



Pietro Teofilatto, direttore Noleggio a lungo termine di Aniasa

L'anno d'oro per il noleggio grazie ai servizi innovativi

Il noleggio costituisce ormai stabilmente una componente essenziale del mercato dell'auto, soprattutto per la sua capacità di creare e programmare acquisti a scadenza. Si tratta però di un settore che è riuscito, negli anni passati, a esprimere fatturati positivi anche quando le immatricolazioni diminuivano, grazie alla sua capacità di “filtrare” i problemi del mercato automotive (ad esempio, la riduzione dei valori residui nella prima parte di questo decennio) proponendo al cliente un ventaglio di servizi comunque profittevoli, giocando anche sulla modifica delle scadenze contrattuali.

Il 2016 per il noleggio è stato un anno d'oro, anche se la crescita del mercato dei veicoli aziendali in proprietà è stata maggiore, secondo i dati diffusi da Unrae: +27.7% contro un +18.1% del noleggio a lungo termine. Però in Aniasa si è brindato a un 2016 davvero inatteso, in un settore che nell'anno appena concluso ha raccolto i frutti della creazione di prodotti e servizi innovativi, superando il record pre-crisi del 2008.

Alcuni dati, in particolare, fanno ben sperare per il futuro. Innanzitutto l'arrivo consistente di clienti privati e di piccole imprese, che ne apprezzano i benefici economici e gestionali. “Da quando lo smartphone ha sdoganato il car sharing – mi raccontava un paio di mesi fa Pietro Teofilatto, direttore noleggio lungo termine di Aniasa – abbiamo constatato che le richieste dei privati hanno cominciato ad arrivare”. Diffusione della cultura dell'utilizzo invece che della proprietà, possibilità di cambiare l'auto come un vestito, secondo le esigenze e le occasioni, grazie all'abbattimento del tradizionale muro di separazione tra breve e lungo termine (e car sharing...) potrebbero dare gas all'accelerazione del noleggio, soprattutto nelle sue forme più moderne, con contratti che permettono di sostituire l'auto o, per esempio, di ricaricare i chilometri su una tessera come se si trattasse di un contratto telefonico. Inoltre, da non sottovalutare il boom delle alimentazioni ibride,

che guidano il mercato 2016 in termini di crescita percentuale, ma fanno un bel +100% nel noleggio anche se con numeri assoluti ancora piccoli (circa 8mila unità).

Insomma, in un anno in cui il superammortamento ha “pompato” alla grande l’acquisto diretto, anche il noleggio ha fatto la sua parte e non ha sfigurato, permettendo di vivere ai protagonisti di questo comparto, che tanto avevano sofferto e duramente lavorato negli ultimi sette anni, un periodo di tempo davvero molto positivo.

Mauro Serena (GR advisory)