

Rent&amp;Fleet, dal 2015 società di noleggio a lungo termine

## Meglio noleggiare o comprare l'auto?

La strategia dell'ad Claudio Tartufari per acquisire clienti corporate e retail

di Augusto Gallo

Lo dicono le statistiche: il fatturato è in aumento nel settore del noleggio a lungo termine, grazie anche al segmento dei privati. Lo ha convalidato **Alberto Viano**, presidente di **ANIASA**, l'associazione che rappresenta i servizi di mobilità: «La flotta in circolazione è cresciuta per via di un numero sempre più alto di privati che optano per la locazione dell'auto al posto dell'acquisto: ormai il 15% dei cosiddetti codici fiscali, quando devono cambiare l'auto, scelgono il noleggio».

Ce lo ha confermato **Claudio Tartufari**, 56 anni, amministratore delegato di **Rent&Fleet**, società con sede a Crema, in via Carlo Urbino 7, attiva dal 2015. «Il noleggio a lungo termine pre-pandemia era all'8%, mentre oggi è salito al 18%» racconta. «Sta rallentando in parte in questo momento a causa della guerra, del caro-energia, dell'inflazione, dell'allarme mediatico e della penuria mondiale dei semiconduttori che frena la produzione di nuove vetture di fronte a una domanda dei noleggiatori che rimane alta».

Del noleggio a lungo termine ne abbiamo parlato con Tartufari perché è un esperto del settore nel quale opera dal 1991 prima come venditore, poi come area manager di due delle principali case di noleggio che detengono il 70% del mercato e che sono **LeasePlan**, **Arval**, **Ald**, **Leasys**. Nel 2015 si è lanciato sul mercato come imprenditore dapprima acquisendo clienti soprattutto fra le grandi aziende (sue

“  
È un agente  
di Leasys  
che nel 2022  
ha stipulato  
300 contratti  
per 1000 veicoli  
”

vecchie conoscenze), poi allargando alle Pmi e adesso anche ai privati. Rent&Fleet è un'azienda tipicamente familiare formata da Tartufari stesso, da sua moglie **Maria Teresa**, dalla figlia **Martina** e dal suo compagno **Mattia**.

A 18 anni, con in tasca il diploma di geometra, Tartufari ha iniziato a lavorare in un'azienda edile ma, poco tempo dopo, si è proposto come commerciale in una società di rent-a-car. «Il lavoro mi è subito piaciuto e ho fatto tutta la gavetta» ricorda. La scelta di lasciare il posto fisso e aprire un proprio ufficio a Crema, prima in via Montanaro in zona Santa Maria e poi nella più trafficata Via Carlo Urbino, è avvenuta con il tempo. «I contatti spostandoci da una sede all'altra sono raddoppiati» sottolinea. «Comunque inventarsi imprenditore non è stato facile. La soddisfazione è sempre mista a preoccupazione».

**E com'è andata?** «Bene. Siamo agenti diretti di **Leasys**, oggi **Stel-**



Claudio Tartufari,  
amministratore delegato di Rent&Fleet

**lantis**, prima società di noleggio con 140 mila auto su strada, ed abbiamo una decina di agenti in Toscana, Veneto, Trentino, Liguria, Piemonte. I contratti che stipuliamo sono circa 300 l'anno. I primi 30-40 clienti sono stati grandi aziende, poi sono arrivate le partite Iva (rappresentanti e professionisti come medici e avvocati) e la locazione rivolta al mondo dei privati, composto mediamente da persone con un'età di circa 40-45 anni o anche più giovane che, terminato il contratto di noleggio, possono decidere se stipularne subito un altro o tenersi quel modello d'auto acquistandolo. Devo dire che inizialmente il cliente cremasco è risultato essere una persona ancora attaccata alla proprietà in fatto di vetture ma piano piano sono sempre più numerosi coloro che optano per il noleggio a lungo termine».

**Perché viene preferita questa soluzione alternativa all'acquisto?**

«I motivi sono tanti e presto spiegati. Innanzitutto il renting rende la cura dell'auto un pensiero in meno per il cliente, inoltre gli permette di cambiare modello allo scadere del contratto usufruendo così di una vettura sempre sicura ed ecologi-

camente pulita. Parliamoci chiaro: molto spesso l'automobilista si assicura contro furto e incendio solo il primo e il secondo anno, al massimo anche il terzo, poi lascia perdere. Così succede per i tagliandi e per i cambi dei pneumatici dall'estate all'inverno e viceversa, soprattutto se si percorrono pochi chilometri l'anno e in gran parte in città o vicino alla propria abitazione».

**Allora perché la maggior parte delle persone continua a comprare le auto invece di noleggiarle?**

«Per una questione psicologica soprattutto. Perché, come dicevo, è attaccata alla proprietà e quindi, finito il contratto di noleggio, si ritrova, almeno idealmente, a non avere più un'auto su cui contare».

**Non è anche una questione economica, e cioè che noleggiare una macchina costa di più che acquistarla?**

«Non costa più di un'auto di proprietà quando l'acquirente tratta il veicolo come dovrebbe montando pneumatici sempre nuovi o in perfetto stato, facendo una manutenzione programmata e sottoscrivendo polizze assicurative che proteggono davvero il guidatore da ogni possibile casistica. Inoltre, con il noleggio si ha un altro vantaggio: si definisce il prezzo mensile da pagare che rimane invariato per tutta la durata del noleggio quindi si ha un pensiero in meno. Non solo...».

**Cioè?** «Quanti si chiedono a quale cifra riusciranno a vendere la loro auto, ad esempio tra quattro anni, con tutte le limitazioni che, nel frattempo, saranno intervenute per questioni ecologiche? E quanti pensano quale tipo di alimentazione conviene scegliere al momento per risparmiare da subito e per non rimetterci più di tanto in fase di rivendita dell'usato? Meglio un veicolo con alimentazione a benzina o diesel oppure un hybrid, plug-in o full electric? Io, per esempio, avevo un'auto diesel e oggi ho un'auto plug-in e, guidando soprattutto in città, il costo del carburante si è praticamente quasi annullato».

**Facciamo un esempio: noleggiando una Lancia Y o una Opel**



Da sinistra: Mattia, Claudio Tartufari, Martina Tartufari e Maria Teresa

**Corsa oppure una Renault Clio quanto mi costeranno percorrendo circa 15mila km l'anno?**

«Lei pagherà circa 350 euro al mese. Leasys peraltro offre anche una formula particolare denominata "Noleggio Chiaro" grazie alla quale, già al momento della stipula del contratto, Lei verrà informato di quanto costerà, tra quattro anni, la "Sua" auto a noleggio se deciderà di comprarla».

**Se invece facessi 7/8mila km l'anno, qual sarebbe la tariffa del noleggio?**

«Ci sono contratti particolari tramite i quali Lei pagherebbe una cifra base (circa 209 euro al mese) più 21 centesimi a km».

**Poniamo il caso, invece, che io fossi un artigiano o un commerciante e volessi noleggiare un furgone.**

«Il discorso sui veico-

li commerciali è più complesso perché l'artigiano normalmente è portato a tenersi il mezzo commerciale fino a fine vita di noleggio e il contratto di noleggio per questi automezzi non può superare i 60 mesi (5 anni) o 200mila km. Tuttavia stanno aumentando gli artigiani e i commercianti che si avvicinano al noleggio a lungo termine, soprattutto perché sono sempre più penalizzanti le limitazioni poste nell'ingresso e nella sosta nei centri storici e per questo i gruppi principali di autotrasporto stanno obbligando i loro corrieri a comprarsi mezzi commerciali hybrid o full electric che siano in grado di effettuare consegne nelle città, grandi e piccole, soprattutto per acquisti on line, settore che sta esplodendo».

**Qual è il traguardo al quale vuole puntare?**

«Mantenere i 300 contratti che ho stipulato nel 2022 con un migliaio di vetture in mano ai miei clienti perché queste sono le cifre con le quali oggi posso offrire servizi eccellenti ai miei clienti. Il che significa creare per ognuno di loro un pacchetto personalizzato di franchigie assicurative, treni gomme necessari per viaggiare in sicurezza, km da percorrere, prezzi equilibrati di listino che tengano conto dei vari sconti, servizi di manutenzione e assistenza. Allo stato attuale delle cose anche Leasys è soddisfatta del mio operato maritengo che salire a 400 contratti l'anno, per esempio, significherebbe rivedere tutta l'organizzazione dell'azienda ...e al momento va bene così». ■

## LA FLOTTA CIRCOLANTE

In Italia sono 1.100.053 i veicoli del noleggio a lungo termine al 30 giugno 2022 suddivisi per alimentazione (fonte Aniasa). Il settore immatricola il 47% delle vetture ibride sul mercato e il 29% delle elettriche. Le flotte aziendali a noleggio contribuiscono in modo determinante al rinnovo del parco circolante.

**Diesel:** 692.086  
**Benzina:** 145.176  
**Full hybrid:** 145.071  
**Plug-in:** 49.555  
**Elettriche:** 27.628  
**Gpl:** 21.523  
**Metano:** 19.014