ANIASA
Associazione Nazionale Industria
dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici

16° Rapporto

L'EVOLUZIONE DELL'AUTONOLEGGIO

con il Patrocinio del Ministero
delle Infrastrutture e dei Trasporti

16° RAPPORTO ANIASA
sul noleggio veicoli 2016

ANIASA - Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici aderisce a Confindustria e rappresenta oltre il 96% del settore dei servizi di noleggio veicoli a lungo e a breve termine, in fleet management e del car sharing.
In ambito UE ANIASA aderisce a Leaseurope, che raggruppa le analoghe strutture associative di categoria e costituisce punto di riferimento in sede europea.

Le imprese rappresentate da ANIASA svolgono attività di:

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

Per le aziende associate, ANIASA svolge le seguenti attività:

- 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;
- organizza la raccolta e l'elaborazione dei parametri di riferimento del mercato tramite società specializzate;
- promuove iniziative utili a diffondere la cultura dell'autonoleggio.

I grandi temi e le questioni di fondamentale rilevanza per il settore sono trattati in maniera approfondita e specializzata attraverso vari gruppi di lavoro a carattere consultivo-propositivo, composti da esperti tecnici ed operativi designati dalle associate.

- Rapporti sindacali
- Trasporti e mobilità
- Normativa fiscale
- Rapporti con i comuni ed altri enti territoriali
- Sicurezza
- Problematiche assicurative
- Rapporti con enti e università

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

Consiglio Generale ANIASA

Presidente	Andrea Cardinali		
Vice Presidenti	Massimiliano Archiapatti	Consiglieri:	Enrico Colombo
	Italo Folonari		Massimo Ferraris
	Mario Tavazza		Gianni Martino
	Gianluca Testa		Salvatore Vinti
Past President	Fabrizio Ruggiero		

ANIASA

4 Premessa tecnica
5 Presentazione del XVI Rapporto
10 Aspetti macroeconomici

CAPITOLO 1

22 IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2016

22 Indicatori chiave
24 Analisi del fatturato
27 Analisi dei volumi
30 Il cliente
31 Analisi della flotta
33 Utilizzo della flotta
34 Immatricolazioni e acquisizioni
35 Punti vendita
37 Furti e appropriazioni indebite
39 Indicatori chiave aeroporti e downtown
41 Indicatori chiave noleggio breve termine di vetture
42 Indicatori chiave noleggio breve termine di furgoni
43 Indicatori chiave per tipologia di canale

CAPITOLO 2

47 IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2016

47 Indicatori chiave
49 Analisi del fatturato
51 Analisi della flotta
56 Analisi delle immatricolazioni
65 Analisi dell'usato
72 L'auto aziendale in EU
77 Il superammortamento: un buon utilizzo della leva fiscale

CAPITOLO 3

82 LE ATTIVITA' DI CAR SHARING NEL 2016

88 LE IMPRESE ASSOCIATE

PREMESSA TECNICA

Il settore comprende le attività di locazione veicoli a breve 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 lungo termine si tratta di 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. E'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 analizza anche i servizi di car sharing, le cui maggiori realtà aziendali 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.

I paragrafi relativi alla situazione aziendale in EU e di commento alla disciplina del c.d. superammortamento, il capitolo relativo al car sharing sono stati redatti da ANIASA.

Per il capitolo relativo al noleggio a lungo termine, come già per il 2015, non è stato possibile beneficiare del contributo dei dati autentici forniti dalle aziende associate, per motivi legati alla riservatezza degli stessi. Pertanto i dati sono stati acquisiti, analizzati e elaborati dal Centro Studi Fleet&Mobility, utilizzando dati certi da fonti pubbliche ufficiali. In particolare, per le grandezze economiche del fatturato e del canone medio si è fatto ancora riferimento ai dati storici e all'impatto che i nuovi volumi (acquisti, vendite e mix vetture) possono aver avuto sugli stessi. Le stime riguardano le imprese associate ed i principali operatori non associati.

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

PRESENTAZIONE 16° RAPPORTO ANIASA 2016

La ripresa del mercato auto iniziata a gennaio 2015 è continuata ininterrotta per tutto il 2016, con 1.850.000 nuove immatricolazioni e una chiusura a +16,2% sull'anno precedente. E' un ottimo risultato, un bel passo verso il ritorno alla "normalità", anche se il gap rispetto al livello ante-crisi del 2007 è ancora del 26%. Un anno caratterizzato dalla forte domanda dei privati per tutto il primo semestre, affievolitasi dopo il periodo estivo, mentre per l'auto aziendale è stato un continuo crescendo. L'agevolazione del superammortamento al 140% ha svolto un ruolo determinante. Da troppo tempo il comparto nel suo insieme è oggetto di eccessiva tassazione, e la crisi aveva ridotto il naturale ciclo di sostituzione delle flotte. E' stato quindi un boom per tutto l'anno, che ha visto un immatricolato complessivo di 700.000 unità, con un'incidenza arrivata al 38%, quando a fine 2015 era al 36%. Quindi una domanda immediata, segnale di interesse verso veicoli nuovi, più sicuri e di minor impatto ambientale.

Il noleggio, reduce da un biennio di aumenti a doppia cifra (+18% nel 2014 e +22% nel 2015), ha registrato nel 2016 una crescita di immatricolazioni molto rilevante: quasi 375 mila nuove targhe tra auto e veicoli commerciali, livello record del settore. E non è solo il superammortamento il fattore determinante di questa crescita: domanda turistica e di business, rinnovo ed ampliamento delle flotte per le aziende, nuova clientela nell'area delle micro imprese e dei professionisti, senza dimenticare il noleggio mid term (la disponibilità del veicoli da un paio di mesi ad un anno). E poi i privati, sempre più lusingati anche dalle case auto: e qui il business è tutto da scoprire.

Un settore caratterizzato da un elevato tasso di competitività interno, che non solo cavalca la domanda, ma la stimola. Una competitività talmente spinta da risultare talvolta esasperata, che forse non trattiene la porzione di valore generato che sarebbe lecito attendersi. In forme diverse, questo si riscontra sia nel noleggio a breve termine sia in quello a lungo termine.
Guardando ai numeri chiave del 2016, emergono chiaramente alcune realtà significative.

	2016	2015	2014	Var. % 2016/15
Fatturato (mln €) *	6.020	5.463	5.168	10,2%
Flotta				
- breve termine: flotta massima	161.513	144.787	143.058	11,6%
- lungo termine: end fleet	674.117	585.285	546.047	15,2%
Immatricolazioni (**)	374.716	317.119	270.366	18,1%
- breve termine	99.839	94.287	77.756	5,9%
- lungo termine	274.877	222.832	192.610	23,4%

** Fatturato di NBT, NLT e Fleet Management (escluse attività di rivendita veicoli)*

*** Dato comprensivo di vetture, furgoni, altro*

Nella sua totalità il settore ha prodotto nel 2016 un giro d'affari di 6 miliardi di euro, in espansione del 10% rispetto al 2015, con una flotta che tra autovetture e veicoli commerciali leggeri ha sfiorato le 800.000 unità, anche queste in crescita di 100.000 unità sull'anno precedente. Tutto ciò ha portato il settore a pesare come mai prima d'ora sul comparto automotive: lo scorso anno, in Italia, più di un'auto su cinque è stata immatricolata ad uso noleggio.

Il noleggio a lungo termine (NLT), con un giro d'affari complessivo che – includendo la rivendita dell'usato – ha superato i 6,5 miliardi, ha beneficiato di una domanda di auto nuove senz'altro robusta e in forte espansione, dopo anni in cui aveva subito la contrazione dovuta alla crisi finanziaria, aggravata da una non trascurabile componente psicologica.

Tuttavia, risulterebbe parziale attribuire solo alla crescita della domanda di auto lo sviluppo di questa forma di utilizzo e gestione delle autovetture. Gli operatori del NLT hanno infatti fortemente stimolato i nuovi clienti a considerare e adottare la formula del noleggio, non solo attraverso un'offerta flessibile e con una sostanziale stabilità dei canoni, ma anche utilizzando in più occasioni, tra l'altro, il beneficio fiscale del superammortamento, che ha liberato risorse da destinare alla competizione, incrociando significativamente la domanda delle piccole aziende, dei professionisti, dei privati.

Anche il noleggio a breve ha mostrato nel 2016 un approccio orientato fortemente ai volumi. Il giro d'affari si è avvicinato a 1,2 miliardi di euro, cifra mai toccata prima, con una crescita del 5%, pari a quella dei volumi, mentre il prezzo medio per un giorno di noleggio è rimasto fermo sui livelli dell'anno precedente; ma anche in questo caso, non avrebbe dovuto essere così, guardando alle dinamiche interne della domanda. Infatti, a fronte di un incremento del 5% dei giorni di noleggio, il numero è aumentato di quasi l'8%, generando in pratica una diminuzione della durata media di ciascun noleggio praticamente su ciascuna componente del mix di canali.

Come è noto, in un mercato "sano" e "normale", a durate più brevi corrisponde un prezzo giornaliero più elevato. Così non è stato, poiché gli operatori hanno anche qui privilegiato la soddisfazione della domanda, in termini di volumi, piuttosto che l'equilibrio dei margini, come si riscontra anche dalla forte dotazione di veicoli, che ha prodotto ovviamente un calo del loro utilizzo, rendendo in ultima analisi meno profittevole il singolo veicolo.

In generale, dunque, è corretto affermare che la strategia complessiva espressa dal comparto del noleggio nel 2016 sia stata fortemente orientata all'allargamento della base di clientela e all'intercettazione della domanda, seguendo una filosofia protesa allo sviluppo dei mercati piuttosto che al loro sfruttamento.

L'opinione pubblica non può che apprezzare questo orientamento alla diffusione del noleggio, in ogni sua forma, per l'impatto positivo che ne consegue a vari livelli. Sul piano ambientale e della sicurezza stradale, non ci stancheremo mai di ricordare come

veicoli abbastanza nuovi e periodicamente controllati siano un fattore determinante nella lotta all'inquinamento e alla piaga degli incidenti stradali. Senza poi dimenticare il ruolo cruciale svolto dal noleggio in termini di trasparenza e di compliance fiscale lungo l'intera catena del valore, dall'acquisto alla dismissione, passando per i servizi di assistenza e di gestione rischi.

In senso ancor più generale, il sistema del noleggio come forma di utilizzo dell'auto si pone già nel futuro, in quel mondo della mobilità on demand che porterà sempre più lavoro di tipo qualificato e moderno.

In questo scenario il Rapporto prospetta, per la prima volta, una disamina complessiva dei dati del car sharing, entrato in Associazione nel 2015 e dotato di una apposita Sezione dal gennaio di quest'anno. Si tratta delle principali realtà del comparto presenti sul territorio nazionale, i cui risultati 2016 sono stati confrontati con gli stessi indicatori dell'anno precedente, consentendo di analizzare nel dettaglio lo sviluppo dell'offerta e della domanda dei servizi e di comprendere come esse si stiano ancora evolvendo con rapidità.

Il car sharing, diffusosi efficacemente nelle aree metropolitane del Paese da metà del 2013, ha vissuto un anno all'insegna di una crescita sostenuta: non solo uno sviluppo del business in sé, ma anche del numero di operatori presenti sul mercato.

A fine dicembre scorso l'auto condivisa ha superato complessivamente il milione di iscrizioni alle diverse società fornitrici del servizio, raggiungendo quota 1.080.000.

Di questi, poco più della metà è costituita da utenti realmente attivi, con almeno 1 noleggio effettuato nella seconda metà dell'anno, dato da non sottovalutare perché testimonia come ci siano ancora moltissimi fruitori che si avvicinano al car sharing, senza però sfruttarne ancora pienamente le potenzialità: utilizzatori saltuari, che si servono dell'auto condivisa in modo occasionale, non sistematico. Utilizzatori, peraltro, che rappresentano un'area potenziale di enorme sviluppo per il settore negli anni a venire. Per contro, gli utenti realmente attivi hanno generato da soli nel 2016 ben 6,3 milioni di noleggi nelle città censite.

Nonostante la crescita tumultuosa registrata in diverse realtà cittadine, il car sharing ancora fatica a trovare le giuste e concrete risposte a livello normativo. A distanza di un anno dal precedente Rapporto, nel quale avevamo suonato un campanello di allarme su alcune criticità, non possiamo pertanto non rinnovare un appello alle Istituzioni, affinchè rivolgano la necessaria attenzione ad un comparto moderno, ricco di innovazione, generatore di lavoro, ricchezza e progresso per il sistema Paese.

Andrea Cardinali

QUESTIONI APERTE E PROPOSTE PER LE ISTITUZIONI

Rivedere il Codice della Strada

Elaborato in base agli scenari di mobilità degli anni '80, necessita di un vero ammodernamento, valorizzando le nuove forme ed esigenze di smart mobility. Ottimo segnale la possibilità di prendere in locazione autobus per far fronte alle esigenze del trasporto pubblico locale, stabilita dal Decreto Legge n.50 del 24 aprile 2017, ma restano ancora gli impedimenti per i veicoli industriali, in vigore dal 1994 e solo in Italia e Portogallo, e quelli del tutto incomprensibili riguardanti le vetture per il servizio pubblico di piazza (taxi e Ncc) in vigore dal 1990, 27 anni fa.

Mobilità Integrata

E' fondamentale introdurre una definizione di "vehicle sharing", che comprenda una categoria più ampia e diversificata, non limitandosi alla sola vettura, senza limitazioni nel territorio nazionale. Una regolamentazione di reale mobilità integrata, coerente con le diverse operatività del sistema dei trasporti, porterebbe a vantaggi di efficienza, valorizzando l'innovazione tecnologica e riducendo tempi e costi degli spostamenti di persone e merci. Con benefici non confinati esclusivamente al settore oggetto di regolazione, ma che si trasferirebbero alla produttività dell'economia nel suo complesso.

Prevenzione e controlli per fermare i furti

I furti dei veicoli sono una delle piaghe del settore: 5.000 veicoli all'anno con un danno economico per gli operatori di 60 milioni di euro e con un più pesante danno di immagine per il Paese, specie quando a restarne vittima sono turisti stranieri in vacanza. Un fenomeno che necessita di un'attività di prevenzione, intelligence e contrasto da parte delle Istituzioni centrali e locali, in collegamento con le attività delle aziende del settore che proteggono la flotta con dispositivi hi-tech per garantire servizi di mobilità e trasporto a consumatori ed aziende.

Rendere strutturale il superammortamento ed ampliare l'iper

È la proposta di ANIASA per sostenere la mobilità delle imprese nazionali e accelerare il rinnovo del parco di vetture e di mezzi commerciali, senza dimenticare le maggiori Entrate per l'Erario. Considerando unicamente le autovetture adibite a noleggio a lungo termine, nel 2016 questa misura ha prodotto 35.000 immatricolazioni in più, con relativi 170 milioni di maggiori entrate per l'Erario.

L'ampliamento dell'iperammortamento, il 250%, alle motorizzazioni BEC ed alle infrastrutture per la ricarica elettrica migliorerebbe i risultati dell'utilizzo della leva fiscale e avvierebbe – senza investimenti pubblici – un circolo virtuoso tra parco circolante e rete di ricarica senza il quale risulterà impossibile un vero decollo della mobilità elettrica in Italia, cosi come sta invece avvenendo in altri Paesi EU.

Fiscalità più vicina ai livelli EU

ANIASA chiede da anni per la mobilità aziendale un riequilibrio con quanto avviene nel resto dell'Europa. Le imprese italiane sono notevolmente penalizzate rispetto agli altri paesi EU a causa della ridotta deducibilità dei costi e della minor detraibilità dell'IVA, prorogata di triennio in triennio e da ultimo fino al 2019. Un solo esempio: su un'auto aziendale di 30.000 € il complessivo sostegno fiscale è del 100% in Germania e Spagna, dell'80% in Francia e Regno Unito, da noi è fermo al 19%.

Questo non è solo un freno allo sviluppo del comparto automobilistico, ma soprattutto un gap di competitività verso i competitor stranieri di cui soffrono tutte le aziende italiane che utilizzano autovetture, in qualunque settore economico in cui esse operino.

ASPETTI MACROECONOMICI

Nel 2016 il mondo ha proseguito la sua crescita a ritmi piuttosto sostenuti, sopra il 3% come ormai dall'inizio del decennio, dopo aver recuperato la flessione della crisi finanziaria. Soprattutto la Cina, insieme ad altre economie emergenti, ha trainato ancora lo sviluppo, pur se il tasso di crescita del gigante asiatico ha proseguito il graduale rallentamento, avviato nel 2014. Gli Stati Uniti sono scesi sotto il 2%, probabilmente a causa delle incognite della campagna elettorale, mentre il Giappone è rimasto inchiodato intorno allo 0,5%.

L'Europa ha registrato una crescita significativa, ma di nuovo sotto la soglia del 2%, come nel 2014, mentre il 2015 aveva registrato un andamento superiore. Dentro il dato complessivo, osserviamo tuttavia il forte recupero della Spagna e la crescita del Regno Unito, molto influenzata dalle prime misure della Banca Centrale di forte svalutazione della Sterlina, per scongiurare contraccolpi immediati dovuti alla Brexit.

L'Eurozona è cresciuta, ma meno del 2% e meno dell'anno precedente, nonostante l'imponente iniezione di liquidità a costo zero della BCE. Il Quantitative Easing non ha ancora raggiunto l'obiettivo principale, di far riprendere l'inflazione in modo da alleggerire il peso dei debiti sovrani, da cui sono afflitte molte economie dell'eurozona.

Guardando all'andamento mensile dei prezzi, si nota un aumento costante, che tuttavia è più imputabile al forte rincaro del prezzo del petrolio che non alla politica monetaria di stimolo dei consumi. Le quotazioni del Brent sono salite per tutto il primo semestre, per poi stabilizzarsi intorno a un 40% più del livello di inizio anno. I prezzi dei prodotti non energetici sono rimasti abbastanza stabili, a causa di un atteggiamento timido verso i consumi, dovuto probabilmente al perdurare dell'insicurezza dei cittadini riguardo allo scenario e alle prospettive economiche, che mettono costantemente in discussione il sistema di welfare. Insicurezza dovuta anche alle tensioni politiche, non solo esterne (immigrazione e terrorismo) ma anche interne, per il sorgere di spinte nazionaliste e populiste in risposta proprio alle insicurezze economiche, a cui hanno certo contribuito il voto della Brexit e la campagna elettorale americana.

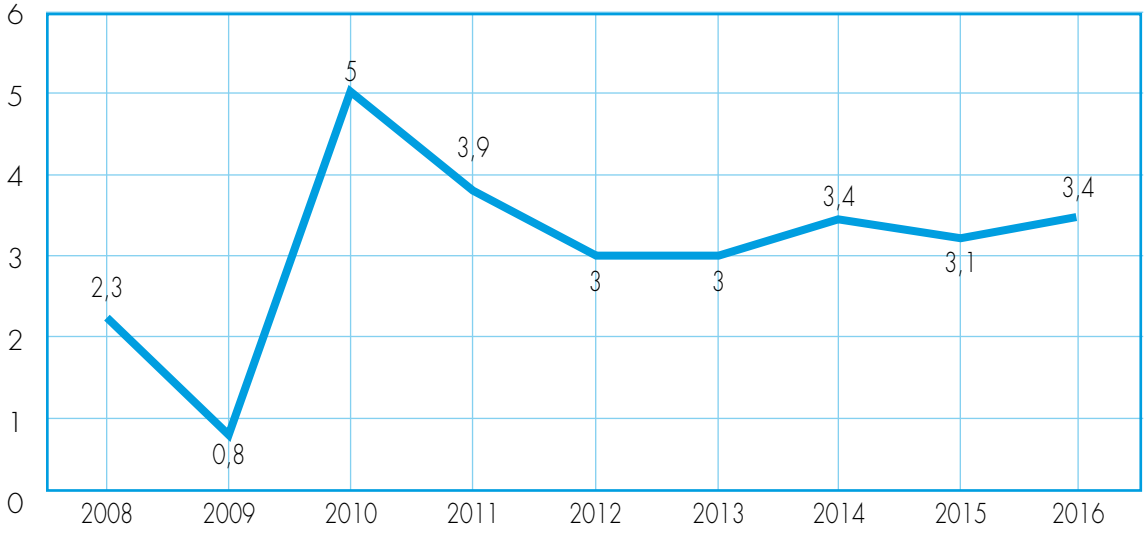
Il tasso di disoccupazione in Europa, pur in lieve calo, è stato superiore all'8%. L'area dell'Euro ha fatto peggio, restando intorno al 10%. Questo non ha certamente aiutato i cittadini ad aumentare la propensione ai consumi. In questo contesto, l'Italia ha registrato un altro anno di crescita debole, lo 0,9%, più o meno in linea con il 2015. Hanno contribuito di più i consumi privati che non quelli pubblici, anche se però la spinta sui consumi ha avuto un effetto modesto sui prezzi, che solo negli ultimi mesi dell'anno sono usciti dalla zona di deflazione.

Uno dei comparti che più ha beneficiato del ritorno ai consumi è probabilmente quello automobilistico, con una crescita che ha sorpreso gli operatori. Quasi 1,85 milioni di

nuove macchine immatricolate, per un controvalore di oltre 35 miliardi di euro, poco più del 2009, quando però le auto immatricolate furono 300.000 in più.

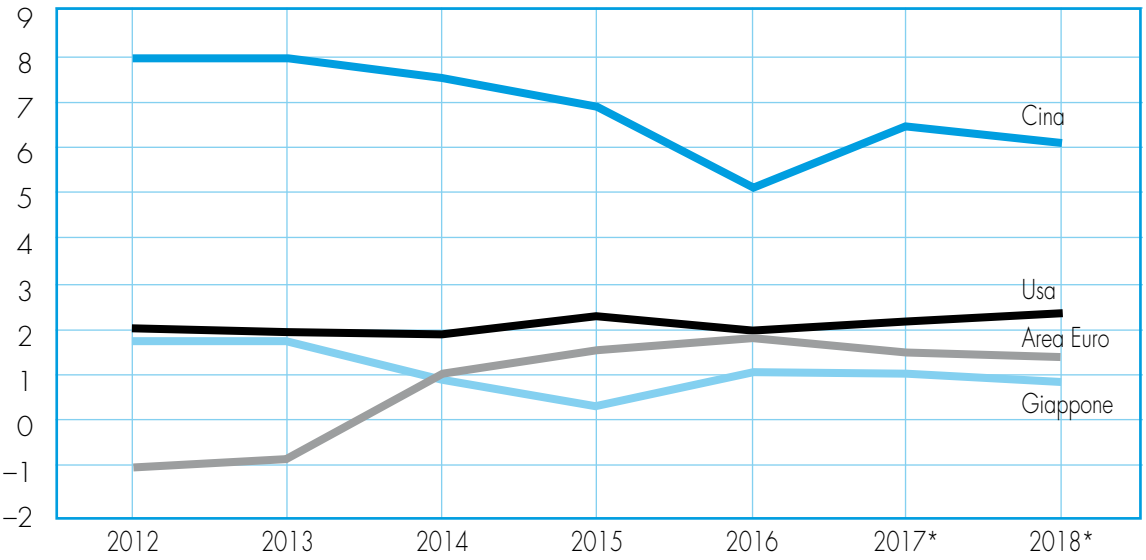
Sul versante dell'industria turistica, il 2016 ha fatto registrare una crescita marcata del traffico passeggeri negli aeroporti. Nonostante i viaggi business abbiano subito una lieve contrazione, il turismo è stato trainato dai viaggi per vacanza, che tuttavia hanno segnato una riduzione di quasi il 10% nel numero dei giorni.

Grafico 1 - PIL mondiale Var%



Fonte: Istat e IMF

Grafico 2 - PIL per Paese Var%



Fonte: Istat e IMF

** Proiezioni*

Grafico 3 - PIL Europa Var. %

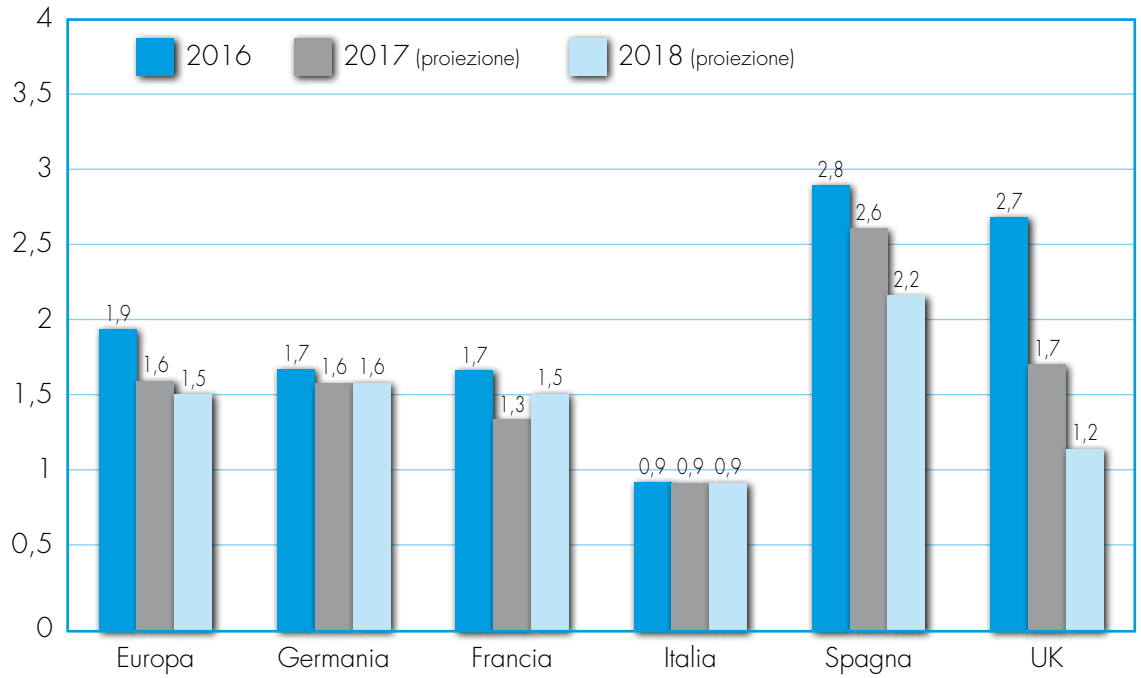
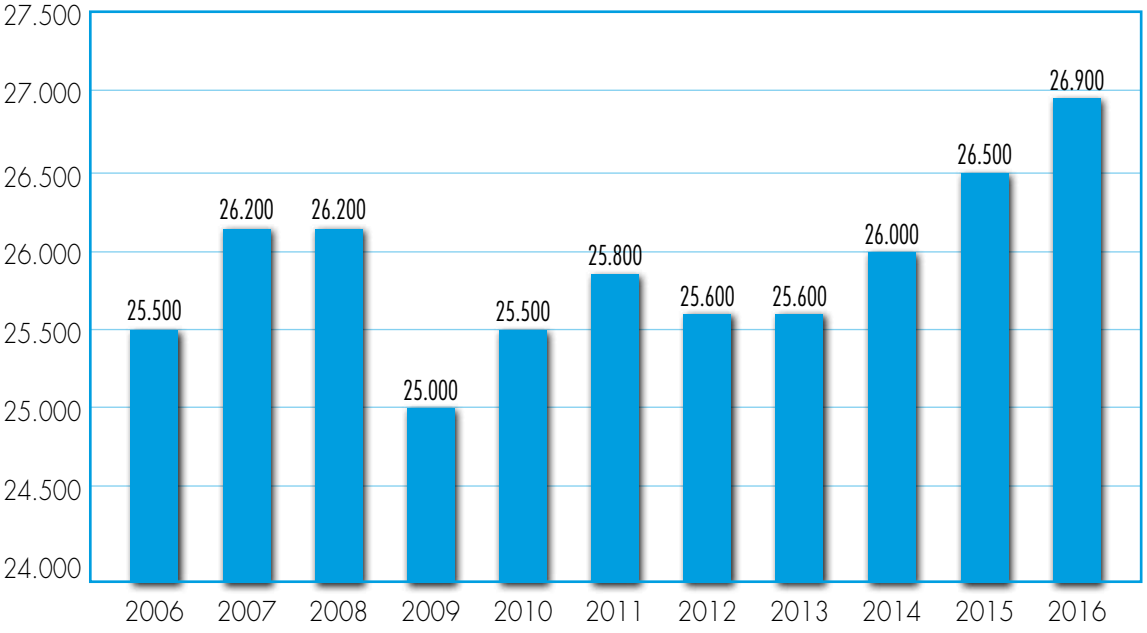


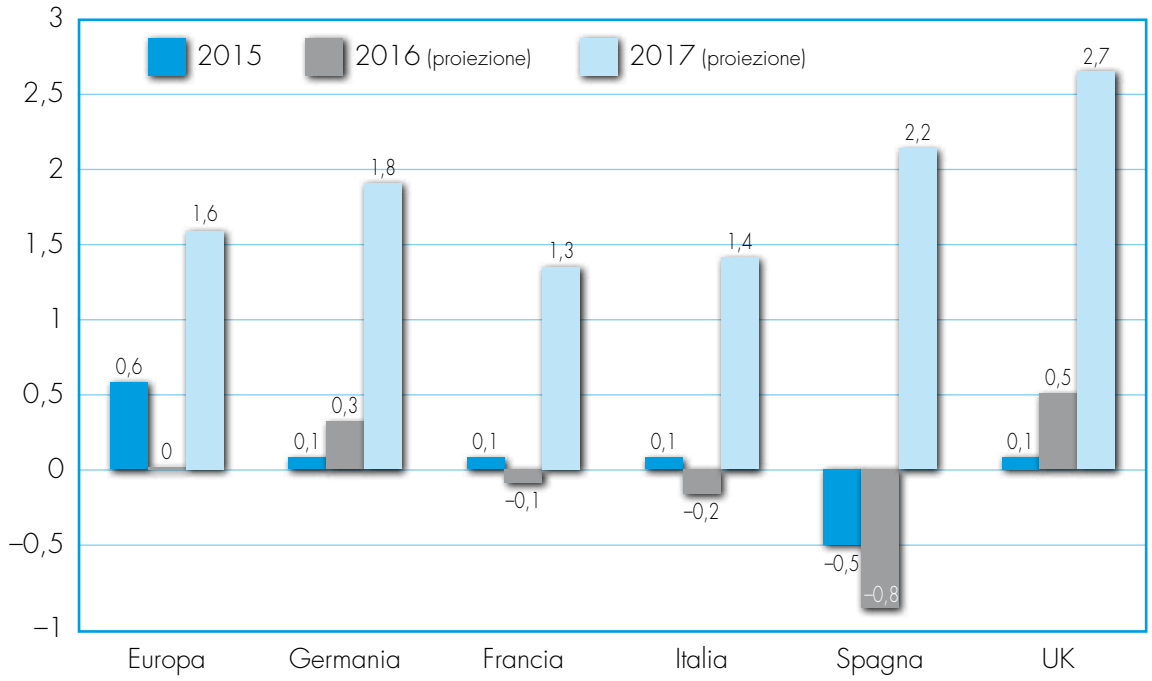
Grafico 4 - PIL per abitante Europa in €



Fonte: Eurostat

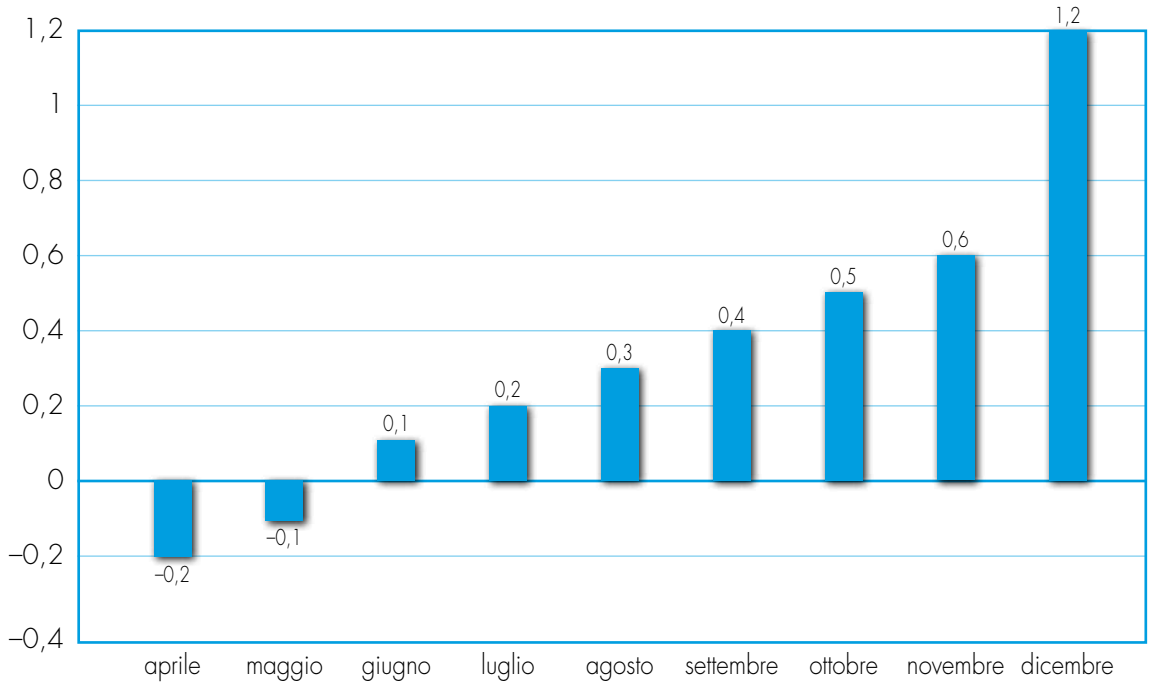
Grafico 5 - Indicatori vari Europa

Inflazione Europa. Var. %



Fonte: Eurostat

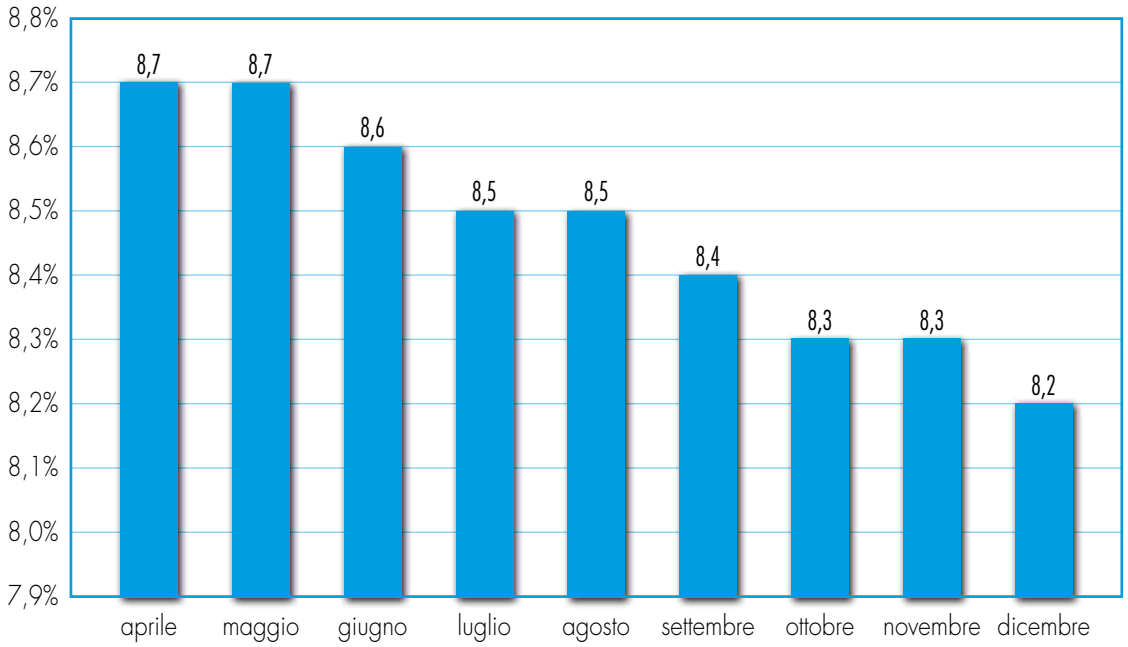
Tasso di inflazione Europa 2016



Fonte: Eurostat

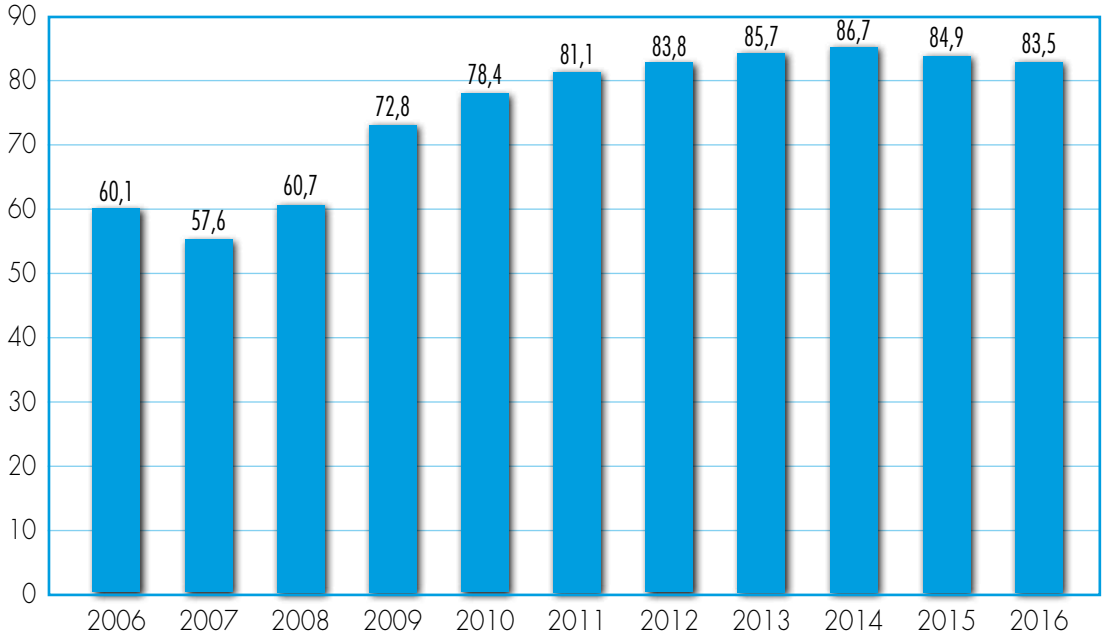
Grafico 5 - Indicatori vari Europa (segue)

Tasso di disoccupazione Europa 2016. %



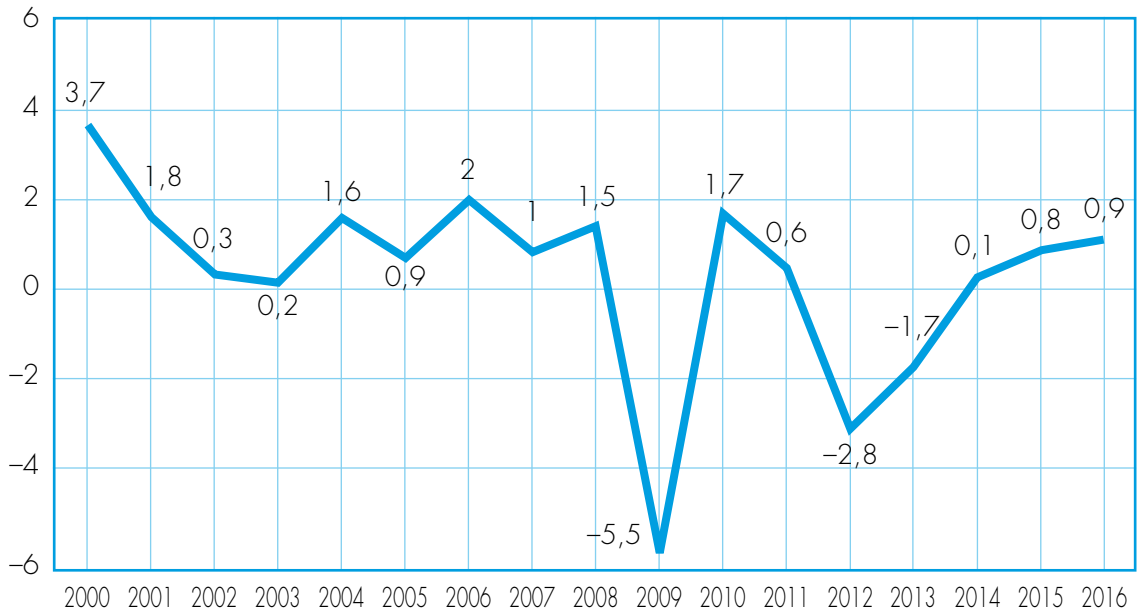
Fonte: Eurostat

Debito pubblico Europa (% PIL)



Fonte: Eurostat

Grafico 6 - Andamento PIL Italia. Var. %



Fonte: Istat

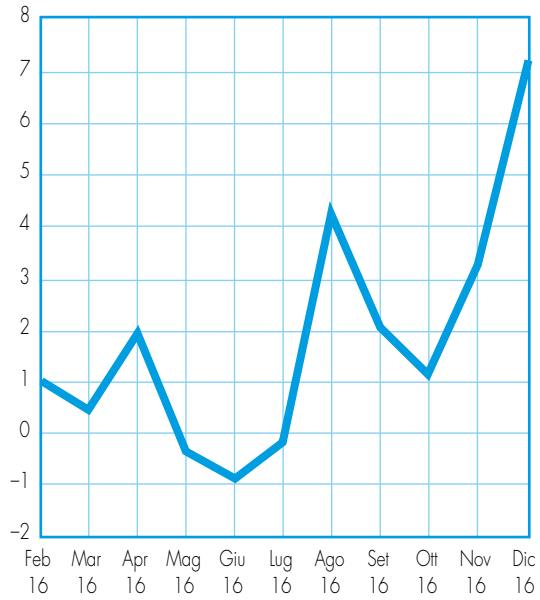
Tabella 1 - PIL e principali componenti economici in Italia. Variazioni %

	Var. 2016/2015
PIL	**+0,9%**
Spesa per consumi delle famiglie	+1,3%
Spese per consumi amministrazioni pubbliche	+0,6%
Investimenti fissi lordi	+2,9%
Esportazioni	+2,4%
Importazioni	+2,9%

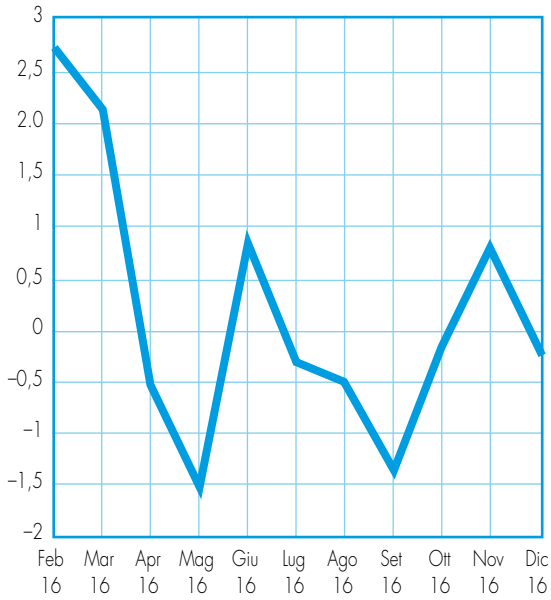
Fonte: Banca d'Italia e Istat

Grafico 7 - Indicatori vari Italia

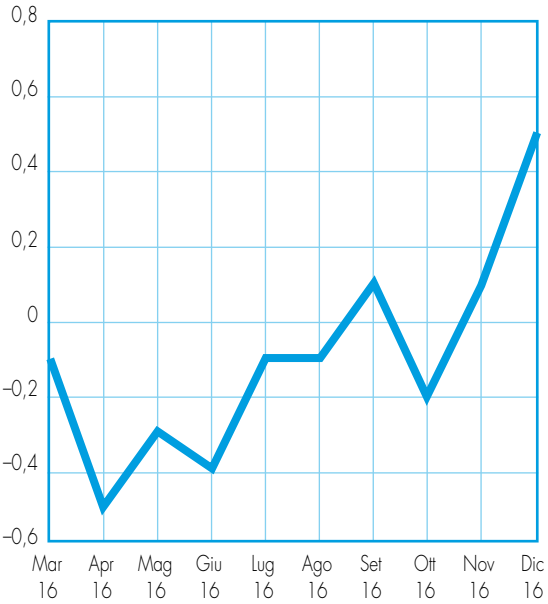
Produzione industriale Italia. Var. %



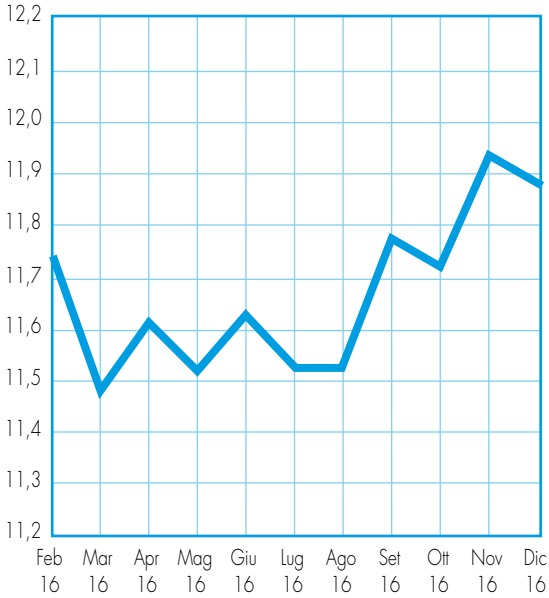
Vendite al dettaglio Italia. Var. %



Prezzi al consumo Italia. Var. %



Tasso di disoccupazione in Italia. %



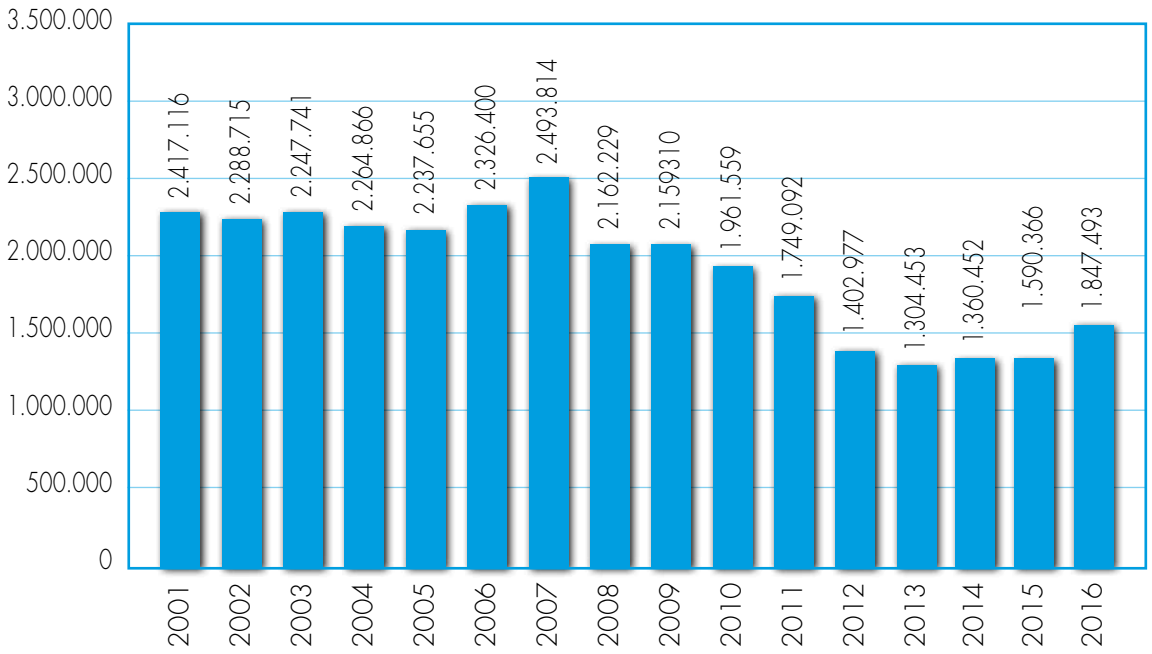
Fonte: Istat

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

Tipologia di spesa	2016 vs 2015
Prodotti alimentari e bevande analcoliche	+0,2%
Bevande alcoliche e tabacchi	+1,5%
Abbigliamento e calzature	+0,5%
Abitazione, acqua, elettricità e combustibili	–1,7%
Mobili, articoli e servizi per la casa	+0,3%
Servizi sanitari e spese per la salute	+0,4%
Trasporti	–1,4%
Acquisto automobile	+1,0%
Pneumatici	0%
Ricambi	+0,4%
Benzina	–5,2%
Gasolio	–7,9%
Lubrificanti	+0,2%
Riparazioni e manutenzioni mezzi di trasporto	+1,4%
Assicurazioni mezzi di trasporto	0%
Comunicazioni	+9%
Ricreazione, spettacoli e cultura	+0,6%
Istruzione	+0,7%
Servizi ricettivi e ristorazione	+0,7%
Altri beni e servizi	+0,3%
Indice generale	**+0,1%**

Fonte: Istat

Grafico 8 - Trend immatricolato vetture in Italia. 2001-2016



Fonte: Unrae

Tabella 3 - Immatricolazioni autovetture per alimentazione Italia %

Alimentazione	2016	2015
Diesel	57,4%	55,7%
Benzina	32,5%	31,0%
GPL	5,6%	7,6%
Metano	2,4%	4,0%
Ibride	2,1%	1,6%
Elettrica e etanolo	0,1%	0,1%
Totale	**100%**	**100%**

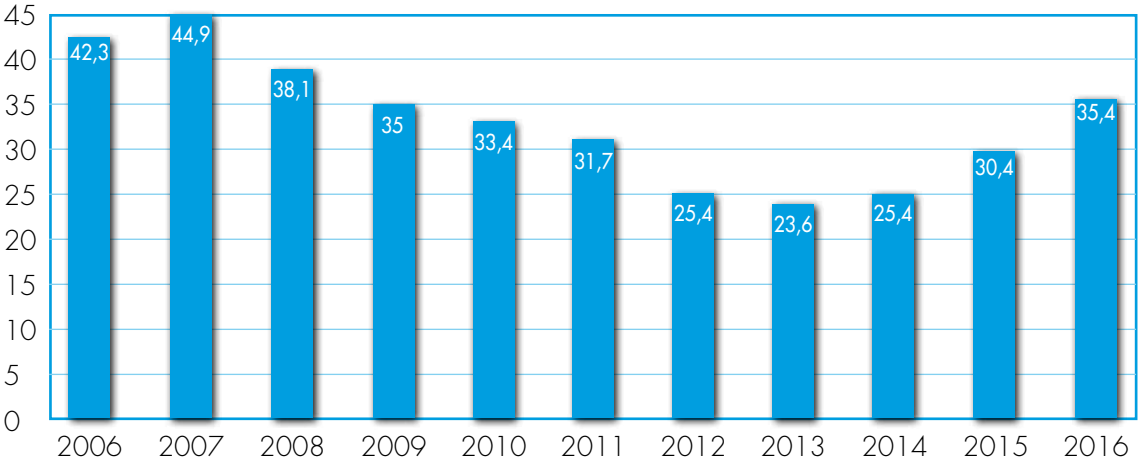
Fonte: Unrae

Tabella 4 - Immatricolazioni autovetture per segmento Italia. Dati percentuali

Totale autovetture e fuoristrada	2016	2015
piccole (A)	17,1%	17,8%
utilitarie (B)	37,6%	40,3%
medie (C)	30,9%	28,5%
medie-superiori (D)	12,2%	11,3%
superiori (E)	2,0%	1,9%
alto di gamma (F)	0,3%	0,3%

Fonte: Unrae

Grafico 9 - Mercato auto nuove 2006-2016 Italia. Valore al netto di incentivi. Dati in miliardi di euro



Fonte: Fleet&Mobility

Tabella 5 - La domanda aggregata di automobili 2011–2016 Italia

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nuovo '000	1.749	1.411	1.311	1.371	1.575	1.847
Var. % vs anno prec.	–11%	–19%	–7%	5%	15%	17%
Usato netto '000 (al netto di minivolture e Km 0)	2.670	2.453	2.419	2.454	2.605	2.673
Var. % vs anno prec.	–1%	–8%	–1%	1%	6%	3%
Totale vendite '000	4.419	3.864	3.730	3.825	4.180	4.520
Var. % vs anno prec.	–5%	–13%	–3%	3%	9%	8%

Fonte: elaborazioni Fleet&Mobility su varie fonti

Tabella 6 - Numero dei passeggeri nazionali e internazionali per aeroporto. 2016

Aeroporto	2016	Var. % '16 vs '15	Quota 2016
Roma Fiumicino	41.569.038	3%	25,3%
Milano Malpensa	19.311.565	5%	11,8%
Bergamo	11.154.670	7%	6,8%
Milano Linate	9.636.221	0%	5,9%
Venezia	9.604.257	10%	5,9%
Catania	7.901.781	11%	4,8%
Bologna	7.662.009	12%	4,7%
Napoli	6.753.682	10%	4,1%
Roma Ciampino	5.366.837	–8%	3,3%
Palermo	5.309.680	9%	3,2%
Pisa	4.977.074	4%	3,0%
Bari	4.308.108	9%	2,6%
Torino	3.938.482	8%	2,4%
Cagliari	3.686.746	–1%	2,2%
Verona	2.775.446	8%	1,7%
Treviso	2.629.754	11%	1,6%
Olbia	2.518.938	14%	1,5%
Lamezia Terme	2.513.352	8%	1,5%
Firenze	2.503.311	4%	1,5%
Brindisi	2.320.327	3%	1,4%
Trapani	1.491.300	–6%	0,9%
Alghero	1.343.001	–20%	0,8%
Genova	1.262.025	–7%	0,8%
Trieste	724.366	–2%	0,4%
Pescara	569.315	–7%	0,3%
Reggio Calabria	483.793	–1%	0,3%
Ancona	477.048	–7%	0,3%
Comiso	459.469	23%	0,3%
Perugia	218.364	–19%	0,1%
Parma	190.301	3%	0,1%
Cuneo	131.213	5%	0,1%
Brescia	13.165	350%	0,0%
Bolzano	6.341	–76%	0,0%
TOTALI	**164.039.131**	**5%**	**100,0%**

Fonte: Elaborazione su dati Assoaeroporti

Tabella 7 - Viaggi per tipologia. Valori x 1.000

	2016	Var '16 vs '15	Quota %
Viaggi per vacanza	59.298	+16%	90%
Viaggi per lavoro	6.757	–2%	10%
Totale viaggi	**66.055**	**+14%**	**100%**

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

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

	2016	2015
Viaggi per vacanza	5,6	6,2
Viaggi per lavoro	3,5	3,4
Totale viaggi	**5,4**	**5,9**

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

Tabella 9 - Organizzazione del viaggio (dati percentuali). 2016

	Viaggi per vacanza	Viaggi per lavoro	Totale viaggi
Prenotazione diretta	49,8	53,9	50,2
- di cui tramite internet	38,8	35,9	38,5
Prenotazione presso agenzia	6,8	12,0	7,3
Nessuna prenotazione	43,4	30,5	42,1
Non sa non risponde	0,1	3,5	0,4
Totale	**100**	**100**	**100**

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

Tabella 10 - Viaggi per tipologia e destinazione (dati percentuali). 2016

	Viaggi per vacanza	Viaggi per lavoro	Totale viaggi
ITALIA	**83,6**	**75,7**	**82,8**
- Nord	43,9	45,9	44,1
- Centro	19,0	19,0	19,0
- Sud	20,8	10,8	19,7
ESTERO	**16,4**	**24,3**	**17,2**
- Paesi Unione Europea	9,0	16,8	9,8
- Altri Paesi Europei	3,7	2,2	3,5
- Resto del Mondo	3,7	5,2	3,8
Totale	**100**	**100**	**100**

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

IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2016

INDICATORI CHIAVE

L'autonoleggio a breve ha vissuto un altro anno di crescita solida e ben equilibrata in tutte le componenti essenziali del business. Tuttavia, si registrano alcune variazioni significative negli indicatori chiave, dovute in ultima analisi a fenomeni esogeni: la domanda di noleggi più brevi e la pressione delle case automobilistiche sulle immatricolazioni.

La grande fame di volumi dei costruttori ha spinto sulle immatricolazioni, al punto che l'inflottato lo scorso anno è stato del 13,5% maggiore del 2015. Infatti, se le immatricolazioni sono cresciute di circa il 6%, tutto sommato in linea con il business, le acquisizioni in leasing o in noleggio a lungo termine hanno fatto segnare quasi un 14% di crescita.

Il risultato è stato di una dotazione di veicoli superiore alle necessità, stando ai parametri degli anni scorsi. In particolare, la flotta di picco minimo, ossia nel momento di minor intensità di domanda, è risultata superiore del 13% a quella dell'anno precedente.

Per neutralizzare le eccedenze di flotta, gli operatori hanno prima di tutto ridotto del 5% il tempo di permanenza tra acquisto e vendita. Ma comunque ciò non è bastato a tenere l'utilizzo dei mezzi sui livelli degli anni passati, che infatti è sceso per la prima volta dopo molti anni, attestandosi 2 punti sotto quello del 2015.

Avere macchine disponibili ha poi ovviamente indotto gli operatori a forzare l'uso della leva prezzo, che si è tradotto in una stabilità del prezzo per giorno a 36 euro laddove sarebbe dovuto aumentare, per due motivi: da un lato, la domanda che ha espresso una richiesta di noleggi più brevi, che normalmente costano di più; dall'altro, il fatto che il mix della flotta abbia registrato un calo significativo della quota di auto di fascia bassa (segmenti A e B), a fronte di una crescita forte del segmento C e – più lieve – delle auto di fascia superiore.

Dall'analisi dei canali distributivi, emerge poi il fenomeno più significativo da alcuni anni a questa parte: la crescita preoccupante dei noleggi venduti attraverso intermediari (B2B2C), che attingono visibilmente alla domanda B2C.

La differenza, non marginale, è che il fatturato per giorno di noleggio di questo canale risulta essere del 22% inferiore al B2C, con un'evidente distruzione di valore. Questo canale è arrivato a pesare il 38% in termini di fatturato e il 40% sui volumi, con un balzo di 4 punti percentuali sul 2015.

Sul fronte della clientela corporate, va segnalato che, mentre le imprese hanno mantenuto la domanda di noleggio sugli stessi livelli del 2015, i noleggiatori a lungo termine hanno incrementato la richiesta in modo significativo, come era prevedibile vista la forte crescita di nuovi clienti nel NLT, che magari hanno necessità di vetture in preassegnazione.

Ultimo, ma non meno importante, il segnale che arriva dal noleggio dei veicoli commerciali: aumento importante del fatturato, sia per la crescita della domanda, sia per l'incremento del fatturato medio, che in questo caso non ha scontato una dotazione di flotta decisamente maggiore rispetto al 2015 che ha però ridotto l'utilizzo, e non di poco.

Tabella 11 - Indicatori chiave del noleggio a breve termine

	2016	2015	Var. %
Fatturato (€)	1.171.515.151	1.116.824.931	4,9%
Giorni di noleggio	32.459.696	30.912.393	5,0%
Numero di noleggi	4.923.576	4.577.793	7,6%
Durata media per noleggio - gg	6,6	6,8	–2,4%
Fatturato per noleggio[1] (€)	238	244	–2,5%
Fatturato per giorno di noleggio[1] (€)	36,1	36,1	–0,1%
Fatturato per veicolo[1] (€)	10.024	10.248	–2,2%
Utilizzo medio della flotta	76,1%	77,7%	–1,6 p.p.
Flotta media	116.875	108.975	7,2%
Immatricolazioni (auto e furgoni)[2]	99.839	94.287	5,9%
Punti vendita (stazioni di noleggio)	988	956	3,3%
Occupati	2.088	1.835	13,8%

(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 noleggi. 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 noleggiano 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 2016 un giro d'affari pari a 1 miliardo e 172 milioni di euro, registrando una crescita percentuale del 4,9% rispetto al 2015. Si tratta del record storico del settore, un risultato estremamente importante, testimonianza di un comparto in salute.

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 71% del giro d'affari.

Il 24% del fatturato è stato 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 dell'inizio noleggio. Anche le coperture opzionali per il furto e per gli incidenti rientrano in questa categoria.

Il restante 5% del giro d'affari è stato prodotto 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.

Tabella 12 - Distribuzione del fatturato per tipologia di servizio

	2016	2015	Var. %
Fatturato totale	1.171.515.153	1.116.824.931	4,9%
- fatturato di base	827.427.880	790.191.425	4,7%
- fatturato su servizi accessori	282.451.584	269.386.772	4,8%
- altro fatturato	61.635.688	57.246.734	7,7%

(1) Il fatturato di base è generato dalle seguenti voci: tempo + chilometri; oneri automobilistici; one way nazionale e internazionale; oneri aeroportuali, ferroviari, centro città, ecc., 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, ecc.); ancillaries (additional driver, young driver, ecc.); coperture 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.

Contrariamente agli anni passati, in cui la leva del prezzo era utilizzata per aumentare i volumi, nel 2016 il fatturato per giorno di noleggio è rimasto stabile a 36,1 euro. Il fatturato per noleggio è invece passato da 244 euro nel 2015 a 238 euro nel 2016 con un decremento percentuale del 2,5% dovuto quasi interamente alla diminuzione della durata media che è passata da 6,8 giorni del 2015 a 6,6 giorni del 2016 (–2,5%).

Ogni auto in flotta ha generato nel 2016 poco più di 10.000 euro, nel 2015 tale valore era di 224 euro più alto (–2,2%). Tale fenomeno non è dipeso dal prezzo medio per giorno di noleggio che, come già detto sopra, è rimasto pressoché identico rispetto al 2015, ma è dovuto all'aumento della flotta media del 7,2% al quale non è seguito un incremento di pari percentuale dei giorni di noleggio, aumentati del 5%. La differenza mancante del 2% è riscontabile nella diminuzione dell'utilizzo pari al 2,1%.

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

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

	2016	2015	Var. %
Fatturato totale	1.171.515.152	1.116.824.931	4,9%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- fatturato su vetture	1.114.417.316	1.066.529.940	4,5%
- fatturato su furgoni	57.097.836	50.294.991	13,5%
Distribuzione per tipologia di location			
- fatturato realizzato presso aeroporti	760.795.839	724.182.714	5,1%
- fatturato realizzato presso downtown	410.719.310	392.642.216	4,6%
Distribuzione per tipologia di canale			
- fatturato b2c (realizzato su clienti che noleggiano direttamente)	355.389.383	369.563.642	–3,8%
- fatturato b2b2c (realizzato su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, olta, ...)	439.427.339	384.325.153	14,3%
- fatturato b2b.1 (realizzato su attività di replacement)	105.405.474	100.758.561	4,6%
- fatturato b2b.2 (realizzato su convenzioni con aziende clienti)	271.292.954	262.177.574	3,5%

Il fatturato generato dal business del noleggio di autovetture rappresenta il 95% del giro d'affari totale ed è cresciuto del 4,5%, mentre il noleggio di furgoni, che rappresenta il restante 5%, è aumentato del 13,5%. L'incremento accentuato del ricavo generato dai furgoni dipende dal potenziamento dell'attività di noleggio di alcuni grandi player che nel 2016 hanno creduto in questo business, investendo molto nell'acquisizione di mezzi che ha portato la flotta media a crescere del 17%.

Nel 2016 sia le stazioni aeroportuali, che quelle downtown hanno contribuito alla crescita del fatturato, contrariamente a quanto avveniva negli anni passati quando erano sempre le prime a crescere, mentre quelle cittadine segnavano il passo. Le stazioni in aeroporto hanno generato un giro d'affari pari a 761 milioni di euro in crescita del 5,1%, quelle downtown hanno prodotto un ricavo di 411 milioni di euro, con un incremento percentuale rispetto al 2015 del 4,6%.

I clienti che noleggiano direttamente hanno influito per il 30% del giro d'affari complessivo, mentre nel 2015 pesavano il 33%. Hanno generato ricavi per 355 milioni di euro e hanno rappresentato l'unico canale che decresce (–3,8%) rispetto al 2015. È cresciuta la quota di ricavi generata dalle convenzioni con le aziende clienti del 3,5%, pari a 271milioni di euro.

Il canale B2B2C, cioè quello che contempla i clienti che noleggiano attraverso intermediari, tra cui broker, tour operator e on line travel agency, ha registrato nel 2016 la crescita più alta fra tutti i canali (+14,3%) a fronte di un peso percentuale pari al 38%, mentre era del 34% nel 2015. Questo canale anno per anno (nel 2012 pesava il 31%) si sta consolidando come anello di distribuzione strategico per lo sviluppo delle componente leisure del noleggio, in quanto ha il vantaggio specifico di raggiungere milioni di potenziali clienti, che altrimenti non sarebbero intercettabili dal singolo operatore con le proprie sole risorse.

Il segmento del replacement, che pesa il 9% sul totale del giro d'affari, ha guadagnato 4,6 punti percentuali. Ricordiamo 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 quelli temporaneamente non disponibili per i propri clienti.

ANALISI DEI VOLUMI

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

	2016	2015	Var. %
Giorni di noleggio totali	32.459.696	30.912.393	5,0%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- giorni di noleggio di vetture	31.266.125	29.795.367	4,9%
- giorni di noleggio di furgoni	1.193.571	1.117.026	6,9%
Distribuzione per tipologia di location			
- giorni realizzati presso aeroporti	20.158.416	18.887.790	6,7%
- giorni realizzati presso downtown	12.301.280	12.024.604	2,3%
Distribuzione per tipologia di canale			
- giorni b2c (realizzati su clienti che noleggiano direttamente)	8.192.556	8.571.045	–4,4%
- giorni b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, olta, ...)	13.020.135	11.187.154	16,4%
- giorni b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	3.920.691	3.820.195	2,6%
- giorni b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	7.326.314	7.334.001	–0,1%

Più noleggi con durate leggermente inferiori. Questa la foto dei volumi nel 2016, in cui le aziende di noleggio a breve termine hanno generato 4,9 milioni di contratti di noleggio, pari ad una crescita del 7,6% rispetto al 2015.

I giorni di noleggio nel 2016 sono stati pari a oltre 32,4 milioni (+5%). La durata media dei noleggi è variata del –2,4%, attestandosi a 6,6 giorni.

Volumi e fatturato sono cresciuti con le stesse percentuali (5%), questo indica una tenuta dei prezzi che rispetto agli altri anni non sono scesi. Infatti il cliente per noleggiare un'auto nel 2016 ha speso mediamente 36,1 euro al giorno, e per tenerla 6,6 giorni (durata media) 238 euro contro i 235 del 2015.

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.

Negli aeroporti si è noleggiato di più rispetto al 2015, e con durate più corte. Infatti i noleggi sono aumentati dell'8,3%, la durata media è scesa dell'1,4%, passando da 6,1 a 6 giorni, e i giorni di noleggio sono aumentati del 6,7%.

I prezzi nelle location aeroportuali sono leggermente diminuiti (–1,6%) rispetto al 2015. Il cliente per noleggiare in aeroporto ha speso 37,3 euro al giorno, contro i 38,3 del 2015, e per tenere l'auto 6 giorni ha pagato 227 euro contro i 234 del 2015 a fronte di una durata media di 6,1 giorni.

Anche nelle città si è noleggiato di più rispetto al 2015 e con durate più corte, e questo rappresenta una novità rispetto agli anni passati. Venendo ai numeri, i noleggi sono aumentati del 6,1%, la durata media si è ridotta del 3,6%, passando da 8,1 a 7,8 giorni, e i giorni di noleggio sono aumentati del 2,3%.

Nelle location cittadine si è noleggiato a prezzi leggermente più alti rispetto al 2015. Il cliente per noleggiare in città ha speso quasi 33,4 euro al giorno, contro i 32,7 del 2015, e per tenere l'auto per 7,8 giorni ha pagato 260 euro contro i 264 del 2015 a fronte di una durata media di 8,1 giorni.

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

	2016	2015	Var. %
Numero dei noleggi totali	4.923.576	4.577.793	7,6%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- noleggi di vetture	4.745.093	4.410.378	7,6%
- noleggi di furgoni	178.483	167.415	6,6%
Distribuzione per tipologia di location			
- noleggi realizzati presso aeroporti	3.345.810	3.090.430	8,3%
- noleggi realizzati presso downtown	1.577.766	1.487.363	6,1%
Distribuzione per tipologia di canale			
- noleggi b2c (realizzati su clienti che noleggiano direttamente)	1.467.984	1.489.293	–1,4%
- noleggi b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, olta, …)	1.969.818	1.631.876	20,7%
- noleggi b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	330.950	305.721	8,3%
- noleggi b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	1.154.824	1.150.903	0,3%

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

	2016	2015	Var. %
Durata media per noleggio	6,6	6,8	–2,4%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- di cui durata media per noleggio di vetture	6,6	6,8	–2,5%
- di cui durata media per noleggio di furgoni	6,7	6,7	0,2%
Distribuzione per tipologia di location			
- di cui durata media per noleggio presso aeroporti	6,0	6,1	–1,4%
- di cui durata media per noleggio presso downtown	7,8	8,1	–3,6%
Distribuzione per tipologia di canale			
- di cui durata media per noleggi b2c (realizzati su clienti che noleggiano direttamente)	5,6	5,8	–3,0%
- di cui durata media per noleggi b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, olta, …)	6,6	6,9	–3,6%
- di cui durata media per noleggi b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	11,8	12,5	–5,2%
- di cui durata media per noleggi b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	6,3	6,4	–0,4%

IL CLIENTE

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

	2016	2015
Distribuzione per età		
- noleggi a clienti con età da 18 a 35 anni	23%	22%
- noleggi a clienti con età da 36 a 55 anni	58%	58%
- noleggi a clienti con età oltre i 55 anni	19%	20%
Distribuzione per nazionalità		
- noleggi a clienti di nazionalità italiana	54%	52%
- noleggi a clienti di nazionalità europea	30%	30%
- noleggi a clienti di nazionalità americana	5%	6%
- noleggi a clienti di altra nazionalità	11%	12%

L'identikit del cliente medio del 2016 mostra sostanzialmente gli stessi tratti di quello del 2015.

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, ha guadagnato un punto percentuale passando dal 22% al 23%, mentre la fascia intermedia, persone comprese tra i 36 e i 55, è rimasta stabile e detiene il 58% dei noleggi. La fascia dei clienti più grandi ha perso un punto percentuale e pesa il 19%.

La segmentazione dei noleggi per nazionalità mostra qualche lieve differenza rispetto all'anno passato. Il peso dei noleggi realizzati dai clienti italiani si è apprezzato di due punti percentuali passando dal 52% al 54%, quello dei clienti europei si attesta al 30%, i noleggi dagli USA pesano il 5%, nel 2015 erano il 6%; anche il peso dei noleggi realizzati dai clienti extraeuropei si è ridotto di un punto percentuale, passando dal 12% all'11% nel 2016.

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 2016 gli operatori, prevedendo una domanda in rialzo rispetto al 2015, hanno scelto di aumentare il numero dei veicoli a disposizione; la flotta media si è attestata a quasi 117.000 veicoli con una crescita del 7%.

L'acquisizione di tali veicoli è avvenuta attraverso il ricorso alle immatricolazioni, in crescita del 5,9%, e anche attraverso altre forme di acquisizione dei veicoli diverse dalla proprietà, come il noleggio a lungo termine oppure il leasing dei veicoli, in crescita rispetto al 2015 del 12%.

Tabella 18 - Distribuzione della flotta media per tipologia di veicolo

	2016	2015	Var. %
Flotta media	116.875	108.975	7,2%
- di cui vetture	111.558	104.410	6,8%
- di cui furgoni	5.317	4.565	16,5%

Tabella 19 - Inflottato

	2016	2015	Var. %
Inflottato	145.674	128.390	13,5%

Tabella 20 - Distribuzione della flotta media vetture per segmento

	2016	2015
- di cui segmento A – piccole	17%	23%
- di cui segmento B – utilitarie	28%	32%
- di cui segmento C – medie	31%	24%
- di cui segmento D – medie-superiori	15%	14%
- 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	2016	2015
Permanenza di vetture in flotta	8,7	9,2
Permanenza di furgoni in flotta	18,5	19,8

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

	2016	2015	Var. %
Flotta di picco massimo	161.513	144.787	11,6%
- di cui vetture	155.560	140.636	10,6%
- di cui furgoni	5.953	4.151	43,4%

I veicoli che le società di noleggio a breve termine hanno venduto sul mercato dell'usato sono stati oltre 106.000, di cui 85.000, l'80%, sono stati restituiti alle case auto (attraverso contratti di buy back).

Il tempo di permanenza in flotta dei veicoli è calata nel 2016; per le vetture è stato di 8,7 mesi, mentre nel 2015 era di 9,2. I furgoni nel 2016 sono stati sostituiti mediamente dopo 18,5 mesi, contro i 19,8 mesi del 2015.

La combinazione di questi fenomeni – immatricolazioni, acquisizioni, cessione di usato e tempo di permanenza in flotta – ha generato una flotta media di 111.558 vetture, con una crescita del 6,8% rispetto al 2015. La flotta media dei furgoni è aumentata del 16,5%, attestandosi a 5.317 unità.

La flotta media delle vetture degli operatori del noleggio è distribuita tra i segmenti come segue: il segmento A ha pesato il 17%, il segmento B il 28%, il segmento C il 31%. Le auto superiori e quelle alto di gamma, segmenti D, E e F, hanno rappresentato complessivamente il 24%. È interessante notare come la somma dei segmenti A e B nel 2016 abbia costituito il 45% sul totale della flotta media, nel 2015 risultava essere pari al 55%, 10 punti percentuali in più.

La flotta di picco massimo rappresenta il numero massimo dei veicoli che le società di noleggio hanno avuto a disposizione in un determinato momento durante l'anno. Nel 2016 la flotta massima è stata di oltre 161.500 veicoli, in crescita del 12% rispetto al 2015. Il picco massimo delle vetture è stato di 155.560, mentre quello dei furgoni di 5.953 (+43%)

La flotta di picco minimo è il numero minimo di veicoli che i noleggiatori hanno avuto a disposizione in un determinato momento durante l'anno. Nel 2016 tale valore è stato pari a quasi 73.000 unità, in crescita del 14% rispetto al 2015.

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

	2016	2015	Var. %
Flotta di picco minimo	72.684	63.569	14,3%
- di cui vetture	67.982	60.060	13,2%
- di cui furgoni	4.702	3.509	34,0%

UTILIZZO DELLA FLOTTA

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

	2016	2015	Var. %
Utilizzo medio della flotta	76,1%	77,7%	–2,1%
- utilizzo medio della flotta vetture	76,8%	78,2%	–1,8%
- utilizzo medio della flotta furgoni	61,5%	67,0%	–8,3%

L'utilizzo rappresenta 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 in viaggio da una location all'altra, oppure impegnati per operazioni di manutenzione e lavaggio.

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 2016 l'utilizzo medio della flotta è stato pari al 76,1%, leggermente inferiore a quello del 2015. L'utilizzo delle auto è stato pari al 76,8%, quello dei furgoni pari al 61,5%.

Trasformando le percentuali in numeri e riferendosi all'intero anno, si può sostenere che su 365 giorni i veicoli sono stati noleggiati per 280 giorni.

Dal punto di vista del fatturato prodotto, la singola auto in flotta ha generato un ricavo annuale di 9.990 euro (nel 2015 era di 10.214 euro). Mentre il singolo furgone ha prodotto 10.740 euro contro 11.017 euro del 2015.

IMMATRICOLAZIONI E ACQUISIZIONI

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

	2016	2015	Var. %
Immatricolazioni	99.839	94.287	5,9%
- di cui vetture	96.491	92.017	4,9%
- di cui furgoni	3.348	2.270	47,5%
Valore delle immatricolazioni (euro)	1.565.049.836	1.465.464.351	6,8%
- di cui vetture	1.500.713.532	1.414.615.031	6,1%
- di cui furgoni	64.336.304	50.849.320	26,5%
Valore medio delle immatricolazioni (euro)	15.676	15.543	0,9%
- di cui vetture	15.553	15.373	1,2%
- di cui furgoni	19.216	22.401	–14,2%

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

	2016	2015	Var. %
Veicoli acquisiti in noleggio o leasing	49.911	44.668	11,7%
- di cui vetture	49.392	43.430	13,7%
- di cui furgoni	519	1.238	–58,1%

Nel 2016 le società di noleggio a breve hanno immatricolato quasi 99.900 veicoli, in crescita del 5,9% rispetto al 2015. Le vetture comprate sono state quasi 96.500 e i furgoni quasi 3.350.

Il valore medio delle auto immatricolate è stato nel 2016 pari a 15.553 euro, quello dei furgoni è stato pari a 19.216 (in contrazione del 14% rispetto al 2015).

Per comprare i veicoli le società di noleggio a breve hanno speso complessivamente quasi 1,6 miliardi, di cui oltre 1,5 per l'acquisto delle auto e 64 milioni per comprare i furgoni.

Tuttavia l'acquisto non è la sola modalità utilizzata dagli operatori per rifornirsi di veicoli, ne esiste un'altra denominata rent-to-rent. Con questo termine si intende la pratica, ormai consolidata da diversi anni, tramite cui le società di breve termine noleggiano 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 2016 una crescita del 12% rispetto al 2015. Gli operatori hanno acquisto 49.911 veicoli contro i 44.668 dell'anno precedente.

PUNTI VENDITA

Nel 2016 il numero dei punti vendita totali è stato di 988, vale a dire 32 stazioni in più rispetto al 2015. L'aumento dei punti vendita si è registrato sia presso gli aeroporti (+11%), che presso le location cittadine (+1%).

La distribuzione dei punti vendita per tipologia di location è leggermente cambiata rispetto al 2015: il 24% delle stazioni si trova presso le location aeroportuali mentre, il 76% è situata presso i centri urbani; era rispettivamente 23% e 77% nel 2015.

Tabella 27 - Punti vendita

	2016	2015	Var. %
Punti vendita	988	956	3,3%

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

	2016	2015	Var. %
Punti vendita	988	956	3,3%
Distribuzione dei punti vendita per tipologia operatore			
- di cui della rete diretta	528	494	6,9%
- di cui della rete indiretta	460	462	–0,4%
Distribuzione dei punti vendita per tipologia location			
- di cui presso aeroporti	241	218	10,6%
- di cui presso downtown	747	738	1,2%

Il fatturato per punto vendita è stato pari a 1,186 milioni di euro, con un incremento di quasi 18.000 euro per punto vendita rispetto al 2015. Il punto vendita situato in aeroporto è stato molto più redditizio rispetto a quello di città: il primo, infatti, ha generato un fatturato medio di quasi 3,2 milioni di euro, contro i quasi 550.000 euro della stazione di città.

L'analisi della distribuzione dei punti vendita per tipologia di operatore mostra che il 53% delle stazioni appartiene alla rete diretta, mentre il 47% alla rete indiretta. Le stazioni della rete diretta sono aumentate del 7%, quelle della rete indiretta sono risultate pressoché stabili.

FURTI E APPROPRIAZIONI INDEBITE

Tabella 29 - Furti e appropriazioni indebite

	2016	2015	Var. %
Totale Furti	1.173	1.238	–5,3%
- di cui vetture	1.145	1.213	–5,6%
- di cui furgoni	28	25	12,0%
Furti veicoli su flotta media	1,0%	1,1%	–11,7%
Furti vetture su flotta media vetture	1,0%	1,2%	–11,7%
Furti furgoni su flotta media furgoni	0,5%	0,5%	–3,8%
Furti veicoli su 100.000 giorni di noleggio di veicoli	3,6	4,0	–9,8%
Furti vetture su 100.000 giorni di noleggio di vetture	3,7	4,1	–10,0%
Furti furgoni su 100.000 giorni di noleggio di furgoni	2,3	2,2	4,8%
Veicoli recuperati da furti	534	488	9,4%
Veicoli rubati e non recuperati	639	750	–14,8%
Appropriazioni indebite	162	151	7,3%
- di cui appropriazioni indebite vetture	156	146	6,8%
- di cui appropriazioni indebite furgoni	6	5	20,0%
Appropriazioni indebite veicoli su flotta media	0,14%	0,14%	0,0%
Appropriazioni indebite vetture su flotta media vetture	0,14%	0,14%	0,0%
Appropriazioniindebite furgoni su flotta media furgoni	0,11%	0,11%	3,0%
Appropriazioni indebite veicoli su 100.000 noleggi veicoli	3,3	3,3	–0,2%
Appropriazioni indebite vetture su 100.000 noleggi vetture	3,3	3,3	–0,7%
Appropriazioni indebite furgoni su 100.000 noleggi furgoni	3,4	3,0	12,6%
Veicoli recuperati da appropriazioni indebite	111	138	–19,6%
Veicoli non recuperati da appropriaz.indebite	51	13	292,3%
Danno da furti (euro)	7.264.945	8.517.863	–14,7%
Danno dei furti sul fatturato	0,6%	0,8%	–18,7%

I furti dei veicoli hanno da sempre rappresentato un pesante fardello per il settore del 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 anche il mancato ricavo derivante dall'impossibilità di noleggiare almeno fino a quando il veicolo 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.

Il fenomeno dei furti è negli ultimi tre anni in costante diminuzione. Questo è dovuto in larga parte alle misure tecnologiche che gli operatori hanno messo in campo e che stanno generando risultati tangibili. In particolar modo la telematica negli ultimi anni ha dato risultati soddisfacenti non tanto in fase di prevenzione dei furti, quanto nella fase del recupero dei veicoli rubati.

Nel 2016 gli operatori di noleggio hanno subito 1.173 furti di veicoli contro i 1.238 del 2015, si è registrato quindi un decremento del 5%. Considerando che la flotta media è aumentata di 7 punti percentuali, il rapporto furti/flotta media è dell'1%, in calo del 12% rispetto al 2015.

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 2016 ogni 100.000 giorni di noleggio si sono verificati 3,6 furti, contro i 4 del 2015. Utilizzando questo indice come riferimento, il fenomeno dei furti risulta ridimensionato di 10 punti percentuali.

Nel 2016 è migliorato anche il tasso di recupero dei veicoli rubati, tale indicatore è passato dal 39% del 2015 al 46% del 2016, il che equivale a dire che ogni 100 auto rubate ne vengono recuperate 46. Solo nel 2013 il tasso di recupero era pari al 18%.

I furti nel 2016 hanno generato un danno per gli operatori pari a 7,3 milioni di euro contro gli 8,5 del 2015, in percentuale la diminuzione è stata del 15%.

L'impatto del danno da furti sul fatturato nel 2016 è stato pari allo 0,6% contro lo 0,8% del 2015.

Anche le appropriazioni indebite in valore assoluto sono in leggero calo rispetto al 2015. Nel 2016 si sono verificati 162 casi contro i 151 dell'anno precedente. Tuttavia il rapporto appropriazioni indebite su flotta media è rimasto identico. Anche se rapportiamo il numero delle appropriazioni indebite al numero dei noleggi il risultato rimane lo stesso: nel 2016 ogni 100.000 noleggi si sono verificate 3,3 appropriazioni indebite, esattamente come nel 2015.

INDICATORI CHIAVE AEROPORTI E DOWNTOWN

Le stazioni di noleggio che sono ubicate all'interno degli aeroporti italiani hanno generato nel 2016 un giro d'affari pari 761 milioni di euro in crescita del 5% rispetto al 2015. Quelle ubicate all'interno delle città, denominate downtown, hanno prodotto un fatturato di 411 milioni di euro, anch'esso in crescita del 5%.

All'interno delle stazioni aeroportuali sono stati generati 3,3 milioni di noleggi (+8%) con una durata media di 6 giorni, mentre nelle location downtown i noleggi sono stati quasi 1,6 milioni. (+6%) con una durata media pari a 7,8 giorni.

Tabella 30 - Indicatori chiave per tipologia di location

2016	Aeroporti	Downtown	% APT	% DT
Fatturato	760.795.839	410.719.310	65%	35%
Giorni noleggio	20.158.416	12.301.280	62%	38%
Numeri noleggio	3.345.810	1.577.766	68%	32%
Durata	6,0	7,8		

Tabella 31 - Indicatori chiave aeroporti e downtown

Aeroporti	2016	2015	Var. %
Fatturato	760.795.839	724.182.714	5,1%
Numero di noleggi	3.345.810	3.090.430	8,3%
Giorni di noleggio	20.158.416	18.887.790	6,7%
Durata noleggio	6,0	6,1	–1,4%
Downtown	**2016**	**2015**	**Var. %**
Fatturato	410.719.310	392.642.216	4,6%
Numero di noleggi	1.577.766	1.487.363	6,1%
Giorni di noleggio	12.301.280	12.024.604	2,3%
Durata noleggio	7,8	8,1	–3,6%

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

	APT		Downtown	
	2016	2015	2016	2015
Fatturato	65%	65%	35%	35%
N° noleggi	68%	68%	32%	32%
Giorni di noleggio	62%	61%	38%	39%
Stazioni	24%	23%	76%	77%

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

	2016	2015	2014	2013	2012
APT	37,7	38,3	39,8	40,4	38,1
Downtown	33,4	32,7	33,3	33,9	33,1

Le due tipologie di stazioni raccolgono tipologie di clienti diversi: presso le location aeroportuali si concentrano soprattutto i turisti, mentre i segmenti business e replacement soprattutto nelle location downtown.

Il cliente per noleggiare in aeroporto ha speso 37,7 euro al giorno, contro i 38,3 del 2015, e per disporre dell'auto 6 giorni ha pagato 227 euro contro i 234 del 2015 a fronte di una durata media di 6,1 giorni. Per noleggiare in città il cliente ha invece speso 33,4 euro al giorno, contro i 32,7 del 2015, e per tenere l'auto per 7,8 giorni ha pagato 260 euro contro i 264 del 2015 a fronte di una durata media di 8,1 giorni.

Il punto vendita situato in aeroporto è stato molto più redditizio rispetto a quello di città: il primo, infatti, ha generato un fatturato medio per stazione di quasi 3,2 milioni di euro, contro i 550.000 euro della stazione di città.

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO BREVE TERMINE DI VETTURE

Il fatturato generato nel 2016 dalle vetture è stato di 1 miliardo e 114 milioni di euro, una crescita del 4,5% rispetto al 2015.

Nel 2016 i noleggi sono aumentati del 7,6%, ma le durate si sono contratte del 2,5% passando da 6,8 giorni del 2015 a 6,6 giorni del 2016. I giorni di noleggi hanno superato i 31 milioni, registrando una crescita percentuale di 5 punti.

La domanda in aumento dei clienti è stata soddisfatta grazie all'incremento della flotta media che è passata da 104.000 a quasi 112.000 unità, registrando una crescita del 7%. L'utilizzo è leggermente calato passando dal 78,2% nel 2015 al 76,8 nel 2016.

Nel 2016 sono state immatricolate quasi 96.500 automobili, 4.500 unità in più rispetto al 2015. A queste vanno sommate 49.400 vetture prese in leasing o in noleggio a lungo termine. Il numero totale di veicoli acquisti con le diverse formule è ammontato a 145.883 unità, nel 2015 erano 135.447.

Tabella 34 - Indicatori chiave business vetture

	2016	2015	Var. %
Fatturato	1.114.417.316	1.066.529.940	4,5%
Giorni noleggio	31.266.125	29.795.367	4,9%
Flotta media	111.558	104.410	6,8%
Utilizzo	76,8%	78,2%	–1,8%
Numero noleggi	4.745.093	4.410.378	7,6%
Durata	6,6	6,8	–2,5%
Flotta di picco massimo	155.560	140.636	10,6%
Flotta di picco minimo	67.982	60.060	13,2%
Vetture acquisite in leasing o noleggio	49.392	43.430	13,7%
Immatricolazioni	96.491	92.017	4,9%
Valore medio immatricolazioni	15.553	15.373	1,2%
Furti	1.145	1.213	–5,6%
Appropriazioni indebite	156	146	6,8%

INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO BREVE TERMINE DI FURGONI

I veicoli commerciali rappresentano il termometro dell'economia. Quando c'è ripresa, vengono trasportati più prodotti e vengono erogati più servizi. Nel 2016 il giro d'affari generato dal noleggio di furgoni è stato di 57 milioni di euro, in aumento del 13,5% rispetto al 2015.

Già il 2015 era stato archiviato positivamente con un fatturato in crescita del 3% e con un incremento dei giorni dell'8%.

Tabella 35 - Indicatori chiave business furgoni

	2016	2015	Var. %
Fatturato	57.097.836	50.294.991	13,5%
Giorni noleggio	1.193.571	1.117.026	6,9%
Flotta media	5.317	4.565	16,5%
Utilizzo	61,5%	67,0%	–8,3%
Numero noleggi	178.483	167.415	6,6%
Durata	6,7	6,7	0,2%
Flotta di picco massimo	5.953	4.151	43,4%
Flotta di picco minimo	4.702	3.509	34,0%
Veicoli acquisti in leasing o noleggio	519	1.238	–58,1%
Immatricolazioni	3.348	2.270	47,5%
Valore medio immatricolazioni	19.216	22.401	–14,2%
Furti	28	25	12,0%
Appropriazioni indebite	6	5	20,0%

Dal punto di vista dei volumi nel 2016 gli operatori hanno realizzato quasi 178.500 noleggi di furgoni con una crescita del 7% rispetto al 2015. Una crescita così sostanziale del business dei furgoni è legata, in parte, alla diffusione del commercio elettronico che ha evidenziato 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 17% attraverso un ricorso importante alle immatricolazioni che sono aumentate

del 48%. Il valore medio dell'immatricolato è calato del 14% proprio perché sono stati inseriti in flotta mezzi più piccoli e con prezzi ovviamente più contenuti.

Relativamente ai prezzi c'è stato un leggero rialzo delle tariffe. Il prezzo medio al giorno è aumentato di sei punti percentuali, passando da 45 euro nel 2015 a 47,8 nel 2016. Il prezzo medio per noleggio è aumentato del 7%, passando da 300 euro nel 2015 a 320 euro nel 2016.

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 2016 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 70% e del 65%. Tali percentuali così elevate mostrano la preponderanza della vocazione turistica nel business model del breve termine.

I privati rispetto ai consumer noleggiano di più e per più tempo e inoltre pagano un prezzo più alto.

Per noleggiare un veicolo nel 2016 hanno speso in media 37,5 euro al giorno, contro i 38,2 del 2015, e per tenere l'auto 6,2 giorni hanno pagato 254 euro contro i 249 del 2015, a fronte di una durata media di 6,3 giorni.

Dentro la categoria dei clienti privati ci sono quelli che noleggiano direttamente (B2C) e quelli che noleggiano attraverso intermediari quali broker, tour operator, agenzie viaggi e altri (B2BC). Il giro d'affari sviluppato sui primi è stato pari a 355 milioni di euro, in contrazione del 3,8% rispetto al 2015. I clienti che prenotano direttamente hanno sviluppato il 30% dei noleggi, in calo dell'1,4% rispetto al 2015 e il 25% dei giorni (–4,4%). I clienti che hanno noleggiato direttamente hanno speso in media 43,4 euro al giorno, e per tenere l'auto 5,6 giorni hanno pagato 242 euro.

Il giro d'affari sviluppato sui clienti privati che hanno prenotato tramite intermediari è stato pari al 38% sul totale, in crescita del 14% rispetto al 2015. I noleggi su questi clienti hanno avuto un peso del 40% sul totale delle locazioni, in crescita del 21%. Tale tipologia di clientela ha speso in media 33,7 euro al giorno, e per tenere l'auto 6,6 giorni ha pagato 223 euro. C'è stato quindi da parte delle società di noleggio a breve un 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 2016 è stato pari al 32% del totale, i noleggi e i giorni realizzati hanno avuto un peso percentuale rispettivamente del 30% e del 35%. I clienti corporate pagano meno rispetto ai privati; questo dipende ovviamente dall'elevato numero di noleggi che il singolo cliente corporate garantisce rispetto al privato.

Per noleggiare un veicolo le aziende hanno speso in media 33,5 euro al giorno, contro i 32,5 del 2015, e per tenere l'auto 7,6 giorni hanno pagato 254 euro contro i 249 del 2015 a fronte di una durata media di 7,7 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 del 4,6% rispetto al 2015, hanno sviluppato il 7% dei noleggi, in crescita dell'8% rispetto al 2015 e il 12% dei giorni (+3%). Il "replacement" è stato caratterizzato da una spesa media di 27 euro al giorno, e per avere in disponibilità l'auto 11,8 giorni sono stati corrisposti 318 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% sul totale, in crescita del 3,5% rispetto al 2015, hanno sviluppato il 23% dei noleggi, in leggero aumento (+0,3%) e il 23% dei giorni (–0,1%). Le aziende convenzionate hanno speso in media 37 euro al giorno, e per tenere l'auto 6,3 giorni hanno pagato 235 euro.

Tabella 36 - Indicatori chiave per tipologia di canale 2016. Valori assoluti

2016	b2c	b2b2c	b2b.1 (replacement)	b2b.2 (convenzioni con aziende clienti)
Fatturato	355.389.383	439.427.339	105.405.474	271.292.954
Giorni noleggio	8.192.556	13.020.135	3.920.691	7.326.314
Numeri noleggio	1.467.984	1.969.818	330.950	1.154.824
Durata	5,6	6,6	11,8	6,3

Tabella 37 - Indicatori chiave per tipologia di canale 2016. Valori percentuali

2016	b2c	b2b2c	b2b.1 (replacement)	b2b.2 (convenzioni con aziende clienti)
Fatturato	30%	38%	9%	23%
Giorni noleggio	25%	40%	12%	23%
Numeri noleggio	30%	40%	7%	23%

Tabella 38 - Indicatori chiave per tipologia di canale

B2C - clienti che noleggiano direttamente	2016	2015	Var. %
Fatturato	355.389.383	369.563.642	–3,8%
Numero di noleggi	1.467.984	1.489.293	–1,4%
Giorni di noleggio	8.192.556	8.571.045	–4,4%
Durata noleggio	5,6	5,8	–3,0%
B2B2C clienti che prenotano attr. intermediari	**2016**	**2015**	**Var. %**
Fatturato	439.427.339	384.325.153	14,3%
Numero di noleggi	1.969.818	1.631.876	20,7%
Giorni di noleggio	13.020.135	11.187.154	16,4%
Durata noleggio	6,6	6,9	–3,6%
B2B.1 - attività di replacement	**2015**	**2014**	**Var. %**
Fatturato	100.758.561	92.352.883	9,1%
Numero di noleggi	305.721	287.799	6,2%
Giorni di noleggio	3.820.195	3.344.613	14,2%
Durata noleggio	12,5	11,6	7,5%
B2B.2 - convenzioni con aziende clienti	**2016**	**2015**	**Var. %**
Fatturato	271.292.954	262.177.574	3,5%
Numero di noleggi	1.154.824	1.150.903	0,3%
Giorni di noleggio	7.326.314	7.334.001	–0,1%
Durata noleggio	6,3	6,4	–0,4%

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

	Fatturato		N° noleggi		Giorni	
Canale	2016	2015	2016	2015	2016	2015
B2C	30%	33%	30%	33%	25%	28%
B2B2C	38%	34%	40%	36%	40%	36%
B2B.1 (replacement)	9%	9%	7%	7%	12%	12%
B2B.2 (convenzioni con aziende clienti)	23%	23%	23%	25%	23%	24%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%

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

	2016	2015	2014	2013	2012
B2C	43,4	43,1	44,7	46,3	44,3
B2B2C	33,7	34,4	35,6	36,0	33,4
B2B.1 (replacement)	26,9	26,4	27,6	28,1	27,2
B2B.2 (convenzioni con aziende clienti)	37,0	35,7	35,9	35,7	34,7

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

	2016	2015	2014	2013	2012
Giorni di noleggio	40%	36%	36%	36%	34%
Fatturato	38%	34%	35%	34%	31%

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2016

INDICATORI CHIAVE

Tabella 42 - Indicatori chiave del noleggio a lungo termine

	2016	2015	2014	2013	2012	Var. % '16/'15	Cagr '12/'16
Fatturato da contratti di noleggio incluso prelease (mld)	4,8	4,3	4,0	4,0	3,9	11,7%	5,2%
Fatturato da rivendita usato (mld)	1,7	1,6	1,4	1,2	1,2	7,9%	9,0%
Fatturato totale (mld)	6,5	5,9	5,5	5,3	5,2	10,7%	6,1%
Veicoli in noleggio a fine anno	674.117	585.285	546.047	529.839	526.822	15,2%	6,4%
Flotta media in noleggio a lungo termine	629.701	565.666	537.943	528.330	525.491	11,3%	4,6%
Fatturato medio/mese da contratti di noleggio escluso prelease (calcolato su flotta media)	628	625	621	630	614	0,4%	0,6%
Immatricolazioni (auto VCL, altro)	274.877	222.832	192.610	152.425	164.791	23,4%	13,6%
Totale veicoli venduti a fine anno	**185.695**	**183.148**	**162.927**	**138.022**	**164.319**	**1,4%**	**3,1%**

Un balzo di mezzo miliardo di euro: questo il segnale che il noleggio a lungo termine ha diffuso nel corso del 2016. Per fornire una chiave di valutazione, basti osservare che nei tre anni precedenti il settore era cresciuto di 400 milioni, passando dai 3,9 miliardi del 2012 ai 4,3 del 2015. In termini percentuali, il 2016 ha registrato un +12%, laddove dal 2012 al 2015 l'apprezzamento era stato in totale del +10%.

Complessivamente il giro d'affari è anche più ampio. Se si tiene conto anche della rivendita dei veicoli usati (un by-product che pone i noleggiatori come importanti operatori del mercato dell'usato), il fatturato dello scorso anno è arrivato a 6,5 miliardi, con oltre 600 milioni di crescita sul 2015.

Anche la flotta gestita a fine 2016 è cresciuta di 90.000 unità sull'anno precedente. Ed è utile evidenziare come nel triennio precedente la crescita sia stata complessivamente di 58.000 veicoli.

Questa performance non va archiviata semplicemente come un 'buon anno'. Si tratta di qualcosa di più. Un nuovo ciclo di sviluppo, certamente non iniziato negli ultimi 12/18 mesi, che ormai è partito con decisione e potrebbe continuare per alcuni anni su ritmi sostenuti. Tale indicazione trova rispondenza nella precedente fase di crescita: all'inizio del secolo il NLT avviò una attività commerciale diretta specificatamente al mercato delle flotte aziendali (e in particolare nelle flotte delle grandi utilities) che lo portò in poco più di un lustro a triplicare i suoi volumi, passando dalle 180.000 unità gestite del 2000 alle 536.000 del 2008.

L'attuale fase di sviluppo è senz'altro guidata dalle flotte piccole e dai professionisti con partita IVA, ma potrebbe a breve essere ulteriormente sollecitata da altri due grandi serbatoi potenziali di domanda: i privati con codice fiscale, su cui già sussistono migliaia di contratti, ed i veicoli commerciali leggeri (VCL).

Questi ultimi in particolare lo scorso anno hanno già dato un segnale forte, con l'incremento di flotta arrivato al 21% grazie ai 26.000 veicoli in più gestiti e con un aumento delle immatricolazioni di ben il 64%. Nel triennio precedente, complice la Grande Crisi, si era invece registrato un incremento di appena 7.000 unità aggiuntive.

Per i VCL ci sono all'orizzonte ulteriori margini di crescita, specialmente in considerazione dello sviluppo dell'e-commerce, che sposta le consegne d'ultimo miglio dal cliente al fornitore: se ieri la maggior parte degli articoli in vendita era portato dall'acquirente dal negozio a casa, domani questo trasporto sarà effettuato attraverso un van.

Pur in assenza di dati provenienti da fonti interne alle aziende, è probabile che il forte incremento del 2016 sia stato anche accompagnato da una politica di pricing molto competitiva messa in campo dagli operatori. In base alle migliori stime, il canone medio del 2016 è rimasto sostanzialmente stabile, registrando appena uno 0,4% di apprezzamento, dovuto essenzialmente al mix di vetture in uscita e in entrata nella flotta gestita, che ha visto un apprezzamento dei modelli dei segmenti C e D (con +24.000 unità), proveniente in buona parte dalla domanda di nuova clientela. Questa crescita ha ampiamente bilanciato l'aumento di immatricolazioni di segmento A (+9.000 unità), derivata anche dalla sostituzione di auto in scadenza nelle flotte di grandi utilities.

Sul fronte del prezzo il 2016 è stato anche interessato dall'agevolazione fiscale del superammortamento, che ha consentito agli operatori di gestire ottimamente i rapporti con il cliente.

Aspetto di grande interesse sono le nuove formule di servizi, complementari a quelle classiche a lungo termine, caratterizzate da grande flessibilità e rivolte alla clientela aziendale e privata. Sempre di più le aziende del settore offrono la possibilità di scegliere contratti di durata flessibile, anche non determinata, a partire da un mese e fino a 24 mesi (c.d. mid term), con possibilità di modificare la durata del contratto, il chilometraggio previsto e la categoria del veicolo.

ANALISI DEL FATTURATO

Le società di noleggio a lungo termine hanno generato un giro d'affari complessivo pari a 6,5 miliardi di euro, registrando una crescita percentuale dell'11%. Il fatturato negli ultimi anni è stato in costante aumento, con un tasso di crescita media annuale nel periodo 2012-2016 del 6%, mentre il 2016 ha rappresentato il record storico del settore.

Tabella 43 - Distribuzione del fatturato per tipologia di attività

	2016		2015		2014		Var. % '16/'15
	Mld €	Mix %	Mld €	Mix %	Mld €	Mix %	
Fatturato da contratti di noleggio	4,7	72,8%	4,2	72,1%	4,0	73,5%	11,7%
Fatturato da attività di preleasing	0,1	0,8%	0,0	0,8%	0,0	0,7%	11,7%
Fatturato da rivendita usato	1,7	26,4%	1,6	27,1%	1,4	25,8%	7,9%
Fatturato totale	**6,5**	**100,0%**	**5,9**	**100,0%**	**5,5**	**100,0%**	**10,7%**

Tabella 44 - Distribuzione del fatturato per tipologia di attività - Trend. Miliardi di euro

Fatturato	2016	2015	2014	2013	2012	Cagr '12/'16
Fatturato da contratti di noleggio	4,7	4,2	4,0	4,0	3,9	5,2%
Fatturato da attività di preleasing	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	5,7%
Fatturato da rivendita usato	1,7	1,6	1,4	1,2	1,2	9,0%
Fatturato totale	**6,5**	**5,9**	**5,5**	**5,3**	**5,1**	**6,1%**

Tabella 45 - Distribuzione del fatturato da contratti di noleggio per tipologia di veicolo

	2016		2015		2014		Var. % '16/'15
	Mld €	Mix %	Mld €	Mix %	Mld €	Mix %	
Vetture	3,9	82,9%	3,5	83,0%	3,3	82,7%	11,5%
VCL	0,8	17,0%	0,7	16,9%	0,7	17,2%	13,0%
Altro	0,0	0,1%	0,0	0,1%	0,0	0,1%	–0,5%
Fatturato da contratti di noleggio	**4,7**	**100,0%**	**4,2**	**100,0%**	**4,0**	**100,0%**	**11,7%**

Tabella 46 - Distribuzione del fatturato da contratti di noleggio per tipologia di veicolo - Trend. Miliardi di euro

Fatturato	2016	2015	2014	2013	2012	Cagr '12/'16
Vetture	3,9	3,5	3,3	3,3	3,2	5,4%
VCL	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	4,5%
Altro	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	–9,9%
Fatturato da contratti di noleggio	**4,7**	**4,2**	**4,0**	**4,0**	**3,9**	**5,2%**

La crescita è stata trainata principalmente dalla componente dei contratti di noleggio e dalle attività di pre-leasing che sono cresciute ambedue del 12%. Percentuali di crescita così elevate delle due componenti indicano sostenuti tassi di rinnovo della flotta, ma anche elevati tassi di acquisizione di nuovi clienti.

In particolare la crescita dei ricavi da pre-leasing (che deriva dal noleggio di veicoli dati al cliente per un periodo di settimane o anche mesi in attesa che arrivi il veicolo ordinato) indica l'apertura di nuove anagrafiche di clientela, che non avevano contratti di noleggio in essere: generalmente infatti i clienti existing prorogano il contratto di noleggio sulla propria vettura, in attesa che arrivi quella ordinata.

Anche il fatturato da rivendita di veicoli usati ha prodotto un risultato positivo, 100 milioni di euro in più rispetto al 2015.

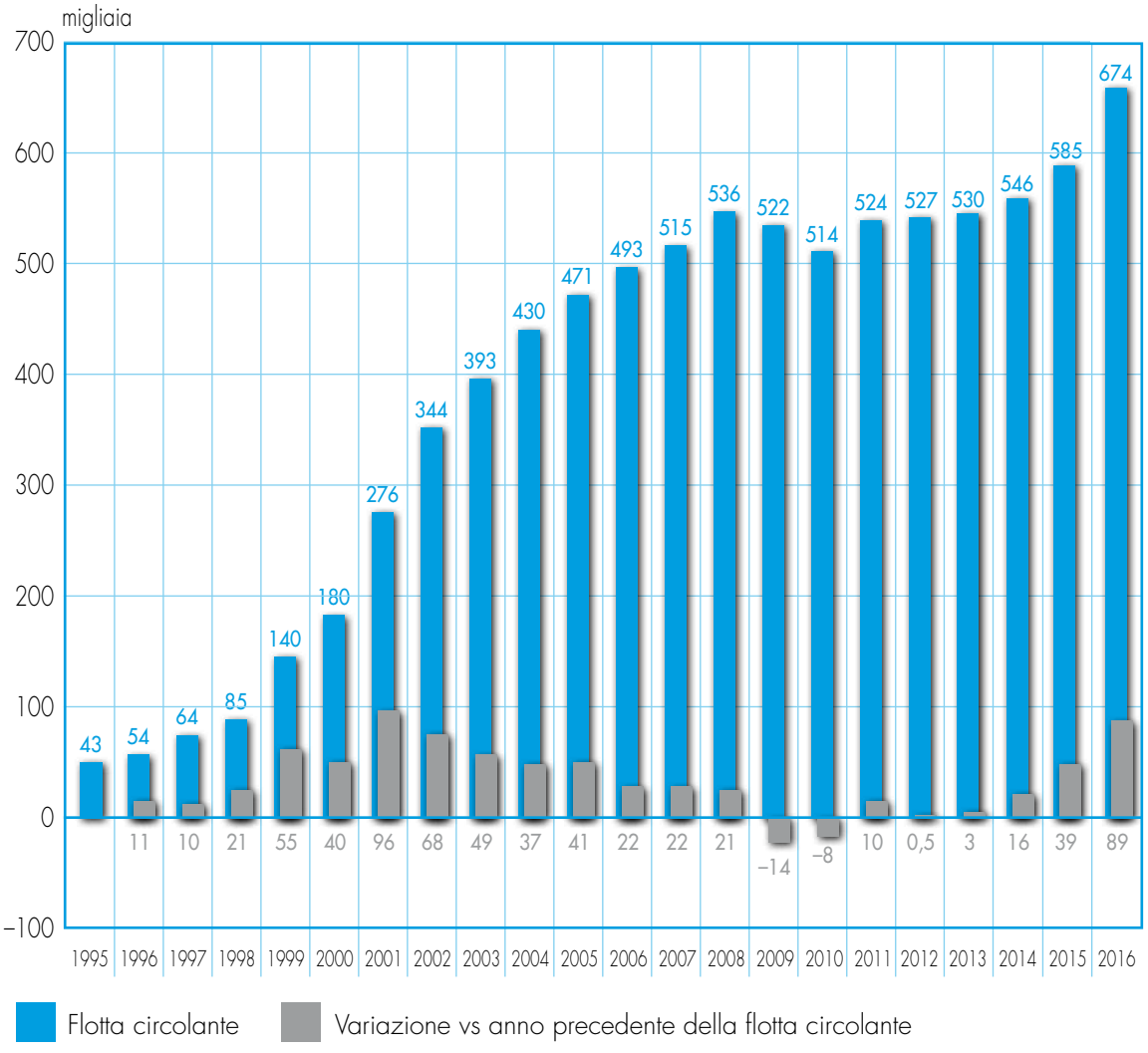
Il segmento delle vetture ha generato nel 2016 ricavi pari a 3,9 miliardi di euro, 400 milioni in più rispetto al 2015, che equivalgono ad una crescita percentuale dell'11,5%. Ottima la performance dei furgoni che, favoriti dallo sviluppo del commercio elettronico che crea domanda aggiuntiva di mezzi per le consegne delle merci, sono cresciuti in valore del 13%, sviluppando un giro d'affari pari a 800 milioni di euro.

ANALISI DELLA FLOTTA

La flotta circolante in noleggio a lungo termine a fine 2016 è stata di oltre 674.000 veicoli. Anche per la flotta, così come per il giro d'affari, si tratta del record storico del comparto.

La curva del ciclo di vita del noleggio a lungo termine segnala profondi cambiamenti in atto, non essendo usuale registrare in un solo anno ben 89.000 nuovi contratti. Solo nel 2001 si è avuta una crescita altrettanto importante nel numero dei contratti aggiuntivi (+96.000). Indubbiamente quelli erano altri tempi, l'inizio del terzo millennio, anni in cui c'erano ancora aziende medio-grandi che non erano approdate al noleggio come modalità preferita di acquisizione delle vetture aziendali. Oggi, invece, la missione della completa acquisizione di questa clientela è vinta e ci sono altri territori da conquistare.

Grafico 10 - Ciclo di vita del Noleggio a Lungo Termine (n° veicoli)



La rivitalizzazione della curva del ciclo di vita indica che è iniziata una nuova fase di sviluppo per il settore, rivolta soprattutto alla conquista di clienti che rientrano nel segmento delle PMI e dei liberi professionisti. In più, è opportuno ricordare che un altro enorme bacino si potrebbe dischiudere per il noleggio, quello dei privati. Al momento, si stima che già diverse migliaia siano approdati alla locazione dei veicoli, rinunciando alla proprietà.

Analizzando la composizione della flotta per tipologia di veicolo, si registra che le vetture hanno prodotto un incremento del 14%, e sono di gran lunga il segmento più numeroso, anche se, rispetto al 2015, hanno perso un punto di quota a favore dei veicoli commerciali. Tali veicoli da lavoro, che pesano il 23% sulla flotta totale, hanno registrato una crescita del 21%, 4 punti di incremento rispetto a quello delle vetture. I 26.400 contratti in più rispetto all'anno precedente hanno portato i furgoni a raggiungere una flotta circolante pari a oltre 152.000 unità, anche questo record storico.

Tabella 47 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia di veicolo

	2016		2015		2014		Var. % '16/'15
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	
Vetture	519.997	77,1%	457.562	78,2%	423.422	77,5%	13,6%
VCL	152.335	22,6%	125.940	21,5%	120.899	22,1%	21,0%
Altro	1.785	0,3%	1.782	0,3%	1.726	0,3%	0,1%
Totale	**674.117**	**100,0%**	**585.285**	**100,0%**	**546.047**	**100,0%**	**15,2%**

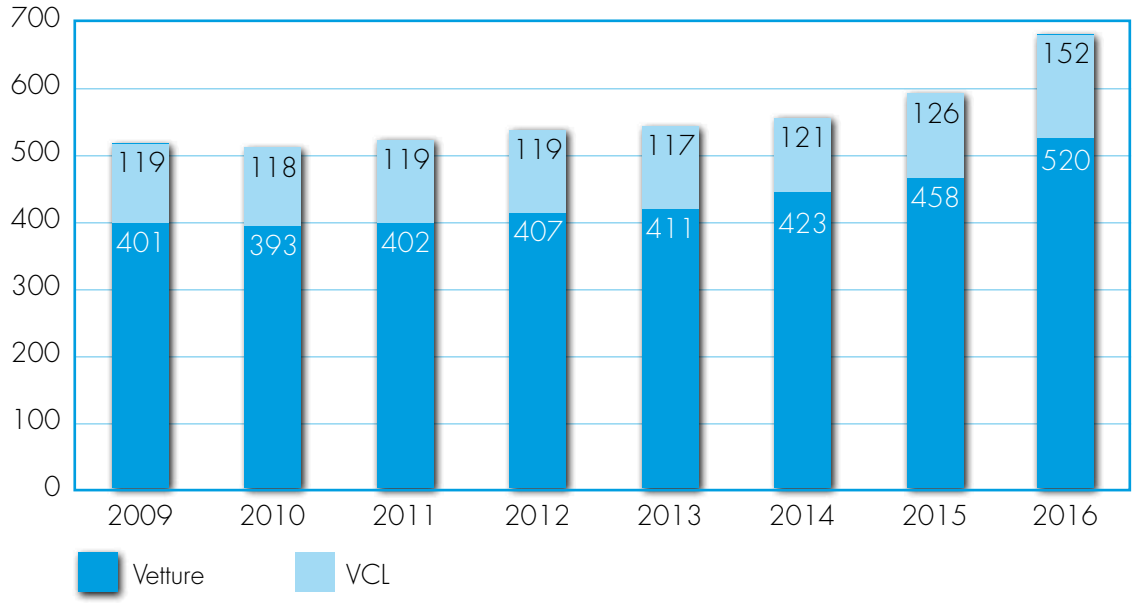
Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Tabella 48 - Distribuzione della flotta circolante per tipologia di veicolo - Trend

	2016	2015	2014	2013	2012	Cagr '12/'16
Vetture	519.997	457.562	423.422	411.304	406.802	6,3%
VCL	152.335	125.940	120.899	117.050	118.648	6,4%
Altro	1.785	1.782	1.726	1.485	1.372	6,8%
Totale	**674.117**	**585.285**	**546.047**	**529.839**	**526.822**	**6,4%**

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Grafico 11 - Suddivisione Flotta circolante 2009-2016 (in 000)



In Italia a fine 2016 circolavano circa 38 milioni di autovetture, di cui quasi 520.000 in noleggio a lungo termine. L'incidenza delle auto NLT sul parco circolante italiano è salita all'1,37% del totale ed è in costante crescita di anno in anno. In realtà la quota sarebbe ancora più alta se nel parco circolante non venissero considerate le autovetture non marcianti, ma che non sono state radiate.

Tabella 49 - Penetrazione del Noleggio a Lungo Termine sul circolante autovetture

	2016	2015	2014	2013	2012	Cagr '12/'16
Circolante vetture	37.876.138	37.351.233	37.080.753	36.962.934	37.078.274	0,5%
Circolante vetture in NLT	519.997	457.562	423.422	411.304	406.802	6,3%
Penetrazione NLT su circolante autovetture	1,37%	1,23%	1,14%	1,11%	1,10%	5,7%

Fonte: ACI

Relativamente alla composizione della flotta delle vetture, il segmento delle medie-superiori (gruppo D) è cresciuto più degli altri (+15%), i gruppi delle city car e delle medie hanno registrato un aumento del 14%. La crescita delle utilitarie (segmento B) è stata meno contenuta (+12%), così come quella delle vetture superiori e alto di gamma, che sono aumentate rispettivamente del 10% e del 6%.

La fotografia del mix della flotta per segmento evidenzia il gruppo C come segmento leader con un peso pari al 35%, seguito dal segmento D che pesa il 28%. La fascia delle utilitarie e delle city car pesa complessivamente il 32%. I segmenti delle superiori e delle alto di gamma chiudono la classifica con il 5% di quota.

Tabella 50 - Distribuzione della flotta circolante vetture per segmento

	2016	2015	Var. %
A (city car)	66.024	57.986	13,9%
B (utilitarie)	99.499	88.652	12,2%
C (medie)	184.308	161.671	14,0%
D (medie-superiori)	144.285	125.644	14,8%
E (superiori)	22.367	20.282	10,3%
F (alto di gamma)	3.513	3.327	5,6%
Totale	**519.997**	**457.562**	**13,6%**

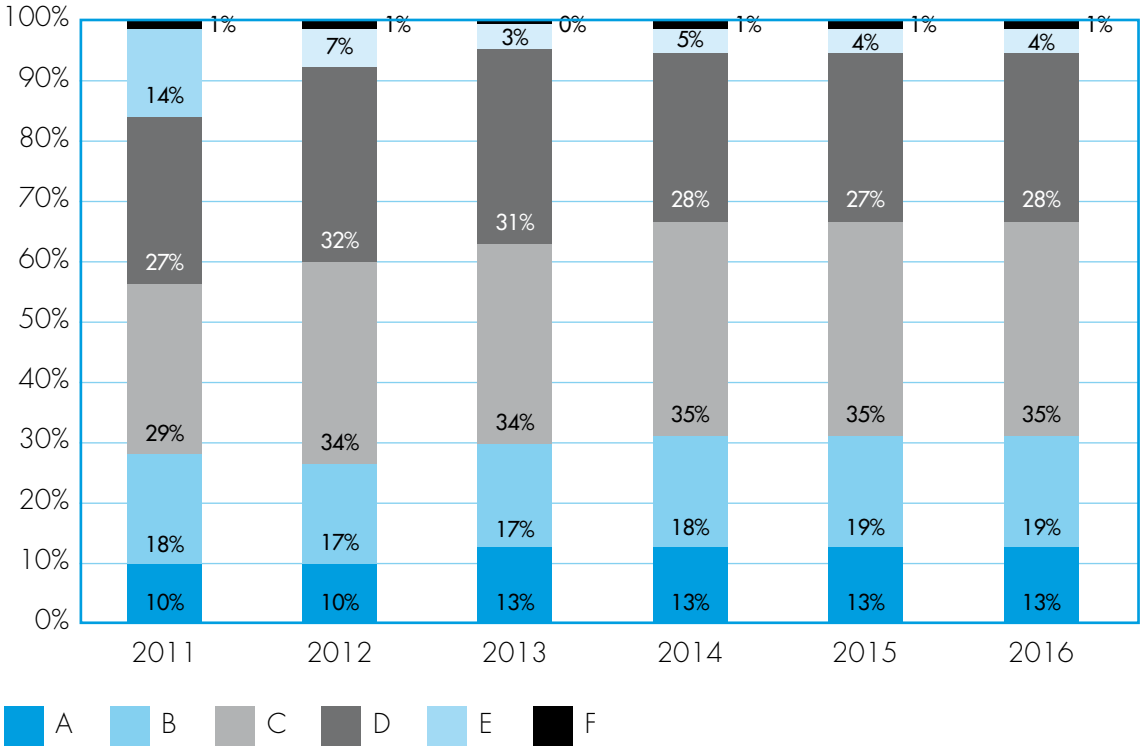
Tabella 51 - Differenza in volume della flotta circolante per segmento (2016 vs 2015) e distribuzione percentuale della flotta circolante per segmento

	Delta 2016 vs 2015	Mix 2016	Mix 2015	Delta Mix 16 vs 15
A (city car)	8.038	12,7%	12,7%	0,0%
B (utilitarie)	10.847	19,1%	19,4%	–0,2%
C (medie)	22.637	35,4%	35,3%	0,1%
D (medie-superiori)	18.641	27,7%	27,5%	0,3%
E (superiori)	2.085	4,3%	4,4%	–0,1%
F (alto di gamma)	186	0,7%	0,7%	–0,1%

Tabella 52 - Distribuzione della flotta circolante vetture per segmento - Trend

	2016	2015	2014	2013	2012	Cagr. '12/'16
A (city car)	66.024	57.986	56.383	52.189	42.071	11,9%
B (utilitarie)	99.499	88.652	76.742	70.253	68.368	9,8%
C (medie)	184.308	161.671	149.064	139.371	136.656	7,8%
D (medie-superiori)	144.285	125.644	118.803	128.984	128.456	2,9%
E (superiori)	22.367	20.282	19.360	18.524	28.396	–5,8%
F (alto di gamma)	3.513	3.327	3.071	1.983	2.854	5,3%
Totale	**519.997**	**457.562**	**423.422**	**411.304**	**406.802**	**6,3%**

Grafico 12 - Distribuzione della flotta circolante per segmento



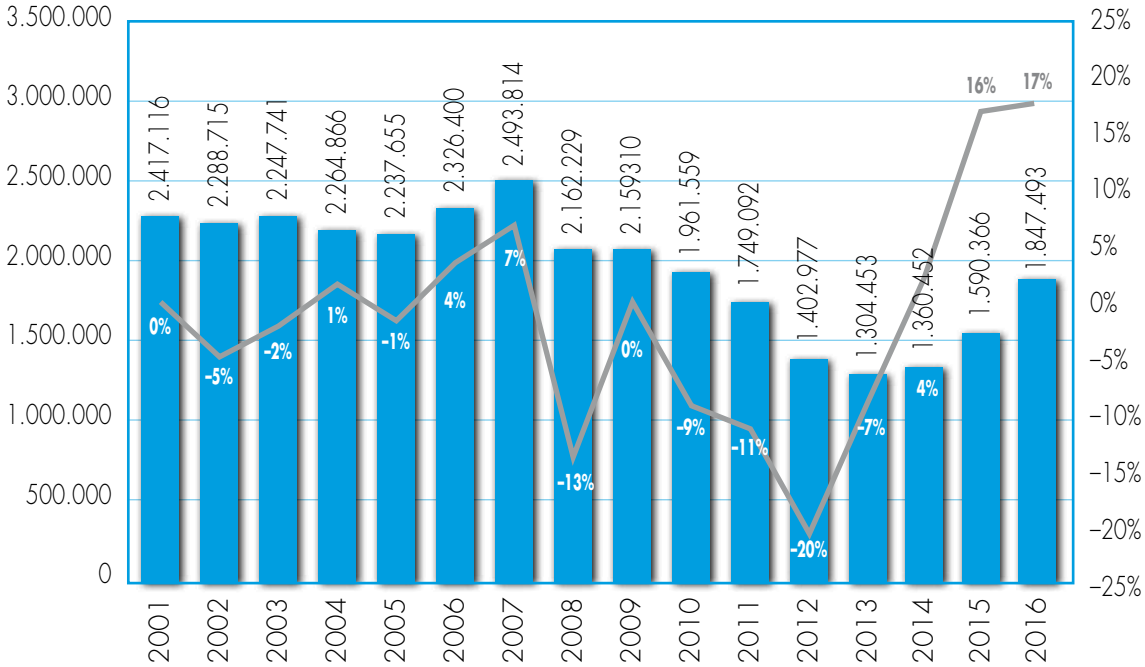
ANALISI DELLE IMMATRICOLAZIONI

Le società di noleggio a lungo termine hanno immatricolato nel 2016 quasi 228.000 vetture, registrando una crescita pari al 18%. Si tratta di un risultato di grande rilievo, considerando anche la crescita del totale del mercato di due punti inferiori a quella del noleggio a lungo termine.

Si tratta di un ulteriore segnale della centralità che questo sistema di acquisizione e gestione dell'auto riveste all'interno delle politiche corporate. Ma bisogna anche considerare che una parte di queste immatricolazioni sono destinate ad una clientela di privati che sta considerando il noleggio come un'alternativa al possesso della vettura.

Non meno trascurabile è la clientela costituita da alcune 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 noleggiano da varie società di noleggio a lungo le vetture che poi saranno locate 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 auto, pagando esclusivamente canoni mensili di noleggio. Il ricorso al rent-to-rent ha registrato nel 2016 una crescita del 12% rispetto al 2015. Gli operatori hanno acquisito 49.911 veicoli contro i 44.668 dell'anno precedente.

Grafico 13 - Andamento delle immatricolazioni in Italia



Fonte: Unrae

Tabella 53 - Penetrazione del noleggio a lungo termine sulle immatricolazioni di vetture

	2016	2015	2014	2013	2012	Var. % '16/'15	Cagr. '12/'16
Immatricolazioni vetture	1.847.493	1.590.366	1.369.018	1.304.453	1.402.977	16,17%	7,1%
Immatricolazioni vetture in NLT	227.826	193.640	163.982	132.237	143.022	17,65%	12,3%
Penetrazione NLT	12,33%	12,18%	11,98%	10,14%	10,19%	1,28%	4,9%

Fonte: Unrae

Straordinaria la performance sui veicoli commerciali, anche per il rinnovo di flotte di grandi dimensioni. Le società di noleggio a lungo termine hanno immatricolato nel 2016 quasi 46.000 unità, segnando una crescita del 64%. Tale risultato si colloca in un anno in cui sono stati sfruttati a pieno gli effetti del superammortamento e in cui sono stati evidenti le conseguenze dello sviluppo del commercio elettronico che ha spinto la domanda di veicoli commerciali leggeri per le consegne dei prodotti ordinati on line.

Tabella 54 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia di veicolo

	2016		2015		2014		Var. % '16/'15
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	
Vetture	227.826	82,9%	193.640	86,9%	163.982	85,1%	17,7%
VCL	45.891	16,7%	28.040	12,6%	27.556	14,3%	63,7%
Altro	1.160	0,4%	1.152	0,5%	1.072	0,6%	0,7%
Totale	**274.877**	**100,0%**	**222.832**	**100,0%**	**192.610**	**100,0%**	**23,4%**

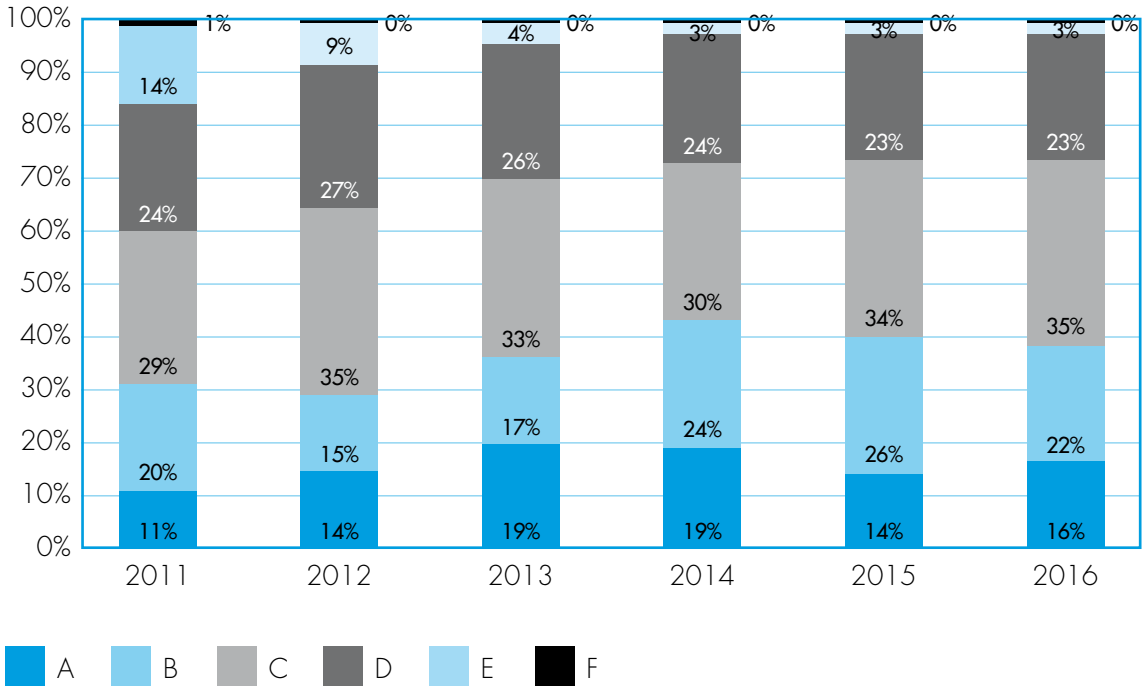
Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Tabella 55 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia veicolo - Trend

	2016	2015	2014	2013	2012	Cagr. '12/'16
Vetture	227.826	193.640	163.982	132.237	143.022	12,3%
VCL	45.891	28.040	27.556	18.600	20.676	22,1%
Altro	1.160	1.152	1.072	1.589	1.094	1,5%
Totale	**274.877**	**222.832**	**192.610**	**152.425**	**164.792**	**13,6%**

Altro: sono considerati moto, mezzi speciali, ecc.

Grafico 14 - Distribuzione delle immatricolazioni vetture per segmento 2011-2016



Nel 2016 la distribuzione delle immatricolazioni di vetture ha evidenziato qualche variazione significativa rispetto al 2015. I segmenti A (city car) e C (medie) hanno guadagnato ciascuno 2 punti percentuali, arrivando ad un peso sul totale delle immatricolazioni vetture pari rispettivamente al 16% e al 35% del totale. Il segmento B (utilitarie) ha costituito il 22%, perdendo 4 punti percentuali di share.

Tabella 56 - Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per segmento

	2016		2015		2014		Var. % '16/'15
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	
A (city car)	36.202	15,9%	27.097	14,0%	30.790	18,8%	33,6%
B (utilitarie)	50.822	22,3%	49.962	25,8%	39.411	24,0%	1,7%
C (medie)	80.690	35,4%	64.968	33,6%	49.016	29,9%	24,2%
D (medie-superiori)	53.046	23,3%	45.084	23,3%	39.408	24,0%	17,7%
E (superiori)	6.712	2,9%	6.139	3,2%	5.080	3,1%	9,3%
F (alto di gamma)	354	0,2%	390	0,2%	277	0,2%	–9,2%
Totale	**227.826**	**100,0%**	**193.640**	**100,0%**	**163.982**	**100,0%**	**17,7%**

Tabella 57 - Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per segmento - Trend

	2016	2015	2014	2013	2012	Cagr '12/'16
A (city car)	36.202	27.097	30.790	25.420	20.592	15,1%
B (utilitarie)	50.822	49.962	39.411	22.566	20.787	25,0%
C (medie)	80.690	64.968	49.016	43.520	50.266	12,6%
D (medie-superiori)	53.046	45.084	39.408	34.869	38.365	8,4%
E (superiori)	6.712	6.139	5.080	5.440	12.571	–14,5%
F (alto di gamma)	354	390	277	421	440	–5,3%
Totale	**227.826**	**193.640**	**163.982**	**132.236**	**143.021**	**12,3%**

Tabella 58 - Differenza in volume delle immatricolazioni vetture per segmento (2016 vs 2015) e distribuzione percentuale delle immatricolazioni per segmento

	Delta 2016 vs 2015	Mix 2016	Mix 2015	Delta Mix 16 vs 15
A (city car)	9.105	15,9%	14,0%	1,9%
B (utilitarie)	860	22,3%	25,8%	–3,5%
C (medie)	15.722	35,4%	33,6%	1,9%
D (medie-superiori)	7.962	23,3%	23,3%	0,0%
E (superiori)	573	2,9%	3,2%	–0,2%
F (alto di gamma)	–36	0,2%	0,2%	0,0%

Sul versante delle alimentazioni, si osserva rispetto al 2015 un'inversione di tendenza tra le immatricolazioni diesel e benzina. Nel 2016 le vetture a benzina sono cresciute più di quelle diesel (+25% vs +15%), mentre nel 2015 era stato esattamente il contrario: quelle diesel erano aumentate del 21% e quelle a benzina del 7%. Questo è in linea con la crescita più marcata delle immatricolazioni del segmento A (+34%) rispetto agli altri segmenti, in quanto nel gruppo delle city car è altissima la concentrazione di vetture a benzina rispetto a quelle diesel.

È cambiato, anche se non di molto, il mix: il diesel ha inciso per il 77,2% (nel 2015 era il 78,9%), la benzina ha detenuto una quota pari al18,7% (nel 2015 aveva una quota pari al 17,6%).

Il restante 4,2% è ripartito tra altri tipi di alimentazioni, tra cui emerge l'incremento del 57% registrato dai motori ibridi, passati da 2.432 a 3.806 unità. È cresciuta del 50% la domanda per vetture a GPL e del 34% quella delle auto alimentate a metano. Battuta d'arresto delle vetture elettriche, le cui immatricolazioni sono calate del 34%, passando da 561 a 361 unità.

Tabella 59 - Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per alimentazione

	2016	2015	Var. %
Gasolio	175.874	152.876	15,0%
Benzina	42.591	34.154	24,7%
Ibride	3.806	2.432	56,5%
GPL	3.134	2.086	50,3%
Metano	2.051	1.532	33,9%
Elettriche	370	561	–34,1%
Totale	**227.826**	**193.640**	**17,7%**

Grafico 15 – Immatricolazione vetture per alimentazione - 2016

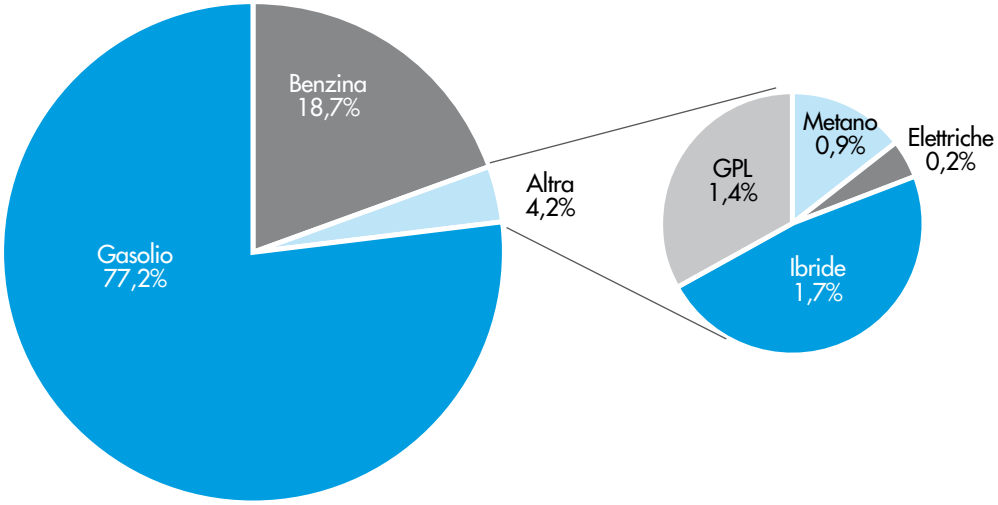
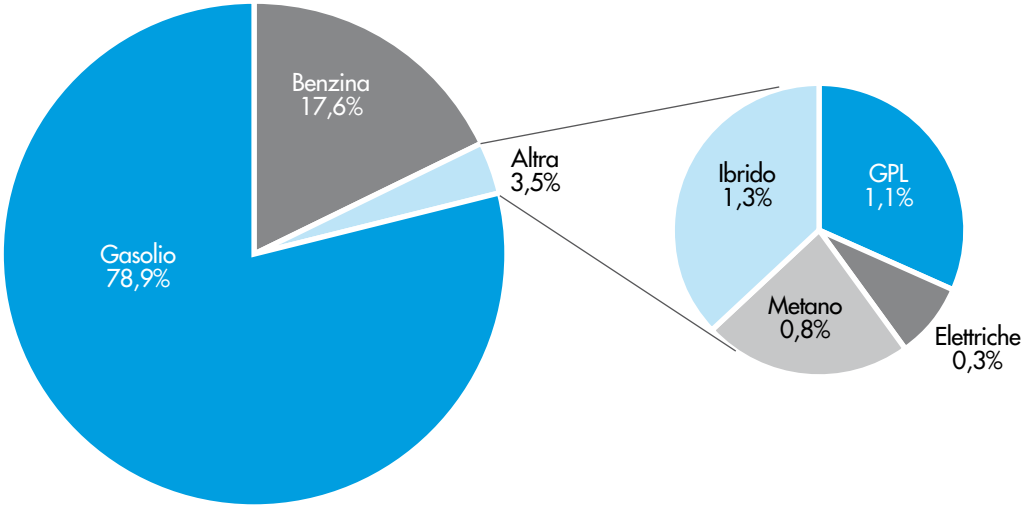


Grafico 16 – Immatricolazione vetture per alimentazione - 2015



Relativamente alla composizione delle immatricolazioni delle vetture per carrozzeria si registrano delle variazioni interessanti rispetto al 2015. L'incremento più alto dal punto di vista percentuale è stato realizzato dalle crossover con un +42% rispetto al 2015, con oltre 32.000 registrazioni.

Anche il contesto delle fuoristrada è lievitato molto più del mercato, caratterizzato da un +30% pari a 22.600 immatricolazioni. Le berline sono aumentate in linea con il totale +17%, mentre le station wagon non hanno mantenuto lo stesso passo, aumentando solo dell'8%, la metà dell'incremento del mercato.

Il quadro del mix delle immatricolazioni per carrozzeria evidenzia che le berline restano saldamente in testa alle preferenze dei clienti anche se da un anno all'altro continuano a perdere quota. Le crossover, grazie all'incremento del 42%, guadagnano due punti di quota raggiungendo il 14% sul totale. Dimostrazione che, anche nel segmento aziendale, queste vetture sono non solo apprezzate per il design, ma anche per l'abitabilità; si stanno quindi sempre di più affermando anche per gli alti valori residui, che sollecitano verso il basso i canoni di noleggio. Anche le fuoristrada incrementano di un punto la quota passando dal 9% al 10% nel 2016. Le station wagon detengono una quota del 20%, anche se in un anno hanno perso due punti, così come le monovolume che nel 2016 sono scese dal 13% al 12%.

Tabella 60 - Distribuzione immatricolazioni vetture per carrozzeria

Carrozzeria	2016	2015	Var. %
Berlina 2 Vol	89.104	76.762	16,1%
Station Wagon	45.786	42.252	8,4%
Monovolume	26.798	25.290	6,0%
Crossover	32.314	22.809	41,7%
Fuoristrada	22.595	17.533	28,9%
Berlina 3 Vol	7.612	5.972	27,5%
Aperta/Coupé	1.611	1.527	5,5%
Multispazio	2.006	1.496	34,1%
Totale	**227.826**	**193.640**	**17,7%**

Grafico 17 – Immatricolazione vetture per alimentazione

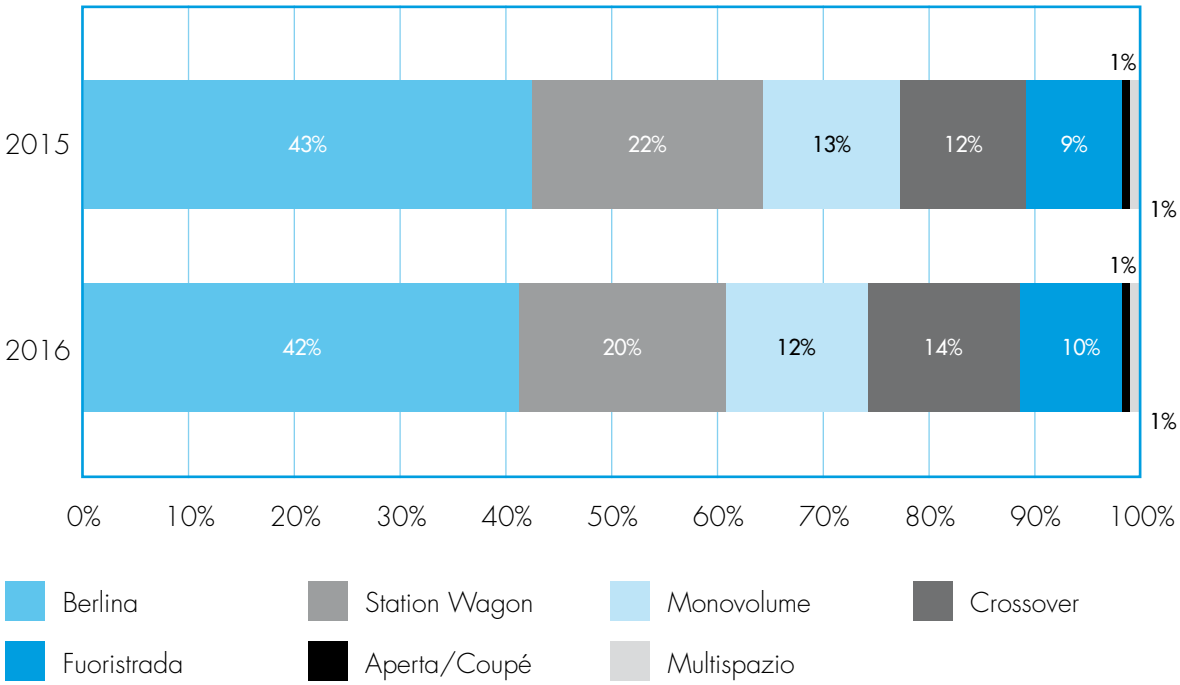


Tabella 61 - Immatricolato vetture per brand. Top 20 brand. Valori assoluti

Brand	2016	2015	Var. %
Fiat	50.120	42.459	18%
Volkswagen	16.916	16.200	4%
Ford	16.809	12.401	36%
Audi	15.582	13.022	20%
BMW	14.548	12.100	20%
Renault	13.135	10.744	22%
Mercedes	12.598	11.736	7%
Peugeot	12.256	14.344	–15%
Nissan	8.817	6.030	46%
Smart	8.208	6.583	25%
Citroën	7.236	7.950	–9%
Opel	7.221	6.367	13%
Toyota	6.425	3.302	95%
Jeep	6.382	5.476	17%
Skoda	4.991	4.058	23%
Alfa Romeo	4.439	4.619	–4%
Land Rover	3.577	1.984	80%
Lancia	3.262	2.625	24%
Mini	2.968	1.624	83%
Volvo	2.887	2.802	3%
Altri	9.449	7.479	26%
Totale	**227.826**	**193.905**	**17%**

Tabella 62 - Immatricolato vetture per brand. Top 20 brand. Valori percentuali

Brand	2016	2015
Fiat	22,0%	21,9%
Volkswagen	7,4%	8,4%
Ford	7,4%	6,4%
Audi	6,8%	6,7%
Bmw	6,4%	6,2%
Renault	5,8%	5,5%
Mercedes	5,5%	6,1%
Peugeot	5,4%	7,4%
Nissan	3,9%	3,1%
Smart	3,6%	3,4%
Citroën	3,2%	4,1%
Opel	3,2%	3,3%
Toyota	2,8%	1,7%
Jeep	2,8%	2,8%
Skoda	2,2%	2,1%
Alfa romeo	1,9%	2,4%
Land rover	1,6%	1,0%
Lancia	1,4%	1,4%
Mini	1,3%	0,8%
Volvo	1,3%	1,4%
Altri	4,1%	3,9%
Totale	**100,0%**	**100,0%**

Tabella 63 - Immatricolato vetture per model. Top 20 model. Valori assoluti

Model	2016	2015	Var. %
Panda	17.872	14.261	25%
500L	9.876	10.087	–2%
500	7.946	5.578	42%
500X	6.897	3.605	91%
308	6.392	6.331	1%
Passat	5.774	5.992	–4%
Fiesta	5.640	3.201	76%
A4	5.497	3.522	56%
Golf	5.461	5.742	–5%
Qashqai	5.432	3.944	38%
Clio	5.173	4.225	22%
Focus	4.737	4.257	11%
Fortwo	4.534	2.916	55%
Serie 3	4.295	3.005	43%
A3	4.021	3.853	4%
Forfour	3.674	3.667	0%
Ypsilon	3.261	2.496	31%
Renegade	3.250	2.742	19%
Classe a	3.226	2.487	30%
Giulietta	3.020	4.550	–34%
Altri modelli	111.848	97.444	15%
Totale	**227.826**	**193.905**	**17%**

Tabella 64 - Immatricolato vetture per model. Top 20 model. Quote percentuali

Model	2016	2015
Panda	7,84%	7,35%
500l	4,33%	5,20%
500	3,49%	2,88%
500X	3,03%	1,86%
308	2,81%	3,27%
Passat	2,53%	3,09%
Fiesta	2,48%	1,65%
A4	2,41%	1,82%
Golf	2,40%	2,96%
Qashqai	2,38%	2,03%
Clio	2,27%	2,18%
Focus	2,08%	2,20%
Fortwo	1,99%	1,50%
Serie 3	1,89%	1,55%
A3	1,76%	1,99%
Forfour	1,61%	1,89%
Ypsilon	1,43%	1,29%
Renegade	1,43%	1,41%
Classe a	1,42%	1,28%
Giulietta	1,33%	2,35%
Altri modelli	49,09%	50,25%
Totale	**100%**	**100%**

ANALISI DELL'USATO

Le società di noleggio a lungo termine hanno venduto nel 2016 oltre 165.000 vetture.

L'analisi del mercato dell'usato indica che quattro vetture su cinque sono state acquistate dai commercianti, che si dimostrano saldamente il canale preferito dai noleggiatori, in quanto garantiscono la rapida dismissione di lotti di grandi quantità e con assortimento vario di vetture.

Tabella 65 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per canale

	2016	2015	Var. %
Privati	13.532	12.576	8%
Società	2.561	3.299	–22%
Commercianti	126.410	119.969	5%
Radiazioni (esportazioni)	22.888	23.657	–3%
Totale	**165.391**	**159.501**	**4%**

Il canale dei privati, in crescita dell'8% rispetto al 2015, ha acquisito oltre 13.500 vetture nel 2016. Il canale di vendita diretto ai privati viene utilizzato dai noleggiatori per vendere quelle vetture che hanno percorso meno chilometri, più appetibili, che sono velocemente rivendibili e che possono garantire una remunerazione più alta rispetto al canale dei commercianti.

Le esportazioni, che pesano il 14% sul totale delle vendite di usato, sono diminuite del 2%. 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.

Delle oltre 165mila auto usate vendute dai noleggiatori a lungo termine nel 2016, il 38% aveva un'anzianità compresa tra i 4 e i 5 anni, segno evidente che le durate dei noleggi si sono allungate.

Il 33% delle vetture vendute, quasi 42.000, aveva un'età compresa tra i 2 e i 3 anni, mentre il 14%, quasi 24.000 vetture, apparteneva alla fascia con anzianità compresa tra 1 e 2 anni, molte di queste erano quelle derivanti dal rent-to-rent.

Il 15% dell'usato aveva invece 6 o più anni di anzianità.

Grafico 18 - Distribuzione vetture usate per canale

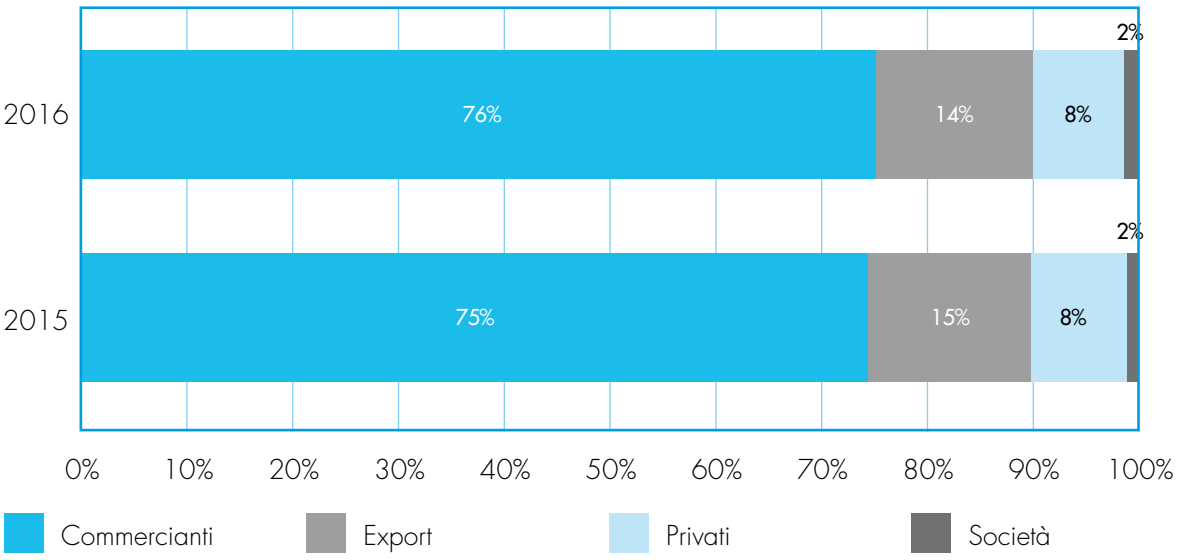


Tabella 66 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per segmento

	2016	2015	Var. %
A (city car)	28.164	25.494	10%
B (utilitarie)	39.975	38.052	5%
C (medie)	58.054	52.361	11%
D (medie-superiori)	34.404	38.243	–10%
E (superiori)	4.626	5.217	–11%
F (alto di gamma)	168	134	25%
Totale	**165.391**	**159.501**	**4%**

Grafico 19 – Autovetture usate per segmento

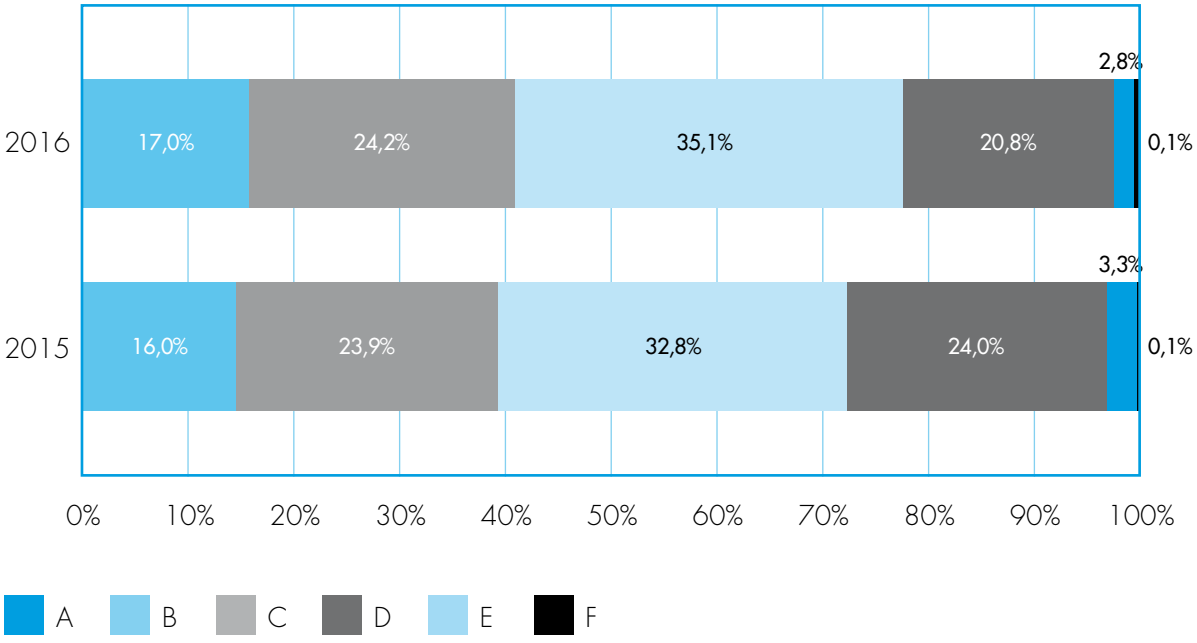


Tabella 67 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per alimentazione

	2016	2015	Var. %
Benzina	36.519	33.490	9%
Gasolio	124.225	122.781	1%
GPL	2.045	1.589	29%
Metano	1.178	1.053	12%
Ibride	1.124	469	140%
Elettriche	300	120	150%
Totale	**165.391**	**159.501**	**4%**

Grafico 20 – Autovetture usate per alimentazione - 2016

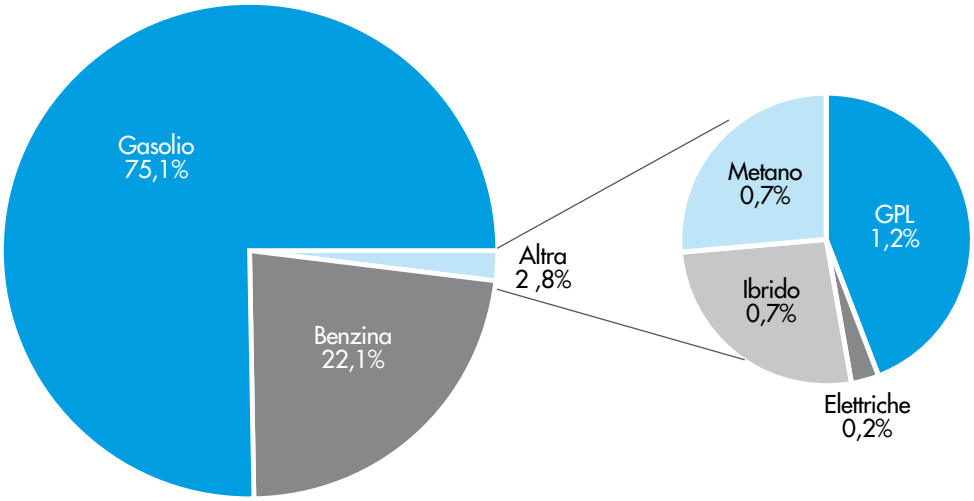


Grafico 21 – Autovetture usate per alimentazione - 2015

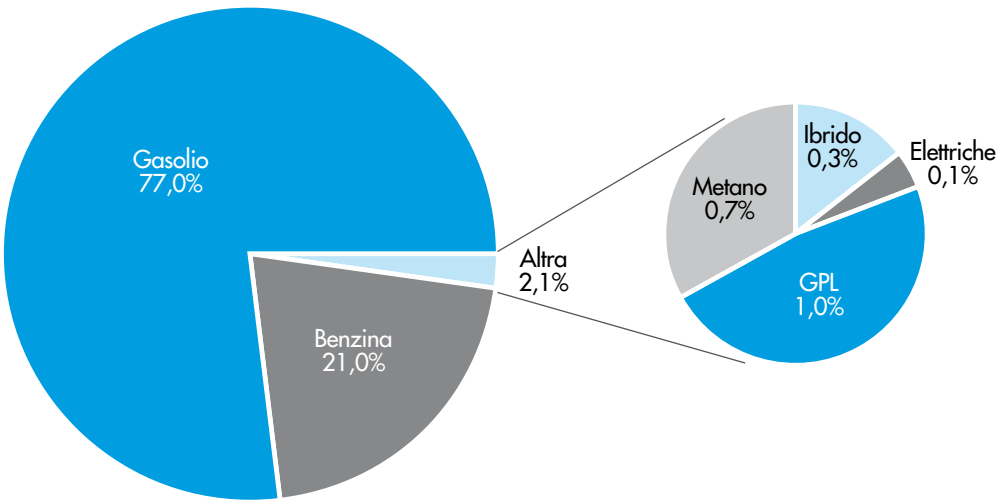


Tabella 68 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per carrozzeria

Carrozzeria	2016	2015	Var. %
Berlina 2 volumi	80.046	76.945	4%
Station Wagon	29.181	32.544	–10%
Monovolume	22.794	22.900	0%
Fuoristrada	10.942	10.087	8%
Crossover	14.980	7.874	90%
Berlina 3 vol	4.667	5.271	–11%
Aperta/Coupè	978	2.442	–60%
Multispazio	1.802	1.439	25%
Totale	**165.391**	**159.501**	**4%**

Grafico 22 - Autovetture usate per carrozzeria

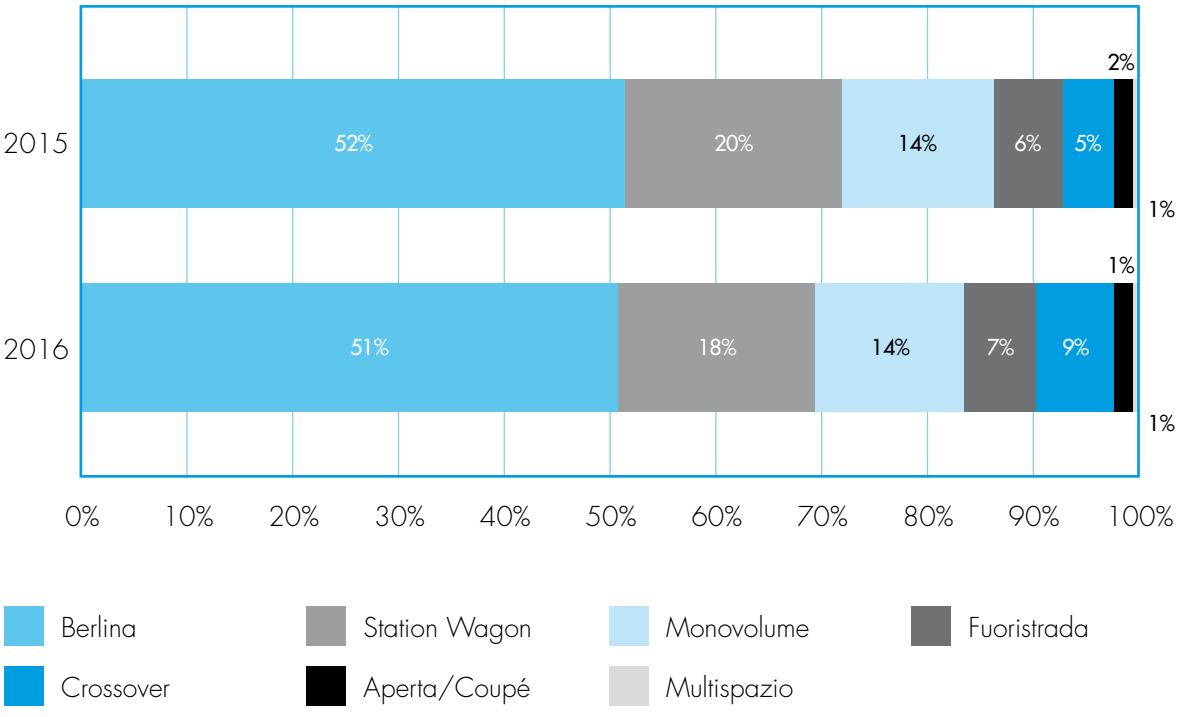


Tabella 69
Distribuzione delle autovetture vendute usate per anno di immatricolazione

anno di immatricolazione	2016
oltre 7 anni	4.928
6 anni	19.999
5 anni	35.092
4 anni	27.058
3 anni	17.327
2 anni	37.114
1 anno	23.872
Totale	**165.391**

Grafico 23 – Autovetture usate per anno di immatricolazione - 2016

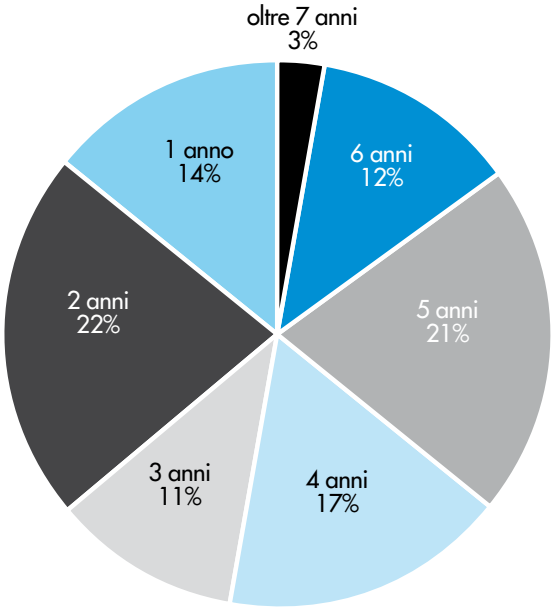


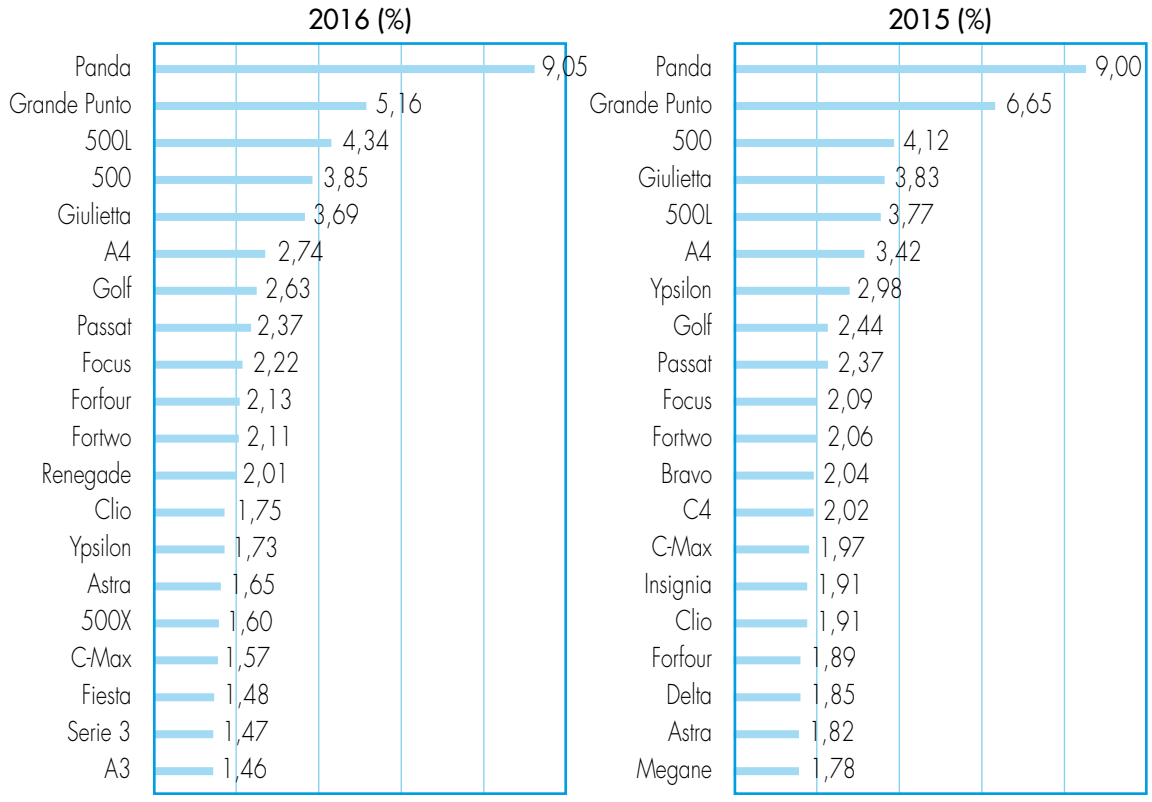
Tabella 70 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per brand al netto delle radiazioni. Top 20 brand. Valori assoluti

Brand	2016	2015	Var. %
Fiat	40.078	38.698	4%
Volkswagen	12.534	11.211	12%
Audi	10.148	10.499	–3%
Ford	9.415	8.843	6%
Mercedes	8.165	7.653	7%
Bmw	7.062	7.244	–3%
Renault	6.370	7.669	–17%
Opel	6.151	6.259	–2%
Smart	5.961	5.261	13%
Alfa romeo	5.618	6.038	–7%
Peugeot	5.316	4.927	8%
Citroën	5.083	5.007	2%
Lancia	4.478	7.121	–37%
Jeep	3.533	458	671%
Nissan	2.405	1.594	51%
Skoda	1.995	1.517	32%
Toyota	1.769	746	137%
Volvo	1.352	1.249	8%
Mini	880	683	29%
Land rover	763	523	46%
Totale top 20	**141.092**	**135.215**	**4%**
Totale	**142.503**	**133.309**	

Tabella 71 - Usato autovetture per brand al netto delle radiazioni. Top 20 brand. Quote percentuali

Brand	2016	2015
Fiat	28,1%	29,0%
Volkswagen	8,8%	8,4%
Audi	7,1%	7,9%
Ford	6,6%	6,6%
Mercedes	5,7%	5,7%
Bmw	5,0%	5,4%
Renault	4,5%	5,8%
Opel	4,3%	4,7%
Smart	4,2%	3,9%
Alfa romeo	3,9%	4,5%
Peugeot	3,7%	3,7%
Citroën	3,6%	3,8%
Lancia	3,1%	5,3%
Jeep	2,5%	0,3%
Nissan	1,7%	1,2%
Skoda	1,4%	1,1%
Toyota	1,2%	0,6%
Volvo	0,9%	0,9%
Mini	0,6%	0,5%
Land rover	0,5%	0,4%

Grafico 24 - Autovetture usate - Top 20 model



L'AUTO AZIENDALE IN EU

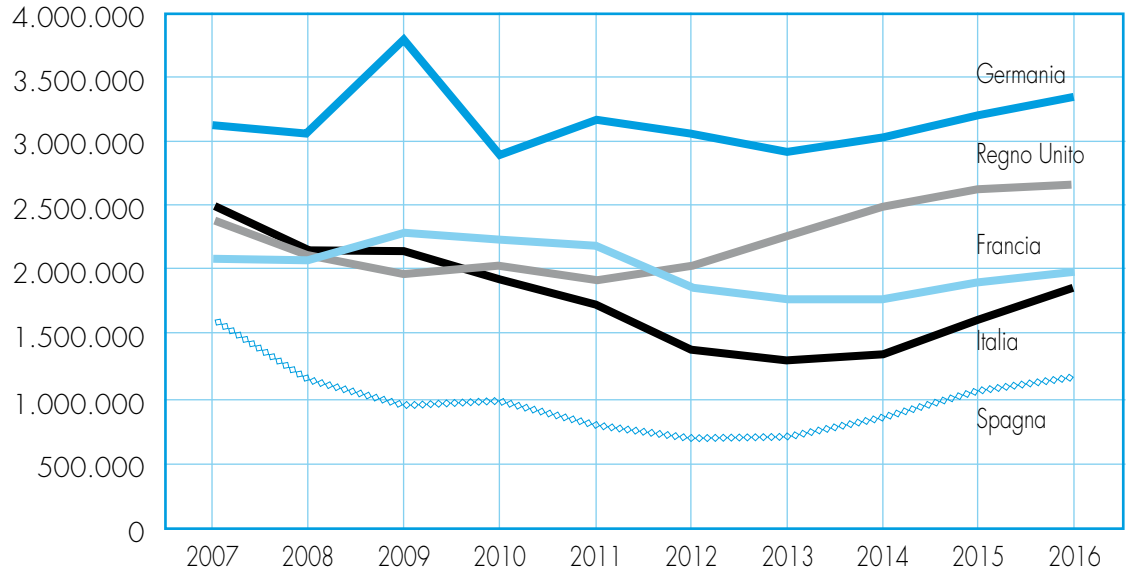
Il mercato europeo ha registrato nel 2016 risultati brillanti con 15 milioni di immatricolazioni, il livello più alto dal 2007. Uno sviluppo trainato anche dal noleggio e dall'Italia. Il bilancio ha visto nei 28 Paesi comunitari oltre 14,6 milioni di immatricolazioni, un aumento del 6,8% sul 2015. Comprendendo anche i Paesi EFTA si superano i 15,1 milioni, 900 mila unità in più rispetto ai 14,2 milioni del 2015, riportandosi pertanto ai livelli del 2007, l'anno "prima della Crisi", diventato riferimento per le serie storiche. Il maggior volume – il 73% – è stato ancora una volta registrato in cinque mercati, in ordine di rilevanza Germania, Regno Unito, Francia, Italia e Spagna, in cui vive e si muove il 63% della popolazione. L'andamento è tuttavia differente, con uno sviluppo delle immatricolazioni per canale di vendita in linea con il contesto economico generale dei singoli Paesi e con una ripresa del mercato iniziata in Italia e Spagna solo nel 2014.

Tabella 72 - Top 5 UE 2007-2016

	2007	2010	2013	2016	Var. % 16/07
Germania	100	93	94	106	1,80%
Regno Unito	100	84	94	112	9,50%
Francia	100	107	85	96	–9,10%
Italia	100	79	52	73	–36,80%
Spagna	100	61	45	71	–36,00%

Fonte: ANFIA

Grafico 26 - Immatricolazioni Top 5 UE 2007-2016



Fonte: ANFIA e fonti varie

Dai dati elaborati da operatori specializzati, in base a specifiche analisi di mercato e a metodologie di rilevazione, risulta che il totale delle auto nuove acquistate nei Paesi Top 5 ha superato gli 11 mln di unità (+6,6% sul 2015), con quasi analogo incremento delle flotte (+7,6%) e del noleggio a breve termine (+7,2%), per un complessivo di 700.000 autoveicoli in più sul 2015. L'osservazione di tali dati facilita il confronto delle situazioni nei diversi Paesi.

Tabella 73 - Immatricolazioni autovetture Top 5 EU 2016-2015

	2016	2015	Var. % 2016/2015
Privati	5.176.521	4.923.286	5,1%
Flotte (*)	2.811.191	2.612.883	7,6%
Noleggio a Breve Termine	1.159.653	1.081.692	7,2%
Case e concessionari	1.971.729	1.813.774	8,7%
Totale	**11.119.094**	**10.431.635**	**6,6%**

Fonte: Elaborazioni ANIASA su dati Dataforce
(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Germania – Leader EU dell'auto

Con oltre 3,3 milioni di immatricolazioni, il mercato tedesco si è confermato leader sul continente, contando su una crescita del 4,5% e raggiungendo il volume più elevato dal 2009, quando furono targate 3,8 milioni di auto. E' un contesto che vede il segmento delle flotte, molto rappresentativo, attestarsi al 65% delle vendite. Tutti i canali hanno il segno positivo, con flotte aziendali e noleggio a breve termine oltre il 5%.

Tabella 74 - Immatricolazioni autovetture in Germania 2016-2015

GERMANIA	2016	2015	Var. % 2016/2015
Privati	1.173.088	1.098.068	6,8%
Flotte (*)	828.724	786.723	5,3%
Noleggio a Breve Termine	357.269	338.885	5,4%
Case e concessionari	992.526	982.366	1,0%
Totale	**3.351.607**	**3.206.042**	**4,5%**

Fonte: Dataforce
(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Regno Unito – Primato storico

Dopo il successo del 2015, il 2016 è stato l'anno del record assoluto di compravendite nelle isole britanniche con quasi 2,7 milioni di nuove targhe sulle strade locali (+2,3%). Fermo il settore dei privati, salgono nel complesso le immatricolazioni ad uso aziendale al 55%, vale a dire circa 1,5 milioni di unità, il doppio rispetto all'Italia.

Tabella 75 - Immatricolazioni autovetture in Gran Bretagna 2016-2015

GRAN BRETAGNA	2016	2015	Var. % 2016/2015
Privati	1.206.663	1.209.861	–0,3%
Flotte (*)	929.248	902.677	2,9%
Noleggio a Breve Termine	241.195	249.683	–3,4%
Case e concessionari	315.680	271.282	16,4%
Totale	**2.692.786**	**2.633.503**	**2,3%**

Fonte: Dataforce
(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Francia - Si consolida la ripresa

L'ultimo triennio ha visto il mercato francese in progressivo rilancio e l'anno scorso si è tornati sopra i 2 milioni di auto, livello che non veniva raggiunto dal 2011. Stabili le compravendite da parte dei privati, il mercato è progredito unicamente per le immatricolazioni a società e ad uso noleggio di breve durata, con aumenti per tutti e due i canali sul 9%, che insieme rappresentano il 34% del mercato.

Tabella 76 - Immatricolazioni autovetture in Francia 2016-2015

FRANCIA	2016	2015	Var. % 2016/2015
Privati	997.911	994.532	0,3%
Flotte (*)	467.294	428.658	9,0%
Noleggio a Breve Termine	214.981	195.967	9,7%
Case e concessionari	334.991	298.069	12,4%
Totale	**2.015.177**	**1.917.226**	**5,1%**

Fonte: Dataforce
(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Italia e Spagna – Incrementi a doppia cifra

Il maggior vigore dei contesti italiano e spagnolo si basa sul fatto che entrambi i Paesi hanno risentito delle politiche economiche e finanziarie portate avanti dall'Unione Europea e sono ancora relativamente lontani dai massimi ante-crisi. In particolare l'Italia ha anche sofferto del clima di incertezza politica nonché dei tempi lunghi o indeterminati delle riforme strutturali. Ne è derivato, nello specifico, un rallentamento del fisiologico rinnovo del parco circolante. E di conseguenza si rileva ancora un trend di prevalente sostituzione, con volumi tuttora molto inferiori al 2007. Con il noleggio sempre a notevole velocità, continua a crescere l'incidenza delle auto aziendali, arrivata adesso al 37,7%, peraltro da sempre fanalino di coda in EU.

Tabella 77 - Immatricolazioni autovetture in Italia 2016-2015

ITALIA	2016	2015	Var. % 2016/2015
Privati	1.157.143	1.023.499	13,1%
Flotte (*)	350.030	290.382	20,5%
Noleggio a Breve Termine	135.977	119.913	13,4%
Case e concessionari	223.956	176.027	27,2%
Totale	**1.867.106**	**1.609.821**	**16,0%**

Fonte: Dataforce
(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Tabella 78 - Immatricolazioni autovetture in Spagna 2016-2015

SPAGNA	2016	2015	Var. % 2016/2015
Privati	641.716	597.326	7,4%
Flotte (*)	235.895	204.443	15,4%
Noleggio a Breve Termine	210.231	177.244	18,6%
Case e concessionari	104.576	86.030	21,6%
Totale	**1.192.418**	**1.065.043**	**12,0%**

Fonte: Dataforce
(*) comprensivo di acquisti, leasing finanziario, NLT

Nel mercato iberico sono state immesse 1,2 milioni di autovetture nuove di fabbrica, un aumento del 12% rispetto al 2015. I canali di vendita continuano a registrare per il segmento dei privati una quota del 54%, cui si affiancano le quote di società e del noleggio vicine al 46%.

Per affrontare la pesante crisi del settore e ben consapevole dell'indotto che questo produce sull'economia generale del Paese, il Governo spagnolo ha messo in campo piani mirati per rilanciare l'industria automobilistica. I miglioramenti dei servizi in generale e le sostenute attività sul fronte del turismo hanno poi funzionato da volano per la ripresa in atto.

Con una risalita partita solo nel 2014, anche in Italia i volumi risultano inferiori rispetto al 2007. Ma, a differenza della Spagna, il nostro Paese difetta di un reale piano di sostegno al mercato e all'industria automobilistica. L'unica misura, varata con la Legge di Stabilità del 2016 e confermata con Legge di Bilancio per il 2017, è stata quella del superammortamento delle auto come beni d'impresa, che ha contribuito al rinnovo delle flotte aziendali.

In effetti i risultati finali attestano un 2016 record per le flotte aziendali, in chiusura di un triennio che ha visto un profondo cambiamento dei canali di vendita. Le quote dei privati sono infatti scese al 60%, mentre le immatricolazioni per le società si avvicinano alla soglia del 40%, laddove nel precedente triennio 2011-2013 si attestavano al 34% ed i privati al 66%. Nell'attuale contesto di ripresa, il noleggio continua nel suo trend di crescita e le 365.000 immatricolazioni di autovetture ne costituiscono il record storico, superando le 316mila del 2008 e confermando il 20% di rappresentatività del mercato complessivo.

Il panorama nazionale delle vendite automobilistiche vede peraltro l'incidenza del segmento privato sempre maggiore rispetto agli altri Paesi EU, che invece utilizzano in modo strutturato gli effetti positivi dell'auto aziendale. Una riduzione della tassazione che incombe sull'uso societario dell'auto costituirebbe uno stimolo al rinnovo delle flotte, che con il più rapido turn over contribuirebbero di più agli stessi introiti tributari. Ma è necessario seguire l'esempio virtuoso degli altri Paesi EU che hanno attivato piani organici per promuovere il rinnovamento del parco circolante con veicoli più moderni e funzionali all'ambiente e alla sicurezza stradale, così come stabilito dalle regole europee.

IL SUPERAMMORTAMENTO: UN BUON UTILIZZO DELLA LEVA FISCALE

L'aumento della pressione fiscale sul comparto dell'auto aziendale accelerato dal 2011, collegato alle difficoltà generali dell'economia, ha generato rilevanti effetti negativi in tutta la filiera, ben noti a tutti. All'aumento delle imposte locali con le prime manovre del governo Monti hanno fatto seguito la Legge c.d. Fornero e la Legge di Stabilità del 2012, che hanno ridotto del 50% la deducibilità dei costi delle auto aziendali, già incredibilmente inferiore ai maggiori Paesi EU. Per di più, le soglie di deducibilità per le auto utilizzate da imprese e professionisti, ferme addirittura al 1997, non sono mai state rivalutate secondo gli indici ISTAT come invece legislativamente previsto.

E per anni gli stakeholder di riferimento hanno evidenziato alle Istituzioni l'indilazionabile necessità di riequilibrio della tassazione sull'auto, allo scopo di ridurre il gap di competitività delle aziende nazionali nei confronti dei competitor esteri.

Il negativo connubio più tasse/meno sviluppo ha cominciato ad essere compreso dalla classe politica solo a metà 2014. La proposta di legge sostenuta dal Presidente della Commissione Finanze della Camera di allora, Daniele Capezzone, di riforma di vari tributi automobilistici, rimarcava l'utilità della ripresa di un ciclo virtuoso del bene auto, non solo per le generali ricadute economiche e sull'occupazione, ma anche per i benefici ambientali e della sicurezza della circolazione.

Pur approvata all'unanimità da varie Commissioni, la proposta tuttavia non ha fatto strada, ma ha funzionato a fine 2015 da apripista sul tema.

Il superammortamento nella Legge di Stabilità per il 2016

Nell'ambito di misure finalizzate a dare nuovi impulsi al sistema produttivo, la Legge di Stabilità per il 2016 ha previsto un incentivo fiscale per gli investimenti in beni strumentali nuovi, effettuati tra il 15 ottobre 2015 e il 31 dicembre 2016. Il cosiddetto superammortamento, mutuato dalle esperienze francesi della legge "Macron", pari ad un aumento del 40% del costo sostenuto per l'acquisto, è stato previsto anche per i veicoli a motore utilizzati nell'esercizio di impresa.

L'intero settore dell'automotive ha apprezzato la misura, primo ed al momento unico segnale di migliore considerazione governativa. A distanza di più di un anno dall'applicazione, la disposizione ha dimostrato di essere un efficace meccanismo per il rinnovo delle flotte con lo svecchiamento del parco circolante.

La misura ha infatti conferito nuova linfa al mercato dell'automotive, permettendo alle imprese di noleggio di gestire il beneficio con utilità economica per il consumatore, sia

con una maggiore offerta di servizi sia con un contenimento dei canoni. Si è trattato, dunque, di un'iniezione di fiducia al comparto dell'auto aziendale, notevolmente penalizzato sul piano fiscale rispetto agli altri paesi europei sia dalla ridotta deducibilità dei costi (20% in Italia e 100% Francia, Spagna e Germania), sia dalla minor detraibilità dell'IVA (40% in Italia e 100% in Francia, Spagna e Germania).

I risultati del 2016 hanno evidenziato come attraverso la misura sia stato positivamente riavviato il canale di vendita delle auto aziendali, tornato ai livelli pre-crisi, rimettendo in moto un ciclo di vita adeguato alla tipologia di bene.

L'impatto del superammortamento nel 2016 è stato poi senz'altro ancora più rilevante sui veicoli commerciali, la cui clientela è sostanzialmente aziendale e di P.IVA. Durante l'intera Grande Crisi e specialmente nel biennio 2012-2013, il mercato generale di tali veicoli ha infatti registrato risultati negativi con un forte calo di immatricolazioni (rispettivamente –52% e –58% sui livelli del 2007): il superammortamento e la Nuova Sabatini hanno quindi accelerato il rinnovo di un parco circolante, in uso sia da PMI che da grandi enti, diventato molto anziano.

Con esclusivo riferimento alle autovetture ad uso aziendale, dal confronto gennaio-dicembre 2016/2015 risulta un aumento di immatricolazioni pari a 108.052 unità, di cui 34.186 uso noleggio e 73.866 in acquisto/leasing finanziario.

Tabella 79 - Immatricolazioni auto aziendali 2016-2015

Immatricolazioni 2016-2015	2016	2015	Var.% 2016/2015	Unità
Noleggio NLT	227.826	193.640	+17,7	+34.186
Società	340.193	266.327	+27,7	+73.866
Totale auto aziendali	568.019	459.967	+19,6	+108.052

Fonti: ANIASA e UNRAE

Considerando solo le immatricolazioni di vetture uso noleggio a lungo termine in più rispetto al 2015 e un orizzonte temporale di quattro anni, periodo medio di vita di un contratto di NLT, ne deriva nel quadriennio un saldo positivo per l'Erario pari a 168 milioni di euro, a fronte di minori entrate per circa 47 milioni di euro.

Tabella 80 - Immatricolazioni auto aziendali 2016-2015

		Entrate/Uscite erariali 2016-2020 (n. 34.186 autovetture uso noleggio lungo termine)		
Imposte ed emolumenti vari	**Unitario medio per veicolo in €**	**Primo anno (a)**	**Successivi 3 anni di vita (b)**	
Emolumenti PRA per prima iscrizione	27	923.000		
Imposta di bollo per iscrizione al PRA	32	1.094.000		
Imposta di bollo per rilascio carta di circolazione	32	1.094.000		
Marca da bollo per atto di vendita	16	547.000		
Diritti DTT	9	308.000		
Costo targa	41	1.681.000		
Costo bollettini postali DTT	5	171.000		
IPT	388	13.264.000		
Tassa circolazione regionale	241	8.239.000	24.717.000	
Imposta Prov. Rc auto [1]	128	4.376.000	13.128.000	
Contributo SSN 10,5% [1]	84	2.872.000	8.616.000	
IVA [2]	990	33.844.000	101.532.000	
Totale	**1.993**	**68.400.000**	**148.000.000**	
Maggiori entrate totali nei quattro anni (a+b)				216.400.000
Minori entrate unitarie annue per n. 34.186 veicoli con ammortamento 140% [3]				47.800.000
Beneficio netto per l'erario				**168.600.000**

Fonte: Elaborazione ANIASA su dati Agenzia Entrate, Ministero dei Trasporti, ACI

Note: per l'elaborazione della Tabella è stata considerata una vettura di cilindrata media (1.600 cc) con 85 Kw di potenza per un valore di 14.000 € (al netto IVA).
1) Calcolo su premio assicurativo medio 800 €/anno con aliquota IPT Prov. Roma 16% e 10,5% per CSSN.
2) Il calcolo è stato effettuato considerando l'imposta al 22% dovuta sui canoni di noleggio del veicolo pari a 1.650 € (costo medio noleggio 625 €/mese -fonte ANIASA), a cui applicare la quota di detraibilità del 40% pari ad un IVA totale di 990 €;
3) Il calcolo è stato effettuato assumendo un valore forfetario-medio di maggior deducibilità ai fini IRES pari a 350 €/anno per veicolo ed un regolare periodo di ammortamento del bene di 4 anni.

Il maggior ammortamento ha permesso agli operatori del settore di gestire il beneficio con utilità economica per la clientela (65.000 aziende e 2.700 PA oltre 15.000 soggetti privati, nonché per le crescenti esigenze turistiche degli oltre 5 milioni di contratti di autonoleggio).

Il piano Industria 4.0

Con la Legge di Bilancio per il 2017 è stata approvata parte del Piano Industria 4.0 presentato a settembre 2016 dal ministro dello Sviluppo Economico, Carlo Calenda e dall'ex premier Matteo Renzi. Si tratta di un impegno pubblico di 13 miliardi di euro, distribuito tra il 2018 e il 2024 per la copertura degli investimenti privati attraverso il contributo di super e iperammortamento, beni strumentali, Nuova Sabatini e investimenti supportati dal credito di imposta per la ricerca; oltre a misure ulteriori che devono assicurare e implementare le infrastrutture abilitanti, a partire da banda larga e standard di interoperabilità.

Con il termine "Industria 4.0" si indica la quarta rivoluzione industriale che ha l'obiettivo di portare a una produzione quasi integralmente basata su un utilizzo di macchine intelligenti, interconnesse e collegate al web. Il piano italiano segue analoghe iniziative avviate negli Stati Uniti, in Germania e in Francia.

La Legge ha prorogato per tutto il 2017, e a certe condizioni fino al 30 giugno 2018, il superammortamento al 140% sull'acquisto di beni strumentali da parte delle imprese; per l'automotive, e in esclusiva per il noleggio di veicoli, è stato confermato il superammortamento.

Misura di grande interesse è l'iper-ammortamento, pensato per gli investimenti in digitalizzazione, incentivati al 250%, compresi anche software collegati ai nuovi specifici beni. Nel corso dei lavori parlamentari insieme alla richiesta di conferma, ANIASA ha proposto di ammettere a tale beneficio i veicoli a basse emissioni (ibridi, GPL, metano, elettriche e in car sharing) e le eventuali infrastrutture di ricarica per renderne premiale l'utilizzo rispetto ai veicoli tradizionali, contribuendo in tal modo al raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione.

Si contribuirebbe in tal modo a riconoscere il comportamento virtuoso dei grandi acquirenti di veicoli a basso impatto ambientale o che riverberano effetti positivi sulla collettività, come nel caso del vehicle sharing, forma di mobilità in forte espansione e che a fine 2016 ha registrato quasi 1,5 milioni iscrizioni.

Sul piano dei principi generali dell'ordinamento, la proposta risulta giustificata in quanto prospetta regimi fiscali diversi per fattispecie differenti: si suggerisce, infatti, un trattamento più favorevole per i veicoli a Basse Emissioni Complessive (BEC), responsabili di minori emissioni o, quantomeno, di emissioni meno nocive, ivi inclusi quelli adibiti a seguito di bando comunale al car sharing. Quest'ultimo è infatti un servizio i cui benefici, di grande portata ambientale ed urbana, si esplicano in termini di riduzione del traffico cittadino, attraverso una maggiore razionalità nell'uso dei mezzi di trasporto e di minore inquinamento atmosferico e acustico.

Con tale proposta si tornerebbe ad incentivare, inoltre, le motorizzazioni più ecologiche che, con la seppur limitata riduzione dei costi dei carburanti registratasi negli ultimi

2 anni, stanno registrando maggiori acquisti specialmente per le motorizzazioni cosiddette ibride (+49,6%).

I risultati del superammortamento attestano come la riduzione dell'imposizione fiscale possa dare maggiori benefici alle casse erariali, sostenendo inoltre la funzione di promozione di correttezza fiscale e anti elusione fisiologicamente esercitata dal noleggio.

È importante, come evidenziato dal sottosegretario al MEF Prof. Pier Paolo Baretta, che la misura sia strutturale, sia quindi prevista almeno per un medio periodo. Un esempio in tal senso sono le agevolazioni per la ristrutturazione edilizia, che non solo hanno contribuito a tenere in piedi il mondo delle costruzioni, sempre vessato da imposizione a carattere patrimoniale per i proprietari privati o aziendali, ma garantiscono allo stato maggiori entrate IVA. E con disposizioni chiare e procedure semplici si contribuisce a circoscrivere sempre più l'evasione fiscale, che proprio la manovra per il 2017 stima in 108 miliardi di euro l'anno.

A tale lungimiranza si contrappone tuttavia, sempre a fine del 2016, la discutibile proroga fino al 31 dicembre 2019 della detraibilità dell'IVA limitata al 40%, motivata per "contrastare l'evasione dell'IVA e a semplificare la relativa procedura di imposizione". Non si potrà certo contribuire così proprio agli obiettivi anti-elusione nuovamente considerati dal governo.

Il sistema tributario sull'automotive deve essere rivisto in ambito statale e locale. C'è bisogno di un piano organico, che consideri lo sviluppo di nuove forme di mobilità, di una crescita esponenziale di trasporti e trasferimenti, di una intermodalità sempre più richiesta da imprese e cittadini. Senza dimenticare l'uso di carburanti e di veicoli a minor impatto ecologico, in vista di una revisione della fiscalità specialmente in chiave ambientale, così come avviene in 20 Paesi EU su 28, che già applicano forme di tassazione in funzione delle emissioni.

E ovviamente sarà da considerare una rimodulazione del fisco basata sulla logica 'pay as you drive', collegata cioè all'utilizzo del veicolo, in una logica di consumo sostenibile e di sviluppo della telematica applicata ai trasporti ed al mondo delle assicurazioni.

LE ATTIVITÀ DI CAR SHARING NEL 2016

Dallo scorso anno l'analisi dell'andamento delle attività di car sharing, presenti in Italia in via sperimentale dal 2001-2002, ma diffusesi efficacemente nelle aree metropolitane del nostro Paese da metà del 2013, è parte integrante del Rapporto ANIASA.

A seguito della costituzione di un'apposita sezione dedicata in ambito associativo (ottobre 2015), oggi ANIASA può contare al proprio interno sulla quasi totalità degli operatori attivi in Italia (il 95% del mercato), che trovano nell'Associazione strumenti di interlocuzione, analisi e rappresentanza nei confronti dei diversi stakeholder della mobilità e delle istituzioni nazionali e locali.

Questa edizione del Rapporto contiene, per la prima volta, una disamina complessiva dei dati su base annua che, nello specifico, tengono conto delle principali realtà del car sharing presenti sul territorio nazionale, confrontati con gli stessi indicatori dell'anno precedente; elemento, questo, che consente di analizzare nel dettaglio l'evoluzione del fenomeno e di comprendere come si stiano ancora modificando offerta e domanda dei servizi.

Attualmente il car sharing si distingue in due principali formule: il cosidetto free floating, flusso libero (i veicoli possono essere ritirati e lasciati in ogni luogo all'interno dell'area coperta dal servizio) ed il location based (con il ritiro e la consegna in specifici punti di ritrovo della città).

Per il car sharing il 2016 è stato un anno all'insegna di una crescita sostenuta. Sviluppo non solo del business in sé, ma anche del numero di operatori presenti sul mercato, con l'ingresso o il consolidamento di player di fatto non presenti nel 2015. I dodici mesi targati 2016 segnano un nuovo livello di maturità del settore, che dopo aver vissuto alcuni assestamenti, si vede ora proiettato su numeri decisamente di maggior interesse.

A fine 2016 il car sharing, secondo i dati forniti dalle associate ANIASA, ha infatti raggiunto quota 1.080.000 iscrizioni alle diverse società fornitrici del servizio. Di questi, poco più della metà è costituita da utenti realmente attivi, con almeno 1 noleggio effettuato nella seconda metà dell'anno. È questo un dato da non sottovalutare, perché testimonia come ci siano ancora moltissimi fruitori che si avvicinano al car sharing, ma tuttavia senza sfruttarne ancora pienamente le potenzialità; utilizzatori saltuari, quindi, che si servono dell'auto condivisa in modo occasionale o comunque non ancora sistematico.

Questi utilizzatori rappresentano un'area potenziale di enorme sviluppo per il settore negli anni a venire.

Gli utenti realmente attivi hanno generato nel 2016 circa 6.270.000 noleggi nelle città censite. Numeri impressionanti, che testimoniano la vitalità di un comparto in forte trasformazione ed espansione. Il confronto con il 2015 ne conferma il buono stato di salute, con un +60-70% di iscritti, ed un aumento dei noleggi e della flotta del 35% (i numeri "a perimetro costante", ovvero senza i nuovi operatori attivi dal 2016, attestano un incoraggiante +50% di utenti, anche se con una flotta sostanzialmente stabile).

Dal punto di vista territoriale, Milano e Roma si confermano, anche per caratteristiche strutturali, città d'elezione dell'auto condivisa. Le due metropoli rappresentano infatti circa l'80% del business complessivo, seguite da Torino e Firenze. I dati di crescita delle due città metropolitane non mostrano scostamenti significativi rispetto all'andamento del settore nel suo complesso.

Tabella 81 - I numeri del car sharing in Italia – 2015

	Milano	Roma	Altre città censite	Totale
Utenti iscritti	320.000	220.000	90.000	**630.000**
Utenti attivi*	190.000	130.000	40.000	**360.000**
Vetture in flotta	1.900	1.200	1.400	**4.500**
Noleggi effettuati	2.490.000	1.490.000	720.000	**4.700.000**

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

Tabella 82 - I numeri del car sharing in Italia – 2016

	Milano	Roma	Altre città censite	Totale
Utenti iscritti	550.000	350.000	180.000	**1.080.000**
Utenti attivi*	310.000	190.000	90.000	**590.000**
Vetture in flotta	2.900	1.600	1.500	**6.000**
Noleggi effettuati	3.310.000	1.540.000	1.420.000	**6.270.000**

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

Per quanto riguarda il profilo di utilizzo, l'analisi rileva alcuni dati, come la durata e i chilometraggi medi, su cui incide fortemente la velocità di percorrenza delle vetture, fattore critico in un segmento che (per quanto riguarda il free floating) prevede una tariffazione a minuto.

La durata media del noleggio è passata dai 27 minuti del 2015 ai 32 minuti medi del 2016, un aumento rilevante se si considera che la percorrenza media, di contro, è rimasta sostanzialmente stabile; stessa distanza, ma più tempo, quindi, a conferma del crescente livello di congestione delle nostre città. Prendendo a riferimento il tempo necessario per percorrere un singolo km, nel 2016 gli utilizzatori di car sharing hanno impiegato in media circa 4,4 minuti (circa 14 km/h di velocità media), il 15% in più rispetto ai 3,8 minuti (circa 16 km/h di velocità media) impiegati nel 2015.

Altro aspetto significativo, collegato al forte aumento degli utenti, è invece il decremento che si registra nel numero di noleggi medi per ogni utente attivo: dai 13 noleggi medi/annui del 2015 si è scesi agli 11 noleggi del 2016, dato che evidenzia il diverso tasso di crescita degli utenti rispetto ai noleggi complessivi. È lecito pensare che, in un periodo di boom del fenomeno car sharing, una parte di utenti (ragionevolmente i più assidui) faccia ricorso a più tessere di car sharing per aumentare la possibilità di trovare una vettura nel momento e nel luogo desiderati. Particolarmente vistoso è il calo dei noleggi per utente nella città di Roma, che nel 2016 è scesa da 12 ad 8 noleggi medi (–30% circa).

Tabella 83 - Gli indicatori principali – 2015

	Milano	Roma	Altre città censite	Totale
Durata media (minuti)	27	30	21	**27**
Distanza media (km)	7	8	5	**7**
Minuti per Km	3,8	3,9	3,9	**3,8**
Noleggi / utente att.	13	12	18	**13**

Tabella 84 - Gli indicatori principali – 2016

	Milano	Roma	Altre città censite	Totale
Durata media (minuti)	32	36	26	**32**
Distanza media (km)	7	8	5	**7**
Minuti per Km	4,4	4,3	4,9	**4,4**
Noleggi / utente att.	11	8	17	**11**

Una disamina del settore non può prescindere da uno o più "identikit" di base dell'utente del servizio di car sharing in Italia. I dati aggregati evidenziano un profilo prettamente maschile (65% del totale degli utilizzatori) ed in buona misura appartenente alla fascia 26-45 anni, che rappresenta quasi il 60% del totale degli utenti. Non mancano però gli utilizzatori molto giovani, con la fascia 18-25 anni che vale circa il 22% del totale, e quella degli utenti "senior", che pesa comunque più del 10% complessivo. L'utente quindi ha in media 35-40 anni: non solo giovani utilizzatori di App, ma un pubblico più ampio, dalle molteplici sfaccettature, che ha imparato a contare sul car sharing come nuova forma di mobilità. Insomma, un business innovativo che, con il progresso tecnologico (si pensi al crescente utilizzo con app dedicata, disponibile già da diversi mesi) diventa di fatto un servizio per tutti, giovani e meno giovani.

Per completare il profilo dell'utente è opportuno infine valutare le abitudini di consumo, ovvero le caratteristiche principali di utilizzo. I dati aggregati confermano sotto questo aspetto un utilizzo ben distribuito tra i giorni della settimana, che in buona sostanza si equivalgono (nessun giorno pesa più del 16% del totale). Dal punto di vista della fascia oraria, i noleggi sono equamente divisi tra mattina e pomeriggio, con una maggiore prevalenza degli orari di punta, in particolare la mattina.

Tabella 85 - Le abitudini di consumo per fascia oraria e giorno – 2016

	24-7	7-12	12-16	16-21	21-24
Peso %	12%	23%	17%	34%	14%

	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
Peso %	14%	13%	15%	14%	16%	14%	14%

La lettura congiunta di questi dati fa emergere un utilizzo sostanzialmente versatile delle vetture in car sharing. Sarebbe quindi foriera di errori di interpretazione la semplificazione verso un solo profilo medio di utente; è piuttosto un settore che vede la presenza contemporanea di più forme di utilizzo (feriale vs festivo, giovani vs meno giovani). Modalità che possono anche convivere in uno stesso utente che utilizza il car sharing in un determinato modo nei giorni feriali e in un altro nel fine settimana. Una diversa evoluzione di questi profili, frutto anche delle scelte strategiche dei singoli operatori presenti sul mercato, potrebbe in futuro cambiare la carta di identità di chi utilizza, più o meno frequentemente, il servizio di car sharing in Italia.

Le questioni aperte

La formula del car sharing sta sempre più diventando di uso comune nel panorama nazionale, con un trend che registra una crescita costante.

All'interno del più ampio concetto di "sharing economy", la "sharing mobility" riveste un ruolo di rilievo, se non determinante, alla luce delle grandi potenzialità e delle diverse sfaccettature, che ancora può esprimere.

Tuttavia, a distanza di un anno dal precedente Rapporto in cui veniva lanciato un allarme su alcune criticità, il car sharing, che nel frattempo si è evoluto verso il più ampio concetto di "vehicle sharing", considerata la varia tipologia di veicoli offerti sul mercato ivi compresi i van, ancora fatica a trovare le giuste e soprattutto concrete risposte a livello istituzionale.

Se a livello europeo sono state emanate linee guida sulla "sharing economy" sottolineando come tale fenomeno possa generare nuove opportunità sia a livello imprenditoriale che per l'utente finale, non dimenticando al contempo che tale modello può determinare anche varie criticità da analizzare compiutamente, a livello nazionale la questione è decisamente più complessa ed articolata.

Manca, innanzitutto, una definizione di "vehicle sharing" che debba necessariamente ricomprendere, sotto il profilo normativo, una categoria più ampia e diversificata, non limitandosi alla sola autovettura.

Nonostante il servizio si sia ormai consolidato da tempo nelle nostre città, altri temi da affrontare riguardano il variegato panorama contrattuale e normativo che presenta scenari differenti, a seconda delle città in cui si opera.

È necessario rendere il perimetro legislativo di riferimento uniforme ed omogeneo su tutto il territorio nazionale, sia per gli operatori privati che pubblici, creando un sistema che sia realmente di "mobilità integrata". Di fatto, il comparto necessita di una puntuale cornice normativa di riferimento che elimini le attuali incertezze, consentendo al mercato uno sviluppo virtuoso.

In tale contesto, all'interno di un quadro normativo carente e non chiaramente disciplinato, deve necessariamente trovare attenzione, come elemento prioritario, il riconoscimento di questa tipologia di veicoli all'interno del Codice della Strada, soprattutto per la semplificazione delle procedure riguardanti l'accertamento della titolarità alla guida e le modalità di eventuale rivalsa tra il conducente e l'azienda che eroga il servizio di sharing nei casi di sanzioni amministrative (multe, rimozioni forzate).

L'auto e lo scooter condiviso sono, e lo saranno sempre più, identificati con un vero e proprio sistema di mobilità sostenibile – alternativo all'auto privata e complementare al

trasporto pubblico – all'interno del quale saranno previsti servizi sempre più innovativi, personalizzati e in cui la qualità dell'offerta sarà sempre più elemento di distinzione.

Contemporaneamente la grande crescita della mobilità urbana, l'incremento degli spostamenti per lavoro e per studio dalle periferie, hanno peraltro messo in evidenza come il rapporto tra persona ed automobile stia modificandosi e come il passaggio da possesso ad uso sia sempre più generalizzato, dando nuovi spazi e valori al coniugato concetto della condivisione.

Per esprimere ancora maggior utilità, il settore necessita, peraltro, di soluzioni coerenti con la particolare tipologia del servizio, attraverso una serie di interventi articolati e declinati nel pieno rispetto delle competenze territoriali, in un perimetro che consenta di ispirarsi ad un'unica matrice comune e disciplinata, al fine di evitare disparità che creino confusione, soprattutto per l'utente finale.

Un passo in avanti verso una sempre maggiore diffusione del servizio potrebbe compiersi con l'inclusione del vehicle sharing tra i servizi di pubblica utilità, con conseguente accesso a un regime fiscale agevolato al 10% ovvero con l'introduzione di un "bonus rottamazione" da spendere in servizi di sharing per i cittadini che decidono di allontanarsi dall'auto di proprietà.

Nella fondamentale attività di collaborazione con i Comuni per una ancora maggiore promozione del servizio, è necessario un potenziamento delle infrastrutture, prevedendo, tra l'altro, parcheggi dedicati e di interscambio modale presso i POI - Point Of Interest (stazioni ferroviarie, luoghi turistici, università, ospedali, teatri, centri commerciali, ecc.). In tale quadro assume chiara rilevanza ambientale la possibilità di utilizzare veicoli ad alimentazione elettrica, specialmente nei centri storici.

Questi sono solo alcuni degli obiettivi che l'Associazione da quasi due anni sta portando avanti come sfide per consentire al settore di operare in un contesto di regole omogenee e chiare, evitando che le attuali criticità e rigidità portino ad ingessare un mercato fortemente dinamico e dalle enormi potenzialità di sviluppo per la mobilità urbana e non solo.

L'evoluzione della domanda di mobilità, sempre più propensa alla cultura 'pay per use', si affianca infatti a piattaforme digitali di servizi utili alla collettività, incrociando un crescente desiderio di modernità e di consapevolezza di responsabilità sociale.

L'ampliamento dell'offerta di trasporto potrà quindi essere un elemento di sviluppo economico con positive ricadute occupazionali. E' arrivato il momento che il legislatore consideri la trasformazione della mobilità in atto e si attivi per una riorganizzazione generale, per renderla efficiente e sostenibile dal punto di vista ambientale.

IMPRESE ASSOCIATE

ACI GLOBAL S.p.A.
Via Stanislao Cannizzaro, 83/a - 00156 Roma
Tel. 06 432261 - Fax 06 43226360
marketing@aciglobal.it - www.aciglobal.it
Presidente: Aurelio Filippi Filippi

ALD AUTOMOTIVE
Axus Italiana S.r.l.
Viale A. Gustave Eiffel, 15 - 00148 Roma
Tel. 06 656851 - Fax 06 65671113
direzione.it@aldautomotive.com - www.aldautomotive.it
Amministratore Delegato: Andrea Badolati

ALPHABET ITALIA FLEET MANAGEMENT S.p.A.
Via Vincenzo Lamaro, 51 - 00173 Roma
Tel. 06 512981 - Fax 06 5123290
servizio.clienti@alphabet.com - www.alphabet.com/it
Presidente e Amministratore Delegato: Andrea Cardinali

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 ITALIA S.p.A.
Viale Carmelo Bene, 70 - 00139 Roma (Sede Amministrativa)
Via Roma, 96 - 39100 Bolzano (Sede Legale)
Tel 06 419941 - Fax 0641994218
www.avisautonoleggio.it - www.budgetautonoleggio.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

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

CAR SERVER S.p.A.
Via G.B. Vico, 10/c - 42124 Reggio Emilia
Tel. 0522 940610 - Fax 0522 940626
carserver@carserver.it - www.carserver.it
Amministratore Delegato: Giovanni Orlandini

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

CONSORZIO DI ACQUISTO GESTORI CIRCUITO NAZIONALE CAR SHARING
Via Sforzesca 4 - 10131 Torino
Tel. 3489501343
consorziocarsharing@legalmail.it - www.circuitoioguido.it
Presidente: Domenico Caminiti

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: Alberto Da Silva
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

ECOPROGRAM S.p.A.
Via Circonvallazione 16 - 15050 Alzano Scrivia (AL)
Tel. 0383 382701 - Fax 0383 382691
info@ecoprogram.net - www.ecoprogram.net
Amministratore Delegato: Gianluca Barabino

ENI FUEL S.p.A
Via Laurentina 449, 00134 Roma
Tel: 06 5988.1
servizioclienti@enjoy.eni.com
Vice President Eni Smart Mobility: 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 Bruno Scaroni

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: Raul Colantoni

GESTION CAR S.r.l.
Via E. Gianturco, 53 - 80146 Napoli
Tel. 081 5634185
www.gestioncar.com - amministrazione@gestioncar.com
Amministratore Delegato: Clorinda Gargano

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

LEASEPLAN ITALIA S.p.A.
Viale Alessandro Marchetti, 105 - 00148 Roma
Tel. 06 967071 - Fax 06 96707400
www.leaseplan.it
Amministratore Delegato: Alfonso Martinez Cordero

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

MAGGIORE RENT S.p.A.
Via di Tor Cervara, 225 - 00155 Roma
Tel. 06 229351 - Fax 06 22935323
info@maggiore.it - www.maggiore.it
Amministratore Delegato: Gianluca Testa

MERCEDES-BENZ CHARTERWAY S.p.A.
Via Giulio Vincenzo Bona, 110 - 00156 Roma
Tel. 06 41595.678
www.charterway.it
Rappresentante Legale: Valentina Pedrazzini

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
Via Piantanida 14 - 50127 Firenze
Tel. 055 3436040 - Fax 055 3436042
program@programautonoleggio.com
www.programautonoleggio.com
Amministratore Unico: Patrizia Bacci

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.
Via Cinisi, 3 - 90044 Villagrazia di Carini (PA)
Tel. 091 6390111 - Fax 091 6390330
sbc@sbc.it - www.sicilybycar.it
Presidente: Tommaso Dragotto

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 88170 1
automotive.vodafone.it
Amministratore Delegato: Nicolaus Gollwitzer

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES
Volkswagen Financial Services è un marchio
di Volkswagen Leasing GmbH
Via C.I. Petitti, 15 - 20149 Milano
Tel. 02 39267881 - Fax 800 904234
vlcommerciale@vwfs.com - www.volkswagenleasing.it
Country Managers: Pieter Griep - Thomas Rennebaum

WIN RENT S.p.A.
Direzione Generale e Amministrativa:
Viale delle Arti,123 - 00054 Fiumicino (RM)
Tel. 06 652111 - Fax 06 65003131
Sede legale: Corso Italia,17 - 39100 Bolzano
www.winrent.it
Presidente: Salvatore Vinti

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
Amministratore Delegato: Giacomo Carelli

SOCI AGGREGATI

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
Amministratore Delegato: Eros De Stefani

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
Amminsitratore 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

HANDLING S.r.l.
Via San Marco, 11 int. 16 - NET Palazzo Tendenza
35125 Padova
Tel. 02 39197471 - Mobile 366 5713552
www.handlingonline.com - info@handlingonline.com
Amministratore Unico: Armando Guerrini

JOYRENT S.r.l.
Via Pollative, 58/D - 59100 Prato
Tel. 0574 1858128 - Fax. 0574 734620
www.joyrent.it - direzione@joyrent.it
Amministratore Delegato: Roberto Masi

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

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
Tel. 06 33220167 - Fax 06 33225369
info@primerentcar.com - www.primerentcar.com
Amministratore Delegato: Saverio Castellaneta

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

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

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

V-RENT
V.le Duca D'Aosta, 13
21052 - Busto Arsizio (VA)
vrentsrl@legalmail.it
Amministratore Unico: Fabio Telese

Promosso da

ANIASA

Immagine coordinata, editing

Sumo Publishing - Fleet Magazine

Realizzato da

Sumo Publishing - Fleet Magazine

Analisi Dati e Redazione

Noleggio 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 2017

"Rapporto ANIASA 2016"
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