

Rent-to-rent, un fenomeno in crescita

Andiamo a conoscere un settore in espansione: dal noleggio al noleggio



La flotta del **noleggio a lungo termine** (vetture prese in affitto dalle aziende per anni) cresce anche per merito del rent-to-rent: letteralmente, dal noleggio al noleggio. Le aziende di noleggio a breve termine hanno ampiamente fatto ricorso al cosiddetto rent-to-rent, prendendo le vetture in noleggio dai “cugini” del lungo termine, piuttosto che acquistandole dalle Case automobilistiche. Come evidenzia l’Aniasa (Associazione autonoleggio), fino a poco tempo fa, fonte della richiesta di auto a noleggio a lungo termine sono stati i grandi operatori nazionali del breve per esigenze connaturate essenzialmente alla stagione estiva; ma ora si sta assistendo ad una **domanda sempre più diffusa** anche da parte di piccoli operatori specializzati nel breve o nel lungo termine ovvero, in crescenti casi, pronti a offrire ogni tipologia di noleggio.

Maggiore flessibilità

Presenti sul territorio spesso con proprie **officine di assistenza**, questa tipologia di operatori ha la possibilità di un contatto estremamente diretto con la potenziale clientela; si avvalgono pertanto sempre più del noleggio a lungo termine, che permette loro una maggiore flessibilità riguardo l’offerta ed il grande vantaggio di contenere al massimo gli investimenti finanziari. Attenzione: è interessante anche rilevare la presenza di **piccole flotte “green”**, con motorizzazioni ibride o Euro 5-6 per necessità di mobilità nei centri minori. Insomma, un’auto aziendale.

Il flottino

Il rent-to-rent è quindi una modalità di acquisizione del veicolo per sfruttare al meglio sinergie aziendali e di contenimento dei costi. È anche utilizzata per particolari differenti necessità operative come la disponibilità con maggior frequenza di auto nuove ed il **contenimento delle auto sostitutive**, il flottino. Per queste specifiche esigenze, si tende a noleggiare vetture e anche mezzi commerciali dalle società del lungo termine, abbinando pertanto nei rapporti con le Case ed i concessionari il noleggio all’acquisto o al leasing finanziario o a **formule di buy back**. A ciò si aggiunge il grande contributo per la diffusione nel territorio di piccola imprenditoria nel settore del noleggio, con speciale riferimento alla particolare fase dello start-up.tore.