# Indice Articoli ANIASA

27 Maggio 2025

**ANIASA**


| | | | |
|---|---|---|---|
| 01/06/2025 | FLEET&BUSINESS QUATTRORUOTE | NUOVA MOBILITÀ IL FRONTE TIENE | Pag. 2 |
| 01/06/2025 | FLEET&BUSINESS QUATTRORUOTE | PERIODO INCERTO REAZIONE POSITIVA | Pag. 8 |
| 01/06/2025 | FLEET&BUSINESS QUATTRORUOTE | RAPPORTO UNO A UNO TRA VEICOLI E CLIENTI | Pag. 13 |

QUATTRORUOTE

ED EditorialeDomus

# FLEET & BUSINESS

NUMERO 39 • MAGGIO-GIUGNO 2025

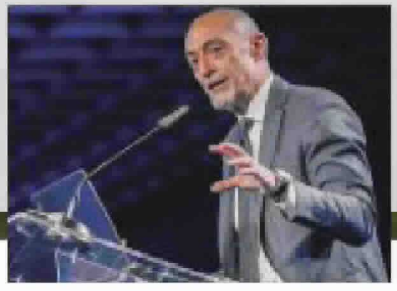
NOLEGGIO • SERVIZI • RETI

## MERCEDES-BENZ E 300 DE ALL-TERRAIN

Giardinetta e off-road, diesel e plug-in: prova su strada di una formula unica

### MICHELE CRISCI (UNRAE) BILANCI E PROSPETTIVE

L'industria dell'auto fra esigenze dei consumatori e scelte della politica



### MERCATO DEL NOLEGGIO COME È INIZIATO IL 2025

Nell'offerta aumenta il peso delle Case, nella domanda il ruolo dei privati. E dei fringe benefit

### L'ISTINTO DELLA CUPRA PER LE FLOTTE

Due spagnole su tre vanno a imprese e professionisti. Intervista all'head of fleet sales, Filippo Semeraro

### LO STATO DI SALUTE DELL'AUTO PAY-PER-USE

Nel Rapporto Aniasa, la metamorfosi del renting a lungo termine, la pausa del breve, la stasi del car sharing

Supplemento al numero 8 s.r. di Quattroruote

Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.

# NUOVA MOBILITÀ IL FRONTE TIENE

Raffaele Bonmezzadri

Nella relazione annuale, l'associazione dell'auto pay-per-use vanta fatturati in crescita per il settore, di cui rivendica il ruolo nell'elettrificazione del circolante. E chiede una revisione organica della normativa, specie sul fisco

## NOLEGGIO A LUNGO TERMINE ANCORA SU

Nonostante il calo di immatricolazioni, il noleggio a lungo termine cresce ancora in termini sia di fatturato (nel primo grafico a sinistra i ricavi totali e, fra parentesi, specifici della locazione di veicoli; nel terzo quelli dalla rivendita di usato) sia di quantità di veicoli circolanti.

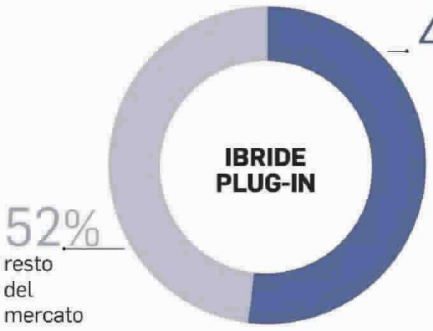
Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.

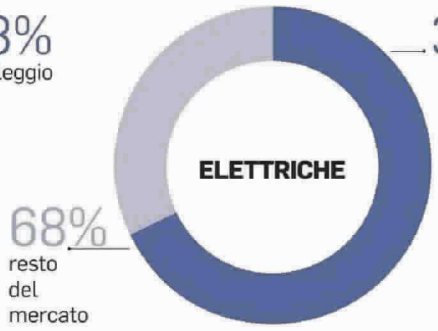
Non è certo il caso di abbassare la guardia, ma il quadro tracciato dall'Aniasa in occasione della presentazione del ventiquattresimo rapporto annuale sullo stato dell'autonoleggio e delle altre forme di mobilità condivisa e digitale ha restituito l'impressione di un settore in grado di reagire alle difficoltà sviluppando gli opportuni anticorpi.

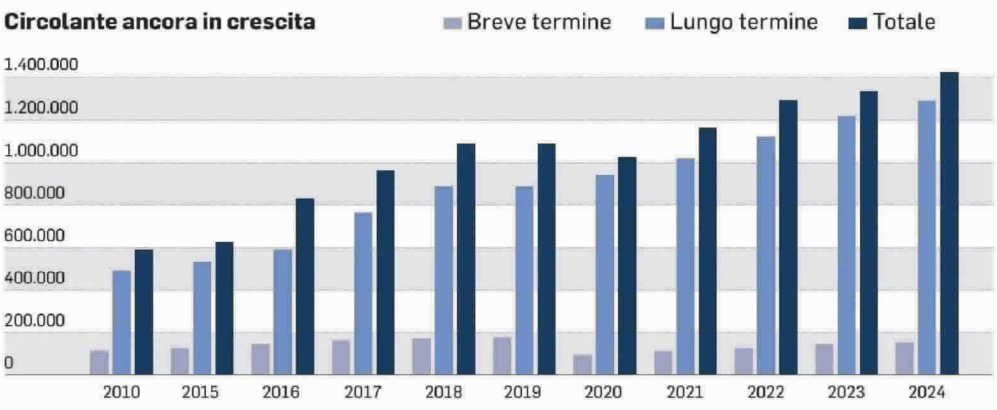
La sensazione è rafforzata dall'analisi dell'associazione confindustriale presieduta da Alberto Viano non solo sui risultati del 2024 del comparto, ormai comunemente definito dell'auto pay-per-use, ma anche sui numeri dei primi mesi del 2025. I grafici di queste pagine, in estrema sintesi, confermano la tendenza alla crescita di quasi tutti gli indicatori durante lo scorso anno, durante il quale solo le immatricolazioni del noleggio non hanno soddisfatto le aspettative. Ma da gennaio ad aprile 2025, come documentato dai dati di mercato di pagina 26, anche le registrazioni della locazione a lungo termine hanno ripreso a crescere, sebbene in maniera non omogenea fra i vari canali. Una situazione di complessiva stabilità che permette di soffermarsi anche su alcuni indicatori del Rapporto Aniasa, al di là dei macro dati. A cominciare dalle forze in campo. Al servizio di 268 mila clienti del noleggio a lungo termine (95 mila aziende, 3 mila pubbliche amministrazioni e 170 mila privati) si muove un tessuto di 20 mila addetti in continua trasformazione, attraverso la crescita di nuove piccole e medie imprese, spesso in collaborazione con le società di maggiori dimensioni. Complementari a queste figure sono le reti di concessionarie interessate a far evolvere il proprio modello

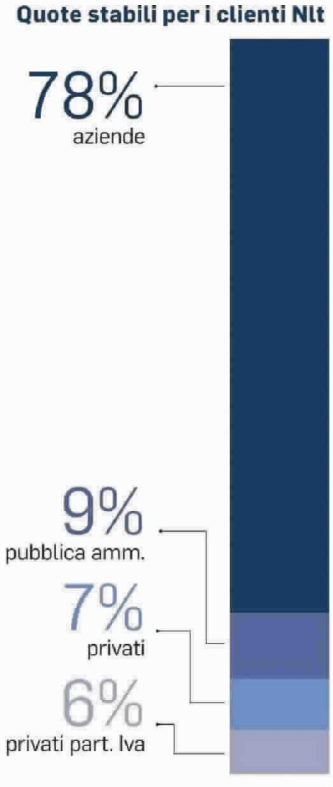
## ALLA GUIDA DELLA TRASFORMAZIONE DEL PARCO

Nel 2024 è diminuita di qualche punto, ma risulta sempre robusta, la quota di vetture ibride ricaricabili ed elettriche immatricolate dai settori del noleggio. La flotta totale è di nuovo aumentata, mentre sono identiche le percentuali dei profili di clienti del lungo termine.




Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.

## IL GIRO D'AFFARI SI CONCENTRA SULLE AZIENDE E HA IL SEGNO PIÙ

I ricavi totali e delle diverse fasce di utenti del noleggio a lungo termine crescono in maniera pressoché uniforme. Variazioni superiori alla media per pubblica amministrazione e aziende, mentre i privati, specie senza partita Iva, non esprimono ancora il loro potenziale.

| | 2024 | 2023 | var. % |
|---|---|---|---|
| **FATTURATO DA CONTRATTI DI NOLEGGIO** (compreso il rinoleggio) | 8.728.131.726 | 7.536.404.493 | 15,8% |
| DI CUI REALIZZATO SU PRIVATI CON CODICE FISCALE | 479.779.170 | 434.638.319 | 10.4% |
| DI CUI REALIZZATO SU CLIENTI PRIVATI CON PARTITA IVA | 419.721.526 | 377.478.650 | 11,2% |
| DI CUI REALIZZATO SU AZIENDE | 7.251.552.483 | 6.232.991.937 | 16,3% |
| DI CUI REALIZZATO SULLE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI | 577.078.547 | 491.295.587 | 17,5% |

"Il contributo annuo alle casse erariali del settore rappresentato dall'associazione ha raggiunto 2,8 miliardi di euro"

Alberto Viano, *Presidente Aniasa*

distributivo, accompagnate dalle officine e dagli altri fornitori a supporto dei servizi di mobilità. Il noleggio a breve termine, del resto, vede un costante aumento del numero di operatori, specie di quelli attivi a livello locale e con soluzioni che il Rapporto Aniasa definisce "low cost".

### Segni meno per l'auto condivisa

Passando ai risultati dei tre principali comparti, il car sharing è il solo alle prese con mali meno passeggeri, almeno nella sua modalità pubblica. I servizi di condivisione potrebbero avere prospettive migliori come formule di efficientamento e welfare aziendale, erogate da operatori di noleggio a lungo termine che forniscano sia i veicoli sia le applicazioni per la condivisione, oppure da figure indipendenti per la locazione e la tecnologia di gestione. La prima delle due modalità, la sola intercettata dal Rapporto Aniasa, ha comunque stentato, nel 2024, a raggiungere volumi soddisfacenti: il numero dei veicoli è, anzi, in calo, dalle 4.860 unità del 2023 alle 4.452 dell'anno scorso; un -8%, risultato di una diminuzione da 4.616 a 3.954 delle auto e di un aumento da 244 a 498 dei veicoli commerciali. Interessante, comunque, a fronte della diminuzione delle alimentazioni termiche (-28%), l'incremento delle ibride full e plug-in e delle elettriche (+16% complessivo). Il che ci dice che questa formula è apprezzata, al momento, soprattutto per i veicoli operativi utilizzati da personale specializzato, oppure per auto impiegate da più figure per accedere a zone urbane a traffico limitato.

### Andamenti diversi per i noleggi

Riguardo all'andamento generale del noleggio a lungo termine, la relazione di Alberto Viano non ha mancato di sottolineare come il boom di immatricolazioni del primo quadrimestre 2025, seguito all'arretramento del 2024, sia appannaggio delle società di long term rent emanazioni delle case automobilistiche e che l'entità del fenomeno sia tale da aver sostenuto non solo i numeri del noleggio, ma l'intero mix dell'immatricolato.

Non desta per ora preoccupazioni la fase di contrazione del noleggio a breve termine nel primo quadrimestre dell'anno in corso. Al fatturato in salita del 6,4% e al leggero aumento delle locazioni (+0,8%) si contrappone un calo dei giorni di servizio (-3,5%), della flotta in circolazione (-5,5%) e delle immatricolazioni (-2,7%), dovuto, secondo l'Aniasa, alla diversa dinamica dei flussi turistici rispetto all'analogo periodo del 2023; anno nel quale, fra l'altro, la Pasqua era caduta nel quadrimestre successivo. Il rent-a-car, inoltre, è uscito da un 2024 complessivamente positivo: giro d'affari di oltre 1,5 miliardi di euro (+4,8%), crescita dei contratti del 10,1% a quota 4,7 milioni, aumento del 6,2% dei giorni di noleggio, per un totale di 38 milioni, e ampliamento della flotta a 140 mila unità (+2,3%). In regresso, invece, sia la durata media del noleggio (-3,5%) sia il fatturato per giorno di locazione (-1,4%), forse anche a causa dello sviluppo di servizi paragonabili a quelli di rent-a-car da parte degli operatori del car sharing.

Certo è che se il noleggio a breve termine si sta popolando, come accennato, di nuovi operatori di piccole dimensioni, "le aziende più grandi", sottolinea Viano, "affrontano un aumento dei costi dovuti all'acquisto della flotta, provocato dal consistente innalzamento dei listini, e un crescente incremento dei costi gestionali causato, soprattutto, dalla crescita

Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.

## IL NUMERO TOTALE DEI VEICOLI DELLE IMPRESE OLTREPASSA IL MILIONE DI UNITÀ

Nonostante la diminuzione delle immatricolazioni del 2024, la flotta circolante del Nlt è aumentata in tutte le componenti, con una percentuale superiore alla media nel caso delle imprese; il loro parco complessivo ha superato quota un milione.

| | 2024 | 2023 | var. % |
|---|---|---|---|
| **FLOTTA CIRCOLANTE VEICOLI TOTALE** al 31/12 | 1.287.536 | 1.217.481 | 5,8% |
| DI CUI PRIVATI CON CODICE FISCALE | 93.663 | 90.636 | 3,3% |
| DI CUI PRIVATI CON PARTITA IVA | 74.331 | 71.446 | 4,0% |
| DI CUI AZIENDE | 1.007.604 | 944.997 | 6,6% |
| DI CUI PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI | 111.938 | 110.402 | 1,4% |

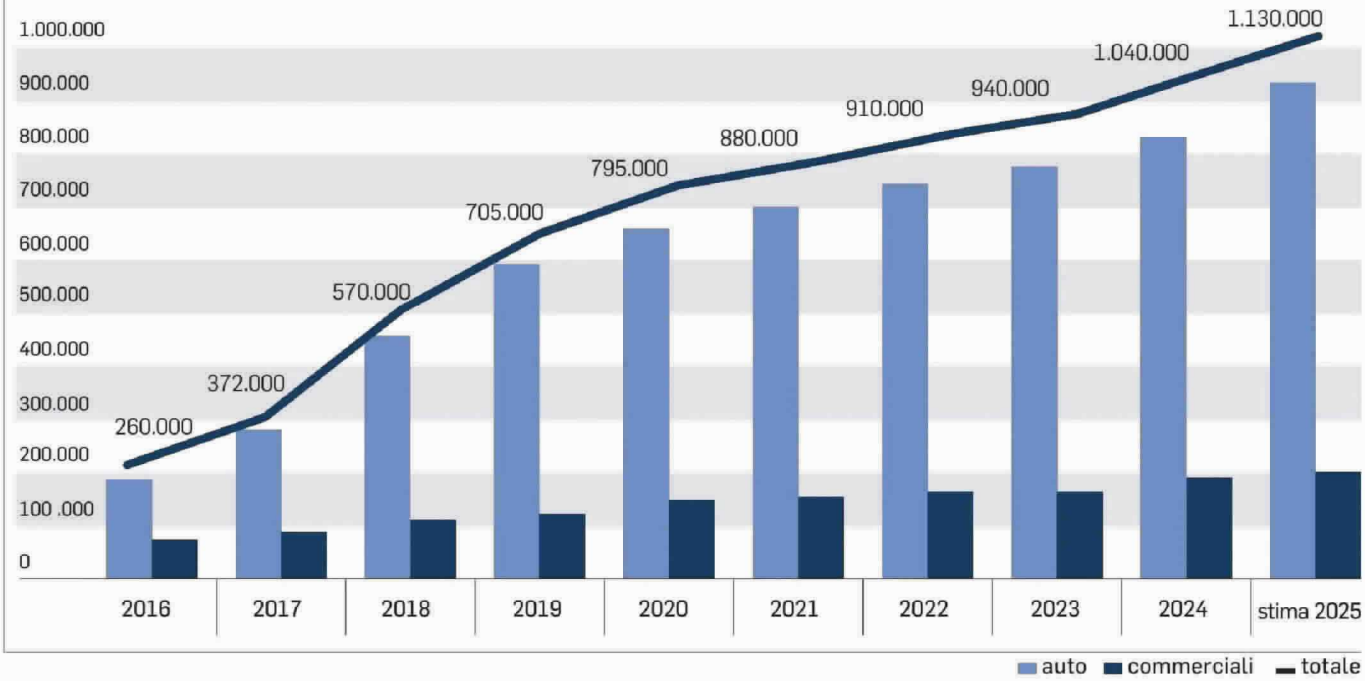
esponenziale dei danni e dei furti (totali e parziali) e dei canoni concessori pagati ad aeroporti e stazioni ferroviarie".

### Il traguardo della delega fiscale

Nell'anno della riforma dei fringe benefit, non poteva mancare una riflessione sull'impatto delle politiche fiscali sul settore rappresentato dall'Aniasa, che assicura un contributo annuo alle casse erariali, "continuo e garantito, arrivato a 2,8 miliardi". Dopo il tortuoso iter legislativo che ha portato alla salvaguardia del calcolo del fringe benefit sulle auto ordinate prima dell'entrata in vigore delle modifiche dei coefficienti, basato (come descriviamo a pagina 10) sulla precedente disciplina riferita al livello di emissioni delle vetture anziché al tipo di alimentazione, il resto dell'anno si presenta altrettanto cruciale. Il prossimo agosto scadranno infatti i due anni dall'attribuzione al governo della delega fiscale da parte del Parlamento. Primo obiettivo dovrebbe essere l'aggiornamento degli attuali e ormai vetusti parametri di deducibilità dei costi dell'auto aziendali, pari a 35 milioni di

## TELEMATICA SEMPRE PIÙ PRESENTE

La crescita della presenza di dispositivi telematici a bordo dei veicoli (qui sotto, i numeri nella flotta totale del noleggio a lungo termine) soddisfa il supporto ai sistemi di gestione aziendale, localizzazione e contrasto ai furti, oltre che ai servizi assicurativi.




Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.

lire fissati nella seconda metà degli anni 90 del secolo scorso (equivalenti a 18.000 euro) e mai adeguati all'inflazione. Altrettanto urgente lo sblocco dell'aliquota di detraibilità dell'Iva, attualmente al 40% e prorogata più volte. Introdurre uno schema che avvantaggi sotto il profilo fiscale i veicoli a basse o zero emissioni di anidride carbonica, facendo diventare il noleggio la leva della decarbonizzazione, è il principale messaggio lanciato dall'associazione. "Le flotte a noleggio e del car sharing", ha precisato Viano, "costituiscono lo strumento più efficace per accelerare l'elettrificazione della mobilità, come confermato dagli obiettivi annunciati dalla Commissione europea sulla decarbonizzazione delle flotte. Per andare in questa direzione, il nostro Paese deve superare i numerosi dazi occulti che frenano lo sviluppo e gli investimenti in mobilità pay-per-use".

Passando dal perimetro nazionale di breve periodo agli scenari globali di lungo termine dell'automotive, il consueto intervento di Gianluca Di Loreto, partner di Bain & Company, ha illustrato i risultati dello studio realizzato per la società di consulenza sulle prospettive del settore nei prossimi cinque anni, dall'eloquente titolo "Navigare nella nebbia. Il futuro incerto dell'automotive".

> "Le flotte a noleggio a breve e lungo termine e del car sharing sono lo strumento più efficace per accelerare l'elettrificazione"
>
> Alberto Viano, *Presidente Aniasa*

### Per il 2028, previsioni in discesa

Secondo la ricerca, da oggi al 2030 la geografia dell'automotive risulterà pesantemente ridisegnata dalla perdita di peso dei mercati principali (con Europa, Nord America e persino Cina, Giappone e Corea prossimi alla crescita zero o in arretramento), compensata solo in minima parte da aumenti delle vendite nell'emisfero Sud. Viene fortemente ridimensionata, in particolare, la previsione sui volumi al 2028 fatta appena tre anni fa, scesa di ben 15 milioni di unità per la sola Europa. Questa diminuzione, sommata alla fine della luna di miele con i consumatori cinesi e ai dazi statunitensi, si ripercuoterà soprattutto sempre secondo Di Loreto, sull'industria tedesca. L'Italia, stando allo studio, entrerà in questa fase di decrescita accompagnata dal paradosso, registrato da un sondaggio della stessa Bain, di un mutamento delle abitudini di mobilità degli utenti, che, pur ritenendo l'auto centrale nelle proprie esigenze di spostamento, manifestano la volontà di rimandare l'acquisto di vetture nuove o di ricorrere all'usato, a causa dei prezzi e dell'incertezza normativa. F&B

## CALO GENERALIZZATO PER IL CAR SHARING

Rispetto ai valori dell'anno precedente, nel 2024 sono diminuiti utenti, flotta e noleggi delle auto condivise, mentre sono aumentati la durata e la distanza media percorsa, in parte per l'avvicinamento di alcuni servizi ai modelli operativi del noleggio a breve termine.

| | MILANO | ROMA | ALTRE CITTÀ | TOTALE |
|---|---|---|---|---|
| **Utenti attivi** (ultimi sei mesi) | 160.000 | 110.000 | 60.000 | 330.000 |
| **Flotta** | 1.300 | 1.000 | 1.000 | 3.300 |
| **Noleggi** | 2.210.000 | 1.220.000 | 790.000 | 4.220.000 |
| **Durata media** minuti | 113 | 141 | 137 | media 126 |
| **Distanza media** km | 17,4 | 20,2 | 16,8 | media 18,1 |
| **Noleggi per utente** | 4,4 | 3,1 | 2,3 | media 3,4 |
| **Noleggi per vettura** (numero di giorni) | 4,7 | 3,4 | 2,2 | media 3,6 |

Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.

# PERIODO INCERTO REAZIONE **POSITIVA**

Massimo Condolo

I primi tre mesi del 2025 nell'offerta e nella domanda di locazione a lungo termine, illustrati da approfondimenti a vari livelli. Nonostante gli ostacoli e i numeri in assoluto poco brillanti, la formula si diversifica e fa presa sui privati

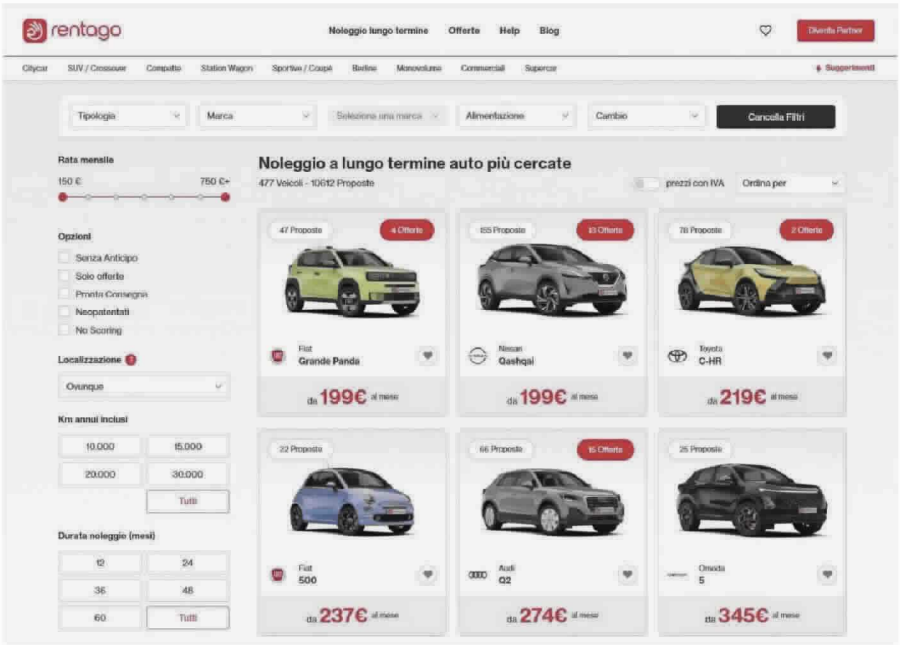
Come si è comportato il settore del noleggio a lungo termine (Nlt) nei primi mesi di applicazione della nuova normativa fiscale sui fringe benefit? Il quadro normativo in evoluzione ha influenzato le modalità di accesso dei clienti a questo servizio o alterato i rapporti di forza fra le società di renting? E quanto si discostano le scelte dei clienti privati, dei professionisti e delle piccole aziende che si rivolgono alla locazione rispetto a quella delle flotte più strutturate?

Per rispondere a queste domande può essere interessante completare i dati complessivi, generati dalle elaborazioni delle società specializzate come Dataforce e di organizzazioni di categoria come Unrae e Aniasa, con le rilevazioni dei database di operatori che si concentrano su modalità di distribuzione e tipologie di utenti specifiche, ma con una base statistica sufficientemente ampia, com'è il caso del comparatore Rentago. Il suo portale online mette in comunicazione prevalentemente società di intermediazione del Nlt con persone fisiche, partite Iva e imprese di piccole e medie dimensioni.

## La clientela è più variegata

La fotografia resa dai rapporti trimestrali di Aniasa/Dataforce e Unrae, oltre che dall'analisi di Dataforce sull'andamento dei canoni di noleggio e dall'estrazione Rentago Trends, è quella di un mercato con luci e ombre. Per quanto riguarda i dati generali, la situazione è piuttosto chiara e in linea con le informazioni riportate a pagina 26, relative al quadrimestre: il mondo della locazione ha accusato il colpo e vive un periodo di incertezza, ma sembra reagire positivamente. Ciò grazie, almeno in parte, proprio all'allargamento della base di utilizzatori di questa formula, che si sta trasformando da strumento di acquisizione per le sole grandi flotte a soluzione preferita anche dalle aziende di taglia media ed è sempre più vicina pure alle esigenze di piccole imprese, singoli professionisti e privati. Grazie alla moltiplicazione non soltanto dei canali di distribuzione – operatori primari (le grandi società di noleggio e le captive delle case costruttrici), intermediari e concessionari –, ma anche degli strumenti a disposizione di questi attori, come siti web e applicazioni. Detto questo, il fatto che tutti i fornitori di servizi di noleggio a lungo termine si approvvigionino di veicoli provenienti, quantomeno in parte, dalle stesse fonti e altrettanto in parte interagiscano fra loro con forme di collaborazione, porta a

➡



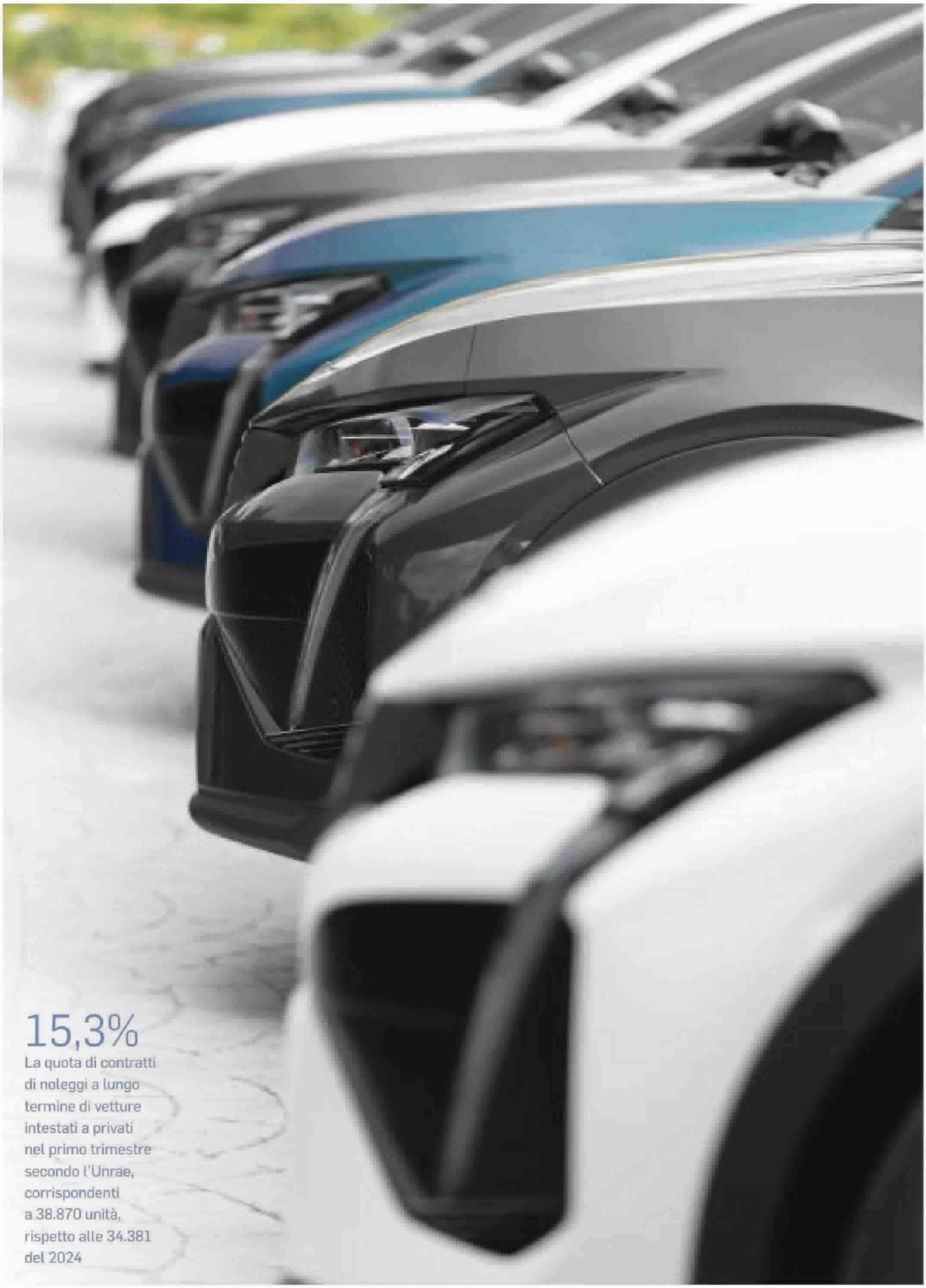

**48**

I mesi di durata del contratto, con 15 mila chilometri compresi, rappresentano la formula più richiesta sul totale del mercato, confermata dalle rilevazioni di Rentago

**38,3%**

L'entità dei clic su auto a noleggio con anticipo zero registrate nei primi tre mesi del 2025, fra le offerte dei partner del comparatore online, con una base di 100 mila utenti mensili

Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.



15,3%

La quota di contratti di noleggi a lungo termine di vetture intestati a privati nel primo trimestre secondo l'Unrae, corrispondenti a 38.870 unità, rispetto alle 34.381 del 2024

Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.

## A beneficiare dello sviluppo della locazione sono quasi esclusivamente le captive delle case costruttrici

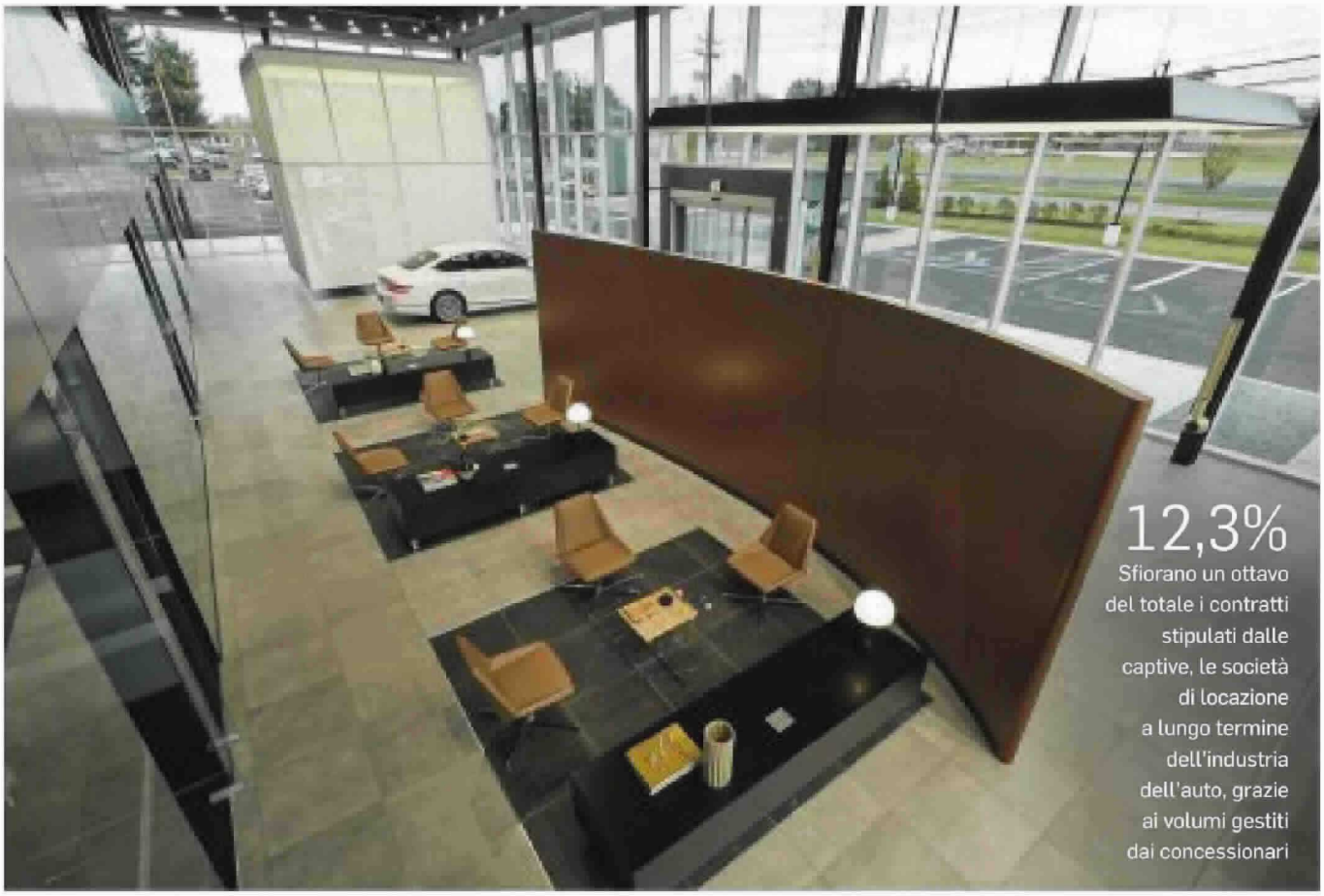
qualche interferenza nella "pulizia" dei dati e nell'analisi di alcuni fenomeni. Specie se si vuole misurare quanto il successo di alcuni modelli dipenda dalle preferenze dei locatari, dalle quantità di esemplari disponibili o da offerte temporanee. Pur con finalità differenti e per certi versi non direttamente confrontabili, gli studi convergono su una crescita del noleggio a lungo termine delle vetture, mentre è in stagnazione o in calo quello dei veicoli commerciali.

### Privati in crescita

Per i dati generali, aggiornati ad aprile, vi rimandiamo sempre a pagina 26. Nello specifico del trimestre gennaio-marzo e delle categorie di clienti, lo studio Unrae (che stima al 6,5% la crescita del numero di contratti siglati) vede, per il comparto delle auto, una ripartizione delle immatricolazioni all'84,7% relative a società e al 15,3% a privati, definizione che comprende anche le partite Iva individuali. Per questi ultimi si segnala una ripresa del mercato, calato drasticamente fino al 2023 e poi ritornato su livelli interessanti, probabilmente anche a causa degli aumenti dei listini e dei conseguenti problemi di liquidità. Nella quota delle imprese spiccano quelle non automotive (64,5%), seguite dai noleggiatori a breve termine (13,7%), mentre i costruttori e le loro reti distributive, insieme, arrivano al 5,3%. A beneficiare della crescita, rileva Dataforce, sono quasi esclusivamente gli operatori captive come Alphabet, Kinto, Leasys e Volkswagen Leasing, mentre – a conferma di quanto l'andamento dei flussi possa essere influenzato dai rapporti di forza fra i produttori e i locatori, nonché da politiche temporanee di entrambi – i noleggiatori di origine finanziaria o assicurativa quali Arval, Santander o Unipol (con l'eccezione di ES Mobility, captive del gruppo Renault) sono rimasti fermi al palo, pur con sensibili differenze secondo il tipo di clientela. Tra privati e società si piazzano saldamente ai primi posti Volkswagen Leasing e Arval, seguite da Kinto (gruppo Toyota) per i privati e UnipolRental per le imprese. Stellantis Renting, Volkswagen Leasing ed ES Mobility sono in vetta al noleggio ai dealer; ancora VW, Alphabet e Kinto sono le più richieste dalle società di rent-a-car (che acquisiscono i veicoli per proporli sul mercato del noleggio a breve termine).

La stessa analisi applicata ai veicoli commerciali vede ai primi posti Arval e Volkswagen Leasing, sia per aziende individuali e artigiani sia per le società, seguite nel primo caso da Kinto e nel secondo da UnipolRental. Kinto, VW e

Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.



**12,3%**
Sfiorano un ottavo del totale i contratti stipulati dalle captive, le società di locazione a lungo termine dell'industria dell'auto, grazie ai volumi gestiti dai concessionari

Mercedes-Benz Lease primeggiano tra i noleggi ai concessionari; Athlon, ancora VW e Santander sono le preferite dalle società di rent-a-car. Il noleggio, come accennato, si sposa bene con l'e-commerce, ma dall'analisi Rentago appare un forte legame della clientela con il territorio: molti lo cercano vicino alla loro residenza. Milano, Roma e Torino totalizzano insieme il 51,7% delle richieste di noleggio in rete. Tra le nicchie di mercato più promettenti, sempre stando all'analisi delle ricerche in rete, ci sono quelle delle auto per neopatentati, le elettriche e il renting a privati. Il tipo di auto ai vertici delle richieste è una Suv a benzina; quanto alla modalità del contratto, la durata di 48 mesi con anticipo zero e 15 mila chilometri annui si rivela la più popolare.

## Stando alle ricerche in rete, tra le nicchie di mercato più promettenti ci sono quelle delle auto per neopatentati

### Canoni medi in discesa

Secondo l'osservatorio di Dataforce, che ha analizzato 280 mila offerte di noleggio a lungo termine di vetture e 40 mila di veicoli commerciali presenti in rete, nel primo trimestre i canoni medi sono in discesa e si riavvicinano a quelli del 2024: da 680 a 629 euro. A generare il calo sono la maggiore concorrenza (rispetto allo stesso trimestre dell'anno scorso sono scomparsi 43 modelli con canone medio di 767 euro ma ne sono arrivati 60 con valore di 638, mentre il numero totale di offerte è passato da 31.068 a 41.886), la riduzione della rata di auto già presenti in listino e l'eliminazione dall'offerta di alcuni prodotti di alta gamma come le Porsche Panamera e Taycan e le Tesla S e X. Su 43 marchi censiti, 33 mostrano tariffe medie in discesa, tre (Jaecoo, Leapmotor e Omoda) non erano presenti nelle rilevazioni precedenti e sette hanno invece canoni in salita. Quest'ultimo fenomeno è dovuto principalmente all'arrivo di nuovi modelli posizionati più in alto di quelli che vanno a sostituire: il caso più emblematico è la nuova Lancia Ypsilon, che ha una rata superiore del 55,5% rispetto alla generazione sostituita.

### Durate dei contratti in aumento

La durata dei contratti, osserva ancora Dataforce, si concentra nel 72% dei casi su 48 e 60 mesi, quindi con periodi più lunghi rispetto al passato. Sono scomparse le offerte con frazioni di anno come quelle di 35 e 40 mesi, diminuiscono quelle per periodi di 24, 36 e 72 mesi, mentre sale l'interesse per i noleggi a 84 mesi, che spalmano su un periodo più lungo il costo totale, abbassando la rata. I cali maggiori sono registrati per le ibride pure e le automobili a Gpl

Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.

**51,7%**
Più della metà delle ricerche su Rentago proviene da utenti di Milano, Roma e Torino, con preferenze molto polverizzate. L'auto più cliccata è finora l'Alfa Romeo Junior

**332**
Il canone mensile medio di 331,85 euro (cinque meno della Fiat Panda) rilevato da Dataforce per la Nissan Juke è il più basso del primo trimestre

(-11,4% e -125%), a segnalare come queste alimentazioni, che rimangono interessanti per le vendite, interessino meno o per niente società di noleggio e relativi clienti. Il 50,1% delle offerte censite, inoltre, prevede un anticipo.

## Nel 2024 le vetture dal canone più basso erano quelle del segmento A. Adesso il valore minore in assoluto è di una B-Suv

### La convenienza cambia categoria

Nel 2024 le vetture con il canone mensile più basso in assoluto (calcolato da Dataforce e Aniasa su 36 mesi di noleggio e 45 mila chilometri) erano del segmento A (Fiat Panda, la vecchia Lancia Ypsilon e Toyota Aygo X), oggi la prima e la terza appartengono invece al B (Nissan Juke e Citroën C3, con la Panda in seconda posizione). In evoluzione la classifica dei canoni delle elettriche: da gennaio a marzo di un anno fa, ad avere la rata minore erano Renault Twingo, Smart fortwo e MG4, oggi sostituite da Renault 5, BMW X1 e Volvo EX30, quindi con due modelli su tre appartenenti a un segmento superiore e di marchi premium. Nei veicoli commerciali, la discesa della media del canone, inferiore dell'11,3% rispetto alla rilevazione di un anno fa, sembra essere uno dei fattori che ha contribuito al mantenimento dei volumi di mercato.

L'analisi delle variazioni delle preferenze sui singoli modelli è a sua volta influenzata dalle uscite di scena di alcuni e dalle politiche delle Case, che talvolta privilegiano le società di noleggio captive nella distribuzione di specifici modelli, non necessariamente quelli di maggior successo. Interessanti, comunque, i casi dell'Opel Corsa, che ha quintuplicato le immatricolazioni o, tra i veicoli commerciali, del Ford Transit Courier, che le ha triplicate. **F&B**

**33**
Le Case i cui modelli hanno fatto registrare canoni mensili in discesa nel primo trimestre, contro le sette i cui valori sono stati rilevati in aumento da Dataforce

**629**
Il valore medio del canone riferito a tutti i segmenti, costruttori, durate e alimentazioni è di 628,97 euro, in discesa rispetto ai 680 di gennaio-marzo 2024

**81,6%**
La quota cumulativa delle offerte di noleggi a 48 e 60 mesi, con un peso quasi coincidente fra le due durate: rispettivamente, 41,6% e 40%

Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.

# RAPPORTO **UNO A UNO** TRA VEICOLI E CLIENTI

Gli intermediari della locazione a lungo termine concludono spesso contratti con persone fisiche o aziende per una sola auto. È il caso della quasi totalità delle trattative portate a termine da Dga Nlt nel 2024

Il canale indiretto, rappresentato soprattutto dai broker e dai concessionari di auto, è il braccio commerciale utilizzato dalle società di noleggio per penetrare in maniera efficace ed efficiente nei segmenti dei privati, dei liberi professionisti e delle piccole e medie imprese. Gli ordini generati da questo canale hanno raggiunto nel 2024 una quota pari al 44%...". Così il 24° Rapporto Aniasa (di cui trovate un ampio resoconto a pagina 12 di questo stesso fascicolo) ribadisce anche quest'anno il ruolo dei canali complementari a quelli degli operatori primari della locazione sul volume totale degli ordini di servizi a lungo termine. La percentuale è cresciuta di due punti rispetto al 2023 e questo aumento è stato sostenuto, verosimilmente, da una presenza più incisiva dei dealer in un mercato nel quale lo zoccolo duro è rappresentato dagli intermediari classici, i broker.

**Da business a consumer**

La presenza di questi operatori cosiddetti b2b2c, consolidata anche nel noleggio a breve termine, è antecedente allo sviluppo dell'offerta via web e conta su una robusta distribuzione geografica e su una serie di aziende di esperienza ultradecennale. Il loro contributo nella diffusione fra i privati, e a livello locale, delle formule di acquisizione di auto e veicoli commerciali alternative all'acquisto è spesso basato sul contatto diretto con il cliente, come dimostrano operatori come Dga Nlt. Fondata nel 2009, nel 2024 questa società ha registrato una crescita del 54% dei contratti, pari a un totale di 3 mila unità su un numero pressoché equivalente di clienti. Risultati che hanno portato al 30% la quota complessiva di singole persone o professionisti che hanno accesso ai suoi servizi, un valore ben superiore al 14% delle più recenti rilevazioni su scala nazionale della diffusione del Nlt fra gli utenti retail. Nata a Torino, la Dga Nlt, che ha oltre cento dipendenti, dispone di sedi anche a Milano, Verona, Palermo, Modena e prevede di aprire pure a Cagliari. Oltre al rapporto con Leasys, dalla quale viene riconosciuta da anni come il partner di maggiore successo, collabora con tutte le principali società di locazione. A parte la divisione dedicata al lungo termine, anche attraverso i canali digitali, la società conta altri quattro marchi principali: Solution Center, che propone soluzioni per gli autoriparatori; Dga Rent, rivolta alla locazione a breve termine; Dga Service, specializzata nelle operazioni di officina e carrozzeria; e Vision, attiva nella consulenza delle attività di comunicazione. **F&B**

**44**

La percentuale degli ordini generati da broker e altri intermediari del noleggio a lungo termine nel corso del 2024, rispetto al 42% del 2023

**36**

La quota, in questo caso basata sui singoli noleggi, gestita da intermediari (non solo broker, ma anche agenzie di viaggi e tour operator) nella locazione a breve termine

Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.