

Noleggino auto, boom storico a prezzi bassi

Fatturato totale a quota 1,2 miliardi di euro, flotta in aumento ed estensione della rete di vendita: i dati Aniasa fotografano il successo del rent-a-car italiano. Un settore dinamico dove concorrenza e razionalizzazione fanno spendere in media 232 euro per noleggio



Gli italiani sono un popolo di santi, poeti, naviganti e proprietari d'auto: ce ne sono circa 62 ogni 100 abitanti. Fra queste, 106.331 sono state quelle immatricolate nel 2017 dalle società di autonoleggio, per un totale di 119mila veicoli pronti a viaggiare su strada. Un settore che nell'ultimo anno ha visto aumentare il proprio giro d'affari del 3% per un fatturato totale di 1,2 miliardi di euro; record storico. A dirlo è l'ultimo report di **Aniasa** (Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici), presentato a Milano il 29 maggio, che fotografa una situazione positiva per il segmento rent-a-car italiano: aumento del numero di noleggi (+6% a quota 5,2 milioni) e della loro durata (in media 6,7 giorni per un totale di 34,7 milioni di giorni), ma anche dell'estensione della rete di vendita (+3,1% di nuovi store) e dell'utilizzo medio della flotta (su base annua ogni veicolo è stato utilizzato in media per 289 giorni). Cifre che descrivono un mercato dove la domanda è sempre più alta e la concorrenza si fa sempre più agguerrita, tanto che i prezzi hanno subito una leggera flessione passando da 238 euro per noleggio del 2016 ai 232 del 2017, ma è aumentato il fatturato generato da ogni singola auto: 10.066 euro all'anno.

Ai clienti piace leisure

A noleggiare sono essenzialmente clienti uomini fra i 36 e i 55 anni di età (che coprono il 57% dei noleggi) di nazionalità italiana (53% del totale clienti). A seguire, sul podio, i clienti europei (31%) e quelli statunitensi (6%). Per tutti, il canale di noleggio preferito è quello B2B2C rappresentato dai tour operator, dai broker, dagli Olta (online travel agency) che ha registrato una crescita del 2,8% a fronte di una spesa pari al 37% del totale. Si conferma così l'alta capacità di penetrazione del noleggio a breve termine fra i servizi e i prodotti leisure capaci di raggiungere un bacino di clientela più ampio rispetto al singolo operatore B2C (che copre comunque il 32% delle richieste di noleggio). In entrambi i casi, a trainare i noleggi, sono le agenzie posizionate in città (24 nuove aperture nel 2017) e negli aeroporti (7 nuovi punti vendita

lo scorso anno). Nelle città si è noleggiato di più rispetto al 2016 e con durate più corte. Analizzando i numeri, i noleggi sono aumentati del 7,6%, la durata media si è ridotta dell'1,5%, e i giorni di noleggio sono aumentati di quasi sei punti percentuali. Nelle location cittadine si è noleggiato a prezzi più bassi rispetto al 2016. Il cliente per noleggiare in città ha

Indicatori chiave del noleggio a breve termine			
	2017	2016	Var. %
Fatturato (€)	1.207.347.195	1.171.515.151	3,1%
Giorni di noleggio	34.690.046	32.459.696	6,9%
Numero di noleggi	5.204.881	4.923.576	5,7%
Durata media per noleggio - gg	6,7	6,6	1,1%
Fatturato per noleggio ¹ (€)	232	238	-2,5%
Fatturato per giorno di noleggio ¹ (€)	34,8	36,1	-3,6%
Fatturato per veicolo ¹ (€)	10.066	10.024	0,4%
Utilizzo medio della flotta	79,2%	76,1%	4,1%
Flotta media 119.946	116.875	116.875	2,6%
Immatricolazioni (auto e furgoni) ²	106.331	99.839	6,5%
Punti vendita (stazioni di noleggio)	1.019	988	3,1%
Occupati diretti	1.983	2.088	-5,0%

(1) L'indicatore fatturato per noleggio è calcolato dividendo il fatturato totale per il numero di noleggi. L'indicatore fatturato per giorno di noleggio è calcolato dividendo il fatturato totale per i giorni di noleggio. L'indicatore fatturato per veicolo è calcolato dividendo il fatturato totale per la flotta media.

(2) Le immatricolazioni non includono i veicoli immatricolati da società non rent-a-car che noleggiato tali veicoli agli operatori del rent-a-car. Tali veicoli sono invece inclusi nella flotta.



Giuseppe Benincasa,
segretario generale
Aniasa

Il 2017 ha segnato il record storico per l'autonoleggio in Italia: come è cambiato il servizio nel tempo?

Negli ultimi dieci anni il settore dell'autonoleggio ha seguito l'evoluzione dei consumi della popolazione che si sono sempre più spostati verso il web. Oggi, il cliente tipo vuole un'esperienza leisure della durata di quattro, cinque giorni che si struttura intorno a un budget già prestabilito. Online, quindi, può trovare meglio e prima le offerte dei nostri operatori in linea con le sue esigenze di prezzo. Per questo, in generale, accanto al mantenimento di un'offerta premium si è rafforzato il segmento low cost, con vetture di piccola dimensione e poco allestite.

Città e aeroporti sono le location principali per lo sviluppo di questo settore. Quali punti di forza?

In aeroporto contano molto la differenziazione dell'offerta e la velocità del servizio: chi atterra vuole ripartire nel minor tempo possibile e con la migliore soluzione fra le mani. Per questo, per esempio, quando si attiva una nuova rotta noi siamo fra i primi a saperlo, così da organizzare per tempo la flotta a disposizione. D'altro canto, però, solo il 2-5% dei viaggiatori arriva senza aver già prenotato il noleggio. In città, invece, la carta vincente è la fidelizzazione. Grazie a una presenza sul territorio, l'operatore può brandizzare maggiormente l'area in cui lavora e tagliare offerte su misura per un cliente che conosce bene.

Che spazio c'è per gli operatori che basano la propria offerta su soluzioni premium?

Anche in questo comparto il settore sta andando molto bene ma servono molte attenzioni. Il cliente premium si aspetta un servizio ancora più rapido e dedicato con personale e addetti disponibili a se-

guire la sua pratica in un'area esclusiva. Insomma, ci vuole uno sforzo maggiore in termini di logistica e organizzazione interna: anche quando si noleggia una city car, se è premium deve prevedere allestimenti di un certo tipo come il navigatore satellitare e il cambio automatico.

Secondo i vostri ultimi dati, è calato il replacement ed è aumentato il rent-to-rent. Come si spiegano questi andamenti?

Si tratta di un andamento sinusoidale: sebbene ci sia già tanta flotta in circolazione, i concessionari e le case produttrici hanno ampia disponibilità di veicoli. Una situazione che facilita e velocizza sia l'ordinazione che la consegna di nuovi veicoli da immatricolare tanto da diminuire la richiesta di replacement, ossia la fornitura di veicoli sostitutivi agli operatori del noleggio a lungo termine. Fenomeno che, a sua volta, spinge il rent-to-rent, ossia l'acquisizione di veicoli diverse dall'acquisto, come strumento per affrontare i picchi del mercato che hanno una ciclicità di 14 giorni.

speso 32,5 euro al giorno, contro i 33,4 del 2016, e per tenere l'auto per 7,7 giorni di media ha pagato 249 euro contro i 260 del 2016. Anche negli aeroporti si è noleggiato di più rispetto al 2016, ma con durate più lunghe. Venendo ai numeri, i noleggi sono aumentati del 4,8%, la durata media è salita del 2,5%, passando da 6 a 6,2 giorni, e i giorni di noleggio sono aumentati del 7,4 per cento. Anche nelle location aeroportuali si è noleggiato a prezzi

più bassi rispetto al 2016. Il cliente per noleggiare in aeroporto ha speso 36,2 euro al giorno, contro i 37,7 del 2016, e per tenere l'auto 6,2 giorni ha pagato 224 euro contro i 227 del 2016 a fronte di una durata media di 6 giorni.

Flotta, il boom delle piccole

In termini di mezzi, i dati Aniasa certificano il boom delle auto piccole: +4 per cento. Un aumento che

ha portato questa categoria di veicoli al terzo posto, staccando il segmento delle vetture medie-superiori (12% del totale) e piazzandosi subito dietro a quelle medie (30%) e utilitarie (29%). Una spartizione del mercato che ha inciso sulla formazione e gestione del parco veicoli. Nel settore del rent-a-car, infatti, è vitale effettuare delle previsioni accurate e corrette sui volumi futuri e misurare conseguentemente e adeguatamente il numero dei veicoli

in dotazione presso le stazioni di noleggio per far fronte alle richieste della domanda. Nel 2017 gli operatori, in previsione di una domanda in aumento rispetto al 2016, hanno risposto con un incremento del numero dei veicoli a disposizione e con l'ottimizzazione dell'utilizzo della flotta (+4,1%). Tale incremento è riscontrabile anche analizzando l'inflottato, ossia il numero puntuale di veicoli che nel corso dell'anno entrano nella disponibilità fisica del noleggiatore. Questo indicatore è aumentato rispetto al 2016 del 6,6%. L'acquisizione di tali veicoli è avvenuta attraverso il ricorso alle immatricolazioni (che risultano in aumento del 6,5%) e attraverso forme come il noleggio a lungo termine oppure il leasing. Un fenomeno, quest'ultimo, in crescita del +4,3% che delinea una prassi ormai standardizzata fra gli operatori che in questo modo hanno il vantaggio di non impegnare capitali finanziari per l'acquisto delle auto, pagando esclusivamente un canone di noleggio.

N.G.

	TIPO AUTO	PREZZO MINIMO	PREZZO MASSIMO
MAGGIORE	Piccole e compatte	Lancia Ypsilon = 726,76 €	Fiat 500 Cabrio = 1154,26 €
	Berline	Audi A3 Sportback = 824,13 €	np
	Station Wagon	Peugeot 308 = 801,25 €	Mercedes Gla = 881,36 €
	Minivan e suv	Citroen C4 Gran Picasso = 1410,76 €	Opel Vivaro = 1481,29 €
	Premium	Audi A5 Avant = 1368 €	Alfa Romeo Stelvio = 1539,01 €
HERTZ	TIPO AUTO	PREZZO MINIMO	PREZZO MASSIMO
	Economica	Fiat Panda = 727,85 €	Lancia Ypsilon = 887,65 €
	Mini	Fiat 500 = 790,47 €	Opel Corsa Automatic = 981,94 €
	Compatta	Fiat 500L = 1219,12 €	Ford Focus Station Wagon = 1330,97 €
	Media	Fiat 500X = 1457,97 €	Ford Focus C-Max = 1471,97 €
Premium	Audi Q2 Winter Tyres = 1562,21 €	Maserati Quattroporte = 9447,16 €	
EUROPCAR	TIPO AUTO	PREZZO MINIMO	PREZZO MASSIMO
	Mini e compatte	Smart Four Four = 951,20 €	Peugeot 208 = 1063,72 €
	Medie	Fiat 500X = 1198,28 €	Volkswagen Golf = 1438,39 €
	Grandi e station Wagon	Renault Megane Station Wagon = 1231,92 €	Bmw S2 Gran Tourer = 1818,89 €
	Berline e suv	Renault Kadjar = 1416,36 €	Mercedes Gla = 1742,32 €
Premium	Audi A5 Coupè = 2927,84 €	Range Rover Velar 4X4 = 4947,39 €	
SIXT	TIPO AUTO	PREZZO MINIMO	PREZZO MASSIMO
	Mini	Fiat Panda = 808,74 €	Mini One = 1003,99 €
	Compatte	Volkswagen Polo = 866,88 €	Bmw Serie 1 = 1282,81 €
	Berline e station wagon	Bmw 2 Serie Gran Tourer Station Wagon = 1379,41 €	Bmw Serie 7 = 2365,71 €
	Suv e pulmini	Fiat Qubo = 1020,90 €	Citroen Spacetourer = 3762,47 €
Premium	Volkswagen Golf = 1050,75 €	Bmw Serie 4 Cabrio = 2637,54 €	
AVIS	TIPO AUTO	PREZZO MINIMO	PREZZO MASSIMO
	Piccole	Fiat 500 = 729,26 €	Fiat 124 Spider = 1154,25 €
	Medie	Volkswagen Golf = 765,37 €	Audi A3 = 842,46 €
	Station Wagon	Opel Astra Station Wagon = 803,30 €	Volvo V60 = 909,25 €
	Grandi e minibus	Alfa Romeo Giulia = 1366,74	Audi A6 Avant = 2373,19 €
Premium	np	np	

La rilevazione dei prezzi si è basata sulle offerte dei siti online delle diverse compagnie al netto delle promozioni. Non si è quindi tenuto conto della differenza fra pagamento online o al ritiro/consegna. Per quanto riguarda i modelli d'auto, abbiamo mantenuto il più possibile la distinzione del parco auto trovata sui siti ma abbiamo limitato a una referenza le possibili alternative a pari prezzo e categoria. Infine, la tariffa considerata riguarda sempre lo stesso periodo (1-30 giugno) e lo stesso luogo di ritiro/consegna (aeroporto Malpensa di Milano).