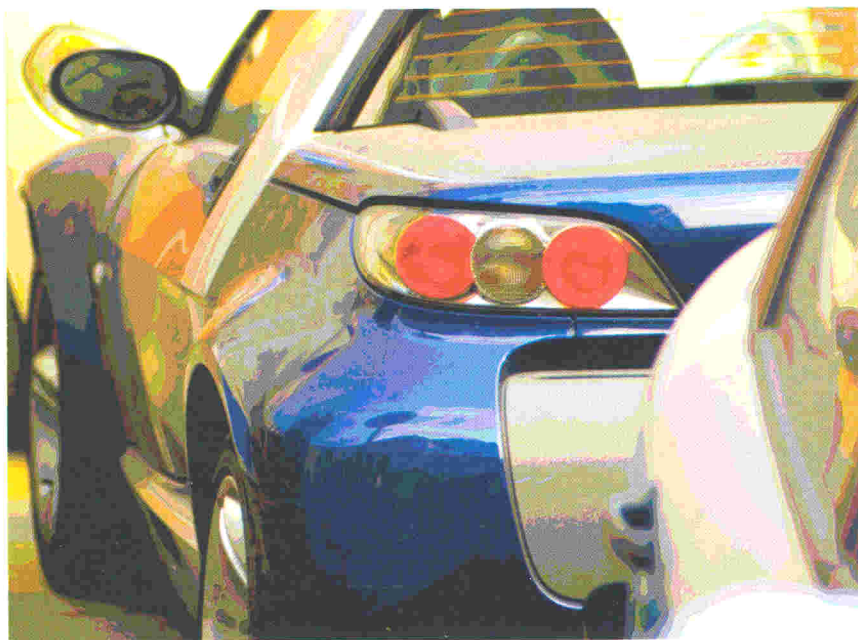


a cura di



La doppia vita delle auto in noleggio a lungo termine: il remarketing

LE AUTO DI FINE CONTRATTO E IL MERCATO DELL'USATO: PRASSI E PROCEDURE DELLE SOCIETÀ DI NOLEGGIO



Che fine fanno le macchine che “rientrano” da un contratto di noleggio a lungo termine? Che ne è di loro?

Se uno dei plus della formula del noleggio a lungo termine è la fornitura di auto sempre nuove e di prima immatricolazione, ne consegue che i veicoli di ritorno da un fine contratto debbano cambiare forzatamente indirizzo e “professione”, inaugurando un nuovo ciclo

di vita, quello, appunto, del mercato dell'usato.

Ogni vettura usata è diversa dall'altra. Contrariamente a un'auto nuova, che a parità di modello, classe, categoria ha lo stesso valore ovunque, i veicoli “di seconda mano” risentono di tutta una serie di aspetti, fondamentali per una corretta valutazione: chilometraggio, manutenzione, numero e tipologia dei sinistri riportati...

Una vettura “uscente” da una flotta aziendale o in generale da un contratto di noleggio a lungo termine è normalmente un'auto “giovane” (la durata media del noleggio e di conseguenza l'età dell'auto, è di tre anni, tre anni e mezzo, contro i 6 anni di una vettura usata proveniente però dal canale “privato”), ma soprattutto ha un chilometraggio garantito da un'ottima manutenzione, (le aziende clienti solitamente sottoscrivono sempre nel contratto con la società di noleggio il servizio di manutenzione) e da una “tracciabilità” fedele e dettagliata di tutti gli interventi ordinari e/o straordinari che ne “certificano” direttamente il reale stato. Questi plus rendono i veicoli del noleggio a lungo termine piuttosto appetibili sul mercato dell'usato, anche se, per contro, occorre segnalare che tutte le vetture che rientrano da un contratto di noleggio, avendo avuto un utilizzo professionale, presentano normalmente un chilometraggio superiore alle altre.

Le società noleggiatrici solitamente affidano il “trasferimento” delle auto a fine noleggio a strutture interne dedicate, in grado di gestire ogni fase strategica o

a cura di ARVAL

Doppia vita auto a Nlt: il remarketing

operativa legata alla reimmissione del veicolo sul mercato. La vendita di una macchina usata è infatti un'operazione articolata, che implica il rispetto di una serie di attività amministrative, normative e legali specifiche. I dipartimenti "remarketing" delle aziende di noleggio sono quindi una sorta di azienda nell'azienda, in cui si sommano ed intrecciano diverse competenze e operatività. L'attività del servizio spazia su tre fronti principali: logistica, vendita e gestione amministrativa di chiusura del contratto. La logistica consiste, nel caso di un "fine contratto", nel ritirare la vettura nel minor tempo possibile, facendola arrivare rapidamente nei piazzali e/o nei punti di stoccaggio della società di noleggio; mentre nel caso di un rinnovo contrattuale significa contestualizzare e far coincidere i due momenti del recupero dell'usato e della consegna del nuovo. Una buona logistica si traduce, per il cliente, nel minor disagio possibile in questa fase del servizio. Alcune società di noleggio si appoggiano ad officine convenzionate per il rientro delle auto a fine contratto. Operativamente, il cliente si recherà personalmente presso l'officina o concessionaria segnalata e lascerà in deposito l'auto, recandosi, nel caso di inizio di un nuovo contratto, in un'altra concessionaria per il ritiro del veicolo nuovo. Altre società, invece, concentrano in un unico polo logistico la consegna del vecchio e il ritiro del nuovo, ma, anche in questo caso, il cliente dovrà sempre organizzarsi autonomamente.

Ci sono per finire altre società, e questo può rappresentare un plus nella scelta del noleggiatore, che fanno ritiro del vecchio e consegna del nuovo veicolo direttamente presso il domicilio dell'azienda, ottimizzando i tempi lavorativi e produttivi del driver e riducendo il disagio complessivamente arrecato al cliente.

La fase logistica, che può sembrare apparentemente banale, è in realtà strategicamente importante per il settore remarketing di una società di noleggio. Al ritiro della vettura usata occorre infatti verificare correttamente lo stato d'uso della macchina. Il contratto di noleggio risulta infatti a questo punto amministrativamente chiuso e la società locatrice ritorna in possesso del veicolo noleggiato e dunque l'unica responsabile da quel momento di ulteriori danni o infrazioni.

La vendita di un'auto usata è un'operazione articolata che richiede precisi obblighi amministrativi

La fase logistica, che può sembrare apparentemente banale, è in realtà strategicamente importante per il settore remarketing di una società di noleggio. Al ritiro della vettura usata occorre

Il secondo aspetto strategico del remarketing riguarda la vendita vera e propria. Una volta rientrate nei piazzali, le auto devono infatti essere vendute il più velocemente possibile per evitare svalutazioni eccessive. Per questo occorre effettuare foto, perizie e acquisire tutti i dati inerenti il loro ciclo di vita, nel più breve lasso di tempo possibile.

Una corretta quantificazione del valore dell'auto consentirà alla società di noleggio di definire il target più idoneo (grandi commercianti, piccoli rivenditori, driver, privati) e di scegliere il miglior canale di vendita. (vendita all'asta, vendita web, vendita - al pari dei grandi concessionari auto - su piazzali di proprietà o affittati ad hoc)

La scelta del target da parte delle società noleggiatrici può dipendere, oltre che dalla quantificazione del valore del veicolo, anche dai volumi di usato generati mensilmente, dalla necessità di "ricollocare" prodotti particolari, nonché dal mix del parco in rientro dal noleggio.

In alcune società di noleggio la struttura remarketing non si limita semplicemente a rivendere l'usato, ma è anche in grado di fornire all'azienda cliente consulenze professionali approfondite in termini di valorizzazione del parco usato, di assistenza durante la vendita, di fornitura di know-how tecnico, amministrativo, gestionale, con l'obiettivo di massimizzare i guadagni e ridurre al minimo gli impegni amministrativi-burocratici del cliente, nel caso in cui abbia intenzione di effettuare un lease-back oppure voglia semplicemente liberarsi delle auto di proprietà per passare al noleggio.

