

Tutti pazzi per queste auto, in Italia vanno quasi sold out: ti fanno risparmiare un botto



Gli italiani stanno scoprendo un nuovo mondo per le auto, con queste che sono ormai sold out e molto richieste.

In **Italia** il settore delle **auto** è sempre stato molto apprezzato e richiesto ed è inutile negare il fatto di come ci siano state una serie di modelli che hanno fatto la storia. In passato inoltre vi era la concezione di proprietà e di possesso molto più accentuata rispetto ai giorni moderni e lo si vede anche con il discorso delle auto.

La proprietà privata è un bene che deve essere difeso con le unghie e con i denti, perché è ciò che ci permette davvero di essere liberi. I continui affitti, finanziamenti o comunque dei legami stretti con qualcuno che ne è il vero proprietario, non fanno altro se non comportare degli accordi che comportano così delle limitazioni.

Ormai però il concetto di noleggiare e avere tutto in comodato d'uso sta diventando sempre più diffuso. Ecco dunque come mai ora è tempo di ammirare una grande novità nel mercato delle auto, con gli italiani che infatti stanno iniziando a sfruttare sempre di più quel car sharing che è molto richiesto.

Noleggio a lungo termine in Italia: i dati sono eccellenti

Da quando le aziende automobilistiche hanno deciso di trasformarsi in finanziarie, come lo si evince dalle offerte che prevedono sempre un'altissima maxi rata finale, il che vuole portare al cambio dell'auto, ha permesso di far alzare il livello della vendita delle auto con il sistema del "noleggio a lungo termine".

Noleggio a lungo termine in Italia: i dati sono eccellenti (derapate.allaguida.it)

L'idea è che, se si deve comunque riportare alla casa madre l'auto, almeno le rate che si pagano di anno in anno devono comprendere tutte le varie spese, carburante escluso. Nel 2024 infatti si è calcolato come il **28% delle auto** immatricolate hanno seguito il concetto del noleggio a lungo termine.

La maggior parte di essere sono delle plug-in, con queste vetture che comprendono il 48% delle auto in questione, mentre il 32% è invece il dato legato alle elettriche. Dunque, secondo i dati che sono riportati da **ANIASA**, ovvero Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, si parla di 1,4 milioni di veicoli che attualmente sono nelle strade con questa pratica, il che ha comportato una spesa complessiva di **15,8 miliardi di euro**. Un sistema che dunque sta ottenendo sempre maggiore successo e chissà se nel prossimo futuro non ci saranno dei servizi ancora migliori che amplieranno la richiesta.

Automotive, Salvini “Sul superbollo soluzione in diversi step”

VERONA (ITALPRESS) – La 23ª edizione di Automotive Dealer Day, House of Mobility, si è aperta questa mattina a Verona alla presenza del vicepremier e ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Matteo Salvini, nella sessione inaugurale “Le Associazioni dell’automotive a confronto con il Governo sul futuro della mobilità in Italia”. Il ministro, dopo aver ascoltato le istanze del settore, ha espresso il suo punto di vista: “L’auto elettrica deve essere una opzione, conto che a Bruxelles si azzerino modi, tempi e obiettivi del Green Deal. Sulle flotte aziendali il Governo ha sbagliato e deve fare dietrofront. In delega fiscale è già presente il tema legato al superbollo, che potremmo risolvere già prima della legge di bilancio. Stiamo verificando una soluzione che preveda diversi step, fino all’eliminazione completa. Lavoriamo per quantificare costi e scaglioni per superare quella che è un’imposta che porta più svantaggi che vantaggi soprattutto alle casse dello Stato. Sul modello d’agenzia sono convinto che non si debba tagliare la connessione tra la rete e il cliente finale, per garantire sempre un contatto diretto”.

Durante la sessione di apertura, i principali rappresentanti del settore hanno sottolineato come l’industria automotive si trovi oggi al centro di una “tempesta perfetta”, generata da fattori molteplici e spesso convergenti: dalla volatilità del mercato globale al ritorno dei dazi, dalla transizione tecnologica alle normative europee in continua evoluzione. Al tavolo hanno partecipato ANFIA (Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica), ANIASA (Associazione Nazionale Industria dell’Autonoleggio), Federauto (Federazione Italiana Concessionari Auto), Motus-E (Associazione per la mobilità elettrica) e UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri).

Tra i temi emersi competitività e politica industriale: si è chiesta maggiore coerenza tra le politiche europee e quelle italiane, affinché il nostro Paese non resti indietro rispetto agli altri mercati UE.

Mobilità elettrica: nonostante la crescita dell’infrastruttura di ricarica e l’ampia offerta di modelli, la diffusione dell’elettrico è ancora limitata. Le criticità evidenziate includono burocrazia, mancanza di chiarezza normativa e assenza di una strategia industriale solida.

Supporto alla domanda e ruolo delle Case Auto: si è sottolineato come il mercato sia fermo, con il crollo del diesel e una crescita marginale del mild hybrid. I cittadini, in assenza di incentivi e visione a lungo termine, rimangono in attesa.

Auto aziendale e fiscalità: le norme sui fringe benefit sono giudicate poco efficaci nel sostenere la transizione. Le imprese trovano difficile rinnovare i parchi auto, e i concessionari risentono di un mercato rallentato, aggravato da una fiscalità penalizzante rispetto ad altri Paesi europei.

“Chi opera nel settore automotive, e in particolare i concessionari, è da sempre abituato a gestire il cambiamento con resilienza, spirito imprenditoriale e capacità di adattamento. Dalle innovazioni tecnologiche ai nuovi modelli di mobilità, dagli incentivi discontinui alla

programmazione incerta, la filiera ha affrontato numerose trasformazioni - dichiara Tommaso Bortolomiol, CEO di Quintegia -. Ma oggi, più che mai, servono risposte strutturali. L'auto non è solo un tema industriale, ma anche politico e sociale. Per affrontare con successo la transizione in atto servono visione, dialogo e pragmatismo. I concessionari sono pronti a fare la loro parte, ma occorrono strumenti concreti: maggiore chiarezza fiscale, più fiducia nella mobilità del futuro, tempi decisionali più rapidi. In questo contesto, l'Automotive Dealer Day si conferma una piattaforma di lavoro condivisa tra istituzioni, associazioni e operatori del settore, fondamentale per sostenere crescita, sostenibilità e competitività della filiera automotive italiana, soprattutto in un momento storico in cui l'incertezza è diventata la nuova normalità", conclude Bortolomiol.

Dal possesso all'utilizzo: perché un italiano su tre sceglie il noleggio a lungo termine



L'Italia sta vivendo una trasformazione silenziosa ma profonda nel modo di concepire la mobilità. L'idea tradizionale dell'auto di proprietà, simbolo di status e libertà per generazioni di italiani, sta cedendo il passo a un approccio più pragmatico e flessibile. Al centro di questa evoluzione troviamo il **noleggio**, un settore che continua a crescere e a radicarsi nelle abitudini degli italiani.

I numeri parlano chiaro: **oggi, quasi un'auto nuova su tre (28%) viene immatricolata attraverso il canale del noleggio**. È una percentuale che racconta di un cambiamento culturale importante, in un paese tradizionalmente legato alla proprietà dell'auto. Questa trasformazione va ben oltre le statistiche, toccando il cuore stesso del rapporto tra italiani e mobilità.

La flotta complessiva del noleggio ha raggiunto la cifra impressionante di 1,4 milioni di veicoli in circolazione, generando un giro d'affari che supera i 15,8 miliardi di euro. Sono dati che testimoniano non solo della rilevanza economica del settore, ma anche del suo radicamento nelle scelte quotidiane di mobilità di privati e aziende.

Il noleggio a lungo termine è un successo

Tra i diversi segmenti del noleggio, è **quello a lungo termine a mostrare i segnali più incoraggianti**. Con una flotta che sfiora gli **1,3 milioni di veicoli** e un aumento di 76.000 unità rispetto al 2023 (+6%), il noleggio a lungo termine si conferma come una soluzione

particolarmente apprezzata dagli italiani.

Il fatturato del settore ha superato i 12,5 miliardi di euro, nonostante una flessione nelle immatricolazioni registrata nel 2024 (-15%). Un dato interessante è il forte recupero osservato nel primo trimestre del 2025, con un incremento dell'11,5% che promette di compensare la contrazione precedente.

L'evoluzione del noleggio a lungo termine si riflette anche nella **durata dei contratti**. Oggi l'80% degli accordi supera i 36 mesi, segnalando una preferenza per relazioni di lungo periodo tra clienti e fornitori di servizi di mobilità. Si tratta di una tendenza che sottolinea come gli utenti trovino valore in questa formula e siano sempre più a loro agio nell'affidarsi al noleggio per periodi estesi.

Particolarmente rilevante è il **ritorno alla crescita del segmento dei privati (+3%)**, che dimostra come il noleggio a lungo termine stia uscendo dalla nicchia aziendale per diventare una scelta consapevole anche per le famiglie e i singoli individui.

A fine 2024, il noleggio a lungo termine contava 268.000 utenti, di cui 95.000 aziende, 3000 pubbliche amministrazioni e ben 170.000 privati. Questi ultimi sono una porzione sempre più rilevante del mercato, attratti dalla possibilità di avere un'auto sempre nuova e sicura, con costi mensili fissi e prevedibili.

Anche il segmento dei veicoli commerciali leggeri mostra una crescita robusta (+7,5%), raggiungendo le 225.000 unità. Questo dato evidenzia come il noleggio stia conquistando anche il mondo delle attività produttive e della logistica, offrendo soluzioni efficaci per le esigenze professionali.

Il noleggio a breve termine: tra opportunità e sfide

Il **rent-a-car**, o **noleggio a breve termine**, presenta uno scenario più articolato, caratterizzato da luci e ombre. Da un lato, il fatturato è cresciuto raggiungendo 1,5 miliardi di euro (+5% rispetto al 2023), e anche i noleggi sono aumentati del 10%, attestandosi a 4,7 milioni. Le giornate di noleggio sono salite a 38 milioni e la flotta disponibile è cresciuta a 140.000 veicoli (+2,3%).

Tuttavia, dietro questi dati apparentemente positivi si nascondono alcune criticità. Si osserva infatti una diminuzione del prezzo medio per giornata di noleggio (-1,5%), fenomeno attribuibile alla crescente concorrenza nel settore, in particolare da parte di operatori locali e low-cost.

Le aziende di maggiori dimensioni si trovano a fronteggiare **costi sempre più elevati**, legati sia all'acquisto dei veicoli, a causa del consistente innalzamento dei listini, sia alla gestione della flotta.

Quest'ultima voce è particolarmente problematica per via dell'aumento dei danni e dei furti (sia totali che parziali) e dei canoni concessori pagati ad aeroporti e stazioni ferroviarie, che

erodono i margini operativi.

Tale contesto competitivo, se da un lato può produrre effetti positivi per l'utenza in termini di prezzi più contenuti, dall'altro rischia di compromettere la qualità del servizio. Gli operatori di minori dimensioni e con scarsa esperienza sul campo spesso generano un elevato numero di reclami da parte della clientela, danneggiando l'immagine complessiva del settore.

Le aziende più strutturate si trovano quindi davanti alla sfida di coniugare competitività nei prezzi e qualità del servizio, in un contesto di costi crescenti che rischia di non compensare adeguatamente gli investimenti necessari a garantire gli standard richiesti dal mercato.

Il car sharing è in crisi

In netto contrasto con il successo del noleggio a lungo termine, **il car sharing sta attraversando una fase di profonda difficoltà**. I numeri raccontano una parabola discendente: nel 2024 sono stati effettuati poco più di 4,2 milioni di noleggi, in calo rispetto ai 5 milioni del 2023 e soprattutto in drastica diminuzione rispetto ai 10 milioni registrati nel 2019, prima della pandemia.

Gli utenti attivi iscritti al servizio sono 330.000 mentre la flotta disponibile si è contratta a circa 3300 unità, tutte ibride o elettriche. Un dato particolarmente allarmante riguarda l'operatività dei mezzi: **circa metà della flotta resta mediamente non disponibile a causa dei continui furti (parziali e totali) e dei danneggiamenti che cronicamente colpiscono questi veicoli**.

Un altro fattore limitante per lo sviluppo del car sharing è la sua **concentrazione geografica**: l'80% della flotta complessiva è localizzata **tra Roma e Milano**, lasciando il resto del paese sostanzialmente scoperto da questo servizio.

Tale concentrazione riflette la difficoltà di rendere sostenibile il modello di business al di fuori delle grandi aree metropolitane, dove la densità di popolazione e l'abitudine all'uso dei mezzi pubblici creano le condizioni ideali per l'adozione di servizi di mobilità condivisa.

È interessante notare come stia cambiando anche la modalità di utilizzo del servizio: **la durata media dei noleggi è salita a 126 minuti**, un dato che proietta l'offerta del settore verso formule giornaliere, ben diverse da quelle orarie per cui il car sharing era stato originariamente concepito.

Tale evoluzione sembra indicare che gli utenti stanno trasformando il car sharing in una sorta di noleggio a breve termine più agile, utilizzando i veicoli per spostamenti più lunghi o per intere giornate anziché per brevi tragitti urbani.

Senza un adeguato supporto da parte delle istituzioni nazionali e locali, questo business – che potrebbe essere di supporto strategico al trasporto pubblico locale, al decongestionamento dei centri urbani e alla salvaguardia dell'ambiente – rischia di contrarsi ulteriormente nei prossimi anni, vanificando le promesse di una mobilità urbana più sostenibile e condivisa.

Il ruolo del noleggio nella transizione ecologica

Uno degli aspetti più rilevanti emersi dall'analisi del settore riguarda il contributo del noleggio alla transizione ecologica della mobilità italiana. I dati mostrano chiaramente come una parte importante di questa trasformazione passi proprio attraverso i canali del noleggio: infatti, **quasi un terzo delle auto elettriche (32%) e quasi la metà delle ibride plug-in (48%) immatricolate in Italia sono a noleggio.**

Questi numeri non sorprendono se si considerano le peculiarità del noleggio, che si presta particolarmente bene all'adozione di tecnologie innovative come quella elettrica. Il noleggio, infatti, risolve alcune delle principali preoccupazioni degli automobilisti riguardo ai veicoli elettrici: dal rischio di rapida obsolescenza tecnologica, alla svalutazione, fino all'incertezza sulla durata delle batterie.

Con formule di noleggio a lungo termine, gli utilizzatori possono accedere a veicoli elettrici o ibridi senza preoccuparsi degli elevati costi iniziali di acquisto, beneficiando al contempo di canoni mensili che includono tutti i servizi necessari, dalla manutenzione all'assistenza stradale. Questo approccio riduce l'ansia legata all'adozione di nuove tecnologie e permette una transizione più fluida verso la mobilità sostenibile.

Il car sharing, nonostante le difficoltà sopra descritte, contribuisce anch'esso alla causa ambientale: **la totalità della flotta è composta da veicoli ibridi o elettrici**, offrendo a molti cittadini l'opportunità di familiarizzare con queste tecnologie senza dover compiere il passo dell'acquisto.

Le flotte a noleggio, rinnovate con maggiore frequenza rispetto alle auto di proprietà, rappresentano inoltre uno strumento efficace per accelerare il ricambio del parco circolante italiano, tra i più vecchi d'Europa, contribuendo così alla riduzione delle emissioni inquinanti nei centri urbani.

Le barriere normative e fiscali che frenano il settore

Nonostante il suo peso crescente nell'economia e nella mobilità italiana, il settore del noleggio veicoli deve ancora fare i conti con un **quadro normativo inadeguato**. Come sottolineato dall'**ANIASA** (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio), le attività di noleggio sono ancora regolamentate da norme vecchie di oltre 30 anni, risalenti a un'epoca in cui il settore era marginale e nel paese circolavano poche migliaia di vetture a nolo.

Oggi, con una flotta che ha raggiunto 1,4 milioni di veicoli e un ruolo chiave nella transizione ecologica, il comparto necessita di una normativa specifica e unitaria, che regolamenti in modo omogeneo e stabile tutti gli aspetti, dall'immatricolazione alla circolazione, con particolare attenzione alla fiscalità.

Alberto Viano, presidente di **ANIASA**, ha evidenziato come il nostro Paese debba superare i numerosi **dazi occulti** che frenano lo sviluppo e gli investimenti in mobilità pay-per-use. Nei prossimi mesi l'Italia si troverà ad affrontare tre importanti appuntamenti: la **Legge Delega** di

riforma della fiscalità, la **scadenza della deroga triennale** concessa dal 2007 che blocca al 40% il livello di detraibilità IVA sulle auto aziendali e il **dibattito nazionale sulla decarbonizzazione delle flotte aziendali**.

Questi passaggi saranno fondamentali per determinare se l'Italia saprà creare le condizioni normative e fiscali favorevoli a un ulteriore sviluppo del settore, allineandosi alle migliori pratiche europee, o se continuerà a mantenere un sistema penalizzante che frena gli investimenti.

Solo con una normativa adeguata il comparto potrà svolgere efficacemente il ruolo di supporto strategico al rinnovo del parco circolante italiano e alla sua progressiva decarbonizzazione, consentendo anche di cogliere le opportunità dell'Automotive action plan europeo.

Verso una nuova mobilità

La fotografia del settore del noleggio veicoli in Italia rivela un comparto in profonda trasformazione, che sta ridisegnando il concetto stesso di mobilità nel nostro Paese. Da un lato, il successo del noleggio a lungo termine dimostra come gli italiani stiano progressivamente abbracciando l'idea dell'auto come servizio piuttosto che come bene di proprietà.

Dall'altro, le difficoltà del car sharing evidenziano come non tutte le formule di mobilità alternativa riescano a trovare un modello di business sostenibile nel contesto italiano.

In questo scenario in evoluzione, emerge con chiarezza il ruolo fondamentale che il noleggio sta giocando nella transizione ecologica del parco auto nazionale. Grazie alla maggiore propensione all'adozione di veicoli elettrici e ibridi, il settore si pone come un acceleratore della mobilità sostenibile, contribuendo a ridurre l'impatto ambientale del trasporto su strada.

Tuttavia, perché questa trasformazione possa esprimere appieno il suo potenziale, è necessario un intervento deciso sul fronte normativo e fiscale. Le regole obsolete e le penalizzazioni fiscali sono da considerarsi un freno che il Paese non può permettersi, soprattutto in un momento in cui la transizione verso forme di mobilità più sostenibili è una priorità a livello europeo e globale.

Il futuro della mobilità in Italia sarà probabilmente caratterizzato da un **mix di soluzioni**, dove il noleggio a lungo termine continuerà a crescere, affiancato da forme di noleggio a breve più flessibili e digitalizzate.

Il car sharing potrebbe trovare nuova vita attraverso modelli di business ripensati e maggiormente sostenibili, magari con un supporto più deciso da parte delle amministrazioni locali.

Ciò che appare certo è che il concetto tradizionale di proprietà dell'auto sta evolvendo verso un approccio più pratico e orientato al servizio, in linea con le tendenze globali della sharing

economy e della sostenibilità.

Noleggio auto, il lungo termine sostiene il mercato. Aumenta la durata dei contratti e “riparte” il canale privati



«Navigare nella nebbia»: per definire una situazione poco incoraggiante bastano queste parole, le prime del titolo attribuito all'edizione 2025 dell'analisi che **Aniasa**, l'Associazione confindustriale nella quale si riconoscono le aziende dell'autonoleggio, dedica ogni anno allo stato di salute e alle prospettive del mercato automobilistico.

A togliere definitivamente ogni dubbio anche a coloro che vedono il bicchiere sempre mezzo pieno, provvede la seconda e conclusiva parte («Il futuro incerto dell'automotive») del titolo della ricerca affidata, come sempre, alle competenze della società di consulenza Bain & Company che ha disegnato un quadro tutt'altro che roseo, partendo dalla considerazione che dopo un lungo periodo di crescita continua (+3,3% annuo tra il 2001 e il 2017, al traino soprattutto della locomotiva cinese), il rallentamento delle vendite globali favorito dalla pandemia ha segnato la fine di un'epoca.

Le aspettative sono radicalmente cambiate, innescando previsioni che fino al 2030 parlano di stagnazione cinese e di declino compreso tra -0,4% e -1,2% dei mercati maturi come Europa, Nord America, Giappone e Corea, alla cui retromarcia potrà contrapporsi l'espansione di nuove aree come il Sud America e l'Asia Meridionale.

In un panorama denso di incognite, l'Italia affida le poche notazioni positive al mondo del noleggio, soprattutto quello a lungo termine che, come ha spiegato il presidente dell'**Aniasa**

Alberto Viano, ha archiviato il 2024 sfiorando gli 1,3 milioni di veicoli in flotta (in crescita rispetto all'anno precedente del 6% e di 76.000 unità) e i 12,5 miliardi di fatturato complessivo, compreso quello imputabile alla rivendita dell'usato.

Nel corso dell'anno si sono registrate diverse tendenze, a cominciare dal diffuso aumento della durata dei contratti, ormai arrivati a superare i 36 mesi nell'80% dei casi), e la "ripartenza" del canale privati i cui contratti sono aumentati del 3% rispetto all'anno precedente. Una tendenza confermata nel primo trimestre 2025, che nel caso del lungo termine ha visto aumentare le immatricolazioni dell'11,5%, il giro d'affari del 10% e la consistenza della flotta del +4,7%.

Leggermente diversa la situazione del breve termine, che ha chiuso il 2024 con numeri positivi (giro d'affari +5% a 1,5 miliardi di euro, noleggi +10% a quota 4,7 milioni, 38 milioni di giornate di noleggio, flotta cresciuta del 2,3% a 140.000 unità), ma anche con un clima competitivo molto accentuato, che ha determinato la riduzione (-1,5%) nei prezzi di noleggio giornalieri e ha trovato espressione nell'aumento del numero degli operatori, soprattutto a livello locale, non sempre provvisti dell'esperienza necessaria per soddisfare compiutamente le aspettative dei clienti. Analogo per l'andamento del breve termine l'inizio del nuovo anno che nei primi tre mesi ha beneficiato da un lato lo sviluppo del fatturato (+6,4%) e dei noleggi (+0,8%), ma dall'altro ha assistito una riduzione del 3,5% dei giorni di noleggio, della consistenza delle flotte (-5,5%) e del calo delle immatricolazioni, che si sono ridotte del 2,7%.

Nel suo intervento il presidente Viano ha sottolineato anche il momento critico del car sharing, che nel 2024 ha archiviato 4,2 milioni di noleggi rispetto ai 5 milioni dell'anno precedente e addirittura ai 10 milioni del 2019. La flotta si è ridotta a 3.300 unità, all'80% concentrate a Milano e Roma, per metà mediamente non disponibili a causa di furti e danneggiamenti abituali per questa tipologia di vetture.

Il Ministro Salvini ad Automotive Dealer Day 2025



"Il governo ha sbagliato e deve fare dietrofront sulle flotte aziendali, aboliremo il superbollo in due step, l'auto elettrica deve essere un'opzione"

VIDEO DEL GIORNO

Paternal Leave, l'intervista al cast. Luca Marinelli: "I figli ci aiutano a guardarci dentro"

Automotive dealer day

"Il governo ha sbagliato e deve fare dietrofront sulle flotte aziendali, aboliremo il superbollo in due step, l'auto elettrica deve essere un'opzione"



La 23^a edizione di Automotive Dealer Day, House of Mobility, si è aperta questa mattina a Verona alla presenza del ministro Matteo Salvini nella sessione inaugurale "Le Associazioni dell'automotive a confronto con il Governo sul futuro della mobilità in Italia". Il ministro, dopo aver ascoltato le istanze del settore, ha espresso il suo punto di vista: "L'auto elettrica deve essere una opzione, conto che a Bruxelles si azzerino modi, tempi e obiettivi del Green Deal. Sulle flotte aziendali il Governo ha sbagliato e deve fare dietrofront. In delega fiscale è già presente il tema legato al superbollo, che potremmo risolvere già prima della legge di bilancio.

Stiamo verificando una soluzione che preveda diversi step, fino all'eliminazione completa. Lavoriamo per quantificare costi e scaglioni per superare quella che è un'imposta che porta più svantaggi che vantaggi soprattutto alle casse dello Stato. Sul modello d'agenzia sono convinto che non si debba tagliare la connessione tra la rete e il cliente finale, per garantire sempre un contatto diretto", afferma Matteo Salvini, ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti.

Durante la sessione di apertura, i principali rappresentanti del settore hanno sottolineato come l'industria automotive si trovi oggi al centro di una "tempesta perfetta", generata da fattori molteplici e spesso convergenti: dalla volatilità del mercato globale al ritorno dei dazi, dalla transizione tecnologica alle normative europee in continua evoluzione. Al tavolo hanno partecipato ANFIA (Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica), ANIASA (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio), Federauto (Federazione Italiana Concessionari Auto), Motus-E (Associazione per la mobilità elettrica) e UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri).

Tra i temi emersi:

- **Competitività e politica industriale:** si è chiesta maggiore coerenza tra le politiche europee e quelle italiane, affinché il nostro Paese non resti indietro rispetto agli altri mercati UE.
- **Mobilità elettrica:** nonostante la crescita dell'infrastruttura di ricarica e l'ampia offerta di modelli, la diffusione dell'elettrico è ancora limitata. Le criticità evidenziate includono burocrazia, mancanza di chiarezza normativa e assenza di una strategia industriale solida.
- **Supporto alla domanda e ruolo delle Case Auto:** si è sottolineato come il mercato sia fermo, con il crollo del diesel e una crescita marginale del mild hybrid. I cittadini, in assenza di incentivi e visione a lungo termine, rimangono in attesa.
- **Auto aziendale e fiscalità:** le norme sui fringe benefit sono giudicate poco efficaci nel sostenere la transizione. Le imprese trovano difficile rinnovare i parchi auto, e i concessionari risentono di un mercato rallentato, aggravato da una fiscalità penalizzante rispetto ad altri Paesi europei.

"Chi opera nel settore automotive, e in particolare i concessionari, è da sempre abituato a gestire il cambiamento con resilienza, spirito imprenditoriale e capacità di adattamento. Dalle innovazioni tecnologiche ai nuovi modelli di mobilità, dagli incentivi discontinui alla programmazione incerta, la filiera ha affrontato numerose trasformazioni", dichiara Tommaso Bortolomiol, CEO Quintegia. "Ma oggi, più che mai, servono risposte strutturali. L'auto non è solo un tema industriale, ma anche politico e sociale. Per affrontare con successo la transizione in atto servono visione, dialogo e pragmatismo. I concessionari sono pronti a fare la loro parte, ma occorrono strumenti concreti: maggiore chiarezza fiscale, più fiducia nella mobilità del futuro, tempi decisionali più rapidi. In questo contesto, l'Automotive Dealer Day si conferma una piattaforma di lavoro condivisa tra istituzioni, associazioni e operatori del settore, fondamentale per sostenere crescita, sostenibilità e competitività della filiera automotive italiana, soprattutto in un momento storico in cui l'incertezza è diventata la nuova normalità", conclude Bortolomiol.

Noleggio auto, il lungo termine sostiene il mercato. Aumenta la durata dei contratti e “riparte” il canale privati



«Navigare nella nebbia»: per definire una situazione poco incoraggiante bastano queste parole, le prime del titolo attribuito all'edizione 2025 dell'analisi che **Aniasa**, l'Associazione confindustriale nella quale si riconoscono le aziende dell'autonoleggio, dedica ogni anno allo stato di salute e alle prospettive del mercato automobilistico.

A togliere definitivamente ogni dubbio anche a coloro che vedono il bicchiere sempre mezzo pieno, provvede la seconda e conclusiva parte («Il futuro incerto dell'automotive») del titolo della ricerca affidata, come sempre, alle competenze della società di consulenza Bain & Company che ha disegnato un quadro tutt'altro che roseo, partendo dalla considerazione che dopo un lungo periodo di crescita continua (+3,3% annuo tra il 2001 e il 2017, al traino soprattutto della locomotiva cinese), il rallentamento delle vendite globali favorito dalla pandemia ha segnato la fine di un'epoca.

Le aspettative sono radicalmente cambiate, innescando previsioni che fino al 2030 parlano di stagnazione cinese e di declino compreso tra -0,4% e -1,2% dei mercati maturi come Europa, Nord America, Giappone e Corea, alla cui retromarcia potrà contrapporsi l'espansione di nuove aree come il Sud America e l'Asia Meridionale.

In un panorama denso di incognite, l'Italia affida le poche notazioni positive al mondo del noleggio, soprattutto quello a lungo termine che, come ha spiegato il presidente dell'**Aniasa**

Alberto Viano, ha archiviato il 2024 sfiorando gli 1,3 milioni di veicoli in flotta (in crescita rispetto all'anno precedente del 6% e di 76.000 unità) e i 12,5 miliardi di fatturato complessivo, compreso quello imputabile alla rivendita dell'usato.

Nel corso dell'anno si sono registrate diverse tendenze, a cominciare dal diffuso aumento della durata dei contratti, ormai arrivati a superare i 36 mesi nell'80% dei casi), e la "ripartenza" del canale privati i cui contratti sono aumentati del 3% rispetto all'anno precedente. Una tendenza confermata nel primo trimestre 2025, che nel caso del lungo termine ha visto aumentare le immatricolazioni dell'11,5%, il giro d'affari del 10% e la consistenza della flotta del +4,7%.

Leggermente diversa la situazione del breve termine, che ha chiuso il 2024 con numeri positivi (giro d'affari +5% a 1,5 miliardi di euro, noleggi +10% a quota 4,7 milioni, 38 milioni di giornate di noleggio, flotta cresciuta del 2,3% a 140.000 unità), ma anche con un clima competitivo molto accentuato, che ha determinato la riduzione (-1,5%) nei prezzi di noleggio giornalieri e ha trovato espressione nell'aumento del numero degli operatori, soprattutto a livello locale, non sempre provvisti dell'esperienza necessaria per soddisfare compiutamente le aspettative dei clienti. Analogo per l'andamento del breve termine l'inizio del nuovo anno che nei primi tre mesi ha beneficiato da un lato lo sviluppo del fatturato (+6,4%) e dei noleggi (+0,8%), ma dall'altro ha assistito una riduzione del 3,5% dei giorni di noleggio, della consistenza delle flotte (-5,5%) e del calo delle immatricolazioni, che si sono ridotte del 2,7%.

Nel suo intervento il presidente Viano ha sottolineato anche il momento critico del car sharing, che nel 2024 ha archiviato 4,2 milioni di noleggi rispetto ai 5 milioni dell'anno precedente e addirittura ai 10 milioni del 2019. La flotta si è ridotta a 3.300 unità, all'80% concentrate a Milano e Roma, per metà mediamente non disponibili a causa di furti e danneggiamenti abituali per questa tipologia di vetture.

ADD 2025: Salvini “Dietrofront” su Flotte aziendali



Automotive Dealer Day (13 maggio 2025): Salvini ammette errori su flotte, annuncia abolizione superbollo e ribadisce l’elettrico come opzione.

ADD 2025 – Matteo Salvini Ministro dei Trasporti, intervenendo all’Automotive Dealer Day 2025, apre al dialogo con il settore, annunciando correzioni di rotta e ribadendo la necessità di una transizione energetica “ragionevole”. *“L’auto elettrica deve essere una opzione, non un’imposizione. Il Green Deal europeo va rivisto, tempi e obiettivi vanno ricalibrati”*. Con queste parole, il **Ministro Matteo Salvini** ha aperto il suo intervento alla 23^a edizione dell’Automotive Dealer Day – House of Mobility, a Verona, rispondendo alle istanze di un settore che si definisce **“nel mezzo di una tempesta perfetta”**. Il confronto, moderato da **Quintegia**, ha visto la partecipazione delle principali associazioni di categoria: **ANFIA**, **ANIASA**, Federauto, Motus-E e UNRAE.

Dietrofront sulle Flotte Aziendali e Superbollo in Abolizione

Il Ministro ha ammesso l’errore del Governo sulle flotte aziendali, promettendo un immediato “dietrofront”. *“Abbiamo sbagliato e dobbiamo correggere”*, ha dichiarato, annunciando un ripensamento delle norme sui **fringe benefit**, ritenute poco efficaci dal settore. Sul **superbollo**, Salvini ha confermato l’intenzione di abolirlo, prevedendo un percorso a tappe: *“È già presente nella delega fiscale, ma potremmo anticipare i tempi, lavorando a una soluzione che preveda diversi step, fino all’eliminazione completa”*.



Elettrico: un'opzione, non un'imposizione

Salvini ha ribadito la sua posizione sull'auto elettrica: *“Deve essere un'opzione, non un'imposizione. Conto che a Bruxelles si azzerino modi, tempi e obiettivi del Green Deal”*. Un'affermazione che riflette le preoccupazioni del settore, che pur riconoscendo la necessità della transizione energetica, chiede una maggiore flessibilità e un approccio “ragionevole”.

Il settore automotive: una “Tempesta Perfetta”

Durante la sessione di apertura, i rappresentanti del settore hanno descritto un quadro complesso, segnato da una “tempesta perfetta” generata da molteplici fattori: volatilità del mercato globale, ritorno dei dazi, transizione tecnologica e normative europee in continua evoluzione.

Le istanze del settore: competitività, elettrico e fiscalità

Tra i temi sollevati:

- **Competitività e politica industriale:** Si è chiesta una maggiore coerenza tra le politiche europee e quelle italiane, per evitare che il nostro Paese rimanga indietro rispetto agli altri mercati UE.
- **Mobilità elettrica:** Nonostante i progressi nelle infrastrutture di ricarica e nell'offerta di modelli, la diffusione dell'elettrico rimane limitata. Il settore chiede meno burocrazia, chiarezza normativa e una strategia industriale solida.
- **Supporto alla domanda e ruolo delle Case Auto:** Il mercato è fermo, con il crollo del

diesel e la crescita marginale dell'ibrido leggero. I cittadini, in assenza di incentivi e di una visione a lungo termine, rimangono in attesa.

- **Auto aziendale e fiscalità:** Le norme sui fringe benefit sono considerate poco efficaci per sostenere la transizione. Le imprese faticano a rinnovare i parchi auto, e i concessionari risentono di un mercato rallentato, aggravato da una fiscalità penalizzante rispetto ad altri Paesi europei.

Il Ministro Salvini ha ascoltato le istanze del settore, dimostrando apertura al dialogo e promettendo correzioni di rotta. Un segnale importante per un settore che chiede certezze e sostegno in un momento di profonde trasformazioni.

Redazione Fleetime

Mi piace

Crescita del noleggio auto in Italia: trend e prospettive future



Il noleggio a breve e lungo termine cresce nonostante il calo delle immatricolazioni.

- 1 Il panorama attuale del noleggio auto in Italia
- 2 Dettagli sul noleggio a breve termine
- 3 Il noleggio a lungo termine e le sue tendenze
- 4 Il car sharing: una sfida in corso
- 5 Prospettive per il 2025

Il panorama attuale del noleggio auto in Italia

Negli ultimi anni, il mercato automobilistico italiano ha subito notevoli cambiamenti, con un crescente interesse verso il **noleggio auto**. Secondo il 24° Rapporto **ANIASA**, il settore del noleggio a breve e lungo termine ha visto un aumento significativo, rappresentando oggi il 28% delle immatricolazioni di auto nuove. Questo trend è particolarmente evidente nel segmento delle vetture ecologiche, dove il 32% delle nuove auto elettriche e il 48% delle ibride plug-in sono a noleggio. La flotta di veicoli a noleggio in Italia ha raggiunto 1,4 milioni di

unità, generando un fatturato di 15,8 miliardi di euro.

Dettagli sul noleggio a breve termine

Il noleggio a breve termine ha mostrato una crescita robusta nel 2024, con un fatturato che ha superato 1,5 miliardi di euro, segnando un incremento del 5% rispetto all'anno precedente. I noleggi sono aumentati del 10%, raggiungendo 4,7 milioni, mentre le giornate di noleggio hanno toccato i 38 milioni. La flotta di veicoli a disposizione è cresciuta a 140.000 unità, con un aumento del 2,3%. Tuttavia, il settore sta affrontando una crescente competitività, con una diminuzione dei prezzi di noleggio del 1,5%. Questo scenario competitivo è alimentato dall'ingresso di nuovi operatori e dall'offerta di servizi a basso costo.

Il noleggio a lungo termine e le sue tendenze

Il noleggio a lungo termine ha visto un incremento della flotta, raggiungendo quasi 1,3 milioni di veicoli, nonostante un calo delle immatricolazioni del 15%. Il fatturato complessivo ha superato i 12,5 miliardi di euro. Tra le tendenze emergenti, si nota un aumento della durata dei contratti, con l'80% che supera i 36 mesi. Anche il segmento dei privati sta tornando a crescere, con un incremento del 3%. Inoltre, il mercato dei veicoli commerciali leggeri è in espansione, con 225.000 unità attualmente in circolazione.

Il car sharing: una sfida in corso

Contrariamente al trend positivo del noleggio, il car sharing sta affrontando difficoltà significative. Nel 2024, sono stati effettuati poco più di 4,2 milioni di noleggi, in calo rispetto ai 5 milioni del 2023 e ai 10 milioni del 2019. La flotta di veicoli disponibili si è ridotta a circa 3.300 unità, con un'alta incidenza di furti e danneggiamenti. La concentrazione dell'80% della flotta a Roma e Milano evidenzia una disomogeneità territoriale che richiede attenzione. Tuttavia, si osserva un aumento della durata media dei noleggi, che ora si attesta a 126 minuti, suggerendo un cambiamento verso formule di noleggio giornaliera.

Prospettive per il 2025

Le prime tendenze del 2025 mostrano un aumento del fatturato nel noleggio a breve termine (+6,4%) e dei noleggi (+0,8%), ma anche un calo dei giorni di noleggio (-3,5%) e della flotta in circolazione (-5,5%). In contrasto, il noleggio a lungo termine ha visto un incremento del giro d'affari del 10%, con una flotta in crescita del 4,7% e un aumento delle immatricolazioni del 11,5%. Questi dati suggeriscono un mercato in evoluzione, dove il noleggio continua a rappresentare una valida alternativa all'acquisto di auto, rispondendo alle esigenze di mobilità moderne.

Automotive, Salvini “Sul superbollo soluzione in diversi step”



VERONA (ITALPRESS) – La 23ª edizione di Automotive Dealer Day, House of Mobility, si è aperta questa mattina a Verona alla presenza del vicepremier e ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Matteo Salvini, nella sessione inaugurale “Le Associazioni dell’automotive a confronto con il Governo sul futuro della mobilità in Italia”. Il ministro, dopo aver ascoltato le istanze del settore, ha espresso il suo punto di vista: “L’auto elettrica deve essere una opzione, conto che a Bruxelles si azzerrino modi, tempi e obiettivi del Green Deal. Sulle flotte aziendali il Governo ha sbagliato e deve fare dietrofront. In delega fiscale è già presente il tema legato al superbollo, che potremmo risolvere già prima della legge di bilancio. Stiamo verificando una soluzione che preveda diversi step, fino all’eliminazione completa. Lavoriamo per quantificare costi e scaglioni per superare quella che è un’imposta che porta più svantaggi che vantaggi soprattutto alle casse dello Stato. Sul modello d’agenzia sono convinto che non si debba tagliare la connessione tra la rete e il cliente finale, per garantire sempre un contatto diretto”. Durante la sessione di apertura, i principali rappresentanti del settore hanno sottolineato come l’industria automotive si trovi oggi al centro di una “tempesta perfetta”, generata da

fattori molteplici e spesso convergenti: dalla volatilità del mercato globale al ritorno dei dazi, dalla transizione tecnologica alle normative europee in continua evoluzione. Al tavolo hanno partecipato ANFIA (Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica), ANIASA (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio), Federauto (Federazione Italiana Concessionari Auto), Motus-E (Associazione per la mobilità elettrica) e UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri).

Tra i temi emersi competitività e politica industriale: si è chiesta maggiore coerenza tra le politiche europee e quelle italiane, affinché il nostro Paese non resti indietro rispetto agli altri mercati UE.

Mobilità elettrica: nonostante la crescita dell'infrastruttura di ricarica e l'ampia offerta di modelli, la diffusione dell'elettrico è ancora limitata. Le criticità evidenziate includono burocrazia, mancanza di chiarezza normativa e assenza di una strategia industriale solida.

Supporto alla domanda e ruolo delle Case Auto: si è sottolineato come il mercato sia fermo, con il crollo del diesel e una crescita marginale del mild hybrid. I cittadini, in assenza di incentivi e visione a lungo termine, rimangono in attesa.

Auto aziendale e fiscalità: le norme sui fringe benefit sono giudicate poco efficaci nel sostenere la transizione. Le imprese trovano difficile rinnovare i parchi auto, e i concessionari risentono di un mercato rallentato, aggravato da una fiscalità penalizzante rispetto ad altri Paesi europei.

“Chi opera nel settore automotive, e in particolare i concessionari, è da sempre abituato a gestire il cambiamento con resilienza, spirito imprenditoriale e capacità di adattamento. Dalle innovazioni tecnologiche ai nuovi modelli di mobilità, dagli incentivi discontinui alla programmazione incerta, la filiera ha affrontato numerose trasformazioni – dichiara Tommaso Bortolomiol, CEO di Quintegia -. Ma oggi, più che mai, servono risposte strutturali. L'auto non è solo un tema industriale, ma anche politico e sociale. Per affrontare con successo la transizione in atto servono visione, dialogo e pragmatismo. I concessionari sono pronti a fare la loro parte, ma occorrono strumenti concreti: maggiore chiarezza fiscale, più fiducia nella mobilità del futuro, tempi decisionali più rapidi. In questo contesto, l'Automotive Dealer Day si conferma una piattaforma di lavoro condivisa tra istituzioni, associazioni e operatori del settore, fondamentale per sostenere crescita, sostenibilità e competitività della filiera automotive italiana, soprattutto in un momento storico in cui l'incertezza è diventata la nuova normalità”, conclude Bortolomiol.

- Foto Quintegia -

(ITALPRESS).

IL MINISTRO SALVINI AD AUTOMOTIVE DEALER DAY 2025 IN FAVORE DELL'AUTO

ADD25_ SESSIONE INAUGURALE

IL MINISTRO SALVINI AD AUTOMOTIVE DEALER DAY 2025: IL GOVERNO HA SBAGLIATO E DEVE FARE DIETROFRONT SULLE FLOTTE AZIENDALI, ABOLIREMO IL SUPERBOLLO IN DUE STEP, L'AUTO ELETTRICA DEVE ESSERE UN'OPZIONE

Verona, 13 maggio 2025. La 23a edizione di Automotive Dealer Day, House of Mobility, si è aperta questa mattina a Verona alla presenza del ministro Matteo Salvini nella sessione inaugurale "Le Associazioni dell'automotive a confronto con il Governo sul futuro della mobilità in Italia". Il ministro, dopo aver ascoltato le istanze del settore, ha espresso il suo punto di vista:

"L'auto elettrica deve essere una opzione, conto che a Bruxelles si azzerino modi, tempi e obiettivi del Green Deal. Sulle flotte aziendali il Governo ha sbagliato e deve fare dietrofront. In delega fiscale è già presente il tema legato al superbollo, che potremmo risolvere già prima della legge di bilancio. Stiamo verificando una soluzione che preveda diversi step, fino all'eliminazione completa. Lavoriamo per quantificare costi e scaglioni per superare quella che è un'imposta che porta più svantaggi che vantaggi soprattutto alle casse dello Stato. Sul modello d'agenzia sono convinto che non si debba tagliare la connessione tra la rete e il cliente finale, per garantire sempre un contatto diretto", afferma Matteo Salvini, ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti.

Durante la sessione di apertura, i principali rappresentanti del settore hanno sottolineato come l'industria automotive si trovi oggi al centro di una "tempesta perfetta", generata da fattori molteplici e spesso convergenti: dalla volatilità del mercato globale al ritorno dei dazi, dalla transizione tecnologica alle normative europee in continua evoluzione. Al tavolo hanno partecipato ANFIA (Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica), ANIASA (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio), Federauto (Federazione Italiana Concessionari Auto), Motus-E (Associazione per la mobilità elettrica) e UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri)

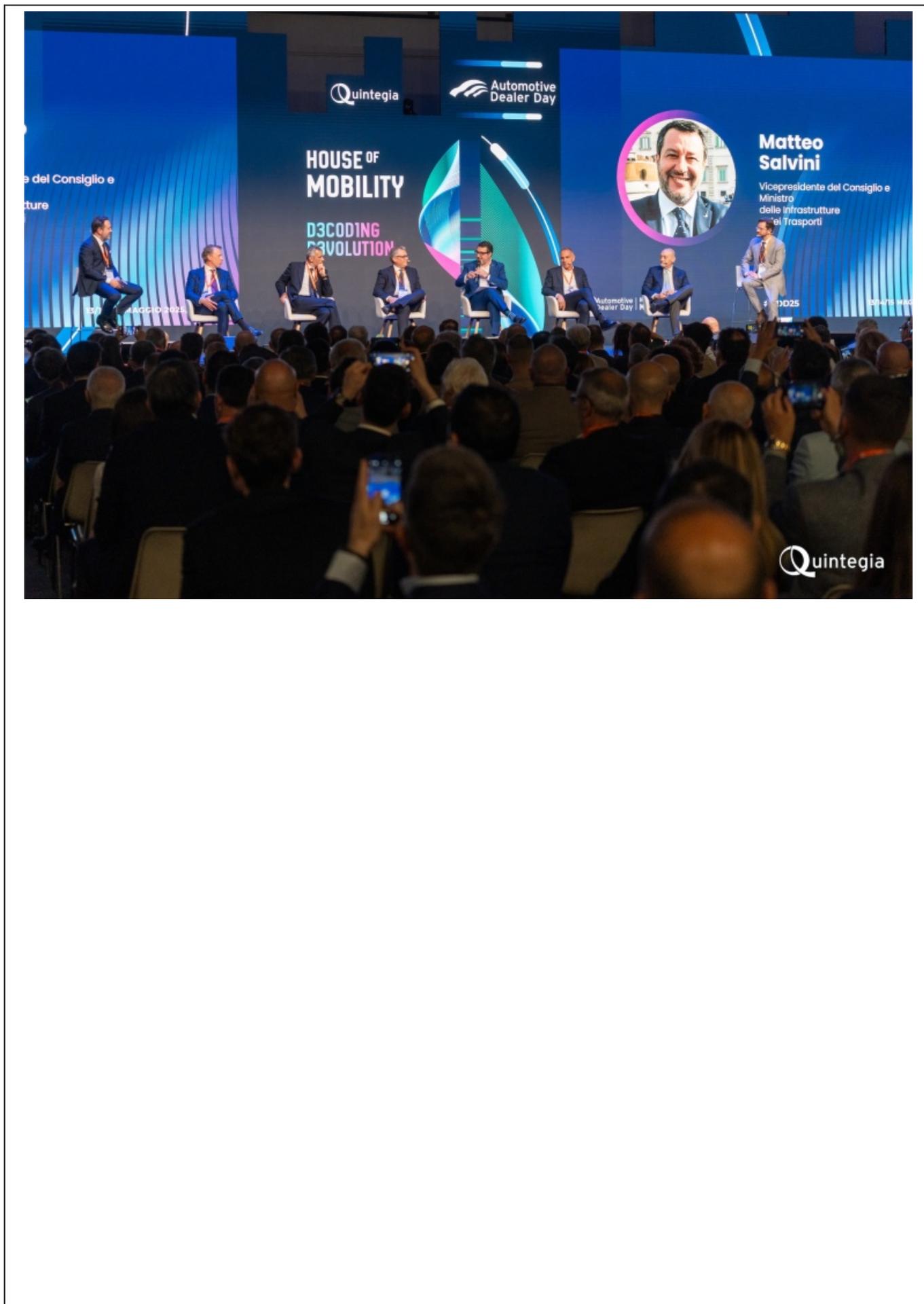
Tra i temi emersi:

- **Competitività e politica industriale:** si è chiesta maggiore coerenza tra le politiche europee e quelle italiane, affinché il nostro Paese non resti indietro rispetto agli altri mercati UE.
- **Mobilità elettrica:** nonostante la crescita dell'infrastruttura di ricarica e l'ampia offerta di modelli, la diffusione dell'elettrico è ancora limitata. Le criticità evidenziate

includono burocrazia, mancanza di chiarezza normativa e assenza di una strategia industriale solida.

- Supporto alla domanda e ruolo delle Case Auto: si è sottolineato come il mercato sia fermo, con il crollo del diesel e una crescita marginale del mild hybrid. I cittadini, in assenza di incentivi e visione a lungo termine, rimangono in attesa.
- Auto aziendale e fiscalità: le norme sui fringe benefit sono giudicate poco efficaci nel sostenere la transizione. Le imprese trovano difficile rinnovare i parchi auto, e i concessionari risentono di un mercato rallentato, aggravato da una fiscalità penalizzante rispetto ad altri Paesi europei.

“Chi opera nel settore automotive, e in particolare i concessionari, è da sempre abituato a gestire il cambiamento con resilienza, spirito imprenditoriale e capacità di adattamento. Dalle innovazioni tecnologiche ai nuovi modelli di mobilità, dagli incentivi discontinui alla programmazione incerta, la filiera ha affrontato numerose trasformazioni”, dichiara Tommaso Bortolomiol, CEO Quintegia. “Ma oggi, più che mai, servono risposte strutturali. L’auto non è solo un tema industriale, ma anche politico e sociale. Per affrontare con successo la transizione in atto servono visione, dialogo e pragmatismo. I concessionari sono pronti a fare la loro parte, ma occorrono strumenti concreti: maggiore chiarezza fiscale, più fiducia nella mobilità del futuro, tempi decisionali più rapidi. In questo contesto, l’Automotive Dealer Day si conferma una piattaforma di lavoro condivisa tra istituzioni, associazioni e operatori del settore, fondamentale per sostenere crescita, sostenibilità e competitività della filiera automotive italiana, soprattutto in un momento storico in cui l’incertezza è diventata la nuova normalità”, conclude Bortolomiol.



Automotive, Salvini “Sul superbollo soluzione in diversi step”

Briefing
COMUNICAZIONE

EDITORIA
PUBBLICITÀ
GRAFICA

I NOSTRI SERVIZI
GESTIONE SOCIAL MEDIA
REALIZZAZIONE SITI WEB
CURA DEL TUO BRAND

www.briefingcomunicazione.it

OMISUD
OFFICINA MECCANICA INDUSTRIALE

I NOSTRI SERVIZI

- Manutenzione impianti industriali, di trattamento acque e rifiuti
- Riparazione macchine di impiego generale
- Costruzione di carpenteria e caldarrera
- Manutenzione navale
- Lavorazione a macchina utensile: foratura, fresatura, tornitura e rettifiche

Via Giuseppe Mercalli - Loc. Zigari Z.I. - Crotona

0962 930647

www.omisud.it

Noleggio Autogrù e Piattaforme Aeree

IL CENTRO AUTISMO
IN SUPPORTO AI PIÙ FRAGILI

CentroSalute
TURANO
www.centrosaluteturano.it

Seguici su

Promuovi la tua attività
aumentando la tua visibilità.

CosenzaOK.it

OMCS
LOGISTICA - CARRELLI ELEVATORI

Con noi sempre
più sicuri.

TENUTA IUZZOLINI
GRANDI VINI DI CALABRIA

DONNA GIOVANNA
TENUTA IUZZOLINI

VERONA (ITALPRESS) – La 23^a edizione di Automotive Dealer Day, House of Mobility, si è aperta questa mattina a Verona alla presenza del vicepremier e ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Matteo Salvini, nella sessione inaugurale “Le Associazioni dell’automotive a confronto con il Governo sul futuro della mobilità in Italia”. Il ministro, dopo aver ascoltato le istanze del settore, ha espresso il suo punto di vista: “L’auto elettrica deve essere una opzione, conto che a Bruxelles si azzerino modi, tempi e obiettivi del Green Deal. Sulle flotte aziendali il Governo ha sbagliato e deve fare dietrofront. In delega fiscale è già presente il tema legato al superbollo, che potremmo risolvere già prima della legge di bilancio. Stiamo verificando una soluzione che preveda diversi step, fino all’eliminazione completa. Lavoriamo per quantificare costi e scaglioni per superare quella che è un’imposta che porta più svantaggi che vantaggi soprattutto alle casse dello Stato. Sul modello d’agenzia sono convinto che non si debba tagliare la connessione tra la rete e il cliente finale, per garantire sempre un contatto diretto”.

Durante la sessione di apertura, i principali rappresentanti del settore hanno sottolineato come l'industria automotive si trovi oggi al centro di una "tempesta perfetta", generata da fattori molteplici e spesso convergenti: dalla volatilità del mercato globale al ritorno dei dazi, dalla transizione tecnologica alle normative europee in continua evoluzione. Al tavolo hanno partecipato ANFIA (Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica), ANIASA (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio), Federauto (Federazione Italiana Concessionari Auto), Motus-E (Associazione per la mobilità elettrica) e UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri).

Tra i temi emersi competitività e politica industriale: si è chiesta maggiore coerenza tra le politiche europee e quelle italiane, affinché il nostro Paese non resti indietro rispetto agli altri mercati UE.

Mobilità elettrica: nonostante la crescita dell'infrastruttura di ricarica e l'ampia offerta di modelli, la diffusione dell'elettrico è ancora limitata. Le criticità evidenziate includono burocrazia, mancanza di chiarezza normativa e assenza di una strategia industriale solida.

Supporto alla domanda e ruolo delle Case Auto: si è sottolineato come il mercato sia fermo, con il crollo del diesel e una crescita marginale del mild hybrid. I cittadini, in assenza di incentivi e visione a lungo termine, rimangono in attesa.

Auto aziendale e fiscalità: le norme sui fringe benefit sono giudicate poco efficaci nel sostenere la transizione. Le imprese trovano difficile rinnovare i parchi auto, e i concessionari risentono di un mercato rallentato, aggravato da una fiscalità penalizzante rispetto ad altri Paesi europei.

"Chi opera nel settore automotive, e in particolare i concessionari, è da sempre abituato a gestire il cambiamento con resilienza, spirito imprenditoriale e capacità di adattamento. Dalle innovazioni tecnologiche ai nuovi modelli di mobilità, dagli incentivi discontinui alla programmazione incerta, la filiera ha affrontato numerose trasformazioni - dichiara Tommaso Bortolomiol, CEO di Quintegia -. Ma oggi, più che mai, servono risposte strutturali. L'auto non è solo un tema industriale, ma anche politico e sociale. Per affrontare con successo la transizione in atto servono visione, dialogo e pragmatismo. I concessionari sono pronti a fare la loro parte, ma occorrono strumenti concreti: maggiore chiarezza fiscale, più fiducia nella mobilità del futuro, tempi decisionali più rapidi. In questo contesto, l'Automotive Dealer Day si conferma una piattaforma di lavoro condivisa tra istituzioni, associazioni e operatori del settore, fondamentale per sostenere crescita, sostenibilità e competitività della filiera automotive italiana, soprattutto in un momento storico in cui l'incertezza è diventata la nuova normalità", conclude Bortolomiol.

- Foto Quintegia -

(ITALPRESS).



CosenzaOk è anche su **Telegram!**
Iscriviti per essere sempre aggiornato.

Automotive, Salvini “Sul superbollo soluzione in diversi step”

VERONA (ITALPRESS) – La 23ª edizione di Automotive Dealer Day, House of Mobility, si è aperta questa mattina a Verona alla presenza del vicepremier e ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Matteo Salvini, nella sessione inaugurale “Le Associazioni dell’automotive a confronto con il Governo sul futuro della mobilità in Italia”. Il ministro, dopo aver ascoltato le istanze del settore, ha espresso il suo punto di vista: “L’auto elettrica deve essere una opzione, conto che a Bruxelles si azzerino modi, tempi e obiettivi del Green Deal. Sulle flotte aziendali il Governo ha sbagliato e deve fare dietrofront. In delega fiscale è già presente il tema legato al superbollo, che potremmo risolvere già prima della legge di bilancio. Stiamo verificando una soluzione che preveda diversi step, fino all’eliminazione completa. Lavoriamo per quantificare costi e scaglioni per superare quella che è un’imposta che porta più svantaggi che vantaggi soprattutto alle casse dello Stato. Sul modello d’agenzia sono convinto che non si debba tagliare la connessione tra la rete e il cliente finale, per garantire sempre un contatto diretto”. Durante la sessione di apertura, i principali rappresentanti del settore hanno sottolineato come l’industria automotive si trovi oggi al centro di una “tempesta perfetta”, generata da fattori molteplici e spesso convergenti: dalla volatilità del mercato globale al ritorno dei dazi, dalla transizione tecnologica alle normative europee in continua evoluzione. Al tavolo hanno partecipato ANFIA (Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica), ANIASA (Associazione Nazionale Industria dell’Autonoleggio), Federauto (Federazione Italiana Concessionari Auto), Motus-E (Associazione per la mobilità elettrica) e UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri).

Tra i temi emersi competitività e politica industriale: si è chiesta maggiore coerenza tra le politiche europee e quelle italiane, affinché il nostro Paese non resti indietro rispetto agli altri mercati UE.

Mobilità elettrica: nonostante la crescita dell’infrastruttura di ricarica e l’ampia offerta di modelli, la diffusione dell’elettrico è ancora limitata. Le criticità evidenziate includono burocrazia, mancanza di chiarezza normativa e assenza di una strategia industriale solida.

Supporto alla domanda e ruolo delle Case Auto: si è sottolineato come il mercato sia fermo, con il crollo del diesel e una crescita marginale del mild hybrid. I cittadini, in assenza di incentivi e visione a lungo termine, rimangono in attesa.

Auto aziendale e fiscalità: le norme sui fringe benefit sono giudicate poco efficaci nel sostenere la transizione. Le imprese trovano difficile rinnovare i parchi auto, e i concessionari risentono di un mercato rallentato, aggravato da una fiscalità penalizzante rispetto ad altri Paesi europei.

“Chi opera nel settore automotive, e in particolare i concessionari, è da sempre abituato a gestire il cambiamento con resilienza, spirito imprenditoriale e capacità di adattamento. Dalle innovazioni tecnologiche ai nuovi modelli di mobilità, dagli incentivi discontinui alla programmazione incerta, la filiera ha affrontato numerose trasformazioni – dichiara Tommaso Bortolomiol, CEO di Quintegia -. Ma oggi, più che mai, servono risposte strutturali. L’auto non è solo un tema industriale, ma anche politico e sociale. Per affrontare con successo la transizione in atto servono visione, dialogo e pragmatismo. I concessionari sono pronti a

fare la loro parte, ma occorrono strumenti concreti: maggiore chiarezza fiscale, più fiducia nella mobilità del futuro, tempi decisionali più rapidi. In questo contesto, l'Automotive Dealer Day si conferma una piattaforma di lavoro condivisa tra istituzioni, associazioni e operatori del settore, fondamentale per sostenere crescita, sostenibilità e competitività della filiera automotive italiana, soprattutto in un momento storico in cui l'incertezza è diventata la nuova normalità", conclude Bortolomiol.

- Foto Quintegia -

(ITALPRESS).



CrotoneOK è anche su **Facebook!**
Metti "mi piace" alla nostra pagina.



CrotoneOK è anche su **WhatsApp!**
Iscriviti per essere sempre aggiornato.



CrotoneOK è anche su **Telegram!**
Iscriviti per essere sempre aggiornato.

Trasporti: il ministro Salvini all'Automotive Dealer Day a Verona



Incontro con le associazioni di settore

Il vicepresidente del Consiglio e ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Matteo Salvini, ha visitato oggi a Verona la 23° edizione di Automotive Dealer Day 2025, evento dedicato alla filiera della distribuzione automobilistica.

La fiera offre agli operatori un'opportunità unica per aggiornarsi sulle nuove tendenze del mercato, scoprire soluzioni innovative per la gestione aziendale e sviluppare nuove partnership strategiche.

Durante la visita, Salvini ha incontrato le associazioni di settore ANFIA, ANIASA, UNRAE, MOTUS-E e FEDERAUTO, partecipando all'evento "Le Associazioni dell'Automotive a confronto con il Governo sul futuro della mobilità in Italia".

Il ministro ha sottolineato le criticità del Green Deal per il settore automotive e ha annunciato l'intenzione di procedere con la graduale eliminazione del superbollo.

fonte:

<https://www.mit.gov.it/comunicazione/news/trasporti-il-ministro-salvini-allautomotive-deal>

er-day-verona

Automotive, Salvini “Sul superbollo soluzione in diversi step”





VERONA (ITALPRESS) – La 23ª edizione di Automotive Dealer Day, House of Mobility, si è aperta questa mattina a Verona alla presenza del vicepremier e ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Matteo Salvini, nella sessione inaugurale “Le Associazioni dell’automotive a confronto con il Governo sul futuro della mobilità in Italia”. Il ministro, dopo aver ascoltato le istanze del settore, ha espresso il suo punto di vista: “L’auto elettrica deve essere una opzione, conto che a Bruxelles si azzerrino modi, tempi e obiettivi del Green Deal. Sulle flotte aziendali il Governo ha sbagliato e deve fare dietrofront. In delega fiscale è già presente il tema legato al superbollo, che potremmo risolvere già prima della legge di bilancio. Stiamo verificando una soluzione che preveda diversi step, fino all’eliminazione completa. Lavoriamo per quantificare costi e scaglioni per superare quella che è un’imposta che porta più svantaggi che vantaggi soprattutto alle casse dello Stato. Sul modello d’agenzia sono convinto che non si debba tagliare la connessione tra la rete e il cliente finale, per garantire sempre un contatto diretto”. Durante la sessione di apertura, i principali rappresentanti del settore hanno sottolineato come l’industria automotive si trovi oggi al centro di una “tempesta perfetta”, generata da fattori molteplici e spesso convergenti: dalla volatilità del mercato globale al ritorno dei dazi, dalla transizione tecnologica alle normative europee in continua evoluzione. Al tavolo hanno partecipato ANFIA (Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica), ANIASA (Associazione Nazionale Industria dell’Autonoleggio), Federauto (Federazione Italiana Concessionari Auto), Motus-E (Associazione per la mobilità elettrica) e UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri).

Tra i temi emersi competitività e politica industriale: si è chiesta maggiore coerenza tra le politiche europee e quelle italiane, affinché il nostro Paese non resti indietro rispetto agli altri mercati UE.

Mobilità elettrica: nonostante la crescita dell’infrastruttura di ricarica e l’ampia offerta di

modelli, la diffusione dell'elettrico è ancora limitata. Le criticità evidenziate includono burocrazia, mancanza di chiarezza normativa e assenza di una strategia industriale solida.

Supporto alla domanda e ruolo delle Case Auto: si è sottolineato come il mercato sia fermo, con il crollo del diesel e una crescita marginale del mild hybrid. I cittadini, in assenza di incentivi e visione a lungo termine, rimangono in attesa.

Auto aziendale e fiscalità: le norme sui fringe benefit sono giudicate poco efficaci nel sostenere la transizione. Le imprese trovano difficile rinnovare i parchi auto, e i concessionari risentono di un mercato rallentato, aggravato da una fiscalità penalizzante rispetto ad altri Paesi europei.

“Chi opera nel settore automotive, e in particolare i concessionari, è da sempre abituato a gestire il cambiamento con resilienza, spirito imprenditoriale e capacità di adattamento. Dalle innovazioni tecnologiche ai nuovi modelli di mobilità, dagli incentivi discontinui alla programmazione incerta, la filiera ha affrontato numerose trasformazioni - dichiara Tommaso Bortolomiol, CEO di Quintegia -. Ma oggi, più che mai, servono risposte strutturali. L'auto non è solo un tema industriale, ma anche politico e sociale. Per affrontare con successo la transizione in atto servono visione, dialogo e pragmatismo. I concessionari sono pronti a fare la loro parte, ma occorrono strumenti concreti: maggiore chiarezza fiscale, più fiducia nella mobilità del futuro, tempi decisionali più rapidi. In questo contesto, l'Automotive Dealer Day si conferma una piattaforma di lavoro condivisa tra istituzioni, associazioni e operatori del settore, fondamentale per sostenere crescita, sostenibilità e competitività della filiera automotive italiana, soprattutto in un momento storico in cui l'incertezza è diventata la nuova normalità”, conclude Bortolomiol.

- Foto Quintegia -

(ITALPRESS).

Un'auto su tre è a noleggio: il report di ANIASA



Presentato il rapporto annuale di ANIASA sull'andamento del settore del noleggio: un comparto in espansione, ma che necessita di maggior uniformità sul piano normativo.

Lo scorso 7 maggio a Milano si è tenuto l'annuale incontro di ANIASA che, in occasione dei suoi 60 anni, ha condiviso il 24° Rapporto sul noleggio in Italia dal titolo "Muoviamo il Futuro - Sicurezza, Sostenibilità, Condivisione".

Tra i dati più rilevanti, quello sulle immatricolazioni: nel 2024 quasi un terzo delle auto nuove in Italia è stato destinato al noleggio; il fatturato complessivo ha toccato i 15,8 miliardi di euro (+13% sul 2023), dominato dal lungo termine, che conta da solo per 12,5 miliardi.

La flotta ha raggiunto 1,4 milioni di unità, con le vetture elettriche che contano per oltre un terzo e quelle ibride per quasi la metà. Proprio per questo motivo, il settore è considerato uno strumento efficace per l'elettrificazione della mobilità.

La giornata è stata anche l'occasione per la presentazione dello studio promosso dalla società di consulenza Bain & Company e ANIASA dal titolo "Navigare nella nebbia. Il futuro incerto dell'automotive".

Successo consolidato per il noleggio a lungo termine

Sempre più italiani apprezzano i servizi "all inclusive", preferendoli alla proprietà, e scelgono di sottoscriverli per tempi sempre più lunghi: **i contratti superano i 36 mesi nell'80% dei casi**. Trainato dal buon andamento del comparto, anche il valore degli interventi di manutenzione (carrozzeria, meccanica, pneumatici) sui veicoli a noleggio è in costante crescita, raggiungendo **1,3 miliardi di euro nel 2024**, un aumento di quasi un quinto.

Per quanto riguarda le motorizzazioni della flotta circolante, **il diesel resta la quota maggiore (46%), ma è in calo**, mentre lo seguono gli ibridi elettrici con un aumento di oltre il 35% delle unità circolanti rispetto al 2023. Le auto elettriche noleggiate a lungo termine **non vanno oltre il 4%**.

I clienti corporate coprono l'83% del giro d'affari e sono in costante aumento. Sebbene il settore privato abbia volumi e crescita limitati, le indicazioni di mercato descrivono automobilisti sempre più interessati al noleggio a lungo termine.

La crescita della **domanda di furgoni**, ancora limitata, è legata chiaramente all'incremento delle consegne online. Il ruolo del noleggio di moto rimane marginale, anche se con trend positivo, a causa probabilmente della forte propensione dei motociclisti a mantenere la proprietà.

Nuove sfide nel noleggio a breve termine

Il noleggio a breve termine (rent a car) ha visto crescere fatturato, contratti e flotta. È caratterizzato da una **forte competitività e dall'ingresso di operatori low-cost**, in grado di offrire prezzi sensibilmente più bassi.

Dal rapporto è emerso che le aziende di maggiori dimensioni, che tendenzialmente mantengono un alto turnover dei veicoli, potrebbero ridurre gli investimenti necessari per mantenere il rinnovamento del parco auto a causa dell'aumento dei costi di gestione.

La complessità del car sharing

Il 2024 è stato un anno di nuovi equilibri per il **car sharing**. Il numero di noleggi brevissimi è sceso drasticamente (da 10 milioni pre-pandemia a poco oltre 4,2 milioni) e circa la metà dei veicoli della già ridotta flotta (circa 3.300 unità ibride ed elettriche, concentrate a Roma e Milano), non è disponibile a causa di danni o furti.

La contrazione è in parte bilanciata da **un aumento della durata dei noleggi**, che spinge gli operatori a riorientarsi verso offerte di formule giornaliere e ad espandere le aree di copertura, includendo parcheggi aeroportuali.

Nonostante abbia un indiscusso ruolo nel supportare il trasporto pubblico e salvaguardare l'ambiente urbano, il settore lamenta la mancanza di un supporto normativo, soprattutto sul piano fiscale.

Il digitale che avanza

Il parco auto del noleggio è costituito da auto sempre più connesse e gestite attraverso strumenti digitali.

La connessione in tempo reale con il gestore di flotte consente di **ottimizzare tempi e costi di diagnosi e manutenzione ma diventa sempre più necessario affrontare alcune sfide cruciali come l'armonizzazione dei dati** tramite la creazione di standard tecnici comuni tra diversi operatori e produttori.

Nelle flotte aziendali, il monitoraggio digitale delle emissioni permette di ridurre i costi operativi e ha un grande impatto sulle politiche di sostenibilità adottate, che sono ormai un fattore competitivo.

Per le società di noleggio in genere, invece, **l'analisi AI dei dati storici può efficientare prenotazioni, gestione e distribuzione della flotta**, mentre la valutazione dei danni tramite immagini al termine del noleggio velocizza le procedure di riconsegna.

La richiesta di un quadro normativo omogeneo

ANIASA, Confindustria e ANFIA portano avanti le istanze del settore per ottenere un quadro legislativo organico che riunisca gli interventi normativi recenti (Legge di Bilancio 2024) e che sia il frutto di un dialogo aperto e collaborativo con le amministrazioni pubbliche. L'intento è di **salvaguardare la possibilità di rinnovare in maniera continuativa il parco auto** all'interno di un quadro normativo e tributario che non vada a compromettere le possibilità di acquisto.

I trend su scala mondiale e nazionale

Lo studio **ANIASA** - Bain & Company "**Navigare nella nebbia**" illustra le macro-tendenze del mercato automotive a livello internazionale; in particolare, emergono la crisi e il rallentamento globali del settore industriale. L'andamento della produzione mondiale di veicoli, colpita da pandemia, carenza di semiconduttori e tensioni logistiche, non procede più di pari passo con il PIL mondiale.

Le proiezioni per il 2030 prevedono **stagnazione per Cina e calo per Europa e Nord America, mentre solo Asia e America meridionali mostrano previsioni positive**.

A questo dato, si sono aggiunte le **politiche doganali americane che tentano di recuperare una parte della forza lavoro impiegata nel settore manifatturiero**, crollata dal 30% del 1947 all'8% del 2023.

Gli Stati Uniti, primo importatore mondiale di veicoli leggeri, imporranno dazi su circa 5 milioni di auto. Le percentuali più alte si abatteranno sulle industrie cinesi, ma l'effetto sarà minimo data la loro quasi assenza nel mercato USA.

In Italia, le auto nuove immatricolate nel 2023 sono state 360.000 in meno rispetto al 2019. Gli italiani tornano a considerare l'auto come mezzo privilegiato ma, a causa dell'aumento dei listini e della confusione normativa, preferiscono l'usato, contribuendo all'invecchiamento del parco circolante che ha ormai un'età media di 13 anni.

Le ibride sono stabilmente in testa alle nuove immatricolazioni (oltre il 40%) mentre **le auto**

elettriche non decollano, mostrando segnali positivi solo nel segmento delle compatte. Un ultimo dato sul quale riflettere: nonostante la forte contrazione del Diesel, le emissioni medie di CO2 sono rimaste elevate, con valori superiori ai 115g/km, preoccupantemente anche più alti di quelli del 2015.

Salvini difende i dazi di Trump e punta il dito contro l'Europa



Da settimane continuano a imperversare le critiche sull'operato del rieletto Presidente degli Usa che ha optato per una politica protezionistica. Donald Trump vuole rendere di nuovo attrattivo il suo Paese ed è disposto a tutto pur di spingere i brand stranieri a investire sul suolo americano. **I dazi del 25%** sono stati introdotti sulle auto e sui camion leggeri di fabbricazione estera. Il tycoon ha intenzione di cambiare le regole del commercio globale che, a sua detta, stavano favorendo Paesi vicini come Messico e Canada, oltre ai principali colossi asiatici.

I dazi avranno anche dato una scossa negativa all'industria dell'automotive europea, ma i principali problemi sono cominciati con le prese di posizione della Commissione europea. Bruxelles, ben prima della rielezione di Trump in Usa, ha deciso di percorrere la strada di un Green Deal che ha determinato grossi sacrifici in termini di investimenti con conseguenti licenziamenti. A denunciare la follia del Green deal è stato il ministro dei Trasporti Matteo Salvini che, da anni, ha attirato le attenzioni del Governo sul modello imposto dall'Ue. Salvo rarissimi casi, tutti i principali player del mercato delle quattro ruote hanno sofferto una crisi profonda, dovendo sposare necessariamente le politiche green. **Le auto elettriche non hanno ancora fatto presa**, soprattutto alle nostre latitudini, con tutti i problemi economici che sono arrivati a cascata per i produttori che con troppo ottimismo si erano lanciati sulla tecnologia full electric.

L'appello di Matteo Salvini

In occasione dell'appuntamento a Verona per l'Automotive Dealer Day, il ministro delle Infrastrutture Matteo Salvini ha esposto il suo punto di vista sui dazi. La fiera ha permesso a tutti gli operatori l'opportunità unica di un confronto per lo sviluppo di nuove partnership strategiche per la gestione aziendale. Durante la visita, Salvini ha incontrato le associazioni di settore ANFIA, ANIASA, UNRAE, MOTUS-E e FEDERAUTO, prendendo parte all'evento "Le Associazioni dell'Automotive a confronto con il Governo sul futuro della mobilità in Italia". Il Vicepresidente del Consiglio dei ministri della Repubblica italiana ha ammesso **le criticità del Green Deal** per il settore automotive e ha espresso la volontà di procedere con la graduale eliminazione del superbollo.

*"La proposta della Lega, e conto di tutto il governo - ha annunciato Matteo Salvini - è l'azzeramento, la cancellazione di multe e del Green deal. Chi compra deve poter scegliere: se solo il 4% degli italiani ha scelto l'auto elettrica è perché evidentemente c'è un problema economico. Abbiamo milioni di Euro 4 e Euro 5 in circolazione, lasciarli a casa e fare Ztl, punire automobilisti, artigiani e professionisti è una follia. Conto che questo 2025, anche grazie all'accelerazione imposta da Trump, faccia dire all'Europa fermiamoci perché altrimenti **distruggiamo un intero settore**".*

Il cambio di paradigma della filiera dell'automotive

L'introduzione di un dazio del 25% è una delle misure protezionistiche più estreme nella storia dell'automotive. In una fase già piuttosto critica per l'industria nostrana è un'aggravante importante. I marchi italiani, da sempre, hanno fatto faville negli Usa. In base a una analisi condotta da Bernstein Research, l'impatto sarà devastante: **110 miliardi di dollari all'anno di costi aggiuntivi**, pari a circa 6.700 dollari in più per veicolo venduto. Se poi si andranno a sommare le tasse che l'Ue vuole autoimporre ai brand che più inquinano sul continente si rischia un tracollo generale.

Navigazione articoli

Automotive Dealer Day 2025: quello che non dimenticheremo



A Verona, dal 13 al 15 maggio, si è svolta la 23esima edizione di **Automotive Dealer Day – House of Mobility**. L'evento, ideato e organizzato da **Quintegia**, si è confermato, ancora una volta, un riferimento per il settore automotive, offrendo un'analisi approfondita dei trend e delle dinamiche che stanno ridefinendo il mercato.

Il tema quest'anno era **Decoding Revolution**. L'obiettivo quello di individuare le rivoluzioni che, nei prossimi anni, avranno un impatto concreto sul business delle concessionarie e sul mondo automotive tutto. Presenti i più grandi dealer italiani, i rappresentanti delle case automobilistiche europee e non solo e rilevanti figure istituzionali.

Gli highlights dell'ADD25

Numerosi e diversi i protagonisti dell'Automotive Dealer Day 2025. C'erano le **case auto** – quelle asiatiche, che presentano in Europa i loro innovativi (ed economici) veicoli elettrici. C'erano gli **operatori della mobilità**: quelli di servizi finanziari, del post-vendita e della

digitalizzazione. C'erano le **start up** che travolgeranno il settore, premiate dalla giuria di partecipanti. Ancora, professori e studiosi che ai dealer presenti hanno offerto spunti per non smettere mai di evolversi.

Tra i momenti più significativi, l'incontro tra Asia e Occidente, nel corso del panel dal titolo ***America, Cina, Europa: sfide globali e risposte regionali***. Per sottolineare le differenze e le vicinanze tra i tre continenti, erano presenti **Tom Castriota**, chairman della **NADA**; il vicepresidente di **CADA Lei Luo** e, in quest'occasione portavoce dell'Ue, **Massimo Artusi**, presidente di **Federauto**.

Di grande impatto anche l'intervento di **Jean-Philippe Imparato**, COO **Stellantis** che, come già avevamo anticipato qui su Dealer Link, ha annunciato la rinuncia definitiva da parte del colosso automotive al contratto di agenzia.

Le parole del ministro Salvini

L'intervento che ha fatto più discutere, senza dubbio, è quello che ha accolto il vicepremier e ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti **Matteo Salvini**. Il segretario della Lega è stato protagonista del tavolo ***Le Associazioni dell'automotive a confronto con il Governo sul futuro della mobilità in Italia***. A discutere con lui del futuro del comparto nazionale, il presidente di **Unrae Michele Crisci**, il vicepresidente di **Anfia Marco Stella**, il presidente di **Aniasa Alberto Viano** e il vicepresidente **Federauto Plinio Vanini**.



Prima della conferenza di apertura, Salvini si è lasciato intervistare dai giornalisti presenti. Ha parlato del **contratto di agenzia**: “Il modello d’agenzia sono convinto che non si debba tagliare la connessione tra la rete e il cliente finale, per garantire sempre un contatto diretto” e del bisogno di **neutralità tecnologica**: “L’auto elettrica deve essere una opzione, conto che a Bruxelles si azzerino modi, tempi e obiettivi del Green Deal”.

Perché i privati scelgono sempre più il noleggio a lungo termine



Il mercato del noleggio a lungo termine in Italia sta attraversando una fase di transizione complessa, con segnali contrastanti che rivelano tanto le fragilità quanto le potenzialità di questo modello di business. **Dopo una significativa contrazione registrata nell'ultimo trimestre 2024, con un calo del 22% e una flessione complessiva del mercato dei noleggi del 10,13%, i primi mesi del 2025 hanno mostrato incoraggianti segnali di ripresa.**

La crescita del 5,71% nel primo trimestre, trainata principalmente dalle società captive delle case automobilistiche, suggerisce che il settore potrebbe aver superato il momento più critico della crisi. **Particolarmente significativo è l'aumento della quota di mercato tra i clienti privati, passata dal 16,6% del 2024 all'attuale 22,4%, a testimonianza di un crescente interesse verso questa formula da parte dei consumatori individuali.**

Dietro il rinnovato interesse per il noleggio a lungo termine si nasconde un cambiamento nelle abitudini di consumo degli italiani in materia di mobilità. **Questa formula permette di utilizzare un'auto nuova senza acquistarla, pagando un canone mensile che include servizi essenziali come assicurazione, bollo, manutenzione, assistenza stradale e cambio pneumatici.** I contratti, tipicamente di durata compresa tra i 2 e i 5 anni, possono essere personalizzati in base alle esigenze di chilometraggio e servizi aggiuntivi, offrendo una

soluzione all-inclusive che elimina le preoccupazioni legate alla gestione del veicolo.



La flessibilità rappresenta un elemento chiave di questo modello, particolarmente apprezzato sia dai privati in cerca di comodità e costi prevedibili, sia da professionisti e **piccole e medie imprese** che necessitano di una gestione più efficiente della loro mobilità aziendale. Rispetto all'acquisto tradizionale, **il noleggio non richiede ingenti capitali iniziali e permette di evitare spese impreviste**, offrendo anche la possibilità di rinnovare più frequentemente il proprio veicolo.

Un aspetto spesso sottovalutato del noleggio a lungo termine è il suo contributo alla sostenibilità ambientale. **Rendendo più accessibili veicoli elettrici** (quindi vi servirà una wallbox) e **ibridi senza l'onere dell'acquisto**, questa formula **promuove il ricambio del parco auto e contribuisce alla riduzione dell'impatto ambientale del trasporto privato**.

La ripresa del mercato, tuttavia, non può prescindere da strategie di marketing mirate e innovative. In questo contesto, la **lead generation** - il processo di identificazione e acquisizione di potenziali clienti interessati a un prodotto o servizio - **emerge come strumento fondamentale per il rilancio del settore**. Ma la vera sfida consiste nel puntare sulla qualità piuttosto che sulla quantità dei contatti generati.



Alessandro Savioli, co-fondatore di LeadService, **startup torinese specializzata in lead generation per il settore del noleggio a lungo termine, sottolinea l'importanza di un approccio evoluto:** *"Nel mercato attuale, la lead generation efficace richiede un approccio strategico. I vecchi metodi vanno sostituiti con strumenti digitali evoluti che raccolgono informazioni davvero rilevanti sui potenziali clienti. Il successo deriva dalla combinazione di campagne di marketing mirate a nicchie specifiche, contenuti di alta qualità e strategie di nurturing personalizzate."*

L'utilizzo di **strumenti digitali avanzati** permette di raccogliere informazioni specifiche sui potenziali clienti - **come budget disponibile, chilometraggio previsto o modello preferito** - creando così un profilo dettagliato che facilita la personalizzazione dell'offerta. Questo approccio, combinato con contenuti di qualità e strategie di **nurturing** mirate, trasforma semplici contatti in clienti reali e fidelizzati.

Nonostante le difficoltà evidenziate dai dati **ANIASA** di inizio 2025, **il noleggio a lungo termine continua a rappresentare una soluzione moderna e potenzialmente vincente per le esigenze di mobilità contemporanee.** Il suo futuro dipenderà dalla capacità del settore di comunicare efficacemente i propri vantaggi e di intercettare con precisione i clienti più adatti a questa formula, costruendo relazioni commerciali solide e durature basate su una comprensione approfondita delle loro esigenze specifiche.

Il mercato del noleggio a lungo termine in Italia sta attraversando una fase di transizione complessa, con segnali contrastanti che rivelano tanto le fragilità quanto le potenzialità di questo modello di business. **Dopo una significativa contrazione registrata nell'ultimo trimestre 2024, con un calo del 22% e una flessione complessiva del mercato dei noleggi del**

10,13%, i primi mesi del 2025 hanno mostrato incoraggianti segnali di ripresa.

La crescita del 5,71% nel primo trimestre, trainata principalmente dalle società captive delle case automobilistiche, suggerisce che il settore potrebbe aver superato il momento più critico della crisi. **Particolarmente significativo è l'aumento della quota di mercato tra i clienti privati, passata dal 16,6% del 2024 all'attuale 22,4%**, a testimonianza di un crescente interesse verso questa formula da parte dei consumatori individuali.

Dietro il rinnovato interesse per il noleggio a lungo termine si nasconde un cambiamento nelle abitudini di consumo degli italiani in materia di mobilità. **Questa formula permette di utilizzare un'auto nuova senza acquistarla, pagando un canone mensile che include servizi essenziali come assicurazione, bollo, manutenzione, assistenza stradale e cambio pneumatici.** I contratti, tipicamente di durata compresa tra i 2 e i 5 anni, possono essere personalizzati in base alle esigenze di chilometraggio e servizi aggiuntivi, offrendo una soluzione all-inclusive che elimina le preoccupazioni legate alla gestione del veicolo.



La flessibilità rappresenta un elemento chiave di questo modello, particolarmente apprezzato sia dai privati in cerca di comodità e costi prevedibili, sia da professionisti e **piccole e medie imprese** che necessitano di una gestione più efficiente della loro mobilità aziendale. Rispetto all'acquisto tradizionale, **il noleggio non richiede ingenti capitali iniziali e permette di evitare spese impreviste**, offrendo anche la possibilità di rinnovare più frequentemente il proprio veicolo.

Un aspetto spesso sottovalutato del noleggio a lungo termine è il suo contributo alla sostenibilità ambientale. **Rendendo più accessibili veicoli elettrici** (quindi vi servirà una wallbox) e **ibridi senza l'onere dell'acquisto**, questa formula promuove il ricambio del parco auto e contribuisce alla riduzione dell'impatto ambientale del trasporto privato.

La ripresa del mercato, tuttavia, non può prescindere da strategie di marketing mirate e innovative. In questo contesto, la **lead generation** - il processo di identificazione e acquisizione di potenziali clienti interessati a un prodotto o servizio - **emerge come strumento fondamentale per il rilancio del settore**. Ma la vera sfida consiste nel puntare sulla qualità piuttosto che sulla quantità dei contatti generati.



Alessandro Savioli, co-fondatore di LeadService, **startup torinese specializzata in lead generation per il settore del noleggio a lungo termine**, sottolinea l'importanza di un **approccio evoluto**: *"Nel mercato attuale, la lead generation efficace richiede un approccio strategico. I vecchi metodi vanno sostituiti con strumenti digitali evoluti che raccolgono informazioni davvero rilevanti sui potenziali clienti. Il successo deriva dalla combinazione di campagne di marketing mirate a nicchie specifiche, contenuti di alta qualità e strategie di nurturing personalizzate."*

L'utilizzo di **strumenti digitali avanzati** permette di raccogliere informazioni specifiche sui potenziali clienti - **come budget disponibile, chilometraggio previsto o modello preferito** - creando così un profilo dettagliato che facilita la personalizzazione dell'offerta. Questo approccio, combinato con contenuti di qualità e strategie di **nurturing** mirate, trasforma semplici contatti in clienti reali e fidelizzati.

Nonostante le difficoltà evidenziate dai dati **ANIASA** di inizio 2025, **il noleggio a lungo**



termine continua a rappresentare una soluzione moderna e potenzialmente vincente per le esigenze di mobilità contemporanee. Il suo futuro dipenderà dalla capacità del settore di comunicare efficacemente i propri vantaggi e di intercettare con precisione i clienti più adatti a questa formula, costruendo relazioni commerciali solide e durature basate su una comprensione approfondita delle loro esigenze specifiche.

Salvini difende i dazi di Trump e punta il dito contro l'Europa



Da settimane continuano a imperversare le critiche sull'operato del rieletto Presidente degli Usa che ha optato per una politica protezionistica. Donald Trump vuole rendere di nuovo attrattivo il suo Paese ed è disposto a tutto pur di spingere i brand stranieri a investire sul suolo americano. **I dazi del 25%** sono stati introdotti sulle auto e sui camion leggeri di fabbricazione estera. Il tycoon ha intenzione di cambiare le regole del commercio globale che, a sua detta, stavano favorendo Paesi vicini come Messico e Canada, oltre ai principali colossi asiatici.

I dazi avranno anche dato una scossa negativa all'industria dell'automotive europea, ma i principali problemi sono cominciati con le prese di posizione della Commissione europea. Bruxelles, ben prima della rielezione di Trump in Usa, ha deciso di percorrere la strada di un Green Deal che ha determinato grossi sacrifici in termini di investimenti con conseguenti licenziamenti. A denunciare la follia del Green deal è stato il ministro dei Trasporti Matteo Salvini che, da anni, ha attirato le attenzioni del Governo sul modello imposto dall'Ue. Salvo rarissimi casi, tutti i principali player del mercato delle quattro ruote hanno sofferto una crisi profonda, dovendo sposare necessariamente le politiche green. **Le auto elettriche non hanno ancora fatto presa**, soprattutto alle nostre latitudini, con tutti i problemi economici che sono arrivati a cascata per i produttori che con troppo ottimismo si erano lanciati sulla tecnologia full electric.

L'appello di Matteo Salvini

In occasione dell'appuntamento a Verona per l'Automotive Dealer Day, il ministro delle Infrastrutture Matteo Salvini ha esposto il suo punto di vista sui dazi. La fiera ha permesso a tutti gli operatori l'opportunità unica di un confronto per lo sviluppo di nuove partnership strategiche per la gestione aziendale. Durante la visita, Salvini ha incontrato le associazioni di settore ANFIA, ANIASA, UNRAE, MOTUS-E e FEDERAUTO, prendendo parte all'evento "Le Associazioni dell'Automotive a confronto con il Governo sul futuro della mobilità in Italia". Il Vicepresidente del Consiglio dei ministri della Repubblica italiana ha ammesso **le criticità del Green Deal** per il settore automotive e ha espresso la volontà di procedere con la graduale eliminazione del superbollo.

*"La proposta della Lega, e conto di tutto il governo - ha annunciato Matteo Salvini - è l'azzeramento, la cancellazione di multe e del Green deal. Chi compra deve poter scegliere: se solo il 4% degli italiani ha scelto l'auto elettrica è perché evidentemente c'è un problema economico. Abbiamo milioni di Euro 4 e Euro 5 in circolazione, lasciarli a casa e fare Ztl, punire automobilisti, artigiani e professionisti è una follia. Conto che questo 2025, anche grazie all'accelerazione imposta da Trump, faccia dire all'Europa fermiamoci perché altrimenti **distruggiamo un intero settore**".*

Il cambio di paradigma della filiera dell'automotive

L'introduzione di un dazio del 25% è una delle misure protezionistiche più estreme nella storia dell'automotive. In una fase già piuttosto critica per l'industria nostrana è un'aggravante importante. I marchi italiani, da sempre, hanno fatto faville negli Usa. In base a una analisi condotta da Bernstein Research, l'impatto sarà devastante: **110 miliardi di dollari all'anno di costi aggiuntivi**, pari a circa 6.700 dollari in più per veicolo venduto. Se poi si andranno a sommare le tasse che l'Ue vuole autoimporre ai brand che più inquinano sul continente si rischia un tracollo generale.

Noleggino auto primo trimestre 2025. Mercato a due velocità



L'analisi congiunta di **ANIASA** e Dataforce sul Noleggino auto primo trimestre del 2025 mostrano un mercato a due velocità. Mentre il mercato automobilistico nel suo complesso fatica ancora a riprendersi pienamente, segnando un **-3,19%** nel primo trimestre rispetto al 2024, nonostante un marzo in timida crescita, il comparto del noleggino mostra segnali di **leggera ripresa, con un +3,43%** nelle immatricolazioni. Questo risultato permette al settore del noleggino di conquistare una quota di mercato significativa, arrivando a pesare per il **32%** sul totale delle immatricolazioni.



Ma attenzione, questa cifra nasconde un'anima a **due velocità**. La crescita, infatti, è quasi interamente trainata dal **Noleggino a Lungo Termine (NLT)** nel segmento delle autovetture, mentre il **Noleggino a Breve Termine (NBT)** continua a navigare in acque agitate.

NLT: La Spinta Delle Captive Fa La Differenza (Anche Troppa?)

Il Noleggino a Lungo Termine chiude il primo trimestre 2025 con risultati che meritano un'analisi dettagliata:

- **+5,71%** di crescita complessiva nel Q1 2025
- **121.330** unità immatricolate tra auto e veicoli commerciali
- **24,65%** di quota sul mercato automobilistico totale
- **+69%** l'impressionante balzo delle società captive (legate ai costruttori)
- **-28%** il pesante passivo degli operatori generalisti indipendenti

Questa crescita a due facce evidenzia come l'incremento del settore sia quasi esclusivamente attribuibile alle società captive, legate direttamente ai costruttori automobilistici, mentre gli operatori indipendenti soffrono.



Secondo Salvatore Saladino, Country Manager di Dataforce Italia, questo fenomeno è in parte spiegabile con una "massiccia iniezione di targhe", conseguenza del fallimento del "modello di agenzia". I concessionari, trasformati in "agenti", non riescono o non vogliono più farsi carico delle "km zero", spostando così l'onere verso le società di noleggio controllate dalle Case madri. L'unico vantaggio tangibile di questa dinamica sembra essere la riduzione dei tempi di consegna e l'aumento della quota di mercato per le captive.

In netto contrasto, gli altri operatori del lungo termine, i cosiddetti player generalisti, soffrono un pesante ritardo rispetto all'anno precedente, con un **passivo del 28% nel primo trimestre**.

Leasys al primo posto

Nel panorama dei leader di mercato del Primo Trimestre 2025 Noleggio a Lungo Termine, **Leasys** (captive Stellantis) conquista il **primo posto con una quota del 26%**, triplicando letteralmente le immatricolazioni rispetto al primo trimestre 2024. Arval, leader nel 2024, scende al secondo posto con il **18%**, mantenendo volumi simili all'anno precedente. Ayvens, risultato della fusione tra ALD e LeasePlan, occupa il terzo posto con quasi il 17%, ma perde oltre 3.000 immatricolazioni. Segue Volkswagen Leasing con una crescita del 33% e una quota del 15%. Questi quattro operatori dominano insieme il 76% del mercato. Degna di nota anche Kinto Italia, captive di Toyota-Lexus, che raddoppia il numero di veicoli immatricolati.



Dal punto di vista degli utilizzatori, il **noleggio ai privati** mostra finalmente un segnale di lieve ripresa, con una quota che **raggiunge il 22,4% nel primo trimestre 2025**, invertendo una tendenza negativa che durava da anni. Questo miglioramento potrebbe essere attribuito al superamento della "ingiusta discriminazione sugli incentivi" che aveva penalizzato i privati nella prima parte del 2024. Nonostante questa ripresa, i clienti aziendali rimangono il pilastro fondamentale del NLT, rappresentando quasi 78 noleggi su 100.

Noleggio auto primo trimestre 2025. NBT con Difficoltà Persistenti

Il Noleggio a Breve Termine (NBT) non riesce a trovare slancio in questo inizio di 2025, come dimostrano i dati chiave:

- -2,72% di flessione rispetto al Q1 2024
- 41.378 unità immatricolate nei primi tre mesi dell'anno
- 8,41% la quota di mercato conquistata
- -450 vetture perse rispetto allo stesso periodo del 2024
- 63,5% del mercato controllato dai cinque principali operatori (Europcar, Avis Budget Italia, Hertz, Piccoli Noleggiatori locali e Locauto Rent)

Questa situazione negativa segue paradossalmente una robusta crescita registrata nel 2024, evidenziando un'inversione di tendenza che preoccupa gli operatori del settore.

Tra i principali protagonisti del mercato rent-a-car troviamo nomi consolidati come Europcar, Avis Budget Italia, Hertz, un importante insieme di piccoli noleggiatori locali e Locauto Rent, che insieme controllano il 63,5% del mercato NBT per le autovetture.



Le Alimentazioni: BEV e Ibride Crescono (Ma Non Ovunque), Il Diesel Tiene Negli LCV

L'analisi per alimentazione rivela tendenze diverse tra i canali del noleggio. Nel **NLT Passenger Cars**, la **benzina (incluse le mild hybrid)** è l'alimentazione più diffusa (48% di quota) e vede le immatricolazioni aumentare sensibilmente (+32%). Il **diesel (incluse le mild hybrid)** scende, attestandosi al 27% (-16%). Le **"ibride vere" (Full + PHEV)** si avvicinano al 18% complessivo, con le **PHEV** in forte crescita (+27%). Le **auto elettriche (BEV)** mostrano il maggior incremento in termini percentuali (+88%), raggiungendo quasi l'**8%** di quota nel NLT.

Nel **NBT Passenger Cars**, la **benzina** domina incontrastata con il 67%. Il **diesel** è sceso al 14% (immatricolazioni più che dimezzate), mentre le **full hybrid** sono quadruplicate, raggiungendo il 13%. Le **PHEV** crescono (+69%) ma restano marginali (3,5%), e le **BEV**, pur triplicando le immatricolazioni, hanno ancora una quota ridotta (2%). Le auto a gas sono quasi inesistenti nel breve termine.

Nel comparto **LCV**, il **diesel** rimane l'alimentazione quasi esclusiva: oltre l'**87%** nel NLT e un impressionante **90%** nel NBT. I **BEV LCV** nel NLT subiscono un calo (-22%) pur con volumi bassi, restando sotto il 4%. Nel NBT LCV, i BEV salgono al 6%, ma si tratta di volumi minimi (appena 99 unità).

Modelli Preferiti: Fiat Panda Leader NLT, MG 3 Sorpresa NBT

Quali auto e veicoli commerciali hanno scelto i noleggiatori in questo avvio d'anno? Nel **NLT Passenger Cars**, la **Fiat Panda** si conferma regina, superando le 10.000 unità (+50%) nel primo trimestre. Seguono modelli che hanno visto una forte crescita nel canale noleggio: Volkswagen Tiguan (+89%), Citroen C3 (+120%), Opel Corsa (+510%) e Toyota C-HR (+182%). È interessante notare che, sebbene i dati sull'utilizzatore non siano ancora completi per la maggior parte delle targhe, le classifiche provvisorie suggeriscono che la **Toyota C-HR** superi la **Volkswagen Tiguan** nel noleggio ai **privati**, mentre la **Tiguan** mantiene il primato per i **clienti aziendali**.



Nel **NBT Passenger Cars**, c'è una sorpresa: la **MG 3**, nuovo modello sul mercato, balza subito al primo posto nella Top 5. Seguono Fiat Panda (+4%), Nissan Qashqai (+251%), MG ZS (+162%) e Peugeot 208 (+312%).

Nel mondo **LCV**, il **Fiat Doblò** è il modello più noleggiato nel NLT (+80%), mentre l'**Iveco Daily** mantiene la leadership nel NBT, nonostante un calo (-25%).

Il Forecast 2025: Quali Aspettative?

Le previsioni Dataforce per l'intero 2025 delineano un quadro stabile ma con dinamiche interne contrastanti. Il settore del noleggio nel suo complesso dovrebbe raggiungere circa **453.000 unità**, un volume leggermente inferiore al 2024. La crescita stimata del **NLT (+2,4%)** è interamente dovuta alle **vetture (+7,6%)**, che dovrebbero compensare la **forte flessione prevista per il NLT LCV (-20,9%)**. Il **NBT**, invece, è atteso in calo complessivo (-11,6% per le auto, -4,6% per gli LCV), chiudendo l'anno intorno alle 95.000 immatricolazioni.

Incertezza Normativa: La Spada Di Damocle Sul Settore

Tutto questo avviene in un contesto di **forte incertezza**, come sottolineato dal Presidente **ANIASA** Alberto Viano. La causa principale è la **normativa sulle auto aziendali in fringe benefit**, che sta spingendo molte aziende a ritardare il rinnovo del parco veicoli per evitare la nuova disciplina fiscale, considerata "più penalizzante per driver e aziende che scelgono non solo auto con motore termico, ma anche tutte le alimentazioni ibride senza spina".

Questa situazione si traduce direttamente in minori immatricolazioni, un rallentamento del ricambio del circolante e, paradossalmente, minori entrate fiscali per lo Stato. Una situazione

che ANIASA aveva previsto. Nonostante i tentativi di correzione falliti in precedenti decreti, ANIASA ribadisce con forza la necessità di un **immediato intervento legislativo** per scongiurare ulteriori aggravamenti della situazione di mercato nei mesi a venire.

In sintesi, il primo trimestre 2025 ci mostra un settore del noleggio che, seppur in lieve crescita complessiva, vive di **dinamiche interne molto diverse**: un NLT auto spinto dalle strategie delle Case automobilistiche (le captive), un NBT in difficoltà e un comparto LCV in profonda sofferenza. La pressione normativa e fiscale legata alle auto aziendali rimane l'elemento critico che potrebbe determinare il futuro andamento del mercato.

La nuova geografia dell'auto: le prospettive del mercato europeo al 2030



Secondo uno studio condotto da ANIASA e Bain & Company, con i dazi USA i brand tedeschi sono quelli più a rischio