



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

RASSEGNA STAMPA

Novembre 2025



Sommario Rassegna Stampa

Cartaceo.....	2
Web	18



FEDERATO
Federazione Italiana Concessionari Auto

AUTO **Cartaceo**

Italia, in stallo il mercato a ottobre: -2,7% da inizio anno

Il settore

**Immatricolazioni in calo
dello 0,6% rispetto
allo stesso mese del 2024**

Filomena Greco

TORINO

Resta debole il mercato dell'auto in Italia nel mese di ottobre, con le immatricolazioni in calo dello 0,6% rispetto allo stesso mese del 2024 e volumi a -2,7% da gennaio a ottobre rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Da inizio anno in Italia sono state registrate un milione e 293.366 autovetture nuove, il 20,4% in meno rispetto al mercato pre-Covid. Proiettando i risultati dei primi dieci mesi sull'intero anno sulla base della stagionalità delle vendite, sottolinea il Centro Studi Promotor guidato da Gian Primo Quagliano, «si ottiene un volume di immatricolazioni di 1.502.836 unità con un calo del 3,6% sul 2024 e del 21,6% sul 2019».

Un contributo a sostenere le immatricolazioni, in particolare di auto elettriche, arriverà dagli incentivi prenotati sulla piattaforma predisposta dal ministero dell'Ambiente e andati esauriti tra il

22 e 23 ottobre. Le prenotazioni sono state 55.680 - numero compatibile, fa notare il Centro Studi Promotor, con le immatricolazioni di auto elettriche registrate in Italia in un anno intero - non potranno condizionare il mercato ma sosterranno il segmento delle elettriche correggendo, almeno in parte, i ritardi del mercato italiano rispetto alla media europea,

In questo contesto Stellantis va in controtendenza rispetto al mercato e recupera il 5% dei volumi, grazie soprattutto alle performance di Fiat, Citroen, Lancia e Alfa Romeo. Segna il passo Volkswagen, che perde l'1,4% nel mese e il 2,4% da inizio anno, male anche Renault che perde lo slancio dei mesi scorsi. Tra gli emergenti, MG (Saic Motor) consolida il 3% di quota di mercato. Byd moltiplica quasi per 4 i volumi di vendita e si attesta all'1,5%, da segnalare a ottobre anche l'exploit del marchio Omoda&Jaecoo, brand che superano nel mese i volumi di Volvo.

Federauto, associazione che riunisce i dealer, esprime attraverso il presidente Massimo Artusi una forte preoccupazione. «Auto immatricolazioni e noleggio ad alti livelli rappresentano, per noi, la cartina di tornasole di obiettivi di vendita non ben parametrati tra industria e mercato. Dall'inizio dell'anno, per intenderci, mancano 80mila clienti privati». Per l'Unrae, l'associazione delle

case produttrici estere, il 2025 potrebbe attestarsi a quota un milione e 520mila immatricolazioni, 39mila in meno sul 2024. «È necessario superare la logica emergenziale per abbracciare una visione strutturale, con misure di medio-lungo periodo: una vera politica industriale per l'auto, una revisione coerente della fiscalità delle vetture aziendali, una pianificazione coordinata tra istituzioni e rappresentanze del settore. Solo attraverso un dialogo costante e costruttivo sarà possibile ottenere progressi duraturi, dando al mercato e ai cittadini la certezza di un percorso coerente verso una mobilità più sostenibile e moderna» sottolinea il presidente Roberto Pietrantonio. L'Anfia fa notare, con il presidente Roberto Vavassori, l'incremento registrato dalle vendite di autovetture di marchi cinesi, «pari al 7,9% nei primi dieci mesi del 2025 rispetto allo stesso periodo dello scorso anno (4,6%)». È una tendenza che rischia, in prospettiva, di sovvertire completamente gli equilibri di mercato, a maggior ragione se e quando i primi costruttori cinesi si insedieranno nella Ue, evitando così di essere sottoposti ai dazi e diventando ancora più competitivi sui prezzi di vendita, non avremo introdotto misure a protezione degli interessi dell'industria automotiva italiana ed europea».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La top 10 delle immatricolazioni a ottobre in Italia

Lo spaccato del mercato del nuovo

MARCA	DENOMINAZIONE COMMERCIALE	OTTOBRE 2025
1. Fiat	Panda	9.388
2. Toyota/Lexus	Toyota Yaris Cross	4.084
3. Chrysler/Jeep/Dodge	Avenger	4.043
4. Dacia	Sandero	4.026
5. Toyota/Lexus	Toyota Yaris	2.925
6. Citroen/Ds	C3	2.749
7. Volkswagen	T-Roc	2.732
8. Dacia	Duster	2.366
9. MG	Mg Zs	2.327
10. Toyota/Lexus	Toyota Aygo X	2.241
Altre	-	88.945
TOTALE	-	125.826

Fonte: Mit



Auto, mercato stagnante Cresce l'elettrico

Secondo i dati comunicati dal Ministero delle infrastrutture e dei trasporti, il mese di ottobre 2025 ha totalizzato 125.826 immatricolazioni di autovetture nuove, lo 0,6% in meno dello stesso mese di un anno fa. Forte la percentuale di vetture autoimmatricolate dai concessionari (e che verranno rivendute come Km zero) e quelle che alimentano il canale del noleggio, «un dato preoccupante - commenta Massimo Artusi, presidente di Federauto -, perchè dall'inizio dell'anno mancano 80.000 clienti privati». Sul fronte delle alimentazioni, cresce l'elettrico (+26,6%) che sommato a GPL e alle varie forme dell'ibrido rappresenta il 67% del mercato del nuovo. Benzina (-16,7%) e Diesel (-29,2%) oggi sono solo al 32,3%.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



InnovationT, capitolo due

TECNOLOGIA FA RIMA CON SICUREZZA

L'evoluzione tecnologica può aiutare a ridurre l'incidentalità e rendere più sicuro il trasporto delle merci. Questo il messaggio principale emerso dalla seconda edizione di innovationT

La seconda edizione di innovationT, format creato da evenT e dedicato all'evoluzione tecnologica nell'autotrasporto, si è tenuta lo scorso 16 ottobre al Museo Mille Miglia di Brescia. Giornata intensa, che quest'anno aveva come tema portante quello della tecnologia al servizio della sicurezza stradale. Ad accogliere i partecipanti, tre veicoli all'avanguardia da questo punto di vista. Il trattore Volvo Fm Electric, l'Iveco S-Way 580 cavalli e l'articolato allestito da Efficient Driving, attrezzato con le ultime tecnologie per massimizzare la sicurezza dell'autista e del carico.

MUSEO MILLE MIGLIA, LA CORNICE
Il Museo Mille Miglia di Brescia ha ospitato ancora una volta innovationT. Nel piazzale antistante l'ingresso, il trattore Volvo Fm Electric, l'Iveco S-Way da 580 cavalli e la combinazione trattore-semirimorchio allestita da Efficient driving.





Iveco, Prometeon e Volvo Trucks Italia hanno reso possibile l'evento in qualità di partner, con Total Energies nel ruolo di sponsor di innovationT.

La mattina è stata scandita dai quattro workshop tematici che hanno permesso di sviscerare l'argomento sicurezza soprattutto dal punto di vista tecnico.

Francesco Nuovo, connected services&solutions manager di Iveco Mercato Italia, ha illustrato i vantaggi delle opzioni di connettività a disposizione di chi acquista un veicolo di ultima generazione, finalizzati a mantenere il camion in uno stato ottimale e a monitorare lo stile di guida dell'autista.

I quattro workshop della mattinata

Poi, Marco De Liddo, global technical training manager di Prometeon, ha illustrato le principali caratteristiche della serie di pneumatici 02, la prima sviluppata a marchio Prometeon dopo lo spin-off da Pirelli avvenuto nel 2017. Focus su sostenibilità, durata e sicurezza dello pneumatico.

Nel terzo workshop, Claudio Sivilotti, product manager di Volvo Trucks Italia, ha parlato di incidentalità illustrando le principali casistiche degli eventi che coinvolgono i veicoli pesanti: uscite di strada, ribaltamento o tamponamento di un altro veicolo.

Volvo, a tal proposito, ha istituito da tempo una commissione interna che analizza le casistiche per poter sviluppare e testare camion sempre più sicuri.

Infine, Manuel Nardin, trainer specializzato di Safer truck, ha parlato del ruolo di Efficient driving, nata nel 2010 per la formazione di autisti e addetti del settore.

Menzione speciale per il 'laboratorio su ruote' in mo-



stra nel piazzale del museo durante innovationT.

Subito dopo il pranzo si è svolto il convegno istituzionale, dal titolo 'Intelligenza artificiale e incidentalità. Connettività e digitalizzazione a supporto della sicurezza del trasporto'.

Il convegno istituzionale

Con la moderazione di Luca Barassi, direttore di Trasportare Oggi, e Fabrizio

Dalle Nogare, giornalista di Vado e Torno, ai relatori è stato chiesto di esprimersi sul ruolo che le tecnologie potranno avere nel trasporto

del prossimo futuro.

Euro Ncap, organizzazione indipendente che si occupa dei test di sicurezza sulle cabine, nel messaggio iniziale ha posto l'accento sulla ne-



Sono saliti sul palco, per i quattro workshop, Iveco, Prometeon, Volvo Trucks ed Efficient driving

Premio all'innovazione e **visita** al museo

Tra i momenti più rappresentativi della giornata, la consegna del secondo innovationT Award. Il premio, assegnato da una giuria specializzata, vuole riconoscere il progetto che si è particolarmente distinto nel corso dell'anno per la sua portata innovativa. Ad aggiudicarselo è stato il progetto Safer truck di Efficient driving sulla formazione legata alla sicurezza del carico. Il Ceo di Efficient driving, Marco Mazzocco, ha ritirato il premio assegnato all'unanimità dalla giuria presieduta da Paolo Volta.

Da sottolineare anche l'immane visita al Museo Mille Miglia di Brescia, condotta splendidamente, va sottolineato, da Alberto Gimmelli, giornalista e storico di *Vado e Torno*. I partecipanti sono stati guidati, attraverso racconti carichi di passione e sempre fedeli a quanto

accaduto nel corso della storia, tra le sale del bellissimo Museo Mille Miglia. Occasione, questa, per scoprire e rivivere alcuni momenti, episodi e aneddoti che hanno fatto la storia di una delle corse automobilistiche più importanti d'Italia, nata nell'ormai lontano 1927.



UNA GIORNATA RICCA DI SPUNTI
Tre veicoli esposti, quattro workshop tematici sul tema sicurezza stradale, il convegno istituzionale, ma non solo. La seconda edizione di innovationT ha messo in primo piano anche il networking, con due momenti dedicati: il pranzo e l'aperitivo finale. EventT, organizzatore di questo evento per il secondo anno, ha deciso di concedere quanto più spazio possibile a questi momenti che hanno visto protagonisti i vari addetti ai lavori, tutti alla ricerca di un confronto su tematiche cardine come quella della sicurezza.

cessità di avere veicoli in grado di riconoscere la presenza dei cosiddetti utenti vulnerabili della strada.

Mentre Paolo Volta, coordinatore didattico di evenT, ha completato il quadro con le statistiche italiane. Nel successivo dibattito, Marco Giletta, vicepresidente sales applications-Continental Europe di Oracle, si è detto convinto che la tecnologia, e in particolare lo sviluppo e l'applicazione dell'intelligenza artificiale, possono dare una mano per ridurre gli eventi avversi nei prossimi anni. Giletta ha poi citato diversi casi applicativi che hanno beneficiato di tale sviluppo tecnologico.

Bene la digitalizzazione, secondo il presidente di Federauto, Massimo Artusi, ma non bisogna dimenticare che l'Italia del trasporto viaggia

su camion che hanno un'età media tra le più alte d'Europa, elemento che non favorisce certo la sicurezza.

Sostenitore della digitalizzazione è anche il segretario generale Fiap, Alessandro Peron, convinto del fatto che se le imprese non utilizzeranno gli strumenti oggi a disposizione rischiano di

essere estromesse dal mercato. Per Peron, tuttavia, la questione sicurezza è ben più ampia e riguarda la condivisione delle responsabilità tra tutti gli elementi della filiera.

Infine, Marco Mazzocco, Ceo e fondatore di Efficient Driving, ha posto l'accento sulla formazione, per un settore che sia più aggiornato e attento su quelli che sono gli aspetti riguardanti la sicurezza stradale.

Pierfrancesco Vecchiotti

AGLI ITALIANI PIACE L'USATO

*Nei primi nove mesi i trasferimenti sono aumentati del 2,7%. E l'età media è di 9 anni
La denuncia di Federauto: "Stiamo rischiando l'effetto Cuba". Il problema sicurezza*

DI MAURIZIO BERTERA

Confrontato alle angosce del mercato del nuovo in Italia, quello dell'usato è un raggio di sole. Auto-Trend (l'analisi statistica mensile ACI del mercato auto, su elaborazione dati PRA) racconta che nei primi nove mesi del 2025 rispetto allo stesso periodo del 2024, i trasferimenti netti di proprietà sono aumentati del 2,7% per le vetture, con un sorprendente +9% in settembre. Senza dimenticare che nel calcolo non ci sono le minivolture, i trasferimenti temporanei a nome del concessionario in attesa della rivendita al cliente finale.

Tutto bene? No, purtroppo. Perché nello stesso periodo, le radiazioni sono scese del 7,4% con 859.543 pratiche a fronte di 928.566 nell'anno precedente. In parole povere, è lo stallo del mercato: quasi sicuramente il 2025 finirà sui livelli del 2024 (siamo a -2,7% nel dato complessivo a fine ottobre) sempre che le auto 'incentivate' non facciano l'auspicato miracolo tra novembre e dicembre. Ma soprattutto gli italiani hanno sempre meno voglia di disfarsi di quelle vecchie peggiorando la situazione del parco circolante pari a 41,3 milioni di veicoli, caratterizzato da un elevato invecchiamento, con un'età media di 13 anni nel 2024. Circa un quarto delle auto (24%) ha almeno 19 anni e rientra nelle fasce Euro 0-3. Il 'traffico' sull'usato non aiuta: una ricerca condotta da Carfax su un campione di 200 mila auto tra quelle ricercate sulla propria piattaforma ha tracciato un identikit non certo entusiasmante di cosa si aspettano gli italiani a caccia di una vettura di seconda mano.

Età media di 9 anni, 105 mila km percorsi e diesel nel 50% dei casi: in sintesi un'auto vecchia, con un

bel 'peso' chilometrico (al di là di come sia stata tenuta, ovviamente) e la motorizzazione destinata a uscire di scena, sempre meno proposta dalle Case nelle concessionarie. Anche questo, secondo la ricerca Carfax, spinge il caro vecchio gasolio in testa alla classifica per alimentazione davanti alle vetture a benzina (33% delle preferenze), seguite da ibride (6%) ed elettriche, che si fermano al 2%. Il restante 9% riguarda veicoli con altre alimentazioni, come Gpl e metano.

Carfax ha potuto stilare anche una classifica sulle preferenze degli italiani: Fiat mantiene la prima piazza (anche se era pensabile un valore superiore) con l'11% del campione. Dietro ben quattro marchi tedeschi: BMW e Audi, che condividono la seconda posizione (9%), poi Mercedes e Volkswagen (entrambe con l'8%). Ai piedi del podio ci sono Ford e un altro brand italiano, Alfa Romeo, entrambi con il 4%. Un dato interessante (e sottovalutato) che emerge dallo studio è che il 26% delle auto più cercate, quindi, più di una su quattro, ha subito danni o incidenti in passato. Da qui l'importanza di effettuare verifiche approfondite prima dell'acquisto che sono fondamentali per quel 12% delle auto di seconda mano che hanno trascorso parte della loro vita all'estero. In ogni caso, luci e ombre viaggiano a braccetto. Perché da un lato l'impatto economico delle auto di seconda mano è notevole, sino a rappresentare il 40% dell'intero settore dell'usato (10,8 miliardi di euro secondo l'Osservatorio Second Hand Economy 2024 di BVA Doxa per Subito), dall'altro diventa sempre più difficile convincere gli italiani a svecchiare il parco

circolante, persino con un usato recente al posto di un modello nuovo. "Stiamo rischiando l'effetto Cuba" sostiene Massimo Artusi, presidente di Federauto che raggruppa circa 1100 concessionarie - nonostante i prezzi scendano in generale, gli appassionati continuano a comprare l'usato vecchio non solo per uno scarso potere d'acquisto, ma anche per la mancanza di quello 'fresco', dovuto al fatto che le aziende cambiano meno il loro parco auto rispetto al passato. Abbiamo una fiscalità punitiva, in misura nettamente maggiore di altri Paesi europei e la stiamo pagando. Altro tema: se non verranno stabilite regole uniformi sulle emissioni consentite, aumenterà la confusione tra chi intende comprare un usato e non si capacita perché tra una città e l'altra, anche vicina, si può entrare in centro o meno con la stessa auto. Non c'è tempo da perdere: l'usato che oggi vale mediamente il 30% delle vendite di una concessionaria dovrà aumentare per ragioni di necessità". Impossibile dargli torto.



GIANNI MURANO Il presidente dell'Unem: «Aerei, no al tetto sulle multe per il mancato uso di fuel verde: filiera a rischio»

«Stop alla politica del solo elettrico L'Europa supporti i biocarburanti»

L'INTERVISTA

Alberto Quarati / GENOVA

Da pochi giorni anche in Italia è possibile l'installazione del kit che permette, pure sui motori più datati, l'uso del biodiesel da fonti 100% rinnovabili in luogo del gasolio tradizionale. Una mossa pensata soprattutto per le flotte dell'autotrasporto, «che dimostra come l'innovazione tecnologica sul motore endotermico è tutt'altro che esaurita», spiega Gianni Murano, presidente dell'Unem, l'associazione tra le principali imprese della raffinazione, logistica e distribuzione dei prodotti petroliferi.

Cosa cambia adesso?

«L'introduzione di questo dispositivo permetterà la rilevazione in tempo reale del carburante o della miscela che sta alimentando il motore, memorizzando il dato e indicandolo nell'interfaccia di controllo. Si tratta di un tassello che promuove la ricerca e valorizza le potenzialità dei biocarburanti. Ma già oggi prodotti come l'Hvo (Hydrotreated Vegetable Oil) si possono usare nella maggior parte delle auto diesel e sono diffusi in oltre 1.400 stazioni di servizio italiane, consentendo riduzioni delle emissioni di anidride carbonica dal 60% al 90%, oltre a un calo del particolato».

E il biodiesel Fame (Fatty Acid Methyl Ester), cui è destinato il kit, può contribuire alla decarbonizzazione del parco circolante?

«Certamente. I biocarburanti in generale sono il vettore energetico in grado di decarbonizzare da subito e in maniera crescente, come previsto anche dalle normative europee, il parco circolante, che tra l'altro dal 2005 è cresciuto del

17% ma ha ridotto le emissioni di CO2 del 15%, anche per il contributo dei biocarburanti».

Ha senso oggi investire in Italia di più sulla produzione di questo biocarburante?

«Serve una catena di valore nazionale ed europea dei biocarburanti: in Italia ne parliamo, in Europa chiediamo che siano riconosciuti come vettore energetico per la decarbonizzazione. Intanto Usa, Cina e Sud America aumentano le produzioni. Ci sarebbero ampie potenzialità di sviluppo. Il principale ostacolo resta la normativa europea che continua a ignorare soluzioni tecnologiche mature che possono far crescere l'indipendenza energetica. Nei giorni scorsi con altre 30 associazioni europee e nazionali - tra cui l'Anfia, cioè la filiera dell'auto - abbiamo messo a punto un documento per chiedere alla Commissione Ue un approccio più aperto e neutrale nella revisione delle norme sulle emissioni di CO2 per auto e van. Analogo impegno riguarda l'Osservatorio per la neutralità tecnologica nei trasporti, nato nel 2024 su iniziativa di Ngv Italy, Confartigianato, Federauto e Unem, con cui si punta a valorizzare tutte le opzioni utili alla decarbonizzazione. Abbiamo pure definito un nuovo position paper dopo quello presentato al Parlamento europeo nel maggio scorso».

Sfruttamento eccessivo delle superfici agricole, catena di approvvigionamento inefficiente. Produrre il biodiesel comporta rischi.

«Molto spesso queste "accuse" derivano da posizioni ideologiche da parte di Ong schierate sul tutto elettrico, che vedono nei biocarburanti una "falsa soluzione". Ci sono studi della Fao e della stessa Commissione Ue che indicano come le colture bioenergetiche su terreni marginali o degradati possono

contribuire a ripristinare fertilità e produttività, senza sottrarre spazio alle superfici agricole per l'alimentare. Anzi, la coltivazione di alcune specie (colza o soia) genera coprodotti utilizzabili come mangimi, riducendo la necessità di importare soia da aree soggette a deforestazione. Inoltre, i biocarburanti di prima generazione sono in forte calo e la loro incidenza sul mercato alimentare globale è ormai irrilevante, come indicato dal World Food Programme. Da parte nostra, riteniamo che la transizione debba essere fondata su pluralità e neutralità tecnologica».

Guardando al campo marittimo cosa si attende dalla revisione dell'Ets?

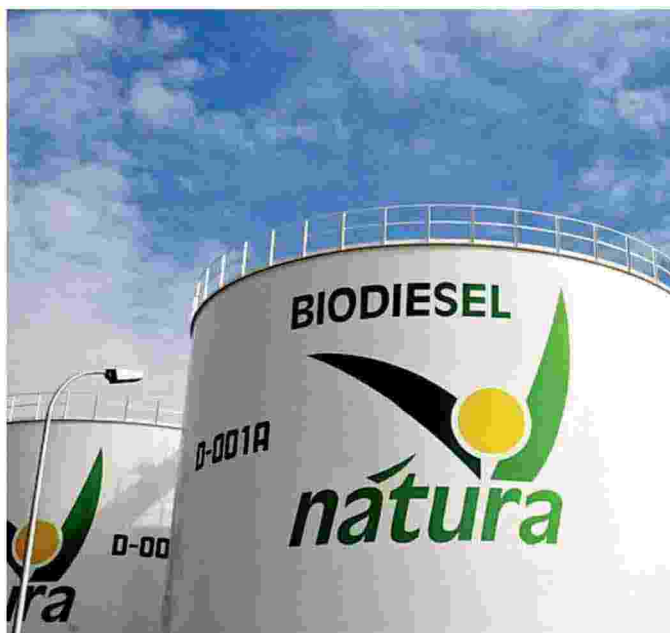
«Abbiamo fatto avere alla Commissione Ue un pacchetto di misure per la semplificazione del sistema, promuovendone efficacia ed efficienza senza compromettere gli obiettivi ambientali».

E sul trasporto aereo?

«Nel settore è previsto un obbligo per i Saf (Sustainable Aviation Fuels), oggi del 2% ma destinato a salire fino al 70% al 2050. La normativa europea prevede un sistema di sanzioni che può portare a multe di diversi milioni di euro, mentre la proposta di normativa nazionale, sottoposta alle Camere il mese scorso, prevede un cap di 150 mila euro. È evidente che se venisse confermato questo tetto la sanzione perderebbe ogni caratteristica di proporzionalità e dissuasività, dando un segnale di scarsa coerenza con gli obiettivi europei. Questo, oltre ad esporre l'Italia ad una procedura d'infrazione, disorienta anche gli operatori che stanno investendo nel nostro Paese in questa tecnologia e che hanno bisogno di un quadro normativo chiaro e coerente». —

**GIANNI MURANO**PRESIDENTE DELL'UNIONE
ENERGIE PER LA MOBILITÀ

«In 20 anni il parco circolante è cresciuto del 17%. La CO2 emessa è scesa del 15%, anche grazie al biodiesel»



Un deposito di biodiesel in Spagna



Il messaggio

Una piattaforma comune per rilanciare il settore dell'automotive in tutta Italia

Al Salone Auto Torino 2025 Unrae, insieme ad Act, Anfia, Aniasa, Federauto e Motus-E, ha rilanciato un messaggio di fiducia: fare sistema per riportare l'automotive al centro dell'economia italiana. Le associazioni hanno presentato una piattaforma comune che punta su incentivi stabili, sviluppo delle infrastrutture di ricarica e sostegno alla filiera. Un appello costruttivo alle istituzioni per trasformare le sfide della transizione in nuove opportunità di crescita e di occupazione qualificata, con l'obiettivo di rendere il settore più moderno e competitivo a livello europeo.



Auto, il mercato risente del ritardo degli incentivi

Rispetto a un anno fa le immatricolazioni sono in calo
Nel frattempo crescono le vendite di veicoli made in Cina

QUATTRO RUOTE

TORINO. Ottobre debole per il mercato automobilistico italiano che ha risentito negativamente della prolungata attesa per l'arrivo degli incentivi, partiti poi il 22 ottobre. Secondo i dati del Mit, infatti, nel mese sono state immatricolate in Italia 125.826 autovetture con un calo dello 0,6% su ottobre 2024. Un dato su cui, sottolineano gli operatori, ha pesato l'attesa dell'avvio della piattaforma per gli incentivi per le auto elettriche.

Peggiora la situazione nei dieci mesi da gennaio a ottobre con 1.293.366 immatricolazioni, in calo del 2,7% sullo stesso periodo dello scorso anno, con un notevole incremento registrato dalle vendite di auto di marchi cinesi, pari al 7,9% nei primi dieci mesi del 2025 rispetto allo stesso periodo dello scorso anno (4,6%).

Il mercato. Byd ha immatricolato 1.867 vetture, 4 volte più di ottobre 2024. In controtendenza rispetto al mercato il gruppo



Import. Le vendite di auto cinesi sono aumentate del 7,9%

Stellantis che ha venduto a ottobre in Italia 33.704 auto, il 5,2% in più dello stesso mese del 2024, con la quota che sale al 26,8% contro il 25,3% di un anno fa. Nei dieci mesi le immatricolazioni del gruppo sono 367.321 con un calo del 7,6% rispetto all'analogo periodo di un anno fa. La quota è pari al 28,2% contro il 29,9%.

«Questi risultati testimoniano la solidità della strategia Stellantis e la capacità del gruppo di rispondere alle sfide del mercato» commenta Antonella Bruno, managing director di

Stellantis Italia. Il gruppo, e il brand Fiat in particolare, rimangono saldamente al primo posto della classifica italiana delle vendite di auto grazie alle positive performance della Grande Panda e della Fiat Pandina (sempre al primo posto con una quota del 6%). Da rilevare anche - aggiunge l'azienda - il risultato di Jeep Avenger (terzo posto con una quota del 3,2%) e di Citroen C3 (quinta con il 2,4%). Il Centro Studi Promotor prevede per l'anno, proiettando i risultati dei primi dieci mesi sull'intero anno sulla

base della stagionalità delle vendite. 1.502.836 immatricolazioni con un calo del 3,6% sul 2024 e del 21,6% sul 2019.

L'Unrae sottolinea il consolidamento della performance di vendita delle vetture a Gpl, che rappresentano il 9,6% dell'immatricolato, quota analoga a

*Byd ha quadruplicato
il suo trend rispetto
all'ottobre 2024
Accelera Stellantis: +5,2%*

quelle che ormai totalizzano le vetture diesel (9,3% nel mese) da anni sfavorite da normative penalizzanti e politiche locali di limitazione alla mobilità nei centri urbani. Per contro, le auto elettrificate a vari livelli, dalle mild e full hybrid, alle Phev e Bev, insieme rappresentano ormai stabilmente oltre la metà delle immatricolazioni mensili (58% a ottobre 2025). Federauto mette in evidenza che le vendite sono sostenute dai concessionari con le auto immatricolate e il noleggio, mentre è in calo il mercato dei privati.



C.M. CAR: eccellenza italiana nel Remarketing

*Abbiamo intervistato **Massimo Canciani**, CEO e **Giorgio Canciani**, socio di minoranza e direttore vendite, che ci raccontano la storia e la visione di **C.M. CAR**, azienda di riferimento nel settore del Remarketing.*

Descriveteci la realtà di C.M. CAR...

Dal 2016 C.M. CAR si è affermata come partner di riferimento per le società di leasing specializzandosi nell'intera filiera del Repository e Remarketing di beni targati in tutto il territorio europeo. La nostra consolidata esperienza, maturata attraverso un percorso lavorativo specializzato sul leasing, ci ha permesso di sviluppare servizi integrati progettati per massimizzare l'efficienza operativa, accelerare i tempi di realizzo e ottimizzare la redditività degli asset dei nostri partner.

Qual è la vostra mission?

La nostra missione è trasformare la complessità del Remarketing in un'opportunità di valore per i nostri partner. Dall'apertura dell'attività

è stata un continuo consolidamento del nostro obiettivo e ad oggi riusciamo ad offrire un portfolio di servizi completo, dalla A alla Z.

Quali sono i servizi di C.M. CAR?

La nostra struttura, essendo snella e costituita da soggetti specializzati, ci consente di offrire servizi elaborati ad hoc per società di leasing e noleggio a lungo termine. Ci adattiamo alle esigenze del nostro cliente cercando di offrire di soluzioni tecniche e rapide. Brevemente riepilogo quelli che sono i nostri servizi:

► **Acquisto & Remarketing strategico di veicoli leggeri**, commerciali industriali e mezzi speciali. L'acquisizione può riguardare veicoli in qualsiasi stato e di qualsiasi valore dal mezzo commerciale incidentato alla supercar. Siamo in grado di gestire pacchetti di auto a partire da due veicoli fino a intere flotte aziendali.

► **Recovery Solution Europa**: garantiamo l'operatività su tutto il territorio Europeo offrendo una flotta specializzata nel recupero

AUTOMOTIVE

mezzi con targa prova, carroattrezzi e bisarche rispettando le normative assicurative previste per il trasporto tra le varie nazioni. Il nostro personale qualificato multilingue consente di superare qualsiasi difficoltà d'interfaccia con le autorità locali. Grazie ad aggiornamenti costanti con le mandanti e tempi d'intervento ridotti riusciamo a garantire e rispettare i timing e le performance che ci vengono richieste dalle nostre società committenti.

► **Gestione legale e Compliance:** Abbiamo un team giuridico specializzato per il ritiro e dissequestro di beni con l'ufficiale giudiziario e la gestione delle procedure concorsuali.

► **Custodia Certificata:** I nostri depositi assicurati, dislocati al nord-est e a Roma, garantiscono la massima sicurezza degli asset affidati. Offriamo la possibilità di depositare



Massimo Canciani

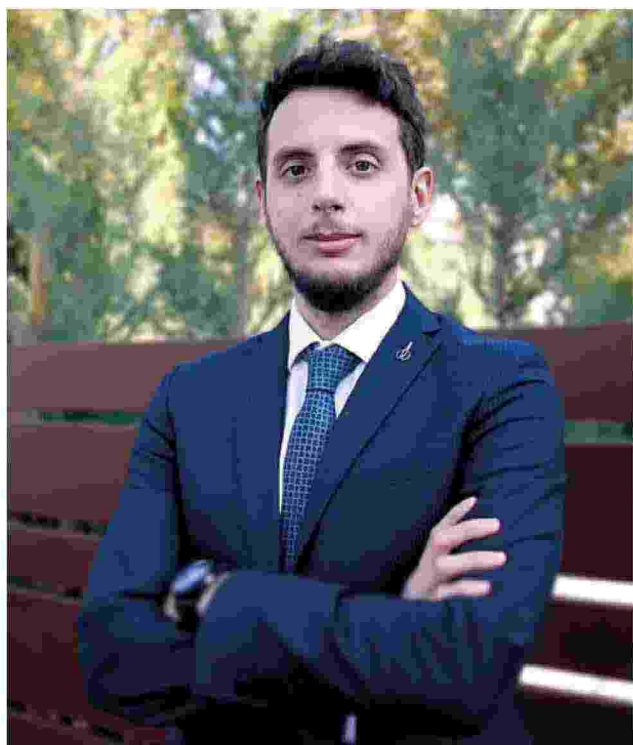
i beni in piazzali scoperti o coperti a seconda delle richieste delle nostre clienti.

► **Controlli e Monitoring:** eseguiamo controlli assicurativi post stipula contrattuale del contratto di leasing e seguiamo la nostra cliente per tutta la durata contrattuale compresa la gestione dei sinistri.

► **Pratiche auto:** offriamo alle nostre committenti il servizio a 360 gradi dall'iscrizione al PRA del leasing fino al riscatto finale con tutte le sfaccettature che questo contratto atipico comporta dal cambio di denominazione sociale al subentro.

Qual è il ruolo del Remarketing nel mercato attuale?

Abbiamo appena partecipato al convegno di Assilea, il Salone del Leasing, dove vi sono stati



Giorgio Canciani



vari interventi interessanti in merito al mercato dell'automotive. Personalmente ritengo che il leasing sia uno strumento essenziale in un periodo storico dove vi è una costante evoluzione delle tecnologie e dell'offerta del mercato. Andando in specifico nel nostro settore del Remarketing ritengo che sia fondamentale valutare al meglio i valori garantiti, non solo riferendomi al classico Eurotax, ma anche analizzando i trend del mercato con l'arrivo di nuovi concorrenti. La precisione e la rapidità sul recupero di ogni singolo mezzo diventano elementi fondamentali per massimizzare il valore del veicolo oggetto del contratto di leasing. Eseguire una perizia con un corretto valore dei danni ed una giusta valutazione del bene evita future contestazioni da parte

dell'ex locatario. Se il servizio viene eseguito a regola d'arte la società di Leasing deve solo inviare le deleghe per il ritiro, a tutto il resto ci deve o può pensare la società Remarketer al fine di collaborare in modo più efficiente possibile. Non vedo quale sia miglior leva per incentivare l'acquisto di veicoli usati recenti se non il Remarketing, in un momento storico dove il parco circolante Europeo è dato da veicoli che hanno una vita media di 13 anni, dato dichiarato dal presidente di Federauto durante il convegno. Crediamo che l'automotive possa essere ancora, come negli anni passati, un importante leva per la crescita economica delle piccole medie imprese italiane, con un sguardo ad una maggiore ecosostenibilità e una maggiore sicurezza. <


C.M. CAR

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



AUTO
Web

Auto Italia: Federauto, preoccupati, da inizio anno mancano 80mila clienti

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Milano, 03 nov - 'Onestamente riteniamo che ci sia poco da commentare, se non per rimarcare la nostra forte preoccupazione'. Così Massimo Artusi, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto, commenta i dati sulle immatricolazioni di ottobre.

'Auto immatricolazioni e noleggio ad alti livelli rappresentano, per noi, la cartina di tornasole di obiettivi di vendita non ben parametrati tra industria e mercato - aggiunge -. Dall'inizio dell'anno, per intenderci, mancano 80mila clienti privati'. 'Perché' il mercato dei privati è in calo? - si chiede allora Artusi - Una chiara indicazione è offerta da come questo ha accolto gli incentivi Mase per le auto Bev, esauriti in appena un giorno di prenotazioni. A prezzi più che convenienti la domanda delle famiglie reagisce positivamente e dà segni di forte vitalità, ancorché' per una alimentazione che normalmente non è in cima alle preferenze dei consumatori'.



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA



IL MERCATO DELL'AUTO RIPRENDE A SCENDERE

A ottobre immatricolazioni giù dello 0,59%, un calo che porta il deficit da inizio anno a -2,7%. In controtendenza il mercato dell'usato: +2,57%.



3 novembre 2025

Il segno più di settembre non ha rappresentato un'inversione di tendenza: a ottobre il mercato automobilistico italiano è infatti ripreso a scendere, con **immatricolazioni in calo dello 0,57% rispetto allo stesso mese del 2024** ([link ai dati per marca in pdf](#)). È un risultato che porta il consuntivo da inizio anno a -2,7% in confronto ai primi dieci mesi dello scorso anno. **Ancora un aumento, invece, per il mercato dell'usato:** i trasferimenti di proprietà sono stati infatti 559.258 a fronte dei 545.234 registrati a ottobre 2024, con un aumento del 2,57%. Il volume globale delle vendite mensili, pari a 685.084 autovetture, ha dunque interessato per il 18,37% vetture nuove e per il 81,63% vetture usate.

Unrae: “il percorso verso la transizione ecologica è troppo lento”

“Il 22 ottobre scorso sono stati finalmente attivati gli [incentivi Mase per l'acquisto di vetture elettriche](#) e in poco più di 24 ore, con oltre 55mila voucher, si è esaurito l'intero fondo di quasi

600 milioni. Attualmente è in corso la validazione dei voucher sulla piattaforma informatica dedicata e sarà necessario attendere i 30 giorni previsti per determinare il numero reale di contratti stipulati a fronte dei voucher rilasciati. Pertanto, al momento non è possibile quantificare con precisione l'eventuale apporto sulle immatricolazioni delle vetture che hanno già beneficiato dell'incentivo". Così **Roberto Pietrantonio**, presidente di **Unrae-Confcommercio**, che torna in questo modo a sottolineare l'eccessiva lentezza del percorso verso la transizione ecologica resta eccessivamente lento, che anche a ottobre ha influenzato il mercato a causa della prolungata attesa per l'arrivo degli incentivi.

"Quello a cui abbiamo assistito è, purtroppo, un film già visto. Un lungo periodo di attesa che congela il mercato, una fiammata improvvisa che brucia le risorse in pochissimi giorni e infine il rischio che la domanda torni a rallentare, in attesa del successivo provvedimento. Eppure, emerge un segnale positivo: l'interesse crescente degli italiani verso la mobilità elettrica. Proprio per questo, Unrae ribadisce la necessità di superare la logica emergenziale per abbracciare una visione strutturale, con misure di medio-lungo periodo: una vera politica industriale per l'auto, una revisione coerente della fiscalità delle vetture aziendali, una pianificazione coordinata tra istituzioni e rappresentanze del settore. Solo attraverso un dialogo costante e costruttivo sarà possibile ottenere progressi duraturi, dando al mercato e ai cittadini la certezza di un percorso coerente verso una mobilità più sostenibile e moderna. Su questo punto ci aspettiamo risposte dalle Istituzioni", ha aggiunto Pietrantonio.

Federauto: "sono i concessionari a sostenere ancora il mercato"

"A parità di giorni lavorativi con ottobre dello scorso anno, nel mese appena concluso spicca la correzione operata dalle immatricolazioni di 'chilometri zero' da parte dei concessionari: ma non è bastato per riportare il totale in pareggio". Lo dichiara **Massimo Artusi**, presidente di **Federauto**, la Federazione dei concessionari auto aderente a Confcommercio. *"Accanto al fenomeno delle autoimmatricolazioni resta sostenuto anche il contributo del noleggio, al punto da poter dire che entrambi i canali contribuiscono quasi alla pari a sostenere il mercato",* aggiunge.

"Onestamente riteniamo che ci sia poco da commentare, se non per rimarcare la nostra forte preoccupazione. Autommatricolazioni e noleggio ad alti livelli rappresentano, per noi, la cartina di tornasole di obiettivi di vendita non ben parametrati tra industria e mercato. Dall'inizio dell'anno, per intenderci, mancano 80mila clienti privati. Perché il mercato dei privati è in calo? Una chiara indicazione è offerta da come questo ha accolto gli incentivi Mase per le auto Bev, esauriti in appena un giorno di prenotazioni: a prezzi più che convenienti la domanda delle famiglie reagisce positivamente e dà segni di forte vitalità, ancorché per una alimentazione che normalmente non è in cima alle preferenze dei consumatori. In merito a questi 597 milioni di incentivi che, se verranno trasformati in immatricolato corrisponderanno a circa 55mila autovetture e quindi al 3,5% del mercato annuale, c'è poi da chiedersi di quanto riusciranno ad alzare la quota delle EV (ferma al 5%) e quanto costerebbe all'Italia una politica di incentivazione su larga scala. Quest'ultima è una domanda retorica e provocatoria", aggiunge il presidente di Federauto.

Che conclude: *“sul fronte LCV lo scenario è pressoché identico a quelle delle autovetture: un mercato cumulato nell’anno negativo del 6%; le piccole imprese che tardano a rinnovare e l’elettrico che fatica a varcare la soglia del 5%. A Federauto risulta evidente la difficoltà di tutto il mercato e la stringente necessità di mettere definitivamente mano alla competitività del mercato attraverso l’abbandono dei bonus come strumento ricorrente (e sperando non sortisca l’effetto di abuso da antibiotici, che quando servono veramente non funzionano più...) e l’ammodernamento delle politiche fiscali nazionali che penalizzano le imprese ma ancora di più, secondo il nostro avviso, le stesse entrate dello Stato, costretto a limitarsi a prendere un po’ di più da un mercato asfittico non vedendo che ingrassandolo si potrebbe ridurre il gettito unitario aumentando quello complessivo per l’Italia”.*

Federauto: a ottobre mercato sostenuto da km0 e noleggio

Da inizio anno mancano 80mila clienti privati



Milano, 3 nov. (askanews) – Nei dati del mercato auto di ottobre (-0,6%) “spicca la correzione operata dalle immatricolazioni di Km 0 da parte dei concessionari: ma non è bastato per riportare il totale in pareggio”. Lo dichiara Massimo Artusi, presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

“Accanto al fenomeno delle auto immatricolazioni – prosegue – resta sostenuto anche il contributo del noleggio al punto da poter dire che entrambi i canali contribuiscono quasi alla pari a sostenere il mercato”.

“Auto immatricolazioni e noleggio ad alti livelli rappresentano, per noi, la cartina di tornasole di obiettivi di vendita non ben parametrati tra industria e mercato. Dall’inizio dell’anno, per intenderci, mancano 80mila clienti privati. Perché il mercato dei privati è in calo? Una chiara indicazione è offerta da come questo ha accolto gli incentivi Mase per le auto Bev, esauriti in appena un giorno di

prenotazioni. A prezzi più che convenienti la domanda delle famiglie reagisce positivamente e dà segni di forte vitalità, ancorché per una alimentazione che normalmente non è in cima alle preferenze dei consumatori”.

In merito ai 597 milioni di incentivi che, se verranno trasformati in immatricolato corrisponderanno a circa 55.000 autovetture e quindi al 3,5% del mercato annuale, secondo Artusi “c’è poi da chiedersi di quanto riusciranno ad alzare la quota delle EV (ferma al 5%) e quanto costerebbe all’Italia una politica di incentivazione su larga scala. Quest’ultima è una domanda retorica e provocatoria”.

“Sul fronte Lcv lo scenario è pressoché identico a quelle delle autovetture: un mercato cumulato nell’anno negativo del 6%; le piccole imprese che tardano a rinnovare e l’elettrico che fatica a varcare la soglia del 5%”, conclude il presidente di Federauto.

FATTI A MOTORE

Mercato auto Italia, ottobre giù dello 0,6% e privati in fuga. Tiene il noleggio, abbondano le Km zero



Concessionari e flotte tengono a galla le vendite mentre incentivi lampo, prezzi elevati e incertezze sulla transizione rallentano la domanda delle famiglie

• 3 Novembre 2025

Ottobre 2025 si chiude senza scosse per il mercato automobilistico italiano: secondo i dati del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, le **immatricolazioni** sono state 125.826, in **lieve calo dello 0,6%** rispetto allo stesso mese del 2024. Il bilancio dei primi **dieci mesi** dell'anno resta negativo: 1.293.366 nuove targhe, pari a **-2,7%** su base annua e con una distanza ancora profonda dal periodo pre-Covid (-20,4% sul 2019).

La fotografia del mercato rivela però un **quadro disomogeneo** tra i diversi canali di vendita. I **privati** continuano a frenare: a ottobre il calo è stato dell'11,85%, quasi 10.000 vetture in meno rispetto allo scorso anno.

Da gennaio la perdita cumulata sfiora le 80.000 unità. A mitigare la flessione intervengono **autoimmatricolazioni** e **noleggio**, che sostengono gran parte della domanda.

Massimo Artusi, presidente di **Federauto**, sottolinea come il ricorso delle reti vendita alle Kmo abbia avuto un ruolo chiave: “A ottobre spicca la correzione operata dalle immatricolazioni di Km 0 da parte dei concessionari: ma non è bastato per riportare il totale in pareggio”.

Le **autoimmatricolazioni** sono infatti cresciute del **36,1%** nel mese, raggiungendo una quota del 14% e compensando quasi metà del calo dei privati. A queste si aggiunge un **noleggio** in forte progresso: **+17,9%** nel mese e **+12,8%** da inizio anno. “Autoimmatricolazioni e noleggio”, osserva Artusi, “contribuiscono quasi alla pari a sostenere il mercato”.

Il vero nodo resta il **prezzo**. “Il prezzo è il sovrano del mercato”, sintetizza Artusi, ricordando come il boom lampo degli incentivi MASE per le elettriche – esauriti in un giorno – dimostri che la domanda c’è, ma solo quando le **condizioni economiche** sono davvero favorevoli. Il presidente di Federauto lancia anche un monito: “È stringente la necessità di mettere mano alla competitività del mercato attraverso l’abbandono dei bonus come strumento ricorrente e l’ammodernamento delle politiche fiscali nazionali”.

Sul fronte delle **alimentazioni** prosegue la trasformazione del mix. Le alimentazioni “alternative” crescono: elettriche a **+26,6%**, ibride full e mild a **+8,6%**, GPL a **+7%** e plug-in addirittura a **+88,1%**. Insieme rappresentano quasi il 68% del mercato. Benzina e diesel, invece, arretrano rispettivamente al 22,9% e al 9,3% del totale.

Nonostante il buon ritmo di elettriche e plug-in, la **transizione** resta **lenta**. **Roberto Pietrantonio**, presidente **UNRAE**, avverte: “Quello a cui abbiamo assistito è un film già visto: un lungo periodo di attesa congela il mercato, poi una fiammata

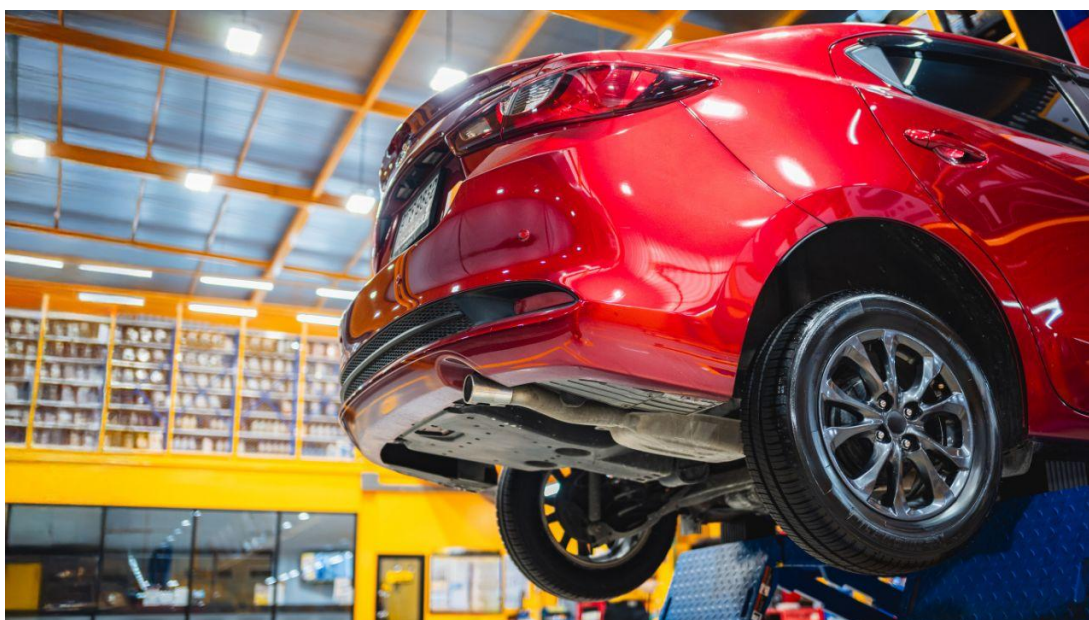
brucia le risorse in pochi giorni e il rischio è che la domanda torni a rallentare”. Da qui l’appello: “Servono misure strutturali, non interventi spot, per dare certezze a mercato e cittadini e accompagnare davvero la mobilità verso zero emissioni”.

Dal **Centro Studi Promotor** emergono infine segnali poco incoraggianti sul sentiment delle **reti**: solo il 6% dei concessionari prevede un aumento delle vendite nei prossimi mesi, mentre il 66% teme un ulteriore calo. “Il quadro non è certo dei migliori”, afferma il presidente **Gian Primo Quagliano**, che denuncia l’assenza di una strategia europea efficace per sostenere l’industria dell’auto.

Ottobre si chiude dunque con un mercato sostenuto da canali “tecnici” più che dalla **domanda reale** delle famiglie, che è poi quella più importante. E il 2025, secondo le stime UNRAE, dovrebbe attestarsi a **1,52 milioni** di immatricolazioni, -2,5% sull’anno precedente. Il motore del mercato auto italiano, insomma, gira ancora a bassa velocità.

I problemi e i vantaggi di lavorare con le flotte a noleggio in officina

- Elena Pavin
- Novembre 6, 2025
- [Analisi di mercato](#), [Post-vendita](#)



Secondo **Aniasa**, i **costi di manutenzione delle vetture a noleggio** hanno toccato **1,3 miliardi di euro nel 2024 (+3,2% sul 2023)**. Una cifra che riflette la crescita delle flotte e l'estensione dei contratti, che aumentano il fabbisogno di manutenzione. Parallelamente, i dati Dataforce mostrano che, a ottobre 2025, il mercato auto ha registrato un lieve calo complessivo (-0,55%), ma con un'impennata del noleggio a lungo termine (+16%) e del breve termine (+22,5%), portando la quota complessiva dei canali rent al 29% del mercato.

Durante il Service Day 2025, organizzato da Quintegia, **Massimo Artusi** (Federauto) e **Alberto Viano** (Aniasa) hanno analizzato l'evoluzione del comparto ([qui](#) potete leggere l'intervista completa): su 40 milioni di veicoli circolanti, 1,2 milioni sono a noleggio, un settore che serve il 78% di clienti business, 8,7% pubblici e oltre il 7% privati. Per Viano, "il noleggio ha raggiunto la maturità: è efficiente, competitivo e sempre più apprezzato anche dai privati".

Il noleggio prenderà il posto dei privati?

Il rapporto con le reti di assistenza, tuttavia, resta delicato. **Le officine convenzionate sono partner imprescindibili** per garantire continuità operativa e **tempi di fermo minimi**, ma devono affrontare margini più ridotti e vincoli tecnici stringenti. “Serve una triangolazione efficace tra società di noleggio, utilizzatore e service — ha sottolineato Artusi — per assicurare tempestività e qualità”.

In parallelo, i dati Dataforce indicano che nel solo mese di ottobre 2025 il mercato automobilistico ha registrato un lieve calo complessivo (-0,55%), ma con una significativa crescita dei canali del noleggio: +16% per il lungo termine e +22,5% per il breve termine.

Nel cumulato annuo, il noleggio a lungo termine ha già immatricolato circa 300.000 vetture, 35.000 in più rispetto al 2024, mentre il breve termine ha toccato quota 80.000 immatricolazioni, in crescita del 9,5%. A fronte di un canale privati in pesante flessione (-12% in ottobre e -80.000 targhe nei primi dieci mesi dell'anno), **il comparto flotte emerge come motore trainante di un mercato dell'auto** ancora “con il freno a mano tirato”.

Per i riparatori, lavorare con le flotte significa volumi garantiti e sicurezza nei pagamenti, ma anche una compressione dei margini rispetto al cliente privato. Eppure, la collaborazione è strategica: «Il noleggio non è un nemico del concessionario, ma un alleato che tiene vivo il mercato», ha aggiunto Artusi.

Insieme, **i canali del rent rappresentano oggi il 29% del mercato**: una competizione che spinge all'innovazione e alla digitalizzazione dei processi di assistenza. Il futuro del service passa da collaborazione, efficienza e qualità, per rispondere alle esigenze di **un cliente sempre più orientato all'uso**, non al possesso.

Auto, un mercato in equilibrio instabile: ottobre chiude in lieve calo ma cambia la mappa delle vendite

Da **Redazione**

Novembre 10, 2025

Il mercato automobilistico italiano di ottobre 2025 si muove su una linea sottile: **125.826 immatricolazioni**, appena lo **0,6% in meno** rispetto all'anno precedente. Un dato che a prima vista suggerisce stabilità, ma che in realtà racconta un **equilibrio artificiale**, mantenuto grazie al peso crescente di noleggi e autoimmatricolazioni, mentre i clienti privati arretrano e il mercato tradizionale mostra segni di affanno.

Il crollo dei privati e la dipendenza dai canali "tecnici"

Il Presidente di Federauto, **Massimo Artusi**, lo definisce senza mezzi termini: "Un mercato che si regge su due stampelle". I privati mancano all'appello — **-11,85% a ottobre, -10,3% da inizio anno** — e rappresentano ormai la parte più debole del comparto, penalizzata da listini elevati e incertezze economiche.

A compensare il vuoto, **autoimmatricolazioni (+39%)** e **noleggi (+18%)** che, insieme, sostengono quasi la metà delle vendite complessive. Le flotte aziendali, più stabili, crescono di circa il 4%.

Ma per Artusi il vero nodo è politico: "Dobbiamo abbandonare la logica dei bonus ricorrenti e ripensare la fiscalità del settore, perché un mercato asfittico non genera ricchezza, la sottrae".

Il ritorno dell'interesse per l'elettrico e l'ibrido

Se il fronte della domanda resta fragile, quello delle alimentazioni mostra una trasformazione irreversibile. Le motorizzazioni tradizionali continuano a perdere terreno — benzina **-16,7%**, diesel **-29,2%** — mentre le nuove tecnologie avanzano. L'**ibrido**, in tutte le sue declinazioni, copre oltre metà del mercato; l'**elettrico** cresce del **26%** anche grazie al traino temporaneo degli incentivi MASE, bruciati in 24 ore.

Artusi sottolinea come “i 597 milioni stanziati possano tradursi in circa 55.000 vetture, pari al 3,5% del mercato annuale”, ma si chiede quale sia la sostenibilità economica di una politica di incentivi permanenti.

Sullo sfondo resta un paradosso: l'Italia è pronta ad accogliere la transizione, ma non a sostenerla senza interventi strutturali. E il mercato auto di ottobre, con il suo apparente pareggio, è l'istantanea di un settore che cambia forma, ma ancora cerca la sua direzione.