

## Il bilancio

# L'autonoleggio adesso rialza la testa ma va vinta la sfida delle immatricolazioni

Alberto Viano, presidente dell'associazione di categoria Aniasa, annuncia buoni numeri del comparto nel 2022. Resta però il giudizio non favorevole sul caso degli incentivi

**MARCO FROJO**

**D**opo due anni da dimenticare, il noleggio a breve termine è stato protagonista di un rilancio "favoloso" nel 2022. È questa la più importante novità per il settore dell'autonoleggio, unitamente alla recente, tardiva inclusione del settore negli incentivi statali per l'acquisto di auto poco inquinanti. Non può dunque che essere positivo il bilancio di questa prima parte dell'anno fatto da Alberto Viano, il presidente dell'associazione di categoria Aniasa. Anche perché per quel che riguarda il noleggio a breve termine, il risultato può dirsi pressoché acquisito: l'ultimo trimestre è infatti di minore importanza, fatta eccezione per il breve periodo natalizio.

«In questo momento la sfida più importante è quella di superare definitivamente i problemi legati alle immatricolazioni, in modo da tornare a un'operatività "normale" - spiega il numero uno dell'associazione che rappresenta il settore dei servizi di mobilità - Nel breve termine, infatti, i giorni di noleggio non sono ancora tornati ai livelli pre-pandemici per la mancanza di veicoli. Il fatturato ha invece fatto segnare una decisa crescita grazie all'aumento dei prezzi, dettato dalla scarsità dell'offerta».

Le difficoltà nell'acquisto di nuovi veicoli hanno condizionato anche l'attività del lungo termine, la cui flotta è dieci volte superiore a quella del breve termine (e cento volte quella del car sharing), ma l'impatto sui conti degli operatori è stato molto minore.

«Molti clienti hanno rinnovato i contratti in essere invece che stipularne nuovi - prosegue Viano - Questo ha portato a un invecchiamento delle flotte e a una percezione del servizio meno brillante. Si tratta di una situazione che non è certo ideale, ma ci auguriamo transitoria».

Il giudizio di Viano si fa decisamente meno benevolo riguardo agli incentivi per l'acquisto di auto green: «Senza voler essere particolarmente severi, possiamo definirli un terribile pasticcio. Le società di autonoleggio, che sono i maggiori acquirenti in Italia di veicoli elettrici e ibridi, sono state in un primo momento escluse, a causa di una norma chiaramente discriminatoria. Successivamente, in seguito alle nostre proteste, sono state ammesse, seppur nella misura del 50%. In questo modo, una volta ultimati tutti i passaggi operativi, le imprese e i consumatori privati, in questa fase di transizione ecologica, potranno utilizzare il noleggio per avvicinarsi, a costi accessibili e con i vantaggi del bonus, a nuovi veicoli ibridi ed elettrici».

La riflessione del presidente di Aniasa si focalizza poi sull'uso dello strumento degli incentivi: «Chi

sa che è in arrivo un incentivo aspetta ad acquistare ciò che gli serve e più è lunga l'attesa maggiore è il danno per l'intero sistema. Questa tipologia di norme vanno fatte e non annunciate; un errore che è stato invece commesso nel dicembre scorso, quando il governo ha detto che ci sarebbero stati gli incentivi, salvo poi vararli effettivamente a fine maggio. Per ben sei mesi i consumatori sono rimasti alla finestra con un inevitabile calo degli acquisti di autovetture».

Oggi il noleggio veicoli si candida a svolgere un ruolo fondamentale nella transizione ecologica nel campo della mobilità. «Immatricoliamo il 47% delle vetture ibride sul mercato e il 29% delle elettriche - conclude Viano - Abbiamo le risorse per assumerci il rischio di una tecnologia in veloce evoluzione e siamo disposti a farlo. Senza contare che il nostro contributo è determinante anche sul fronte dei motori endotermici: la vita media delle nostre flotte è di quattro anni, a fronte degli 11,8 anni dell'intero parco circolante, tra i più vecchi in Europa».



Peso:74%



Il personaggio

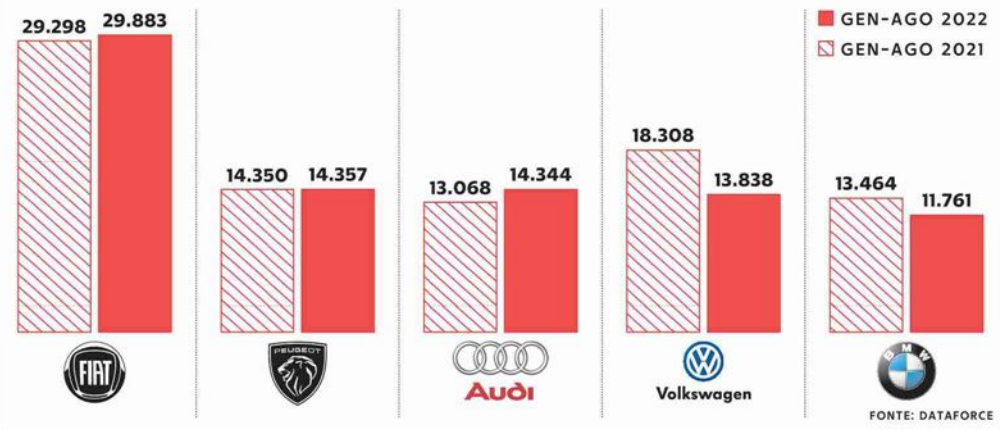


**Alberto Viano**  
presidente di Aniasa  
Associazione Nazionale Industria  
dell'Autonoleggio, della Sharing  
mobility e dell'Automotive Digital

Le difficoltà nell'acquisto di nuovi veicoli hanno pesato sull'attività del noleggio di auto nel 2022

I numeri

**LE IMMATRICOLAZIONI DI AUTO**  
PER I NOLEGGI A LUNGO TERMINE: I TOP BRAND



Peso: 74%

**L'analisi**

# La svolta green fa correre il lungo termine

Nel primo semestre del 2022 l'ibrido è diventato la seconda alimentazione superando la benzina. Ma adesso servirebbe l'intervento sulla detraibilità dell'Iva

**SIBILLA DI PALMA**

**T**ra emergenza pandemica, crisi dei semiconduttori e conflitto russo-ucraino, il mercato dell'auto sta vivendo un momento non semplice. Uno scenario in cui spicca il buon andamento del noleggio a lungo termine, come riportano gli ultimi dati Aniasa (Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici). Nel primo semestre del 2022 la flotta circolante del settore è infatti aumentata del 6,6%, a quota 1,1 milione di veicoli. Mentre le immatricolazioni di nuove vetture ad agosto sono cresciute del 69,2% rispetto allo stesso mese di un anno fa. «Dal 2015 in poi il comparto ha visto una crescita a doppia cifra, che è stata rallentata solo dalla pandemia, per poi riprendere con slancio nel 2021 e proseguire in questa prima parte del 2022», evidenzia Pietro Teofilatto, direttore area fisco ed economia di Aniasa, che si sofferma in particolare sulla forte sterzata del settore verso le alimentazioni ecocompatibili. «Non a caso nel primo semestre del 2022 l'ibrido è diventato per la prima volta la seconda ali-

mentazione del noleggio a lungo termine, superando in flotta i veicoli a benzina», sottolinea. Inoltre,

prosegue Teofilatto, «nei primi sei mesi del 2022, solo nel canale del noleggio a privati, l'ibrido ha raggiunto ben il 33% dell'immatricolato, a fronte del 36% del diesel e del 23% della benzina. Un trend che offre chiare indicazioni su come evolverà il futuro di questo settore».

Per accelerare ulteriormente la svolta green del noleggio a lungo termine, secondo Teofilatto, andrebbero però intraprese alcune azioni. Tra queste, l'associazione chiede che la detraibilità dell'Iva, che attualmente viaggia al 40%, venga portata al 90% per le vetture ibride e al 100% per quelle elettriche. «Attendiamo, inoltre, la piena operatività del secondo Dpcm sugli incentivi auto che estende al comparto del noleggio a lungo termine le agevolazioni per l'acquisto di auto a basso impatto ambientale». Il decreto prevede un bonus dimezzato al 50% per il settore. Per questo, «chiederemo al nuovo Governo che sia portato al 100%».

Gli operatori del comparto stanno intanto puntando sulla continua innovazione dell'offerta. È il caso di Leasys (gruppo Fca-Bank), che ha accelerato l'impegno a favore dell'elettrico attraverso la proposta di formule dedicate. Il gruppo ha inoltre scelto di puntare sull'offerta di servizi aggiuntivi al noleggio. In questo filone si inserisce Be Safe, copertura assicurativa che interviene in caso di perdita del lavoro o invalidità permanente da infortunio. Tra le prossime iniziative, sottolinea Laura Martini, marketing & bu-

siness development director di Leasys, «stiamo lavorando a un impor-

tante progetto, che vedrà concretizzarsi nel nuovo anno la fusione con Free2Move Lease. Questo permetterà di dar vita a una nuova società di noleggio destinata a diventare uno dei primi operatori in Europa».

Anche Arval ha scelto di puntare sulla mobilità sostenibile. «Abbiamo da poco lanciato un prodotto, in partnership con Hello Mobility, che mette a disposizione dei driver una card per ricaricare i propri veicoli elettrici presso una vasta rete di stazioni di ricarica pubbliche e di avere i costi integrati nel canone di noleggio», racconta Dario Casiraghi, direttore generale di Arval Italia. Oltre a questo, prosegue, «stiamo continuando a investire sulla mobilità diversa dal noleggio, che le aziende dimostrano di apprezzare soprattutto come opzione in aggiunta alle auto in flotta. Penso al rilancio del nostro servizio di corporate car sharing e allo sviluppo di altre forme di sharing legate alla micro-mobilità, che stiamo iniziando a proporre ai nostri clienti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**L'opinione** **66**

Attendiamo la piena operatività del secondo Dpcm che estende al comparto le agevolazioni per l'acquisto di auto a basso impatto

**PIETRO TEOFILATTO**  
DIRETTORE AREA FISCO DI ANIASA



Peso: 42%

Sezione: ANIASA



Peso:42%

## Le rilevazioni

# Breve termine, sei mesi in risalita

Sempre più complicato fare previsioni, sui flussi turistici si naviga a vista. I nodi inflazione e carenza di microchip

### LUIGI DELL'OLIO

**L**a difficoltà di trovare automobili nuove, se non a caro prezzo, e l'inflazione galoppante spingono verso l'alto il giro d'affari del noleggio a breve termine, che tuttavia resta sui livelli pre-pandemici, come emerge dai dati relativi al numero dei contratti. Mentre è quanto mai complicato fare previsioni, a fronte di uno scenario macro ricco di incognite, anche se si intravedono segnali di normalizzazione.

È la fotografia che si ricava dalle rilevazioni dell'associazione di settore Aniasa, che segnala come il primo semestre sia andato in archivio con un fatturato di 562,80 milioni di euro, più che doppio rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, ma soprattutto superiore del 10% rispetto al periodo gennaio-giugno del 2019, prima cioè che si scatenasse il Covid-19. Questo, tuttavia, a fronte di un calo dei giorni di noleggio nell'ordine del 7% rispetto a tre anni prima (totale nella prima di quest'anno 14,29 milioni) e soprattutto del numero degli stessi noleggi (-32% tra primo semestre del 2019 e lo stesso periodo di quest'anno, per arrivare a 1,64 milioni in totale).

«Se consideriamo il solo fatturato, abbiamo un'immagine parziale di quello che sta succedendo sul mercato», analizza Giuseppe Benincasa, direttore generale di Aniasa. «È vero che ci sono segnali di ripresa rispetto alla prima parte della stagione pandemica, ma i livelli di "normalità" restano

lontani. Trovare autoveicoli è molto difficile, a causa della carenza globale di microchip, e questo fa crescere in maniera abnorme i prezzi dei pochi mezzi disponibili sul mercato». Ci sono anche altri due fattori che spingono in questa direzione: l'inflazione elevata, che incide su questo, così come sugli altri settori dell'economia italiana (e non solo); l'esplosione della domanda verso gli autoveicoli ad alimentazione ibrida, che sono mediamente più costosi rispetto a diesel e benzina. Uno scenario non certo nuovo, ma che negli ultimi mesi è divenuto molto più definito rispetto a quanto si era visto nella prima fase della ripresa post-pandemica.

Così, tornando alle rilevazioni di Aniasa, nel confronto tra il primo semestre del 2019 e lo stesso periodo di quest'anno cresce di oltre un terzo della durata media del noleggio (+36%), arrivata a 8,73 giorni. Ancora più consistente è l'incremento del prezzo per noleggio, salito del 62% nel confronto a tre anni per raggiungere quota 343,80 euro di media. Mentre il prezzo per giornata è cresciuto del 19% arrivando a 39,40 euro di media.

Detto di quel che è stato, cosa attendersi da qui in avanti? Per Benincasa occorre distinguere i diversi piani: «Sul fronte della disponibilità di mezzi, nelle ultime settimane è maggiore rispetto alla prima parte del 2022 e questo lascia immaginare un allentamento delle tensioni sui prezzi d'acquisto». Mentre, per quel che riguarda i flussi turistici, si naviga a vista. La ripresa degli arrivi nelle città italiane è stata consistente la scorsa estate, ma le preoccupazioni lega-

te alla pandemia non sono del tutto svanite e la guerra in Ucraina ha assestato un duro colpo al turismo dal Centro-Est Europa. Il tutto mentre all'orizzonte prende corpo il rischio di una recessione globale, che non risparmierebbe il settore dell'autonoleggio.

Detto di quel che è stato e della situazione attuale, ci sono segnali per essere moderatamente ottimisti in merito al futuro. Raffaella Tavazza, chief executive officer di Locauto, segnala che l'estate è stata «stata una stagione estremamente positiva», anche se non c'è spazio per restare fermi a fronte di uno scenario non solo economico, ma anche di settore, in costante evoluzione. Da qui la scelta aziendale di puntare su due leve per continuare a crescere: l'innovazione continua, anche grazie all'evoluzione tecnologica in atto, e la flessibilità nella fornitura dei servizi («Ad esempio i clienti stanno mostrando di apprezzare il servizio di smart check-in», sottolinea). Tavazza si aspetta miglioramenti nei mesi a venire a venire relativamente agli approvvigionamenti di auto e furgoni. «Proseguiremo nella strategia di espansione commerciale intrapresa che, già al termine di quest'anno, ci consentirà di raggiungere quota 90 uffici di noleggio in tutta Italia», conclude la numero uno di Locauto.



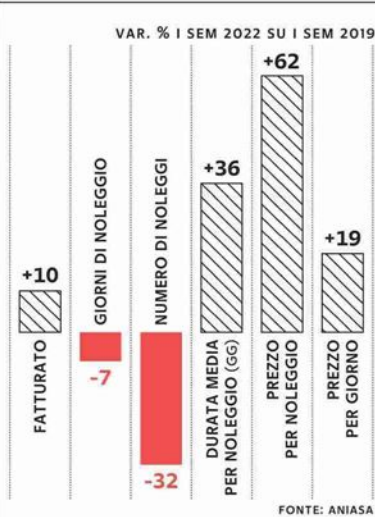
Peso:60%

1

**I numeri**

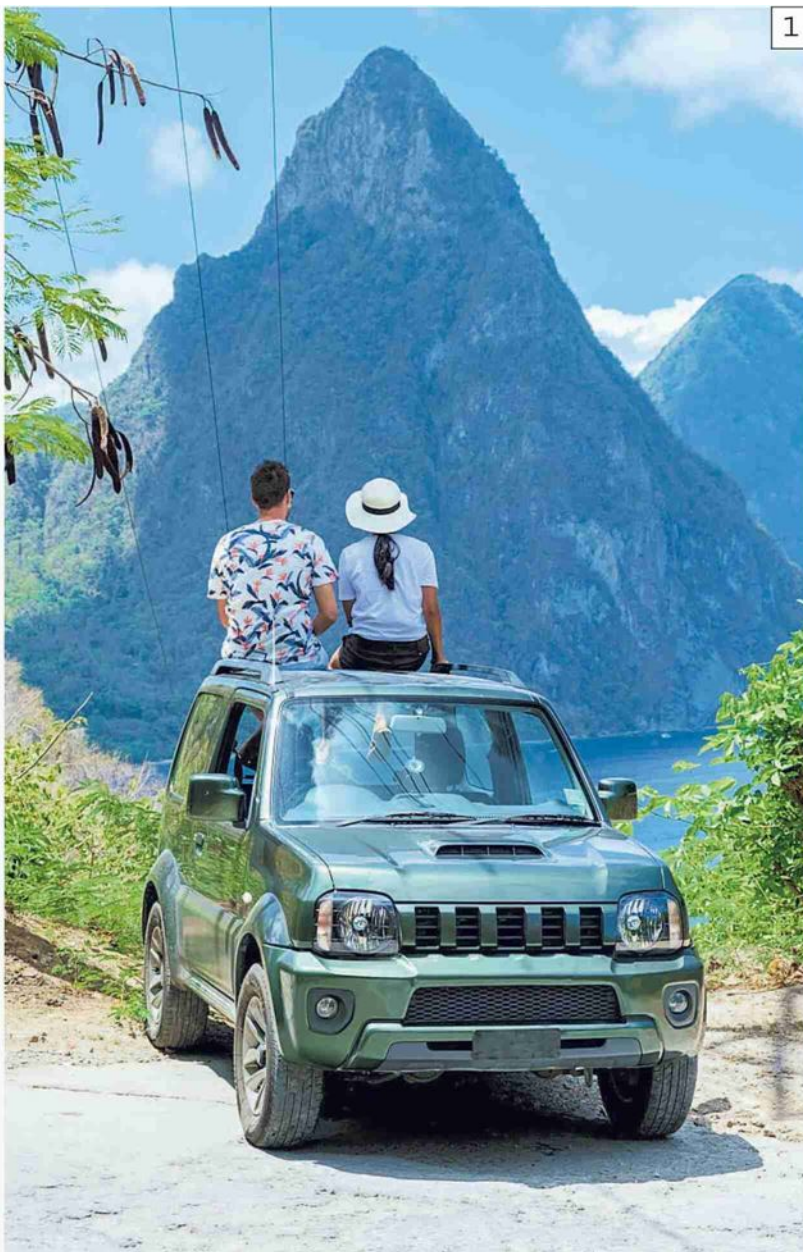


**IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE  
NEI PRIMI SEI MESI DELL'ANNO**



**Giuseppe Benincasa**  
dir. generale  
di Aniasa

1 Per il turismo le preoccupazioni legate alla pandemia e alla guerra hanno assestato un duro colpo



Peso: 60%

## Le quote di mercato

# Le aziende comprano di più, meno gasolio

La tendenza della clientela business, sia in acquisto che in noleggio, propende ovunque verso le alimentazioni elettrificate rispetto alla clientela privata

### VITO DE CEGLIA

In Europa cresce la quota di mercato delle flotte aziendali che continuano a rivestire, insieme al canale del noleggio, un ruolo fondamentale per la tenuta dell'industria automotive. Lo conferma il rapporto Aniasa che fotografa lo stato di salute del comparto nell'ultimo quinquennio, evidenziando che la quota degli acquisti diretti da parte delle aziende è passata da circa il 15% degli anni precedenti al 18,2% del 2021.

In parallelo, è aumentata anche la quota di mercato dei contratti di noleggio a lungo termine e di leasing, dal 10% fino a sfiorare il 12,8%. Ed è risalita quella dei noleggi a breve termine, dall'8% all'8,7%, mantenendosi però ben al di sotto della media delle annate precedenti per gli effetti postumi della crisi pandemica. Di segno opposto invece la quota di immatricolazioni di auto ai privati, rimasta stabile attorno al 45% (ma a inizio del decennio scorso era ben superiore al 60%). Perdono anche le auto-immatricolazioni dei costruttori e delle reti di vendita ufficiali con un calo di ben 2,5 punti di quota nell'ultimo quinquennio.

Sul fronte delle alimentazioni, nelle flotte aziendali, è continuata la discesa del gradimento delle motorizzazioni a gasolio, cui si è ag-

giunta una forte contrazione di quelle a benzina, progressivamente sostituite dalle ibride, in particolare da quelle meno ibride di tutte (le mild hybrid). Per quanto riguarda, le elettriche e le ibride vere, la diffusione di queste due soluzioni è differenziata tra i vari Paesi. Le nazioni con sistema infrastrutturale di ricarica già ben distribuito sul territorio presentano una maggior propensione all'elettrico, mentre nei Paesi più "arretrati" è più frequente il ricorso alla soluzione ibrida.

La tendenza della clientela business, sia in acquisto sia in noleggio, propende ovunque verso le alimentazioni elettrificate rispetto alla clientela privata, nonostante la presenza di sistemi di incentivi all'acquisto che hanno favorito proprio questi ultimi (come, per esempio, in Italia con la rottamazione). Nelle flotte aziendali il calo del diesel è stato nei 7 Paesi europei a più alta densità di immatricolazioni di circa 330.000 unità, mentre le elettriche sono balzate in avanti di circa il 50%. Quasi raddoppiate le ibride plug-in, mentre la crescita delle ibride full è stata meno vigorosa. Sostanziale tenuta del gas dopo la forte contrazione del 2020. La crescita delle ibride leggere è in sostituzione delle autovetture a benzina convenzionali.

In ambito noleggio, il passaggio ad alimentazioni a corrente è di minore impatto in termini di volumi: le auto a benzina rimangono sugli stessi volumi del 2020, le elettriche tendono al raddoppio,

le ibride "vere" (full e plug-in) vanno verso il triplo delle immatricolazioni ma rimangono su quote di mercato molto inferiori a quelle degli altri canali.

Un capitolo a parte merita il mercato delle flotte dei veicoli commerciali che, terminata la fase acuta del Covid-19, ha retto meglio rispetto a quello delle autovetture: fenomeno che è stato determinato, in particolare, dalla Gdo e dall'e-commerce che hanno alimentato le loro flotte o hanno scelto un veicolo leggero (Lcv) a noleggio per rispondere alle esigenze mutate e sorte a seguito dell'emergenza sanitaria. La tipologia delle alimentazioni dei veicoli commerciali non è mutata. Primi in classifica sono sempre i veicoli commerciali diesel, che però, in termini di quota, sono calati del 3,7% rispetto al 2020 e hanno un market share vicino all'87%. Gli Lcv ibridi hanno una quota più grande del triplo rispetto a quelli a metano. I veicoli commerciali elettrici, infine, hanno superato il 2% di share.

### Focus



#### REGGONO I COMMERCIALI

Un capitolo a parte merita il mercato delle flotte dei veicoli commerciali che, terminata la fase acuta del Covid-19, ha retto meglio rispetto a quello delle autovetture: fenomeno che è stato determinato, in particolare, dalla Gdo e dall'e-commerce che hanno alimentato le loro flotte o hanno scelto un veicolo leggero (Lcv) a noleggio



Peso: 39%



Peso: 39%



**IDATI**

# Poche vetture nuove, il mercato dell'usato in frenata

Il principale canale di vendita sono i commercianti, mentre le compagnie sono costrette a proporre proroghe di contratti

MILANO

**L**e vendite di auto usate da parte delle società di autonoleggio hanno subito un deciso rallentamento a causa delle difficoltà dell'industria automobilistica a produrre tutti i veicoli richiesti dal mercato. Gli specialisti del noleggio si vedono infatti costretti a mantenere nelle proprie flotte vetture che, in altre condizioni di mercato, sarebbero destinate alla vendita, sostituite dai nuovi acquisti. Per gli specialisti del noleggio questo significa, tra l'altro, poter proporre ai propri clienti solo un prolungamento dei contratti in essere invece che la stipula di nuovi ordini.

Questa situazione emerge chiaramente dai dati contenuti nel Rapporto Aniasa 2021 e, almeno nella prima parte del 2022, non si è ancora verificata la tanto attesa inversione di trend. I colli di bottiglia dell'automotive, seppur in miglioramento rispetto al recente passa-

to, continuano a rallentare il lavoro delle catene produttive.

Nel 2021 le vendite di vetture usate da parte degli operatori dell'autonoleggio sono così risultate sostanzialmente piatte (più 1%) a quota 192mila unità. Il principale canale di vendita sono i commercianti per i quali passano tre auto ogni quattro. "Il ricorso a questo canale di vendita consente uno smaltimento rapido dei piazzali delle vetture usate dei noleggiatori - si legge nel Rapporto Aniasa 2021 - Dall'altra parte è evidente che i prezzi di vendita applicati a questo canale sono più bassi rispetto alle vendite dirette ai clienti finali". Le esportazioni di vetture usate sono state oltre 24.000, in crescita del 2% rispetto al 2020, attestandosi al 13% di quota. Mentre le vendite ai privati e alle società, che rappresentano l'8% del totale, sono aumentate in volume del 5%. Delle 192mila auto usate vendute dai noleggiatori a lungo termine nel 2021, il 5% aveva un anno o meno di anzianità, il 9% due anni, il 12% tre anni.

Le vetture con quattro e cinque anni di anzianità rappresentano il 62% del totale e sono

quelle relative ai contratti di noleggio a lungo termine caratteristici in termini di durata, mentre il restante 22% superava i sei anni. Nell'usato il diesel fa la parte del leone (77%); seguono le auto a benzina con il 13%, mentre le alimentazioni *green*, cioè le ibride e le elettriche, pesano il 7% dell'usato totale. Questi valori non sono allineati con quelli delle immatricolazioni, dove i motori diesel rappresentano poco più di un terzo del totale e le ibride poco meno di un terzo. Questo significa che la sostenibilità del parco auto dell'autonoleggio è in rapida crescita. - m.fr.



1 Nel 2021 le vendite di vetture usate sono risultate "piatte"



Peso:25%

**La tendenza**

# Car sharing, gli spiragli dai weekend

L'utilizzo del servizio frenato dallo smart working. Una speranza viene dai giovani  
Ma serve l'inclusione nelle piattaforme locali

MILANO

**I**l noleggio a lungo termine non ha mai veramente accusato la crisi; il breve termine è letteralmente crollato a causa dei lockdown ma è riuscito a tornare sui livelli pre-Covid già nel corso dell'ultima estate. Il car sharing, invece, dovrà attendere ancora diversi mesi prima di cancellare i pesantissimi effetti della pandemia. Il terzo pilastro dell'autonoleggio, che ha subito un crollo analogo a quello del breve termine, soffre ancora il protrarsi dello smart working, che ha frenato l'utilizzo dei suoi servizi da parte dei lavoratori che hanno bisogno di un veicolo per brevi spostamenti cittadini. È invece ripartita con decisione la domanda da parte dei giovani, che utilizzano il car sharing soprattutto nei weekend, oltre alle soluzioni di micro-mobilità nei giorni feriali.

«In termini di vetture in flotta (6.200 unità) il 2021 ha fatto registrare valori del 22% inferiori rispetto a quelli pre-Covid – spiega Alberto Vallecchi, coordinatore della sezione vehicle sharing di Aniasa – Oggi siamo ancora sotto del 10-15%: è improbabile che si riesca a chiudere il gap entro fine anno. Bisognerà aspettare fino al 2023 e molto dipenderà dalle decisioni delle aziende in materia di lavoro da casa». I noleggi effettuati, pari a 5,5 milioni nel 2021, sono invece meno della metà (meno 57%) di quelli del 2019 e più bassi anche del dato del 2020 (6,1 milioni).

Non mancano i segnali positivi. Uno arriva dal successo riscosso dall'ampliamento dell'offerta, come

per esempio quella per l'utilizzo dell'auto per un intero weekend (+8% su base annua); l'altro è rappresentato dalla crescita degli abbonati, cioè da coloro che usano il car sharing con una tale regolarità da trovare più conveniente il pagamento di una somma fissa invece che il prezzo della singola corsa.

Sul fronte dei rapporti istituzionali il car sharing sta portando avanti un'impegnativa battaglia per vedersi riconoscere l'importanza che gli spetta nei piani di mobilità sostenibile che vengono disegnati dalle amministrazioni locali. «Ogni veicolo di car sharing consente di sostituire otto di proprietà dei privati – prosegue Vallecchi – Una percentuale destinata a salire ulteriormente se il concetto di *pay-per-use*, già molto diffuso fra i giovani, dovesse far presa anche nelle altre fasce di età».

Aniasa e le società specializzate nel car sharing hanno già ottenuto alcuni importanti riconoscimenti, quali l'abolizione di alcuni canoni comunali: «Il dialogo con l'amministrazione di Milano, città dove è nato il car sharing italiano e rappresenta tutt'oggi l'esperienza più importante, procede molto bene; le nostre auto possono circolare in tutto il capoluogo lombardo ad eccezione della Ztl. Un ulteriore passo in avanti potrebbe arrivare da un nostro maggiore coinvolgimento nella pianificazione della mobilità. Sarebbe per esempio importante sapere in anticipo se determinate tipologie di auto saranno escluse dalla circolazione, in modo da programmare correttamente le immatricolazioni».

Un altro punto sollecitato da Aniasa è l'inclusione del car sharing nelle piattaforme di mobilità locale, ovvero consentire ai viaggiatori di utilizzare i veicoli condivisi con un uni-

co biglietto. «A svolgere un ruolo cruciale per lo sviluppo del car sharing mobility saranno infatti le piattaforme come quella in corso di definizione nell'ambito del Pnrr Mobility as a Service for Italy, in grado di integrare diversi servizi di mobilità in un'unica App, consentendo di programmare i propri spostamenti, pagarli e ricevere informazioni durante il viaggio, anche se effettuati con modalità di trasporto differenti e gestiti da più operatori».

Legato a questo tema c'è poi l'aspetto fiscale: Aniasa chiede l'equiparazione dell'aliquota Iva del car sharing, attualmente al 22%, a quella applicata ai servizi di trasporto pubblico locale, ai taxi/Ncc, ovvero il 10%: «La natura del nostro servizio è proprio quella di porsi come complemento ai mezzi pubblici ed essere utilizzato anche per gli spostamenti del primo/ultimo miglio o per raggiungere importanti snodi, quali le stazioni ferroviarie».

Da ultimo c'è la proposta di inserire il car sharing nel Bonus Mobilità: «Si tratta di riconoscere l'incentivo del 60% di spesa, fino a un massimo di 500 euro, oggi in vigore per l'utilizzo di servizi di mobilità condivisa a uso individuale, anche per l'uso di vetture in sharing», conclude il coordinatore della sezione vehicle sharing di Aniasa. – m.fr.



Peso: 56%



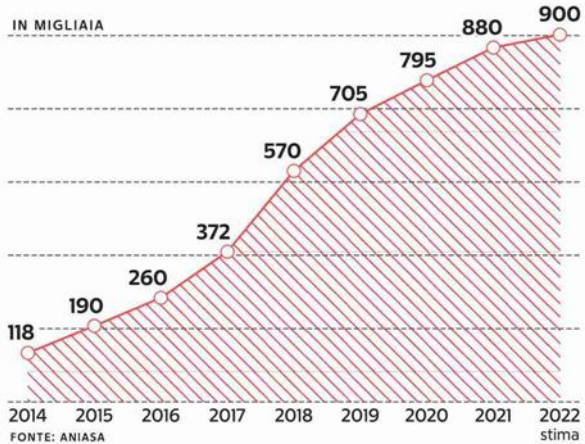
**Alberto Valecchi**  
coordinatore  
vehicle  
sharing Aniasa

1 L'utilizzo del car sharing segna una piccola ripresa grazie ai giovani e ai fine settimana

**I numeri**



**I DISPOSITIVI TELEMATICI DELLA FLOTTA DI NOLEGGIO A LUNGO TERMINE**



Peso:56%