

**Tendenze.** Il vantaggio della pronta consegna e di canoni più convenienti

## Il boom dell'usato per abbattere i costi

**Alessandro Palumbo**

**D**opo il lockdown i budget di mobilità delle aziende probabilmente non saranno gli stessi di prima sia come volumi, sia come mix di spesa tra le varie forme di mobilità. Noleggiatori a lungo termine e clienti stanno trovando soluzioni flessibili e stanno venendo alla ribalta servizi particolari. Tra questi il noleggio su vetture usate.

Secondo Alberto Grippo, ceo di Leasys «i punti di forza della formula come nuovo risiedono nell'offerta di vetture con pochi chilometri, zero danni, di recente immatricolazione e con piano di manutenzione in regola, ad un canone di noleggio scontato in media del 20%, con in più tutti i servizi compresi». Ma i costi ridotti non sono l'unico benefit del noleggio su usato «i tempi di consegna più veloci - sostiene Paolo

**Il lungo termine sperimenta soluzioni alternative per cercare di muovere il mercato**

Ghinolfi a.d. di Sifà - sono importanti per aziende come gli operatori dell'ultimo miglio, i fornitori della Gdo, le aziende della farmaceutica che devono potenziare rapidamente la flotta per i picchi di lavoro».

Questo particolare prodotto non è solo adatto alla «grandi aziende che devono gestire particolari progetti o piccole imprese che si avvicinano per la prima volta al noleggio - commenta Alberto Viano a.d. di LeasePlan - può essere anche una modalità di ampliare i beneficiari di un'auto aziendale all'interno di aziende multinazionali: per i driver genericamente non titolari di auto aziendale o che in questo periodo preferiscono la mobilità individuale al trasporto pubblico».

Le auto usate per essere rinoleggiate devono essere affidabili. Queste, almeno fino adesso, sono vetture che rientrano in flotta dopo il primo ciclo di noleggio «le auto di ALD

2Life le conosciamo perfettamente - sostiene Crescenzo Ilardi, responsabile Retail Market di Ald Automotive - sono state gestite da manager, professionisti o affidate a dipendenti come auto aziendali e molto spesso hanno avuto un unico e solo utilizzatore». In realtà «il limite è solo psicologico - sostiene Italo Follonari a.d. di Mercury - in quanto i veicoli sono ripristinati, esternamente e internamente, come a nuovo. Le manutenzioni sono tutte a carico della società di noleggio».

Con questo prodotto, di fatto, i noleggiatori allungano il ciclo del noleggio, rimandando da una parte il fatturato sulla vendita dell'usato, che sarà certamente più basso dopo uno/due anni, ma dall'altra fatturando mensilmente i canoni di noleggio su una vettura usata con costi più bassi, ma spese di manutenzione più sostenute.

© RIPRODUZIONE RISERVATA