

Indice Articoli ANIASA

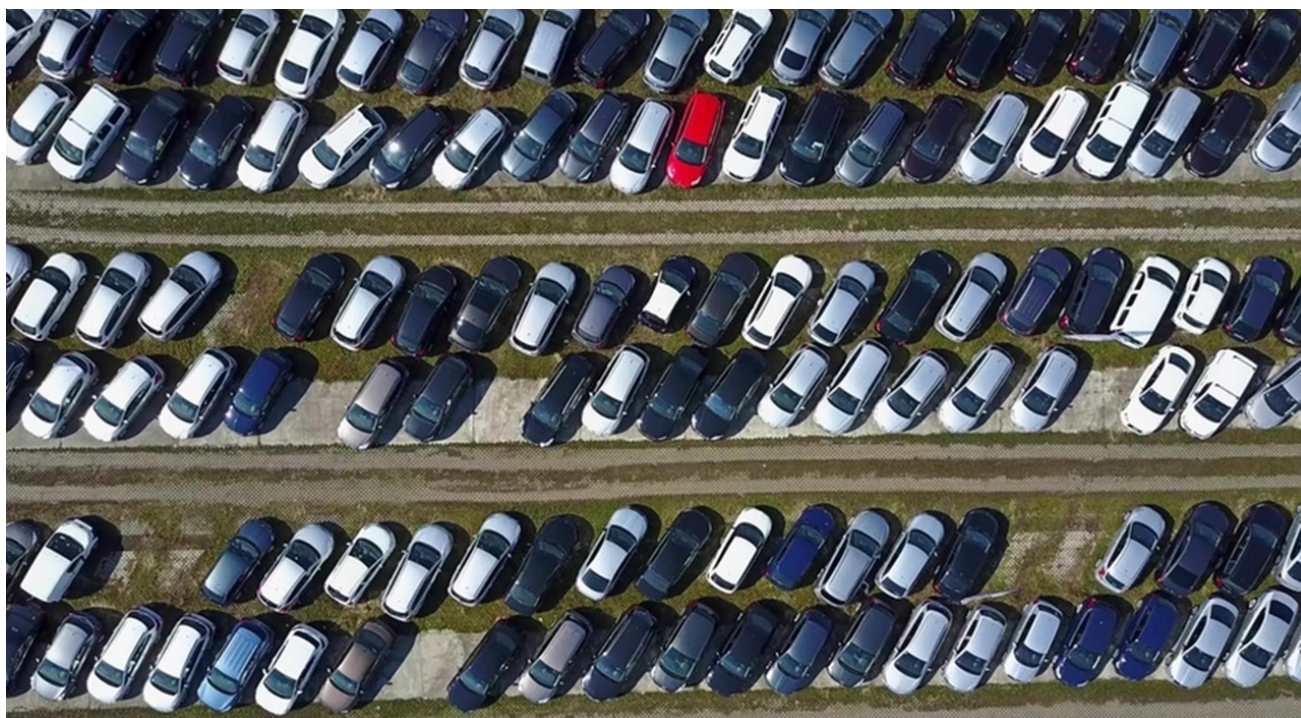
2 Maggio 2025

ANIASA

29/04/2025	ILMATTINO.IT	BENE IL NOLEGGIO: RAPPRESENTA UN VEICOLO SU TRE. A TRAINARE LA TENDENZA SOPRATTUTTO IL LUNGO TERMINE SIA PER AUTO CHE COMMERCIALI	Pag. 3
29/04/2025	ILMATTINO.IT	ALBERTO VIANO (ANIASA): «UN REGIME FISCALE CHE FA MALE A TUTTI. LA CLAUSOLA DI SALVAGUARDIA NON PUÒ BASTARE»	Pag. 5
29/04/2025	ILMATTINO.IT	I VEICOLI COMMERCIALI RALLENTANO LA CORSA. NEL PRIMO TRIMESTRE IL COMPARTO È IN CONTRAZIONE SIA NEL NLT CHE NEL NBT	Pag. 7
29/04/2025	ILMESSAGGERO.IT	BENE IL NOLEGGIO: RAPPRESENTA UN VEICOLO SU TRE. A TRAINARE LA TENDENZA SOPRATTUTTO IL LUNGO TERMINE SIA PER AUTO CHE COMMERCIALI	Pag. 9
29/04/2025	ILMESSAGGERO.IT	ALBERTO VIANO (ANIASA): «UN REGIME FISCALE CHE FA MALE A TUTTI. LA CLAUSOLA DI SALVAGUARDIA NON PUÒ BASTARE»	Pag. 11
29/04/2025	ILMESSAGGERO.IT	I VEICOLI COMMERCIALI RALLENTANO LA CORSA. NEL PRIMO TRIMESTRE IL COMPARTO È IN CONTRAZIONE SIA NEL NLT CHE NEL NBT	Pag. 13
29/04/2025	LEGGO.IT	BENE IL NOLEGGIO: RAPPRESENTA UN VEICOLO SU TRE. A TRAINARE LA TENDENZA SOPRATTUTTO IL LUNGO TERMINE SIA PER AUTO CHE COMMERCIALI	Pag. 15
29/04/2025	LEGGO.IT	ALBERTO VIANO (ANIASA): «UN REGIME FISCALE CHE FA MALE A TUTTI. LA CLAUSOLA DI SALVAGUARDIA NON PUÒ BASTARE»	Pag. 17
29/04/2025	LEGGO.IT	I VEICOLI COMMERCIALI RALLENTANO LA CORSA. NEL PRIMO TRIMESTRE IL COMPARTO È IN CONTRAZIONE SIA NEL NLT CHE NEL NBT	Pag. 19
28/04/2025	QUOTIDIANODIPUGLIA.IT	ALBERTO VIANO (ANIASA): «UN REGIME FISCALE CHE FA MALE A TUTTI. LA CLAUSOLA DI SALVAGUARDIA NON PUÒ BASTARE»	Pag. 21
28/04/2025	QUOTIDIANODIPUGLIA.IT	BENE IL NOLEGGIO: RAPPRESENTA UN VEICOLO SU TRE. A TRAINARE LA TENDENZA SOPRATTUTTO IL LUNGO TERMINE SIA PER AUTO CHE COMMERCIALI	Pag. 23
29/04/2025	QUOTIDIANODIPUGLIA.IT	I VEICOLI COMMERCIALI RALLENTANO LA CORSA. NEL PRIMO TRIMESTRE IL COMPARTO È IN CONTRAZIONE SIA NEL NLT CHE NEL NBT	Pag. 25
24/04/2025	ENERGIAOLTRE.IT	AUTO, LE PROPOSTE DI STAKEHOLDER E ASSOCIAZIONI PER RILANCIARE COMPARTO	Pag. 27

25/04/2025	ILRIFORMISTA.IT	AUTO AZIENDALE, L'EPOPEA DEL FRINGE BENEFIT: IL COMPROMESSO CON IL DECRETO BOLLETTE	Pag. 34
28/04/2025	RETE8.IT	PROGRAMMI TV. IL LUNEDÌ SERA SU RETE8	Pag. 36
29/04/2025	AGIPRESS.IT	I NOLEGGI A LUNGO TERMINE NON DECOLLANO	Pag. 38
29/04/2025	ARENADIGITALE.IT	COMPRIAMO DI MENO E NOLEGGIAMO DI PIÙ: IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE ENTRA SEMPRE DI PIÙ NELLE ABITUDINI DEGLI ITALIANI	Pag. 40
29/04/2025	ILGAZZETTINO.IT	BENE IL NOLEGGIO: RAPPRESENTA UN VEICOLO SU TRE. A TRAINARE LA TENDENZA SOPRATTUTTO IL LUNGO TERMINE SIA PER AUTO CHE COMMERCIALI	Pag. 43
29/04/2025	ILGAZZETTINO.IT	ALBERTO VIANO (ANIASA): «UN REGIME FISCALE CHE FA MALE A TUTTI. LA CLAUSOLA DI SALVAGUARDIA NON PUÒ BASTARE»	Pag. 45
29/04/2025	ILGAZZETTINO.IT	I VEICOLI COMMERCIALI RALLENTANO LA CORSA. NEL PRIMO TRIMESTRE IL COMPARTO È IN CONTRAZIONE SIA NEL NLT CHE NEL NBT	Pag. 47
29/04/2025	CORRIEREADRIATICO.IT	BENE IL NOLEGGIO: RAPPRESENTA UN VEICOLO SU TRE. A TRAINARE LA TENDENZA SOPRATTUTTO IL LUNGO TERMINE SIA PER AUTO CHE COMMERCIALI	Pag. 49
29/04/2025	CORRIEREADRIATICO.IT	ALBERTO VIANO (ANIASA): «UN REGIME FISCALE CHE FA MALE A TUTTI. LA CLAUSOLA DI SALVAGUARDIA NON PUÒ BASTARE»	Pag. 51
29/04/2025	CORRIEREADRIATICO.IT	I VEICOLI COMMERCIALI RALLENTANO LA CORSA. NEL PRIMO TRIMESTRE IL COMPARTO È IN CONTRAZIONE SIA NEL NLT CHE NEL NBT	Pag. 53

Bene il noleggio: rappresenta un veicolo su tre. A trainare la tendenza soprattutto il Lungo Termine sia per auto che commerciali



Bene il noleggio: rappresenta un veicolo su tre. A trainare la tendenza soprattutto il Lungo Termine sia per auto che commerciali
di Michele Montesano

Barra dritta e vento in poppa. Nel primo trimestre del 2025, il mercato italiano del noleggio veicoli ha registrato un segnale positivo conquistando una quota del 33,05% sul totale delle immatricolazioni. Come evidenziato dal rapporto dell'**Aniasa** (l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, dello Sharing mobility e dell'Automotive digital), a trainare questa crescita è stato principalmente il noleggio a lungo termine che ha chiuso i primi tre mesi dell'anno con un incremento del 5,71%, rispetto al 2024, arrivando a immatricolare 121.330 veicoli tra auto e veicoli commerciali leggeri. Il dato più rilevante riguarda senz'altro il settore delle autovetture che ha registrato 106.630 immatricolazioni vantando una crescita del 12,74%. Un dato in netta controtendenza rispetto al mercato generale che, invece, segna un calo del 3,19%. Il rovescio della medaglia sono i veicoli commerciali leggeri che, sempre nel noleggio a lungo termine, hanno subito un crollo del 27,22%, passando da oltre 20.000 a sole 14.700 unità targate.

Il noleggio a breve termine, invece, continua a soffrire registrando un calo del 2,72% e un totale di 41.378 immatricolazioni. In questo caso la situazione è ancora più critica per i veicoli commerciali, che segnano un preoccupante -29,54% scendendo da 2.370 a 1.670 unità immatricolate. Anche le autovetture, seppur marginalmente, cedono il passo con un -1,13%.

Il quadro globale è quindi fatto di luci e ombre. Da una parte si intravede una ripresa, trainata dalle strategie dei costruttori e dalle società captive, che nel noleggio a lungo termine hanno aumentato le targhe del 69%, rispetto all'anno precedente, seguendo le linee guida commerciali dei brand di riferimento. Dall'altra parte, però, il resto del comparto mostra difficoltà strutturali: per gli operatori indipendenti del lungo termine il calo è stato del 28%, mentre nel breve termine la situazione resta stagnante. Un elemento chiave nell'analisi del primo trimestre è la distribuzione dei contratti di noleggio a lungo termine tra clienti privati e aziende. I dati dell'Osservatorio Unrae mostrano che dei 254.328 contratti attivati nei primi tre mesi del 2025 solo il 15,3% è stato stipulato da privati (38.870 unità), mentre il restante 84,7% riguarda le società (215.458 contratti). Questo conferma come il noleggio a lungo termine rimanga un'opzione principalmente orientata per le aziende. Sul fronte delle immatricolazioni totali, il mercato italiano ha perso terreno: nel primo trimestre 2025 si contano 492.236 targhe, contro le 508.458 del 2024, con una flessione del 3,19%. Le autovetture calano dell'1,61%, mentre i veicoli commerciali leggeri scendono del 16,58%.

In questo contesto, il noleggio riesce comunque a guadagnare peso specifico, rappresentando ora il 33% delle immatricolazioni complessive un dato mai raggiunto prima d'ora. Il trend però non è privo di criticità. Il calo di immatricolazioni dei veicoli riflette una frenata negli investimenti aziendali sul rinnovo delle flotte, anche a causa dell'incertezza normativa legata alle vetture aziendali in fringe benefit. A uscirne penalizzate non sono solamente le auto con motore termico ma anche le ibride non plug-in, inducendo molte aziende a posticipare l'acquisto o il rinnovo dei veicoli aziendali. **Aniasa** ha già da tempo lanciato l'allarme su questo tema, ribadendo la necessità di un intervento legislativo urgente. Alla luce dei dati registrati nel primo trimestre, le previsioni per il resto del 2025 restano caute. Per le autovetture si stima una crescita del 7,6% nel noleggio a lungo termine e una flessione dell'11,6% nel breve termine. Più complesso il settore dei commerciali di cui è previsto un andamento negativo su entrambi i fronti.

Alberto Viano (Aniasa): «Un regime fiscale che fa male a tutti. La clausola di salvaguardia non può bastare»



Alberto Viano (Aniasa): «Un regime fiscale che fa male a tutti. La clausola di salvaguardia non può bastare»

di Nicola Desiderio

«La clausola di salvaguardia è un atto dovuto perché rischiamo di fare una norma sostanzialmente retroattiva, però attenzione: i primi mesi del nuovo regime fiscale ci hanno detto che fa male sia al mercato sia ai dipendenti». Alberto Viano, presidente di Aniasa, non ha parole di miele per il nuovo sistema di tassazione riservato alle auto aziendali, anche se sono state finalmente esentate quelle ordinate entro il 2024 e immatricolate entro il 30 giugno 2025.

Quali sono gli effetti del nuovo regime fiscale per le auto aziendali?

«Un'ulteriore contrazione degli ordini e un calo della raccolta fiscale. Il risultato è che solo una minima parte si è spostata verso le propulsioni a basse emissioni e il resto ha deciso di prorogare i contratti. Inoltre la tassazione sul fringe benefit pesa più sui dipendenti che devono percorrere molti chilometri invece che sui top manager che possono guidare auto elettriche e più costose. In qualche caso una Panda può pagare più di una Porsche Taycan».

Eppure il noleggio vale il 33% delle immatricolazioni nei primi tre mesi dell'anno...

«È vero, ma in un mercato che si è ridotto e dove i noleggiatori indipendenti sono scesi del 20% mentre le captive sono cresciute per fare politiche di immatricolazione che proteggono i costruttori dalle sanzioni per la CO2».

Gli ordini dei rent-a-car nei confronti dei noleggiatori a lungo termine sono aumentati del 300%. Aumento naturale del rent-to-rent o meccanismo di autoimmatricolazione più sofisticato?

«Entrambe le cose. Costruttori e noleggiatori a breve preferiscono sempre di più passare attraverso la finanziaria perché la previsione è di tenere i mezzi in flotta più a lungo. Inoltre c'è la necessità di pilotare il mercato immatricolando vetture a basse emissioni».

Il valore residuo è un rischio per le vetture elettriche tant'è che nel Regno Unito stanno pensando di sostenerlo attraverso incentivi mirati. Lei sarebbe d'accordo?

«Sì, perché le auto alla spina costano almeno un 10% in più che non viene poi riconosciuto, per due ragioni. La prima è che la tecnologia è in rapida evoluzione, la seconda è che i listini stanno scendendo e il valore residuo è fissato invece al momento dell'acquisto».

E questo ha un riflesso diretto sui canoni. Che dinamiche stanno seguendo?

«Prima di tutto, da presidente dell'**Aniasa**, direi che le società di noleggio hanno avuto un atteggiamento responsabile contenendo l'aumento dei canoni a livelli enormemente inferiori rispetto a quelli dei prezzi di listino delle auto e trasferendo la loro efficienza ai clienti».

Ad aiutarvi però stanno intervenendo i cali dei tassi di interesse...

«In realtà l'IRS (il tasso interbancario di riferimento, ndr) è tornato addirittura a salire e siamo ancora molto alti rispetto al 2020».

La legge delega sulla fiscalità scadrà ad agosto. Rischiano di rimanere irrisolti nodi storici...

«Sì, i livelli di deducibilità sono fermi a circa 18mila euro, oramai neppure sufficienti per acquistare un'auto di segmento B e l'IVA è detraibile fino al 40% mentre nel resto dell'Europa è al 100%. C'è poi il tema dell'IPT che crea disparità a livello nazionale».

Al netto di tutto quello che abbiamo detto, qual è la situazione del noleggio al momento?

«La flotta è stabile e in leggera crescita, dunque non stiamo soffrendo per ora, ma prevediamo che gli acquisti si ridurranno e aumenteranno le durate: siamo passati in media dai 40 ai 45-48 mesi».

L'Unione Europea vuole che le flotte siano il motore della lotta alla CO2. È la via giusta? E lei come agirebbe?

«Quello che è scritto nell'Action Plan è fattibile perché le flotte rappresentano una parte crescente del mercato ed operatori che possono beneficiare a livello fiscale per la riduzione della CO2. Questo circuito virtuoso in Italia vale un po' meno perché è inferiore la quota delle auto aziendali. Ecco perché, secondo me, bisognerebbe soprattutto semplificare il quadro fiscale e renderlo stabile affinché le aziende possano pianificare il rinnovo del parco circolante ed estenderlo anche ad altre fasce di dipendenti. Questo sarebbe un vantaggio per l'erario anche perché favorirebbe l'emersione fiscale».

I veicoli commerciali rallentano la corsa. Nel primo trimestre il comparto è in contrazione sia nel NLT che nel NBT



I veicoli commerciali rallentano la corsa. Nel primo trimestre il comparto è in contrazione sia nel NLT che nel NBT
di Mattia Eccheli

Primavera solo meteorologica per il mercato del noleggio a breve e lungo termine dei veicoli commerciali in Italia. Sul comparto regna ancora l'“inverno”, perché ha subito una contrazione di oltre il 27% a lungo termine (14.700 esemplari contro i 20.198 dello stesso periodo di un anno fa) e di quasi il 30% nel breve (1.670 invece di 2.370). Nel cumulato, la flessione ha sfiorato il 27,5%, con una quota scivolata poco sotto il 37%. Il calo è importante ed è anche nettamente superiore a quello del mercato, che tra gennaio e marzo ha ceduto il 16,6% (44.739 veicoli).

E se i primi dati dell'anno non sono incoraggianti, non lo sono nemmeno quelli per l'intero 2025: appena 50.000 esemplari dei 453.000 stimati per il noleggio in Italia saranno veicoli commerciali leggeri. Per il lungo termine la flessione è stata ipotizzata attorno ai 21%, pari a circa 13.230 unità in meno, mentre per il breve la contrazione dovrebbe essere meno pesante, attorno ai 430 pezzi, pari a un -4,6% (circa 9.000 in totale). L'operatore più influente in ambito Lcv è Leasys, che ha totalizzato una quota di mercato del 31% nel lungo termine (+40% nel trimestre). Poi Arval, Ayvens, UnipolRental (tutti in negativo rispetto al primo trimestre 2024) e Volkswagen Leasing (+73%). Nel breve, invece, chiarisce l'**Aniasa**, il settore è “molto frastagliato”: «In testa, con una quota di mercato che supera il 60%, c'è l'insieme dei piccoli operatori locali, che complessivamente superano le 1.000 immatricolazioni. Al secondo posto

il raggruppamento dei noleggi a breve termine delle concessionarie e delle case automobilistiche».

Nella primavera mancata ci sono però due “rondini”, ossia il Fiat Doblò e il Ford Transit Courier, i due veicoli commerciali i cui noleggi a lungo termine sono cresciuti, anche significativamente, nel corso del primo trimestre dell'anno: +79,6% il primo (3.240 unità) e +297% il secondo (536), rispettivamente il primo e il quinto in assoluto secondo l'elaborazione di Dataforce sui dati del Ministero delle infrastrutture e dei trasporti. Nella Top 5 dei veicoli commerciali leggeri più noleggiati a lungo termine in questo scorcio iniziale di 2025 tra il Doblò e il Courier compaiono nell'ordine un altro modello del costruttore nazionale e due dell'Ovale Blu: Ducato (-21%), Transit (-39%) e Custom (-35%). Sul fronte del noleggio degli Lcv a breve termine primeggia l'Iveco Daily, peraltro con una contrazione del 25% (375 unità) come anche l'ultimo modello della Top 5, l'Isuzu N-Series (-40,2% con 83 esemplari). I commerciali che occupano le posizioni due, tre e quattro hanno invece fatto registrare una domanda in crescita: +1.095% il Toyota Proace City (221), +95% il Mercedes-Benz Sprinter (111) e +85% il Ford Transit (85).

Per quanto riguarda le alimentazioni e con una quota sostanzialmente irrilevante (0,19%), fra i noleggi degli Lcv a lungo termine, la sola ibrida plug-in ha guadagnato terreno: +154,5%. Per tutti gli altri sistemi di propulsione sono state contabilizzate flessioni comprese tra il 6,25% del gas e il 50,6% del mild hybrid a benzina. La quota più significativa, praticamente nove decimi del totale del noleggio dei veicoli commerciali leggeri, è ascrivibile ai diesel ibridizzati in modo leggero, 12.800 unità su un totale di 14.700 (-25%). Sia gli elettrici (-22%) sia i full hybrid (-10%) sono riusciti a contenere le perdite. Nel renting a breve, i modelli elettrici (99 su 1.670) sono stati i soli a guadagnare consensi con una crescita del 371,5% e una penetrazione vicina al 6%: i mild hybrid a benzina hanno subito un calo del 68,5%, quelli a gas del 37% e i mild hybrid a gasolio del 32,5% (ma valgono oltre il 90% del mercato). Il Doblò è primo anche esaminando la graduatoria degli utilizzatori perché è in testa sia per le «immatricolazioni di noleggio ad aziende sia tra i modelli privi di iscrizione al registro dei locatari (o utilizzati dai noleggiatori per uso interno)», informa una nota dell'**Aniasa**, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio, della sharing mobility e dell'automotive digital. Nel noleggio ai privati, invece, a spuntarla è il Ford Transit Custom, in condivisione con il Volkswagen ID. Buzz.

Bene il noleggio: rappresenta un veicolo su tre. A trainare la tendenza soprattutto il Lungo Termine sia per auto che commerciali



Barra dritta e vento in poppa. Nel primo trimestre del 2025, il mercato italiano del noleggio veicoli ha registrato un segnale positivo conquistando una quota del 33,05% sul totale delle immatricolazioni. Come evidenziato dal rapporto dell'**Aniasa** (l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, dello Sharing mobility e dell'Automotive digital), a trainare questa crescita è stato principalmente il noleggio a lungo termine che ha chiuso i primi tre mesi dell'anno con un incremento del 5,71%, rispetto al 2024, arrivando a immatricolare 121.330 veicoli tra auto e veicoli commerciali leggeri. Il dato più rilevante riguarda senz'altro il settore delle autovetture che ha registrato 106.630 immatricolazioni vantando una crescita del 12,74%. Un dato in netta controtendenza rispetto al mercato generale che, invece, segna un calo del 3,19%. Il rovescio della medaglia sono i veicoli commerciali leggeri che, sempre nel noleggio a lungo termine, hanno subito un crollo del 27,22%, passando da oltre 20.000 a sole 14.700 unità targate.

Il noleggio a breve termine, invece, continua a soffrire registrando un calo del 2,72% e un totale di 41.378 immatricolazioni. In questo caso la situazione è ancora più critica per i veicoli commerciali, che segnano un preoccupante -29,54% scendendo da 2.370 a 1.670 unità immatricolate. Anche le autovetture, seppur marginalmente, cedono il passo con un -1,13%.

Il quadro globale è quindi fatto di luci e ombre. Da una parte si intravede una ripresa, trainata dalle strategie dei costruttori e dalle società captive, che nel noleggio a lungo termine hanno aumentato le targhe del 69%, rispetto all'anno precedente, seguendo le linee guida

commerciali dei brand di riferimento. Dall'altra parte, però, il resto del comparto mostra difficoltà strutturali: per gli operatori indipendenti del lungo termine il calo è stato del 28%, mentre nel breve termine la situazione resta stagnante. Un elemento chiave nell'analisi del primo trimestre è la distribuzione dei contratti di noleggio a lungo termine tra clienti privati e aziende. I dati dell'Osservatorio Unrae mostrano che dei 254.328 contratti attivati nei primi tre mesi del 2025 solo il 15,3% è stato stipulato da privati (38.870 unità), mentre il restante 84,7% riguarda le società (215.458 contratti). Questo conferma come il noleggio a lungo termine rimanga un'opzione principalmente orientata per le aziende. Sul fronte delle immatricolazioni totali, il mercato italiano ha perso terreno: nel primo trimestre 2025 si contano 492.236 targhe, contro le 508.458 del 2024, con una flessione del 3,19%. Le autovetture calano dell'1,61%, mentre i veicoli commerciali leggeri scendono del 16,58%.

In questo contesto, il noleggio riesce comunque a guadagnare peso specifico, rappresentando ora il 33% delle immatricolazioni complessive un dato mai raggiunto prima d'ora. Il trend però non è privo di criticità. Il calo di immatricolazioni dei veicoli riflette una frenata negli investimenti aziendali sul rinnovo delle flotte, anche a causa dell'incertezza normativa legata alle vetture aziendali in fringe benefit. A uscirne penalizzate non sono solamente le auto con motore termico ma anche le ibride non plug-in, inducendo molte aziende a posticipare l'acquisto o il rinnovo dei veicoli aziendali. **Aniasa** ha già da tempo lanciato l'allarme su questo tema, ribadendo la necessità di un intervento legislativo urgente. Alla luce dei dati registrati nel primo trimestre, le previsioni per il resto del 2025 restano caute. Per le autovetture si stima una crescita del 7,6% nel noleggio a lungo termine e una flessione dell'11,6% nel breve termine. Più complesso il settore dei commerciali di cui è previsto un andamento negativo su entrambi i fronti.

Alberto Viano (Aniasa): «Un regime fiscale che fa male a tutti. La clausola di salvaguardia non può bastare»



«La clausola di salvaguardia è un atto dovuto perché rischiavamo di fare una norma sostanzialmente retroattiva, però attenzione: i primi mesi del nuovo regime fiscale ci hanno detto che fa male sia al mercato sia ai dipendenti». Alberto Viano, presidente di Aniasa, non ha parole di miele per il nuovo sistema di tassazione riservato alle auto aziendali, anche se sono state finalmente esentate quelle ordinate entro il 2024 e immatricolate entro il 30 giugno 2025.

Quali sono gli effetti del nuovo regime fiscale per le auto aziendali?

«Un'ulteriore contrazione degli ordini e un calo della raccolta fiscale. Il risultato è che solo una minima parte si è spostata verso le propulsioni a basse emissioni e il resto ha deciso di prorogare i contratti. Inoltre la tassazione sul fringe benefit pesa più sui dipendenti che devono percorrere molti chilometri invece che sui top manager che possono guidare auto elettriche e più costose. In qualche caso una Panda può pagare più di una Porsche Taycan».

Eppure il noleggio vale il 33% delle immatricolazioni nei primi tre mesi dell'anno...

«È vero, ma in un mercato che si è ridotto e dove i noleggiatori indipendenti sono scesi del 20% mentre le captive sono cresciute per fare politiche di immatricolazione che proteggono i costruttori dalle sanzioni per la CO2».

Gli ordini dei rent-a-car nei confronti dei noleggiatori a lungo termine sono aumentati del 300%. Aumento naturale del rent-to-rent o meccanismo di autoimmatricolazione più sofisticato?

«Entrambe le cose. Costruttori e noleggiatori a breve preferiscono sempre di più passare attraverso la finanziaria perché la previsione è di tenere i mezzi in flotta più a lungo. Inoltre c'è la necessità di pilotare il mercato immatricolando vetture a basse emissioni».

Il valore residuo è un rischio per le vetture elettriche tant'è che nel Regno Unito stanno pensando di sostenerlo attraverso incentivi mirati. Lei sarebbe d'accordo?

«Sì, perché le auto alla spina costano almeno un 10% in più che non viene poi riconosciuto, per due ragioni. La prima è che la tecnologia è in rapida evoluzione, la seconda è che i listini stanno scendendo e il valore residuo è fissato invece al momento dell'acquisto».

E questo ha un riflesso diretto sui canoni. Che dinamiche stanno seguendo?

«Prima di tutto, da presidente dall'**Aniasa**, direi che le società di noleggio hanno avuto un atteggiamento responsabile contenendo l'aumento dei canoni a livelli enormemente inferiori rispetto a quelli dei prezzi di listino delle auto e trasferendo la loro efficienza ai clienti».

Ad aiutarvi però stanno intervenendo i cali dei tassi di interesse...

«In realtà l'IRS (il tasso interbancario di riferimento, ndr) è tornato addirittura a salire e siamo ancora molto alti rispetto al 2020».

La legge delega sulla fiscalità scadrà ad agosto. Rischiano di rimanere irrisolti nodi storici...

«Sì, i livelli di deducibilità sono fermi a circa 18mila euro, oramai neppure sufficienti per acquistare un'auto di segmento B e l'IVA è detraibile fino al 40% mentre nel resto dell'Europa è al 100%. C'è poi il tema dell'IPT che crea disparità a livello nazionale».

Al netto di tutto quello che abbiamo detto, qual è la situazione del noleggio al momento?

«La flotta è stabile e in leggera crescita, dunque non stiamo soffrendo per ora, ma prevediamo che gli acquisti si ridurranno e aumenteranno le durate: siamo passati in media dai 40 ai 45-48 mesi».

L'Unione Europea vuole che le flotte siano il motore della lotta alla CO2. È la via giusta? E lei come agirebbe?

«Quello che è scritto nell'Action Plan è fattibile perché le flotte rappresentano una parte crescente del mercato ed operatori che possono beneficiare a livello fiscale per la riduzione della CO2. Questo circuito virtuoso in Italia vale un po' meno perché è inferiore la quota delle auto aziendali. Ecco perché, secondo me, bisognerebbe soprattutto semplificare il quadro fiscale e renderlo stabile affinché le aziende possano pianificare il rinnovo del parco circolante ed estenderlo anche ad altre fasce di dipendenti. Questo sarebbe un vantaggio per l'erario anche perché favorirebbe l'emersione fiscale».

I veicoli commerciali rallentano la corsa. Nel primo trimestre il comparto è in contrazione sia nel NLT che nel NBT



Primavera solo meteorologica per il mercato del noleggio a breve e lungo termine dei veicoli commerciali in Italia. Sul comparto regna ancora l'“inverno”, perché ha subito una contrazione di oltre il 27% a lungo termine (14.700 esemplari contro i 20.198 dello stesso periodo di un anno fa) e di quasi il 30% nel breve (1.670 invece di 2.370). Nel cumulato, la flessione ha sfiorato il 27,5%, con una quota scivolata poco sotto il 37%. Il calo è importante ed è anche nettamente superiore a quello del mercato, che tra gennaio e marzo ha ceduto il 16,6% (44.739 veicoli).

E se i primi dati dell'anno non sono incoraggianti, non lo sono nemmeno quelli per l'intero 2025: appena 50.000 esemplari dei 453.000 stimati per il noleggio in Italia saranno veicoli commerciali leggeri. Per il lungo termine la flessione è stata ipotizzata attorno ai 21%, pari a circa 13.230 unità in meno, mentre per il breve la contrazione dovrebbe essere meno pesante, attorno ai 430 pezzi, pari a un -4,6% (circa 9.000 in totale). L'operatore più influente in ambito Lcv è Leasys, che ha totalizzato una quota di mercato del 31% nel lungo termine (+40% nel trimestre). Poi Arval, Ayvens, UnipolRental (tutti in negativo rispetto al primo trimestre 2024) e Volkswagen Leasing (+73%). Nel breve, invece, chiarisce l'**Aniasa**, il settore è “molto frastagliato”: «In testa, con una quota di mercato che supera il 60%, c'è l'insieme dei piccoli operatori locali, che complessivamente superano le 1.000 immatricolazioni. Al secondo posto il raggruppamento dei noleggi a breve termine delle concessionarie e delle case automobilistiche».

Nella primavera mancata ci sono però due “rondini”, ossia il Fiat Doblò e il Ford Transit Courier, i due veicoli commerciali i cui noleggi a lungo termine sono cresciuti, anche significativamente, nel corso del primo trimestre dell'anno: +79,6% il primo (3.240 unità) e +297% il secondo (536), rispettivamente il primo e il quinto in assoluto secondo l'elaborazione di Dataforce sui dati del Ministero delle infrastrutture e dei trasporti. Nella Top 5 dei veicoli commerciali leggeri più noleggiati a lungo termine in questo scorcio iniziale di 2025 tra il Doblò e il Courier compaiono nell'ordine un altro modello del costruttore nazionale e due dell'Ovale Blu: Ducato (-21%), Transit (-39%) e Custom (-35%). Sul fronte del noleggio degli Lcv a breve termine primeggia l'Iveco Daily, peraltro con una contrazione del 25% (375 unità) come anche l'ultimo modello della Top 5, l'Isuzu N-Series (-40,2% con 83 esemplari). I commerciali che occupano le posizioni due, tre e quattro hanno invece fatto registrare una domanda in crescita: +1.095% il Toyota Proace City (221), +95% il Mercedes-Benz Sprinter (111) e +85% il Ford Transit (85).

Per quanto riguarda le alimentazioni e con una quota sostanzialmente irrilevante (0,19%), fra i noleggi degli Lcv a lungo termine, la sola ibrida plug-in ha guadagnato terreno: +154,5%. Per tutti gli altri sistemi di propulsione sono state contabilizzate flessioni comprese tra il 6,25% del gas e il 50,6% del mild hybrid a benzina. La quota più significativa, praticamente nove decimi del totale del noleggio dei veicoli commerciali leggeri, è ascrivibile ai diesel ibridizzati in modo leggero, 12.800 unità su un totale di 14.700 (-25%). Sia gli elettrici (-22%) sia i full hybrid (-10%) sono riusciti a contenere le perdite. Nel renting a breve, i modelli elettrici (99 su 1.670) sono stati i soli a guadagnare consensi con una crescita del 371,5% e una penetrazione vicina al 6%: i mild hybrid a benzina hanno subito un calo del 68,5%, quelli a gas del 37% e i mild hybrid a gasolio del 32,5% (ma valgono oltre il 90% del mercato). Il Doblò è primo anche esaminando la graduatoria degli utilizzatori perché è in testa sia per le «immatricolazioni di noleggio ad aziende sia tra i modelli privi di iscrizione al registro dei locatari (o utilizzati dai noleggiatori per uso interno)», informa una nota dell'**Aniasa**, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio, della sharing mobility e dell'automotive digital. Nel noleggio ai privati, invece, a spuntarla è il Ford Transit Custom, in condivisione con il Volkswagen ID. Buzz.

Bene il noleggio: rappresenta un veicolo su tre. A trainare la tendenza soprattutto il Lungo Termine sia per auto che commerciali



Barra dritta e vento in poppa. Nel primo trimestre del 2025, il mercato italiano del noleggio veicoli ha registrato un segnale positivo conquistando una quota del 33,05% sul totale delle immatricolazioni. Come evidenziato dal rapporto dell'**Aniasa** (l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, dello Sharing mobility e dell'Automotive digital), a trainare questa crescita è stato principalmente il noleggio a lungo termine che ha chiuso i primi tre mesi dell'anno con un incremento del 5,71%, rispetto al 2024, arrivando a immatricolare 121.330 veicoli tra auto e veicoli commerciali leggeri. Il dato più rilevante riguarda senz'altro il settore delle autovetture che ha registrato 106.630 immatricolazioni vantando una crescita del 12,74%. Un dato in netta controtendenza rispetto al mercato generale che, invece, segna un calo del 3,19%. Il rovescio della medaglia sono i veicoli commerciali leggeri che, sempre nel noleggio a lungo termine, hanno subito un crollo del 27,22%, passando da oltre 20.000 a sole 14.700 unità targate.

Il noleggio a breve termine, invece, continua a soffrire registrando un calo del 2,72% e un totale di 41.378 immatricolazioni. In questo caso la situazione è ancora più critica per i veicoli commerciali, che segnano un preoccupante -29,54% scendendo da 2.370 a 1.670 unità immatricolate. Anche le autovetture, seppur marginalmente, cedono il passo con un -1,13%.

Il quadro globale è quindi fatto di luci e ombre. Da una parte si intravede una ripresa, trainata dalle strategie dei costruttori e dalle società captive, che nel noleggio a lungo termine hanno aumentato le targhe del 69%, rispetto all'anno precedente, seguendo le linee guida

commerciali dei brand di riferimento. Dall'altra parte, però, il resto del comparto mostra difficoltà strutturali: per gli operatori indipendenti del lungo termine il calo è stato del 28%, mentre nel breve termine la situazione resta stagnante. Un elemento chiave nell'analisi del primo trimestre è la distribuzione dei contratti di noleggio a lungo termine tra clienti privati e aziende. I dati dell'Osservatorio Unrae mostrano che dei 254.328 contratti attivati nei primi tre mesi del 2025 solo il 15,3% è stato stipulato da privati (38.870 unità), mentre il restante 84,7% riguarda le società (215.458 contratti). Questo conferma come il noleggio a lungo termine rimanga un'opzione principalmente orientata per le aziende. Sul fronte delle immatricolazioni totali, il mercato italiano ha perso terreno: nel primo trimestre 2025 si contano 492.236 targhe, contro le 508.458 del 2024, con una flessione del 3,19%. Le autovetture calano dell'1,61%, mentre i veicoli commerciali leggeri scendono del 16,58%.

In questo contesto, il noleggio riesce comunque a guadagnare peso specifico, rappresentando ora il 33% delle immatricolazioni complessive un dato mai raggiunto prima d'ora. Il trend però non è privo di criticità. Il calo di immatricolazioni dei veicoli riflette una frenata negli investimenti aziendali sul rinnovo delle flotte, anche a causa dell'incertezza normativa legata alle vetture aziendali in fringe benefit. A uscirne penalizzate non sono solamente le auto con motore termico ma anche le ibride non plug-in, inducendo molte aziende a posticipare l'acquisto o il rinnovo dei veicoli aziendali. **Aniasa** ha già da tempo lanciato l'allarme su questo tema, ribadendo la necessità di un intervento legislativo urgente. Alla luce dei dati registrati nel primo trimestre, le previsioni per il resto del 2025 restano caute. Per le autovetture si stima una crescita del 7,6% nel noleggio a lungo termine e una flessione dell'11,6% nel breve termine. Più complesso il settore dei commerciali di cui è previsto un andamento negativo su entrambi i fronti.

Alberto Viano (Aniasa): «Un regime fiscale che fa male a tutti. La clausola di salvaguardia non può bastare»



«La clausola di salvaguardia è un atto dovuto perché rischiavamo di fare una norma sostanzialmente retroattiva, però attenzione: i primi mesi del nuovo regime fiscale ci hanno detto che fa male sia al mercato sia ai dipendenti». Alberto Viano, presidente di **Aniasa**, non ha parole di miele per il nuovo sistema di tassazione riservato alle auto aziendali, anche se sono state finalmente esentate quelle ordinate entro il 2024 e immatricolate entro il 30 giugno 2025.

Quali sono gli effetti del nuovo regime fiscale per le auto aziendali?

«Un'ulteriore contrazione degli ordini e un calo della raccolta fiscale. Il risultato è che solo una minima parte si è spostata verso le propulsioni a basse emissioni e il resto ha deciso di prorogare i contratti. Inoltre la tassazione sul fringe benefit pesa più sui dipendenti che devono percorrere molti chilometri invece che sui top manager che possono guidare auto elettriche e più costose. In qualche caso una Panda può pagare più di una Porsche Taycan».

Eppure il noleggio vale il 33% delle immatricolazioni nei primi tre mesi dell'anno...

«È vero, ma in un mercato che si è ridotto e dove i noleggiatori indipendenti sono scesi del 20% mentre le captive sono cresciute per fare politiche di immatricolazione che proteggono i costruttori dalle sanzioni per la CO2».

Gli ordini dei rent-a-car nei confronti dei noleggiatori a lungo termine sono aumentati del 300%. Aumento naturale del rent-to-rent o meccanismo di autoimmatricolazione più sofisticato?

«Entrambe le cose. Costruttori e noleggiatori a breve preferiscono sempre di più passare attraverso la finanziaria perché la previsione è di tenere i mezzi in flotta più a lungo. Inoltre c'è la necessità di pilotare il mercato immatricolando vetture a basse emissioni».

Il valore residuo è un rischio per le vetture elettriche tant'è che nel Regno Unito stanno pensando di sostenerlo attraverso incentivi mirati. Lei sarebbe d'accordo?

«Sì, perché le auto alla spina costano almeno un 10% in più che non viene poi riconosciuto, per due ragioni. La prima è che la tecnologia è in rapida evoluzione, la seconda è che i listini stanno scendendo e il valore residuo è fissato invece al momento dell'acquisto».

E questo ha un riflesso diretto sui canoni. Che dinamiche stanno seguendo?

«Prima di tutto, da presidente dall'**Aniasa**, direi che le società di noleggio hanno avuto un atteggiamento responsabile contenendo l'aumento dei canoni a livelli enormemente inferiori rispetto a quelli dei prezzi di listino delle auto e trasferendo la loro efficienza ai clienti».

Ad aiutarvi però stanno intervenendo i cali dei tassi di interesse...

«In realtà l'IRS (il tasso interbancario di riferimento, ndr) è tornato addirittura a salire e siamo ancora molto alti rispetto al 2020».

La legge delega sulla fiscalità scadrà ad agosto. Rischiano di rimanere irrisolti nodi storici...

«Sì, i livelli di deducibilità sono fermi a circa 18mila euro, oramai neppure sufficienti per acquistare un'auto di segmento B e l'IVA è detraibile fino al 40% mentre nel resto dell'Europa è al 100%. C'è poi il tema dell'IPT che crea disparità a livello nazionale».

Al netto di tutto quello che abbiamo detto, qual è la situazione del noleggio al momento?

«La flotta è stabile e in leggera crescita, dunque non stiamo soffrendo per ora, ma prevediamo che gli acquisti si ridurranno e aumenteranno le durate: siamo passati in media dai 40 ai 45-48 mesi».

L'Unione Europea vuole che le flotte siano il motore della lotta alla CO2. È la via giusta? E lei come agirebbe?

«Quello che è scritto nell'Action Plan è fattibile perché le flotte rappresentano una parte crescente del mercato ed operatori che possono beneficiare a livello fiscale per la riduzione della CO2. Questo circuito virtuoso in Italia vale un po' meno perché è inferiore la quota delle auto aziendali. Ecco perché, secondo me, bisognerebbe soprattutto semplificare il quadro fiscale e renderlo stabile affinché le aziende possano pianificare il rinnovo del parco circolante ed estenderlo anche ad altre fasce di dipendenti. Questo sarebbe un vantaggio per l'erario anche perché favorirebbe l'emersione fiscale».

I veicoli commerciali rallentano la corsa. Nel primo trimestre il comparto è in contrazione sia nel NLT che nel NBT



Primavera solo meteorologica per il mercato del noleggio a breve e lungo termine dei veicoli commerciali in Italia. Sul comparto regna ancora l'“inverno”, perché ha subito una contrazione di oltre il 27% a lungo termine (14.700 esemplari contro i 20.198 dello stesso periodo di un anno fa) e di quasi il 30% nel breve (1.670 invece di 2.370). Nel cumulato, la flessione ha sfiorato il 27,5%, con una quota scivolata poco sotto il 37%. Il calo è importante ed è anche nettamente superiore a quello del mercato, che tra gennaio e marzo ha ceduto il 16,6% (44.739 veicoli).

E se i primi dati dell'anno non sono incoraggianti, non lo sono nemmeno quelli per l'intero 2025: appena 50.000 esemplari dei 453.000 stimati per il noleggio in Italia saranno veicoli commerciali leggeri. Per il lungo termine la flessione è stata ipotizzata attorno ai 21%, pari a circa 13.230 unità in meno, mentre per il breve la contrazione dovrebbe essere meno pesante, attorno ai 430 pezzi, pari a un -4,6% (circa 9.000 in totale). L'operatore più influente in ambito Lcv è Leasys, che ha totalizzato una quota di mercato del 31% nel lungo termine (+40% nel trimestre). Poi Arval, Ayvens, UnipolRental (tutti in negativo rispetto al primo trimestre 2024) e Volkswagen Leasing (+73%). Nel breve, invece, chiarisce l'**Aniasa**, il settore è “molto frastagliato”: «In testa, con una quota di mercato che supera il 60%, c'è l'insieme dei piccoli operatori locali, che complessivamente superano le 1.000 immatricolazioni. Al secondo posto il raggruppamento dei noleggi a breve termine delle concessionarie e delle case automobilistiche».

Nella primavera mancata ci sono però due “rondini”, ossia il Fiat Doblò e il Ford Transit Courier, i due veicoli commerciali i cui noleggi a lungo termine sono cresciuti, anche significativamente, nel corso del primo trimestre dell'anno: +79,6% il primo (3.240 unità) e +297% il secondo (536), rispettivamente il primo e il quinto in assoluto secondo l'elaborazione di Dataforce sui dati del Ministero delle infrastrutture e dei trasporti. Nella Top 5 dei veicoli commerciali leggeri più noleggiati a lungo termine in questo scorcio iniziale di 2025 tra il Doblò e il Courier compaiono nell'ordine un altro modello del costruttore nazionale e due dell'Ovale Blu: Ducato (-21%), Transit (-39%) e Custom (-35%). Sul fronte del noleggio degli Lcv a breve termine primeggia l'Iveco Daily, peraltro con una contrazione del 25% (375 unità) come anche l'ultimo modello della Top 5, l'Isuzu N-Series (-40,2% con 83 esemplari). I commerciali che occupano le posizioni due, tre e quattro hanno invece fatto registrare una domanda in crescita: +1.095% il Toyota Proace City (221), +95% il Mercedes-Benz Sprinter (111) e +85% il Ford Transit (85).

Per quanto riguarda le alimentazioni e con una quota sostanzialmente irrilevante (0,19%), fra i noleggi degli Lcv a lungo termine, la sola ibrida plug-in ha guadagnato terreno: +154,5%. Per tutti gli altri sistemi di propulsione sono state contabilizzate flessioni comprese tra il 6,25% del gas e il 50,6% del mild hybrid a benzina. La quota più significativa, praticamente nove decimi del totale del noleggio dei veicoli commerciali leggeri, è ascrivibile ai diesel ibridizzati in modo leggero, 12.800 unità su un totale di 14.700 (-25%). Sia gli elettrici (-22%) sia i full hybrid (-10%) sono riusciti a contenere le perdite. Nel renting a breve, i modelli elettrici (99 su 1.670) sono stati i soli a guadagnare consensi con una crescita del 371,5% e una penetrazione vicina al 6%: i mild hybrid a benzina hanno subito un calo del 68,5%, quelli a gas del 37% e i mild hybrid a gasolio del 32,5% (ma valgono oltre il 90% del mercato). Il Doblò è primo anche esaminando la graduatoria degli utilizzatori perché è in testa sia per le «immatricolazioni di noleggio ad aziende sia tra i modelli privi di iscrizione al registro dei locatari (o utilizzati dai noleggiatori per uso interno)», informa una nota dell'**Aniasa**, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio, della sharing mobility e dell'automotive digital. Nel noleggio ai privati, invece, a spuntarla è il Ford Transit Custom, in condivisione con il Volkswagen ID. Buzz.

Alberto Viano (Aniasa): «Un regime fiscale che fa male a tutti. La clausola di salvaguardia non può bastare»



«La clausola di salvaguardia è un atto dovuto perché rischiavamo di fare una norma sostanzialmente retroattiva, però attenzione: i primi mesi del nuovo regime fiscale ci hanno detto che fa male sia al mercato sia ai dipendenti». Alberto Viano, presidente di Aniasa, non ha parole di miele per il nuovo sistema di tassazione riservato alle auto aziendali, anche se sono state finalmente esentate quelle ordinate entro il 2024 e immatricolate entro il 30 giugno 2025.

Quali sono gli effetti del nuovo regime fiscale per le auto aziendali?

«Un'ulteriore contrazione degli ordini e un calo della raccolta fiscale. Il risultato è che solo una minima parte si è spostata verso le propulsioni a basse emissioni e il resto ha deciso di prorogare i contratti. Inoltre la tassazione sul fringe benefit pesa più sui dipendenti che devono percorrere molti chilometri invece che sui top manager che possono guidare auto elettriche e più costose. In qualche caso una Panda può pagare più di una Porsche Taycan».

Eppure il noleggio vale il 33% delle immatricolazioni nei primi tre mesi dell'anno...

«È vero, ma in un mercato che si è ridotto e dove i noleggiatori indipendenti sono scesi del 20% mentre le captive sono cresciute per fare politiche di immatricolazione che proteggono i costruttori dalle sanzioni per la CO2».

Gli ordini dei rent-a-car nei confronti dei noleggiatori a lungo termine sono aumentati del 300%. Aumento naturale del rent-to-rent o meccanismo di autoimmatricolazione più sofisticato?

«Entrambe le cose. Costruttori e noleggiatori a breve preferiscono sempre di più passare attraverso la finanziaria perché la previsione è di tenere i mezzi in flotta più a lungo. Inoltre c'è la necessità di pilotare il mercato immatricolando vetture a basse emissioni».

Il valore residuo è un rischio per le vetture elettriche tant'è che nel Regno Unito stanno pensando di sostenerlo attraverso incentivi mirati. Lei sarebbe d'accordo?

«Sì, perché le auto alla spina costano almeno un 10% in più che non viene poi riconosciuto, per due ragioni. La prima è che la tecnologia è in rapida evoluzione, la seconda è che i listini stanno scendendo e il valore residuo è fissato invece al momento dell'acquisto».

E questo ha un riflesso diretto sui canoni. Che dinamiche stanno seguendo?

«Prima di tutto, da presidente dell'**Aniasa**, direi che le società di noleggio hanno avuto un atteggiamento responsabile contenendo l'aumento dei canoni a livelli enormemente inferiori rispetto a quelli dei prezzi di listino delle auto e trasferendo la loro efficienza ai clienti».

Ad aiutarvi però stanno intervenendo i cali dei tassi di interesse...

«In realtà l'IRS (il tasso interbancario di riferimento, ndr) è tornato addirittura a salire e siamo ancora molto alti rispetto al 2020».

La legge delega sulla fiscalità scadrà ad agosto. Rischiano di rimanere irrisolti nodi storici...

«Sì, i livelli di deducibilità sono fermi a circa 18mila euro, oramai neppure sufficienti per acquistare un'auto di segmento B e l'IVA è detraibile fino al 40% mentre nel resto dell'Europa è al 100%. C'è poi il tema dell'IPT che crea disparità a livello nazionale».

Al netto di tutto quello che abbiamo detto, qual è la situazione del noleggio al momento?

«La flotta è stabile e in leggera crescita, dunque non stiamo soffrendo per ora, ma prevediamo che gli acquisti si ridurranno e aumenteranno le durate: siamo passati in media dai 40 ai 45-48 mesi».

L'Unione Europea vuole che le flotte siano il motore della lotta alla CO2. È la via giusta? E lei come agirebbe?

«Quello che è scritto nell'Action Plan è fattibile perché le flotte rappresentano una parte crescente del mercato ed operatori che possono beneficiare a livello fiscale per la riduzione della CO2. Questo circuito virtuoso in Italia vale un po' meno perché è inferiore la quota delle auto aziendali. Ecco perché, secondo me, bisognerebbe soprattutto semplificare il quadro fiscale e renderlo stabile affinché le aziende possano pianificare il rinnovo del parco circolante ed estenderlo anche ad altre fasce di dipendenti. Questo sarebbe un vantaggio per l'erario anche perché favorirebbe l'emersione fiscale».

Bene il noleggio: rappresenta un veicolo su tre. A trainare la tendenza soprattutto il Lungo Termine sia per auto che commerciali



Barra dritta e vento in poppa. Nel primo trimestre del 2025, il mercato italiano del noleggio veicoli ha registrato un segnale positivo conquistando una quota del 33,05% sul totale delle immatricolazioni. Come evidenziato dal rapporto dell'**Aniasa** (l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, dello Sharing mobility e dell'Automotive digital), a trainare questa crescita è stato principalmente il noleggio a lungo termine che ha chiuso i primi tre mesi dell'anno con un incremento del 5,71%, rispetto al 2024, arrivando a immatricolare 121.330 veicoli tra auto e veicoli commerciali leggeri. Il dato più rilevante riguarda senz'altro il settore delle autovetture che ha registrato 106.630 immatricolazioni vantando una crescita del 12,74%. Un dato in netta controtendenza rispetto al mercato generale che, invece, segna un calo del 3,19%. Il rovescio della medaglia sono i veicoli commerciali leggeri che, sempre nel noleggio a lungo termine, hanno subito un crollo del 27,22%, passando da oltre 20.000 a sole 14.700 unità targate.

Il noleggio a breve termine, invece, continua a soffrire registrando un calo del 2,72% e un totale di 41.378 immatricolazioni. In questo caso la situazione è ancora più critica per i veicoli commerciali, che segnano un preoccupante -29,54% scendendo da 2.370 a 1.670 unità immatricolate. Anche le autovetture, seppur marginalmente, cedono il passo con un -1,13%.

Il quadro globale è quindi fatto di luci e ombre. Da una parte si intravede una ripresa, trainata dalle strategie dei costruttori e dalle società captive, che nel noleggio a lungo termine hanno aumentato le targhe del 69%, rispetto all'anno precedente, seguendo le linee guida

commerciali dei brand di riferimento. Dall'altra parte, però, il resto del comparto mostra difficoltà strutturali: per gli operatori indipendenti del lungo termine il calo è stato del 28%, mentre nel breve termine la situazione resta stagnante. Un elemento chiave nell'analisi del primo trimestre è la distribuzione dei contratti di noleggio a lungo termine tra clienti privati e aziende. I dati dell'Osservatorio Unrae mostrano che dei 254.328 contratti attivati nei primi tre mesi del 2025 solo il 15,3% è stato stipulato da privati (38.870 unità), mentre il restante 84,7% riguarda le società (215.458 contratti). Questo conferma come il noleggio a lungo termine rimanga un'opzione principalmente orientata per le aziende. Sul fronte delle immatricolazioni totali, il mercato italiano ha perso terreno: nel primo trimestre 2025 si contano 492.236 targhe, contro le 508.458 del 2024, con una flessione del 3,19%. Le autovetture calano dell'1,61%, mentre i veicoli commerciali leggeri scendono del 16,58%.

In questo contesto, il noleggio riesce comunque a guadagnare peso specifico, rappresentando ora il 33% delle immatricolazioni complessive un dato mai raggiunto prima d'ora. Il trend però non è privo di criticità. Il calo di immatricolazioni dei veicoli riflette una frenata negli investimenti aziendali sul rinnovo delle flotte, anche a causa dell'incertezza normativa legata alle vetture aziendali in fringe benefit. A uscirne penalizzate non sono solamente le auto con motore termico ma anche le ibride non plug-in, inducendo molte aziende a posticipare l'acquisto o il rinnovo dei veicoli aziendali. **Aniasa** ha già da tempo lanciato l'allarme su questo tema, ribadendo la necessità di un intervento legislativo urgente. Alla luce dei dati registrati nel primo trimestre, le previsioni per il resto del 2025 restano caute. Per le autovetture si stima una crescita del 7,6% nel noleggio a lungo termine e una flessione dell'11,6% nel breve termine. Più complesso il settore dei commerciali di cui è previsto un andamento negativo su entrambi i fronti.

I veicoli commerciali rallentano la corsa. Nel primo trimestre il comparto è in contrazione sia nel NLT che nel NBT



Primavera solo meteorologica per il mercato del noleggio a breve e lungo termine dei veicoli commerciali in Italia. Sul comparto regna ancora l'“inverno”, perché ha subito una contrazione di oltre il 27% a lungo termine (14.700 esemplari contro i 20.198 dello stesso periodo di un anno fa) e di quasi il 30% nel breve (1.670 invece di 2.370). Nel cumulato, la flessione ha sfiorato il 27,5%, con una quota scivolata poco sotto il 37%. Il calo è importante ed è anche nettamente superiore a quello del mercato, che tra gennaio e marzo ha ceduto il 16,6% (44.739 veicoli).

E se i primi dati dell'anno non sono incoraggianti, non lo sono nemmeno quelli per l'intero 2025: appena 50.000 esemplari dei 453.000 stimati per il noleggio in Italia saranno veicoli commerciali leggeri. Per il lungo termine la flessione è stata ipotizzata attorno ai 21%, pari a circa 13.230 unità in meno, mentre per il breve la contrazione dovrebbe essere meno pesante, attorno ai 430 pezzi, pari a un -4,6% (circa 9.000 in totale). L'operatore più influente in ambito Lcv è Leasys, che ha totalizzato una quota di mercato del 31% nel lungo termine (+40% nel trimestre). Poi Arval, Ayvens, UnipolRental (tutti in negativo rispetto al primo trimestre 2024) e Volkswagen Leasing (+73%). Nel breve, invece, chiarisce l'**Aniasa**, il settore è “molto frastagliato”: «In testa, con una quota di mercato che supera il 60%, c'è l'insieme dei piccoli operatori locali, che complessivamente superano le 1.000 immatricolazioni. Al secondo posto il raggruppamento dei noleggi a breve termine delle concessionarie e delle case automobilistiche».

Nella primavera mancata ci sono però due “rondini”, ossia il Fiat Doblò e il Ford Transit Courier, i due veicoli commerciali i cui noleggi a lungo termine sono cresciuti, anche significativamente, nel corso del primo trimestre dell'anno: +79,6% il primo (3.240 unità) e +297% il secondo (536), rispettivamente il primo e il quinto in assoluto secondo l'elaborazione di Dataforce sui dati del Ministero delle infrastrutture e dei trasporti. Nella Top 5 dei veicoli commerciali leggeri più noleggiati a lungo termine in questo scorcio iniziale di 2025 tra il Doblò e il Courier compaiono nell'ordine un altro modello del costruttore nazionale e due dell'Ovale Blu: Ducato (-21%), Transit (-39%) e Custom (-35%). Sul fronte del noleggio degli Lcv a breve termine primeggia l'Iveco Daily, peraltro con una contrazione del 25% (375 unità) come anche l'ultimo modello della Top 5, l'Isuzu N-Series (-40,2% con 83 esemplari). I commerciali che occupano le posizioni due, tre e quattro hanno invece fatto registrare una domanda in crescita: +1.095% il Toyota Proace City (221), +95% il Mercedes-Benz Sprinter (111) e +85% il Ford Transit (85).

Per quanto riguarda le alimentazioni e con una quota sostanzialmente irrilevante (0,19%), fra i noleggi degli Lcv a lungo termine, la sola ibrida plug-in ha guadagnato terreno: +154,5%. Per tutti gli altri sistemi di propulsione sono state contabilizzate flessioni comprese tra il 6,25% del gas e il 50,6% del mild hybrid a benzina. La quota più significativa, praticamente nove decimi del totale del noleggio dei veicoli commerciali leggeri, è ascrivibile ai diesel ibridizzati in modo leggero, 12.800 unità su un totale di 14.700 (-25%). Sia gli elettrici (-22%) sia i full hybrid (-10%) sono riusciti a contenere le perdite. Nel renting a breve, i modelli elettrici (99 su 1.670) sono stati i soli a guadagnare consensi con una crescita del 371,5% e una penetrazione vicina al 6%: i mild hybrid a benzina hanno subito un calo del 68,5%, quelli a gas del 37% e i mild hybrid a gasolio del 32,5% (ma valgono oltre il 90% del mercato). Il Doblò è primo anche esaminando la graduatoria degli utilizzatori perché è in testa sia per le «immatricolazioni di noleggio ad aziende sia tra i modelli privi di iscrizione al registro dei locatari (o utilizzati dai noleggiatori per uso interno)», informa una nota dell'**Aniasa**, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio, della sharing mobility e dell'automotive digital. Nel noleggio ai privati, invece, a spuntarla è il Ford Transit Custom, in condivisione con il Volkswagen ID. Buzz.

Auto, le proposte di stakeholder e associazioni per rilanciare comparto

Nell'audizione in commissione Attività produttive si è parlato di neutralità tecnologica, digitalizzazione, leva fiscale e politiche industriali

Digitalizzazione, innovazione, neutralità tecnologica ma anche politica industriale, risorse e leve fiscali per rilanciare il comparto dell'automotive che oggi è stato ascoltato in Commissione Attività produttive della Camera durante le audizioni nell'ambito dell'esame della Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni sul piano d'azione industriale per il settore automobilistico europeo e della Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni sulla decarbonizzazione delle flotte aziendali.

VECCHIO (ANIE): “DIGITALIZZARE E INNOVARE LEVE FONDAMENTALI PROCESSI PRODUTTIVI, INCENTIVI PER COLONNINE”

“Digitalizzare e innovare sono due leve fondamentali da applicare ai processi produttivi del settore, altrimenti la competitività dell'industria auto non può che indebolirsi. Dobbiamo incentivare le imprese che investono nel passaggio al 4.0. I produttori sono già evoluti in questo senso, ma la filiera è fatta da tante PMI che hanno ampio margine di miglioramento. L'infrastruttura esistente non è sempre adeguata ad accogliere la guida autonoma, quindi le strade devono essere digitalizzate. Il ruolo dei veicoli delle imprese alla transizione elettrica è importante, quindi possono fungere da moltiplicatore per i veicoli privati. Ad oggi ci sono circa 60.000 punti di ricarica, non in linea con le esigenze europee, per questo servono incentivi chiari, coordinati e continuativi”, ha affermato Marco Vecchio, Segretario di ANIE durante le audizioni nell'ambito dell'esame della Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni sul piano d'azione industriale per il settore automobilistico europeo e della Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni sulla decarbonizzazione delle flotte aziendali.

GRASSO (CNA): “SERVE POLITICA INDUSTRIALE UE E NAZIONALE PER DOMANDA E OFFERTA”

“Abbiamo apprezzato quanto scritto all'interno del piano di azione per l'automotive e su cui abbiamo trovato un aggiustamento del tiro di quelle che sono le politiche europee. Si intravede anche una strategia di politica industriale che tiene conto della insomma del del di tutte le imprese della filiera e soprattutto contiene affinché la filiera resti competitiva e questo per noi è fondamentale. Abbiamo sempre sostenuto che la transizione al Green

dovesse essere in qualche modo accompagnata da una strategia di politica industriale che tenesse conto e supportasse tutta la filiera nella nella. Stiamo parlando, infatti di un certo numero di imprese che hanno un peso specifico sia in termini di economia, ma anche sociale in termini di preoccupazione. Mi riferisco in particolare a due compagini, quello della componentistica e la parte servizi manutenzione riparazioni auto. Parliamo di 2.300 imprese nel mondo della Community, produzione, automatica e ben quasi 73.000 alle imprese del mondo dell'auto. La riparazione complessivamente è un settore che occupa quasi 400 Mila persone. C'è bisogno di una politica industriale Nazionale ed europea a sostegno sia della domanda sia dell'offerta", ha affermato la dottoressa Grasso, rappresentante di CNA Confederazione nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa nel corso delle audizioni nell'ambito dell'esame della Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni sul piano d'azione industriale per il settore automobilistico europeo e della Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni sulla decarbonizzazione delle flotte aziendali.

VIANO (ANIASA): "SERVE QUADRO NORMATIVO CHE INCORAGGI TRANSIZIONE, RIDUZIONE IVA SU ELETTRICO"

Serve un quadro normativo e fiscale che incoraggi le aziende nella transizione. La proposta numero 1 è ridurre l'aliquota IVA sulle elettriche, visto che il livello medio è più alto, con una riduzione fino al 10% per mitigare la differenza di costo tra vetture elettriche e termiche fino a che le Ev abbiano raggiunto una maturità industriale, tale per cui siano pienamente competitive con le loro gambe. Il secondo elemento è che le vetture che i lavoratori condividono oggi hanno ancora un limite di deducibilità. Questo limite va quantomeno raddoppiato, cioè portata di 18.000 e 35 mila euro. Il noleggio a breve termine è un supporto al turismo, ma risente di una penalizzazione generale, per questo serve un'aliquota Iva più bassa per rendere le elettriche più competitive. Lo stesso vale per il car-sharing, che sconta un'Iva del 20%. Serve una defiscalizzazione della ricarica domestica", ha affermato Alberto Viano, presidente dell'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio, della sharing mobility e dell'automotive digital (ANIASA) durante le audizioni nell'ambito dell'esame della Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni sul piano d'azione industriale per il settore automobilistico europeo e della Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni sulla decarbonizzazione delle flotte aziendali.

ZACCHERONI (AICA): "SERVE TERRENO NEUTRO PER CONTRASTARE MONOPOLI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE"

"Il nostro obiettivo è un terreno di gioco neutro per non limitare la libertà di scelta di consumatori e affinché non si instaurino monopoli di fatto e superare le barriere tecniche, i costi proibitivi che penalizzano le piccole e medie imprese, perché tutte le imprese della filiera della manutenzione e riparazione dei veicoli possano operare concorrere in condizioni di

parità. Ci permettiamo di esortare alla vigilanza e l'impegno affinché si arrivi alla tempestiva presentazione del regolamento di settore derivato. Una misura urgente è l'aggiornamento della normativa europea che disciplina di ispezioni tecniche periodiche. Bisogna migliorare il monitoraggio delle emissioni con l'introduzione del testo del particolato e ossidi di azoto, rivedere i metodi di misurazione delle previsioni", ha affermato Paola Zaccheroni, rappresentante dell'Associazione italiana costruttori autoattrezzature (AICA) nel corso delle audizioni nell'ambito dell'esame della Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni sul piano d'azione industriale per il settore automobilistico europeo e della Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni sulla decarbonizzazione delle flotte aziendali.

VIGO (ANFIA): MANCANO PRINCIPIO NEUTRALITÀ TECNOLOGICA E FONDI UE DI INCENTIVO ALLA DOMANDA

"Tra le cose positive ci sono sicuramente la previsione di uno stimolo allo sviluppo dei software dei veicoli a livello europeo e della guida autonoma e connessa, la previsione di fondi per lo sviluppo di batterie di seconda generazione, una proposta di mitigazione delle sanzioni per il mancato raggiungimento dei target 2025 e l'anticipo della revisione del regolamento CO2 per i veicoli leggeri. Il Piano di elettrificazione delle flotte aziendali e la semplificazione amministrativa per uno sviluppo più veloce dell'infrastruttura a livello europeo" ha detto Fabrizia Vigo di Anfia. "Quello che manca è l'esplicita previsione del principio della neutralità tecnologica per la revisione del regolamento CO2" e "nessuna previsione sui veicoli industriali". "In più non c'è nessuna previsione di un budget europeo per possibili incentivi alla domanda", ha proseguito Vigo.

"Il lavoro che stiamo facendo con le nostre omologhe francesi, tedesche e spagnole e con Acea e Clepa è quello di continuare il dialogo con le istituzioni europee affinché siano previste le stesse modifiche per i veicoli pesanti, e per quanto riguarda entrambe le regolamentazioni la necessità di intervenire affinché sia ristabilito il principio di neutralità tecnologica, prevedendo magari la possibilità di utilizzare oltre il 2035 di veicoli plug-in o range extender e anche la previsione di un carbon correction factor", ha spiegato la rappresentante di Anfia. Che ha anche chiesto lo stanziamento di fondi europei a sostegno del mercato. "Stiamo lavorando insieme ai colleghi francesi per la previsione di una misura di local content cioè prevedere a livello regolamentare una percentuale di fornitura a livello europeo", ha evidenziato.

Infine sulla decarbonizzazione delle flotte aziendale, "sarà importante capire quale sarà la proposta della Commissione dopo l'estate 2025 e bisognerà lavorare sul recepimento a livello nazionale però la vediamo come una proposta positiva", ha concluso Vigo.

GAY (UNIONE INDUSTRIALI TORINO): NEUTRALITÀ TECNOLOGICA E

POLITICHE INDUSTRIALI CHIARE E CONCRETE

“Quello della mobilità è un tema cruciale per il nostro territorio ma anche per il futuro dell’industriale. La transizione energetica e il suo impatto fanno parte di questa visione” e “per affrontarle serve strategia, pragmatismo e anche unione di intenti fra tutti gli attori coinvolti”. “Torino e la sua area metropolitana, il Piemonte è da sempre protagonista di questo settore e vuole continuare ad esserlo anche in futuro. Ci troviamo davanti a un momento decisivo. A livello europeo l’industria automobilistica sta soffrendo di una competitività estrema delle case automobilistiche cinesi in primis frutto di politiche industriali mancate e dai grandi investimenti fatti dai competitor” ha affermato Marco Gay presidente degli industriali di Torino. “In questo frangente è determinante rimettere al centro la produzione industriale, questo significa anche che le politiche europee siano orientate non verso una transizione ideologica e dirigista ma verso la neutralità tecnologica che ci permetta di competere e di continuare a svolgere il nostro lavoro al meglio. I numeri parlano chiaro – ha aggiunto -: per Stellantis siamo a -35% rispetto a un anno fa non solo per le automobili ma anche per i veicoli commerciali. A Torino sono stati prodotti da inizio anno 9860 unità, vuol dire il 22.5% rispetto all’anno scorso. In questo frangente i dazi accelerano la preoccupazione e mettono in crisi tutta la filiera. Siamo d’accordo con quanto sostiene il presidente di Confindustria Orsini: serve equilibrio tra sostenibilità e competitività e un approccio più flessibile. Siamo fortemente convinti di ridurre le emissioni ma nostra proposta gira attorno alla neutralità tecnologica. Quello che chiediamo è tenere alta l’attenzione su questo tema che è anche di impatto sociale. Oggi più che mai la Commissione Ue deve avere chiare le implicazioni a cui andiamo incontro”, ha aggiunto Gay che ha citato anche il costo dell’energia: “Possiamo fare molto ma è un argomento da portare avanti in un framework di politiche industriali europee”. “Abbiamo da poco lanciato la vehicle valley che mette al centro il nostro sapere e il nostro saper fare”, ha poi concluso.

ARTUSI (FEDERAUTO): EVITARE OBBLIGHI PER IL MERCATO, CALO VENDITE DA IMPUTARE A POLITICHE UE

“Il calo delle vendite e dalla produzione di auto secondo noi va ricercato nelle politiche dell’Unione europea in materia di transizione ecologica e con tutti gli adempimenti normativi introdotti dall’Ue per chi fa impresa” ha evidenziato Massimo Artusi presidente di Federauto. “Questo ha portato anche alla messa in campo di modelli di veicoli che non solo non sono appetibili per il mercato ma non sono nemmeno raggiungibili per la disponibilità delle tasche” dei consumatori. “Molto spesso si parla delle prestazioni positive dei costruttori cinesi, in questa sede voglio ricordare che contrariamente a quello che si pensa i marchi cinesi non realizzano queste prestazioni con veicoli elettrici ma con macchine ad alimentazione tradizionale, al massimo ibride. E questa potenza di fuoco esiste perché lavorano in un contesto industriale diverso dal nostro con deregulation e sussidi – ha proseguito Artusi – anche con diritti dei lavoratori diversi da quelli che garantiamo in Europa, assicurando costi estremamente bassi che permettono grande competitività”.

“Il declino critico del settore automobilistico va cercato anche dall’imposizione daziaria degli Stati Uniti che con il solo annuncio ha provocato una forte rallentamento delle esportazioni

dei produttori europei. La nostra posizione sull'Industrial action plan sull'automotive europea è netta: ciò perché continua a proporre politiche dirigte senza una chiara strategia su come arrivare all'obiettivo, questo sostenendo non l'obiettivo della decarbonizzazione che nessuno mette in discussione, ma sostenendo una categoria di prodotto, la macchina elettrica - ha detto il presidente di Federauto -. Questo se non viene cambiato noi prevediamo che miglioramenti non se ne potranno avere. In più questo action plan prevede tutta una serie di principi ma nessuno strumento concreto e nessuna politica realizzabile, Ci auguriamo un cambio netto di strategia che rimetta al centro delle politiche la decarbonizzazione e non l'elettrificazione”.

Sulle multe per costruttori auto “si lascia sostanzialmente inalterato il quadro, diluire per due anni non cambia il problema di base. I cittadini non le vogliono queste auto per i prezzi, la difficoltà di utilizzo, la scarsa rete di ricarica e il costo dell'energia. L'industrial action plan dimentica poi un settore fondamentale, quello dei veicoli pesanti”, ha aggiunto Artusi. I nostri suggerimenti sono di puntare sulla neutralità carbonica, rivedere le clausole di revisione, l'approccio metodologico di calcolo delle emissioni e soprattutto che non vengano applicate regolamentazioni che comportino obblighi per il mercato”, ha concluso Artusi.

FRANCHI (FEDERMECCANICA): SERVIREBBE UN 'WHATEVER IT TAKES' PER L'AUTOMOTIVE

“La grande sofferenza del settore non può essere curata da pannicelli caldi. Quello che abbiamo letto nei provvedimenti in discussione assomigliano più a pannicelli caldi che a una cura che servirebbe da cavallo” ha detto Stefano Franchi Direttore generale di Federmeccanica ascoltato in Commissione Attività produttive della Camera sul settore automobilistico europeo e la decarbonizzazione delle flotte aziendali. “La cura che non vediamo, ha due parole: politiche industriali. Servirebbe un whatever it takes perché l'automotive rappresenta un sistema nervoso fondamentale di tutta l'industria e della metalmeccanica in particolare. Servirebbero elementi quantitativi e qualitativi come la neutralità tecnologica. Non riscontriamo un passo fermo e deciso in questa direzione”, ha aggiunto Franchi.

“Per garantire un futuro migliore e poterci anche arrivare occorre utilizzare tutto ciò che la tecnologia mette a disposizione - ha ammesso il dg di Federmeccanica - e risorse. L'altro punto da sottolineare è evitare di perdere posti di lavoro. C'è un problema grande di ammortizzatori sociali, dovremmo orientare le risorse non solo a lavori persi ma anche per evitare che si perdano”, ha concluso.

PETTINICCHI (FEDERMANAGER): CONSIDERARE EMISSIONI SU INTERO CICLO DI VITA E SPAZIO AL NUCLEARE

“L'industria automotive è un pillar del panorama europeo ed è in mezzo a un guado che deve attraversare. Anche la von der Leyen ci ha ricordato che gli obiettivi rimangono gli stessi, il 2035 è la data ma apre a una neutralità tecnologica oltre all'elettrico” ha sottolineato Erik

Pettinicchi rappresentante di Federmanager. “Dobbiamo cambiare il paradigma del metodo di valutazione ambientale, non soltanto il controllo della CO2 nell’utilizzo del mezzo ma dall’inizio, dai materiale al ciclo produttivo, fino allo smaltimento. Questo perché il ciclo industriale europeo è già virtuoso e posizionarlo solo sul mezzo va a penalizzarlo – ha spiegato Pettinicchi -. Poi c’è il costo dell’energia: abbiamo un costo che è veramente sbilanciato rispetto all’Europa, siamo dal 35 al 40% in più. Va bene la neutralità ma per quanto riguarda l’energia non tutte le fonti sono uguali in termini di affidabilità e impatto sul sistema industriale. Per questo motivo siamo contenti che le rinnovabili stiano crescendo anno su anno, ma dobbiamo cominciare a introdurre una nuova risorse, il nucleare di nuova generazione. Poi l’efficienza energetica delle imprese deve recuperare la strada persa e declinare il trasferimento tecnologico a tutta la filiera”.

“Inoltre vanno mappate le startup per trasferire le loro novità all’interno della filiera. E bisogna avere l’accesso ai fondi in maniera diretta, per esempio per le pmi. La managerialità e le competenze, non abbiamo un sistema intermediario come la Germania, siamo sempre in ritardo mentre grazie a questi enti intermedi possiamo migliorare l’identificazione delle competenze e metterle a terra”, ha concluso.

PRESSI (MOTUS-E): PARLARE DI NEUTRALITÀ TECNOLOGICA E DI REVISIONE DEI TARGET CREA INCERTEZZA

“Dal nostro punto di vista l’Action Plan Ue porta con sé delle proposte promettenti ma manca di concretezza. Soprattutto servirebbe chiarezza e rapidità per l’industria” ha detto Fabio Pressi, presidente di Motus-e. “Attenzione però: che il fatto di parlare spesso di neutralità tecnologica e di revisione dei target soprattutto intermedi, crea incertezza nel mercato. Non tanto nei consumatori ma anche nelle aziende”, ha detto Pressi. “Sicuramente l’elettrificazione delle flotte aziendali per noi è un punto importante che va accompagnato con politiche fiscali dedicate, ci interessa il social leasing sui veicolo elettrici usati”, ha concluso.

MURANO (UNEM): CI ASPETTIAMO FORTE AUMENTO DEI BIOCARBURANTI

“Nessuno mette in dubbio gli obiettivi europei e dal punto di vista dei carburanti è interessante notare che la penetrazione delle vetture elettriche e la maggiore efficienza farà sì che il consumo dei carburanti liquidi diminuirà e in particolare diminuiranno i carburanti fossili e aumenteranno i bio. Questo anche a seguito della RED III europea e al Pniec” ha detto Gianni Murano, presidente di Unem. “Ci aspettiamo che i biocarburanti arriveranno a una crescita di 6 milioni al 2030 e di 9 milioni al 2040 e questo avrà sicuramente un impatto sulla logistica italiana”, ha affermato Murano. Il contributo dei biocarburanti è già evidente in termini di emissioni: c’è una crescita del parco circolante ma una riduzione significativa delle emissioni dal 2003 da quando cioè sono arrivati motori più efficienti ed è stata consentita la penetrazione dei biocarburanti che ridotto del 15% delle emissioni, pari a 18 milioni di tonnellate”.

“Bisogna insomma consentire di contabilizzare il contributo dei biocarburanti all’interno delle emissioni dell’automotive cosa che attualmente non è consentita, sull’intero ciclo di vita”, ha concluso.

SCURO (ASI): TRANSIZIONE ECOLOGICA NEL RISPETTO DELLA PLURALITÀ, SÌ A BIOBENZINE PER VEICOLI STORICI

“La transizione ecologica deve avvenire nel rispetto della pluralità tecnologica, dal 2024 infatti consapevoli delle sfide ambientali Asi ha promosso un programma per l’impiego di biobenzine di seconda generazione nei veicoli storici” ha infine chiuso Alberto Scuro, presidente dell’Automotoclub storico italiano (Asi).

Auto aziendale, l'epopea del fringe benefit: il compromesso con il Decreto Bollette

L'Economista



L'**auto aziendale** è uno dei **benefit** più diffuso e apprezzato a livello aziendale. Oggi sono circa **200.000** le aziende e 1 milione i driver che utilizzano queste vetture, specialmente a noleggio. Uno strumento prezioso, che accelera il rinnovo del nostro parco circolante, tra i più anziani in Europa, con benefici per automobilisti e collettività in termini di sicurezza e contenimento delle emissioni. Nelle ultime settimane il Governo è riuscito a chiarire e mitigare la nuova penalizzante disciplina del fringe benefit dell'auto aziendale prevista nell'ultima legge di bilancio. Attraverso un emendamento inserito nel "**Decreto Bollette**" è stata meglio definita la tassazione sull'auto aziendale concessa in uso promiscuo, ovvero per spostamenti per esigenze di lavoro e private.

Una tassazione da subito oggetto di discussioni e polemiche da parte di imprese e **dipendenti** e in questi mesi di vari tentativi di aggiustamento legislativo. Obiettivo della nuova disciplina è il "raggiungimento degli obiettivi di transizione ecologica ed energetica", ampiamente condivisibile. L'intervento tributario di dicembre scorso però, pur favorendo l'adozione di **veicoli elettrici** e plug-in, ha nel contempo fortemente penalizzato le auto endotermiche (benzina e gasolio) e le altre alimentazioni ibride (full e mild). Si va a favorire potenzialmente solo il 13% delle immatricolazioni delle auto aziendali, ma si aumenta la tassazione per il restante 87%.

Per le aziende e i dipendenti che, per vari motivi, non possono accedere ai veicoli ecologici agevolati è previsto un aumento medio del 70%. Un aumento di tasse e contributi, pari per una vettura media con motore termico, a 1.600 € l'anno. Con il **DL Bollette** è arrivato un **compromesso**: si è deciso di tassare con il precedente regime tributario il circolante al 31 dicembre 2024 e i veicoli endotermici ordinati entro tale data, ma consegnati entro il prossimo 30 giugno. Per le auto elettriche ed ibride plug-in, invece, nulla cambia, restando confermata l'applicazione dal 1° gennaio scorso di un regime agevolato. Le auto ad alimentazione elettrica sono un grande obiettivo di Bruxelles, però c'è ancora tanta strada da fare fino al 2035.

La realtà dei fatti, seppure vede il noleggio come il maggior acquirente di auto elettriche, registra una ancora forte predisposizione verso l'endotermico puro, che vale il 45% della flotta, percentuale che sale all'86% con le alimentazioni ibride non agevolate. Si poteva fare meglio? Sì, sarebbe stato opportuno prevedere un aumento graduale della tassazione, così come già fatto prima della pandemia. Magari nell'arco di un triennio, per evitare immediati aggravii di costi per aziende e driver, contraccolpi per le imprese di noleggio e per le case auto. Allo stato, per evitare la maggior tassazione, driver ed aziende stanno cercando di prorogare i

contratti. Ne deriva un calo di immatricolazioni e delle relative entrate tributarie, valutato su base annua da ANIASA in 120 milioni, nonché di una riduzione del PIL di 2,7 miliardi.

La Comunicazione della Commissione EU sulla decarbonizzazione delle flotte è ora in Parlamento e sono iniziate le audizioni alla X Commissione Attività Produttive della Camera. Nella consapevolezza della complessità, è peraltro arrivato il momento di definire una nuova regolamentazione tributaria e di incentivi. Affinché siano concretizzabili gli obiettivi europei diventa obbligatorio definire un quadro normativo organico e stabile. Ricordandosi che le scelte per l'automotive difficilmente possono avvenire dall'alto.

Redazione

Programmi Tv. il lunedì sera su Rete8



Il palinsesto televisivo di Rete8 del lunedì sera propone sport ed economia a partire dalle 20.25 con “Attimo Fuggente”. A seguire “Solo Calcio” e per finire “Economia”.

Consueto appuntamento con la rubrica curata e condotta da Mila Cantagallo “**Attimo Fuggente**”, a partire dalle **20.25**. Interviste a grandi campioni dello sport come Joel Charles Despaigne, ospite questa sera di Mila Cantagallo. L'ex asso della pallavolo racconterà la sua straordinaria avventura nella vita e nello sport senza veli.

Alle **21.00** Massimo Profeta e i suoi ospiti analizzeranno il momento del Pescara con una stagione regolare chiusa con la netta affermazione sul Campobasso e in attesa dei play off promozione a partire dal 7 maggio, il tutto all'interno della trasmissione “**Solo Calcio.**”

Alle **22.20**, torna l'appuntamento con “**EconoMia – dialoghi sull'impresa**”. La mobilità del futuro è sempre più connessa e sicura grazie all'innovazione tecnologica. Dai sistemi di telemetria avanzata all'utilizzo di dispositivi IOT (Internet of things), e smartphone as a sensor, fino alle nuove soluzioni di sharing mobility, l'automotive sta vivendo una rivoluzione senza precedenti. Ma quali sono le reali implicazioni di queste tecnologie per automobilisti, aziende e istituzioni? E come possono contribuire a una maggiore sicurezza sulle strade?

Saranno nostri ospiti:

Giuseppe Benincasa – Direttore **ANIASA** Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della Sharing mobility e dell'Automotive digital

Mario Bellotti – Business Development Manager FairConnect

Alfredo De Dominicis -Pilota di Rally, Ingegnere, Formatore

Non mancate!

?? Potrete seguirci in tv su Rete8, canale 10, oppure in streaming al seguente link:
<https://www.rete8.it/canali-tv/rete8/>

EconoMIA, dialoghi sull'impresa, format televisivo promosso nel 2020 dalla Presidenza di Confindustria Abruzzo Medio Adriatico in collaborazione con Rete8, da un'idea di **Alessandro Addari** e **Luigi Di Giosaffatte**, il coordinamento e la documentazione sono di **Laura Federicis**, la conduzione di **Gigliola Edmondo**, la sigla di **Antonio D'Ottavio**, la regia di **Danilo Cinquino**, la supervisione tecnica di **Andrea Di Fabio**.

I noleggi a lungo termine non decollano



AGIPRESS - Il noleggio di auto a lungo termine si sta affermando come soluzione sempre più scelta da privati, liberi professionisti e PMI. Si tratta di una formula che permette di guidare un'auto nuova senza acquistarla, pagando un canone mensile fisso che include tutti i principali servizi: assicurazione, bollo, manutenzione, assistenza stradale e cambio gomme. Il contratto ha una durata che può variare da 2 a 5 anni, con la possibilità di personalizzare chilometraggio e servizi aggiuntivi. Al termine del periodo di noleggio, il veicolo viene semplicemente restituito, eliminando le preoccupazioni di rivendita e rottamazione. Il rapporto di **ANIASA** pubblicato a inizio 2025, ha evidenziato un significativo rallentamento del settore dei noleggi, con una contrazione totale del mercato del 10,13%, e un calo del

noleggio a lungo termine del 22% nell'ultimo trimestre 2024. Tuttavia, i dati del primo trimestre 2025, mostrano segnali di ripresa: il noleggio a lungo termine ha registrato una crescita del 5,71%, trainato soprattutto dalle società captive delle case automobilistiche. La quota di mercato dei privati invece è salita al 22,4%, in netto miglioramento rispetto al 16,6% del 2024. Un'evoluzione che, seppure incerta, fa intravedere margini di rilancio per il settore.

Gestione semplificata e impatto ambientale: perché si sceglie il noleggio a lungo termine

Il noleggio a lungo termine è apprezzato sia dai privati, che cercano comodità e costi certi, sia da professionisti e aziende, interessati a una gestione più efficiente e flessibile della mobilità aziendale. Rispetto all'acquisto tradizionale di un'auto, il noleggio offre numerosi vantaggi: nessun costo di anticipo elevato, gestione semplificata, niente spese impreviste e la possibilità di cambiare veicolo più frequentemente, ottenendo sempre alte prestazioni e maggiore sicurezza. Inoltre, il noleggio a lungo termine favorisce la transizione ecologica perché rende più accessibile l'utilizzo di veicoli elettrici e ibridi, senza l'onere dell'acquisto, promuovendo il ricambio del parco auto e contribuendo alla riduzione dell'impatto ambientale. Una formula moderna, sostenibile e adatta a chi cerca un'esperienza di mobilità più smart e senza pensieri.

Il marketing per rilanciare il noleggio a lungo termine: come attirare i clienti più giusti

La lead generation, il sistema che permette di attirare potenziali clienti interessati a un prodotto o servizio e di raccogliere i loro dati di contatto può rappresentare una leva fondamentale per rilanciare il settore, intercettando numerosi potenziali clienti realmente interessati. Per avviarsi a una ripresa sostanziale, però, le aziende del noleggio a lungo termine devono puntare non solo sulla quantità, ma soprattutto sulla qualità dei clienti potenziali. LeadService, è la startup torinese nata nel 2022 specializzata nella lead generation, che aiuta le aziende del noleggio a lungo termine ad acquisire nuovi clienti attraverso strategie personalizzate e strumenti digitali avanzati per trovare contatti interessati all'acquisto di questa formula. Il suo valore aggiunto sta nel supporto continuo: analizza i risultati, identifica quali lead si convertono meglio e ottimizza le strategie future, garantendo così alti tassi di conversione dei clienti interessati in acquirenti veri e una crescita concreta per le aziende. "Nel mercato attuale, la lead generation efficace richiede un approccio strategico. I vecchi metodi vanno sostituiti con strumenti digitali evoluti che raccolgono informazioni davvero rilevanti sui potenziali clienti (come budget, chilometraggio o modello preferito). Il successo deriva dalla combinazione di campagne di marketing mirate a nicchie specifiche, contenuti di alta qualità e strategie di nurturing personalizzate. È l'approccio integrato e dall'alto valore aggiunto che trasforma semplici contatti in clienti reali e fidelizzati." Alessandro Savioli, co-fondatore di Leadservice.

Una raccolta di clienti poco accurata, formata da contatti generici e poco profilati, non solo spreca tempo e risorse, ma rallenta le vendite e indebolisce la strategia commerciale: oggi più che mai puntare sulla qualità è l'unica strada per ottenere risultati reali e rilanciare il settore. Agipress

Compriamo di meno e nolegghiamo di più: il noleggio a lungo termine entra sempre di più nelle abitudini degli italiani



Il noleggio di auto a lungo termine si sta affermando come soluzione sempre più scelta da privati, liberi professionisti e PMI. Si tratta di una formula che permette di guidare un'auto nuova senza acquistarla, pagando un canone mensile fisso che include tutti i principali servizi: assicurazione, bollo, manutenzione, assistenza stradale e cambio gomme. Il contratto ha una durata che può variare da 2 a 5 anni, con la possibilità di personalizzare chilometraggio e

servizi aggiuntivi. Al termine del periodo di noleggio, il veicolo viene semplicemente restituito, eliminando le preoccupazioni di rivendita e rottamazione.

Il rapporto di ANIASA pubblicato a inizio 2025, ha evidenziato un significativo rallentamento del settore dei noleggi, con una contrazione totale del mercato del 10,13%, e un calo del noleggio a lungo termine del 22% nell'ultimo trimestre 2024. Tuttavia, i dati del primo trimestre 2025, mostrano segnali di ripresa: il noleggio a lungo termine ha registrato una crescita del 5,71%, trainato soprattutto dalle società captive delle case automobilistiche. La quota di mercato dei privati invece è salita al 22,4%, in netto miglioramento rispetto al 16,6% del 2024. Un'evoluzione che, seppure incerta, fa intravedere margini di rilancio per il settore.

Gestione semplificata e impatto ambientale: perché si sceglie il noleggio a lungo termine

Il noleggio a lungo termine è apprezzato sia dai privati, che cercano comodità e costi certi, sia da professionisti e aziende, interessati a una gestione più efficiente e flessibile della mobilità aziendale. Rispetto all'acquisto tradizionale di un'auto, il noleggio offre numerosi vantaggi: nessun costo di anticipo elevato, gestione semplificata, niente spese impreviste e la possibilità di cambiare veicolo più frequentemente, ottenendo sempre alte prestazioni e maggiore sicurezza.

Inoltre, il noleggio a lungo termine favorisce la transizione ecologica perché rende più accessibile l'utilizzo di veicoli elettrici e ibridi, senza l'onere dell'acquisto, promuovendo il ricambio del parco auto e contribuendo alla riduzione dell'impatto ambientale. Una formula moderna, sostenibile e adatta a chi cerca un'esperienza di mobilità più smart e senza pensieri.

Il marketing per rilanciare il noleggio a lungo termine: come attirare i clienti più giusti

La lead generation, il sistema che permette di attirare potenziali clienti interessati a un prodotto o servizio e di raccogliere i loro dati di contatto può rappresentare una leva fondamentale per rilanciare il settore, intercettando numerosi potenziali clienti realmente interessati.

Per avviarsi a una ripresa sostanziale, però, le aziende del noleggio a lungo termine devono puntare non solo sulla quantità, ma soprattutto sulla qualità dei clienti potenziali. LeadService, è la startup torinese nata nel 2022 specializzata nella lead generation, che aiuta le aziende del noleggio a lungo termine ad acquisire nuovi clienti attraverso strategie personalizzate e strumenti digitali avanzati per trovare contatti interessati all'acquisto di questa formula. Il suo valore aggiunto sta nel supporto continuo: analizza i risultati, identifica quali lead si convertono meglio e ottimizza le strategie future, garantendo così alti tassi di conversione dei clienti interessati in acquirenti veri e una crescita concreta per le aziende.

“Nel mercato attuale, la lead generation efficace richiede un approccio strategico. I vecchi metodi

vanno sostituiti con strumenti digitali evoluti che raccolgono informazioni davvero rilevanti sui potenziali clienti (come budget, chilometraggio o modello preferito). Il successo deriva dalla combinazione di campagne di marketing mirate a nicchie specifiche, contenuti di alta qualità e strategie di nurturing personalizzate. È l'approccio integrato e dall'alto valore aggiunto che trasforma semplici contatti in clienti reali e fidelizzati", **Alessandro Savioli, co-fondatore di Leadservice.**

Una raccolta di clienti poco accurata, formata da contatti generici e poco profilati, non solo spreca tempo e risorse, ma rallenta le vendite e indebolisce la strategia commerciale: oggi più che mai puntare sulla qualità è l'unica strada per ottenere risultati reali e rilanciare il settore.

Tags: abitudiniitalianimarketingnoleggirapporto

Bene il noleggio: rappresenta un veicolo su tre. A trainare la tendenza soprattutto il Lungo Termine sia per auto che commerciali



Barra dritta e vento in poppa. Nel primo trimestre del 2025, il mercato italiano del noleggio veicoli ha registrato un segnale positivo conquistando una quota del 33,05% sul totale delle immatricolazioni. Come evidenziato dal rapporto dell'**Aniasa** (l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, dello Sharing mobility e dell'Automotive digital), a trainare questa crescita è stato principalmente il noleggio a lungo termine che ha chiuso i primi tre mesi dell'anno con un incremento del 5,71%, rispetto al 2024, arrivando a immatricolare 121.330 veicoli tra auto e veicoli commerciali leggeri. Il dato più rilevante riguarda senz'altro il settore delle autovetture che ha registrato 106.630 immatricolazioni vantando una crescita del 12,74%. Un dato in netta controtendenza rispetto al mercato generale che, invece, segna un calo del 3,19%. Il rovescio della medaglia sono i veicoli commerciali leggeri che, sempre nel noleggio a lungo termine, hanno subito un crollo del 27,22%, passando da oltre 20.000 a sole 14.700 unità targate.

Il noleggio a breve termine, invece, continua a soffrire registrando un calo del 2,72% e un totale di 41.378 immatricolazioni. In questo caso la situazione è ancora più critica per i veicoli commerciali, che segnano un preoccupante -29,54% scendendo da 2.370 a 1.670 unità immatricolate. Anche le autovetture, seppur marginalmente, cedono il passo con un -1,13%.

Il quadro globale è quindi fatto di luci e ombre. Da una parte si intravede una ripresa, trainata dalle strategie dei costruttori e dalle società captive, che nel noleggio a lungo termine hanno aumentato le targhe del 69%, rispetto all'anno precedente, seguendo le linee guida

commerciali dei brand di riferimento. Dall'altra parte, però, il resto del comparto mostra difficoltà strutturali: per gli operatori indipendenti del lungo termine il calo è stato del 28%, mentre nel breve termine la situazione resta stagnante. Un elemento chiave nell'analisi del primo trimestre è la distribuzione dei contratti di noleggio a lungo termine tra clienti privati e aziende. I dati dell'Osservatorio Unrae mostrano che dei 254.328 contratti attivati nei primi tre mesi del 2025 solo il 15,3% è stato stipulato da privati (38.870 unità), mentre il restante 84,7% riguarda le società (215.458 contratti). Questo conferma come il noleggio a lungo termine rimanga un'opzione principalmente orientata per le aziende. Sul fronte delle immatricolazioni totali, il mercato italiano ha perso terreno: nel primo trimestre 2025 si contano 492.236 targhe, contro le 508.458 del 2024, con una flessione del 3,19%. Le autovetture calano dell'1,61%, mentre i veicoli commerciali leggeri scendono del 16,58%.

In questo contesto, il noleggio riesce comunque a guadagnare peso specifico, rappresentando ora il 33% delle immatricolazioni complessive un dato mai raggiunto prima d'ora. Il trend però non è privo di criticità. Il calo di immatricolazioni dei veicoli riflette una frenata negli investimenti aziendali sul rinnovo delle flotte, anche a causa dell'incertezza normativa legata alle vetture aziendali in fringe benefit. A uscirne penalizzate non sono solamente le auto con motore termico ma anche le ibride non plug-in, inducendo molte aziende a posticipare l'acquisto o il rinnovo dei veicoli aziendali. **Aniasa** ha già da tempo lanciato l'allarme su questo tema, ribadendo la necessità di un intervento legislativo urgente. Alla luce dei dati registrati nel primo trimestre, le previsioni per il resto del 2025 restano caute. Per le autovetture si stima una crescita del 7,6% nel noleggio a lungo termine e una flessione dell'11,6% nel breve termine. Più complesso il settore dei commerciali di cui è previsto un andamento negativo su entrambi i fronti.

Alberto Viano (Aniasa): «Un regime fiscale che fa male a tutti. La clausola di salvaguardia non può bastare»



«La clausola di salvaguardia è un atto dovuto perché rischiavamo di fare una norma sostanzialmente retroattiva, però attenzione: i primi mesi del nuovo regime fiscale ci hanno detto che fa male sia al mercato sia ai dipendenti». Alberto Viano, presidente di **Aniasa**, non ha parole di miele per il nuovo sistema di tassazione riservato alle auto aziendali, anche se sono state finalmente esentate quelle ordinate entro il 2024 e immatricolate entro il 30 giugno 2025.

Quali sono gli effetti del nuovo regime fiscale per le auto aziendali?

«Un'ulteriore contrazione degli ordini e un calo della raccolta fiscale. Il risultato è che solo una minima parte si è spostata verso le propulsioni a basse emissioni e il resto ha deciso di prorogare i contratti. Inoltre la tassazione sul fringe benefit pesa più sui dipendenti che devono percorrere molti chilometri invece che sui top manager che possono guidare auto elettriche e più costose. In qualche caso una Panda può pagare più di una Porsche Taycan».

Eppure il noleggio vale il 33% delle immatricolazioni nei primi tre mesi dell'anno...

«È vero, ma in un mercato che si è ridotto e dove i noleggiatori indipendenti sono scesi del 20% mentre le captive sono cresciute per fare politiche di immatricolazione che proteggono i costruttori dalle sanzioni per la CO2».

Gli ordini dei rent-a-car nei confronti dei noleggiatori a lungo termine sono aumentati del 300%. Aumento naturale del rent-to-rent o meccanismo di autoimmatricolazione più sofisticato?

«Entrambe le cose. Costruttori e noleggiatori a breve preferiscono sempre di più passare attraverso la finanziaria perché la previsione è di tenere i mezzi in flotta più a lungo. Inoltre c'è la necessità di pilotare il mercato immatricolando vetture a basse emissioni».

Il valore residuo è un rischio per le vetture elettriche tant'è che nel Regno Unito stanno pensando di sostenerlo attraverso incentivi mirati. Lei sarebbe d'accordo?

«Sì, perché le auto alla spina costano almeno un 10% in più che non viene poi riconosciuto, per due ragioni. La prima è che la tecnologia è in rapida evoluzione, la seconda è che i listini stanno scendendo e il valore residuo è fissato invece al momento dell'acquisto».

E questo ha un riflesso diretto sui canoni. Che dinamiche stanno seguendo?

«Prima di tutto, da presidente dell'**Aniasa**, direi che le società di noleggio hanno avuto un atteggiamento responsabile contenendo l'aumento dei canoni a livelli enormemente inferiori rispetto a quelli dei prezzi di listino delle auto e trasferendo la loro efficienza ai clienti».

Ad aiutarvi però stanno intervenendo i cali dei tassi di interesse...

«In realtà l'IRS (il tasso interbancario di riferimento, ndr) è tornato addirittura a salire e siamo ancora molto alti rispetto al 2020».

La legge delega sulla fiscalità scadrà ad agosto. Rischiano di rimanere irrisolti nodi storici...

«Sì, i livelli di deducibilità sono fermi a circa 18mila euro, oramai neppure sufficienti per acquistare un'auto di segmento B e l'IVA è detraibile fino al 40% mentre nel resto dell'Europa è al 100%. C'è poi il tema dell'IPT che crea disparità a livello nazionale».

Al netto di tutto quello che abbiamo detto, qual è la situazione del noleggio al momento?

«La flotta è stabile e in leggera crescita, dunque non stiamo soffrendo per ora, ma prevediamo che gli acquisti si ridurranno e aumenteranno le durate: siamo passati in media dai 40 ai 45-48 mesi».

L'Unione Europea vuole che le flotte siano il motore della lotta alla CO2. È la via giusta? E lei come agirebbe?

«Quello che è scritto nell'Action Plan è fattibile perché le flotte rappresentano una parte crescente del mercato ed operatori che possono beneficiare a livello fiscale per la riduzione della CO2. Questo circuito virtuoso in Italia vale un po' meno perché è inferiore la quota delle auto aziendali. Ecco perché, secondo me, bisognerebbe soprattutto semplificare il quadro fiscale e renderlo stabile affinché le aziende possano pianificare il rinnovo del parco circolante ed estenderlo anche ad altre fasce di dipendenti. Questo sarebbe un vantaggio per l'erario anche perché favorirebbe l'emersione fiscale».

I veicoli commerciali rallentano la corsa. Nel primo trimestre il comparto è in contrazione sia nel NLT che nel NBT



Primavera solo meteorologica per il mercato del noleggio a breve e lungo termine dei veicoli commerciali in Italia. Sul comparto regna ancora l'“inverno”, perché ha subito una contrazione di oltre il 27% a lungo termine (14.700 esemplari contro i 20.198 dello stesso periodo di un anno fa) e di quasi il 30% nel breve (1.670 invece di 2.370). Nel cumulato, la flessione ha sfiorato il 27,5%, con una quota scivolata poco sotto il 37%. Il calo è importante ed è anche nettamente superiore a quello del mercato, che tra gennaio e marzo ha ceduto il 16,6% (44.739 veicoli).

E se i primi dati dell'anno non sono incoraggianti, non lo sono nemmeno quelli per l'intero 2025: appena 50.000 esemplari dei 453.000 stimati per il noleggio in Italia saranno veicoli commerciali leggeri. Per il lungo termine la flessione è stata ipotizzata attorno ai 21%, pari a circa 13.230 unità in meno, mentre per il breve la contrazione dovrebbe essere meno pesante, attorno ai 430 pezzi, pari a un -4,6% (circa 9.000 in totale). L'operatore più influente in ambito Lcv è Leasys, che ha totalizzato una quota di mercato del 31% nel lungo termine (+40% nel trimestre). Poi Arval, Ayvens, UnipolRental (tutti in negativo rispetto al primo trimestre 2024) e Volkswagen Leasing (+73%). Nel breve, invece, chiarisce l'**Aniasa**, il settore è “molto frastagliato”: «In testa, con una quota di mercato che supera il 60%, c'è l'insieme dei piccoli operatori locali, che complessivamente superano le 1.000 immatricolazioni. Al secondo posto il raggruppamento dei noleggi a breve termine delle concessionarie e delle case automobilistiche».

Nella primavera mancata ci sono però due “rondini”, ossia il Fiat Doblò e il Ford Transit Courier, i due veicoli commerciali i cui noleggi a lungo termine sono cresciuti, anche significativamente, nel corso del primo trimestre dell'anno: +79,6% il primo (3.240 unità) e +297% il secondo (536), rispettivamente il primo e il quinto in assoluto secondo l'elaborazione di Dataforce sui dati del Ministero delle infrastrutture e dei trasporti. Nella Top 5 dei veicoli commerciali leggeri più noleggiati a lungo termine in questo scorcio iniziale di 2025 tra il Doblò e il Courier compaiono nell'ordine un altro modello del costruttore nazionale e due dell'Ovale Blu: Ducato (-21%), Transit (-39%) e Custom (-35%). Sul fronte del noleggio degli Lcv a breve termine primeggia l'Iveco Daily, peraltro con una contrazione del 25% (375 unità) come anche l'ultimo modello della Top 5, l'Isuzu N-Series (-40,2% con 83 esemplari). I commerciali che occupano le posizioni due, tre e quattro hanno invece fatto registrare una domanda in crescita: +1.095% il Toyota Proace City (221), +95% il Mercedes-Benz Sprinter (111) e +85% il Ford Transit (85).

Per quanto riguarda le alimentazioni e con una quota sostanzialmente irrilevante (0,19%), fra i noleggi degli Lcv a lungo termine, la sola ibrida plug-in ha guadagnato terreno: +154,5%. Per tutti gli altri sistemi di propulsione sono state contabilizzate flessioni comprese tra il 6,25% del gas e il 50,6% del mild hybrid a benzina. La quota più significativa, praticamente nove decimi del totale del noleggio dei veicoli commerciali leggeri, è ascrivibile ai diesel ibridizzati in modo leggero, 12.800 unità su un totale di 14.700 (-25%). Sia gli elettrici (-22%) sia i full hybrid (-10%) sono riusciti a contenere le perdite. Nel renting a breve, i modelli elettrici (99 su 1.670) sono stati i soli a guadagnare consensi con una crescita del 371,5% e una penetrazione vicina al 6%: i mild hybrid a benzina hanno subito un calo del 68,5%, quelli a gas del 37% e i mild hybrid a gasolio del 32,5% (ma valgono oltre il 90% del mercato). Il Doblò è primo anche esaminando la graduatoria degli utilizzatori perché è in testa sia per le «immatricolazioni di noleggio ad aziende sia tra i modelli privi di iscrizione al registro dei locatari (o utilizzati dai noleggiatori per uso interno)», informa una nota dell'**Aniasa**, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio, della sharing mobility e dell'automotive digital. Nel noleggio ai privati, invece, a spuntarla è il Ford Transit Custom, in condivisione con il Volkswagen ID. Buzz.

Bene il noleggio: rappresenta un veicolo su tre. A trainare la tendenza soprattutto il Lungo Termine sia per auto che commerciali



Barra dritta e vento in poppa. Nel primo trimestre del 2025, il mercato italiano del noleggio veicoli ha registrato un segnale positivo conquistando una quota del 33,05% sul totale delle immatricolazioni. Come evidenziato dal rapporto dell'**Aniasa** (l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, dello Sharing mobility e dell'Automotive digital), a trainare questa crescita è stato principalmente il noleggio a lungo termine che ha chiuso i primi tre mesi dell'anno con un incremento del 5,71%, rispetto al 2024, arrivando a immatricolare 121.330 veicoli tra auto e veicoli commerciali leggeri. Il dato più rilevante riguarda senz'altro il settore delle autovetture che ha registrato 106.630 immatricolazioni vantando una crescita del 12,74%. Un dato in netta controtendenza rispetto al mercato generale che, invece, segna un calo del 3,19%. Il rovescio della medaglia sono i veicoli commerciali leggeri che, sempre nel noleggio a lungo termine, hanno subito un crollo del 27,22%, passando da oltre 20.000 a sole 14.700 unità targate.

Il noleggio a breve termine, invece, continua a soffrire registrando un calo del 2,72% e un totale di 41.378 immatricolazioni. In questo caso la situazione è ancora più critica per i veicoli commerciali, che segnano un preoccupante -29,54% scendendo da 2.370 a 1.670 unità immatricolate. Anche le autovetture, seppur marginalmente, cedono il passo con un -1,13%.

Il quadro globale è quindi fatto di luci e ombre. Da una parte si intravede una ripresa, trainata dalle strategie dei costruttori e dalle società captive, che nel noleggio a lungo termine hanno aumentato le targhe del 69%, rispetto all'anno precedente, seguendo le linee guida

commerciali dei brand di riferimento. Dall'altra parte, però, il resto del comparto mostra difficoltà strutturali: per gli operatori indipendenti del lungo termine il calo è stato del 28%, mentre nel breve termine la situazione resta stagnante. Un elemento chiave nell'analisi del primo trimestre è la distribuzione dei contratti di noleggio a lungo termine tra clienti privati e aziende. I dati dell'Osservatorio Unrae mostrano che dei 254.328 contratti attivati nei primi tre mesi del 2025 solo il 15,3% è stato stipulato da privati (38.870 unità), mentre il restante 84,7% riguarda le società (215.458 contratti). Questo conferma come il noleggio a lungo termine rimanga un'opzione principalmente orientata per le aziende. Sul fronte delle immatricolazioni totali, il mercato italiano ha perso terreno: nel primo trimestre 2025 si contano 492.236 targhe, contro le 508.458 del 2024, con una flessione del 3,19%. Le autovetture calano dell'1,61%, mentre i veicoli commerciali leggeri scendono del 16,58%.

In questo contesto, il noleggio riesce comunque a guadagnare peso specifico, rappresentando ora il 33% delle immatricolazioni complessive un dato mai raggiunto prima d'ora. Il trend però non è privo di criticità. Il calo di immatricolazioni dei veicoli riflette una frenata negli investimenti aziendali sul rinnovo delle flotte, anche a causa dell'incertezza normativa legata alle vetture aziendali in fringe benefit. A uscirne penalizzate non sono solamente le auto con motore termico ma anche le ibride non plug-in, inducendo molte aziende a posticipare l'acquisto o il rinnovo dei veicoli aziendali. **Aniasa** ha già da tempo lanciato l'allarme su questo tema, ribadendo la necessità di un intervento legislativo urgente. Alla luce dei dati registrati nel primo trimestre, le previsioni per il resto del 2025 restano caute. Per le autovetture si stima una crescita del 7,6% nel noleggio a lungo termine e una flessione dell'11,6% nel breve termine. Più complesso il settore dei commerciali di cui è previsto un andamento negativo su entrambi i fronti.

Alberto Viano (Aniasa): «Un regime fiscale che fa male a tutti. La clausola di salvaguardia non può bastare»



«La clausola di salvaguardia è un atto dovuto perché rischiavamo di fare una norma sostanzialmente retroattiva, però attenzione: i primi mesi del nuovo regime fiscale ci hanno detto che fa male sia al mercato sia ai dipendenti». Alberto Viano, presidente di **Aniasa**, non ha parole di miele per il nuovo sistema di tassazione riservato alle auto aziendali, anche se sono state finalmente esentate quelle ordinate entro il 2024 e immatricolate entro il 30 giugno 2025.

Quali sono gli effetti del nuovo regime fiscale per le auto aziendali?

«Un'ulteriore contrazione degli ordini e un calo della raccolta fiscale. Il risultato è che solo una minima parte si è spostata verso le propulsioni a basse emissioni e il resto ha deciso di prorogare i contratti. Inoltre la tassazione sul fringe benefit pesa più sui dipendenti che devono percorrere molti chilometri invece che sui top manager che possono guidare auto elettriche e più costose. In qualche caso una Panda può pagare più di una Porsche Taycan».

Eppure il noleggio vale il 33% delle immatricolazioni nei primi tre mesi dell'anno...

«È vero, ma in un mercato che si è ridotto e dove i noleggiatori indipendenti sono scesi del 20% mentre le captive sono cresciute per fare politiche di immatricolazione che proteggono i costruttori dalle sanzioni per la CO2».

Gli ordini dei rent-a-car nei confronti dei noleggiatori a lungo termine sono aumentati del 300%. Aumento naturale del rent-to-rent o meccanismo di autoimmatricolazione più sofisticato?

«Entrambe le cose. Costruttori e noleggiatori a breve preferiscono sempre di più passare attraverso la finanziaria perché la previsione è di tenere i mezzi in flotta più a lungo. Inoltre c'è la necessità di pilotare il mercato immatricolando vetture a basse emissioni».

Il valore residuo è un rischio per le vetture elettriche tant'è che nel Regno Unito stanno pensando di sostenerlo attraverso incentivi mirati. Lei sarebbe d'accordo?

«Sì, perché le auto alla spina costano almeno un 10% in più che non viene poi riconosciuto, per due ragioni. La prima è che la tecnologia è in rapida evoluzione, la seconda è che i listini stanno scendendo e il valore residuo è fissato invece al momento dell'acquisto».

E questo ha un riflesso diretto sui canoni. Che dinamiche stanno seguendo?

«Prima di tutto, da presidente dell'**Aniasa**, direi che le società di noleggio hanno avuto un atteggiamento responsabile contenendo l'aumento dei canoni a livelli enormemente inferiori rispetto a quelli dei prezzi di listino delle auto e trasferendo la loro efficienza ai clienti».

Ad aiutarvi però stanno intervenendo i cali dei tassi di interesse...

«In realtà l'IRS (il tasso interbancario di riferimento, ndr) è tornato addirittura a salire e siamo ancora molto alti rispetto al 2020».

La legge delega sulla fiscalità scadrà ad agosto. Rischiano di rimanere irrisolti nodi storici...

«Sì, i livelli di deducibilità sono fermi a circa 18mila euro, oramai neppure sufficienti per acquistare un'auto di segmento B e l'IVA è detraibile fino al 40% mentre nel resto dell'Europa è al 100%. C'è poi il tema dell'IPT che crea disparità a livello nazionale».

Al netto di tutto quello che abbiamo detto, qual è la situazione del noleggio al momento?

«La flotta è stabile e in leggera crescita, dunque non stiamo soffrendo per ora, ma prevediamo che gli acquisti si ridurranno e aumenteranno le durate: siamo passati in media dai 40 ai 45-48 mesi».

L'Unione Europea vuole che le flotte siano il motore della lotta alla CO2. È la via giusta? E lei come agirebbe?

«Quello che è scritto nell'Action Plan è fattibile perché le flotte rappresentano una parte crescente del mercato ed operatori che possono beneficiare a livello fiscale per la riduzione della CO2. Questo circuito virtuoso in Italia vale un po' meno perché è inferiore la quota delle auto aziendali. Ecco perché, secondo me, bisognerebbe soprattutto semplificare il quadro fiscale e renderlo stabile affinché le aziende possano pianificare il rinnovo del parco circolante ed estenderlo anche ad altre fasce di dipendenti. Questo sarebbe un vantaggio per l'erario anche perché favorirebbe l'emersione fiscale».

I veicoli commerciali rallentano la corsa. Nel primo trimestre il comparto è in contrazione sia nel NLT che nel NBT



Primavera solo meteorologica per il mercato del noleggio a breve e lungo termine dei veicoli commerciali in Italia. Sul comparto regna ancora l'“inverno”, perché ha subito una contrazione di oltre il 27% a lungo termine (14.700 esemplari contro i 20.198 dello stesso periodo di un anno fa) e di quasi il 30% nel breve (1.670 invece di 2.370). Nel cumulato, la flessione ha sfiorato il 27,5%, con una quota scivolata poco sotto il 37%. Il calo è importante ed è anche nettamente superiore a quello del mercato, che tra gennaio e marzo ha ceduto il 16,6% (44.739 veicoli).

E se i primi dati dell'anno non sono incoraggianti, non lo sono nemmeno quelli per l'intero 2025: appena 50.000 esemplari dei 453.000 stimati per il noleggio in Italia saranno veicoli commerciali leggeri. Per il lungo termine la flessione è stata ipotizzata attorno ai 21%, pari a circa 13.230 unità in meno, mentre per il breve la contrazione dovrebbe essere meno pesante, attorno ai 430 pezzi, pari a un -4,6% (circa 9.000 in totale). L'operatore più influente in ambito Lcv è Leasys, che ha totalizzato una quota di mercato del 31% nel lungo termine (+40% nel trimestre). Poi Arval, Ayvens, UnipolRental (tutti in negativo rispetto al primo trimestre 2024) e Volkswagen Leasing (+73%). Nel breve, invece, chiarisce l'**Aniasa**, il settore è “molto frastagliato”: «In testa, con una quota di mercato che supera il 60%, c'è l'insieme dei piccoli operatori locali, che complessivamente superano le 1.000 immatricolazioni. Al secondo posto il raggruppamento dei noleggi a breve termine delle concessionarie e delle case automobilistiche».

Nella primavera mancata ci sono però due “rondini”, ossia il Fiat Doblò e il Ford Transit Courier, i due veicoli commerciali i cui noleggi a lungo termine sono cresciuti, anche significativamente, nel corso del primo trimestre dell'anno: +79,6% il primo (3.240 unità) e +297% il secondo (536), rispettivamente il primo e il quinto in assoluto secondo l'elaborazione di Dataforce sui dati del Ministero delle infrastrutture e dei trasporti. Nella Top 5 dei veicoli commerciali leggeri più noleggiati a lungo termine in questo scorcio iniziale di 2025 tra il Doblò e il Courier compaiono nell'ordine un altro modello del costruttore nazionale e due dell'Ovale Blu: Ducato (-21%), Transit (-39%) e Custom (-35%). Sul fronte del noleggio degli Lcv a breve termine primeggia l'Iveco Daily, peraltro con una contrazione del 25% (375 unità) come anche l'ultimo modello della Top 5, l'Isuzu N-Series (-40,2% con 83 esemplari). I commerciali che occupano le posizioni due, tre e quattro hanno invece fatto registrare una domanda in crescita: +1.095% il Toyota Proace City (221), +95% il Mercedes-Benz Sprinter (111) e +85% il Ford Transit (85).

Per quanto riguarda le alimentazioni e con una quota sostanzialmente irrilevante (0,19%), fra i noleggi degli Lcv a lungo termine, la sola ibrida plug-in ha guadagnato terreno: +154,5%. Per tutti gli altri sistemi di propulsione sono state contabilizzate flessioni comprese tra il 6,25% del gas e il 50,6% del mild hybrid a benzina. La quota più significativa, praticamente nove decimi del totale del noleggio dei veicoli commerciali leggeri, è ascrivibile ai diesel ibridizzati in modo leggero, 12.800 unità su un totale di 14.700 (-25%). Sia gli elettrici (-22%) sia i full hybrid (-10%) sono riusciti a contenere le perdite. Nel renting a breve, i modelli elettrici (99 su 1.670) sono stati i soli a guadagnare consensi con una crescita del 371,5% e una penetrazione vicina al 6%: i mild hybrid a benzina hanno subito un calo del 68,5%, quelli a gas del 37% e i mild hybrid a gasolio del 32,5% (ma valgono oltre il 90% del mercato). Il Doblò è primo anche esaminando la graduatoria degli utilizzatori perché è in testa sia per le «immatricolazioni di noleggio ad aziende sia tra i modelli privi di iscrizione al registro dei locatari (o utilizzati dai noleggiatori per uso interno)», informa una nota dell'**Aniasa**, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio, della sharing mobility e dell'automotive digital. Nel noleggio ai privati, invece, a spuntarla è il Ford Transit Custom, in condivisione con il Volkswagen ID. Buzz.