

GESTIONE Remarketing

SECONDA VITA per l'ex Nit

Ecco l'usato che tutti cercano: anzianità ridotta, percorrenza certificata e modelli alla moda. Nella maggior parte dei casi finisce ai commercianti. Ma ora nel mirino ci sono **pure i privati**

di Salvatore Saladino

Nel 2017 i noleggiatori a lungo termine immetteranno sul mercato dell'usato oltre 180 mila veicoli, di cui circa 150 mila con meno di quattro anni d'età e con prezzi di rivendita medi che oscillano nella fascia più apprezzata dagli acquirenti di auto di seconda mano: da 7 a 15 mila euro. Si tratta di vetture perfettamente ricondizionate, con una storia manutentiva certificata e, soprattutto, omologate secondo normative antinquinamento più recenti (molte le Euro 6, moltissime le Euro 5).

Insomma: l'ex noleggio è una delle più interessanti fonti di approvvigionamento di veicoli usati. Anche perché si tratta in larga misura di auto molto richieste dal mercato: la locazione a lungo termine lascia al cliente la possibilità di affittare il modello che preferisce. Dunque, nelle flotte dei noleggiatori si trovano con facilità Suv, crossover e



ibride, ossia proprio quella tipologia di vetture che fa gola a molti, ma che il mercato dell'usato offre con una certa parsimonia. Così, chi cerca veicoli di questo genere, con un'anzianità relativamente ridotta, farebbe bene a privilegiare il canale ex Nit, visto che in concessionaria l'usato fresco è ormai quasi esclusivamente composto da chilometri zero (che sono

usate soltanto sulla carta di circolazione) e da qualche rara dimostrativa, mentre le transazioni tra privati di solito riguardano veicoli ben più anziani (8,8 anni è la media ufficiale, con chilometraggi reali molto elevati). L'unica alternativa è rivolgersi all'usato ex noleggio a breve termine, che però è costituito da macchine con età inferiore a un anno (il defleeting dalle società di rent a car avviene in

Occasioni giovani
Circa 150 mila veicoli ex noleggio immessi sul mercato dell'usato nel 2017 hanno meno di quattro anni. I prezzi medi di rivendita sono compresi tra 7 e 15 mila euro. Tutti appartengono alle classi di emissioni Euro 5 ed Euro 6

NUMERI
200 MILA VEICOLI EX NOLEGGIO IMMESSI SUL MERCATO DELL'USATO NEL 2017 (180 MILA AUTO E 20 MILA COMMERCIALI LEGGERI)



Massimo 4 anni di età, meno di 100.000 km, accessori qualificanti: è l'occasione più ambita dal cliente privato

genere fra gli otto e i dieci mesi). Macchine che, a causa dell'abbondanza di chilometri zero sul nostro mercato, non sempre hanno un prezzo che ne giustifichi l'acquisto. Senza contare che le auto provenienti dal Nbt hanno alle spalle una vita breve, ma intensa: in pochi mesi sono state guidate da centinaia di automobilisti, che probabilmente non hanno prestato la massima cura nel loro utilizzo.

L'acquirente "tipo" delle vetture di seconda mano, invece, le cerca non troppo anziane, con un chilometraggio "giusto" e che per almeno qualche anno non riservino brutte sorprese. L'identikit corrisponde proprio alla tipologia di usato che arriva dal Nlt. Peccato, però, che di questi 200 mila veicoli, soltanto una quota modesta (il 9%, secondo le statistiche ufficiali dell'Aniasa, ➤

IL MEGLIO DEL NOLEGGIO A LUNGO

Circa un terzo delle 180 mila macchine dismesse nel 2017 dalle società di Nlt è costituito da un usato di alta qualità. Vediamo quali sono le caratteristiche principali di questa nicchia di mercato.

Numero di veicoli	60.000
Età	minore di 2 anni
Percorrenza	30.000-50.000 km
Classe di emissione	Euro 6
Prezzo (rispetto al listino)	-40%
Composizione	
citycar e utilitarie	33%
compatte	33%
medie-superiori e grandi	25%
altro	9%
Alimentazione	
gasolio	80%
benzina	19%
ibride	1%

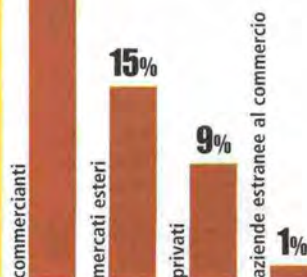
75%

Chi le acquista

Tre macchine su quattro, tra quelle che escono dalle flotte, sono comprate da commercianti. Meno di una su dieci è acquistata direttamente dai privati

ALTERNATIVA NBT

Per mettere le mani su vetture appetibili con anzianità e percorrenze inferiori bisogna rivolgersi soprattutto all'ex rent a car. Si tratta di auto con meno di 12 mesi, ma dai prezzi medi poco inferiori alle chilometri zero e alle vetture nuove oggetto di campagne promozionali specifiche



GESTIONE Remarketing


► L'Associazione delle imprese di autonoleggio e servizi automobilistici, relative al primo semestre di quest'anno) giunga tra le mani degli acquirenti finali privati senza ulteriori intermediari. Il fatto è che una parte molto consistente dell'usato ex noleggio, come si può vedere nel grafico a pagina 73, continua a essere smaltito attraverso canali professionali (vedere i riquadri in basso). Nei primi nove mesi del 2017, il 75% dell'usato ex Nlt è transitato direttamente nelle mani dei commercianti, il 15% ha preso la strada dei mercati esteri, l'1% è stato acquistato da aziende estranee al commercio e, appunto, solo il 9% da privati. Eppure, come ben sanno gli addetti ai lavori, la rivendita dell'usato è un canale importante e redditizio, che i

noleggiatori in passato hanno messo in secondo piano a favore del core business, ma che ora, invece, è finalmente e giustamente considerato il passaggio fondamentale per ottenere la famosa quadratura del cerchio.

SCOMMESSA SUL FUTURO

Il remarketing è una delle fasi più delicate dell'intero business del noleggio a lungo termine: prevedere con precisione e in anticipo quale sarà il valore di un'auto al momento della rivendita non è facile, ma è un'attività che i noleggiatori svolgono con grande attenzione. Su questa "scommessa" si basa una fetta consistente del margine di profitto del core business. Assieme a questo, i noleggiatori sanno bene che l'usato può contribuire in maniera molto positiva anche alla crescita dell'immagine aziendale e alla reputazione del loro marchio. E, soprattutto, che il business della rivendita diretta può migliorare il loro margine di contribuzione. Tant'è che molti di essi hanno creato veri e propri brand dell'usato che iniziano a svilupparsi e a diventare noti anche al grande pubblico: ALD Car Market, Usato LeasePlan (fino allo scorso anno il marchio era CarNext), Usato Arval

(oltre alla partnership con l'operatore specializzato Ariel Car), Leasys Clickar sono soltanto alcuni esempi. Ma torniamo ai numeri: dei 200 mila veicoli che quest'anno usciranno dalle flotte dei noleggiatori a lungo termine (circa 20 mila dei quali saranno veicoli commerciali), almeno 60 mila avranno un'età inferiore ai due anni e percorrenze complessive variabili tra i 30 e i 50 mila chilometri. E in larga misura saranno Euro 6. Questa tipologia di vetture consente un risparmio sul prezzo di listino del nuovo di circa il 40%. Citycar e utilitarie costituiscono oltre un terzo delle proposte commerciali dirette dei noleggiatori, le compatte (la categoria della Fiat Tipo

e della Volkswagen Golf, per intenderci) rappresentano una quota analoga, mentre una su quattro è la quota di medie-superiori e grandi. Il diesel, come da sempre avviene nelle flotte, costituisce l'80% del parco in vendita. La presenza delle ibride è ancora bassa (meno di un'auto su cento), ma sicuramente superiore alla media del mercato di seconda mano nel suo complesso. 

LEASEPLAN ASTE E OUTLET

LeasePlan da oltre dieci anni gestisce la rivendita dell'usato in maniera strutturata attraverso il brand CarNext, che è stato per lungo tempo una divisione autonoma all'interno dell'azienda. Oggi il sistema ha cambiato nome in Usato LeasePlan (per valorizzare la corporate identity). Anche per LeasePlan la commercializzazione avviene in larga parte attraverso le aste online (un metodo che accorcia sensibilmente le tempistiche di smaltimento), basate sulla piattaforma Cri (Car remarketing international), che consente di gestire tutte le attività e i processi di vendita, dalle quotazioni alla valorizzazione degli stock, dalle ispezioni alle perizie, fino ai trasporti e alla logistica. Sul versante dei clienti privati, Usato LeasePlan dispone di un numero verde specifico, campagne promozionali dedicate e un nuovo outlet di vendita a Parco Leonardo, nei pressi dell'aeroporto di Roma Fiumicino.

L'USATO ARVAL SI CHIAMA ARIEL CAR

Arval ha sempre avuto un modello di gestione dell'usato a sé stante: negozi di vendita con marchio proprio, una partnership storica, consolidata e di grandi volumi con la società di distribuzione dell'usato Ariel Car e, naturalmente, l'utilizzo delle piattaforme di aste online. In un prossimo futuro la società controllata da BNP Paribas dovrebbe crescere nel BtoC. Lo farà con un progetto che dovrebbe portare una ventata di novità nel settore.

LEASYS PUNTA SU CLICKAR E NEGOZI

Il brand dell'usato di Leasys, prima società di noleggio a lungo termine in Italia nel periodo compreso tra il 2012 e il 2016, è Clickar, nato come portale di aste online e poi cresciuto anche nella commercializzazione "fisica". Clickar.biz è un portale BtoB utilizzato anche da altri grandi nomi del noleggio, in particolare alcune primarie rent a car. Per dare un'idea del volume delle transazioni, basti pensare che i commercianti registrati su Clickar.biz sono 15 mila. Uno dei vantaggi per gli operatori che acquistano è che possono avvalersi dei servizi finanziari erogati da FCA Bank, la società che controlla Leasys. Attualmente, Leasys dispone anche di un network di una ventina di negozi brandizzati per la vendita ai privati del suo usato. I Clickar Point sono stati recentemente rinnovati con un layout di struttura più moderno. Ma la quota maggiore delle vendite, naturalmente, è indirizzata ai dealer della rete FCA.

ALD AUTOMOTIVE PASSA DA THE HURRY!

Lo sviluppo del business dell'usato da parte dei noleggiatori segue due direttrici fondamentali: l'e-commerce e network di vendita specializzati, spesso in partnership con dealer più strutturati. È il caso, per esempio, di ALD Automotive, che sul web ha sostenuto la nascita del canale The Hurry!, che funziona benissimo nella vendita del noleggio a lungo termine, ma che si sta rivelando ancora più efficace nella distribuzione dell'usato ex noleggio (con prezzi che fanno riferimento alle quotazioni di Quattroruote scontate fino al 30%). La partnership con alcuni dealer, invece, si sta rivelando fondamentale nella vendita "fisica". Si chiamano ALD district o Mobility store e sono punti vendita brandizzati ALD che propongono usato ex noleggio ricondizionato e garantito. Il sistema ALD usato si completa con la piattaforma di e-commerce dedicata ai commercianti (e marginalmente ai privati) ALDcarmarket, un sistema di aste online in cui le vetture sono proposte per lotti oppure singolarmente. Anche le ultime novità organizzative di ALD Automotive hanno un impatto sul remarketing: infatti, i Base ALD, nuovi punti di vendita che rappresenteranno la punta di diamante dell'azienda, commercializzano anche le vetture di seconda mano.