

NOVITÀ per tutti i gusti

Vetture e motori inediti, sofisticati **sistemi di ausilio e intrattenimento**, alimentazioni diverse: l'offerta dei costruttori per i clienti business sarà, il prossimo anno, sempre più stimolante.

Per non perdere neppure uno dei trend emergenti

di Emilio Deleidi

QUALI MODELLI INTERESSANTI PER LA CLIENTELA BUSINESS LANCERETE NEL 2017?

1



Molti modelli introdotti a fine 2016, come la Q2, saranno a pieno regime da gennaio; è anche iniziato il rinnovamento delle famiglie A5 (Coupé e Sportback) e Q5. Quest'ultima avrà il compito di replicare l'incredibile successo della serie precedente.



QUANTO CONTANO PER I CLIENTI I SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA?

2

L'offerta di questi sistemi trova nei recenti modelli Audi una forte presenza che consente di rispondere alla crescente domanda, rappresentando un elevatissimo valore aggiunto per il cliente, poiché riduce il rischio d'incidenti in città e nei viaggi.



STA CRESCENDO LA RICHIESTA DI SISTEMI D'INFOTAINMENT?

3

I nostri sistemi si basano su una piattaforma tecnologica d'avanguardia e sono presenti sulla quasi totalità della gamma. Riteniamo prioritaria la presenza di un'interfaccia semplice: da qui, l'impegno dell'Audi verso tecnologie sempre più intuitive.



ELETTRICHE E IBRIDE: SI STA DAVVERO MUOVENDO QUALCOSA?

4

A guardare i dati di mercato siamo ancora molto indietro, ma dialogando con le aziende sembra che qualcosa si stia muovendo. L'interesse è crescente e s'iniziano a profilare scelte coraggiose su modelli ibridi ed elettrici, per garantire maggiore sostenibilità.

**PIÙ OPZIONI
PROPULSORI PICCOLI,
SISTEMI IBRIDI, AUTO
FULL ELECTRIC: LA SCELTA
PER LE AZIENDE SI STA
AMPLIANDO**



Il BMW Group aggiorna costantemente la propria gamma con nuovi modelli e tecnologie. Nel 2017 presenteremo modelli fondamentali per il canale business come la nuova BMW Serie 5; la Mini si è consacrata come alternativa per le flotte.

A oggi, la richiesta nel mondo business non ha ancora avuto lo sviluppo riscontrabile nel mercato dei privati, probabilmente a causa di policy aziendali non ancora allineate. Il BMW Group è pronto con i propri modelli a rispondere alla crescita di questa domanda.

Certamente sì, in particolare per i sistemi multimediali che permettono una più ampia connessione tra l'utilizzatore e i vari device. Il mercato business non ha espresso il suo potenziale, ma il BMW ConnectedDrive è di serie su tutta la gamma.

Il mercato continua a dare segnali incoraggianti sia per l'elettrico sia per l'ibrido plug-in. Come BMW Group siamo pronti ad affrontare la sfida, con la forza di una gamma ibrida plug-in già oggi disponibile, che aumenterà nei prossimi anni, e con le elettriche.



Alberto Cestaro
Responsabile flotte Audi



Eraldo Russo
Corporate, direct e spec. sales manager BMW



QUALI MODELLI PER LA CLIENTELA BUSINESS LANCERETE NEL 2017?

Il marchio è sensibile al mercato business, come dimostra l'inserimento nella gamma di versioni dedicate anche per le novità lanciate a fine 2016, ovvero Spacetourer, C4 e Grand C4 Picasso, che prevedono allestimenti adatti.

La gamma DS prevede versioni Business sui modelli DS 4 e DS 5, a dimostrazione della sensibilità del marchio alle esigenze dei clienti aziendali. Entrambi i modelli sono equipaggiati anche con il sistema DS Connect Box.

Nel 2016 abbiamo recuperato la presenza di prodotti FCA per il cliente business in alcuni segmenti con la Giulia e la Tipo. Continueremo in questa direzione con due novità: la Suv dell'Alfa Romeo e la nuova Jeep Compass.

La più rilevante per il mondo business è la nuova Kuga, completamente rivista e disponibile con l'inedito motore 1.5 TDCi 120 CV, anche con cambio automatico. Ci aspettiamo molto anche dalla nuova gamma St-Line Business.

QUANTO CONTANO PER I CLIENTI I SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA?

I clienti business dimostrano una crescente propensione per i sistemi di aiuto alla guida o di sicurezza. Abbiamo un programma specifico dedicato, denominato Citroën advanced confort, per migliorare il benessere a bordo.

I clienti dimostrano un crescente interesse per i sistemi di aiuto alla guida o di sicurezza. Il marchio DS offre una serie di dotazioni in grado di rispondere a queste richieste, come l'Active city brake e molte altre.

Sono sistemi sempre più richiesti dal mercato: i nostri prodotti sono all'avanguardia in termini di assistenza automatica alla guida. La Fiat Tipo è dotata di sistemi da categoria superiore. La Giulia prevede allestimenti Business.

Sicuramente la presenza dei sistemi Adas, in particolare dell'attivazione automatica della frenata d'emergenza, di controllo dell'attenzione e del mantenimento corsia, sono elementi valutati dai fleet manager, ma non abbastanza.

STA CRESCENDO LA RICHIESTA DI SISTEMI D'INFOTAINMENT?

L'infotainment è un equipaggiamento importante e sempre più richiesto: su C4 Picasso e Grand C4 Picasso abbiamo introdotto un nuovo touchpad da 7", insieme a un inedito sistema di navigazione 3D connesso in tempo reale.

L'infotainment è sempre più richiesto. Poiché la tecnologia è indissociabile dal marchio DS, la DS 5 dispone di DS Connect Nav, un touchpad da 7" con navigazione e servizi TomTom, che offre anche le informazioni sul traffico.

L'equazione auto e sistemi d'infotainment è ormai indissolubile, soprattutto per la clientela business. Per questo abbiamo dotato i nostri allestimenti Business del sistema Uconnect, che include il Bluetooth e molto altro.

In generale, non c'è una grande richiesta, se non per l'alto di gamma.

ELETTRICHE E IBRIDE: SI STA DAVVERO MUOVENDO QUALCOSA?

Siamo stati i primi a proporre una gamma di elettriche adatte ai clienti business con modelli come la C-Zero e il Berlingo Van, cui ora si è unita la E-Mehari, l'unica cabrio elettrica a quattro posti con più di 200 km di autonomia.

Con la DS 5, il marchio DS offre la tecnologia ibrida diesel-elettrica che abbina le prestazioni del diesel all'efficienza della propulsione elettrica. Il motore Hybrid 4x4 è disponibile nella versione Business della DS 5.

I consumatori non hanno ancora scelto tra le numerose tecnologie. Come gruppo abbiamo diverse soluzioni: negli Usa, l'ibrida Chrysler Pacifica e la 500 elettrica; nel metano, siamo i numeri uno in Italia e in Europa.

Sul fronte aziendale, la mobilità sostenibile ha una doppia anima: quella relativa all'impronta ambientale dell'azienda e quella relativa ai costi. Il settore business cerca di avere una flotta efficiente, il che si traduce in risparmio.



Angelo Simone
Direttore generale Citroën Italia



Andrea Valente
Brand development director DS



Alessandro Grosso
Fleet e business sales director FCA Italy



Fabrizio Quinti
Head of fleet, rental & remark Ford Italia



Nel 2017 lanceremo la nuova Civic, a fine anno anche con la motorizzazione diesel dotata di cambio automatico a nove rapporti, molto interessante per la clientela business, dato che associa prestazioni, ottimi consumi e confort.



La clientela è sempre più sensibile alle novità tecnologiche che aumentano la sicurezza. Ecco perché lanceremo la nuova Civic con il sistema Adas sensing, un pack di assistenza avanzata, di serie su tutte le versioni.



La clientela è sempre più attenta ai nuovi sistemi d'infotainment e di connettività di bordo: a questo proposito, tutte le nostre vetture sono equipaggiate con il sistema Honda Connect, di ultima generazione sulla Civic.



Nel giro di qualche anno il mercato è destinato a crescere. Per questo, stiamo lanciando in Europa la nostra icona supersportiva NSX con tecnologia ibrida. Saremo pronti con le ibride in Europa appena il mercato lo chiederà.



Simone Mattogno
Direttore vendite auto Honda Italia



Con la presentazione al Salone di Parigi della nuova i30, della rinnovata i10 e della gamma Ioniq, abbiamo confermato la nostra offensiva di prodotto, che rende la nostra gamma fra le più moderne del mercato.



La nostra scelta di offrire versioni Business, molto ricche dal punto di vista dell'equipaggiamento, è stata premiata dal mercato. Numerosissimi i sistemi di assistenza alla guida presenti anche su i20 e nuova i10.



Tanto. E anche in questo campo siamo protagonisti, abbinando alla massima connettività i più moderni sistemi di sicurezza attiva, fondamentali per clienti che spesso trascorrono in auto una parte significativa del giorno.



Per la Hyundai è una rivoluzione, nella quale vogliamo coinvolgere anche l'Italia. La Ioniq ibrida sarà affiancata, in dicembre, dalla versione elettrica: è l'unica alternativa per chi cerca una cinque porte di segmento C.



Andrea Crespi
Direttore generale Hyundai M.C. Italy



Nel 2017 consolideremo la posizione acquisita, grazie allo straordinario successo ottenuto in Italia dalla Q30. Ci aspettiamo buoni risultati anche dalla crossover compatta QX30 2.2d AWD e dalla Q50 m.y. 2017.



Attualmente il 15-20% della fornitura flotte è ordinato in allestimenti Tech che includono quei dispositivi di serie, ma con lo sterzo elettronico diretto di seconda generazione ci aspettiamo un'ulteriore crescita.



I sistemi d'infotainment, che offriamo di serie su tutta la gamma Business, sono sempre più ricercati, data la grande convenienza delle aziende a ottenere allestimenti specificamente studiati sulla base delle loro esigenze.



I dati mostrano una crescita lenta, inferiore alle attese. I fleet manager sono molto interessati al comparto, ma la dinamica dei costi e la mancanza d'incentivi fiscali non aiutano. La Infiniti offre ibride di gamma alta.



Pierpaolo Ricci
Fleet manager Infiniti



In primavera arriverà in Italia la Discovery di quinta generazione; seguirà una novità nella famiglia Range. Per la Jaguar, è confermata la XK Sportbrake, elegante station wagon. E poi c'è l'impegno a innovare con le elettriche.



Rappresentano il futuro e potrebbero garantire sviluppi anche per i veicoli fuoristrada. Sulle strade asfaltate, Jaguar Land Rover inizierà a breve i collaudi di una flotta di cento auto per testare i sistemi di guida automatica.



La richiesta sta crescendo e sta diventando un pre-requisito. Gli standard di qualità dei sistemi integrati devono essere superiori e avere una connotazione stilistica. Il nostro In Control offre una tecnologia intuitiva.



A spingere le immatricolazioni di elettriche e ibride sono le flotte. Stiamo perseguendo la via dell'elettrico con la Jaguar (vedi anche la Formula E) e quella dell'ibrido con la Land Rover, pur restando fedeli ai rispettivi principi e Dna.



F. Falcombello Musumeci Greco
Corporate sales manager Jaguar Land R.



QUALI MODELLI PER LA CLIENTELA BUSINESS LANCIERETE NEL 2017?

Le novità per il 2017 saranno concentrate nei segmenti A e B, quindi in teoria non proprio orientate alla clientela business. Ma il mercato sta dimostrando il contrario, con le Suv B. Ci sarà anche l'Optima SW Plug-In Hybrid.

La gamma 2017 del nostro XUV500 (auto e autocarro) presenta una serie d'importanti innovazioni e si arricchirà di una versione al top. Presenteremo anche ulteriori allestimenti speciali dei pick-up Goa e Genio.

La Ghibli è il nostro prodotto più importante per il settore business e già quest'anno ne abbiamo realizzato un update di grande rilevanza.

Già oggi disponiamo di una gamma di modelli con versioni che rispondono in pieno alle esigenze della clientela business, ma introdurremo su tutta la gamma il G-Vectoring control, che varia la coppia in base all'input sullo sterzo.

QUANTO CONTANO PER I CLIENTI I SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA?

Si stanno affacciando da poco sui segmenti mass market e la reazione della clientela è ancora da valutare. La Kia sta lavorando per rendere disponibili queste tecnologie su tutti i segmenti, agendo in contemporanea sul prezzo.

Non abbiamo una grande richiesta di questi sistemi sui nostri veicoli da lavoro, ma la Mahindra ha sempre portato avanti nuovi sviluppi tecnologici per le generazioni future dei suoi veicoli.

Il cliente Maserati compra una nostra vettura soprattutto per il design, l'esclusività e le performance. I sistemi Adas hanno però un'importanza crescente e per questo li abbiamo introdotti su tutta la gamma business.

I driver e i fleet manager sono sempre più sensibili alla presenza degli Adas e la Mazda offre numerose e avanzate tecnologie: frenata intelligente in città, monitoraggio angoli ciechi, cruise control adattivo ecc.

STA CRESCENDO LA RICHIESTA DI SISTEMI D'INFOTAINMENT?

La richiesta è molto cresciuta negli ultimi anni. Quello che il cliente cerca sempre più è la possibilità di far interagire il proprio dispositivo con l'auto. Per questo abbiamo lanciato il mirroring di Android Auto e Apple CarPlay con Kia System.

Certamente sì. La clientela apprezza sempre di più la presenza di un buon navigatore con un ampio display, così come il vivavoce del cellulare. Penso che avremo una maggiore integrazione con i tablet.

I sistemi d'infotainment e di connettività sono sempre più importanti per i nostri clienti. Quest'anno, per tali motivi, li abbiamo rinnovati sulla Quattroporte e sulla Ghibli, che ora hanno lo stesso sistema della nuova Levante.

Sì, assolutamente, e alla Mazda crediamo che la tecnologia non debba distrarre l'attenzione dalla guida. Il nuovo sistema Mzd Connect gestisce una gran varietà d'informazioni attraverso lo schermo touch da 7".

ELETTRICHE E IBRIDE: SI STA DAVVERO MUOVENDO QUALCOSA?

La crescita del mercato ibrido è già una realtà e il trend è destinato ad accentuarsi. Discorso diverso per l'elettrico. L'ibrido catturerà in 20 anni gran parte della domanda di diesel e benzina; l'elettrico crescerà fino al 15-20%.

La Mahindra guarda da tempo con attenzione all'elettrico: già nel 2010 abbiamo rilevato la maggioranza del pacchetto azionario della Reva, azienda all'avanguardia nel settore, e da qualche mese vendiamo in Gran Bretagna l'elettrica E20.

I nostri clienti aziendali non ci chiedono ancora vetture elettriche o ibride, anche se si parla sempre di più di questo tema.

Il mercato non è veramente pronto. La Mazda, con la sua tecnologia Skyactiv, ha innalzato l'efficienza dei motori a combustione interna di oltre il 30% e sviluppato telai e trasmissioni per ridurre emissioni e consumi.



Giuseppe Bitti
Amm. delegato Kia Motors Italia



Jose Ebenezar
Direttore generale Mahindra Europe



Giulio Pastore
Direttore generale Maserati Europe



Massimiliano Giotti
Fleet & remarketing manager Mazda



Nel 2017 parleremo al cuore del canale business con la nuova famiglia della Classe E, che si arricchisce della station All-Terrain. Avremo anche un'offensiva di vetture ibride, con ben 13 modelli: pedana importante, la C 350e.



Oggi più che mai, nell'era della distrazione da smartphone, queste tecnologie sono integrate nelle dotazioni delle versioni Business. Ambasciatrice del nuovo corso, detto Intelligent Drive, è la nuova Classe E.



Gli aspetti legati alla connettività rappresentano sempre di più un criterio importante nelle scelte dei nostri clienti. Un'esigenza che trova risposta nelle potenzialità della nostra piattaforma Mercedes me.



Elettriche e ibride sono le parole chiave della mobilità del futuro e troveranno conferma anche nel mercato delle company car. Abbiamo appena presentato la nuova Smart electric drive e una concept Mercedes full electric.



Massimiliano Gardoni
Responsabile flotte Mercedes-Benz Italia



Abbiamo appena lanciato il restyling della Mitsubishi ASC, che si presenta con un nuovo frontale basato sullo stile della Outlander, a sua volta da poco aggiornata e apprezzata dai clienti business per la sua unicità (4WD con sette posti).



La richiesta di questi sistemi sta crescendo a vista d'occhio: sempre più clienti chiedono l'Outlander con l'opzione Fcm, il dispositivo con telecamere e laser radar che riduce il rischio d'incidenti e rileva la presenza di pedoni.



L'offerta di questi prodotti è basilare: abbiamo iniziato a fornire di serie su gran parte della gamma dell'Outlander lo Smartphone link display audio (Sda), con schermo da 7" e funzione mirroring del proprio smartphone.



Il mercato si sta muovendo assai positivamente nell'ultimo periodo. La crescita della i-MiEV è costante, grazie anche alla possibilità per la pubblica amministrazione di noleggiare queste vetture elettriche tramite la Consip.



Stefano Gavioli
Fleet & corp. sales director Koelliker



In marzo uscirà la nuova Micra, più grande e con l'inedito diesel 1.5 dCi. Per le crossover, avremo il nuovo 2.0 dCi sulla X-Trail, che potrà avere l'automatico e l'All-mode 4WD. Sarà disponibile anche il sistema ProPilot 1.0.



Lanceremo in Europa, con la nuova Qashqai, il sistema ProPilot 1.0 che, nel 2017, consentirà di viaggiare in piena autonomia sulla stessa corsia in condizioni di traffico molto congestionato. È la prima di tre fasi evolutive.



Assistiamo da quattro anni a una crescita costante dei sistemi di navigazione integrati e compatibili con gli smartphone. Nissan Connect è compatibile con tutti i software degli smartphone sul mercato e il lettore iPod.



Nel 2016 la Nissan ha raddoppiato le vendite di veicoli elettrici, in particolare commerciali come l'e-NV200, che è stato scelto da gruppi di trasporti importanti come DHL e GLS. Forniamo anche 70 e-NV200 a Poste Italiane.



Vincenzo Varriale
Corporate sales manager Nissan Italia



Lanceremo la nuova Insignia, un modello assai apprezzato nel mercato flotte. Abbiamo anche presentato nel corso del 2016 l'Astra Sports Tourer, molto interessante per i clienti professionali, oltre alle nuove Mokka X e Zafira.



Per le flotte, la sicurezza è uno dei principali motivi di acquisto. Da tempo la Opel ha introdotto sui propri modelli numerosi sistemi automatici che rendono la guida più sicura e l'OnStar, che invia da solo la chiamata di emergenza.



L'uso del cellulare è una delle prime cause d'incidenti: il sistema Opel IntelliLink permette di controllare le funzioni del proprio telefono tramite lo schermo touch o con comandi vocali, in modo molto più sicuro.



La stella del Salone di Parigi è stata l'Opel Ampera-e, elettrica con oltre 500 km di autonomia (ciclo Nedc), pari a quella di un'auto a combustione interna: è una vettura matura e adatta all'utilizzo quotidiano.



Silvio Dughera
Fleet & comm. vehicles manager Opel



QUALI MODELLI PER LA CLIENTELA BUSINESS LANCIERETE NEL 2017?

Lanceremo, a inizio anno, sia la nuova 5008, Suv a sette posti di segmento D, sia il nuovo Traveller Business, shuttle per il trasporto persone. Senza dimenticare la 3008, appena arrivata, competitiva nel mercato crescente delle Suv C.

Nella prima parte del 2017 amplieremo la gamma della nuova Panamera grazie a versioni molto attese dai nostri clienti aziendali, come quella con il diesel a 6 cilindri e la trazione integrale e la 4 E-Hybrid.

Nel 2017 la Renault si presenterà con la gamma business più giovane: Talisman, Mégane, Espace e Scénic. La scelta si arricchirà con la Suv di segmento D Koleos e con l'Alaskan, il nuovo pick-up da una tonnellata.

Il 2017 sarà per noi ricco di novità. Consolideremo l'Ateca e presenteremo la nuova Leon, il nostro best seller in ambito business. Da metà anno potremo contare anche sulla nuova Ibiza, che avrà la sua declinazione Business.

QUANTO CONTANO PER I CLIENTI I SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA?

Sono un supporto importante e un elemento decisivo nella scelta del veicolo, indispensabile per chi fa della vettura uno strumento di lavoro. Penso al cruise control adattivo, che fa parte ormai degli equipaggiamenti di serie.

Sono sempre più richiesti e la nuova Panamera è il punto di riferimento nel suo segmento, grazie anche agli evoluti sistemi di connessione via web e d'infotainment, che sono ormai parte integrante dei sistemi Adas.

L'assistenza alla guida sta diventando un elemento differenziante, soprattutto per le grandi aziende che vedono nella sicurezza degli utilizzatori un vero asse portante della loro car policy.

A oggi sono un grandissimo strumento di marketing per parlare del futuro, ma diventeranno sempre più rilevanti. Le nostre vetture offrono un ottimo compromesso in termini di contenuti volti alla sicurezza.

STA CRESCENDO LA RICHIESTA DI SISTEMI D'INFOTAINMENT?

La connessione permanente è un valore aggiunto e una richiesta sempre più forte da parte dei professionisti. Da un lato per poter usare gli smartphone in sicurezza, dall'altro per acquisire in tempo reale le info di guida.

Questo tipo di sistemi sono in rapidissima evoluzione e, soprattutto nei segmenti in cui siamo presenti, sono necessari a chi usa l'auto tutti i giorni. La Porsche dispone dei sistemi d'infotainment più avanzati su tutti i modelli.

Sì, anche se spesso tali richieste si scontrano con l'estrema attenzione che le aziende raccomandano durante la guida.

Absolutamente sì. E qui non parliamo di futuro, ma di un presente che cambia in fretta. La gestione dell'app dallo schermo touch e la carica wireless dello smartphone sono presenti sulle nostre auto e sempre più richieste.

ELETTRICHE E IBRIDE: SI STA DAVVERO MUOVENDO QUALCOSA?

L'interesse è molto, per le elettriche in particolare, ma non si concretizza per l'assenza d'incentivi economici e la mancanza di una rete di ricarica. Abbiamo una partnership con BTicino per offrire pacchetti completi.

La Porsche sta raccogliendo la sfida della mobilità elettrica, oltre che con le tre ibride della sua gamma, con il progetto Mission E, il suo primo modello completamente elettrico, che sarà lanciato alla fine di questo decennio.

Absolutamente sì. Crediamo che la scelta verso i motori alternativi sia ineluttabile. La velocità dipenderà dai limiti alla circolazione, dalle infrastrutture e dagli incentivi. La Zoe Z.E. 40 con autonomia di 400 km è già disponibile.

Non mescolerei le elettriche, che sono ancora di nicchia e resteranno tali nel futuro prossimo, con le ibride, sulle quali, a livello business, va fatta un'attenta valutazione sulla convenienza per medie-lunghe percorrenze.



Vito Saponaro
Direttore generale Peugeot Italia



Giuseppe Marchiori
Responsabile vendite corporate Porsche



Fabrizio Piastra
Direttore vendite flotte Renault Italia



Stefano Sordelli
Direttore vendite Seat Italia



Avremo molte novità in ottica flotte. Da marzo, la Suv Kodiaq; l'ammiraglia Superb Wagon poi disporrà del nuovo motore 1.6 TDI 120 CV anche con il cambio Dsg a sette marce; l'intera gamma Octavia avrà un'inedita veste estetica.



Dalla Fabia alla Kodiaq, tutte le Skoda offrono sistemi di frenata automatica, cui si aggiunge il cruise control adattivo. Non dimentichiamo i sistemi Bluetooth e la connettività permessa da SmartLink, spesso di serie.



Per l'utenza professionale, la connessione è essenziale. La Skoda è all'avanguardia con la nuova generazione di sistemi che unisce alle funzioni classiche capacità avanzate, come la navigazione con Google Maps e Street View.



Ibride ed elettriche saranno il futuro della mobilità, ma quanto questo futuro sia prossimo è tutto da verificare. Al momento, i numeri delle immatricolazioni restano decisamente ridotti, in un mercato in crescita.



Marco Fini
Responsabile flotte Skoda Italia



Dopo l'arrivo nel 2016 della SsangYong XLV, crossover gradita all'utenza business, introdurremo, nella seconda metà del 2017, la nuova Rexton, apprezzata da sempre per la sua praticità (sette posti, 4WD, cinque anni di garanzia).



Per soddisfare la domanda, abbiamo appena introdotto su Tivoli e XLV l'opzione dell'Aebs (frenata autonoma di emergenza), dispositivo di sicurezza attiva sviluppato dalla SsangYong per aiutare e assistere il guidatore.



Abbiamo introdotto fin dall'inizio delle vendite di Tivoli e XLV il sistema Smart audio, che permette di duplicare sullo schermo in plancia le applicazioni audio e video presenti sul proprio smartphone.



La domanda di Bev e Phev ha iniziato a crescere negli ultimi mesi. Come SsangYong, stiamo sviluppando la futura generazione di prodotti, in arrivo entro il 2020, con propulsione ibrida plug-in e trazione integrale permanente.



Stefano Gavioli
Fleet & corp. sales director Koelliker



Non sono previste variazioni di rilievo rispetto alla gamma oggi commercializzata, se non i classici aggiornamenti di model year. Va considerato però che quella attuale è di recente introduzione.



La Subaru crede nella sicurezza a 360° e per questo ha realizzato un avanzato sistema di supporto alla guida (Subaru EyeSight) con capacità di riconoscimento di forma, velocità e distanza dei veicoli simili a quelle di un occhio.



La nostra Casa è sempre più sensibile allo sviluppo di sistemi che pongano l'utente al centro dei servizi. Da qualche anno tutta la nostra gamma è dotata del Subariu Starlink con touch screen centrale da 6,2 o 7".



Il mercato di elettriche e ibride è in continua espansione; la Subaru lavora da tempo a queste tecnologie con modelli come la XV Hybrid (in vendita negli Usa e in Giappone). Le ibride performanti arriveranno nel 2018, l'elettrica nel 2021.



Franco Castagna
Fleet e rental sales manager Subaru



Nel 2016 abbiamo completato la gamma Vitara, introdotto la Nuova S-Cross e il cambio a doppia frizione a sei marce su entrambe. A fine 2016 è prevista la nuova Ignis, che avrà versioni con tecnologia ibrida adatte alle aziende.



La richiesta di dispositivi ausiliari è in crescita perché rappresentano una novità in materia di sicurezza. Già sulla versione d'ingresso della Vitara 4WD Allgrip offriamo di serie il Radar brake support e il cruise control adattivo.



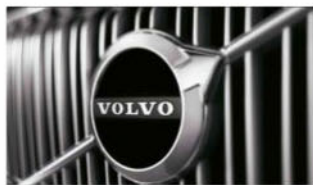
La richiesta crescerà con l'arrivo di nuovi servizi e contenuti che dovranno integrarsi con le nostre auto e le nostre preferenze. A oggi, le vetture Suzuki dispongono di sistemi di connettività con tutti i tipi di smartphone.



La Suzuki offre un'alternativa interessante: Baleno oggi e Ignis domani costituiscono la nostra offerta di ibride con differenza di prezzo assai contenuta rispetto alle versioni a benzina da cui derivano, grazie a piccole batterie.



Davide Schiavone
responsabile vendite flotte Suzuki Italia



QUALI MODELLI PER LA CLIENTELA BUSINESS LANCERETE NEL 2017?

La nuova Toyota C-HR, in prevendita già dal mese di ottobre, ma che verrà lanciata a tutti gli effetti in gennaio, è senz'altro il modello sul quale riponiamo le maggiori aspettative.

Il 2017 sarà il primo anno completo della Tiguan, molto attraente per le flotte; abbiamo da poco lanciato la versione 1.6 TDI da 115 CV. E l'anno prossimo debutterà anche la rinnovata Golf.

Dopo aver completato nel 2016 la gamma 90, inizieremo a occuparci delle vetture più piccole con novità sia per la famiglia 60 sia per la 40, entrambe d'importanza strategica per i clienti business.

QUANTO CONTANO PER I CLIENTI I SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA?

Tutti i sistemi che riducono l'impegno al volante sono richiesti dalla clientela business. Toyota e Lexus offrono di serie sulle versioni business appositi pacchetti di assistenza e sicurezza.

Sono ormai imprescindibili per chi effettua lunghi viaggi. Chi sceglie la VW può contare su dispositivi completi standard su tutti i modelli. Già la citycar up! ha di serie la frenata automatica di emergenza.

Anche i clienti business sono molto attenti alla tecnologia d'avanguardia e, in particolare, ai sistemi di assistenza alla guida che rendono più gradevole la vita e aumentano la sicurezza.

STA CRESCENDO LA RICHIESTA DI SISTEMI D'INFOTAINMENT?

La richiesta aumenta specie per le fasce alte delle car policy (quadri e dirigenti), ma l'aspetto cresciuto di più negli ultimi tempi è quello legato alla sicurezza di chi guida e a tutti i sistemi relativi.

La domanda è in crescita e noi soddisfiamo questo trend con sistemi d'infotainment premium dalle molteplici funzioni, che permettono di essere sempre connessi. L'App Connect è di serie sulle Tiguan.

In funzione della qualità della vita a bordo, l'infotainment gioca un ruolo di rilievo. È molto richiesto per rispondere alle esigenze di connettività: per la Volvo, il sistema Sensus è uno dei propri punti di forza.

ELETTRICHE E IBRIDE: SI STA DAVVERO MUOVENDO QUALCOSA?

Il segmento business è ormai maturo per cogliere le opportunità offerte dai nostri sistemi ibridi; le quote sono in costante crescita e sono parecchie le realtà con le quali abbiamo accordi di fornitura.

La VW diventerà sempre più elettrica, autonoma e connessa. Il primo prodotto della nuova generazione debutterà nel 2020 al costo di una Golf TDI e acquisirà la guida autonoma nel 2025.

La Volvo avrà entro il 2025 1 milione di veicoli elettrificati sulle strade: un impegno serio, dunque. E, data l'incidenza della clientela business sulle nostre vendite, è chiaro che questo mondo sarà interessato.



Giuseppe D'Angelo
Fleet, Lcv, remarketing Toyota Italia



Silvia Biagiotti
Responsabile flotte Volkswagen Italia



Fabio Flori
Corporate sales manager Volvo Italia

ADAS E FLOTTE SFIDA PER IL FUTURO

Ma, alla fine, i sistemi avanzati di assistenza alla guida interessano davvero alla clientela business? Sulla carta, la risposta dovrebbe essere affermativa. E questo per motivi facilmente intuibili: l'utente professionale è quello che accumula con l'auto le percorrenze più elevate; quindi si stanca di più e rischia di più al volante. Per lui, cedere i comandi a un dispositivo automatico vuol dire potersi dedicare alle molte altre attività che si possono svolgere in auto (dal lavoro al relax) in condizioni di sicurezza. Dunque, la guida autonoma o semiautonoma è ideale per le auto delle flotte. E la maggior parte delle risposte degli esponenti delle Case interpellati conferma l'interesse della clientela in questo senso. Tuttavia, abbiamo registrato anche qualche voce fuori dal coro. Per Fabrizio Quinti della Ford, per esempio, la presenza dei sistemi Adas è un elemento preso in considerazione dai fleet manager, ma che non ha ancora raggiunto un peso adeguato nella definizione delle car policy: «Per aiutare le aziende a muoversi in questa direzione», aggiunge il manager, «stiamo lavorando insieme alle società di noleggio per offrire pack sicurezza con canoni molto accessibili, grazie a un investimento congiunto in termini di costo e residualizzazione di questi accessori». Sulla stessa linea è Eraldo Russo della BMW, secondo il quale «la richiesta è inferiore a quella dei privati, a causa probabilmente delle policy aziendali, ma anche per la mancanza di una vera e propria legislazione volta a regolamentare le tematiche relative alle responsabilità civili e penali». Non solo: quello del costo resta un tema aperto. Commenta Giuseppe Bitti, amministratore delegato della Kia: «C'è sicuramente da evidenziare che la sensibilità al prezzo rimane la barriera fondamentale per la diffusione di queste utilissime tecnologie». La partita, dunque, resta aperta.

**TOYOTA**ALWAYS A
BETTER WAY

TOYOTA HYBRID. BUSINESS LEADER.

**FINO AL 31 DICEMBRE 2016**

APPROFITTA DEL SUPER AMMORTAMENTO DEL 140%
E PASSA ALL'IBRIDO TOYOTA.

NUOVO RAV4 HYBRIDTUO DA **23.000 €** (IVA ESCLUSA).

E CON VALORE TOYOTA LEASING

A **234 €** AL MESE.

TAN 2,90% - TAEG 4,03%

AURIS HYBRID TOURING SPORTSTUA DA **14.000 €** (IVA ESCLUSA).

E CON VALORE TOYOTA LEASING

A **167 €** AL MESE.

TAN 2,90% - TAEG 4,65%

MANUTENZIONE E ASSICURAZIONE INCENDIO E FURTO PER 4 ANNI INCLUSI.

ToyotaBusiness
Plus

toyota.it/rentperdrive

RAV4 2.5 Hybrid 2WD Active. Prezzo di listino 27.460 € (IVA esclusa). Prezzo promozionale chiavi in mano 23.000 € (esclusa IVA, I.P.T. e Contributo Pneumatici Fuori Uso, PFU, ex DM n. 82/2011 di 1,81 € + IVA), anche senza rottamazione, grazie agli ecoincentivi Toyota, con il contributo della Casa e del Concessionario. Offerta valida fino al 31/12/2016 per vetture in pronta consegna. Solo per clienti Partita IVA. Esempio di leasing su RAV4 2.5 Hybrid 2WD Active. Prezzo promozionale € 23.000 (esclusa IVA, I.P.T., MSS e Contributo Pneumatici Fuori Uso, PFU, ex DM n. 82/2011 € 3,95) con il contributo della Casa e del Concessionario. Anticipo € 6.330,00. 47 canoni da € 233,56. TAN (fisso) 2,90%. TAEG 4,03%. Valore di riscatto € 10.350,00. Durata della locazione 48 mesi. Spese d'istruttoria € 350. Spese di incasso e gestione pratica € 3,50 per ogni canone. Imposta di bollo € 16. Importo totale finanziato € 19.575,90. Copertura Incendio e Furto (furto, incendio, rapina, calamità naturali, eventi socio politici, atti vandalici, cristalli, assistenza stradale e altre garanzie speciali) e 5 tagliandi di manutenzione inclusi nel canone. Importo dei servizi € 2.550,90. Esempio calcolato sulla provincia di Firenze. Kasko ed estensione di garanzia disponibili su richiesta. Totale da rimborsare € 21.491,82. L'esempio è calcolato su una percorrenza chilometrica di 20.000 km annui. Tutti gli importi riportati nell'esempio di leasing sono IVA esclusa. Salvo approvazione Toyota Financial Services. Fogli informativi e SECCI disponibili in concessionaria. Offerta valida fino al 31/12/2016. Solo presso i Concessionari che aderiscono all'iniziativa. Immagine vettura indicativa. Valori massimi riferiti alla gamma RAV4 Hybrid: consumo combinato 19,6 km/l, emissioni CO₂ 118 g/km.

Auris Hybrid Touring Sports Cool. Prezzo di listino 20.500 € (IVA esclusa). Prezzo promozionale chiavi in mano 14.000 € (esclusa IVA, I.P.T. e Contributo Pneumatici Fuori Uso, PFU, ex DM n. 82/2011 di 1,81 € + IVA) grazie agli ecoincentivi Toyota, con il contributo della Casa e del Concessionario e grazie allo sconto di 200 € a fronte di rilascio della liberatoria sui Titoli di Efficienza Energetica (TEE). Offerta valida fino al 31/12/2016, solo in caso di rottamazione di un usato con immatricolazione antecedente al 31/12/2006 e per vetture in pronta consegna. Solo per clienti Partita IVA. Esempio di leasing su Auris Hybrid Touring Sports Cool. Prezzo promozionale € 14.000,00 (esclusa IVA, I.P.T., MSS e Contributo Pneumatici Fuori Uso, PFU, ex DM n. 82/2011 € 3,95) con il contributo della Casa e del Concessionario. Anticipo € 3.150,00. 47 canoni da € 166,12. TAN (fisso) 2,90%. TAEG 4,65%. Valore di riscatto € 6.244,00. Durata della locazione 48 mesi. Spese d'istruttoria € 350. Spese di incasso e gestione pratica € 3,50 per ogni canone. Imposta di bollo € 16. Importo totale finanziato € 12.930,30. Copertura Incendio e Furto (furto, incendio, rapina, calamità naturali, eventi socio politici, atti vandalici, cristalli, assistenza stradale e altre garanzie speciali) e 5 tagliandi di manutenzione inclusi nel canone. Importo dei servizi € 1.730,30. Esempio calcolato sulla provincia di Firenze. Kasko ed estensione di garanzia disponibili su richiesta. Totale da rimborsare € 14.216,14. L'esempio è calcolato su una percorrenza chilometrica di 20.000 km annui. Tutti gli importi riportati nell'esempio di leasing sono IVA esclusa. Salvo approvazione Toyota Financial Services. Fogli informativi e SECCI disponibili in concessionaria. Offerta valida fino al 31/12/2016. Solo presso i Concessionari che aderiscono all'iniziativa. Immagine vettura indicativa. Valori massimi riferiti alla gamma Auris Hybrid Touring Sports: consumo combinato 27,8 km/l, emissioni CO₂ 83 g/km.

Piccoli segnali POSITIVI

Regna un cauto ottimismo, tra le società di noleggio a lungo termine. Merito di un 2016 soddisfacente, grazie anche al superammortamento, e di buone **aspettative per il prossimo anno**. Se verranno soddisfatte al meglio le esigenze delle Pmi e delle partite Iva

di Emilio Deleidi

QUALI **TENDENZE** SONO EMERSE NEL 2016?

1



ALD chiuderà il 2016 con una crescita importante, maggiore – rispetto ad alcuni indicatori – della media del comparto. Leghiamo tale crescita al potenziamento delle nostre iniziative su tutte le tipologie di clienti. Le grandi realtà sono sempre più interessate a sicurezza e mobilità sostenibile.

QUALI **PROSPETTIVE** INTRAVEDETE PER IL 2017?

2



La progressione costante del comparto negli ultimi anni ci parla di un mercato dinamico, che fa ben sperare anche per la prima parte del 2017. L'evoluzione (anche culturale) del consumatore porta in primo piano scelte di mobilità sempre più orientate verso la sharing economy e le dinamiche del pay per use.

CHE IMPATTO HA AVUTO IL **SUPERAMMORTAMENTO?**

3



Servirà ancora un po' di tempo per dare una lettura completa di questo elemento, ma in linea generale possiamo dire che le presunzioni d'impatto non particolarmente significativi in base alle quali ci siamo indirizzati si stanno dimostrando sostanzialmente in linea con ciò che possiamo registrare.

QUANTO PESA SUL VOSTRO BUSINESS LA **CLIENTELA SMALL?**

4



Per noi rappresenta una priorità reale già da alcuni anni, in cui abbiamo effettuato importanti investimenti in prodotti, servizi e reti di vendita dedicati a questo pubblico. Oggi circa il 40% della customer base ALD è composto da clienti retail: siamo al lavoro per bilanciare ulteriormente il portafoglio.

TREND CRESCE L'ATTENZIONE ANCHE TRA I BIG DELL'NLT PER LE PMI E LE PARTITE IVA: UN MERCATO DA ESPLORARE



Andrea Badolati
Amm. delegato ALD Automotive Italia

Nuovi trend della mobilità iniziano ad affermarsi: il passaggio dal possesso dell'auto all'utilizzo in condivisione, la crescente attenzione a una mobilità sostenibile, il focus non più solo sul fleet management ma sul travel management e una gestione a 360° della mobilità aziendale.

Continueremo a proporre soluzioni innovative, attraverso servizi flessibili e integrati che tengano conto delle differenti esigenze di mobilità e dei più moderni trend. Digitalizzazione e omnicanalità: sono queste le principali direttrici lungo le quali ci muoveremo per costruire la mobilità di domani.

L'effetto è stato ambivalente. Da un lato c'è stato un indubbio beneficio fiscale per le società di noleggio, dall'altro per i nostri clienti è venuto meno il principio dell'equità fiscale tra noleggio, leasing e acquisto. Se sarà confermato, avremo la riprova di una maggiore attenzione della politica al settore.

Essendo il segmento dei large consumer ormai saturo da molti anni, lo small business è quello dal quale ci si attende il più alto tasso di crescita. Abbiamo due canali distributivi dedicati per vocazione alla small business mobility: la rete dei dealer BMW/Mini e i nostri broker indipendenti.



Andrea Cardinali
Presidente e ad Alphabet Italia

QUALI TENDENZE SONO EMERSE NEL 2016?

Abbiamo riscontrato da parte dei fleet manager maggiore richiesta di consulenza nell'evoluzione verso il ruolo di mobility manager, con un più frequente ricorso all'outsourcing. Cresce l'interesse per la Crs (sicurezza, sostenibilità, anche attraverso la telematica).

Il cliente è più maturo: cerca soluzioni di mobilità, consulenza, telematica. La relazione e la capacità di gestire il rapporto e il servizio e di comprendere i veri bisogni sono i driver per costruire una customer experience eccellente.

Per quanto riguarda le flotte, si registra una maggiore flessibilità dei clienti nella car policy, volta a ottenere soluzioni economiche più vantaggiose. Si nota un lento spostamento verso soluzioni più ecologiche: già nel 2015, la nostra flotta di ibride è aumentata del 57%.

Per quanto riguarda le grandi aziende, abbiamo visto stabilizzarsi i fenomeni del downsizing e del downgrading: si è consolidata la richiesta di auto più piccole, ma con alte prestazioni, e di contratti di 48 mesi. Il target delle partite Iva ci sorprende in termini di crescita.

QUALI PROSPETTIVE INTRADETE PER IL 2017?

La ripresa del mercato dell'auto s'inserisce in una situazione macroeconomica con bassi livelli di crescita, da considerarsi ormai un "new normal", con una tendenza al contenimento dei costi da parte dei clienti. Grande interesse per formule di noleggio flessibili (1-24 mesi).

Tante prospettive legate al mercato, ma anche e soprattutto al fatto che Athlon è una realtà consolidata, con un'ottima reputazione e parte di un gruppo importante e di grande valore.

Il trend ecologico crescerà ancora. Nel giro di qualche anno, probabilmente si verificherà una decisa sterzata verso le elettriche. Le batterie delle auto sono infatti sempre più performanti e le colonnine per la ricarica sempre più diffuse sul territorio.

Continueremo a investire sul futuro, sia in tecnologia sia in flessibilità. Per le grandi aziende, restiamo vigili rispetto ai cambiamenti economici e culturali cui far fronte con le migliori soluzioni. Esploreremo nuovi prodotti come il corporate car sharing.

CHE IMPATTO HA AVUTO IL SUPERAMMORTAMENTO?

Abbiamo ribaltato il vantaggio fiscale sui canoni offerti ai nostri clienti che, quindi, ne hanno beneficiato. Come tutti gli strumenti d'incentivazione, ha determinato una distorsione delle dinamiche di mercato che necessiterebbe di una revisione della fiscalità dei veicoli aziendali.

Penso che, proprio perché non previsto per i clienti del noleggio a lungo termine, il superammortamento abbia sì agevolato fiscalmente il noleggiatore, ma non aiutato la crescita del mercato. Norme e agevolazioni non riconoscono la dovuta dignità al noleggio.

Il superammortamento ci ha consentito di conseguire un vantaggio economico, che abbiamo potuto ribaltare sui clienti, garantendo loro ulteriori risparmi.

È stato il primo vero segnale di attenzione nei confronti del bene strumentale auto. Ci siamo assicurati di trasmetterne i benefici ai nostri clienti. Non lo consideriamo però sufficiente e siamo fiduciosi che si possano considerare miglioramenti strutturali della fiscalità.

QUANTO PESA SUL VOSTRO BUSINESS LA CLIENTELA SMALL?

Rappresenta una fetta importantissima del nostro business, pari circa a un quinto. Pensiamo che sia il mercato con le maggiori possibilità di crescita: per questo, Arval ha al suo interno un'intera area commerciale che si occupa esclusivamente di Pmi.

È una quota senza dubbio molto importante, ma la crescita è un gioco di equilibrio tra tipo di clientela, soluzioni per tipologia di clienti e altro ancora.

Su 30 mila contratti in corso, quasi 2.000 riguardano Pmi, partite Iva e privati. Se attualmente ci attestiamo sul 7-8% del totale, l'obiettivo per i prossimi anni è portare la clientela small a raggiungere una quota del 15% del business di CarServer.

Stimiamo che il peso della flotta small raggiunga per LeasePlan circa il 30% del totale a fine 2016. Si tratta di un dato destinato a crescere, perché la percentuale che registriamo sull'ordinato è notevolmente superiore. Le partite Iva apprezzano sempre più il Nlt.



Grégoire Chové
Direttore generale Arval Italia



Dalisa Iacovino
Country sales manager Athlon C.I.L.



Giovanni Orlandini
Amministratore delegato CarServer



Alfonso Martinez
Amm. delegato LeasePlan Italia



Il 2016 ha confermato il trend dei volumi registrati nell'ultimo biennio dal Nlt grazie al clima di maggior fiducia da parte di tutti gli attori. Registriamo una richiesta di sicurezza, che soddisfiamo con i device di controllo fruibili con app, e il recupero dell'alto di gamma.



Prevediamo un 2017 in crescita, in linea con i dati che confermano il noleggio quale elemento trainante del comparto: già oggi, su cinque auto nuove immatricolate, una è a noleggio. Anche nei prossimi mesi sono previste alcune gare importanti.



Non averlo applicato al noleggio ha introdotto una distorsione della concorrenza che può aver indirizzato alcuni verso altre formule di acquisizione della flotta. Abbiamo cercato di non perdere opportunità, puntando sui valori aggiunti del noleggio.



Al momento vale il 40% del nostro business: è, quindi, un segmento molto importante. Su questo target lavoriamo molto bene con il prodotto Take away: vetture disponibili alla consegna, che permettono di ricevere subito il mezzo e non perdere opportunità di business.



Ubaldo Della Penna
Responsabile commerciale Leasys



Il 2016 ha confermato quanto accaduto negli ultimi anni: una limitazione al minimo del noleggio di vetture di segmento alto in favore di quelle di categoria inferiore. C'è minore richiesta di Mercedes Classe E e Audi A6 e maggiore di Audi A4, VW Passat, Opel Insignia.



Prevedo un incremento della domanda soprattutto da parte delle piccole e medie imprese, una tipologia di clientela che negli ultimi mesi ha già manifestato segni di notevole ripresa.



In base ai report della nostra direzione amministrativa, posso affermare che il superammortamento si è rivelato una manovra favorevole, ma che non ha comportato cambiamenti della politica fiscale della nostra società.



Il peso di questa tipologia di clientela continua ad aumentare: è però indubbio che dobbiamo prestare molta attenzione in fase di delibera dell'affidamento. Spesso, da parte nostra vengono richiesti depositi cauzionali o una quota di anticipo sul contratto.



Agatino Di Maira
Amm. delegato Locauto Group



Nel corso dell'anno si sono rafforzati i segnali che avevamo già intravisto negli esercizi precedenti. La domanda è crescente e nuovi interlocutori si avvicinano al noleggio. A volte, però, sono carichi di aspettative eccessive o erranee, alimentate dalla pubblicità.



Personalmente, preferisco una domanda in costante crescita, seppur labile, piuttosto che fiammate temporanee.



Purtroppo, l'effetto fiscale è a beneficio delle società di noleggio e non dei loro clienti. Mercury, come altri, sconta comunque l'effetto sui canoni dei clienti, ma quello psicologico è molto alto. La leva fiscale condiziona molto le scelte delle partite Iva.



Mercury nasce e si sviluppa con questo tipo di clientela. A noi piace parlare di piccole e medie flotte, anziché di Pmi. I nostri clienti sono quasi tutti capi azienda e devono essere trattati come tali. Pmi, partite Iva e artigiani costituiscono più del 70% del nostro fatturato.



Italo Folonari
Amministratore delegato Mercury



Dalle tendenze desunte dalle scelte dei nostri clienti, si evidenzia un timido ritorno al piacere di guidare auto che rappresentino la posizione sociale dell'utilizzatore. Ne consegue una maggiore attenzione per vetture di valore più alto e di marchi premium.



Per il 2017 s'intravedono prospettive di crescita del mercato, stimolate principalmente dalle piccole aziende e dai privati.



Il superammortamento va a beneficio del noleggiatore, che decide chi ne trae giovamento. Ha creato una concentrazione di denaro su grandi operazioni con prezzi fuori mercato, perché troppo bassi. Poco è andato a vantaggio di Pmi e privati.



La clientela small pesa per noi per il 25% della produzione di nuovi ordini.



Paolo Ghinolfi
Amministratore delegato Sifa

Quanti soldi SPRECATI

L'esubero chilometrico costa, in media, **1.144 euro** a veicolo. Eppure sono pochissime le aziende che rinegoziano il contratto...

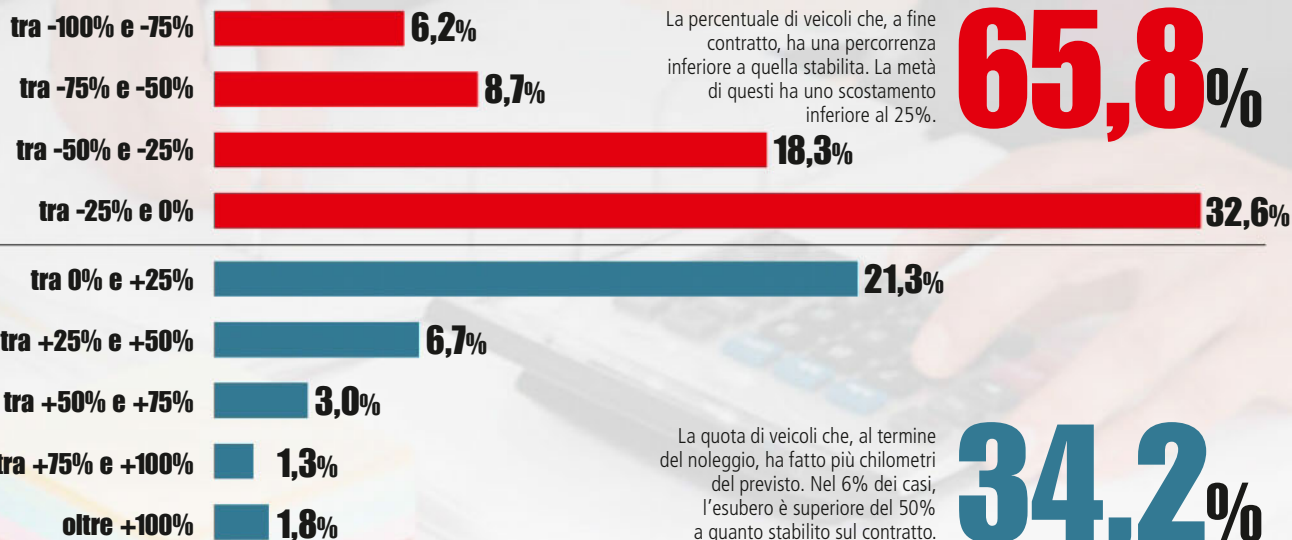
di Mario Rossi

8,5%
EXTRA COSTO MEDIO,
RISPETTO AL CANONE,
PROVOCATO
DALLA MANCATA
GESTIONE DEI
CHILOMETRI

73,1%
LE IMPRESE CON MENO
DI 30 VEICOLI CHE
NON RINEGOZIANO
IL NOLEGGIO DURANTE
IL CONTRATTO

Com'è stata fatta la ricerca
L'indagine è stata realizzata per Quattroruote da GR Advisory sotto forma di web survey tra il 4 e il 12 ottobre 2016. Hanno partecipato, in forma anonima, 304 aziende con parchi di tutte le dimensioni.

CHI PERCORRE MENO E CHI PIÙ DEL PREVISTO



Fonte: GR Advisory

MAXI SCOSTAMENTI

Il grafico illustra come si "distribuisce", per fasce di scostamento, la differenza tra la percorrenza a fine noleggio e quella stabilita nel contratto: nella parte alta, in rosso i veicoli che hanno meno chilometri; in blu quelli che, invece, sono riconsegnati con più chilometri

E l'unica incognita in un contratto di noleggio a lungo termine. E che incognita! Come si fa a stabilire in anticipo, per tre, quattro o cinque anni, quanti chilometri si faranno con la macchina che si sta per prendere in locazione? E se la percorrenza immaginata non dovesse, strada facendo, corrispondere a quella indicata sul contratto? Se, in itinere, dovessero cambiare le esigenze dell'azienda o dei driver?

Il fatto è che, oltre che dal costo del veicolo e dalla durata del contratto, l'ammontare del canone dipende anche dal chilometraggio dell'auto al momento della riconsegna: il suo valore, infatti, è influenzato pure da quella variabile. Insomma, dire in anticipo al fornitore quanta strada avrà fatto la vettura quando gliela riconsegneremo è fondamentale per permettergli di calcolare, in funzione (anche) del maggiore o minore valore, la "rata" corretta. E, quindi, evitare di pagare più del necessario per tutta la durata del noleggio o, peggio, pagare il cosiddetto esubero chilometrico a fine contratto.

Facile, si dirà: non bisogna possedere particolari virtù divinatorie, le aziende sanno quanti chilometri ogni 12 mesi

percorre, in media, ogni auto. A meno di cambiamenti sostanziali, questa percorrenza non varierà in maniera significativa nell'arco di una frazione importante della locazione. E, comunque, si possono sempre mettere in atto misure per rientrare nei ranghi. Quindi, ancorché incognita, la percorrenza appare, in teoria, facilmente prevedibile e spesso gestibile.

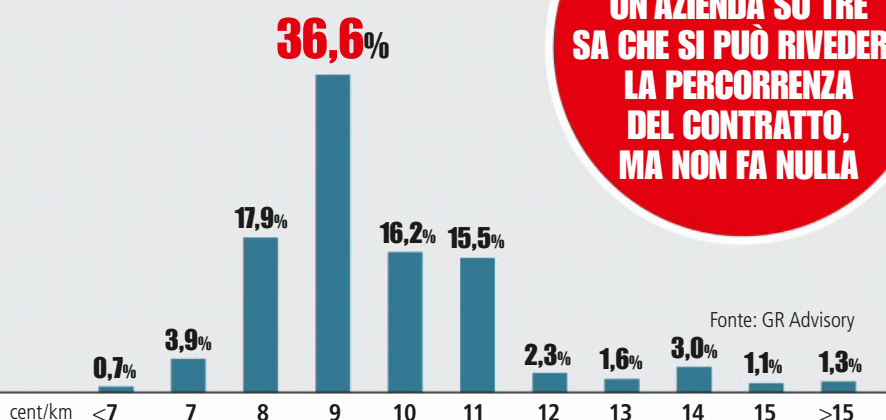
OLTRE I LIMITI UN VEICOLO SU TRE

Nella realtà non è così. Una ricerca su un campione di oltre 300 imprese condotta in esclusiva per Quattroruote da GR Advisory, società di ricerche e consulenza nella mobilità aziendale, mostra (grafico in alto) che il 34,2% dei veicoli rientrati a fine noleggio ha chilometri in eccesso e che in sei casi su cento questo scostamento è superiore al 50%. Addirittura il 3% dei mezzi ha, a fine contratto, una percorrenza prossima o superiore al doppio di quella pattuita. Come mai? «Il noleggio a lungo termine», spiega Davide Gibellini, amministratore delegato della società e ideatore della ricerca, «non ha ancora una maturità spinta in Italia. Fino a qualche anno fa c'erano soltanto due parole d'ordine: "crescita" per il noleggiatore e "passaggio dalla proprietà al noleggio" ➤

SFORARE COSTA NOVE CENT AL CHILOMETRO

Il grafico illustra la distribuzione del costo al chilometro che le aziende pagano al loro fornitore, al termine del contratto di locazione, nel caso in cui il veicolo sia riconsegnato con una percorrenza superiore a quanto pattuito.

Nella maggior parte dei casi, più di uno su tre, l'extracosto è di nove centesimi al chilometro e, comunque, il grosso della clientela, l'86%, paga una cifra compresa tra otto e 11 centesimi. Pochissimi i casi in cui il costo è pari o inferiore a sette centesimi. Non è trascurabile, invece, la quota di clienti costretti a pagare più di 12 centesimi, con punte, nell'1,3% dei casi, addirittura superiori ai 15.



**PICCOLE FLOTTE
KO
UN'AZIENDA SU TRE
SA CHE SI PUÒ RIVEDERE
LA PERCORRENZA
DEL CONTRATTO,
MA NON FA NULLA**

► per il cliente. Solo negli ultimi anni si è passati alla ricerca di maggiore efficienza». Che però, nella maggior parte dei casi, è ancora lontana dall'essere raggiunta.

SE IL CANONE È PIÙ ALTO DEL DOVUTO

Le conseguenze le paga l'azienda: in caso di esubero chilometrico, in termini di spese supplementari a fine noleggio; o, al contrario, con un canone più alto del necessario durante la locazione e un piccolo rimborso a fine contratto. Nella prima eventualità, rivela la ricerca, il locatario deve sborsare, in media, 9,6 centesimi al chilometro. Poco? Non proprio: per esempio, se un'auto, in quattro anni, avrà percorso 12 mila chilometri in più dei 120 mila previsti, il maggior costo si aggirerà attorno ai 1.200 euro. Per una sola macchina. Su un'intera flotta, il conto può essere parecchio salato. Se, invece, l'auto avrà fatto meno strada, scatterà un rimborso, che però è una frazione del maggior costo previsto per l'esubero: tra il 38 e il 60%, rivela la ricerca. Soldi che non compenseranno il canone più alto pagato nel frattempo. Eppure i contratti non sono blindati, in teoria c'è sempre la possibilità di adeguarli. Peccato che più di un'azienda su due tra quelle con flotte fino a cento veicoli non li rinegozi quasi mai, spesso perché nemmeno sa che si può fare.

UN CONTO DA 1.144 EURO A MACCHINA

Il risultato? Chi si discosta, paga. La ricerca mostra che, in Italia, l'importo medio per ogni veicolo addebitato a fine contratto è di ben 1.144 euro. E che, al contrario, quello medio accreditato per veicolo è di appena 154

euro. In media, l'extra costo per veicolo a fine contratto si aggira attorno a 400 euro, quasi come un canone di noleggio. La soluzione? Secondo Gibellini, «lo sviluppo della telematica potrà portare benefici anche in questo ambito: la rilevanza chilometrica sarà costante e puntuale, con possibilità d'indicare situazioni di particolare sovra o sotto percorrenza». Anche perché, sottolinea, «la conoscenza effettiva e puntuale delle percorrenze è di reciproco vantaggio»: per l'azienda, evidentemente, ma anche per il noleggiatore, «che ha bisogno di conoscere meglio lo stato di salute e, quindi, il valore del proprio parco auto, anche in vista di una rivendita». Il paradosso, rivela Gibellini, è che le più sospettose sono proprio le aziende. Spesso, infatti, la proposta di ricalcolo viene direttamente dai noleggiatori ed è sovente respinta dai clienti. «C'è un diffuso livello di diffidenza. Ciò è causato da scarsa conoscenza dello strumento, limitata trasparenza nei meccanismi di ricalcolo, carenza d'informazione da parte dei commerciali ed esperienze negative pregresse».

LE STRATEGIE PER DIFENDERSI

Nel frattempo, in attesa d'imboccare con decisione la strada della massima efficienza, le aziende possono ricorrere a qualche utile strumento preventivo: «Esistono due strade possibili per mitigare il rischio», sottolinea Gibellini. «La prima è di natura squisitamente commerciale: l'azienda può concordare un canone mensile basato, per esempio, su 100 mila chilometri in 48 mesi, ma che consenta una percorrenza fino a 110 mila senza

alcuna penale o esborso per chilometro in eccesso. Questo tipo di accordo è sostanzialmente uno sconto in natura, applicato soltanto per le percorrenze in eccesso. Esiste, poi, una forma di "risk mitigation", applicabile per flotte di dimensione media o grande che abbiano un certo numero ricorrente di contratti di noleggio in procinto di terminare. Il noleggiatore e l'azienda possono concordare che le differenze chilometriche di tutti i veicoli la cui locazione si concluderà in un certo periodo temporale siano sommate algebricamente, così da non effettuare conteggi singoli, ma farne uno complessivo in modo che l'eventuale addebito o accredito sia solo per la parte chilometrica che non si è già naturalmente compensata».

RINEGOZIARE RICHIEDE ANALISI E COMPETENZA

«Il ricalcolo», spiega Davide Gibellini, amministratore delegato di GR Advisory, «è uno strumento conosciuto principalmente dalle grandi aziende: circa il 50% delle flotte di dimensione media (30-100 veicoli) e il 75% delle piccole aziende (fino a 30 veicoli) non lo conosce oppure non lo usa». Perché? Il fatto è che utilizzare il ricalcolo implica un costante monitoraggio della flotta. E, successivamente, una trattativa. Insomma, costa tempo e fatica. «Ridiscutere i parametri contrattuali di base», sottolinea Gibellini, «richiede analisi tecnica, dialogo, trasparenza e comunicazione. Sovente si registra una teorica volontà di farlo, che però poi non viene realmente applicata. Altre volte, invece, il ricalcolo non è utilizzato con regolarità oppure — ed è il caso più frequente e che porta la maggiore inefficienza —, soprattutto nelle aziende più grandi, è applicato solo su una porzione della flotta a causa di differenti responsabilità tra diverse funzioni aziendali».

ASTRA CON OnStar.[®] OGGI INIZIA UNA NUOVA ERA.

Opel Astra ST 1.6 CDTI 95 CV

199 € al mese
tutto incluso



**Tecnologia esclusiva che
ti cambia la vita.**

Astra con Opel OnStar:

- È sempre con te
- Può salvarti la vita
- Ti aiuta quando vuoi

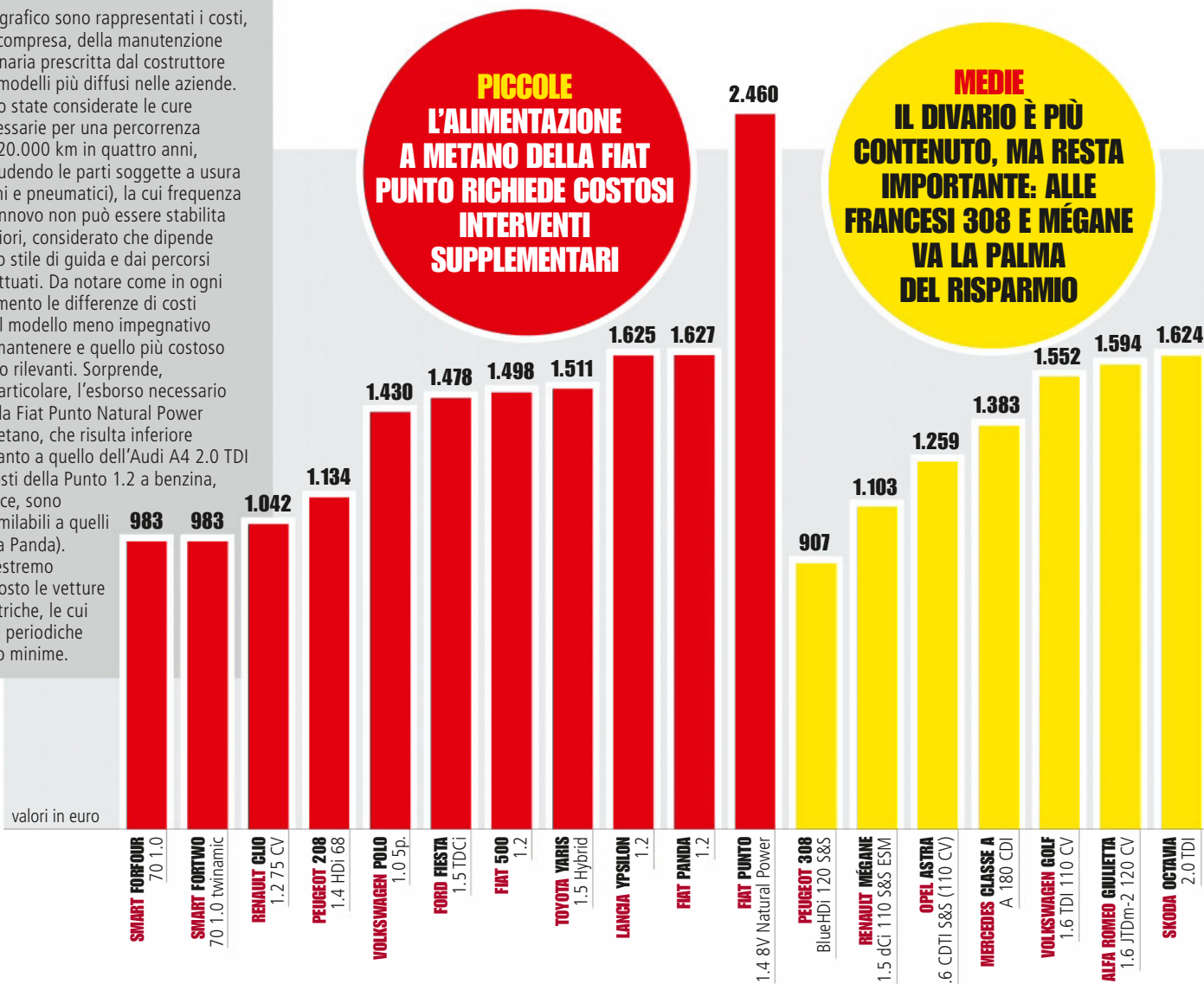


Offerta di noleggio a lungo termine di Opel Renting, IVA esclusa: Opel Astra ST 1.6 CDTI 95 CV, 24 mesi/30.000 km totali con 3.500 € di anticipo. Servizi inclusi nel canone: immatricolazione, tassa di proprietà, manutenzione ordinaria e straordinaria, soccorso stradale 24h. Coperture assicurative: RC, furto, danni (con franchigia), assicurazione infortuni conducente, servizio clienti dedicato, gestione delle pratiche amministrative e delle multe. Offerta valida fino al 31/12/2016. Salvo variazioni di listino e a seguito dell'approvazione della pratica. Foto a titolo di esempio. Consumi ciclo combinato (l/100 km): da 3,5 a 6,0. Emissioni CO₂ (g/km): da 93 a 139.

IL PESO

QUANDO LA CONVENIENZA È ELETTRICA

Nel grafico sono rappresentati i costi, Iva compresa, della manutenzione ordinaria prescritta dal costruttore dei modelli più diffusi nelle aziende. Sono state considerate le cure necessarie per una percorrenza di 120.000 km in quattro anni, escludendo le parti soggette a usura (freni e pneumatici), la cui frequenza di rinnovo non può essere stabilita a priori, considerato che dipende dallo stile di guida e dai percorsi effettuati. Da notare come in ogni segmento le differenze di costi tra il modello meno impegnativo da mantenere e quello più costoso siano rilevanti. Sorprende, in particolare, l'esborso necessario per la Fiat Punto Natural Power a metano, che risulta inferiore soltanto a quello dell'Audi A4 2.0 TDI (i costi della Punto 1.2 a benzina, invece, sono assimilabili a quelli della Panda). All'estremo opposto le vetture elettriche, le cui cure periodiche sono minime.



Quali caratteristiche si valutano quando si deve decidere l'acquisto o il leasing di una nuova automobile? La potenza del motore, le prestazioni, il consumo di combustibile, l'abitabilità, la linea e persino l'immagine che dà a chi la guida. E, naturalmente, il prezzo d'acquisto o il canone mensile da pagare per la locazione finanziaria. I più attenti

verificano anche l'importo della tassa di possesso e dell'assicurazione. Ma pochi, pochissimi, si preoccupano di controllare il costo delle operazioni di manutenzione necessarie per mantenere la vettura in perfetta efficienza. E fanno male, visto che tra un modello e l'altro della stessa categoria si trovano differenze importanti, che pesano

non poco sul costo complessivo d'impiego dell'auto.

OCCHIO ALLA CINGHIA

Grazie alla divisione Quattroruote Professional, anche quest'anno siamo in grado di mostrare l'importo della manutenzione ordinaria per un utilizzo di quattro anni e 120.000 km per i modelli più venduti alle flotte

DEL TAGLIANDO

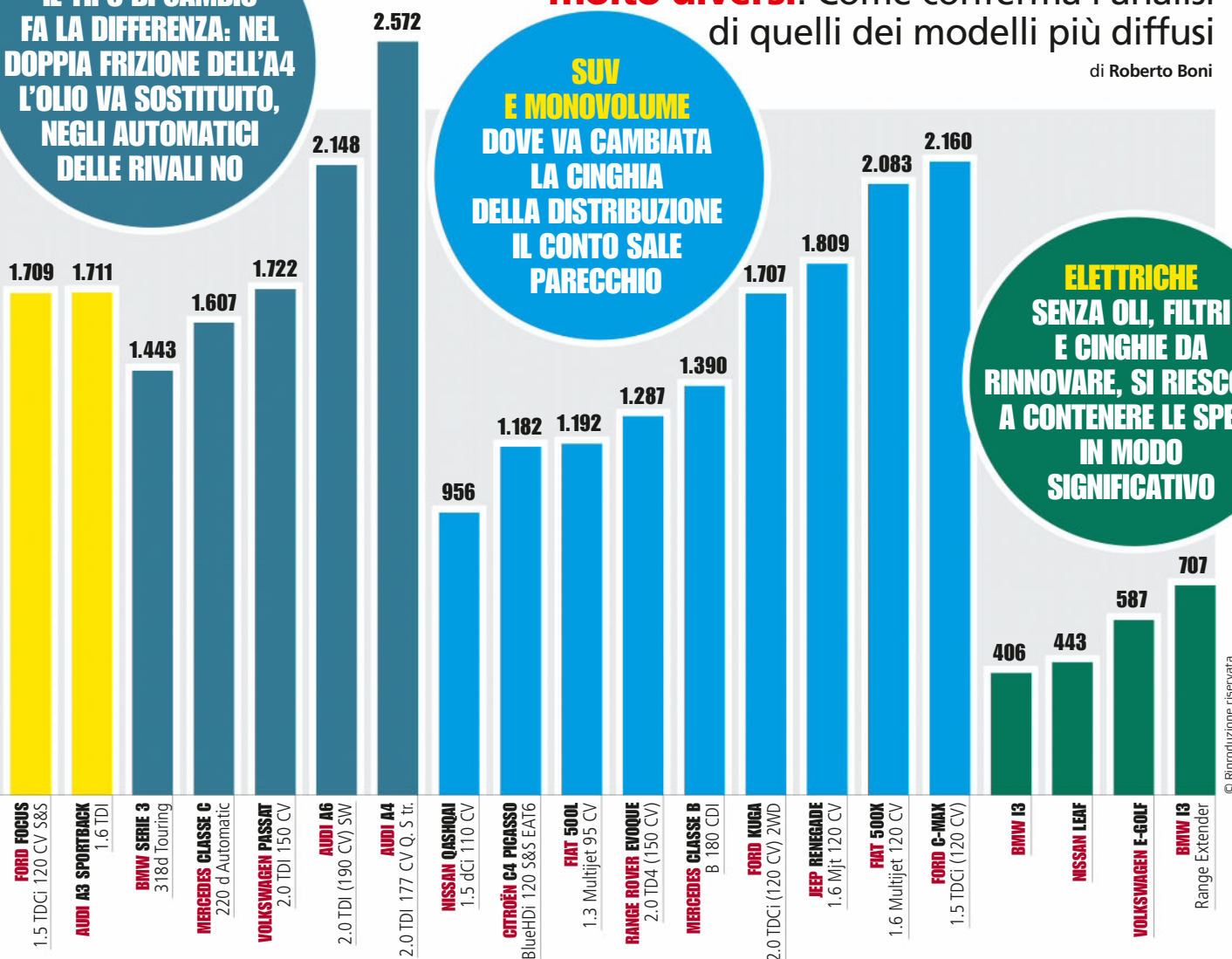
In pochi ci pensano, anche tra i professionisti, **ma la cura periodica** dell'auto può avere costi **molto diversi**. Come conferma l'analisi di quelli dei modelli più diffusi

di Roberto Boni

GRANDI
IL TIPO DI CAMBIO
FA LA DIFFERENZA: NEL
DOPPIA FRIZIONE DELL'A4
L'OLIO VA SOSTITUITO,
NEGLI AUTOMATICI
DELLE RIVALI NO

**SUV
E MONOVOLUME**
DOVE VA CAMBIATA
LA CINGHIA
DELLA DISTRIBUZIONE
IL CONTO SALE
PARECCHIO

ELETTRICHE
SENZA OLI, FILTRI
E CINGHIE DA
RINNOVARE, SI RIESCONO
A CONTENERE LE SPESE
IN MODO
SIGNIFICATIVO



aziendali. I grafici qui sopra mostrano differenze anche clamorose tra un'auto e l'altra, spesso dovute al rinnovo della cinghia della distribuzione, un'operazione costosa che alcune Case prescrivono proprio a 120.000 km. Sono avvantaggiati, quindi, i modelli che superano questo termine senza dover metter mano al comando della distribuzione, magari

perché quest'ultimo è a catena. Ma anche altri interventi possono fare la differenza, come nel caso dell'Audi A4, più onerosa da mantenere delle concorrenti perché il lubrificante del cambio a doppia frizione va rinnovato ogni 60.000 km, mentre gli automatici classici delle rivali sono lubrificati "for life". Quest'anno abbiamo incluso nell'analisi anche

le vetture elettriche a batteria, che, pur essendo ancora marginali, promettono di diffondersi molto di più nel prossimo futuro. Ebbene, risultano le più convenienti da mantenere, prive come sono di oli, filtri e cinghie da sostituire (con l'eccezione della BMW i3 Range Extender, a cui va cambiato il lubrificante del benzina ausiliario). **Q**

© Riproduzione riservata



**4,5
MILIONI**
**DI AUTO IN ITALIA
SONO DOTATI DI SCATOLE
NERE (3 MILIONI
MONTATE
DA UNIPOL)**

Flotte in SCATOLA

Alle società di noleggio piacciono le scatole nere, i dispositivi telematici di bordo che raccolgono dati sul funzionamento dei veicoli. Così come alle assicurazioni. Del resto, è comprensibile: permettono di tenere sotto controllo utilizzi dei mezzi, comportamenti dei conducenti, costi e tentativi di furbizie (vedere il numero di dicembre, a pag. 24). Il risultato è che il mercato delle black box installate sulle vetture aziendali cresce più di quello dei privati: se, per esempio, nel primo semestre 2016 il 16% del totale dei contratti stipulati di Rc auto prevede l'installazione del dispositivo, oltre il 25% dell'intera flotta circolante di una società di noleggio come Arval ne è equipaggiato, così come il 23% di quella di Leasys, mentre per ALD Automotive circa un nuovo ordine

su due ne contempla la presenza a bordo, con un incremento di oltre il 40% rispetto al 2015. I motivi di questa svolta telematica sono facilmente immaginabili. «La black box», spiega Grégoire Chové, direttore generale di Arval, «consente di ottenere molti benefici che vanno da una maggiore sicurezza per il driver, che è spinto a migliorare il proprio stile di guida, a una ottimizzazione dei consumi, grazie al monitoraggio dei chilometri percorsi e degli itinerari seguiti; vantaggi che diventano ancora più importanti nel caso di grandi flotte e di gare pubbliche». A tutto questo Andrea Cardinali, presidente e ad di Alphabet, aggiunge che «la scatola nera può rivelarsi un'ottima scelta per ridurre i costi di gestione delle flotte, non solo assicurativi, ma

anche di manutenzione e consumi; inoltre, servizi telematici aggiuntivi come il monitoraggio chilometri-consumi, la telediagnosi, lo stile di guida e varie reportistiche facilitano una gestione più efficiente». La parola d'ordine sembra essere ottimizzazione, per lo meno secondo Andrea Badolati, ad di ALD: «La natura versatile, personalizzabile e diversificabile dei servizi di telematica li rende ben indirizzabili verso ampie tipologie di clienti, partendo dalle specifiche esigenze: possiamo, per esempio, geolocalizzare luoghi d'interesse per organizzare al meglio il lavoro, porre in relazione mezzi e punti vendita, registrare stili di guida e consumi per migliorare l'efficienza e poi magari legarli a comportamenti premianti o definire un set di parametri e la loro

NORME ANCORA TUTTE DA CHIARIRE
Nonostante la loro diffusione in milioni di pezzi, le scatole nere devono essere ancora pienamente regolamentate. Così, almeno, si desume dal Ddl Concorrenza, all'esame del Parlamento, un cui articolo delega al governo il compito di disciplinare la materia, adottando decreti atti a normarne l'installazione sui veicoli, senza oneri per i clienti. I dispositivi dovranno essere portatili, interoperabili e garantire la tutela della privacy.

**VEICOLI
CON SCATOLA
NERA**
3,5%
A BOLZANO
47,5%
A CASERTA

16%
**DEI CONTRATTI
RC AUTO**
**NEL 1° SEMESTRE 2016
PREVEDE LA BLACK BOX
(11% NEL 2013)**

Il mondo del noleggio ama **le black box**, che permettono di raccogliere dati, monitorare i guidatori e migliorare l'efficienza. La loro diffusione cresce, ma con qualche riserva

di Emilio Deleidi

interfaccia app per il buon utilizzo dell'auto da parte dei figli». Un mondo roseo, dunque, in cui le scatole nere si preferisce chiamarle Telematic box (Alphabet), Clear box (LeasePlan), I-Care (Leasys), magari anche per togliere loro un po' di quel senso da grande fratello che, inevitabilmente, finiscono per suggerire. Ma è proprio tutto così idilliaco? In realtà, c'è anche chi non è completamente allineato con questo tipo di approccio.

UNA SANA PRUDENZA

Paolo Ghinolfi, amministratore delegato di Sifà, Società italiana flotte aziendali, è più scettico: «Proponiamo le scatole nere ai nostri clienti», spiega, «ma resta la diffidenza da parte di molti per i classici motivi di privacy. I risultati,

per il momento, non sono ancora pienamente soddisfacenti». Cauti è anche Dalisa Iacovino, country sales manager mobility solutions di Athlon Car lease: «Proponiamo un nostro prodotto di fleet management e diagnostica, denominato IntellyAthlon. È una soluzione molto valida, che aiuta noi e il cliente a gestire proattivamente la flotta aziendale. Ma non siamo ossessionati dai risultati, perché, come per tutte le aree innovative e in sviluppo, è necessario sperimentare, assieme ai nostri clienti». Giusta prudenza, cui si aggiunge la cautela di Italo Folonari, amministratore delegato della Mercury: «A oggi», racconta, «installiamo sui nostri veicoli dispositivi di diverse marche, alcuni dei quali possono essere definiti

scatole nere. In realtà, non abbiamo ancora trovato quello che soddisfa le nostre esigenze: facile installazione, che non intacchi le garanzie dei costruttori dei veicoli, diagnosi di tutte le marche degli automezzi in commercio, trasferimento semplice dei dati ed economicità dell'hardware, dell'installazione e della comunicazione». La strada della piena efficienza di questi dispositivi sembra dunque un po' più lunga di quanto si possa credere. Del resto, come abbiamo dimostrato (vedere Quattroruote di settembre, pag. 56), i margini di errore delle black box possono essere ancora ampi e andare a beneficio delle assicurazioni. E se, un giorno, a giovare di queste carenze di precisione fossero invece, in qualche modo, i datori di lavoro? **Q**



Una legge dirompente, per chi usa l'auto per lavoro ed è abituato a macinare decine di migliaia di chilometri all'anno. Il provvedimento che ha introdotto nel nostro ordinamento il nuovo reato di omicidio stradale è entrato

in vigore il 25 marzo scorso, dopo un anno di discussioni nelle commissioni e nelle aule di Camera e Senato e ben cinque passaggi tra i due rami del Parlamento. La legge, d'iniziativa parlamentare, ma fortemente sponsorizzata dal governo (che per due volte

ha posto la questione di fiducia su suoi emendamenti che ne hanno modellato e blindato l'impianto finale), è stata salutata con favore da gran parte dell'opinione pubblica, sempre più indignata dall'impunità di cui di fatto godeva, fino a qualche mese fa, chi, guidando in stato di ebbrezza o sotto l'effetto di sostanze stupefacenti, provocava la morte di altre persone.

CINQUE ANNI SENZA PATENTE

E tuttavia il testo finale della legge ha spostato di un bel po' il mirino rispetto alle intenzioni di chi l'aveva proposta. All'inizio, infatti, si pensava di limitare il giro di vite, in buona sostanza la pena effettiva del carcere, soltanto al caso di omicidio stradale e non anche a quello di lesioni. E, soprattutto, in tre sole circostanze: la morte provocata da guidatori in stato di ebbrezza o sotto l'effetto di sostanze stupefacenti oppure

da pirati della strada, persone che, dopo l'incidente, anziché prestare soccorso, si danno alla fuga. Purtroppo, però, strada facendo il legislatore ha ampliato fortemente l'ambito della legge, da un lato estendendolo anche ai casi di lesioni gravi e gravissime (vedere le note 1 e 2 della tabella nella pagina accanto), dall'altro facendo scattare l'accusa non più solo per la guida in stato di ebbrezza o sotto l'effetto delle droghe, ma anche nei casi in cui la morte o le lesioni siano provocati da alcuni comportamenti giudicati particolarmente pericolosi: una velocità uguale o superiore al doppio di quella consentita nei centri urbani (con un minimo di 70 km/h) oppure superiore di almeno 50 km/h sulle strade extraurbane; l'inversione di marcia in prossimità di dossi, intersezioni o curve; l'attraversamento di un'intersezione con il semaforo rosso; la circolazione

E ARVAL MONITORA LO STILE DI GUIDA

Sono sempre di più le imprese e le società di noleggio che investono in sicurezza. Uno degli ultimi progetti è il cosiddetto Safe Way di Arval. Si tratta di un programma pensato per le aziende che vogliono aumentare la sicurezza al volante e che prevede, tra gli altri, tre livelli di corsi di teoria e pratica di guida. Previsti anche un sistema di monitoraggio dello stile di guida del driver e la presenza sul veicolo di strumenti utili a prevenire e gestire situazioni di pericolo.

OBIETTIVO sicurezza

Dopo l'entrata in vigore della legge sull'**omicidio stradale**, per le aziende italiane diventa ancora più importante investire nella formazione dei driver

di Mario Rossi

**CARCERE
E PATENTE REVOCATA
ECCO, CASO PER CASO,
CHE COSA SI RISCHIA
CON LA NUOVA
NORMA**

	LESIONI GRAVI ¹		LESIONI GRAVISSIME ²		MORTE	
	RECLUSIONE	REVOCA DELLA PATENTE ⁶	RECLUSIONE	REVOCA DELLA PATENTE ⁶	RECLUSIONE	REVOCA DELLA PATENTE ⁶
Per colpa (casi diversi da quelli seguenti)	da 3 mesi a 1 anno	5 anni ¹¹	da 1 a 3 anni	5 anni ¹¹	da 2 a 7 anni	5 anni ¹¹
Per colpa in stato di ebbrezza media ³ o per guida pericolosa ⁴	da 18 mesi a 3 anni	5 anni ¹¹	da 2 a 4 anni	5 anni ¹¹	da 5 a 10 anni ⁸	15 anni ⁹
Per colpa in stato di ebbrezza grave ⁵ o sotto l'effetto di droghe oppure in stato di ebbrezza media ³ da parte di conducenti professionali	da 3 a 5 anni	5 anni ¹¹	da 4 a 7 anni	5 anni ¹¹	da 8 a 12 anni ⁷	15 anni ¹⁰

NOTE

1. Incapacità di attendere alle ordinarie occupazioni per più di 40 giorni oppure se il fatto produce l'indebolimento permanente di un senso o di un organo.
2. Perdita di un senso, di un arto o una mutilazione che renda quest'ultimo inservibile, oppure perdita dell'uso di un organo o della capacità di procreare oppure deformazione o sfregio permanente del viso.
3. Tasso alcolemico superiore a 0,8 g/l, ma non superiore a 1,5 g/l.
4. Velocità uguale o superiore al doppio

di quella consentita nei centri urbani (minimo 70 km/h) oppure superiore di almeno 50 km/h sulle strade extraurbane; inversione di marcia in prossimità di dossi, intersezioni, curve; attraversamento d'intersezione con semaforo rosso; circolazione contromano; sorpasso in corrispondenza di strisce pedonali o di linea continua.
5. Tasso alcolemico superiore a 1,5 g/l.
6. Per i titolari di patente rilasciata da uno Stato estero è prevista l'inibizione alla guida per un periodo corrispondente.
7. Arresto obbligatorio

in caso di flagranza.
8. Arresto facoltativo in caso di flagranza.
9. Dieci anni nei casi di guida pericolosa; venti in caso di precedente condanna per guida in stato di ebbrezza media o grave o sotto l'effetto di droghe; trenta per fuga.
10. Venti anni in caso di precedente condanna per guida in stato di ebbrezza media o grave o sotto l'effetto di droghe; trent'anni in caso di fuga.
11. Dieci anni in caso di precedente condanna per guida in stato di ebbrezza media o grave o sotto l'effetto di sostanze stupefacenti; 12 anni in caso di fuga.

contromano; il sorpasso in corrispondenza di strisce pedonali o di linea continua. Il risultato è una legge fortemente punitiva, soprattutto nella pena accessoria della revoca della patente, che anche nel caso più "lieve" è di ben cinque anni. Insomma, basta provocare una lesione grave a un'altra persona in una delle circostanze appena citate, cioè una temporanea inabilità per almeno 40 giorni, cosa che purtroppo si verifica spesso in seguito a un incidente, anche "banale" (absit iniuria verbis), per trovarsi

appiedati per un lustro. Per questo motivo sta diventando ancora più importante, per le aziende fortemente orientate alla minimizzazione dei fermi auto e delle interruzioni dell'attività lavorativa, investire risorse sulla formazione dei propri driver, quasi tutti, va detto, ancora inconsapevoli dei rischi che il nuovo scenario normativo ha delineato. Le pesantissime conseguenze che una guida distratta può provocare all'attività, e quindi ai ricavi, di un'azienda non possono più essere ignorate. **Q**



150%
INCREMENTO
DEI CONTRATTI NLT
STIPULATI DAI PRIVATI
NEI PRIMI NOVE MESI
DEL 2016 RISPETTO
AL 2015

1.435.000

TOTALE MERCATO

Nei primi nove mesi del 2016, nel nostro Paese sono state immatricolate 1 milione 435 mila auto (fonte: Dataforce). Il dato di settembre, ma anche quello di ottobre, confermano l'incremento percentuale a due cifre che caratterizza il mercato dal gennaio 2015. Un trend che proietta il consuntivo di fine anno a quota 1.850.000, cioè 300 mila consegne in più rispetto ai 12 mesi precedenti.

887.000

CONSEGNE A PRIVATI

Quasi il 62% delle auto immatricolate nei primi nove mesi dell'anno è stato acquistato nelle concessionarie da clientela privata. In 350 mila hanno utilizzato un finanziamento.

25.000

CONTRATTI NLT A PRIVATI

Secondo le stime Dataforce, a fine anno saranno 25 mila i privati che avranno acquistato un noleggio a lungo termine. Nel 2015 erano stati appena 10 mila.

1:6

PRIVATI/AZIENDE

Nel 2015, i contratti Nlt siglati con aziende e professionisti sono stati 62 mila, quelli a privati 10 mila.

Dalle imprese AI PRIVATI

Il concetto di **utilizzo** inizia a fare breccia anche tra la clientela **consumer**. Nel 2016 25 mila persone hanno scelto questa formula

di Salvatore Saladino

È un mercato ancora piccolo, ma dal potenziale enorme, quello del noleggio ai privati. Secondo l'Aniasa, l'Associazione dell'industria dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici, nel 2015 i contratti Nlt ai privati sono stati più di 10 mila. Una cifra modesta se paragonata agli oltre 62 mila delle aziende (con parchi auto che vanno da qualche unità a flotte di decine di migliaia di vetture). Rispetto al 2014, però, la crescita è stata imponente: il 300%. Insomma, nel giro di un anno, i privati convertiti al noleggio sono quadruplicati. Un boom che sta proseguendo anche nel 2016, se è vero, come stima Dataforce, che l'anno si chiuderà con non meno di 25 mila contratti.

C'È CLIENTE E CLIENTE

Ma chi sono i privati che sostituiscono la proprietà con l'affitto? Dalle indicazioni raccolte nel settore e dai broker, questa clientela è costituita prevalentemente da utilizzatori di veicoli di dimensioni contenute, citycar o utilitarie, con uso soprattutto cittadino e percorrenza massima che raramente supera i 10.000 km l'anno. Molto spesso si tratta di seconde auto a uso familiare o acquistate da chi non ha ancora 40 anni. Occorre però chiarire il concetto di "privato". Nelle statistiche, è colui che intesta l'auto al proprio codice fiscale, mentre l'"azienda" è la titolare di una partita Iva

e la definizione comprende anche le ditte individuali. In quest'ultimo caso, ma anche in quello di tutti i professionisti (come gli avvocati, i notai, i commercialisti e alcuni artigiani), c'è pure però chi, pur avendo la partita Iva, preferisce immatricolare come privato. Senza contare che ci sono anche dipendenti di grandi aziende che utilizzano la propria auto per lavoro e che, quindi, si fanno rimborsare le spese.

PRIMA DI TUTTO IN CONCESSIONARIA

In ogni caso, i privati hanno come punto di riferimento il concessionario. Il quale, negli ultimi tempi, da semplice venditore d'auto si è trasformato in un vero e proprio consulente di mobilità, in grado di proporre ai clienti soluzioni alternative all'acquisto, come il noleggio a lungo termine. Il 70% dei concessionari oggi può formulare un preventivo di long rent, immediatamente o al massimo nell'arco delle 24 ore. Le case automobilistiche, infatti, stanno spingendo molto sulle formule di noleggio (basate su piattaforme gestionali delle captive di noleggio, oppure mediante accordi con società di renting di emanazione bancaria) e sulla conseguente formazione dei venditori. È recente, per esempio, l'attivazione del preventivatore "user friendly" Leasys Touch, che consente a tutti i dealer FCA di preparare in pochi,

rapidi passaggi un'offerta di noleggio a lungo termine in tempo reale. Anche ALD Automotive ha di recente aggiornato il suo quotatore con una nuova release che offre moltissime funzionalità e maggiore elasticità nella gestione delle offerte.

NEGOZI, BANCHE, WEB

I canali di distribuzione del noleggio ai privati, però, non si limitano più alle concessionarie. Alcuni noleggiatori, infatti, hanno creato strutture commerciali apposite, altri operano attraverso una rete di broker (in particolare ALD Automotive), altri ancora hanno creato un network di negozi a marchio (per esempio, Drive different di Car Server).

E c'è chi ha stretto partnership con gruppi bancari per la proposizione del noleggio a lungo termine attraverso gli sportelli (per esempio, Sifà con Bper Banca, LeasePlan con Subito Banca Store del gruppo Unicredit, Car Server con le banche di Credito Cooperativo, Leasys con Banca Intesa, Arval che fa cross selling con le filiali di BNP Paribas). Un altro canale di distribuzione del noleggio a privati è il web. Sempre ALD Automotive ha creato una sua vetrina con il portale di e-commerce Hurry!, attraverso il quale pubblicizza i suoi prodotti Nlt più adatti alla clientela retail (RicariCar, ALD Permuta, Easy12/24), ma propone anche la vendita dell'usato ex noleggio. ➤

PERSINO ALL'IPER

L'ingresso del renting negli ipermercati è una delle novità più interessanti del 2016. Car Server ha siglato una partnership con Coop Lombardia per proporre a tutti gli associati il programma di noleggio a lungo termine Drive different (lo stesso che la società di renting emiliana propone nei suoi "negozi" di Assago Milanofiori, Reggio Emilia e, prossimamente, Roma). IperMobility, invece, è il nuovo progetto sulla rampa di lancio che ALD Automotive ha realizzato assieme a Finiper. Il noleggio a lungo termine per privati e liberi professionisti sarà quindi disponibile nei 28 centri commerciali della "grande i". Con il vantaggio, per i privati, di poter consegnare in permuta il proprio usato ottenendo una valutazione Quattroruote, che può essere utilizzata come anticipo e per ridurre l'ammontare del canone di noleggio.

FORMULE SU MISURA

Un'iniziativa innovativa dedicata ai clienti privati è quella lanciata l'estate scorsa da LeasePlan: si chiama 4Seasons ed è realizzata in collaborazione con la Fiat. In sostanza, propone un contratto di noleggio a rotazione della durata di 12 mesi, eventualmente prorogabile, che permette di "assaggiare" il noleggio a lungo termine con la gamma 500: berlina, cabrio, monovolume e crossover. Si sceglie con quale modello iniziare e, ogni tre mesi, lo si sostituisce. Il canone, ovviamente, è sempre uno e varia solamente in funzione del chilometraggio complessivo. LeasePlan propone anche un altro prodotto più convenzionale di noleggio a lungo termine: PrivatePlan. Durata da 36 a 48 mesi, pacchetto di servizi completo, tre tagli di percorrenza (10, 15 o 20.000 km/anno), integrazione della dotazione di accessori e servizi (navigatore, gomme termiche, vernice metallizzata, auto sostitutiva)

che comporta una maggiorazione sulla rata di pochi euro. RicariCar di ALD Automotive, invece, punta sulla flessibilità delle percorrenze. Perché è un sistema "pay per use": si stipula il contratto scegliendo l'auto e stabilendo una percorrenza chilometrica base da integrare, se necessario, con una ricarica da 100, 200, 500 o 800 km (ricarica Start&Go). I tagli da 500 e 1.000 km sono invece disponibili come Ricarica share e possono essere condivisi con altri clienti ALD RicariCar.

Per i privati, Leasys ha da pochissimo lanciato Be Free: nessun anticipo da versare e canone mensile fisso, Iva inclusa, per tutta la durata del contratto. Che è impostato con 48 mesi e 60.000 km totali, ma – e questa è la grande novità – prevede la possibilità di restituire l'auto dopo il primo anno senza penali. Oltre a questo prodotto, Leasys propone la soluzione della pronta consegna (un tema molto sentito da questo tipo di cliente): si chiama Take-Away e propone una selezione di modelli disponibili immediatamente. Drive Different di Car Server, invece, è una formula di noleggio ai privati molto flessibile. Come succede in tutte le proposte destinate al mercato retail, i canoni comprendono l'Iva (che il privato non può detrarre), la durata può arrivare a 60 mesi, la percorrenza è personalizzabile ed è possibile addirittura trovare auto in pronta consegna già targate: una sorta di chilometri zero che, una volta sbrigate le pratiche amministrative, possono mettere al volante il cliente anche in appena 48 ore. **Q**

I canali di vendita dell'Nlt sono aumentati. Ai dealer si sono aggiunti negozi a marchio, banche e grande distribuzione

**CLIENTE-TIPO
HA 35-40 ANNI,
VIVE IN CITTÀ,
VUOLE UNA CITYCAR,
FA 10 MILA KILOMETRI
ALL'ANNO**

I PUNTI DEBOLI DELL'NLT

Non è tutto oro quel che luccica. Nel noleggio a lungo termine a privati non mancano infatti problemi ancora poco affrontati o non risolti. Tra questi spiccano la gestione dell'usato, la rigidità nella durata e nella percorrenza prevista dal contratto e la perdita della classe di merito Rc dopo un certo periodo di tempo.

PER COLORO CHE MERITANO I PIU' ALTI RICONOSCIMENTI



LEVANTE, GIBLI E QUATTROPORTE. IL PIACERE DI GUIDA, OGNI GIORNO

Per ogni persona di successo ci deve essere un'auto in grado di esprimerlo. Maserati oggi risponde a queste necessità grazie ad una gamma completa che include il SUV Levante, la berlina Ghibli e Quattroporte, l'ammiraglia che racchiude in sé lusso e sportività. Disegnate e progettate per un utilizzo quotidiano, tutte e tre le vetture sono dotate di interni in pelle, cambio automatico a 8 marce, sistemi top di infotainment e supporti di guida avanzati. A renderle ancora più potenti sono i sistemi Twin Turbo V6 e V8 per i motori a benzina o il 3.0 V6 Turbo diesel. I prezzi della gamma Maserati Levante partono da € 59.244*, Ghibli da € 55.462* e Quattroporte da € 80.924*. Per ulteriori informazioni, corporate.sales@maserati.com

www.maserati.it

Maserati Italia



MASERATI

CORPORATE SALES

VALORI MASSIMI - (LEVANTE DIESEL) CONSUMO CICLO COMBINATO 7.2 L/100 KM. EMISSIONI CO2 : 189 G/KM. (GHIBLI DIESEL) CONSUMO CICLO COMBINATO 5.9 L/100 KM. EMISSIONI CO2 : 158 G/KM. (QUATTROPORTE DIESEL) CONSUMO CICLO COMBINATO 6.2 L/100 KM. EMISSIONI CO2 : 163 G/KM. *PREZZI DI LISTINO AL 01/06/16 IVA ESCLUSA.

VIAGGI D'AFFARI



Arriva **ExpendiaSmart® Drive**, la prima carta carburante utilizzabile in tutte le stazioni di servizio

Oggi tutte le principali aziende del settore petrol, e non solo, hanno una propria fuel card e competono per offrire servizi in linea con un modello di mobilità sempre più smart.

ExpendiaSmart® Drive, l'innovativa carta carburante elettronica lanciata da Edenred che permette di fare rifornimento in tutte le stazioni di servizio, è la prima ed unica fuel card accettata in tutti i punti di rifornimento carburante.

ExpendiaSmart® Drive è il servizio dedicato alla gestione delle spese per il carburante che integra un modulo applicativo e una carta prepagata del circuito Mastercard. Il modulo applicativo di "Drive" è integrato in ExpendiaSmart®: la piattaforma web creata da Edenred per la gestione delle spese aziendali. Dal punto di vista gestionale, ExpendiaSmart® Drive, grazie all'integrazione con la piattaforma

digitale Fleet & Fuel, garantisce la totale tracciabilità dei processi, l'ottimizzazione della gestione del parco auto e l'accesso a una reportistica completa ed organizzata che permette, ad esempio, il pre-calcolo dell'imponibile per il recupero dell'IVA. ExpendiaSmart® Drive si rivolge a tutte le aziende che possiedono una flotta di automezzi e che desiderano avere il mas-

simo controllo sui costi legati alle spese relative al carburante, offrendo ai propri dipendenti libertà di rifornimento e facilità d'uso.

"Drive" è l'ultimo nato dei tre moduli che caratterizzano la soluzione ExpendiaSmart®, in aggiunta a "Expense" e "Travel", rispettivamente dedicati alla gestione delle spese e dei viaggi di trasferta ed è parte di un sistema "all in one" che, grazie all'App MyExpense®, consente l'intera gestione della nota spese dallo Smartphone. Sono proprio questo tipo di soluzioni ad essere sempre più richieste dai Travel Manager, secondo quanto rilevato dall'indagine dell'Osservatorio Innovazione Digitale del Politecnico di Milano, che indica come ben l'81% di questo panel di professionisti desideri disporre di un'App che permetta loro di restare in contatto con il business traveller (81%) e che faciliti la gestione delle prenotazioni e di eventuali modifiche durante il viaggio (48%).

Il sistema consente, infine, di utilizzare un Drive Saving Simulator, disponibile sul sito: www.dss.expendiasmart.it, con il quale il cliente è in grado di calcolare il risparmio concreto offerto da ExpendiaSmart® Drive.



Per info: <https://bitly.com/exsdrive>

ECCO QUANTO VARRÀ LA TUA AUTO

I MODELLI AL TOP NELLE VENDITE SOTTO LA LENTE DEGLI ANALISTI

Il sistema di previsione dei valori residui delle auto, messo a punto dagli analisti di Quattroruote, consente di sapere, con ragionevole probabilità di essere nel giusto, quale sarà la quotazione di una determinata vettura, nuova o usata, dopo un mese e fino a cinque anni dall'acquisto. Si può facilmente comprendere l'importanza di questo dato, perché una delle domande più ricorrenti al momento della firma del contratto è: che cosa "prendo", quando la rivendo? Questa domanda se la pone soprattutto chi non è abituato a gestire grandi numeri e non ha gli strumenti per farlo, ma è invece alle prese con una piccola flotta, o addirittura con un unico veicolo, con ricadute tutt'altro che trascurabili sul proprio bilancio aziendale. Gli analisti di Quattroruote hanno messo a punto e affinato nel tempo un sistema di previsione che si è rivelato estremamente efficace per la ricchezza e completezza dei parametri utilizzati.

Come controprova, viene costantemente messo a confronto con le quotazioni dell'usato e la loro dinamica, per verificarne l'accuratezza. Non a caso, per condensare tutto questo quasi con uno slogan, la domanda che si pongono gli specialisti di Quattroruote è: il sistema, applicato tre anni fa, avrebbe prodotto valori residui vicini alle quotazioni dell'usato di 36 mesi di oggi? Da questa complessa analisi si ricavano le quotazioni previste, che pubblichiamo nelle pagine seguenti. Per questo abbiamo scelto, non a caso, i modelli più presenti negli acquisti delle società e individuato le versioni più significative (soprattutto dal punto di vista della motorizzazione e dell'allestimento indirizzato alle aziende) all'interno di ogni singolo listino (aggiornato al 31 ottobre). Di ogni vettura esprimiamo i valori da due a quattro anni di possesso e in funzione della percorrenza annua (anche a parità di anzianità), in riferimento alle varie tipologie di alimentazione. Abbiamo scelto questo arco temporale perché è il più significativo dal punto di vista del mercato, in quanto comprende la maggior parte dei contratti stipulati dal mondo professional. Ed è anche quello, ovviamente, dove i valori residui sono i più importanti e lo scarto percentuale ha ancora un peso rilevante.

Un'ultima notazione per chi è più direttamente interessato: sul sito quattroruote.pro.it si trova ogni informazione sulla metodologia del sistema di previsione dei valori residui e su tutti gli altri prodotti rivolti al mondo professionale e agli specialisti di settore.

1. SCEGLIERE GLI ANNI

Per stabilire il probabile valore differito nel tempo di una vettura, occorre fissare in partenza il periodo di possesso e la percorrenza media annua.

Gli anni previsti vanno da due a quattro, mentre i chilometri sono in funzione della motorizzazione: per questo abbiamo indicato due ipotesi diverse di calcolo.

2. IL COLORE DEL PIENO

Le quotazioni sono in funzione del tipo di carburante, evidenziato dal quadratino.

OCCHIO AI CHILOMETRI POSSONO FARE LA DIFFERENZA

C'era una volta l'anno d'immatricolazione. È noto a tutti come, in caso di acquisto o vendita di un usato, nel momento in cui si ha a che fare con una quotazione, la classica domanda che ci si pone è: di che anno? Nessuno mette in dubbio l'importanza dell'anzianità di una vettura. Per alcuni, come le compagnie di assicurazione, è addirittura l'unico parametro di riferimento. Ma per il mercato questo non basta. Anzi. Tra i fattori

rilevanti ci sono anche i chilometri effettivamente percorsi. Questo concetto è vero in assoluto, ma risulta ancora più marcato nel caso di un leasing o di un noleggio, dove la percorrenza annua risulta un parametro essenziale nel fissare la tariffa contrattuale (con possibili penalizzazioni). Nelle pagine che seguono, si può osservare come il correttivo chilometrico evidenzia in modo eloquente quanto la percorrenza effettiva dell'auto incida sulla sua quotazione.

PREZZO DI LISTINO (euro)	km a riferim.	anni				
		2	3	3	4	4
		Benzina Gpl 40.000 Diesel Metano 60.000	Benzina Gpl 60.000 Diesel Metano 90.000	Benzina Gpl 75.000 Diesel Metano 110.000	Benzina Gpl 80.000 Diesel Metano 120.000	Benzina Gpl 120.000 Diesel Metano 150.000

Marca/Modello	Quotazioni previste				
---------------	---------------------	--	--	--	--

ALFA ROMEO

■ MiTo 0.9 Turbo TwinAir Super	19.900	8.700	7.100	6.800	5.500	4.800
■ MiTo 1.4 Turbo GPL Super	22.200	9.700	8.000	7.600	6.100	5.300
■ MiTo 1.3 JTDm 95 Super	20.750	9.700	7.600	7.100	5.800	5.200
■ Giulietta 1.4 Turbo 120 GPL Super	26.700	12.000	9.900	9.400	7.600	6.600
■ Giulietta 1.6 JTDm 120 Business	26.500	12.600	9.900	9.300	7.800	6.900
■ Giulietta 1.6 JTDm TCT 120 Business	28.400	13.500	10.700	9.900	8.300	7.500
■ Giulietta 2.0 JTDm 150 Business	28.200	12.700	10.100	9.400	7.900	7.100
■ Giulietta 2.2 Turbodiesel 150 AT8 Busin.	39.500	24.000	19.200	18.000	15.100	13.600
■ Giulia 2.2 TD 180 Business Sport	42.500	25.800	20.700	19.300	16.300	14.600

AUDI

■ A1 SPB 1.0 TFSI ultra Admired	21.500	11.700	9.600	9.100	7.500	6.500
■ A1 SPB 1.4 TDI Admired	23.600	12.500	10.000	9.300	8.000	7.100
■ A1 SPB 1.6 TDI 116 Design	24.050	12.800	10.300	9.600	8.100	7.300
■ A3 SPB 1.0 TFSI Business	25.850	12.800	10.500	10.000	8.500	7.400
■ A3 SPB 1.0 TFSI S tronic Business	28.050	14.500	12.200	11.600	9.500	8.300
■ A3 SPB 1.4 TFSI COD ultra Business	28.750	14.600	11.900	11.400	9.700	8.400
■ A3 SPB 1.6 TDI Business	26.950	14.400	11.300	10.500	8.700	7.800
■ A3 SPB 1.6 TDI S tr. Business	29.150	15.600	12.300	11.500	9.500	8.500
■ A3 SPB 2.0 TDI Business	30.650	15.800	12.300	11.500	9.500	8.500
■ A3 SPB 2.0 TDI S tronic Business	32.850	16.800	13.200	12.300	10.300	9.200
■ A3 SPB 2.0 TDI quattro Business	32.650	16.900	13.200	12.300	10.200	9.100
■ A3 SPB 2.0 TDI 184 qu. S tr. Business	35.650	18.300	14.300	13.400	11.200	10.000
■ A4 2.0 TDI 122 Business	34.670	20.500	16.700	15.600	13.300	12.000
■ A4 2.0 TDI 122 Business Sport	36.570	21.600	17.600	16.400	14.100	12.600
■ A4 2.0 TDI 122 S tronic Business	36.970	21.800	17.800	16.700	14.300	12.800
■ A4 2.0 TDI 122 S tronic Business Sport	38.870	23.000	18.700	17.500	15.000	13.500
■ A4 2.0 TDI 150 ultra Business	39.130	23.100	18.800	17.600	15.000	13.500
■ A4 2.0 TDI 150 ultra Business Sport	41.030	23.800	19.300	18.000	15.300	13.800
■ A4 2.0 TDI 150 ultra S tronic Business	41.430	24.500	19.900	18.700	16.000	14.400
■ A4 2.0 TDI 150 ultra S tr. Bus. Sport	43.330	25.200	20.400	19.100	16.200	14.600
■ A4 2.0 TDI 150 Business	38.920	23.000	18.700	17.500	15.000	13.500
■ A4 2.0 TDI 150 Business Sport	40.820	24.100	19.600	18.400	15.700	14.100
■ A4 2.0 TDI 150 S tronic Business	41.220	24.400	19.800	18.600	15.900	14.300
■ A4 2.0 TDI 150 S tronic Business Sport	43.120	25.500	20.800	19.400	16.700	15.000
■ A4 2.0 TDI 190 ultra Business	41.630	24.600	20.000	18.700	16.000	14.400
■ A4 2.0 TDI 190 ultra Business Sport	42.930	25.300	20.600	19.300	16.500	14.800
■ A4 2.0 TDI 190 ultra S tr. Business	43.930	26.000	21.200	19.800	17.000	15.300
■ A4 2.0 TDI 190 ultra S tr. Bus. Sport	45.230	26.700	21.800	20.400	17.500	15.700
■ A4 2.0 TDI 190 S tronic Business	43.720	25.800	21.100	19.700	16.900	15.200
■ A4 2.0 TDI 190 S tronic Business Sport	45.020	26.600	21.700	20.300	17.400	15.600
■ A4 2.0 TDI 190 quattro S tr. Business	46.320	27.400	22.400	20.900	17.900	16.100
■ A4 2.0 TDI 190 quattro S tr. Bus. Sport	47.620	28.200	23.000	21.500	18.400	16.500
■ A4 Avant 2.0 TDI 122 Business	36.270	21.600	17.700	16.600	14.200	12.800
■ A4 Avant 2.0 TDI 122 Business Sport	38.170	22.700	18.600	17.400	15.000	13.500
■ A4 Avant 2.0 TDI 122 S tr. Business	38.570	23.000	18.900	17.700	15.200	13.700
■ A4 Avant 2.0 TDI 122 S tr. Bus. Sport	40.470	24.200	19.800	18.500	16.000	14.400
■ A4 Avant 2.0 TDI 150 ultra Business	40.730	24.300	19.800	18.600	16.000	14.400
■ A4 Avant 2.0 TDI 150 ultra Bus. Sport	42.630	24.900	20.300	19.000	16.200	14.600
■ A4 Avant 2.0 TDI 150 ultra S tr. Bus.	43.030	25.700	21.000	19.700	17.000	15.300
■ A4 Avant 2.0 TDI 150 ultra S tr. Bus Sport	44.930	26.300	21.400	20.100	17.100	15.400
■ A4 Avant 2.0 TDI 150 Business	40.520	24.100	19.800	18.500	15.900	14.300
■ A4 Avant 2.0 TDI 150 Business Sport	42.420	25.300	20.700	19.400	16.600	15.000
■ A4 Avant 2.0 TDI 150 S tr. Business	42.820	25.600	20.900	19.600	16.900	15.200
■ A4 Avant 2.0 TDI 150 S tr. Bus. Sport	44.720	26.700	21.900	20.500	17.600	15.900
■ A4 Avant 2.0 TDI 190 ultra S tr. Business	45.530	27.200	22.300	20.800	17.900	16.200
■ A4 Avant 2.0 TDI 190 ultra S tr. BusSport	46.830	27.900	22.900	21.400	18.500	16.600

PREZZO DI LISTINO (euro)	km a riferim.	anni				
		2	3	3	4	4
		Benzina Gpl 40.000 Diesel Metano 60.000	Benzina Gpl 60.000 Diesel Metano 90.000	Benzina Gpl 75.000 Diesel Metano 110.000	Benzina Gpl 80.000 Diesel Metano 120.000	Benzina Gpl 120.000 Diesel Metano 150.000

Marca/Modello	Quotazioni previste				
---------------	---------------------	--	--	--	--

■ A4 Avant 2.0 TDI 190 S tronic Business	45.320	27.000	22.200	20.700	17.900	16.100
■ A4 Avant 2.0 TDI 190 S tr. Bus. Sport	46.620	27.800	22.800	21.300	18.400	16.500
■ A4 Avant 2.0 TDI 190 quattro S tr. Bus.	47.920	28.600	23.500	22.000	18.900	17.000
■ A4 Avant 2.0 TDI 190 qu. S tr. Bus.Sport	49.220	29.400	24.100	22.600	19.400	17.500
■ A4 allroad 2.0 TDI 163 S tr. Business	48.270	26.800	21.300	19.900	16.700	15.000
■ A4 allroad 2.0 TDI 163 S tr. Bs. Evo.	49.320	27.300	21.700	20.300	17.000	15.300
■ A4 allroad 2.0 TDI 190 S tr. Business	49.920	27.700	22.000	20.600	17.300	15.500
■ A4 allroad 2.0 TDI 190 S tr. Bs. Evo.	50.970	28.300	22.400	21.000	17.600	15.900
■ A6 2.0 TDI ultra S tronic Business Plus	51.350	24.500	20.100	18.800	16.100	14.500
■ A6 2.0 TDI 190 quattro S tronic Bus.P	56.600	27.000	22.100	20.700	17.800	16.000
■ A6 2.0 TDI 190 ultra S tr. Bus. Plus	53.450	25.500	20.900	19.500	16.800	15.100
■ A6 3.0 TDI S tronic Business Plus	58.300	26.800	22.000	20.600	17.700	15.900
■ A6 3.0 TDI quattro S tr. Business Plus	61.450	28.100	23.100	21.600	18.600	16.700
■ A6 3.0 TDI competition qu. tip. Business	74.370	34.600	28.400	26.500	22.800	20.600
■ A6 Avant 2.0 TDI ultra S tronic Bus.Plus	53.750	26.400	21.700	20.300	17.400	15.700
■ A6 Avant 2.0 TDI 190 qu. S tr. Bus.P	59.000	29.100	23.800	22.300	19.200	17.300
■ A6 Avant 2.0 TDI 190 ultra S tr. Bus.	53.570	26.400	21.600	20.200	17.400	15.600
■ A6 Avant 2.0 TDI 190 ultra S tr. Bus.P	55.850	27.500	22.500	21.100	18.200	16.300
■ A6 Avant 3.0 TDI competition qu tip BusP	77.830	37.300	30.600	28.700	24.700	22.300
■ A6 allroad 3.0 TDI S tr. Business Plus	64.300	30.500	24.600	23.100	19.600	17.600
■ A6 allroad 3.0 TDI 218 S tr. Bus. Plus	67.450	31.800	25.700	24.100	20.500	18.400
■ A7 SPB 3.0 TDI 190 ultra S tr. Bus.Plus	67.320	36.000	29.300	27.500	22.400	20.200
■ A7 SPB 3.0 TDI 190 qu. S tr. Bus.Plus	70.470	37.700	30.900	28.900	23.600	21.200
■ A7 SPB 3.0 TDI 218 qu. S tr. Bus. Plus	73.120	39.200	32.100	30.100	24.600	22.100
■ A8 3.0 TDI 262 quattro tiptronic	88.300	43.700	35.400	33.200	27.600	25.000
■ A8 3.0 TDI 262 ultra quattro tiptronic	89.420	44.200	35.800	33.600	27.900	25.300
■ A5 SPB 2.0 TDI 150 c.d. mult. Bus.	44.420	20.900	16.600	15.500	13.000	11.700
■ A5 SPB 2.0 TDI 150 c.d. mult. Bus.Pl	46.540	21.900	17.400	16.300	13.600	12.200
■ A5 SPB 2.0 TDI 190 c.d. mult. Bus.	45.370	21.300	16.900	15.800	13.200	11.900
■ A5 SPB 2.0 TDI 190 c.d. mult. Bus.Pl.	47.490	22.300	17.800	16.600	13.900	12.500
■ Q2 1.6 TDI Business	28.700	16.400	13.000	12.200	10.300	9.200
■ Q3 2.0 TDI 120 S tronic Business	34.330	18.300	14.400	13.400	11.100	9.900
■ Q3 2.0 TDI 150 S tronic Business	37.130	19.800	15.600	14.500	12.000	10.700
■ Q3 2.0 TDI 150 quattro S tr. Business	39.230	20.900	16.600	15.500	12.600	11.300
■ Q3 2.0 TDI 184 quattro S tr. Business	43.130	23.400	18.500	17.300	14.100	12.600
■ Q5 2.0 TDI 150 ultra Business	42.120	22.300	17.700	16.600	13.900	12.500
■ Q5 2.0 TDI 163 quattro S tr. Business	48.320	26.600	21.200	19.900	16.700	15.000
■ Q5 2.0 TDI 190 S tronic Business	46.720	25.900	20.700	19.400	16.200	14.600
■ Q5 2.0 TDI 190 c.d. qu. S tr. Bus.	49.320	27.400	21.900	20.500	17.200	15.500
■ Q5 3.0 V6 TDI 250 c.d. qu. S tr. Bus.	56.420	26.000	20.600	19.300	16.000	14.400
■ Q5 3.0 V6 TDI 258 c.d. qu. S tr. Bus.	56.670	26.100	20.700	19.300	16.100	14.500
■ Q7 3.0 TDI 218 ultra qu. tip. Business	66.950	39.600	32.600	30.500	26.300	23.700
■ Q7 3.0 TDI 218 ultra qu. tip. Bus.Plus	70.350	41.600	34.200	32.000	27.700	24.900
■ Q7 3.0 TDI 272 quattro tip. Business	69.870	41.300	34.000	31.800	27.500	24.700
■ Q7 3.0 TDI 272 qu. tip. Business Plus	73.330	43.300	35.700	33.400	28.800	26.000

BMW

■ 114d 5p. Business	28.550	15.400	12.400	11.600	9.900	8.900
■ 116d 5p. Business	29.350	15.900	12.800	11.900	10.200	9.100
■ 116d 5p. Efficient Dynamics Business	29.350	15.900	12.800	11.900	10.200	9.100
■ 118d 5p. Business	31.550	16.900	13.600	12.700	10.900	9.800
■ 118d xDrive 5p. Business	33.550	18.000	14.500	13.500	11.600	10.400
■ 120d 5p. Business	35.450	18.600	14.900	13.900	11.700	10.500
■ 120d xDrive 5p. Business	39.450	20.200	16.200	15.100	12.900	11.600
■ 318i Business Advantage	33.450	14.800	11.900	11.300	9.500	8.200
■ 316d Business Advantage aut.	35.500	17.800	14.600	13.700	11.800	10.600
■ 318d Business Advantage aut.	39.900	20.200	16.600	15.500	13.300	12.000
■ 318d xDrive Business Advantage	40.300	20.700	16.900	15.800	13.600	12.200
■ 320d Eff.Dyn. Business Advantage aut.	42.400	21.700	17.700	16.600	14.200	12.800

Marca/Modello	PREZZO DI LISTINO (euro)	anni km a riferim.	2	3	3	4	4
			Benzina Gpl 40.000 Diesel Metano 60.000	Benzina Gpl 60.000 Diesel Metano 90.000	Benzina Gpl 75.000 Diesel Metano 110.000	Benzina Gpl 80.000 Diesel Metano 120.000	Benzina Gpl 120.000 Diesel Metano 150.000
			Quotazioni previste				
320d Business Advantage aut.	42.400	21.700	17.800	16.600	14.300	12.800	
320d xDrive Business Advantage aut.	45.000	23.100	18.900	17.700	15.200	13.700	
325d Business Advantage aut.	45.650	23.200	19.000	17.800	15.300	13.800	
330dA Business Advantage	48.900	23.200	18.800	17.600	15.100	13.600	
330dA xDrive Business Advantage	51.500	24.400	19.900	18.600	15.900	14.300	
335dA xDrive Business Advantage	55.050	26.100	21.300	19.900	17.000	15.300	
318i Touring Business Advantage	35.150	16.200	13.100	12.500	10.400	9.100	
316d Touring Business Advantage aut.	37.200	19.200	15.700	14.700	12.600	11.400	
318d Touring Business Advantage aut.	41.600	21.600	17.700	16.600	14.200	12.800	
318d xDrive Touring Bus. Advantage	42.000	22.100	18.000	16.800	14.400	13.000	
320d Eff.Dyn. Touring Business Adv.	41.900	22.000	17.900	16.800	14.400	12.900	
320d Eff.Dyn. Touring Business Adv. aut.	44.100	23.100	18.900	17.700	15.100	13.600	
320d Touring Business Advantage aut.	44.100	23.100	18.900	17.700	15.200	13.600	
320d xDrive Touring Business Adv. aut.	46.700	24.500	20.000	18.800	16.100	14.500	
325d Touring Business Advantage aut.	47.350	24.600	20.100	18.900	16.200	14.500	
330dA Touring Business Advantage	50.600	24.500	19.900	18.600	15.900	14.300	
330dA xDrive Touring Bus. Advantage	53.200	25.700	20.900	19.500	16.700	15.000	
335dA xDrive Touring Bus. Advantage	56.750	27.400	22.300	20.800	17.800	16.000	
318d Gran Turismo Business Advantage	42.220	22.200	18.500	17.400	15.200	13.700	
318d Gran Turismo Bus. Advantage aut	44.420	23.400	19.500	18.300	16.100	14.500	
320d Gran Turismo Bus. Advantage	44.720	23.500	19.700	18.400	16.100	14.500	
320d Gran Turismo Bus. Advantage aut	46.920	24.700	20.600	19.300	17.000	15.300	
320d xDrive G.Turismo Busin. Adv. aut	49.520	26.200	21.900	20.500	18.000	16.200	
325dA G.Turismo Business Advantage	50.170	26.400	22.000	20.600	18.200	16.300	
330dA xDrive G.Turismo Business Adv.	56.020	28.600	24.100	22.500	19.900	17.900	
518d Touring Business aut.	52.100	24.200	19.700	18.500	14.600	13.200	
520d Touring Business aut.	54.600	25.400	20.700	19.400	15.400	13.800	
520d xDrive Touring Business aut.	57.850	26.900	21.900	20.500	16.300	14.700	
525d Touring Business aut.	58.350	27.100	22.100	20.700	16.500	14.800	
525d xDrive Touring Business aut.	61.600	28.700	23.500	22.000	17.500	15.700	
530d xDrive 249 Touring Bus. aut.	63.600	28.400	23.400	21.900	17.200	15.500	
530dA 258 Touring Business aut.	60.900	27.200	22.400	20.900	16.500	14.800	
530d xDrive 258 Touring Business aut.	63.600	28.400	23.400	21.900	17.200	15.500	
535dA Touring Business aut.	67.230	29.500	24.300	22.800	17.800	16.000	
535d xDrive Touring Business aut.	69.930	31.300	25.700	24.100	19.000	17.100	
520d Gran Turismo Business	60.040	23.900	19.000	17.800	14.900	13.400	
530d Gran Turismo Business	67.190	24.800	19.800	18.600	15.600	14.000	
530d xDrive Gran Turismo Business	69.990	25.800	20.700	19.300	16.300	14.600	
730d xDrive Luxury	100.000	55.600	43.700	41.000	34.300	31.000	
740d xDrive Luxury	106.450	59.200	46.600	43.700	36.500	33.000	
750d xDrive Luxury	116.950	65.200	51.400	48.200	40.200	36.400	
216d Active Tourer Advantage	30.100	16.100	12.600	11.700	9.600	8.600	
218d Active Tourer Advantage	32.200	17.100	13.500	12.600	10.300	9.200	
220d Active Tourer Advantage	35.800	19.100	15.000	14.000	11.500	10.200	
218d xDrive Gran Tourer Advantage	36.300	19.300	15.200	14.200	11.700	10.400	
216d Gran Tourer Advantage	32.200	17.200	13.500	12.600	10.300	9.200	
218d Gran Tourer Advantage	34.300	18.300	14.400	13.400	11.000	9.800	
220d Gran Tourer Advantage	37.900	20.100	15.900	14.800	12.200	10.900	
220d Gran Tourer Sport	39.150	20.800	16.400	15.300	12.600	11.200	
X1 sDrive18i Advantage	32.650	18.000	14.500	13.800	11.600	10.100	
X1 sDrive16d Business	34.970	19.800	15.700	14.600	12.300	11.000	
X1 sDrive18d Business	36.820	20.800	16.500	15.300	12.900	11.500	
X1 xDrive18d Business	38.820	21.900	17.400	16.200	13.600	12.200	
X1 sDrive20d Business	40.770	23.000	18.200	17.000	14.300	12.800	
X1 xDrive20d Business	42.770	24.200	19.200	17.900	15.000	13.400	
X3 sDrive18d Business Advantage Aut.	46.200	24.300	19.800	18.500	15.300	13.700	
X3 xDrive20d Business Advantage Aut.	50.600	26.700	21.900	20.500	16.900	15.200	
X4 xDrive20d Business Advantage Aut.	54.800	29.900	24.500	22.900	18.900	17.000	
X5 sDrive25d Business	61.000	34.900	29.000	27.100	23.600	21.200	

Marca/Modello	PREZZO DI LISTINO (euro)	km di riferim.	anni				
			2	3	3	4	4
			Benzina Gpl 40.000 Diesel Metano 60.000	Benzina Gpl 60.000 Diesel Metano 90.000	Benzina Gpl 75.000 Diesel Metano 110.000	Benzina Gpl 80.000 Diesel Metano 120.000	Benzina Gpl 120.000 Diesel Metano 150.000
			Quotazioni previste				
X5 xDrive25d Business	63.800	36.500	30.300	28.400	24.800	22.300	
X5 xDrive30d 249 Business	66.400	38.200	31.700	29.600	25.800	23.200	
X5 xDrive30d 258 Business	66.400	38.200	31.700	29.600	25.800	23.200	
X6 xDrive30d 249 Msport	84.050	48.600	40.000	37.400	31.000	27.900	
X6 xDrive30d 258 Msport	84.050	48.600	40.000	37.400	31.100	28.000	

CITROËN

C1 VTi 68 Sp. Feel	11.950	6.100	5.000	4.800	3.900	3.400
C1 VTi 68 S&S 5p. Feel	12.200	6.200	5.000	4.800	3.900	3.400
C1 PureTech 82 5p. Feel	12.450	6.200	5.000	4.800	3.900	3.400
C1 PureTech 82 5p. Shine	13.450	6.700	5.400	5.200	4.200	3.700
C3 Picasso BlueHDi 100 Live Edition	18.750	7.600	6.000	5.600	4.800	4.300
C3 Picasso BlueHDi 100 Feel Edition	19.250	8.000	6.300	5.900	5.000	4.400
C3 Picasso BlueHDi 100 Exclusive	20.450	8.500	6.700	6.300	5.300	4.700
C4 BlueHDi 100 Feel	19.950	7.700	5.900	5.500	4.500	4.000
C4 BlueHDi 120 Feel	21.150	8.000	6.200	5.700	4.700	4.200
C4 Picasso BlueHDi 100 Business	25.900	12.200	9.700	9.100	7.700	6.900
C4 Picasso BlueHDi 120 EAT6 Business	28.750	13.700	10.900	10.200	8.600	7.700
C4 Picasso BlueHDi 150 Business	28.750	13.100	10.500	9.800	8.300	7.400
C4 Picasso BlueHDi 150 EAT6 Business	30.250	13.900	11.100	10.300	8.800	7.900
G. C4 Picasso BlueHDi 100 Business	27.600	13.000	10.300	9.600	8.000	7.200
G. C4 Picasso BlueHDi 120 EAT6 Business	30.450	14.400	11.400	10.600	8.900	8.000
G. C4 Picasso BlueHDi 150 EAT6 Business	31.950	14.500	11.500	10.800	9.100	8.100
C4 Cactus PureTech 82 Feel	16.950	9.100	7.500	7.100	5.800	5.100
C4 Cactus BlueHDi 100 Feel	19.800	10.300	8.100	7.600	6.200	5.600
C4 Aircross HDi 115 2WD Exclusive	28.150	13.700	10.400	9.700	7.800	7.000
C4 Aircross HDi 115 4WD Exclusive	30.150	14.600	11.100	10.400	8.400	7.500
C-Elysée BlueHDi 100 Exclusive	16.750	7.900	6.000	5.600	4.600	4.100
C5 BlueHDi 150 Hydract. Business T.	34.800	13.600	10.800	10.100	8.000	7.200
C5 BlueHDi 180 EAT6 Hydract. Bus. T.	37.300	14.900	11.800	11.100	8.700	7.900
Berlingo Multisp. BlueHDi 100 Feel	21.500	8.900	6.900	6.400	5.100	4.500
Berlingo Multisp. BlueHDi 100 XTR	22.700	9.300	7.100	6.700	5.300	4.700

DACIA

Logan MCV 0.9 TCe 90 T-GPL Lauréate	12.200	5.700	4.500	4.300	3.500	3.100
Logan MCV 1.5 dCi 75 Lauréate	12.200	5.400	4.100	3.800	3.100	2.700
Logan MCV 1.5 dCi 90 Lauréate	12.700	5.600	4.200	4.000	3.200	2.800
Logan MCV 1.5 dCi 90 aut. Lauréate	13.200	5.900	4.500	4.200	3.400	3.000
Lodgy 1.5 dCi 8V 90 7 posti Lauréate	14.600	6.800	5.300	4.900	4.000	3.600
Lodgy 1.5 dCi 8V 110 5 posti Lauréate	14.600	6.800	5.300	4.900	4.000	3.600
Lodgy 1.5 dCi 8V 110 7 posti Lauréate	15.100	7.000	5.500	5.100	4.100	3.700
Duster 1.6 115 4x2 Lauréate	13.700	6.400	5.000	4.800	3.900	3.400
Duster 1.5 dCi 90 4x2 Ambiance	13.700	6.900	5.300	4.900	4.000	3.600
Duster 1.5 dCi 110 4x2 Lauréate	15.700	8.300	6.400	6.000	4.900	4.300
Duster 1.5 dCi 110 4x4 Lauréate	17.800	9.300	7.100	6.700	5.500	4.900
Dokker 1.5 dCi 8V 75 Lauréate	13.800	7.200	5.700	5.300	4.500	4.000
Dokker 1.5 dCi 8V 90 Lauréate	14.300	7.400	5.900	5.500	4.700	4.200

DS

DS3 PureTech 82 Chic	16.400	7.600	6.100	5.800	4.700	4.100
DS3 BlueHDi 75 Sport Chic	21.800	9.700	7.500	7.000	5.800	5.200
DS3 BlueHDi 100 Sport Chic	23.550	10.600	8.300	7.700	6.400	5.700
DS4 BlueHDi 100 Business	25.400	12.100	9.600	9.000	7.500	6.700
DS4 BlueHDi 120 Business	26.650	12.500	9.900	9.200	7.800	6.900
DS4 BlueHDi 120 EAT6 Business	28.400	13.400	10.600	9.900	8.300	7.400
DS4 BlueHDi 150 Sport Chic	29.450	13.300	10.600	9.900	8.400	7.500
DS4 CrossBack BlueHDi 120 Sport Chic	29.250	13.700	10.900	10.100	8.500	7.600
DS5 BlueHDi 120 Business	35.450	16.500	13.300	12.400	10.500	9.500
DS5 BlueHDi 120 EAT6 Business	37.450	17.500	14.100	13.200	11.200	10.000

PREZZO DI LISTINO (euro)	km a riferim.	anni				
		2	3	3	4	4
		Benzina Gpl 40.000 Diesel Metano 60.000	Benzina Gpl 60.000 Diesel Metano 90.000	Benzina Gpl 75.000 Diesel Metano 110.000	Benzina Gpl 80.000 Diesel Metano 120.000	Benzina Gpl 120.000 Diesel Metano 150.000

Marca/Modello	Quotazioni previste				
DSS BlueHdi 150 Business	37.450	17.700	14.200	13.300	11.300
DSS BlueHdi 180 EAT6 Business	39.950	18.900	15.200	14.300	12.100

FIAT

500 0.9 TwinAir Turbo 85 Lounge	16.650	8.500	7.100	6.800	5.700	4.900
500 1.2 Pop	13.850	7.000	6.000	5.700	4.700	4.100
500 1.3 Multijet 95 Lounge	17.850	8.700	7.200	6.700	5.800	5.200
Panda 0.9 TwinAir Turbo Lounge	14.650	6.700	5.800	5.500	4.900	4.300
Panda 1.2 EasyPower Easy	14.050	6.300	5.300	5.100	4.400	3.900
Panda 0.9 TAir Turbo Nat. Pow. Lounge	16.950	6.800	5.700	5.300	4.700	4.100
Panda 1.3 MJT 80 Lounge	15.600	7.400	6.100	5.700	5.000	4.500
Panda 1.3 MJT 95 Lounge	15.600	7.400	6.100	5.700	5.000	4.500
Panda Cross 1.3 MJT 95 4x4	20.900	9.700	7.600	7.000	5.700	5.100
Punto 1.2 8V Sp. Street	14.300	5.500	4.400	4.100	3.400	3.000
Punto 1.4 8V Sp. EasyPower Street	16.300	6.800	5.400	5.100	4.200	3.700
Punto 1.4 8V Sp. Natural Power Street	17.300	6.400	4.900	4.600	3.700	3.300
Tipo 1.3 Mjt Sp. Business	20.900	10.300	8.000	7.500	6.200	5.500
Tipo 1.6 Mjt Sp. Business	22.100	10.900	8.500	7.900	6.600	5.900
Tipo 1.3 Mjt SW Business	22.300	10.900	8.500	7.900	6.600	5.900
Tipo 1.6 Mjt SW Business	23.500	11.400	9.000	8.300	6.900	6.200
500L 0.9 TwinAir Turbo Nat. Power Pop	20.200	9.300	7.100	6.600	5.400	4.800
500L 1.4 T-Jet 120 GPL Trekking	24.200	12.100	10.000	9.600	7.800	6.800
500L 1.3 MJT 95 Business	21.550	11.200	8.800	8.200	6.900	6.200
500L 1.3 MJT 95 Trekking	23.150	12.000	9.500	8.900	7.500	6.700
500L 1.3 MJT 95 Dualogic Trekking	24.150	12.500	9.900	9.300	7.800	7.000
500L 1.6 MJT 120 Business	23.350	11.800	9.300	8.700	7.300	6.600
500L 1.6 MJT 120 Trekking	24.950	12.600	10.000	9.300	7.800	7.000
500L Living 0.9 TAir T Nat.Pow.Pop Star	22.600	9.600	7.500	7.000	5.700	5.100
500L Living 1.3 MJT 95 Dual. Pop Star	22.550	10.500	8.400	7.800	6.600	5.900
500L Living 1.6 MJT 120 Business	24.150	11.100	8.900	8.300	7.000	6.300
500X 1.4 M.Air 140 DCT Pop Star	24.050	13.100	10.600	10.100	8.500	7.400
500X 1.3 M.Jet 95 Pop Star	21.750	11.900	9.400	8.700	7.200	6.400
500X 1.6 M.Jet 120 Business	24.450	13.500	10.700	10.000	8.200	7.300
500X 2.0 M.Jet 140 AT9 4x4 Cross Plus	31.300	16.800	13.400	12.500	10.300	9.200
Freemont 2.0 Mjt 170 4x4 aut. Lounge	36.300	16.700	13.700	12.800	10.300	9.200
QUBO 1.3 MJT 80 Lounge	18.100	7.000	5.400	5.000	4.100	3.700
QUBO 1.3 MJT 80 Trekking	19.350	7.500	5.700	5.400	4.400	3.900
Doblo 1.4 T-Jet Natural Power Lounge	26.400	11.300	8.600	8.000	6.500	5.800
Doblo 1.6 MJT 95 Lounge	24.800	10.300	8.000	7.500	6.000	5.400
Doblo 1.6 MJT 120 Lounge	25.600	11.200	8.700	8.100	6.500	5.900
Doblo 1.6 MJT 120 Trekking	25.600	11.200	8.700	8.200	6.500	5.900

FORD

Ka+ 1.2 8V 69 Titanium	12.000	4.800	3.800	3.600	2.900	2.600
Ka+ 1.2 Ti-VCT 85 Ultimate	11.250	5.300	4.300	4.100	3.500	3.000
Fiesta Plus 1.0 EcoBoost 100 Sp.	14.250	6.400	5.100	4.800	4.000	3.500
Fiesta 1.0 EcoBoost 100 Sp. Pow. Bs.	17.250	7.700	6.100	5.800	4.900	4.200
Fiesta 1.2 60 Sp. Business	14.250	6.100	4.900	4.700	3.900	3.400
Fiesta 1.2 82 Sp. Business	15.000	6.400	5.200	4.900	4.100	3.600
Fiesta 1.4 Sp. Bz. - GPL Business	16.500	7.300	5.800	5.600	4.700	4.100
Fiesta 1.5 TDCi 75 Sp. Business	16.500	7.300	5.600	5.200	4.300	3.900
Fiesta 1.5 TDCi 95 Sp. Business	17.250	7.300	5.700	5.400	4.500	4.000
Focus 1.0 EcoBoost 100 ECON. Bus.	22.600	9.300	7.500	7.100	5.700	5.000
Focus 1.5 TDCi 95 Business	23.600	11.200	8.700	8.100	6.500	5.800
Focus 1.5 TDCi 105 ECONetic Bus.	24.350	11.300	8.800	8.200	6.600	5.900
Focus 1.5 TDCi 120 Business	24.600	11.400	8.800	8.200	6.600	5.900
Focus 1.5 TDCi 120 Pow. Business	26.350	12.100	9.400	8.800	7.000	6.300
Focus 1.5 TDCi 120 Pow. ST Line Bus.	28.050	13.200	10.200	9.500	7.700	6.900
Focus 1.5 TDCi 120 ST Line Bus.	26.550	12.400	9.500	8.900	7.200	6.500

PREZZO DI LISTINO (euro)	km a riferim.	anni				
		2	3	3	4	4
		Benzina Gpl 40.000 Diesel Metano 60.000	Benzina Gpl 60.000 Diesel Metano 90.000	Benzina Gpl 75.000 Diesel Metano 110.000	Benzina Gpl 80.000 Diesel Metano 120.000	Benzina Gpl 120.000 Diesel Metano 150.000

Marca/Modello		Quotazioni previste				
Focus 2.0 TDCi 150 Business	25.600	11.000	8.500	7.900	6.400	5.700
Focus 2.0 TDCi 150 Pow. Business	27.350	11.700	9.100	8.500	6.900	6.200
Focus 1.5 TDCi 105 SW ECON. Bus.	25.600	11.700	9.100	8.500	6.800	6.100
Focus 2.0 TDCi 150 Pow.SW STLine Bus	30.800	14.000	11.200	10.500	8.500	7.600
Focus 2.0 TDCi 150 SW Business	26.850	11.500	8.900	8.300	6.800	6.100
Focus 2.0 TDCi 150 SW ST Line Bus.	29.300	13.100	10.500	9.800	7.900	7.100
Focus 2.0 TDCi 150 Pow. SW Bus.	28.600	12.300	9.600	9.000	7.300	6.500
Mondeo 1.5 TDCi 120 Sp. Tit. Bs.	31.550	16.000	13.000	12.200	9.900	8.900
Mondeo 1.5 TDCi 120 ECON.Sp. Tit.Bs.	32.300	16.400	13.300	12.400	10.100	9.100
Mondeo 2.0 TDCi 150 ECON.Sp.Tit. Bs.	33.800	16.000	12.900	12.100	9.900	8.900
Mondeo 2.0 TDCi 150 Pow. Sp.Tit. Bs.	35.050	16.500	13.400	12.500	10.300	9.300
Mondeo 2.0 TDCi 150 AWD Sp. Tit. Bs.	35.050	16.400	13.300	12.400	10.200	9.200
Mondeo 2.0 TDCi 180 Pow. Sp. Tit.Bs.	36.550	17.200	14.000	13.100	10.700	9.700
Mondeo 2.0 TDCi BIT. Pow. 5p Tit.Bs.	38.050	19.300	15.700	14.700	12.000	10.800
Mondeo 2.0 TDCi 150 ECON. SW Tit.Bs.	35.050	16.800	13.700	12.800	10.400	9.400
Mondeo 2.0 TDCi 150 AWD SW Tit. Bs.	36.300	17.200	14.000	13.100	10.700	9.600
Mondeo 2.0 TDCi 180 ECON.SW Tit. Bs.	36.550	17.500	14.200	13.300	10.900	9.800
Mondeo 2.0 TDCi 180 Pow. SW Bs.	37.800	18.100	14.700	13.800	11.300	10.100
Mondeo 2.0TDCi 180 Pow.AWD SW Tit.Bs	39.800	18.800	15.400	14.400	11.800	10.600
Mondeo 2.0 TDCi 150 Bit.Pow. SW Tit. Bs.	39.300	20.200	16.500	15.500	12.500	11.300
Mondeo 2.0 TDCi 150 Pow.SW Tit.Bs.	36.300	17.400	14.100	13.200	10.900	9.800
B-Max 1.0 EcoBoost 100 Business Tit.	19.500	9.000	7.200	6.900	5.700	5.000
B-Max 1.4 90 GPL Business Titanium	20.250	9.700	7.800	7.400	6.200	5.400
B-Max 1.5 TDCi 75 Business	19.500	8.400	6.500	6.100	5.100	4.600
B-Max 1.5 TDCi 75 Business Titanium	20.250	9.100	7.100	6.600	5.400	4.900
B-Max 1.5 TDCi 95 Business	20.250	8.700	6.800	6.400	5.300	4.700
B-Max 1.5 TDCi 95 Business Titanium	21.000	9.400	7.300	6.800	5.600	5.000
C-Max 1.5 TDCi 95 Business	24.500	12.000	9.500	8.900	7.300	6.500
C-Max 1.5 TDCi 105 ECON. Business	25.500	12.600	9.900	9.200	7.700	6.900
C-Max 1.5 TDCi 120 Business	25.500	12.500	10.000	9.300	7.600	6.800
C-Max 1.5 TDCi 120 Pow. Business	27.250	13.100	10.400	9.700	8.200	7.300
C-Max 2.0 TDCi 150 Business	26.500	12.400	9.900	9.200	7.700	6.900
C-Max 2.0 TDCi 150 Pow. Business	28.250	13.000	10.400	9.700	8.200	7.300
S-Max 2.0 TDCi 150 Pow. Tit. Bs.	38.800	20.000	16.400	15.300	12.600	11.300
S-Max 2.0 TDCi 150 7p.ti Tit. Bs.	38.300	19.000	15.300	14.300	12.000	10.800
S-Max 2.0 TDCi 150 Pow. 7p.ti Tit.Bs.	40.300	19.800	16.000	15.000	12.600	11.400
S-Max 2.0 TDCi 150 AWD Tit. Bs.	38.800	20.100	16.500	15.400	12.600	11.400
S-Max 2.0TDCi 150 7p.ti AWD Tit. Bs.	40.300	20.000	16.000	15.000	12.700	11.400
S-Max 2.0 TDCi 180 Pow. Tit. Bs.	40.300	20.700	17.000	15.900	13.000	11.700
S-Max 2.0 TDCi 180 Pow.AWD 7pti T.Bs.	43.800	22.700	18.700	17.500	14.300	12.800
S-Max 2.0 TDCi Bi T. Pow. Tit. Bs.	41.800	21.300	17.500	16.300	13.500	12.100
S-Max 2.0 TDCi Bi T. Pow. 7pti T.Bs.	43.300	21.900	18.000	16.800	13.900	12.500
Galaxy 2.0 TDCi 120 Business	37.250	18.000	14.400	13.500	11.300	10.200
Galaxy 2.0 TDCi 150 Business	38.750	18.400	14.800	13.800	11.600	10.400
Galaxy 2.0 TDCi 150 AWD Business	40.750	19.700	15.800	14.800	12.400	11.200
Galaxy 2.0 TDCi 150 Pow. Tit.Bus.	42.300	20.000	16.100	15.100	12.600	11.400
Galaxy 2.0 TDCi 180 Pow. Tit.Bus.	43.800	20.800	16.700	15.700	13.100	11.800
Galaxy 2.0 TDCi Bi T. Pow. Tit. Bus.	45.300	21.400	17.200	16.100	13.500	12.100
EcoSport 1.0 EcoBoost 125 Business	20.250	10.500	8.600	8.200	6.700	5.900
EcoSport 1.5 110 Business	19.500	9.400	7.800	7.400	6.100	5.300
EcoSport 1.5 TDCi 95 Business	21.250	11.500	9.100	8.500	7.000	6.300
EcoSport 1.5 110 Powershift Business	21.000	10.000	8.300	7.900	6.900	6.000
Kuga 2.0 TDCi 150 2WD Business	29.250	15.100	12.200	11.400	9.300	8.300
Kuga 1.5 TDCi 120 2WD Business	27.250	14.200	11.300	10.500	8.900	7.900
Kuga 1.5 TDCi 120 2WD P. Business	29.250	15.300	12.200	11.300	9.600	8.500
Kuga 2.0 TDCi 150 4WD Business	31.750	16.400	13.300	12.400	10.100	9.100
Kuga 2.0 TDCi 150 Pow. 4WD Bus.	33.750	17.600	14.200	13.300	10.900	9.700
Edge 2.0 TDCi 180 AWD Titanium	49.250	25.600	20.600	19.300	16.300	14.700
Tourneo Courier 1.5 TDCi 75 Titanium	18.000	8.300	6.500	6.000	5.000	4.400

Marca/Modello	PREZZO DI LISTINO (euro)	km di riferim. anni	2	3	3	4	4
			Benzina Gpl 40.000	Benzina Gpl 60.000	Benzina Gpl 75.000	Benzina Gpl 80.000	Benzina Gpl 120.000
			Diesel Metano 60.000	Diesel Metano 90.000	Diesel Metano 110.000	Diesel Metano 120.000	Diesel Metano 150.000
			Quotazioni previste				
Tourneo Courier 1.5 TDCi 95 Titanium	18.750	8.700	6.800	6.300	5.200	4.700	
Tourneo Connect 1.5 TDCi 120 Tit.	25.750	12.200	9.600	9.000	7.200	6.500	
Tourneo Connect 1.5 TDCi 120 Pow.Tit.	27.500	12.200	9.600	8.900	7.400	6.600	
Tourneo Connect7 1.5 TDCi 120 Tit.	27.250	13.000	10.200	9.500	7.700	6.900	
Tourneo Connect7 1.5 TDCi 120 Pow.Tit.	29.000	13.400	10.800	10.000	8.100	7.300	

HONDA

Jazz 1.3 Trend CVT	16.400	7.800	6.300	6.000	5.000	4.300	
Jazz 1.3 Comfort Navi ADAS	16.900	8.100	6.500	6.100	5.100	4.400	
Jazz 1.3 Elegance Navi ADAS	18.000	8.600	6.900	6.500	5.500	4.800	
Civic 1.6 i-DTEC Elegance Navi	25.200	10.100	7.900	7.300	6.100	5.400	
Civic Tourer 1.6 i-DTEC Elegance Navi	26.200	10.500	8.200	7.600	6.300	5.700	
HR-V 1.6 i-DTEC Comfort	23.300	13.000	10.300	9.600	8.100	7.200	
HR-V 1.6 i-DTEC Elegance Connect ADAS	25.400	14.200	11.200	10.500	8.800	7.900	
HR-V 1.6 i-DTEC Elegance Navi ADAS	26.150	14.600	11.600	10.800	9.100	8.100	
HR-V 1.6 i-DTEC Executive Navi ADAS	28.600	16.000	12.700	11.800	10.000	8.900	
CR-V 1.6 i-DTEC Executive Navi 4WD	38.350	19.500	15.800	14.800	12.000	10.800	
CR-V 1.6 i-DTEC Executive Navi AT 4WD	40.550	20.700	16.900	15.800	12.800	11.500	
CR-V 1.6i-DTEC Exec.Navi A. Sen.AT 4WD	42.050	21.500	17.500	16.400	13.300	12.000	
CR-V 1.6 i-DTEC Elegance + Navi 2WD	30.100	15.200	12.400	11.600	9.500	8.500	
CR-V 1.6 i-DTEC Elegance + Navi 4WD	33.400	17.000	13.800	12.900	10.600	9.500	

HYUNDAI

i20 1.4 CRDi Sp. Comfort	18.050	8.000	6.000	5.600	4.500	4.000	
i20 1.4 CRDi Sp. Active Login	19.750	8.900	6.700	6.300	5.100	4.500	
i20 1.4 CRDi Sp. Active X-Possible	21.650	9.700	7.400	6.900	5.500	4.900	
i30 1.6 CRDi 136 Sp. Go! Plus	25.200	11.200	8.400	7.900	6.300	5.600	
i30 1.6 CRDi 136 Sp. Go! Plus DCT	26.700	11.700	8.900	8.300	6.700	6.000	
i30 Wagon 1.6 CRDi 136 Go!	24.220	11.100	8.600	8.000	6.600	5.900	
i30 Wagon 1.6 CRDi 136 Go! DCT	25.720	11.900	9.200	8.600	7.000	6.300	
i40 Wagon 1.7 CRDi 141 Business	32.850	16.300	13.300	12.500	10.200	9.200	
i40 Wagon 1.7 CRDi 141 DCT Business	34.350	17.200	14.100	13.200	10.800	9.700	
ix20 1.4 CRDi 90 Comfort	19.800	9.700	7.700	7.200	5.800	5.200	
ix20 1.4 CRDi 90 X-Possible	21.070	10.400	8.100	7.600	6.200	5.500	
ix20 1.6 CRDi 115 X-Possible	21.620	10.700	8.400	7.900	6.400	5.700	
Tucson 1.7 CRDi X-Possible	28.450	16.100	12.800	11.900	10.000	8.900	
Tucson 1.7 CRDi DCT X-Possible	30.750	17.100	13.600	12.700	10.700	9.500	
Tucson 2.0 CRDi 4WD aut. X-Possible	33.950	18.300	14.500	13.500	11.400	10.200	
Santa Fe 2.0 CRDi 2WD X-Possible	43.850	23.500	19.400	18.200	15.100	13.600	
Santa Fe 2.0 CRDi 4WD X-Possible	45.850	24.600	20.300	19.000	15.800	14.300	
Santa Fe 2.2 CRDi 4WD A/T X-Possible	48.350	25.600	21.300	20.000	16.600	15.000	

INFINITI

Q30 1.5d Business	28.590	15.200	11.900	11.100	9.200	8.200	
Q30 1.5d Business Executive	31.090	16.600	12.900	12.100	10.000	8.900	
Q30 1.5d DCT Business	30.790	16.500	12.900	12.100	10.000	9.000	
Q30 1.5d DCT Business Executive	33.290	17.800	14.000	13.000	10.900	9.700	
Q30 2.2d DCT Business	34.140	18.200	14.200	13.200	11.000	9.800	
Q30 2.2d DCT Business Executive	36.640	19.500	15.200	14.200	11.800	10.500	
Q50 2.2d AT Executive	43.550	21.200	16.800	15.800	12.900	11.600	
Q50 2.2d AT Premium Executive	46.850	22.800	18.100	17.000	13.800	12.400	
QX30 2.2d DCT AWD Premium	39.990	20.600	16.300	15.200	12.700	11.400	
QX30 2.2d DCT AWD Executive	40.640	21.000	16.600	15.400	12.900	11.600	
QX30 2.2d DCT AWD Premium Tech	44.560	23.000	18.200	16.900	14.200	12.700	

JAGUAR

XE 2.0 D Turbo aut. Pure Business Ed.	42.132	23.900	19.300	18.000	15.200	13.700	
XE 2.0 D Turbo Prestige Business Edition	41.982	23.800	19.100	17.900	15.100	13.600	
XE 2.0 D Turbo aut. Prestige Bus. Ed.	44.482	25.200	20.300	19.000	16.100	14.400	

Marca/Modello	PREZZO DI LISTINO (euro)	anni km a riferim.	2	3	3	4	4
			Benzina Gpl 40.000	Benzina Gpl 60.000	Benzina Gpl 75.000	Benzina Gpl 80.000	Benzina Gpl 120.000
			Diesel Metano 60.000	Diesel Metano 90.000	Diesel Metano 110.000	Diesel Metano 120.000	Diesel Metano 150.000
			Quotazioni previste				
XE 2.0 D Turbo 180 Pure Bus. Edition	39.632	22.400	18.000	16.900	14.300	12.800	
XE 2.0 D Turbo 180 aut. Pure Bus. Ed.	42.132	23.900	19.300	18.000	15.200	13.700	
XE 2.0 D Turbo 180 Prestige Bus. Ed.	41.982	23.800	19.100	17.900	15.100	13.600	
XE 2.0 D T 180 aut. Prestige Bus. Ed.	44.482	25.200	20.300	19.000	16.100	14.500	
XE 2.0 D Turbo 180 AWD aut. Pure B.E.	44.732	25.400	20.500	19.200	16.200	14.600	
XE 2.0 D T. 180 AWD aut.Pre.Bus.Ed.	47.082	26.700	21.500	20.100	17.100	15.400	
XF 2.0d E-Perform. Pure Aut.Business	49.106	26.800	20.800	19.500	16.000	14.400	
XF 2.0d E-Performance Prestige Aut.Bus.	52.526	28.600	22.300	20.900	17.100	15.400	
XF 2.0d 180 AWD Pure Aut. Business	53.426	29.100	22.700	21.200	17.400	15.600	
XF 2.0d 180 AWD Prestige Aut. Bus.	56.456	30.700	24.000	22.400	18.300	16.500	
XF 2.0d 180 Pure Automatico Business	50.756	27.700	21.500	20.200	16.500	14.900	
XF 2.0d 180 Prestige Aut. Business	53.786	29.300	22.800	21.400	17.500	15.800	
XF 3.0 D V6 Prestige Autom. Business	67.616	36.000	28.300	26.400	21.800	19.600	
XJ 3.0d V6 Turbo Premium Luxury	90.560	44.700	35.400	33.200	27.800	25.100	
XJ 3.0d V6 Turbo Portfolio	98.160	48.400	38.400	36.000	30.100	27.200	
F-Pace 2.0d 180 AWD aut. Prestige	54.600	32.300	26.300	24.600	21.000	18.900	
F-Pace 2.0d 180 AWD aut. R-Sport	57.300	33.900	27.600	25.800	22.000	19.800	
F-Pace 3.0d V6 300 AWD aut. Prestige	65.050	38.600	31.400	29.400	25.100	22.600	
F-Pace 3.0d V6 300 AWD aut. R-Sport	67.750	40.200	32.700	30.600	26.100	23.500	

JEEP

Renegade 1.6 Mjt Business	25.500	14.500	11.800	11.000	9.500	8.500	
Renegade 2.0 Mjt 4WD A.D. Sport	25.600	14.800	12.000	11.200	9.700	8.600	
Renegade 2.0 Mjt 140 4WD D.Longitude	28.300	16.300	13.300	12.400	10.700	9.600	
Renegade 2.0Mjt 170 4WD AD.L Tchawk	33.800	19.500	15.900	14.800	12.800	11.400	
Wrangler Unlimited 2.8 CRD Sahara A.	44.350	21.100	16.200	15.100	12.400	11.000	
Wrangler Unlimited 2.8 CRD X.Auto	46.850	22.300	17.200	16.000	13.100	11.700	
Cherokee 2.0 Mjt II Longitude	40.150	19.900	16.200	15.100	12.900	11.600	
Cherokee 2.0 Mjt II Limited	45.250	22.400	18.200	17.100	14.600	13.100	
Cherokee 2.2 Mjt II 4WD AD.I Longitude	46.650	24.100	19.400	18.200	15.400	13.800	
Cherokee 2.2 Mjt II 4WD AD.I Limited	51.250	26.500	21.400	20.000	16.900	15.200	
Gr. Cherokee 3.0 V6 CRD 250 MJT II Lim.	65.220	33.700	27.800	26.000	21.600	19.400	
Gr. Cherokee 3.0 V6 CRD 250 MJT II Overl	72.700	37.600	31.000	29.000	24.000	21.600	

KIA

Rio 1.4 CRDi Sp. Cool	16.600	7.700	5.800	5.400	4.400	3.900	
Rio 1.4 CRDi Sp. High Tech	17.600	7.900	6.000	5.600	4.500	4.000	
cee'd 1.6 CRDi 110 5 porte GT Line	24.250	10.600	8.200	7.600	6.300	5.600	
cee'd 1.6 CRDi 136 DCT Sp. GT Line	26.250	11.700	9.100	8.500	6.900	6.200	
cee'd 1.6 CRDi 110 SW GT Line	25.150	11.400	8.800	8.200	6.700	6.000	
cee'd 1.6 CRDi 136 DCT SW GT Line	27.150	12.500	9.800	9.100	7.300	6.500	
Optima 1.7 CRDi ISG Class	29.500	15.000	12.100	11.300	9.600	8.600	
Venga 1.4 EcoGPL Cool	18.950	8.000	6.500	6.200	5.000	4.300	
Venga 1.4 CRDi 90 Cool	18.950	8.800	6.900	6.400	5.200	4.600	
Soul 1.6 CRDi You@ Soul	22.000	11.100	9.100	8.500	6.900	6.200	
Carens 1.7 CRDi 115 high tech	26.300	12.300	9.600	9.000	7.600	6.700	
Carens 1.7 CRDi 141 DCT h/t	28.300	13.400	10.500	9.800	8.100	7.300	
Sportage 1.7 CRDi 2WD Cool	25.500	14.600	11.800	11.000	9.200	8.200	
Sportage 2.0 CRDi AWD GT Line	35.000	19.500	15.700	14.600	12.200	10.900	
Sportage 2.0 CRDi 185 AWD GT Line	36.000	20.100	16.200	15.200	12.600	11.300	
Sorento 2.2 CRDi 2WD Loft	36.500	19.600	15.700	14.700	12.400	11.100	
Sorento 2.2 CRDi AWD Feel Rebel	41.500	22.300	17.900	16.700	14.000	12.600	

LANCIA

Ypsilon 1.2 69 Sp. GPL Ecodic Gold	16.400	8.000	6.500	6.200	5.000	4.400	
Ypsilon 1.2 69 Sp. GPL Ecodic Plat.	18.700	8.800	7.200	6.900	5.600	4.800	
Ypsilon 0.9 T.Air 80 Sp. Met.Ec. Gol.	18.400	7.600	5.900	5.500	4.400	3.900	
Ypsilon 0.9 T.Air 80 Sp. Met.Ec. Pla.	20.700	8.500	6.600	6.200	4.900	4.300	
Ypsilon 1.3 MJT 80 Sp. Gold	17.400	7.700	5.900	5.500	4.400	4.000	

LANCIA

PREZZO DI LISTINO (euro)	km d. riferim.	anni				
		2	3	3	4	4
		Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl
		40.000	60.000	75.000	80.000	120.000
		Diesel	Diesel	Diesel	Diesel	Diesel
		Metano	Metano	Metano	Metano	Metano
		60.000	90.000	110.000	120.000	150.000

Marca/Modello	Quotazioni previste					
Ypsilon 1.3 MJT 80 Sp. Platinum	19.700	8.700	6.600	6.200	5.000	4.500
Ypsilon 1.3 MJT 95 Sp. Gold	17.400	7.700	5.900	5.500	4.500	4.000
Ypsilon 1.3 MJT 95 Sp. Platinum	19.700	8.600	6.600	6.200	5.000	4.500

LAND ROVER

R. R. Evoque 2.0 TD4 150 Bus. Edit. Pure	42.019	26.400	21.100	19.700	16.700	14.900
R. R. Evoque 2.0 TD4 150 Bus. Edition SE	46.766	29.400	23.400	21.900	18.500	16.600
R. R. Evoque 2.0 TD4 180 Bus. Edit. Pure	45.019	28.300	22.600	21.100	17.800	15.900
R. R. Evoque 2.0 TD4 180 Bus. Edition SE	49.766	31.300	24.900	23.300	19.700	17.600
Discovery Sp. 2.0 TD4 150 Bus. Edit. Pure	41.434	26.000	21.600	20.200	16.800	15.100
Discovery Sport 2.0 TD4 150 Bus.Pr. Pure	43.734	27.400	22.800	21.400	17.700	15.900
Discovery Sport 2.0 TD4 150 Bus.Pr. SE	46.756	29.300	24.400	22.800	19.000	17.100
Discovery Sp. 2.0 TD4 180 Bus. Edit. Pure	43.634	27.400	22.800	21.400	17.700	15.900
Discovery Sport 2.0 TD4 180 Bus.Pr. Pure	45.934	28.800	24.000	22.500	18.600	16.800
Discovery Sp. 2.0 TD4 180 Bus. Edit. Pr. SE	48.956	30.700	25.600	24.000	19.900	17.900
Discovery 4 3.0 TDV6 S	47.990	24.300	20.100	18.800	15.600	14.000
Discovery 4 3.0 TDV6 HSE	59.790	31.600	26.200	24.500	20.200	18.200
Range Rover Sport 3.0 TDV6 SE	72.800	44.200	36.100	33.800	28.900	26.000
Range Rover Sport 3.0 TDV6 HSE	78.400	47.600	38.900	36.400	31.100	28.000
Range Rover Sport 3.0 SDV6 HSE	83.500	50.800	41.400	38.700	33.100	29.800
Range Rover 3.0 TDV6 HSE	100.600	59.900	49.700	46.500	38.700	34.800
Range Rover 3.0 TDV6 Vogue	110.600	67.000	55.500	52.000	43.200	38.900
Range Rover 3.0 TDV6 Autobiography	124.800	75.500	62.800	58.800	48.900	44.000
Range Rover 3.0 TDV6 SV Autob. LWB	183.100	111.000	92.000	86.000	71.700	64.500

LEXUS

CT Hybrid	27.850	14.100	11.100	10.600	8.700	7.700
CT Hybrid Executive	30.850	15.600	12.300	11.800	9.700	8.500
NX Hybrid Executive	43.000	24.700	20.400	19.400	16.300	14.300
NX Hybrid 4WD Executive	45.000	25.900	21.300	20.300	17.100	14.900
RX Hybrid Executive	69.000	37.700	30.500	29.100	24.600	21.500
RX Hybrid F Sport	74.000	40.500	32.700	31.200	26.300	23.100

MAZDA

Mazda2 1.5 105 Skyactiv-D Exceed	19.950	10.000	7.400	6.900	5.500	4.900
Mazda2 1.5 105 Skyactiv-D Evolve	17.300	8.600	6.400	6.000	4.700	4.200
Mazda3 1.5 Skyactiv-D Evolve	23.600	11.300	8.700	8.100	6.700	6.000
Mazda3 1.5 Skyactiv-D Exceed	24.850	11.900	9.200	8.600	7.100	6.300
Mazda6 2.2L Skyactiv-D 150 4p. Evolve	31.250	17.300	14.100	13.200	10.900	9.800
Mazda6 2.2L Skyactiv-D 150 Wag. Evolve	31.250	17.400	14.200	13.300	11.000	9.900
Mazda6 2.2L Skyactiv-D 175 Wag. Exceed	34.300	19.200	15.700	14.700	12.100	10.900
CX-3 1.5L Skyactiv-D Exceed	25.270	14.600	11.500	10.700	9.200	8.200
CX-3 1.5L Skyactiv-D 4WD Exceed	27.270	15.800	12.500	11.700	9.900	8.900
CX-5 2.2L Skyactiv-D 150 2WD Exceed	33.150	18.200	14.500	13.500	11.300	10.200
CX-5 2.2L Skyactiv-D 175 4WD Exceed	35.750	19.600	15.600	14.600	12.200	11.000

MERCEDES

A 160 Business	26.050	14.100	11.400	10.900	9.200	8.000
A 160 d Business	26.650	15.000	11.800	11.000	9.100	8.100
A 160 d Automatic Business	28.880	16.100	12.700	11.800	9.700	8.700
A 180 d Business	27.270	15.400	12.100	11.300	9.300	8.300
A 180 d Automatic Business	29.510	16.800	13.200	12.300	10.200	9.100
A 200 d Business	30.360	16.700	13.200	12.300	10.200	9.100
A 200 d Automatic Business	32.600	17.500	13.800	12.900	10.500	9.400
A 200 d Automatic 4Matic Business	33.300	18.700	14.900	13.900	11.400	10.200
A 220 d Automatic 4Matic Business	40.150	22.400	17.800	16.600	13.700	12.200
A 220 d Automatic Business	34.930	19.600	15.500	14.500	11.900	10.700
B 160 d Business	27.760	15.200	11.700	10.900	8.900	7.900

PREZZO DI LISTINO (euro)	km d. riferim.	anni				
		2	3	3	4	4
		Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl
		40.000	60.000	75.000	80.000	120.000
		Diesel	Diesel	Diesel	Diesel	Diesel
		Metano	Metano	Metano	Metano	Metano
		60.000	90.000	110.000	120.000	150.000

Marca/Modello	Quotazioni previste					
B 160 d Automatic Business	29.980	16.300	12.500	11.700	9.500	8.500
B 180 d Business	28.740	15.800	12.100	11.300	9.200	8.200
B 180 d Automatic Business	30.960	16.900	13.000	12.100	9.900	8.900
B 200 d Business	31.460	16.200	12.400	11.600	9.500	8.500
B 200 d Aut. 4Matic Business	35.750	18.400	14.200	13.300	10.900	9.700
B 200 d Automatic Business	33.680	17.300	13.300	12.400	10.200	9.100
B 220 d Aut. 4Matic Business	41.360	20.600	15.900	14.800	12.100	10.800
B 220 d Automatic Business	39.300	19.800	15.300	14.300	11.700	10.400
B 160 Business	25.320	13.500	10.500	10.000	8.100	7.100
C 180 d Automatic Business	38.584	19.200	15.200	14.200	11.800	10.700
C 200 d Automatic Business	41.013	22.200	17.500	16.400	13.600	12.300
C 220 d Automatic Business	43.785	24.200	19.200	17.900	14.900	13.400
C 220 d 4Matic Automatic Business	45.823	25.200	19.900	18.600	15.500	13.900
C 250 d Automatic Business	46.893	26.000	20.500	19.200	15.900	14.300
C 250 d 4Matic Automatic Business	49.642	27.300	21.600	20.200	16.800	15.100
C 180 d S.W. Automatic Business	40.292	20.700	16.500	15.500	13.000	11.700
C 200 d S.W. Automatic Business	42.721	23.700	18.800	17.600	14.700	13.200
C 220 d S.W. 4Matic Automatic Business	47.531	26.900	21.300	19.900	16.600	14.900
C 220 d S.W. Automatic Business	45.493	25.800	20.500	19.200	15.900	14.300
C 250 d S.W. Automatic Business	48.601	27.600	21.900	20.500	17.000	15.300
C 250 d S.W. 4Matic Automatic Business	51.350	29.000	23.000	21.500	18.000	16.200
C 300 h S.W. Automatic Business	51.407	29.400	23.400	21.900	18.200	16.400
C 350e S.W. Automatic Business	52.315	26.500	20.200	19.200	15.300	13.300
E 200d Auto Business Sport	52.464	29.700	24.200	22.600	19.400	17.400
E 220d Auto Business Sport	55.077	31.200	25.400	23.800	20.300	18.300
E 350d Auto Business Sport	61.666	34.300	27.600	25.800	21.800	19.600
E 220d S.W. Auto Sport	55.206	31.100	25.200	23.600	20.200	18.200
E 220d S.W. Auto Business Sport	57.280	32.300	26.200	24.600	21.000	18.900
E 220d S.W. Auto Exclusive	59.977	33.800	27.500	25.700	22.000	19.800
E 220d S.W. Auto Premium Plus	70.585	39.900	32.500	30.400	26.000	23.400
S 350 d Maximum	105.050	57.400	45.200	42.400	35.400	32.000
S 350 d 4Matic Maximum	107.150	58.700	46.300	43.400	36.200	32.800
S 350 d Maximum Lunga	109.440	59.100	46.700	43.800	36.700	33.200
S 350 d 4Matic Maximum Lunga	111.520	61.100	48.100	45.100	37.700	34.100
CLA 180 Business	32.610	17.500	14.000	13.400	11.100	9.700
CLA 180 d Business	33.280	18.700	14.700	13.700	11.300	10.100
CLA 180 d Automatic Business	35.510	20.000	15.700	14.600	12.100	10.800
CLA 200 d Business	36.140	20.200	15.900	14.800	12.200	10.900
CLA 200 d Automatic Business	38.160	21.500	16.900	15.700	13.000	11.600
CLA 200 d 4Matic Automatic Business	40.410	22.800	18.000	16.800	13.900	12.400
CLA 220 d Automatic Business	41.170	22.900	18.100	16.900	13.900	12.500
CLA 220 d 4Matic Automatic Business	43.410	24.400	19.300	18.000	14.900	13.300
CLA 180 d S.W. Business	33.890	19.700	15.600	14.500	12.000	10.700
CLA 180 d S.W. Automatic Business	36.120	21.100	16.700	15.600	12.800	11.500
CLA 200 d S.W. Business	36.750	21.200	16.800	15.700	12.900	11.600
CLA 200 d S.W. Automatic Business	38.980	22.700	18.000	16.800	13.800	12.400
CLA 200 d S.W. 4Matic Aut. Business	41.020	23.900	19.000	17.700	14.700	13.100
CLA 220 d S.W. Automatic Business	41.780	24.100	19.100	17.800	14.700	13.100
CLA 220 d S.W. 4Matic Aut. Business	44.020	25.700	20.400	19.000	15.700	14.000
CLS 220 d Sport	58.564	29.900	23.400	21.900	18.000	16.200
CLS 250 d Sport	61.004	31.100	24.400	22.800	18.700	16.900
CLS 250 d 4Matic Sport	63.810	32.600	25.500	23.900	19.600	17.600
CLS 350 d Sport	67.068	33.600	26.400	24.700	20.400	18.300
CLS 220 d SW Sport	60.516	31.500	24.800	23.200	19.100	17.200
CLS 250 d SW Sport	62.956	32.700	25.800	24.100	19.900	17.900
CLS 350 d SW Sport	69.020	35.300	27.900	26.100	21.600	19.500
GLA 180 Business	30.420	17.400	13.900	13.200	10.900	9.500
GLA 180 d Business	32.420	18.700	14.900	13.900	11.800	10.500

PREZZO DI LISTINO (euro)	anni	2	3	3	4	4
		Benzina Gpl 40.000 Diesel Metano 60.000	Benzina Gpl 60.000 Diesel Metano 90.000	Benzina Gpl 75.000 Diesel Metano 110.000	Benzina Gpl 80.000 Diesel Metano 120.000	Benzina Gpl 120.000 Diesel Metano 150.000
		km di riferim.				
Marca/Modello		Quotazioni previste				
GLA 180 d Automatic Business	34.640	20.000	15.900	14.900	12.600	11.200
GLA 200 d Business	33.656	19.800	15.700	14.700	12.400	11.100
GLA 200 d Automatic Business	35.693	21.000	16.700	15.600	13.100	11.800
GLA 200 d Automatic 4Matic Business	37.973	22.400	17.800	16.600	14.000	12.500
GLA 220 d Automatic Business	39.873	23.500	18.700	17.400	14.700	13.100
GLA 220 d Automatic 4Matic Business	42.173	24.900	19.700	18.400	15.600	13.900
GLC 220 d 4Matic Business	49.920	30.000	23.900	22.300	18.600	16.800
GLC 250 d 4Matic Business	50.770	30.500	24.300	22.700	19.000	17.100
GLC 350e 4Matic Business	57.390	30.700	24.000	22.900	18.600	16.200
GLC 220 d 4Matic Coupé Business	55.220	33.500	26.700	25.000	20.900	18.800
GLC 250 d 4Matic Coupé Business	55.580	33.800	26.900	25.100	21.100	19.000
GLE 250 d Executive	59.010	32.600	25.400	23.800	19.500	17.500
GLE 250 d 4Matic Executive	62.061	34.200	26.700	25.000	20.500	18.400
GLE 350 d 4Matic Executive	67.290	37.100	29.000	27.100	22.200	20.000
GLE 350 d 4Matic Coupé Exclusive Plus	83.060	50.000	40.700	38.100	32.600	29.300
GLE 350 d 4Matic Coupé Premium Plus	84.190	50.600	41.200	38.600	33.000	29.700
GLS 350 d 4Matic Exclusive Plus	93.300	52.400	43.000	40.300	35.100	31.700
GLS 350 d 4Matic Premium Plus	96.350	54.100	44.400	41.600	36.200	32.800

MINI

Mini One D Business 5 porte	22.300	11.700	9.200	8.600	7.000	6.200
Mini One D Business XL 5 porte	23.450	12.400	9.700	9.100	7.400	6.600
Mini Cooper D Business 5 porte	24.200	12.800	10.000	9.300	7.600	6.800
Mini Cooper D Business XL 5 porte	25.350	13.400	10.500	9.800	8.000	7.200
Mini Cooper SD Business 5 porte	28.265	15.200	12.000	11.200	9.100	8.200
Mini Cooper SD Business XL 5 porte	29.300	15.700	12.400	11.600	9.500	8.500
Mini One D Business Clubman	27.100	15.000	11.800	11.000	9.200	8.200
Mini Cooper D Business Clubman	29.600	16.300	12.900	12.000	10.100	9.000
Mini Cooper SD Business Clubman	33.500	18.400	14.700	13.700	11.400	10.200
Mini Cooper SD Bus. Clubman ALL4 aut.	37.000	20.600	16.400	15.300	12.700	11.300
Mini Cooper D Business Paceman	26.750	14.700	11.600	10.800	8.900	8.000
Mini Cooper D Business XL Paceman	27.600	14.500	11.500	10.700	8.900	7.900
Mini Cooper D Business XL Paceman Aut.	29.300	15.400	12.300	11.500	9.500	8.500
Mini Cooper D Business Paceman ALL4	28.450	15.600	12.400	11.600	9.500	8.500
Mini Cooper D Bus. XL Paceman ALL4	29.300	15.400	12.200	11.400	9.500	8.400
Mini Cooper D Bus. XL Paceman ALL4 Aut.	31.000	16.400	13.000	12.100	10.100	9.000
Mini Cooper SD Business Paceman	30.550	15.600	12.300	11.500	9.600	8.600
Mini Cooper SD Bus. Paceman XL ALL4	33.150	17.000	13.400	12.500	10.500	9.400
Mini One D Business XL Countryman	25.750	14.300	11.300	10.600	8.700	7.700
Mini Cooper D Business Countryman	26.750	14.700	11.600	10.800	8.900	7.900
Mini Cooper D Business XL Countryman	27.750	15.200	12.000	11.200	9.200	8.200
Mini Cooper D Bus. Countryman ALL4	28.450	15.600	12.400	11.500	9.400	8.400
Mini Cooper D Bus. XL Count. ALL4	29.450	16.100	12.800	11.900	9.800	8.700
Mini Cooper D Bus. Count. Autom.	28.450	15.700	12.400	11.600	9.500	8.500
Mini Cooper D Bus. XL Count. Au.	29.450	16.200	12.900	12.000	9.900	8.800
Mini Cooper D Bus. Coun. ALL4 Aut.	30.150	16.600	13.200	12.300	10.100	9.000
Mini Co. D Bus. XL Coun. ALL4 Au.	31.150	17.100	13.600	12.700	10.400	9.300
Mini Cooper SD Bus. Countryman	30.550	15.400	12.100	11.300	9.300	8.300
Mini Cooper SD Bus. XL Count.	31.450	15.800	12.400	11.600	9.600	8.600
Mini Cooper SD Bus. XL Count. ALL4	33.150	16.700	13.100	12.200	10.100	9.100

MITSUBISHI

Space Star 1.0 GPL bi-fuel Invite	14.140	5.600	4.500	4.300	3.400	3.000
Space Star 1.2 ClearTec Intense	16.600	7.000	5.700	5.400	4.300	3.700
ASX 1.6 2WD GPL Bi-Fuel Instyle Pan.	27.950	12.500	10.200	9.800	7.900	6.800
ASX 1.6 Di-D 114 2WD Instyle Panoramic	27.950	13.000	10.100	9.500	7.600	6.800
ASX 1.6 Di-D 114 4WD Instyle Panoramic	29.850	13.800	10.800	10.000	8.100	7.200
ASX 2.2 Di-D 150 aut. 4WD Instyle Pan.	32.400	14.700	11.600	10.800	8.700	7.700
Outlander 2.0 4WD GPL Intense CVT	35.450	15.300	12.100	11.600	9.600	8.300

PREZZO DI LISTINO (euro)	anni	2	3	3	4	4
		Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl
		40.000	60.000	75.000	80.000	120.000
		Diesel Metano	Diesel Metano	Diesel Metano	Diesel Metano	Diesel Metano
		60.000	90.000	110.000	120.000	150.000
Marca/Modello		Quotazioni previste				
Outlander 2.2 Di-D 4WD Instyle 7p.	34.950	16.600	13.100	12.200	10.100	9.100
Outlander 2.2 Di-D 4WD Instyle Plus Navi	37.450	17.700	14.000	13.100	10.800	9.700
Pajero 3.2 Di-D 16V aut. 5p. Tender DPF	45.950	19.400	15.300	14.300	11.900	10.700
Pajero 3.2 Di-D 16V aut. 5p. Intense DPF	46.750	19.200	15.300	14.300	11.900	10.700
Pajero 3.2 Di-D 16V A/T 5p. Instyle	52.250	22.600	18.000	16.800	14.100	12.700

NISSAN

Micra 1.2 12V 5p. Comfort	11.950	4.800	3.900	3.700	3.100	2.700
Micra 1.2 12V DIG-5 98 Sp. Tekna	16.415	6.800	5.500	5.200	4.400	3.800
Micra 1.2 12V 5p. GPL Eco Comfort	13.850	5.200	4.200	4.000	3.400	3.000
Note 1.5 dCi Comfort	17.050	7.600	5.900	5.500	4.500	4.000
Note 1.5 dCi Acenta Plus	18.965	8.800	6.800	6.400	5.100	4.600
Note 1.5 dCi Tekna	19.865	9.200	7.100	6.700	5.400	4.800
Pulsar 1.2 DIG-T Business	21.210	9.500	7.500	7.100	5.800	5.100
Pulsar 1.5 dCi Business	23.350	10.900	8.500	7.900	6.400	5.700
Juke 1.5 dCi N-Connecta	22.270	11.700	9.400	8.800	7.500	6.700
Juke 1.2 DIG-T 115 Business	20.415	10.300	8.500	8.100	6.700	5.800
Juke 1.6 CVT Business	21.565	10.800	9.000	8.600	7.100	6.200
Juke 1.6 GPL Eco Business	21.565	10.800	8.900	8.500	7.300	6.400
Juke 1.5 dCi Business	21.565	11.400	9.200	8.500	7.300	6.500
Qashqai 1.2 DIG-T Business	24.130	12.300	9.900	9.400	7.900	6.900
Qashqai 1.5 dCi Business	26.150	14.200	11.500	10.700	9.300	8.300
Qashqai 1.5 dCi Tekna	29.800	16.000	13.000	12.200	10.500	9.400
Qashqai 1.6 dCi ZWD Business	28.100	14.900	12.200	11.300	9.800	8.800
Qashqai 1.6 dCi ZWD Tekna	31.750	16.700	13.600	12.700	11.000	9.900
Qashqai 1.6 dCi 4WD Business	30.100	15.800	12.900	12.000	10.500	9.300
Qashqai 1.6 dCi 4WD Tekna	33.750	17.800	14.500	13.500	11.800	10.500
X-Trail 1.6 dCi ZWD Business	30.900	16.200	13.200	12.300	10.200	9.200
X-Trail 1.6 dCi 4WD Business	33.400	17.500	14.200	13.300	11.000	9.900

OPEL

Karl 1.0 75 N-Joy	11.800	6.000	4.900	4.700	3.900	3.400
Karl 1.0 73 GPL N-Joy	13.300	6.700	5.500	5.200	4.400	3.900
Adam 1.2 70 Air	15.750	7.600	6.200	5.900	4.900	4.200
Adam 1.2 70 Air	16.050	7.500	6.200	5.900	4.800	4.200
Adam 1.4 100 Air	16.750	7.700	6.400	6.100	4.900	4.300
Adam 1.4 100 S&S Air	17.050	7.700	6.300	6.000	4.900	4.200
Corsa 1.2 Sp. n-Joy	14.470	6.600	5.300	5.000	4.100	3.600
Corsa 1.4 Sp. n-Joy	14.970	6.900	5.500	5.200	4.300	3.700
Corsa 1.4 GPL Sp. n-Joy	15.770	7.300	5.800	5.500	4.600	4.000
Corsa 1.3 CDTI Sp. n-Joy	16.270	7.700	6.000	5.600	4.500	4.100
Corsa 1.3 CDTI ecoF: 95 Sp. n-Joy	16.920	7.900	6.200	5.700	4.700	4.200
Astra 1.6 CDTI 5p. Business	23.350	12.100	9.700	9.100	7.600	6.800
Astra 1.6 CDTI 110 5p. Business	24.150	12.600	10.100	9.400	7.900	7.100
Astra 1.6 CDTI 136 5p. Business	24.850	13.000	10.500	9.800	8.200	7.300
Astra 1.6 CDTI 136 5p. aut. Business	26.350	13.900	11.200	10.500	8.800	7.800
Astra 1.6 CDTI ST Business	24.350	12.700	10.200	9.500	7.900	7.100
Astra 1.6 CDTI 110 ST Business	25.150	13.200	10.600	9.900	8.300	7.400
Astra 1.6 CDTI 136 ST Business	25.850	13.500	10.900	10.200	8.500	7.600
Astra 1.6 CDTI 136 ST aut. Business	27.350	14.400	11.700	10.900	9.100	8.200
Insignia 1.6 CDTI 5p. Cosmo Business	33.300	13.200	10.500	9.900	8.300	7.500
Insignia 1.6 CDTI 136 5p. Cosmo Bus.	33.900	13.400	10.700	10.000	8.400	7.600
Insignia 1.6 CDTI 136 5p. aut. Cosmo Bus.	35.400	14.100	11.300	10.600	8.900	8.000
Insignia 2.0 CDTI 170 5p. Cosmo Bus.	35.300	14.200	11.300	10.600	8.800	8.000
Insignia 2.0 CDTI 170 5p. aut. Cosmo Bus.	36.800	14.900	11.900	11.100	9.300	8.400
Insignia 1.6 CDTI ST Cosmo Business	34.300	13.900	11.100	10.400	8.800	7.900
Insignia 1.6 CDTI 136 ST Cosmo Business	34.900	14.200	11.300	10.600	8.900	8.000
Insignia 1.6 CDTI 136 ST aut. Cosmo Bus.	36.400	14.800	11.900	11.100	9.400	8.400
Insignia 2.0 CDTI 170 ST Cosmo Business	36.300	15.100	12.000	11.200	9.400	8.400

OPEL

MERCATO Valori previsti		PREZZO DI LISTINO (euro)	anni	2	3	3	4	4
Marca/Modello	km a riferim.			Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl
				40.000	60.000	75.000	80.000	120.000
				Diesel Metano 60.000	Diesel Metano 90.000	Diesel Metano 110.000	Diesel Metano 120.000	Diesel Metano 150.000
Quotazioni previste								
Insighia 2.0 CDTI 170 ST aut. Cosmo Bus.	37.800	15.800	12.600	11.800	9.900	8.900		
Meriva 1.4 100 Cosmo	20.800	8.800	7.200	6.800	5.500	4.800		
Meriva 1.4T 120 GPL TECH Cosmo	22.800	10.000	8.200	7.800	6.200	5.400		
Meriva 1.6 CDTI Cosmo	23.100	10.000	7.900	7.400	6.200	5.600		
Mokka X 1.4 T Ecotec 140 4x2 Bus.	24.050	12.300	9.900	9.500	7.900	6.900		
Mokka X 1.4 T GPL-Tech 140 4x2 Bus.	25.550	12.800	10.400	9.900	8.300	7.300		
Mokka X 1.6 CDTI Ecotec 136 4x2 aut.Bus.	27.550	14.300	11.300	10.600	8.900	8.000		
Mokka X 1.6 CDTI Ecotec 136 4x2 Bus.	26.050	13.500	10.700	10.000	8.400	7.500		
Mokka X 1.6 CDTI Ecotec 4x2 Business	25.550	13.200	10.500	9.800	8.200	7.400		
Mokka X 1.6 Ecotec 115 4x2 Bus.	23.050	11.900	9.600	9.100	7.700	6.700		
Mokka X 1.6 CDTI Ecotec 136 4x4 Bus.	28.050	14.500	11.500	10.800	9.000	8.100		
Antara 2.0 CDTI 170 4x2 Cosmo PL.	28.480	12.800	10.200	9.600	8.100	7.300		
Antara 2.0 CDTI 170 4X2 aut. Cosmo PL.	29.980	13.400	10.800	10.100	8.500	7.700		
Antara 2.0 CDTI 170 Cosmo Plus	30.180	13.500	10.900	10.200	8.600	7.700		
Combo Tour 1.6 CDTi 95 PC-TN Cosmo	24.150	8.900	7.000	6.500	5.500	4.900		
Combo Tour 1.6 CDTI 120 PC-TN Cosmo	25.000	9.200	7.200	6.700	5.700	5.100		

PEUGEOT

108 VTI 68 Sp. Active	12.150	6.500	5.300	5.000	4.100	3.600
108 PureTech 82 Sp. Active	12.650	6.700	5.500	5.200	4.300	3.700
208 PureTech 68 Sp. Access	13.100	6.300	5.100	4.900	4.200	3.600
208 PureTech 82 Sp. Access	13.750	6.500	5.300	5.000	4.200	3.700
208 BlueHdi 75 Sp. Allure	18.350	8.600	6.700	6.200	5.200	4.600
208 BlueHdi 100 Sp. Allure	19.250	9.000	7.000	6.500	5.400	4.800
308 BlueHdi 100 Business	23.100	12.300	9.600	8.900	7.300	6.500
308 BlueHdi 120 Business	23.900	12.800	10.000	9.300	7.600	6.800
308 BlueHdi 150 Business	25.500	13.000	10.200	9.500	7.800	6.900
308 BlueHdi 150 EAT6 Business	27.000	13.800	10.800	10.100	8.200	7.400
308 BlueHdi 100 SW Business	24.000	12.900	10.200	9.500	7.800	7.000
308 BlueHdi 120 SW Business	24.800	13.500	10.600	9.900	8.100	7.300
308 BlueHdi 150 SW Business	26.400	13.700	10.800	10.100	8.300	7.400
308 BlueHdi 150 EAT6 SW Business	27.900	14.500	11.400	10.700	8.700	7.800
508 BlueHdi 120 EAT6 Business	32.000	13.700	10.800	10.100	8.400	7.500
508 BlueHdi 150 Business	32.600	14.300	11.400	10.700	8.600	7.800
508 BlueHdi 120 EAT6 SW Business	33.200	14.800	11.900	11.100	8.900	8.000
508 BlueHdi 150 SW Business	33.800	14.900	11.900	11.100	9.000	8.100
2008 PureTech 82 Active	17.560	10.500	8.600	8.200	7.000	6.100
2008 BlueHdi 75 Active	19.210	11.100	8.800	8.200	6.900	6.200
2008 BlueHdi 100 Allure	21.960	12.700	10.000	9.400	7.900	7.000
2008 BlueHdi 120 Allure	22.810	13.100	10.400	9.700	8.200	7.300
3008 BlueHdi 120 BC Business	29.100	16.500	13.000	12.100	10.200	9.100
3008 BlueHdi 120 Business	29.000	16.400	13.000	12.100	10.100	9.100
3008 BlueHdi 120 EAT6 Business	30.500	17.300	13.700	12.700	10.700	9.600
3008 BlueHdi 150 Business	30.600	17.100	13.600	12.700	10.800	9.600
5008 BlueHdi 120 EAT6 Business	30.120	12.900	10.200	9.500	8.000	7.200
5008 BlueHdi 150 Business	30.320	12.700	10.100	9.400	7.900	7.100
Partner Tepee BlueHdi 100 Active	22.000	8.700	6.800	6.400	5.300	4.700
Partner Tepee BlueHdi 120 Active	23.100	9.700	7.500	7.000	5.800	5.200

RENAULT

Twingo S/Ce Life	10.300	5.000	4.100	3.900	3.200	2.800
Twingo T/Ce 90 Energy Intens	13.500	6.900	5.600	5.300	4.400	3.800
Twingo T/Ce 90 EDC Intens	14.950	7.700	6.400	6.100	5.000	4.300
Clio 1.2 75 Sp. Intens	16.350	7.900	6.500	6.200	5.300	4.600
Clio T/Ce 12V 90 Sp. Energy Intens	16.850	7.700	6.300	6.000	5.100	4.500
Clio d/Ci 8V 75 Sp. Energy Life	15.000	6.900	5.400	5.100	4.300	3.800
Clio d/Ci 8V 90 Sp. Energy Intens	18.500	8.600	6.800	6.300	5.300	4.800
Clio d/Ci 8V 110 Sp. Energy Intens	19.500	9.000	7.200	6.700	5.600	5.000
Clio d/Ci 8V 90 82gr Sp.Ener.EcoB.	17.000	7.900	6.200	5.800	4.900	4.400
Clio Sp. d/Ci 8V 90 82gr.Ener.EcoB.	17.800	8.300	6.600	6.100	5.200	4.600

PREZZO DI LISTINO (euro)	km a riferim.	anni	2	3	3	4	4
			Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl	Benzina Gpl
			40.000	60.000	75.000	80.000	120.000
			Diesel Metano	Diesel Metano	Diesel Metano	Diesel Metano	Diesel Metano
			60.000	90.000	110.000	120.000	150.000
Marca/Modello			Quotazioni previste				
Clio Sporter dCi 8V 75 Energy Int.	18.800		8.700	6.900	6.400	5.400	4.800
ClioSporter dCi 8V 90 EDC Energy.Int.	20.900		9.600	7.600	7.100	6.000	5.400
Mégane dCi 8V 110 Energy GT Line	26.100		12.900	10.300	9.600	8.000	7.100
Mégane dCi 8V 110 EDC Energy GT Line	27.700		13.800	11.000	10.300	8.500	7.600
Mégane dCi 130 Energy GT Line	27.350		13.600	10.900	10.100	8.300	7.400
Mégane Sporter dCi 110 91gr. En.Ecob.	24.200		12.200	9.900	9.300	7.700	6.900
Mégane Sporter dCi 110 Energy Int.	25.500		12.900	10.500	9.800	8.100	7.200
Mégane Sporter dCi 130 Energy Intens	26.750		13.600	11.100	10.400	8.600	7.700
Talisman dCi 8V 110 Zen	29.900		15.000	12.100	11.400	9.700	8.700
Talisman dCi 130 EDC Energy Intens	35.000		17.600	14.200	13.300	11.300	10.200
Talisman dCi 160 EDC Energy Intens	36.600		18.400	14.900	13.900	11.900	10.700
Talisman Sp. dCi 130 EDC Energy Intens	36.000		18.000	14.600	13.600	11.600	10.500
Talisman Sp. dCi 160 EDC Energy Intens	37.600		18.700	15.200	14.200	12.200	10.900
Espace dCi 160 EDC Energy Intens	38.900		20.300	16.400	15.400	12.600	11.400
Captur Tce 12V 90 Energy Intens	19.400		10.300	8.700	8.300	7.300	6.400
Captur dCi 90 Energy Intens	21.400		11.100	9.100	8.500	7.400	6.600
Captur dCi 90 EDC Energy Intens	23.000		11.900	9.800	9.100	8.000	7.100
Captur dCi 110 Energy Intens	22.400		11.600	9.500	8.900	7.700	6.900
Kadjar dCi 110 Energy Intens	26.550		13.800	11.000	10.200	8.700	7.800
Kadjar dCi 110 EDC Energy Intens	28.150		14.500	11.600	10.800	9.200	8.200
Kadjar dCi 130 Energy Intens	28.550		15.200	12.200	11.400	9.800	8.700
Kadjar dCi 130 4x4 Energy Intens	30.750		15.900	12.900	12.000	10.300	9.200
Kangoo 1.5 dCi 75 Sp. Life	20.105		8.400	6.600	6.200	5.100	4.600
Kangoo 1.5 dCi 90 Sp. Life	20.705		8.700	6.800	6.300	5.300	4.700
Kangoo 1.5 dCi 110 Sp. Life	21.305		8.800	6.900	6.500	5.400	4.800
Grand Kangoo 1.5 dCi 110 7 posti	23.105		10.100	7.900	7.300	5.900	5.200

SEAT

Mii 1.0 Sp. Chic	12.050	5.200	4.200	4.000	3.400	2.900
Mii 1.0 ASG Sp. Chic	12.850	5.500	4.400	4.200	3.600	3.100
Ibiza 1.0 75 Sp. Business	14.000	6.300	5.100	4.800	3.900	3.400
Ibiza 1.0 75 Sp. Business High	14.500	6.500	5.200	5.000	4.000	3.500
Ibiza 1.4 TDI 75 CR Sp. Business	16.250	7.300	5.600	5.300	4.200	3.800
Ibiza 1.4 TDI 75 CR Sp. Business High	16.750	7.500	5.800	5.400	4.300	3.900
Ibiza 1.4 TDI 90 CR Sp. Business	16.700	7.500	5.800	5.400	4.400	3.900
Ibiza 1.4 TDI 90 CR Sp. Business High	17.200	7.600	5.900	5.500	4.400	3.900
Leon 1.4 TGI Sp. S/S Business	24.500	10.600	8.300	7.700	6.100	5.400
Leon 1.4 TGI DSG Sp. S/S Business	26.000	11.300	8.900	8.300	6.500	5.800
Leon 1.6 TDI 90 Sp. Business	23.500	10.200	8.400	7.800	6.800	6.100
Leon 1.6 TDI 90 Sp. Business High	24.250	11.000	9.000	8.400	7.300	6.500
Leon 1.6 TDI 110 Sp. S/S Business	24.000	10.700	8.800	8.200	7.100	6.400
Leon 1.6 TDI 110 DSG Sp. S/S Business	25.500	11.300	9.300	8.600	7.500	6.700
Leon 2.0 TDI 150 Sp. S/S Business	25.350	12.100	9.800	9.100	7.800	7.000
Leon 2.0 TDI 150 DSG Sp. S/S Business	26.850	12.800	10.300	9.600	8.300	7.400
Leon 2.0 TDI 150 Sp. S/S Bus.HIGH	26.100	12.400	10.100	9.400	8.100	7.200
Leon 2.0 TDI 150 DSG Sp. S/S Bus.HIGH	27.600	13.200	10.700	9.900	8.600	7.600
Leon 1.6 TDI 90 ST Business	24.250	10.500	8.600	8.100	7.000	6.300
Leon 1.6 TDI 90 ST Business High	25.000	11.300	9.200	8.600	7.500	6.700
Leon 1.4 TGI ST S/S Business	25.250	10.900	8.600	8.000	6.300	5.600
Leon 1.4 TGI DSG ST S/S Business	26.750	11.700	9.300	8.600	6.800	6.000
Leon 1.6 TDI 110 ST S/S Business	24.750	11.000	9.000	8.400	7.300	6.500
Leon 1.6 TDI 110 DSG ST S/S Business	26.250	11.600	9.500	8.900	7.800	6.900
Leon 1.6 TDI 110 ST S/S Bus.HIGH	25.500	11.800	9.600	9.000	7.800	6.900
Leon 1.6 TDI 110 DSG ST S/S Bus.HIGH	27.000	12.500	10.200	9.500	8.300	7.400
Leon 2.0 TDI 150 DSG ST S/S Business	27.600	13.100	10.600	9.900	8.500	7.600
Leon 2.0 TDI 150 ST S/S Bus.HIGH	26.850	12.700	10.300	9.600	8.300	7.400
Leon 2.0 TDI 150 DSG ST S/S Bus.HIGH	28.350	13.500	10.900	10.200	8.800	7.900
Leon 2.0 TDI 150 4DRIVE ST S/S Bus.	28.250	13.300	10.800	10.000	8.700	7.800
Alhambra 2.0 TDI 150 DSG Style	38.000	17.800	14.400	13.500	11.200	10.100
Alhambra 2.0 TDI 150 4DRIVE Style	37.000	17.500	14.200	13.300	11.000	9.900

Marca/Modello	PREZZO DI LISTINO (euro)	km a riferim. anni	2	3	3	4	4
			Benzina Gpl 40.000	Benzina Gpl 60.000	Benzina Gpl 75.000	Benzina Gpl 80.000	Benzina Gpl 120.000
			Diesel Metano 60.000	Diesel Metano 90.000	Diesel Metano 110.000	Diesel Metano 120.000	Diesel Metano 150.000
Alhambra 2.0 TDI 184 DSG 4DRIVE Adv	43.500		21.700	18.000	16.800	13.800	12.400
Ateca 1.6 TDI Business	27.900		15.300	12.000	11.200	9.300	8.300
Ateca 2.0 TDI Business	28.900		15.600	12.200	11.400	9.500	8.500
Ateca 2.0 TDI DSG Business	30.900		16.700	13.100	12.300	10.200	9.100
Ateca 2.0 TDI 4DRIVE Business	31.050		16.800	13.200	12.300	10.300	9.200

SKODA

Marca/Modello	PREZZO DI LISTINO (euro)	km a riferim. anni	2	3	3	4	4
			Benzina Gpl 40.000	Benzina Gpl 60.000	Benzina Gpl 75.000	Benzina Gpl 80.000	Benzina Gpl 120.000
			Diesel Metano 60.000	Diesel Metano 90.000	Diesel Metano 110.000	Diesel Metano 120.000	Diesel Metano 150.000
Fabia 1.0 MPI 60 Business	13.150		5.900	4.800	4.600	3.700	3.200
Fabia 1.4 TDI 90 Business	17.510		7.800	6.000	5.600	4.500	4.000
Fabia 1.0 MPI 75 Wagon Business	15.010		6.700	5.500	5.300	4.200	3.700
Fabia 1.4 TDI 90 Wagon Business	18.310		8.100	6.300	5.800	4.700	4.200
Rapid Spaceback 1.4 TDI 90 Design Edition	21.050		9.300	7.200	6.700	5.400	4.800
Rapid Sback 1.4 TDI 90 DSG Design Edition	22.720		10.200	7.900	7.300	5.900	5.300
Rapid Spaceback 1.6 TDI 115 Design Edition	22.160		9.600	7.500	7.000	5.600	5.000
Octavia 1.4 TSI Executive G-Tec	24.760		10.700	8.200	7.600	6.300	5.600
Octavia 1.6 TDI CR 110 Executive Plus	25.260		12.100	9.700	9.000	7.600	6.900
Octavia 1.6 TDI CR 110 DSG Exec. Plus	26.860		12.900	10.300	9.600	8.100	7.300
Octavia 2.0 TDI CR Executive Plus	27.070		13.100	10.500	9.800	8.200	7.400
Octavia 2.0 TDI CR DSG Executive Plus	28.670		13.700	11.000	10.300	8.700	7.800
Octavia 1.4 TSI Wagon Executive G-Tec	24.890		11.100	8.600	8.000	6.500	5.800
Octavia 1.6 TDI CR 110 Wagon Exec.Plus	26.310		12.500	10.100	9.400	7.900	7.100
Octavia 1.6 TDI CR 110 DSG W. Exec. Plus	27.910		13.300	10.700	10.000	8.400	7.600
Octavia 2.0 TDI CR Wagon Executive Plus	28.120		13.500	10.800	10.100	8.500	7.700
Octavia 2.0 TDI CR DSG Wagon Exec. Plus	29.720		14.200	11.400	10.700	9.000	8.100
Octavia 2.0 TDI CR 4x4 Wagon Exec. Plus	30.070		14.300	11.500	10.800	9.100	8.200
Superb 1.6 TDI DSG Executive	32.910		18.000	14.700	13.700	11.400	10.300
Superb 2.0 TDI DSG Executive	34.060		18.600	15.100	14.100	11.700	10.600
Superb 2.0 TDI SCR DSG Style	36.260		19.800	16.100	15.000	12.500	11.300
Superb 1.6 TDI DSG Wagon Executive	34.010		18.800	15.400	14.400	11.800	10.700
Superb 2.0 TDI DSG Wagon Executive	35.160		19.500	15.900	14.900	12.300	11.000
Superb 2.0 TDI SCR DSG Wag. Executive	36.660		20.300	16.600	15.500	12.800	11.500
Superb 2.0 TDI SCR 4x4 Wagon Executive	35.460		19.500	16.000	15.000	12.400	11.100
Superb 2.0 TDI SCR DSG 4x4 Wagon Exec.	38.760		21.500	17.600	16.500	13.600	12.200
Yeti 2.0 TDI SCR 110 Design Edition	25.110		10.700	8.300	7.800	6.400	5.700
Yeti 2.0 TDI SCR 110 4x4 Design Edit.	27.480		11.700	9.100	8.500	7.000	6.300
Yeti Outdoor 2.0 TDI SCR 110 Des. Ed.	25.310		10.800	8.400	7.800	6.500	5.800
Yeti Outdoor 2.0 TDI SCR 110 4x4 D.E.	27.680		11.800	9.200	8.600	7.100	6.300
Yeti Outdoor 2.0 TDI SCR 150 DSG 4x4 D.	32.170		13.800	10.700	10.000	8.300	7.400

SMART

fortwo 70 1.0 twinamic Youngster	14.360		7.900	6.500	6.200	5.100	4.500
fortwo 70 1.0 twinamic Passion	15.546		8.700	7.200	6.900	5.700	4.900
fortwo 90 0.9 Turbo twinamic Youngster	15.530		8.700	7.200	6.800	5.600	4.900
fortwo 90 0.9 Turbo twinamic Passion	16.716		9.500	7.900	7.500	6.100	5.300
fortwo BRABUS 0.9 T. twinamic Xclus.	22.970		13.000	10.800	10.300	8.400	7.300
fourfour 70 1.0 twinamic Youngster	15.100		7.900	6.300	6.000	5.000	4.300
fourfour 70 1.0 twinamic Passion	16.287		8.500	6.800	6.500	5.400	4.700
fourfour 90 0.9 Turbo twinamic Youngster	16.270		8.600	6.800	6.500	5.400	4.700
fourfour 90 0.9 Turbo twinamic Passion	17.457		9.200	7.400	7.000	5.800	5.100
fourfour BRABUS 0.9 T. twinamic Xclus.	23.720		12.600	10.000	9.600	8.000	6.900

SSANGYONG

Rodius 2.2 Diesel 2WD A/T Plus	30.600		14.000	10.500	9.800	7.700	6.900
Rodius 2.2 Diesel 4WD A/T Classy Pelle	34.400		15.700	11.800	11.000	8.600	7.800
Tivoli 1.6d Go	20.100		9.900	7.400	6.900	5.500	4.900
Tivoli 1.6d Be	21.850		10.800	8.000	7.500	5.900	5.300
XIV 1.6 diesel Go	21.400		10.500	7.900	7.400	6.000	5.300

Marca/Modello	PREZZO DI LISTINO (euro)	km a riferim. anni	2	3	3	4	4
			Benzina Gpl 40.000	Benzina Gpl 60.000	Benzina Gpl 75.000	Benzina Gpl 80.000	Benzina Gpl 120.000
			Diesel Metano 60.000	Diesel Metano 90.000	Diesel Metano 110.000	Diesel Metano 120.000	Diesel Metano 150.000
XIV 1.6 diesel Be	23.400		11.500	8.700	8.100	6.500	5.800
XIV 1.6 diesel Limited	25.800		12.600	9.600	8.900	7.200	6.400
Korando 2.2 Diesel 2WD MT Plus	23.140		10.800	8.200	7.700	6.200	5.500
Korando 2.2 Diesel 2WD MT Limited	24.740		11.600	8.800	8.200	6.600	5.900
Korando 2.2 Diesel AWD MT Plus	25.140		11.800	8.900	8.300	6.700	6.000
Korando 2.2 Diesel AWD MT Limited	26.740		12.500	9.500	8.900	7.200	6.400
Rexton W 2.2 Diesel 4WD M/T Plus	30.500		14.700	11.400	10.600	8.700	7.800
Rexton W 2.2 Diesel 4WD A/T Classy	33.200		16.000	12.400	11.600	9.400	8.500

TOYOTA

SUBARU

Levorg 1.6 DIT Lineartronic Sport Style	30.990		15.900	12.100	11.600	9.200	8.000
XV 2.0d Free	24.990		12.500	9.500	8.900	7.200	6.400
XV 2.0d Style	27.990		14.100	10.700	10.000	8.100	7.200
XV 2.0d Unlimited	29.990		15.100	11.500	10.700	8.600	7.700
Forester 2.0i Bi-Fuel Style	32.530		14.500	11.500	10.900	9.000	7.900
Forester 2.0d Sport Style	33.590		16.900	13.500	12.600	10.600	9.600
Forester 2.0d Lineartronic Sport Unlim.	40.590		20.400	16.300	15.300	12.900	11.600
Outback 2.0d Lineartronic Style	39.315		19.900	15.900	14.900	12.500	11.200
Outback 2.0d Lineartronic Unlimited	43.690		22.000	17.600	16.500	13.800	12.500

SUZUKI

Celerio 1.0 Easy	10.490		5.100	4.100	3.900	3.200	2.800
Celerio 1.0 Dualjet Style	12.290		6.000	4.800	4.600	3.800	3.300
Swift 1.2 VVT 5p. B-Easy	14.250		6.300	5.200	4.900	4.000	3.400
Swift 1.2 Dualjet 4WD 5p. B-Road	16.050		7.300	5.700	5.500	4.500	3.900
Swift 1.6 VVT 5p. Sport	18.900		9.300	7.700	7.300	5.900	5.100
Baleno 1.2 VVT Dualjet B-Easy	14.100		6.500	5.100	4.800	3.900	3.400
Baleno 1.2 VVT Dualjet B-Cool	15.100		7.000	5.400	5.200	4.200	3.700
Jimny 1.3 4WD Evolution+	18.500		10.200	8.400	8.000	6.500	5.700
Jimny 1.3 4WD A/T Evolution+	19.800		11.000	9.200	8.700	7.200	6.300
Vitara 1.6 DDIS V-Cool	22.700		12.600	10.000	9.300	7.800	7.000
Vitara 1.6 DDIS V-Top	25.200		14.000	11.100	10.300	8.700	7.700
Vitara 1.6 DDIS 4WD All Grip V-Cool	25.400		14.100	11.200	10.400	8.700	7.800
Vitara 1.6 DDIS 4WD All Grip V-Top	27.400		15.300	12.000	11.200	9.400	8.400
Vitara 1.6 DDIS 4WD All Grip DCT V-Top	29.100		16.200	12.800	11.900	10.000	8.900
S-Cross 1.6 DDIS Cool	24.190		12.600	9.800	9.200	7.600	6.800
S-Cross 1.6 DDIS 4WD All Grip Cool	26.390		13.800	10.700	10.000	8.300	7.400
S-Cross 1.6 DDIS 4WD All Grip Top	27.990		14.600	11.400	10.700	8.900	7.900
S-Cross 1.6 DDIS 4WD A.Grip DCT Cool	28.090		14.600	11.400	10.700	8.800	7.900

TOYOTA

Aygo 1.0 VVT-i 69 5p. x-cool	11.500		5.700	4.600	4.400	3.600	3.100
Aygo 1.0 VVT-i 69 5p. x-play	12.700		6.300	5.100	4.900	4.000	3.500
Aygo 1.0 VVT-i 69 5p. x-pure	14.000		6.900	5.700	5.400	4.400	3.800
Yaris 1.0 5p. Business	14.850		6.500	5.300	5.000	4.000	3.500
Yaris 1.3 5p. Business	15.650		6.500	5.300	5.000	4.100	3.500
Yaris 1.3 5p. Business Multidrive S	16.850		6.900	5.600	5.300	4.300	3.700
Yaris 1.5 Hybrid 5p. Business	19.350		9.400	7.600	7.300	5.800	5.100
Yaris 1.4 D-4D 5p. Business	17.200		7.600	5.900	5.500	4.400	3.900
Auris 1.8 Hybrid Business	25.750		12.700	10.300	9.800	8.200	7.200
Auris 1.4 D-4D Business	23.900		11.000	8.600	8.000	6.600	5.900
Auris 1.6 D-4D Business	24.900		11.600	9.000	8.400	6.900	6.200
Auris TS 1.8 Hybrid Business	26.750		13.600	10.900	10.400	8.700	7.600
Auris TS 1.4 D-4D Business	24.900		11.900	9.300	8.600	7.100	6.400
Auris TS 1.6 D-4D Business	25.900		12.500	9.700	9.100	7.500	6.700
Prius 1.8 Active	29.250		14.700	11.300	10.800	8.600	7.500
Prius 1.8 Style	30.950		15.500	12.000	11.400	9.100	7.900
Prius+ 1.8 Lounge	33.500		14.600	11.800	11.300	9.100	7.900

TOYOTA

PREZZO DI LISTINO (euro)	km a riferim.	anni				
		2	3	3	4	4
		Benzina Gpl 40.000 Diesel 60.000 Metano 60.000	Benzina Gpl 60.000 Diesel 90.000 Metano 90.000	Benzina Gpl 120.000 Diesel 75.000 Metano 110.000	Benzina Gpl 80.000 Diesel 120.000 Metano 120.000	Benzina Gpl 120.000 Diesel 150.000 Metano 150.000

Marca/Modello	Quotazioni previste					
Prius+ 1.8 Style	36.200	15.800	12.800	12.200	9.800	8.600
Verso 1.6 D-4D Active	26.800	11.200	8.700	8.100	6.600	5.900
Verso 1.6 D-4D Business	26.950	11.200	8.700	8.100	6.600	5.900
RAV4 2.5 Hybrid 2WD Business	34.100	18.300	15.100	14.400	12.400	10.900
RAV4 2.5 Hybrid 4WD Business	37.250	19.700	16.300	15.600	13.400	11.700
RAV4 2.0 D-4D 2WD Business	30.400	15.300	12.400	11.700	9.900	8.900
Land Cruiser 2.8 D4-D 5p. Lounge	54.500	25.900	21.200	19.900	16.300	14.700
Land Cruiser 2.8 D4-D A/T 5p. Style	63.800	30.200	24.700	23.100	18.900	17.000

VOLKSWAGEN

1.0 Sp. take up!	11.500	5.200	4.300	4.100	3.600	3.100
1.0 Sp. move up!	12.600	5.900	4.900	4.600	4.000	3.500
1.0 75 Sp. move up!	13.100	6.200	5.100	4.900	4.200	3.700
1.0 75 Sp. high up!	14.200	6.800	5.600	5.300	4.600	4.000
Polo 1.0 MPI Sp. Business Trendline	14.400	7.400	6.100	5.800	4.600	4.000
Polo 1.4 TDI Sp. Business Trendline	17.250	8.100	6.300	5.900	4.800	4.300
Polo 1.4 TDI Sp. Business	17.900	8.400	6.500	6.100	5.000	4.500
Polo 1.4 TDI Sp. Business Trendline BMT	17.450	8.300	6.400	6.000	4.900	4.400
Polo 1.4 TDI Sp. Business BlueMot. Tech.	18.100	8.600	6.700	6.200	5.100	4.500
Polo 1.4 TDI 90 Sp. Business BMT	18.600	8.800	6.900	6.400	5.200	4.700
Golf 1.6 TDI 90 Sp. Bus. Trend. BMT	23.050	11.500	9.300	8.700	7.400	6.600
Golf 1.6 TDI 110 Sp. Business BMT	26.300	13.300	10.700	10.000	8.500	7.600
Golf 1.6 TDI 110 DSG Sp. Business BMT	28.200	14.100	11.400	10.600	9.100	8.100
Golf GTD 2.0 TDI Sp. Business BMT	34.760	17.300	14.000	13.000	11.200	10.000
Golf GTD 2.0 TDI DSG Sp. Business BMT	36.660	18.200	14.700	13.700	11.800	10.500
Golf 1.4 TGI Sp. Bus. Trendline BlueMot.	23.150	11.500	9.100	8.500	6.900	6.100
Golf 1.4 TGI Sp. Business BlueMotion	25.300	12.700	10.100	9.400	7.600	6.800
Golf Variant 1.6 TDI 90 Bus.Trend. BMT	23.650	10.200	8.000	7.400	6.000	5.400
Golf Variant 1.6 TDI 110 Business BMT	26.900	12.000	9.400	8.700	7.100	6.300
Golf Variant 1.6 TDI 110 DSG Bus. BMT	28.800	12.700	9.900	9.200	7.500	6.700
Golf Variant 1.4 TGI Business Trend. BM	23.750	10.700	8.500	7.900	6.500	5.700
Golf Variant 1.4 TGI Business BlueMotion	25.900	12.000	9.500	8.900	7.200	6.400
Golf Sportsvan 1.6 TDI Bus. Trend. BMT	23.700	10.500	8.200	7.700	6.100	5.500
Golf Sportsvan 1.6 TDI Business BMT	25.950	11.700	9.100	8.500	6.800	6.100
Golf Sportsvan 1.6 TDI 110 Bs. BMT	27.050	12.200	9.500	8.800	7.100	6.300
Golf Sportsvan 1.6 TDI 110 DSG Bs. BMT	28.950	13.000	10.100	9.500	7.600	6.800
Maggiolino 2.0 TDI Design BMT	25.050	10.700	8.500	7.900	6.700	6.000
Passat 1.6 TDI Business Trendline BM	32.405	14.800	12.100	11.400	9.300	8.300
Passat 1.6 TDI Business Trendline BMT	30.905	14.800	12.100	11.300	9.300	8.400
Passat 1.6 TDI Business BlueMot. Tech.	32.950	15.900	13.000	12.200	10.000	9.000
Passat 1.6 TDI DSG Business B.Mot Tech	35.450	17.200	14.100	13.200	10.800	9.700
Passat 2.0 TDI Business BlueMot. Tech.	34.400	16.800	13.700	12.800	10.500	9.500
Passat 2.0 TDI 4MOTION Business BMT	36.400	17.800	14.600	13.600	11.200	10.100
Passat 2.0 TDI DSG Business B.Mot Tech	36.900	18.100	14.800	13.900	11.400	10.300
Passat Var. 1.6 TDI Business Trend. BMT	31.905	16.500	13.600	12.800	10.500	9.500
Passat Var. 1.6 TDI Business Trendl. BM	33.405	16.600	13.800	12.900	10.600	9.600
Passat Variant 1.6 TDI Business BMT	33.950	17.600	14.500	13.600	11.200	10.100
Passat Variant 1.6 TDI DSG Business BMT	36.450	18.900	15.700	14.700	12.100	10.900
Passat Variant 2.0 TDI Business BMT	35.400	18.500	15.300	14.300	11.800	10.600
Passat Variant 2.0 TDI 4MOT Bus. BMT	37.400	19.600	16.200	15.200	12.500	11.300
Passat Variant 2.0 TDI DSG Business BMT	37.900	19.900	16.500	15.400	12.800	11.500
Touran 1.4 TSI Business BMT	31.450	15.400	12.500	11.900	10.100	8.800
Touran 1.4 TSI DSG Business BMT	33.250	16.300	13.200	12.600	10.600	9.300
Touran 1.6 TDI 115 Business BMT	32.050	16.400	13.100	12.200	10.300	9.200
Touran 1.6 TDI 115 DSG Business BMT	33.850	17.400	13.900	12.900	11.000	9.800
Touran 2.0 TDI 150 Business BMT	33.750	17.400	13.800	12.900	10.900	9.700
Touran 2.0 TDI 150 DSG Business BMT	35.550	18.300	14.600	13.600	11.500	10.300
Sharan 2.0 TDI 150 DSG Business BMT	43.500	19.800	16.100	15.100	12.900	11.600

PREZZO DI LISTINO (euro)	km a riferim.	anni				
		2	3	3	4	4
		Benzina Gpl 40.000 Diesel 60.000 Metano 60.000	Benzina Gpl 60.000 Diesel 90.000 Metano 90.000	Benzina Gpl 120.000 Diesel 75.000 Metano 110.000	Benzina Gpl 80.000 Diesel 120.000 Metano 120.000	Benzina Gpl 120.000 Diesel 150.000 Metano 150.000

Marca/Modello	Quotazioni previste					
Tiguan 1.6 TDI Business BMT	29.850	17.100	13.500	12.600	10.600	9.400
Tiguan 2.0 TDI DSG Business BMT	35.650	20.200	16.100	15.000	12.800	11.400
Tiguan 2.0 TDI 4MOTION Business BMT	36.050	20.400	16.300	15.200	12.900	11.500
Tiguan 2.0 TDI DSG 4MOTION Business	38.050	21.600	17.200	16.100	13.700	12.200
Touareg 3.0 TDI 204 tip. Executive	62.850	31.900	26.400	24.700	21.400	19.300
Touareg 3.0 TDI 262 tip. Exec.	68.200	34.600	28.600	26.800	23.300	20.900
Touareg 3.0 TDI 262 tip. Ter. Tech Exec	70.250	35.600	29.500	27.600	24.000	21.600
Caddy 2.0 TDI 102 Comfortline	26.750	13.300	10.600	9.900	8.500	7.600
Caddy 2.0 TDI 102 DSG Highline	32.090	16.000	12.800	11.900	10.100	9.100
Caddy 2.0 TDI 150 Comfortline	30.080	15.000	12.000	11.200	9.500	8.500
Multivan 2.0 TDI 150 DSG Highline	57.250	33.000	28.400	26.700	24.300	22.100
Multivan 2.0 TDI 150 4M. Highline	58.570	33.800	29.000	27.300	24.800	22.600

VOLVO

V40 D2 Business	26.340	13.200	10.500	9.800	8.300	7.400
V40 D2 Geartronic Business	28.460	14.300	11.400	10.700	9.000	8.100
V40 D2 'eco' Geartronic Business	28.460	14.600	11.600	10.800	9.200	8.200
V40 D3 Geartronic Momentum	33.260	16.600	13.300	12.400	10.500	9.400
V40 D4 Geartronic Momentum	35.850	17.900	14.300	13.300	11.300	10.100
V40 Cross Country D2 G.tronic Bus.	31.160	16.000	12.900	12.000	10.200	9.100
V40 Cross Country D3 G.tronic Bus.	33.760	17.300	13.900	12.900	11.000	9.800
V40 Cross Country D4 G.tronic Summum	39.260	19.700	15.900	14.800	12.700	11.300
S60 D2 Geartronic Business	34.350	14.900	11.700	10.900	9.000	8.100
S60 D3 Geartronic Business	37.300	16.200	12.700	11.900	9.700	8.800
S60 D4 Geartronic Business	39.800	17.300	13.500	12.700	10.400	9.400
S60 D4 AWD Geartronic Business	42.000	18.600	14.500	13.600	11.100	10.000
S60 D5 Geartronic R-design	46.250	20.500	16.000	15.000	12.200	11.000
V60 D2 Geartronic Business	35.850	16.800	13.400	12.500	10.500	9.400
V60 D3 Geartronic Business	38.800	18.200	14.500	13.500	11.400	10.200
V60 D4 Geartronic Business	41.300	19.300	15.400	14.500	12.100	10.900
V60 D4 AWD Geartronic Business	43.500	21.400	17.500	16.400	13.200	11.900
V60 Cross Country D3 G.tronic Business	41.030	20.000	16.200	15.100	12.800	11.500
V60 Cross Country D3 Geartr. Busin. Plus	42.960	21.400	17.300	16.200	13.800	12.400
V60 Cross Country D4 G.tronic Business	43.430	21.200	17.100	16.000	13.600	12.200
V60 Cross Country D4 Geartr. Busin. Plus	45.360	22.600	18.300	17.100	14.600	13.100
V60 Cross Country D4 AWD Gtr.Bus.	45.630	21.100	17.100	16.000	13.600	12.200
V60 Cross C. D4 AWD Geartr.Bus.Plus	47.560	22.600	18.300	17.100	14.600	13.100
S90 D3 Geartronic Business Plus	51.100	29.000	23.100	21.600	18.000	16.200
S90 D4 Geartronic Business Plus	53.300	30.200	24.000	22.500	18.800	16.900
S90 D4 AWD Geartronic Business Plus	55.800	31.600	25.200	23.600	19.700	17.700
S90 D5 AWD Geartronic Business Plus	60.400	34.200	27.300	25.500	21.300	19.200
V90 D3 Geartronic Business Plus	54.060	30.600	24.300	22.800	19.000	17.100
V90 D4 Geartronic Business Plus	56.260	31.800	25.300	23.700	19.800	17.800
V90 D4 AWD Geartronic Business Plus	58.760	33.300	26.500	24.800	20.700	18.600
V90 D5 AWD Geartronic Business Plus	63.360	35.900	28.600	26.700	22.300	20.100
XC60 D3 Geartronic Business	42.800	22.700	18.400	17.300	14.000	12.600
XC60 D3 Geartronic Business Plus	43.250	24.600	20.400	19.100	15.700	14.100
XC60 D4 Geartronic Business	45.200	23.900	19.500	18.300	14.900	13.400
XC60 D4 Geartronic Business Plus	45.650	24.300	19.500	18.300	15.400	13.900
XC60 D4 AWD Geartronic Business	47.400	24.100	19.800	18.500	15.100	13.600
XC60 D4 AWD Geartronic Business Plus	47.850	25.800	21.400	20.100	16.400	14.800
XC60 D5 AWD Geartronic Business	50.200	25.600	21.000	19.600	16.000	14.400
XC60 D5 AWD Geartronic Business Plus	50.650	27.400	22.800	21.300	17.500	15.700
XC90 D4 Geartronic Business Plus	60.950	35.300	28.600	26.800	22.800	20.500
XC90 D4 Geartronic 7 posti Bus. Plus	62.500	36.200	29.300	27.500	23.300	21.000
XC90 D5 AWD Geartronic Business Plus	65.050	37.700	30.500	28.600	24.300	21.900
XC90 D5 AWD G.tronic 7 posti Bus. Plus	66.600	38.600	31.300	29.300	24.900	22.400

PERSONE, SUL TERRITORIO.



MAURO LAGRASTA
AREA MANAGER LOMBARDIA

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE CHE CI METTE LA FACCIA

Quella di Car Server è una storia unica. Siamo gli unici, infatti, a lavorare sul territorio con venti sedi a conduzione diretta perché crediamo nei valori di una cultura fatta di rapporti veri e spontanei, capacità di ascolto e vicinanza. Siamo la più grande realtà del settore a capitale interamente italiano perché crediamo nella capacità di fare impresa insieme a voi. Scopri la filiale più vicina a te su carserver.it


Soluzioni di noleggio a lungo termine

www.carserver.it





Nuova Audi Q2.

#untaggable



#citycar o #SUV? #crossover o #coupé? Audi Q2 è impossibile da etichettare.
Configurala su audi.it e scoprila negli Showroom Audi.

Gamma Q2. Valori massimi: consumo di carburante (l/100 km): ciclo urbano 6,6
ciclo extraurbano 4,7 - ciclo combinato 5,4; emissioni CO₂ (g/km): ciclo combinato 128.

Audi All'avanguardia della tecnica

QUATTORRUOTE

LA SICUREZZA

SULLA RETE DI AUTOSTRADE PER L'ITALIA

**IL BILANCIO DEI DIECI ANNI DELLA CONSULTA
PER LA SICUREZZA E LA QUALITÀ DEL SERVIZIO**





Questo dossier rappresenta
una sintesi del bilancio
di dieci anni della Consulta
per la Sicurezza e la Qualità del Servizio
di Autostrade per l'Italia.
Il bilancio completo è scaricabile
dal seguente link:
www.autostrade.it/it/10-anni-consulta