



18^o

RAPPORTO

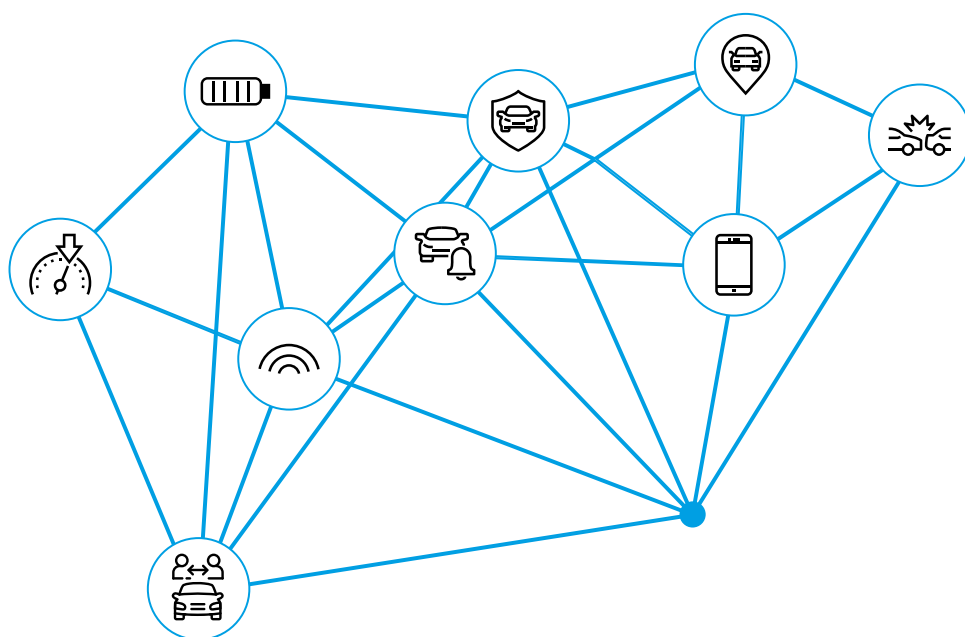
La mobilità condivisa
e sostenibile in Italia



Ministero delle
Infrastrutture e dei
Trasporti

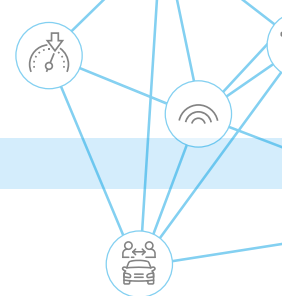
con il Patrocinio del





18° RAPPORTO ANIASA

sul noleggio veicoli 2018



ANIASA - Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici rappresenta nel Sistema di Confindustria le imprese che svolgono attività di locazione veicoli senza conducente e servizi collegati alla mobilità.

ANIASA aderisce a Leaseurope, che raggruppa le analoghe associazioni di categoria e costituisce riferimento in sede europea.

Le imprese rappresentate da ANIASA svolgono attività di:

- locazione veicoli a breve termine
- locazione veicoli a lungo termine
- car sharing
- gestione flotte aziendali (fleet management)
- locazione veicoli industriali
- soccorso stradale, servizi attinenti la mobilità, autorimesse e parcheggi

La locazione veicoli concorre al rinnovamento delle politiche dei trasporti e dei relativi modelli di distribuzione ed utilizzo, in una logica di smart mobility integrata a 360° e con soluzioni sempre più evolute e compatibili con l'ambiente. Svolge un ruolo fondamentale nell'industria automobilistica, immatricolando nel 2018 il 25% dei veicoli nuovi di fabbrica (dal 2000 al 2018 un complessivo di ben 6,3 milioni di veicoli).

Sono oltre 77.000 le aziende private e 2.900 le Pubbliche Amministrazioni che utilizzano ogni giorno per le loro necessità di mobilità e trasporti le flotte delle società di noleggio. Nel 2018 sono stati 5,5 milioni i contratti sottoscritti con gli operatori del noleggio presso aeroporti, stazioni ferroviarie, punti di snodo e centri cittadini per motivi di turismo e di lavoro, per un totale di 36,3 milioni di giornate.

Per le aziende associate, ANIASA svolge le seguenti attività:

- organizza la raccolta e l'elaborazione dei parametri di riferimento del mercato tramite società specializzate;
- promuove e gestisce il rapporto con le Istituzioni legislative nazionali e comunitarie per lo sviluppo e l'adeguata regolamentazione del mercato;
- tutela gli interessi degli associati in materia economica e fiscale, fornendo assistenza e consulenza sull'applicazione delle norme di riferimento;
- stipula il CCNL del settore ed elabora indirizzi di politica sindacale per le imprese, offrendo ogni tipo di assistenza in materia;
- promuove iniziative utili a diffondere la cultura dell'autonoleggio.

ANIASA, insieme a Filt-Cgil, Fit-Cisl e Uiltrasporti, ha costituito nel 2012 l'Ente Bilaterale Nazionale Autonoleggio (EBAN), con lo scopo di promuovere e sostenere il settore con iniziative formative, anche attraverso studi e ricerche.

Consiglio Generale ANIASA

Presidente Massimiliano Archiapatti

Vice Presidenti Italo Folonari
 Mario Tavazza
 Gianluca Testa

Consiglieri Enrico Colombo
 Massimo Ferraris
 Stefano Gargiulo
 Gianni Martino

Past President Fabrizio Ruggiero

ANIASA

- 4 Premessa tecnica
- 5 Presentazione XVIII Rapporto
- 12 Aspetti macroeconomici

CAPITOLO 1**IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2018**

- 26 Indicatori chiave
- 28 Analisi del fatturato
- 31 Analisi dei volumi
- 34 Il cliente
- 35 Analisi della flotta
- 37 Utilizzo
- 38 Immatricolazioni e acquisizioni
- 40 Punti vendita
- 41 Furti e appropriazioni indebite
- 43 Indicatori chiave aeroporti e downtown
- 45 Indicatori chiave noleggio vetture e furgoni
- 47 Indicatori chiave per tipologia di canale

CAPITOLO 2**IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2018**

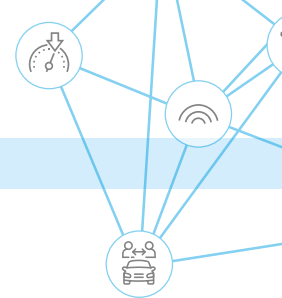
- 51 Indicatori chiave
- 52 Analisi della flotta
- 58 Analisi delle immatricolazioni
- 68 Analisi dell'usato

CAPITOLO 3**LE FLOTTE AZIENDALI IN EU**

- 75 Analisi principali mercati
- 82 Le alimentazioni delle flotte aziendali in EU

CAPITOLO 4**90 LE ATTIVITÀ DI CAR SHARING NEL 2018**

95 LE IMPRESE ASSOCIATE



Il settore comprende le attività di locazione veicoli a breve, medio e lungo termine e tutti i servizi accessori che sono offerti dagli operatori. Per breve termine si intendono generalmente locazioni da 1 giorno a 1 mese, estensibili fino a 11 (c.d. plurimensili), mentre per medio-lungo termine si intendono locazioni di durata normalmente da 24 a 48-60 mesi.

I due segmenti di attività sono trattati separatamente e aggregati per una valutazione complessiva del comparto. È utile menzionare che esiste da anni un rapporto di fornitura da parte del noleggio a breve termine verso il lungo termine – che acquista servizi di car replacement e preleasing – e che, più di recente, si è affermato anche il rapporto inverso, ossia di noleggiatori a lungo termine che forniscono i veicoli agli operatori del breve.

Il settore sviluppa anche un'attività rilevante di rivendita degli stessi veicoli usati al termine del periodo di utilizzo (da 6 mesi a oltre 48). Pur trattandosi di un fattore della produzione e non di un'attività "tipica", questi ricavi vengono compresi – separatamente – nella valorizzazione economica del comparto.

In considerazione del recente ampliamento e ottimo andamento in varie città metropolitane e non, il Rapporto ANIASA considera anche i servizi di car sharing, i cui principali operatori aderiscono all'associazione.

Il testo del presente Rapporto per le parti relative al noleggio a breve e lungo termine nonché il testo e le tabelle dello scenario macroeconomico è stato redatto dal Centro Studi Fleet&Mobility.

Per il capitolo relativo al noleggio a breve termine i dati sono stati acquisiti direttamente presso le associate ANIASA dal Centro Studi Fleet&Mobility e da questo controllati, analizzati ed elaborati. In casi limitati e di minor rilievo, in mancanza di rilevazioni puntuali, sono state effettuate delle stime, sulla base di dati certi.

Per il capitolo relativo al noleggio a lungo termine, i dati relativi ai volumi sono stati acquisiti, analizzati ed elaborati dal Centro Studi Fleet & Mobility, utilizzando le fonti pubbliche ufficiali. Per il fatturato, sono stati recepiti i dati complessivi di un campione di associate, rappresentativo delle diverse imprese che formano il comparto.

Il capitolo sulle flotte aziendali in EU è stato redatto da ANIASA, utilizzando dati di Dataforce Italia, operatore specializzato.

Per il capitolo relativo alle attività di car sharing i dati sono stati acquisiti, analizzati ed elaborati da BAIN & Company Italy Inc.



PRESENTAZIONE XVIII RAPPORTO

Giunto alla diciottesima edizione, il Rapporto ANIASA raggiunge la piena maturità, confermandosi punto di riferimento del nuovo vivere l'auto non solo per gli addetti ai lavori, i media, le Istituzioni ma aprendosi, anche grazie a nuovi strumenti di comunicazione, alla intera comunità nazionale, offrendo spunti di conoscenza e riflessione sugli sviluppi della nuova mobilità.

Mobilità condivisa, tecnologicamente avanzata e quindi sicura e sostenibile sia in termini ambientali che economici – sempre più diffusa.

ANIASA raccontando il 2018 festeggia infatti il suo 18° Rapporto con il pieno superamento del milione di veicoli in flotta e la consapevolezza di rappresentare il vettore verso il futuro del Paese, con le Aziende Associate pronte ed attrezzate ancora più di prima a individuare nuove soluzioni e proposte per le esigenze della clientela, attuale e futura, rendendo il concetto di flessibilità reale e declinabile.

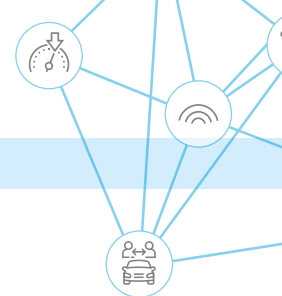
Il mercato dell'auto, dopo quattro anni di risultati positivi, nel 2018 ha visto fermarsi la ripresa in atto con un -3,3%, esito negativo inizialmente non previsto, che allontana dal traguardo dei 2 milioni di immatricolazioni, fisiologico per il nostro Paese. Ad un primo semestre a corrente alternata è seguito un secondo connotato decisamente dal segno meno, che ha portato privati ed aziende a scendere del 2,4% e del 9,3% ed il noleggio, anche se superando di poco i livelli del 2017, a conseguire comunque un nuovo record.

Battuta d'arresto generale dovuta a diversi motivi, partendo dall'esaurimento definitivo dei benefici del superammortamento, al rallentamento delle consegne dei veicoli con il nuovo sistema di omologazione WLTP, arrivando al rallentamento della pratica dei chilometri zero, ma anche, e soprattutto, al progressivo rallentamento dell'economia italiana.

La crescita del Pil, che nel 2016 e nel 2017 aveva fatto registrare i minori incrementi dell'UE, si è progressivamente ridotta nel 2018, fino a portare, con gli ultimi due trimestri negativi il Paese tecnicamente in recessione. A ciò si aggiunge una fase di complessità e di non certezza politica, con una decelerazione delle attività produttive e con una manovra di bilancio 2019 per la prima volta oggetto di discussione nella Commissione UE.

Un altro record del noleggio, ma appaiono nubi all'orizzonte

Dopo il boom del primo semestre (con aumenti fino al 20%), dall'autunno il noleggio ha ridotto velocità, archiviando comunque un anno da primato. I dati complessivi di fine anno indicano una flotta sopra il milione di veicoli, un fatturato in deciso aumento arrivato a 6,8 miliardi, +9.8%, e un nuovo record di immatricolazioni di auto e veicoli commerciali, che costituiscono ormai stabilmente il 25% del mercato nazionale.



Un anno difficile da interpretare in cui le recenti regole WLTP hanno influito sul business, così come la campagna dogmatica anti-diesel, con un pressante rinnovo degli stock da parte delle case e una successiva decelerazione delle immatricolazioni. A ciò si è aggiunta una diminuzione degli indici di fiducia di famiglie ed aziende con l'instaurarsi di un collegiale momento di attesa sugli sviluppi congiunturali.

Nota più rilevante e positiva è che, malgrado le incertezze menzionate, il noleggio veicoli sia ormai inserito nei meccanismi decisionali del cliente di mobilità e che sia diventato un sempre più agevole sistema di servizi, a cui far naturale riferimento per ogni tipo di necessità sia privata, che collettiva o aziendale.

Le scelte dei fleet manager di 77.000 aziende di ogni dimensione e comparto, di 2.900 PA attraverso l'accorta attività di Consip, a cui si aggiungono i 5,3 milioni di contratti annui per esigenze a breve termine ed i quasi 50.000 contratti a medio-lungo termine per i privati, nonché i 12 milioni di contratti di car sharing, confermano ogni giorno l'utilità ed i vantaggi della formula.

Paralleli a tali scenari, sussistono elementi di riflessione.

Le aziende del noleggio a breve termine, alle prese da diversi anni con un aumento del segmento low-cost, hanno registrato un 2018 tra luci e ombre. Da una parte il rallentamento delle immatricolazioni non ha influito sulla flotta massima dispiegata nella stagione estiva, con il primato storico di 179.000 unità e con un aumento dei giorni di noleggio del 4,7% e del numero dei noleggi del 3,2%. Dall'altra si è constatata sia una diminuzione del 3,3% dell'utilizzo medio della flotta, sia -aspetto particolarmente delicato per gli operatori- un ulteriore calo del fatturato per noleggio e per giorno di noleggio (-1,4% e -2,8%).

Di fronte alla riduzione dei margini, le aziende sono da anni impegnate nell'evoluzione dei servizi garantendo sempre alti livelli di qualità, in un contesto di maggiore concorrenza sul mercato. Di rilievo l'incidenza dei broker on-line dell'intermediazione del noleggio, canale che apre il mercato a nuovi potenziali clienti turistici, ma che pone sfide importanti in termini di differenziazione e comunicazione.

Prosegue la crescita in volume negli aeroporti – ma è la città che mostra, anche grazie al mercato dei furgoni, tassi di crescita più rilevanti, confermando il noleggio strumento sempre più strategico a supporto della mobilità turistica e aziendale del Paese.

A tal proposito elemento di interesse è il forte l'aumento della flotta dei veicoli commerciali a noleggio (+28,6%), sempre più utilizzati da privati ed aziende, anche in relazione alla crescita vertiginosa dell'e-commerce.

Rinnovo ed ampliamento delle flotte per le aziende, nuova clientela nell'area delle micro imprese e dei professionisti. Queste invece le armi vincenti del noleggio a lungo termine, che ha chiuso positivamente l'ottavo anno di crescita consecutiva,

con una flotta che ha superato le 900mila unità e un fatturato di noleggio arrivato a 5,5 miliardi di euro. Altro ottimo risultato arriva dal fronte delle immatricolazioni con 309.000 unità tra vetture e veicoli commerciali, un aumento finale contenuto del +2%, ma con un'incidenza sul mercato passata in cinque anni dal 10% al 14%.

Un trend di business che attesta il deciso cambiamento di visione sul bene auto. Oltre all'offerta sempre più alettante anche delle Case automobilistiche, un esempio dell'evoluzione dei consumi è il mondo dei concessionari. Se fino a qualche anno fa assisteva preoccupato allo sviluppo del noleggio, innescando anche di recente frizioni con le stesse Case circa le politiche commerciali attuate, in realtà il comparto oggi mostra di comprendere nella pratica la valenza del noleggio come moltiplicatore di attività, incluso l'aftermarket, con la costituzione di società anche partecipate da istituti di credito. Numeri alla mano, appunto malgrado le posizioni di critica, nel 2018 dealer e concessionari hanno immatricolato quasi 41.000 veicoli uso noleggio, dimostrando nella pratica di credere in un sistema di servizi che supporta, e non mina, la fidelizzazione del cliente accrescendo la collaborazione tra le aziende del settore automotive.

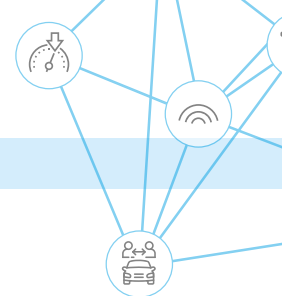
I privati condividono e scelgono il noleggio a medio e lungo termine

La grande novità del mercato del noleggio a lungo termine si confermano i privati, automobilisti che ritengono più vantaggioso rispetto all'acquisto servirsi delle nuove forme di condivisione, dal car sharing al noleggio a breve, medio e lungo termine. Dai 25.000 contratti targati 2017, questo canale è arrivato ai 40.000 a fine 2018 ed a fine 2019 si prevede supererà quota 50.000.

Non si tratta di un "easy business", qui la domanda è individuale, con esigenze ad uso e consumo del singolo. Le proposte del noleggio sono molto cambiate, rappresentando una rivoluzione nel marketing automotive: sui siti entrano in scena, addirittura in home page, i configuratori, semplici, pronti a costruire un'offerta modulabile e flessibile, con possibilità di permuta e valorizzazione del veicolo per ridurre i canoni mensili, senza anticipo o con acquisto di pacchetti di percorrenza.

A offrire questi servizi oltre alle aziende storiche di noleggio a lungo e breve termine, si sono aggiunte altre aziende diffuse sul territorio, spesso emanazione diretta proprio di concessionari, come broker di alto livello e competenza: soggetti tutti ormai fortemente impegnati nella proposta di pacchetti di mobilità da pochi minuti a 3-5 anni.

Gli operatori specializzati hanno raccolto la sfida per cogliere appieno e soddisfare la domanda di mobilità pay-per-use. In primis gestire la complessità derivante dal crescente numero di clienti, mantenendo alta la qualità dei servizi e confermando i più elevati standard di trasparenza dell'offerta. A ciò si affianca la massima flessibilità dei servizi, rafforzando l'innovazione tecnologica, per essere vicini alla clientela in ogni momento tramite App, call center, siti web.



Secondo le rilevazioni condotte dall'Associazione con la consulenza di Bain & Company il cliente-tipo privato del noleggio a lungo termine è anche per il 2018 uomo (52%), mediamente più giovane, più informato e agiato rispetto a quanti scelgono la proprietà. Un utente più "green", che noleggia principalmente per motivi di lavoro o di pendolarismo, per sostituire la seconda auto in famiglia, pronto anche all'alimentazione elettrica.

Il tema-problema delle alimentazioni

Dallo scorso anno l'anatema sul diesel è diventato virale: dopo anni di progressivi incrementi, il 2018 ha segnato una contrazione generale delle immatricolazioni di oltre il 12%. Calo continuato nel primo trimestre di quest'anno, che ha portato la quota di incidenza dal 55% al 44%.

Ci sono delle considerazioni obbligatorie. L'evoluzione della qualità dell'aria nelle città europee è stata dibattuta in recente Forum della Commissione EU, con la presentazione di studi di organizzazioni molto autorevoli (*). Le risultanze degli specialisti sono state estremamente chiare. È stato accertato su larga scala che in Europa l'intero comparto del trasporto su strada produce globalmente il 10% delle polveri inquinanti (PM 10 e PM 2.5), mentre il diesel ne produce il 4%, ed il 40% di NOx, mentre il diesel ne produce il 13%. Inoltre, aspetto di grande rilevanza, risulta che le recenti motorizzazioni Euro 6 D-Temp producono solo lo 0,24% di polveri e lo 0,17% di Nox, con modelli che, secondo nuovi test, rispettano ampiamente i limiti previsti dalla normativa europea WLTP-RDE.

Tenendo presente che oggi, rispetto ad una Euro 1, un'auto Euro 6 emette il 96% in meno di PM ed il 95% in meno di Nox, il miglioramento della qualità dell'aria dipende quindi unicamente dalla velocità di ricambio del parco circolante attraverso le tecnologie motoristiche più avanzate. Allo stato, contrariamente alle intenzioni e con il generalizzato calo delle immatricolazioni diesel, sta invece aumentando il livello di CO2 in tutti i Paesi EU.

A ciò si aggiunge che i provvedimenti e le dichiarazioni immotivate contro il diesel rischiano di compromettere economicamente la collegata filiera industriale, fiore all'occhiello dell'imprenditoria nazionale ed europea, con conseguenze -purtroppo anche sotto l'aspetto sociale- grandemente ignorate o largamente sottostimate da parte del mondo politico.

Anche se sotto pressione per il contenimento dei costi, i fleet manager hanno visioni più razionali rispetto ai privati. Le percorrenze medie delle flotte sono alte, tra i 26-28.000 chilometri anno, ed i costi nonché il consumo indirizzano necessariamente al

(*) Agenzia Europea per l'Ambiente – 1st Clean Air Forum 16-17 novembre 2017, Parigi –
12th Conclave Symposium, Antwerp 21 marzo 2017 - Laboratori Ricardo e Società AERIS Europa)

gasolio, in quanto ad oggi non vi sono valide alternative economiche, specialmente per i segmenti medio-alti (il 60% del parco). E poi considerati gli obiettivi di efficienza e di sicurezza della loro flotta, il diesel è ancora l'alimentazione migliore. Senza dimenticare che il diesel produce meno CO₂, il parametro su cui le imprese basano sensibilità ed obblighi ambientali.

Nel 2018 il noleggio nel suo complesso ha immatricolato veicoli a gasolio per il 70%, qualcosa in meno sul 2017, mentre si riscontra una certa diminuzione anche dei veicoli a benzina. Un calo a tutto vantaggio delle alimentazioni alternative, che complessivamente rappresentano un volume di circa 33.000 unità, arrivando a una quota del 7,5%, quasi il doppio rispetto al 2017.

Spicca per percentuali il boom dell'elettrico a noleggio, un aumento del 150%, passando da 2.000 a 5.000 nuove vetture. Ovviamente sono numeri contenuti per la realtà delle nostre strade dove circolano circa 13.000 veicoli elettrici, di fronte ai 38 milioni con altre alimentazioni. I costi dell'elettrico scenderanno, cominciano a vedersi più colonnine. C'è ancora strada da fare, ma il noleggio può dare un forte contributo, in quanto è l'attore principale dell'elettrico, con quasi il 60% delle immatricolazioni.

Risulta difficile indicare quale alimentazione sarà preferita per le scelte aziendali nei prossimi anni. Probabilmente l'evoluzione verso l'elettrico continuerà a passi via via sostenuti, supportata da calo dei prezzi, nuove tecnologie, maggiori dotazioni di infrastrutture per la ricarica. Ibrido, GPL, e metano saranno gli ulteriori canali in crescita. Peraltro gasolio e benzina continueranno ad essere di interesse, con un calo molto graduale, ma anche con momenti di rilancio.

Blocchi del traffico, divieto di circolazione di Euro 6, misure surreali che rischiano di influire negativamente sull'economia di imprese e famiglie, con danni ben superiori ad una manovra finanziaria. La forte diffusione delle motorizzazioni ibride e l'effettivo inizio delle vendite anche delle auto elettriche prospettano sicuramente una positiva trasformazione dell'intero automotive. Lo scenario sul palcoscenico è di colpo nuovo e risulta difficile fare previsioni, su costi, valori residui, facilità nella rivendita, facilità nella produzione di energia, addirittura su chi saranno gli attori. Di certo il noleggio porrà la massima attenzione: anticipare i tempi e rimodulare l'offerta sono le sue prerogative.

La necessità di una politica per l'automotive

Al di là delle dichiarazioni in tanti momenti di dibattito, deve ancora configurarsi nel nostro Paese una visione d'insieme, moderna e proficua, della mobilità autoveicolistica. Sembra che il mondo istituzionale trascuri nel complesso il valore dell'automotive che costituisce l'11,1% del PIL e il 16% del gettito fiscale. In tale contesto, anche se la priorità della mobilità sostenibile è costantemente ribadita, ben poco è stato fatto al riguardo: a fine 2018 si conteggiavano circa 38 milioni di auto, con una quota critica di vetture "datate", 12,5 milioni di unità ante Euro 4, pari al 33%.



Ben comprendendo le difficoltà congiunturali, da più parti si è obiettato sulla validità del controverso meccanismo bonus-malus attivo da marzo 2019, suggerendo alternative per lo svecchiamento del circolante, vera causa dell'inquinamento. Una delle proposte, l'incentivazione della rottamazione di Euro 0-1 con un usato Euro 5-6, probabilmente era meritevole di attenzione. Così come una strutturazione di almeno cinque anni del superammortamento, ottimo e saggio uso della leva fiscale che nel biennio 2016-2017 ha molto contribuito al rinnovo del parco delle auto aziendali e, conseguentemente, ad accelerare la sostituzione del quello nazionale. Senza dimenticare le maggiori entrate per le casse erariali, pari al 350% dello stanziamento previsto.

ANIASA ha evidenziato al Governo l'utilità di tavoli tecnici, rimarcando il ruolo trainante del noleggio nel passaggio a una mobilità a basse emissioni e, in una prospettiva più ampia e generale, nella transizione verso un'economia sostenibile e collaborativa, accompagnando la trasformazione delle nostre città in smart cities.

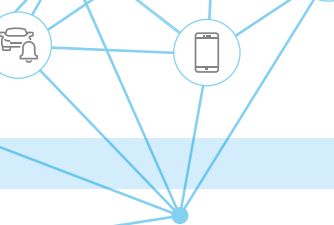
L'audizione di febbraio scorso presso la Commissione Trasporti della Camera -incaricata di procedere alla da anni auspicata revisione del Codice della Strada- è stata occasione per ANIASA di illustrare le proposte del settore, nel quadro di questa nuova cultura della mobilità.

Se si apprezza sul fronte istituzionale la volontà di aggiornare un Codice della Strada fermo al 1992, che non solo non considera l'evoluzione della sharing mobility, ma nemmeno contempla il noleggio nelle sue forme più classiche, non altrettanto può dirsi di iniziative evanescenti e poco utili come la portabilità della targa – che rappresenterebbe per il settore un costo annuo aggiuntivo stimato di circa 40 milioni di euro oltre ad un incremento di complessità gestionale significativa.

Lascia poi perplessi e grandemente delusi, in un momento che dovrebbe essere orientato al ritorno alla crescita, la recente richiesta alla UE di prorogare per altri tre anni, fino al 2022, il regime di detraibilità dell'IVA per le auto aziendali, contingentato al 40% fino al prossimo dicembre. Si prosegue di triennio in triennio, quindi, nel danneggiare la competitività delle aziende italiane, che si devono misurare ogni giorno con i concorrenti europei, al contrario agevolati da una detraibilità del 100%, oltre che da una maggiore deducibilità dei costi.

Il sistema imprenditoriale italiano auspica una revisione della normativa fiscale sulle auto aziendali con un riequilibrio, anche graduale, ai livelli degli altri Paesi, riducendo l'assurda penalizzazione delle aziende nazionali (si commenta da solo il fatto che, per un veicolo del valore di 30.000 euro, in Germania si gode di un vantaggio fiscale del 100% ed in Italia del 19%).

Anche in una situazione complessa come quella in corso, anche con la alternante pendenza delle clausole di salvaguardia, è oltremodo necessario attivare stabilmente tavoli di confronto e di studi su tali tematiche, proponendo percorsi di rinnovamento, magari dilazionati nel tempo ovvero per obiettivi. Senza dimenticare gli aumenti di



risorse disponibili per l'Erario prodotte dalla diffusione del noleggio, promotore della correttezza fiscale.

Il superamento del possesso attraverso la Digital Automotive

I modelli di spostamento di persone e cose sono in profondo rinnovamento per esigenze, abitudini, operatori, schemi culturali e comportamentali. Si diffonde una cultura della mobilità incentrata sull'uso del veicolo, più strumento e non status, con effetti positivi per l'innovazione e l'economia dei costi, nonché la responsabilità ambientale e sociale.

Nei nuovi scenari l'industria ed i servizi automotive stanno assumendo sempre più una posizione chiave – a loro si sono aggiunti i big della digital economy e dell'energia, con le grandi questioni dell'auto elettrica e dei servizi di mobilità condivisa.

Oggi, e ancora di più domani, il noleggio è partner essenziale per l'industria e i servizi all'auto. Non solo per i volumi di veicoli, ma per il gigantesco indotto di attività che spaziano dalla digital mobility alla gestione di ogni aspetto della circolazione, alle operazioni di test e di verifica dei nuovi modelli commercializzati. A queste bisogna aggiungere l'anticipazione di nuove tendenze nell'universo dell'auto, come ad esempio è stata l'installazione dei sistemi di navigazione, di comunicazione, degli allestimenti business, delle cosiddette black-box e ora sta avvenendo degli ADAS (Advanced Driver Assistance Systems), i sistemi di sicurezza avanzata per incrementare livelli di sicurezza e informativa sulla guida.

L'evoluzione della tecnologia sta facilitando ed accompagnando questo cambiamento del modo di vivere il bisogno primario e incompressibile della mobilità.

Connettività, nuove motorizzazioni, automatizzazione saranno i principali parametri di riferimento, ed anticipando tutta la filiera automotive, il settore del noleggio è entrato in velocità nell'era della Mobility As A Service. ANIASA riveste anche in questo caso il ruolo di aggregatore - importanti ed innovativi operatori digitali sono infatti oggi presenti in associazione in una sezione specifica – creando interazione, analisi e studio e quindi sviluppo.

Il nuovo modello che si sta delineando sulle nostre strade, in cui l'auto sarà parte di un sistema di mobilità integrata con servizi offerti da provider diversi in via digitale e non, vedrà senza dubbio e ancora una volta il noleggio, e quindi ANIASA, come protagonista. Muoviamo il futuro.

*Massimiliano Archiapatti,
Presidente ANIASA*



ASPETTI MACROECONOMICI

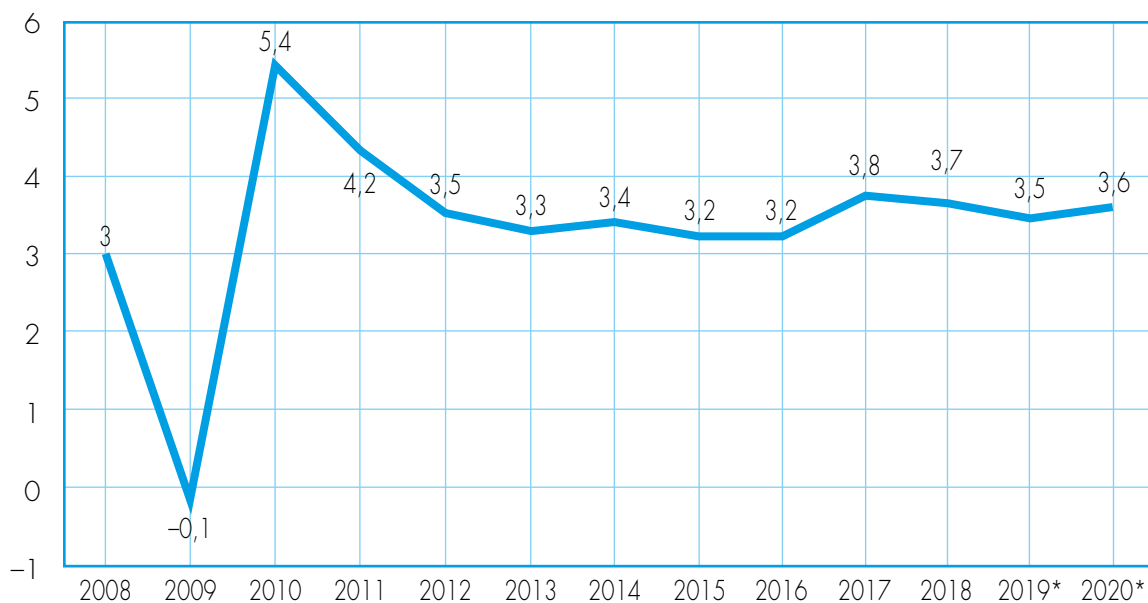
Nel 2018 l'economia mondiale ha mantenuto un tasso di sviluppo sostenuto, dovuto tanto alle grandi economie mondiali quanto e soprattutto ai molti Paesi emergenti, che dimostrano un dinamismo e una continuità senza precedenti.

Tra le locomotive mondiali al primo posto c'è sempre la Cina, poiché unisce la dimensione enorme (oltre 13 trilioni di dollari – fonte IMF) a un tasso di crescita del 6,6%, in flessione di qualche decimale. Tuttavia, il contributo fondamentale alla crescita rimane quello americano, la più grande economia del pianeta con oltre 20 trilioni di dollari prodotti nel 2018, in aumento di quasi il 3% rispetto all'anno precedente. Ciò che rende unica questa economia è la sua capacità di crescere nonostante l'elevato livello del suo tenore di vita. Le diatribe e le polemiche sui dazi commerciali tra i due Paesi hanno costituito il tema di principale attenzione, specialmente per il settore dell'industria automotive europea, considerate le implicazioni produttive.

Non è stata altrettanto vivace la zona Euro, forte dei suoi oltre 16 trilioni di dollari, che si muove da alcuni anni intorno al 2% di crescita, comunque meglio del Giappone, la terza economia mondiale, la cui crescita da alcuni anni quasi mai riesce a stare sopra il punto percentuale.

Nel prossimo futuro tuttavia la Cina è destinata a limare ancora il suo tasso di crescita, impegnata sul fronte interno negli aggiustamenti necessari e su quello esterno nei

Grafico 1 - PIL mondiale Var%

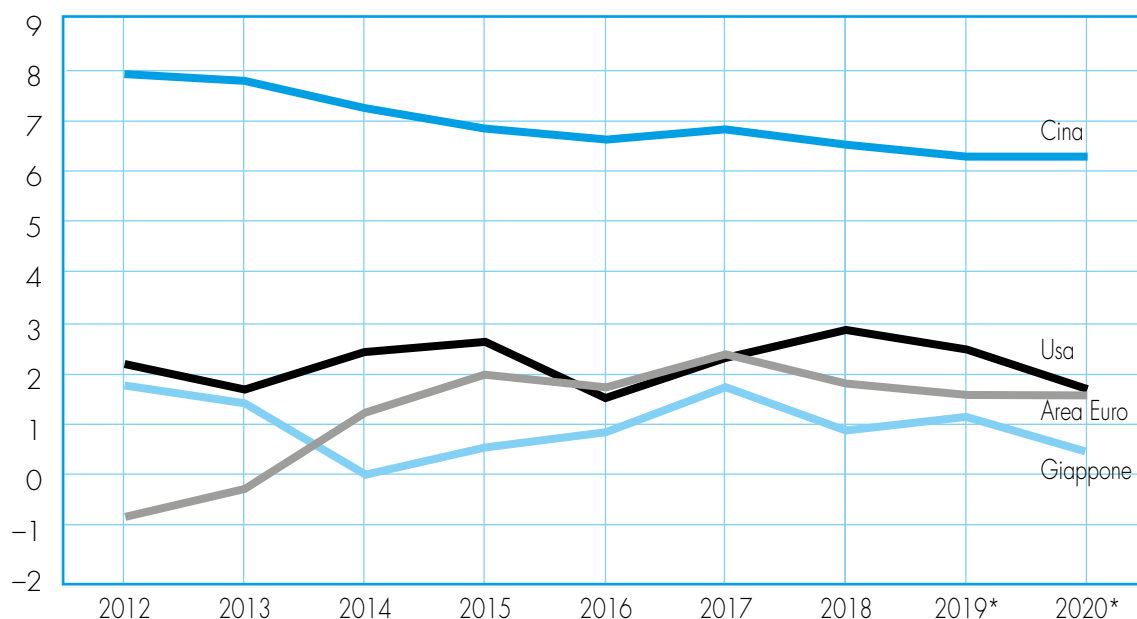


Fonte: IMF

*Proiezioni

compromessi legati a obiettivi politici (economici di lungo periodo). Anche gli Stati Uniti rallenteranno, sia per la stretta di politica monetaria, sia anche per l'effetto di medio periodo di alcune scelte di politica economica, sia interne che internazionali.

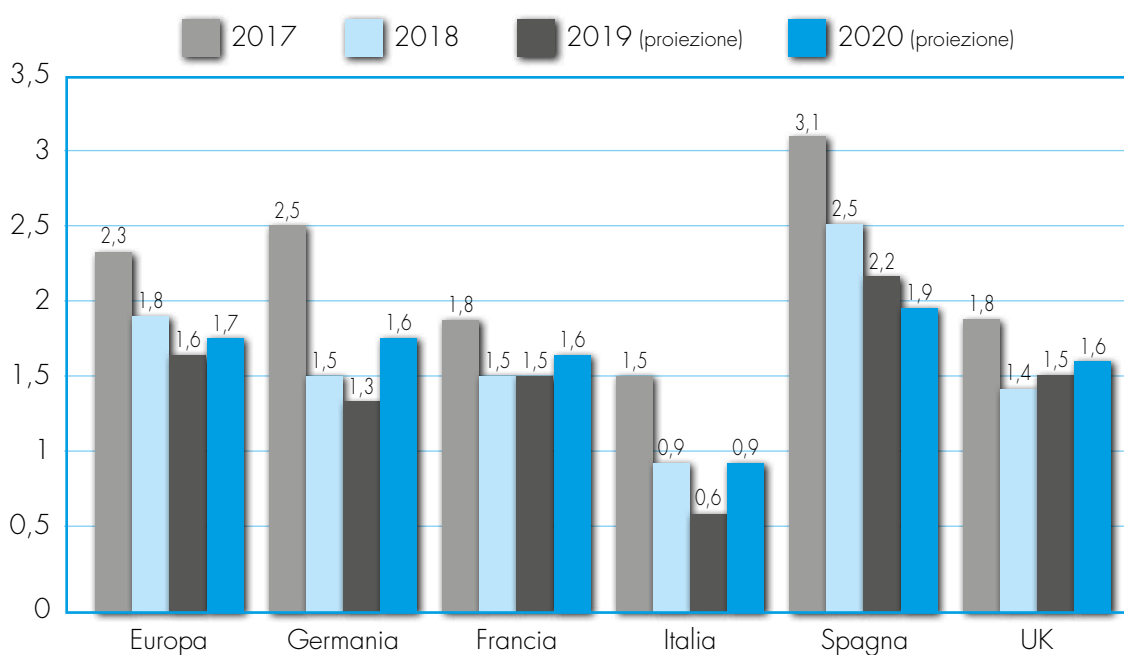
Grafico 2 - PIL per Paese Var%



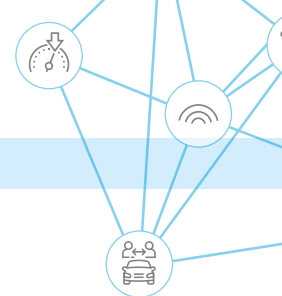
Fonte: IMF e Istat

* Proiezioni

Grafico 3 - PIL Europa Var. %

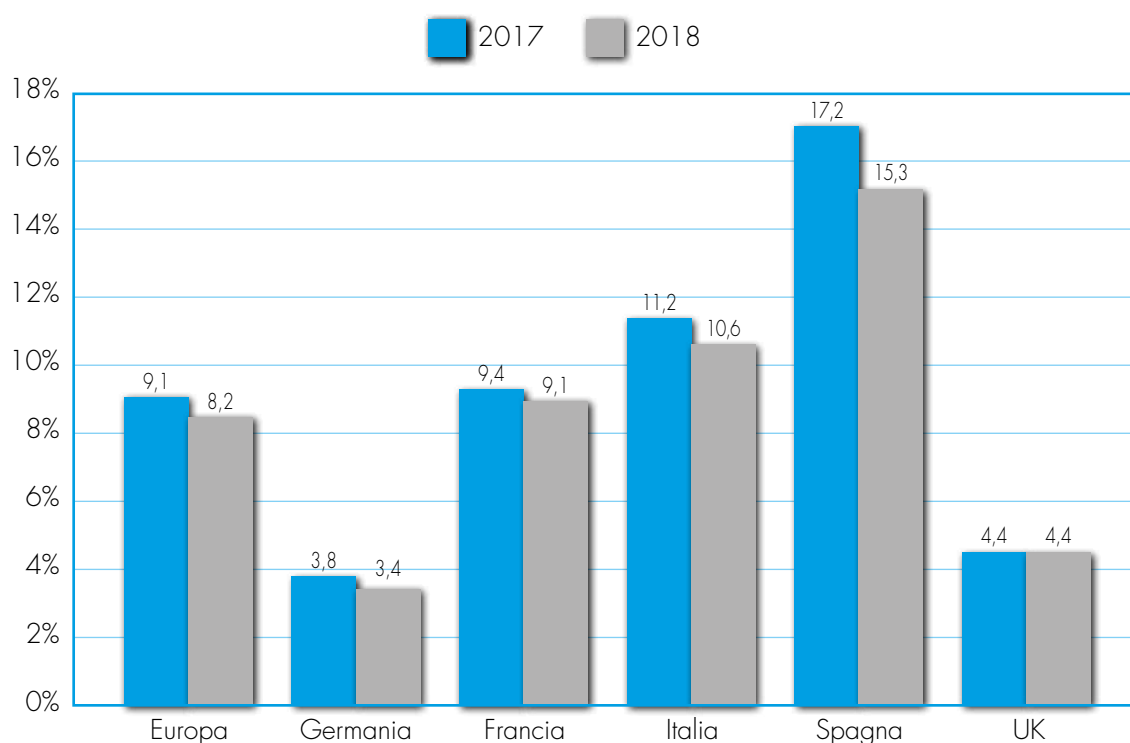


Fonte: IMF



Tutte le principali economie europee hanno visto il proprio prodotto interno lordo ridurre il tasso di crescita nel corso del 2018, sebbene per motivazioni diverse. L'Italia e la Germania hanno sopportato più degli altri il rallentamento degli scambi con il resto del Mondo seguito alla guerra dei dazi tra Cina e Stati Uniti, mentre per la Gran Bretagna il motivo è da ricercarsi soprattutto nella preparazione a uno status off-UE che ancora sembra l'esito più probabile del referendum del 2016.

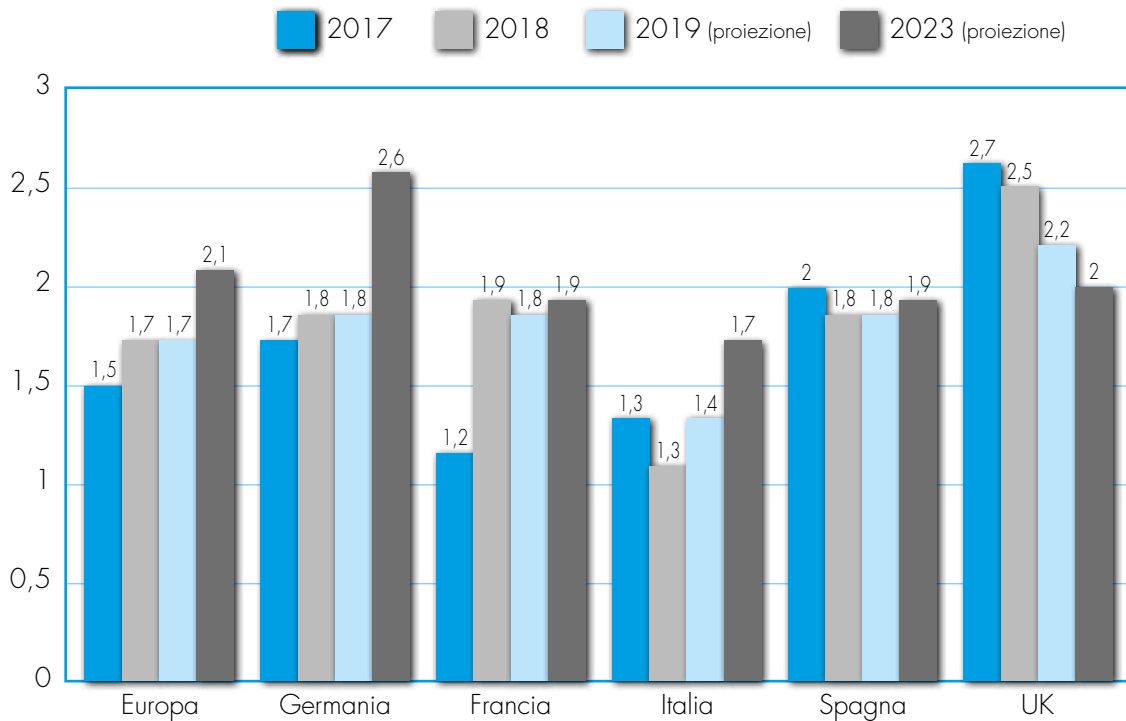
Grafico 4 - Tasso di disoccupazione Europa Var.%



Fonte: IMF

La crescita economica, per quanto inferiore agli anni scorsi, ha comunque consentito un ulteriore miglioramento dei livelli di disoccupazione nei Paesi in cui il problema è più acuto, mentre la Germania e il Regno Unito, grazie alle riforme del mercato del lavoro operato nel decennio precedente, sono già a un livello prossimo a quello ritenuto fisiologico.

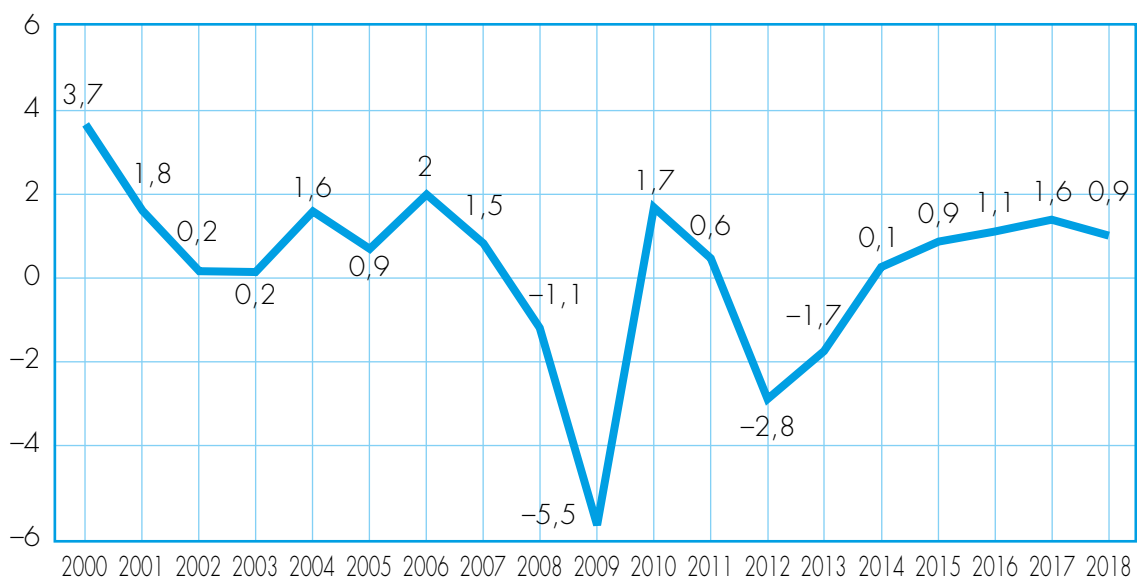
Grafico 5 - Prezzi al consumo Europa Var.%



Fonte: IMF

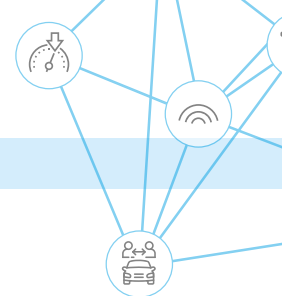
Complessivamente, il tasso d'inflazione in Europa è aumentato ancora nel 2018, avvicinandosi a quel target del 2% fissato dalla Banca Centrale Europea e che ha comunque consentito di fermare il programma di acquisti di titoli. Purtroppo, l'Italia rimane ancora distante dalla soglia che tra l'altro consentirebbe di alleviare il peso del debito.

Grafico 6 - Andamento PIL Italia. Var. %



Fonte: Istat

ASPETTI MACROECONOMICI



Pur continuando a crescere, il PIL italiano ha mostrato nel 2018 un forte rallentamento. Con gli ultimi due trimestri negativi il Paese è entrato tecnicamente in recessione, dopo ben 14 trimestri di crescita, confermando come basti poco per fermare la sua fragile economia.

**Tabella 1 - PIL e principali componenti economici in Italia.
Variazioni %**

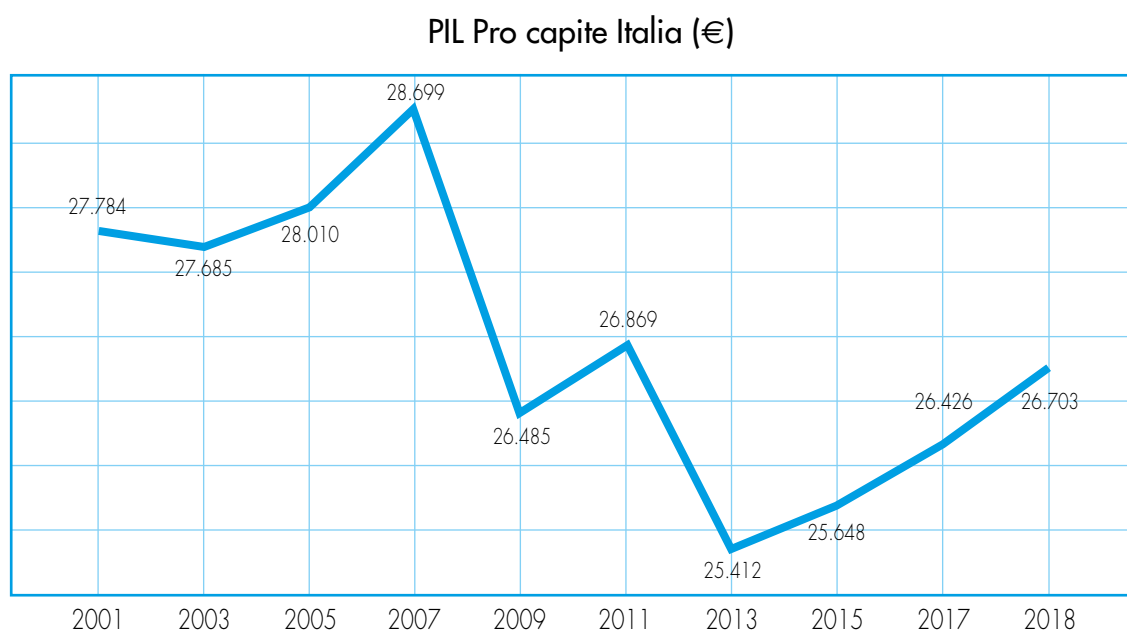
	Var. 2018/2017
PIL	+0,9%
Spesa per consumi delle famiglie	+0,6%
Spese per consumi amministrazioni pubbliche	+0,2%
Investimenti fissi lordi	+3,4%
Esportazioni	+1,9%
Importazioni	+2,3%

Fonte: Banca d'Italia e Istat

Nell'anno di svolta, in cui nel secondo semestre il Paese è entrato in recessione, sono i consumi interni ad aver raffreddato l'economia.

Mentre fino a giugno l'economia italiana aveva prodotto quasi 20 miliardi più dell'anno precedente, a partire da luglio c'è stata un'inversione del trend, che ha anche lasciato sul campo alcuni miliardi, finendo l'anno a una crescita di 14 miliardi.

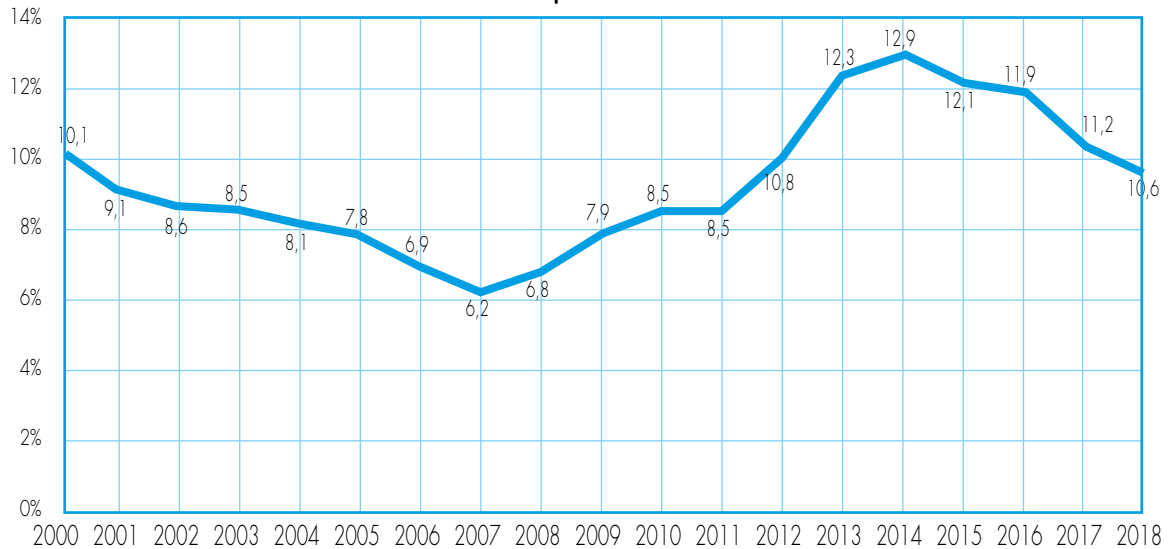
Grafico 7 - Indicatori vari Italia



Fonte: Istat

Il PIL pro capite nel 2018, pur aumentato, è ancora ben distante dal picco registrato prima della crisi del 2008. È questo probabilmente l'indicatore più significativo, perché rispecchia l'andamento dell'economia a livello del cittadino, sebbene mediato, e permette di comprendere l'umore della popolazione rispetto alle questioni economiche, che a sua volta orienta le scelte di politica economica.

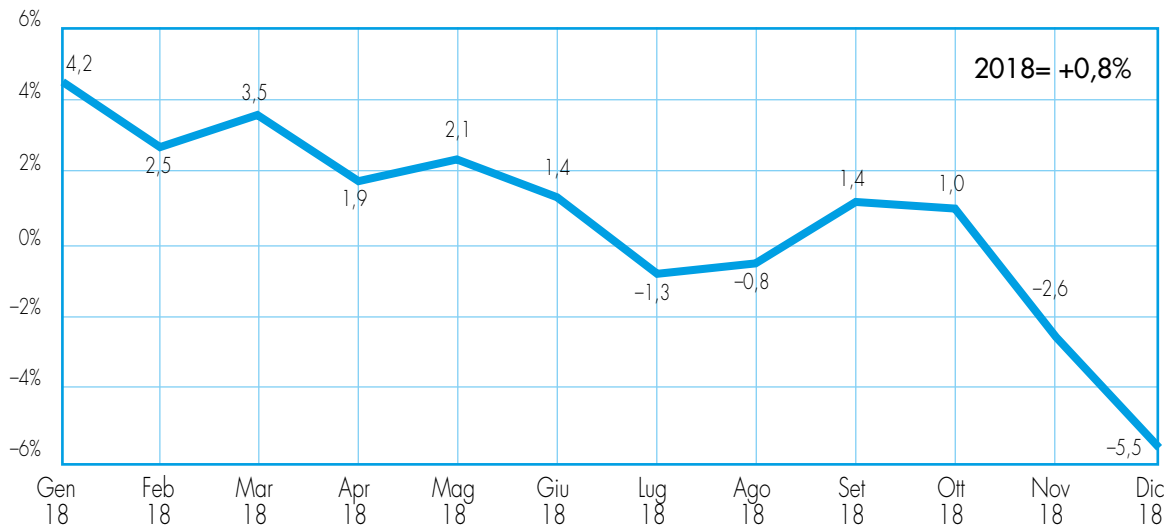
Tasso di disoccupazione in Italia. %



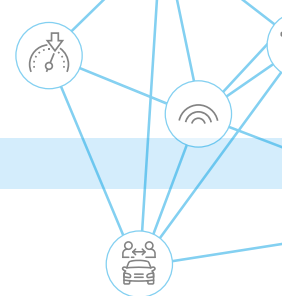
Fonte: Istat

Anche il tasso di disoccupazione fornisce un'indicazione dello stato di salute dell'economia e spiega la propensione ai consumi. Sebbene in calo, l'indice resta ancora molto sopra il livello del 2007. Questo andamento, che si riscontra anche in altre economie, è frutto del cambiamento che molte economie occidentali stanno attraversando, con grandi fasce di lavoratori costrette a misurarsi con una domanda di lavoro diversa dal passato, anche recente.

Produzione industriale Italia. Var. % vs. anno precedente

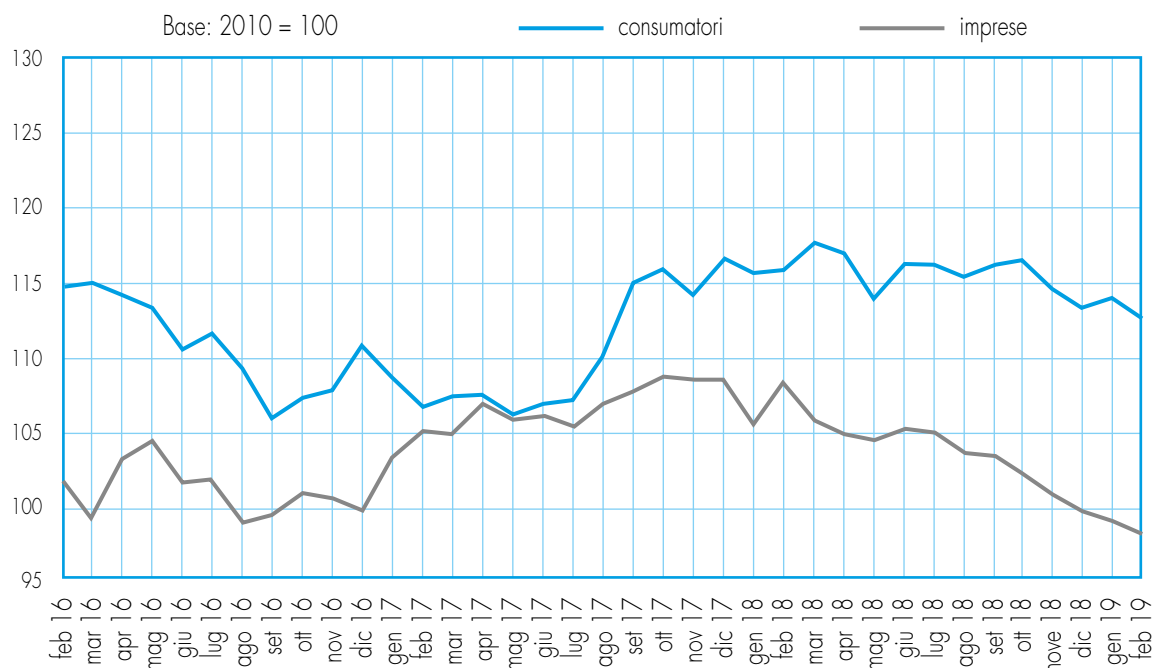


Fonte: Istat



Complessivamente, l'anno ha registrato un +0,8%. Tuttavia, a partire da luglio le imprese hanno frenato la produzione industriale, con l'eccezione di settembre e ottobre. Negli ultimi due mesi il calo è stato particolarmente marcato, arrivando a segnare -5,5% in dicembre.

Clima di fiducia dei consumatori e delle imprese



Fonte: Istat

Il clima di fiducia delle imprese ha iniziato a calare da aprile, prima lentamente e poi, da luglio, in modo più marcato, scendendo sotto la soglia del 2010. I consumatori hanno invece conservato più a lungo il sentiment di fiducia che avevano maturato nel corso dell'anno precedente, ma poi anch'essi hanno iniziato a perdere fiducia.

Tabella 2 – Variazione dei prezzi per tipologia di spesa in Italia. Variazioni %

Tipologia di spesa	2018 vs 2017
Prodotti alimentari e bevande analcoliche	+1,2%
Bevande alcoliche e tabacchi	+2,9%
Abbigliamento e calzature	+0,2%
Abitazione, acqua, elettricità e combustibili	+2,5%
Mobili, articoli e servizi per la casa	+0,2%
Servizi sanitari e spese per la salute	-0,1%
Trasporti	+2,7%
Acquisto automobile	+1,9%
Pneumatici	+0,7%
Ricambi	+0,7%
Benzina	+5,4%
Gasolio	+8,1%
Lubrificanti	+0,7%
Riparazioni e manutenzioni mezzi di trasporto	+1,3%
Assicurazioni mezzi di trasporto	+1%
Comunicazioni	-3%
Ricreazione, spettacoli e cultura	+0,4%
Istruzione	-12,6%
Servizi ricettivi e ristorazione	+1,2%
Altri beni e servizi	+2,2%
Indice generale	+1,2%

Fonte: Istat

La crescita del livello dei prezzi è stata determinata in buona misura dalla bolletta energetica, sia relativa alle abitazioni, sia per i trasporti. Tuttavia, i principali prodotti di largo consumo hanno segnato un incremento positivo superiore al punto percentuale, lasciando ben sperare per una ulteriore crescita del tasso d'inflazione interna.

Le immatricolazioni di vetture sono state inferiori al 2017, a causa (specialmente a partire dal secondo semestre) di una serie di fattori, che vanno dalla fine del beneficio del superammortamento, all'altalenante andamento degli indici di fiducia di famiglie e imprese, a un minore ricorso ai km0 da parte delle Case, impegnate a diminuire lo stock di auto nella rete distributiva, ai nuovi standard di omologazione dei veicoli WLPT.

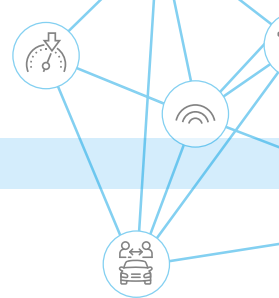
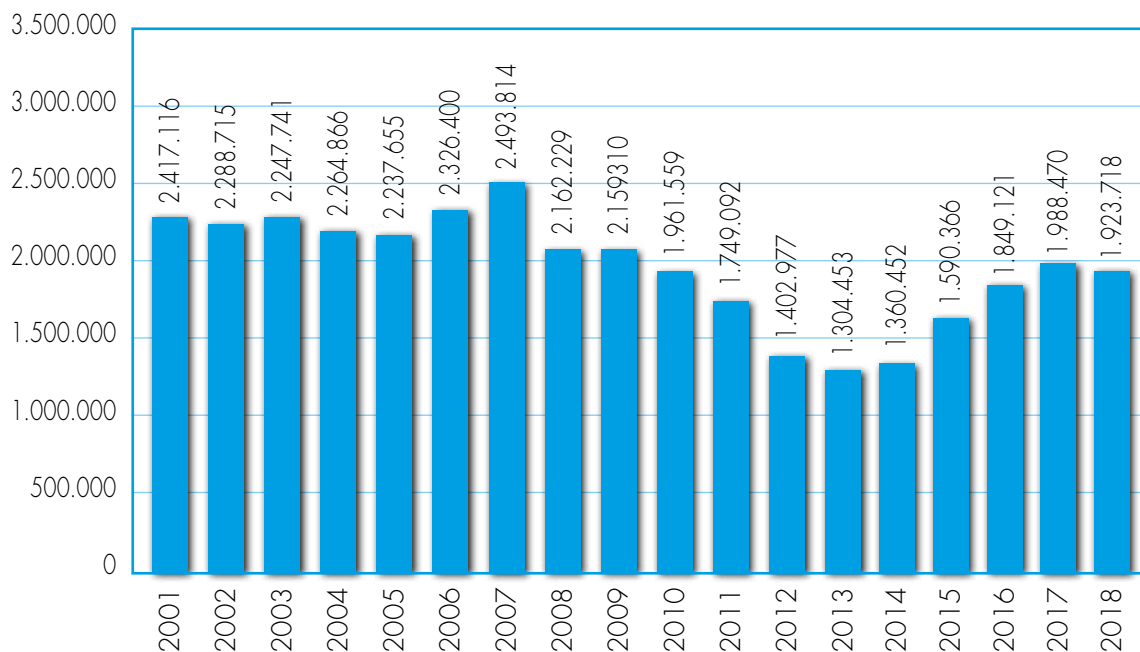


Grafico 8 - Trend immatricolato vetture in Italia. 2001-2018

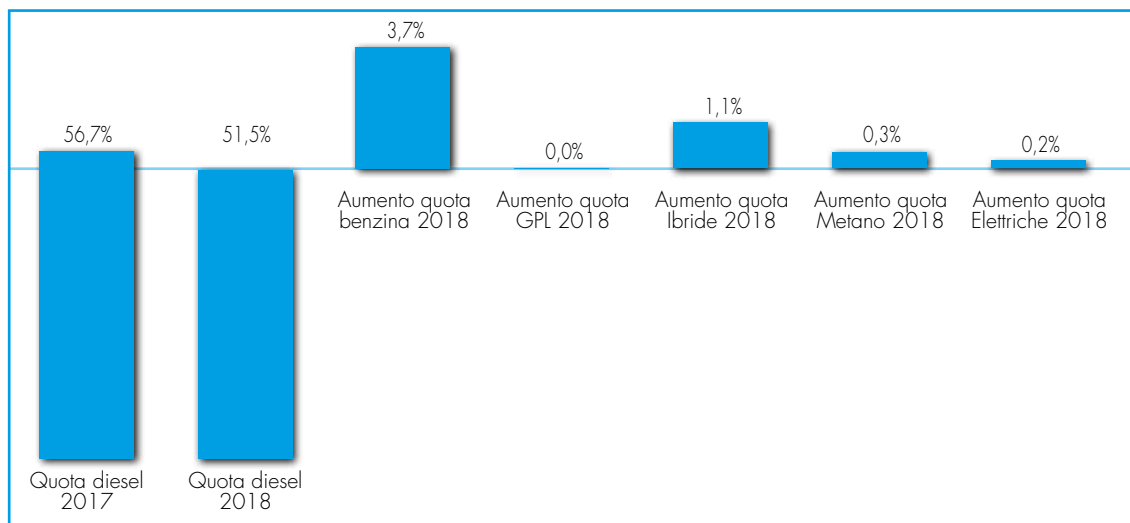


Fonte: Unrae

Tabella 3 - Immatricolazioni autovetture per alimentazione Italia %

Alimentazione	2018	2017
Diesel	51,5%	56,7%
Benzina	35,3%	31,6%
GPL	6,5%	6,5%
Ibride	4,5%	3,4%
Metano	1,9%	1,6%
Elettrica	0,3%	0,1%
Totale	100%	100%

Fonte: Unrae

Grafico 9 - Dov'è andata la quota di mercato ceduta dal diesel?


Elaborazione Centro Studi Fleet&Mobility su dati Unrae

Nel 2018 anche in Italia è iniziata la discesa del diesel e i minori acquisti di auto a gasolio sono stati compensati quasi interamente da vetture a benzina e in parte ibride. Questo ha comportato un innalzamento dei livelli di emissione di CO₂, dopo tanti anni.

Tabella 4 - Immatricolazioni autovetture per segmento Italia. Dati percentuali

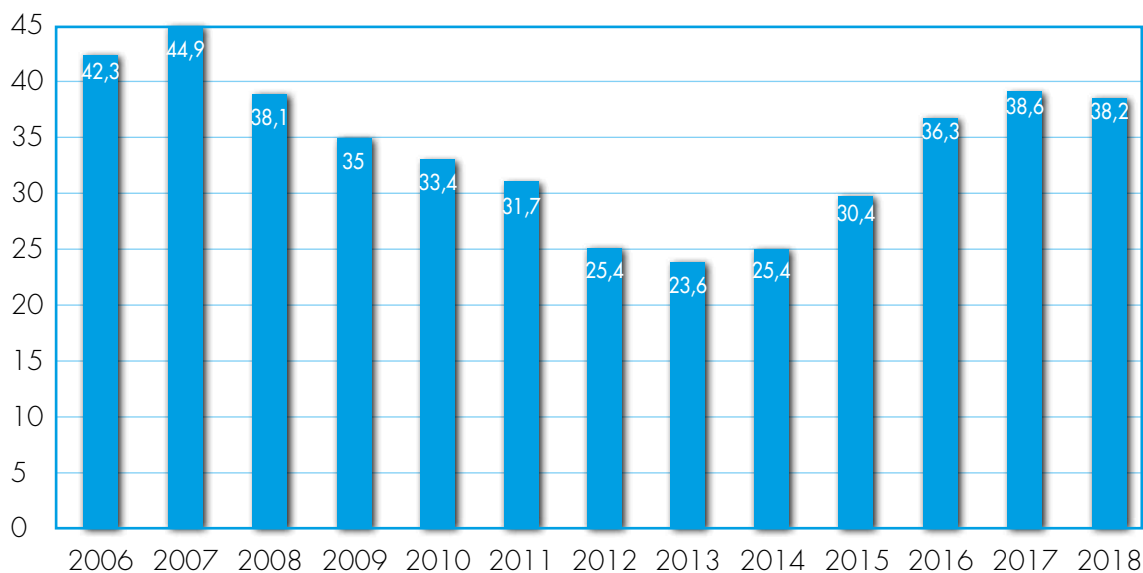
Totale autovetture e fuoristrada	2018	2017
piccole (A)	15,6%	16,7%
utilitarie (B)	36,6%	36,6%
medie (C)	33,0%	31,7%
medie-superiori (D)	12,7%	12,8%
superiori (E)	1,8%	2,0%
alto di gamma (F)	0,3%	0,3%

Fonte: Unrae

Il mix di segmenti è rimasto sostanzialmente invariato rispetto al 2017, salvo lo spostamento di un punto di quota, perso dal segmento A in favore del segmento C, dovuto in parte al minor ricorso ai kmO, che ovviamente tendono a concentrarsi sui modelli di valore inferiore.



Grafico 10 - Mercato auto nuove 2006-2018 Italia. Valore al netto di sconti e incentivi. Dati in miliardi di euro



Fonte: Fleet&Mobility

In termini di valore, il mercato dell'auto nel 2018 è rimasto sopra i 38 miliardi di euro, al netto degli sconti, pur se ha ceduto qualcosa rispetto all'anno precedente, sia per la flessione nei volumi e sia per il maggior ricorso agli sconti, specialmente per acquisti da parte dei grandi clienti.

Tabella 5 - La domanda aggregata di automobili 2013-2018 Italia

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Nuovo '000	1.311	1.371	1.575	1.847	1.988	1.924
Var. % vs anno prec.	-7%	5%	15%	17%	8%	-3%
Usato netto '000 (al netto di minivolture e Km 0)	2.419	2.454	2.605	2.673	2.735	2.883
Var. % vs anno prec.	-1%	1%	6%	3%	2%	5%
Totale vendite '000	3.730	3.825	4.180	4.520	4.723	4.807
Var. % vs anno prec.	-3%	3%	9%	8%	4%	2%

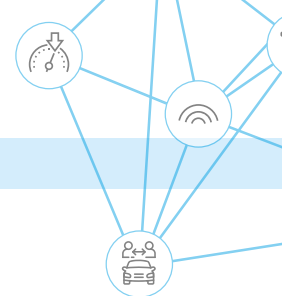
Fonte: elaborazioni Fleet&Mobility su varie fonti

Se consideriamo chi acquista l'auto nuova insieme a chi invece si rivolge al mercato dell'usato, la domanda di auto degli italiani nel 2018 è aumentata, sebbene a un tasso della metà rispetto all'anno precedente.

Tabella 6 - Numero dei passeggeri nazionali e internazionali per aeroporto. 2018

Aeroporto	2018	Var. % '18 vs '17	Quota 2018
Roma Fiumicino	42.896.831	5%	23,2%
Milano Malpensa	24.561.735	11%	13,3%
Bergamo	12.932.936	5%	7,0%
Venezia	11.163.763	8%	6,0%
Catania	9.904.151	9%	5,4%
Napoli	9.903.551	16%	5,4%
Milano Linate	9.187.120	-3%	5,0%
Bologna	8.489.382	4%	4,6%
Palermo	6.601.472	15%	3,6%
Roma Ciampino	5.812.451	-1%	3,1%
Pisa	5.449.335	4%	2,9%
Bari	5.014.926	7%	2,7%
Cagliari	4.355.357	5%	2,4%
Torino	4.072.612	-2%	2,2%
Verona	3.440.803	12%	1,9%
Treviso	3.304.492	10%	1,8%
Olbia	2.969.453	7%	1,6%
Lamezia Terme	2.746.399	8%	1,5%
Firenze	2.706.689	2%	1,5%
Brindisi	2.470.255	7%	1,3%
Genova	1.448.836	17%	0,8%
Alghero	1.354.371	3%	0,7%
Trieste	769.505	-1%	0,4%
Pescara	664.074	0%	0,4%
Trapani	470.125	-64%	0,3%
Ancona	447.144	-6%	0,2%
Comiso	422.230	-3%	0,2%
Reggio Calabria	356.923	-6%	0,2%
Rimini	304.147	1%	0,2%
Lampedusa	268.741	4%	0,1%
Perugia	219.861	-11%	0,1%
Cuneo	107.170	-8%	0,1%
Crotone	83.797	-	0,0%
Parma	76.863	-52%	0,0%
Grosseto	9.704	-2%	0,0%
Bolzano	7.872	30%	0,0%
Brescia	3.436	-58%	0,0%
TOTALI	184.998.570	6%	100%

Fonte: Elaborazione su dati Assoaeroporti



Anche nel 2018 il traffico passeggeri negli aeroporti è aumentato, trainato dalle destinazioni turistiche. Napoli ha segnato un aumento del 16%, sfiorando insieme a Catania i 10 milioni di passeggeri, seguite da Palermo che ha registrato un incremento del 15%.

L'incremento di Malpensa indica però che anche il comparto business ha dato il suo contributo, come evidenziato dal forte sviluppo dei viaggi d'affari, che pure hanno aumentato la durata media, da 3,5 a 4,1 giorni di media, laddove la durata dei viaggi leisure è leggermente diminuita.

Tabella 7 - Viaggi per tipologia. Valori x 1.000

	2018	Var '18 vs '17	Quota %
Viaggi per vacanza	70.070	+16%	91%
Viaggi per lavoro	8.870	+58%	9%
Totale viaggi	78.940	+19%	100%

Fonte: Istat (viaggi dei residenti con almeno un pernottamento)

Tabella 8 - Durata media viaggi per tipologia (numero di giorni)

	2018	2017
Viaggi per vacanza	5,7	6,0
Viaggi per lavoro	4,1	3,5
Totale viaggi	5,5	5,8

Fonte: Istat (viaggi dei residenti con almeno un pernottamento)

Tabella 9 - Organizzazione del viaggio (dati percentuali)

	Viaggi per vacanza	Viaggi per lavoro	Totale viaggi
Prenotazione diretta	55,3%	62,7%	56,2%
Prenotazione presso agenzia	5,8%	12,8%	6,6%
Nessuna prenotazione	38,3%	22,0%	36,5%
Non sa non risponde	0,6%	2,5%	0,7%
Totale	100	100	100

Fonte: Istat (viaggi dei residenti con almeno un pernottamento)

Anche nel 2018 il viaggio si conferma un'attività gestita direttamente, senza l'intermediazione di un'agenzia, grazie alla disponibilità online delle strutture di ospitalità e dei vettori, al punto che oltre un terzo degli spostamenti viene fatto senza una preventiva prenotazione.

Tabella 10 - Viaggi per tipologia e destinazione (dati percentuali)

2018	Viaggi per vacanza	Viaggi per lavoro	Totale viaggi
ITALIA	80,1	72,9	79,3
- Nord	36,8	38,4	37
- Centro	20,0	21,3	20,1
- Sud	23,3	13,2	22,2
ESTERO	19,9	27,1	20,7
- Paesi Unione Europea	13,2	17,8	13,7
- Altri Paesi Europei	3,6	3,2	3,6
- Resto del Mondo	3,1	6,0	3,4
Totale	100	100	100

Fonte: Istat (viaggi dei residenti con almeno un pernottamento)

IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2018

INDICATORI CHIAVE

Il 2018 è stato un anno di ulteriore crescita del rent-a-car, dal punto di vista del giro d'affari e ancor di più dei volumi, il cui aumento è stato di due volte e mezzo rispetto a quello del fatturato.

Questa relazione sintetizza le politiche che hanno caratterizzato lo scorso anno, purtroppo in continuità con il recente passato. Il ricorso alla leva prezzo è ormai una costante di quest'industria.

È vero che la maggior domanda di noleggio per turismo ha allungato la durata media, con implicito effetto al ribasso della revenue-per-day, ma questo fattore spiega solo metà della contrazione del prezzo, che per il resto è attribuibile a una ricerca dei volumi. La dotazione di veicoli è aumentata di oltre l'8%, probabilmente anche sotto la spinta dei costruttori, che hanno forzato l'acquisizione di auto attraverso la leva del prezzo. Questo ha contribuito a rendere più sostenibile l'holding cost della flotta, consentendo prezzi più aggressivi, che tuttavia non hanno intercettato volumi aggiuntivi tali da tenere l'utilizzo della flotta sui livelli dello scorso anno. Inoltre, occorre evidenziare che questa politica di volumi/prezzi si è accompagnata a un innalzamento della qualità dell'offerta, con un sensibile spostamento del mix della flotta dalle auto piccole (segmento A) a quelle utilitarie (segmento B), con conseguente incremento del valore degli acquisti, che certamente ha avuto il suo peso sui bilanci, senza tuttavia generare un lift di prezzo corrispondente.

Tra i diversi canali si registrano performance simili, pur se con pesi diversi. In generale, il prezzo-per-giorno è diminuito ovunque, accompagnato a una robusta crescita dei volumi e a un allungamento della durata media, che di per sé produce una riduzione del prezzo, motivata dall'ottimizzazione dei costi di noleggio; con un'eccezione rilevante nel canale dei broker, che ha continuato a generare il 40% dei noleggi, come nel 2017, producendo invece il 35% dei ricavi, in calo rispetto al 37% dell'anno precedente. Questi operatori sono riusciti a spuntare un prezzo per giorno inferiore, come gli altri canali, con la differenza sostanziale che hanno intercettato noleggi di durata più breve, diminuendo i volumi di quasi il 2%, anziché aumentarli.

I furgoni meritano un cenno specifico, non tanto per il peso nell'industria, che rimane intorno al 6%, quanto per il cambio che sta attraversando il mercato e che si riflette bene nella performance del settore. Il giro d'affari è aumentato in maniera più che significativa, spinto da una maggiore domanda di noleggi di durata media molto

più lunga, segno che sempre più operatori medio-piccoli ricorrono al noleggio per fronteggiare picchi di domanda o per soddisfare carichi di lavoro limitati nel tempo.

Un'altra nota dolente del 2018 sono stati i furti, saliti in maniera preoccupante. In rapporto ai giorni di noleggio, il dato evidenzia una forte esposizione dei veicoli ai furti (sono aumentati del 30%), anche se poi è leggermente migliorata la capacità di recupero dei mezzi, probabilmente grazie alle tecnologie telematiche di cui dispongono i mezzi.

Tabella 11 - Indicatori chiave del noleggio a breve termine

	2018	2017	Var. %
Fatturato (€)	1.228.618.834	1.207.347.195	1,8%
Giorni di noleggio	36.312.348	34.690.046	4,7%
Numero di noleggi	5.369.172	5.204.881	3,2%
Durata media per noleggio - gg	6,8	6,7	1,5%
Fatturato per noleggio ¹ (€)	229	232	-1,4%
Fatturato per giorno di noleggio ¹ (€)	33,8	34,8	-2,8%
Fatturato per veicolo ¹ (€)	9.463	10.066	-6,0%
Utilizzo medio della flotta	76,6%	79,2%	-3,3%
Flotta media	129.833	119.946	8,2%
Immatricolazioni (auto e furgoni) ²	87.304	106.331	-17,9%
Punti vendita (stazioni di noleggio)	1.029	1.019	1,0%
Occupati diretti	2.172	1.983	9,5%

(1) L'indicatore fatturato per noleggio è calcolato dividendo il fatturato totale per il numero di noleggi. L'indicatore fatturato per giorno di noleggio è calcolato dividendo il fatturato totale per i giorni di noleggio. L'indicatore fatturato per veicolo è calcolato dividendo il fatturato totale per la flotta media.

(2) Le immatricolazioni non includono i veicoli immatricolati da società non rent-a-car che noleggiavano tali veicoli agli operatori del rent-a-car. Tali veicoli sono invece inclusi nella flotta.

ANALISI DEL FATTURATO

Il settore del noleggio a breve termine ha sviluppato nel 2018 un giro d'affari pari a 1 miliardo e 229 milioni, registrando una crescita percentuale dell'1,8% rispetto al 2017. Si tratta dell'ennesimo record del settore, un risultato estremamente importante.

La tariffa base del noleggio, che comprende gli elementi basic come il tempo di noleggio, il chilometraggio ed una serie di oneri, tra cui quelli automobilistici, aeroportuali e ferroviari, ha generato il 67% del giro d'affari complessivo.

Il 28% del fatturato è sviluppato dalla vendita di servizi accessori acquistati dai clienti.

Sono compresi tra questi, alcuni elementi necessari e utili a specifiche esigenze di viaggio, come i seggiolini per i bambini e il navigatore satellitare, ma anche altre opzioni di servizio come la nomina di un secondo guidatore e la possibilità di riconsegnare l'auto noleggiata in una location diversa da quella iniziale. Anche le coperture opzionali per il furto e per gli incidenti rientrano in questa categoria.

Rispetto al 2017 questa componente del fatturato è aumentata del 15%, assumendo un peso del 28%, mentre nel 2017 era pari al 25%.

Il restante 5% del giro d'affari è generato dalla categoria "altro fatturato" che comprende alcune voci generate dal comportamento di utilizzo del cliente, come la fee trattenuta dal noleggiatore nel caso in cui il cliente non ritiri l'auto anche se prenotata, la quota pagata per la gestione delle multe e dei sinistri, il servizio di rifornimento di carburante e le franchigie danni e furto imputate ai clienti al verificarsi dei sinistri.

Come già accaduto nel 2017, anche nel 2018 la leva del prezzo è stata utilizzata per aumentare i volumi; nel 2018 il fatturato per giorno di noleggio è sceso a 33,8 euro, nel 2017 era pari a 34,8 (-2,8%).

Il fatturato per noleggio è invece passato dai 232 euro del 2017 ai 229 euro nel 2018 con un decremento percentuale dell'1,4% dovuto all'effetto combinato della diminuzione delle tariffe e dell'incremento della durata media, passata da 6,7 giorni del 2017 a 6,8 giorni del 2018 (+1,5%).

Ogni auto in flotta ha generato nel 2018 quasi 9.500 euro, nel 2017 tale valore era di 600 euro superiore (-6%). Questo fenomeno è dipeso da due fattori: i veicoli sono stati utilizzati meno dell'anno precedente (-3,3%) e sono stati noleggiati a prezzi più bassi.

I tre indicatori sopra rappresentati – fatturato per giorno, fatturato per noleggio e fatturato per veicolo – sono ottenuti dividendo il fatturato rispettivamente per i giorni di noleggio, il numero di noleggi e la flotta media.

Il fatturato generato dal business del noleggio di autovetture rappresenta il 94% del giro d'affari totale ed è cresciuto dello 0,9%, mentre il noleggio di furgoni, che rappresenta il restante 6%, è aumentato del 17,5%. L'incremento accentuato del ricavo generato dai furgoni dipende dal potenziamento dell'attività di noleggio di alcuni player maggiori che hanno decisamente creduto in questo business, investendo nell'acquisizione di mezzi che ha portato la flotta media a crescere del 28%.

Nel 2018 sia le stazioni aeroportuali, che quelle downtown hanno contribuito alla crescita del fatturato, ma con numeri e intensità diverse. Le stazioni in aeroporto hanno generato un giro d'affari pari a 789 milioni di euro in crescita dello 0,6%, quelle downtown hanno prodotto un ricavo di 440 milioni di euro, con un incremento percentuale rispetto al 2017 del 3,9%.

Tabella 12 - Distribuzione del fatturato per tipologia di servizio

	2018	2017	Var. %
Fatturato totale	1.228.618.834	1.207.347.196	1,8%
- fatturato di base	823.662.852	844.585.389	-2,5%
- fatturato su servizi accessori	339.132.963	295.930.416	14,6%
- altro fatturato	65.823.020	66.831.391	-1,5%

(1) Il fatturato di base è generato dalle seguenti voci:

- Tempo + chilometri
- Oneri automobilistici
- One way nazionale e internazionale
- Oneri aeroportuali, ferroviari, centro città, etc.
- al netto di
 - Sconto volume a clienti
 - Bonus economici a clienti
 - Incentivi a clienti per prenotazioni via web
 - Note di credito a clienti

(2) Il fatturato su servizi accessori è generato dalle seguenti voci:

- Special equipments (Baby seat, GPS, etc.)
- Ancillaries (additional Driver, Young Driver, etc.)
- Coperture assicurative opzionali
- Consegne e riprese
- al netto di note di credito a clienti

(3) Altro fatturato è generato dalle seguenti voci:

- No show fees
- Fees/penali per gestione multe
- Fees/penali per gestione sinistri
- Servizi rifornimento carburante
- Franchigia danni e furto
- al netto di note di credito a clienti

I clienti che noleggiavano direttamente pesano il 33% del giro d'affari complessivo, nel 2017 pesavano il 32%. Hanno generato ricavi per 404 milioni di euro registrando una crescita pari al 5,4%. Cresce del 3,4% la quota di ricavi generata dalle convenzioni con le aziende clienti, pari a 281 milioni di euro.

Il canale B2B2C, cioè quello che contempla i clienti che noleggiavano attraverso intermediari, tra cui broker, tour operator e on line travel agency, è l'unico che ha registrato una contrazione nel 2018 (-4%) anche se rimane quello che genera la quota più alta di ricavi, 434 milioni di euro pari ad un peso percentuale del 35%. Continua a rappresentare un canale di distribuzione strategico per lo sviluppo della componente leisure del noleggio, in quanto ha il vantaggio specifico di raggiungere milioni di potenziali clienti.

Il segmento del replacement, che pesa il 9% sul totale del giro d'affari, ha guadagnato 8,9 punti percentuali. Tale risultato è dovuto alla crescita del 14% della flotta in noleggio a lungo termine. Va rimarcato, infatti, che il replacement è generato, principalmente ma non solo, dalla domanda dei noleggiatori a lungo termine che locano dal rent-a-car i veicoli per sostituire temporaneamente quelli indisponibili dei propri clienti.

Tabella 13 - Distribuzione del fatturato per tipologia di veicolo, location e canale

	2018	2017	Var. %
Fatturato totale	1.228.618.834	1.207.347.196	1,8%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- fatturato su vetture	1.157.605.721	1.146.936.184	0,9%
- fatturato su furgoni	71.013.113	60.411.011	17,5%
Distribuzione per tipologia di location			
- fatturato realizzato presso aeroporti	789.058.203	784.092.055	0,6%
- fatturato realizzato presso downtown	439.560.633	423.255.139	3,9%
Distribuzione per tipologia di canale			
- fatturato b2c (realizzato su clienti che noleggiavano direttamente)	404.343.806	383.506.010	5,4%
- fatturato b2b2c (realizzato su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, on line travel agency, ...)	433.853.335	451.753.918	-4,0%
- fatturato b2b.1 (realizzato su attività di replacement)	109.610.611	100.636.596	8,9%
- fatturato b2b.2 (realizzato su convenzioni con aziende clienti)	280.811.080	271.450.671	3,4%

ANALISI DEI VOLUMI

Le società di noleggio a breve termine hanno generato nel 2018 5,4 milioni di noleggi, pari ad una crescita del 3,2 % rispetto al 2017.

I giorni di noleggio sono stati pari a 36,3 milioni (+4,7%). La durata media dei noleggi è aumentata dell'1,5%, attestandosi a 6,8 giorni.

Volumi e fatturato sono cresciuti con percentuali diverse. Il fatturato è, infatti, aumentato dell'1,8%. Ciò è dipeso dai prezzi che nel 2018 sono scesi: il cliente per noleggiare un'auto nel 2018 ha speso mediamente 33,8 euro al giorno contro i 34,8 del 2017.

Gli indicatori dei volumi, segmentati per tipologia di location, evidenziano un andamento della domanda abbastanza simile, anche se con qualche distinguo sui prezzi e sulle durate, tra i clienti che noleggiano in città e clienti che arrivano in aeroporto.

Tabella 14 - Distribuzione dei giorni di noleggio per tipologia veicolo, location e canale

	2018	2017	Var. %
Giorni di noleggio totali	36.312.348	34.690.046	4,7%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- giorni di noleggio di vetture	34.442.613	33.193.002	3,8%
- giorni di noleggio di furgoni	1.869.735	1.497.044	24,9%
Distribuzione per tipologia di location			
- giorni realizzati presso aeroporti	22.250.346	21.658.279	2,7%
- giorni realizzati presso downtown	14.062.001	13.031.767	7,9%
Distribuzione per tipologia di canale			
- giorni b2c (realizzati su clienti che noleggiano direttamente)	10.029.769	9.197.142	9,1%
- giorni b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, on line travel agency, ...)	13.965.041	14.224.348	-1,8%
- giorni b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	3.969.111	3.578.134	10,9%
- giorni b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	8.348.428	7.690.423	8,6%

Rispetto al 2017 negli aeroporti si è noleggiato di più, e con durate stabili. Infatti, i noleggi sono aumentati del 2,8%, la durata media è rimasta pari a 6,2 e i giorni di noleggio sono aumentati del 2,7%.

I prezzi nelle location aeroportuali sono diminuiti (-2%) rispetto al 2017. Il cliente per noleggiare in aeroporto ha speso 35,5 euro al giorno, contro i 36,2 del 2017, e per tenere l'auto 6,2 giorni ha pagato 219 euro contro i 224 del 2017.

Nelle città si è noleggiato di più rispetto al 2017 e con durate più lunghe. Venendo ai numeri, i noleggi sono aumentati del 3,9%, la durata media è salita della stessa percentuale, passando da 7,7 a 8 giorni, e i giorni di noleggio sono aumentati del 7,9%.

Nelle location cittadine si è noleggiato a prezzi più bassi rispetto al 2017. Il cliente per noleggiare in città ha speso quasi 31,3 euro al giorno, contro i 32,5 del 2017, e per tenere l'auto per 8 giorni ha pagato 249 euro, stessa cifra del 2017, ma a fronte di una durata più corta (7,7 giorni).

Tabella 15 - Distribuzione del numero dei noleggi per tipologia veicolo, location e canale

	2018	2017	Var. %
Numero dei noleggi totali	5.369.172	5.204.881	3,2%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- noleggi di vetture	5.152.621	5.006.824	2,9%
- noleggi di furgoni	216.551	198.057	9,3%
Distribuzione per tipologia di location			
- noleggi realizzati presso aeroporti	3.605.736	3.507.308	2,8%
- noleggi realizzati presso downtown	1.763.436	1.697.573	3,9%
Distribuzione per tipologia di canale			
- noleggi b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	1.730.594	1.604.016	7,9%
- noleggi b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, on line travel agency, ...)	2.123.757	2.105.764	0,9%
- noleggi b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	331.633	317.337	4,5%
- noleggi b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	1.183.188	1.177.765	0,5%

Tabella 16 - Durata media (in giorni) dei noleggi per tipologia veicolo, location e canale

	2018	2017	Var. %
Durata media per noleggio	6,8	6,7	1,5%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- di cui durata media per noleggio di vetture	6,7	6,6	0,8%
- di cui durata media per noleggio di furgoni	8,6	7,6	14,2%
Distribuzione per tipologia di location			
- di cui durata media per noleggio presso aeroporti	6,2	6,2	-0,1%
- di cui durata media per noleggio presso downtown	8,0	7,7	3,9%
Distribuzione per tipologia di canale			
- di cui durata media per noleggi b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	5,8	5,7	1,1%
- di cui durata media per noleggi b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, on line travel agency, ...)	6,6	6,8	-2,7%
- di cui durata media per noleggi b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	12,0	11,3	6,1%
- di cui durata media per noleggi b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	7,1	6,5	8,1%

IL CLIENTE

L'identikit del cliente medio del 2018 mostra sostanzialmente gli stessi tratti di quello del 2017.

A noleggiare sono soprattutto clienti di nazionalità italiana e di età compresa tra i 36 e i 55 anni.

La fascia dei giovani, che comprende le persone tra i 18 e i 35 anni, è rimasta stabile e pesa il 24%, così come la fascia intermedia (persone comprese tra i 36 e i 55 anni), che detiene il 57% dei noleggi. La fascia dei clienti più "maturi" ha una quota percentuale del 19%.

La segmentazione dei noleggi per nazionalità mostra qualche lieve differenza rispetto all'anno passato. Il peso dei noleggi realizzati dai clienti italiani è rimasto stabile al 53%, quello dei clienti europei ha perso un punto e si attesta al 30%, i noleggi dagli USA pesano il 6%, così come nel 2017, mentre il peso dei noleggi realizzati dai clienti extraeuropei si è apprezzato di un punto percentuale, passando dal 10% all'11% nel 2018.

Tabella 17 - Distribuzione del numero dei noleggi per età e nazionalità

	2018	2017
Distribuzione per età		
- noleggi a clienti con età da 18 a 35 anni	24%	24%
- noleggi a clienti con età da 36 a 55 anni	57%	57%
- noleggi a clienti con età oltre i 55 anni	19%	19%
Distribuzione per nazionalità		
- noleggi a clienti di nazionalità italiana	53%	53%
- noleggi a clienti di nazionalità europea	30%	31%
- noleggi a clienti di nazionalità americana	6%	6%
- noleggi a clienti di altra nazionalità	11%	10%

ANALISI DELLA FLOTTA

La flotta media indica il numero dei veicoli che mediamente nell'anno sono disponibili presso le stazioni di noleggio degli operatori.

Nel 2018 gli operatori, prevedendo una domanda in rialzo rispetto al 2017, hanno scelto di aumentare il numero dei veicoli a disposizione; la flotta media si è attestata a quasi 130.000 veicoli con una crescita dell'8%.

L'acquisizione di tali veicoli è avvenuta attraverso il ricorso alle immatricolazioni e anche attraverso altre forme di acquisizione dei veicoli diverse dalla proprietà (come il noleggio a lungo termine oppure il leasing dei veicoli) per poi noleggiare gli stessi a breve termine ai clienti.

I veicoli che le società di noleggio a breve termine hanno venduto sul mercato dell'usato sono stati oltre 115.000, di cui 97.000, l'84%, sono stati restituiti alle case auto (attraverso contratti di buy back).

Il tempo di permanenza in flotta dei veicoli è aumentato nel 2018; per le vetture è stato di 9,5 mesi, mentre nel 2017 era di 9 mesi. I furgoni nel 2018 sono stati sostituiti mediamente dopo 20,4 mesi, contro i 20,2 mesi del 2017.

La combinazione di questi fenomeni – immatricolazioni, acquisizioni, cessione di usato e tempo di permanenza in flotta – ha generato una flotta media di 122.040 vetture, in crescita del 7% rispetto al 2017. La flotta media dei furgoni è aumentata del 28%, attestandosi a 7.794 unità.

La flotta media delle vetture degli operatori del noleggio è distribuita tra i segmenti come segue: il segmento A pesa il 17%, il segmento B il 33%, il segmento C il 31%. Le auto superiori e quelle alto di gamma, segmenti D, E e F, pesano complessivamente il 19%. È interessante notare come il peso del segmento A nel 2018 si sia ridotto al 17%, contro il 21% del 2017, a fronte di un incremento delle utilitarie (segmento B) che hanno guadagnato 4 punti percentuali di quota.

La flotta di picco massimo rappresenta il numero più alto dei veicoli che le società di noleggio hanno avuto a disposizione in un determinato momento dell'anno. Nel 2018 la flotta massima è stata di oltre 179.000 veicoli, in crescita del 2% rispetto al 2017. Il picco massimo delle vetture è stato di 170.072, mentre quello dei furgoni di 9.058 (+29%).

La flotta di picco minimo è il numero più basso di veicoli che i noleggiatori hanno avuto a disposizione in un determinato momento dell'anno. Nel 2018 tale valore è stato di quasi 85.500 veicoli, in crescita del 9% rispetto al 2017.

Tabella 18 - Distribuzione della flotta media per tipologia di veicolo

	2018	2017	Var. %
Flotta media	129.833	119.946	8,2%
- di cui vetture	122.040	113.852	7,2%
- di cui furgoni	7.794	6.094	27,9%

Tabella 19 - Inflottato

	2018	2017	Var. %
Inflottato	153.626	155.361	-1,1%

Tabella 20 - Distribuzione della flotta media vetture per segmento

	2018	2017
- di cui segmento A – piccole	17%	21%
- di cui segmento B – utilitarie	33%	29%
- di cui segmento C – medie	31%	30%
- di cui segmento D – medie-superiori	10%	12%
- di cui segmento E – superiori	6%	5%
- di cui segmento F – alto di gamma	3%	2%

Tabella 21 - Permanenza media dei veicoli in flotta (mesi)

Mesi	2018	2017
Permanenza di vetture in flotta	9,5	9,0
Permanenza di furgoni in flotta	20,4	20,2

Tabella 22 - Distribuzione della flotta di picco massimo per tipologia di veicolo

	2018	2017	Var. %
Flotta di picco massimo	179.130	175.101	2,3%
- di cui vetture	170.072	168.056	1,2%
- di cui furgoni	9.058	7.045	28,6%

Tabella 23 - Distribuzione della flotta di picco minimo per tipologia di veicolo

	2018	2017	Var. %
Flotta di picco minimo	85.417	78.378	9%
- di cui vetture	78.750	72.743	8,3%
- di cui furgoni	6.667	5.636	18,3%

UTILIZZO

L'utilizzo, tecnicamente, è il periodo di tempo in cui i veicoli sono noleggiati ai clienti e quindi producono ricavi. Convenzionalmente l'utilizzo viene calcolato con valori percentuali. Un utilizzo pari al 100% indica che i veicoli sono stati sempre in uso ai clienti che li hanno noleggiati, cosa praticamente impossibile. Un utilizzo del 70% indica che, su 100 giorni disponibili per il noleggio, i veicoli sono stati locati complessivamente per 70 giorni e nei restanti 30 giorni sono rimasti presso i piazzali dei noleggiatori in attesa di essere rilocati, oppure impegnati per operazioni di manutenzione e lavaggio, o ancora in viaggio da una location all'altra.

Nell'utilizzo si concentra la vera abilità dei noleggiatori, in quanto rappresenta la capacità complessiva di noleggiare i veicoli, che dipende dall'offerta commerciale, ma anche dalla pianificazione operativa e dalla capacità logistica settimanale, se non giornaliera, di trasferire i veicoli da una location all'altra, cioè da dove non servono a dove sono utili per essere noleggiati.

Nel 2018 l'utilizzo medio della flotta è stato pari al 76,6%, nel 2017 era stato al 79,2%. L'utilizzo delle auto è stato pari al 77,3%, quello dei furgoni pari al 65,7%.

Trasformando le percentuali in numeri e riferendoci al periodo anno, possiamo dire che su 365 giorni i veicoli sono stati noleggiati per 280 giorni.

Tabella 24 - Utilizzo medio della flotta per tipologia di veicolo (percentuali di utilizzo)

	2018	2017	Var. %
Utilizzo medio della flotta	76,6%	79,2%	-3,3%
- utilizzo medio della flotta vetture	77,3%	79,9%	-3,2%
- utilizzo medio della flotta furgoni	65,7%	67,3%	-2,3%

IMMATRICOLAZIONI E ACQUISIZIONI

Nel 2018 le società di noleggio a breve hanno immatricolato oltre 87.000 veicoli, registrando una contrazione del 18% rispetto al 2017. Le vetture comprate sono state 84.720 e i furgoni 2.584.

In realtà, questa contrazione così accentuata è legata alle dinamiche di acquisizione delle vetture da parte delle società di noleggio a fine 2017, periodo in cui si è registrato un forte ricorso alle immatricolazioni a fronte di elevati sconti da parte delle case auto. Questo "surplus" di immatricolazione a fine 2017 ha penalizzato i numeri dei veicoli acquistati nel 2018.

Il valore medio delle auto immatricolate è stato nel 2018 pari a 16.115 euro (+3%), quello dei furgoni è stato pari a 20.755 (in contrazione del 9% rispetto al 2017).

Per comprare i veicoli le società di noleggio a breve hanno speso complessivamente oltre 1,4 miliardi di euro, di cui oltre 1.365 milioni per l'acquisto delle auto e 54 milioni per comprare i furgoni.

Per rifornirsi dei veicoli gli operatori, oltre all'acquisto, utilizzano anche il rent-to-rent che consiste nella pratica, ormai consolidata da diversi anni, tramite cui le società di breve termine noleggiavano dalle società di noleggio a lungo le vetture che poi saranno locate ai clienti finali.

Il vantaggio per le società di rent-a-car è di evitare l'immobilizzo dei capitali finanziari per l'acquisto delle auto, pagando esclusivamente rate di noleggio.

Il ricorso al rent-to-rent ha registrato nel 2018 una leggera crescita dell'1% rispetto al 2017. Gli operatori hanno acquistato 52.503 veicoli contro i 52.042 dello scorso anno.

Tabella 25 - Numero e valore delle immatricolazioni per tipologia di veicolo

	2018	2017	Var. %
Immatricolazioni	87.304	106.331	-17,9%
- di cui vetture	84.720	102.686	-17,5%
- di cui furgoni	2.584	3.645	-29,1%
Valore delle immatricolazioni (euro)	1.418.860.996	1.681.443.226	-15,6%
- di cui vetture	1.365.229.483	1.597.963.155	-14,6%
- di cui furgoni	53.631.512	83.480.070	-35,8%
Valore medio delle immatricolazioni (euro)	16.252	15.813	2,8%
- di cui vetture	16.115	15.562	3,6%
- di cui furgoni	20.755	22.903	-9,4%

Tabella 26 - Acquisizioni in noleggio a lungo termine o leasing per tipologia di veicolo

	2018	2017	Var. %
Veicoli acquisiti in noleggio o leasing	52.503	52.042	0,9%
- di cui vetture	51.046	51.164	-0,2%
- di cui furgoni	1.457	878	65,9%

PUNTI VENDITA

Nel 2018 il numero dei punti vendita totali è stato di 1.029, 10 stazioni in più rispetto al 2017. L'aumento dei punti vendita si è registrato presso le location cittadine (+6%), mentre presso gli aeroporti si è registrata una contrazione del 14%. In realtà non si tratta di vere e proprie chiusure di punti vendita, quanto piuttosto di fenomeni di concentrazione dei brand delle multinazionali di noleggio, che portano con sé accorpamenti di più stazioni.

La distribuzione dei punti vendita per tipologia di location è leggermente cambiata rispetto al 2017: il 21% delle stazioni si trova presso le location aeroportuali, mentre il 79% è situata presso i centri urbani; nel 2017 era, rispettivamente, 24% e 76%.

Il fatturato per punto vendita è stato pari a 1.194.000 euro, con un incremento di oltre 9.000 euro per punto vendita rispetto al 2017. Il punto vendita situato in aeroporto è molto più redditizio rispetto a quello di città: il primo, infatti, ha generato un fatturato medio di quasi 3,7 milioni di euro, contro i quasi 540.000 euro della stazione di città.

L'analisi della distribuzione dei punti vendita per tipologia di operatore mostra che il 49% delle stazioni appartiene alla rete diretta, mentre il 51% a quella indiretta. Le stazioni della rete indiretta sono aumentate del 6%, quelle della rete diretta sono diminuite del 3%.

Tabella 27 - Punti vendita

	2018	2017	Var. %
Punti vendita	1.029	1.019	1%

Tabella 28 - Distribuzione di punti vendita per tipologia di operatore e location

	2018	2017	Var. %
Punti vendita	1.029	1.019	1%
Distribuzione dei punti vendita per tipologia operatore			
- di cui della rete diretta	529	545	-2,9%
- di cui della rete indiretta	500	474	5,5%
Distribuzione dei punti vendita per tipologia location			
- di cui presso aeroporti	214	248	-13,7%
- di cui presso downtown	815	771	5,7%

FURTI E APPROPRIAZIONI INDEBITE

Dopo quattro anni di costante diminuzione, i furti nel 2018 hanno ripreso a colpire pesantemente i bilanci e l'operatività delle società di noleggio a breve termine.

Il furto del veicolo ha, infatti, come immediata conseguenza, non solo la perdita economica pari al valore del bene sottratto, ma ha anche il mancato ricavo derivante dall'impossibilità di noleggiarlo almeno fino a quando il mezzo rubato non viene rimpiazzato in flotta, oltre alla generazione di costi e alla perdita di tempo relativa a tutte le pratiche amministrative e burocratiche necessarie.

Nel 2018 gli operatori di noleggio hanno subito 1.594 furti di veicoli contro i 1.173 del 2017, si è registrato, quindi, un incremento del 36%. Considerando che la flotta media è aumentata di 8 punti percentuali, il rapporto furti/flotta media è stato dell'1,2 %, in crescita del 26% rispetto al 2017.

In verità, il numero dei furti va misurato in rapporto ai giorni di noleggio, in quanto è molto più probabile che il veicolo venga rubato quando viene utilizzato dai clienti, piuttosto che quando è presso le stazioni di noleggio. Nel 2018 ogni 100.000 giorni di noleggio si sono verificati 4,4 furti, contro i 3,4 del 2017.

Fortunatamente continua a crescere il tasso di recupero dei veicoli rubati. Tale indicatore è passato dal 46% del 2017 al 49% del 2018, il che equivale a dire che ogni 100 auto rubate ne vengono recuperate 49. Solo nel 2013 il tasso di recupero era pari al 18%.

I furti nel 2018 hanno generato un danno per gli operatori pari a 10,2 milioni di euro contro i 7,8 del 2017, in percentuale l'incremento è stato del 32%.

L'impatto del danno da furti sul fatturato nel 2018 è stato pari allo 0,83% contro lo 0,64% del 2017.

Al contrario dei furti, le appropriazioni indebite sono diminuite rispetto al 2017. Nel 2018 si sono verificati 171 casi contro i 192 dell'anno precedente. Anche il rapporto appropriazioni indebite su flotta media è diminuito, da 0,16% è passato a 0,13%. Se rapportiamo il numero delle appropriazioni indebite al numero dei noleggi, nel 2018 ogni 100.000 noleggi si sono verificate 3,2 appropriazioni indebite, contro le 3,7 del 2017.

Tabella 29 - Furti e appropriazioni indebite

	2018	2017	Var. %
Totale Furti	1.594	1.173	35,9%
- di cui vetture	1.548	1.141	35,7%
- di cui furgoni	46	32	43,8%
Furti veicoli su flotta media	1,2%	1,0%	25,5%
Furti vetture su flotta media vetture	1,3%	1,0%	26,6%
Furti furgoni su flotta media furgoni	0,6%	0,5%	12,4%
Furti veicoli su 100.000 giorni di noleggio di veicoli	4,4	3,4	29,8%
Furti vetture su 100.000 giorni di noleggio di vetture	4,5	3,4	30,7%
Furti furgoni su 100.000 giorni di noleggio di furgoni	2,5	2,1	15,1%
Veicoli recuperati da furti	788	544	44,9%
Veicoli rubati e non recuperati	806	629	28,1%
Appropriazioni indebite	171	192	-10,9%
- di cui appropriazioni indebite vetture	166	183	-9,3%
- di cui appropriazioni indebite furgoni	5	9	-44,4%
Appropriazioni indebite veicoli su flotta media	0,13%	0,16%	-17,7%
Appropriazioni indebite vetture su flotta media vetture	0,14%	0,16%	-15,4%
Appropriazioni indebite furgoni su flotta media furgoni	0,06%	0,15%	-56,6%
Appropriazioni indebite veicoli su 100.000 noleggi veicoli	3,2	3,7	-13,7%
Appropriazioni indebite vetture su 100.000 noleggi vetture	3,2	3,7	-11,9%
Appropriazioni indebite furgoni su 100.000 noleggi furgoni	2,3	4,5	-49,2%
Veicoli recuperati da appropriazioni indebite	133	145	-8,3%
Veicoli non recuperati da appropriaz.indebite	38	47	-19,1%
Danno da furti (euro)	10.216.789	7.750.786	31,8%
Danno dei furti sul fatturato	0,83%	0,64%	29,5%

INDICATORI CHIAVE AEROPORTI E DOWNTOWN

Le stazioni di noleggio ubicate all'interno degli aeroporti italiani hanno generato nel 2018 un giro d'affari pari 789 milioni di euro in crescita dell'1% rispetto al 2017. Quelle ubicate all'interno delle città, denominate downtown, hanno prodotto un fatturato di 440 milioni di euro, anch'esso in crescita del 4%.

All'interno delle stazioni aeroportuali sono stati generati 3,6 milioni di noleggi (+3%) con una durata media di 6,2 giorni, mentre nelle location downtown i noleggi sono stati quasi 1,8 milioni (+4%) con una durata media pari a 8 giorni.

Le due categorie di stazioni raccolgono tipologie di clienti diverse: presso le location aeroportuali si concentrano i turisti e i segmenti business, mentre i privati cittadini si rivolgono alle location downtown.

Il cliente per noleggiare in aeroporto ha speso 35,5 euro al giorno, contro i 31,3 euro della location cittadina.

Il punto vendita situato in aeroporto è molto più redditizio rispetto a quello di città: il primo, infatti, ha generato un fatturato medio di quasi 3,7 milioni di euro, contro i quasi 540.000 euro della stazione di città.

Tabella 30 - Indicatori chiave per tipologia di location

2018	Aeroporti	Downtown	% APT	% DT
Fatturato	789.058.203	439.560.633	64%	36%
Giorni noleggio	22.250.346	14.062.001	61%	39%
Numeri noleggio	3.605.736	1.763.436	67%	33%
Durata	6,2	8,0		

Tabella 31 - Indicatori chiave aeroporti e downtown

Aeroporti	2018	2017	Var. %
Fatturato	789.058.203	784.092.055	0,6%
Numero di noleggi	3.605.736	3.507.308	2,8%
Giorni di noleggio	22.250.346	21.658.279	2,7%
Durata noleggio	6,2	6,2	-0,1%
Downtown	2018	2017	Var. %
Fatturato	439.560.633	423.255.139	3,9%
Numero di noleggi	1.763.436	1.697.573	3,9%
Giorni di noleggio	14.062.001	13.031.767	7,9%
Durata noleggio	8,0	7,7	3,9%

Tabella 32 - Distribuzione fatturato, giorni, numero di noleggi e stazioni per tipologia di location

	APT		Downtown	
	2018	2017	2018	2017
Fatturato	64%	65%	36%	35%
N° noleggi	67%	67%	33%	33%
Giorni di noleggio	61%	62%	39%	38%
Stazioni	21%	24%	79%	76%

Tabella 33 - Prezzo per giorno di noleggio per tipologia di location

	2018	2017	2016	2015	2014	2013
APT	35,5	36,2	37,7	38,3	39,8	40,4
Downtown	31,3	32,5	33,4	32,7	33,3	33,9

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO DI VETTURE E FURGONI

Il fatturato prodotto dalle vetture è stato di un miliardo e 158 milioni di euro nel 2018, in crescita dello 0,9% rispetto al 2017. I noleggi sono aumentati del 2,9% e le durate sono aumentate dello 0,8% passando da 6,6 giorni del 2017 a 6,7 del 2018. I giorni di noleggio hanno superato i 34 milioni, registrando una crescita percentuale di 4 punti.

La domanda in aumento dei clienti è stata soddisfatta grazie all'incremento della flotta media che è passata da 113.852 a oltre 122.000 unità, registrando una crescita del 7%. L'utilizzo è calato passando dal 79,9% nel 2017 al 77,3% nel 2018.

Nel 2018 sono state immatricolate quasi 85.000 vetture, contro le circa 103.000 unità del 2017. Ma, come già riportato nelle pagine precedenti, questa contrazione così accentuata è legata alle dinamiche di acquisizione delle vetture da parte delle società di noleggio a fine 2017, periodo in cui si è registrato un forte ricorso alle immatricolazioni a fronte di elevati sconti da parte delle case auto. Questo "surplus" di immatricolazioni a fine 2017 ha ridotto il numero di veicoli acquistati nel 2018. Alle 85.000 immatricolazioni vanno sommate oltre 51.000 vetture prese in leasing o in noleggio a lungo termine. Il numero totale di veicoli acquisti con le diverse formule ammonta a 135.766 unità.

Tabella 34 - Indicatori chiave business vetture

	2018	2017	Var. %
Fatturato	1.157.605.721	1.146.936.184	0,9%
Giorni noleggio	34.442.613	33.193.002	3,8%
Flotta media	122.040	113.852	7,2%
Utilizzo	77,3%	79,9%	-3,2%
Numero noleggi	5.152.621	5.006.824	2,9%
Durata	6,7	6,6	0,8%
Flotta di picco massimo	170.072	168.056	1,2%
Flotta di picco minimo	78.750	72.743	8,3%
Vetture acquisite in leasing o noleggio	51.046	51.164	-0,2%
Immatricolazioni	84.720	102.686	-17,5%
Valore medio immatricolazioni	16.115	15.562	3,6%
Furti	1.548	1.141	35,7%
Appropriazioni indebite	166	183	-9,3%

Nel 2018 il giro d'affari generato dal noleggio di furgoni è stato di oltre 71 milioni di euro, in aumento del 18% rispetto al 2017.

Già il 2017 era stato archiviato positivamente con un fatturato in crescita del 6% e con un incremento dei giorni del 25%.

Dal punto di vista dei volumi, nel 2018 gli operatori hanno realizzato quasi 217.000 noleggi di furgoni con una crescita del 9% rispetto al 2017. Uno sviluppo così sostanziale del business dei furgoni è legato, in parte, alla diffusione dell'e-commerce che ha generato il bisogno di più mezzi commerciali, con caratteristiche di leggerezza e agilità al fine di districarsi tra le strade cittadine per la consegna delle merci.

Sul lato dell'offerta le società di noleggio a breve termine hanno aumentato la flotta media del 28%. Nel 2018 gli operatori hanno acquistato quasi 2.600 furgoni (-29% vs il 2017), di contro c'è stato un ricorso maggiore alle formule di leasing e noleggio attraverso cui gli operatori hanno acquisito 1.457 furgoni (+66% rispetto al 2017). Il valore medio dell'immatricolato è calato del 9% proprio perché sono stati inseriti in flotta mezzi più piccoli e con prezzi ovviamente più contenuti.

Tabella 35 - Indicatori chiave business furgoni

	2018	2017	Var. %
Fatturato	71.013.113	60.411.011	17,5%
Giorni noleggio	1.869.735	1.497.044	24,9%
Flotta media	7.794	6.094	27,9%
Utilizzo	65,7%	67,3%	-2,3%
Numero noleggi	216.551	198.057	9,3%
Durata	8,6	7,6	14,2%
Flotta di picco massimo	9.058	7.045	28,6%
Flotta di picco minimo	6.667	5.636	18,3%
Veicoli acquistati in leasing o noleggio	1.457	878	65,9%
Immatricolazioni	2.584	3.645	-29,1%
Valore medio immatricolazioni	20.755	22.903	-9,4%
Furti	46	32	43,8%
Appropriazioni indebite	5	9	-44,4%

Relativamente ai prezzi si è registrato un contenimento delle tariffe giornaliere. Il prezzo medio al giorno è diminuito di sei punti percentuali, passando da 40,4 euro nel 2017 a 38 nel 2018. La durata media è aumentata passando da 7,6 giorni a 8,6 nel 2018. Di conseguenza il prezzo medio per noleggio è aumentato del 7,5 %, passando da 305 euro nel 2017 a 328 euro nel 2018.

INDICATORI CHIAVE PER TIPOLOGIA DI CANALE

Il noleggio a breve termine offre i propri servizi a due macro categorie di clienti: i consumer e i clienti business.

La quota più importante del giro d'affari e dei noleggi è sviluppata sui clienti consumer.

Nel 2018 il fatturato generato su questa categoria di clienti è stato pari al 68%, i noleggi e i giorni realizzati hanno avuto un peso percentuale, rispettivamente, del 72% e del 66%. Tali percentuali così elevate mostrano la preponderanza della vocazione turistica nel business model del breve termine.

I consumer rispetto ai corporate noleggiano di più, per meno tempo e pagano un prezzo più alto. Per noleggiare un veicolo nel 2018 hanno speso in media 34,9 euro al giorno, contro i 35,7 del 2017, e per tenere l'auto 6,2 giorni hanno pagato 218 euro contro i 225 del 2017, a fronte di una durata media di 6,3 giorni.

Dentro la categoria dei clienti privati sono compresi coloro che noleggiano direttamente (B2C) e quelli che noleggiano attraverso intermediari quali broker, tour operator, agenzie viaggi e altri (B2B2C).

Il giro d'affari sviluppato sui primi è stato pari a 404 milioni di euro, in aumento del 5,4% rispetto al 2017. I clienti che prenotano direttamente hanno sviluppato il 32% dei noleggi, in aumento del 7,9% rispetto al 2017 e il 28% dei giorni (+9,1%). I clienti che hanno noleggiato direttamente hanno speso in media 40,3 euro al giorno, e per tenere l'auto 5,8 giorni hanno pagato 234 euro.

Il giro d'affari sviluppato sui clienti privati che hanno prenotato tramite intermediari è stato pari al 35% sul totale, in contrazione del 4% rispetto al 2017. I noleggi su questi clienti hanno avuto un peso del 40% sul totale delle locazioni, in crescita dello 0,9%. Tale tipologia di clientela ha speso in media 31,1 euro al giorno, e per tenere l'auto 6,6 giorni ha pagato 204 euro. C'è stato quindi da parte delle società di noleggio a breve un ormai consueto accentuato ricorso a questo canale che garantisce alti volumi di vendita, anche se con qualche rinuncia dal punto di vista della marginalità.

Passando ai clienti corporate, il giro d'affari generato su questo target nel 2018 è stato pari al 32% del totale, i noleggi e i giorni realizzati hanno avuto un peso percentuale rispettivamente del 28% e del 34%. I clienti corporate pagano meno rispetto ai privati; questo dipende ovviamente dall'elevato numero di noleggi che il singolo cliente corporate mediamente garantisce rispetto al privato.

Per noleggiare un veicolo le aziende hanno speso in media 31,7 euro al giorno, contro i 33 del 2017, e per tenere l'auto 8,1 giorni hanno pagato 258 euro contro i 249 del 2017, a fronte di una durata media di 7,5 giorni.

All'interno della macro categoria dei clienti corporate si distinguono i così detti replacement e le aziende convenzionate.

Sul segmento del replacement (costituito soprattutto dalla domanda dei noleggiatori a lungo termine di sostituzione dei veicoli temporaneamente indisponibili, dati in uso ai propri clienti) gli operatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 9% sul totale, in crescita dell'8,9% rispetto al 2017, hanno sviluppato il 6% dei noleggi, in crescita del 4,5% rispetto al 2017 e l'11% dei giorni (+10,9%). Il replacement ha speso in media 27,6 euro al giorno, e per tenere l'auto 12 giorni ha pagato 331 euro.

Sul target delle aziende convenzionate (cioè quelle che comprano pacchetti di noleggi per le esigenze occasionali di mobilità dei propri dipendenti e/o che stipulano contratti plurimensili per i dipendenti non assegnatari di auto aziendale) i noleggiatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 23% del totale, in crescita del 3,4% rispetto al 2017, hanno sviluppato il 22% dei noleggi, in leggera crescita (+0,5%) e il 23% dei giorni (+8,6%). Le aziende convenzionate hanno speso in media 33,6 euro al giorno, e per tenere l'auto 7,1 giorni hanno pagato 237 euro.

Tabella 36 - Indicatori chiave per tipologia di canale 2018. Valori assoluti

2018	b2c	b2b2c	b2b.1 (replacement)	b2b.2 (convenzioni con aziende clienti)
Fatturato	404.343.806	433.853.335	109.610.611	280.811.080
Giorni noleggio	10.029.769	13.965.041	3.969.111	8.348.428
Numeri noleggio	1.730.594	2.123.757	331.633	1.183.188
Durata	5,8	6,6	12,0	7,1

Tabella 37 - Indicatori chiave per tipologia di canale 2018. Valori percentuali

2018	b2c	b2b2c	b2b.1 (replacement)	b2b.2 (convenzioni con aziende clienti)
Fatturato	33%	35%	9%	23%
Giorni noleggio	28%	38%	11%	23%
Numeri noleggio	32%	40%	6%	22%

Tabella 38 - Indicatori chiave per tipologia di canale

B2C - clienti che noleggiavano direttamente	2018	2017	Var. %
Fatturato	404.343.806	383.506.010	5,4%
Numero di noleggi	1.730.594	1.604.016	7,9%
Giorni di noleggio	10.029.769	9.197.142	9,1%
Durata noleggio	5,8	5,7	1,1%
B2B2C clienti che prenotano attr. intermediari	2018	2017	Var %
Fatturato	433.853.335	451.753.918	-4%
Numero di noleggi	2.123.757	2.105.764	0,9%
Giorni di noleggio	13.965.041	14.224.348	-1,8%
Durata noleggio	6,6	6,8	-2,7%
B2B.1 - attività di replacement	2018	2017	Var %
Fatturato	109.610.611	100.636.596	8,9%
Numero di noleggi	331.633	317.337	4,5%
Giorni di noleggio	3.969.111	3.578.134	10,9%
Durata noleggio	12,0	11,3	6,1%
B2B.2 - convenzioni con aziende clienti	2018	2017	Var %
Fatturato	280.811.080	271.450.671	3,4%
Numero di noleggi	1.183.188	1.177.765	0,5%
Giorni di noleggio	8.348.428	7.690.423	8,6%
Durata noleggio	7,1	6,5	8,1%

Tabella 39 - Quota fatturato, numero di noleggi e giorni per tipologia di canale

Canale	Fatturato		N° noleggi		Giorni	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017
B2C	33%	32%	32%	31%	28%	27%
B2B2C	35%	37%	40%	40%	38%	41%
B2B.1 (replacement)	9%	8%	6%	6%	11%	10%
B2B.2 (convenzioni con aziende clienti)	23%	22%	22%	23%	23%	22%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabella 40 - Fatturato per giorno di noleggio per tipologia di canale

	2018	2017	2016	2015	2014	2013
B2C	40,3	41,7	43,4	43,1	44,7	46,3
B2B2C	31,1	31,8	33,7	34,4	35,6	36
B2B.1 (replacement)	27,6	28,1	26,9	26,4	27,6	28,1
B2B.2 (convenzioni con aziende clienti)	33,6	35,3	37	35,7	35,9	35,7

Tabella 41 - Peso percentuale dei giorni di noleggio e del fatturato relativo al canale B2B2C

	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Giorni di noleggio	38%	41%	40%	36%	36%	36%
Fatturato	35%	37%	38%	34%	35%	34%

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2018

INDICATORI CHIAVE

Tabella 42 - Indicatori chiave del noleggio a lungo termine

	2018	2017	2016	Var. % '18/'17
Fatturato da contratti di noleggio incluso prelease (mld)	5,5	4,9	4,5	12%
Veicoli in noleggio a fine anno	906.360	794.409	674.117	14%
Flotta media veicoli in noleggio a lungo termine	850.384	734.263	629.701	16%
Immatricolazioni veicoli	308.738	301.553	273.717	2%
Totale veicoli venduti a fine anno	196.787	180.981	185.695	9%

Il 2018 è stato il quarto anno di consistente crescita del noleggio a lungo termine, in cui la flotta gestita a fine anno ha superato le 900.000 unità, con un aumento del 14% rispetto alla fine del 2017.

Si tratta di un ciclo di sviluppo iniziato nel 2015 che ha permesso a questo comparto di produrre un incremento dei volumi superiore al 50%, passando da meno di 600mila veicoli gestiti a fine 2015 agli oltre 900mila del dicembre scorso.

I quasi 200mila veicoli venduti durante il 2018 corrispondono a circa un terzo della flotta gestita nel 2014-2015, in linea con una normale rotazione del ciclo di noleggio, laddove le immatricolazioni, superiori a 300mila unità, sono del 50% superiori a quel fabbisogno originato dal ciclo e dunque attribuibili a nuova clientela.

Si tratta del frutto di una strategia ben definita da parte degli operatori, che hanno saputo cogliere nuovi segmenti di domanda, identificabili in generale nelle realtà piccole, dalle società con pochi veicoli alle partite IVA personali, fino ai privati identificati con codice fiscale, specialmente negli ultimi due anni.

Gli operatori hanno poi approfittato di alcune importanti condizioni esterne che hanno permesso di abbassare il prezzo al cliente finale, rendendo la nuova soluzione (il noleggio) più accessibile e competitiva rispetto alle formule tradizionali di acquisizione dei veicoli.

Il basso costo del denaro determinato dal quantitative easing della BCE, come pure le politiche aggressive delle compagnie di assicurazione, hanno sicuramente giocato un ruolo in questa politica di canoni competitivi. Tuttavia, i due fattori più determinanti sono stati probabilmente il super-ammortamento per i veicoli terminato nel corso del 2018 ed il parallelo bisogno di volumi da parte dei costruttori, che hanno portato a offerte estremamente vantaggiose nei confronti dei noleggiatori.

Quanto la strategia fosse costruita sulla leva del pricing emerge dal confronto della crescita dei volumi (+50% nel triennio) con quella del giro d'affari, aumentato nel medesimo periodo di 1/3.

Nel solo 2018 la flotta media gestita ha registrato un incremento del 16%, laddove il fatturato stimato ha segnato un aumento del 12%, contraddistinto, per altro, dalla contrazione del canone medio mensile superiore al 3%.

Nel noleggio le dinamiche del canone devono considerare anche il mix dei veicoli noleggiati, visto che mezzi di valore inferiore generano ovviamente un canone corrispondente. Nel corso del 2018 è accaduto però che il mix delle vetture in flotta si sia leggermente elevato, considerato che le utilitarie (segmenti A e B) hanno ceduto circa un punto di quota a favore delle vetture medie (segmenti C e D).

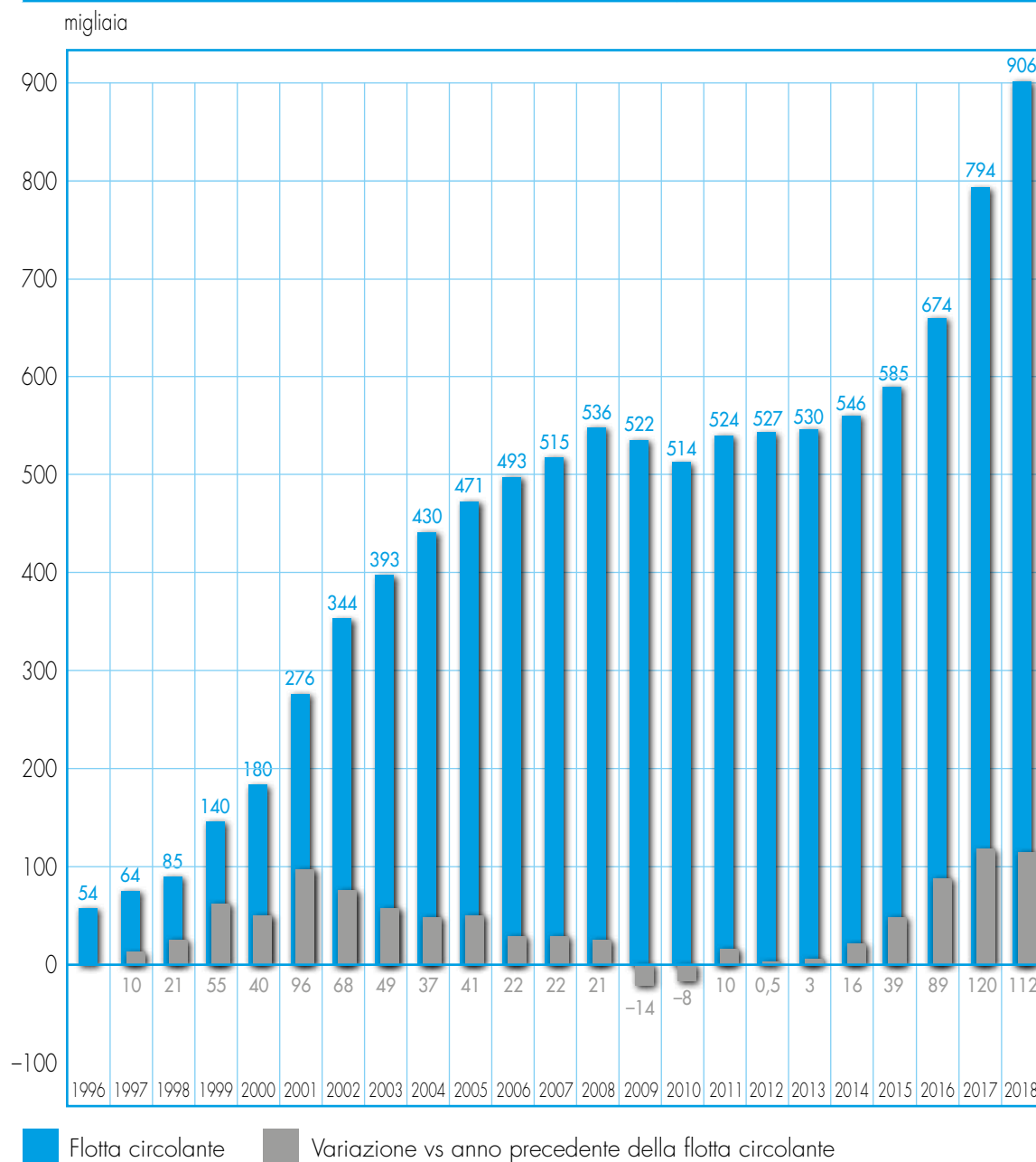
Poiché il canone medio è in flessione, è lecito concludere che il calo dei prezzi sia stato ben superiore, sia perché il mix ha sicuramente prodotto un rialzo, sia perché la leva del prezzo riguarda solo i nuovi contratti.

ANALISI DELLA FLOTTA

La flotta circolante in noleggio a lungo termine a fine 2018 è stata di oltre 906.000 veicoli. Anche per la flotta, così come per il giro d'affari, si tratta del record storico del settore.

La curva del ciclo di vita del noleggio a lungo termine indica senza ombra di dubbio che qualcosa è profondamente cambiato. A partire dal 2016 la flotta è cresciuta a ritmi molto sostenuti. Già nel 2016 era cresciuta di 89mila contratti, nel 2017 addirittura di 120mila e nel 2018 l'incremento rispetto all'anno precedente è stato di 112mila unità. Come già evidenziato, gli operatori hanno saputo intercettare i bisogni di nuovi segmenti di domanda già da alcuni anni: si tratta delle piccole ditte e partite IVA e anche dei privati con codice fiscale.

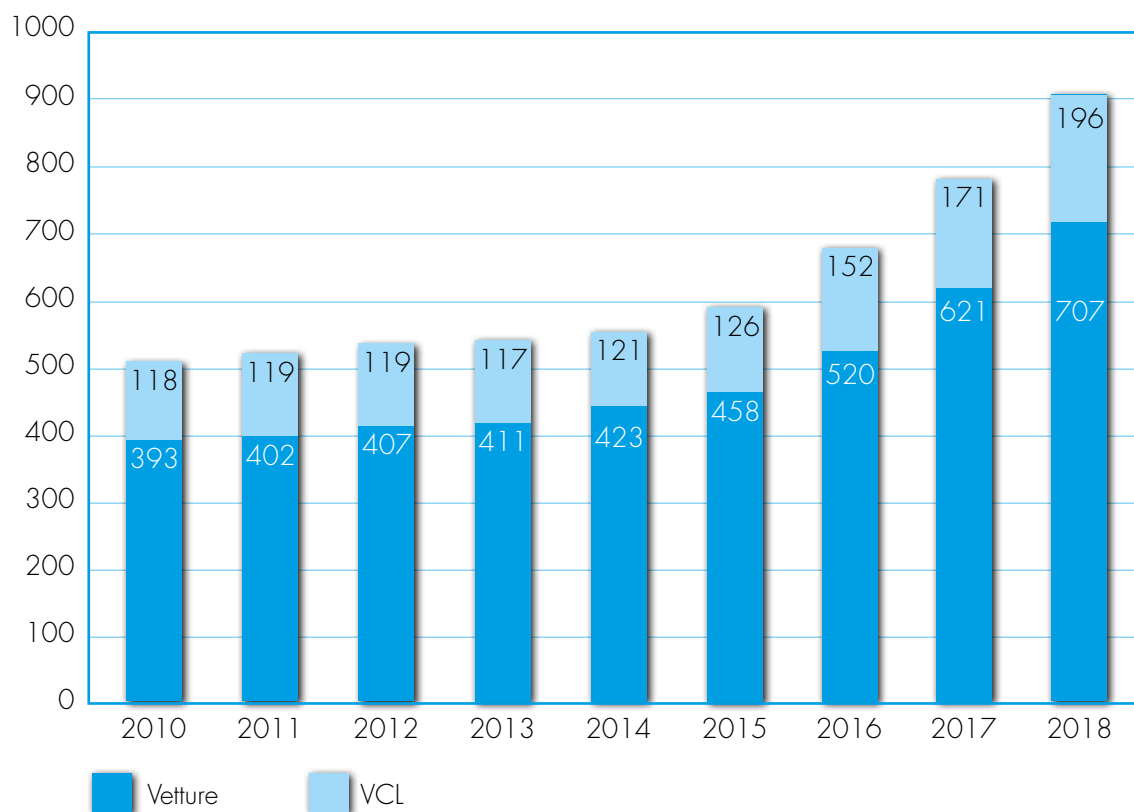
Grafico 11 - Ciclo di vita del Noleggio a Lungo Termine (n° veicoli)



L'analisi della composizione della flotta per tipologia di veicolo evidenzia che le vetture, da sempre di gran lunga il segmento più numeroso, hanno registrato un incremento del 14%.

I veicoli commerciali, che pesano il 22% sulla flotta totale, hanno annoverato una crescita del 15%, un punto di incremento in più rispetto alle vetture. I quasi 25.400 contratti in più rispetto all'anno precedente hanno portato i furgoni a raggiungere una flotta circolante pari a 196.410 unità.

Grafico 12 - Suddivisione della flotta circolante per tipologia di veicolo (in 000)



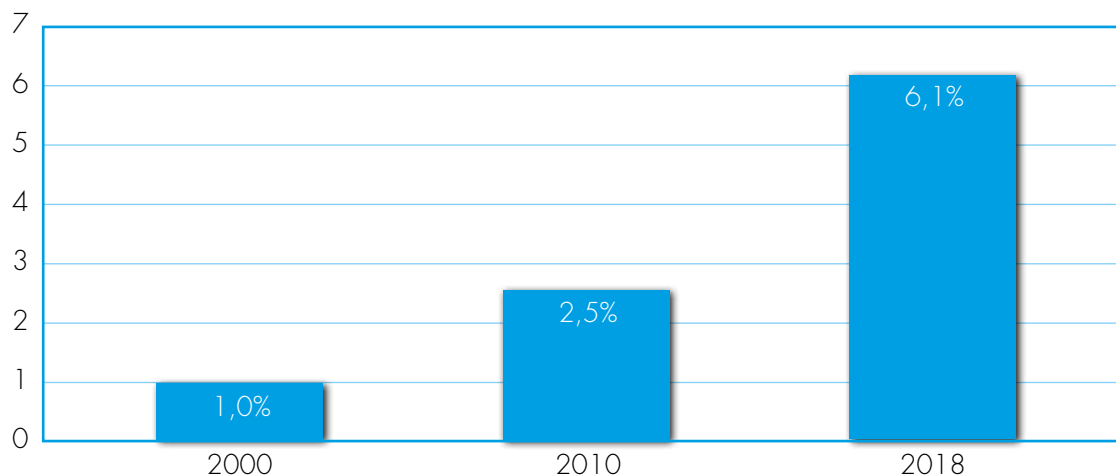
In Italia a fine 2018 circolavano 39 milioni di autovetture, di cui quasi 707.000 in noleggio a lungo termine. La penetrazione delle auto a noleggio a lungo sul parco circolante italiano si è attestata all'1,8% del totale ed è in costante crescita di anno in anno. Percentuale che arriva al 6,1% se rapportiamo la flotta vetture in noleggio a lungo termine al circolante auto in Italia con anzianità non superiore ai 7 anni (età massima delle auto aziendali in proprietà prima di essere vendute).

Tabella 43 - Penetrazione del Noleggio a Lungo Termine sul circolante autovetture

	2018	2017	2016	2015	2014	Cagr '14/'18
Circolante vetture	39.018.170	38.520.321	37.876.138	37.351.233	37.080.753	1,28%
Circolante vetture in NLT	706.875	620.680	519.997	457.562	423.422	13,67%
Penetrazione NLT su circolante autovetture	1,81%	1,61%	1,37%	1,23%	1,14%	12,28%

Fonte: ACI

Grafico 13 - Incidenza NLT su circolante autovetture fino a 7 anni di anzianità



Relativamente alla composizione della flotta delle vetture, il segmento delle medie superiori (gruppo D) è cresciuto più degli altri (+19%), il gruppo delle medie ha registrato un aumento del 17%, la crescita delle utilitarie (segmento B) è stata meno contenuta (+8%), così come quella delle city car, cresciute solo del 3%. Le vetture superiori e alto di gamma sono cresciute rispettivamente del 9% e del 7%.

La fotografia del mix della flotta per segmento mostra il gruppo C come segmento leader con un peso pari al 36,8%, seguito dal segmento D che pesa il 29,6%. Il segmento delle utilitarie e delle city car pesano complessivamente il 29,1%. I segmenti delle superiori e delle alto di gamma chiudono la classifica con il 4,5% di quota.

Tabella 44 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia di veicolo

	2018		2017		2016		Var. % '18/'17
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	
Vetture	706.875	78,0%	620.680	78,1%	519.997	77,1%	13,9%
VCL	196.410	21,7%	171.024	21,5%	152.335	22,6%	14,8%
Altro	3.075	0,3%	2.705	0,3%	1.785	0,3%	13,7%
Totale	906.360	100,0%	794.409	100,0%	674.117	100,0%	14,1%

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Tabella 45 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia di veicolo - Trend

	2018	2017	2016	2015	2014	Cagr '14/'18
Vetture	706.875	620.680	519.997	457.562	423.422	13,7%
VCL	196.410	171.024	152.335	152.335	120.899	12,9%
Altro	3.075	2.705	1.785	1.782	1.726	15,5%
Totale	906.360	794.409	674.117	585.285	546.047	13,5%

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Tabella 46 - Distribuzione della flotta circolante vetture per segmento

	2018	2017	Var %
A (city car)	79.526	77.389	2,8%
B (utilitarie)	126.094	116.504	8,2%
C (medie)	259.855	221.424	17,4%
D (medie-superiori)	209.489	175.926	19,1%
E (superiori)	27.919	25.716	8,6%
F (alto di gamma)	3.992	3.721	7,3%
Totale	706.875	620.680	13,9%

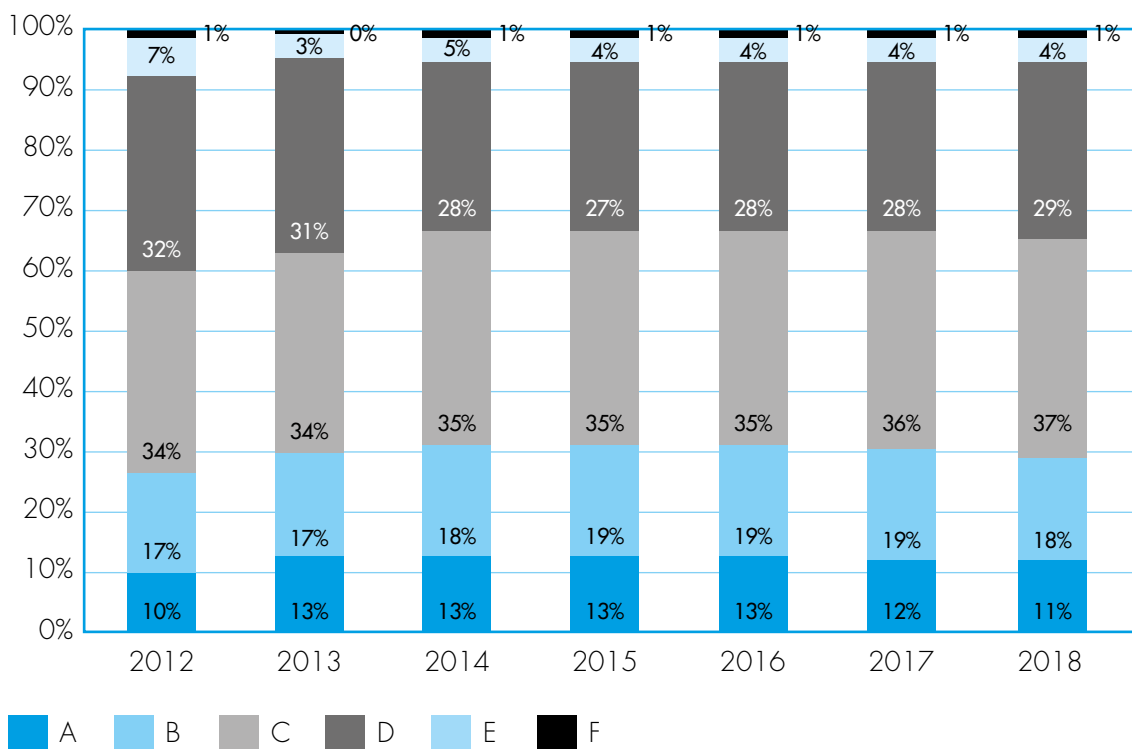
Tabella 47 - Differenza in volume della flotta circolante per segmento (2018 vs 2017) e distribuzione percentuale della flotta circolante per segmento

	Delta 2018 vs 2017	Mix 2018	Mix 2017	Delta Mix 18 vs 17
A (city car)	2.137	11,3%	12,5%	-1,2%
B (utilitarie)	9.590	17,8%	18,8%	-0,9%
C (medie)	38.431	36,8%	35,7%	1,1%
D (medie-superiori)	33.563	29,6%	28,3%	1,3%
E (superiori)	2.203	3,9%	4,1%	-0,2%
F (alto di gamma)	271	0,6%	0,6%	0,0%

Tabella 48 - Distribuzione della flotta circolante vetture per segmento - Trend

	2018	2017	2016	2015	2014	Cagr. '14/'18
A (city car)	79.526	77.389	66.024	57.986	56.383	9,0%
B (utilitarie)	126.094	116.504	99.499	88.652	76.742	13,2%
C (medie)	259.855	221.424	184.308	161.671	149.064	14,9%
D (medie-superiori)	209.489	175.926	144.285	125.644	118.803	15,2%
E (superiori)	27.919	25.716	22.367	20.282	19.360	9,6%
F (alto di gamma)	3.992	3.721	3.513	3.327	3.071	6,8%
Totale	706.875	620.680	519.997	457.562	423.422	13,7%

Grafico 14 - Distribuzione flotta circolante vetture per segmento



ANALISI DELLE IMMATICOLAZIONI

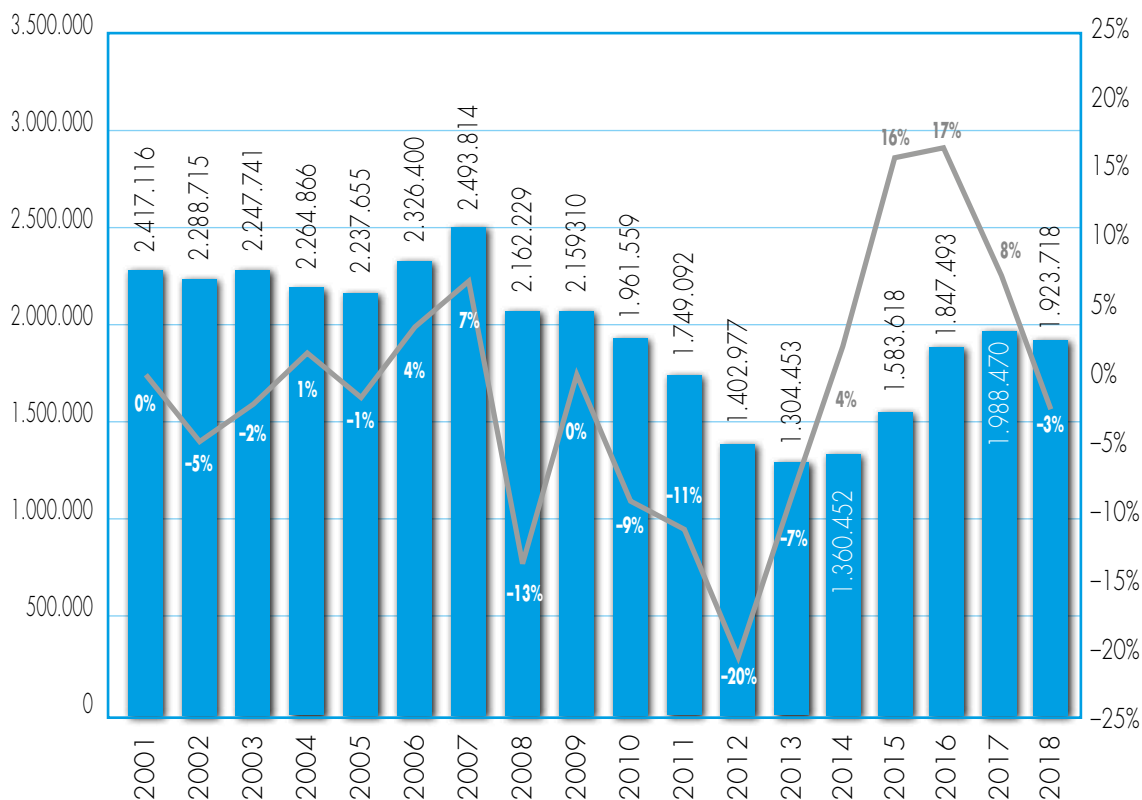
Le società di noleggio a lungo termine hanno immatricolato nel 2018 quasi 265.000 vetture, registrando una crescita del 2,5%.

La penetrazione delle immatricolazioni delle vetture in noleggio a lungo termine sul totale delle immatricolazioni del mercato ha raggiunto nel 2018 il 14%, un punto in più rispetto all'anno precedente. Si tratta di numeri di grande valenza che testimoniano l'importanza crescente che questo sistema di acquisizione e gestione delle auto riveste per il mondo corporate e non solo, visto che da alcuni anni sempre più privati scelgono di adottarlo, lasciando l'acquisto delle vetture.

Tra i clienti del noleggio a lungo termine vanno ricomprese anche le società di noleggio a breve termine che, ormai da diversi anni, utilizzano per rifornire la propria flotta la formula del rent-to-rent. Con questa modalità le società di rent a breve noleggiavano dalle società di noleggio a lungo le vetture che poi sarannolocate ai clienti finali. Il vantaggio è soprattutto finanziario: le società di rent-a-car evitano in questo modo l'immobilizzo dei capitali finanziari per l'acquisto delle vetture, pagando esclusivamente canoni mensili di noleggio. Gli operatori del breve termine hanno acquisito con questa formula 51.046 veicoli contro i 51.164 dell'anno precedente (-0,2%).

La distribuzione delle immatricolazioni di vetture per segmento ha evidenziato qualche variazione significativa rispetto al 2017. Il segmento C (medie) ha guadagnato 3 punti percentuali, arrivando ad un peso del 38% sul totale delle immatricolazioni di vetture. I segmenti B (utilitarie) e D (medie-superiori) hanno perso ambedue un punto percentuale arrivando a pesare rispettivamente il 21% e il 26%. Il segmento A (city car) ha ridimensionato il proprio peso al 12%, perdendo 3 punti di quota. I segmenti delle superiori e delle alto di gamma sono rimasti invece stabili.

Grafico 15 - Andamento immatricolazioni autovetture in Italia



Fonte: Unrae

Tabella 49 - Penetrazione del noleggio a lungo termine sulle immatricolazioni di autovetture

	2018	2017	2016	2015	2014	Var. % '18/'17	Cagr. '14/'18
Immatricolazioni vetture	1.923.718	1.988.470	1.847.493	1.590.366	1.369.018	-3,26%	8,88%
Immatricolazioni vetture in NLT	264.565	258.067	227.826	193.640	163.982	2,52%	12,70%
Penetrazione NLT	13,75%	12,98%	12,33%	12,18%	11,98%	5,97%	3,51%

Fonte: Elaborazioni su dati Aniasa e Unrae

Tabella 50 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia di veicolo (vetture e veicoli commerciali)

	2018		2017		2016		Var. % '18/'17
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	
Vetture	264.565	86%	258.067	86%	227.826	83%	3%
VCL	41.973	14%	41.286	14%	45.891	17%	2%
Totale	306.538	100%	299.353	100%	273.717	100%	2%

Tabella 51 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia veicolo - Trend

	2018	2017	2016	2015	2014	Cagr. '14/'18
Vetture	264.565	258.067	227.826	193.640	163.982	12,7%
VCL	41.973	41.286	45.891	28.040	27.556	11,1%
Totale	306.538	299.353	273.717	221.680	191.538	12,5%

Tabella 52 - Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per segmento

	2018		2017		2016		Var. % '18/'17
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	
A (city car)	30.987	11,7%	39.579	15,3%	36.202	15,9%	-21,7%
B (utilitarie)	55.234	20,9%	55.999	21,7%	50.822	22,3%	-1,4%
C (medie)	100.954	38,2%	90.935	35,2%	80.690	35,4%	11,0%
D (medie-superiori)	69.961	26,4%	63.841	24,7%	53.046	23,3%	9,6%
E (superiori)	6.915	2,6%	7.340	2,8%	6.712	2,9%	-5,8%
F (alto di gamma)	513	0,2%	373	0,1%	354	0,2%	37,6%
Totale	264.565	100%	258.067	100%	227.826	100%	2,52%

Grafico 16 - Distribuzione delle immatricolazioni vetture per segmento 2012-2018

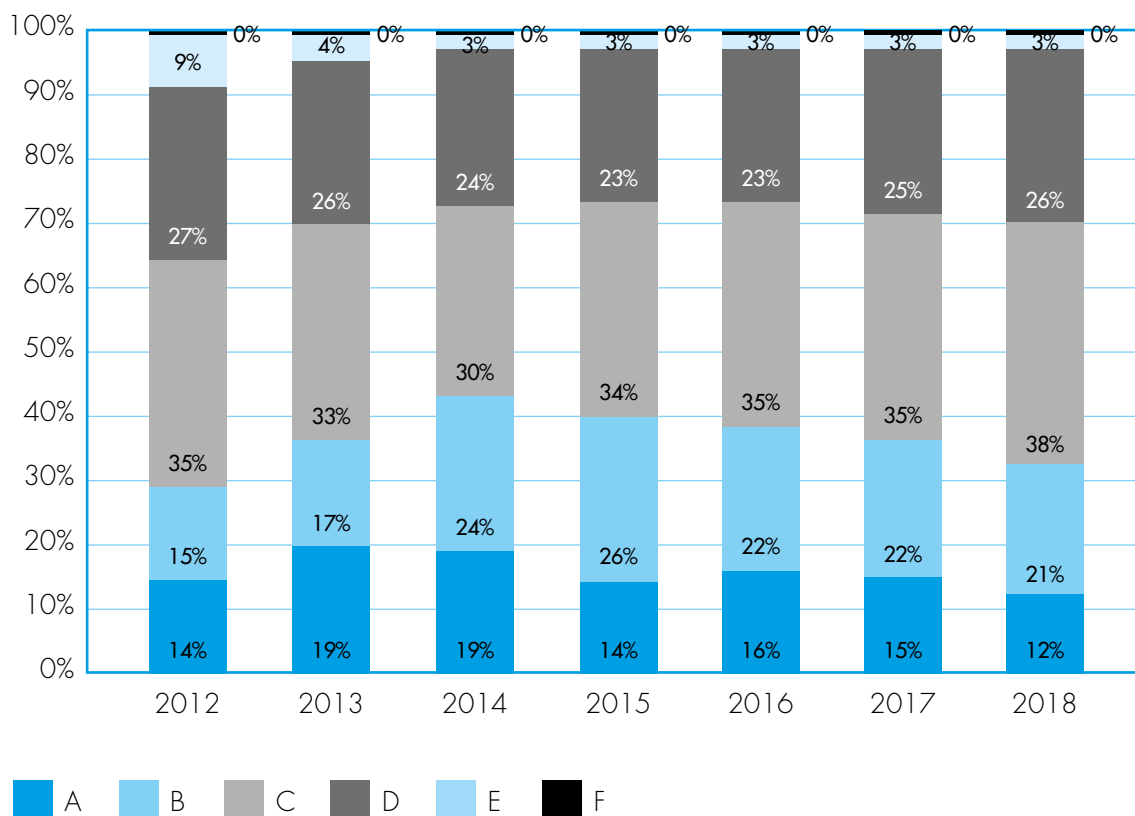


Tabella 53 - Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per segmento - Trend

	2018	2017	2016	2015	2014	Cagr '14/'18
A (city car)	30.987	39.579	36.202	27.097	30.790	0,2%
B (utilitarie)	55.234	55.999	50.822	49.962	39.411	8,8%
C (medie)	100.954	90.935	80.690	64.968	49.016	19,8%
D (medie-superiori)	69.961	63.841	53.046	45.084	39.408	15,4%
E (superiori)	6.915	7.340	6.712	6.139	5.080	8,0%
F (alto di gamma)	513	373	354	390	277	16,7%
Totale	264.565	258.067	227.826	193.640	163.982	12,7%

Tabella 54 - Differenza in volume delle immatricolazioni vetture per segmento (2018 vs 2017) e distribuzione percentuale delle immatricolazioni per segmento

	Delta 2018 vs 2017	Mix 2018	Mix 2017	Delta Mix 18 vs 17
A (city car)	-8.592	11,7%	15,3%	-3,6%
B (utilitarie)	-765	20,9%	21,7%	-0,8%
C (medie)	10.019	38,2%	35,2%	2,9%
D (medie-superiori)	6.120	26,4%	24,7%	1,7%
E (superiori)	-425	2,6%	2,8%	-0,2%
F (alto di gamma)	140	0,2%	0,1%	0,0%

Sul versante delle alimentazioni nel 2018 è accaduto che tutte le categorie hanno incrementato i volumi, ad eccezione di quella a benzina che ha perso il 15% dei volumi rispetto al 2017. Il diesel ha incrementato i volumi dello 0,5%. Le alimentazioni alternative hanno complessivamente incrementato i volumi del 95%, passando da 13.000 immatricolazioni nel 2017 a 26.000 nel 2018.

Il diesel, anche se ha perso 2 punti di quota percentuale sul totale delle immatricolazioni, rimane comunque la categoria più acquistata dagli operatori. L'alimentazione a benzina è passata dal 19% di quota nel 2017 al 15% nel 2018. Le immatricolazioni di vetture ibride sono aumentate del 142% e sono arrivate a pesare il 6% sul totale degli acquisti. Le vetture elettriche acquistate nel 2018 sono state oltre 2.500, registrando una crescita del 366%, anche se il peso percentuale è ancora molto basso (1%).

Tabella 55 - Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per alimentazione

	2018	2017	Var. %
Gasolio	198.299	197.351	0,5%
Benzina	40.249	47.395	-15,1%
Ibride	14.916	6.153	142,4%
GPL	5.700	4.894	16,5%
Metano	2.828	1.722	64,2%
Elettriche	2.574	552	366,3%
Totale	264.565	258.067	2,5%

Relativamente alla composizione delle immatricolazioni delle vetture per carrozzeria si registrano delle variazioni interessanti rispetto al 2017.

Gli incrementi più significativi sono realizzati dalle fuoristrada con un +34% rispetto al 2017 con quasi 41.000 registrazioni. Anche le crossover crescono molto più del mercato, segnando un +30% con oltre 64.000 immatricolazioni. Le berline 2 volumi sono in contrazione del 9%, così come le station wagon che perdono il 10%. Le monovolume sono sempre meno attrattive (-27%).

Il quadro del mix delle immatricolazioni per carrozzeria evidenzia che le berline 2 volumi restano saldamente in testa alle preferenze dei clienti anche se da un anno all'altro continuano a perdere quota: nel 2017 era pari al 39%, nel 2018 è scesa al 34%. Le crossover grazie all'incremento del 30%, guadagnano cinque punti di quota raggiungendo il 24% sul totale. Dimostrazione che, anche nel segmento aziendale, queste vetture sono molto apprezzate per il design, ma anche per abitabilità e si stanno affermando sempre di più anche perché i valori residui migliorano di anno in anno e di conseguenza spingono verso il basso i canoni di noleggio. Anche le fuoristrada incrementano di 3 punti la quota passando dal 12% al 15% nel 2018. Le station detengono una quota del 16%, anche se in un anno hanno perso 2 punti, così come le monovolume che passano dall'8% al 6% nel 2018.

Grafico 17 – Immatricolazioni vetture per alimentazione - 2018

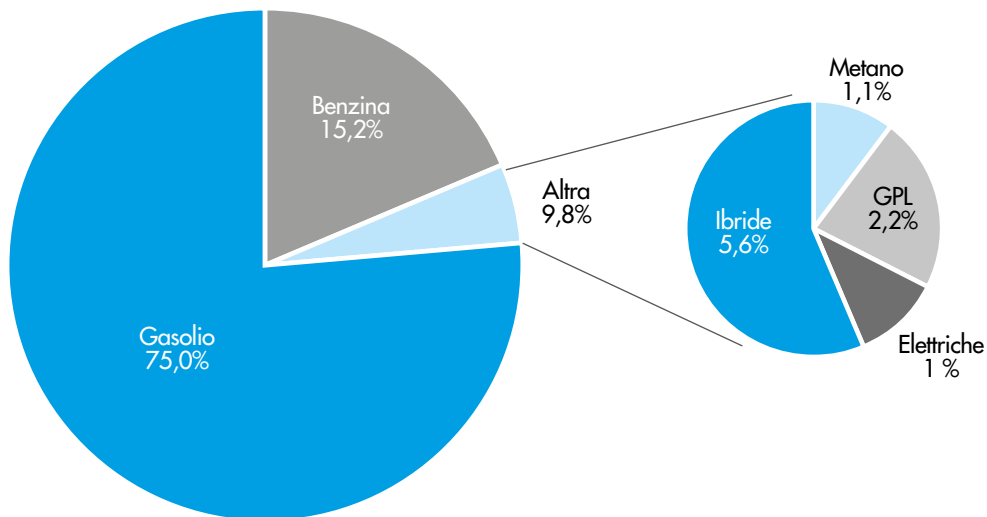


Grafico 18 – Immatricolazioni vetture per alimentazione - 2017

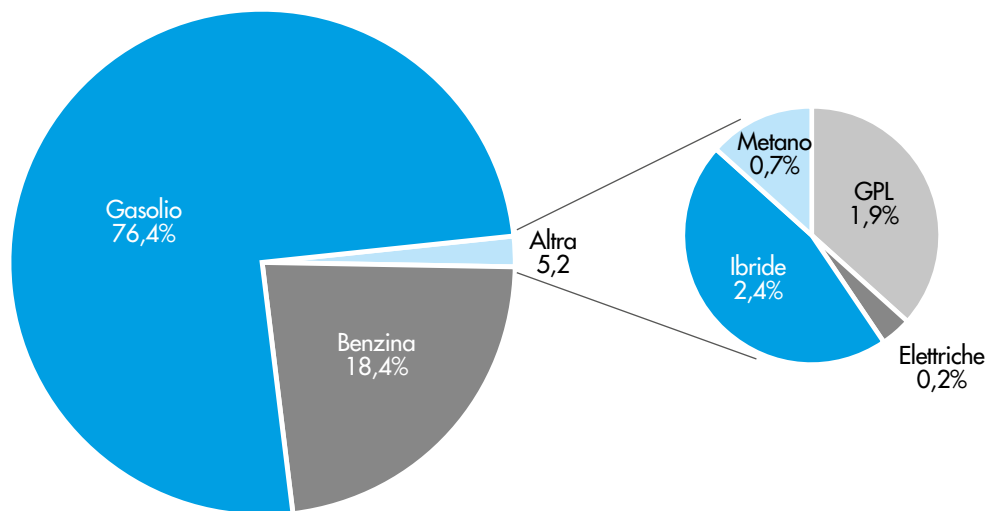


Tabella 56 - Distribuzione immatricolazioni vetture per carrozzeria

Carrozzeria	2018	2017	var %
Berlina 2 Vol	90.355	99.648	-9,3%
Station Wagon	41.742	46.463	-10,2%
Monovolume	15.671	21.320	-26,5%
Crossover	64.160	49.184	30,4%
Fuoristrada	40.850	30.460	34,1%
Berlina 3 Vol	8.102	7.719	5,0%
Aperta/Coupé	1.478	1.040	42,1%
Multispazio	2.208	2.233	-1,1%
Totale	264.565	258.067	2,5%

Grafico 19 - Immatricolazioni vetture per carrozzeria

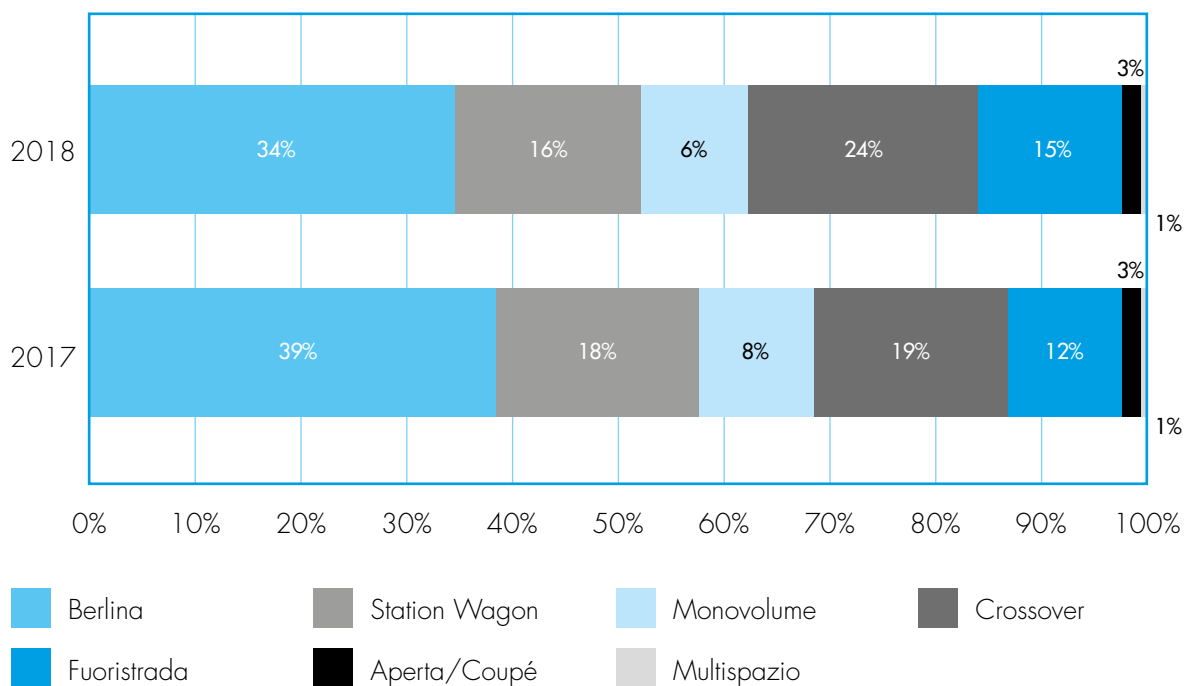


Tabella 57 - Immatricolato vetture per brand. Top 20 brand. Valori assoluti

Brand	2018	2017	Var. %
Fiat	48.992	62.699	-22%
Volkswagen	21.982	18.371	20%
Ford	20.062	20.122	0%
Audi	15.912	16.896	-6%
Renault	14.506	14.181	2%
Bmw	14.367	15.436	-7%
Peugeot	13.854	11.067	25%
Jeep	12.309	7.055	74%
Toyota	11.981	6.530	83%
Alfa romeo	11.767	7.957	48%
Mercedes	11.626	13.062	-11%
Nissan	11.242	11.361	-1%
Skoda	8.135	6.635	23%
Citroen	7.792	7.852	-1%
Smart	7.424	8.021	-7%
Opel	7.288	7.859	-7%
Lancia	4.188	4.145	1%
Land rover	4.153	3.446	21%
Volvo	4.149	3.141	32%
Mini	2.651	2.401	10%
Altri	10.185	9.830	4%
Totale	264.565	258.067	3%

Tabella 58 - Immatricolato vetture per brand. Top 20 brand. Valori percentuali

Brand	2018	2017
Fiat	18,5%	24,3%
Volkswagen	8,3%	7,1%
Ford	7,6%	7,8%
Audi	6,0%	6,5%
Renault	5,5%	5,5%
Bmw	5,4%	6,0%
Peugeot	5,2%	4,3%
Jeep	4,7%	2,7%
Toyota	4,5%	2,5%
Alfa romeo	4,4%	3,1%
Mercedes	4,4%	5,1%
Nissan	4,2%	4,4%
Skoda	3,1%	2,6%
Citroen	2,9%	3,0%
Smart	2,8%	3,1%
Opel	2,8%	3,0%
Lancia	1,6%	1,6%
Land rover	1,6%	1,3%
Volvo	1,6%	1,2%
Mini	1,0%	0,9%
Altri	3,8%	3,8%
Totale	100%	100%

Tabella 59 - Immatricolato vetture per model. Top 20 model. Valori assoluti

Model	2018	2017	Var. %
Panda	14.476	18.904	-23%
500x	9.862	9.285	6%
Tipo	8.125	9.732	-17%
Qashqai	7.504	6.471	16%
500	6.481	11.008	-41%
Golf	6.161	5.560	11%
Stelvio	5.971	2.440	145%
3008	5.757	3.009	91%
Clio	5.645	5.868	-4%
500l	5.337	8.493	-37%
Fiesta	5.098	6.288	-19%
Fortwo	4.323	4.396	-2%
Ypsilon	4.188	4.145	1%
Compass	3.991	540	639%
Renegade	3.972	3.893	2%
Yaris	3.938	2.072	90%
Passat	3.913	4.653	-16%
308	3.861	3.806	1%
Octavia	3.796	3.638	4%
A4	3.699	4.790	-23%
Altri	148.467	139.076	7%
Totale	264.565	258.067	3%

Tabella 60 - Immatricolato vetture per model. Top 20 model. Quote percentuali

Model	2018	2017
Panda	5,5%	7,3%
500x	3,7%	3,6%
Tipo	3,1%	3,8%
Qashqai	2,8%	2,5%
500	2,4%	4,3%
Golf	2,3%	2,2%
Stelvio	2,3%	0,9%
3008	2,2%	1,2%
Clio	2,1%	2,3%
500l	2,0%	3,3%
Fiesta	1,9%	2,4%
Fortwo	1,6%	1,7%
Ypsilon	1,6%	1,6%
Compass	1,5%	0,2%
Renegade	1,5%	1,5%
Yaris	1,5%	0,8%
Passat	1,5%	1,8%
308	1,5%	1,5%
Octavia	1,4%	1,4%
A4	1,4%	1,9%
Altri	44%	45%
Totale	100%	100%

ANALISI DELL'USATO

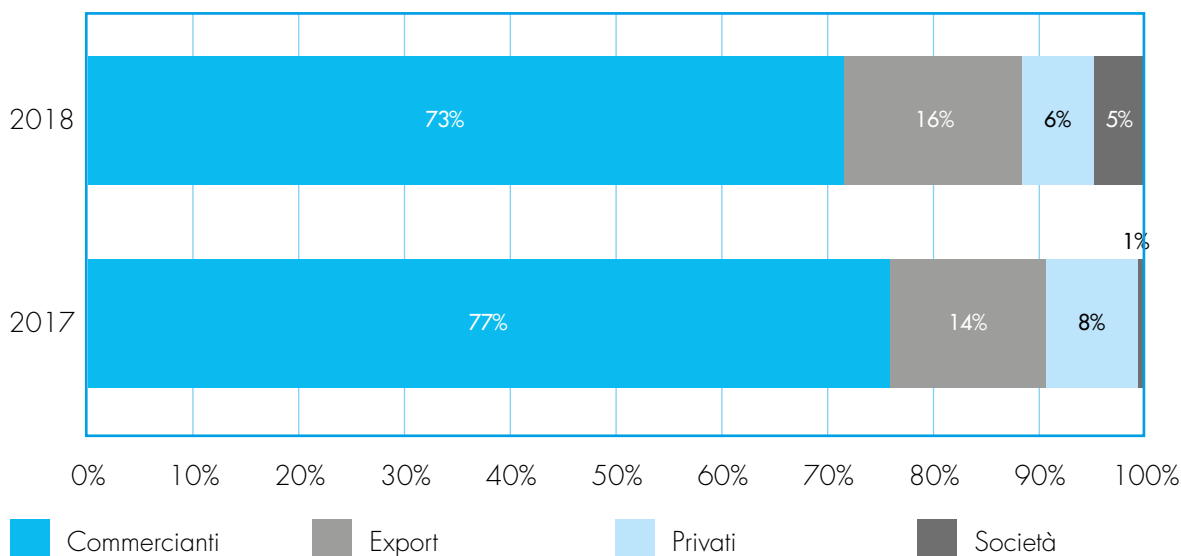
Le società di noleggio a lungo termine hanno venduto nel 2018 oltre 178.000 vetture. L'analisi del mercato di seconda mano rileva che il 73% delle vetture è stato assorbito dai commercianti, che si dimostrano saldamente il canale preferito dai noleggiatori, in quanto garantiscono lotti di grandi quantità e con assortimento vario di vetture.

Il canale dei privati, seppure in contrazione del 4% rispetto al 2017, ha acquisito oltre 11.500 vetture nel 2018. Questo interessante canale di vendita diretto viene utilizzato dai noleggiatori per vendere quelle vetture meno "chilometrate" e più appetibili, che sono velocemente rivendibili e che garantiscono una remunerazione più alta rispetto al canale dei commercianti. Nei primi mesi del 2019 si segnalano peraltro rilevanti iniziative di grandi aziende del settore, con l'apertura di veri e propri show room, prevalentemente diretti alla clientela privata.

Tabella 61 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per canale

Canale	2018	2017	Var. %
Privati	11.539	12.054	-4%
Società	8.337	7.602	10%
Commercianti	130.670	115.353	13%
Radiazioni (esportazioni)	27.824	22.376	24%
Totale	178.370	157.384	13%

Grafico 20 - Distribuzione autovetture usate per canale



Le esportazioni, che pesano il 16% sul totale delle vendite di usato, sono incrementate del 13%. Il canale export è molto variegato in quanto comprende numerosi mercati europei molto diversi tra loro, sia per le quantità di usato assorbite, sia per la composizione dei brand maggiormente richiesti. Il canale società è aumentato del 10%.

Delle oltre 178mila auto usate vendute dai noleggiatori a lungo termine nel 2018, il 57% aveva un'anzianità compresa tra i 3 e i 5 anni. Il 33% delle vetture vendute, oltre 58.000, aveva un'età compresa tra 1 anno o meno di anzianità e 2, molte di queste erano quelle derivanti dal rent-to-rent; il 10% dell'usato aveva invece 6 o più anni di anzianità.

Tabella 62 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per segmento

	2018	2017	Var. %
A (city car)	28.850	28.215	2%
B (utilitarie)	45.644	38.994	17%
C (medie)	62.523	53.818	16%
D (medie-superiori)	36.398	32.200	13%
E (superiori)	4.712	3.991	18%
F (alto di gamma)	242	166	46%
Totale	178.370	157.384	13%

Grafico 21 - Distribuzione autovetture per segmento

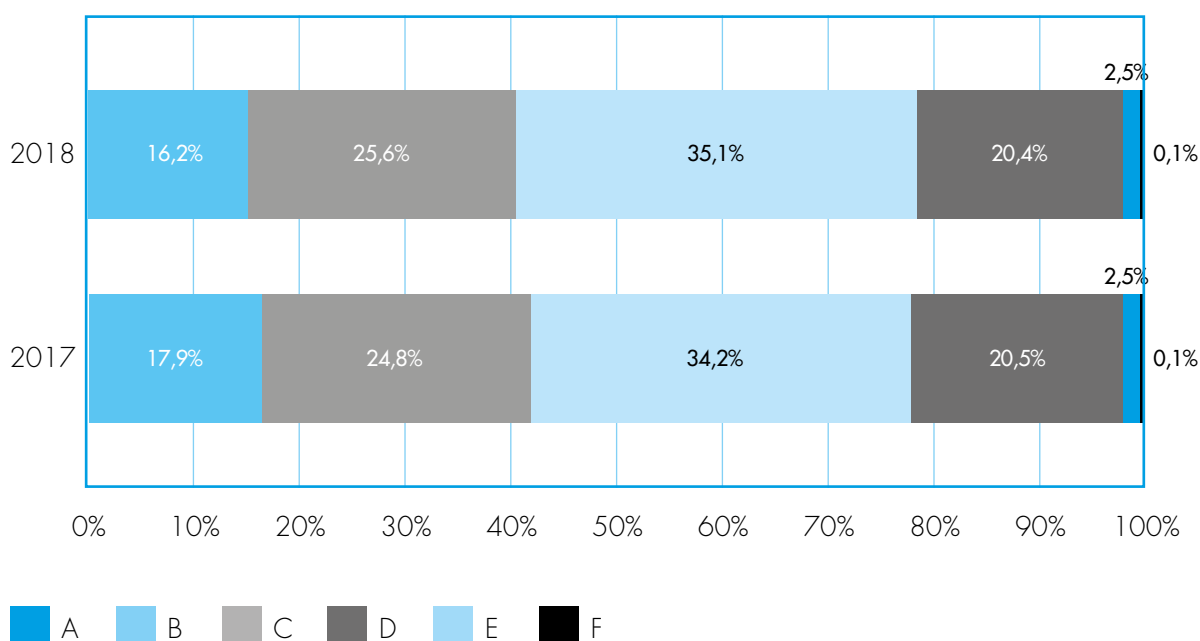


Tabella 63 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per alimentazione

	2018	2017	Var. %
Benzina	36.603	34.672	6%
Gasolio	135.717	117.778	15%
GPL	2.566	2.130	20%
Metano	1.558	1.434	9%
Ibride	1.648	1.143	44%
Elettriche	279	226	23%
Totale	178.370	157.384	13%

Grafico 22 - Autovetture usate per alimentazione - 2018

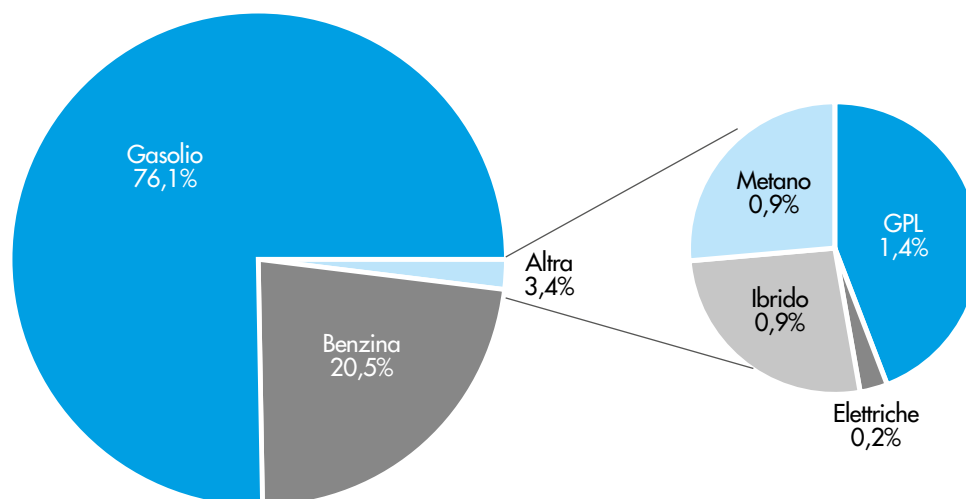


Grafico 23 - Autovetture usate per alimentazione - 2017

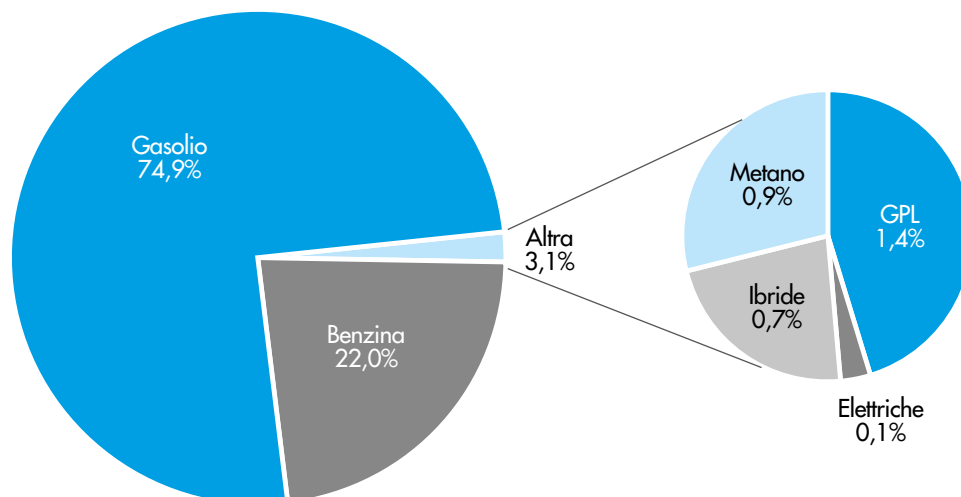


Tabella 64 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per carrozzeria

Carrozzeria	2018	2017	Var. %
Berlina 2 volumi	80.623	73.754	9%
Station Wagon	31.152	26.900	16%
Monovolume	21.199	20.409	4%
Fuoristrada	14.356	11.770	22%
Crossover	22.931	17.337	32%
Berlina 3 vol	5.089	4.353	17%
Aperta/Coupè	1.249	1.067	17%
Multispazio	1.771	1.795	-1%
Totale	178.370	157.384	13%

Grafico 24 - Distribuzione autovetture usate per carrozzeria

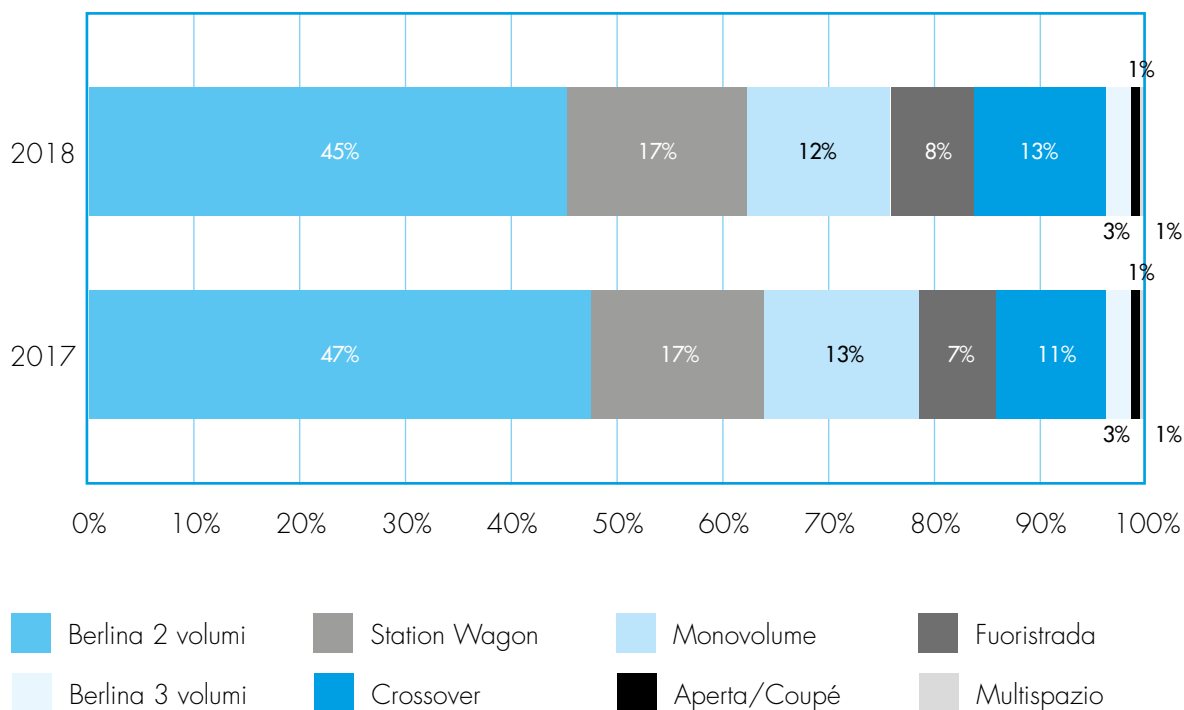


Tabella 65 - Distribuzione delle autovetture vendute per anno di immatricolazione

Anno di immatricolazione	2018
7 anni e oltre	4.019
6 anni	14.016
5 anni	36.928
4 anni	38.465
3 anni	26.766
2 anni	39.035
1 anno	19.141
Totale	178.370

Grafico 25 - Autovetture usate per anno di immatricolazione - 2018

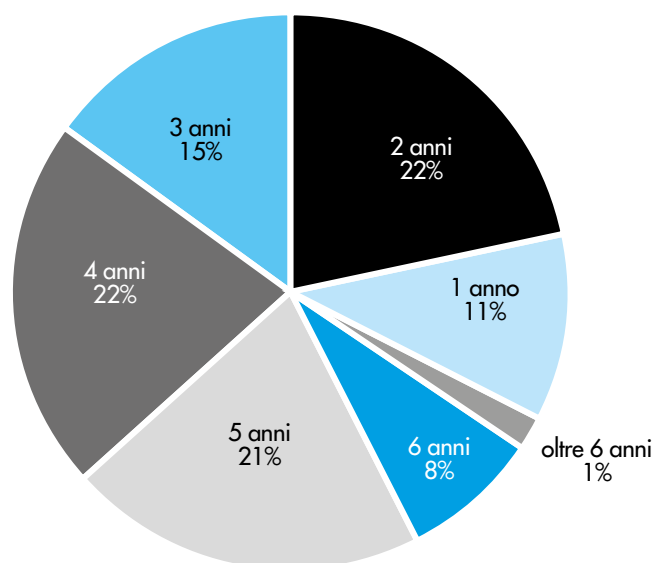


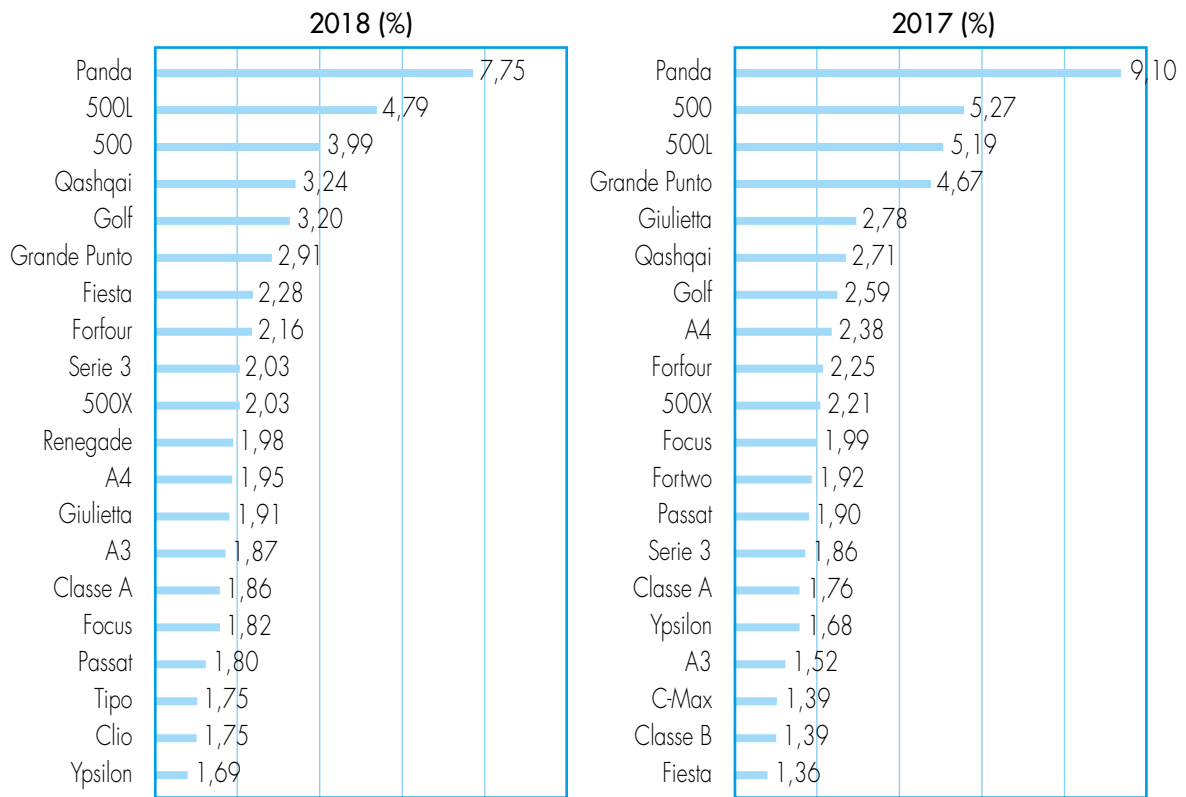
Tabella 66 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per brand al netto delle radiazioni. Top 20 brand. Valori assoluti

Brand	2018	2017	Var. %
Fiat	37.759	41.699	-9%
Volkswagen	11.377	9.123	25%
Ford	9.914	8.946	11%
Mercedes	9.226	8.279	11%
Audi	9.200	8.978	2%
Bmw	8.951	6.585	36%
Peugeot	7.644	7.034	9%
Nissan	7.186	5.397	33%
Citroen	6.438	4.852	33%
Renault	6.199	4.868	27%
Smart	5.799	5.554	4%
Opel	4.525	4.139	9%
Toyota	3.826	1.389	175%
Jeep	3.546	2.143	65%
Alfa romeo	3.367	4.187	-20%
Lancia	3.067	3.362	-9%
Skoda	3.034	2.087	45%
Volvo	1.633	1.161	41%
Mini	1.550	1.252	24%
Land Rover	1.261	796	58%
Totale top 20	145.502	131.831	10%
Totale	150.546	135.361	11%

Tabella 67 - Usato autovetture per brand al netto delle radiazioni. Top 20 brand. Quote percentuali

Brand	2018	2017
Fiat	25,1%	30,8%
Volkswagen	7,6%	6,7%
Ford	6,6%	6,6%
Audi	6,1%	6,1%
Mercedes	6,1%	6,6%
Bmw	5,9%	4,9%
Peugeot	5,1%	5,2%
Nissan	4,8%	4,0%
Citroen	4,3%	3,6%
Renault	4,1%	3,6%
Smart	3,9%	4,1%
Opel	3,0%	3,1%
Toyota	2,5%	1,0%
Jeep	2,4%	1,6%
Alfa romeo	2,2%	3,1%
Lancia	2,0%	2,5%
Skoda	2,0%	1,5%
Volvo	1,1%	0,9%
Mini	1,0%	0,9%
Land Rover	0,8%	0,6%

Grafico 26 - Autovetture usate - Top 20 model



LE FLOTTE AZIENDALI IN EU

Nel 2018 l'industria automobilistica europea ha dovuto ancora di più fare i conti con un consumatore generalmente sollecitato a lasciare l'alimentazione diesel, ma disorientato sulle possibili alternative: al calo generalizzato dell'acquisto di auto a gasolio non è corrisposto un pari incremento delle alimentazioni alternative (soprattutto ibride ed elettriche), bensì è aumentato il ricorso alle motorizzazioni a benzina. L'andamento delle immatricolazioni di autovetture nei 7 Paesi a maggiore densità automobilistica (in ordine di volumi: Germania, Regno Unito, Francia, Italia, Spagna, Belgio e Olanda) denota che complessivamente questi mercati hanno tenuto, registrando 12.269.066 nuove immatricolazioni, a fronte delle 12.320.386 del 2017, un calo contenuto allo 0,42%. L'andamento delle vendite è stato però differente da Paese a Paese: un forte incremento delle immatricolazioni in Olanda (+7,06%) e Spagna (+6,95%), e un più contenuto aumento in Francia (+2,97%) e in Belgio (+0,65%). Si è registrata una frenata nel Regno Unito (-6,83%), alle prese con la Brexit che sta rendendo incerto l'outlook economico della nazione, e in Italia (-2,93%). Sostanzialmente stabile (-0,16%) la Germania.

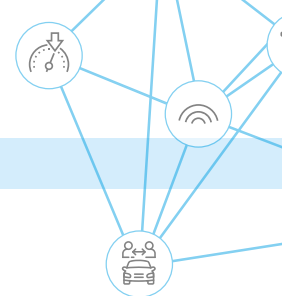
Tabella 68 - Immatricolazioni autovetture - Top 7 EU 2014-18

EU-TOP 7	2014	2015	2016	2017	2018	Var. % 2018/17
Belgio	485.841	504.461	543.385	550.682	554.237	0,65%
Francia	1.795.885	1.917.226	2.015.177	2.110.747	2.173.481	2,97%
Germania	3.036.773	3.206.042	3.351.607	3.441.262	3.435.778	-0,16%
Italia	1.357.073	1.574.654	1.824.498	1.970.800	1.913.096	-2,93%
Olanda	387.571	448.925	382.514	414.306	443.558	7,06%
Spagna	872.408	1.065.043	1.192.418	1.291.972	1.381.769	6,95%
Regno Unito	2.476.435	2.633.503	2.692.786	2.540.617	2.367.147	-6,83%
Totale	10.411.986	11.349.854	12.002.385	12.320.386	12.269.066	-0,42%

Fonte: Dataforce

L'analisi dei canali di vendita

Attraverso i dati raccolti ed elaborati da operatore specializzato, in base a specifiche analisi di mercato e a metodologie di rilevazione, si evidenzia negli ultimi 10 anni il netto calo della quota di immatricolazioni ai clienti privati (passata da circa il 64% del 2009 al 46% del 2018) e stabilizzatasi negli ultimi anni attorno a quota 45%. In contemporanea la crescita delle flotte aziendali (acquisti diretti, leasing e contratti di noleggio a lungo termine), nel decennio è passata dal 18% circa a sfiorare il



26%. In questo caso la situazione appare stabilizzata da oltre un lustro. Altrettanto stabili le intestazioni del RAC intorno al 10%, così come le auto-immatricolazioni dei costruttori e delle reti di vendita ufficiali che si aggirano sul 18%.

**Tabella 69 - Immatricolazioni autovetture – Top 7 EU
Suddivisione per canali di vendita in % (2009-2018)**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Privati	64,1	55,6	50,7	48,2	48,7	47,9	46,6	46,5	45,9	46,1
Flotte (*)	18,0	20,8	24,1	24,8	24,4	25,7	26,4	26,0	25,8	25,7
Noleggio a breve termine	6,7	9,1	9,5	9,9	9,8	9,9	10,0	10,1	10,3	10,3
Case e concessionari	11,2	14,4	15,7	17,2	17,0	16,5	17,0	17,4	18,1	17,9
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario NLT

Belgio

Nel confronto 2017-2018 il Belgio ha evidenziato stabilità delle immatricolazioni ai privati, un leggero calo delle vendite aziendali, volumi del tutto identici nel rent-a-car ed un forte incremento delle auto-immatricolazioni che hanno raggiunto una market share dell'8,7%. Da notare che le 259.000 immatricolazioni ai privati del 2018 rappresentano un forte regresso rispetto all'anno record, il 2011, in cui furono immatricolate per uso privato 322.000 unità. Le flotte aziendali, invece, per il terzo anno consecutivo si mantengono vicine ai volumi più alti di sempre: 209.000 nel 2016, 219.000 nel 2017 e 212.000 nel 2018.

Tabella 70 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Belgio 2016-2018

BELGIO	2016	2017	2018	Var. % 2018/17	Market share 2018	Market share 2017
Privati	258.496	256.253	258.978	1,1%	46,7%	46,5%
Flotte (*)	209.656	217.853	212.199	-2,6%	38,3%	39,6%
Noleggio a BT	34.074	34.947	34.875	-0,2%	6,3%	6,3%
Case e concessionari	41.159	41.629	48.185	15,7%	8,7%	7,6%
Totale	543.385	550.682	554.237	0,6%	100%	100%

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Francia

Il mercato francese appare in ottima salute, con un incremento delle immatricolazioni del 3% circa: era dal 2011 che non si avvicinava così tanto ai 2,2 milioni di nuove targhe. Sono cresciuti tutti i canali di distribuzione, tranne le auto-immatricolazioni di Case e dealer, che rimangono allineate all'anno precedente. A crescere maggiormente sono stati i noleggi a breve termine (+5%), seguiti dai privati (3,8%) e dalle flotte (+2,5%). Mai in precedenza le immatricolazioni business avevano raggiunto un valore così elevato come nel 2018: ben 479.000 unità.

Tabella 71 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Francia 2016-2018

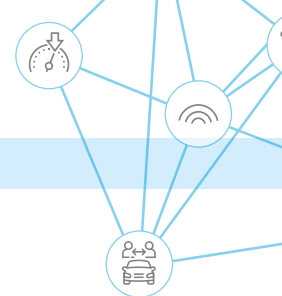
FRANCIA	2016	2017	2018	Var. % 2018/17	Market share 2018	Market share 2017
Privati	1.021.896	1.044.989	1.085.195	3,8%	49,9%	49,5%
Flotte (*)	435.906	467.132	478.734	2,5%	22,0%	22,1%
Noleggio a BT	217.306	229.858	241.299	5,0%	11,1%	10,9%
Case e concessionari	340.069	368.768	368.253	-0,1%	16,9%	17,5%
Totale	2.015.177	2.110.747	2.173.481	3,0%	100%	100%

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Germania

Con 3.435.778 immatricolazioni, il mercato tedesco si conferma il più importante a livello continentale, seppure in leggerissimo regresso rispetto al 2017 (-0,16% ossia circa 5.500 unità in meno). A una flessione di 27.000 immatricolazioni del comparto business (-3,21%), ha corrisposto un aumento di 24.000 unità del canale privati (+1,96%). In leggero aumento il RAC (+1,73%), che segna il record storico di immatricolazioni per il canale del noleggio a breve termine (376.000 unità), mentre scendono al di sotto del milione di nuove targhe le auto-immatricolazioni dei costruttori e dei concessionari. Comunque questo canale continua a rappresentare una parte consistente dell'immatricolato: il 29%.


Tabella 72 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Germania 2016-2018

GERMANIA	2016	2017	2018	Var. % 2018/17	Market share 2018	Market share 2017
Privati	1.173.088	1.224.943	1.249.011	2,0%	36,4%	35,6%
Flotte (*)	828.724	846.037	818.859	-3,2%	23,8%	24,6%
Noleggio a BT	357.269	369.502	375.896	1,7%	10,9%	10,7%
Case e concessionari	992.526	1.000.780	992.012	-0,9%	28,9%	29,1%
Totale	3.351.607	3.441.262	3.435.778	-0,2%	100%	100%

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Italia

Seppure nell'ultima parte dell'anno e all'inizio del 2019 in ripresa, nel 2018 le immatricolazioni ai privati hanno perso il 2%, corrispondenti a circa 22.000 unità in meno. Tiene sostanzialmente, grazie al noleggio a lungo termine, il canale delle flotte, mentre è pesante la flessione del comparto Case e dealer: le immatricolazioni hanno subito un decremento del 10,3%, pari a un calo di oltre 33.000 targhe. Particolari i risultati complessivi del RAC, con un leggero aumento dell'1,4%, dovuto essenzialmente a aziende di piccole dimensioni a livello locale ovvero costituite dagli stessi concessionari.

Tabella 73 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Italia 2016-2018

ITALIA	2016	2017	2018	Var. % 2018/17	Market share 2018	Market share 2017
Privati	1.135.410	1.114.665	1.092.302	-2,0%	57,1%	56,6%
Flotte (*)	331.539	361.260	356.755	-1,2%	18,6%	18,3%
Noleggio a BT	144.873	170.977	173.414	1,4%	9,1%	8,7%
Case e concessionari	212.605	323.777	290.571	-10,3%	15,2%	16,4%
Totale	1.824.427	1.970.679	1.913.042	-2,9%	100%	100%

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Olanda

Un mercato in ottima salute, quello olandese, anche se rimane lontano dall'anno record, il 2011, in cui sfiorò le 556.000 immatricolazioni. Con le 443.558 nuove targhe del 2018, però, i Paesi Bassi hanno compiuto un balzo in avanti del 7% rispetto al 2017. Se il canale dei privati rimane ancorato ai risultati del 2017, a crescere in maniera vigorosa sono state le immatricolazioni business che, con 193.000 unità (il terzo miglior risultato di sempre), hanno fatto segnare un incremento del 16,5% rispetto all'anno precedente.

Tabella 74 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Olanda 2016-2018

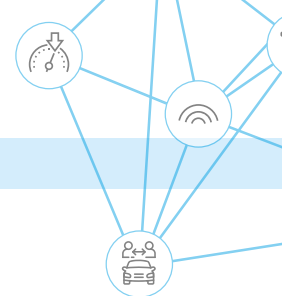
OLANDA	2016	2017	2018	Var. % 2018/17	Market share 2018	Market share 2017
Privati	151.842	163.647	163.126	-0,3%	36,7%	39,5%
Flotte (*)	142.918	165.521	192.921	16,5%	43,4%	39,9%
Noleggio a BT	19.306	21.098	17.561	-16,7%	3,9%	5,1%
Case e concessionari	68.448	64.040	69.950	9,2%	15,8%	15,5%
Totale	382.514	414.306	443.558	7,06%	100%	100%

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Spagna

Con circa 90.000 nuove targhe in più, la Spagna nel 2018 ha messo a segno il miglior risultato tra i Top7 d'Europa. E con 1.381.769 immatricolazioni di automobili raggiunge il record assoluto della sua storia. A correre sono state soprattutto le immatricolazioni aziendali (+10%), ma il mercato è stato notevolmente influenzato dalle auto-immatricolazioni in fortissima crescita (+20,6%). Mai fino ad ora si erano raggiunte le oltre 150.000 unità tra km zero e demo. Bene il RAC (+5,3%) e in buona salute anche il mercato dei privati (+3,8%, oltre 25.000 unità in più).


Tabella 75 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Spagna 2016-2018

SPAGNA	2016	2017	2018	Var. % 2018/17	Market share 2018	Market share 2017
Privati	641.716	671.280	696.626	3,8%	50,4%	52,0%
Flotte (*)	235.895	265.358	291.845	10,0%	21,1%	20,5%
Noleggio a BT	210.231	230.203	242.448	5,3%	17,5%	17,8%
Case e concessionari	104.576	125.131	150.850	20,6%	10,9%	9,7%
Totale	1.192.418	1.291.972	1.381.769	7,0%	100%	100%

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Regno Unito

Nel 2018 il mercato inglese ha perso 173.000 targhe, che si aggiungono alle 152.000 mancanti nel 2017 rispetto al 2016. Ormai è recessione piena per il mercato auto d'Oltre Manica e ovviamente la causa principale della sofferenza è la Brexit. Nel 2018 tutti i 4 canali hanno mostrato segni di cedimento: i privati hanno perso il 6,4% (circa 72.000 unità), le flotte aziendali il 6,6% (57.500 immatricolazioni in meno), i rent-a-car addirittura il 12% (oltre 28.000 targhe). Massiccio il ricorso alle auto-immatricolazioni (292.000 unità, ovvero il 12% di quota), comunque in regresso del 5,2%.

Tabella 76 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione percentuale per canale - Regno Unito 2016-2018

REGNO UNITO	2016	2017	2018	Var. % 2018/17	Market share 2018	Market share 2017
Privati	1.206.663	1.124.547	1.052.681	-6,4%	44,5%	44,3%
Flotte (*)	929.248	875.414	817.885	-6,6%	34,6%	34,5%
Noleggio a BT	241.195	232.830	204.704	-12,1%	8,6%	9,2%
Case e concessionari	315.680	307.826	291.877	-5,2%	12,3%	12,1%
Totale	2.692.786	2.540.617	2.367.147	-6,8%	100%	100%

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Anche nel 2018 il comparto delle flotte aziendali si è confermato uno dei settori più importanti del mercato automobilistico continentale. Nell'ambito dei Top7 ha rappresentato 3.153.853 immatricolazioni, con una flessione dello 0,73% (pari a 24.000 unità circa) rispetto a un 2017 che è stato l'anno record in assoluto per questo canale.

Tabella 77 - Immatricolazioni autovetture e suddivisione per canale - Eu Top7 2014-2018

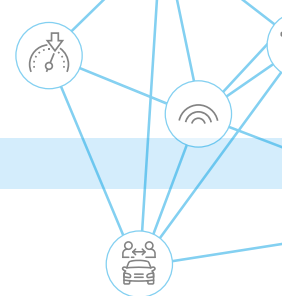
EU TOP7	2014	2015	2016	2017	2018	Var. % 2018/17
Privati	5.002.606	5.294.381	5.584.341	5.651.800	5.650.239	-0,03%
Flotte (*)	2.681.490	2.997.471	3.119.147	3.177.402	3.153.853	-0,74%
Noleggio a BT	1.028.681	1.131.051	1.213.621	1.264.289	1.263.602	-0,05%
Case e concessionari	1.722.807	1.926.952	2.085.276	2.226.894	2.201.373	-1,15%
Totale	10.435.584	11.349.854	12.002.385	12.320.386	12.269.066	-0,42%

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Non va trascurato il fatto che in ambito business l'abbandono dell'alimentazione a gasolio è ancora più problematica che per i privati: le alte percorrenze medie dell'utenza professionale non trovano ancora, per il momento, una risposta alternativa nelle vetture ibride. Per queste il diesel continua a rimanere l'unica soluzione efficace a livello di TCO. E non solo: ricordiamoci che, a livello di emissioni di sostanze climalteranti (la CO₂), la repentina rinuncia all'auto a gasolio sta provocando l'innalzamento del livello medio delle emissioni.

Il settore delle flotte aziendali è in profonda trasformazione: insieme alle due ormai classiche soluzioni dell'acquisto diretto (incluso il leasing) e del noleggio a lungo termine, i player del mercato stanno elaborando nuove soluzioni che consentono loro di proporsi sul mercato come veri e propri provider di mobilità a 360 gradi.



LE ALIMENTAZIONI DELLE FLOTTE AZIENDALI IN EU

Dal “dieselgate” la spinta a una nuova mobilità

Il tema del rispetto per l'ambiente ha suscitato un forte incremento di interesse da parte dell'intera filiera/produttori/consumatori in seguito al cosiddetto “dieselgate”: scoprire che le emissioni reali delle vetture erano molto superiori a quanto registrato in sede di omologazione è stato traumatico, e ha innescato una reazione che, da un lato, ha portato le istituzioni a intervenire, rivedendo i protocolli delle normative di collaudo e intensificando ulteriormente gli obiettivi sulle emissioni, dall'altro ha indotto i costruttori a impegnarsi seriamente nella realizzazione di sistemi di alimentazione alternativi.

Le dichiarazioni dell'imminente abbandono del diesel e, più in generale, di tutte le alimentazioni che utilizzano carburanti fossili, sono state sicuramente troppo avventate, sia da parte delle istituzioni locali e nazionali, sia da parte di alcune case, ed hanno avuto la conseguenza di imprimere un'accelerazione forse eccessiva al passaggio tout court verso la mobilità elettrica, che oggi sul ciclo completo non è ancora la più ecologica. L'esperienza di alcune nazioni più virtuose (la Norvegia su tutte) sulla conversione all'ibrido e all'elettrico ha dimostrato indubbiamente che, quando la politica è in grado di varare efficaci misure di incentivazione all'acquisto di veicoli a impatto zero, il consumatore risponde positivamente. Non è questo il caso del nostro Paese, dove arriverà una vasta offerta di prodotto senza sufficienti consumatori che la sceglieranno, non solo per le esigue risorse messe a disposizione nel DEF.

Un nuovo sistema di mobilità elettrica deve necessariamente passare attraverso una complessa implementazione delle reti infrastrutturali di ricarica: in questo ambito i player del noleggio stanno svolgendo un ruolo da protagonisti, anche attraverso la realizzazione di partnership con provider d'energia e proponendo all'utilizzatore, in particolare quello business, analisi dettagliate sulle reali esigenze di mobilità, cui si aggiungono offerte commerciali ritagliate su misura. Nessuno sembra però accorgersi che il punto principale di ricarica elettrica nella mente del consumatore è la propria casa. Oggi chi acquista un elettrico ha sempre un box o un posto riservato in un cortile privato, ma i consumatori che hanno una tale “facility” sono davvero una piccola fetta del totale.

Diesel: alternative difficili

La ventilata sostituzione del diesel provoca problematiche maggiori per l'utenza business, ossia per quegli automobilisti che percorrono decine di migliaia di km all'anno, spesso in ambito extra-urbano. Passare tout court dall'auto alimentata a gasolio, che è in assoluto quella che ancor oggi garantisce la migliore economia d'esercizio, all'auto ibrida, se non addirittura elettrica, è impossibile per gran parte delle flotte aziendali. Anche perché non sono soltanto le problematiche inerenti ai consumi di carburante o all'autonomia delle batterie a rappresentare le incognite nell'ipotesi di un turn over

più accelerato, ma sono anche le incognite legate al valore residuo, componente fondamentale del total cost of ownership della flotta. Al momento attuale, il minore gradimento del diesel non sta determinando una caduta dei valori residui delle auto a gasolio, almeno non per quelle che costituiscono la stragrande maggioranza delle flotte, cioè quelle di fabbricazione recente, che rispondono tutte a normative anti-inquinamento aggiornate (Euro 6 e Euro 6 D-Temp in particolare).

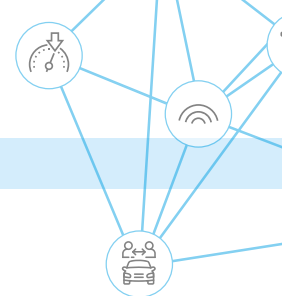
La flessione dei valori residui delle auto diesel per ora riguarda i veicoli a gasolio di maggiore anzianità, che rispondono a categorie normative obsolete (Euro 4 e precedenti), ossia quelle colpite dai provvedimenti di stop alla circolazione sempre più diffusi a livello locale. Va anche precisato che le aree a circolazione limitata sono diffuse "a macchia di leopardo" a livello continentale, con un impatto pesante soprattutto in Italia e, parzialmente, in Germania. Nel resto d'Europa, soltanto alcune grandi metropoli adottano provvedimenti restrittivi alla circolazione urbana.

**Tabella 78 - Immatricolazioni autovetture Top7 EU
2016-2018 - Alimentazioni**

	2016	2017	2018
Belgio			
Benzina	44%	48%	58%
Diesel	52%	47%	36%
Elettrico	0%	1%	1%
Ibrido	3%	4%	4%
Bi-Fuel	0%	1%	1%
Germania			
Benzina	52%	58%	62%
Diesel	46%	39%	32%
Elettrico	0%	1%	1%
Ibrido	1%	2%	4%
Bi-Fuel	0%	0%	1%
Olanda			
Benzina	72%	75%	75%
Diesel	19%	18%	13%
Elettrico	1%	2%	5%
Ibrido	8%	5%	6%
Bi-Fuel	0%	1%	0%
Regno Unito			
Benzina	49%	53%	62%
Diesel	48%	42%	32%
Elettrico	1%	1%	1%
Ibrido	3%	4%	5%
Bi-Fuel	0%	0%	0%
Francia			
Benzina	44%	48%	55%
Diesel	52%	47%	39%
Elettrico	1%	1%	2%
Ibrido	3%	4%	5%
Bi-Fuel	0%	0%	0%
Italia			
Benzina	33%	32%	35%
Diesel	57%	57%	51%
Elettrico	0%	0%	0%
Ibrido	2%	3%	5%
Bi-Fuel	8%	8%	9%
Spagna			
Benzina	39%	45%	55%
Diesel	58%	50%	38%
Elettrico	0%	0%	1%
Ibrido	3%	5%	6%
Bi-Fuel	0%	0%	2%
Top5 EU			
Benzina	46%	50%	56%
Diesel	50%	45%	36%
Elettrico	0%	1%	1%
Ibrido	2%	4%	5%
Bi-Fuel	1%	1%	2%

Fonte: Dataforce

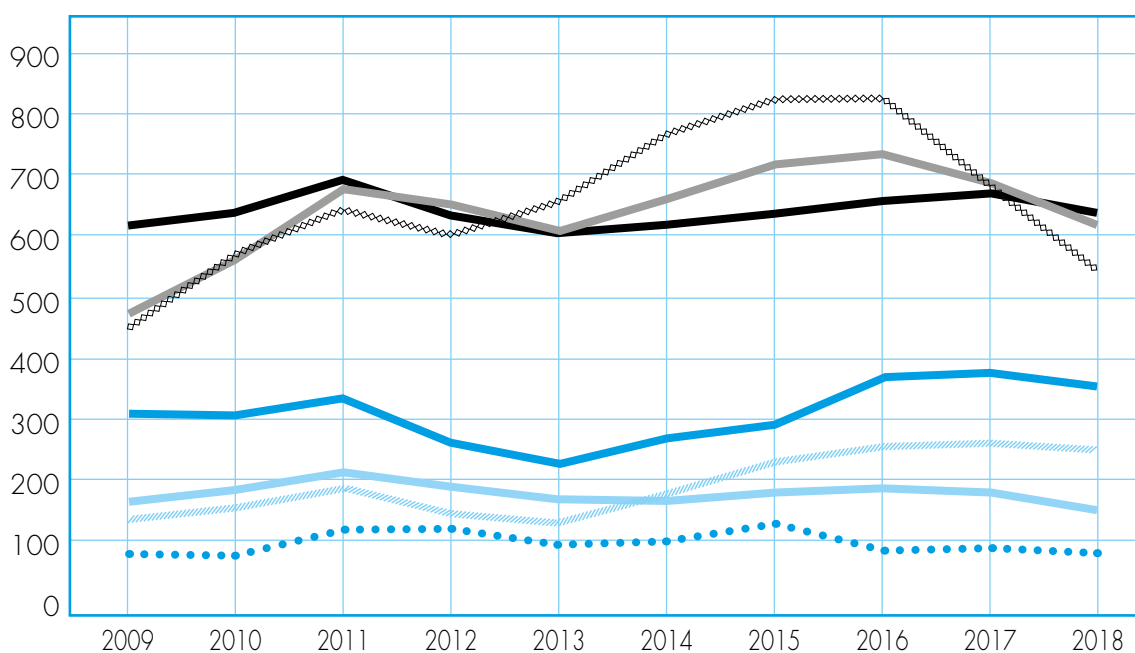
LE FLOTTE AZIENDALI IN EU



Confrontando i numeri del 2018 con quelli del 2017, i Paesi che hanno fatto registrare il maggior calo di acquisti di auto a gasolio sono la Spagna, che è scesa da una quota di mercato del 50% al 38%, il Belgio dal 47% al 36% dello scorso anno, il Regno Unito dal 42% al 32%, la Francia dal 47% al 39%.

Un po' più contenuta la rinuncia al diesel in Germania (dal 39% al 32%). In Olanda e in Italia l'auto a gasolio perde quota in misura minore: scende rispettivamente di 4 e di 5 punti percentuali. Ma nei Paesi Bassi la market share del diesel è storicamente bassa (ed è passata in 12 mesi dal 17% al 13%), mentre in Italia continua a rimanere quella preferita: nel 2017 era al 56% sul totale delle immatricolazioni autovetture, nel 2018 è scesa al 51%, ovvero la quota maggiore tra i Top7 EU. Complessivamente la media del diesel nei 7 Paesi automobilisticamente più rilevanti è scesa dal 2017 al 2018 dal 47% al 36%.

Grafico 27 - Trend alimentazione diesel 2009-2018 (migliaia)



Fonte: Dataforce

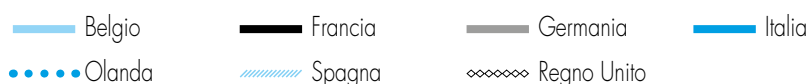
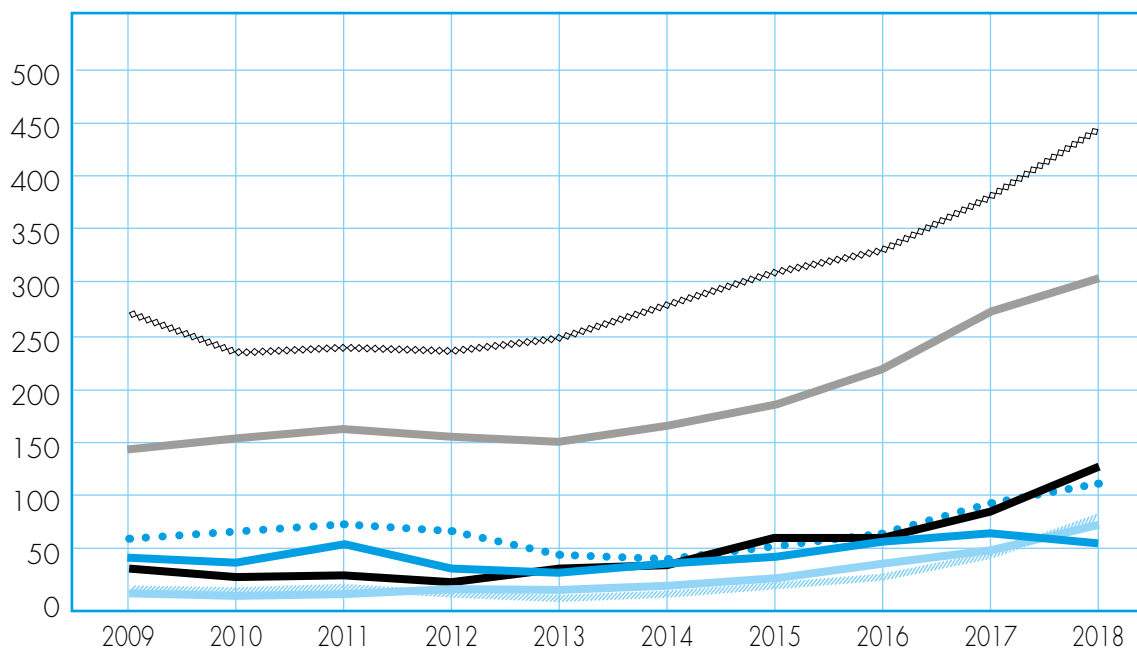


Grafico 27 - Trend alimentazione a benzina 2009-2018 (migliaia)



Fonte: Dataforce

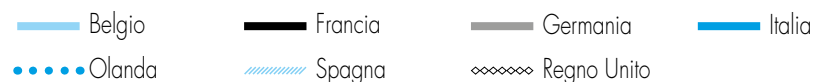
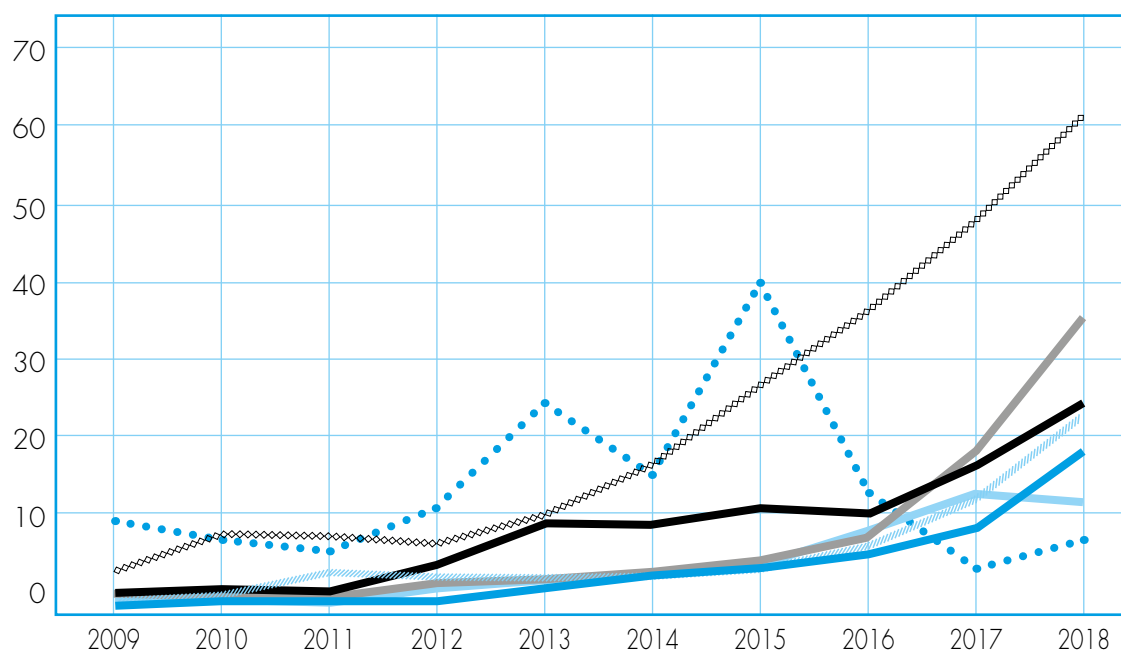


Grafico 29 - Trend alimentazione ibrido 2009-2018 (migliaia)



Fonte: Dataforce

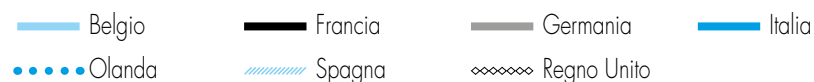




Grafico 30 - Trend alimentazione bifuel 2009-2018 (migliaia)

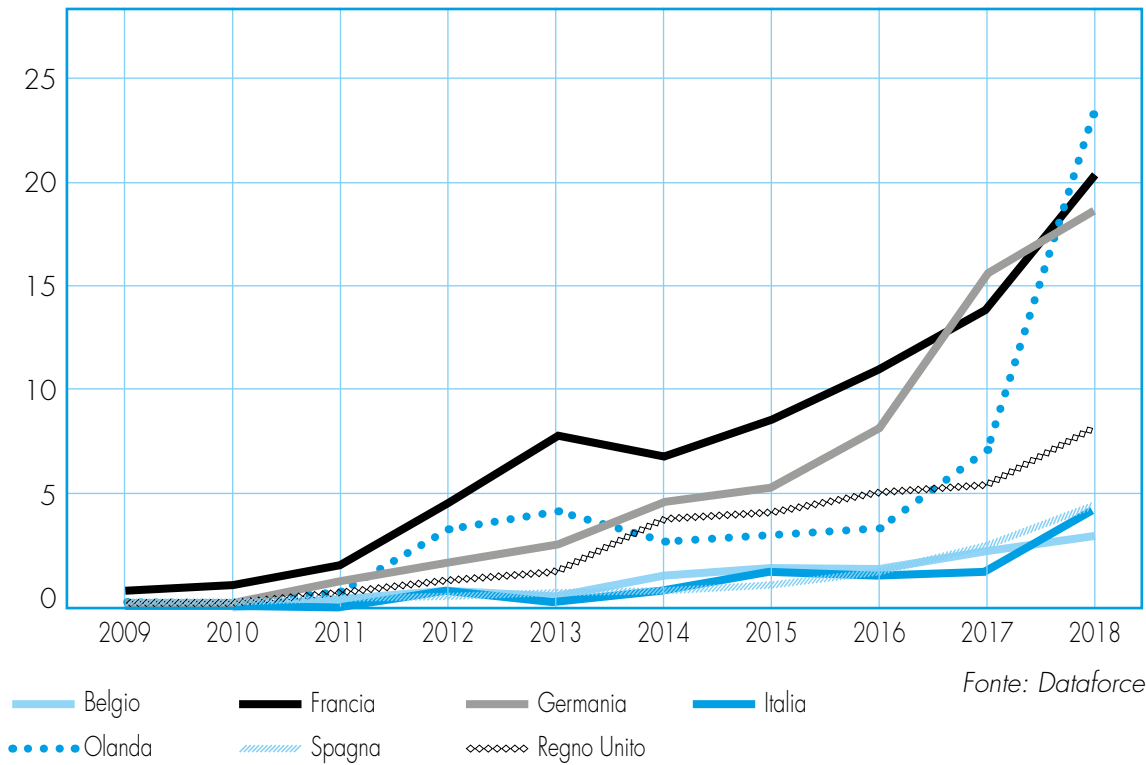
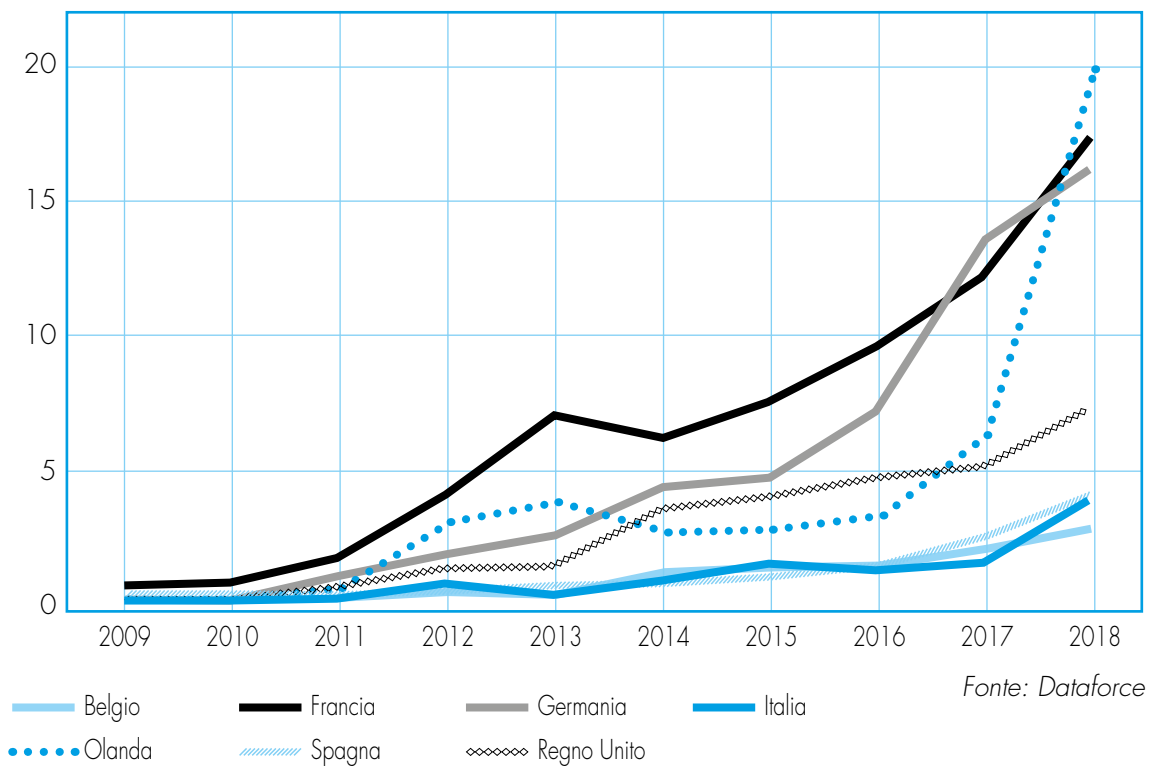


Grafico 31 - Trend alimentazione elettrica 2009-2018 (migliaia)



La situazione nelle flotte aziendali

Nell'ambito degli utenti business, lo scorso anno si è registrato, a livello globale, un regresso del diesel di proporzioni analoghe al canale dei privati, anche se continua a rimanere l'alimentazione preferita: dal 63% di share del 2017, infatti, è scesa al 54%. In tutti i 7 Paesi, tranne il Regno Unito e l'Olanda, il diesel rimane l'alimentazione scelta dalla maggioranza delle flotte aziendali. Nei Paesi Bassi è arretrata di 10 punti (dal 34% al 24%), in Gran Bretagna dal 50% al 38%.

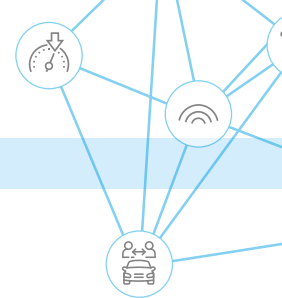
Fanalino di coda è l'Italia, dove il calo tra il 2017 e il 2018 è stato limitato a soli 2 punti percentuali, passando dal 75% al 73%: il livello più alto tra le nazioni prese in esame in questa analisi. Fortissimo, invece, l'arretramento del diesel in Spagna: partito nel 2017 da una quota analoga a quella italiana (il 74%), in soli 12 mesi è sceso al 61%. Assai evidente la discesa dell'auto business a gasolio in Francia: se nel 2017 gli utenti transalpini erano i più favorevoli al diesel in tutta Europa, con una market share del 77%, in un anno sono scesi di 10 punti. Ancora maggiore il "tasso di conversione" in Belgio: dal 68% al 56%. E in Germania? La rinuncia al diesel non sta avvenendo a cuor leggero: dal 64% al 57%.

**Tabella 79 - Immatricolazioni autovetture Top7 EU
Alimentazioni flotte aziendali (*)**

	2016	2017	2018
Belgio			
Benzina	20%	24%	36%
Diesel	74%	68%	56%
Elettrico	1%	1%	1%
Ibrido	5%	7%	6%
Bi-Fuel	1%	1%	1%
Germania			
Benzina	27%	32%	36%
Diesel	71%	64%	57%
Elettrico	1%	1%	1%
Ibrido	1%	2%	4%
Bi-Fuel	0%	0%	0%
Olanda			
Benzina	48%	58%	61%
Diesel	39%	34%	24%
Elettrico	2%	4%	10%
Ibrido	10%	3%	5%
Bi-Fuel	0%	1%	1%
Regno Unito			
Benzina	36%	44%	54%
Diesel	60%	50%	38%
Elettrico	0%	0%	1%
Ibrido	4%	6%	7%
Bi-Fuel	0%	0%	0%
Francia			
Benzina	15%	18%	25%
Diesel	81%	77%	68%
Elettrico	1%	2%	2%
Ibrido	3%	4%	5%
Bi-Fuel	0%	0%	0%
Italia			
Benzina	18%	19%	17%
Diesel	77%	75%	73%
Elettrico	0%	0%	1%
Ibrido	2%	3%	5%
Bi-Fuel	3%	3%	3%
Spagna			
Benzina	14%	19%	28%
Diesel	82%	74%	61%
Elettrico	0%	1%	1%
Ibrido	4%	5%	8%
Bi-Fuel	0%	1%	2%
Top5 EU			
Benzina	26,4%	31,4%	37,7%
Diesel	69,3%	63,0%	53,8%
Elettrico	0,6%	0,9%	1,8%
Ibrido	3,2%	4,1%	6%
Bi-Fuel	0,5%	0,5%	0,8%

Fonte: Dataforce

(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziari, NLT



Cresce l'acquisto di auto di flotta a benzina (e delle ibride)

Se il diesel cala con decisione, chi se ne avvantaggia in ambito flotte?

Nell'analisi dei 7 Paesi di cui alla tabella 79 (i valori sono stati arrotondati per facilità di lettura), è l'auto a benzina a crescere di più: dal 2017 al 2018 è passata da una quota del 31% a una del 38%. In crescita il gradimento delle auto ibride: sono cresciute dal 4% al 6%. Mentre l'elettrico sale dallo 0,9% all'1,8%. Marginale, ma in crescita, l'apporto delle bi-fuel (gpl e metano): dallo 0,5% allo 0,8%.

Nelle flotte aziendali del Belgio, il ricorso all'alimentazione a benzina è ancora più evidente: da una quota di mercato del 24% nel 2017 si è passati in un solo anno al 36%, 12 punti di crescita, quasi gli stessi persi dal diesel (sceso dal 68% al 55%). Se l'elettrico cresce lentamente (dallo 0,89% all'1,25%), sorprende che l'ibrido sia rimasto al palo, anzi addirittura sceso dal 6,72% al 6,50%.

In Francia, invece, l'auto a benzina cresce in maniera meno evidente, rimanendo confinata a 1 vettura su 4 tra le nuove immatricolazioni aziendali del 2018. Molto bene l'elettrico (dall'1,5% al 2,2%) e ancora meglio l'ibrido, passato dal 3,8% al 5,3%.

In Germania le auto ibride aziendali sono addirittura raddoppiate, complice l'ingresso in campo di numerosi costruttori nazionali (soprattutto con soluzioni di micro e mild-hybrid): dal 2,33% al 4,45%. In crescita, ma più lenta, anche le elettriche: dall'1,06% all'1,35%. Le motorizzazioni a benzina sono passate da una quota del 32% al 36%.

In Italia, l'unica alimentazione a segnare un forte aumento è quella ibrida, passata dal 2,78% al 5,48%. In flessione, sempre in ambito flotte, sia il diesel sia la benzina (scesi rispettivamente dal 75% al 73% e dal 19% al 17%). L'elettrico rimane confinato appena sotto la soglia dell'1%.

In Olanda l'elettrico vola dal 3,6% al 10%, grazie ai sistemi di incentivo all'acquisto particolarmente consistenti per le flotte aziendali. Meno accentuata la crescita dell'ibrido: dal 3% al 4,6%.

In Spagna le auto a benzina guadagnano 8 punti e mezzo (arrivando a sfiorare il 28%), mentre l'ibrido raggiunge addirittura l'8,3%, pur partendo da un già consistente 5,3%. L'auto elettrica, invece, rimane sui livelli dell'Italia, attorno all'1%.

Nel Regno Unito il successo dell'ibrido è conclamato: dal 2017 al 2018 è cresciuto dal 5,5% al 7,5%, ma stupisce anche il forte ritorno dei motori a benzina, che in 12 mesi sono cresciuti dal 44% al 54%, conquistando la maggioranza dei consensi dell'utenza professionale.

**Tabella 80 - Immatricolazioni autovetture Top7 EU
Alimentazioni Rent a car**

	2016	2017	2018
Belgio			
Benzina	34,6%	42,0%	58,6%
Diesel	65,4%	57,9%	40,6%
Elettrico	0,0%	0,0%	0,1%
Ibrido	0,0%	0,1%	0,8%
Bi-Fuel	0,0%	0,0%	0,0%
Germania			
Benzina	38,3%	46,2%	60,7%
Diesel	61,2%	52,5%	35,9%
Elettrico	0,1%	0,2%	0,5%
Ibrido	0,4%	1,1%	2,9%
Bi-Fuel	0,0%	0,0%	0,0%
Olanda			
Benzina	86,4%	84,0%	86,8%
Diesel	11,2%	10,6%	7,5%
Elettrico	0,2%	0,7%	0,7%
Ibrido	2,1%	4,6%	4,9%
Bi-Fuel	0,1%	0,1%	0,2%
Regno Unito			
Benzina	44,1%	45,6%	59,4%
Diesel	54,9%	52,3%	36,4%
Elettrico	0%	0%	0%
Ibrido	1%	2,1%	4,2%
Bi-Fuel	0%	0%	0%
Francia			
Benzina	36,0%	42,8%	55,4%
Diesel	62,1%	55,5%	42,2%
Elettrico	0,2%	0,2%	0,4%
Ibrido	1,6%	1,5%	2,0%
Bi-Fuel	0,0%	0,0%	0,0%
Italia			
Benzina	30,6%	32,4%	32,6%
Diesel	66,6%	65,2%	63,7%
Elettrico	0,1%	0,1%	0,1%
Ibrido	1,8%	1,3%	1,3%
Bi-Fuel	0,9%	1,0%	2,4%
Spagna			
Benzina	49,8%	54,0%	66,8%
Diesel	49,6%	45,1%	30,7%
Elettrico	0,3%	0,3%	0,3%
Ibrido	0,2%	0,5%	1,3%
Bi-Fuel	0,1%	0,1%	0,9%
Top5 EU			
Benzina	40,8%	45,5%	57,1%
Diesel	58,1%	52,8%	39,7%
Elettrico	0,1%	0,2%	0,3%
Ibrido	0,9%	1,3%	2,4%
Bi-Fuel	0,1%	0,2%	0,5%

Fonte: Dataforce

Anche le alimentazioni del noleggio a breve termine, evidenziate dalla Tabella 80, risentono del trend generale con decisa riduzione del diesel in tutti i Paesi Top 7, eccetto che in l'Italia dove scende di un solo punto in percentuale nell'intero anno.

Da considerare che le autovetture principalmente acquistate dalle imprese di noleggio a breve termine sono di piccola e media cilindrata, quindi city car, utilitarie con una maggior presenza, quindi, di alimentazione a benzina. La clientela turistica, peraltro, specialmente nel periodo estivo privilegia le station wagon di media o medio-alta cilindrata per tragitti extra-urbani e, in questo caso, l'alimentazione a gasolio è la preferita.

Gli acquisti di autovetture ibride ed elettriche, seppure ancora molto limitati, sono in netto aumento dal terzo quadrimestre dell'anno scorso, soprattutto in relazione alla commercializzazione di nuovi modelli e a un numero maggiore di punti di ricarica sul territorio ed in alcune città metropolitane.



LE ATTIVITÀ DI CAR SHARING NEL 2018

Con il Rapporto ANIASA 2019 la sezione dedicata al car sharing si arricchisce di una nuova serie di dati, relativi all'anno 2018. Questi dati, uniti alle informazioni dei 3 anni precedenti, consentono ormai di fare valutazioni di "medio termine" sull'andamento della formula del car sharing, oggetto proprio nel 2019 di un processo di consolidamento che ormai contraddistingue il settore del noleggio a breve e lungo termine. La fusione di due importanti operatori ha infatti portato alla creazione di un polo di rilevanza internazionale.

La dimensione del car sharing

Anche il 2018 si conferma come un anno di crescita del car sharing, in particolare per quanto riguarda il numero di iscritti, che ha quasi sfiorato quota 1,8 milioni attestandosi a fine anno sulla soglia record di 1.790.000. Trend opposto invece per il numero di utenti attivi, quelli cioè che hanno effettuato almeno 1 noleggio negli ultimi 6 mesi. Mentre nel 2017 erano cresciuti a doppia cifra, nel 2018 hanno subito una contrazione superiore al 20%, scendendo a circa 640.000. Primi segnali di un'apparente crisi?

In realtà questo dato era un po' nell'aria, in quanto il modello di business del car sharing, che ha attratto nei primi anni nuovi clienti, ma anche dei "curiosi", dal 2018 ha iniziato finalmente a stabilizzarsi su una base solida di clienti più fedeli, che fanno ricorso sistematico a tali servizi di mobilità; anche in virtù dei nuovi servizi predisposti dagli operatori, come le nuove "isole della mobilità" (quali ad esempio gli aeroporti di Linate e Fiumicino).

A fronte di una flotta ancora costante, ferma a circa 6.600 unità, il numero di noleggi è però salito di circa il 27% rispetto al 2017, raggiungendo quota 11.870.000 (nel 2017 i noleggi si erano fermati a 9.380.000). Tale crescita è stata guidata sostanzialmente da tutti i principali operatori, che hanno visto in buona sostanza aumentare gli utenti iscritti ed i noleggi, anche se effettuati da una base di clienti attivi inferiore, ma più fedele. I nuovi servizi offerti hanno avuto un impatto diretto sugli indicatori operativi del car sharing: la durata media del noleggio è diminuita del 4% (da 29 a 28 minuti circa), ma la distanza media percorsa è aumentata della stessa percentuale, salendo da 6,6 a 6,8 km percorsi.

Le principali città si confermano anche quest'anno Milano e Roma, con più di 5.200 vetture in flotta, subito seguite da Torino e Firenze. Flotta sostanzialmente stabile nelle

principali città e crescita a doppia cifra dei noleggi e dei km percorsi per ognuna delle città dove è presente il servizio. Una crescita comune a tutte le città ed ai principali operatori; una crescita, in sostanza, che si può definire strutturale.

**Tabella 81 - I numeri del car sharing in Italia - 2018
(principali operatori free floating)**

	Milano	Roma	Altre città censite	Totale
Utenti iscritti	850.000	600.000	340.000	1.790.000
Utenti attivi*	300.000	200.000	140.000	640.000
Vetture in flotta	3.100	2.100	1.400	6.600
Noleggi effettuati	6.310.000	3.210.000	2.350.000	11.870.000

* Per utenti attivi si intendono quelli con almeno 1 noleggio nel secondo semestre

**Tabella 82 - Gli indicatori principali - 2018
(principali operatori free floating)**

	Milano	Roma	Altre città censite	Totale
Durata media (minuti)	27	33	23	28
Distanza media (km)	6,6	8,3	5,5	6,8
Minuti per Km	4,1	4,0	4,2	4,1

Il profilo dell'utilizzatore

Come già anticipato nel Rapporto dello scorso anno, anche nel 2018 il profilo medio dell'utilizzatore del car sharing si conferma stabile, senza variazioni di particolare rilievo. È un profilo di un utente di sesso maschile (63% del totale), ma che registra un progressivo, costante aumento del pubblico femminile, cresciuto infatti dal 34% del 2016 al 37% del 2018. Per quanto riguarda le diverse fasce di età, i giovani tra i 18 ed i 25 anni (Generazione Z) aumentano dal 22% del 2016 al 26% del 2018. Crescono di 1 punto percentuale rispetto al 2017 anche i ragazzi tra 26 e 35 anni (i Millennials) che raggiungono il 30% del totale utenti e si confermano il primo segmento di utenti del car sharing. Di converso, scendono gli utilizzatori sopra i 36 anni. L'età media scende quindi leggermente, attestandosi nel 2018 a poco più di 35 anni.

Per quanto riguarda invece le abitudini di consumo, nessun cambiamento rilevante si è verificato nell'ultimo anno sulla distribuzione tra le fasce orarie della giornata,

salvo un ulteriore calo della fascia 7.00-9.00 (dal 7% al 6% del totale). In generale, gli utilizzatori del Car Sharing sono equamente distribuiti tra le fasce orarie, con una minore presenza nella fascia 7:00-9:00 (il picco del traffico porta ad un allungamento della durata dei noleggi e quindi del relativo costo) ed un picco di utilizzo nella fascia 16.00-19.00.

Dal punto di vista dell'utilizzo settimanale, si rileva una distribuzione costante tra i giorni della settimana, senza variazioni apprezzabili rispetto al 2017. Ciascuno dei 7 giorni della settimana pesa infatti tra il 13% ed il 15% del totale. Tali valori, che negli anni passati mostravano alcune differenze tra i principali operatori, a partire dal 2018 sono invece più uniformi, anche a causa della stabilizzazione del modello operativo da parte degli operatori entrati nel settore più di recente.

Tabella 83 - Le abitudini di consumo per età, fascia oraria e giorno - 2018

	18-25 anni	26-35 anni	36-45 anni	46-55 anni	>55 anni
Peso %	26%	30%	21%	15%	8%

	24-7	7-12	12-16	16-21	21-24
Peso %	14%	20%	19%	31%	16%

	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
Peso %	14%	14%	14%	15%	15%	15%	13%

In buona sostanza il 2018 si attesta come ulteriore anno di crescita per il car sharing, ma al tempo stesso anche di consolidamento del settore. Dopo i primi anni di avvio il modello di business si sta progressivamente stabilizzando, trovando una quota solida di utilizzatori fedeli che utilizzano il servizio con assiduità. Crescono quindi i noleggi e aumentano i km percorsi, a conferma del buono stato di salute del comparto.

Le sfide del settore

La presenza dei servizi di vehicle sharing, sempre più capillare e diffusa, permette di colmare, almeno parzialmente, le inefficienze di alcuni segmenti del trasporto pubblico locale delle nostre principali città, in una logica di trasporto integrato. In questa prospettiva, dunque, si può osservare come la sharing mobility consenta di implementare la sinergia tra ruolo pubblico e iniziativa privata nel settore della mobilità urbana, con l'obiettivo di migliorare il sistema complessivo, a beneficio dei cittadini.

Il Car Sharing, pur essendo un'attività di carattere innovativo per il mercato dei servizi relativi alla mobilità delle persone, a distanza di qualche anno dalla sua più ampia

diffusione sul territorio nazionale, non è oggi disciplinato da alcuna disposizione legislativa e, conseguentemente, può essere organizzato e gestito con configurazioni diverse, secondo regolamentazioni non omogenee sul territorio.

Per consentire a questo settore strategico per la mobilità (soprattutto cittadina) un maggiore sviluppo, ANIASA ritiene che l'introduzione di una disciplina del vehicle sharing non possa più essere rinviata. Occorre adeguare la legislazione alle ormai consolidate evoluzioni del mercato, dando certezza agli operatori ed agli utenti del servizio. Più in generale, vanno disciplinate le nuove forme di mobilità rese possibili dalle innovazioni tecnologiche, la cui diffusione impone di riconsiderare l'adeguatezza degli istituti e delle categorie giuridiche sulle quali si è fondata sinora la regolazione della materia.

Le istanze che ANIASA sta portando avanti, per una regolamentazione normativa del "vehicle sharing", non possono prescindere da una armonizzazione delle regole e della cornice legislativa per la gestione dei servizi nei diversi Comuni, sia per gli operatori pubblici che privati, mettendoli in grado di pianificare un'offerta integrata e di offrire regole uniformi ai cittadini che utilizzano il servizio in diverse città.

In particolare, gli aspetti sui quali è necessario intervenire normativamente per dettare con assoluta priorità una disciplina uniforme riguardano l'accesso alle ZTL (zone a traffico limitato), la regolamentazione del parcheggio nelle medesime aree, l'omologazione e uniformità della segnaletica stradale di riferimento (sia orizzontale che verticale), la realizzazione di stalli di parcheggio dedicati nei centri storici dei Comuni e la possibilità di riservare almeno il 40% degli stalli di ricarica elettrica pubblica ai veicoli in car sharing.

Strategica, inoltre, in una logica di complementarità con il trasporto pubblico nonché di utilità sociale, è la realizzazione e la capillare diffusione di vere e proprie "isole della mobilità" nei vari Comuni in cui il servizio è presente; aree dedicate, attrezzate con colonnine ricarica per le auto elettriche, in prossimità di snodi ferroviari/scambi di interconnessione con il trasporto pubblico locale, che consentano di rafforzare ulteriormente la sinergia tra pubblico e privato.

Da segnalare che negli ultimi anni sono stati registrati significativi aumenti dei costi industriali a causa di un numero crescente di episodi di vandalismo e furti parziali nei confronti dei veicoli in car sharing, con danni verso l'intera collettività.

Una delle prossime sfide di ANIASA sulla sharing mobility riguarderà anche lo studio di formule di responsabilità condivisa con l'utilizzatore attraverso nuovi schemi assicurativi, per un adeguato contrasto dei fenomeni criminosi che interessano il settore.

Nel 2018 ANIASA e Unione Nazionale dei Consumatori hanno definito un accordo su "le buone regole del car sharing", che rappresenta un vero e proprio manifesto per gli utilizzatori. Un accordo che ha costituito un ulteriore e concreto passo avanti verso un più trasparente, consapevole e responsabile rapporto tra aziende e clienti di auto in condivisione, con chiare indicazioni su diritti e doveri.

IMPRESE ASSOCIATE



ACI GLOBAL S.p.A.

Via Stanislao Cannizzaro, 83/a - 00156 Roma
Tel. 06 432261 - Fax 06 43226360
www.aciglobal.it
Presidente: Alessandro Cocconcelli
Direttore Generale: Francesco Mazzone



ACI Global Servizi

ACI GLOBAL SERVIZI S.p.A.

Via Stanislao Cannizzaro 83/a - 00156 Roma
Tel. 06 432261 - Fax 06 43226360
www.aciglobalservizi.it
Presidente: Aurelio Filippi Filippi
Direttore Generale: Enrico Colombo



ACI Infomobility

ACI INFOMOBILITY S.p.A.

Via Stanislao Cannizzaro, 83/a - 00156 Roma
Tel. 06 432261 - Fax 06 43226450
info@acinfomobility.it - www.acinfomobility.it
Presidente: Piergiorgio Re
Direttore Generale: Francesco Mazzone



ALFAEVOLUTION TECHNOLOGY S.p.A.

Via Stalingrado 37 - 40128 Bologna
Tel. +39 051.5077111 - Fax +39 051.375349
alfaevolutiontechnology@pec.unipol.it
Amministratore Delegato : Giacomo Maria Saverio Lovati



ARVAL SERVICE LEASE ITALIA S.p.A.

Via Pisana, 314/B - 50018 Scandicci (FI)
Tel. 055 73701 - Fax 055 7370370
www.arval.it
Direttore Generale: Grégoire Chové

avis budget group



Maggiore

AmicoBlu

AVIS BUDGET ITALIA S.p.A.

Viale Carmelo Bene, 70 - 00139 Roma (Sede Amministrativa)
Via Roma, 96 - 39100 Bolzano (Sede Legale)
Tel 06 419941 - Fax 06 41994218 - www.avisautonoleggio.it -
www.budgetautonoleggio.it - www.maggiore.it - www.amicoblu.it
Amministratore Delegato: Gianluca Testa



AUTONOLEGGI DEMONTIS S.p.A.

Via Predda Niedda, 23/A - 07100 Sassari
Tel. 079 2639000 - Fax 079 2639039
info@autonoleggidemontis.com
Presidente: Antonio Demontis



C.S. GROUP S.p.A.

Via dei Pelaghi, 162 - 57124 Livorno
Tel. 0586 1733556 - Fax 0586 1975771
www.sharengo.it
Amministratore Delegato: Emiliano Niccolai



CAR2GO ITALIA S.r.l.

Piazza XXIV Maggio, 12 - 20136 Milano
Tel. 02 8378440 - Fax 02 58109474
www.car2go.com - info@car2go.com
Amministratore Delegato: Gianni Martino



CARTABIANCA S.r.l.

Corso Svizzera, 106 10143 Torino
Tel. 011 747032 - Fax 011 7412522
info@cartabianca.eu
Presidente ed Amministratore Delegato: Gioachino Pedrel



DEKRA ITALIA S.r.l.

Via Fratelli Gracchi 27 - Torre Sud - 20092 Cinisello B.mo (MI)
Tel. 02 899.29090 - Fax. 02 899.29200
info.it@dekra.com - www.dekra.it
Amministratore Delegato: Toni Purcaro



DRIVENOW ITALY S.r.l.

Via Carlo Ottavio Cornaggia 16 - 20123 Milano
Tel. 02 94 754 881
servizioclienti@drive-now.it - www.drive-now.com
Amministratore Delegato: Andrea Leverano



ENI FUEL S.p.A

Via Laurentina 449, 00134 Roma
Tel: 06 5988.1
servizioclienti@enjoy.eni.com
Responsabile Smart Mobility Services: Giuseppe Macchia



ESCARGO S.r.l.

Strada Genova, 214 - 10024 Moncalieri (TO)
 Tel. 011 6899800 - Fax.011 6899879
 info@escargo.it - www.escargo.it
 Amministratore Delegato: Silvio Diciolla



EUROP ASSISTANCE VAI S.p.A.

Via Crema, 34 - 20135 Milano
 Tel 02 583841
 www.europassistance.it
 Amministratore Delegato: Fabio Carsenzuola



EUROPCAR ITALIA S.p.A.

Corso Italia, 32 - 39100 Bolzano
 Tel 06 967091 - Fax 06 96709227 - www.europcar.it
 Amministratore Delegato: Fabrizio Ruggiero
 Direttore Generale: Stefano Gargiulo



HERTZ ITALIANA S.r.l.

Via del Casale Cavallari, 204 - 00156 Roma
 Tel. 06 542941 - Fax 06 54294349
 ufficiostampa@hertz.com - www.hertz.it
 Direttore Generale e Amministratore Delegato:
 Massimiliano Archiapatti



JOYRENT S.r.l.

Sede Legale: Corso Italia 17 - 39100 Bolzano
 Dir. Generale / Amministrativa:
 Viale Regione Siciliana N.O. n.7275 - 90146 Palermo
 Tel. 0574 1858128 - www.joyrent.it - direzione@joyrent.it
 Amministratore Delegato: Roberto Masi



LEASEPLAN ITALIA S.p.A.

Viale Adriano Olivetti 13 - 38122 Trento
 Tel. 06 967071 - Fax 06 96707400
 www.leaseplan.com/it-it/
 Amministratore Delegato: Alberto Viano



LOCAUTO S.p.A.

Via Gustavo Fara, 39 - 20124 Milano
 Tel. 02 43020.1 - Fax 02 43020390
 www.locauto.it
 Presidente: Mario Tavazza
 Amministratore Delegato: Agatino Di Maira



LOCAUTO RENT S.p.A.

Via Gustavo Fara, 39 - 20124 Milano
Tel. 02 43982911 - Fax 02 43980845
www.locautorent.com
Presidente: Mario Tavazza



LOJACK ITALIA S.r.l. - CALAMP

Via Novara, 89 - Milano
Tel. 02 3658 9300 - lojack@lojack.it - www.lojack.it
Presidente: Massimo Ghenzer
CEO & VP LoJack Europe: Maurizio Iperiti
Deputy General Manager & Head of Telematics LoJack Europe: Massimo Braga



MERCURY S.p.A.

Via della Volta, 183 - 25124 Brescia
Tel. 030 3533354 - Fax 030 3546095
info@mercuryspa.it - www.mercuryspa.it
Amministratore Delegato: Italo Folonari



METROPARK S.p.A.

Piazza della Croce Rossa, 1 - 00161 Roma
Tel. 06 4486911 - Fax 06 4460782
www.metropark.it - info@metropark.it
Amministratore Delegato: Sara Venturoni



MORINI S.p.A.

Via Antonini 20 - 20141 Milano
Tel. 02 89550840 - Fax 02 89550888
www.morinirent.com
Amministratore Delegato: Fabio Bigo



PROGRAM di Autonoleggio Fiorentino Srl

Sede Amministrativa: Via Pratese, 131 - 50145 Firenze
Sede Legale: Via Piantanida, 14 - 50127 Firenze
Tel. 055 3436040 - Fax 055 3436042
program@programautonoleggio.com - www.programautonoleggio.com
Amministratore Unico: Patrizia Bacci



REFEEL EMOBILITY S.r.l.

Via Carlo Bo, 11 - 20143 Milano
Tel. 02 4952 7730 - Fax: 02 4952 7731
Email: emobility@refeel.eu
Sito web: www.emobility.refeel.eu
Legale Rappresentante: Carlo Maria Magni



RENT MAX S.p.A.

Via Cristoforo Colombo 112 - 00147 Roma
Tel 06 72900500 - Fax 06 72902400
info@rentmax.it - www.rentmax.it
Direttore Generale: Francesco Giovanni Maria Nardulli



SICILY BY CAR S.p.A.

Sede Legale: Via Galileo Galilei, 10/H - 39100 Bolzano
Sede Direzionale/Amministrativa: Via Cinisi, 3
90044 Villagrazia di Carini (PA)
Tel. 091 6390111 - sbc@sbc.it - www.sicilybycar.it
Presidente: Tommaso Dragotto



VAN4YOU S.r.l.

Via Ticino, 30 - 20900 Monza
Tel. 039 946 72 59
servizioclienti@van4you.it - www.van4you.it
Amministratore Delegato: Massimo Del Mul



VIASAT S.p.A.

Società a Socio Unico soggetta ad attività di direzione e coordinamento della Viasat Group S.p.A
Via Tiburtina n. 1180 - 00156 Roma - Tel. 06 439881
infocommerciali@viasatonline.it - www.viasatonline.it
Amministratore Delegato: Valerio Gridelli



VODAFONE AUTOMOTIVE ITALIA S.p.A.

SS 33 del Sempione Km 35, 212 - 21052 Busto Arsizio (VA)
Tel. 0331 072200
Via Monte Urano, 96 00138 Roma - Tel. 06 881701
automotive.vodafone.it
CEO (Chief Executive Officer): Gion Baker



WINFED S.r.l. - ITALY CAR RENT

Via Leopardi, 6 - 90044 Carini (PA)
Tel. 091 6525606
www.italycarrent.com
Amministratore Unico: Federica Caravello

ADESIONE TECNICA



LEASYS S.p.A. a socio unico

Viale delle Arti, 181 - 00054 Fiumicino (RM)
Tel. 06 83131131 - Fax 06 83132132
marketing@leasys.com - www.leasys.com
Presidente: Giacomo Carelli



MERCEDES-BENZ CHARTERWAY S.p.A.

Via Giulio Vincenzo Bona, 110 - 00156 Roma
Tel. 06 41595.678
www.charterway.it
Rappresentante Legale: Valentina Pedrazzoli

SOCI AGGREGATI



A&C BROKER S.r.l. Unipersonale

Sede Legale: Via San Vittore 45 - 20123 Milano
Tel. 02 45374331
Direzione Generale - Largo Villaura, 27 - 90142 Palermo
Tel. 091 361733 - Fax 091540558 - www.aecbroker.com
Amministratore Unico: Caterina Cannariato



ABEONA S.r.l.

Via Aeroporto 20, 37066 - Sommacampagna (VR)
Tel. 045.8581148
amministrazione@abeona.it - www.abeona.it
Amministratore Unico : Andrea Rossignoli



AGENZIA ITALIA S.p.A.

Via Vittorio Alfieri, 1 - 31015 Conegliano (TV)
Tel. 0438 3681 - Fax 0438 22734
info@agita.it - www.agita.it
Presidente: Daniele Da Lozzo
Consigliere con Deleghe: Eros De Stefani



BEPOOLER S.r.l.

Sede Operativa: Via Manzoni, 30 - 20121 Milano
Sede Legale: Via Palmanova, 12 - 20017 Rho (MI)
Tel: 02 36553644
info@bepooler.it - www.bepooler.it
Presidente: Antonio Turrone



B-RENT S.r.l.

Via Pablo Picasso 106, snc - 80029 S. Antimo (NA)
Tel. 081 8333416 - Fax:081 3958947
www.b-rent.it - direzione@b-rent.it
Amministratore Delegato: Vincenzo Brasiello



CONSORZIO D.E.A.

Viale Raf Vallone, 5 - 00173 Roma
tel. 324 6121508 - Fax 06 94443382
deaservizi@live.it
Amministratore Unico: Ernesto Consonni



FAROTTO S.r.l.

Corso Sempione 56 - 20154 Milano
Tel. 02 318051 - Fax 02 33104243
info@farottoauto.it - www.farottoauto.it
Amministratore unico: Sergio Farotto



GRUPPO BONIFACIO S.r.l.

Via Botteghele, 422 - 80147 Napoli
Tel. 081 5613511 - Fax 081 19723973
info@gruppobonifacio.com - www.gruppobonifacio.com
Amministratore: Dario Bonifacio



HANDLING S.r.l.

Via Colonna, 5 - 20122 Milano
Tel. 02 39197471 - Mobile 366 5713552
www.handlingonline.com - info@handlingonline.com
Amministratore Unico: Armando Guerrini



MUOVIAMO PARKING S.r.l.

Via Sicilia, 9/13 - 00187 Roma
Tel. 06 47082853
www.muoviamo.it/parking.html - amministrazione@muoviamo.it
Presidente: Simone Arbib



OMOOVE S.r.l.

Via V. Lamaro, 51 - 00173 Roma
Tel. +39 067265341
www.omoove.com - info@omoove.com
Amministratore Delegato: Giuseppe Zuco



PETIT FORESTIER ITALIA S.r.l.

Strada Settima 1 - Interporto Sito Nord
10095 Grugliasco (TO)
Tel. 011 6402683 - Fax : 011 6476112
info@petitforestier.it - www.petitforestier.it
Amministratore Delegato : Patrick Forestier



PRIME S.r.l.

Via Flaminia Vecchia, 491 - 00191 Roma
Corso Sempione, 28 - 20154 Milano
Tel. 06 33220167 - Fax 06 33225369
info@primerentcar.com - www.primerentcar.com
Amministratore Delegato: Saverio Castellaneta



RIHAG S.r.l.

Sede Legale: Via Tiraboschi, 48 - 24122 Bergamo
Sede Amministrativa: Via V- Monti, 23/D - 20016 Pero (MI)
Tel. 02 30781 - www.rihag.com
Amministratore Delegato: Paolo Vuillermin



SAFO GROUP S.p.A.

Piazzale Ezio Tarantelli 100 - 00144 Roma
Tel. 06 97990100 - Fax: 06 97990129
info@safogroup.it - www.safogroup.it
Presidente ed Amministratore Delegato: Elpidio Sacchi



TARGA TELEMATICS S.p.A. a socio unico

Via E. Reginato, 87 - 31100 Treviso
Tel. 0422 247911 - Fax 0422 210270
marketing@targatelematics.com - www.targatelematics.com
Presidente: Adriano Scardellato
Amministratore Delegato: Nicola De Mattia



TEXA S.p.A.

Via 1° Maggio, 9 - 31050 Monastier di Treviso (TV)
Tel. 0422 791311 - Fax 0422 791300
tmdsales@texa.com - www.texa.it
Presidente: Bruno Vianello

Promosso da

ANIASA

Immagine coordinata, editing

Sumo Publishing - Fleet Magazine

Realizzato da

Sumo Publishing - Fleet Magazine

Analisi Dati e Redazione

*Noleggjo a breve e lungo termine a cura
del Centro Studi Fleet & Mobility*

*Car sharing a cura di
BAIN & Company Italy Inc.*

Finito di stampare
nel mese di maggio 2019

“Rapporto ANIASA 2018”
è disponibile sul sito
www.aniasa.it

Via del Poggio Laurentino, 11
00144 Roma
Tel. 06 99 69 579 - Fax 06 59 19 955
aniasa@aniasa.it

© ANIASA - Associazione Nazionale Industria
dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici

ANIASA è titolare dei diritti di riproduzione,
memorizzazione, adattamento, totali o parziali,
con qualsiasi mezzo (compresi i microfilm
e le copie fotostatiche) del presente volume.

È ammessa la riproduzione parziale
per gli usi consentiti dalla normativa vigente

Diritti: ANIASA