

# Indice Articoli ANIASA

12 Febbraio 2025

## ANIASA

01/02/2025	FLEET MAGAZINE	CORTOCIRCUITO FISCALE	Pag. 2
01/02/2025	FLEET MAGAZINE	IL SERVIZIO DI QUALITÀ VINCE	Pag. 4
01/02/2025	FLEET MAGAZINE SP. COSTRUTTORI	NESSUNO HA LA PALLA DI VETRO...	Pag. 6



# CORTOCIRCUITO FISC

La nuova regolamentazione tributaria dell'auto aziendale, in teoria finalizzata "al raggiungimento degli obiettivi di transizione ecologica ed energetica", rischia in realtà di provocare un aumento delle emissioni e di aumentare il carico fiscale per le fasce più basse della car policy. Ecco come reagiscono le imprese

di Marina  
Marzulli e  
Pietro Teofilatto

Nel 2025 sono cambiate le norme sulle auto concesse in uso promiscuo dalle aziende ai dipendenti e collaboratori: il coefficiente che determina l'imponibile sale dal 30 al 50% per le auto termiche (anche full hybrid, Gpl e metano), scende dal 25 al 10% per le elettriche pure e al 20% per le plug-in. Andando sui numeri, la nuova normativa va a favorire potenzialmente circa il 13% delle immatricolazioni delle auto aziendali in fringe benefit (nel 2024 pari a 30-32.000 unità), ma aumenta la tassazione per l'uso di oltre 180.000 auto (l'86% circa). E si tratta di un aumento per dipendenti e imprese in media del 70%. "La nuova normativa sul fringe benefit rischia di tradursi in un aggravio economico a carico di 1

milione di lavoratori dipendenti che utilizzano l'auto aziendale. Maggiori oneri che potrebbero comportare un'ulteriore frenata delle immatricolazioni nei primi mesi del 2025. Bisogna continuare ad insistere con il Governo per un piano organico sulle politiche fiscali delle autovetture usate dalle aziende. Senza di queste gli obiettivi fissati in termini di transizione ecologica della nostra mobilità e ripresa di un settore industriale centrale per l'economia sono destinati a restare sulla carta", spiega il Presidente Aniasa **Alberto Viano**.

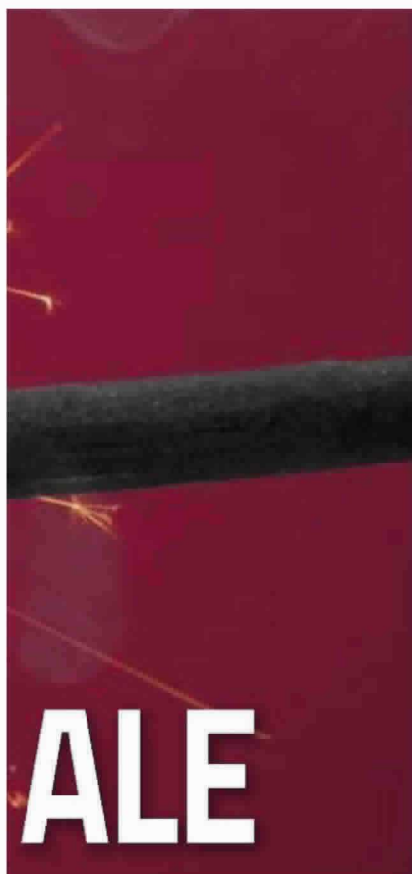
## LA QUESTIONE DEL PLUG-IN

La modifica è finalizzata "al raggiungimento degli obiettivi di transizione ecologica ed energetica, mitigazione e adattamento ai cambiamenti climatici", fine

totalmente condiviso. Ma le modifiche intervenute, pur favorendo l'adozione di veicoli a zero o basse emissioni, nel contempo penalizzano fortemente non solo le auto endotermiche di nuova generazione, ma soprattutto le altre alimentazioni ibride (in particolare le full). Inoltre, porteranno a un'adozione su larga scala delle plug-in, anche per i driver meno attrezzati ad usarle (per difficoltà nella ricarica). "Nessuno è convinto che il plug-in sia una soluzione ecologica, semplicemente molti non sono pronti per auto 100% elettriche e quindi giocoforza punteranno sull'ibrido ricaricabile, ma usandolo come diesel e quindi consumando di più – spiega **Federico Vignolo**, Responsabile Fleet Management & Resource Planning di Sirti -. Lo scenario non è semplice: noi

## PRIMO PIANO

## FISCO



abbiamo tutte sedi in affitto ed è difficile installare colonnine, senza contare il cambio di mentalità che può non essere facile o immediato per chi è sempre stato abituato ad uno stile di guida con motore endotermico”.

La prospettiva, quindi, è che molte aziende – non potendo garantire la mobilità dei dipendenti con auto 100% elettriche – siano giocoforza costrette a prendere delle plug-in, finendo per usarle come diesel, e quindi consumando ed emettendo significativamente di più (lo spiega bene Stefano Pedano, il nostro fleet manager del mese, a pagina 26).

### PENALIZZATI I DIPENDENTI A MINOR REDDITO

Ulteriore aspetto sconcertante è che si verifica una maggior tassazione per i dipendenti a minor reddito, quelli che utilizzano utilitarie, ibride o endotermiche, (circa 500 euro di Irpef in più all'anno), mentre possono essere avvantaggiati i dipendenti che hanno in uso autovetture elettriche o plug in di fascia alta (circa 1.000-1.500 euro in meno di Irpef).

Una misura che appare in netto contrasto con le misure sul cuneo fiscale approvate dal Governo e che, come da relazione tecnica, aumenterà nel 2025 la tassazione per circa 500.000 contribuenti (volume che raddoppierà nel corso del 2026-2027, considerando il fisiologico turn over delle flotte). Racconta **Enza Di Paola**, Fleet e Mobility Manager presso Comoli, Ferrari e C. S.p.a: “I driver sono preoccupati, mi chiedono cosa fare, specialmente chi ha già ordinato un'auto nel 2024 e non sa in quale delle casistiche dettate dal legislatore dovrà ricadere. I nuovi Fringe Benefit risultano oggettivamente molto impattanti sugli stipendi di un normale impiegato”. In termini più diretti, il nuovo regime rischia di diventare un vero e proprio freno dal punto di vista economico ed ambientale, incidendo pesantemente sul settore dell'auto aziendale che è da sempre all'avanguardia per i propri veicoli più nuovi, più sicuri e più green. In pratica l'esatto contrario degli obiettivi della Legge di Bilancio.

### RIDUZIONE DELLE IMMATRICOLAZIONI

Dalle segnalazioni di aziende e fleet manager emerge per il 2025 una riduzione di almeno il 30% delle immatricolazioni di vetture a noleggio a lungo termine (circa 50.000 unità) e del 20% degli acquisti da parte di società (15.000). Sotto gli aspetti macro, ciò si traduce in una riduzione del PIL di 2,5 miliardi solo per il mancato acquisto e immatricolazione delle auto ibride ed endotermiche. Certo, aumenteranno le immatricolazioni di vetture elettriche e plug-in, ma, e i dati ultimi lo dimostrano, con una velocità molto inferiore alle aspettative.

Se a questa nuova manovra si aggiunge l'inaspettata rimodula-

zione dei 4,5 miliardi di euro del Fondo Automotive (per il triennio 2025-2027 si è scesi da 1 miliardo a 200 ml/anno e sono ancora da conoscere le indicazioni del Mimit), la nuova normativa si rivela semplicemente una nuova tassa per i lavoratori dipendenti, categoria di contribuenti già fortemente penalizzata.

La prospettiva sicura è quella di una proroga dei contratti di noleggio e un ritardo nelle immatricolazioni. Spiega Di Paola: “Analizziamo tutti i casi con i vari costi per valutare la scelta più conveniente per tutti. Intanto abbiamo prorogato gli ordini normalmente previsti a gennaio, li faremo non prima di marzo, una volta rivista la car list e la car policy. Sulle plug-in probabilmente metteremo un limite al carburante, non possiamo accettare che siano usate come una diesel”. Per le aziende, si tratta di prendere tempo e capire come arginare i danni: “Quest'anno dovremo rifare la car list e gli ordini non partiranno prima di febbraio e marzo. È tutto in divenire, perché da un lato la tassazione del fringe benefit penalizza le termiche, dall'altro le tabelle Acì presentano costi chilometrici al ribasso per le autovetture a benzina e gasolio, incluse le versioni ibride (mild e full). Lo scopo è dare un'indicazione chiara ai nostri driver, al momento abbiamo un parco principalmente con motori endotermici. Il nostro fiscalista baserà la tassazione sul contratto stipulato e non sull'immatricolazione della vettura. Con la certezza del numero di telaio abbiamo potuto fare la lettera di assegnazione entro il 2024, ma pochi numeri rientrano in questa fattispecie. Altri contratti sono stati prorogati, abbiamo intenzionalmente revocato ordini fatti a fine anno. Le aziende che hanno fatto ordini a fine 2024 sono in una situazione più difficile”, conclude Vignolo.



# IL SERVIZIO DI QUALITÀ VINCE

Una crescita organica “premiata” anche dalla scelta di Porsche e di Agos di affidarsi a Mercury per proporsi nel mondo del noleggio

di Alberto Vita

In un momento in cui vino e mobilità privata non vanno molto d'accordo a causa del nuovo codice della strada, **Italo Folonari** amministratore delegato di Mercury ricorre a un parallelo sul mondo vitivinicolo per spiegare il giusto posizionamento del noleggiatore che gestisce. E che ha appena compiuto vent'anni. “La qualità non accetta scorciatoie. Me lo ha insegnato la mia famiglia dal mondo vinicolo. E noi non ne vogliamo prendere”. Perché Mercury ha scelto di crescere organicamente, con un posizionamento geografico – nel Nord Italia, con l'asse spostato sull'Est, visto che nacque a Verona nel 1994 ma che ha uffici anche a Trento e Vicenza. Oltre che a Brescia e a Milano – sia di mercato, con un target ben preciso di Partite Iva e Piccole e medie imprese “puntando alle figure apicali di queste”, spiega Folonari. Con cui abbiamo fatto questa interessante intervista, dopo un anno, quella dei “vent'anni” appunto, che ha visto investimenti che hanno toccato quota 13 milioni di euro, pari ad un incremento del 46% rispetto all'esercizio precedente.

**FM: Un posizionamento ben chiaro che vi ha portato a crescere sensibilmente. Posizionamento riconosciuto anche da due grandi multinazionali che si sono rivolte a voi per approcciare nel modo giusto il mondo del noleggio a lungo termine.** “Certamente il posizionamento corretto è essenziale per noi, una delle prime realtà di noleggio nate in Italia ma che non ha dietro di sé grandi banche o Case auto. Anche se due importanti società di questi due settori si sono rivolte a noi per proporsi nel mondo del noleggio: nel 2020 abbiamo fatto l'avviamento dei Porsche Drive con cui continuiamo a collaborare e nel 2024 Agos Renting si è rivolta a noi come consulenti. Entrambi hanno scelto una boutique italiana come noi per lanciare il noleggio. Una scelta che per noi sottolinea la qualità del nostro lavoro. Del resto lo dico sempre: una parte di

## QUATTRO CHIACCHIERE CON ITALO FOLONARI (MERCURY)

Mercury è una software house, visto che facciamo in house da 18 anni i nostri sistemi informatici, perciò oltre che sul Noleggio ci proponiamo al mercato come una società di consulenza anche in questo campo”.

### **FM: Ma, a parte Porsche e Agos, ci racconta chi sono i clienti che noleggiavano le vostre auto?**

“Sono 15 anni che ci ripetiamo che l'imprenditore di provincia, che sia di Brescia, Bergamo, Padova o Bologna, che era abituato a comprare dal concessionario che lo trattava come un 'sior', quando ha visto l'opportunità di passare al Noleggio a lungo termine – per i costi fissi, i servizi inclusi e tutto quanto l'NLT comporta di positivo – ha scelto una società di noleggio che deve dare un valore aggiunto e non esser un ostacolo burocratico. In particolar modo quando succede qualcosa di negativo. E, purtroppo, in questi ultimi 4/5 anni tutto è diventato più complicato: dalla trasformazione del prodotto alla sua mancanza o a quella dei ricambi. E, ancora, i continui cambi burocratici e fiscali che colpiscono il settore. Noi, naturalmente, non abbiamo la bacchetta magica ma, attraverso una centralizzazione del servizio al cliente, condotta attraverso territorialità, assistenza e tempistiche uniche sul mercato, riusciamo a gestire queste eccezionalità in maniera eccezionale”.

### **FM: E come riuscite a farlo?**

“Per riuscire ad esser fedeli a questo messaggio abbiamo puntato sulle persone, perché una società di servizi si basa sulle persone, dipendenti per cui noi abbiamo una bassa rotazione. Persone a cui però diamo strumenti di gestione avanzati che, come detto, ci sviluppiamo da soli. Inoltre in tempi non sospetti, ovvero prima del Covid, abbiamo investito su un nostro flottino di 60 auto per le sostitutive e 30 per le pre-assegnazioni. Che utilizziamo

anche per il breve termine plurimensile, che è cresciuto molto perché sia per i privati, sia per le aziende vi sono sempre di più esigenze di mobilità temporanea. Flottino che, anche durante il Covid, ci ha permesso di mantenere quel livello di qualità che ci sta premiando. Naturalmente questo comporta costi maggiori che copriamo con una grande efficienza nella gestione dei mezzi. E che non ci fa scendere nell'arena della guerra dei prezzi. Siamo arrivati così a gestire oltre 1.600 auto, con circa 3 anni di anzianità, dopo la grande sostituzione di mezzi che abbiamo fatto nel 2024. Per queste ragioni ci hanno dato fiducia tante società per la gestione delle auto delle loro figure apicali che, visto che si sono trovate bene, sempre di più ci chiedono di gestire anche il resto della loro flotta”.

### **FM: L'importanza della corretta gestione delle auto. Per i driver ma anche per il noleggiatore. Per non complicarsi la vita...**

“Abbiamo notato un cambio di comportamento dei driver di auto premium. Da osservatori abbiamo visto una minor fidelizzazione tra i brand, che prima invece era invece molto forte. Questo anche perché l'affidabilità anche di alcuni di questi brand è cambiata in peggio. Anche nel post vendita e sui ricambi. Perciò cerchiamo di spingere i brand meno problematici, soprattutto per chi fa tanti chilometri. E, anche per questa ragione, apriamo anche a nuovi player. Se questi si dimostreranno all'altezza. Un costante controllo dei mezzi noleggiati che ci ha portato anche a rallentare nel passato la nostra proposta di Noleggio dell'usato, chiamato reload, che scontava anche la mancanza di prodotto. Ora lo rilanciamo ma stando stiamo molto attenti a quali brand e a quanti chilometri rinoleggiamo. Puntiamo a periodi brevi e a percorrenze non particolarmente lunghe. Ad esempio

non rinoleggiamo l'usato elettrico, anche perché dopo due periodi di noleggio non sappiamo che valore residuo avrà. Elettriche che però abbiamo nel flottino. Perché, soprattutto su Milano, come auto sostitutive per periodi brevi piacciono molto. Piacciono meno, invece, in altre località o se il periodo di auto sostitutiva è più lungo”.

### **FM: Elettriche, e ibride plug-in, che, però con i nuovi livelli di frange benefit dovrebbero esser più richieste. Cosa ne pensa?**

“Sui nuovi livelli di frange benefit mi metto anche il cappello di vicepresidente di Aniasa, e dico che non capisco come un governo che abbia fatto della neutralità tecnologica una sua bandiera sia passato per il calcolo sulla tassazione delle auto aziendali dalle emissioni di CO2 al tipo di motorizzazione. Che, sentendo i fleet manager, rischia di essere un ennesimo aggravio di costi per le aziende. Quello che serve loro sono regole che non cambiano spesso, come succede in Italia. In questo caso peggiorando anche i costi aziendali. Colpendo ulteriormente la capacità di fare concorrenza delle nostre aziende con quelle europee”.



SPECIALE  
COSTRUTTORI

I NUMERI

# NESSUNO HA LA PALLA DI VETRO...

di Alberto Vita

Dopo un 2024 in calo, anche esperti come gli analisti della società di business intelligence di Dataforce fanno fatica a prevedere come andrà il 2025. Anche a causa delle scelte (scellerate?) politiche

**M**ercato auto che chiude l'anno senza botti. Le immatricolazioni di nuove auto in Italia chiudono il 2024 a -4,9% nel mese facendo passare l'intero anno in territorio negativo, ovvero a -0,54%. Male anche gli Lcv, che nel mese perdono il 14,66% (2.500 targhe in meno), anche se riescono a chiudere l'anno a segno più, anche se risicato: +0,48%. Grazie soprattutto ai risultati del primo semestre. Questi gli ultimi dati dell'anno di Dataforce.

## PREVISIONI NEBULOSE...

Dopo un 2024 iniziato bene ma chiuso male, molto male, la società di business intelligence tedesca prospetta

anche un 2025 in sofferenza. Ma, sapendo di non avere la palla di vetro visto le tante variabili endogene ed esogene che influenzano il settore - dall'entrata in vigore dei nuovi criteri di calcolo del fringe benefit sulle auto aziendali all'applicazione o il rinvio delle sanzioni per lo sfioramento dei nuovi limiti di emissioni di CO2 - ha deciso di sviluppare un doppio forecast: uno ottimistico (*best scenario*), che presuppone una sterzata sensata da parte della politica europea e nazionale verso un approccio più morbido della transizione all'elettrico, a quota 1.623.000 auto, e un altro nettamente più "nero" (*worst scenario*), che si dovrebbe sviluppare qualora

venisse mantenuto l'attuale status quo con 1.109.000 vetture. Contro le 1.563.000 auto con cui si chiude il già stitico 2024. "Nonostante resti convinto che le multe del 2025 verranno cancellate resto sempre più sconcertato dalle affermazioni di alcuni esponenti della politica europea che ripetono che non cambierà nulla. Che i Paesi Bassi siano la fabbrica più produttiva di oltranzisti green è un fatto, che un paese praticamente senza produzione automobilistica condizioni il destino della filiera industriale automotive europea è uno scandalo. Ma il virus olandese non rende meno colpevoli i suoi seguaci, anzi: le emissioni europee di CO2 da

## Il mercato Italia

Segmenti	Mercato Italia	2024	2023	Diff% 2024/23	Quota di mercato Noleggio su Immatricolato totale
Totale Mercato Italia	Vetture	1.563.682	1.572.204	-0,54%	89,26%
	Lcv	188.114	187.214	0,48%	10,74%
	Totale	1.751.796	1.759.418	-0,43%	100%
<b>Mercato Italia Noleggio</b>					
Noleggio a lungo termine	Vetture	301.701	377.429	-17,68%	19,87%
	Lcv	63.339	62.573	1,22%	33,67%
	Totale	374.000	440.002	-14,99%	21,35%
Noleggio a breve termine	Vetture	89.125	75.703	17,85%	5,71%
	Lcv	9.904	10.814	-8,42%	5,26%
	Totale	99.119	86.517	14,57%	5,66%
Totale Noleggio	Vetture	399.916	453.132	-11,74%	25,58%
	Lcv	73.243	73.387	-0,20%	38,94%
	Totale	473.159	526.519	-10,13%	27,01%

SPECIALE  
COSTRUTTORI

## Forecast Alimentazioni Metodo Dataforce - Best Scenario

Mercato Italia Passenger Car		Forecast 2025		MS% 2025 sul mercato e mix alimentazione		Diff. MS% 2025/24
Benzina	Benzina	803.000	458.000	49,5%	57,0%	-2,2%
	Mild-Hybrid		345.000		43,0%	
Diesel	Diesel	271.000	203.000	16,7%	74,9%	-2,8%
	Mild-Hybrid		68.000		25,1%	
Elettriche	Elettriche pure	114.000	114.000	7,0%	7,0%	2,9%
Ibride	Ibride chiuse	284.000	211.000	17,5%	74,3%	2,1%
	Ibride plug-in		73.000		25,7%	
Altre alimentazioni	Metano	151.000	1.000	9,3%	0,7%	0,1%
	GPL		150.000		99,3%	
<b>Totale</b>		<b>1.623.000</b>		<b>100%</b>		<b>-</b>

## Forecast Alimentazioni Metodo Dataforce - Worst Scenario

Mercato Italia Passenger Car		Forecast 2025		MS% 2025 sul mercato e mix alimentazione		Diff. MS% 2025/24
Benzina	Benzina	492.500	278.200	44,4%	56,5%	-7,3%
	Mild-Hybrid		214.300		43,5%	
Diesel	Diesel	257.500	187.100	23,2%	72,7%	3,7%
	Mild-Hybrid		70.400		27,3%	
Elettriche	Elettriche pure	114.000	114.000	10,3%	10,3%	6,1%
Ibride	Ibride chiuse	161.200	87.600	14,5%	54,3%	-0,9%
	Ibride plug-in		73.600		45,7%	
Altre alimentazioni	Metano	83.800	500	7,6%	0,6%	-1,7%
	GPL		83.300		99,4%	
<b>Totale</b>		<b>1.109.000</b>		<b>100%</b>		<b>-</b>

fonte fossile sono già adesso la metà degli Stati Uniti e un quinto della Cina e continuano a scendere ma nessun nostro ulteriore miglioramento avrà il benché minimo effetto sul bilancio globale perché adesso tocca alla Cina e fra poco anche all'India aumentare esponenzialmente le loro emissioni per raggiungere il benessere conquistato dai paesi occidentali. Il paradosso è che, grazie a questa idiozia, faremo prima noi a perdere il nostro benessere di quanto questi paesi raggiungeranno il nostro livello attuale. Il paradosso è che la salvezza dell'Europa è ormai in mano ai capitali cinesi, l'Europa si avvia a diventare una colonia produttiva cinese: grazie Olanda, grazie Europa, grazie a tutti i vostri follower" il duro commento di **Salvatore Saladino**, Country Manager di Dataforce Italia.

Nel *best scenario* l'ipotesi formulata

da Dataforce prevede la cancellazione delle sanzioni sulla CO2 nel 2025. E prevede che le auto a benzina scenderanno al 49,5% (2,2 punti in meno) e quelle a gasolio del 2,8% al 16,7%. Stabili le auto a gas (quasi esclusivamente a gpl) al 9,3% di quota di mercato, mentre le ibride "vere" guadagneranno 2,1 punti stabilizzandosi al 17,5% (ibride full + ibride plug-in). Abbastanza significativo è l'incremento previsto per le BEV, che comunque raggiungerebbero una quota sempre ancora modesta del 7% (+2,9%). Sugli Lcv il diesel, addirittura, salirà di quota, raggiungendo l'86,9% (+0,4 punti). Ma c'è anche uno scenario peggiore causa multe (da 15 miliardi secondo Acea) che vedrebbe la benzina scendere di 7,3 punti di quota (fermandosi al 44,4%), con i diesel salire al 23,2% (+3,7%) ma per effetto dei volumi ridotti (14.000 unità in meno).

Le auto elettriche arriverebbero in questo scenario al 10,3% (6,1 punti in più) con le full hybrid a perdere un punto di quota, contraendosi al 14,5%. In calo anche le auto a gas dal 9,3% al 7,6%. In crescita gli Lcv alla spina, dell'1% per i full electric e per i full hybrid, con il diesel a -3%.

**L'NLT SOPRA IL 20%**

Se i numeri dell'intero anno chiudono pressoché in pareggio – ma in continuo calo negli ultimi mesi – chi soffre, tra i diversi canali per le immatricolazioni auto è il settore del Noleggio a lungo termine. In attesa di un 2025 che si prospetta veramente difficile visto le nuove aliquote dei fringe benefit con i tanti fleet manager che abbiamo interpellato che si preparano ad allungare i contratti esistenti. Di almeno un anno. Il 2024 con i numeri del noleggio riclassificati secondo

SPECIALE  
COSTRUTTORI

## I NUMERI

## Noleggio Lungo Termine: la Top5 degli operatori (escluso Rent to Rent)

Motorizzazioni	Operatori	Market Share 2024	% diff 2024/2023
Vetture	Arval	23,69%	4,62%
	Ayvens	21,43%	-3,34%
	Volkswagen Leasing	15,94%	5,69%
	Leasys	13,60%	-3,42%
	Unipol Rental	5,98%	-1,62%
Veicoli commerciali leggeri	Arval	22,31%	4,68%
	Leasys	21,29%	-2,02%
	Ayvens	19,51%	-2,21%
	Unipol Rental	12,27%	-3,79%
	Altri operatori	4,62%	1,30%

Dataforce chiude in negativo, ma non così tanto come si prospettava dopo l'uscita dei primi dati, con un -14,99%, per il 21,35% di quota di mercato con 374.000 immatricolazioni. A cui se ne aggiungono quasi 100.000 del Noleggio a breve termine, il 5,66% del mercato, che nel corso dell'anno ha registrato un ottimo più 14,57%, portando il market share del totale del Noleggio al 27,01%. Ricordiamo però che questi numeri si vanno a confrontare con un 2023 da record, avendo beneficiato di un ampio portafoglio ordini legato anche alle ritardate consegne del 2021 e 2022.

## CHI NOLEGGIA

Noleggio che rimane per oltre l'84% appannaggio del mondo aziendale, con i privati che dopo una forte crescita tra il 2020 e il 2021, sono scesi sia nel 2022, sia nel 2023, con una modesta ripresa nel 2024, passando dal 14,4% dell'anno prima al 15,8%. "All'orizzonte continuano purtroppo a pesare sul settore incertezze normative e regolamentari che con l'ultima Legge di Bilancio si sono ulteriormente radicate con un aggravio economico a carico di oltre 1 milione

di lavoratori dipendenti che utilizzano l'auto aziendale. Un appesantimento che potrebbe comportare un'ulteriore frenata delle immatricolazioni nei prossimi mesi. Senza un cambio di rotta sulle politiche sull'auto a noleggio e sulla mobilità pay-per-use nel nostro Paese gli obiettivi fissati in termini di transizione ecologica della nostra mobilità e ripresa di un settore industriale centrale per l'economia sono destinati a restare sulla carta" il commento del presidente Aniasa **Alberto Viano**.

## E LE PREVISIONI?

Anche per il Noleggio, Dataforce ha ipotizzato due scenari. Uno più favorevole, con cui prevede 341.000 nuove immatricolazioni, comunque con una contrazione dei volumi pari al 3,1%. Con un -3% (per un volume di 280.500 targhe) per le auto e un -3,7% per gli Lcv (a quota 60.600 unità). Il breve termine, invece, è dato in crescita a +6%, per 110.700 immatricolazioni, con una percentuale ancora migliore per le auto, a +6,5% (oltre 6.000 targhe in più) e un mero +1,7% per i van. Ma sul settore incombe anche uno scenario nero, nerissimo, che riporterebbe il comparto automotive ai livelli del 1975, ossia al periodo della

prima crisi petrolifera, delle targhe alterne e delle domeniche a piedi. A fronte di un volume complessivo pari ad appena 1.109.000 nuove targhe il lungo termine si fermerebbe a 227.000 unità (-35,4% sul 2024), di cui 188.000 auto (-35%) e 39.000 Lcv (-37,4%). Il breve termine, invece, potrebbe scendere a poco più di 75.000 immatricolazioni (-27,9%), con una perdita di 69.000 targhe per le auto (-27,3%) e un calo ancora maggiore (a -33,8%) per gli Lcv.

## LA RESILIENZA DEL DIESEL

Pur con una contrazione nei volumi di oltre 20 punti, l'alimentazione più diffusa nel 2024 nel comparto del lungo termine è tomata a essere quella a gasolio, con una quota del 39%. E se nel 2024 le full hybrid sono risultate l'unico tipo di alimentazione in netta crescita (+26%), quest'anno ci si aspetta – per ragioni fiscali ovviamente – una grande frenata. Le auto elettriche confermano un 5,5% di market share, mentre le auto a gas sono in calo (-11%), con volumi e quote di mercato trascurabili. Diesel che negli Lcv continua a dominare con l'88% del totale.

## Chi noleggia a lungo termine

	2020	2021	2022	2023	2024
Privati	18,6%	22,8%	18,8%	14,4%	18,8%
Aziende	81,4%	77,2%	81,2%	85,6%	84,2%



## BMW - MINI



«Abbiamo chiuso un anno estremamente positivo, raggiungendo e superando tutti i target che ci eravamo prefissati. Questo grazie ai due fondamentali pilastri della nostra strategia, ovvero: la nostra politica consulenziale verso le Aziende attraverso i nostri Fleet Account Manager e la relazione di partnership con i noleggiatori. A questi due aspetti si sono aggiunte le novità di prodotto sono stati supportati dai tutti i nuovi lanci che nel 2024 hanno rinnovato in parte la gamma BMW e totalmente la gamma Mini. BMW ha ottenuto ottimi risultati con la X1 best seller nel suo segmento, con le nuove Serie 1 e Serie 5»

### DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	71.045
Quota di mercato	4,56%
Noleggio a lungo termine	44,56% (31.456 unità)
Noleggio a breve termine	1,4% (1.034 unità)
Auto società in proprietà	14,4% (9.908 unità)

### NOVITÀ 2025

L'offensiva di prodotto BMW 2024 ha visto il lancio di **BMW SERIE 5, SERIE 1 e X3**, che esprimeranno nel 2025 il loro potenziale completo, insieme ai nuovi modelli in arrivo. Arriverà anche il primo modello della **NEUE KLASSE**, la famiglia che porterà al debutto la sesta generazione del nuovo powertrain elettrico, che aumenterà significativamente velocità di ricarica e autonomia.

**ALTRI SERVIZI:** la struttura del BMW Group dedicata alle flotte, oltre alla conoscenza approfondita dei prodotti, desidera instaurare un rapporto profondo con i clienti e offrire una consulenza personalizzata. C'è poi Proactive Care, la nuova promessa service che lavora in modo proattivo e previdente, grazie all'analisi in tempo reale dei dati della vettura e le funzionalità digitali personalizzate, gestite via app dedicata (My BMW e Mini).

**BEST SELLER •** La BMW più apprezzata sul mercato italiano nel 2024 è stata la **X1**. Il Sav compatto premium rappresenta l'ingresso nel mondo "X" di BMW, caratterizzato da doti di versatilità che affiancano efficacemente la consueta attitudine dinamica tipica del brand BMW. Coerentemente con la filosofia del brand è disponibile con tutte le forme di propulsione: benzina, diesel, plug-in hybrid e ora anche full electric, come BMW iX1, in due diverse configurazioni.



5



**Francesco Martino**  
Corporate, Direct & Special Sales  
Manager BMW & MINI



CAR FLEET



**BEST SELLER •** La **Mini Countryman** è stata la più venduta della Casa di Monaco di Baviera in Italia, negli allestimenti più completi di infotainment e Adas.

«Abbiamo preso atto delle decisioni del Governo, ma prima di sviluppare delle conseguenti strategie attendiamo le ultime delucidazioni da parte dell'Agenzia delle entrate. Di fatto, dato che il decreto premia l'acquisizione di vetture Phev Plug-in ed Elettriche, siamo certi di essere in futuro premiati da questa scelta, dato che la gamma MINI – e naturalmente anche quella BMW – ha moltissimi modelli delle motorizzazioni in questione avendo da sempre il Gruppo creduto nell'elettrificazione»

### DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	12.307
Quota di mercato	0,79%

### NOVITÀ 2025

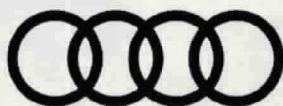
Il 2024 ha visto il completo rinnovamento della Mini Family (**MINI COOPER** e **MINI COUNTRYMAN**) e il debutto di un modello completamente nuovo (**MINI ACEMAN**). Nel 2025 arriveranno le nuove **MINI JOHN COOPER WORKS** nella loro variante elettrica, ma, a grande sorpresa, anche in versione "tradizionale". Restano in gamma ovviamente tutte le novità e i restyling introdotti nel 2024: **MINI COUNTRYMAN**, **MINI COOPER** e tutte le loro varianti elettriche o Cabrio.

CAR FLEET

## GRUPPO VOLKSWAGEN



**Vincenzo Vavalà**  
Direttore Vendite Audi Italia



«Il 2024 è stato un anno caratterizzato sia da una congiuntura economica stagnante sia dalle incertezze sulla tassazione dei fringe benefit, i cui effetti sulla clientela business sono stati rilevanti. Per tali ragioni l'ambito Flotte, dopo un inizio in linea con il 2023, ha conosciuto un andamento meno positivo sebbene Audi A4 sia stata protagonista di un brillante run-out. Grazie alla nuova offensiva di prodotto e all'impegno della Rete Audi specializzata nel mondo Fleet e del Team Audi Italia, siamo pronti ad affrontare il 2025 con nuovi modelli orientati alla Clientela business quali Audi A5, Audi Q5 e Audi Q5 Sportback»

## DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	67.812
% di alimentazione	4% Bev, 11% Phev, 51% diesel, 34% benzina
Quota di mercato	4,35%
Noleggio a lungo termine	41,9%
Noleggio a breve termine	8,7%
Auto società in proprietà	9,55%

LA RETE

42 Imprenditori/legal entity  
101 showroom per la vendita di auto nuove  
93 showroom per la vendita di auto usate  
234 punti assistenza

## NOVITÀ 2025

I SUV **AUDI Q6 E-TRON**, con lo **SPORTBACK** in arrivo nel secondo trimestre, nonché le **AUDI A6 E-TRON SPORTBACK** e **AVANT**, nelle concessionarie nel primo trimestre, sono le novità 2025. E poi le **AUDI A5** e **Q5**, con le varianti plug-in in arrivo successivamente. Sempre in ambito plug-in spicca infine la nuova **AUDI A3 SPORTBACK TFSI**, in arrivo nel primo trimestre 2025.

**BEST SELLER** • Best seller flotte nel 2024 è la gamma **Audi Q3**, prossima alle 11 mila immatricolazioni business. Non meno rilevanti i risultati di Audi A4, forte di un brillante run-out con oltre 6 mila vetture, e di Audi A3 (oltre 6.400 immatricolazioni). Protagonista l'allestimento Business Advanced, "su misura" per la Clientela business.



**Filippo Semeraro**  
Responsabile Flotte CUPRA e SEAT



CUPRA

«Nel 2024 abbiamo confermato i risultati di Cupra, focalizzandoci sul run-out della gamma di prima generazione e sul lancio della nuova gamma. Il noleggio a lungo termine ha giocato un ruolo chiave nell'affermazione del brand, con Formentor che si è classificata al secondo posto tra le Phev più vendute in Italia nel canale NIT, confermando il successo degli anni passati.

Il 2025 sarà decisivo e vedrà disponibili per la prima volta tutte le nostre novità: Formentor, la gamma Leon, Terramar e Tavascan, con motorizzazioni tradizionali ed elettrificate»



**BEST SELLER** • Cupra ha raggiunto un successo straordinario in sei anni, superando i 750.000 veicoli venduti a livello globale e diventando il marchio con la crescita più rapida del settore. La chiave è **Formentor**, che in Italia ha conquistato anche i clienti flotte, grazie a innovazione, qualità, design distintivo e forte identità di marca.

## DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	16.790
Quota di mercato	1,1%
% di alimentazione	26,8% Phev, 25,8% Mhev, 21,6% benzina, 21,2% diesel, 4,6% Bev
Noleggio a lungo termine	46,5% (7.805 unità)
Noleggio a breve termine	7,68% (1.286 unità)
Auto società in proprietà	1,9% (324 unità)

LA RETE

48 Concessionari Cupra  
69 showroom Cupra  
60 Numero Cupra Specialist  
193 Numero centri assistenza Cupra

## NOVITÀ 2025

L'ampliamento della gamma include il rinnovamento di modelli iconici come **FORMENTOR**, **LEON** e **LEON SPORTSTOURER**, e il lancio di due novità assolute: **TAVASCAN**, il primo SUV elettrico del brand, e **TERRAMAR**, SUV a motore ibrido, mild-hybrid e plug-in di nuova generazione, pensato in particolare per le flotte aziendali.



«Nel 2024, il canale del noleggio a lungo termine ha registrato una forte crescita, rappresentando il 46% delle nostre immatricolazioni totali. Nel 2025, continueremo a rafforzare la nostra presenza nel mercato delle flotte aziendali, con un focus particolare sul Nlt. Per sostenere la crescita registrata nel 2024, collaboreremo strettamente con i principali provider Nlt e la nostra rete di concessionari ufficiali, per offrire soluzioni sempre più competitive e personalizzate per il mercato delle flotte»

### DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	11.521
Quota di mercato	0,7%
% di alimentazione	79,7% benzina, 18,5% diesel, 1,8% ibridi
Noleggio a lungo termine	46% (5.300 unità)
Noleggio a breve termine	13% (1.493 unità)
Auto società in proprietà	1,2% (136 unità)



50 Concessionari Seat  
76 showroom Seat  
193 officine ufficiali Seat

### NOVITÀ 2025

Il 2025 sarà un anno che vedrà arrivare nuovi prodotti che porteranno un ulteriore miglioramento dell'esperienza a bordo dell'auto. Le novità e gli aggiornamenti in termini di design e di contenuti tecnologici della gamma Seat sono volti a rispondere alle esigenze dei clienti del mondo flotte e non solo.

**BEST SELLER** • Con 2.532 immatricolazioni nel canale True Fleet, il 46,6% del totale immatricolazioni del Brand, **Seat Arona** rappresenta il modello più venduto nei canali di vendita Nlt e Acquisto in proprietà.



# SKODA

Alberto Cestaro  
Head of Fleet & Used  
Car Business Škoda Brand

«Il 2024 è stato dominato da un generale clima di incertezza che ha influenzato in negativo la domanda da parte delle aziende. Ciò nonostante, Škoda ha saputo mantenere una performance molto positiva. L'attuale gamma di modelli, capace di coprire le motorizzazioni più diverse, diesel, benzina, Mhev, Phev e full electric, è in grado di soddisfare tutte le necessità professionali. Il 2025 offre scenari ancora poco chiari su possibili alleggerimenti delle tensioni internazionali, e la revisione della normativa fiscale sui fringe benefit fa iniziare l'anno con molte incertezze anche operative»



**BEST SELLER** • La best-seller del 2024 nel mercato flotte si conferma la **Octavia Wagon**. La versione Executive studiata ad hoc per le esigenze professionali, rimane la più richiesta grazie all'ampia dotazione di equipaggiamenti funzionali e di sicurezza. Škoda Octavia Wagon anche nel 2024 è stata la Wagon più venduta in Italia tra i diversi segmenti.

### DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	38.099
Quota di mercato	2,44%
% alimentazione	60% diesel, 30% benzina, 10% Mhev+Phev+Bev
Noleggio a lungo termine	34,7% (13.220 unità)
Noleggio a breve termine	4,47% (1.702 unità)
Auto società in proprietà	4,81% (1.831 unità)



67 Concessionari concessionari + 23 filiali  
282 officine ufficiali

### NOVITÀ 2025

Il 2025 vedrà il consolidamento della gamma che nel 2024 è stata oggetto di un importante aggiornamento. Il debutto più importante è quello del Suv compatto 100% elettrico **ELROQ**, che arriverà nelle concessionarie a marzo. A cui si affianca il restyling del grande Suv 100% elettrico **ENYAQ** nelle due differenti versioni Suv e Coupé.

CAR FLEET

## GRUPPO VOLKSWAGEN



**Alessandro Costantino**  
Responsabile Flotte e Usato VW



«Il 2024 si è chiuso con Volkswagen al primo posto nel mondo del NIT con una quota di mercato del 11,7%, in aumento di 2,25 punti rispetto al 2023. Questo ottimo risultato è stato possibile grazie a una gamma flotte completamente rinnovata, con le nuove generazioni del cavallo di battaglia Tiguan e del pilastro fondamentale Passat e l'aggiornamento della evergreen Golf. Queste vetture portano con sé nuove motorizzazioni mild hybrid e il nuovissimo plug-in eHybrid con oltre 100 km di autonomia EV, che ci aiuterà a scalare la classifica in questo tipo di motorizzazione»

## DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	121.290
Quota di mercato	7,8%
% di alimentazione:	59,1% benzina, 29,2% diesel, 7,5% Mhev, 1,3% Phev, 2,2% Bev
Noleggio a lungo termine	29,7% (36.021) - Quota di mercato 11,7%
Noleggio a breve termine	4,5% (5.512) - Quota di mercato 6,1%
Auto società in proprietà	3,6% (4.409) - Quota di mercato 5,5%

LA RETE

95 Concessionari  
534 officine ufficiali

## NOVITÀ 2025

Nel 2025 a marzo arriverà la nuova **TAYRON**, inedito SUV con fino a 7 posti che porta con sé tanto spazio, oltre alle tecnologie e alle alimentazioni diesel, mild hybrid e ibride plug-in di **TIGUAN** e **PASSAT**. In autunno verrà mostrata al pubblico la nuova generazione del crossover compatto **T-ROC**.

**BEST SELLER** • Nuova Tiguan ha registrato un notevole apprezzamento da parte di tutti i tipi di clienti flotte, piazzandosi al secondo posto assoluto in termini di immatricolazioni. A livello di motorizzazioni, la nuova Tiguan è prima assoluta nel segmento delle diesel con un volume doppio rispetto alla seconda classificata (T-Roc).



**Roberto Pazzini**  
Head of Corporate Sales  
& Used Cars, BYD Italia

BYD

«Il 2024 è stato un anno fondamentale per BYD, segnando l'inizio della nostra attività di NIT e con grandi clienti. Abbiamo stretto importanti relazioni con numerose aziende e partecipato ai principali eventi dedicati alle flotte, puntando sulla strategia dei test drive. Incontri che hanno permesso di conoscere e provare direttamente i nostri prodotti. La curiosità per la nostra gamma è stata pienamente soddisfatta, eliminando ogni iniziale diffidenza. L'inserimento nelle car list di grandi multinazionali ha prodotto acquisti significativi. Per il 2025 prevediamo volumi di vendita in linea con quelli dei marchi più affermati»



**BEST SELLER** • La best-seller in generale in Italia è la **Byd Seal U DM-i**.

## DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	3.000
Tipologia di alimentazione	60% elettrico, 40% ibrido plug-in
Noleggio a lungo termine	14%
Auto società in proprietà	8%

LA RETE

105 Sales e After Sales nel 2025

## NOVITÀ 2025

Byd vivrà un 2025 di espansione in Italia, con il debutto nel segmento compatto. Arriveranno modelli che puntano a soddisfare non solo il cliente privato ma anche il mercato professionale e delle flotte aziendali. Particolare attenzione sarà data alla tecnologia DM-i, plug-in hybrid che sarà protagonista nella seconda parte dell'anno.

**NOVITÀ B2B**: nel Q3 del 2024 ha debuttato BYD Renting, prodotto di noleggio full service white label sviluppato in collaborazione con Arval e disponibile esclusivamente presso la rete di vendita ufficiale BYD. Nel 2025 il BYD Renting diverrà un canale di vendita sempre più strategico, perché ci consente di offrire soluzioni tailor made soprattutto alle PMI, che costituiscono oltre il 95% delle aziende italiane.



**Gabriele Costantino**  
Head of Fleet, Hyundai Italia

«Dalla i10 e fino alla Santa Fe, siamo in grado di coprire quasi tutti i segmenti, con peraltro una varietà di powertrain leader di mercato con tutte le alternative. I riscontri dei clienti confermano la qualità e l'affidabilità dei nostri prodotti. Questo ha portato a una crescita importante del nostro business delle flotte nel 2024, che riconosce anche gli sforzi in termini di servizi dedicati e che ci porta a guardare con grande ottimismo anche il 2025 per accompagnare i nostri clienti business nella transizione ecologica e tecnologica»

### DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	49.467
Quota di mercato auto	3,1%
Noleggio a lungo termine	7,78% (3.850 unità)
Noleggio a breve termine	1,8% (889 unità)
Auto società in proprietà	2,91% (1.441 unità)

**LA RETE** 139 Concessionari  
148 officine ufficiali

### NOVITÀ 2025

Il 2025 vedrà l'arrivo di due modelli inediti: da una parte **INSTER**, citySuv 100% elettrica che rappresenta la porta di accesso al mondo EV, finalista del Car of the Year 2025; dall'altra **IONIQ 9**, Suv di grandi dimensioni punta di diamante della gamma Ioniq con ampi spazi e tecnologie mai viste prima.

**ALTRI SERVIZI** • Nel 2025 grazie al connubio tra Fleet Business Center, politiche commerciali dedicate e al nostro noleggio Hyundai Renting, saremo ancora più pronti a rispondere alle esigenze delle piccole e medie imprese attraverso la nostra rete garantendo servizi di manutenzione presso le officine ufficiali con elevati standard qualitativi.

**BEST SELLER** • La best-seller Hyundai nelle flotte continua a essere **Tucson**, aggiornata nel 2024, grazie alle caratteristiche uniche di design, spaziosità, comfort, piacere di guida, connettività, sicurezza e un'ampia offerta di powertrain, dal diesel al plug-in passando per il full-hybrid – il più apprezzato – e il mild-hybrid. Notevole la crescita di interesse nei confronti di Santa Fe.



**Antonio Pittiglio**  
Business & Product Management  
Fleet & Remarketing Senior Manager

«Il 2024 si chiude con grande soddisfazione per i risultati ottenuti; in particolare nel settore del noleggio a lungo termine delle aziende indipendenti KIA ha raggiunto una quota di mercato del 5,6% consentendo una crescita di oltre 1.200 unità (+14%). Tutto questo in un mercato che ha registrato una contrazione del 29%, perdendo oltre 45.000 immatricolazioni. Guardando al 2025 particolare attenzione sulle vetture elettriche ed elettrificate; un mercato in forte espansione nel quale, grazie alla nostra gamma, siamo fiduciosi di poter fare un ottimo lavoro»



**BEST SELLER** • **Sportage** ha avuto ancora una volta il riconoscimento del pubblico, che ne ha apprezzato la qualità, il design, la dotazione di serie. Nel fine anno, registrato un picco della domanda sulle motorizzazioni PHEV. Tra le aziende l'allestimento di maggior successo è stato quello Business.

### DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	48.037
Quota di mercato	3,1%
Tipologie di alimentazioni %	27% termico, 19% Gpl, 31% Mhev, 23% Phev/Ev/Hev
Noleggio a lungo termine	21%
Noleggio a breve termine	2,2%
Auto società in proprietà	3,1%

**LA RETE** 161 Concessionari  
200 officine ufficiali

### NOVITÀ 2025

Kia entra nel mondo dei veicoli commerciali con **PV5**. Non possiamo poi non citare la **EV3**, vettura finalista del Car of the Year 2025 che presenta caratteristiche best in class del segmento B Suv grazie alla sua autonomia di oltre 600 Km, tecnologia all'avanguardia e al suo spazio a bordo.

Kia sta sviluppando servizi di mobilità avanzati, come i **PURPOSE BUILT VEHICLES (PBV)**, veicoli modulari elettrici progettati per applicazioni specifiche come potrebbe essere, ad esempio, la consegna dell'ultimo miglio. Il primo PBV è previsto per il 2025, con l'obiettivo di diventare leader mondiale in questo segmento nei prossimi anni.

CAR FLEET

## GRUPPO GEELY



**Michael Siard**  
Senior Manager Fleet  
South Europe Lotus Cars



«Siamo molto soddisfatti dei risultati del 2024, un anno di conferma per Lotus in Italia, che ci ha visti protagonisti anche a livello europeo. Per il 2025, puntiamo a consolidare e migliorare questi successi grazie a una gamma d'eccellenza: elettrica, con Eletre ed Emeya, e termica, con Emira, per rispondere al meglio alle esigenze di un mercato in continua evoluzione. Un ruolo fondamentale sarà svolto dalla nostra rete, che continuerà a presidiare il territorio con professionalità e passione, offrendo un servizio di alto livello per garantire ai clienti un'esperienza esclusiva e all'altezza del prestigio del marchio Lotus»

## DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	n.d.
Noleggio a lungo termine e leasing	35%

LA RETE

8 Concessionari (9 a partire dal 2025)  
8 officine ufficiali (9 a partire dal 2025)

## NOVITÀ 2025

Il 2025 sarà un anno di consolidamento ma non mancheranno novità per tutta la gamma. Ad esempio, è stata lanciata una serie speciale in edizione limitata di **EMIRA** ispirata al mondo della Formula 1. Inoltre, non mancheranno novità per **ELETRE** ed **EMEYA**.

**BEST SELLER** • Nel 2024, il modello più venduto è stato l'**Eletre** nella versione S. Questo allestimento si è rivelato particolarmente adatto alla nostra clientela grazie alle sue prestazioni eccezionali, che si collocano ai vertici della categoria, e al design unico e riconoscibile.



**Patric Holm**  
Vice President of Market Area Nordics  
& Southern Europe Lynk & Co International



«Il 2024 è stato un anno di trasformazione per Lynk & Co. Abbiamo ampliato il nostro modello di business e il nostro portfolio, con il lancio globale del crossover coupé totalmente elettrico Lynk & Co 02 e l'arrivo della nuova ibrida plug-in Lynk & Co 01. In mercati come la Svezia, abbiamo iniziato a collaborare con i concessionari, al fine di accrescere la nostra presenza sul territorio. Una espansione strategica che interessa anche l'Italia, dove puntiamo a rafforzare la presenza del nostro marchio e la nostra quota di mercato, in particolare nei settori B2B e del NIT. Nel 2025 prevediamo un crescente spostamento sui privati, con un numero sempre maggiore di retailer per sostenere questa crescita»



**BEST SELLER** • L'attuale **01** ibrida plug-in, che presenta i vantaggi dell'alimentazione sia elettrica che a benzina, offrendo opzioni per tutte le diverse esigenze di guida.

## DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	949
Quota di mercato	0,07%
% di alimentazione	100% Plug in Hybrid
Noleggio a lungo termine	40,7% (387 unità)

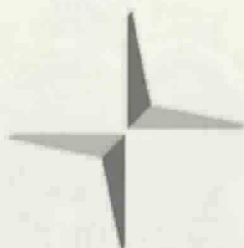
LA RETE

42 officine ufficiali

## NOVITÀ 2025

Lynk & Co ha di recente presentato la versione aggiornata della 01 plug-in hybrid. Il propulsore plug-in hybrid è stato aggiornato per aumentare potenza ed efficienza attraverso una potenza combinata di 206 kW (276 CV) e una coppia di 535 Nm. Grande novità per il brand è stato anche l'arrivo della 02, primo modello 100% elettrico, che presenta una autonomia di 445km. Inoltre, il prossimo anno arriverà un nuovo modello di auro.

CAR FLEET



**Silvia Ronchetti**  
Fleet & Business Sales Manager

«Il 2024 è stato un anno intenso e stimolante per Polestar Italia, ricco di sfide ma anche di grandi soddisfazioni. L'arrivo su strada, a settembre, di due nuovi modelli strategici, Polestar 3 e Polestar 4, ha segnato una tappa fondamentale per il nostro percorso. Questi veicoli rappresentano il perfetto connubio tra sostenibilità, innovazione tecnologica, sicurezza e design, rispondendo alle richieste sempre più esigenti della nostra clientela fleet. Guardiamo al 2025 con l'obiettivo di consolidare la nostra presenza sul mercato e ampliare ulteriormente l'offerta di soluzioni elettriche per la mobilità aziendale»

### DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	n.d
Diverse % di alimentazione	100% elettriche



**2 Punti Vendita Polestar Spaces a cui se ne aggiungeranno altri 3 nei prossimi mesi.**  
Oltre **60** officine premium Volvo in tutta Italia.

### NOVITÀ 2025

Il 2025 rappresenterà un anno chiave per Polestar Italia, il primo in cui **POLESTAR 3 e 4** saranno disponibili per l'intero anno. A questo si aggiungerà il lancio della **LONG RANGE SINGLE MOTOR DI POLESTAR 3**, che con oltre 700 km di autonomia azerà ulteriormente il livello dell'offerta, coniugando così performance, sostenibilità e innovazione per la mobilità elettrica.

**BEST SELLER** • Nel canale flotte, il veicolo più richiesto è **Polestar 4**, in particolare nella versione Long Range Dual Motor. Questo modello si distingue per l'equilibrio tra un'autonomia elevata (590 km, che arriva a 620 km nella versione Single Motor) e prestazioni sportive, con una potenza di 400 kW rispetto ai 200 kW e Single Motor.



**Antonio Albano**  
Corporate Business Coordinator  
Volvo Car Italia

«Il 2024 è stato per Volvo Car Italia un grande successo. Sono state targate 21.554 con una quota di mercato record pari all'1,37%, il miglior risultato di immatricolazioni e di penetrazione del nuovo millennio. Il dato più entusiasmante è senz'altro la quota del 20,4% che le vetture full electric hanno rappresentato sul totale immatricolato: una Volvo su 5 in Italia è Bev, pari al 6,68% del mercato elettrico. Volvo Car Italia ha chiuso l'anno con un immatricolato totale in crescita del 13,4% rispetto al 2023, in controtendenza rispetto a un mercato in calo dello 0,5%»



**BEST SELLER** • Le Volvo più apprezzate dall'utente flotte sono i modelli Suv: **XC40/EX40** (43,5%), **XC60** (39%), **XC90** (5%) e **EX30** (7,5%), ovvero il 95% del venduto totale. **XC40** (anche nella sua variante full electric EX40) rappresenta la vettura più venduta in Italia: il cliente ne apprezza lo stile, il confort e la sicurezza. Nella classifica delle Volvo più apprezzate dai driver flotte è la **XC60 Plug-in Hybrid**.

### DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	21.554
Quota di mercato	1,37%
% di alimentazione	20% Bev, 15% Phev, 65% Mhev+Ice
Noleggio a lungo termine	33,5% (7.227 unità)
Noleggio a breve termine	5% (1.057 unità)
Auto società in proprietà	12% (2.599 unità)



**52 Concessionari**  
**29 officine ufficiali**

### NOVITÀ 2025

Oltre all'arrivo sul mercato alla fine dello scorso anno di due modelli cruciali come la **EX90** elettrica e la nuova **XC90 IBRIDA**, le principali novità per il 2025 saranno la **EX30 CROSS COUNTRY** e la nuova berlina **ES90**, entrambi modelli full electric a testimonianza della fedeltà di Volvo alla scelta fatta a favore dell'elettrificazione. Le due auto arriveranno nella prima parte dell'anno.

CAR FLEET



**Riccardo Magnani**  
Fleet & Remarketing Director Ford Italia

«Abbiamo chiuso il 2024 con un volume totale di immatricolazioni, tra vetture e veicoli commerciali, superiore alle 100.000 unità, anche grazie a una gamma rinnovata che ha saputo rispondere alle esigenze, in continua evoluzione, sia dei clienti privati e sia di quelli business. L'introduzione sul mercato della nuova generazione di prodotti come Puma, Kuga e Custom, ha rafforzato ulteriormente il nostro legame con le aziende, anche in considerazione dell'ampiezza di motorizzazioni e versioni disponibili»

#### DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	69.379
Quota di mercato	4,44%
Noleggio a lungo termine	19,01% (13.186 unità)
Noleggio a breve termine	5,52% (3.831 unità)
Auto società in proprietà	4,64% (3.218 unità)

#### NOVITÀ 2025

La completezza dell'offerta. Con sei vetture elettriche (Puma Gen-E, E-Tourneo Courier, Explorer, Capri, Mustang Mach-E e E-Tourneo Custom) e tre vetture plug-in hybrid (Kuga, Tourneo Connect e Tourneo Custom), che si aggiungono a tre veicoli commerciali a zero emissioni, un modello in ogni segmento di mercato (E-Transit Courier, E-Transit Custom ed E-Transit), e tre plug-in hybrid (Transit Connect, Transit Custom e Ranger).

Verrà ulteriormente sviluppato il marchio Ford Pro, un ecosistema pensato per ottimizzare la gestione delle flotte, grazie anche all'utilizzo di software e all'analisi dei dati inviati in tempo reale dai veicoli connessi. Ford Pro come solution provider di mobilità, unico interlocutore che non solo produce veicoli versatili, tecnologici e connessi ma offre servizi per massimizzare la produttività.

**BEST SELLER** • La Ford Puma è il modello dell'Ovale Blu più gettonato in Italia.



**Alberto Esposito**  
Fleet & Remarketing Manager  
Sales, After Sales & DD Mazda

«Il 2024 per Mazda si è chiuso con una leggera flessione delle immatricolazioni rispetto al 2023, quando avevamo beneficiato della rinnovata disponibilità di prodotto, mantenendo comunque un market share dello 0,9%. Nel canale fleet abbiamo osservato un inasprimento degli sconti dovuto alla forte pressione competitiva e sperimentato una crescita importante sul nostro prodotto Mazda Rent, sul quale abbiamo investito molto. Il 2025 si preannuncia complesso ma estremamente stimolante e vogliamo crescere anche nel canale fleet sulle nostre ammiraglie CX-60 e CX-80, con un occhio attento alle emissioni di CO2, dove la nuova Mazda6e potrà giocare un ruolo importante»



**BEST SELLER** • Datato marzo 2022, **Mazda CX-60** ha suscitato immediatamente un grande interesse ed ha raccolto, soprattutto in ambito business, grande apprezzamento. Nel 2024 sono state 750 le CX-60 immatricolate sul canale fleet, con un peso sul canale Aziende e B2B di quasi il 30% del totale. Disponibile in 3 motorizzazioni elettrificate, un benzina Plug-in Hybrid e due Diesel mild Hybrid che hanno rappresentato il 73% delle immatricolazioni.

#### DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	14.295
Quota di mercato totale	0,91%
% di alimentazione	73% ibride, 8% benzina, 8% diesel, 7% diesel ibrido, 4% benzina plug-in, 0,5% elettriche
Noleggio a breve e lungo termine	18% (2.577 unità)
Auto società in proprietà	11,5% (1.639 unità)

**LA RETE**  
63 Concessionari  
15 riparatori autorizzati  
107 officine ufficiali

#### NOVITÀ 2025

L'anno 2025 per Mazda vedrà incrementare la proposizione di modelli elettrificati in gamma e l'ascesa verso il mondo premium. Alla fine del 2024 sono arrivate le prime unità di **MAZDA CX-80**. Entro il primo semestre 2025 verrà lanciato il MY 2025 di **CX-60**, modello di punta della Casa sul canale fleet degli ultimi 2 anni. Infine, è stata appena presentata la nuova **MAZDA6e**, una berlina full electric premium a un prezzo accessibile, inferiore ai 45.000 euro.



## JAGUAR - LAND ROVER

# JAGUAR

«Jaguar, oltre ad offrirci grandi soddisfazioni in ambito flotte (ad esempio con l'apprezzata F-Pace), è un brand in grande trasformazione. Stiamo infatti perseguendo il ns. obiettivo 'ten years ahead' (n.d.r: elettrificazione del brand 10 anni prima della normativa europea) e l'attività di rilancio del brand, che ci porterà presto interessanti novità. Ci attendiamo che il 2025 proseguirà in tale direzione e con nuove conferme di successo»

### DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	1.225
Quota di mercato %	0,1%
% di alimentazione	85% Mhev; 6% Phev; 7% Ice; 2% Ev
Noleggio a lungo termine	25%
Noleggio a breve termine	4,2%
Auto società in proprietà	25,3%



57 Concessionari  
113 officine ufficiali per entrambi i brand

### NOVITÀ 2025

Come anticipato, per Jaguar il 2025 sarà l'anno di grandi novità e trasformazioni importanti della gamma e del brand stesso, "stay tuned"!



**BEST SELLER** • Per Jaguar la best-seller del mondo flotte è sicuramente la **F-Pace**, veicolo perfetto anche per tale utilizzo e disponibile in tutte le motorizzazioni più richieste.



**Paolo Carlolano**  
Direttore Business,  
Mobility & Pre-owned



«Il 2024 è stato un anno di grande ripresa ed anche noi come JLR ne abbiamo beneficiato, complici anche le tante novità di prodotto che sono state presentate nel corso dell'anno. I nostri 3 brand della famiglia Land Rover hanno performato bene e al di sopra delle nostre aspettative, con Range Rover (che include anche i modelli Sport, Velar ed Evoque), Defender (soprattutto in versione 110) e Discovery (in particolare con Discovery Sport). Ci attendiamo che il 2025 proseguirà in tale direzione e con nuove conferme di successo»



**BEST SELLER** • Nel canale flotte i veicoli Land Rover più richiesti sono l'Evoque ed il Discovery Sport, rappresentando il 50% delle vendite totali. Altrettanto significative sono le vendite dei modelli di alta gamma come Defender, **Range Rover Sport** e Range Rover Velar. Volumi allineati anche per l'ammiraglia Range Rover, richiestissima da tutti i Clienti più esigenti.

### DATI DI VENDITA 2024

Immatricolazioni totali	12.450
Quota di mercato	0,8%
% di alimentazione	90% Mhev, 9% Phev, 1% Ice
Noleggio a lungo termine	17,8%
Noleggio a breve termine	2,4%
Auto società in proprietà	36,8%



71 Concessionari  
113 officine ufficiali per entrambi i brand

### NOVITÀ 2025

Nel corso dell'anno Land Rover affiancherà alla sua gamma di prodotti e motorizzazioni la versione totalmente elettrica della **RANGE ROVER**. Tutti gli altri modelli continueranno ad essere aggiornati costantemente per garantire veicoli sempre all'avanguardia (cambi di 'Model Year', versioni esclusive, ma anche aggiornamenti software 'on the air' per ridurre a zero soste e disagi).

Riuscire a garantire sempre la massima professionalità e prodotti sempre più evoluti per le necessità di ogni fleet manager, sia di piccola e media impresa che di aziende partner, consente al brand di rimanere altamente competitivo ed apprezzato. Relazioni curate, rapporti diretti e costanti, experience dedicate ed in generale assicurare sempre la massima soddisfazione rappresentano un'attitudine unica.