



# **RASSEGNA STAMPA**

## **APRILE 2013**

[WWW.LEASEPLAN.IT](http://WWW.LEASEPLAN.IT)

**LeasePlan**

*It's easier to leaseplan*

## Franco Oltolini (CarNext): Ecco come vendo 4 mila macchine usate online

Publicata il 30/04/2013 | tag: flotte, Noleggio a lungo termine, noleggio



Franco Oltolini, operations director di [LeasePlan](#) Italia e responsabile di CarNext.

Quasi dieci auto usate vendute ai privati ogni giorno, domeniche e festivi compresi. E solo online, semplicemente guardando foto, caratteristiche (e difetti) sul sito internet. CarNext, società specializzata nella vendita di vetture provenienti dalle flotte in noleggio a lungo termine di [LeasePlan](#), non conosce crisi e anche nell'anno nero 2012, quello che per la prima volta nella storia ha registrato una caduta delle immatricolazioni di auto nuove e una diminuzione dei passaggi di proprietà di

auto usate, ha continuato a macinare vendite. Merito, forse, anche di una garanzia di 36 mesi sulle parti meccaniche, della possibilità di avviare via web anche la pratica di finanziamento e di una reputazione costruita negli anni, come rivela a Quattroruote.it Franco Oltolini, operations director di [LeasePlan](#) Italia e responsabile di CarNext.

Nel 2012, per la prima volta, usato e nuovo sono andati male. Eravate preparati alla tempesta perfetta?

Se le dicessi che eravamo preparati sarei presuntuoso. Ma per CarNext il 2012 non è andato male. Anzi, è andato meglio di quanto avessimo previsto. Abbiamo iniziato a investire sui privati nel 2009 e in quattro anni abbiamo raggiunto una buona credibilità: le macchine sono oggetto di perizia da parte di un ente esterno e non abbiamo mai avuto una causa. Certo, è capitato che qualche cliente si sia lamentato, ma la cosa è stata gestita, non abbiamo mai avuto contenziosi. Ci siamo costruiti una reputazione solida e ciò sta pagando in tempo di crisi. L'anno scorso abbiamo venduto quasi 4 mila veicoli usati a privati in Italia, ormai siamo un punto di riferimento importante anche nel mercato "B2C". E le abbiamo vendute quasi tutte online, solo una piccola parte nei negozi di Roma, circa 300, e Milano, altrettante. Le altre, circa 3.400, sono state vendute online. Ma quasi tutti i nostri clienti, anche quelli che entrano nei nostri show room, nei quali esponiamo appena qualche vettura, comprano senza vedere. Anche chi va in negozio acquista guardando le foto.

Quante macchine avete venduto ai privati da quando avete iniziato?

Circa 16 mila auto.

Tutte ex noleggio a lungo termine di [LeasePlan](#)?

Sì.

**Chi le compra? Chi è il cliente medio?**

Principalmente uomini, circa il 63%, con età media attorno ai 40 anni.

Il prezzo medio delle vetture?

Compreso tra 8 e 10 mila euro, in discesa nell'ultimo anno.

**Quali macchine si acquistano di più?**

Ultimamente soprattutto auto dei segmenti A e B, non molto chilometrate e di età compresa tra

### AFFIDAMENTO

- Check up >
- Listino auto nuove >
- Veicoli commerciali >
- Quotazioni >
- Guida Fiscale >
- Preventivo Noleggio LT >
- Le mie auto >
- Quattroruote Advisor >



### AutoDifesa

il blog di [Mario Rossi](#)

## Due modi di controllare la circolazione

C'era da immaginarselo (e d'altra parte i dati del primo semestre, pubblicati su Quattroruote di settembre 2012, lo mostravano ...

Leggi tutto 9 Commenti

Ricevi gli aggiornamenti di [Mario Rossi](#) con Twitter

Segui

Tweets di [@QuattroruoteIT](#)

due e quattro anni, generalmente in ottime condizioni. Fino a non molto tempo fa i privati acquistavano molte auto dei segmenti D ed E. I prezzi erano molto interessanti, l'auto era garantita e con relativamente pochi chilometri. Questa tipologia di clientela, però, è diminuita nell'ultimo anno e mezzo. D'altra parte è diminuita molto la liquidità e si è ristretto l'accesso al credito.

**CarNext dà la possibilità di acquistarle come sono oppure ripristinate. Che cosa scelgono i clienti?**

Il 90% le prende come sono. Ma va detto che i danni sono minimi. Oltretutto noi forniamo una garanzia di 36 mesi per i guasti di meccanica con l'eccezione dei pezzi soggetti a usura come pasticche dei freni e frizione. Come un'auto nuova. Anzi, meglio di un'auto nuova.

Quanto dell'usato ex Nlt di **LeasePlan** finisce sul canale privato?

Circa il 20%. Un altro 30-40% va ai commercianti italiani e il resto prende la via dell'estero, o direttamente ai commercianti oppure attraverso CarNext international, la piattaforma comune di 14 paesi europei alla quale possono accedere i commercianti di tutta Europa. L'estero è cresciuto molto ultimamente. Questo ci ha consentito di non soffrire su alcune tipologie di veicoli. Però la differenza la fanno sempre i privati. D'altra parte conviene sia noi sia a loro...

Le migliori auto finiscono ai privati?

Le più giovani e le meno chilometrate.

Avete mai pensato di noleggiare a privati le auto ex noleggio?

Io avevamo ipotizzato già nel 2009. In fase di trattativa e di vendita sondavamo i privati su questa formula, ma non abbiamo avuto riscontri positivi. Ma personalmente credo molto nel noleggio ai privati e sono sempre pronto a cogliere una opportunità qualora si presenti. Sono fermamente convinto che chiunque sperimenti la formula del noleggio, difficilmente poi torna alla proprietà. Stiamo lavorando per sviluppare questo canale e proporre in futuro soluzioni idonee anche per gli automobilisti senza partita Iva.

Il 2013 come sta andando per CarNext?

L'anno è iniziato benissimo. Il primo trimestre è in linea con lo stesso periodo del 2012, ma rimanere in linea anno su anno vuol dire crescere relativamente. Nei primi tre mesi abbiamo venduto, in media, circa 2 mila auto usate al mese e di queste circa il 20% sono andate ai privati, circa 400 macchine al mese. Complessivamente vedo il 2013 meglio del 2012. D'altra parte le macchine circolano, vengono rubate, purtroppo hanno incidenti e si rompono, quindi bisogna sostituirle... Invece vedo scendere ancora il nuovo. Anche perché gli ultimi governi... Non so, tanto accanimento contro l'auto non l'aveva mai avuto nessuno. Prenda l'Ipt. Siamo gli unici in Europa ad avere un'imposta così alta. È una cosa scandalosa, serve solo a far cassa. E poi si stupiscono che le macchine si immatricolino solo da qualche parte. E i passaggi di proprietà? Nel 90% dei casi in Europa non si paga niente, dove si paga tanto un passaggio costa 54 euro. Da noi si arriva a cifre altissime.

Se potesse chiedere una cosa al nuovo governo in favore dell'auto su che cosa punterebbe?

Ma se non ci ascoltano neanche. Abbiamo cercato di sensibilizzare il governo, come associazione, negli anni scorsi e nel 2012, ma non è successo niente. Il risultato è che il circolante invecchia con problemi alla sicurezza e all'inquinamento. E però basterebbe smettere di considerare l'auto come una mucca da mungere. Basterebbe intervenire sull'Ipt e sul passaggio di proprietà. Le province non dovevano sparire?

**È immaginabile che ci sia un rimbalzo del mercato nel 2013?**

Non vorrei essere pessimista, ma secondo me quest'anno chiuderemo attorno a 1,3 milioni di nuove immatricolazioni. A regime torneremo a 1,5-1,6 milioni.

Quando?

Non lo so. Ma secondo me l'anno prossimo sarà ancora difficile. A meno che il nuovo governo si metta subito a lavorare. Se l'occupazione non aumenta, se le imprese non hanno soldi, se la cassa integrazione cresce...

**C'è chi chiede una nuova tornata di incentivi...**

Gli incentivi anticipano solo una domanda futura. Ciò che si acquista adesso non si acquista dopo, come ha dimostrato la tornata di incentivi 2007-2009. Come si può pensare che estendano il mercato? Io personalmente ritengo inutile l'incentivo, anzi, dannoso. Buttare un po' di benzina sul fuoco fa solo una fiammata, inutile se manca la brace sotto. Qui non si costruisce nulla, è questo che mi fa paura.

Quattorruote ha proposto detrazioni per l'acquisto e la manutenzione...

Non lo faranno mai. Che fine ha fatto la proposta di detrazione degli scontrini che avrebbe dovuto indurre le persone a chiedere fatture e ricevute ad artigiani e liberi professionisti? No, non passerà mai. E badi, non sono pessimista. Se devo soffrire oggi per stare meglio domani o dopodomani, ok. Ma qui si continua a soffrire senza sapere quando e in che modo questa cura porterà dei benefici.

**Gli ultimi dati mostrano che anche il noleggio a lungo termine è entrato in sofferenza...**

È vero, ma se non cambia la fiscalità e non ci sono più soldi... Siamo l'unico paese europeo in cui non si deduce al 100%. Per un Governo che diceva di ispirarsi all'Europa...

Mario Rossi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## ARTICOLI CORRELATI

- 29/04/2013 | Gestione flotte commerciali Intesa tra TomTom e Dako
- 15/04/2013 | Veicoli commerciali **A marzo mai così in basso da 23 anni**
- 05/04/2013 | Hyundai Italia Andrea Crespi nominato managing director
- 04/04/2013 | Hertz Supercars Disponibile in tutta Italia
- 20/03/2013 | Raffaele Caracciolo **"Il remarketing è strategico"**

top ↑

Tag: flotte, Noleggio a lungo termine, noleggio

Consiglia Registrati per vedere cosa consigliano i tuoi amici.

### ANNUNCI PPN



**Risparmia con Linear!**

Con Linear Emiliano C. paga 198 euro all'anno di Rc auto e tu? [www.linear.it](http://www.linear.it)



**Hai più di 30 anni?**

Hai più di 30 anni e non hai la laurea? Informati ora! [www.cepu.it](http://www.cepu.it)



**Carta Verde Amex**

La Carta che soddisfa la tua voglia di shopping! Richiedila! [americanexpress.it](http://americanexpress.it)

## COMMENTI

Inserisci il tuo commento

## QUATTORRUOTE

### ATTUALITÀ

- Affidabilità
- Costume
- Eventi
- Legal
- Mercato
- Nuove tecnologie
- Prezzi e Tariffe
- Viabilità
- BMW World

### SPORT

- Sport News
- Formula 1
- Speciale F1 Live

### AUTO NOVITÀ

- Foto Spia
- Concept
- In arrivo
- Tecnica
- Saloni

### PROVE

- Primo contatto
- Centro Prove
- Prove su strada
- Prove del Club
- Prove in PDF

### CLUB

### AUTO NUOVE

- Listino
- Confronto
- Rent a car
- Auto aziendali
- Finanziamenti
- Cerca per parametri
- BMW World

### AUTO AZIENDALI

- News
- Noleggio a lungo termine
- Leasing
- Guida Fiscale

### AUTO USATE

- Cerca auto
- Quotauto
- Tutte le auto
- Finanziamenti
- Prestiti Auto
- Vendo&Compro

### UTILITÀ

- Assicurazioni
- Manutenzione
- Documenti
- Revisione
- Bollo
- Guida Sicura

### INFOTRAFIC

- Tangenziali
- Autostrade
- Telecamere
- Autovelox
- Mappe
- Meteo
- infotrafic App
- Gadget
- Itinerari
- Outdoor

### SHOP

- Abbonamenti
- Arretrati
- Raccoglitori
- Libri
- Guide
- Cd
- Video
- Autosock
- Edicola
- Archivio digitale
- iPad
- iPhone

SEI IN: [Repubblica](#) > [Motori](#) > [Attualità](#) > [Conviene l'acquisto di auto usate ...](#)

**Conviene l'acquisto di auto usate delle flotte di noleggio a lungo termine?**



Tutti i segreti svelati nel convegno "Auto Usate: il mercato e il marketing", che si è svolto a Roma a cura di LeasePlan e CarNext in collaborazione con il Centro studi Fleet&Mobility. La vendita di vetture usate provenienti dalle flotte di noleggio a lungo termine è stata al centro del convegno "Auto Usate: il mercato e il marketing", che si è svolto a Roma, a Palazzo Rospigliosi, con l'organizzazione di LeasePlan e CarNext in collaborazione con il Centro studi Fleet&Mobility. E' stato un incontro molto approfondito con il convegno suddiviso in due sessioni e l'intervento di ben sedici speaker, tra gli esponenti del mondo delle case auto, delle concessionarie, delle associazioni e di altri operatori del settore automotive. I temi affrontati hanno spaziato dall'outlook sul mercato dell'usato, il comportamento d'acquisto del cliente, le correlazioni con il mercato del nuovo, il ruolo del web, la gestione dello stock, i valori residui, il ruolo degli intermediari nella vendita e l'impatto della tecnologia.

Tra i vari relatori sono intervenuti, tra gli altri, Guido Bevilacqua (Fiat), Paola Carrea (Magneti Marelli), Cesare De Lorenzi (Federauto), Tony Fassina (Gruppo Fassina), Stefano Ferruzzi (EurotaxGlass'Int.), Marco Funari (Gruppo Funari), Alfonso Martínez Cordero (LeasePlan), Massimo Nordio (Volkswagen), Franco Oltolini (LeasePlan/CarNext), Cristiana Petrucci e Romano Valente (Unrae), e poi ancora Raffaele Porzio (Renault), Angelo Simone (Peugeot-Citroen), Pietro Teofilatto (Aniasa), mentre a tenere il filo conduttore dell'incontro è stato Pier Luigi del Viscovo di Fleet&Mobility. Significativo l'apporto di Franco Oltolini, operations director di LeasePlan e responsabile di CarNext (società del Gruppo specializzata nella vendita di vetture usate provenienti dalle flotte in noleggio a lungo termine): "All'interno del convegno abbiamo presentato uno strumento di analisi sul mercato dell'usato sviluppato dagli studenti del Master sull'Automobile per l'Osservatorio CarNext che ci permetterà di anticipare ogni mese il mercato dell'usato vero, al netto delle cosiddette minivolture, ossia i passaggi di proprietà tra commercianti.

Tale indicatore, costruito sulla base dell'andamento storico del rapporto usato netto/usato lordo, riflette il vero mercato dell'usato e rappresenta un valido supporto per le analisi e le decisioni da implementare. Tale indicatore calcolato sugli ultimi 5 anni ci mostra che il rapporto usato netto su usato lordo è pari al 60%. Cioè su 10 passaggi di proprietà quelli "reali" sono 6". Negli ultimi anni stiamo assistendo ad un fenomeno molto importante nelle abitudini di utilizzo dei veicoli da parte degli italiani: ogni anno diminuiscono i km che gli italiani percorrono annualmente. Nel 2000 gli italiani percorrevano mediamente 13.000 km, nel 2012 quasi 11.300. Il che equivale a 1700 km in meno all'anno. Per raggiungere i 90.000 km di percorrenza una vettura nel 2000 doveva avere un'anzianità di 7 anni, oggi gli stessi chilometri si percorrono in 8 anni.

Questo ha un impatto molto importante sull'offerta di usato. Oggi a parità di anzianità dell'usato i veicoli hanno percorso meno chilometri quindi sono più affidabili ed efficienti". Dallo studio emerge quindi un cambiamento radicale del mercato ma le novità non si fermano al fattore "percezione", come specifica Oltolini "Ormai il web è diventato un fondamentale canale di vendita delle auto usate, ma anche una fondamentale fonte di approvvigionamento del prodotto. Se ieri l'usato era un prodotto solo da piazzale, oggi è diventato anche un prodotto da vetrina virtuale. Il

**Listino**

[Nuovo](#)

[Usato](#)

[Confronti](#)

Scegli la marca

Scegli il modello

Scegli la marca

Scegli il modello

Confronta il modello:

Scegli la marca

Scegli il modello

Scegli la versione

con il modello:

Scegli la marca

Scegli il modello

Scegli la versione

**Blog e rubriche**

**Motori Blog**

di Vincenzo Borgomeo

[Falsi incidenti stradali, che retata!](#)

**Annunci**

[Tutti gli annunci](#)



**Lombardia, Mantova, Curtatone**

**Offro - Moto: accessori e ricambi**

**Vendo CASCO JET CASCO JET BIANCO SHOEI € 15 Curtatone (MN) Via Napoletani 14 / 16**



**Lombardia, Milano**

**Cerco - Varie Motori**

**Cerco RITIRO DEMOLIZIONE ROTTAMAZIONE GRATIS AUTO MOTO MOTORINI MILANO Ritiro gratuitamente vecchi motorini moto auto automobili d'epoca numero. . .**



**Lombardia, Pavia, Broni**

**Offro - Auto**

**Fiat 500 1. 2 Lounge Usato anno 2008 Berlina 23300 km FIAT 500 1. 2 Lounge tenuta molto bene. La macchina è in ottime condizioni. Non fumatore. Radio....**

cliente è passato da un approccio Touch & Choose, cioè esamina diverse auto fisicamente e poi sceglie l'auto che acquisterà, ad un approccio Choose & Touch, cioè sceglie sul web tra moltissime auto che acquisterà e esamina l'auto scelta prima di acquistarla. In CarNext vendiamo il 18% dell'usato ai privati e, di questi, uno su 5 acquista direttamente on-line senza toccare il prodotto, grazie ai servizi di informazione, trasparenza e garanzia che offriamo, di cui il nostro cliente si fida". Insomma il mercato è sempre più a portata di click come dimostra anche l'app per smartphone di CarNext, per la consultazione e l'acquisto delle auto, disponibile sia per iPhone che per i modelli basati sul sistema operativo Android. (m.r.)

16 aprile 2013 © Riproduzione riservata

Tutto su



[Abarth](#)



[ALFA ROMEO](#)



[ASTON MARTIN](#)



[AUDI](#)



[BMW](#)



[CADILLAC](#)



[CHEVROLET](#)



[CITROËN](#)



[DACIA](#)



[DAIHATSU](#)



[DR Auto](#)



[FERRARI](#)



[FIAT](#)



[FORD](#)



[GENERAL MOTORS](#)



[HONDA](#)



[HYUNDAI](#)



[INFINITI](#)



[JAGUAR](#)



[JEEP](#)



[KIA](#)



[LAMBORGHINI](#)



[LANCIA](#)



[LAND ROVER](#)



[LEXUS](#)

ANSA.IT

TORNA SU  
ANSA.it

## Motori

NEWS SPECIALI GALLERIA FOTOGRAFICA VIDEO MODELLI E LISTINI

cerca

Primopiano | Industria e Mercato | Prove e Novità | Mobilità Sostenibile | Componentistica | Norme e Sicurezza

Motori &gt; Industria e Mercato &gt; Auto, l'usato e' un'opportunita'. E passa anche dal web

## Auto, l'usato e' un'opportunita'. E passa anche dal web

### A Roma un confronto del settore automotive sulle nuove strategie

12 aprile, 15:54

Indietro Stampa Invia Scrivi alla redazione Suggestisci

(ANSA) - ROMA, 12 APR - A fronte di un mercato del nuovo in profondo rosso, il settore dell'usato mostra di reggere bene l'urto della crisi e si presenta sempre piu' come un'opportunita' per concessionarie e case automobilistiche.

Un'opportunita' da cogliere anche sfruttando il web, per andare incontro alle esigenze di un consumatore che e' passato da un approccio 'touch & choose' - esaminare fisicamente diverse auto per poi scegliere quale comprare - a un approccio 'choose & touch', e cioe' scegliere il veicolo su internet per poi visionarlo prima dell'acquisto.

A fare il punto sullo stato dell'arte del settore e' il convegno 'Auto usate, il mercato e il marketing', organizzato da LeasePlan e CarNext in collaborazione con il Centro Studi Fleet&Mobility, che si e' svolto oggi a Roma.

Se nel 2012 l'usato ha subito una flessione del 9,75%, dal 2000 ad oggi l'andamento del settore e' stato piuttosto stabile, a differenza del mercato del nuovo che dopo il 2007 ha risentito pesantemente della crisi economica (-19,87% nel 2012, con volumi ai livelli del 1979). Di fronte a questo scenario, e alle prospettive non rosee per il 2013, l'usato rappresenta una chance di business, anche se - come rileva il direttore generale dell'Unrae Romano Valente - "c'e' una parte importante del mercato che non si riesce a intercettare", e cioe' le vendite da privato a privato, che l'anno scorso hanno rappresentato il 56% del totale. "E' qui che converrebbe sviluppare una strategia di intercettazione".

Dello stesso avviso il vicepresidente di Federauto, Cesare De Lorenzi. "Ieri il problema erano i piazzali pieni di auto usate, oggi - dichiara - il problema e' ribaltato: faticiamo a reperire il prodotto usato da vendere ai nostri clienti".

Il mercato dell'usato deve affrontare la concorrenza delle km 0, per le quali Guido Bevilacqua, responsabile Usato e Rac di Fiat per l'Italia, auspica "un graduale ridimensionamento" e prevede "un trend in linea con quello dell'andamento dell'immatricolato". Le potenzialita' da sfruttare, tuttavia, non mancano, ma e' necessaria una maggiore attenzione da parte di concessionarie e aziende. "L'usato non e' una necessita' ma un'opportunita', e anche i concessionari iniziano a capirlo", osserva Franco Oltolini, direttore operativo di LeasePlan e responsabile di CarNext, secondo cui "le case dovrebbero far scendere un po' dal trono il nuovo e pensare all'oggetto auto come strumento, a prescindere che sia nuovo o usato".

Per Massimo Nordio, amministratore delegato di Volkswagen Group Italia, "le case non affrontano il business dell'usato con lo stesso 'protocollo' del nuovo. Come si stimano le vendite future del nuovo, si dovrebbe fare una stima quante auto usate saranno a disposizione dei clienti". Accanto a questo, prosegue, per portare il cliente dai concessionari "occorre investire sul web, in modo da avere una rappresentazione sulla rete della propria offerta di usato. Bisogna essere presenti anche li', e in modo molto professionale". (ANSA).

RIPRODUZIONE RISERVATA © Copyright ANSA

Indietro

condividi:

ANSA Motori

P.I. 00876481003 - © Copyright ANSA - Tutti i diritti riservati

ANSA.it | Contatti | Disclaimer | Privacy | Copyright

Dati mercato e produzione



News e Statistiche

Giancarlo Codazzi nuovo Presidente UNRAE per la Sezione Veicoli Industriali

Marzo: il mercato sembra rallentare la caduta

ALTRE NOTIZIE

**LEASEPLAN ACQUISISCE BBVA E PUNTA ALLE MEDIE IMPRESE**

Formalizzata a fine febbraio, dopo il via libera dell'Antitrust, l'acquisizione da parte di LeasePlan

Italia del portafoglio BBVA: circa 20.000 veicoli per una quota di mercato vicina al 5 per cento.

“Attraverso questa operazione - ha dichiarato Martínez Cordero, amministratore delegato di LeasePlan Italia - continueremo



ad espandere la nostra presenza sia sulle grandi aziende che sul segmento delle piccole e medie imprese, segmento che si sta sviluppando molto rapidamente”.

Con l'acquisizione dei parchi aziendali BBVA, che LP Italia finanzia con fondi propri, la flotta gestita di LeasePlan lievita a 110mila veicoli, pari a una quota di mercato del 20-25 per cento.

**A PROPOSITO DI FLOTTE & FINANZA**

**LEASEPLAN ACQUISISCE BBVA E PUNTA ALLE MEDIE IMPRESE**

Formalizzata a fine febbraio, dopo il via libera dell'Antitrust, l'acquisizione da parte di LeasePlan Italia del portafoglio BBVA: circa 20.000 veicoli per una quota di mercato vicina al 5 per cento. “Attraverso questa operazione - ha dichiarato Martínez Cordero, amministratore delegato di LeasePlan Italia - continueremo ad espandere la nostra presenza sia sulle grandi aziende che sul segmento delle piccole e medie imprese, segmento che si sta sviluppando molto rapidamente”.

Con l'acquisizione dei parchi aziendali BBVA, che LP Italia finanzia con fondi propri, la flotta gestita di LeasePlan lievita a 110mila veicoli, pari a una quota di mercato del 20-25 per cento.

**IL MERCATO DELLE FLOTTE**

Il mercato delle flotte è in forte crescita, stimolato dalla crescita del settore privato e dalla spinta governativa. Le previsioni per il 2013 sono positive, con un aumento del 5-6 per cento del volume degli affitti.

**LEASING E FINANZIAMENTO**

Leasing e finanziamento sono le due principali modalità di finanziamento delle flotte. Il leasing è in crescita, grazie alla sua flessibilità e alla possibilità di accedere a nuove tecnologie.

**LEASING E FINANZIAMENTO**

Leasing e finanziamento sono le due principali modalità di finanziamento delle flotte. Il leasing è in crescita, grazie alla sua flessibilità e alla possibilità di accedere a nuove tecnologie.

**LEASING E FINANZIAMENTO**

Leasing e finanziamento sono le due principali modalità di finanziamento delle flotte. Il leasing è in crescita, grazie alla sua flessibilità e alla possibilità di accedere a nuove tecnologie.