

L'«affitto verde» piace agli italiani E il noleggio va a 15,8 miliardi

Cresce il fatturato, il rent spinge la transizione e copre il 32% delle elettriche vendute. Ma il fisco penalizza le ibride

di ANDREA SALVADORI

Nel 2024 e nei primi mesi del 2025, il settore del noleggio veicoli ha continuato a registrare numeri in crescita in un mercato automotive segnato da incertezze e cali strutturali. Lo scorso anno il settore del renting ha guadagnato nuovo spazio nelle abitudini degli italiani: con una flotta circolante arrivata a 1,4 milioni di unità e un giro d'affari salito a 15,8 miliardi di euro, oggi più di un'auto nuova su quattro è a noleggio. In particolare, la mobilità a noleggio si conferma un acceleratore della transizione ecologica: il 32% delle auto elettriche e il 48% delle plug-in ibride immatricolate in Italia nel 2024 provengono infatti da questo comparto.

I due risvolti

Tuttavia, il quadro è a due facce. A fronte della crescita della flotta, si è registrato un calo delle immatricolazioni: circa 474.000 unità, con una contrazione di oltre 53.000 veicoli rispetto all'anno precedente. «Quest'ultimo dato segnala le difficoltà del mercato dell'auto nel suo complesso, ma anche le scelte strategiche delle aziende, sempre più orientate a ottimizzare i cicli di utilizzo delle flotte esistenti con la proroga dei contratti — spiega Alberto Viano, presidente di Aniasa —. Una tendenza favorita anche dalla normativa sul fringe benefit per le auto aziendali entrata in vigore quest'anno, che ha abbassato la pressione fiscale sui veicoli a basse emissioni, alzandola per le motorizzazioni inquinanti. Pur condividendo l'obiettivo di incentivare l'elettrico e il plug-in, riteniamo eccessivamente penalizzante il trattamento riservato agli ibridi, soprattutto ai full hybrid e mild hybrid. Queste motorizzazioni sono state fondamentali nella transizione ecologica e restano una scelta concreta in un Paese dove la rete di ricarica è ancora in-

sufficiente. Penalizzarle non è solo poco logico, ma anche dannoso per un settore già in difficoltà come quello dell'auto».

Il 2024 del noleggio a breve termine è stato un anno in chiaroscuro. Da un lato, il giro d'affari ha superato quota 1,5 miliardi di euro (+5% rispetto al 2023) e il numero

di noleggi ha toccato i 4,7 milioni (+10%). Dall'altro, il comparto ha dovuto affrontare una concorrenza sempre più agguerrita da parte di operatori locali e low cost, con conseguente calo dei prezzi giornalieri (-1,4%) e un aumento delle lamentele da parte della clientela, spesso alle prese con standard qualitativi non all'altezza. Furti e danneggiamenti in aumento, canoni onerosi negli hub di trasporto (aeroporti e stazioni) e prezzi di listino dei veicoli in costante crescita pesano sui bilanci degli operatori del settore, incidendo negativamente sui margini e rischiando così di rallentare gli investimenti futuri.

In controtendenza rispetto al breve termine, il lungo termine ha vissuto nel 2024 una stagione di espansione. La flotta ha raggiunto quasi 1,3 milioni di veicoli (+6%), nonostante una diminuzione del 15% nelle immatricolazioni. Il fatturato complessivo, comprensivo della rivendita dell'usato, ha superato i 12,5 miliardi di euro (+17,9%). «Il trend positivo è sostenuto da vari fattori, tra cui la crescita del seg-

mento privati (+3,7%) e l'espansione dei veicoli commerciali leggeri. I numeri del lungo termine riflettono un profondo cambiamento culturale: lo scorso anno oltre 268.000 soggetti, tra aziende, pubbliche amministrazioni e privati, hanno



scelto di noleggiare invece che acquistare», sottolinea Viano.

Le alternative

Tra i segmenti della mobilità pay-per-use, il car sharing è quello più in difficoltà. I noleggi sono scesi a 4,2 milioni nel 2024, in deciso calo rispetto ai 10 milioni del 2019. La flotta si è ridotta a 3.300 veicoli, di cui la metà inutilizzabile a causa di furti e danni. A Roma e Milano continua a concentrarsi l'offerta nazionale (80%). Anche la natura del servizio cambia: la durata media dei noleggi è aumentata a 126 minuti, segno di uno spostamento verso formule più simili al noleggio giornaliero rispetto a quello orario. «Senza un adeguato supporto da parte delle istituzioni, il car sharing rischia una progressiva margina-

lizzazione», avverte Viano.

Una buona partenza

Nel primo trimestre del 2025, il noleggio a lungo termine non ha interrotto la sua corsa e ha segnato un aumento del 10% del fatturato, una flotta ancora in espansione (+4,7%) e la ripresa delle immatricolazioni (+11,5%), «dettata dalle strategie dei player captive legati ai grandi marchi dell'auto». Il breve termine ha chiuso i tre mesi con un aumento del fatturato (+6,4%), ma con un calo nella flotta (-5,5%), nelle giornate di noleggio (-3,5%) e nelle immatricolazioni (-2,7%). «Le flotte a noleggio rappresentano lo strumento più efficace per accelerare l'elettrificazione della mobilità, ma il settore è regolato ancora da norme risalenti agli anni '90. Servono interventi

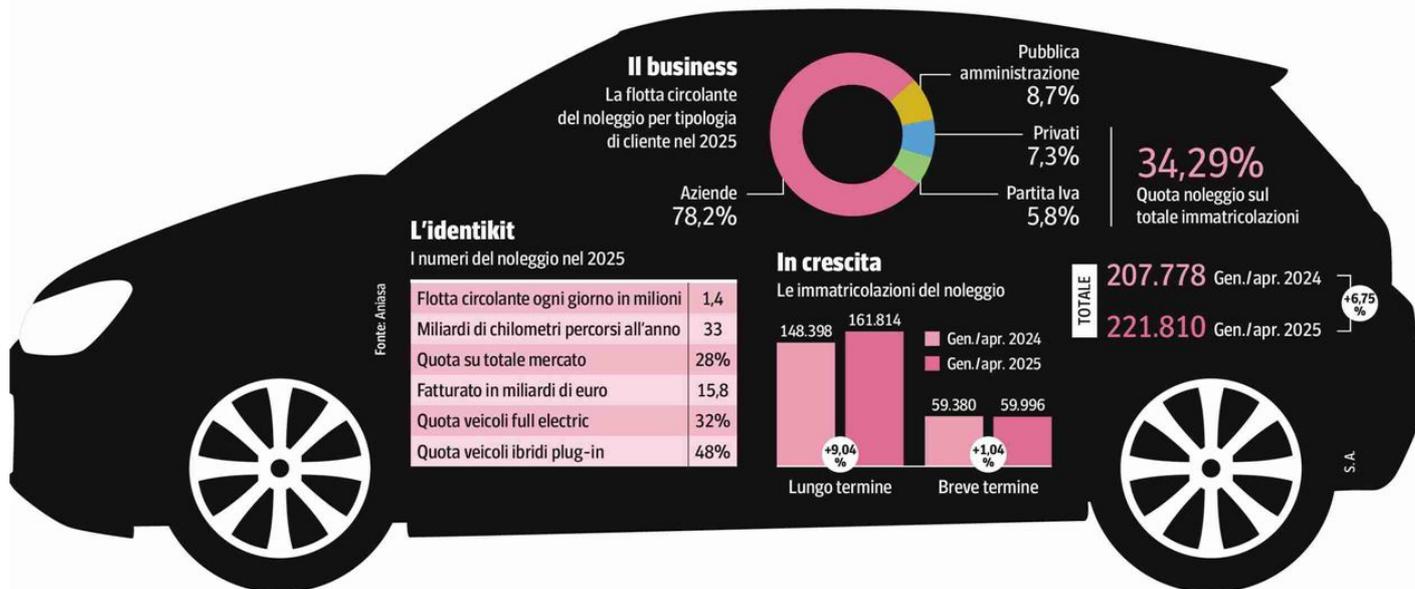
incisivi, a partire da una riforma della fiscalità, in particolare della detraibilità dell'Iva per le auto aziendali, e dal riconoscimento del noleggio come leva chiave per il rinnovo del parco auto e la decarbonizzazione, in linea con il Piano d'azione per la finanza sostenibile della Commissione europea», conclude Viano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Protagonisti

Alberto Viano,
presidente di Aniasa,
l'associazione di settore
Il 2024 del rent a breve
termine è stato un anno
in chiaroscuro



Tutti pazzi per l'auto (sì, ma usata)

La ricerca Aniasa e Bain&Company: in Italia cresce l'utilizzo del mezzo privato. Le norme incerte e prezzi elevati frenano il nuovo

di **ANDREA SALVADORI**

Il settore automotive mondiale ha archiviato l'era della crescita sostenuta: dopo decenni di espansione, è entrato in una fase di stagnazione strutturale che si protrarrà almeno fino al 2030. Secondo l'ultimo studio di Aniasa e Bain & Company, Europa, Nord America e Giappone/Corea sono i mercati più colpiti, con cali annuali delle vendite rispettivamente dello 0,6%, dello 0,4% e dell'1,2%.

Al contrario, il baricentro si sposta verso Sudamerica e Asia meridionale, mentre la transizione all'elettrico ristagna e le tensioni commerciali, in particolare tra Stati Uniti, Cina ed Europa, pongono nuove sfide industriali. In Italia, la domanda di auto nuove cala a favore dell'usato, mentre le elettriche restano marginali. Lo studio «Navigare nella nebbia. Il futuro incerto dell'automotive» fotografa un comparto in crisi d'identità. Dal 2019, la produzione globale di veicoli ha imboccato un sentiero discendente, in controtendenza rispetto alla ripresa del Pil mondiale. Alla base del fenomeno, l'impatto duraturo del Covid-19, la scarsità di semiconduttori, l'instabilità delle catene di fornitura e ora un contesto geopolitico sempre più frammentato. Le previsioni dal 2017 al 2030 indicano che la crescita media annuale del settore, sempre in termini di vendite di auto nuove, sarà appena dello 0,2% a livello globale, contro la media del +3,3% registrata nel periodo 2001-2017.

A livello geografico, il panorama è mutato radicalmente. L'Asia, che nel periodo 2001-2017 aveva trainato il settore, oggi rallenta, con la Cina quasi ferma (+0,3%). I nuovi driver del mercato sono India, Sud-Est asiatico e America Latina, spinte da urbanizzazione e crescita del reddito medio. In uno scenario segnato dal ritorno del protezionismo industriale, i dazi diventano un'arma strategica. Gli Stati Uniti, per riequilibrare il proprio deficit produttivo, alzano barriere commerciali che colpiscono soprattutto brand europei, giapponesi e coreani, i più esposti al mercato americano.

La Germania rischia su più fronti: stagnazione europea, freno cinese e dazi Usa. Intanto, la Cina si conferma autosufficiente e dominante nella produzione industriale globale, senza però ancora una reale penetrazione nei mercati occidentali dell'auto.

«Il settore è chiamato a confrontarsi con una realtà in profonda evoluzione: la stagnazione della domanda, le trasformazioni tecnologiche e le tensioni geopolitiche impongono un cambio di paradigma. Il comparto dell'automotive non può più contare sulla crescita come driver naturale. In questo contesto, solo chi saprà ripensare la propria presenza geografica, rivedere la catena del valore e investire in flessibilità potrà restare competitivo nel medio-lungo termine. L'Europa, in particolare, deve ridefinire con decisione il proprio ruolo in-

dustriale», spiega Gianluca Di Loreto, partner e responsabile italiano automotive di Bain & Company. In Italia, l'auto privata resta centrale, ma la propensione all'acquisto di veicoli nuovi si indebolisce. L'indagine sulle abitudini di mobilità, aggiornata al 2024, evidenzia un netto rafforzamento dell'auto come mezzo di trasporto ricorrente, con un incremento di 8-10 punti percentuali rispetto all'anno precedente. Contestualmente, i servizi di mobilità condivisa (come il car sharing) continuano a perdere terreno, con un calo significativo della diffusione, mentre il trasporto pubblico rimane stabile.

L'aumento nell'utilizzo dell'auto privata non si traduce però in una ripresa degli acquisti del nuovo, complice un contesto normativo incerto e i listini sempre più elevati del nuovo: gli italiani, pur spostandosi di più in auto, tendono a rimandare l'acquisto di veicoli nuovi, preferendo auto usate o prolungando l'utilizzo di quelle già in possesso fino al fine vita. Il parco auto così invecchia rapidamente. La domanda del nuovo è sempre più orientata verso l'ibrido (oltre il 50% del mercato nel primo trimestre del 2025), ma ignora ancora l'elettrico: i veicoli a batteria pura (Bev) restano fermi al 5%, con performance ancora più deboli nel Mezzogiorno. La transizione green, più che una scelta dei consumatori, appare una risposta dell'offerta alle normative europee, senza una reale trazione di mercato.

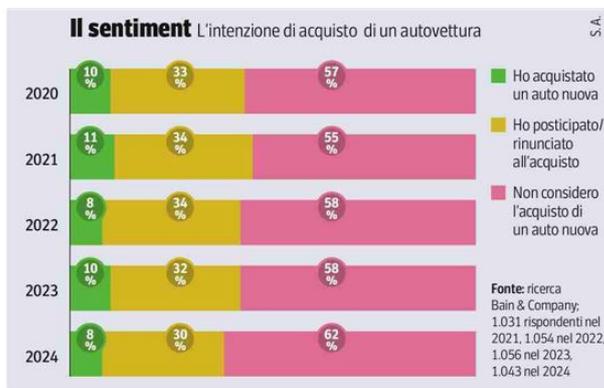
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ridefinire i ruoli

Il settore è chiamato a confrontarsi con una realtà in profonda evoluzione: la stagnazione della domanda, le trasformazioni tecnologiche e le tensioni geopolitiche impongono un cambio di paradigma. Il comparto dell'automotive non può più contare sulla crescita come driver naturale. In questo contesto, solo chi saprà ripensare la propria presenza geografica, rivedere la catena del valore e investire in flessibilità potrà restare competitivo nel medio-lungo termine. L'Europa, in particolare, deve ridefinire con decisione il proprio ruolo in-



Il settore
Gianluca Di Loreto,
partner Bain&Company



Peso: 37%

FLOTTE AZIENDALI

Viaggi di lavoro, il «rent» è sovrano

Ma il 26% dei travel manager lamenta poca trasparenza nei costi aggiuntivi. La richiesta di più veicoli disponibili

di **LUCIO TORRI**

Nel mondo dei viaggi d'affari, spesso dominato dall'attenzione verso compagnie aeree e ferrovie ad alta velocità, il settore del noleggio auto a breve termine si conferma un tassello fondamentale della mobilità aziendale. È quanto emerge da una ricerca realizzata dalla redazione di Business Mobility.travel, presentata durante l'evento Beyond the Borders, organizzato da Lab Sumo (lo spin-off della casa editrice Sumo Publishing, impegnato nella promozione di studi, analisi, eventi e iniziative di formazione sui temi della mobilità aziendale), con il patrocinio di Aniasa e Gbta.

Secondo l'indagine, condotta con metodologia Cati attraverso il coinvolgimento di 102 travel manager, quasi tutte le aziende interpellate dichiarano di fare uso regolare di servizi rent-a-car, con Milano e Roma come principali poli di ritiro e riconsegna. I luoghi di noleggio più utilizzati sono gli aeroporti (Malpensa, Linate, Fiumicino) e le stazioni ferroviarie (Centrale e Termini). Nonostante l'adozione diffusa, non mancano le criticità. Il 26% dei travel manager lamenta, ad esempio, una scarsa trasparenza sui costi aggiuntivi, elemento che può derivare tanto da am-

biguità contrattuali quanto da una conoscenza incompleta delle convenzioni aziendali. Seguono, con il 22%, la limitata disponibilità di veicoli (un problema amplificato nei periodi in cui i flussi business incrociano quelli leisure), i prezzi elevati (17%), veicoli non conformi alle aspettative (14%) e i tempi di attesa per il ritiro e la riconsegna (13%). Queste criticità possono generare inefficienze operative che rischiano di tradursi in costi economici e organizzativi concreti.

Le richieste

Ma cosa chiedono i travel manager ai provider di noleggio per migliorare il servizio? Il 27% vorrebbe ritiri e consegne in hotel o aeroporti senza attese, il 19% corsie preferenziali business. Queste richieste rispondono all'esigenza di ottimizzare i tempi e facilitare le operazioni, anche perché «le aziende tendono a razionalizzare le spese di trasferta e a concentrare gli spostamenti dei dipendenti nello stesso arco temporale. A ciò si aggiunge l'uso sempre più diffuso di teleconferenze», spiega Giuseppe Benincasa, direttore generale di Aniasa. L'auto a noleggio resta dunque un alleato importante per gestire la mobilità aziendale, soprattutto nelle tratte intermodali o nei piccoli spostamenti urbani.

Nel segmento aereo, i viaggiatori d'affari premiano ancora le compagnie legacy, come Ita Airways, prefe-

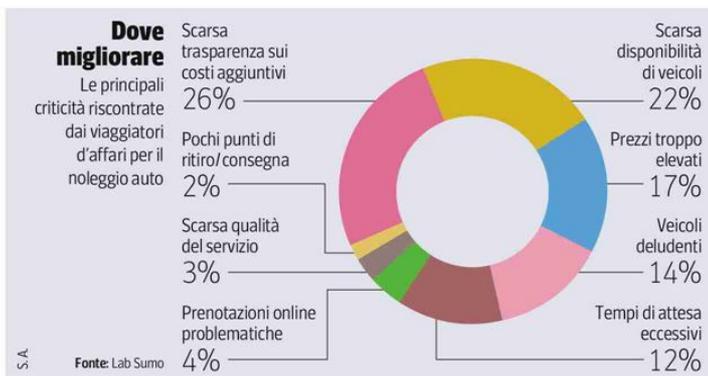
rite per l'affidabilità e i servizi, malgrado la predominanza delle low cost nel mercato. Il 65% dei voli business è internazionale, ma la tratta Milano-Roma torna ad avere peso (26%), sottraendo quote al treno. Le principali criticità? Ritardi e cancellazioni, che da sole rappresentano la metà delle segnalazioni. Tuttavia, le compagnie ottengono buoni giudizi nella gestione delle emergenze, soprattutto per la comunicazione tempestiva con i passeggeri.

Nell'ambito dei servizi ferroviari, due viaggiatori su tre preferiscono Trenitalia, ma cresce l'apprezzamento per Italo, soprattutto per l'affidabilità nei periodi di sciopero. La tratta Milano-Roma resta dominante, mentre aumentano gli spostamenti internazionali su rotaia. I principali punti critici sono i ritardi (59%) e l'instabilità della connessione wifi (17%), mentre le politiche di rimborso sono giudicate efficienti. Solo il 2% degli intervistati si lamenta degli scioperi.

Le travel management company, le società che si occupano di organizzare e gestire i viaggi di lavoro, sono considerate infine partner indispensabili dalle aziende.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Tra le possibili migliorie il ritiro in hotel e aeroporto senza lunghe attese nel caso di necessità business



Peso:37%