

## Auto usate ex-noleggio, il commento di ANIASA



La scorsa settimana ho deciso di dare voce a uno dei nostri lettori, impegnato da anni nel tentativo di rendere **sempre più trasparente il mercato delle auto usate ex-noleggio**. Con il contributo di Alfredo Bellucci, ho approfondito una questione già conosciuta, ma che sembra non aver ancora trovato la chiave di volta giusta. Come accennato nell'articolo precedente, per dare una quadra più completa all'argomento ho scelto di **coinvolgere anche ANIASA**,

Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici. Questo perché la stessa ANIASA si impegna da anni, e direttamente sul campo, per **eliminare le opacità del comparto** e permettere a ogni automobilista di poter contare su servizi affidabili, onesti e trasparenti.

## Polaroid dal 2018

Come Alfredo Bellucci, anche ANIASA era stata coinvolta da Rental Blog tre anni fa, con l'intento di approfondire questo argomento. In quell'occasione, l'Associazione aveva fornito al portale una fotografia del mercato delle auto usate ex-noleggio: **in quell'anno le compravendite di veicoli usati provenienti dal noleggio erano in costante aumento** (circa 200mila nel 2017). Si trattava quindi di un mercato già prospero, destinato a seguire questa direzione anche nel corso degli anni successivi.

In quell'occasione, ANIASA aveva sottolineato anche **l'accuratezza e la precisione dei controlli** sulle vetture, con l'obiettivo di garantire al potenziale acquirente un mezzo affidabile e performante, nonostante si trattasse appunto di un'auto di seconda mano. Tra i fattori più importanti era emerso proprio quello relativo al chilometraggio. Un elemento ritenuto fondamentale per permettere al cliente di valutare consapevolmente il proprio acquisto.

Da questo punto di vista, la stessa ANIASA aveva sottolineato come **le associate fossero chiamate a rispettare il Codice Etico interno**, così come **la regolamentazione sulla trasparenza e garanzia prevista dal Codice del Consumo**, a tutela dei diritti del consumatore all'interno del mercato Automotive.

In altre parole, l'impegno dell'Associazione per permettere ai potenziali clienti di avere tutte le informazioni necessarie e in modo cristallino, era già ampiamente dichiarato. Anzi, tre anni fa questa possibilità era concretizzata anche nell'uso di **nuovi sistemi** in grado di **interrogare direttamente le centraline elettroniche**, per verificare qualsiasi eventuale tipo di intervento proprio in termini di chilometraggio.

Tuttavia, sappiamo bene quanto sia cambiato e quanto si sia evoluto il settore Automotive nel corso del tempo. Di conseguenza, sebbene tre anni ci sembrino molto pochi, l'evoluzione all'interno del comparto è stata molto rapida. Nonostante tutto, in questo lasso di tempo sembra che le cose dal punto di vista di questo specifico mercato, non abbiano subito cambiamenti radicali. E, a questo punto, ci sorge spontanea una domanda: **cosa è stato fatto davvero in questi anni per migliorare la situazione?**

## Maggiori punti di contatto

Per capire i progressi fatti nel corso degli ultimi anni, il coinvolgimento di ANIASA è stato quasi scontato. Grazie al contributo di **Pietro Teofilatto, Direttore Area Fisco ed Economia** dell'Associazione, abbiamo approfondito le operazioni attuate fino a questo momento, scendendo poi più nel dettaglio e valutando le linee guida da seguire per rendere il mercato delle auto usate ex-noleggio meno opaco.

*“Ci sono due concetti da evidenziare in primis”, ci ha raccontato Teofilatto. “La sicurezza e la sostenibilità ambientale sono pilastri imprescindibili nella gestione della flotta del noleggio, da inizio a fine contratto. Sulla base di ciò si sviluppa l’attività di remarketing, essenziale per il business del settore. Le associate hanno fatto forti investimenti sul canale diretto e oggi quasi tutte le transazioni vedono un primo approccio sui siti web, dove rapidamente – anche grazie a semplici configuratori – si riesce a trovare l’auto desiderata”.*

Un buon punto di partenza. Come il settore Automotive, anche la comunicazione e la vendita online hanno subito grossi cambiamenti nel corso degli ultimi anni. Non sorprende infatti che il primo approccio avvenga proprio tramite sito web. Ad oggi, le informazioni a disposizione dei potenziali clienti sono messe nero su bianco, su una pagina facilmente accessibile dai propri dispositivi che si impegna a raccogliere **tutto il materiale di cui l’acquirente può avere bisogno**.

*“Di recente sono stati aperti veri e propri “grandi magazzini” con la possibilità di selezionare i veicoli di interesse attraverso tablet e di provarli direttamente sul posto. L’auto è esposta a 360° sulla vetrina web, corredata con foto millimetriche, comprese eventuali piccole imperfezioni per lo stato d’uso. Ma il grande punto forte, decisivo, è il chilometraggio, fermo al momento del fine noleggio”.*

I “nuovi sistemi” di cui si parlava nell’articolo precedente, hanno subito un notevole aggiornamento. **I dati a disposizione del cliente sono più affinati**. Soprattutto, sembrano esserci più punti di contatto con la vettura che poi potrebbe essere acquistata. Basti pensare al fatto di poterla provare sul posto, sicuramente un punto a favore in più.

## I risultati raggiunti nel mercato

Oltre a questa maggiore trasparenza, **ANIASA** ha sottolineato anche alcuni dei risultati raggiunti nel corso degli ultimi anni.

*“Ormai quasi tutta la flotta è dotata di black box che attestano percorrenza, uso e manutenzione del veicolo. Si tratta di dati fondamentali e su questo aspetto si lavora con operatori della rete indiretta, di massima professionalità e attentamente selezionati. Nella fattura del veicolo venduto al commerciante sono sempre certificati da aziende specializzate i chilometri percorsi. C’è poi una ancora più intensa attività di collaborazione con gli organi di polizia per prevenire e intervenire in caso di frodi”.*

E qui il punto cruciale. **Se viene accertata la non correttezza di un operatore si procede a cancellarlo dalla lista**. Un’affermazione che lascia spazio a due considerazioni:

- da un lato, la conferma che **l’opacità di questo mercato è un dato di fatto**. Se ne conoscono le dinamiche, si presuppone che ci siano società che operano in mala fede e ci si impegna per debellarle.
- dall’altro, **il furbetto di turno ci sarà sempre**. L’impegno di **ANIASA** sembra essere molto concreto, ma analizzando il punto di vista di Bellucci ci siamo resi conto di come continui

a esserci qualche ostacolo a una maggiore trasparenza.



Da segnalare anche il **potenziamento del Portale dell'Automobilista**, accessibile a tutti i cittadini, dove è possibile conoscere i chilometri percorsi al momento della revisione del veicolo. La pandemia ha portato a una proroga generalizzata dei contratti, arrivando a 48 mesi. Inserendo la

targa ognuno può conoscere immediatamente l'esatto chilometraggio.



## I punti cruciali secondo ANIASA

Risulta chiaro come questo comparto rappresenti **un mercato particolare**. Un mercato probabilmente di difficile gestione, aspetto che giustificherebbe (in parte) le difficoltà nel renderlo e mantenerlo sempre più trasparente.

Proprio per questo motivo, abbiamo chiesto ad **ANIASA** quali potrebbero essere i punti cruciali più importanti da prendere in considerazione e da seguire per contribuire al miglioramento della situazione. *“Garantire il veicolo addirittura fino a 36 mesi è di per sé una sorta di **dimostrazione delle associate di come il veicolo sia mantenuto**. Si tratta per lo più di aziende multinazionali con partecipazione in grandi banche, con **procedure interne estremamente puntuali per garantire trasparenza e controllo continuo sulla sicurezza del veicolo**”, ha commentato Teofilatto.*

A questo si sommano anche le opportunità derivanti **dagli incentivi**, estesi anche all'usato Euro6 secondo le disposizioni del **Sostegni bis**. *“A fronte della rottamazione di vetture ante Euro4, è un tangibile incoraggiamento alla sostituzione di veicoli molto datati e inquinanti utilizzati dalle categorie economicamente più colpite dalla crisi. Una misura **fortemente auspicata da ANIASA presso il MISE**”. Questo anche perché il noleggio rappresenta di per sé un mercato con **un alto turnover di veicoli**.*

Si tratta di un comparto in grado di **fornire usato fresco e garantito**, *“accelerando il rinnovo del parco veicoli usati di ultima generazione Euro6, ibridi o elettrici, più facilmente accessibili anche dal punto di vista economico”*. Infine, in ambito istituzionale e Automotive, un altro impegno al vaglio dell'Associazione è **la realizzazione della Carta di Identità del Veicolo**. Come si può intuire, si tratterebbe di *“una certificazione puntuale dello stato d'uso, della manutenzione e ovviamente dei chilometri percorsi, a **prova di contraffazione**”*.