

Indice Articoli ANIASA

26 Maggio 2026

ANIASA

21/05/2026	QUATTORRUOTE.IT	FLEET&BUSINESS ALL'AUTOMOTIVE DEALER DAY	Pag. 2
22/05/2026	ILMESSAGGERO.IT	IL MERCATO DEL NOLEGGIO AUTO CRESCE E CAMBIA LA MOBILITÀ DEGLI ITALIANI: YOYOMOVE PUNTA SU CONSULENZA E TRASPARENZA	Pag. 5
24/05/2026	SPECCHIOECONOMICO. COM	IL BUSINESS TRAVEL EVOLVE ATTRAVERSO L'AI	Pag. 8
21/05/2026	RIPARTELITALIA.IT	OGNI 50MILA AUTO PERSE CI SONO A RISCHIO 5MILA POSTI. AL DEALER DAY LA FILIERA CHIEDE REGOLE CHIARE A GOVERNO E UE L&RSQUO;ALLARME DI FEDERAUTO	Pag. 10
21/05/2026	SICURAUTO.IT	CRISI DELL'’AUTO: A RISCHIO LA SOPRAVVIVENZA DEI CONCESSIONARI?	Pag. 12
21/05/2026	TUTTOTEK.IT	MOBILITÀ SMART: COME IL NOLEGGIO SI INSERISCE NELLE ABITUDINI DI CHI CERCA SOLUZIONI FLESSIBILI	Pag. 15
25/05/2026	ILRIFORMISTA.IT	IL NODO INTRICATO DELL'IPT TRA RISCHIO DI DISTORSIONI E RIEQUILIBRIO TERRITORIALE	Pag. 18
24/05/2026	TECNOANDROID.IT	MOBILITÀ SMART: PERCHÉ IL NOLEGGIO BATTE L'ACQUISTO DELL'AUTO	Pag. 20
25/05/2026	ABRUZZOWEB.IT	DALLA SCELTA DEL MODELLO ALLA GESTIONE DELLE SPESE: L'AUTO DIVENTA SEMPRE PIÙ UN SERVIZIO	Pag. 22
21/05/2026	FLEETMAGAZINE.COM	NOLEGGIATORI CHE NOLEGGIANO AUTO: PERCHÉ IL RENT-TO-RENT È IN CRESCITA DEL 44%	Pag. 26

Fleet&Business all'Automotive Dealer Day



Cosa potrà succedere in caso di approvazione della proposta di regolamento promossa dalla Commissione Europea per fissare percentuali minime di immatricolazione di auto ibride plug-in ed elettriche dal 2030? Come si comporteranno sul mercato le auto a seconda delle diverse alimentazioni e come evolveranno i loro valori residui? **Quattorruote Fleet&Business** ne ha discusso oggi con l'industry del settore in un convegno all'**Automotive Dealer Day 2026** alla Fiera di Verona, moderato dal nostro direttore **Gian Luca Pellegrini**. Le valutazioni espresse da **Italo Folonari**, presidente dell'**Aniasa**, e **Lucio Tropea**, ceo di **Smart Italia** hanno accompagnato le ultime elaborazioni del mercato del noleggio a lungo termine di **Quattorruote Professional**.

L'ottovolante delle quotazioni

Vincenzo Bozzo, Operational/Digital Marketing & Automotive Strategic Projects Director della business unit dell'Editoriale Domus dedicata ai servizi per i professionisti e l'industria automotive, ha aperto l'incontro illustrando come in due anni il diesel è passato da oltre il 45% delle immatricolazioni flotte a poco più del 20%, **le plug-in hybrid sono salite di diciotto punti percentuali** con un'accelerazione marcata nell'ultimo anno, mentre le elettriche pure si sono limitate a guadagnare appena quattro punti. **Dopo 48 mesi un'auto a benzina tradizionale conserva quasi il 59% del valore iniziale, una diesel oltre il 54%, le full hybrid si attestano su livelli analoghi alle benzina mild**, mentre è ben più pesante la svalutazione delle due soluzioni artificialmente spinte dalla normativa, ovvero plug-in ed elettriche. **Le Bev cedono diciassette punti rispetto alle benzina** – ma il loro peso sul mercato resta marginale - **mentre le plug-in arretrano di dieci punti. E le marche cinesi guadagnano terreno anche nel segmento corporate.**

Il mondo del noleggio ha ancora margini per intervenire sulle decisioni UE

Pellegrini ha proiettato questi dati sia sulla prospettiva di possibili adeguamenti alla normativa fiscale italiana sulle auto aziendali sia della proposta di introduzione di quote minime di auto plug-in ed elettriche a partire dal 2030. Un'eventualità, quest'ultima, su cui Folonari confida che le associazioni come **Aniasa** e i singoli Paesi possano ancora incidere sul disegno definitivo della Clean corporate vehicles. "Il mondo dell'autonoleggio" sostiene il presidente dell'**Aniasa**, "non si sottrae alle sue responsabilità nella riduzione delle emissioni climalteranti e inquinanti, ma provvedimenti come **la revisione dei fringe benefit o la proposta UE vanno contro il principio della neutralità tecnologica e finiscono per colpire la parte più virtuosa del mercato**". A questo proposito, Folonari ha aggiunto che il noleggio, con la sua focalizzazione sulle motorizzazioni più sostenibili e suoi cicli di sostituzione frequenti, rappresenta **un creatore di usato di qualità che partecipa e potrebbe partecipare in misura sostanziale allo svecchiamento del parco**.

L'evoluzione tecnologica delle elettriche e della loro rete

Sui valori residui s'è concentrato Tropea, sostenendo che gli interrogativi sulla svalutazione delle auto elettriche sono legittimi, ma che **l'industria è consapevole della necessità di intervenire a salvaguardia del valore residuo** e può farlo con relativa tranquillità, avendo il vantaggio di conoscere con un certo anticipo l'evoluzione tecnologica e di efficienza delle prossime vetture a batteria: "ci sono anche altri aspetti che concorrono alle strategie di avvicendamento dei modelli: la crescita di potenza delle architetture, per esempio, dovrà comunque fare i conti con la progressione della rete di ricarica. **Non penso che l'attuale generazione di auto elettriche risulterà obsoleta fra tre o quattro anni**".

I prodotti di Pechino piacciono alle imprese

Quanto al ruolo delle **auto cinesi nel noleggio**, Folonari ha rivelato che, rispetto ai dati sul circolante, quelli sugli ordini descrivono una crescita ancora più impetuosa, **"raddoppiano nella locazione a lungo termine e addirittura triplicano in quella a breve nel giro di pochi mesi"**. Il noleggio è per sua natura servizio, a volte indipendentemente dal prodotto, e quindi non pone barriere: finché i costi saranno, concorrenziali, il trend delle auto cinesi continuerà. **Il brand sta quindi sparendo? "Vincono i prodotti più interessanti"**, sostiene Tropea. "Attualmente le Case cinesi non sono competitivi quanti a varietà di carrozzerie, sono molto focalizzati sulle Suv, ma possono crescere". Intanto però l'invecchiamento del parco richiede risposte urgenti e potrebbe aggravarsi **se aziende e dipendenti, spaventati dai costi, uscissero dalla logica dell'auto aziendale per orientarsi verso forme di rimborso dei costi di mobilità**. Folonari conferma che questi segnali stanno arrivando, "ma probabilmente non stravolgeranno il mercato e il noleggio resterà a formula apprezzata; altrimenti **ne andrebbe del trasferimento di auto usate più ecologiche e sicure ai privati** attraverso il mercato dell'usato, e della **trasparenza fiscale** anche delle operazioni di post-vendita, non garantita da una gestione da parte del singolo dipendente".

Il mercato del noleggio auto cresce e cambia la mobilità degli italiani: Yoyomove punta su consulenza e trasparenza

Il noleggio auto è diventato uno dei segmenti più rilevanti dell'automotive italiano. Non riguarda più soltanto le grandi flotte aziendali, ma coinvolge sempre di più anche **professionisti, partite IVA e privati** che cercano una gestione più prevedibile dell'auto.

Secondo **ANIASA**, nel 2025 il settore del noleggio veicoli ha raggiunto un giro d'affari di **17 miliardi di euro**, con una flotta di 1,5 milioni di veicoli e **526.500 immatricolazioni**, pari al **34% del mercato nazionale**. Il **noleggio a lungo termine**, in particolare, ha superato i 13 miliardi di euro di fatturato, con 1,3 milioni di veicoli in flotta e 411mila immatricolazioni, **pari al 24%** del mercato auto nazionale.

Anche i dati UNRAE confermano la crescita della formula: nel 2025 il noleggio a lungo termine di autovetture e fuoristrada ha registrato 1.101.630 contratti, in aumento del **16,1% rispetto all'anno precedente**. I privati rappresentano ancora una quota minoritaria rispetto alle società, ma sono in forte crescita: 156.685 contratti, pari al 14,2% del totale, con un incremento del 19,1%.

Perché il noleggio a lungo termine interessa sempre più utenti?

Il noleggio a lungo termine piace perché risponde a un'esigenza concreta: usare un'auto **senza affrontare tutti gli impegni legati alla proprietà**. Chi acquista un veicolo deve considerare prezzo iniziale, assicurazione, manutenzione, svalutazione, possibili guasti e rivendita futura. Con il **NLT**, invece, il cliente sceglie un veicolo per un **periodo definito**, spesso pluriennale, pagando un **canone mensile stabilito** in base a durata, chilometraggio, eventuale anticipo e servizi inclusi.

È importante non confondere il noleggio con leasing o finanziamento. Nel noleggio a lungo termine l'auto non diventa di proprietà del cliente e non è prevista una maxirata finale. Al termine del contratto, di norma, il veicolo viene semplicemente restituito, lasciando piena libertà.

Il **canone mensile** include diversi servizi, come assicurazione, manutenzione ordinaria e/o straordinaria a seconda dell'offerta, assistenza stradale e gestione delle pratiche burocratiche. Le condizioni, naturalmente, vanno sempre lette con attenzione: franchigie, coperture, cambio gomme, vettura sostitutiva, chilometri extra dipendono dal provider e dal contratto.

Gli italiani non guardano più solo all'auto di proprietà

La crescita del noleggio racconta un cambiamento più ampio: gli italiani continuano ad avere bisogno dell'auto, ma la considerano sempre più come un servizio da adattare alle proprie esigenze. Per molti automobilisti, possedere un veicolo non è più l'unica soluzione possibile. Conta poter guidare un mezzo adatto al proprio stile di vita, con costi più chiari e una durata contrattuale definita.

Questo cambiamento riguarda profili diversi. Una **famiglia** può cercare un'auto spaziosa senza immobilizzare capitale; un **professionista** può preferire un canone prevedibile; un'**azienda** può avere bisogno di gestire più veicoli con maggiore ordine. Anche la **transizione verso auto ibride ed elettriche** rende la scelta dell'acquisto più complessa: il noleggio può aiutare a provare tecnologie nuove senza legarsi per molti anni all'acquisto di un modello.

Il punto centrale è la **flessibilità**, ma senza semplificazioni eccessive. Durata e chilometraggio vengono definiti prima della firma del contratto. In alcuni casi possono essere rimodulati durante il rapporto, ma sempre secondo condizioni stabilite dal provider. Anche l'approvazione della pratica non è automatica: il provider valuta documentazione e sostenibilità finanziaria prima di confermare il contratto.

Yoyomove: una piattaforma per scegliere il noleggio a lungo termine

Yoyomove entra in questo scenario con un approccio pensato per **rendere più semplice la scelta del noleggio a lungo termine**, soprattutto per chi si avvicina al NLT per la prima volta e vuole capire bene costi, servizi e condizioni.

La **piattaforma** non si presenta come un semplice comparatore, né come una società proprietaria dei veicoli: lavora con i principali provider europei del settore, tra cui Leasys, Arval, Ayvens e Drivalia, e **accompagna il cliente nella costruzione della soluzione più adatta** alle sue esigenze di mobilità.

Il percorso parte dal portale online, dove l'utente può consultare **offerte** per privati, aziende e partite IVA. La ricerca può essere orientata in base a **criteri pratici**, come **tipologia di veicolo, alimentazione, modello, budget, marca, e così via**. Sul sito sono presenti anche sezioni dedicate al noleggio a lungo termine di **auto usate, veicoli commerciali**, auto elettriche o ibride, microcar, così da coprire esigenze diverse: dalla mobilità urbana all'uso professionale.

Il **funzionamento** è lineare: si sceglie il veicolo, si configurano durata, chilometri annui ed eventuale anticipo, poi si richiede un preventivo.

A quel punto entra in gioco la parte **consulenziale**. I **consulenti specializzati Yoyomove** aiutano a leggere la proposta, adattarla alle proprie esigenze, chiarire cosa comprende il canone mensile e capire quali documenti servono per procedere.

Il punto più importante, in un mercato sempre più ricco di offerte, è la **chiarezza**. Yoyomove lavora proprio su questo punto: **aiutare l'utente a leggere l'offerta in modo completo**, distinguendo ciò che è incluso da ciò che può essere opzionale o soggetto a condizioni specifiche. Assicurazione, manutenzione e assistenza stradale generalmente rientrano nel canone, mentre elementi come riduzione delle franchigie, coperture extra, servizio pneumatici, vettura sostitutiva sono disponibili come servizi opzionali. La **trasparenza**, in

questo senso, non è uno slogan: è la possibilità di arrivare alla scelta **con informazioni comprensibili, verificabili e coerenti** con le proprie esigenze di mobilità.



★Apericena - Newsletter

Il punto sui temi di attualità, ogni lunedì **Iscriviti** e ricevi le notizie via email

Il business travel evolve attraverso l'AI

Una ricerca presentata a Milano fotografa l'evoluzione dei viaggi d'affari per tecnologie intelligenti, aeroporti e nuovi modelli organizzativi.

La trasformazione del business travel passa sempre più attraverso tecnologie intelligenti, automazione dei processi e una crescente ricerca di efficienza. A delineare questo scenario è una ricerca presentata a Milano nel corso della seconda edizione di Beyond the Borders, appuntamento dedicato alla mobilità aziendale promosso da LabSumo con la partecipazione di BT Lounge e con il patrocinio di ANIASA e GBTA Italy. Lo studio restituisce una fotografia di un settore in rapida evoluzione, nel quale strumenti digitali, nuove esigenze dei viaggiatori e modelli organizzativi sempre più flessibili stanno ridefinendo l'esperienza delle trasferte professionali.

Il business travel continua infatti a rappresentare un segmento economico di grande rilievo, ma appare oggi attraversato da cambiamenti che coinvolgono ogni fase dell'esperienza: dalle prenotazioni ai sistemi di pagamento, dalle infrastrutture aeroportuali fino ai servizi alberghieri. Durante l'incontro è stato presentato un sondaggio realizzato dalla redazione di businessmobility.travel su 116 travel manager appartenenti a differenti settori produttivi, tra cui farmaceutica, servizi, beni di consumo e food & beverage. L'indagine si è concentrata su quattro aree considerate strategiche: trasporto aereo, accomodation e MICE, sistemi di prenotazione e pagamenti, oltre al ruolo delle Travel Management Company.

Secondo le stime richiamate durante l'evento, il mercato globale dei viaggi d'affari avrebbe raggiunto nel 2025 un valore di circa 1,57 trilioni di dollari e potrebbe avvicinarsi ai 2 trilioni entro il 2029. L'Italia, secondo le previsioni, registrerebbe nel corso dell'anno una crescita intorno al 6,5%. Tra gli elementi più rilevanti emersi dalla ricerca figura l'espansione dell'intelligenza artificiale nei processi di gestione delle trasferte. Se fino a pochi anni fa il ricorso all'AI era limitato a sperimentazioni o attività circoscritte, oggi compagnie aeree, catene alberghiere e operatori specializzati iniziano a integrarla in modo sempre più strutturato. Uno degli ambiti nei quali i travel manager individuano i benefici più concreti riguarda il monitoraggio delle spese, con sistemi in grado di facilitare controllo, rendicontazione e gestione amministrativa. Nel trasporto aereo, il quadro evidenzia una sostanziale tenuta delle compagnie tradizionali, che continuano a rappresentare il principale riferimento per la clientela business. Le preferenze si concentrano soprattutto sui grandi vettori legacy, mentre parallelamente cresce il peso delle compagnie low cost e di operatori internazionali particolarmente forti sulle rotte intercontinentali. Sul fronte infrastrutturale, Milano Malpensa si conferma il principale hub italiano per il traffico business, seguita da Milano Linate e Roma Fiumicino.

Se il viaggio d'affari continua a svilupparsi attorno al trasporto aereo, la variabile decisiva rimane però il tempo. Dalla ricerca emerge con chiarezza come i maggiori fattori di criticità siano legati ai ritardi, alla congestione aeroportuale e alle attese durante i controlli di sicurezza. Tra i disagi maggiormente segnalati figurano lentezza nelle procedure aeroportuali,

code ai check-in e tempi di riconsegna bagagli. Non sorprende quindi che i servizi più richiesti siano quelli orientati a ridurre i tempi morti: fast track, corsie prioritarie e procedure accelerate vengono indicati come strumenti essenziali da una quota significativa dei professionisti coinvolti. Anche il comparto alberghiero mostra dinamiche in evoluzione. Le grandi catene internazionali continuano a mantenere una posizione dominante soprattutto nelle trasferte all'estero, mentre sul mercato italiano convivono strutture organizzate e realtà indipendenti. La categoria quattro stelle si conferma lo standard preferito, mentre il prezzo continua a rappresentare uno dei principali elementi nella scelta della struttura.

L'hotel, tuttavia, non viene più percepito esclusivamente come luogo di pernottamento. Dalla ricerca emerge infatti una crescente centralità delle strutture ricettive anche per attività collegate al comparto MICE – meeting, incentive, conferenze ed eventi – segnale di un'evoluzione che amplia il ruolo degli alberghi come spazi multifunzionali destinati a ospitare momenti di lavoro, relazione e networking. Un altro elemento che emerge con forza riguarda l'automazione dei processi di prenotazione. Oltre metà dei travel manager coinvolti nell'indagine dichiara che una parte significativa dei dipendenti utilizza già piattaforme di self booking integrate. Questi strumenti vengono apprezzati soprattutto per la capacità di concentrare in un'unica interfaccia prenotazioni di voli, treni e alloggi, oltre che per l'accesso immediato alle policy aziendali e alle funzionalità di reporting avanzato. Rimangono tuttavia alcune criticità operative, in particolare nella gestione delle modifiche e delle variazioni successive alla prenotazione.

Parallelamente evolvono anche i sistemi di pagamento. L'obbligo di tracciabilità delle spese ha accelerato la diffusione delle carte corporate, oggi adottate da una quota crescente di aziende. Le piattaforme integrate vengono scelte soprattutto per la possibilità di monitorare le spese in tempo reale e semplificare i processi amministrativi. La gestione delle trasferte aziendali rappresenta spesso una funzione trasversale all'interno delle imprese e non il loro nucleo operativo principale. In questo scenario, secondo Ceschia, la condivisione di esperienze tra professionisti diventa uno strumento essenziale per costruire una visione comune e contribuire allo sviluppo dell'intero settore.

La ricerca suggerisce infine che il business travel stia attraversando una fase di trasformazione strutturale. La tecnologia non sembra sostituire l'esperienza del viaggio, ma modificarne profondamente strumenti, aspettative e modalità operative. L'efficienza dei processi, la rapidità delle procedure e la capacità di personalizzare l'esperienza diventano così elementi sempre più centrali in un settore chiamato a ripensare i propri modelli di sviluppo.

Ogni 50mila auto perse ci sono a rischio 5mila posti. Al Dealer Day la filiera chiede regole chiare a Governo e Ue | L'allarme di Federauto



"Ogni 50mila macchine che perdiamo sul mercato ci sono 5mila posti a rischio". L'allarme è stato lanciato da **Plinio Vanini**, vicepresidente di **Federauto**, durante la sessione inaugurale della 24esima edizione dell'**Automotive Dealer Day** a **Verona**.

Al centro del confronto, acceso ma dai toni pacati, la crisi del mercato, la redditività delle concessionarie, il ruolo del noleggio e la richiesta di regole più chiare a **governo** e **Unione europea**.

Vanini ha sottolineato i margini sempre più ridotti dei dealer, intorno all'**1,4%** nel **2024** e con il *"rischio di scendere sotto"* nel **2025**.

A pesare, ha aggiunto, sono anche immobilizzazioni per circa **4 miliardi** che mettono in difficoltà le aziende.

Il vicepresidente di **Federauto** ha puntato il dito anche sui rapporti con il noleggio, settore finanziariamente più solido e sempre più presente nel lungo termine ai privati anche attraverso il canale dei dealer.

Sui servizi di assistenza, ha denunciato, ci sono *“prezzi da strozzinaggio di cui bisogna vergognarsi”*.

Federauto chiede ai noleggiatori di *“riflettere”* e alle case maggiore *“trasparenza”* per costruire *“un accordo di filiera sano”*, altrimenti i dealer italiani *“non saranno più in condizioni di sopravvivere”*.

Il presidente di **Aniasa**, **Italo Folonari**, ha difeso il ruolo del noleggio, spiegando che proprio grazie alle concessionarie il settore *“ha raggiunto alcune categorie di piccoli consumatori alle quali non sarebbe altrimenti potuta arrivare”*.

Folonari ha riconosciuto il tema delle tariffe di manutenzione, collegandolo però alla pressione della clientela sul *“best price”* e sulla rata.

Il cliente resta il punto di caduta della transizione.

Tommaso Bortolomiol, ceo di **Quintegia**, ha osservato che il consumatore vive *“una situazione di grande confusione”* tra nuove tecnologie, nuovi operatori, diverse forme di mobilità e motorizzazioni, dalle elettriche alle ibride.

Da qui la richiesta di una posizione più coesa verso le istituzioni.

Per il presidente di **Unrae**, **Roberto Pietrantonio**, l'ecosistema deve comunicare continuità industriale, i costruttori devono investire con fiducia nelle reti, perché il digitale conta ma *“l'aspetto umano resta fondamentale”*, e servono regole di medio-lungo periodo coerenti e rassicuranti per il cliente.

Marco Stella, vicepresidente di **Anfia**, ha chiesto di completare *“la trasformazione della normativa europea”* riallineandola con realismo al resto del mondo e garantendo che chi opera sul mercato europeo rispetti le stesse regole.

Per Stella sono decisive la politica sul made in Europe e il rilancio della manifattura italiana.

Fabio Pressi, appena riconfermato presidente di **Motus-E**, ha richiamato il nodo della fiscalità e dei costi di ricarica, indicando come anomalia da rimuovere la doppia fiscalità per chi ricarica anche a casa un'elettrica o plug-in.

Crisi dell'auto: a rischio la sopravvivenza dei concessionari?



I concessionari italiani affrontano una crisi senza precedenti che mette a rischio il loro futuro economico, fra transizione e costi elevati

Arriva una conferma durante l'edizione 2026 dell'Automotive Dealer Day a Verona: in **Italia**, i **concessionari auto** vivono un **momento delicato**. Per via di un **mercato del nuovo asfittico**, e di prospettive non molto rassicuranti, riferisce DealerLink.it. Lo dimostrano i numeri snocciolati da Plinio Vanini, vicepresidente di Federauto, che ha evidenziato come – **ogni 50 mila vetture perse** (rispetto agli anni precedenti) – ci siano **5 mila posti a rischio**. In quanto ai **margini**, se nel 2025 erano intorno all'**1,4%**, nel 2026 si potrebbe perfino “*andare sotto*”. Inoltre, occorre sommare **immobilizzazioni** di **4 miliardi** di euro.

CONCESSIONARI IN DIFFICOLTÀ, EFFETTO DOMINO

A fronte di immatricolazioni insoddisfacenti, e con un circolante sempre più anziano, gli imprenditori della distribuzione lanciano un grido d'allarme che non può più essere ignorato, evidenziando una situazione strutturale complessa: il **rischio** concreto è la **chiusura** di numerose attività storiche radicate sul territorio, con **pesanti ricadute occupazionali**. I concessionari chiedono interventi urgenti alle istituzioni e una revisione profonda dei

contratti con le Case. Da parte sua, Italo Folonari, presidente di **ANIASA** (l'associazione di Confindustria che rappresenta il mondo del **noleggio**), ha sottolineato che, **proprio grazie al canale delle concessionarie**, il settore *“ha raggiunto alcune categorie di piccoli consumatori”*.

SALONI AUTO FRA INCUDINE E MARTELLO

Le aziende che vendono veicoli non devono solo affrontare l'**evoluzione tecnologica**, ma sono schiacciate tra **costi di gestione** in aumento e domanda fluttuante. Gli incentivi statali – concepiti male – spesso non si traducono in benefici reali per i bilanci dei dealer, lasciando le imprese sole a gestire la transizione energetica. La pressione economica sta spingendo molte strutture verso un punto di non ritorno, **sollevando interrogativi sulla sostenibilità finanziaria delle reti**. I piccoli operatori locali sono i primi a subire l'impatto di questa contrazione, privi delle risorse necessarie per assorbire perdite prolungate. Le **tensioni commerciali** tra Europa e altri mercati produttivi non fanno che aumentare l'incertezza generale, complicando la pianificazione degli approvvigionamenti a lungo termine.

IL RAPPORTO COMPLESSO CON LE CASE AUTOMOBILISTICHE

Uno dei nodi emersi dal dibattito riguarda la trasformazione dei contratti di mandato che legano i concessionari ai costruttori. Il passaggio verso il modello di agenzia sta riducendo l'autonomia imprenditoriale dei dealer, **trasformandoli spesso in semplici intermediari**. Questa dinamica comporta una drastica **riduzione delle commissioni** sulle vendite e sposta gran parte dei rischi operativi sull'anello più debole della catena. I venditori italiani sottolineano la necessità di ristabilire un **equilibrio nei rapporti contrattuali** con i marchi automobilistici: senza una vera partnership, la sopravvivenza delle reti sul territorio diventa impossibile. Le richieste di investimenti per **adeguare gli showroom a standard visivi sempre nuovi** appaiono insostenibili in un momento di stagnazione dei volumi: molti imprenditori denunciano l'imposizione di quote di vendita di veicoli elettrici difficili da piazzare sul mercato reale, creando stock invenduti che pesano enormemente sui costi di finanziamento delle concessionarie.

IL RUOLO DELLE FLOTTE AZIENDALI E DEL MERCATO DELL'USATO

Per sopravvivere in questo scenario ostile, i concessionari stanno cercando nuove vie di ricavo, concentrandosi sul comparto aziendale e sulla seconda mano. Tuttavia, anche in questo segmento i margini rimangono ridotti a causa del **potere contrattuale dei grandi noleggiatori**. Il mercato dell'usato diventa quindi fondamentale per generare la liquidità necessaria alla sopravvivenza quotidiana delle aziende. La gestione del post-vendita e delle riparazioni rimane l'area più stabile, ma anch'essa è **minacciata dalla progressiva semplificazione meccanica** dei nuovi motori a batteria, che riduce la frequenza delle manutenzioni in officina.

LE RICHIESTE CHE GLI OPERATORI INOLTRANO A ROMA E A BRUXELLES

I rappresentanti del settore retail chiedono a gran voce un **supporto concreto da parte delle autorità politiche**: contributi per l'acquisto di vetture a beneficio dei consumatori, e **una strategia industriale che difenda la filiera distributiva**. A livello nazionale, serve una **riforma fiscale della mobilità aziendale** che allinei l'Italia ai principali standard europei, favorendo il rinnovo dei parchi auto. Per quanto riguarda l'UE, urge una **maggiore flessibilità nei tempi della transizione energetica**, evitando scadenze rigide che non tengono conto della reale capacità di spesa dei cittadini.

Mobilità smart: come il noleggio si inserisce nelle abitudini di chi cerca soluzioni flessibili

Mobilità smart: scopriamo insieme come il noleggio si inserisce nelle abitudini di chi cerca soluzioni flessibili. Ecco tutti i dettagli

Per molte persone la **mobilità** non coincide più con il semplice **possesso di un'auto**. Conta di più riuscire a spostarsi bene, con **costi prevedibili**, tempi chiari e strumenti digitali facili da usare. È in questo cambio di prospettiva che il **noleggio** ha trovato uno spazio sempre più concreto: non come soluzione di ripiego, ma come risposta a **esigenze molto pratiche**. Chi vive in città, chi alterna lavoro da remoto e presenza in ufficio, chi vuole gestire meglio il **budget familiare** o provare **tecnologie nuove** senza impegnarsi per anni guarda con interesse a formule più elastiche. La direzione è coerente con l'evoluzione dei sistemi di mobilità: **piattaforme digitali**, servizi integrati e modelli d'uso che puntano su **accesso, semplicità e minore rigidità** rispetto alla proprietà tradizionale.

Perché la mobilità è diventata una questione di flessibilità

La risposta più semplice è questa: gli **spostamenti sono cambiati** e le abitudini si sono fatte meno lineari. In Europa l'auto resta centrale, perché nel 2023 ha coperto il 70,6% dei passeggeri-chilometro complessivi nell'UE, ma la domanda di mobilità non ruota più attorno a un unico modello valido per tutti. Crescono i **tragitti misti**, le esigenze temporanee, i confronti online tra formule diverse e l'attenzione al **costo totale d'uso**. I sistemi digitali spingono proprio in questa direzione: secondo l'IEA, la **Mobility-as-a-Service** consente di combinare trasporto pubblico, car sharing e micromobilità in un'unica esperienza di **pianificazione, prenotazione e pagamento**.

L'auto come servizio: perché il noleggio entra nelle nuove abitudini

Il noleggio si inserisce bene in questo scenario perché trasforma l'auto in un **servizio**. Per una parte crescente di utenti adulti, il punto non è "comprare o non comprare", ma capire quale formula garantisca più **serenità nella gestione quotidiana**. Il canone mensile, quando include servizi ricorrenti, aiuta a ridurre l'incertezza sulle spese e semplifica la pianificazione. In Italia il peso del noleggio è ormai strutturale: secondo **ANIASA** e Dataforce, nel 2025 ha superato il 30% delle immatricolazioni nazionali; già a fine 2024 i clienti del lungo termine avevano raggiunto quota 268 mila, di cui circa 170 mila privati. Lo stesso rapporto segnala che il **noleggio a lungo termine** viene percepito come una formula a basso rischio per accedere a **veicoli elettrificati** e a tecnologie nuove senza affrontare l'onere dell'acquisto.

Cosa rende davvero “smart” questa scelta

La componente smart non riguarda soltanto il veicolo, ma l'intero **percorso d'uso**. Un servizio è davvero intelligente quando rende più semplice **confrontare offerte**, filtrare i modelli per alimentazione o budget, inviare documenti online, capire subito cosa è compreso e gestire eventuali modifiche con processi chiari. In questa logica si collocano realtà come **Yoyomove**, piattaforma che raccoglie offerte per privati in un unico ambiente digitale con filtri dedicati a tipologia di auto, alimentazione e formula contrattuale; per chi sta valutando il **miglior noleggio lungo termine privati** significa poter confrontare diverse proposte in modo più ordinato e con maggiore **trasparenza operativa**.

Il noleggio non vive da solo: fa parte di un ecosistema più ampio

Parlare di mobilità smart senza guardare al contesto sarebbe riduttivo. Il trasporto incide ancora molto sull'ambiente: per l'EEA rappresenta circa un quarto delle emissioni complessive di gas serra dell'UE, e il solo trasporto stradale ha generato il 73% delle emissioni del settore nel 2023. Per questo, una mobilità più efficiente non dipende soltanto dal tipo di motore, ma dall'uso più razionale dei mezzi, dall'**integrazione con altri servizi** e dalla possibilità di scegliere **formule meno rigide**. Anche la **shared mobility** mostra che la direzione è già tracciata: secondo l'EU Urban Mobility Observatory, in Europa i viaggi con servizi condivisi hanno raggiunto 640 milioni nel 2024, con una crescita del 5% sull'anno precedente. L'EEA aggiunge che la diffusione delle app ha reso il **car sharing** più accessibile e comprensibile per gli utenti, contribuendo alla sua crescita in diversi Paesi europei.

Quando ha senso scegliere il noleggio

La risposta diretta è: quando si cerca **prevedibilità più che proprietà**. È una formula che può risultare utile a chi non vuole immobilizzare capitale nell'acquisto, a chi preferisce un'auto aggiornata dopo alcuni anni, a chi vuole testare alimentazioni ibride o elettriche prima di un eventuale passo definitivo, oppure a chi usa l'auto con continuità ma non ha interesse a gestire **rivendita, svalutazione e molte incombenze collaterali**. Non è automaticamente la scelta migliore per tutti: chi percorre pochissimi chilometri, possiede già un'auto efficiente o vuole tenere lo stesso veicolo molto a lungo potrebbe trovare più conveniente un'altra soluzione. Il punto, però, è che il noleggio ha smesso di essere percepito come un'opzione di nicchia ed è diventato uno strumento coerente con un **consumo più flessibile**, simile a ciò che è già accaduto in altri servizi digitali e in molte formule in abbonamento.

FAQ

Il noleggio a lungo termine è adatto solo a chi usa molto l'auto?

No. Può essere interessante anche per chi vuole soprattutto un **costo mensile definito** e meno imprevisti. La convenienza reale dipende da percorrenza, durata del contratto e servizi inclusi.

Perché si parla di mobilità smart e non semplicemente di noleggio?

Perché la differenza sta nell'**integrazione tra veicolo, piattaforme digitali, comparazione online, gestione semplificata e uso più flessibile del mezzo**. La parte "smart" riguarda il servizio, non soltanto la tecnologia di bordo.

Il noleggio aiuta davvero ad avvicinarsi ai veicoli elettrificati?

Sì, può farlo. Il rapporto **ANIASA** segnala che il lungo termine è percepito come un modo meno rischioso per provare **veicoli elettrificati e nuove tecnologie** senza affrontare il costo pieno dell'acquisto.

Questa formula sostituirà del tutto l'auto di proprietà?

Non in modo totale. I dati europei mostrano che l'auto privata resta dominante negli spostamenti. Però il noleggio sta guadagnando spazio come **opzione stabile** per una parte di utenti che privilegia **accesso, semplicità gestionale e libertà di scelta** rispetto al possesso tradizionale.

(in offerta su amazon.it) Da non perdere!



Lenovo Notebook V15, Notebook 15,6" FHD, Intel N4500, RAM 8GB DDR4, 256GB SSD M.2 NVMe, Grafica Integrata, WiFi 6 - Windows 11 Home
Proteggi la tua privacy con il Camera privacy shutter.
329,00 EUR -18% 269,00 EUR

Il nodo intricato dell'IPT tra rischio di distorsioni e riequilibrio territoriale

L'Economista



La modifica dell'**Imposta Provinciale di Trascrizione** riporta al centro una questione che attraversa da anni il rapporto tra fiscalità locale, mobilità e competitività delle imprese: fino a che punto un intervento nato per redistribuire il gettito può alterare gli equilibri di un settore economico senza produrre effetti collaterali inattesi? L'emendamento inserito nel **Decreto Fiscale** modifica infatti il criterio applicato alle società di noleggio per il versamento dell'IPT, stabilendo che l'imposta debba essere destinata alla provincia in cui è ubicata la "*gestione ordinaria in via principale dell'attività*", superando così l'attuale meccanismo fondato sulla sede legale.

A prima vista il principio appare intuitivo: collegare il gettito fiscale al territorio nel quale si svolge concretamente l'attività economica. Tuttavia, proprio nella definizione di "*gestione ordinaria*" si concentra il nodo principale della questione. Per le società di noleggio, caratterizzate da una presenza capillare sul territorio nazionale, con sedi operative distribuite tra aeroporti, stazioni ferroviarie, centri logistici e uffici amministrativi, individuare in maniera univoca un centro principale dell'attività rischia di diventare un esercizio interpretativo complesso. Il problema, infatti, non sembra essere tanto la finalità della norma quanto il criterio individuato per raggiungerla. L'attuale sistema **IPT**, come gli altri tributi locali connessi all'automobile, è storicamente fondato sul principio di territorialità, uno degli elementi portanti del federalismo fiscale. Le imprese versano l'imposta alla provincia individuata attraverso la sede legale e, nella scelta della localizzazione, tendono a privilegiare territori caratterizzati da maggiore efficienza amministrativa, tempi più rapidi e livelli tariffari più favorevoli. Una pratica considerata legittima da un orientamento consolidato della giurisprudenza tributaria.

Il tema, in realtà, non è nuovo. Dal 2018 si è aperta una stagione di contenziosi tra imprese e pubbliche amministrazioni proprio attorno ai criteri di localizzazione dell'IPT, con una prevalenza di pronunce favorevoli alle aziende. La nuova formulazione rischia, secondo gli operatori del settore, di riaprire una dinamica già sperimentata, introducendo ulteriori margini di incertezza interpretativa. A rendere ancora più complessa la questione è la possibile disconnessione tra struttura dell'imposta e suo presupposto economico. L'IPT nasce infatti come tributo collegato all'immatricolazione del veicolo, un atto amministrativo che si realizza presso uffici territoriali specifici. L'introduzione del criterio della "*gestione ordinaria*" sposterebbe invece l'attenzione verso un elemento diverso, non chiaramente definito dal legislatore e potenzialmente soggetto a interpretazioni differenti. Il settore del noleggio contesta inoltre un altro aspetto: il rischio che la misura, pensata per correggere una concentrazione del gettito in alcune province, finisca per produrre effetti opposti rispetto agli

obiettivi dichiarati. Le conseguenze potrebbero tradursi in uno spostamento del gettito tra territori senza necessariamente riflettere il reale utilizzo delle infrastrutture locali, mentre l'aumento degli adempimenti amministrativi e dell'incertezza normativa potrebbe generare costi aggiuntivi destinati a propagarsi lungo la filiera.

Per questo **ANIASA**, l'associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della **Sharing mobility** e dell'**Automotive digital**, propone una soluzione differente: «*Un sistema centralizzato di riscossione con successiva redistribuzione territoriale delle risorse sulla base di parametri oggettivi* – spiega **Italo Folonari**, presidente dell'associazione – *sul modello di meccanismi già adottati in Paesi come Francia e Germania. L'obiettivo sarebbe evitare che la ricerca di una maggiore equità fiscale si trasformi in una nuova fonte di complessità amministrativa*». La partita aperta dalla modifica dell'IPT va oltre il solo comparto del noleggio. Riguarda il rapporto più generale tra esigenze di riequilibrio territoriale e stabilità delle regole economiche. Perché quando la fiscalità interviene su settori che rappresentano uno snodo centrale della mobilità e della transizione del parco veicoli, il confine tra redistribuzione e distorsione può diventare molto più sottile di quanto sembri.

Alessio Tucci

Mobilità smart: perché il noleggio batte l'acquisto dell'auto



259

Il modo di spostarsi sta cambiando, e la **mobilità smart** è ormai al centro di questa trasformazione. Per una fetta crescente di persone, possedere un'auto non è più l'unica strada percorribile. Quello che conta davvero è muoversi bene, sapere quanto si spende ogni mese, avere strumenti digitali semplici e non doversi preoccupare di manutenzione, svalutazione o rivendita. È proprio in questo scenario che il **noleggio** ha conquistato uno spazio sempre più solido, non come ripiego ma come risposta concreta a esigenze quotidiane. Chi vive in città, chi alterna **lavoro da remoto** e presenza in ufficio, chi vuole provare un'auto elettrificata senza vincolarsi per anni: tutti guardano con interesse a formule più elastiche. E i numeri lo confermano.

In Europa l'auto resta comunque il mezzo dominante: nel 2023 ha coperto il 70,6% dei passeggeri per chilometro complessivi nell'UE. Ma la domanda di mobilità non ruota più attorno a un modello unico. Crescono i tragitti misti, le esigenze temporanee, i confronti online tra soluzioni diverse. La cosiddetta **Mobility as a Service** consente già oggi di combinare trasporto pubblico, car sharing e micromobilità in un'unica esperienza di pianificazione, prenotazione e pagamento. Un cambio di paradigma che rende il noleggio ancora più naturale come opzione.

Il noleggio a lungo termine non è più una nicchia

Il punto centrale è semplice: il **noleggio a lungo termine** trasforma l'auto in un servizio. Per una parte crescente di utenti, la vera domanda non è "comprare o non comprare", ma quale formula garantisca più tranquillità nella gestione di tutti i giorni. Un canone mensile che include servizi ricorrenti aiuta a ridurre l'incertezza sulle spese e semplifica la pianificazione familiare o professionale.

In Italia il fenomeno ha assunto dimensioni strutturali. Secondo **ANIASA** e Dataforce, nel 2025 il noleggio ha superato il 30% delle immatricolazioni nazionali. Già a fine 2024 i clienti del lungo termine avevano raggiunto quota 268 mila, di cui circa 170 mila privati. Lo stesso rapporto segnala che questa formula viene percepita come un modo a basso rischio per accedere a **veicoli elettrificati** e a tecnologie nuove senza sobbarcarsi l'onere dell'acquisto. Tra le realtà che si muovono in questa direzione c'è Yoyomove, piattaforma che raccoglie offerte per privati in un unico ambiente digitale con filtri dedicati a tipologia di auto, alimentazione e formula contrattuale, pensata per chi vuole confrontare diverse proposte con maggiore trasparenza.

Il contesto più ampio: emissioni, sharing e scelte razionali

Parlare di mobilità smart senza guardare al quadro generale sarebbe riduttivo. Il trasporto incide ancora molto sull'ambiente: secondo l'EEA rappresenta circa un quarto delle **emissioni di gas serra** dell'UE, e il solo trasporto stradale ha generato il 73% delle emissioni del settore nel 2023. Una mobilità più efficiente, quindi, non dipende soltanto dal tipo di motore ma dall'uso più razionale dei mezzi, dall'integrazione con altri servizi e dalla possibilità di scegliere formule meno rigide.

Anche la **shared mobility** conferma la direzione: in Europa i viaggi con servizi condivisi hanno raggiunto 640 milioni nel 2024, con una crescita del 5% rispetto all'anno precedente. La diffusione delle app ha reso il car sharing più accessibile e comprensibile, contribuendo alla sua espansione in diversi Paesi europei.

Il noleggio ha senso soprattutto quando si cerca prevedibilità più che proprietà. Può risultare utile a chi non vuole immobilizzare capitale nell'acquisto, a chi preferisce un'auto aggiornata dopo alcuni anni, a chi vuole testare alimentazioni ibride o elettriche prima di un eventuale passo definitivo. Non è automaticamente la scelta migliore per tutti: chi percorre pochissimi chilometri o possiede già un'auto efficiente potrebbe trovare più conveniente un'altra soluzione. Ma il noleggio ha smesso di essere un'opzione marginale ed è diventato uno strumento coerente con un consumo più **flessibile**, in linea con ciò che è già accaduto in molte altre formule in abbonamento.

DALLA SCELTA DEL MODELLO ALLA GESTIONE DELLE SPESE: L'AUTO DIVENTA SEMPRE PIÙ UN SERVIZIO



L'auto resta centrale nella vita quotidiana degli italiani, ma il modo di accedervi sta cambiando. Per decenni la scelta del veicolo è stata associata quasi automaticamente all'acquisto: si valutava il modello, si trattava il prezzo, si pianificavano **finanziamento, assicurazione, bollo, manutenzione** e futura rivendita. Oggi una parte crescente del mercato ragiona in modo diverso. L'interesse non riguarda più soltanto la proprietà del mezzo, ma la possibilità di utilizzare un'auto adatta alle proprie esigenze, con **costi più chiari** e **servizi integrati**.

Il cambiamento nasce da fattori concreti. Secondo ACI, nel 2024 in Italia circolavano **quasi 41,3 milioni di autovetture**, con un rapporto di **701 auto ogni 1.000 abitanti**, il valore più alto in Europa. Lo stesso Annuario Statistico ACI 2025 segnala un'età mediana delle auto pari a **13 anni** e una spesa complessiva per l'auto di poco superiore a **165 miliardi di euro**, con una media annua di circa **4.000 euro per veicolo**.

Questi numeri spiegano perché la **gestione dell'auto** sia diventata una voce importante nei bilanci familiari e aziendali. Acquisto, carburante, manutenzione e riparazioni pesano in modo

diverso a seconda dell'uso, dei chilometri percorsi e dell'età del mezzo. In parallelo, il mercato propone formule che trasformano l'auto in un servizio: si paga un canone, si definiscono **durata e chilometraggio**, si includono varie prestazioni accessorie e si riduce l'incertezza legata alle **spese impreviste**.

Non si tratta di una soluzione valida per chiunque. Chi usa poco l'auto, conserva lo stesso veicolo per molti anni e accetta il rischio di costi occasionali può continuare a trovare conveniente la proprietà. Per chi cerca **programmazione, semplicità amministrativa e aggiornamento del mezzo**, invece, il modello su canone rappresenta un'alternativa sempre più concreta.

Perché l'auto viene percepita sempre più come un servizio

L'auto viene percepita come servizio perché il valore non è più solo nel possesso, ma nella **disponibilità continuativa del mezzo**. Per molte persone conta poter guidare un veicolo affidabile, con **costi prevedibili** e assistenza inclusa, più che detenerne formalmente la proprietà.

Il contesto europeo conferma questa tendenza. ACEA rileva che nel 2024 sulle strade dell'Unione europea circolavano **256 milioni di auto**, in aumento dell'**1,4%** rispetto all'anno precedente, e che l'Italia aveva la maggiore densità di vetture per abitante. Eurostat indica inoltre che in Italia il tasso di motorizzazione ha raggiunto **701 autovetture ogni 1.000 abitanti**, contro una media UE di **578**.

Una presenza così elevata di veicoli rende più evidente la necessità di **modelli gestionali efficienti**. L'auto non è più soltanto un bene da comprare, ma un insieme di funzioni: **mobilità quotidiana, sicurezza, continuità lavorativa, accesso a tecnologie più recenti** e controllo delle spese.

Come cambia la scelta del modello

La scelta del modello cambia perché parte sempre più dall'**uso reale**. Prima di valutare marca, allestimento o motorizzazione, diventa utile chiedersi quanti chilometri si percorrono ogni anno, dove si guida, quante persone viaggiano abitualmente e se il veicolo serve per lavoro, famiglia o tempo libero.

Per un professionista che percorre lunghi tragitti, la priorità può essere l'**efficienza nei consumi**. Per una famiglia, contano **spazio, sicurezza e comfort**. Per una piccola impresa, invece, possono essere decisivi tempi di consegna, assistenza e semplicità nella gestione documentale.

In questo passaggio si inseriscono piattaforme digitali specializzate in **noleggio a lungo termine** come **Yoyomove**, realtà europea dedicata alla mobilità flessibile che aiuta privati, partite IVA e aziende a confrontare soluzioni su canone in base a **durata, chilometraggio, anticipo e servizi inclusi**. In questo contesto, il **noleggio a lungo termine** diventa una delle

formule con cui valutare l'auto partendo dal bisogno concreto, invece che dal solo prezzo di acquisto.

La logica è pratica: scegliere il veicolo giusto significa **ridurre sprechi**, evitare sovradimensionamenti e collegare la spesa al reale stile di mobilità.

Quali spese entrano davvero nel costo dell'auto

Il costo dell'auto non coincide con il prezzo iniziale. ACI stima che nel 2024 gli italiani abbiano destinato **53 miliardi di euro ad acquisto e ammortamento**, **41 miliardi ai carburanti** e oltre **29 miliardi a manutenzione e riparazione**. Queste tre voci rappresentano la parte più significativa della spesa complessiva.

Per il lettore, il punto essenziale è distinguere tra **costo visibile** e **costo totale**. Il prezzo del veicolo è solo una componente. A questo si aggiungono assicurazione, tassa automobilistica, pneumatici, tagliandi, revisioni, eventuali guasti, perdita di valore nel tempo e spese finanziarie se l'acquisto avviene con un prestito.

La formula su canone risponde proprio a questa esigenza di **chiarezza**. Non elimina il costo dell'auto, ma lo rende più leggibile. Chi firma un contratto deve comunque controllare **franchigie, limiti chilometrici, servizi compresi, penali e condizioni di riconsegna**.

Cosa dicono i dati sul mercato

I dati indicano che la **mobilità su canone** è ormai parte strutturale del settore automotive. **ANIASA** segnala che nel 2025 il comparto del noleggio veicoli ha raggiunto **17 miliardi di euro di giro d'affari**, **1,5 milioni di veicoli in flotta** e **526.500 immatricolazioni**, pari al **34% del mercato nazionale**.

La parte legata ai contratti di maggiore durata ha toccato oltre **13 miliardi di euro di fatturato**, con **1,3 milioni di veicoli in flotta** e **411mila immatricolazioni**. **ANIASA** evidenzia anche la crescita dei clienti privati, arrivati a **185mila**, con un incremento del **4%**.

UNRAE, sui dati gennaio-settembre 2025, registra **830.068 contratti** di durata superiore a 30 giorni, in aumento del **13,3%** rispetto allo stesso periodo del 2024. Le società restano prevalenti con l'**85,8%** del totale, ma i privati crescono del **19,1%**.

Quando conviene ragionare sull'auto come servizio

Conviene ragionare sull'auto come servizio quando servono **prevedibilità, aggiornamento e minore carico gestionale**. È il caso di chi percorre molti chilometri, usa il veicolo per lavoro o vuole evitare esborsi iniziali elevati.

La convenienza non è automatica. Va calcolata confrontando **costo annuo complessivo della proprietà** e **canone totale del contratto**. Il confronto deve includere chilometri, durata,

assicurazione, manutenzione, svalutazione e rischio di riparazioni straordinarie.

L'auto come servizio non cancella la proprietà, ma amplia le possibilità di scelta. In un Paese con un parco veicoli numeroso, costoso e mediamente anziano, questa evoluzione risponde a una domanda precisa: guidare in modo **più semplice, programmabile e coerente** con le proprie reali necessità.

Noleggianti che noleggiano auto: perché il rent-to-rent è in crescita del 44%



La flotta del noleggio a lungo termine in servizio a operatori del breve termine (rent-a-car) è aumentata del 44% nell'ultimo anno. Una pratica consolidata e vantaggiosa per tutti.

Una scelta finanziaria, economica e operativa sempre più diffusa: i **noleggianti a breve termine prendono le auto dai noleggianti a lungo termine**.

Leggi Anche: Cos'è il rent-to-rent e come funziona

È il cosiddetto "rent-to-rent", che nell'ultimo anno è **cresciuto del 44%** (dati **Aniasa**). Tale modello consente agli operatori di **accedere ai veicoli senza immobilizzare capitale**, sostenendo esclusivamente il costo del canone.

La crescita de rent-to-rent

Tra i clienti del noleggio a lungo termine figurano anche gli operatori del breve termine, che acquisiscono i veicoli in noleggio per poi destinarli alla propria clientela.

Nel 2025 sono stati **35.404 i veicoli in flotta noleggiati agli operatori del Rent-a-car (+44,1%)**.

Flotta circolante per tipologia di attività

	2025	2024	var %
Flotta circolante veicoli totale al 31/12	1.319.832	1.287.527	2,5%
- di cui flotta a disposizione per esigenze temporanee della clientela (es. flottino, flexi, ecc.) di durata non inferiore a 12 mesi	27.380	30.956	-11,6%
- di cui flotta a disposizione esclusiva di un solo cliente (NLT "classico") di durata non inferiore a 12 mesi	1.257.049	1.232.002	2,0%
- di cui flotta noleggiata a operatori di NBT (rent-to-rent)	35.404	24.568	44,1%

Dati Rapporto **Aniasa**

Il Rent-a-car generalmente tiene le auto per un periodo di 9-12 mesi, senza avere il problema di comprare, gestire e rivendere il veicolo. Sono sostanzialmente gli stessi vantaggi di chi sceglie il noleggio a lungo termine, solo più in grande.

Si tratta di una leva operativa consolidata che consente di evitare immobilizzi di capitale, trasformando i costi in canoni operativi. Nel 2025 questo segmento ha inciso per **circa l'1,2% del fatturato totale**.

Le aziende di noleggio a lungo termine hanno la possibilità di acquistare più auto -strappando quindi prezzi migliori - e a fine noleggio riversano poi facilmente le flotte ai dealer, un usato molto apprezzato.

CONTINUA A LEGGERE SU FLEETMAGAZINE.COM

Per rimanere sempre aggiornato seguici sul canale **Telegram** ufficiale e **Google News**.
Iscriviti alla nostra **Newsletter** e aggiungici alle tue **fonti preferite di Google** per non perderti le ultime novità di **Fleet Magazine**.