

Non solo auto, com'è cambiata la mobilità



Cambiano le abitudini degli italiani, soprattutto i più giovani, come dimostra il 23° Rapporto di **Aniasa**, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio, che attesta un aumento del noleggio a lungo termine, mentre il car sharing si mantiene stabile. Nel nostro Paese questo settore rappresenta il 30% delle immatricolazioni nazionali, con una quota in aumento di veicoli green; il 33% delle nuove vetture elettriche ed il 53% di quelle ibride plug-in, per un totale di 1,3 milioni di veicoli. In particolare il noleggio a breve termine ha registrato nel corso del 2023 una forte crescita: i noleggi sono stati 4,3 milioni (+18%), per un totale di 36 milioni di giornate (+14%). Anche le immatricolazioni sono cresciute (+8%), portando a un significativo sviluppo della flotta complessiva che ha raggiunto le 137mila unità (+12%). A conferma di una domanda turistica (anche estera) in forte aumento, 6 noleggi su 10 avvengono all'interno degli aeroporti. Il noleggio a lungo termine ha proseguito anche nello scorso anno la propria crescita, superando i 10,6 miliardi di euro di fatturato complessivo, e registrando una crescita delle immatricolazioni del 23,6%, per una cifra record di 438mila auto e veicoli commerciali leggeri, 82mila dei quali ibridi "veri" (full o plug-in) o elettrici. Il settore dell'auto condivisa sta vivendo una nuova fase nel nostro Paese. Nel 2023 sono stati effettuati poco meno di 5 milioni di noleggi di vetture in sharing, la metà rispetto ai 10 milioni del pre-pandemia. Resta stabile la flotta a 3.500 vetture, mentre cresce il numero di utenti che negli ultimi 6 mesi ha utilizzato questa formula, 300.000 (+4%). A Roma e Milano si concentra l'80% della flotta complessiva. Da rimarcare l'aumento delle durate dei noleggi (passati da 77 a 95 minuti), un trend che proietta l'offerta del comparto verso formule weekend o pluri-giornaliere. La lotta allo smog nelle città italiane è ancora in salita secondo il nuovo report di Legambiente "Mal Aria di città 2024", nonostante una riduzione dei livelli di inquinanti atmosferici nel 2023, le città faticano ad accelerare il passo verso un miglioramento sostanziale della qualità dell'aria. Secondo Deloitte, entro il 2030 oltre 150 milioni di persone

in tutta Europa abbandoneranno almeno parzialmente l'auto privata negli spostamenti quotidiani. I chilometri percorsi in bici, in trasporto pubblico, monopattino e car sharing passeranno da 0.1 a 5.8 trilioni, con un aumento medio annuale di oltre il 57%. Si calcola che il 70% di tutti gli spostamenti urbani sia inferiore ai 6 chilometri e oltre la metà non superi i 3 chilometri. Uno studio di McKinsey stima che il mercato della micromobilità varrà, nella sola Europa, tra i 200 e 300 miliardi di euro entro il 2030. La situazione in Italia non è delle migliori, siamo maglia nera nell'Ue per metropolitane, tram e ferrovie suburbane. La lunghezza totale delle linee di metropolitane si ferma a poco meno di 256 chilometri totali, lontanissimi dai 680 chilometri del Regno Unito, ma anche da Germania (656,5) e Spagna (615,6). Il totale di chilometri di metropolitane nella nostra Penisola è inferiore, o paragonabile a quello di singole città europee come Madrid (291,3) o Parigi (225,2). Non siamo messi molto meglio per le tranvie, in Italia ce ne sono per una lunghezza di 397,4 chilometri, molto lontano dagli 875 chilometri della Francia e soprattutto dai 2.042,9 chilometri della Germania. Analoga situazione per le ferrovie suburbane: la nostra rete misura 740,6 chilometri mentre sono 2.041,3 quelli della Germania, 1.817,3 chilometri nel Regno Unito e 1.442,7 in Spagna. A cura di Marina Santin

Cambiano le abitudini degli italiani, soprattutto i più giovani, come dimostra il 23° Rapporto di **Aniasa**, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio, che attesta un aumento del

noleggio a lungo termine, mentre il car sharing si mantiene stabile. Nel nostro Paese questo settore rappresenta il 30% delle immatricolazioni nazionali, con una quota in aumento di veicoli green; il 33% delle nuove vetture elettriche ed il 53% di quelle ibride plug-in, per un totale di 1,3 milioni di veicoli.

In particolare il noleggio a breve termine ha registrato nel corso del 2023 una forte crescita: i noleggi sono stati 4,3 milioni (+18%), per un totale di 36 milioni di giornate (+14%). Anche le immatricolazioni sono cresciute (+8%), portando a un significativo sviluppo della flotta complessiva che ha raggiunto le 137mila unità (+12%). A conferma di una domanda turistica (anche estera) in forte aumento, 6 noleggi su 10 avvengono all'interno degli aeroporti. Il noleggio a lungo termine ha proseguito anche nello scorso anno la propria crescita, superando i 10,6 miliardi di euro di fatturato complessivo, e registrando una crescita delle immatricolazioni del 23,6%, per una cifra record di 438mila auto e veicoli commerciali leggeri, 82mila dei quali ibridi "veri" (full o plug-in) o elettrici.

Il settore dell'auto condivisa sta vivendo una nuova fase nel nostro Paese. Nel 2023 sono stati effettuati poco meno di 5 milioni di noleggi di vetture in sharing, la metà rispetto ai 10 milioni del pre-pandemia. Resta stabile la flotta a 3.500 vetture, mentre cresce il numero di utenti che negli ultimi 6 mesi ha utilizzato questa formula, 300.000 (+4%). A Roma e Milano si concentra l'80% della flotta complessiva. Da rimarcare l'aumento delle durate dei noleggi (passati da 77 a 95 minuti), un trend che proietta l'offerta del comparto verso formule weekend o pluri-giornaliere.

La lotta allo smog nelle città italiane è ancora in salita secondo il nuovo report di Legambiente "Mal Aria di città 2024", nonostante una riduzione dei livelli di inquinanti atmosferici nel

2023, le città faticano ad accelerare il passo verso un miglioramento sostanziale della qualità dell'aria. Secondo Deloitte, entro il 2030 oltre 150 milioni di persone in tutta Europa abbandoneranno almeno parzialmente l'auto privata negli spostamenti quotidiani. I chilometri percorsi in bici, in trasporto pubblico, monopattino e car sharing passeranno da 0.1 a 5.8 trilioni, con un aumento medio annuale di oltre il 57%. Si calcola che il 70% di tutti gli spostamenti urbani sia inferiore ai 6 chilometri e oltre la metà non superi i 3 chilometri. Uno studio di McKinsey stima che il mercato della micromobilità varrà, nella sola Europa, tra i 200 e 300 miliardi di euro entro il 2030. La situazione in Italia non è delle migliori, siamo maglia nera nell'Ue per metropolitane, tram e ferrovie suburbane. La lunghezza totale delle linee di metropolitane si ferma a poco meno di 256 chilometri totali, lontanissimi dai 680 chilometri del Regno Unito, ma anche da Germania (656,5) e Spagna (615,6). Il totale di chilometri di metropolitane nella nostra Penisola è inferiore, o paragonabile a quello di singole città europee come Madrid (291,3) o Parigi (225,2).

Non siamo messi molto meglio per le tranvie, in Italia ce ne sono per una lunghezza di 397,4 chilometri, molto lontano dagli 875 chilometri della Francia e soprattutto dai 2.042,9 chilometri della Germania. Analoga situazione per le ferrovie suburbane: la nostra rete misura 740,6 chilometri mentre sono 2.041,3 quelli della Germania, 1.817,3 chilometri nel Regno Unito e 1.442,7 in Spagna.

A cura di Marina Santin

L'analisi. Ecco perchè non bisogna aver paura dell'auto cinese

Cresce la propensione favorevole verso le vetture in arrivo da Pechino che secondo gli analisti copriranno circa il 7% del mercato entro il 2030



BYD è uno dei più importanti marchi cinesi da poco arrivati sul mercato italiano - ANSA

I recenti sviluppi del **mercato dell'auto** a livello globale impongono riflessioni generali, che vanno al di là dei, pur importanti, singoli contesti nazionali, alla luce dei cambiamenti in atto. Cambiamenti documentati dal nuovo studio “Casa e Chiesa nel settore dell'auto”, recentemente presentato in occasione della ventitreesima edizione del **Rapporto ANIASA sui servizi di mobilità**, condotto da **ANIASA** e **Bain & Company**; indagine che ha evidenziato come il settore automotive sia destinato a cambiare molto più di quanto non abbia fatto negli ultimi decenni. Se si guarda al recente passato, infatti, **nel 2019 era l'Europa che tendeva a conquistare la Cina, dove ben il 42% delle auto vendute in quel mercato apparteneva a marchi europei**, contro un ben più modesto 27% di marchi automobilistici cinesi. **Ma già nel 2023, la Cina si è ripresa il suo mercato, arrivando al 43% ottenuto con marchi locali, contro un 32% derivante da marchi europei**. L'arrivo dei brand cinesi sul mercato europeo invece resta un'incognita, con una **quota di mercato del 2% nel 2023** e prevista del **7%** (o anche superiore, in funzione della loro capacità di approdare con modelli di segmento più basso a prezzi competitivi) **entro il 2030**. Non proprio una percentuale che consenta di parlare di

"invasione".

Ma quello che più colpisce, è che **la propensione a considerare positivamente i marchi cinesi appare in aumento**: se nel 2022 era pari al 17%, nel 2023 è salita al 25%, con un aumento di quasi il 50%. Se poi esaminiamo **il percepito in termini di qualità** come motivo di scelta di vetture provenienti da quei mercati, negli stessi anni di riferimento passa dal 28%, già significativo, al 36%. Certo sembrano decisivi anche altri parametri, come **il prezzo** ad esempio, che però scende, negli stessi anni di riferimento, dal 33% al 29%, a dimostrazione che le ragioni economiche non sono più la prima spinta motivazionale. E siamo solamente all'inizio: sui nostri mercati mancano ancora marchi cinesi di peso (uno su tutti: BYD) che praticamente non hanno ancora iniziato una vera e propria offensiva distributiva e commerciale in Europa. Anche se i segnali ci sono tutti, a cominciare dalla volontà di insediare sul nostro continente siti produttivi veri, per scongiurare il pericolo più volte annunciato di dazi sulle importazioni.

Noleggio a breve e lungo termine in salute in Italia: lo dice il 23esimo rapporto ANIASA



ANIASA al Governo: “L’attesa dei nuovi incentivi ha azzerato le immatricolazioni di veicoli green. Va colta l’occasione delle Legge Delega per accelerare la transizione attraverso un adeguato uso della ‘leva fiscale’”.

Il settore del **noleggio** veicoli in Italia continua a registrare una crescita significativa, rappresentando stabilmente il 30% delle immatricolazioni nazionali e mostrando un aumento nella quota di veicoli green. In particolare, il 33% delle nuove vetture elettriche e il 53% delle ibride plug-in immatricolate in Italia sono veicoli a noleggio. Attualmente, la flotta di auto e veicoli commerciali leggeri a noleggio ha raggiunto 1,3 milioni di unità.

Tuttavia, l’attesa degli incentivi annunciati dal Governo ha recentemente rallentato gli ordini e le nuove immatricolazioni. Per favorire una reale transizione ecologica del parco circolante, è necessario che il nostro Paese riveda la fiscalità sull’auto, allineandola agli standard degli altri Paesi europei. Questi sono alcuni dei principali dati e spunti emersi dalla presentazione della 23esima edizione del Rapporto **ANIASA**, l’associazione che all’interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità.

Nel contesto di un mercato dell’auto in graduale ripresa nel 2023 (+19% rispetto al 2022), ma ancora lontano dai livelli **pre-pandemia** (-20% rispetto al 2019), il settore del noleggio veicoli

ha continuato a crescere rapidamente. Il giro d'affari ha raggiunto i 14 miliardi di euro, con una flotta di 1,3 milioni di veicoli in circolazione e un record di immatricolazioni (tra auto e veicoli commerciali leggeri) che ha superato le 525.000 unità, pari a circa il 30% dell'intero mercato italiano e a un valore complessivo di acquisti di 15 miliardi di euro.

Noleggio a breve termine in salute...

Superata la fase post pandemica e la successiva crisi dei chip, il 2023 del noleggio a breve termine ha registrato tutti indicatori in crescita: il fatturato è ormai vicino a 1,5 mld di €, i noleggi sono stati 4,3 milioni (+18%), per un totale di 36 milioni di giornate di noleggio (+14%). Il rent-a-car sta quindi gradualmente recuperando quanto perso negli scorsi anni, anche se rispetto al 2019 manca ancora all'appello quasi 1 cliente su 5.

Anche le immatricolazioni sono cresciute (+8%), portando a un significativo sviluppo della flotta complessiva che ha raggiunto le 137mila unità (+12%). A conferma di una domanda turistica (anche estera) in forte aumento, 6 noleggi su 10 avvengono all'interno degli aeroporti; a fronte di una crescita complessiva, si contrae il canale dei noleggi effettuati tramite intermediari e broker (-3,5%).

...come quello a lungo termine

Il noleggio a lungo termine ha proseguito anche nello scorso anno la propria crescita e penetrazione su aziende e privati, superando i 10,6 mld di € di fatturato complessivo (compreso quello da rivendita dell'usato), 1,2 milioni di veicoli in flotta (+8%) e registrando una crescita delle immatricolazioni del 23,6%, per una cifra record di 438mila auto e veicoli commerciali leggeri, 82mila dei quali ibridi "veri" (full o plug-in) o elettrici. A fine 2023 i servizi del long term hanno raggiunto 254.000 soggetti: 90.000 aziende, 3.000 PA e 161.000 privati (con e senza P.IVA) che hanno scelto di rinunciare all'acquisto dell'auto.

Il car sharing invece decresce

Il settore dell'auto condivisa sta vivendo una nuova fase nel nostro Paese. Nel 2023 sono stati effettuati poco meno di 5 milioni di noleggi di vetture in sharing: -10% vs 2022 e quasi la metà dei circa 10 milioni del pre-pandemia. Resta stabile la flotta a 3.500 vetture, mentre cresce il numero di utenti che negli ultimi 6 mesi ha utilizzato questa formula, 300.000 (+4%).

A Roma e Milano si concentra l'80% della flotta complessiva. Da rimarcare l'aumento delle durate dei noleggi (passati da 77 a 95 minuti), un trend che proietta l'offerta del comparto verso formule weekend o pluri-giornaliere.

Il primo trimestre 2024 del noleggio veicoli

Nel primo trimestre dell'anno in corso, il noleggio ha registrato una nuova crescita che lo ha portato a rappresentare stabilmente la quota di incidenza del 31% sulle immatricolazioni

nazionali. Il noleggio a breve termine, in vista di una stagione estiva che si preannuncia contraddistinta da un'elevata domanda, ha registrato indicatori positivi: fatturato (+7%), numero di noleggi (+5%), flotta (+3,5%).

Boom delle immatricolazioni (+92%), che testimonia l'attesa per la stagione e una ritrovata e più nuova offerta di prodotto. Molto bene anche il lungo termine che ha visto crescere il giro d'affari (+14%) e la flotta (+8%). La nota dolente riguarda però le immatricolazioni, -15%. Un calo prodotto dall'effetto attesa dai nuovi incentivi annunciati a più riprese, già sul finire dello scorso anno, e che tardano ad entrare in vigore, lasciando alla finestra aziende e privati in attesa del rinnovo delle proprie auto.

Noleggio auto: appeal turistico e giro d'affari da 14 miliardi



Lo scorso anno il mercato italiano dell'automobile ha mostrato segnali incoraggianti di ripresa, registrando un **aumento significativo del 19%**. Una boccata d'aria per il settore, comunque ancora distaccato dai livelli pre-pandemici (-300mila vetture, ovvero il 20%, vs 2019) e ancora in cerca di un nuovo equilibrio. Un recente studio condotto da **Aniasa** e **Bain & Company** evidenzia come l'automotive sia **destinato a cambiare** molto più di quanto non abbia fatto negli ultimi decenni. Mentre il canale del **noleggio** raggiunge un nuovo **record storico**, avvicinandosi **ai livelli degli altri Paesi d'Europa**, la **trasformazione** del panorama automobilistico italiano è evidente anche analizzando le preferenze dei consumatori, con una chiara tendenza dal diesel alla benzina. L'arrivo dei **marchi cinesi sul mercato europeo** potrebbe rappresentare un'ulteriore incognita, con una quota di mercato prevista del 7% (o anche superiore, in funzione della capacità dei brand cinesi di approdare con modelli di segmento più basso a prezzi competitivi) entro il 2030, a potenziale discapito soprattutto di Paesi come l'Italia, il Regno Unito e la Francia (importatori netti di auto). Il settore del **noleggio**, secondo il rapporto **Aniasa** recentemente presentato, corre veloce: **14 miliardi di euro di giro d'affari**, **1,3 milioni di veicoli** in circolazione, record di **525mila immatricolazioni**, pari a circa il **30%** dell'intero **mercato italiano**, e a **15 miliardi di euro** di valore complessivo di **acquisti**. "I dati fotografano con chiarezza come sempre più italiani, complice l'**incertezza** relativa all'alimentazione da scegliere e le **limitate capacità di spesa** a fronte di listini in continuo aumento, **preferiscano prendere una vettura a noleggio anziché acquistarla** - ha

commentato il **presidente Aniasa Alberto Viano** -. Una scelta che consente agli automobilisti di scaricare il rischio tecnologico del veicolo sugli operatori di noleggio e di accedere, a **canoni mensili più contenuti**, a **vetture green** altrimenti difficili da comprare. Questo trend, solo rallentato dall'effetto annuncio degli incentivi negli ultimi mesi, è destinato a consolidarsi ulteriormente nei prossimi anni". Superata la fase post pandemica e la successiva crisi dei chip, il rent-a-car sta gradualmente recuperando quanto perso negli scorsi anni, anche se rispetto al 2019 **manca ancora all'appello quasi 1 cliente su 5**. Gli indicatori, però, sono solidi: circa **1,5 miliardi di euro di fatturato**, 4,3 milioni (+18%) di noleggi, per un totale di **36 milioni di giornate di noleggio (+14%)**. Anche le immatricolazioni sono cresciute (+8%), portando a un significativo sviluppo della **flotta complessiva che ha raggiunto le 137mila unità (+12%)**. A conferma di una **domanda turistica anche estera in forte aumento**, **6 noleggi su 10 avvengono all'interno degli aeroporti**. D'altra parte, a fronte di una crescita complessiva, si **contrae** il canale dei noleggi effettuati tramite **intermediari e broker (-3,5%)**. Nel periodo gennaio-marzo 2024, il noleggio a breve termine, in vista di una **stagione estiva che si preannuncia contraddistinta da un'elevata domanda**, ha registrato indicatori positivi: fatturato (+7%), numero di noleggi (+5%), flotta (+3,5%). Boom delle immatricolazioni (+92%), che testimonia l'attesa per la stagione e una ritrovata e più nuova offerta di prodotto. Il rent-a-car ha così registrato una nuova crescita, che lo ha portato a rappresentare stabilmente la **quota di incidenza del 31% sulle immatricolazioni nazionali**. A fine 2023 i servizi del long term hanno raggiunto **254mila soggetti: 90mila aziende, 3mila Pa e 161mila privati** (con e senza partita Iva) che hanno scelto di rinunciare all'acquisto dell'auto. In ottima salute, dunque, il settore, apprezzato da aziende e privati: oltre **10,6 miliardi di euro il fatturato complessivo**, compreso quello da rivendita dell'usato, **1,2 milioni di veicoli in flotta (+8%)**, **immatricolazioni +23,6%**, per una cifra record di **438mila veicoli**, 82mila dei quali ibridi "veri" (full o plug-in) o elettrici. Bene anche il lungo termine in questi primi mesi dell'anno, che ha visto **crescere il giro d'affari (+14%) e la flotta (+8%)**. La nota dolente riguarda però le immatricolazioni, -15%. Un **calo** prodotto dall'effetto attesa dai **nuovi incentivi annunciati a più riprese**, già sul finire dello scorso anno, e che tardano a entrare in vigore, lasciando alla finestra aziende e privati in attesa del rinnovo delle proprie auto. Anche il settore dell'**auto condivisa** sta vivendo una nuova fase nel nostro Paese. Nel 2023 sono stati effettuati poco meno di **5 milioni di noleggi di vetture in sharing: -10% vs 2022** e quasi la metà dei circa 10 milioni del pre-pandemia. Resta stabile la **flotta a 3.500 vetture** mentre cresce il numero di utenti che negli ultimi 6 mesi ha utilizzato questa formula, 300mila (+4%). A **Roma e Milano si concentra l'80% della flotta complessiva**. Da rimarcare l'**aumento delle durate dei noleggi**, passati da 77 a 95 minuti, un trend che proietta l'offerta del comparto verso **formule weekend o pluri-giornaliere**. Il ritardo nell'implementazione degli incentivi del Governo ha **impattato sulle vendite di veicoli elettrificati nel primo trimestre 2024**, con una concentrazione maggiore nel Centro Italia - che supera il Sud sia sulle elettriche sia sulle ibride plug-in - rispetto al Nord. Come già confermato negli anni scorsi, le vetture elettrificate fanno ancora fatica nel canale privati, dove superano di poco il 4%. La quota inferiore nel canale privati dimostra il **ruolo chiave delle flotte e dei noleggi nella diffusione delle alimentazioni più sostenibili** anche per il pubblico di massa. In questo clima di incertezza, infatti, chi **vince è il canale del noleggio**, che tocca un nuovo record storico, con una penetrazione lo scorso anno del 29% sul totale immatricolazioni.**PO**

Il noleggio traina il mercato dell'auto, in ripresa grazie (soprattutto) all'ibrido



Il noleggio dei veicoli piace sempre di più agli italiani, che stanno passando da un modello ancorato alla proprietà dell'auto a formule basate sull'uso.

Cresce il mercato delle auto a **noleggio**, a fronte di una mobilità in **sharing** ancora in sofferenza e di un aumento esponenziale nella vendita dei veicoli **ibridi**. Permangono in Italia criticità sul fronte della **fiscalità** relativa al comparto – ancora non allineata a quella degli altri paesi europei –, mentre i **marchi cinesi** sono destinati a conquistare una quota di mercato di almeno il 7 per cento entro il 2030. A tracciare il quadro è la ventitreesima edizione del rapporto **Aniasa**, l'associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità.

Il noleggio favorisce anche la diffusione di veicoli a basse emissioni

Il noleggio dei veicoli piace sempre di più agli italiani. Il settore ormai rappresenta stabilmente il **30 per cento** delle immatricolazioni, con una quota di mezzi a basse emissioni in costante crescita: il 33 per cento delle nuove vetture elettriche e oltre la metà di quelle ibride plug-in immatricolate nel nostro paese sono a noleggio. Tra auto e veicoli commerciali leggeri, lo scorso anno si è toccato il **record di immatricolazioni** (oltre 525mila) per un giro di affari di 14 miliardi di euro.

googletag.cmd.push(function() { googletag.display('div-gpt-ad-1644590156846-0'); });

I prezzi delle auto elettriche si stanno avvicinando a quelli dei mezzi tradizionali ©Christopher

Furlong/Getty Images

Come spiega il presidente **Aniasa**, **Alberto Viano**, in Italia “sta proseguendo la graduale transizione della mobilità di aziende e privati da un modello ancorato alla proprietà dell’auto a formule basate sull’uso. Auspichiamo che quanto prima siano operativi i nuovi incentivi che vedono anche il noleggio tra i beneficiari al 100 per cento e un potenziale interessante esperimento di noleggio a lungo termine sociale”. Restano infatti alcune **criticità** legate alla fiscalità sull’auto, che nel nostro paese non è allineata a quella delle altre nazioni europee.

Le auto ibride salgono al 43 per cento del totale venduto

Più in generale, il mercato dell’auto è in **ripresa** di 19 punti percentuali rispetto al 2022, ma siamo ancora distanti oltre 20 punti rispetto ai livelli del 2019, prima della crisi legata alla pandemia. In questo quadro, i **modelli ibridi** hanno toccato la quota record del 43 per cento sul totale delle auto vendute, mentre le **vetture full electric** restano ferme al 3 per cento; un dato, questo, che in qualche modo accomuna l’Italia a buona parte dell’Europa: le curve di crescita delle auto elettriche si sono appiattite ovunque, soprattutto in Germania, anche a causa del blocco degli incentivi.

Car sharing, illustrazione stilizzata © IngImage

```
googletag.cmd.push(function() { googletag.display('div-gpt-ad-1644222756844-0'); });
```

Anche la **mobilità condivisa** stenta a riprendersi, sia pur con dei segnali che sembrano proiettarla in una nuova fase. Nel 2023 sono stati effettuati poco meno di 5 milioni di noleggi di vetture in sharing, con un calo del 10 per cento rispetto all’anno precedente e di quasi il 50 per cento rispetto alla fase precedente la pandemia. Di contro, è notevolmente salita la **durata media** dei noleggi (passata dal 77 a 95 minuti), un trend che sembra proiettare l’offerta del comparto verso formule pluri-giornaliere o legate ai weekend.

I marchi cinesi avanzano anche nel mercato europeo

Per il **presidente Aniasa** “l’accelerazione del ricambio del parco circolante nazionale non può che passare da una maggiore diffusione delle forme di mobilità pay-per-use. Per favorire questa transizione va colta l’opportunità offerta dalla legge sulla delega fiscale e dalla prossima legge di bilancio, per riequilibrare finalmente la fiscalità sull’auto aziendale: in Italia su un’auto di costo pari a 30.000 euro le aziende possono ‘scaricare’ 3.615 euro, contro i 25mila della Germania, i 23mila della Spagna e i 18mila di Francia e Regno Unito”.

Nell’ottica dell’associazione, riequilibrare questi valori almeno sulle auto elettriche potrebbe dare una **forte spinta** alla loro diffusione, con circa 500.000 nuove vetture alla spina in tre anni. Anche perché su questo fronte la Cina sta accelerando con decisione: se nel 2019 il 42 per cento delle auto vendute in Cina apparteneva a marchi europei e solo il 27 per cento a brand locali, in soli 4 anni la situazione si è completamente **ribaltata**: i marchi europei sono crollati al 32 per cento, mentre quelli locali sono saliti al 43 per cento. Secondo lo studio,

infine, le Case automobilistiche cinesi acquisiranno entro il 2030 una quota di mercato di almeno il 7 per cento in Europa.

Siamo anche su WhatsApp. Segui il canale ufficiale LifeGate per restare aggiornata, aggiornato sulle ultime notizie e sulle nostre attività.

Quest'opera è distribuita con Licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale - Non opere derivate 4.0 Internazionale.

Auto, proposta congiunta delle associazioni al Governo su Fondo Automotive



Le Associazioni dell'automotive **ANFIA**, **ANIASA**, **Federauto**, **Motus-E** e **UNRAE** hanno avanzato una proposta congiunta al **ministro dell'Economia Giancarlo Giorgetti** per *"mettere il Fondo Automotive al riparo da pericolose distrazioni di risorse e avviare in tempi rapidi una revisione ormai improcrastinabile della fiscalità sulle auto aziendali"*.

La proposta formulata da **ANFIA**, **ANIASA**, **Federauto**, **Motus-E** e **UNRAE** si concentra sulla **revisione della fiscalità delle auto aziendali funzionale all'adozione delle nuove tecnologie** che supportano le imprese nel processo di rinnovo del proprio parco auto e ad accompagnare la diffusione della mobilità sostenibile a zero e basse emissioni in Italia.

Agendo sulle auto aziendali si alimenta anche lo **sviluppo di un mercato dell'usato di qualità**, che avvicina sempre più persone alle nuove tecnologie, e in questo modo contribuisce all'aggiornamento del parco circolante italiano.

ANFIA, **ANIASA**, **Federauto**, **Motus-E** e **UNRAE** ribadiscono la necessità che **le risorse del Fondo Automotive siano ripristinate per il 2025 e fino al 2030 vengano utilizzate esclusivamente per misure destinate al sostegno, alla transizione e allo sviluppo del settore Automotive**.

ANFIA, **ANIASA**, **Federauto**, **Motus-E** e **UNRAE** hanno lanciato l'appello al Governo affinché venga attivato quanto prima un Tavolo con i principali attori della filiera e i ministeri di riferimento, **MASE**, **MEF**, **MIMIT** e **MIT**, che definisce in tempi rapidi una riforma fiscale del

settore e di affrontare con un approccio coordinato, multidisciplinare e pragmatico le principali sfide a cui è chiamata tutta la filiera automotive.

Le associazioni**«Rivedere la fiscalità
sui mezzi aziendali»**

Le associazioni
dell'automotive Anfia,
Aniasa, Federauto, [REDACTED] e
Unrae avanzano una
proposta congiunta per
mettere il Fondo Automotive
al riparo da pericolose
distrazioni di risorse e
avviare in tempi rapidi una
revisione ormai

improcrastinabile della
fiscalità sulle auto aziendali.
La proposta delle
associazioni si concentra
sulla revisione della fiscalità
delle auto aziendali
funzionale all'adozione delle
nuove tecnologie volta a
supportare le imprese nel
processo di rinnovo del
proprio parco auto e ad
accompagnare la diffusione
della mobilità sostenibile a
zero e basse emissioni nel
nostro Paese.

A Verona - L'appello lanciato dalle associazioni

“Più stabilità normativa e un Tavolo col Governo”

» Di fronte alle grandi sfide del futuro, l'ecosistema italiano dell'auto si è presentato più coeso che mai in occasione del panel istituzionale dell'Automotive Dealer Day 2024, teatro di un confronto aperto e costruttivo che ha coinvolto le maggiori associazioni del settore, che hanno avanzato una serie di appunti e proposte condivise, e il ministro dell'Economia Giancarlo Giorgetti.

Troppa incertezza

Negli ultimi anni – hanno sottolineato ANFIA, ANIASA, Federauto, Motus-E e UNRAE, associazioni presenti all'incontro – si è assistito agli effetti di una politica incentivante che ha alimentato una grande incertezza, con il risultato che oggi il mercato auto italiano esprime una discrepanza in termini di mix di alimentazioni rispetto agli altri grandi Paesi europei, dove industria e consumatori beneficiano di una prospettiva

ben definita sul funzionamento delle agevolazioni. In Italia, al contrario, la normativa sull'Ecobonus è stata modificata quattro volte dal 2020 ad oggi e troppo spesso si è assistito ad annunci a cui non è seguita una rapida attuazione delle misure, con i risultati che sono quelli osservati negli ultimi mesi. In un'ottica di maggiore programmazione e chiarezza, mentre si attende ancora la revisione dello schema degli incentivi le associazioni evidenziano l'urgenza di calibrare le politiche incentivanti con una visione almeno di medio periodo, a beneficio di consumatori e industria. Una prima leva su cui poter agire è quella della fiscalità delle auto aziendali, per aggiornare un impianto normativo fermo addirittura agli anni '90.

Le proposte

La proposta si concentra sulla revisione della fiscalità delle auto aziendali funzionale

all'adozione delle nuove tecnologie, volta a supportare le imprese nel processo di rinnovo del proprio parco auto e ad accompagnare la diffusione della mobilità sostenibile a zero e basse emissioni nel nostro Paese. Un punto di particolare rilievo, inoltre, è che agendo sulle auto aziendali si alimenta anche lo sviluppo di un mercato dell'usato di qualità, in grado di avvicinare sempre più persone alle nuove tecnologie, contribuendo in modo significativo all'aggiornamento del parco circolante italiano. L'intervento riguarda le percentuali di deducibilità dei costi di acquisto, di leasing finanziario e di noleggio, riparametrate in incremento in funzione delle emissioni di CO2 e l'innalzamento dell'attuale costo massimo fiscalmente riconosciuto per ogni modalità di acquisizione. I costi della misura risultano estremamente contenuti rispetto ai grandi

benefici che l'iniziativa avrebbe in termini di stimolo alla diffusione della mobilità a zero e basse emissioni e di premialità per imprese e lavoratori che sceglieranno queste tecnologie. Inoltre le associazioni di settore ribadiscono la necessità che le risorse del Fondo Automotive siano ripristinate per il 2025 e, fino al 2030, vengano utilizzate esclusivamente per misure destinate al sostegno, alla transizione e allo sviluppo del settore Automotive. Infine, alla luce dei molteplici dossier aperti che riguardano il comparto, è stato avanzato un appello al Governo, affinché venga attivato quanto prima un Tavolo con i principali attori della filiera e i ministeri di riferimento, in grado di definire in tempi rapidi una riforma fiscale del settore e di affrontare con un approccio coordinato, multidisciplinare e pragmatico le sfide a cui è chiamata tutta la filiera dell'automotive.

Giuseppe Benincasa (Aniasa): «Serve una programmazione per l'intero comparto dopo gli incentivi»



Il noleggio va bene ed è pronto a fare la sua parte nell'interesse dei clienti e della collettività in vista della transizione, ma per fare in modo che questo accada davvero, prima che incentivi, occorre programmazione. Giuseppe Benincasa, direttore generale di **Aniasa**, è da 24 anni in **Aniasa**. Per lui la prima domanda è d'obbligo.

Come vede il meccanismo degli incentivi?

«Secondo me funzioneranno. Il vero punto è che bisognerebbe già pensare al dopo e ad una riforma fiscale strutturale per rinnovare il parco auto e ad una programmazione che tenga conto della tecnologia e dell'impatto ambientale. Le flotte possono recitare un ruolo primario per spingere la transizione precisando che il beneficiario di tutto questo sarebbe il cliente finale e non le società di noleggio».

Guardando ai dati Unrae, l'avanzata delle captive sembra finita. Siamo arrivati ad un equilibrio?

«Sì, secondo me sì. Anche perché anche le captive offrono modelli delle case concorrenti. Secondo me il dato saliente è che si afferma il modello del noleggio a lungo termine come unica alternativa al leasing finanziario e all'acquisto per diversi motivi. Il primo e più importante è l'aumento a dismisura dei valori economici insieme al costo del servizio e di utilizzo del veicolo».

I privati continuano a crescere?

«Ultimamente hanno rallentato un po', ma solo per gli incentivi, così come è accaduto per il resto del mercato. I nostri clienti, siano essi aziende o privati, stanno aspettando per decidere se passare all'ibrido, all'ibrido plug-in o all'elettrico. Stavolta poi il contributo economico è considerevole e, in aggiunta a questo, c'è il fatto che una parte degli incentivi servirà a finanziare anche l'usato, un mercato oggi molto forte».

Che idea si è fatto del noleggio dell'usato?

È un'ottima cosa, tanto che la utilizziamo già in associazione. Le vetture di nuova generazione hanno una vita media superiore, spesso hanno pochi chilometri, sono perfettamente mantenute e tecnologicamente al passo con i tempi. Dunque abbiamo a disposizione anche ibrido, ibrido plug-in ed elettrico ad un costo sensibilmente inferiore, e sono dunque l'ideale per chi altrimenti non potrebbe permetterselo».

E come va il noleggio a breve termine?

«Ha fatto un grande balzo nelle immatricolazioni nel corso del 2023, per due motivi: in primo luogo, è finita la carenza del prodotto; in secondo, c'è stato inflottamento di un gran numero di modelli che erano alla fine del loro ciclo di vita. È stato un win-win: il costruttore si è liberato di un grosso stock e il noleggiatore ha rifatto la propria flotta con modelli di gruppo A e B che costituiscono il 60% delle flotte».

Tra le tendenze, c'è un aumento del downtown...

«È dovuto a due motivi fondamentali. L'aumento dei furgoni e il legame con il trasporto ferroviario. Nel noleggio aeroportuale e turistico vediamo una contrazione della clientela nordamericana, a causa dei conflitti in corso, mentre c'è stata una forte espansione del mercato europeo e di quello sudamericano. C'è un'evoluzione del mercato e nella clientela: molti stranieri hanno regolarizzato la loro posizione e, se devono muoversi, preferiscono il noleggio».

I numeri poi dicono che i noleggi a breve aumentano di numero e si accorciano mentre il car sharing aumenta la lunghezza dei noleggi che coinvolgono i fine settimana. Sembra che i due mondi si mescolino...

«È un fenomeno che osserviamo da un po' di tempo e spiegabile con il fatto che, chi non ha la macchina, trova facile fare tutto con una app accedendo anche alle ZTL. Parliamo dunque di una clientela tipicamente cittadina mentre quella del noleggio tende a muoversi fuori porta. Questi dati sarebbero utilissimi per le amministrazioni locali e per guardare al car sharing come parte del servizio pubblico e non come un'attività imprenditoriale da spremere...»

Perché il settore soffre?

«Perché l'imprenditore che porta avanti il car sharing ha molti problemi. Il principale è che, in media, il 35% delle vetture è fermo per danneggiamenti. E poi c'è il problema tariffario: dati alla mano, siamo in grado di dimostrare che le tariffe per convenzione sono inferiori a quelli delle biciclette e dei monopattini elettrici. C'è bisogno di una piattaforma fiscale specifica che permetta agli operatori di sostenere questo business, altrimenti, come è già successo, si ritirano e il servizio viene sospeso con un danno per tutta la comunità».

Il grimaldello cinese fa leva sull'elettrico. Il più grande mercato auto del pianeta è diventato anche il principale esportatore del mondo



La rivoluzione cinese è giunta fino a noi. Uno dei fattori di maggiore cambiamento nel panorama automotive odierno - che riguarda tanto il segmento delle flotte quanto il mercato privato - è l'arrivo dell'industria cinese in Europa. Secondo i dati dell'Osservatorio Auto e Mobilità della Luiss Business School, nel 2022 le vetture realizzate in Cina e immatricolate in Europa (Ue+Efta+Uk) sono state 455.400 (462.600 nei primi tre trimestri 2023), per una quota di mercato complessiva del 4% (4,8% nel 2023). In Italia le immatricolazioni di vetture realizzate in Cina sono state 39.000 nel 2022 (pari a uno share del 3%), mentre nei primi tre trimestri del 2023 sono salite a 59.400, per uno share del 5%.

Non si tratta di un tentativo di penetrazione poco convinto, come quello dei primi anni 2000 (qualcuno forse ricorderà la breve parabola dei marchi Landwind e Brilliance, terminata sull'onda delle polemiche per la scarsa sicurezza delle auto made in China). L'ultima avanzata del "Dragone asiatico" ha tutto il potenziale per diventare un fenomeno stabile e duraturo, che potrebbe cambiare l'aspetto del mercato europeo per come lo conosciamo oggi. Non è di per sé una novità: negli anni '90 l'Europa ha assistito all'arrivo dei costruttori giapponesi e, in seguito, di quelli sudcoreani, e in entrambi i casi il fenomeno è stato preceduto da allarmismi poi rivelatisi infondati, visto che giapponesi e coreani hanno dato un enorme contributo alla crescita del comparto automobilistico europeo. Eppure, la "lunga marcia" dell'automotive cinese presenta degli aspetti differenti e per molti versi inediti, che comportano una serie di interrogativi sui potenziali risvolti. Anzitutto, per una questione di dimensioni: la Cina è il

principale produttore di autovetture, il primo mercato al mondo e, dal 2023, anche il primo esportatore.

Una “potenza di fuoco” che lo rende il paese con il maggior numero di Case costruttrici (i marchi attivi sono centinaia). In secondo luogo, l’espansione di queste aziende è stata e continua ad essere sostenuta in varie forme dallo stato cinese, che ha ormai individuato l’automotive come un settore strategico per l’interesse nazionale. Ma il dato più dirompente è il netto vantaggio tecnologico nell’elettrico con cui i cinesi si presentano sul mercato europeo, frutto anch’esso di una “scommessa” fatta quindici anni fa da Pechino, oggi rivelatasi lungimirante. Era il 2009 quando il governo individuò i veicoli elettrici come un’opportunità per lo sviluppo di un comparto automobilistico autoctono, indirizzando pesanti investimenti nel settore, con ampio anticipo rispetto alle case europee. Oggi il risultato è sotto gli occhi di tutti: realtà come Byd, Xiaomi, Xpeng, Nio, Geely dettano il passo dell’innovazione nel campo dell’elettrico. Lo stesso Luca De Meo, ceo di Renault e presidente dell’Acea, ha osservato come la Cina abbia “una generazione di vantaggio” sull’auto elettrica. Alle aziende occidentali non rimane che inseguire (con alcune eccezioni, come Tesla), oppure allearsi con il Dragone, sfruttando i vantaggi che ha da offrire in termini di know how e contenimento dei costi di produzione.

Così, la maggior parte delle vetture made in China che arriva in Europa (il 46,4% nei primi tre trimestri 2023, secondo l’Osservatorio della Luiss) sfoggia sul cofano un marchio occidentale, come per la Dacia Spring, la Smart #1, la Cupra Tavascan, ma anche la Tesla Model 3, realizzate in stabilimenti cinesi. L’Europa ha risposto all’arrivo del Dragone annunciando un’inchiesta antidumping sugli aiuti di Pechino al settore automotive, in base alla quale la Commissione UE potrebbe decidere di incrementare i dazi sulle vetture provenienti dalla Cina. Per non farsi trovare impreparati, molti attori asiatici stanno iniziando a vagliare l’ipotesi di produrre in Europa, come Byd che ha ufficializzato una fabbrica in Ungheria, mentre Chery ha raggiunto un accordo con il governo spagnolo. Notizie che per il momento interessano mercati dove i costi di produzione sono più bassi di quelli italiani, anche se il Ministro delle Imprese e del Made in Italy Adolfo Urso ha dichiarato l’esistenza di “un’interlocuzione con Dongfeng”.

Ma l’avanzata del “Celeste Impero” in Europa è solo uno dei tanti aspetti di una sfida che la Cina sta vincendo soprattutto lì dove è più rilevante per il mercato globale, ovvero a casa propria. Se fino al 2019 il 42% delle auto vendute in Cina apparteneva a marchi europei e i brand locali totalizzavano uno share complessivo del 27%, oggi i rapporti di forza si sono invertiti. I costruttori autoctoni, infatti, hanno raggiunto una quota del 43% sul mercato domestico, mentre gli europei sono scesi al 32% (dati provenienti dal rapporto **Aniasa** – Bain & Company 2024). Non è tanto una questione di patriottismo, quanto di mutamento delle aspettative: quello cinese è diventato un mercato “tech-driven”, fatto di consumatori giovani, dall’ampio potere di spesa e particolarmente esigenti in fatto di contenuti tecnologici. Un mercato in cui le Case europee – con alcune eccezioni per i marchi di lusso – hanno perso ormai il fascino dovuto all’heritage e all’immagine, e vengono superate in desiderabilità da brand spesso appena nati. E il Salone di Pechino dello scorso aprile rappresenta un’ottima metafora di tutto ciò: nonostante le novità di Audi, Volkswagen, Mini, Mazda e Toyota, la star indiscussa dell’evento sfoggiava sul cofano il marchio Xiaomi.

Il noleggio a breve e le alimentazioni dividono l'Europa. Nel Continente le quote riservate a comparti specifici sono molto diverse



Unità e frammentazione europea. La prima è un obiettivo da consolidare, la seconda è una realtà purtroppo presente nel tessuto culturale, economico ed industriale del Vecchio Continente. In particolar modo nel settore automobilistico, dove il differente approccio alla mobilità che cambia da parte dei sette maggiori mercati europei – Germania, Regno Unito, Italia, Francia, Spagna, Belgio e Olanda – viene raccontato nel più recente rapporto **Aniasa 2024**. Il report che indica nella sostenibilità dei trasporti un target da raggiungere, ma attraverso una politica industriale e specialmente fiscale condivisa, in modo da allineare una transizione che al giorno d'oggi procede a ritmi diversamente scanditi nelle nazioni europee dove si vendono più automobili. Un esempio sono i dati relativi alle flotte destinate al noleggio a breve termine, come alle alimentazioni scelte dalle aziende che le acquistano per i propri clienti. Un settore in buona salute: il giro d'affari europeo sfiora il miliardo e mezzo di euro, una cifra mai intravista anche prima della pausa Covid.

Ma in un quadro dove i Paesi Top 7 hanno perso circa un quarto delle immatricolazioni dal 2019 al 2023, la situazione appare molto diversificata all'interno dei singoli contesti principalmente a causa dei differenti regimi fiscali e delle differenze salariali. Nell'ultimo anno la ripresa è stata evidente per il noleggio a breve termine nel Regno Unito (+129,2%), Spagna (+37,1%) e Italia (+34%); decisamente più debole nelle nazioni con regimi fiscali più favorevoli dove il noleggio a lungo termine prevale nettamente. Parliamo del Belgio (+22% noleggio breve, contro il +57,2% del lungo termine) e soprattutto dell'Olanda, dove il breve si ferma al

6,1% contro il 33,4% del noleggio lungo.

L'Europa dei Paesi Top 7 è ancora più divisa sulle alimentazioni protagoniste della transizione ecologica: le auto a corrente rappresentano una quota molto rilevante nei Paesi Bassi, Regno Unito, Belgio e Germania, con una crescita che, seppur rallentata, sta comunque proseguendo non senza difficoltà. Mentre negli altri Paesi, in particolare Italia e Spagna, le elettriche rappresentano ancora quote di mercato marginali. Il Belpaese in particolare rimane il fanalino di coda, nonostante la presenza di bonus statali sempre più consistenti, che però rimangono in larga parte non utilizzati.

In Italia è un problema legato a più motivazioni: innanzitutto la scarsa propensione del consumatore (soprattutto privato) ad abbandonare le alimentazioni endotermiche, perché il gap di prezzo con le elettriche è ancora troppo elevato rispetto a una fruibilità di utilizzo nella quale le auto a combustione vincono a mani basse sulle elettriche. Senza considerare che il prezzo dell'energia, in crescita, ha imposto sensibili ritocchi verso l'alto ai costi delle ricariche presso le infrastrutture pubbliche a media o alta velocità. Inoltre, il Governo ha iniziato a valutare di compensare il calo di gettito proveniente dalle accise su benzina e diesel dirottandole sull'elettrico. Rimane aperta anche la questione sulla rete infrastrutturale di ricarica, ancora carente e non commisurata all'autonomia tra un rifornimento e l'altro. Per le flotte aziendali il problema consiste nel costo d'esercizio che per le auto elettriche rimane più elevato rispetto a quello garantito dalle alimentazioni più tradizionali (il diesel in primis). Il tutto da sommare ad una svalutazione molto più rapida che interessa le auto a batteria, i cui valori residui resta ancora ben al di sotto di quello delle altre motorizzazioni.

Nel mix di alimentazioni, in costante evoluzione, le auto a gasolio che sono scese dalle 720.000 unità del 2021 alle 620.000 del 2023. In crescita costante invece i volumi delle auto a benzina: da 825.000 a 995.000, anche se la quota di mercato leggermente calata. In parallelo sono cresciute di molto le mild-hybrid, dalle 360.000 unità targate nei Paesi Top 7 nel 2021 alle 620.000 (17,2%) accumulate nel 2023. Nello stesso periodo le elettriche hanno raddoppiato i volumi: dalle 330.000 unità targate nel 2021 alle oltre 650.000 del 2023. Anche in questo caso l'Italia rappresenta un'eccezione, in cui le elettriche nelle flotte rappresentano appena il 4,9% (ed erano al 6,6% di quota nel 2021), mentre le ibride full e plug-in nel 2023 sono al 15,6% del mercato aziendale

Auto, solo in Italia guida il mercato “privati”. Negli altri sei paesi più importanti d'Europa le vendite alle persone giuridiche sono superiori



L'Italia non si smentisce mai. Quando si parla di automobili riesce sempre (o quasi) a procedere controcorrente. Sia chiaro, non per principio, ma per semplice convenienza. Che il nostro Paese sia piuttosto rigido, fermo nelle sue tradizioni, restio ai cambiamenti culturali, come a quelli tecnologici - salvo poi prenderne possesso e diventare il motore traino della novità che fa tendenza - è una certezza garantita quasi dalla... Costituzione. Ma alla fine soprattutto quando si parla di business, di denaro, l'italiano medio non lo schiodi, non gli fai cambiare idea, gusti, scelte, così facilmente. L'Europa spinge a tutta sull'elettrico pur con la spunta di poderosi incentivi? Da noi, la quota fatica a superare il 4% del mercato. Perché l'italiano da sempre prigioniero delle sue possibilità economiche spesso limitate, rispetto alla stessa fascia di reddito di un altro cittadino del Vecchio Continente, è meno sciocco di quello che si pensa.. E lo convinci solo se gli prospetti l'affare vero, quello reale. Dove se non guadagna, almeno risparmia.

Un dato che emerge con chiarezza dall'ultimo rapporto dell'**ANIASA** (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della sharing mobility e dell'Automotive Digital). Infatti, in un mercato dei sette Paesi Top europei che ha perso dal 2019 al 2023 circa un quarto delle immatricolazioni, la situazione a livello di canali di distribuzione appare molto diversificata nei singoli contesti. Il confronto tra il 2023 e l'annata precedente vede i privati in flessione in Germania e nei Paesi Bassi, stabili nel Regno Unito, in crescita in Belgio, Francia, Italia e Spagna. Nel canale vendite dirette business, invece, tutti i Top 7 sono in crescita, con alcuni

risultati decisamente positivi: UK +46,2%, Belgio +35,1% e Italia +32%.

Il noleggio a lungo termine ha fatto registrare un andamento quasi eccezionale, sempre nel confronto 2022-2023, in Belgio (+57,2%) e nei Paesi Bassi (+34,3%). Ripresa molto evidente per il noleggio a breve termine nel Regno Unito (+129,2%), Spagna (+37,1%) e Italia (+34%). In ambito auto-immatricolazioni, grande balzo in avanti per Italia (+42,8%) e UK (+40,7%). Ma quello che colpisce di più è proprio il rapporto tra vendite privati e quelle a società e leasing. Infatti nel resto d'Europa il rapporto di crescita è decisamente sbilanciato sul fronte delle flotte aziendali a parte, guarda caso, l'Italia.

E la spiegazione ufficiale di un fenomeno del genere è arrivata dalle parole dello stesso Presidente di **ANIASA**, Alberto Viano, che proprio in occasione della presentazione del rapporto, ha auspicato per l'ennesima volta, come già fatto spesso in passato dai Presidenti di UNRAE e ANIFIA, un intervento del Governo anche nell'ottica della transizione in atto: «Per favorire questa transizione - ha spiegato Viano - va colta l'opportunità offerta dalla legge sulla delega fiscale e dalla prossima legge di bilancio per riequilibrare finalmente la fiscalità sull'auto aziendale. In Italia su un'auto di costo pari a 30.000 euro le aziende possono scaricare 3.615 euro, contro i 25mila della Germania, i 23mila della Spagna e i 18mila di Francia e Regno Unito». Cifre impressionanti che spiegano alla perfezione quello sbilancio di percentuali registrato in precedenza. E che potrebbero avere ripercussioni anche per quanto riguarda il ricambio del Parco circolante italiano, il più vecchio d'Europa.

Secondo nostre stime - ha continuato Viano - un graduale riequilibrio verso tali valori, quantomeno sulle nuove vetture elettriche, porterebbe a una significativa diffusione di queste nel parco nazionale (circa 500 mila nuove vetture alla spina in tre anni), con un ritorno sull'investimento per l'Erario del 50%. Senza contare i vantaggi in termini di riduzione delle emissioni inquinanti e di sicurezza sulle nostre strade». Insomma, il refrain è sempre lo stesso. E va avanti da tanti, troppi anni, il che mette davvero a rischio la competitività del nostro Paese in termini di mercato complessivo e di ritorni di contributi fiscali. Ma in un Paese che ancora non ha "sdoganato" incentivi annunciati prima dell'inizio dell'anno, è difficile assumersi la responsabilità di fare previsioni. Anche in questo andiamo rigorosamente controcorrente.

Il grimaldello cinese fa leva sull'elettrico. Il più grande mercato auto del pianeta è diventato anche il principale esportatore del mondo



La rivoluzione cinese è giunta fino a noi. Uno dei fattori di maggiore cambiamento nel panorama automotive odierno - che riguarda tanto il segmento delle flotte quanto il mercato privato - è l'arrivo dell'industria cinese in Europa. Secondo i dati dell'Osservatorio Auto e Mobilità della Luiss Business School, nel 2022 le vetture realizzate in Cina e immatricolate in Europa (Ue+Efta+Uk) sono state 455.400 (462.600 nei primi tre trimestri 2023), per una quota di mercato complessiva del 4% (4,8% nel 2023). In Italia le immatricolazioni di vetture realizzate in Cina sono state 39.000 nel 2022 (pari a uno share del 3%), mentre nei primi tre trimestri del 2023 sono salite a 59.400, per uno share del 5%.

Non si tratta di un tentativo di penetrazione poco convinto, come quello dei primi anni 2000 (qualcuno forse ricorderà la breve parabola dei marchi Landwind e Brilliance, terminata sull'onda delle polemiche per la scarsa sicurezza delle auto made in China). L'ultima avanzata del "Dragone asiatico" ha tutto il potenziale per diventare un fenomeno stabile e duraturo, che potrebbe cambiare l'aspetto del mercato europeo per come lo conosciamo oggi. Non è di per sé una novità: negli anni '90 l'Europa ha assistito all'arrivo dei costruttori giapponesi e, in seguito, di quelli sudcoreani, e in entrambi i casi il fenomeno è stato preceduto da allarmismi poi rivelatisi infondati, visto che giapponesi e coreani hanno dato un enorme contributo alla crescita del comparto automobilistico europeo. Eppure, la "lunga marcia" dell'automotive cinese presenta degli aspetti differenti e per molti versi inediti, che comportano una serie di interrogativi sui potenziali risvolti. Anzitutto, per una questione di dimensioni: la Cina è il

principale produttore di autovetture, il primo mercato al mondo e, dal 2023, anche il primo esportatore.

Una “potenza di fuoco” che lo rende il paese con il maggior numero di Case costruttrici (i marchi attivi sono centinaia). In secondo luogo, l’espansione di queste aziende è stata e continua ad essere sostenuta in varie forme dallo stato cinese, che ha ormai individuato l’automotive come un settore strategico per l’interesse nazionale. Ma il dato più dirompente è il netto vantaggio tecnologico nell’elettrico con cui i cinesi si presentano sul mercato europeo, frutto anch’esso di una “scommessa” fatta quindici anni fa da Pechino, oggi rivelatasi lungimirante. Era il 2009 quando il governo individuò i veicoli elettrici come un’opportunità per lo sviluppo di un comparto automobilistico autoctono, indirizzando pesanti investimenti nel settore, con ampio anticipo rispetto alle case europee. Oggi il risultato è sotto gli occhi di tutti: realtà come Byd, Xiaomi, Xpeng, Nio, Geely dettano il passo dell’innovazione nel campo dell’elettrico. Lo stesso Luca De Meo, ceo di Renault e presidente dell’Acea, ha osservato come la Cina abbia “una generazione di vantaggio” sull’auto elettrica. Alle aziende occidentali non rimane che inseguire (con alcune eccezioni, come Tesla), oppure allearsi con il Dragone, sfruttando i vantaggi che ha da offrire in termini di know how e contenimento dei costi di produzione.

Così, la maggior parte delle vetture made in China che arriva in Europa (il 46,4% nei primi tre trimestri 2023, secondo l’Osservatorio della Luiss) sfoggia sul cofano un marchio occidentale, come per la Dacia Spring, la Smart #1, la Cupra Tavascan, ma anche la Tesla Model 3, realizzate in stabilimenti cinesi. L’Europa ha risposto all’arrivo del Dragone annunciando un’inchiesta antidumping sugli aiuti di Pechino al settore automotive, in base alla quale la Commissione UE potrebbe decidere di incrementare i dazi sulle vetture provenienti dalla Cina. Per non farsi trovare impreparati, molti attori asiatici stanno iniziando a vagliare l’ipotesi di produrre in Europa, come Byd che ha ufficializzato una fabbrica in Ungheria, mentre Chery ha raggiunto un accordo con il governo spagnolo. Notizie che per il momento interessano mercati dove i costi di produzione sono più bassi di quelli italiani, anche se il Ministro delle Imprese e del Made in Italy Adolfo Urso ha dichiarato l’esistenza di “un’interlocuzione con Dongfeng”.

Ma l’avanzata del “Celeste Impero” in Europa è solo uno dei tanti aspetti di una sfida che la Cina sta vincendo soprattutto lì dove è più rilevante per il mercato globale, ovvero a casa propria. Se fino al 2019 il 42% delle auto vendute in Cina apparteneva a marchi europei e i brand locali totalizzavano uno share complessivo del 27%, oggi i rapporti di forza si sono invertiti. I costruttori autoctoni, infatti, hanno raggiunto una quota del 43% sul mercato domestico, mentre gli europei sono scesi al 32% (dati provenienti dal rapporto **Aniasa** – Bain & Company 2024). Non è tanto una questione di patriottismo, quanto di mutamento delle aspettative: quello cinese è diventato un mercato “tech-driven”, fatto di consumatori giovani, dall’ampio potere di spesa e particolarmente esigenti in fatto di contenuti tecnologici. Un mercato in cui le Case europee – con alcune eccezioni per i marchi di lusso – hanno perso ormai il fascino dovuto all’heritage e all’immagine, e vengono superate in desiderabilità da brand spesso appena nati. E il Salone di Pechino dello scorso aprile rappresenta un’ottima metafora di tutto ciò: nonostante le novità di Audi, Volkswagen, Mini, Mazda e Toyota, la star indiscussa dell’evento sfoggiava sul cofano il marchio Xiaomi.

Giuseppe Benincasa (Aniasa): «Serve una programmazione per l'intero comparto dopo gli incentivi»



Il noleggio va bene ed è pronto a fare la sua parte nell'interesse dei clienti e della collettività in vista della transizione, ma per fare in modo che questo accada davvero, prima che incentivi, occorre programmazione. Giuseppe Benincasa, direttore generale di **Aniasa**, è da 24 anni in **Aniasa**. Per lui la prima domanda è d'obbligo.

Come vede il meccanismo degli incentivi?

«Secondo me funzioneranno. Il vero punto è che bisognerebbe già pensare al dopo e ad una riforma fiscale strutturale per rinnovare il parco auto e ad una programmazione che tenga conto della tecnologia e dell'impatto ambientale. Le flotte possono recitare un ruolo primario per spingere la transizione precisando che il beneficiario di tutto questo sarebbe il cliente finale e non le società di noleggio».

Guardando ai dati Unrae, l'avanzata delle captive sembra finita. Siamo arrivati ad un equilibrio?

«Sì, secondo me sì. Anche perché anche le captive offrono modelli delle case concorrenti. Secondo me il dato saliente è che si afferma il modello del noleggio a lungo termine come unica alternativa al leasing finanziario e all'acquisto per diversi motivi. Il primo e più importante è l'aumento a dismisura dei valori economici insieme al costo del servizio e di utilizzo del veicolo».

I privati continuano a crescere?

«Ultimamente hanno rallentato un po', ma solo per gli incentivi, così come è accaduto per il resto del mercato. I nostri clienti, siano essi aziende o privati, stanno aspettando per decidere se passare all'ibrido, all'ibrido plug-in o all'elettrico. Stavolta poi il contributo economico è considerevole e, in aggiunta a questo, c'è il fatto che una parte degli incentivi servirà a finanziare anche l'usato, un mercato oggi molto forte».

Che idea si è fatto del noleggio dell'usato?

È un'ottima cosa, tanto che la utilizziamo già in associazione. Le vetture di nuova generazione hanno una vita media superiore, spesso hanno pochi chilometri, sono perfettamente mantenute e tecnologicamente al passo con i tempi. Dunque abbiamo a disposizione anche ibrido, ibrido plug-in ed elettrico ad un costo sensibilmente inferiore, e sono dunque l'ideale per chi altrimenti non potrebbe permetterselo».

E come va il noleggio a breve termine?

«Ha fatto un grande balzo nelle immatricolazioni nel corso del 2023, per due motivi: in primo luogo, è finita la carenza del prodotto; in secondo, c'è stato inflottamento di un gran numero di modelli che erano alla fine del loro ciclo di vita. È stato un win-win: il costruttore si è liberato di un grosso stock e il noleggiatore ha rifatto la propria flotta con modelli di gruppo A e B che costituiscono il 60% delle flotte».

Tra le tendenze, c'è un aumento del downtown...

«È dovuto a due motivi fondamentali. L'aumento dei furgoni e il legame con il trasporto ferroviario. Nel noleggio aeroportuale e turistico vediamo una contrazione della clientela nordamericana, a causa dei conflitti in corso, mentre c'è stata una forte espansione del mercato europeo e di quello sudamericano. C'è un'evoluzione del mercato e nella clientela: molti stranieri hanno regolarizzato la loro posizione e, se devono muoversi, preferiscono il noleggio».

I numeri poi dicono che i noleggi a breve aumentano di numero e si accorciano mentre il car sharing aumenta la lunghezza dei noleggi che coinvolgono i fine settimana. Sembra che i due mondi si mescolino...

«È un fenomeno che osserviamo da un po' di tempo e spiegabile con il fatto che, chi non ha la macchina, trova facile fare tutto con una app accedendo anche alle ZTL. Parliamo dunque di una clientela tipicamente cittadina mentre quella del noleggio tende a muoversi fuori porta. Questi dati sarebbero utilissimi per le amministrazioni locali e per guardare al car sharing come parte del servizio pubblico e non come un'attività imprenditoriale da spremere...»

Perché il settore soffre?

«Perché l'imprenditore che porta avanti il car sharing ha molti problemi. Il principale è che, in media, il 35% delle vetture è fermo per danneggiamenti. E poi c'è il problema tariffario: dati alla mano, siamo in grado di dimostrare che le tariffe per convenzione sono inferiori a quelli delle biciclette e dei monopattini elettrici. C'è bisogno di una piattaforma fiscale specifica che permetta agli operatori di sostenere questo business, altrimenti, come è già successo, si ritirano e il servizio viene sospeso con un danno per tutta la comunità».

Michele Crisci (Unrae): «No aiuti una tantum, serve politica fiscale. Utile un doppio binario: le vetture ecologiche e il rinnovo del parco»»



Le flotte sono uno strumento fondamentale per diffondere le nuove tecnologie di propulsione e con gli incentivi svolgeranno bene questo ruolo, ma la cosa migliore sarebbe avere una nuova fiscalità e abbandonare definitivamente le politiche stop & go. Non ha dubbi Michele Crisci, presidente dell'UNRAE commentando i dati dell'**ANIASA** alla vigilia dei sostegni governativi che dovrebbero avere anche la funzione di facilitare il rinnovo del nostro parco circolante che è il più anziano d'Europa.

«**Dobbiamo partire dai numeri** – ragiona Crisci – e dal fatto che il 20% del circolante è ante Euro4 e non possiamo sostituirlo con un anno. Inoltre io non lo vedo uno che rottama una Euro2 per comprarsi un elettrica di nuova generazione. Secondo me, le politiche di incentivazione alle nuove tecnologie dovrebbero essere diverse e distinte da quelle per il rinnovo del parco. Occorre individuare, di volta in volta, la fascia da sostituire con incentivi chiari e poi dare un limite oltre il quale non può più circolare».

Gli incentivi comunque, in attesa che partano, sono già decisi. Ne condivide il meccanismo?
«Ci sono indubbiamente dei plus rispetto al passato come il pieno coinvolgimento delle flotte e la dimensione del supporto unitario per l'acquisto di vetture con nuove tecnologie di propulsione che però ha un rovescio: potremo incentivare meno vetture. Mi chiedo se dare oltre 13mila euro sia davvero necessario, ma capisco che non si può avere tutto. Altra

incongruenza è che la soglia massima per le ibride plug-in sia di 45mila euro più IVA e per le più costose elettriche sia invece di 35mila euro più IVA».

Secondo lei stavolta il cavallo berrà?

«Bisognerà vedere quante vetture saranno incentivate. C'è poi un'altra spada di Damocle: il Ministro Urso ha detto che vedremo quante vetture prodotte in Italia saranno incentivate. Io credo che questa sia un'illusione visto lo schema degli incentivi che è basato su CO2 e prezzo. E poi da sempre chiediamo una loro programmazione a medio lungo termine. Se gli incentivi devono essere stop and go è meglio non averli perché distorcono il mercato, invece lo strumento migliore sarebbe una fiscalità nuova per l'automobile. Infine c'è la questione del recente decreto che, per ragioni d'urgenza, toglie 300 milioni al fondo automotive di un miliardo che avremmo dovuto avere ogni anno. Spero che quei soldi ricompaiano».

Come inquadra i dati sulle flotte all'interno dell'intero mercato?

«Riflettono una tendenza di crescita in atto in tutti i mercati, anche se siamo ancora lontani dagli altri. C'è sicuramente anche un dato culturale legato alla proprietà. Il noleggio a lungo termine continua a crescere essenzialmente per due fattori: uno è la propensione all'utilizzo da parte delle aziende e l'altro, soprattutto da parte dei privati, è vedere il noleggio come un modo per mettersi al sicuro da sorprese durante la transizione energetica che stiamo vivendo».

La crescita delle captive degli ultimi sembra si sia fermata nei primi mesi del 2024. Quale sarà l'equilibrio con le finanziarie pure nei prossimi anni?

«Credo che arriveremo a una parità sostanziale. Oltre alle società di noleggio pure ci sono le partnership con le grandi finanziarie che funzionano molto bene e anche le banche si stanno muovendo. Personalmente, credo che avere veicoli e servizi sotto lo stesso ombrello dia più garanzie, ma la concorrenza è un fatto positivo e il cliente può scegliere liberamente».

L'unico canale flotte che fatica ancora è il car sharing e non ci sono segnali di ripresa. Che cosa accadrà?

«Ho sempre pensato che sia una proposta molto interessante e penso che il pay per use implichi offrire un ventaglio di soluzioni di mobilità intorno al brand che rimane, secondo me, il pilastro di tutto perché il cliente ha sempre bisogno di un'auto che sia bella, sicura ed elegante e non solo di servizi. Io vedo bene un car sharing di distretto, basato su una flotta di vetture a disposizione di un gruppo di persone che le condividono. Penso a parcheggi dedicati e penso ai condomini. Credo anche che in futuro ci saranno soluzioni abitative moderne dotate di spazi per lavorare, auto da condividere e colonnine di ricarica».

Auto, solo in Italia guida il mercato “privati”. Negli altri sei paesi più importanti d'Europa le vendite alle persone giuridiche sono superiori



L'Italia non si smentisce mai. Quando si parla di automobili riesce sempre (o quasi) a procedere controcorrente. Sia chiaro, non per principio, ma per semplice convenienza. Che il nostro Paese sia piuttosto rigido, fermo nelle sue tradizioni, restio ai cambiamenti culturali, come a quelli tecnologici - salvo poi prenderne possesso e diventare il motore traino della novità che fa tendenza - è una certezza garantita quasi dalla... Costituzione. Ma alla fine soprattutto quando si parla di business, di denaro, l'italiano medio non lo schiodi, non gli fai cambiare idea, gusti, scelte, così facilmente. L'Europa spinge a tutta sull'elettrico pur con la spunta di poderosi incentivi? Da noi, la quota fatica a superare il 4% del mercato. Perché l'italiano da sempre prigioniero delle sue possibilità economiche spesso limitate, rispetto alla stessa fascia di reddito di un altro cittadino del Vecchio Continente, è meno sciocco di quello che si pensa.. E lo convinci solo se gli prospetti l'affare vero, quello reale. Dove se non guadagna, almeno risparmia.

Un dato che emerge con chiarezza dall'ultimo rapporto dell'**ANIASA** (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della sharing mobility e dell'Automotive Digital). Infatti, in un mercato dei sette Paesi Top europei che ha perso dal 2019 al 2023 circa un quarto delle immatricolazioni, la situazione a livello di canali di distribuzione appare molto diversificata nei singoli contesti. Il confronto tra il 2023 e l'annata precedente vede i privati in flessione in Germania e nei Paesi Bassi, stabili nel Regno Unito, in crescita in Belgio, Francia, Italia e

Spagna. Nel canale vendite dirette business, invece, tutti i Top 7 sono in crescita, con alcuni risultati decisamente positivi: UK +46,2%, Belgio +35,1% e Italia +32%.

Il noleggio a lungo termine ha fatto registrare un andamento quasi eccezionale, sempre nel confronto 2022-2023, in Belgio (+57,2%) e nei Paesi Bassi (+34,3%). Ripresa molto evidente per il noleggio a breve termine nel Regno Unito (+129,2%), Spagna (+37,1%) e Italia (+34%). In ambito auto-immatricolazioni, grande balzo in avanti per Italia (+42,8%) e UK (+40,7%). Ma quello che colpisce di più è proprio il rapporto tra vendite privati e quelle a società e leasing. Infatti nel resto d'Europa il rapporto di crescita è decisamente sbilanciato sul fronte delle flotte aziendali a parte, guarda caso, l'Italia.

E la spiegazione ufficiale di un fenomeno del genere è arrivata dalle parole dello stesso Presidente di **ANIASA**, Alberto Viano, che proprio in occasione della presentazione del rapporto, ha auspicato per l'ennesima volta, come già fatto spesso in passato dai Presidenti di UNRAE e ANIFIA, un intervento del Governo anche nell'ottica della transizione in atto: «Per favorire questa transizione - ha spiegato Viano - va colta l'opportunità offerta dalla legge sulla delega fiscale e dalla prossima legge di bilancio per riequilibrare finalmente la fiscalità sull'auto aziendale. In Italia su un'auto di costo pari a 30.000 euro le aziende possono scaricare 3.615 euro, contro i 25mila della Germania, i 23mila della Spagna e i 18mila di Francia e Regno Unito». Cifre impressionanti che spiegano alla perfezione quello sbilancio di percentuali registrato in precedenza. E che potrebbero avere ripercussioni anche per quanto riguarda il ricambio del Parco circolante italiano, il più vecchio d'Europa.

Secondo nostre stime - ha continuato Viano - un graduale riequilibrio verso tali valori, quantomeno sulle nuove vetture elettriche, porterebbe a una significativa diffusione di queste nel parco nazionale (circa 500 mila nuove vetture alla spina in tre anni), con un ritorno sull'investimento per l'Erario del 50%. Senza contare i vantaggi in termini di riduzione delle emissioni inquinanti e di sicurezza sulle nostre strade». Insomma, il refrain è sempre lo stesso. E va avanti da tanti, troppi anni, il che mette davvero a rischio la competitività del nostro Paese in termini di mercato complessivo e di ritorni di contributi fiscali. Ma in un Paese che ancora non ha "sdoganato" incentivi annunciati prima dell'inizio dell'anno, è difficile assumersi la responsabilità di fare previsioni. Anche in questo andiamo rigorosamente controcorrente.

Ora i veicoli connessi sono oltre un milione. I mezzi con dispositivo di scambio dati delle flotte o in car sharing hanno infranto la barriera



Ora i veicoli connessi sono oltre un milione. I mezzi con dispositivo di scambio dati delle flotte o in car sharing hanno infranto la barriera
di Nicola Desiderio

Un milione di veicoli connessi. Non è una promessa elettorale, ma il traguardo che le flotte in Italia si apprestano a varcare. Secondo il Rapporto **Aniasa** infatti alla fine del 2024 saranno 1.040.000 in mezzi, tra vetture e veicoli commerciali leggeri, presenti nelle flotte a noleggio e in car sharing equipaggiati di dispositivi telematici che permettono lo scambio dei dati. Erano 190mila solo nel 2015 e sono arrivati a 940mila alla fine del 2023, ovvero l'80% di tutto il parco di riferimento, che stanno generando un'enorme mole di dati e informazioni con la previsione che il loro flusso tra il 2018 e il 2025 crescerà da 33 a 175 zetabyte. Un patrimonio creato da 27 miliardi di chilometri all'anno la cui analisi in tempo reale sta già aiutando il mondo dei trasporti a risparmiare tra il 10% e i 20%.

 **Il ruolo della telematica** per l'ottimizzazione di consumi, costi e sicurezza è riconosciuto dagli Accordi di Parigi sul Clima del 2015 e permette di implementare nuovi servizi e la nascita di nuovi business legati alla smart mobility. Tra questi, il cosiddetto Insurtech, ovvero lo sfruttamento dei dati di guida e del veicolo per valutare meglio il rischio assicurativo incentivando i comportamenti di guida più virtuosi e responsabili. Un settore che promette assai bene, tanto che dal 2004 al 2023 gli investimenti delle compagnie assicurative sono passati da 1 a 5 miliardi. C'è dunque un grande potenziale sociale e anche economico,

ampiamente sottoutilizzato però da parte della Pubblica Amministrazione che dovrebbe invece sfruttarlo per governare le dinamiche della mobilità. Questo, insieme a varie carenze legislative, sta rallentando la sperimentazione e l'implementazione di nuove soluzioni.

Il Data Act europeo, in vigore dall'11 gennaio scorso, è già un passo avanti perché sancisce la separazione tra il dato e il bene – dunque il veicolo – identificando nell'utilizzatore il proprietario del dato con l'obiettivo di tutelarlo da pratiche commerciali inique. Diventerà operativo entro 20 mesi e si applicherà ai veicoli e ai servizi connessi in 32 mesi dunque nel 2026. **Aniasa** e altre associazioni di settore premono però per una regolamentazione specifica che riguardi l'automobile e permetta di massimizzare i risultati possibili in termini di mobilità. Serve inoltre definire gli standard operativi per la creazione di un ecosistema digitale della mobilità, grazie all'interoperabilità dei dati lungo tutta la catena del valore. In questo il mondo del noleggio, come dimostrano i numeri, è già protagonista.

Michele Crisci (Unrae): «No aiuti una tantum, serve politica fiscale. Utile un doppio binario: le vetture ecologiche e il rinnovo del parco»»



Le flotte sono uno strumento fondamentale per diffondere le nuove tecnologie di propulsione e con gli incentivi svolgeranno bene questo ruolo, ma la cosa migliore sarebbe avere una nuova fiscalità e abbandonare definitivamente le politiche stop & go. Non ha dubbi Michele Crisci, presidente dell'UNRAE commentando i dati dell'**ANIASA** alla vigilia dei sostegni governativi che dovrebbero avere anche la funzione di facilitare il rinnovo del nostro parco circolante che è il più anziano d'Europa.

«**Dobbiamo partire dai numeri** – ragiona Crisci – e dal fatto che il 20% del circolante è ante Euro4 e non possiamo sostituirlo con un anno. Inoltre io non lo vedo uno che rottama una Euro2 per comprarsi un elettrica di nuova generazione. Secondo me, le politiche di incentivazione alle nuove tecnologie dovrebbero essere diverse e distinte da quelle per il rinnovo del parco. Occorre individuare, di volta in volta, la fascia da sostituire con incentivi chiari e poi dare un limite oltre il quale non può più circolare».

Gli incentivi comunque, in attesa che partano, sono già decisi. Ne condivide il meccanismo?
«Ci sono indubbiamente dei plus rispetto al passato come il pieno coinvolgimento delle flotte e la dimensione del supporto unitario per l'acquisto di vetture con nuove tecnologie di propulsione che però ha un rovescio: potremo incentivare meno vetture. Mi chiedo se dare oltre 13mila euro sia davvero necessario, ma capisco che non si può avere tutto. Altra

incongruenza è che la soglia massima per le ibride plug-in sia di 45mila euro più IVA e per le più costose elettriche sia invece di 35mila euro più IVA».

Secondo lei stavolta il cavallo berrà?

«Bisognerà vedere quante vetture saranno incentivate. C'è poi un'altra spada di Damocle: il Ministro Urso ha detto che vedremo quante vetture prodotte in Italia saranno incentivate. Io credo che questa sia un'illusione visto lo schema degli incentivi che è basato su CO2 e prezzo. E poi da sempre chiediamo una loro programmazione a medio lungo termine. Se gli incentivi devono essere stop and go è meglio non averli perché distorcono il mercato, invece lo strumento migliore sarebbe una fiscalità nuova per l'automobile. Infine c'è la questione del recente decreto che, per ragioni d'urgenza, toglie 300 milioni al fondo automotive di un miliardo che avremmo dovuto avere ogni anno. Spero che quei soldi ricompaiano».

Come inquadra i dati sulle flotte all'interno dell'intero mercato?

«Riflettono una tendenza di crescita in atto in tutti i mercati, anche se siamo ancora lontani dagli altri. C'è sicuramente anche un dato culturale legato alla proprietà. Il noleggio a lungo termine continua a crescere essenzialmente per due fattori: uno è la propensione all'utilizzo da parte delle aziende e l'altro, soprattutto da parte dei privati, è vedere il noleggio come un modo per mettersi al sicuro da sorprese durante la transizione energetica che stiamo vivendo».

La crescita delle captive degli ultimi sembra si sia fermata nei primi mesi del 2024. Quale sarà l'equilibrio con le finanziarie pure nei prossimi anni?

«Credo che arriveremo a una parità sostanziale. Oltre alle società di noleggio pure ci sono le partnership con le grandi finanziarie che funzionano molto bene e anche le banche si stanno muovendo. Personalmente, credo che avere veicoli e servizi sotto lo stesso ombrello dia più garanzie, ma la concorrenza è un fatto positivo e il cliente può scegliere liberamente».

L'unico canale flotte che fatica ancora è il car sharing e non ci sono segnali di ripresa. Che cosa accadrà?

«Ho sempre pensato che sia una proposta molto interessante e penso che il pay per use implichi offrire un ventaglio di soluzioni di mobilità intorno al brand che rimane, secondo me, il pilastro di tutto perché il cliente ha sempre bisogno di un'auto che sia bella, sicura ed elegante e non solo di servizi. Io vedo bene un car sharing di distretto, basato su una flotta di vetture a disposizione di un gruppo di persone che le condividono. Penso a parcheggi dedicati e penso ai condomini. Credo anche che in futuro ci saranno soluzioni abitative moderne dotate di spazi per lavorare, auto da condividere e colonnine di ricarica».

Ora i veicoli connessi sono oltre un milione. I mezzi con dispositivo di scambio dati delle flotte o in car sharing hanno infranto la barriera



Un milione di veicoli connessi. Non è una promessa elettorale, ma il traguardo che le flotte in Italia si apprestano a varcare. Secondo il Rapporto **Aniasa** infatti alla fine del 2024 saranno 1.040.000 in mezzi, tra vetture e veicoli commerciali leggeri, presenti nelle flotte a noleggio e in car sharing equipaggiati di dispositivi telematici che permettono lo scambio dei dati. Erano 190mila solo nel 2015 e sono arrivati a 940mila alla fine del 2023, ovvero l'80% di tutto il parco di riferimento, che stanno generando un'enorme mole di dati e informazioni con la previsione che il loro flusso tra il 2018 e il 2025 crescerà da 33 a 175 zetabyte. Un patrimonio creato da 27 miliardi di chilometri all'anno la cui analisi in tempo reale sta già aiutando il mondo dei trasporti a risparmiare tra il 10% e i 20%.

Il ruolo della telematica per l'ottimizzazione di consumi, costi e sicurezza è riconosciuto dagli Accordi di Parigi sul Clima del 2015 e permette di implementare nuovi servizi e la nascita di nuovi business legati alla smart mobility. Tra questi, il cosiddetto Insurtech, ovvero lo sfruttamento dei dati di guida e del veicolo per valutare meglio il rischio assicurativo incentivando i comportamenti di guida più virtuosi e responsabili. Un settore che promette assai bene, tanto che dal 2004 al 2023 gli investimenti delle compagnie assicurative sono passati da 1 a 5 miliardi. C'è dunque un grande potenziale sociale e anche economico, ampiamente sottoutilizzato però da parte della Pubblica Amministrazione che dovrebbe invece sfruttarlo per governare le dinamiche della mobilità. Questo, insieme a varie carenze legislative, sta rallentando la sperimentazione e l'implementazione di nuove soluzioni.

Il Data Act europeo, in vigore dall'11 gennaio scorso, è già un passo avanti perché sancisce la separazione tra il dato e il bene – dunque il veicolo – identificando nell'utilizzatore il proprietario del dato con l'obiettivo di tutelarlo da pratiche commerciali inique. Diventerà operativo entro 20 mesi e si applicherà ai veicoli e ai servizi connessi in 32 mesi dunque nel 2026. **Aniasa** e altre associazioni di settore premono però per una regolamentazione specifica che riguardi l'automobile e permetta di massimizzare i risultati possibili in termini di mobilità. Serve inoltre definire gli standard operativi per la creazione di un ecosistema digitale della mobilità, grazie all'interoperabilità dei dati lungo tutta la catena del valore. In questo il mondo del noleggio, come dimostrano i numeri, è già protagonista.

Michele Crisci (Unrae): «No aiuti una tantum, serve politica fiscale. Utile un doppio binario: le vetture ecologiche e il rinnovo del parco»»



Michele Crisci (Unrae): «No aiuti una tantum, serve politica fiscale. Utile un doppio binario: le vetture ecologiche e il rinnovo del parco»»
di Nicola Desiderio

Le flotte sono uno strumento fondamentale per diffondere le nuove tecnologie di propulsione e con gli incentivi svolgeranno bene questo ruolo, ma la cosa migliore sarebbe avere una nuova fiscalità e abbandonare definitivamente le politiche stop & go. Non ha dubbi Michele Crisci, presidente dell'UNRAE commentando i dati dell'**ANIASA** alla vigilia dei sostegni governativi che dovrebbero avere anche la funzione di facilitare il rinnovo del nostro parco circolante che è il più anziano d'Europa.

«**Dobbiamo partire dai numeri** – ragiona Crisci – e dal fatto che il 20% del circolante è ante Euro4 e non possiamo sostituirlo con un anno. Inoltre io non lo vedo uno che rottama una Euro2 per comprarsi un elettrica di nuova generazione. Secondo me, le politiche di incentivazione alle nuove tecnologie dovrebbero essere diverse e distinte da quelle per il rinnovo del parco. Occorre individuare, di volta in volta, la fascia da sostituire con incentivi chiari e poi dare un limite oltre il quale non può più circolare».

Gli incentivi comunque, in attesa che partano, sono già decisi. Ne condivide il meccanismo?
«Ci sono indubbiamente dei plus rispetto al passato come il pieno coinvolgimento delle flotte

e la dimensione del supporto unitario per l'acquisto di vetture con nuove tecnologie di propulsione che però ha un rovescio: potremo incentivare meno vetture. Mi chiedo se dare oltre 13mila euro sia davvero necessario, ma capisco che non si può avere tutto. Altra incongruenza è che la soglia massima per le ibride plug-in sia di 45mila euro più IVA e per le più costose elettriche sia invece di 35mila euro più IVA».

Secondo lei stavolta il cavallo berrà?

«Bisognerà vedere quante vetture saranno incentivate. C'è poi un'altra spada di Damocle: il Ministro Urso ha detto che vedremo quante vetture prodotte in Italia saranno incentivate. Io credo che questa sia un'illusione visto lo schema degli incentivi che è basato su CO2 e prezzo. E poi da sempre chiediamo una loro programmazione a medio lungo termine. Se gli incentivi devono essere stop and go è meglio non averli perché distorcono il mercato, invece lo strumento migliore sarebbe una fiscalità nuova per l'automobile. Infine c'è la questione del recente decreto che, per ragioni d'urgenza, toglie 300 milioni al fondo automotive di un miliardo che avremmo dovuto avere ogni anno. Spero che quei soldi ricompaiano».

Come inquadra i dati sulle flotte all'interno dell'intero mercato?

«Riflettono una tendenza di crescita in atto in tutti i mercati, anche se siamo ancora lontani dagli altri. C'è sicuramente anche un dato culturale legato alla proprietà. Il noleggio a lungo termine continua a crescere essenzialmente per due fattori: uno è la propensione all'utilizzo da parte delle aziende e l'altro, soprattutto da parte dei privati, è vedere il noleggio come un modo per mettersi al sicuro da sorprese durante la transizione energetica che stiamo vivendo».

La crescita delle captive degli ultimi sembra si sia fermata nei primi mesi del 2024. Quale sarà l'equilibrio con le finanziarie pure nei prossimi anni?

«Credo che arriveremo a una parità sostanziale. Oltre alle società di noleggio pure ci sono le partnership con le grandi finanziarie che funzionano molto bene e anche le banche si stanno muovendo. Personalmente, credo che avere veicoli e servizi sotto lo stesso ombrello dia più garanzie, ma la concorrenza è un fatto positivo e il cliente può scegliere liberamente».

L'unico canale flotte che fatica ancora è il car sharing e non ci sono segnali di ripresa. Che cosa accadrà?

«Ho sempre pensato che sia una proposta molto interessante e penso che il pay per use implichi offrire un ventaglio di soluzioni di mobilità intorno al brand che rimane, secondo me, il pilastro di tutto perché il cliente ha sempre bisogno di un'auto che sia bella, sicura ed elegante e non solo di servizi. Io vedo bene un car sharing di distretto, basato su una flotta di vetture a disposizione di un gruppo di persone che le condividono. Penso a parcheggi dedicati e penso ai condomini. Credo anche che in futuro ci saranno soluzioni abitative moderne dotate di spazi per lavorare, auto da condividere e colonnine di ricarica».

Giuseppe Benincasa (Aniasa): «Serve una programmazione per l'intero comparto dopo gli incentivi»



Giuseppe Benincasa (Aniasa): «Serve una programmazione per l'intero comparto dopo gli incentivi»

di Nicola Desiderio

Il noleggio va bene ed è pronto a fare la sua parte nell'interesse dei clienti e della collettività in vista della transizione, ma per fare in modo che questo accada davvero, prima che incentivi, occorre programmazione. Giuseppe Benincasa, direttore generale di Aniasa, è da 24 anni in Aniasa. Per lui la prima domanda è d'obbligo.

Come vede il meccanismo degli incentivi?

«Secondo me funzioneranno. Il vero punto è che bisognerebbe già pensare al dopo e ad una riforma fiscale strutturale per rinnovare il parco auto e ad una programmazione che tenga conto della tecnologia e dell'impatto ambientale. Le flotte possono recitare un ruolo primario per spingere la transizione precisando che il beneficiario di tutto questo sarebbe il cliente finale e non le società di noleggio».

Guardando ai dati Unrae, l'avanzata delle captive sembra finita. Siamo arrivati ad un equilibrio?

«Sì, secondo me sì. Anche perché anche le captive offrono modelli delle case concorrenti. Secondo me il dato saliente è che si afferma il modello del noleggio a lungo termine come unica alternativa al leasing finanziario e all'acquisto per diversi motivi. Il primo e più

importante è l'aumento a dismisura dei valori economici insieme al costo del servizio e di utilizzo del veicolo».

I privati continuano a crescere?

«Ultimamente hanno rallentato un po', ma solo per gli incentivi, così come è accaduto per il resto del mercato. I nostri clienti, siano essi aziende o privati, stanno aspettando per decidere se passare all'ibrido, all'ibrido plug-in o all'elettrico. Stavolta poi il contributo economico è considerevole e, in aggiunta a questo, c'è il fatto che una parte degli incentivi servirà a finanziare anche l'usato, un mercato oggi molto forte».

Che idea si è fatto del noleggio dell'usato?

È un'ottima cosa, tanto che la utilizziamo già in associazione. Le vetture di nuova generazione hanno una vita media superiore, spesso hanno pochi chilometri, sono perfettamente mantenute e tecnologicamente al passo con i tempi. Dunque abbiamo a disposizione anche ibrido, ibrido plug-in ed elettrico ad un costo sensibilmente inferiore, e sono dunque l'ideale per chi altrimenti non potrebbe permetterselo».

E come va il noleggio a breve termine?

«Ha fatto un grande balzo nelle immatricolazioni nel corso del 2023, per due motivi: in primo luogo, è finita la carenza del prodotto; in secondo, c'è stato inflottamento di un gran numero di modelli che erano alla fine del loro ciclo di vita. È stato un win-win: il costruttore si è liberato di un grosso stock e il noleggiatore ha rifatto la propria flotta con modelli di gruppo A e B che costituiscono il 60% delle flotte».

Tra le tendenze, c'è un aumento del downtown...

«È dovuto a due motivi fondamentali. L'aumento dei furgoni e il legame con il trasporto ferroviario. Nel noleggio aeroportuale e turistico vediamo una contrazione della clientela nordamericana, a causa dei conflitti in corso, mentre c'è stata una forte espansione del mercato europeo e di quello sudamericano. C'è un'evoluzione del mercato e nella clientela: molti stranieri hanno regolarizzato la loro posizione e, se devono muoversi, preferiscono il noleggio».

I numeri poi dicono che i noleggi a breve aumentano di numero e si accorciano mentre il car sharing aumenta la lunghezza dei noleggi che coinvolgono i fine settimana. Sembra che i due mondi si mescolino...

«È un fenomeno che osserviamo da un po' di tempo e spiegabile con il fatto che, chi non ha la macchina, trova facile fare tutto con una app accedendo anche alle ZTL. Parliamo dunque di una clientela tipicamente cittadina mentre quella del noleggio tende a muoversi fuori porta. Questi dati sarebbero utilissimi per le amministrazioni locali e per guardare al car sharing come parte del servizio pubblico e non come un'attività imprenditoriale da spremere...»

Perché il settore soffre?

«Perché l'imprenditore che porta avanti il car sharing ha molti problemi. Il principale è che, in media, il 35% delle vetture è fermo per danneggiamenti. E poi c'è il problema tariffario: dati alla mano, siamo in grado di dimostrare che le tariffe per convenzione sono inferiori a quelle delle biciclette e dei monopattini elettrici. C'è bisogno di una piattaforma fiscale specifica che

permetta agli operatori di sostenere questo business, altrimenti, come è già successo, si ritirano e il servizio viene sospeso con un danno per tutta la comunità».

Il grimaldello cinese fa leva sull'elettrico. Il più grande mercato auto del pianeta è diventato anche il principale esportatore del mondo



Il grimaldello cinese fa leva sull'elettrico. Il più grande mercato auto del pianeta è diventato anche il principale esportatore del mondo
di Angelo Berchicci

La rivoluzione cinese è giunta fino a noi. Uno dei fattori di maggiore cambiamento nel panorama automotive odierno - che riguarda tanto il segmento delle flotte quanto il mercato privato - è l'arrivo dell'industria cinese in Europa. Secondo i dati dell'Osservatorio Auto e Mobilità della Luiss Business School, nel 2022 le vetture realizzate in Cina e immatricolate in Europa (Ue+Efta+Uk) sono state 455.400 (462.600 nei primi tre trimestri 2023), per una quota di mercato complessiva del 4% (4,8% nel 2023). In Italia le immatricolazioni di vetture realizzate in Cina sono state 39.000 nel 2022 (pari a uno share del 3%), mentre nei primi tre trimestri del 2023 sono salite a 59.400, per uno share del 5%.

Non si tratta di un tentativo di penetrazione poco convinto, come quello dei primi anni 2000 (qualcuno forse ricorderà la breve parabola dei marchi Landwind e Brilliance, terminata sull'onda delle polemiche per la scarsa sicurezza delle auto made in China). L'ultima avanzata del "Dragone asiatico" ha tutto il potenziale per diventare un fenomeno stabile e duraturo, che potrebbe cambiare l'aspetto del mercato europeo per come lo conosciamo oggi. Non è di per sé una novità: negli anni '90 l'Europa ha assistito all'arrivo dei costruttori giapponesi e, in seguito, di quelli sudcoreani, e in entrambi i casi il fenomeno è stato preceduto da allarmismi poi rivelatisi infondati, visto che giapponesi e coreani hanno dato un enorme contributo alla

crescita del comparto automobilistico europeo. Eppure, la “lunga marcia” dell’automotive cinese presenta degli aspetti differenti e per molti versi inediti, che comportano una serie di interrogativi sui potenziali risvolti. Anzitutto, per una questione di dimensioni: la Cina è il principale produttore di autovetture, il primo mercato al mondo e, dal 2023, anche il primo esportatore.

Una “potenza di fuoco” che lo rende il paese con il maggior numero di Case costruttrici (i marchi attivi sono centinaia). In secondo luogo, l’espansione di queste aziende è stata e continua ad essere sostenuta in varie forme dallo stato cinese, che ha ormai individuato l’automotive come un settore strategico per l’interesse nazionale. Ma il dato più dirompente è il netto vantaggio tecnologico nell’elettrico con cui i cinesi si presentano sul mercato europeo, frutto anch’esso di una “scommessa” fatta quindici anni fa da Pechino, oggi rivelatasi lungimirante. Era il 2009 quando il governo individuò i veicoli elettrici come un’opportunità per lo sviluppo di un comparto automobilistico autoctono, indirizzando pesanti investimenti nel settore, con ampio anticipo rispetto alle case europee. Oggi il risultato è sotto gli occhi di tutti: realtà come Byd, Xiaomi, Xpeng, Nio, Geely dettano il passo dell’innovazione nel campo dell’elettrico. Lo stesso Luca De Meo, ceo di Renault e presidente dell’Acea, ha osservato come la Cina abbia “una generazione di vantaggio” sull’auto elettrica. Alle aziende occidentali non rimane che inseguire (con alcune eccezioni, come Tesla), oppure allearsi con il Dragone, sfruttando i vantaggi che ha da offrire in termini di know how e contenimento dei costi di produzione.

Così, la maggior parte delle vetture made in China che arriva in Europa (il 46,4% nei primi tre trimestri 2023, secondo l’Osservatorio della Luiss) sfoggia sul cofano un marchio occidentale, come per la Dacia Spring, la Smart #1, la Cupra Tavascan, ma anche la Tesla Model 3, realizzate in stabilimenti cinesi. L’Europa ha risposto all’arrivo del Dragone annunciando un’inchiesta antidumping sugli aiuti di Pechino al settore automotive, in base alla quale la Commissione UE potrebbe decidere di incrementare i dazi sulle vetture provenienti dalla Cina. Per non farsi trovare impreparati, molti attori asiatici stanno iniziando a vagliare l’ipotesi di produrre in Europa, come Byd che ha ufficializzato una fabbrica in Ungheria, mentre Chery ha raggiunto un accordo con il governo spagnolo. Notizie che per il momento interessano mercati dove i costi di produzione sono più bassi di quelli italiani, anche se il Ministro delle Imprese e del Made in Italy Adolfo Urso ha dichiarato l’esistenza di “un’interlocuzione con Dongfeng”.

Ma l’avanzata del “Celeste Impero” in Europa è solo uno dei tanti aspetti di una sfida che la Cina sta vincendo soprattutto lì dove è più rilevante per il mercato globale, ovvero a casa propria. Se fino al 2019 il 42% delle auto vendute in Cina apparteneva a marchi europei e i brand locali totalizzavano uno share complessivo del 27%, oggi i rapporti di forza si sono invertiti. I costruttori autoctoni, infatti, hanno raggiunto una quota del 43% sul mercato domestico, mentre gli europei sono scesi al 32% (dati provenienti dal rapporto **Aniasa** – Bain & Company 2024). Non è tanto una questione di patriottismo, quanto di mutamento delle aspettative: quello cinese è diventato un mercato “tech-driven”, fatto di consumatori giovani, dall’ampio potere di spesa e particolarmente esigenti in fatto di contenuti tecnologici. Un mercato in cui le Case europee – con alcune eccezioni per i marchi di lusso – hanno perso ormai il fascino dovuto all’heritage e all’immagine, e vengono superate in desiderabilità da

brand spesso appena nati. E il Salone di Pechino dello scorso aprile rappresenta un'ottima metafora di tutto ciò: nonostante le novità di Audi, Volkswagen, Mini, Mazda e Toyota, la star indiscussa dell'evento sfoggiava sul cofano il marchio Xiaomi.

Auto, solo in Italia guida il mercato “privati”. Negli altri sei paesi più importanti d'Europa le vendite alle persone giuridiche sono superiori



Auto, solo in Italia guida il mercato “privati”. Negli altri sei paesi più importanti d'Europa le vendite alle persone giuridiche sono superiori
di Pasquale Di Santillo

L'Italia non si smentisce mai. Quando si parla di automobili riesce sempre (o quasi) a procedere controcorrente. Sia chiaro, non per principio, ma per semplice convenienza. Che il nostro Paese sia piuttosto rigido, fermo nelle sue tradizioni, restio ai cambiamenti culturali, come a quelli tecnologici - salvo poi prenderne possesso e diventare il motore traino della novità che fa tendenza - è una certezza garantita quasi dalla... Costituzione. Ma alla fine soprattutto quando si parla di business, di denaro, l'italiano medio non lo schiodi, non gli fai cambiare idea, gusti, scelte, così facilmente. L'Europa spinge a tutta sull'elettrico pur con la spunta di poderosi incentivi? Da noi, la quota fatica a superare il 4% del mercato. Perché l'italiano da sempre prigioniero delle sue possibilità economiche spesso limitate, rispetto alla stessa fascia di reddito di un altro cittadino del Vecchio Continente, è meno sciocco di quello che si pensa.. E lo convinci solo se gli prospetti l'affare vero, quello reale. Dove se non guadagna, almeno risparmia.

Un dato che emerge con chiarezza dall'ultimo rapporto dell'**ANIASA** (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della sharing mobility e dell'Automotive Digital). Infatti, in un mercato dei sette Paesi Top europei che ha perso dal 2019 al 2023 circa un quarto delle immatricolazioni, la situazione a livello di canali di distribuzione appare molto diversificata nei

singoli contesti. Il confronto tra il 2023 e l'annata precedente vede i privati in flessione in Germania e nei Paesi Bassi, stabili nel Regno Unito, in crescita in Belgio, Francia, Italia e Spagna. Nel canale vendite dirette business, invece, tutti i Top 7 sono in crescita, con alcuni risultati decisamente positivi: UK +46,2%, Belgio +35,1% e Italia +32%.

Il noleggio a lungo termine ha fatto registrare un andamento quasi eccezionale, sempre nel confronto 2022-2023, in Belgio (+57,2%) e nei Paesi Bassi (+34,3%). Ripresa molto evidente per il noleggio a breve termine nel Regno Unito (+129,2%), Spagna (+37,1%) e Italia (+34%). In ambito auto-immatricolazioni, grande balzo in avanti per Italia (+42,8%) e UK (+40,7%). Ma quello che colpisce di più è proprio il rapporto tra vendite privati e quelle a società e leasing. Infatti nel resto d'Europa il rapporto di crescita è decisamente sbilanciato sul fronte delle flotte aziendali a parte, guarda caso, l'Italia.

E la spiegazione ufficiale di un fenomeno del genere è arrivata dalle parole dello stesso Presidente di **ANIASA**, Alberto Viano, che proprio in occasione della presentazione del rapporto, ha auspicato per l'ennesima volta, come già fatto spesso in passato dai Presidenti di UNRAE e ANIFIA, un intervento del Governo anche nell'ottica della transizione in atto: «Per favorire questa transizione - ha spiegato Viano - va colta l'opportunità offerta dalla legge sulla delega fiscale e dalla prossima legge di bilancio per riequilibrare finalmente la fiscalità sull'auto aziendale. In Italia su un'auto di costo pari a 30.000 euro le aziende possono scaricare 3.615 euro, contro i 25mila della Germania, i 23mila della Spagna e i 18mila di Francia e Regno Unito». Cifre impressionanti che spiegano alla perfezione quello sbilancio di percentuali registrato in precedenza. E che potrebbero avere ripercussioni anche per quanto riguarda il ricambio del Parco circolante italiano, il più vecchio d'Europa.

Secondo nostre stime - ha continuato Viano - un graduale riequilibrio verso tali valori, quantomeno sulle nuove vetture elettriche, porterebbe a una significativa diffusione di queste nel parco nazionale (circa 500 mila nuove vetture alla spina in tre anni), con un ritorno sull'investimento per l'Erario del 50%. Senza contare i vantaggi in termini di riduzione delle emissioni inquinanti e di sicurezza sulle nostre strade». Insomma, il refrain è sempre lo stesso. E va avanti da tanti, troppi anni, il che mette davvero a rischio la competitività del nostro Paese in termini di mercato complessivo e di ritorni di contributi fiscali. Ma in un Paese che ancora non ha "sdoganato" incentivi annunciati prima dell'inizio dell'anno, è difficile assumersi la responsabilità di fare previsioni. Anche in questo andiamo rigorosamente controcorrente.

Il noleggio a breve e le alimentazioni dividono l'Europa. Nel Continente le quote riservate a comparti specifici sono molto diverse



Il noleggio a breve e le alimentazioni dividono l'Europa. Nel Continente le quote riservate a comparti specifici sono molto diverse
di Alessandro Pinto

Unità e frammentazione europea. La prima è un obiettivo da consolidare, la seconda è una realtà purtroppo presente nel tessuto culturale, economico ed industriale del Vecchio Continente. In particolar modo nel settore automobilistico, dove il differente approccio alla mobilità che cambia da parte dei sette maggiori mercati europei – Germania, Regno Unito, Italia, Francia, Spagna, Belgio e Olanda - viene raccontato nel più recente rapporto **Aniasa 2024**. Il report che indica nella sostenibilità dei trasporti un target da raggiungere, ma attraverso una politica industriale e specialmente fiscale condivisa, in modo da allineare una transizione che al giorno d'oggi procede a ritmi diversamente scanditi nelle nazioni europee dove si vendono più automobili. Un esempio sono i dati relativi alle flotte destinate al noleggio a breve termine, come alle alimentazioni scelte dalle aziende che le acquistano per i propri clienti. Un settore in buona salute: il giro d'affari europeo sfiora il miliardo e mezzo di euro, una cifra mai intravista anche prima della pausa Covid.

Ma in un quadro dove i Paesi Top 7 hanno perso circa un quarto delle immatricolazioni dal 2019 al 2023, la situazione appare molto diversificata all'interno dei singoli contesti principalmente a causa dei differenti regimi fiscali e delle differenze salariali. Nell'ultimo anno la ripresa è stata evidente per il noleggio a breve termine nel Regno Unito (+129,2%), Spagna

(+37,1%) e Italia (+34%); decisamente più debole nelle nazioni con regimi fiscali più favorevoli dove il noleggio a lungo termine prevale nettamente. Parliamo del Belgio (+22% noleggio breve, contro il +57,2% del lungo termine) e soprattutto dell'Olanda, dove il breve si ferma al 6,1% contro il 33,4% del noleggio lungo.

L'Europa dei Paesi Top 7 è ancora più divisa sulle alimentazioni protagoniste della transizione ecologica: le auto a corrente rappresentano una quota molto rilevante nei Paesi Bassi, Regno Unito, Belgio e Germania, con una crescita che, seppur rallentata, sta comunque proseguendo non senza difficoltà. Mentre negli altri Paesi, in particolare Italia e Spagna, le elettriche rappresentano ancora quote di mercato marginali. Il Belpaese in particolare rimane il fanalino di coda, nonostante la presenza di bonus statali sempre più consistenti, che però rimangono in larga parte non utilizzati.

In Italia è un problema legato a più motivazioni: innanzitutto la scarsa propensione del consumatore (soprattutto privato) ad abbandonare le alimentazioni endotermiche, perché il gap di prezzo con le elettriche è ancora troppo elevato rispetto a una fruibilità di utilizzo nella quale le auto a combustione vincono a mani basse sulle elettriche. Senza considerare che il prezzo dell'energia, in crescita, ha imposto sensibili ritocchi verso l'alto ai costi delle ricariche presso le infrastrutture pubbliche a media o alta velocità. Inoltre, il Governo ha iniziato a valutare di compensare il calo di gettito proveniente dalle accise su benzina e diesel dirottandole sull'elettrico. Rimane aperta anche la questione sulla rete infrastrutturale di ricarica, ancora carente e non commisurata all'autonomia tra un rifornimento e l'altro. Per le flotte aziendali il problema consiste nel costo d'esercizio che per le auto elettriche rimane più elevato rispetto a quello garantito dalle alimentazioni più tradizionali (il diesel in primis). Il tutto da sommare ad una svalutazione molto più rapida che interessa le auto a batteria, i cui valori residui resta ancora ben al di sotto di quello delle altre motorizzazioni.

Nel mix di alimentazioni, in costante evoluzione, le auto a gasolio che sono scese dalle 720.000 unità del 2021 alle 620.000 del 2023. In crescita costante invece i volumi delle auto a benzina: da 825.000 a 995.000, anche se la quota di mercato leggermente calata. In parallelo sono cresciute di molto le mild-hybrid, dalle 360.000 unità targate nei Paesi Top 7 nel 2021 alle 620.000 (17,2%) accumulate nel 2023. Nello stesso periodo le elettriche hanno raddoppiato i volumi: dalle 330.000 unità targate nel 2021 alle oltre 650.000 del 2023. Anche in questo caso l'Italia rappresenta un'eccezione, in cui le elettriche nelle flotte rappresentano appena il 4,9% (ed erano al 6,6% di quota nel 2021), mentre le ibride full e plug-in nel 2023 sono al 15,6% del mercato aziendale

Ora i veicoli connessi sono oltre un milione. I mezzi con dispositivo di scambio dati delle flotte o in car sharing hanno infranto la barriera



Un milione di veicoli connessi. Non è una promessa elettorale, ma il traguardo che le flotte in Italia si apprestano a varcare. Secondo il Rapporto **Aniasa** infatti alla fine del 2024 saranno 1.040.000 in mezzi, tra vetture e veicoli commerciali leggeri, presenti nelle flotte a noleggio e in car sharing equipaggiati di dispositivi telematici che permettono lo scambio dei dati. Erano 190mila solo nel 2015 e sono arrivati a 940mila alla fine del 2023, ovvero l'80% di tutto il parco di riferimento, che stanno generando un'enorme mole di dati e informazioni con la previsione che il loro flusso tra il 2018 e il 2025 crescerà da 33 a 175 zetabyte. Un patrimonio creato da 27 miliardi di chilometri all'anno la cui analisi in tempo reale sta già aiutando il mondo dei trasporti a risparmiare tra il 10% e i 20%.

✖ **Il ruolo della telematica** per l'ottimizzazione di consumi, costi e sicurezza è riconosciuto dagli Accordi di Parigi sul Clima del 2015 e permette di implementare nuovi servizi e la nascita di nuovi business legati alla smart mobility. Tra questi, il cosiddetto Insurtech, ovvero lo sfruttamento dei dati di guida e del veicolo per valutare meglio il rischio assicurativo incentivando i comportamenti di guida più virtuosi e responsabili. Un settore che promette assai bene, tanto che dal 2004 al 2023 gli investimenti delle compagnie assicurative sono passati da 1 a 5 miliardi. C'è dunque un grande potenziale sociale e anche economico, ampiamente sottoutilizzato però da parte della Pubblica Amministrazione che dovrebbe invece sfruttarlo per governare le dinamiche della mobilità. Questo, insieme a varie carenze

legislative, sta rallentando la sperimentazione e l'implementazione di nuove soluzioni.

Il Data Act europeo, in vigore dall'11 gennaio scorso, è già un passo avanti perché sancisce la separazione tra il dato e il bene – dunque il veicolo – identificando nell'utilizzatore il proprietario del dato con l'obiettivo di tutelarlo da pratiche commerciali inique. Diventerà operativo entro 20 mesi e si applicherà ai veicoli e ai servizi connessi in 32 mesi dunque nel 2026. **Aniasa** e altre associazioni di settore premono però per una regolamentazione specifica che riguardi l'automobile e permetta di massimizzare i risultati possibili in termini di mobilità. Serve inoltre definire gli standard operativi per la creazione di un ecosistema digitale della mobilità, grazie all'interoperabilità dei dati lungo tutta la catena del valore. In questo il mondo del noleggio, come dimostrano i numeri, è già protagonista.

Giuseppe Benincasa (Aniasa): «Serve una programmazione per l'intero comparto dopo gli incentivi»



Il noleggio va bene ed è pronto a fare la sua parte nell'interesse dei clienti e della collettività in vista della transizione, ma per fare in modo che questo accada davvero, prima che incentivi, occorre programmazione. Giuseppe Benincasa, direttore generale di **Aniasa**, è da 24 anni in **Aniasa**. Per lui la prima domanda è d'obbligo.

Come vede il meccanismo degli incentivi?

«Secondo me funzioneranno. Il vero punto è che bisognerebbe già pensare al dopo e ad una riforma fiscale strutturale per rinnovare il parco auto e ad una programmazione che tenga conto della tecnologia e dell'impatto ambientale. Le flotte possono recitare un ruolo primario per spingere la transizione precisando che il beneficiario di tutto questo sarebbe il cliente finale e non le società di noleggio».

Guardando ai dati Unrae, l'avanzata delle captive sembra finita. Siamo arrivati ad un equilibrio?

«Sì, secondo me sì. Anche perché anche le captive offrono modelli delle case concorrenti. Secondo me il dato saliente è che si afferma il modello del noleggio a lungo termine come unica alternativa al leasing finanziario e all'acquisto per diversi motivi. Il primo e più importante è l'aumento a dismisura dei valori economici insieme al costo del servizio e di utilizzo del veicolo».

I privati continuano a crescere?

«Ultimamente hanno rallentato un po', ma solo per gli incentivi, così come è accaduto per il resto del mercato. I nostri clienti, siano essi aziende o privati, stanno aspettando per decidere se passare all'ibrido, all'ibrido plug-in o all'elettrico. Stavolta poi il contributo economico è considerevole e, in aggiunta a questo, c'è il fatto che una parte degli incentivi servirà a finanziare anche l'usato, un mercato oggi molto forte».

Che idea si è fatto del noleggio dell'usato?

È un'ottima cosa, tanto che la utilizziamo già in associazione. Le vetture di nuova generazione hanno una vita media superiore, spesso hanno pochi chilometri, sono perfettamente mantenute e tecnologicamente al passo con i tempi. Dunque abbiamo a disposizione anche ibrido, ibrido plug-in ed elettrico ad un costo sensibilmente inferiore, e sono dunque l'ideale per chi altrimenti non potrebbe permetterselo».

E come va il noleggio a breve termine?

«Ha fatto un grande balzo nelle immatricolazioni nel corso del 2023, per due motivi: in primo luogo, è finita la carenza del prodotto; in secondo, c'è stato inflottamento di un gran numero di modelli che erano alla fine del loro ciclo di vita. È stato un win-win: il costruttore si è liberato di un grosso stock e il noleggiatore ha rifatto la propria flotta con modelli di gruppo A e B che costituiscono il 60% delle flotte».

Tra le tendenze, c'è un aumento del downtown...

«È dovuto a due motivi fondamentali. L'aumento dei furgoni e il legame con il trasporto ferroviario. Nel noleggio aeroportuale e turistico vediamo una contrazione della clientela nordamericana, a causa dei conflitti in corso, mentre c'è stata una forte espansione del mercato europeo e di quello sudamericano. C'è un'evoluzione del mercato e nella clientela: molti stranieri hanno regolarizzato la loro posizione e, se devono muoversi, preferiscono il noleggio».

I numeri poi dicono che i noleggi a breve aumentano di numero e si accorciano mentre il car sharing aumenta la lunghezza dei noleggi che coinvolgono i fine settimana. Sembra che i due mondi si mescolino...

«È un fenomeno che osserviamo da un po' di tempo e spiegabile con il fatto che, chi non ha la macchina, trova facile fare tutto con una app accedendo anche alle ZTL. Parliamo dunque di una clientela tipicamente cittadina mentre quella del noleggio tende a muoversi fuori porta. Questi dati sarebbero utilissimi per le amministrazioni locali e per guardare al car sharing come parte del servizio pubblico e non come un'attività imprenditoriale da spremere...»

Perché il settore soffre?

«Perché l'imprenditore che porta avanti il car sharing ha molti problemi. Il principale è che, in media, il 35% delle vetture è fermo per danneggiamenti. E poi c'è il problema tariffario: dati alla mano, siamo in grado di dimostrare che le tariffe per convenzione sono inferiori a quelli delle biciclette e dei monopattini elettrici. C'è bisogno di una piattaforma fiscale specifica che permetta agli operatori di sostenere questo business, altrimenti, come è già successo, si ritirano e il servizio viene sospeso con un danno per tutta la comunità».

Il grimaldello cinese fa leva sull'elettrico. Il più grande mercato auto del pianeta è diventato anche il principale esportatore del mondo



La rivoluzione cinese è giunta fino a noi. Uno dei fattori di maggiore cambiamento nel panorama automotive odierno - che riguarda tanto il segmento delle flotte quanto il mercato privato - è l'arrivo dell'industria cinese in Europa. Secondo i dati dell'Osservatorio Auto e Mobilità della Luiss Business School, nel 2022 le vetture realizzate in Cina e immatricolate in Europa (Ue+Efta+Uk) sono state 455.400 (462.600 nei primi tre trimestri 2023), per una quota di mercato complessiva del 4% (4,8% nel 2023). In Italia le immatricolazioni di vetture realizzate in Cina sono state 39.000 nel 2022 (pari a uno share del 3%), mentre nei primi tre trimestri del 2023 sono salite a 59.400, per uno share del 5%.

Non si tratta di un tentativo di penetrazione poco convinto, come quello dei primi anni 2000 (qualcuno forse ricorderà la breve parabola dei marchi Landwind e Brilliance, terminata sull'onda delle polemiche per la scarsa sicurezza delle auto made in China). L'ultima avanzata del "Dragone asiatico" ha tutto il potenziale per diventare un fenomeno stabile e duraturo, che potrebbe cambiare l'aspetto del mercato europeo per come lo conosciamo oggi. Non è di per sé una novità: negli anni '90 l'Europa ha assistito all'arrivo dei costruttori giapponesi e, in seguito, di quelli sudcoreani, e in entrambi i casi il fenomeno è stato preceduto da allarmismi poi rivelatisi infondati, visto che giapponesi e coreani hanno dato un enorme contributo alla crescita del comparto automobilistico europeo. Eppure, la "lunga marcia" dell'automotive cinese presenta degli aspetti differenti e per molti versi inediti, che comportano una serie di interrogativi sui potenziali risvolti. Anzitutto, per una questione di dimensioni: la Cina è il

principale produttore di autovetture, il primo mercato al mondo e, dal 2023, anche il primo esportatore.

Una “potenza di fuoco” che lo rende il paese con il maggior numero di Case costruttrici (i marchi attivi sono centinaia). In secondo luogo, l’espansione di queste aziende è stata e continua ad essere sostenuta in varie forme dallo stato cinese, che ha ormai individuato l’automotive come un settore strategico per l’interesse nazionale. Ma il dato più dirompente è il netto vantaggio tecnologico nell’elettrico con cui i cinesi si presentano sul mercato europeo, frutto anch’esso di una “scommessa” fatta quindici anni fa da Pechino, oggi rivelatasi lungimirante. Era il 2009 quando il governo individuò i veicoli elettrici come un’opportunità per lo sviluppo di un comparto automobilistico autoctono, indirizzando pesanti investimenti nel settore, con ampio anticipo rispetto alle case europee. Oggi il risultato è sotto gli occhi di tutti: realtà come Byd, Xiaomi, Xpeng, Nio, Geely dettano il passo dell’innovazione nel campo dell’elettrico. Lo stesso Luca De Meo, ceo di Renault e presidente dell’Acea, ha osservato come la Cina abbia “una generazione di vantaggio” sull’auto elettrica. Alle aziende occidentali non rimane che inseguire (con alcune eccezioni, come Tesla), oppure allearsi con il Dragone, sfruttando i vantaggi che ha da offrire in termini di know how e contenimento dei costi di produzione.

Così, la maggior parte delle vetture made in China che arriva in Europa (il 46,4% nei primi tre trimestri 2023, secondo l’Osservatorio della Luiss) sfoggia sul cofano un marchio occidentale, come per la Dacia Spring, la Smart #1, la Cupra Tavascan, ma anche la Tesla Model 3, realizzate in stabilimenti cinesi. L’Europa ha risposto all’arrivo del Dragone annunciando un’inchiesta antidumping sugli aiuti di Pechino al settore automotive, in base alla quale la Commissione UE potrebbe decidere di incrementare i dazi sulle vetture provenienti dalla Cina. Per non farsi trovare impreparati, molti attori asiatici stanno iniziando a vagliare l’ipotesi di produrre in Europa, come Byd che ha ufficializzato una fabbrica in Ungheria, mentre Chery ha raggiunto un accordo con il governo spagnolo. Notizie che per il momento interessano mercati dove i costi di produzione sono più bassi di quelli italiani, anche se il Ministro delle Imprese e del Made in Italy Adolfo Urso ha dichiarato l’esistenza di “un’interlocuzione con Dongfeng”.

Ma l’avanzata del “Celeste Impero” in Europa è solo uno dei tanti aspetti di una sfida che la Cina sta vincendo soprattutto lì dove è più rilevante per il mercato globale, ovvero a casa propria. Se fino al 2019 il 42% delle auto vendute in Cina apparteneva a marchi europei e i brand locali totalizzavano uno share complessivo del 27%, oggi i rapporti di forza si sono invertiti. I costruttori autoctoni, infatti, hanno raggiunto una quota del 43% sul mercato domestico, mentre gli europei sono scesi al 32% (dati provenienti dal rapporto **Aniasa** – Bain & Company 2024). Non è tanto una questione di patriottismo, quanto di mutamento delle aspettative: quello cinese è diventato un mercato “tech-driven”, fatto di consumatori giovani, dall’ampio potere di spesa e particolarmente esigenti in fatto di contenuti tecnologici. Un mercato in cui le Case europee – con alcune eccezioni per i marchi di lusso – hanno perso ormai il fascino dovuto all’heritage e all’immagine, e vengono superate in desiderabilità da brand spesso appena nati. E il Salone di Pechino dello scorso aprile rappresenta un’ottima metafora di tutto ciò: nonostante le novità di Audi, Volkswagen, Mini, Mazda e Toyota, la star indiscussa dell’evento sfoggiava sul cofano il marchio Xiaomi.

Auto, solo in Italia guida il mercato “privati”. Negli altri sei paesi più importanti d'Europa le vendite alle persone giuridiche sono superiori



L'Italia non si smentisce mai. Quando si parla di automobili riesce sempre (o quasi) a procedere controcorrente. Sia chiaro, non per principio, ma per semplice convenienza. Che il nostro Paese sia piuttosto rigido, fermo nelle sue tradizioni, restio ai cambiamenti culturali, come a quelli tecnologici - salvo poi prenderne possesso e diventare il motore traino della novità che fa tendenza - è una certezza garantita quasi dalla... Costituzione. Ma alla fine soprattutto quando si parla di business, di denaro, l'italiano medio non lo schiodi, non gli fai cambiare idea, gusti, scelte, così facilmente. L'Europa spinge a tutta sull'elettrico pur con la spunta di poderosi incentivi? Da noi, la quota fatica a superare il 4% del mercato. Perché l'italiano da sempre prigioniero delle sue possibilità economiche spesso limitate, rispetto alla stessa fascia di reddito di un altro cittadino del Vecchio Continente, è meno sciocco di quello che si pensa.. E lo convinci solo se gli prospetti l'affare vero, quello reale. Dove se non guadagna, almeno risparmia.

Un dato che emerge con chiarezza dall'ultimo rapporto dell'**ANIASA** (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della sharing mobility e dell'Automotive Digital). Infatti, in un mercato dei sette Paesi Top europei che ha perso dal 2019 al 2023 circa un quarto delle immatricolazioni, la situazione a livello di canali di distribuzione appare molto diversificata nei singoli contesti. Il confronto tra il 2023 e l'annata precedente vede i privati in flessione in Germania e nei Paesi Bassi, stabili nel Regno Unito, in crescita in Belgio, Francia, Italia e Spagna. Nel canale vendite dirette business, invece, tutti i Top 7 sono in crescita, con alcuni

risultati decisamente positivi: UK +46,2%, Belgio +35,1% e Italia +32%.

Il noleggio a lungo termine ha fatto registrare un andamento quasi eccezionale, sempre nel confronto 2022-2023, in Belgio (+57,2%) e nei Paesi Bassi (+34,3%). Ripresa molto evidente per il noleggio a breve termine nel Regno Unito (+129,2%), Spagna (+37,1%) e Italia (+34%). In ambito auto-immatricolazioni, grande balzo in avanti per Italia (+42,8%) e UK (+40,7%). Ma quello che colpisce di più è proprio il rapporto tra vendite privati e quelle a società e leasing. Infatti nel resto d'Europa il rapporto di crescita è decisamente sbilanciato sul fronte delle flotte aziendali a parte, guarda caso, l'Italia.

E la spiegazione ufficiale di un fenomeno del genere è arrivata dalle parole dello stesso Presidente di **ANIASA**, Alberto Viano, che proprio in occasione della presentazione del rapporto, ha auspicato per l'ennesima volta, come già fatto spesso in passato dai Presidenti di UNRAE e ANIFIA, un intervento del Governo anche nell'ottica della transizione in atto: «Per favorire questa transizione - ha spiegato Viano - va colta l'opportunità offerta dalla legge sulla delega fiscale e dalla prossima legge di bilancio per riequilibrare finalmente la fiscalità sull'auto aziendale. In Italia su un'auto di costo pari a 30.000 euro le aziende possono scaricare 3.615 euro, contro i 25mila della Germania, i 23mila della Spagna e i 18mila di Francia e Regno Unito». Cifre impressionanti che spiegano alla perfezione quello sbilancio di percentuali registrato in precedenza. E che potrebbero avere ripercussioni anche per quanto riguarda il ricambio del Parco circolante italiano, il più vecchio d'Europa.

Secondo nostre stime - ha continuato Viano - un graduale riequilibrio verso tali valori, quantomeno sulle nuove vetture elettriche, porterebbe a una significativa diffusione di queste nel parco nazionale (circa 500 mila nuove vetture alla spina in tre anni), con un ritorno sull'investimento per l'Erario del 50%. Senza contare i vantaggi in termini di riduzione delle emissioni inquinanti e di sicurezza sulle nostre strade». Insomma, il refrain è sempre lo stesso. E va avanti da tanti, troppi anni, il che mette davvero a rischio la competitività del nostro Paese in termini di mercato complessivo e di ritorni di contributi fiscali. Ma in un Paese che ancora non ha "sdoganato" incentivi annunciati prima dell'inizio dell'anno, è difficile assumersi la responsabilità di fare previsioni. Anche in questo andiamo rigorosamente controcorrente.

Il noleggio a breve e le alimentazioni dividono l'Europa. Nel Continente le quote riservate a comparti specifici sono molto diverse



Unità e frammentazione europea. La prima è un obiettivo da consolidare, la seconda è una realtà purtroppo presente nel tessuto culturale, economico ed industriale del Vecchio Continente. In particolar modo nel settore automobilistico, dove il differente approccio alla mobilità che cambia da parte dei sette maggiori mercati europei – Germania, Regno Unito, Italia, Francia, Spagna, Belgio e Olanda - viene raccontato nel più recente rapporto **Aniasa 2024**. Il report che indica nella sostenibilità dei trasporti un target da raggiungere, ma attraverso una politica industriale e specialmente fiscale condivisa, in modo da allineare una transizione che al giorno d'oggi procede a ritmi diversamente scanditi nelle nazioni europee dove si vendono più automobili. Un esempio sono i dati relativi alle flotte destinate al noleggio a breve termine, come alle alimentazioni scelte dalle aziende che le acquistano per i propri clienti. Un settore in buona salute: il giro d'affari europeo sfiora il miliardo e mezzo di euro, una cifra mai intravista anche prima della pausa Covid.

Ma in un quadro dove i Paesi Top 7 hanno perso circa un quarto delle immatricolazioni dal 2019 al 2023, la situazione appare molto diversificata all'interno dei singoli contesti principalmente a causa dei differenti regimi fiscali e delle differenze salariali. Nell'ultimo anno la ripresa è stata evidente per il noleggio a breve termine nel Regno Unito (+129,2%), Spagna (+37,1%) e Italia (+34%); decisamente più debole nelle nazioni con regimi fiscali più favorevoli dove il noleggio a lungo termine prevale nettamente. Parliamo del Belgio (+22% noleggio breve, contro il +57,2% del lungo termine) e soprattutto dell'Olanda, dove il breve si ferma al

6,1% contro il 33,4% del noleggio lungo.

L'Europa dei Paesi Top 7 è ancora più divisa sulle alimentazioni protagoniste della transizione ecologica: le auto a corrente rappresentano una quota molto rilevante nei Paesi Bassi, Regno Unito, Belgio e Germania, con una crescita che, seppur rallentata, sta comunque proseguendo non senza difficoltà. Mentre negli altri Paesi, in particolare Italia e Spagna, le elettriche rappresentano ancora quote di mercato marginali. Il Belpaese in particolare rimane il fanalino di coda, nonostante la presenza di bonus statali sempre più consistenti, che però rimangono in larga parte non utilizzati.

In Italia è un problema legato a più motivazioni: innanzitutto la scarsa propensione del consumatore (soprattutto privato) ad abbandonare le alimentazioni endotermiche, perché il gap di prezzo con le elettriche è ancora troppo elevato rispetto a una fruibilità di utilizzo nella quale le auto a combustione vincono a mani basse sulle elettriche. Senza considerare che il prezzo dell'energia, in crescita, ha imposto sensibili ritocchi verso l'alto ai costi delle ricariche presso le infrastrutture pubbliche a media o alta velocità. Inoltre, il Governo ha iniziato a valutare di compensare il calo di gettito proveniente dalle accise su benzina e diesel dirottandole sull'elettrico. Rimane aperta anche la questione sulla rete infrastrutturale di ricarica, ancora carente e non commisurata all'autonomia tra un rifornimento e l'altro. Per le flotte aziendali il problema consiste nel costo d'esercizio che per le auto elettriche rimane più elevato rispetto a quello garantito dalle alimentazioni più tradizionali (il diesel in primis). Il tutto da sommare ad una svalutazione molto più rapida che interessa le auto a batteria, i cui valori residui resta ancora ben al di sotto di quello delle altre motorizzazioni.

Nel mix di alimentazioni, in costante evoluzione, le auto a gasolio che sono scese dalle 720.000 unità del 2021 alle 620.000 del 2023. In crescita costante invece i volumi delle auto a benzina: da 825.000 a 995.000, anche se la quota di mercato leggermente calata. In parallelo sono cresciute di molto le mild-hybrid, dalle 360.000 unità targate nei Paesi Top 7 nel 2021 alle 620.000 (17,2%) accumulate nel 2023. Nello stesso periodo le elettriche hanno raddoppiato i volumi: dalle 330.000 unità targate nel 2021 alle oltre 650.000 del 2023. Anche in questo caso l'Italia rappresenta un'eccezione, in cui le elettriche nelle flotte rappresentano appena il 4,9% (ed erano al 6,6% di quota nel 2021), mentre le ibride full e plug-in nel 2023 sono al 15,6% del mercato aziendale

Auto, solo in Italia guida il mercato “privati”. Negli altri sei paesi più importanti d'Europa le vendite alle persone giuridiche sono superiori



L'Italia non si smentisce mai. Quando si parla di automobili riesce sempre (o quasi) a procedere controcorrente. Sia chiaro, non per principio, ma per semplice convenienza. Che il nostro Paese sia piuttosto rigido, fermo nelle sue tradizioni, restio ai cambiamenti culturali, come a quelli tecnologici - salvo poi prenderne possesso e diventare il motore traino della novità che fa tendenza - è una certezza garantita quasi dalla... Costituzione. Ma alla fine soprattutto quando si parla di business, di denaro, l'italiano medio non lo schiodi, non gli fai cambiare idea, gusti, scelte, così facilmente. L'Europa spinge a tutta sull'elettrico pur con la spunta di poderosi incentivi? Da noi, la quota fatica a superare il 4% del mercato. Perché l'italiano da sempre prigioniero delle sue possibilità economiche spesso limitate, rispetto alla stessa fascia di reddito di un altro cittadino del Vecchio Continente, è meno sciocco di quello che si pensa.. E lo convinci solo se gli prospetti l'affare vero, quello reale. Dove se non guadagna, almeno risparmia.

Un dato che emerge con chiarezza dall'ultimo rapporto dell'**ANIASA** (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della sharing mobility e dell'Automotive Digital). Infatti, in un mercato dei sette Paesi Top europei che ha perso dal 2019 al 2023 circa un quarto delle immatricolazioni, la situazione a livello di canali di distribuzione appare molto diversificata nei singoli contesti. Il confronto tra il 2023 e l'annata precedente vede i privati in flessione in Germania e nei Paesi Bassi, stabili nel Regno Unito, in crescita in Belgio, Francia, Italia e Spagna. Nel canale vendite dirette business, invece, tutti i Top 7 sono in crescita, con alcuni

risultati decisamente positivi: UK +46,2%, Belgio +35,1% e Italia +32%.

Il noleggio a lungo termine ha fatto registrare un andamento quasi eccezionale, sempre nel confronto 2022-2023, in Belgio (+57,2%) e nei Paesi Bassi (+34,3%). Ripresa molto evidente per il noleggio a breve termine nel Regno Unito (+129,2%), Spagna (+37,1%) e Italia (+34%). In ambito auto-immatricolazioni, grande balzo in avanti per Italia (+42,8%) e UK (+40,7%). Ma quello che colpisce di più è proprio il rapporto tra vendite privati e quelle a società e leasing. Infatti nel resto d'Europa il rapporto di crescita è decisamente sbilanciato sul fronte delle flotte aziendali a parte, guarda caso, l'Italia.

E la spiegazione ufficiale di un fenomeno del genere è arrivata dalle parole dello stesso Presidente di **ANIASA**, Alberto Viano, che proprio in occasione della presentazione del rapporto, ha auspicato per l'ennesima volta, come già fatto spesso in passato dai Presidenti di UNRAE e ANIFIA, un intervento del Governo anche nell'ottica della transizione in atto: «Per favorire questa transizione - ha spiegato Viano - va colta l'opportunità offerta dalla legge sulla delega fiscale e dalla prossima legge di bilancio per riequilibrare finalmente la fiscalità sull'auto aziendale. In Italia su un'auto di costo pari a 30.000 euro le aziende possono scaricare 3.615 euro, contro i 25mila della Germania, i 23mila della Spagna e i 18mila di Francia e Regno Unito». Cifre impressionanti che spiegano alla perfezione quello sbilancio di percentuali registrato in precedenza. E che potrebbero avere ripercussioni anche per quanto riguarda il ricambio del Parco circolante italiano, il più vecchio d'Europa.

Secondo nostre stime - ha continuato Viano - un graduale riequilibrio verso tali valori, quantomeno sulle nuove vetture elettriche, porterebbe a una significativa diffusione di queste nel parco nazionale (circa 500 mila nuove vetture alla spina in tre anni), con un ritorno sull'investimento per l'Erario del 50%. Senza contare i vantaggi in termini di riduzione delle emissioni inquinanti e di sicurezza sulle nostre strade». Insomma, il refrain è sempre lo stesso. E va avanti da tanti, troppi anni, il che mette davvero a rischio la competitività del nostro Paese in termini di mercato complessivo e di ritorni di contributi fiscali. Ma in un Paese che ancora non ha "sdoganato" incentivi annunciati prima dell'inizio dell'anno, è difficile assumersi la responsabilità di fare previsioni. Anche in questo andiamo rigorosamente controcorrente.

Il noleggio a breve e le alimentazioni dividono l'Europa. Nel Continente le quote riservate a comparti specifici sono molto diverse



Unità e frammentazione europea. La prima è un obiettivo da consolidare, la seconda è una realtà purtroppo presente nel tessuto culturale, economico ed industriale del Vecchio Continente. In particolar modo nel settore automobilistico, dove il differente approccio alla mobilità che cambia da parte dei sette maggiori mercati europei – Germania, Regno Unito, Italia, Francia, Spagna, Belgio e Olanda - viene raccontato nel più recente rapporto **Aniasa 2024**. Il report che indica nella sostenibilità dei trasporti un target da raggiungere, ma attraverso una politica industriale e specialmente fiscale condivisa, in modo da allineare una transizione che al giorno d'oggi procede a ritmi diversamente scanditi nelle nazioni europee dove si vendono più automobili. Un esempio sono i dati relativi alle flotte destinate al noleggio a breve termine, come alle alimentazioni scelte dalle aziende che le acquistano per i propri clienti. Un settore in buona salute: il giro d'affari europeo sfiora il miliardo e mezzo di euro, una cifra mai intravista anche prima della pausa Covid.

Ma in un quadro dove i Paesi Top 7 hanno perso circa un quarto delle immatricolazioni dal 2019 al 2023, la situazione appare molto diversificata all'interno dei singoli contesti principalmente a causa dei differenti regimi fiscali e delle differenze salariali. Nell'ultimo anno la ripresa è stata evidente per il noleggio a breve termine nel Regno Unito (+129,2%), Spagna (+37,1%) e Italia (+34%); decisamente più debole nelle nazioni con regimi fiscali più favorevoli dove il noleggio a lungo termine prevale nettamente. Parliamo del Belgio (+22% noleggio breve, contro il +57,2% del lungo termine) e soprattutto dell'Olanda, dove il breve si ferma al

6,1% contro il 33,4% del noleggio lungo.

L'Europa dei Paesi Top 7 è ancora più divisa sulle alimentazioni protagoniste della transizione ecologica: le auto a corrente rappresentano una quota molto rilevante nei Paesi Bassi, Regno Unito, Belgio e Germania, con una crescita che, seppur rallentata, sta comunque proseguendo non senza difficoltà. Mentre negli altri Paesi, in particolare Italia e Spagna, le elettriche rappresentano ancora quote di mercato marginali. Il Belpaese in particolare rimane il fanalino di coda, nonostante la presenza di bonus statali sempre più consistenti, che però rimangono in larga parte non utilizzati.

In Italia è un problema legato a più motivazioni: innanzitutto la scarsa propensione del consumatore (soprattutto privato) ad abbandonare le alimentazioni endotermiche, perché il gap di prezzo con le elettriche è ancora troppo elevato rispetto a una fruibilità di utilizzo nella quale le auto a combustione vincono a mani basse sulle elettriche. Senza considerare che il prezzo dell'energia, in crescita, ha imposto sensibili ritocchi verso l'alto ai costi delle ricariche presso le infrastrutture pubbliche a media o alta velocità. Inoltre, il Governo ha iniziato a valutare di compensare il calo di gettito proveniente dalle accise su benzina e diesel dirottandole sull'elettrico. Rimane aperta anche la questione sulla rete infrastrutturale di ricarica, ancora carente e non commisurata all'autonomia tra un rifornimento e l'altro. Per le flotte aziendali il problema consiste nel costo d'esercizio che per le auto elettriche rimane più elevato rispetto a quello garantito dalle alimentazioni più tradizionali (il diesel in primis). Il tutto da sommare ad una svalutazione molto più rapida che interessa le auto a batteria, i cui valori residui resta ancora ben al di sotto di quello delle altre motorizzazioni.

Nel mix di alimentazioni, in costante evoluzione, le auto a gasolio che sono scese dalle 720.000 unità del 2021 alle 620.000 del 2023. In crescita costante invece i volumi delle auto a benzina: da 825.000 a 995.000, anche se la quota di mercato leggermente calata. In parallelo sono cresciute di molto le mild-hybrid, dalle 360.000 unità targate nei Paesi Top 7 nel 2021 alle 620.000 (17,2%) accumulate nel 2023. Nello stesso periodo le elettriche hanno raddoppiato i volumi: dalle 330.000 unità targate nel 2021 alle oltre 650.000 del 2023. Anche in questo caso l'Italia rappresenta un'eccezione, in cui le elettriche nelle flotte rappresentano appena il 4,9% (ed erano al 6,6% di quota nel 2021), mentre le ibride full e plug-in nel 2023 sono al 15,6% del mercato aziendale

Ora i veicoli connessi sono oltre un milione. I mezzi con dispositivo di scambio dati delle flotte o in car sharing hanno infranto la barriera



Un milione di veicoli connessi. Non è una promessa elettorale, ma il traguardo che le flotte in Italia si apprestano a varcare. Secondo il Rapporto **Aniasa** infatti alla fine del 2024 saranno 1.040.000 in mezzi, tra vetture e veicoli commerciali leggeri, presenti nelle flotte a noleggio e in car sharing equipaggiati di dispositivi telematici che permettono lo scambio dei dati. Erano 190mila solo nel 2015 e sono arrivati a 940mila alla fine del 2023, ovvero l'80% di tutto il parco di riferimento, che stanno generando un'enorme mole di dati e informazioni con la previsione che il loro flusso tra il 2018 e il 2025 crescerà da 33 a 175 zetabyte. Un patrimonio creato da 27 miliardi di chilometri all'anno la cui analisi in tempo reale sta già aiutando il mondo dei trasporti a risparmiare tra il 10% e i 20%.

 **Il ruolo della telematica** per l'ottimizzazione di consumi, costi e sicurezza è riconosciuto dagli Accordi di Parigi sul Clima del 2015 e permette di implementare nuovi servizi e la nascita di nuovi business legati alla smart mobility. Tra questi, il cosiddetto Insurtech, ovvero lo sfruttamento dei dati di guida e del veicolo per valutare meglio il rischio assicurativo incentivando i comportamenti di guida più virtuosi e responsabili. Un settore che promette assai bene, tanto che dal 2004 al 2023 gli investimenti delle compagnie assicurative sono passati da 1 a 5 miliardi. C'è dunque un grande potenziale sociale e anche economico, ampiamente sottoutilizzato però da parte della Pubblica Amministrazione che dovrebbe invece sfruttarlo per governare le dinamiche della mobilità. Questo, insieme a varie carenze legislative, sta rallentando la sperimentazione e l'implementazione di nuove soluzioni.

Il Data Act europeo, in vigore dall'11 gennaio scorso, è già un passo avanti perché sancisce la separazione tra il dato e il bene – dunque il veicolo – identificando nell'utilizzatore il proprietario del dato con l'obiettivo di tutelarlo da pratiche commerciali inique. Diventerà operativo entro 20 mesi e si applicherà ai veicoli e ai servizi connessi in 32 mesi dunque nel 2026. **Aniasa** e altre associazioni di settore premono però per una regolamentazione specifica che riguardi l'automobile e permetta di massimizzare i risultati possibili in termini di mobilità. Serve inoltre definire gli standard operativi per la creazione di un ecosistema digitale della mobilità, grazie all'interoperabilità dei dati lungo tutta la catena del valore. In questo il mondo del noleggio, come dimostrano i numeri, è già protagonista.

Noleggio auto breve o a lungo termine



Guida al noleggio auto a breve e lungo termine. Costi, flessibilità, varietà di veicoli disponibili e servizi aggiuntivi offerti. Consigli pratici su come scegliere la soluzione migliore, tenendo conto delle necessità specifiche e del budget personale

Il noleggio auto è una **soluzione versatile** per soddisfare esigenze di mobilità diverse. Oggi comprende la possibilità di disporre un mezzo a lungo e breve termine per percorrenze di ogni tipo, sia che tu abbia bisogno di un veicolo per pochi giorni o per diversi mesi. Noleggiare a lungo termine può essere una scelta alternativa all'acquisto di una automobile nuova o usata e influenzare significativamente la tua esperienza e il tuo portafoglio.

I costi di mantenimento delle automobili sempre più alti e per norme anti inquinamento che vietano l'ingresso ai centri storici alle auto diesel favoriscono il noleggio auto. Oltre all'uso nella vita quotidiana, si possono noleggiare anche furgoni e camion per un trasloco oppure macchine e motocicli per una vacanza o un autista per la festa di matrimonio. In questo articolo, esploreremo le differenze, i vantaggi e gli svantaggi di tutte le opzioni disponibili.

Indice

- Perchè noleggiare un auto?
- Noleggio a breve termine
- Noleggiare a lungo termine
- Vantaggi del noleggio auto
- Agenzie di noleggio auto

Perchè noleggiare un'auto?

Il noleggio auto è una **soluzione pratica e flessibile** per soddisfare varie esigenze di mobilità. Che tu stia pianificando una vacanza, abbia bisogno di un veicolo sostitutivo mentre il tuo è in riparazione, o stia considerando un'auto per motivi aziendali, noleggiare offre numerosi vantaggi. Permette di scegliere tra una vasta gamma di modelli, evitare i costi di proprietà come manutenzione e assicurazione, e godere di tariffe personalizzate in base alla durata del noleggio, rende questa opzione sempre più popolare.

Il noleggio auto permette di adattarsi rapidamente ai **cambiamenti di programma** o alle esigenze temporanee senza gli impegni a lungo termine associati all'acquisto di un veicolo. Ciò non toglie che, secondo una indagine realizzata da Bva-doxa, il 90% delle persone oggi vuole ancora avere una macchina di proprietà, da usare nei lunghi viaggi (79%) o in città (72%). L'auto di famiglia però convive con altre formule di mobilità.

Car sharing, mezzi pubblici, bici e monopattini non rappresentano solo una alternativa, ma una **ulteriore possibilità**, da utilizzare a seconda della convenienza e della comodità. La consapevolezza sui temi ambientali farà in modo che la diversificazione della mobilità si accentuerà in futuro, facendo calare il desiderio di possesso dell'auto. Noleggiare un'auto sarà sempre più diffuso; il mercato dovrà adeguarsi e anche le assicurazioni dovranno proporre sempre più polizze legate alla persona più che al mezzo guidato.

Noleggio a breve termine

Quando si parla di noleggio auto, è fondamentale capire le differenze tra il **noleggiare a breve e a lungo termine**. La prima formula è solitamente definita come un periodo che va da un giorno a un mese. Questa opzione è ideale per chi ha bisogno di un'auto per un breve periodo, come per una vacanza, un viaggio di lavoro, una situazione temporanea in cui la propria auto non è disponibile, oppure un furgone per fare traslochi o spostare oggetti ingombranti.

Il **noleggio auto a breve termine** offre una serie di vantaggi specifici. In primo luogo, la flessibilità. Puoi noleggiare un'auto solo per il tempo che ti serve, senza doverti preoccupare di impegni a lungo termine. Questo è particolarmente utile per viaggi improvvisi o per situazioni in cui hai bisogno di un veicolo solo per pochi giorni. Un altro vantaggio significativo è la possibilità di scegliere tra una vasta gamma di veicoli dalle piccole utilitarie ai SUV.

Molte agenzie offrono **opzioni di upgrade e extra** come seggiolini per bambini e copertura assicurativa aggiuntiva, rendendo l'esperienza semplice. Il noleggio a breve termine è anche una scelta conveniente per chi non vuole affrontare i costi di proprietà di un'auto, come assicurazione, manutenzione e ammortamento. Paghi solo per il tempo in cui utilizzi il veicolo, senza doverti preoccupare di spese aggiuntive a lungo termine.

Noleggiare a lungo termine

Il **noleggio a lungo termine** è pensato per chi necessita di un'auto per un periodo più esteso,

che va da alcuni mesi fino a qualche anno. Questo tipo di contratto è particolarmente utile per aziende che desiderano fornire auto ai propri dipendenti senza affrontare i costi di acquisto e manutenzione, o per privati che preferiscono evitare l'impegno di acquistare un veicolo. Uno dei principali benefici è la prevedibilità dei costi.

Con un contratto di noleggio a lungo termine, **paghi una rata mensile fissa** che include spesso anche la manutenzione, l'assicurazione e altri servizi. Questo può aiutarti a gestire meglio il tuo budget, senza sorprese dovute a costi imprevisti di riparazioni o manutenzioni. Inoltre puoi avere sempre un'auto nuova o semi-nuova, senza doverti preoccupare del deprezzamento del veicolo. Alla fine del periodo di noleggio, puoi semplicemente restituire l'auto e, se lo desideri, iniziare un nuovo contratto con un veicolo più recente.

Questo è particolarmente utile per le aziende che vogliono fornire ai propri dipendenti **veicoli affidabili e moderni** senza affrontare i costi di acquisto e gestione. I privati possono disporre di una automobile a un costo fisso mensile comprensivo di pacchetti all inclusive, che vengono realizzati su misura sulle richieste del cliente, che comprendono manutenzione, bollo, assicurazione, multe ed eventuali incidenti.

Vantaggi del noleggio auto

Il primo **vantaggio del noleggio auto** è economico. Secondo i dati di **Aniasa** per percorrenze tra i 10 e 25 mila km all'anno, il risparmio stimato sull'acquisto di un'auto nuova per è di circa il 15%. Una city car può costare circa 250 euro al mese tutto compreso: dipende dal tipo di auto, dalla percorrenza chilometrica e dai servizi aggiuntivi. Noleggiare a lungo termine offre soprattutto il vantaggio di liberare l'automobilista da ogni pratica burocratica.

L'automobilista spende soldi per l'**effettiva percorrenza** senza investire cifre elevate per l'acquisto. Un altro vantaggio è per l'ambiente. Le automobili che vengono noleggiate hanno una vita breve, sono recenti e meno inquinanti. Sono dotate delle ultime tecnologie smart per funzioni di controllo e circolazione in connessione e di motori elettrici o ibridi che hanno un minore impatto ambientale.

L'ultimo vantaggio del noleggio auto è per i concessionari. Secondo gli studi di settore questa formula permette ai rivenditori di **ampliare la clientela** fidelizzandola con servizi su misura. attualmente dedicati nel 60% ad aziende, ad un 25 % di professionisti e ad un 15% di privati. L'assistenza e il tutto compreso gioca un ruolo importante: ai clienti non resta che guidare senza preoccuparsi di tagliandi ed altri controlli periodici.

Agenzie di noleggio auto

Quando si tratta di **noleggiare un'auto** è importante fare una ricerca accurata e confrontare le diverse offerte delle agenzie di noleggio. Ci sono siti di confronto per controllare le tariffe, i termini del contratto, e i servizi inclusi per assicurarti di ottenere il miglior rapporto qualità-prezzo. Assicurati di leggere attentamente il contratto prima di firmarlo. Presta particolare attenzione alle clausole relative alla copertura assicurativa, alla politica sul carburante, e alle

eventuali penalità per la restituzione anticipata o per superamento del chilometraggio previsto.

Un altro consiglio utile è quello di **prenotare il noleggio in anticipo**, soprattutto durante i periodi di alta stagione. Questo non solo ti garantisce la disponibilità del veicolo desiderato, ma può anche aiutarti a ottenere tariffe più convenienti. Considera l'opzione di aggiungere servizi extra al tuo contratto solo se realmente necessari. Questi servizi possono aumentare significativamente il costo del noleggio, quindi valutali attentamente in base alle tue effettive esigenze.

Avis è un servizio di autonoleggio che consente di prenotare online e tramite app in tutte le principali città e aeroporti. Offre una vasta gamma di veicoli e servizi aggiuntivi, permettendo un'esperienza di noleggio personalizzata e comoda. Tra le città servite ci sono Milano, Roma, Firenze, Bologna, Napoli, Torino e Verona.

Hertz è uno dei leader mondiali nel rent a car, che permette il noleggio di auto o furgoni in tempo reale. Offre una vasta selezione di modelli e categorie di veicoli, con la possibilità di scegliere punti di affitto, offerte speciali e servizi aggiuntivi per rendere il noleggio più conveniente e adattato alle tue necessità.

Europcar è una delle compagnie di autonoleggio leader nel mondo, con una flotta di oltre 250.000 veicoli in 170 Paesi differenti. Offre soluzioni di noleggio per privati e aziende, con opzioni flessibili e servizi inclusi che garantiscono un'esperienza di noleggio senza problemi.

Maggiore offre noleggio auto, furgoni, moto e scooter, oltre a veicoli commerciali come Fiat Ducato, Iveco, Daily, Doblò e Scudo per traslochi e trasporti. Con una rete capillare in tutta Italia, permette prenotazioni online facili e veloci, con servizi aggiuntivi per soddisfare ogni esigenza di mobilità.

Sixt fornisce tutte le informazioni sulle condizioni di noleggio auto e furgoni, con la possibilità di calcolare il prezzo sapendo l'indirizzo e l'ora di partenza e di arrivo. Offre una vasta gamma di veicoli premium e servizi aggiuntivi per un'esperienza di noleggio di alta qualità.

Classic Cars offre il noleggio di auto d'epoca per cerimonie e rappresentanze, con e senza conducente. Ideale per matrimoni ed eventi di lusso, permette di scegliere tra una selezione di veicoli storici che aggiungono un tocco di eleganza e stile a qualsiasi occasione speciale.

Budget permette di ottenere preventivi, prenotazioni e offerte speciali per il noleggio di auto in maniera semplice e sicura online o tramite call center. Offre una vasta gamma di veicoli a prezzi competitivi, con opzioni flessibili e servizi aggiuntivi per soddisfare le esigenze di mobilità di ogni cliente.

Ora i veicoli connessi sono oltre un milione. I mezzi con dispositivo di scambio dati delle flotte o in car sharing hanno infranto la barriera



Un milione di veicoli connessi. Non è una promessa elettorale, ma il traguardo che le flotte in Italia si apprestano a varcare. Secondo il Rapporto **Aniasa** infatti alla fine del 2024 saranno 1.040.000 in mezzi, tra vetture e veicoli commerciali leggeri, presenti nelle flotte a noleggio e in car sharing equipaggiati di dispositivi telematici che permettono lo scambio dei dati. Erano 190mila solo nel 2015 e sono arrivati a 940mila alla fine del 2023, ovvero l'80% di tutto il parco di riferimento, che stanno generando un'enorme mole di dati e informazioni con la previsione che il loro flusso tra il 2018 e il 2025 crescerà da 33 a 175 zetabyte. Un patrimonio creato da 27 miliardi di chilometri all'anno la cui analisi in tempo reale sta già aiutando il mondo dei trasporti a risparmiare tra il 10% e i 20%.

 **Il ruolo della telematica** per l'ottimizzazione di consumi, costi e sicurezza è riconosciuto dagli Accordi di Parigi sul Clima del 2015 e permette di implementare nuovi servizi e la nascita di nuovi business legati alla smart mobility. Tra questi, il cosiddetto Insurtech, ovvero lo sfruttamento dei dati di guida e del veicolo per valutare meglio il rischio assicurativo incentivando i comportamenti di guida più virtuosi e responsabili. Un settore che promette assai bene, tanto che dal 2004 al 2023 gli investimenti delle compagnie assicurative sono passati da 1 a 5 miliardi. C'è dunque un grande potenziale sociale e anche economico, ampiamente sottoutilizzato però da parte della Pubblica Amministrazione che dovrebbe invece sfruttarlo per governare le dinamiche della mobilità. Questo, insieme a varie carenze legislative, sta rallentando la sperimentazione e l'implementazione di nuove soluzioni.

Il Data Act europeo, in vigore dall'11 gennaio scorso, è già un passo avanti perché sancisce la separazione tra il dato e il bene – dunque il veicolo – identificando nell'utilizzatore il proprietario del dato con l'obiettivo di tutelarlo da pratiche commerciali inique. Diventerà operativo entro 20 mesi e si applicherà ai veicoli e ai servizi connessi in 32 mesi dunque nel 2026. **Aniasa** e altre associazioni di settore premono però per una regolamentazione specifica che riguardi l'automobile e permetta di massimizzare i risultati possibili in termini di mobilità. Serve inoltre definire gli standard operativi per la creazione di un ecosistema digitale della mobilità, grazie all'interoperabilità dei dati lungo tutta la catena del valore. In questo il mondo del noleggio, come dimostrano i numeri, è già protagonista.

Il noleggio a breve e le alimentazioni dividono l'Europa. Nel Continente le quote riservate a comparti specifici sono molto diverse



Unità e frammentazione europea. La prima è un obiettivo da consolidare, la seconda è una realtà purtroppo presente nel tessuto culturale, economico ed industriale del Vecchio Continente. In particolar modo nel settore automobilistico, dove il differente approccio alla mobilità che cambia da parte dei sette maggiori mercati europei – Germania, Regno Unito, Italia, Francia, Spagna, Belgio e Olanda - viene raccontato nel più recente rapporto **Aniasa 2024**. Il report che indica nella sostenibilità dei trasporti un target da raggiungere, ma attraverso una politica industriale e specialmente fiscale condivisa, in modo da allineare una transizione che al giorno d'oggi procede a ritmi diversamente scanditi nelle nazioni europee dove si vendono più automobili. Un esempio sono i dati relativi alle flotte destinate al noleggio a breve termine, come alle alimentazioni scelte dalle aziende che le acquistano per i propri clienti. Un settore in buona salute: il giro d'affari europeo sfiora il miliardo e mezzo di euro, una cifra mai intravista anche prima della pausa Covid.

Ma in un quadro dove i Paesi Top 7 hanno perso circa un quarto delle immatricolazioni dal 2019 al 2023, la situazione appare molto diversificata all'interno dei singoli contesti principalmente a causa dei differenti regimi fiscali e delle differenze salariali. Nell'ultimo anno la ripresa è stata evidente per il noleggio a breve termine nel Regno Unito (+129,2%), Spagna (+37,1%) e Italia (+34%); decisamente più debole nelle nazioni con regimi fiscali più favorevoli dove il noleggio a lungo termine prevale nettamente. Parliamo del Belgio (+22% noleggio

breve, contro il +57,2% del lungo termine) e soprattutto dell'Olanda, dove il breve si ferma al 6,1% contro il 33,4% del noleggio lungo.

L'Europa dei Paesi Top 7 è ancora più divisa sulle alimentazioni protagoniste della transizione ecologica: le auto a corrente rappresentano una quota molto rilevante nei Paesi Bassi, Regno Unito, Belgio e Germania, con una crescita che, seppur rallentata, sta comunque proseguendo non senza difficoltà. Mentre negli altri Paesi, in particolare Italia e Spagna, le elettriche rappresentano ancora quote di mercato marginali. Il Belpaese in particolare rimane il fanalino di coda, nonostante la presenza di bonus statali sempre più consistenti, che però rimangono in larga parte non utilizzati.

In Italia è un problema legato a più motivazioni: innanzitutto la scarsa propensione del consumatore (soprattutto privato) ad abbandonare le alimentazioni endotermiche, perché il gap di prezzo con le elettriche è ancora troppo elevato rispetto a una fruibilità di utilizzo nella quale le auto a combustione vincono a mani basse sulle elettriche. Senza considerare che il prezzo dell'energia, in crescita, ha imposto sensibili ritocchi verso l'alto ai costi delle ricariche presso le infrastrutture pubbliche a media o alta velocità. Inoltre, il Governo ha iniziato a valutare di compensare il calo di gettito proveniente dalle accise su benzina e diesel dirottandole sull'elettrico. Rimane aperta anche la questione sulla rete infrastrutturale di ricarica, ancora carente e non commisurata all'autonomia tra un rifornimento e l'altro. Per le flotte aziendali il problema consiste nel costo d'esercizio che per le auto elettriche rimane più elevato rispetto a quello garantito dalle alimentazioni più tradizionali (il diesel in primis). Il tutto da sommare ad una svalutazione molto più rapida che interessa le auto a batteria, i cui valori residui resta ancora ben al di sotto di quello delle altre motorizzazioni.

Nel mix di alimentazioni, in costante evoluzione, le auto a gasolio che sono scese dalle 720.000 unità del 2021 alle 620.000 del 2023. In crescita costante invece i volumi delle auto a benzina: da 825.000 a 995.000, anche se la quota di mercato leggermente calata. In parallelo sono cresciute di molto le mild-hybrid, dalle 360.000 unità targate nei Paesi Top 7 nel 2021 alle 620.000 (17,2%) accumulate nel 2023. Nello stesso periodo le elettriche hanno raddoppiato i volumi: dalle 330.000 unità targate nel 2021 alle oltre 650.000 del 2023. Anche in questo caso l'Italia rappresenta un'eccezione, in cui le elettriche nelle flotte rappresentano appena il 4,9% (ed erano al 6,6% di quota nel 2021), mentre le ibride full e plug-in nel 2023 sono al 15,6% del mercato aziendale

Auto, solo in Italia guida il mercato “privati”. Negli altri sei paesi più importanti d'Europa le vendite alle persone giuridiche sono superiori



L'Italia non si smentisce mai. Quando si parla di automobili riesce sempre (o quasi) a procedere controcorrente. Sia chiaro, non per principio, ma per semplice convenienza. Che il nostro Paese sia piuttosto rigido, fermo nelle sue tradizioni, restio ai cambiamenti culturali, come a quelli tecnologici - salvo poi prenderne possesso e diventare il motore traino della novità che fa tendenza - è una certezza garantita quasi dalla... Costituzione. Ma alla fine soprattutto quando si parla di business, di denaro, l'italiano medio non lo schiodi, non gli fai cambiare idea, gusti, scelte, così facilmente. L'Europa spinge a tutta sull'elettrico pur con la spunta di poderosi incentivi? Da noi, la quota fatica a superare il 4% del mercato. Perché l'italiano da sempre prigioniero delle sue possibilità economiche spesso limitate, rispetto alla stessa fascia di reddito di un altro cittadino del Vecchio Continente, è meno sciocco di quello che si pensa.. E lo convinci solo se gli prospetti l'affare vero, quello reale. Dove se non guadagna, almeno risparmia.

Un dato che emerge con chiarezza dall'ultimo rapporto dell'**ANIASA** (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della sharing mobility e dell'Automotive Digital). Infatti, in un mercato dei sette Paesi Top europei che ha perso dal 2019 al 2023 circa un quarto delle immatricolazioni, la situazione a livello di canali di distribuzione appare molto diversificata nei singoli contesti. Il confronto tra il 2023 e l'annata precedente vede i privati in flessione in Germania e nei Paesi Bassi, stabili nel Regno Unito, in crescita in Belgio, Francia, Italia e Spagna. Nel canale vendite dirette business, invece, tutti i Top 7 sono in crescita, con alcuni

risultati decisamente positivi: UK +46,2%, Belgio +35,1% e Italia +32%.

Il noleggio a lungo termine ha fatto registrare un andamento quasi eccezionale, sempre nel confronto 2022-2023, in Belgio (+57,2%) e nei Paesi Bassi (+34,3%). Ripresa molto evidente per il noleggio a breve termine nel Regno Unito (+129,2%), Spagna (+37,1%) e Italia (+34%). In ambito auto-immatricolazioni, grande balzo in avanti per Italia (+42,8%) e UK (+40,7%). Ma quello che colpisce di più è proprio il rapporto tra vendite privati e quelle a società e leasing. Infatti nel resto d'Europa il rapporto di crescita è decisamente sbilanciato sul fronte delle flotte aziendali a parte, guarda caso, l'Italia.

E la spiegazione ufficiale di un fenomeno del genere è arrivata dalle parole dello stesso Presidente di **ANIASA**, Alberto Viano, che proprio in occasione della presentazione del rapporto, ha auspicato per l'ennesima volta, come già fatto spesso in passato dai Presidenti di UNRAE e ANIFIA, un intervento del Governo anche nell'ottica della transizione in atto: «Per favorire questa transizione - ha spiegato Viano - va colta l'opportunità offerta dalla legge sulla delega fiscale e dalla prossima legge di bilancio per riequilibrare finalmente la fiscalità sull'auto aziendale. In Italia su un'auto di costo pari a 30.000 euro le aziende possono scaricare 3.615 euro, contro i 25mila della Germania, i 23mila della Spagna e i 18mila di Francia e Regno Unito». Cifre impressionanti che spiegano alla perfezione quello sbilancio di percentuali registrato in precedenza. E che potrebbero avere ripercussioni anche per quanto riguarda il ricambio del Parco circolante italiano, il più vecchio d'Europa.

Secondo nostre stime - ha continuato Viano - un graduale riequilibrio verso tali valori, quantomeno sulle nuove vetture elettriche, porterebbe a una significativa diffusione di queste nel parco nazionale (circa 500 mila nuove vetture alla spina in tre anni), con un ritorno sull'investimento per l'Erario del 50%. Senza contare i vantaggi in termini di riduzione delle emissioni inquinanti e di sicurezza sulle nostre strade». Insomma, il refrain è sempre lo stesso. E va avanti da tanti, troppi anni, il che mette davvero a rischio la competitività del nostro Paese in termini di mercato complessivo e di ritorni di contributi fiscali. Ma in un Paese che ancora non ha "sdoganato" incentivi annunciati prima dell'inizio dell'anno, è difficile assumersi la responsabilità di fare previsioni. Anche in questo andiamo rigorosamente controcorrente.

Il noleggio a breve e le alimentazioni dividono l'Europa. Nel Continente le quote riservate a comparti specifici sono molto diverse



Unità e frammentazione europea. La prima è un obiettivo da consolidare, la seconda è una realtà purtroppo presente nel tessuto culturale, economico ed industriale del Vecchio Continente. In particolar modo nel settore automobilistico, dove il differente approccio alla mobilità che cambia da parte dei sette maggiori mercati europei – Germania, Regno Unito, Italia, Francia, Spagna, Belgio e Olanda - viene raccontato nel più recente rapporto **Aniasa 2024**. Il report che indica nella sostenibilità dei trasporti un target da raggiungere, ma attraverso una politica industriale e specialmente fiscale condivisa, in modo da allineare una transizione che al giorno d'oggi procede a ritmi diversamente scanditi nelle nazioni europee dove si vendono più automobili. Un esempio sono i dati relativi alle flotte destinate al noleggio a breve termine, come alle alimentazioni scelte dalle aziende che le acquistano per i propri clienti. Un settore in buona salute: il giro d'affari europeo sfiora il miliardo e mezzo di euro, una cifra mai intravista anche prima della pausa Covid.

Ma in un quadro dove i Paesi Top 7 hanno perso circa un quarto delle immatricolazioni dal 2019 al 2023, la situazione appare molto diversificata all'interno dei singoli contesti principalmente a causa dei differenti regimi fiscali e delle differenze salariali. Nell'ultimo anno la ripresa è stata evidente per il noleggio a breve termine nel Regno Unito (+129,2%), Spagna (+37,1%) e Italia (+34%); decisamente più debole nelle nazioni con regimi fiscali più favorevoli dove il noleggio a lungo termine prevale nettamente. Parliamo del Belgio (+22% noleggio breve, contro il +57,2% del lungo termine) e soprattutto dell'Olanda, dove il breve si ferma al

6,1% contro il 33,4% del noleggio lungo.

L'Europa dei Paesi Top 7 è ancora più divisa sulle alimentazioni protagoniste della transizione ecologica: le auto a corrente rappresentano una quota molto rilevante nei Paesi Bassi, Regno Unito, Belgio e Germania, con una crescita che, seppur rallentata, sta comunque proseguendo non senza difficoltà. Mentre negli altri Paesi, in particolare Italia e Spagna, le elettriche rappresentano ancora quote di mercato marginali. Il Belpaese in particolare rimane il fanalino di coda, nonostante la presenza di bonus statali sempre più consistenti, che però rimangono in larga parte non utilizzati.

In Italia è un problema legato a più motivazioni: innanzitutto la scarsa propensione del consumatore (soprattutto privato) ad abbandonare le alimentazioni endotermiche, perché il gap di prezzo con le elettriche è ancora troppo elevato rispetto a una fruibilità di utilizzo nella quale le auto a combustione vincono a mani basse sulle elettriche. Senza considerare che il prezzo dell'energia, in crescita, ha imposto sensibili ritocchi verso l'alto ai costi delle ricariche presso le infrastrutture pubbliche a media o alta velocità. Inoltre, il Governo ha iniziato a valutare di compensare il calo di gettito proveniente dalle accise su benzina e diesel dirottandole sull'elettrico. Rimane aperta anche la questione sulla rete infrastrutturale di ricarica, ancora carente e non commisurata all'autonomia tra un rifornimento e l'altro. Per le flotte aziendali il problema consiste nel costo d'esercizio che per le auto elettriche rimane più elevato rispetto a quello garantito dalle alimentazioni più tradizionali (il diesel in primis). Il tutto da sommare ad una svalutazione molto più rapida che interessa le auto a batteria, i cui valori residui resta ancora ben al di sotto di quello delle altre motorizzazioni.

Nel mix di alimentazioni, in costante evoluzione, le auto a gasolio che sono scese dalle 720.000 unità del 2021 alle 620.000 del 2023. In crescita costante invece i volumi delle auto a benzina: da 825.000 a 995.000, anche se la quota di mercato leggermente calata. In parallelo sono cresciute di molto le mild-hybrid, dalle 360.000 unità targate nei Paesi Top 7 nel 2021 alle 620.000 (17,2%) accumulate nel 2023. Nello stesso periodo le elettriche hanno raddoppiato i volumi: dalle 330.000 unità targate nel 2021 alle oltre 650.000 del 2023. Anche in questo caso l'Italia rappresenta un'eccezione, in cui le elettriche nelle flotte rappresentano appena il 4,9% (ed erano al 6,6% di quota nel 2021), mentre le ibride full e plug-in nel 2023 sono al 15,6% del mercato aziendale

Ora i veicoli connessi sono oltre un milione. I mezzi con dispositivo di scambio dati delle flotte o in car sharing hanno infranto la barriera



Un milione di veicoli connessi. Non è una promessa elettorale, ma il traguardo che le flotte in Italia si apprestano a varcare. Secondo il Rapporto **Aniasa** infatti alla fine del 2024 saranno 1.040.000 in mezzi, tra vetture e veicoli commerciali leggeri, presenti nelle flotte a noleggio e in car sharing equipaggiati di dispositivi telematici che permettono lo scambio dei dati. Erano 190mila solo nel 2015 e sono arrivati a 940mila alla fine del 2023, ovvero l'80% di tutto il parco di riferimento, che stanno generando un'enorme mole di dati e informazioni con la previsione che il loro flusso tra il 2018 e il 2025 crescerà da 33 a 175 zetabyte. Un patrimonio creato da 27 miliardi di chilometri all'anno la cui analisi in tempo reale sta già aiutando il mondo dei trasporti a risparmiare tra il 10% e i 20%.

Il ruolo della telematica per l'ottimizzazione di consumi, costi e sicurezza è riconosciuto dagli Accordi di Parigi sul Clima del 2015 e permette di implementare nuovi servizi e la nascita di nuovi business legati alla smart mobility. Tra questi, il cosiddetto Insurtech, ovvero lo sfruttamento dei dati di guida e del veicolo per valutare meglio il rischio assicurativo incentivando i comportamenti di guida più virtuosi e responsabili. Un settore che promette assai bene, tanto che dal 2004 al 2023 gli investimenti delle compagnie assicurative sono passati da 1 a 5 miliardi. C'è dunque un grande potenziale sociale e anche economico, ampiamente sottoutilizzato però da parte della Pubblica Amministrazione che dovrebbe invece sfruttarlo per governare le dinamiche della mobilità. Questo, insieme a varie carenze legislative, sta rallentando la sperimentazione e l'implementazione di nuove soluzioni.

Il Data Act europeo, in vigore dall'11 gennaio scorso, è già un passo avanti perché sancisce la separazione tra il dato e il bene – dunque il veicolo – identificando nell'utilizzatore il proprietario del dato con l'obiettivo di tutelarlo da pratiche commerciali inique. Diventerà operativo entro 20 mesi e si applicherà ai veicoli e ai servizi connessi in 32 mesi dunque nel 2026. **Aniasa** e altre associazioni di settore premono però per una regolamentazione specifica che riguardi l'automobile e permetta di massimizzare i risultati possibili in termini di mobilità. Serve inoltre definire gli standard operativi per la creazione di un ecosistema digitale della mobilità, grazie all'interoperabilità dei dati lungo tutta la catena del valore. In questo il mondo del noleggio, come dimostrano i numeri, è già protagonista.

Giuseppe Benincasa (Aniasa): «Serve una programmazione per l'intero comparto dopo gli incentivi»



Il noleggio va bene ed è pronto a fare la sua parte nell'interesse dei clienti e della collettività in vista della transizione, ma per fare in modo che questo accada davvero, prima che incentivi, occorre programmazione. Giuseppe Benincasa, direttore generale di **Aniasa**, è da 24 anni in **Aniasa**. Per lui la prima domanda è d'obbligo.

Come vede il meccanismo degli incentivi?

«Secondo me funzioneranno. Il vero punto è che bisognerebbe già pensare al dopo e ad una riforma fiscale strutturale per rinnovare il parco auto e ad una programmazione che tenga conto della tecnologia e dell'impatto ambientale. Le flotte possono recitare un ruolo primario per spingere la transizione precisando che il beneficiario di tutto questo sarebbe il cliente finale e non le società di noleggio».

Guardando ai dati Unrae, l'avanzata delle captive sembra finita. Siamo arrivati ad un equilibrio?

«Sì, secondo me sì. Anche perché anche le captive offrono modelli delle case concorrenti. Secondo me il dato saliente è che si afferma il modello del noleggio a lungo termine come unica alternativa al leasing finanziario e all'acquisto per diversi motivi. Il primo e più importante è l'aumento a dismisura dei valori economici insieme al costo del servizio e di utilizzo del veicolo».

I privati continuano a crescere?

«Ultimamente hanno rallentato un po', ma solo per gli incentivi, così come è accaduto per il resto del mercato. I nostri clienti, siano essi aziende o privati, stanno aspettando per decidere se passare all'ibrido, all'ibrido plug-in o all'elettrico. Stavolta poi il contributo economico è considerevole e, in aggiunta a questo, c'è il fatto che una parte degli incentivi servirà a finanziare anche l'usato, un mercato oggi molto forte».

Che idea si è fatto del noleggio dell'usato?

È un'ottima cosa, tanto che la utilizziamo già in associazione. Le vetture di nuova generazione hanno una vita media superiore, spesso hanno pochi chilometri, sono perfettamente mantenute e tecnologicamente al passo con i tempi. Dunque abbiamo a disposizione anche ibrido, ibrido plug-in ed elettrico ad un costo sensibilmente inferiore, e sono dunque l'ideale per chi altrimenti non potrebbe permetterselo».

E come va il noleggio a breve termine?

«Ha fatto un grande balzo nelle immatricolazioni nel corso del 2023, per due motivi: in primo luogo, è finita la carenza del prodotto; in secondo, c'è stato inflottamento di un gran numero di modelli che erano alla fine del loro ciclo di vita. È stato un win-win: il costruttore si è liberato di un grosso stock e il noleggiatore ha rifatto la propria flotta con modelli di gruppo A e B che costituiscono il 60% delle flotte».

Tra le tendenze, c'è un aumento del downtown...

«È dovuto a due motivi fondamentali. L'aumento dei furgoni e il legame con il trasporto ferroviario. Nel noleggio aeroportuale e turistico vediamo una contrazione della clientela nordamericana, a causa dei conflitti in corso, mentre c'è stata una forte espansione del mercato europeo e di quello sudamericano. C'è un'evoluzione del mercato e nella clientela: molti stranieri hanno regolarizzato la loro posizione e, se devono muoversi, preferiscono il noleggio».

I numeri poi dicono che i noleggi a breve aumentano di numero e si accorciano mentre il car sharing aumenta la lunghezza dei noleggi che coinvolgono i fine settimana. Sembra che i due mondi si mescolino...

«È un fenomeno che osserviamo da un po' di tempo e spiegabile con il fatto che, chi non ha la macchina, trova facile fare tutto con una app accedendo anche alle ZTL. Parliamo dunque di una clientela tipicamente cittadina mentre quella del noleggio tende a muoversi fuori porta. Questi dati sarebbero utilissimi per le amministrazioni locali e per guardare al car sharing come parte del servizio pubblico e non come un'attività imprenditoriale da spremere...»

Perché il settore soffre?

«Perché l'imprenditore che porta avanti il car sharing ha molti problemi. Il principale è che, in media, il 35% delle vetture è fermo per danneggiamenti. E poi c'è il problema tariffario: dati alla mano, siamo in grado di dimostrare che le tariffe per convenzione sono inferiori a quelli delle biciclette e dei monopattini elettrici. C'è bisogno di una piattaforma fiscale specifica che permetta agli operatori di sostenere questo business, altrimenti, come è già successo, si ritirano e il servizio viene sospeso con un danno per tutta la comunità».

Il grimaldello cinese fa leva sull'elettrico. Il più grande mercato auto del pianeta è diventato anche il principale esportatore del mondo



La rivoluzione cinese è giunta fino a noi. Uno dei fattori di maggiore cambiamento nel panorama automotive odierno - che riguarda tanto il segmento delle flotte quanto il mercato privato - è l'arrivo dell'industria cinese in Europa. Secondo i dati dell'Osservatorio Auto e Mobilità della Luiss Business School, nel 2022 le vetture realizzate in Cina e immatricolate in Europa (Ue+Efta+Uk) sono state 455.400 (462.600 nei primi tre trimestri 2023), per una quota di mercato complessiva del 4% (4,8% nel 2023). In Italia le immatricolazioni di vetture realizzate in Cina sono state 39.000 nel 2022 (pari a uno share del 3%), mentre nei primi tre trimestri del 2023 sono salite a 59.400, per uno share del 5%.

Non si tratta di un tentativo di penetrazione poco convinto, come quello dei primi anni 2000 (qualcuno forse ricorderà la breve parabola dei marchi Landwind e Brilliance, terminata sull'onda delle polemiche per la scarsa sicurezza delle auto made in China). L'ultima avanzata del "Dragone asiatico" ha tutto il potenziale per diventare un fenomeno stabile e duraturo, che potrebbe cambiare l'aspetto del mercato europeo per come lo conosciamo oggi. Non è di per sé una novità: negli anni '90 l'Europa ha assistito all'arrivo dei costruttori giapponesi e, in seguito, di quelli sudcoreani, e in entrambi i casi il fenomeno è stato preceduto da allarmismi poi rivelatisi infondati, visto che giapponesi e coreani hanno dato un enorme contributo alla crescita del comparto automobilistico europeo. Eppure, la "lunga marcia" dell'automotive cinese presenta degli aspetti differenti e per molti versi inediti, che comportano una serie di interrogativi sui potenziali risvolti. Anzitutto, per una questione di dimensioni: la Cina è il

principale produttore di autovetture, il primo mercato al mondo e, dal 2023, anche il primo esportatore.

Una “potenza di fuoco” che lo rende il paese con il maggior numero di Case costruttrici (i marchi attivi sono centinaia). In secondo luogo, l’espansione di queste aziende è stata e continua ad essere sostenuta in varie forme dallo stato cinese, che ha ormai individuato l’automotive come un settore strategico per l’interesse nazionale. Ma il dato più dirompente è il netto vantaggio tecnologico nell’elettrico con cui i cinesi si presentano sul mercato europeo, frutto anch’esso di una “scommessa” fatta quindici anni fa da Pechino, oggi rivelatasi lungimirante. Era il 2009 quando il governo individuò i veicoli elettrici come un’opportunità per lo sviluppo di un comparto automobilistico autoctono, indirizzando pesanti investimenti nel settore, con ampio anticipo rispetto alle case europee. Oggi il risultato è sotto gli occhi di tutti: realtà come Byd, Xiaomi, Xpeng, Nio, Geely dettano il passo dell’innovazione nel campo dell’elettrico. Lo stesso Luca De Meo, ceo di Renault e presidente dell’Acea, ha osservato come la Cina abbia “una generazione di vantaggio” sull’auto elettrica. Alle aziende occidentali non rimane che inseguire (con alcune eccezioni, come Tesla), oppure allearsi con il Dragone, sfruttando i vantaggi che ha da offrire in termini di know how e contenimento dei costi di produzione.

Così, la maggior parte delle vetture made in China che arriva in Europa (il 46,4% nei primi tre trimestri 2023, secondo l’Osservatorio della Luiss) sfoggia sul cofano un marchio occidentale, come per la Dacia Spring, la Smart #1, la Cupra Tavascan, ma anche la Tesla Model 3, realizzate in stabilimenti cinesi. L’Europa ha risposto all’arrivo del Dragone annunciando un’inchiesta antidumping sugli aiuti di Pechino al settore automotive, in base alla quale la Commissione UE potrebbe decidere di incrementare i dazi sulle vetture provenienti dalla Cina. Per non farsi trovare impreparati, molti attori asiatici stanno iniziando a vagliare l’ipotesi di produrre in Europa, come Byd che ha ufficializzato una fabbrica in Ungheria, mentre Chery ha raggiunto un accordo con il governo spagnolo. Notizie che per il momento interessano mercati dove i costi di produzione sono più bassi di quelli italiani, anche se il Ministro delle Imprese e del Made in Italy Adolfo Urso ha dichiarato l’esistenza di “un’interlocuzione con Dongfeng”.

Ma l’avanzata del “Celeste Impero” in Europa è solo uno dei tanti aspetti di una sfida che la Cina sta vincendo soprattutto lì dove è più rilevante per il mercato globale, ovvero a casa propria. Se fino al 2019 il 42% delle auto vendute in Cina apparteneva a marchi europei e i brand locali totalizzavano uno share complessivo del 27%, oggi i rapporti di forza si sono invertiti. I costruttori autoctoni, infatti, hanno raggiunto una quota del 43% sul mercato domestico, mentre gli europei sono scesi al 32% (dati provenienti dal rapporto **Aniasa** – Bain & Company 2024). Non è tanto una questione di patriottismo, quanto di mutamento delle aspettative: quello cinese è diventato un mercato “tech-driven”, fatto di consumatori giovani, dall’ampio potere di spesa e particolarmente esigenti in fatto di contenuti tecnologici. Un mercato in cui le Case europee – con alcune eccezioni per i marchi di lusso – hanno perso ormai il fascino dovuto all’heritage e all’immagine, e vengono superate in desiderabilità da brand spesso appena nati. E il Salone di Pechino dello scorso aprile rappresenta un’ottima metafora di tutto ciò: nonostante le novità di Audi, Volkswagen, Mini, Mazda e Toyota, la star indiscussa dell’evento sfoggiava sul cofano il marchio Xiaomi.

Giuseppe Benincasa (Aniasa): «Serve una programmazione per l'intero comparto dopo gli incentivi»



Il noleggio va bene ed è pronto a fare la sua parte nell'interesse dei clienti e della collettività in vista della transizione, ma per fare in modo che questo accada davvero, prima che incentivi, occorre programmazione. Giuseppe Benincasa, direttore generale di Aniasa, è da 24 anni in Aniasa. Per lui la prima domanda è d'obbligo.

Come vede il meccanismo degli incentivi?

«Secondo me funzioneranno. Il vero punto è che bisognerebbe già pensare al dopo e ad una riforma fiscale strutturale per rinnovare il parco auto e ad una programmazione che tenga conto della tecnologia e dell'impatto ambientale. Le flotte possono recitare un ruolo primario per spingere la transizione precisando che il beneficiario di tutto questo sarebbe il cliente finale e non le società di noleggio».

Guardando ai dati Unrae, l'avanzata delle captive sembra finita. Siamo arrivati ad un equilibrio?

«Sì, secondo me sì. Anche perché anche le captive offrono modelli delle case concorrenti. Secondo me il dato saliente è che si afferma il modello del noleggio a lungo termine come unica alternativa al leasing finanziario e all'acquisto per diversi motivi. Il primo e più importante è l'aumento a dismisura dei valori economici insieme al costo del servizio e di utilizzo del veicolo».

I privati continuano a crescere?

«Ultimamente hanno rallentato un po', ma solo per gli incentivi, così come è accaduto per il resto del mercato. I nostri clienti, siano essi aziende o privati, stanno aspettando per decidere se passare all'ibrido, all'ibrido plug-in o all'elettrico. Stavolta poi il contributo economico è considerevole e, in aggiunta a questo, c'è il fatto che una parte degli incentivi servirà a finanziare anche l'usato, un mercato oggi molto forte».

Che idea si è fatto del noleggio dell'usato?

È un'ottima cosa, tanto che la utilizziamo già in associazione. Le vetture di nuova generazione hanno una vita media superiore, spesso hanno pochi chilometri, sono perfettamente mantenute e tecnologicamente al passo con i tempi. Dunque abbiamo a disposizione anche ibrido, ibrido plug-in ed elettrico ad un costo sensibilmente inferiore, e sono dunque l'ideale per chi altrimenti non potrebbe permetterselo».

E come va il noleggio a breve termine?

«Ha fatto un grande balzo nelle immatricolazioni nel corso del 2023, per due motivi: in primo luogo, è finita la carenza del prodotto; in secondo, c'è stato inflottamento di un gran numero di modelli che erano alla fine del loro ciclo di vita. È stato un win-win: il costruttore si è liberato di un grosso stock e il noleggiatore ha rifatto la propria flotta con modelli di gruppo A e B che costituiscono il 60% delle flotte».

Tra le tendenze, c'è un aumento del downtown...

«È dovuto a due motivi fondamentali. L'aumento dei furgoni e il legame con il trasporto ferroviario. Nel noleggio aeroportuale e turistico vediamo una contrazione della clientela nordamericana, a causa dei conflitti in corso, mentre c'è stata una forte espansione del mercato europeo e di quello sudamericano. C'è un'evoluzione del mercato e nella clientela: molti stranieri hanno regolarizzato la loro posizione e, se devono muoversi, preferiscono il noleggio».

I numeri poi dicono che i noleggi a breve aumentano di numero e si accorciano mentre il car sharing aumenta la lunghezza dei noleggi che coinvolgono i fine settimana. Sembra che i due mondi si mescolino...

«È un fenomeno che osserviamo da un po' di tempo e spiegabile con il fatto che, chi non ha la macchina, trova facile fare tutto con una app accedendo anche alle ZTL. Parliamo dunque di una clientela tipicamente cittadina mentre quella del noleggio tende a muoversi fuori porta. Questi dati sarebbero utilissimi per le amministrazioni locali e per guardare al car sharing come parte del servizio pubblico e non come un'attività imprenditoriale da spremere...»

Perché il settore soffre?

«Perché l'imprenditore che porta avanti il car sharing ha molti problemi. Il principale è che, in media, il 35% delle vetture è fermo per danneggiamenti. E poi c'è il problema tariffario: dati alla mano, siamo in grado di dimostrare che le tariffe per convenzione sono inferiori a quelli delle biciclette e dei monopattini elettrici. C'è bisogno di una piattaforma fiscale specifica che permetta agli operatori di sostenere questo business, altrimenti, come è già successo, si ritirano e il servizio viene sospeso con un danno per tutta la comunità».

Il grimaldello cinese fa leva sull'elettrico. Il più grande mercato auto del pianeta è diventato anche il principale esportatore del mondo



La rivoluzione cinese è giunta fino a noi. Uno dei fattori di maggiore cambiamento nel panorama automotive odierno - che riguarda tanto il segmento delle flotte quanto il mercato privato - è l'arrivo dell'industria cinese in Europa. Secondo i dati dell'Osservatorio Auto e Mobilità della Luiss Business School, nel 2022 le vetture realizzate in Cina e immatricolate in Europa (Ue+Efta+Uk) sono state 455.400 (462.600 nei primi tre trimestri 2023), per una quota di mercato complessiva del 4% (4,8% nel 2023). In Italia le immatricolazioni di vetture realizzate in Cina sono state 39.000 nel 2022 (pari a uno share del 3%), mentre nei primi tre trimestri del 2023 sono salite a 59.400, per uno share del 5%.

Non si tratta di un tentativo di penetrazione poco convinto, come quello dei primi anni 2000 (qualcuno forse ricorderà la breve parabola dei marchi Landwind e Brilliance, terminata sull'onda delle polemiche per la scarsa sicurezza delle auto made in China). L'ultima avanzata del "Dragone asiatico" ha tutto il potenziale per diventare un fenomeno stabile e duraturo, che potrebbe cambiare l'aspetto del mercato europeo per come lo conosciamo oggi. Non è di per sé una novità: negli anni '90 l'Europa ha assistito all'arrivo dei costruttori giapponesi e, in seguito, di quelli sudcoreani, e in entrambi i casi il fenomeno è stato preceduto da allarmismi poi rivelatisi infondati, visto che giapponesi e coreani hanno dato un enorme contributo alla crescita del comparto automobilistico europeo. Eppure, la "lunga marcia" dell'automotive cinese presenta degli aspetti differenti e per molti versi inediti, che comportano una serie di

interrogativi sui potenziali risvolti. Anzitutto, per una questione di dimensioni: la Cina è il principale produttore di autovetture, il primo mercato al mondo e, dal 2023, anche il primo esportatore.

Una “potenza di fuoco” che lo rende il paese con il maggior numero di Case costruttrici (i marchi attivi sono centinaia). In secondo luogo, l’espansione di queste aziende è stata e continua ad essere sostenuta in varie forme dallo stato cinese, che ha ormai individuato l’automotive come un settore strategico per l’interesse nazionale. Ma il dato più dirompente è il netto vantaggio tecnologico nell’elettrico con cui i cinesi si presentano sul mercato europeo, frutto anch’esso di una “scommessa” fatta quindici anni fa da Pechino, oggi rivelatasi lungimirante. Era il 2009 quando il governo individuò i veicoli elettrici come un’opportunità per lo sviluppo di un comparto automobilistico autoctono, indirizzando pesanti investimenti nel settore, con ampio anticipo rispetto alle case europee. Oggi il risultato è sotto gli occhi di tutti: realtà come Byd, Xiaomi, Xpeng, Nio, Geely dettano il passo dell’innovazione nel campo dell’elettrico. Lo stesso Luca De Meo, ceo di Renault e presidente dell’Acea, ha osservato come la Cina abbia “una generazione di vantaggio” sull’auto elettrica. Alle aziende occidentali non rimane che inseguire (con alcune eccezioni, come Tesla), oppure allearsi con il Dragone, sfruttando i vantaggi che ha da offrire in termini di know how e contenimento dei costi di produzione.

Così, la maggior parte delle vetture made in China che arriva in Europa (il 46,4% nei primi tre trimestri 2023, secondo l’Osservatorio della Luiss) sfoggia sul cofano un marchio occidentale, come per la Dacia Spring, la Smart #1, la Cupra Tavascan, ma anche la Tesla Model 3, realizzate in stabilimenti cinesi. L’Europa ha risposto all’arrivo del Dragone annunciando un’inchiesta antidumping sugli aiuti di Pechino al settore automotive, in base alla quale la Commissione UE potrebbe decidere di incrementare i dazi sulle vetture provenienti dalla Cina. Per non farsi trovare impreparati, molti attori asiatici stanno iniziando a vagliare l’ipotesi di produrre in Europa, come Byd che ha ufficializzato una fabbrica in Ungheria, mentre Chery ha raggiunto un accordo con il governo spagnolo. Notizie che per il momento interessano mercati dove i costi di produzione sono più bassi di quelli italiani, anche se il Ministro delle Imprese e del Made in Italy Adolfo Urso ha dichiarato l’esistenza di “un’interlocuzione con Dongfeng”.

Ma l’avanzata del “Celeste Impero” in Europa è solo uno dei tanti aspetti di una sfida che la Cina sta vincendo soprattutto lì dove è più rilevante per il mercato globale, ovvero a casa propria. Se fino al 2019 il 42% delle auto vendute in Cina apparteneva a marchi europei e i brand locali totalizzavano uno share complessivo del 27%, oggi i rapporti di forza si sono invertiti. I costruttori autoctoni, infatti, hanno raggiunto una quota del 43% sul mercato domestico, mentre gli europei sono scesi al 32% (dati provenienti dal rapporto **Aniasa** – Bain & Company 2024). Non è tanto una questione di patriottismo, quanto di mutamento delle aspettative: quello cinese è diventato un mercato “tech-driven”, fatto di consumatori giovani, dall’ampio potere di spesa e particolarmente esigenti in fatto di contenuti tecnologici. Un mercato in cui le Case europee – con alcune eccezioni per i marchi di lusso – hanno perso ormai il fascino dovuto all’heritage e all’immagine, e vengono superate in desiderabilità da brand spesso appena nati. E il Salone di Pechino dello scorso aprile rappresenta un’ottima metafora di tutto ciò: nonostante le novità di Audi, Volkswagen, Mini, Mazda e Toyota, la star

indiscussa dell'evento sfoggiava sul cofano il marchio Xiaomi.

Concessionari, case, Industria e Istituzioni: Il tavolo delle Associazioni Automotive

La storia di Automotive Dealer Day si basa su 21 anni di studio e profonda conoscenza della distribuzione automobilistica e delle sue diverse fasi di evoluzione. Oggi il mondo automotive si muove verso un più ampio ecosistema della mobilità che chiama gli attori in gioco a trovare nuovi spazi di business e ampliare il pool di profitti, seguendo i principi della complementarità e della compatibilità. L'evento rappresenta il punto di incontro per tutti gli operatori della mobilità interessati a comprendere l'evoluzione delle dinamiche distributive e il futuro del business.

L'insieme di manager, imprenditori e professionisti che ogni anno si riunisce per tre giorni a Verona rappresenta uno degli asset portanti di Automotive Dealer Day. È una community qualificata e sempre più internazionale, all'interno della quale si sviluppano dinamiche di networking multi-direzionale: tra i concessionari rappresentanti di brand differenti, tra i dealer e gli OEM, tra le aziende della filiera e i concessionari o le Case, tra i consulenti e gli specialisti.

Un contesto B2B in cui ampliare le proprie conoscenze e sviluppare o consolidare relazioni di business, nell'ottica di sfruttare a pieno tutte le potenzialità offerte da questo nuovo ecosistema della mobilità. Quest'anno nel corso dell'evento sono stati presentati cinque studi inediti, di cui uno alla sua prima edizione, che analizzano altrettanti temi fondamentali del settore Automotive e della filiera distributiva. New Brand Observatory (2ª edizione) è volto a mappare i nuovi marchi entrati di recente o entranti in Italia e in Europa; Mobility Landscape Study disegna lo scenario legato alla mobilità contemporanea e le nuove opportunità di business; Automotive Customer Study (7ª edizione) racconta trend e attitudini del consumatore automotive; DealerSTAT 2024 (21ª edizione) è l'indagine annuale sulla soddisfazione dei dealer nei confronti delle Case rivolta ai titolari di concessionarie italiane e Dealer Network Study 2024 è il focus sull'organizzazione delle reti dei marchi auto in Italia. Inoltre, come di consueto, è stato particolarmente ricco il programma contenuti con un palinsesto di sessioni

durante le quali i molti relatori in programma si sono confrontati sulle principali sfide che attendono il settore auto, ma non solo. Numerosi sono stati anche gli spazi in cui incontrare i partecipanti per continuare il networking, come anche i molti meeting organizzati in sinergia da Case auto, aziende sponsor e associazioni di dealer. Il convegno di apertura ha rappresentato un dialogo con i rappresentanti di ANFIA, ANIASA, Federauto, Motus-E e UNRAE, moderato da Quintegia con la partecipazione del Ministro Giancarlo Giorgetti.

RELATORI

Fabio Barbisan, VP OEM & Industry Solutions, Board Member, Quintegia; Fabio Pressi, Presidente, Motus-E; Giancarlo Giorgetti, Ministro dell'Economia e delle Finanze; Michele Crisci, Presidente, UNRAE; Tommaso Bortolomiol, CEO, Quintegia; Plinio Vanini, Vice Presidente, Federauto; Italo Folonari, Vice Presidente, ANIASA; Roberto Vavassori, Presidente, ANFIA.

Durante il workshop è stato discusso il futuro della mobilità in Italia, con un focus particolare sulla transizione verso tecnologie più sostenibili, come l'elettrico, e la necessità di un dialogo costruttivo tra i vari attori del settore, inclusi politici, produttori e operatori del mercato automobilistico. Le tematiche principali:

Cambiamento delle esigenze del consumatore

Evoluzione delle esigenze dei consumatori rispetto alla mobilità. Importanza di adattarsi a nuove tecnologie e metodi di mobilità.

Investimenti tecnologici e ruolo dei produttori

Investimenti significativi da parte dei costruttori automobilistici (1.3 trilioni di dollari).

Necessità di diffondere e accettare nuove tecnologie da parte dei venditori di auto e servizi.

Ruolo cruciale delle politiche e della rappresentanza politica

Importanza della politica nel definire e

scrivere le regole di mercato. Dialogo costruttivo tra associazioni di settore e governo per agevolare la transizione.

Incentivi e fiscalità

Discussione sugli incentivi per l'acquisto di veicoli elettrici e ibridi. Necessità di una fiscalità più favorevole per le aziende. Proposte di miglioramento degli incentivi e di revisione della deducibilità dei costi e della detraibilità dell'IVA per le flotte aziendali.

Infrastrutture di ricarica e transizione energetica

Stato attuale delle infrastrutture di ricarica e proiezioni future. Importanza della collaborazione tra settore automotive e settore energetico. Proposta di un sistema di incentivi e supporti per migliorare l'infrastruttura di ricarica privata e pubblica.

Concorrenza globale e innovazione

Sfida della concorrenza internazionale, in particolare dai marchi cinesi. Importanza dell'innovazione tecnologica nel mantenere la competitività. Necessità di supportare i produttori italiani nella competizione globale.

Punti salienti

Intervento del Ministro Giorgetti: Impegno del governo per supportare il settore automotive. Necessità di una strategia organica per la transizione ecologica. Importanza di aggiornare la fiscalità per sostenere la competitività.

Discussione delle associazioni

Diversi rappresentanti delle associazioni hanno sottolineato la necessità di una politica fiscale favorevole e di incentivi più efficaci. Evidenziata l'importanza di avere un approccio strategico a lungo termine, piuttosto che tattico.

Proposte concrete

Aumentare la deducibilità dei costi e la detraibilità dell'IVA per le aziende. Implementare un sistema di incentivi che non distorca il mercato ma favorisca una transizione graduale e sostenibile. Investire in infrastrutture di ricarica, sia pubbliche che private, per facilitare l'adozione di veicoli elettrici.

Conclusioni

Richiesta di un tavolo di lavoro permanente tra governo e rappresentanti del

settore per discutere e pianificare le politiche future. Importanza della collaborazione tra tutte le parti coinvolte per garantire una transizione efficace e sostenibile verso nuove forme di mobilità.
(428928)

La mobilità si evolve e il NLT cresce

Il noleggio a lungo termine è lo strumento più usato dai fleet manager per l'acquisizione dei veicoli in flotta. Con qualche attenzione in più da parte delle Istituzioni, però, si potrebbe fare ancora meglio...



La diffusione del consueto **Rapporto Aniasa**, che ha approfondito l'andamento del noleggio nel 2023 e le prospettive del 2024, ci offre l'occasione per un focus su questo settore, fondamentale per la mobilità aziendale. Sul Rapporto è possibile trovare un ampio approfondimento con un articolo dedicato su questo numero di **Auto Aziendali magazine**. Però vale la pena di anticipare alcuni dei temi trattati, vista l'estrema rilevanza per il mondo della mobilità aziendale, soffermandosi in particolare su quanto ci attende nel futuro a breve/medio termine. Per fare il punto sulla situazione del mercato automobilistico nel nostro paese, **Aniasa** si è giovata, come si consueva, dell'apporto di Bain & Company. Ne emerge un quadro in chiaroscuro: lo scorso anno, infatti, il mercato italiano dell'automobile ha mostrato segnali incoraggianti di ripresa, registrando un aumento significativo del 19%. Una boccata d'ossigeno per il settore, ben lontano dai livelli pre-pandemici (-300.000 vetture vs 2019) e ancora in cerca di un nuovo equilibrio. Un dato incoraggiante è rappresentato dall'aumento delle vetture ibride: 42% del mercato.

La trasformazione del panorama automobilistico italiano è evidente anche analizzando le preferenze dei consumatori, con una chiara tendenza dal diesel alla benzina. Il canale del

noleggio raggiunge un nuovo record storico, avvicinandosi ai livelli degli altri Paesi d'Europa. L'arrivo dei marchi cinesi sul mercato europeo potrebbe rappresentare un'ulteriore incognita, con una quota di mercato prevista del 7% (o anche superiore, in funzione della capacità dei brand cinesi di approdare con modelli di segmento più basso a prezzi competitivi) entro il 2030, a potenziale discapito soprattutto di Paesi come l'Italia, il Regno Unito e la Francia (importatori netti di auto). "I dati fotografano con chiarezza come sempre più italiani, complice l'incertezza relativa all'alimentazione da scegliere e le limitate capacità di spesa a fronte di listini in continuo aumento, preferiscano prendere una vettura a noleggio, anziché acquistarla", ha commentato **Alberto Viano**, Presidente **Aniasa**, a margine della presentazione. Venendo poi alle prospettive per il futuro, è stato sempre Viano a ricordare che "l'accelerazione del ricambio del parco circolante nazionale non può che passare da una maggiore diffusione delle forme di mobilità pay-per-use. Per favorire questa transizione va colta l'opportunità offerta dalla Legge sulla Delega Fiscale e dalla prossima Legge di Bilancio per riequilibrare finalmente la fiscalità sull'auto aziendale: in Italia su un'auto di costo pari a 30.000 € le aziende possono 'scaricare' 3.615 €, contro i 25mila della Germania, i 23mila della Spagna e i 18mila di Francia e Regno Unito.

Secondo nostre stime, un graduale riequilibrio verso tali valori, almeno sulle nuove vetture elettriche, porterebbe a una significativa diffusione di queste nel parco nazionale (circa 500.000 nuove vetture alla spina in tre anni), oltretutto con un ritorno sull'investimento per l'Erario del 50%. Senza contare i vantaggi in termini di riduzione delle emissioni inquinanti e di sicurezza sulle nostre strade". Si tratta di proposte importanti, da tenere nella debita considerazione, che si rivelerebbero fondamentali per fare in modo che il noleggio, settore che oggi in Italia è il vero motore della transizione ecologica, continui a crescere e di concerto continui ad evolversi il settore delle flotte aziendali, con una rinnovata spinta verso la sostenibilità economica ed ambientale che può solo giovare alla competitività delle aziende italiane. Non sono, però, solo questi i temi trattati in questo numero di Auto Aziendali magazine: si parla di molto altro, con interviste ai protagonisti del settore (Ayvens e Renault) e approfondimenti su altri temi di attualità (ad esempio il nuovo codice della strada e quello che succederà dopo le prossime elezioni europee). Buona lettura!