

Indice Articoli ANIASA

12 Novembre 2025

ANIASA

01/11/2025	PARTS	FRENO TIRATO	Pag. 2
01/11/2025	PARTS	FRENO TIRATO	Pag. 10
01/11/2025	PARTS	NOLEGGIO A TUTTO GAS	Pag. 18
01/11/2025	PARTS	IL MERCATO EUROPEO AL 2030	Pag. 23

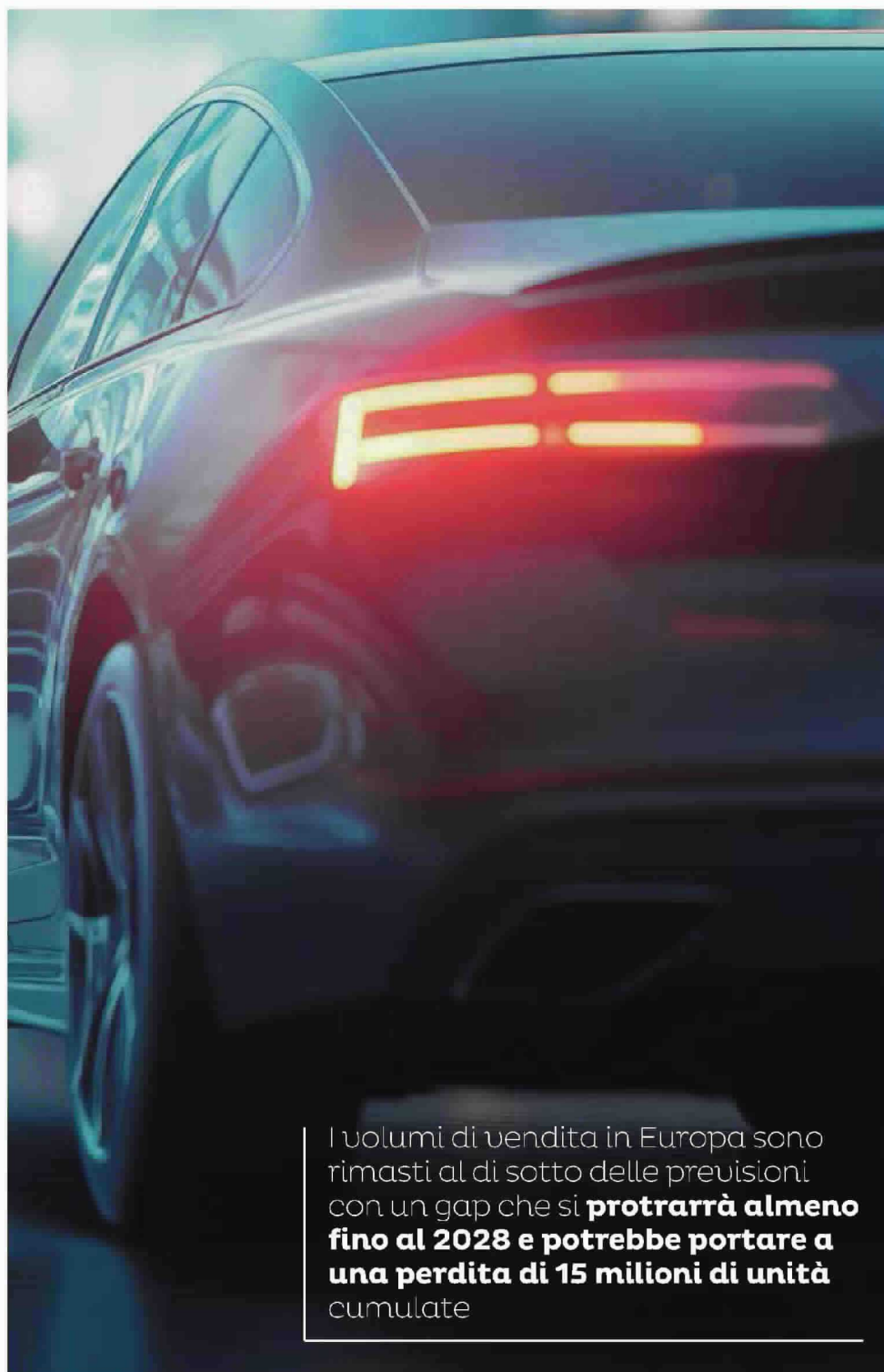
[I numeri dell'**automotive**]

MERCATO GLOBALE FRENO TIRATO

L'automotive vive una fase di stagnazione prolungata che rende complicata l'attuazione della transizione energetica. Cambiano gli equilibri geopolitici, industriali, commerciali, economici e i consumatori guardano ancora con scetticismo alle elettriche, complici anche i prezzi elevati. Una ricerca di Aniasa e Bain & Company prova a fare nuova luce sul comparto e sul contesto globale in cui si muove

DI ROBERTO BARONE





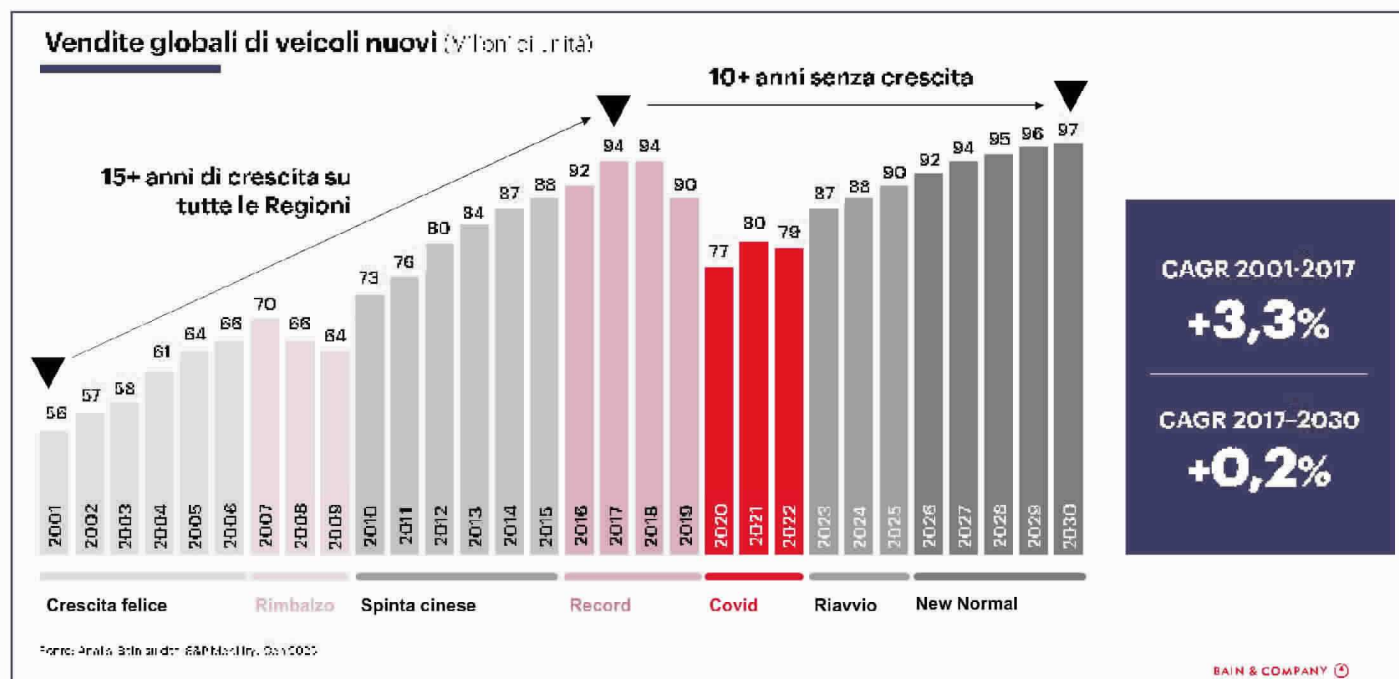
I volumi di vendita in Europa sono rimasti al di sotto delle previsioni con un gap che si **protrarrà almeno fino al 2028 e potrebbe portare a una perdita di 15 milioni di unità cumulate**

Il mercato dell'auto si trova ad affrontare una crisi senza precedenti. A livello europeo - e ancor più in quello nazionale - vive una fase di stagnazione che perdura da molti mesi e che, al netto di interventi strutturali, rischia di diventare cronica. I dati sul primo semestre del 2025, diffusi dall'Acea e riferiti al complesso dei Paesi dell'Unione Europea allargati a quelli dell'Efta (Islanda, Norvegia, Liechtenstein e Svizzera) e al Regno Unito non lasciano molto spazio all'ottimismo: i volumi immatricolati hanno fatto registrare 7.900.877 unità, con una variazione nulla (-0,0%) rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Numeri e percentuali molto lontani dal periodo pre-Covid. I consumatori guardano ancora con molto scetticismo alle vetture elettriche (BEV), la cui quota di mercato cresce a passo di lumaca e rappresenta ancora una percentuale irrisoria del parco circolante (poco più del 5%). Chi deve necessariamente cambiare auto punta prevalentemente sulle ibride, ormai arrivate al 50% delle preferenze in Italia, a discapito delle vetture a benzina, ma soprattutto delle diesel. La maggior parte, però, prende tempo e, in questa fase di incertezza geopolitica ed economica, preferisce posticipare l'acquisto allungando la vita utile della propria quattro ruote.

NUOVI EQUILIBRI

Che fare, dunque in tale contesto? Arrendersi o cercare soluzioni, possibilmente in tempi brevi? In gioco, inutile dirlo, c'è la sopravvivenza. La scadenza del 2035 imposta dall'UE per lo stop ai motori termici di nuova produzione al fine di ridurre le emissioni di CO₂ incombe - al netto di

IL MERCATO DELL'AUTO NON CRESCERÀ PER MOLTO TEMPO. È QUESTO IL PRIMO FATTO CON CUI IL SETTORE DEVE "FRATERNIZZARE", SCENDENDO A PATTI CON LA REALTÀ

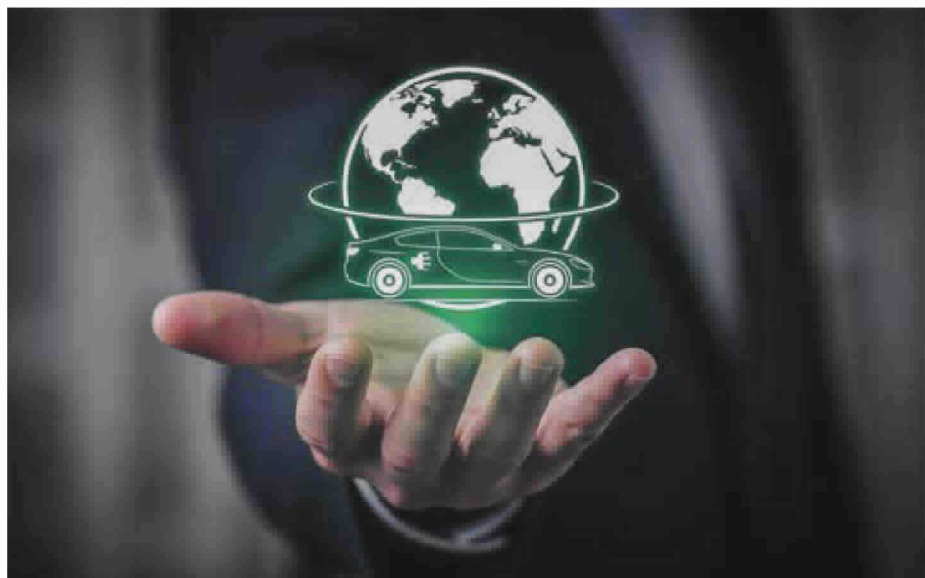


eventuali e al momento improbabili proroghe - e le associazioni di categoria chiedono a gran voce di avviare una revisione seria, concreta e pragmatica del piano di decarbonizzazione, da attuare subito con misure coordinate a livello europeo di sostegno alla domanda. L'obiettivo urgente è salvaguardare l'intero comparto, la produzione, l'occupazione, e l'indotto. Nel complesso, tra le voci più rilevanti per il Pil nazionale (circa il 6%), ricordiamolo. Per tracciare la strada futura e una strategia efficace è tuttavia fondamentale avere un quadro il più possibile chiaro e realistico del settore e del contesto globale in cui si "muove". A ciò ha cercato di dare una risposta la ricerca "Navigare nella nebbia. Il futuro incerto dell'automotive" recentemente presentata da

Aniasa e Bain & Company. Ciò che emerge, per sommi capi, è che la fase di stallo del mercato dell'auto si inserisce in una cornice composta da nuovi equilibri geopolitici e industriali che condizionano la tenuta dell'intero ecosistema. Se nel periodo 2001-2017 l'Asia (in particolare la Cina) ha guidato la crescita globale del settore, per il 2017-2030 si prevede una stagnazione in Cina (+0,3%)

e una flessione nei mercati maturi come Europa (-0,6%), Nord America (-0,4%), Giappone e Corea (-1,2%). Entro il 2028 il Vecchio Continente potrebbe accumulare un divario di circa 15 milioni di veicoli rispetto alle previsioni del 2022 (tendenza analoga in Nord America), con un rallentamento strutturale della domanda che mette a rischio la sostenibilità di molti costruttori, già provati dalla

I costruttori nei prossimi anni dovranno fare i conti con una decrescita quasi certa in **Europa e Nord America** oltre a **Giappone e Corea**. Ma anche la Cina subirà una fase di arresto



forte esposizione finanziaria per la riconversione all'elettrico, dalle tensioni commerciali tra grandi blocchi economici e, più recentemente, dagli aggressivi dazi USA. In questo quadro generale appare chiaro che l'automotive non può più contare sulla crescita come spinta naturale.

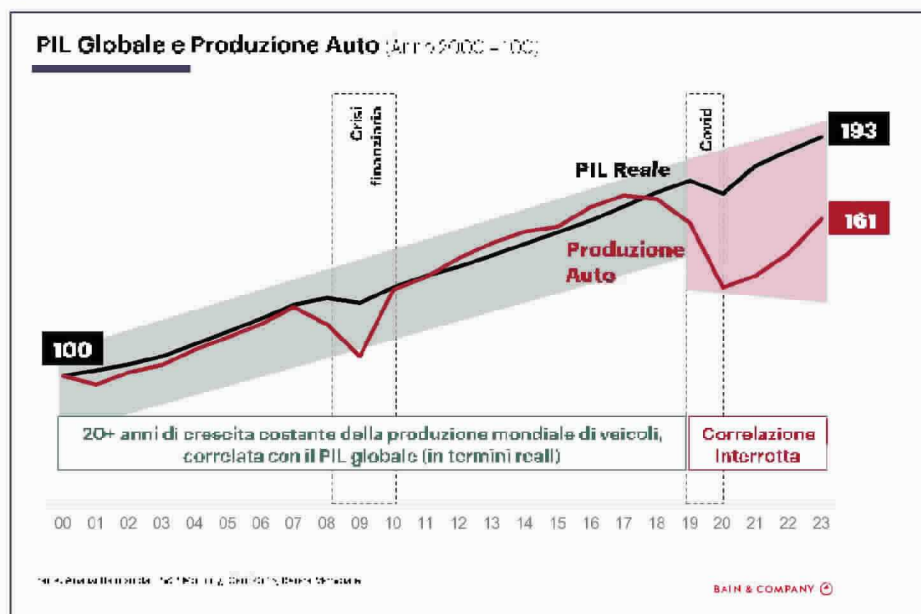
LA NON-TRANSIZIONE

Scopriamo più nel dettaglio i risultati che emergono dalla ricerca di Bain & Company il cui sommario introduttivo è piuttosto esplicativo: "Il settore dell'auto è a un punto di svolta. Ma se non sapesse da che lato virare per un raggiungere un...porto sicuro? Analisi di una non-transizione". In base allo studio, l'intero comparto si trova a dover scendere a patti con la realtà, fronteggiando due dati di fatto fondamentali. Il primo è che è ormai certo che la produzione globale non crescerà in modo significativo ancora per molti anni, proiettando quindi una sostanziale normalizzazione, che possiamo tranquillamente definire stallo o stagnazione (addirittura recessione in alcu-

ne regioni) senza rischiare di passare per catastrofici. Il Cagr - acronimo del termine britannico *Compound annual growth*, ossia il tasso annuo di crescita composto, che rappresenta uno degli strumenti più utili per valutare i risultati raggiunti in un

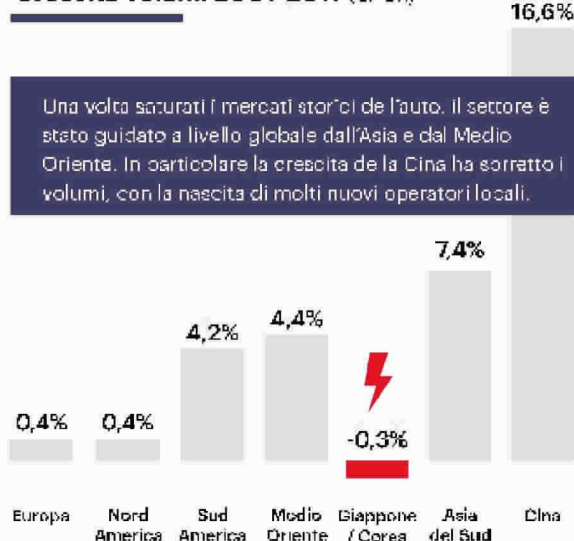
determinato periodo di tempo - del settore, in questo caso riferito ai volumi complessivi, è stato del +3,3% negli anni 2001-2017, ma si stima in un misero +0,3% nell'arco temporale 2017-2030. Dopo oltre un ventennio di crescita costante della produzione mondiale di veicoli la cui curva sui grafici viaggiava di pari passo con quella del Pil globale, l'avvento del Covid ha interrotto questa virtuosa correlazione, il che - come si può facilmente intuire - non è affatto un buon segnale. Oltretutto il disaccoppiamento tra queste due importanti variabili è stato ulteriormente aggravato da fattori quali la crisi dei semiconduttori e quella della logistica. Il secondo assunto con cui l'automotive deve fare i conti è che l'Occidente (Europa e Nord America) è destinato a una decrescita (infelice) insieme a Giappone e Corea, i quali - secondo le proiezioni - potrebbero subire dei "se-

DOPO 20+ ANNI DI FORTE CORRELAZIONE TRA SETTORE AUTO E PIL, QUESTO RAPPORTO SI È PURTROPPO INTERROTTO CON IL COVID



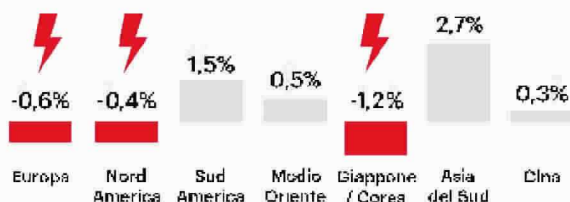
IL SECONDO MESSAGGIO RIGUARDA L'OCCIDENTE: EUROPA E NORD AMERICA HANNO UN DESTINO DI DECRESCITA (INFELICE), INSIEME A GIAPPONE E COREA

Crescita volumi 2001-2017 (CAOR)



Crescita volumi 2017-2030 (CAO)

Le Regione di origine dell'auto, Europa e Nord America, ridurranno i propri volumi, così come il Giappone. Il nuovo problema è che anche la Cina rimarrà ferma (0,3%), avendo raggiunto un livello di saturazione molto elevato.



BAIN & COMPANY

gni meno" ancora più pesanti. Anche la Cina, come accennato, subirà una fase di arresto avendo raggiunto un livello di saturazione molto elevato, passando da una leadership assoluta, con il +16,6% del 2001-2017, all'0,3% del 2017-2030. Tutto ciò significa che i piani geopolitici, economici e industriali del settore devono essere totalmente rivisti. I volumi di vendita in Europa sono rimasti al di sotto delle previsioni con un gap che probabilmente si protrarrà almeno fino al 2028 e potrebbe portare a una perdita di 15 milioni di unità cumulate. Stessa sorte si prospetta per Stati Uniti e Canada (seppure con un impatto minore, -7,5 milioni di unità cumulate entro il prossimo triennio), che dopo il Covid hanno dimostrato una scarsa capacità di ripresa rispetto alle attese.

IL PESO DEI DAZI

Le ricadute di questi trend geopolitici sono ovviamente pesanti per i singoli costruttori, anche se in misura diffe-

rente a seconda della loro esposizione sui mercati internazionali. Tra i player europei quelli maggiormente colpiti sono i tedeschi che rischiano



[I numeri dell'**automotive**]

IN ITALIA AVANZA L'IBRIDO

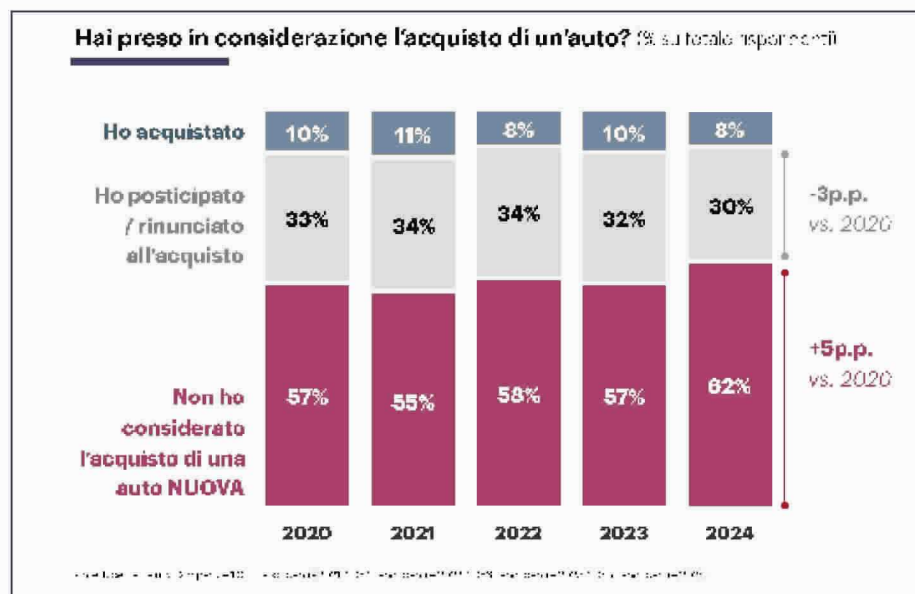
Guardando alla situazione nel nostro mercato interno, nei primi otto mesi del 2025 (i più recenti al momento in cui scriviamo) secondo i dati ANFIA, i volumi complessivi delle immatricolazioni si sono attestati a 1.040.734 unità, con un calo del 3,7% rispetto a quelli di gennaio-agosto 2024. Le auto a benzina hanno fatto segnare una flessione del 17,6% e quelle delle diesel del 32,1%, rispettivamente con quote di mercato del 25,8% e del 10% (solo 10 anni fa le auto a gasolio rappresentavano il 56% del parco circolante). Parallelamente mild e full hybrid sono cresciuti del 9,4% con una quota del 44,2%. Per quanto riguarda le vetture ricaricabili, le elettriche hanno raggiunto una rappresentatività del 5,2%, con vendite in aumento del 29% (ma con poco più di 54mila unità, provenienti prevalentemente dalle flotte), mentre le ibride plug-in fanno un balzo in avanti del 62,6% (circa 59mila unità) con una quota del 5,6% nei primi otto mesi. Questi numeri dicono chiaramente che gli italiani, nonostante incentivi e imposizioni normative, non apprezzano particolarmente le BEV e, in nell'attuale fase di incertezza economica e geopolitica, preferiscono le ibride. Sulle elettriche l'Italia è fanalino di coda in un mercato europeo che viaggia così lento da sembrare fermo. La progressione delle full electric avanza a passo di lumaca da ormai un triennio nonostante l'aumento esponenziale delle colonnine di ricarica. Parlano i numeri: la quota dell'immatricolato è del 7% in Spagna, 17% in Germania, 19% in Francia e Regno Unito. Nel frattempo, tornando all'Italia, le diesel, a cui finora è stata attribuita la colpa di inquinare troppo, stanno scomparendo dal mercato. Che sia stata una scelta avventata, priva di fondamento scientifico lo dimostra il fatto che non ha avuto alcun impatto sulla riduzione delle emissioni medie di CO2 delle auto vendute, rimaste sino a oggi costantemente sopra i 115 g/km (119,1 nel 2024).



di lasciare sul terreno circa la metà dei propri volumi tra calo del mercato cinese, stagnazione in Europa e dazi con gli USA. Per quanto riguarda le sole "gabelle doganali" invece, colpiranno in maniera maggiore le case giapponesi e coreane, le cui percentuali di vendita dipendono da sempre in maniera importante dai mercati nordamericani. Per comprendere a fondo i nuovi assetti geopolitici ed economici è utile indagare anche sulle motivazioni che hanno spinto l'amministrazione Trump a imporre nuovi sulle importazioni di merci. Dal 1947 al 2022, secondo quanto emerge dalla ricerca di Bain, gli Stati Uniti hanno subito un crollo costante della manifattura con una quota di Pil sul totale che è passata dal 25 al 10%, mentre quella degli addetti del settore è sprofondata dal 30 all'8%. La



GLI ITALIANI, PUR USANDO DI PIÙ L'AUTO, NON NE COMPRANO UNA NUOVA, PREFERENDO UN'AUTO USATA O IL "FINE VITA" DELL'ATTUALE...



produzione mondiale di acciaio, per esempio, nel 2000 era attribuibile per il 12% agli USA e per il 15% alla Cina (una situazione di sostanziale parità), mentre nel 2023 è diventata rispettivamente del 4% per gli States e per il 54% del Paese asiatico. In pochi anni la globalizzazione ha rotto tutti gli equilibri dando vita, in sostanza, a un solo grosso esportatore (la Cina) e un altrettanto grande importatore (gli Stati Uniti). Analogo il discorso per il settore dell'auto. Il Nord America è al primo posto a livello globale per l'importazione di auto e veicoli commerciali leggeri con circa 5 milioni di unità registrate nel 2024, seguito a breve distanza dall'Europa (4 milioni) e dal Medio Oriente (3 milioni). Fanalini di coda Cina e Giappone, quasi completamente autonomi a livello produttivo.

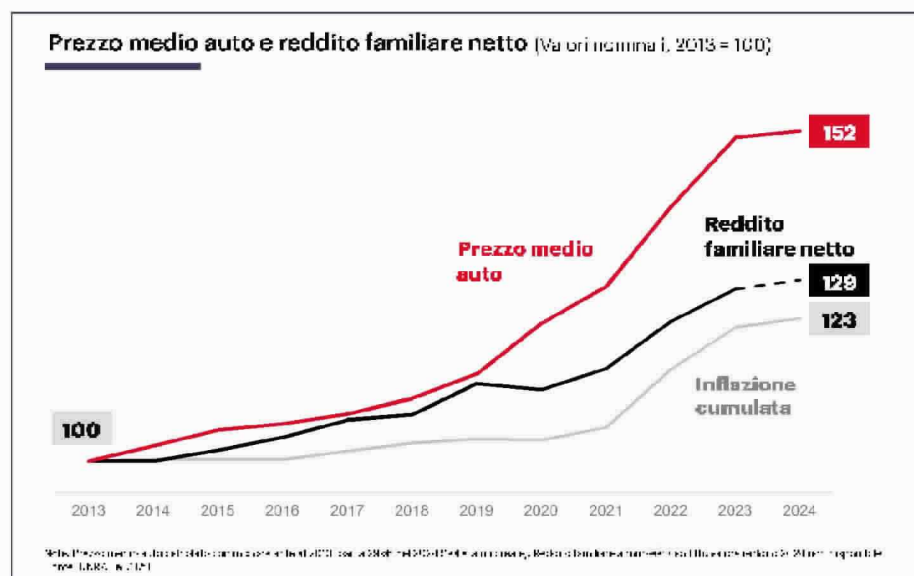
FATTORE PREZZI

Le case europee devono poi fare i conti con la bassa saturazione degli

impianti produttivi, ormai occupati mediamente per meno del 60% (Mercedes-Benz 55%, BMW e Volkswagen

58%, Stellantis 48%). In questo contesto tutt'altro che roseo c'è però anche qualche parziale buona notizia, almeno per il nostro mercato: l'indagine di Bain & Company sulle abitudini di mobilità degli italiani dimostra che pur in un contesto così complesso il consumatore non rinuncia all'utilizzo dell'auto, la quale rimane il mezzo di mobilità principale per l'80% del campione intervistato, con un forte balzo in avanti nel 2024 (+8 punti percentuali) rispetto all'anno precedente. Pur utilizzando maggiormente l'auto, tuttavia, cala drasticamente la propensione all'acquisto: il 92% del campione ha infatti rinunciato a comprare un mezzo nuovo puntando piuttosto sull'usato o rimandando tale decisione in attesa di tempi migliori. La percentuale di consumatori di mobilità che non ha neppure preso in considerazione l'acquisto di una vettura di nuova immatricolazione

ANCHE PERCHÉ IL REDDITO NETTO È SI AUMENTATO...MA MOLTO MENO DEL PREZZO DELLE AUTOMOBILI



è salita di 5 punti percentuali. Ciò è dovuto sicuramente al generale senso di disorientamento generato dalla transizione energetica, dal contesto socio-economico e dalle relative normative antinquinamento, ma la motivazione principale è sicuramente da imputare al prezzo. Insomma, le auto sono troppo care: secondo i dati di Unrae e Istat il costo medio oggi è aumentato del 52% rispetto al 2013, mentre l'inflazione e il reddito sono saliti "soltanto", rispettivamente, del 23% e del 29%. L'automobile, in definitiva, non è più un bene accessibile a tutti, ammesso che lo sia mai stato. L'aumento dei listini e la forte instabilità economica globale allontanano il consumatore e, di certo la possibilità di avere motori "green" (veri o presunti che siano), sofisticati sistemi digitali o avanzati dispositivi di sicurezza e assistenza alla guida non rappresentano argomenti suf-

A frenare la vendita di auto, elettriche e non, è sicuramente il prezzo elevato: **il costo medio è aumentato del 52% rispetto al 2013**

ficientemente allettanti per quanti devono fare i conti con la perdita del loro potere d'acquisto. Non a caso il 27% degli intervistati ha dichiarato di essere disposto a riconsiderare l'acquisto di un mezzo nuovo unicamente a fronte di un consistente sconto del concessionario. Il fattore prezzo è talmente rilevante da rappresentare anche il principale motivo (35%) per cui sempre più consumatori scelgono un'auto cinese, ormai alla conquista del mercato nostrano.

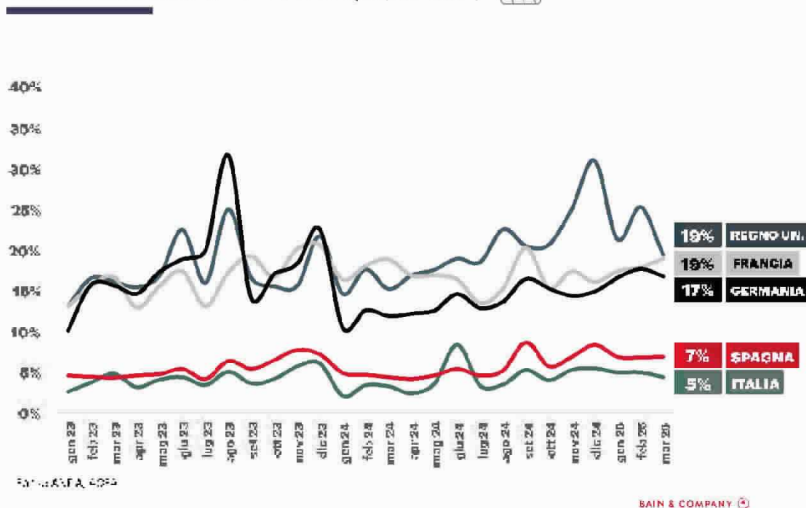
Anche la qualità percepita (passata dal 36% del 2023 al 30% dello scorso anno) non è più uno dei requisiti decisivi per cui si opta per un modello asiatico.

ORA OCCORRE UN ATTO DI CORAGGIO

Tirando le somme, appare chiaro come gli schemi siano totalmente cambiati rispetto al passato e che il settore deve fare i conti con una nuova rivoluzione industriale. Affrontare questa sfida guardando fiduciosi al futuro si può, ma l'automotive deve ripartire da zero, o quasi, ripensando totalmente a obiettivi, economie di scala e piani industriali. Occorre rivalutare alla propria presenza geografica, rivedere la catena del valore e investire in flessibilità per restare competitivi nel medio-lungo termine. L'Europa, in particolare, deve ridefinire con decisione e coraggio il proprio ruolo industriale. Per farlo è indispensabile attuare una strategia comune lasciando perdere i campanilismi e la tentazione di "fare da soli"; bisogna fare squadra, insomma. Auspicando che la politica faccia la sua parte per raggiungere il traguardo di un irrinunciabile domani più "pulito" dal punto di vista ambientale, pur senza rinunciare alla sostenibilità sociale e alla tenuta economica.

L'ITALIA È IL FANALINO DI CODA DI UN CARRO CHE PERÒ VIAGGIA COSÌ LENTO DA SEMBRARE FERMO: IN EUROPA LE BEV NON CRESCONO

Quota immatricolato BEV in Europa (% sul Totale)

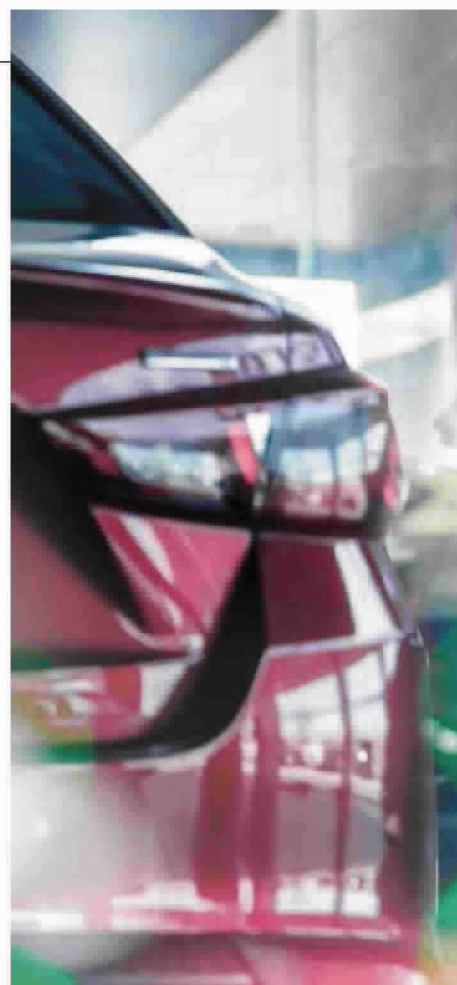


[Il trend **automotive**]

NOLEGGIO AUTO A TUTTO GAS

Il comparto si conferma un pilastro per l'intera filiera e un traino per la transizione energetica. Il lungo termine resta il motore principale, mentre aumentano i privati che scelgono la formula "all inclusive". Restano però aperti nodi fiscali e normativi, cruciali per lo sviluppo del settore

DI ROBERTO BARONE



In un mercato dell'auto estremamente complesso a livello globale, in cui domanda e offerta faticano sempre più a incontrarsi, il settore del noleggio conferma la propria centralità nel panorama della mobilità italiana e il ruolo sempre più determinante per l'intera filiera. È quanto emerge dal 24° Rapporto Aniasa sul noleggio a breve e lungo termine e sul car sharing che ha scattato una fotografia del comparto in un momento di trasformazione radicale dell'automotive, occupato ad affrontare sfide assai ardue: transizione energetica, nuovi equilibri geopolitici ed economici, barriere commerciali e un generale aumento dei costi.

Lo studio dimostra l'ottimo stato di salute del settore del noleggio e dei servizi di mobilità, che ha chiuso il 2024 - seppure in leggera flessione - con un fatturato complessivo di 15,8 miliar-



Parts

Il **noleggio** vale un **terzo del totale delle immatricolazioni** nazionali, a dimostrazione della **rilevanza strategica** del settore per l'intero mercato automotive

registrando il +10,4% e recuperando il passivo dello scorso anno, a fronte di un mercato che, nel suo complesso, viaggia col freno tirato e arretra del 5,9%. In questo contesto performano bene sia il noleggio a lungo termine (+8,43%) sia quello breve termine (+16,06%), nonostante le difficoltà del settore dei veicoli commerciali leggeri.

CHI TRAINA E CHI SEGUE

Il noleggio a lungo termine (NLT) rappresenta la spina dorsale del comparto, con 12,5 miliardi di euro di ricavi (+17% sul 2023) lo scorso anno e una flotta di 1,3 milioni di veicoli. Il buon andamento delle immatricolazioni del NLT è merito quasi solo esclusivamente delle società captive, che quest'anno hanno fatto segnare un balzo in avanti delle immatricolazioni (+65%), seguen-

di, in aumento rispetto ai 14 miliardi all'anno precedente. Un dinamismo suffragato dai dati più recenti pubblicati dalla stessa Aniasa in collaborazione con Dataforce (elaborazioni su fonte

Ministero Infrastrutture e Trasporti e ACI). Nel secondo trimestre del 2025 le immatricolazioni del noleggio (auto + veicoli commerciali leggeri) segnalano, infatti, un trend di crescita positivo

FORECAST 2025 DEL MERCATO ITALIANO DEL NOLEGGIO A LUNGO E BREVE TERMINE

Mercato Italia Noleggio		Forecast 2025	Anno 2024	Diff. 2025/24	Diff. % 2025/24
Noleggio Lungo Termine (escluso Rent to Rent)	Passenger Cars	328.500	281.401	47.099	16,7%
	Light Commercial Vehicles	54.550	61.628	-7.078	-11,5%
TOALE NOLEGGIO LUNGO TERMINE		383.050	343.029	40.021	11,7%
Noleggio Breve Termine (Incluso Rent to Rent)	Passenger Cars	98.500	99.595	-1.095	-1,1%
	Light Commercial Vehicles	7.700	10.254	-2.554	-24,9%
TOALE NOLEGGIO BREVE TERMINE		106.200	109.849	-3.649	-3,3%

Elaborazione DataForce su fonte Ministero delle infrastrutture dei trasporti del 01.07.2025

MERCATO ITALIA NOLEGGIO A LUNGO E BREVE TERMINE 2° TRIMESTRE 2025

Mercato Italia Noleggio		2° Trim. 2025	2° Trim. 2024	Diff. % 2° Trim. 2025/2024	Quota di Mercato Noleggio su Imm.	YTD 2025	YTD 2024	Diff. % YTD 2025/2024	Quota di Mercato Noleggio su Imm.
Noleggio Lungo Termine	Vetture	99.355	90.432	9,87%	23,97%	205.985	185.008	11,34%	23,89%
	Veicoli Commerciali Leggeri	17.505	17.347	0,91%	36,40%	32.210	37.545	-14,21%	34,68%
	Tot. Noleggio Lungo Termine	116.860	107.779	8,43%	25,26%	238.195	222.553	7,03%	24,94%
Noleggio Breve Termine	Vetture	41.132	34.082	20,69%	9,92%	80.938	74.216	9,06%	9,39%
	Veicoli Commerciali Leggeri	2.392	3.419	-30,04%	4,97%	4.059	5.785	-30,85%	4,37%
	Tot. Noleggio Breve Termine	43.524	37.501	16,06%	9,41%	84.997	80.002	6,24%	8,90%
Totale Noleggio	Vetture	140.487	124.514	12,83%	33,89%	286.923	259.224	10,69%	33,28%
	Veicoli Commerciali Leggeri	19.897	20.766	-4,18%	41,37%	36.269	43.331	-16,30%	39,05%
	Tot. Noleggio	160.384	145.280	10,40%	34,67%	323.192	302.555	6,82%	33,84%

Mercato Italia		2° Trim. 2025	2° Trim. 2024	Diff. % 2° Trim. 2025/2024	Quota di Mercato su Imm.	YTD 2025	YTD 2024	Diff. % YTD 2025/2024	Quota di Mercato su Imm.
Totale Mercato Italia	Vetture	414.536	439.029	-5,58%	89,60%	862.064	893.851	-3,56%	90,27%
	Veicoli Commerciali Leggeri	48.091	52.582	-8,54%	10,40%	92.868	106.216	-12,57%	9,73%
	Tot. Mercato Italia	462.627	491.611	-5,90%	100,00%	954.932	1.000.067	-4,51%	100,00%

Elaborazione DataForce su fonte Ministero delle infrastrutture dei trasporti del 01.07.2025

do le strategie commerciali dei brand automobilistici di appartenenza, che sembrano essere molto focalizzati ed efficaci su questo canale. Per gli altri operatori il risultato del 2025 è, invece, in ritardo rispetto all'anno scorso (-16%). Come accennato, prosegue il momento di difficoltà del comparto dei veicoli commerciali leggeri in ambito noleggio a breve termine, che fa registrare un -30% nel secondo trimestre del 2025, quasi identico al -29,85% del primo semestre scorso. Da aprile a giugno il NLT ha targato 116.860 auto e veicoli commerciali, raggiungendo una quota di mercato del 25,26% (in crescita sul primo trimestre); il breve termine, dal canto suo, ha immatricolato un totale di 43.524 unità, conquistando una quota di mercato del 9,41% (anch'essa in aumento). Complessivamente il comparto del noleggio "pesa" un terzo del totale delle consegne, più precisamente il 34,67%, a dimostrazione della rilevanza strategica per il mercato automotive. In parole povere: un'auto nuova su tre tra quelle che viene immessa su strada è "merito" dalle

società di renting. Analizzando più nel dettaglio i dati si scopre che la clientela degli operatori del noleggio a lungo termine ha raggiunto quota 268.000 soggetti, di cui 95.000 aziende, 3.000 pubbliche amministrazioni e 170.000 privati, una voce quest'ultima tornata ad aumentare, con grandi spazi crescita. Una conferma del trend che vede sempre più italiani preferire alla proprietà formule di utilizzo di servizi di mobilità a pagamento "all inclusive".

TOP 5 VEICOLI PIÙ NOLEGGIATI
Nella classifica generale del 2025 la Fiat Panda rimane il modello più noleggiato nel lungo termine, con un totale di oltre 13.600 unità nel primo semestre (-7%). Ma se si guarda al solo secondo trimestre, la prima posizione è appannaggio di Volkswagen Tiguan che, con 3.658 targhe (+33,6%), stacca di poco Fiat Panda, immatricolata dal noleggio a lungo termine in 3.424 unità (-56,5%). Le posizioni seguenti della Top 5 NLT autovetture sono anch'esse molto vicine tra loro (con un immatricolato compreso tra le 2.700 e le 3.200

unità) e conquistate da modelli in forte crescita nelle registrazioni di noleggio: alle spalle della seconda classificata Panda si posiziona BMW X1 (+42,8%), seguita da Citroën C3 (+50,7%) e Renault Clio (+39,8%). Tra i veicoli commerciali leggeri, il modello più noleggiato è il Fiat Doblò, con immatricolazioni più che raddoppiate, seguito da Fiat Ducato (+17,3%), Fiat Scudo (+269%), Ford Transit (+20,5%) e Fiat Panda (+14,5%). Nel noleggio a breve termine (NBT) la Top 5 delle vetture vede salire per la prima volta al primo posto la Fiat 600, un modello che nel secondo trimestre 2024 non era nemmeno in classifica perché in fase di lancio in Italia. Al secondo posto Peugeot 208 (+513%), seguita da MG 3 (anch'essa novità recente), Jeep Avenger (+367%) e Ford Puma (+103%). In ambito LCV, Iveco Daily (-36,2%) mantiene il primato, a seguire Fiat Ducato, BYD ETP3, Ford Transit Custom e Ford Transit.

L'ANALISI PER UTILIZZATORE
Il noleggio a lungo termine conferma la sua natura prevalentemente legata

NOLEGGIO A LUNGO TERMINE: LA TOP 5 DEI MODELLI DEL 2° TRIMESTRE 2025

Top 5 Modelli Noleggio Lungo Termine		Rank	2° Trim. 2025	2° Trim. 2024	Diff. % 2° Trim. 2025/2024	YTD 2025	YTD 2024	Diff. % YTD 2025/2024
Vetture	VW Tiguan	1	3.658	2.739	33,55%	7.178	4.600	56,04%
	Fiat Panda	2	3.424	7.875	-56,52%	13.637	14.668	-7,03%
	BMW X1	3	3.219	2.255	42,75%	5.592	4.055	37,90%
	Citroen C3	4	3.101	2.058	50,68%	6.587	3.646	80,66%
	Renault Clio	5	2.694	1.927	39,80%	4.692	3.163	48,34%
	Totale PC	-	99.355	90.432	9,87%	205.985	185.008	11,34%
Veicoli Commerciali Leggeri	Fiat Doblo	1	3.583	1.704	110,27%	6.823	3.508	94,50%
	Fiat Ducato	2	1.793	1.528	17,34%	3.399	3.549	-4,23%
	Fiat Scudo	3	1.359	368	269,29%	1.786	1.149	55,44%
	Ford Transit	4	1.171	972	20,47%	2.264	2.766	-18,15%
	Fiat Panda	5	972	849	14,49%	1.262	2.358	-46,48%
	Totale LCV	-	17.505	17.347	0,91%	32.210	37.545	-14,21%

Elaborazione DataForce su fonte Ministero delle infrastrutture dei trasporti del 01.07.2025

alle aziende. Nel primo semestre 2025 oltre 78 contratti su 100 sono stati sottoscritti da imprese, mentre i privati hanno recuperato terreno dopo un triennio in calo. La quota dei clienti privati, infatti, era scesa costantemente: -4,1 punti nel 2022 e -4,5 nel 2023, fino a toccare il minimo del 14,6%. Nel 2024 si è registrata la prima inversione di tendenza, con una risalita al 16,8% favorita dal superamento della penalizzazione sugli incentivi. Oggi la quota ha raggiunto il 21,6%, quasi ai livelli del 2021. Specularmente, il peso delle aziende, dopo aver guadagnato terreno fino al 2023, ha iniziato a stabilizzarsi su valori più bassi a partire dal 2024.

L'ANALISI PER ALIMENTAZIONE
Sul fronte delle auto a noleggio a lungo termine, la benzina (incluse le mild hybrid) domina nel 2025 con una quota del 45%. Nel secondo trimestre ha rallentato leggermente, pur crescendo del 17,3% contro il +9,9% medio del settore. Al contrario, il diesel arretra in modo netto: -17,6% e market share ridotta al 27,4% (era la motorizzazione più diffusa un anno fa). Le ibride full e plug-in hanno cumulato oltre il 20% del mercato nel secondo trimestre: stabili le full hybrid (+3,5%), in forte ascesa le plug-in (+102,3%). Le elettriche, dopo l'exploit del primo trimestre (+87,6%), hanno proseguito la crescita a ritmi più contenuti (+23,7%), con una quota che ormai si attesta attorno al 7%, superiore

al 5% del mercato complessivo. Le auto a gas, pur segnando un balzo percentuale (+139%), restano marginali, con poco più dell'1% di quota. Nel noleggio a lungo termine dei veicoli commerciali leggeri il diesel resta predominante (oltre l'80% nel trimestre), ma con una tendenza al calo. Cresce la benzina, arrivata all'11,7% tra aprile e giugno. Le ibride vere restano marginali (poco più del 2% di quota, pari a meno di 400 immatricolazioni complessive). In forte ripresa le immatricolazioni di BEV: +115% nel Q2 e +31,3% da inizio anno, con 1.453 unità e una quota di mercato del 4,5%, in linea con il totale mercato. Nei rent-a-car (noleggio a breve termine), le auto a benzina crescono dominando con il 59,5% di quota nel secondo trimestre,

MERCATO ITALIA DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE: PRIVATI E AZIENDE

Mercato Italia Noleggio Lungo Termine		FY 2021	FY 2022	FY 2023	FY 2024	YTD 2025
Vetture	Noleggio a Privati	23,2%	19,1%	14,6%	16,8%	21,6%
	Noleggio a Aziende	76,8%	80,9%	85,4%	83,2%	78,4%

Elaborazione DataForce su fonte Ministero delle infrastrutture dei trasporti del 01.07.2025

MERCATO DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE 2° TRIMESTRE 2025: VETTURE E LCV

Mercato Noleggio Lungo Termine		2° Trim. 2025	2° Trim. 2024	Diff. % 2° Trim. 2025/2024	Quota di Mercato 2° Trim. 2025	YTD 2025	YTD 2024	Diff. % YTD 2025/2024	Quota di Mercato YTD 2025
Vetture	Benzina + MHEV	42.377	36.131	17,29%	42,65%	93.639	74.979	24,89%	45,46%
	Diesel + MHEV	27.663	33.565	-17,58%	27,84%	56.479	67.754	-16,64%	27,42%
	Full Hybrid	8.849	8.547	3,53%	8,91%	19.559	19.058	1,58%	9,40%
	Plug-In Hybrid	11.857	5.861	102,30%	11,93%	20.103	12.566	62,57%	9,76%
	Elettrico	6.989	5.650	23,70%	7,03%	14.068	9.423	49,29%	6,83%
	Gas	1.620	678	138,94%	1,63%	2.337	1.428	63,66%	1,13%
Totale Vetture		99.355	90.432	9,87%	100,00%	205.985	185.008	11,34%	100,00%
Veicoli Commerciali Leggeri	Benzina + MHEV	2.047	1.211	69,03%	11,69%	3.000	5.142	-4,52%	9,31%
	Diesel + MHEV	14.037	15.145	-7,32%	80,19%	26.842	31.296	-16,80%	83,33%
	Full Hybrid	337	330	2,12%	1,93%	592	614	-9,58%	1,84%
	Plug-In Hybrid	48	5	1500,00%	0,27%	76	14	442,86%	0,24%
	Elettrico	924	430	114,88%	5,28%	1.453	1.107	31,26%	4,51%
	Gas	112	228	-50,88%	0,64%	247	372	-33,60%	0,77%
Totale Veicoli Commerciali Leggeri		17.505	17.347	0,91%	100,00%	32.210	37.545	-14,23%	100,00%

Elaborazione Data Force su fonte Ministero delle Infrastrutture dei trasporti del 01.07.2025



seguite da diesel (14,6%), in lieve calo, e full hybrid (12,8%) che quadruplicano i volumi. Le plug-in, pur in forte aumento (+215%), si fermano al 6,3%. In crescita anche le elettriche, che comunque rimangono marginali in termini numerici: da 646 unità nel Q2 2024 a 1.674 quest'anno, pari al 4% di quota. Degna di nota la comparsa delle alimentazioni a gas, finora quasi assenti. Nel noleggio a breve termine, i veicoli commerciali restano legati al diesel (80,9% di quota nel Q2). I mezzi a benzina sono residuali (meno dell'1% di quota), mentre ibride e a gas risultano addirittura irrilevanti. L'unica vera alternativa è rappresentata

dai BEV, che hanno raggiunto il 14,6% di quota nel secondo trimestre 2025.

TRANSIZIONE GREEN E USATO GIOVANE
Il noleggio si conferma protagonista della transizione energetica. Al tempo stesso il settore genera un gettito fiscale stabile per lo Stato: 2,8 miliardi di euro nel 2024, cifra che testimonia come il noleggio non sia più una nicchia ma una vera infrastruttura della mobilità nazionale. La flotta complessiva in circolazione ha superato 1,44 milioni di veicoli, con un incremento del 6,8%. Si tratta in larga parte di mezzi moderni, sicuri e a basse emissioni. L'anno scorso il comparto ha immatricolato il 32% delle nuove auto elettriche e il 48% delle ibride plug-in in Italia, contribuendo in maniera determinante alla diffusione delle alimentazioni alternative. Al tempo stesso, con il ricambio programmato, le flotte immettono ogni anno migliaia di vetture Euro 6 nel mercato dell'usato, abbassando l'età media del parco circolante e migliorando la sicurezza grazie alla diffusione di sistemi ADAS. Eppure, la strada non è priva di ostacoli. Il costo della ricarica rapida, vicino a 1 euro/kWh, rende in molti casi

il chilometro elettrico più caro di quello termico. A ciò si aggiungono la scarsità di infrastrutture diffuse e l'incertezza sugli incentivi. Per fleet manager e driver, la convenienza del passaggio al full electric resta fortemente condizionata da questi fattori.

FISCALITÀ E FRINGE BENEFIT
Il tema fiscale continua a essere cruciale. La revisione dei fringe benefit aziendali ha comportato un aggravio medio di tassazione per i driver e ha portato al rinvio di circa 80 mila contratti, con una perdita stimata di 2,7 miliardi di PIL. Il meccanismo, pensato per favorire la transizione, penalizza in realtà proprio ibride e endotermiche efficienti, generando un effetto distorsivo. Resta irrisolto anche il nodo della detraibilità IVA, ferma al 40% dal 2007. ANIASA chiede di allineare l'Italia all'Europa portandola almeno al 50%. Sul tavolo anche la riforma dei tributi locali, che rischia di assimilare il noleggio al leasing, introducendo ulteriori adempimenti. Per le imprese, la mancanza di una cornice normativa organica e stabile è oggi la principale barriera alla programmazione.

AFTERMARKET

IL MERCATO EUROPEO AL 2030

Gli operatori del post-vendita, attivi sia nella distribuzione dei ricambi sia nella riparazione dei veicoli, stanno dimostrando forti capacità di adattamento. Ampliamento dei servizi, investimenti nella gestione dei processi, fidelizzazione del cliente e formazione sono leve fondamentali per continuare a crescere in un mercato dove le variabili in gioco sono molte

In un periodo di forti cambiamenti e generale instabilità economica e geopolitica, il post-vendita si dimostra un settore trainante, capace ancora una volta di reggere agli urti e adattarsi ai trend in atto. Le sfide sono molte, a partire dall'andamento del mercato auto e dalla transizione all'elettrico, e da qui al 2030 gli operatori dovranno continuare ad evolvere per tenere al passo con una mobilità che accelera non solo dal punto di vista tecnologi-

DI LUCA MONTAGNER

Senior Advisor of Quintegia and Associate Director of ICDP - International Car Distribution Programme



co ma anche di approccio al cliente e ai servizi. Le basi però ci sono, e sono solide, come dimostrano i numeri riportati in questa analisi.

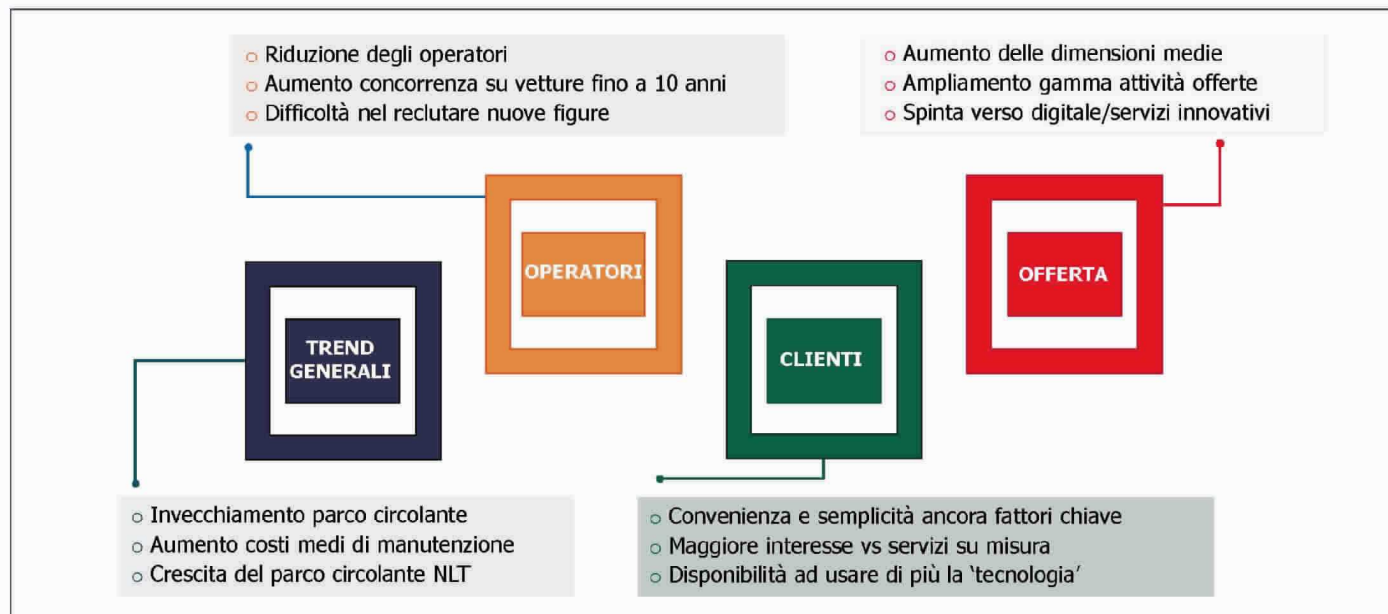
Il 2022 è l'anno in cui il mercato europeo del post-vendita automobilistico (26 Paesi + UK) - calcolato in termini di costo al cliente finale per tutte le attività di manutenzione e riparazione - ha superato i livelli pre-Covid. Il 2024 ha confermato questa tendenza positiva, con un incremento dell'8% rispetto

all'anno precedente. Il valore complessivo del mercato a livello di cliente finale (IVA e pneumatici esclusi) ha raggiunto i 255 miliardi di euro, trainato da manutenzione e riparazione per 225 miliardi (di cui 60 mld di carrozzeria), mentre il fai-da-te vale circa 30 miliardi. Il parco circolante europeo (EU-26 + UK + EFTA) conta circa 340 milioni di vetture e veicoli commerciali leggeri e, in Italia in particolare, continua ad invecchiare.

POST- VENDITA: I PRINCIPALI TREND

Il post-vendita sta attraversando una fase di grande trasformazione, che vede accentuarsi dinamiche già in essere. Negli ultimi anni si è assistito in tutta Europa ad una progressiva riduzione del numero di operatori, sia nella distribuzione che nella riparazione, che conferma la tendenza alla concentrazione del mercato e alla nascita di realtà sempre più grandi e strutturate.

COSA STA SUCCEDENDO NEL MERCATO DEL POST- VENDITA?

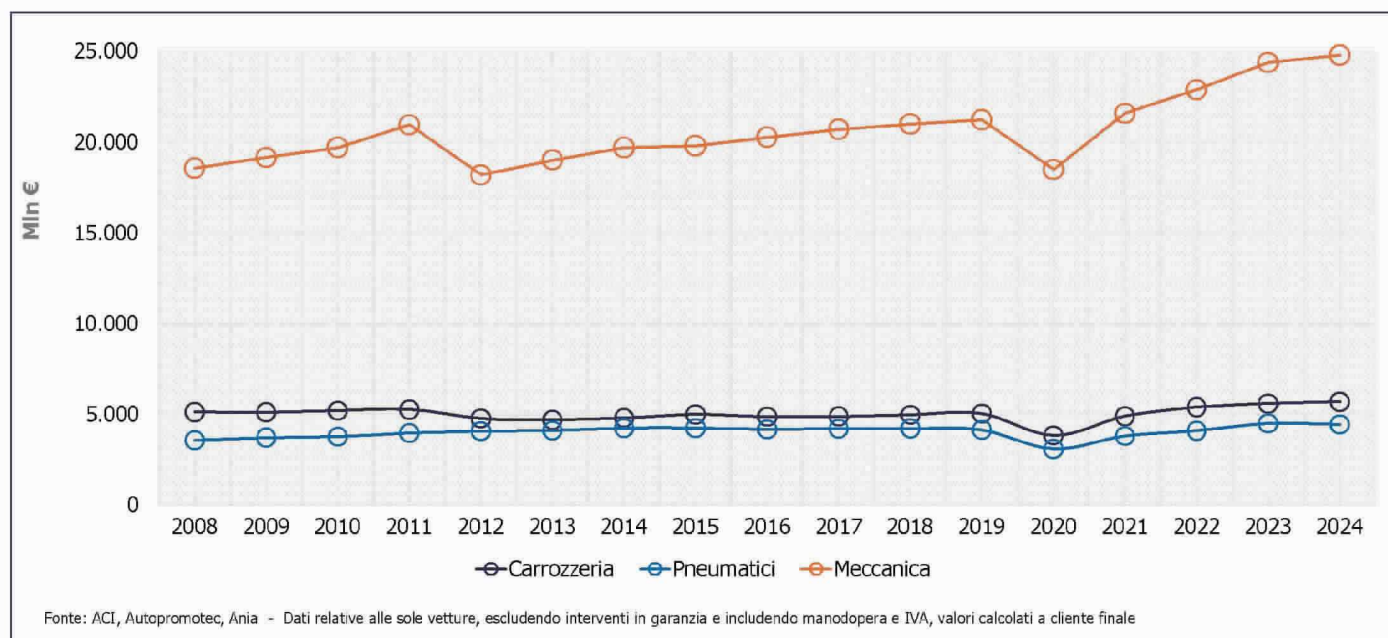


Al tempo stesso la concorrenza si fa più intensa, soprattutto sulle vetture fino a dieci anni di età. L'invecchiamento progressivo del parco circolante garantisce

un flusso costante di interventi per gli operatori dell'aftermarket. In generale i costi medi di manutenzione sono in aumento, spinti anche dall'aumento

dalla complessità tecnologia dei veicoli. Uno degli aspetti più critici riguarda la mancanza di nuove figure professionali: le officine fanno sempre più fatica a

IN ITALIA IL MERCATO AFTER-SALES VALE OLTRE 35MLD



trovare tecnici qualificati e il ricambio generazionale appare lento e complesso. La crescita del noleggio a lungo termine - che nel 2024 raggiunge quasi l'8% del circolante - porta nuove dinamiche nella gestione delle flotte, con una crescente canalizzazione degli interventi e standard sempre più elevati di efficienza. I clienti finali, in parallelo, mantengono una forte attenzione alla convenienza e alla semplicità del servizio, ma mostrano un interesse crescente verso soluzioni personalizzate e, sempre più spesso, sono disponibili a utilizzare strumenti digitali per gestire appuntamenti e comunicazioni con le officine.

Anche l'offerta si sta evolvendo: le imprese del settore tendono ad ampliare le proprie dimensioni, arricchire la gamma di attività e integrare servizi innovativi. L'adozione di strumenti digitali non è più un optional ma un vero e proprio fattore competitivo, capace di fidelizzare il cliente e di creare un legame più diretto e trasparente.

AFTERMARKET ITALIA: UN MERCATO DA OLTRE 35 MILIARDI

In Italia il valore del mercato del post-vendita supera i 35 miliardi di euro, considerando solo le vetture (esclusi interventi in garanzia) e includendo manodopera e IVA. Dal 2020 al 2024, dopo il calo del Covid, la spesa per meccanica, carrozzeria e pneumatici ha mantenuto un trend positivo. Un aspetto particolarmente rilevante riguarda la crescita del peso dei grandi player, con un significativo aumento della canalizzazione degli interventi verso reti strutturate. Il parco NLT (noleggio a lungo termine) è in costante espansione e oggi rappresenta una quota sempre più significativa del parco circolante fino a 10 anni (dal 3% del 2014 al 7% del 2024).

LE VARIABILI IN GIOCO

Il futuro del post-vendita non dipende da un singolo fattore, ma da una combinazione complessa di variabili che si intrecciano tra loro. Un primo elemento determinante è la vendita del nuovo, che determinerà il bacino delle reti dei concessionari e degli indipendenti. Cruciale anche il destino del diesel, la cui quota è destinata a contrarsi progressivamente fino al 2030 (in cui andrà sotto al 10% nei principali paesi europei), con conseguenze importanti sulle tipologie di interventi richiesti e sulla struttura dei ricavi per le officine. Anche il progressivo incremento delle vendite di veicoli elettrici e ibridi plug-in impatterà sul mondo della riparazione, considerando che queste auto necessitano meno manutenzione delle motorizzazioni tradizionali ma richiedono specifiche competenze

MADE IN ITALY

PRODUZIONE

COMMERCIO

macchifiorenzo.com

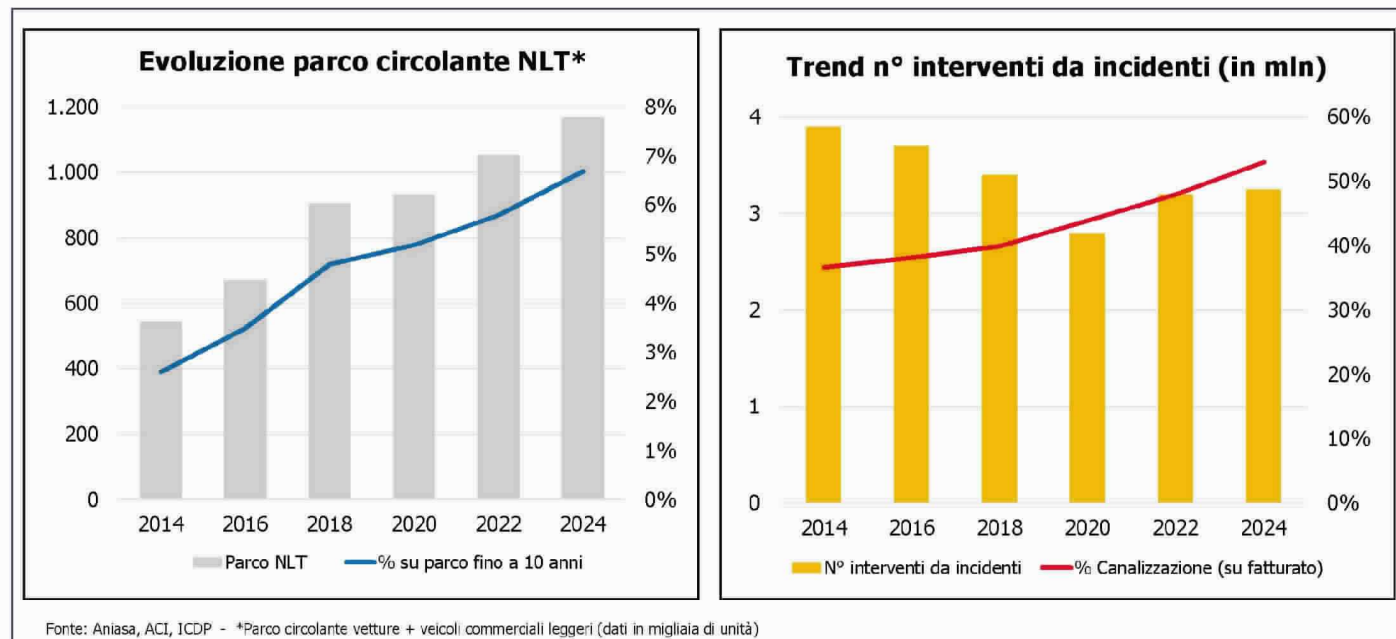
Via delle Vigne, 33A
Venegono Inferiore (VA) - Italy
tel +39 0331 86.53.83

NUOVO
CATALOGO COMMERCIO
e E-COMMERCE

CERCASI
LOMBARDIA
LIGURIA
FRIULI
VENETO

[I numeri dell'automotive]

...E IL PESO DEI GRANDI PLAYER STA CRESCENDO



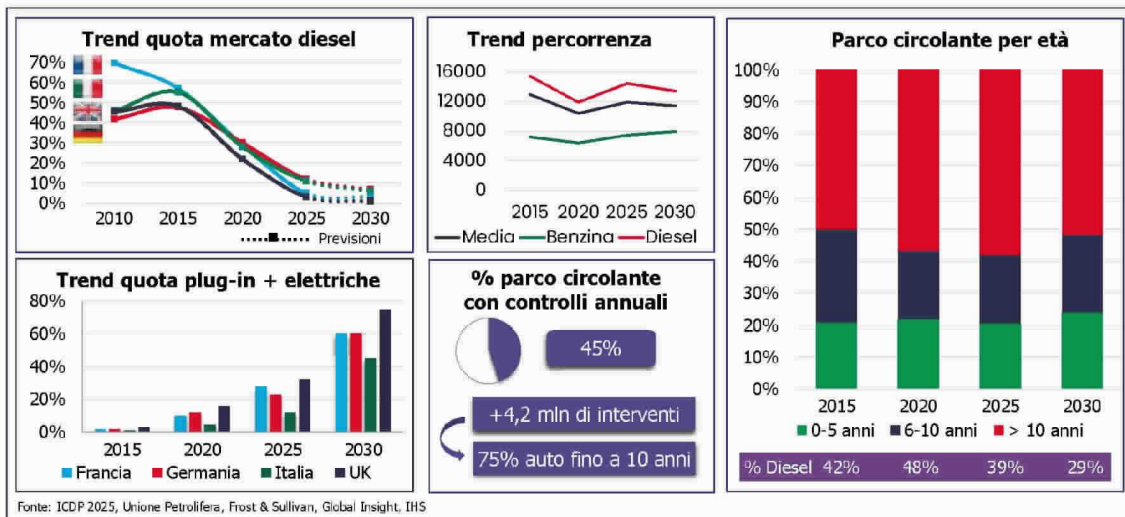
e attrezzature. Gli incentivi pubblici e le politiche ambientali giocheranno un ruolo di rilievo, così come l'evoluzione del chilometraggio medio, che in diversi

mercati europei tende a diminuire, riducendo la frequenza degli interventi. Circa il 45% del parco circolante sarà però soggetto a controlli annuali, con un

conseguente incremento di 4,2 milioni di interventi. Anche la diffusione degli pneumatici quattro stagioni, sempre più popolari

LA DOMANDA DIPENDE DA MOLTEPLICI FATTORI





AL 2030 È PREVISTA UNA FORTE RIDUZIONE DEL DIESEL E UN AUMENTO DEL PARCO CON CONTROLLI ANNUALI

tra gli automobilisti, potrebbe modificare in modo significativo la stagionalità e i volumi di lavoro per gommisti e centri di assistenza.

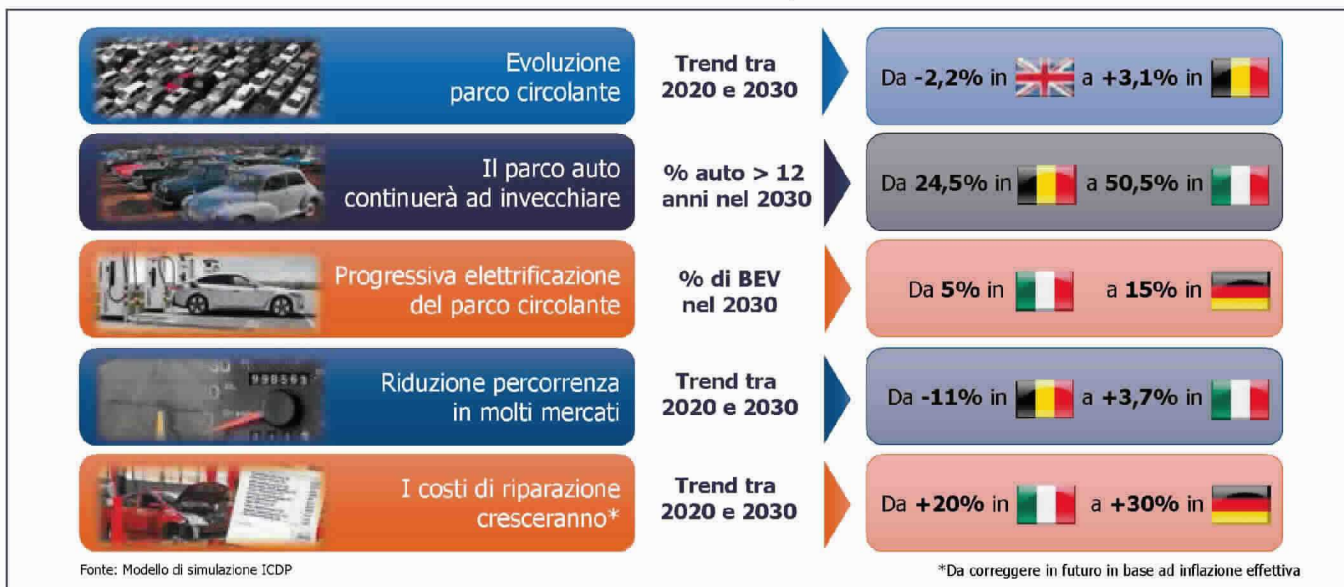
DIFFERENZE TRA I VARI MERCATI D'EUROPA

Oltre a tendenze comuni, i mercati nazionali mostrano anche significative

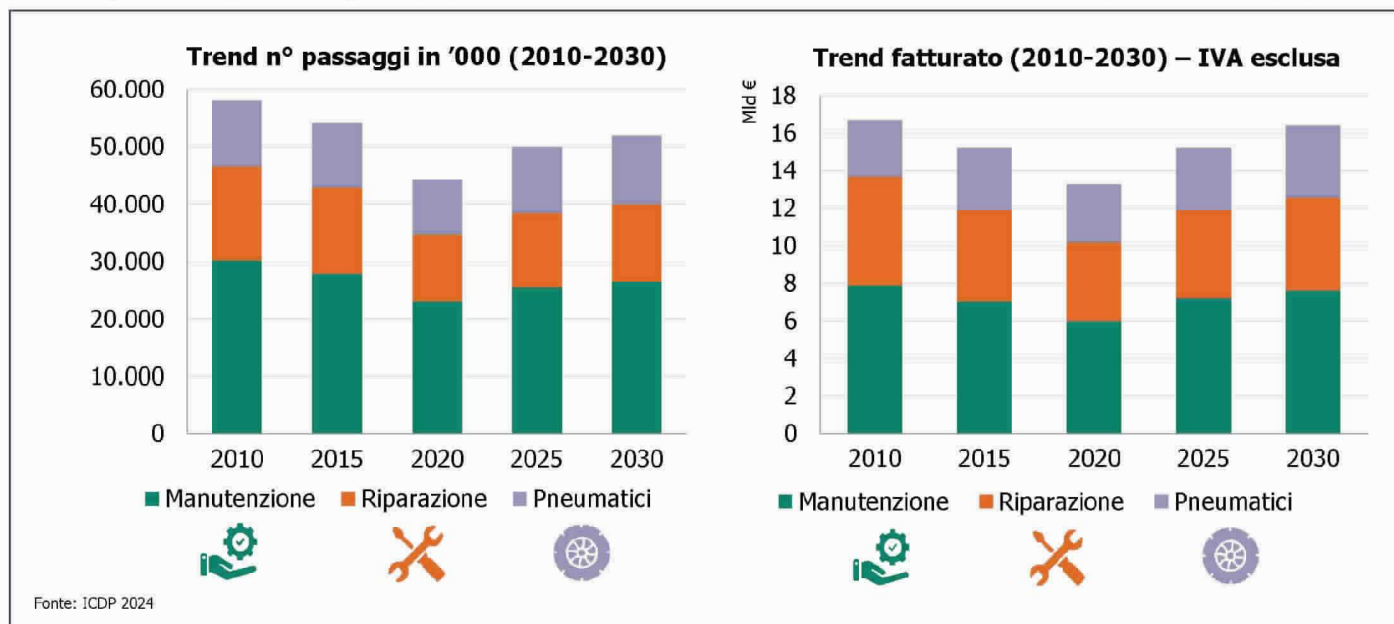
differenze. Alcuni Paesi registreranno al 2030 un invecchiamento più marcato del parco circolante, altri una più rapida elettrificazione. Il confronto tra Italia e Germania rende meglio l'idea. Nel 2030 in Italia le auto con più di 12 anni saranno oltre il 50% del circolante, contro il 24,5% della Germania. Le elettriche (BEV) in Germania

saranno il 25% del circolante nel 2030, mentre in Italia si fermeranno al 5%. In Germania le percorrenze andranno a diminuire (-11% tra il 2020 e il 2030), al contrario in Italia aumenteranno del 3,7%. I costi di riparazione sono destinati a crescere ovunque (+20% in Italia tra il 2020-2030), spinti dall'aumento della complessità tecnologica dei veicoli, dalle

FATTORI CHE IMPATTERANNO SUL MERCATO DEL POST VENDITA AL 2030, DIFFERENZE SIGNIFICATIVE TRA I PAESI



IN ITALIA, NEI PROSSIMI ANNI, È PREVISTA UNA "RIPRESA" DELLA DOMANDA IN TERMINI DI PASSAGGI E FATTURATO



nuove attrezzature richieste per la diagnostica avanzata e dai lavori "virtuali" - come aggiornamenti software e calibrazioni sensori - richiesti a seguito di numerose riparazioni.

CRESCe IL PESO DELLA MANODOPERA, DIMINUISCE QUELLO DEI RICAMBI

Un trend chiave riguarda la progressiva

riduzione del peso dei ricambi rispetto al fatturato complessivo. La diretta conseguenza è che la manodopera sarà una voce sempre più importante per i riparatori. Attualmente il peso dei ricambi sul totale fatturato della manutenzione e riparazione varia tra il 62% in Italia e il 50% in Germania, ma al 2030 questa quota calerà in media del 5%. Tra le ragioni principali si possono identificare

la riduzione della sostituzione ricambi nelle auto elettriche, l'aumento delle attività di diagnosi e operazioni virtuali (aggiornamento software, programmazioni centraline, calibrazione sensori...), la necessità di maggiore formazione per interventi su auto complesse. La manodopera diventerà quindi un fattore sempre più determinante nel bilancio delle officine. In Italia, nei prossimi anni, è

comunque prevista una "ripresa" della domanda anche in termini di passaggi in officina e fatturato.

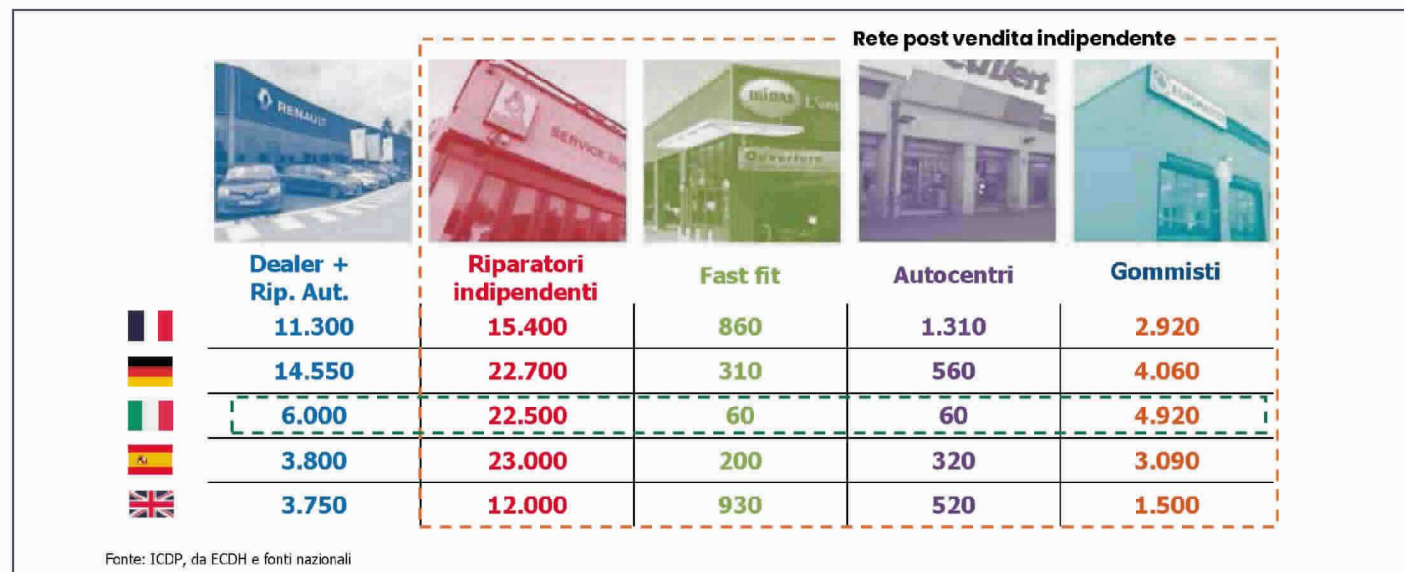
OPERATORI INDIPENDENTI E RETI UFFICIALI

La composizione degli operatori post-vendita varia molto tra i Paesi

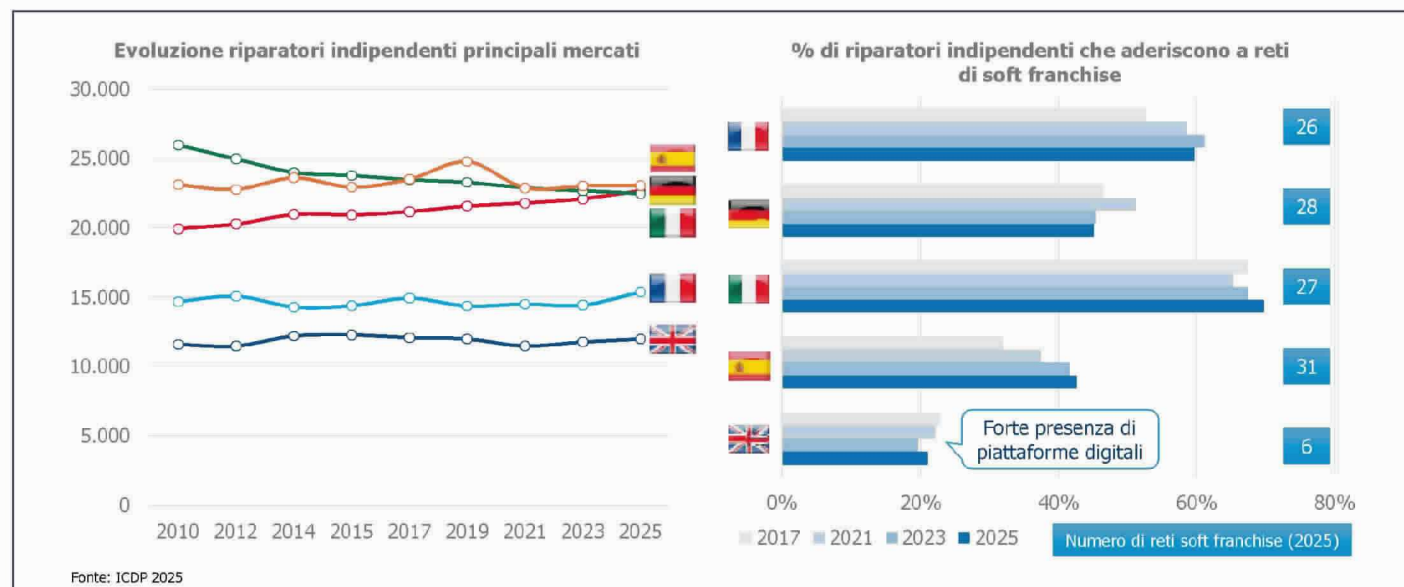
europei, anche se in tutti i mercati gli indipendenti detengono la quota maggiore di mercato. Ciò è particolarmente evidente in Italia, dove le reti ufficiali (dealer e riparatori autorizzati) sono a quota 6.000 mentre la riparazione indipendente conta 22.500 attività, oltre a 4920 gommisti, 60 AutoCentri e 60 fast

fit. I riparatori indipendenti detengono quindi saldamente la quota di mercato più ampia, superando il 75%. Fast fit e centri auto sono meno presenti rispetto agli altri Paesi, maggiore è invece la presenza dei gommisti. La tendenza a livello europeo vede però un calo del numero di riparatori totalmente indipen-

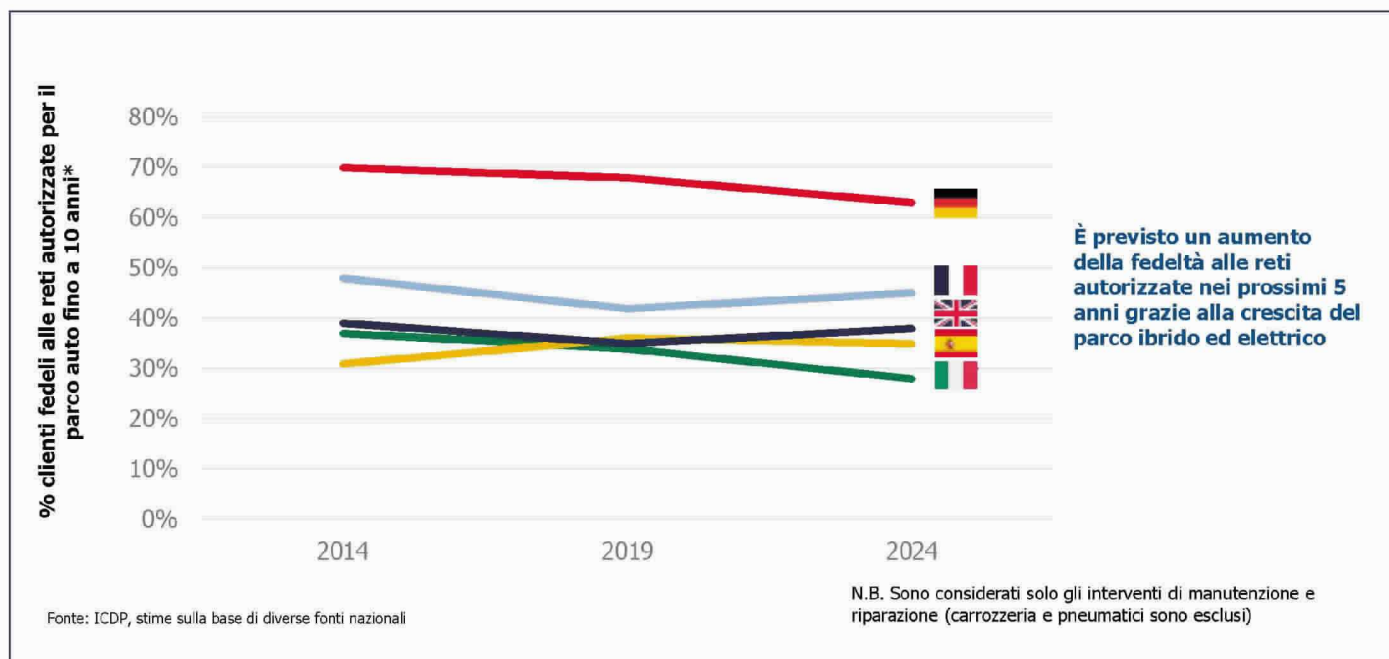
PERMANGONO IMPORTANTI DIFFERENZE STRUTTURALI NEI PRINCIPALI MERCATI IN TERMINI DI MIX DI OPERATORI



PROGRESSIVA RIDUZIONE DEI RIPARATORI INDIPENDENTI E CRESCITA DELLE RETI NEGLI ULTIMI ANNI



IN ITALIA C'È AMPIO SPAZIO DI CRESCITA PER LA FEDELITÀ DEI CLIENTI AL SERVICE DELLE RETI AUTORIZZATE



denti, sostituiti da reti strutturate e soft franchise. Anche in Italia cresce l'adesione a reti soft franchise (il 27% dei riparatori indipendenti), attrattive per l'accesso a formazione, dati tecnici e nuove opportunità di business. Molti indipendenti vedono infatti in queste reti come una strategia per restare competitivi in un contesto sempre più difficile.

Per i riparatori ancora completamente indipendenti, la percentuale di quelli che si dichiarano interessati ad aderire ad una rete nei prossimi 3 anni sono: 7% in Olanda, 10% in Italia, 15% in Francia e 28% in Spagna. Nei prossimi 5 anni, in Italia, si prevede un aumento della fedeltà dei clienti ai service delle reti autorizzate dovuta principalmente alla crescita del parco ibrido ed elettrico. L'evoluzione del numero di punti vendita è lenta, ma si registrano alcuni sviluppi interessanti. In Spagna, i centri auto Aurgi

e Motor Town (109 sedi) sono ora di proprietà di una compagnia assicurativa. Anche i gruppi di concessionari stanno investendo nel settore, in particolare in Francia.

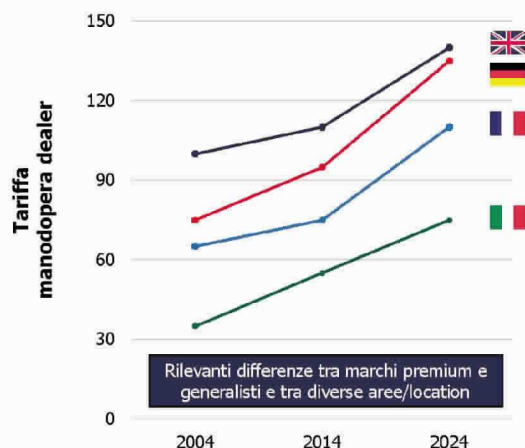
TARIFFE DEI RIPARATORI E CRITERI DI SCELTA

Per quanto riguarda le tariffe di manodopera, l'Italia è ancora molto distante da mercati quali Francia, Germania e UK, sia nel canale dei dealer-autorizzati che in quello degli indipendenti.

Permangono inoltre rilevanti differenze tra marchi premium e generalisti e tra diverse aree. Tra il 2004 e il 2024 le tariffe sono comunque aumentate a doppia cifra in tutti i mercati. I tre principali criteri nella scelta dei riparatori, secondo l'indagine di ICDP 2025, risultano: ampiezza della gamma dei servizi offerti, servizio multi-brand e copertura.

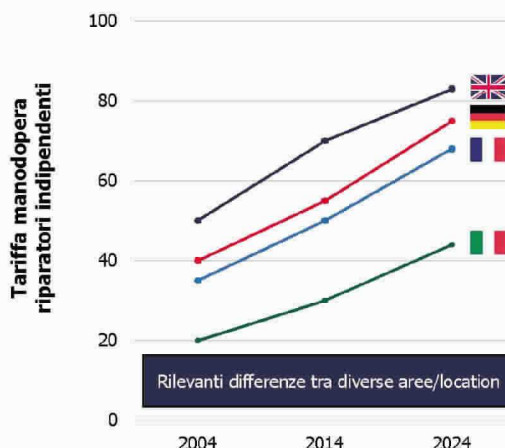
APPROVVIGIONAMENTO DEI RICAMBI

In Europa oltre il 60,6% dei ricambi acquistati dagli indipendenti proviene dal canale IAM (distributori indipendenti), anche se questa quota è in calo rispetto al passato: nel 2019 tale percentuale era infatti del 67%. L'Italia è in linea con la media europea, attestandosi al 60%. Parallelamente cresce il ruolo dei concessionari e dei portali online B2B/B2C, che oggi rappresentano una parte significativa delle forniture. Da evidenziare il dato sull'evoluzione dei canali: mentre l'online cresce in tutti i mercati, in Italia e Spagna il telefono rimane ancora molto diffuso. Molti operatori utilizzano inoltre WhatsApp per la gestione delle commesse. I criteri di scelta dei fornitori restano chiari: disponibilità immediata, velocità di consegna e ampiezza della gamma sono considerati più importanti della marginalità sui ricambi o delle politiche commerciali/incentive.



Rilevanti differenze tra marchi premium e generalisti e tra diverse aree/location

Fonte: ICDP - Valori comprensivi di IVA



Rilevanti differenze tra diverse aree/location

TARIFFA DI MANODOPERA: ITALIA ANCORA DISTANTE

LE MINACCE PER I RIPARATORI INDIPENDENTI

Guardando ai prossimi dieci anni, i riparatori indipendenti si trovano davanti a trasformazioni profonde che impatteranno sul loro modo di operare. Come emerge dalla ICDP Survey 2024 (effettuata su un campione di circa 1.900 riparatori e carrozzerie), lo stop ai motori termici e la diffusione di pacchetti di manutenzione già inclusi nel momento

dell'acquisto dell'auto rappresentano le minacce più concrete. I pacchetti di manutenzione sempre più lunghi proposti dalle Case vincolano infatti il cliente alle reti autorizzate, sottraendo volumi agli operatori indipendenti. L'arrivo delle auto elettriche e ibride plug-in, l'avanzata delle vetture connesse e la massiccia diffusione degli ADAS richiedono inoltre nuove competenze. Anche la necessità di accedere ai dati delle auto

resta determinante e un accesso equo a tali informazioni resta cruciale per non trovarsi in una posizione di svantaggio rispetto alle reti ufficiali. Car sharing, flotte aziendali e formule di noleggio a lungo termine stanno inoltre cambiando il concetto stesso di possesso dell'auto, incidendo sulla domanda di manutenzione tradizionale. A questo si aggiungono le restrizioni, soprattutto nei grandi centri urbani, che limitano l'utilizzo delle auto.

Criteri di scelta per le flotte	Indipendenti 'puri'	Reti in soft franchise	Fast fit e altre catene	Reti autorizzate
Qualità del lavoro	3	3	2	4
▶ Ampiezza della gamma di servizi offerti	3	3	2	4
▶ Offerta di un servizio multi-brand	4	4	4	1
Reattività e tempi di attesa	3	3	4	2
▶ Copertura nazionale	0	3	1	3
Prezzi e politiche commerciali	2	3	4	1
Strumenti digitali e reportistica	0	2	3	4
Qualità della relazione di business	1	2	3	4

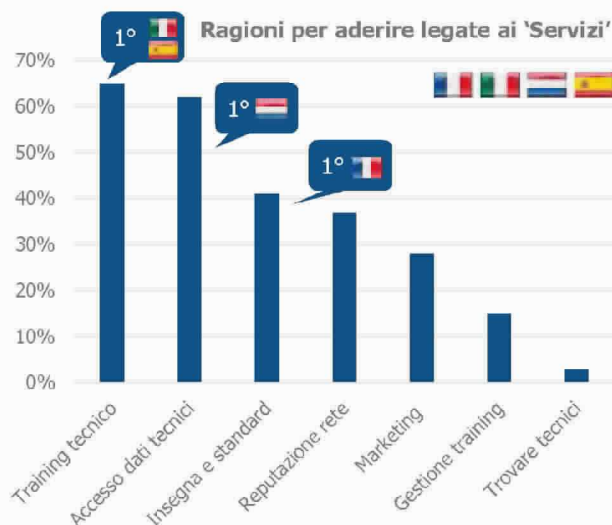
"Ci stiamo posizionando come una vera alternativa ai costruttori di automobili attraverso un'offerta omogenea di servizi sviluppati sul modello one-stop shop, ma anche una qualità del servizio uniforme in Francia e in Europa" Franchisor 🇫🇷

"I gestori di flotte operano in un ambiente sempre più complesso, con vincoli normativi più severi, crescente consapevolezza del TCO, ecc. L'obiettivo è fornire una risposta completa a 360°" Fast fit 🇩🇪

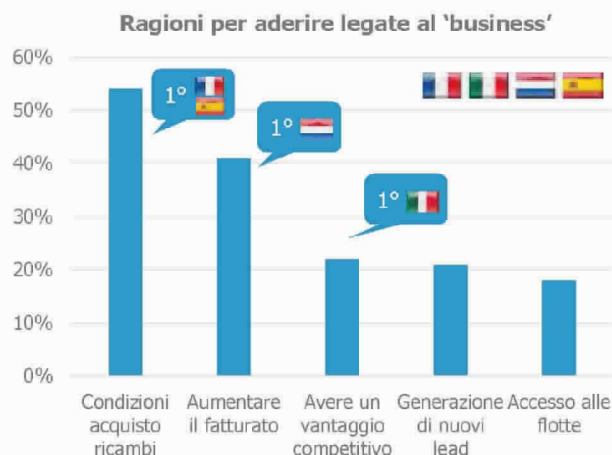
Fonte: ICDP 2025 da interviste e stime proprie (media europea, vi sono differenze tra mercati) - Da 0: minima capacità di soddisfare il criterio 4; massima capacità di soddisfare il criterio

I PRINCIPALI CRITERI NELLA SCELTA DEI RIPARATORI SONO: AMPIEZZA DEL SERVIZI OFFERTI, MULTIBRAND E COPERTURA

GENERALMENTE, I RIPARATORI SCELGONO LE RETI IN SOFTFRANCHISE PER L'ACCESSO A FORMAZIONE E DATI



Fonte: ICDP Survey 2024 - Campione pari a circa 1.300 riparatori e carrozzerie che aderiscono a reti soft franchise - Percentuali espresse su risposte multiple



Per i riparatori ancora completamente indipendenti, la % di quelli che si dichiarano interessati ad aderire ad una rete nei prossimi 3 anni sono: **7% in Olanda, 10% in Italia, 15% in Francia e 28% in Spagna**

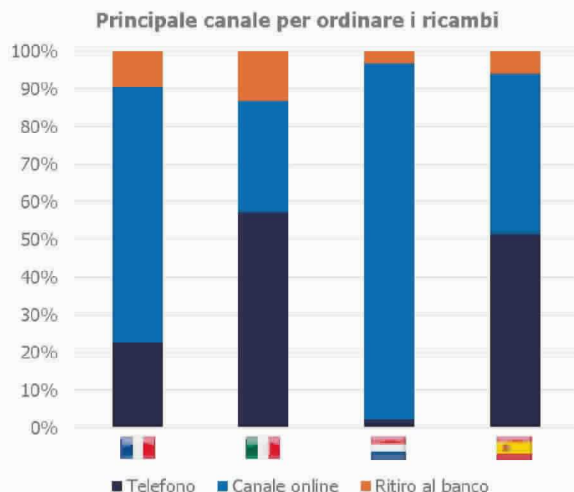
L'EVOLUZIONE DEI SERVIZI ADDIZIONALI

Di fronte a queste sfide, gli indipendenti non restano fermi e stanno anzi integrando con sempre mag-

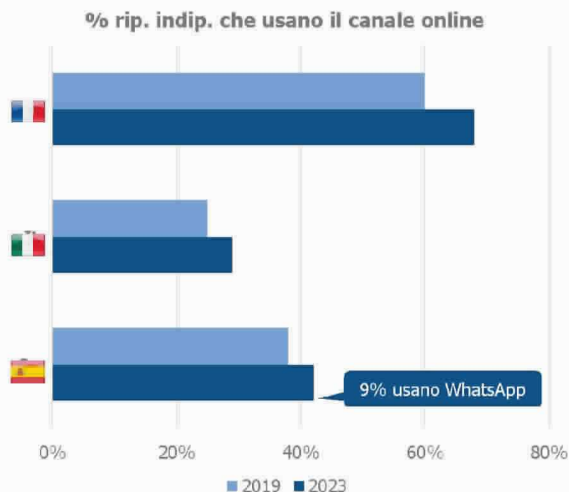
giore spinta una gamma di servizi addizionali pensati per rafforzare il rapporto con il cliente e differenziarsi dalla concorrenza. In Italia, oltre il 69% delle attività offre già il servizio

del pick-up & delivery e il 57% la vettura sostitutiva. Sempre più diffusi - o di prossima integrazione - anche il servizio rapido senza prenotazioni, la specializzazione su PHEV e BEV,

CRESCENTE USO DEL CANALE ONLINE PER ORDINARE I RICAMBI, MA IN ALCUNI MERCATI IL TELEFONO RIMANE

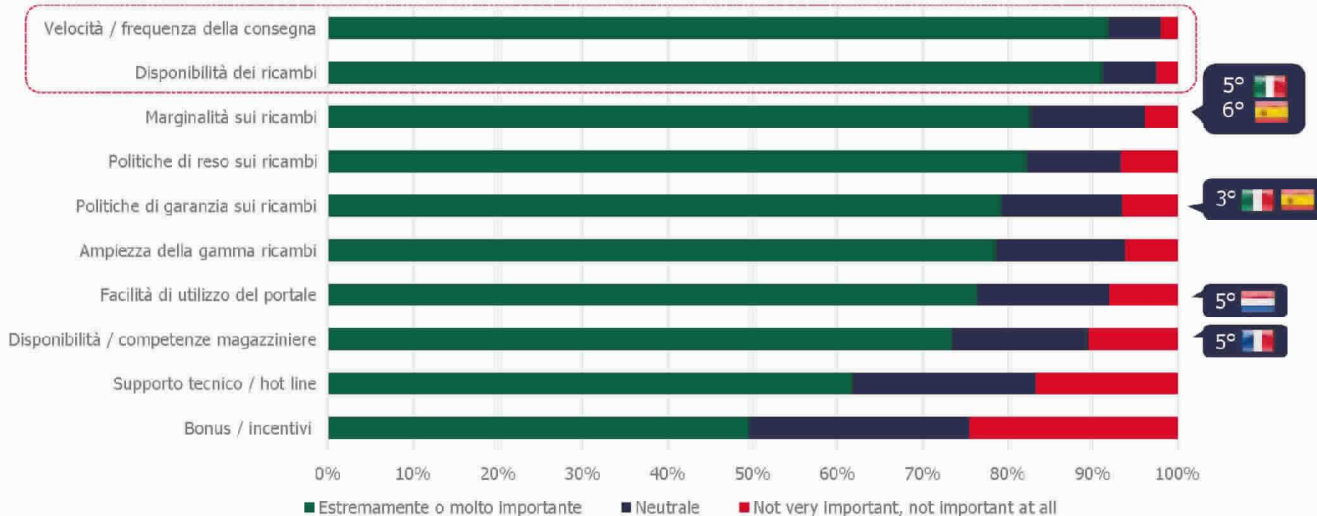


Fonte: ICDP Survey 2024 - Campione pari a circa 1.900 riparatori e carrozzerie



I PRINCIPALI CRITERI PER LA SCELTA DEI FORNITORI SONO LEGATI A VELOCITÀ DI CONSEGNA E DISPONIBILITÀ

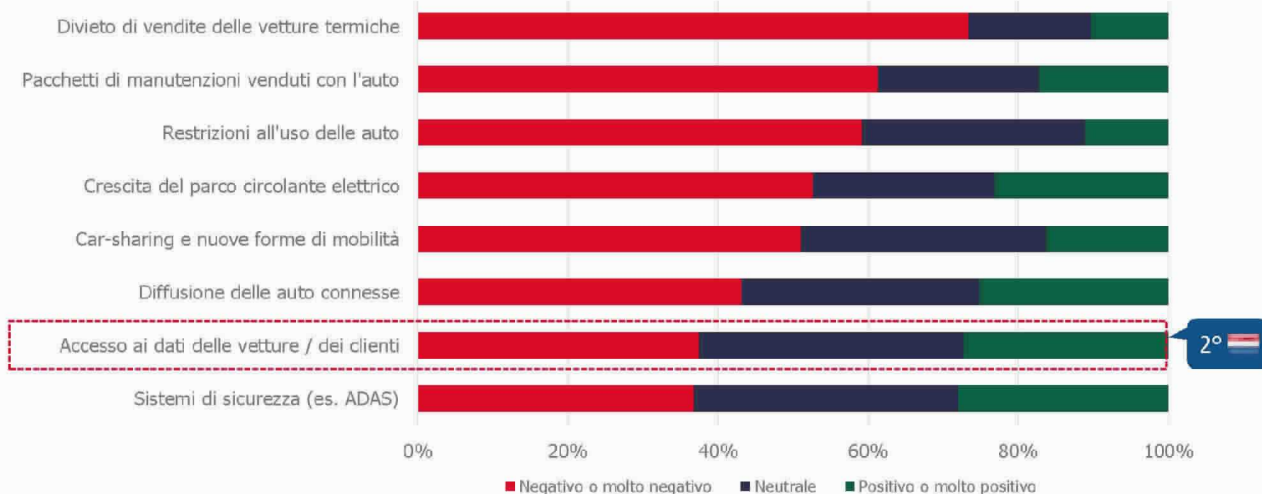
Criteri di scelta del fornitore di ricambi per i riparatori e le carrozzerie indipendenti



Fonte: ICDP Survey 2024 - Campione pari a circa 1.900 riparatori e carrozzerie

IL DIVIETO DI VENDITA DEI MOTORI TRADIZIONALI E I PACCHETTI DI MANUTENZIONE SONO LE PRINCIPALI MINACCE

Impatto dei macro-trend sul business degli indipendenti nei prossimi 10 anni



Fonte: ICDP Survey 2024 - Campione pari a circa 1.900 riparatori e carrozzerie

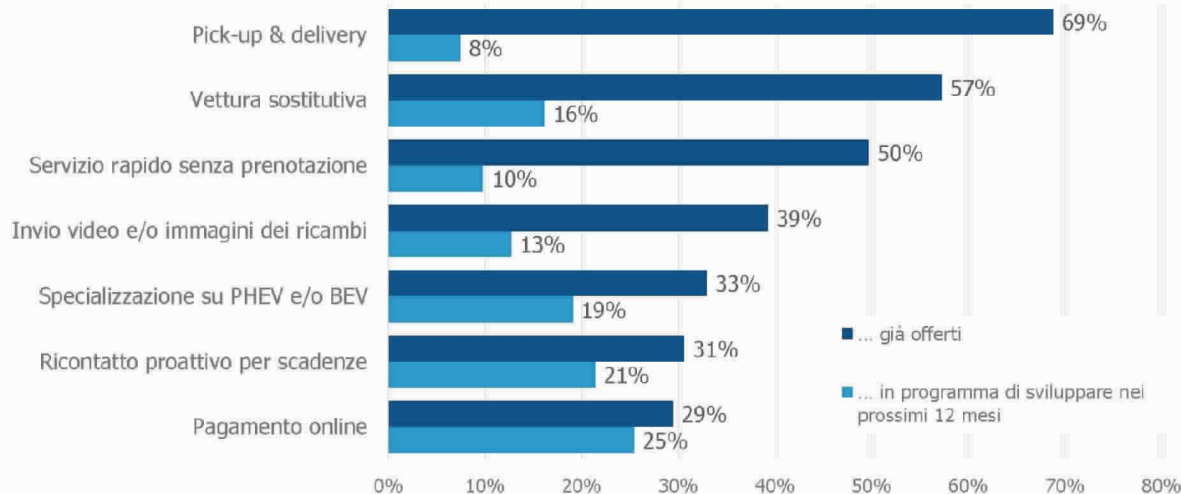
l'invio di foto e video dei ricambi utilizzati, le comunicazioni proattive per ricordare scadenze e i sistemi di pagamento online.

COSA PREOCCUPA GLI INDIPENDENTI

Una delle difficoltà più sentite per i riparatori indipendenti riguarda la ca-

renza di personale qualificato: trovare nuovi tecnici è diventato sempre più complicato e le officine si trovano a dover gestire un flusso di lavoro crescente

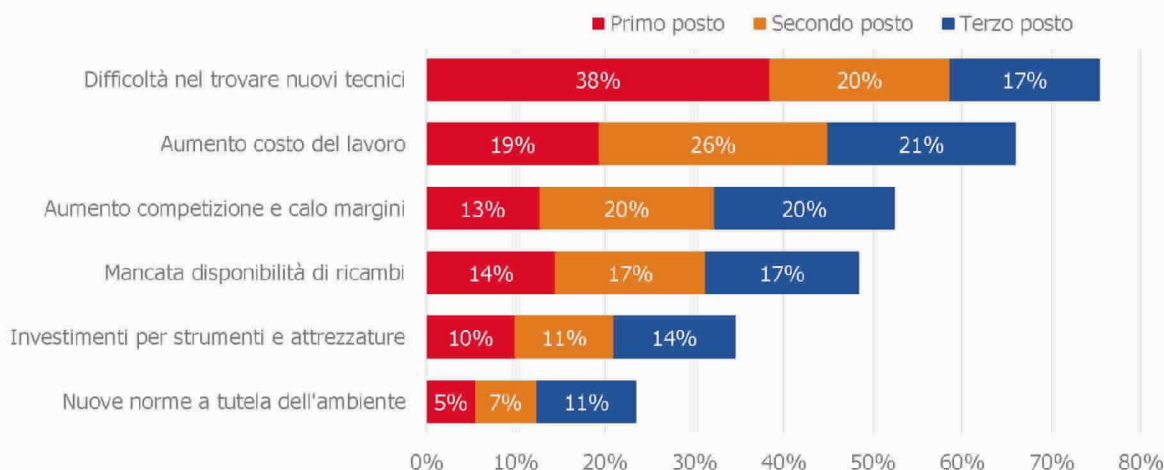
CRESCE L'ATTENZIONE PER I SERVIZI ADDIZIONALI



Fonte: Indagine riparatori indipendenti 2024 (Quintegia, AsConAuto)



TROVARE NUOVI TECNICI E AUMENTO DEL COSTO DEL LAVORO LE PRINCIPALI PROBLEMATICHE PER GLI INDIPENDENTI



Fonte: Quadrante AsConAuto 2025 – Campione pari a 6.382 operatori



con una strutturale carenza di addetti, mentre il costo del lavoro continua a salire, erodendo i margini operativi. I riparatori avvertono inoltre un costante aumento della competizione e, paralle-

lamente, un calo dei margini. A questo quadro già complesso, si aggiungono problematiche derivanti dalla mancata disponibilità di ricambi, oltre ad un aumento della complessità dei veicoli che

richiede investimenti per strumenti e attrezzature. Le auto di nuova generazione, dotate di sistemi di guida assistita e componenti sempre più digitalizzati, richiedono attrezzature avanzate

e formazione specifica. Non sorprende, quindi, che una percentuale crescente di autoriparatori abbia rifiutato interventi troppo complessi (dal 3,9% del 2023 al 6,6% del 2024) preferendo indirizzare

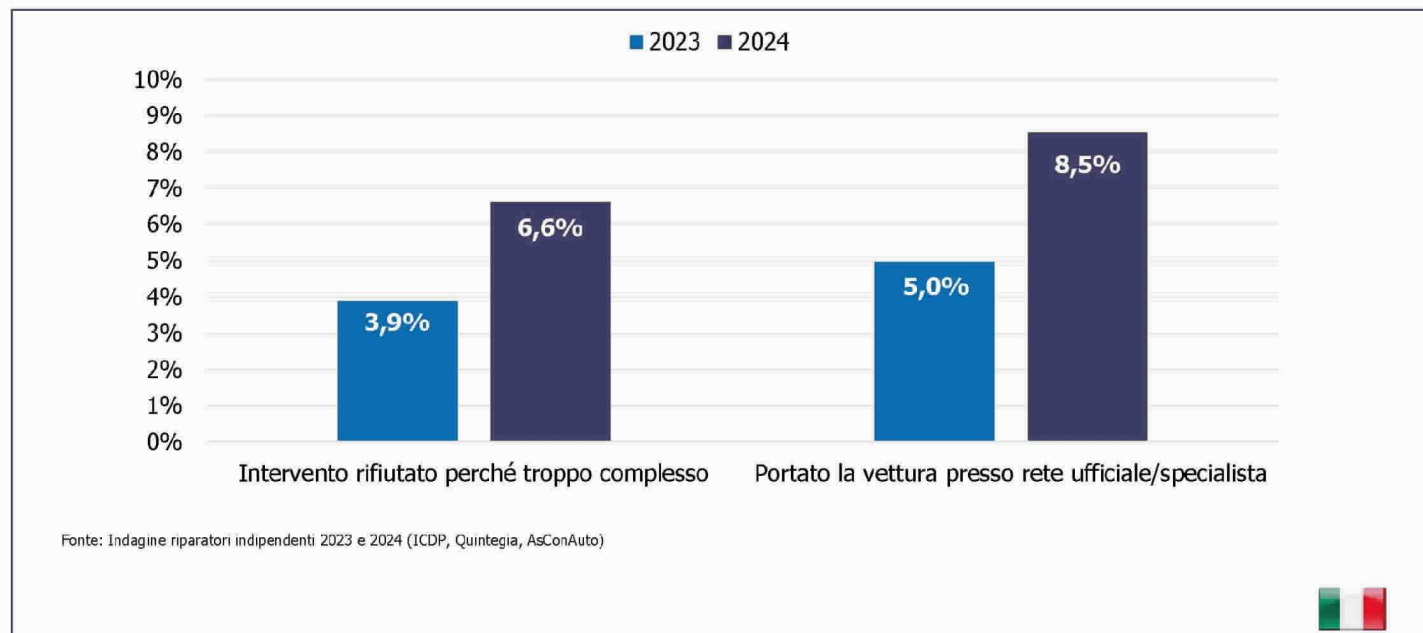
i clienti verso le reti ufficiali/specialisti (dal 5% del 2023 all' 8,5% del 2024).

INVESTIMENTI IN CORSO

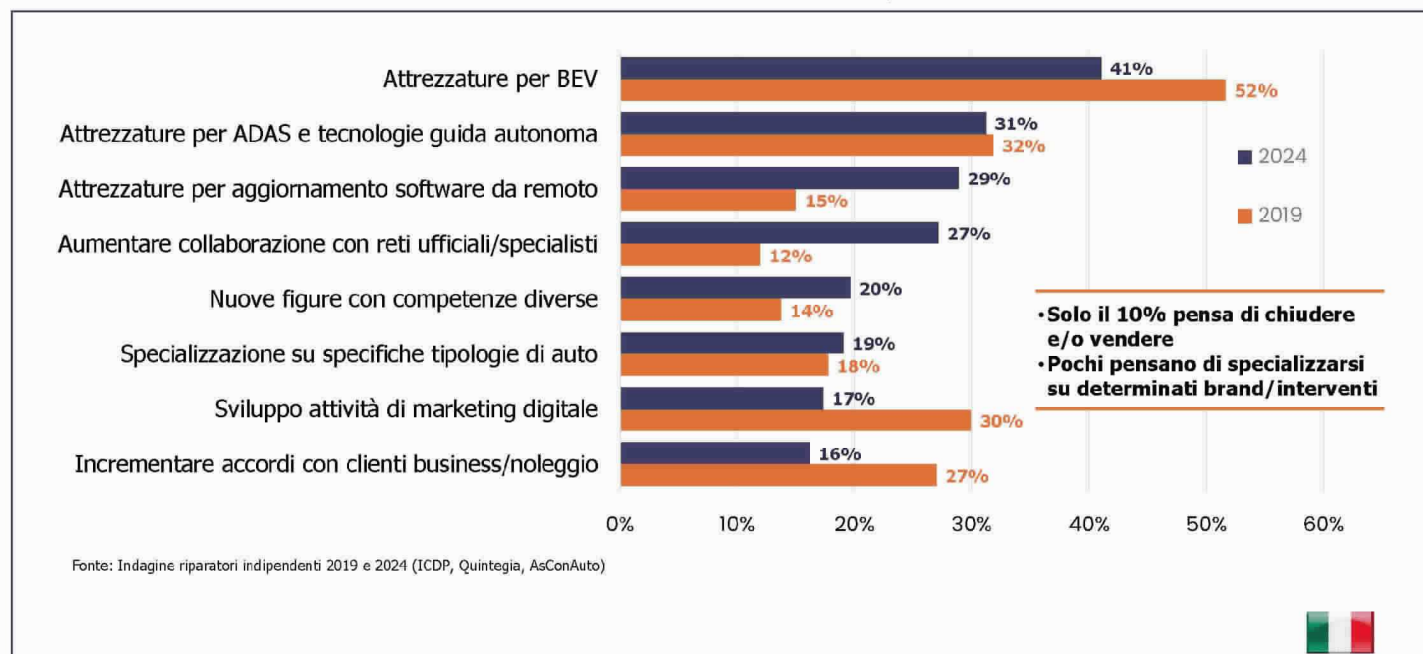
La risposta degli indipendenti a que-

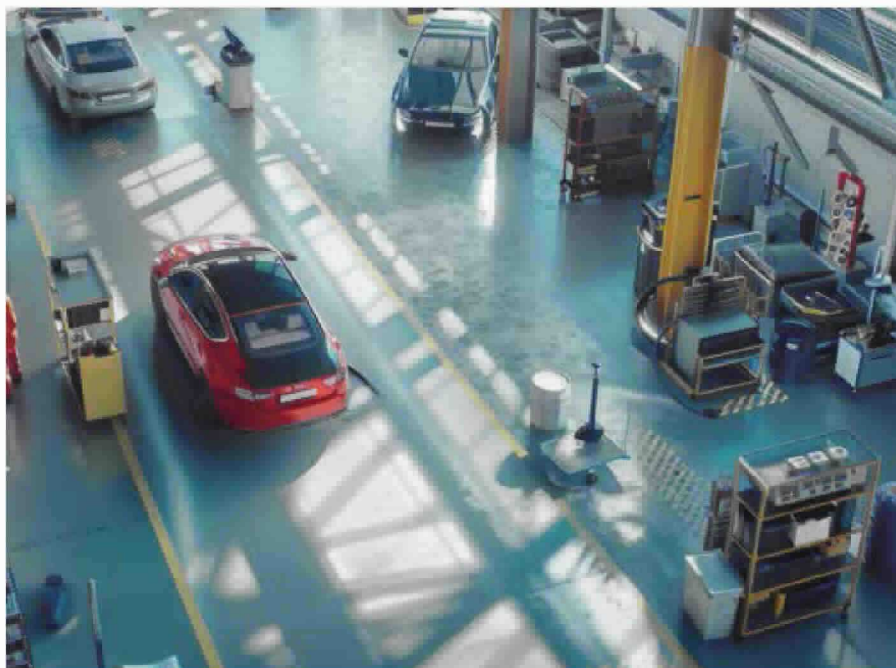
ste sfide non può che passare attraverso gli investimenti. Sempre più officine si stanno dotando di attrezzature per operare sulle batterie e sui motori elettrici dei BEV (il 41% del campione), oltre ad

L'AUMENTO DELLA COMPLESSITÀ DELLE AUTO STA CREANDO PROBLEMATICHE MAGGIORI AI RIPARATORI INDIPENDENTI



INVESTIMENTI IN ATTREZZATURE SONO LE PRINCIPALI AZIONI PER IL FUTURO, POI ACCORDI CON GLI AUTORIZZATI





attrezzature dedicate ai sistemi ADAS/ guida autonoma (31%) e all'aggiornamento software da remoto (29%). Cresce inoltre l'esigenza di aumentare la collaborazione con reti ufficiali o di specializzarsi su specifiche tipologie di veicoli, oltre ad inserire in organico nuove figure con competenze specifiche. Non mancano infine iniziative legate al marketing digitale e al rafforzamento dei rapporti con i clienti business, come flotte e società di noleggio. Gli indipendenti sembrano dunque essersi "rimboccati le maniche" per tenere il passo con i cambiamenti, anche se una parte di essi (circa il 10%) dichiara di voler chiudere o vendere l'attività nei prossimi anni. In pochi, inoltre, pensano di specializzarsi su determinati brand/interventi, preferendo mantenere un approccio multiservice e multimarca.