

L'AUTO RIMANE IL MEZZO DI TRASPORTO PREFERITO DA OTTO ITALIANI SU DIECI

L'auto continua ad essere il mezzo di trasporto preferito dagli italiani con 8 persone su 10 che non rinunciano alle quattro ruote per i propri spostamenti, ma i prezzi elevati frenano i nuovi acquisti e spingono i consumatori ad attendere.

Resta stabile l'utilizzo del trasporto locale, in calo scooter, monopattino, veicoli in sharing e taxi. Dal 2013 i prezzi medi delle auto sono aumentati del 52% a fronte di aumento del reddito familiare nazionale del 23%. Un gap che rende sempre meno l'auto un bene di massa. Continua l'avanzata delle vetture cinesi. Sono questi, in estrema sintesi, i dati che emergono dall'indagine annuale sulla mobilità degli italiani condotta da Aniasa, l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità, e Bain & Company.

L'indagine annuale registra un forte salto in avanti dell'auto come mezzo di spostamento ricorrente (dal 72% delle risposte nel 2023 all'80% del 2024, era al 69% delle preferenze nel 2020). Resta stabile il trasporto pubblico locale, utilizzato in maniera ricorrente da quasi un italiano su 2 (48%), mentre segnano un calo le altre forme di mobilità per uso occasionale, come scooter, vehicle sharing, monopattino e taxi. Gli italiani, pur usando di più l'auto, non ne comprano una nuova, preferendo l'usato o il «fine vita» dell'attuale. Secondo lo studio la quota dei consumatori che nel 2024 non ha neanche considerato l'acquisto di un'auto nuova è salita di 5 punti percentuali in un solo anno (dal 57% del 2023 al 62% del 2024), a conferma del senso di disorientamento creato dalle normative nazionali ed europee e dall'aumento dei prezzi. Gli effetti diretti e tangibili di queste scelte non possono che tradursi in una contrazione del mercato e nell'aumento dell'età media del parco circolante. L'aumento elevato dei prezzi e la forte instabilità economica legata al contesto globale allontanano il consumatore da un bene costoso come l'auto. La possibilità di avere motori green o sistemi di guida avanzati non può nulla contro la realtà del potere d'acquisto: quasi 2 italiani su 3 hanno annullato o posticipato l'acquisto in attesa di un calo dei prezzi (32% del campione) o per problemi di reddito (33%). Il fattore prezzo è rilevante al punto che rappresenta anche il primo motivo (35%) per cui viene scelta oggi un'auto nuova cinese/asiatica.

Auto sempre più care: in dieci anni i prezzi sono schizzati del 50%, come è possibile?

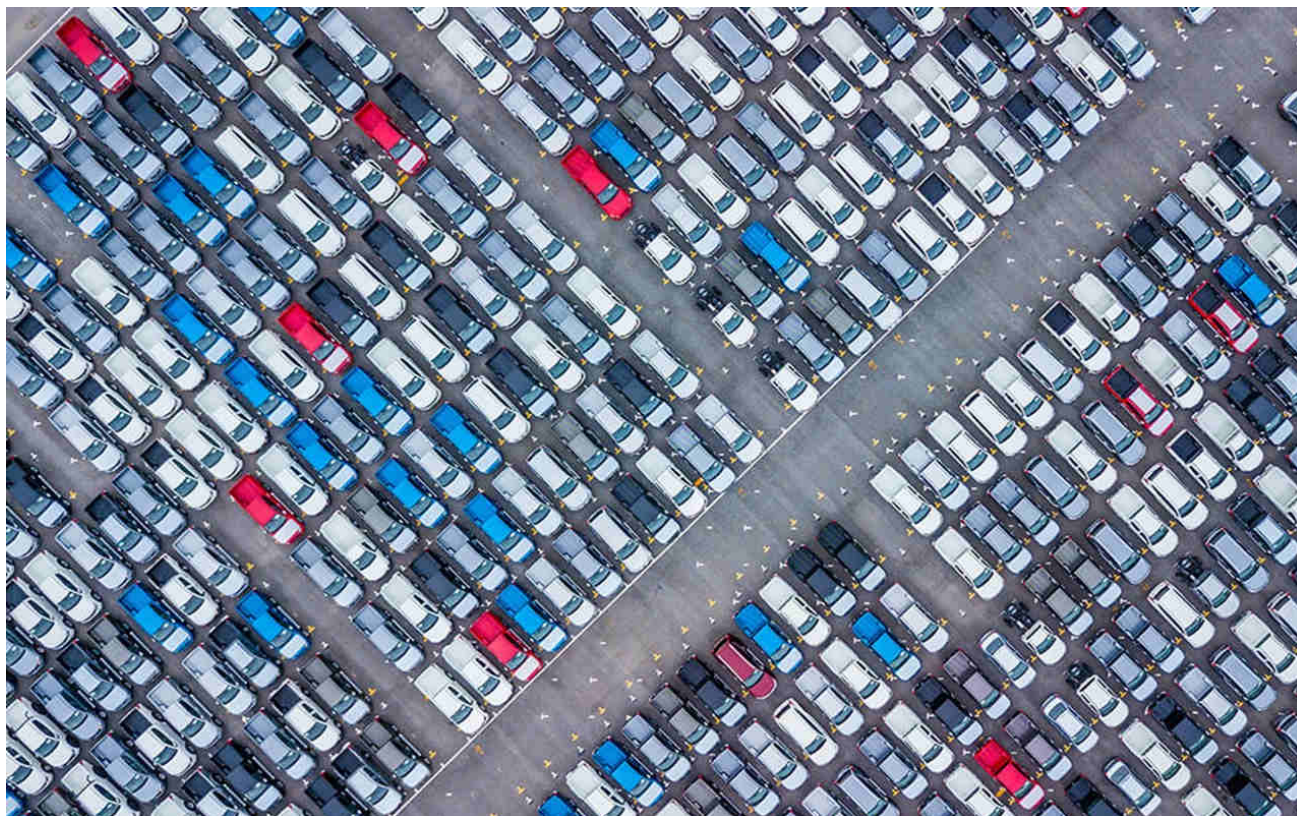


È ormai più di un anno che si parla di crisi dell'auto, con vendite inferiori alle aspettative e agli anni pre-COVID. Molti hanno dato la colpa alle nuove auto elettriche, la verità - però - è che **in 10 anni i prezzi sono schizzati alle stelle** mentre gli stipendi sono rimasti fermi al palo...

Secondo una nuova indagine condotta da **ANIASA**, l'Associazione che rappresenta il settore dei servizi di mobilità all'interno di Confindustria, in collaborazione con *Bain & Company*, il prezzo delle auto in Italia è **aumentato del 52% nell'ultimo decennio** (dal 2013). Da una media di 19.000 euro si è passati a 30.000 euro, mentre i redditi familiari sono cresciuti solo del 29%, da 29.000 euro a 38.000 euro di media, dunque c'è un evidente *disallineamento* (diventato ancora più esplicito dal 2020 in poi).

Ovviamente automobili più costose significa meno acquisti, con moltissimi utenti che preferiscono **mantenere la propria auto con qualche anno sulle spalle** (non a caso abbiamo un parco auto sempre più vecchio) oppure dare un'occhiata al mercato dell'usato quando è proprio necessario cambiare. È interessante, poi, vedere come i nuovi brand cinesi/asiatici conquistino facilmente gli italiani con prezzi più abbordabili: queste vetture vengono scelte per questo motivo nel 35% dei casi.

Immatricolazioni 2025 auto a noleggio, l'analisi di Aniasa



I numeri di Dataforce e dell'associazione di Confindustria mostrano che nel primo semestre del 2025, circa un terzo delle vendite di auto nuove riguardano le società di noleggio

**Audi for business**
Fare impresa, guidati dall'avanguardia.
[Scopri di più](#)



Gamma Audi A5 Avant. Inclusa gamma Audi A5 Avant e-tron. Consumo di carburante (l/100 km) ciclo combinato (WLTP): 2,2 - 7,8. Emissioni CO₂ (g/km) ciclo combinato (WLTP): 51 - 177.
Gamma Audi A5 Avant e-tron. Autonomia elettrica ciclo di prova combinato (km): 90 - 104. Consumo elettrico (kWh/100 km) ciclo combinato (WLTP): 15,2 - 16,2.

In Italia sono in aumento le **immatricolazioni 2025 delle auto a noleggio**, che comprende sia le vetture sia i veicoli commerciali leggeri.

Nel secondo trimestre 2025, questo comparto ormai rappresenta oltre un terzo delle immatricolazioni totali registrate nella Penisola.

I numeri, resi noti da **Aniasa** e da Dataforce, confermano i segnali positivi emersi nel periodo gennaio-marzo di quest'anno. L'analisi condotta dall'Associazione che in Confindustria rappresenta il settore della mobilità pay-per-use e dalla società di analisi di mercato registra nel secondo trimestre del 2025 un trend di crescita positivo per le immatricolazioni a noleggio. È +10,4% a fronte di un mercato che, nel suo complesso, arretra del 5,9%.

Bene il **noleggio a lungo termine** (+8,43%) e meglio ancora il **noleggio a breve termine** (+16,06%). Questo nonostante le difficoltà del settore dei veicoli commerciali leggeri. Il mercato nel suo complesso, invece, mostra quest'anno risultati altalenanti.

Il boom delle società captive

I dati che emergono nell'analisi del secondo trimestre indicano che il comparto del noleggio, dopo alcuni mesi di difficoltà, sembra dare segnali di risveglio.

Questo anche se il comparto vetture appare in migliori condizioni rispetto al settore dei veicoli commerciali – sia nel lungo termine sia nel breve – performando decisamente meglio rispetto al mercato nel suo complesso.

In realtà, il buon andamento delle immatricolazioni 2025 delle auto a noleggio a lungo termine è ascrivibile esclusivamente alle **società captive**. Queste ultime che quest'anno hanno compiuto un balzo in avanti delle immatricolazioni (+65%), seguendo le strategie commerciali dei brand automobilistici di appartenenza, che appaiono molto mirati su questo canale.

Per gli altri operatori del mercato del lungo termine il risultato del 2025 è in ritardo rispetto all'anno scorso (-16%).

Perdurano anche le difficoltà del comparto dei **veicoli commerciali leggeri** in ambito noleggio a breve termine. Queste si traducono in un -30% nel secondo trimestre, quasi identico al -29,85% del primo semestre (sempre con riferimento allo stesso periodo del 2024).

Il noleggio a lungo termine ha targato da aprile a giugno **116.860 auto e veicoli commerciali**, raggiungendo una quota di mercato del 25,26% (in crescita sul primo trimestre). Il noleggio a breve termine, invece, ha immatricolato un totale di 43.524 unità, conquistando una quota di mercato del 9,41% (anch'essa in aumento). Complessivamente il comparto del noleggio "pesa" sul mercato italiano il 34,67%.

Immatricolazioni 2025 auto a noleggio, il commento **Aniasa**

«I dati del **primo semestre** confermano la rilevanza strategica del settore per il mercato automotive con le immatricolazioni che raggiungono il 33,8% del totale. Ciò significa che un'auto nuova su tre è immatricolata dalle società di renting» ha commentato il presidente **Aniasa, Alberto Viano**.

«La crescita è trainata esclusivamente dalle società captive, ovvero direttamente collegate ai costruttori. Queste fanno scelte che riflettono sicuramente, oltre alla domanda del mercato, anche le logiche delle case madri. Se si esclude questa fetta di mercato, l'andamento delle immatricolazioni delle società di noleggio registra un deciso calo (-16% rispetto allo stesso periodo del 2024), determinato per lo più dal lungo termine. Questo a causa della penalizzazione delle norme sul **fringe benefit** che stanno spingendo le aziende clienti a rinviare il rinnovo delle flotte per non incorrere nelle nuove, più pesanti, aliquote».

Aniasa auspica che nell'ambito dei lavori che partiranno nelle prossime settimane per il documento programmatico della Legge di Bilancio per il 2026 si riveda questa normativa. «Come previsto, frena il ruolo del noleggio di acceleratore del rinnovo del parco veicoli, con effettivi negativi in termini di sicurezza dei mezzi e di riduzione delle emissioni. Senza contare

l'impatto su un mercato dell'auto che vede già una consistente frenata degli acquisti da parte dei privati».

-> Leggi il rapporto **Aniasa** sul noleggio auto

Elenco delle 5 auto più noleggiate

Nella classifica generale del 2025 la **Fiat Panda** rimane il modello più nolleggiato nel lungo termine, con un totale di oltre 13.600 unità nel primo semestre (-7%). Ma se si guarda al solo secondo trimestre, la prima posizione è della Volkswagen Tiguan a +33,6%.

Alle spalle della Panda si posiziona **Bmw X1** (+42,8%), seguita da Citroen C3 (+50,7%) e **Renault Clio** (+39,8%). Tra i veicoli commerciali leggeri, il modello più nolleggiato è il **Fiat Doblo**, con immatricolazioni più che raddoppiate. A seguire: Fiat Ducato (+17,3%), Fiat Scudo (+269%), Ford Transit (+20,5%) e Fiat Panda (+14,5%).

Nel noleggio a breve termine la Top 5 delle vetture vede al primo posto la Fiat 600, un modello che nel secondo trimestre 2024 non era nemmeno in classifica perché in fase di lancio in Italia.

Al secondo posto Peugeot 208 (+513%), seguita da MG 3 (anch'essa novità recente), Jeep Avenger (+367%) e Ford Puma (+103%). In ambito Lcv, Iveco Daily (-36,2%) mantiene il primato, a seguire Fiat Ducato, BYD ETP3, Ford Transit Custom e Ford Transit.

Immatricolazioni 2025 auto a noleggio, l'analisi per alimentazione

Nel noleggio a lungo termine di auto l'alimentazione più diffusa nel 2025 è quella a benzina (comprese le mild hybrid) con una quota del 45%.

Nei dati sulle immatricolazioni 2025 delle auto a noleggio (noleggio a lungo termine nel secondo trimestre) le benzina hanno un po' rallentato la corsa. Sono infatti cresciute del 17,3%, comunque in maniera più evidente rispetto alla media del mercato del noleggio a lungo termine, che nel trimestre è stata del 9,9%.

Calo molto evidente, invece, delle **diesel**: -17,6%. Ciò ha portato a una riduzione della loro quota di mercato, scesa al 27,4%.

Le **ibride**, ossia full e plug-in, nel secondo trimestre hanno cumulativamente superato il 20% del mercato del noleggio a lungo termine.

Ma mentre le full hybrid sono stabili nei volumi (+3,5%), le plug-in hybrid sono invece più che raddoppiate (+102,3%). Le auto elettriche? Hanno rallentato la crescita, formidabile nel primo trimestre (+87,6%), e più blanda nel secondo (+23,7%).

La loro quota nel lungo termine è attorno al 7%, contro quella del totale mercato che viaggia al 5%. Le auto a gas sono in crescita (+139% nel secondo trimestre) anche se hanno quote di mercato trascurabili (poco più dell'1%).

I dati sul noleggio dei veicoli commerciali leggeri

Nei **veicoli commerciali leggeri**, il diesel si mantiene su percentuali di valore assoluto: supera l'80% nel trimestre, ma la tendenza al calo è evidente.

I mezzi commerciali a benzina sono risaliti all'11,7% da aprile a giugno mentre gli ibridi valgono poco più del 2% di market share. Quelli elettrici, infine, hanno ripreso a correre nel secondo trimestre (+115%), dopo l'accentuata flessione nel primo. Il risultato del 2025 è dunque molto positivo: +31,3%.

La quota di mercato dei veicoli commerciali a corrente è attorno al 4,5%, più o meno la stessa di quella del mercato totale.

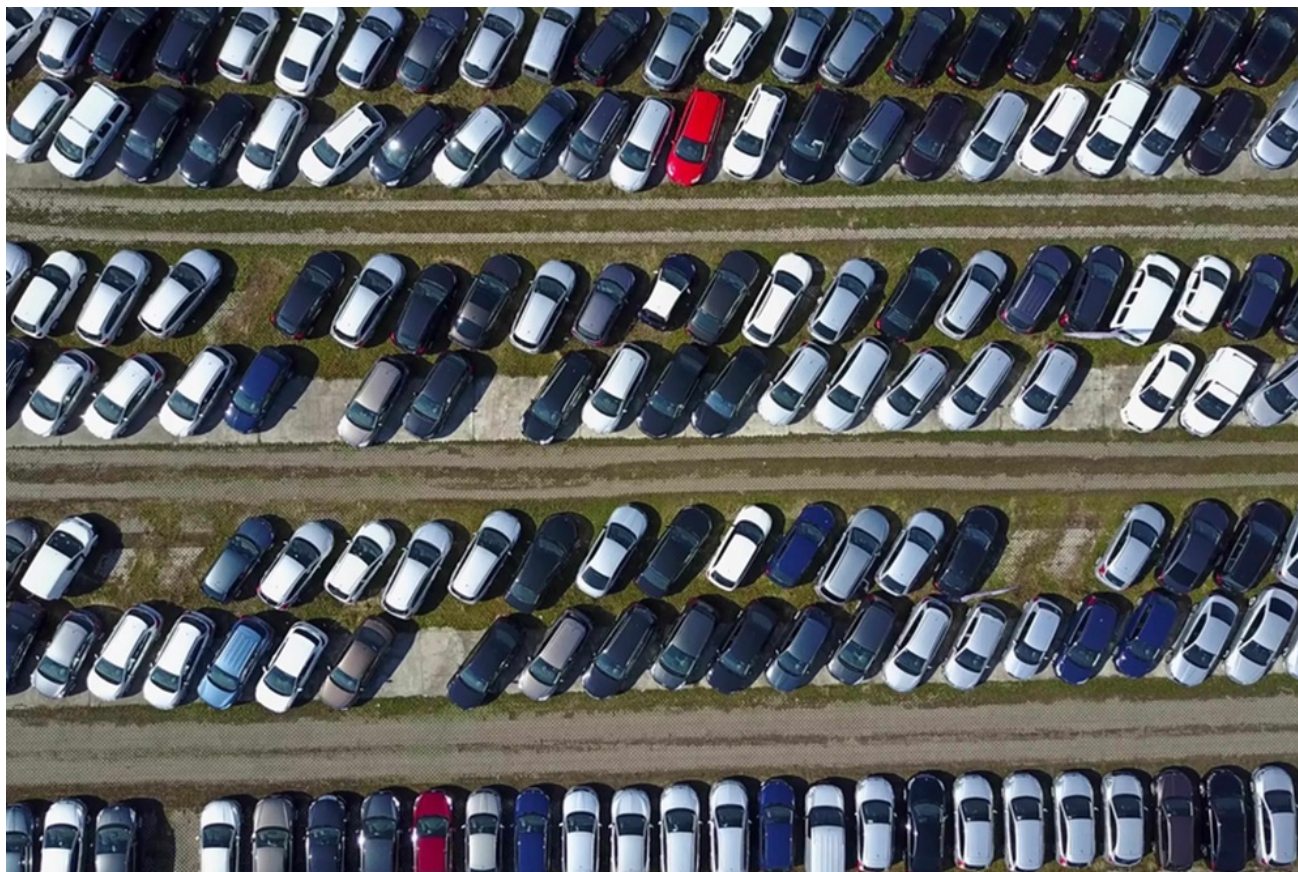
Nel noleggio a breve termine, benzina (59,5% di quota nel secondo trimestre), diesel (14,6%) e full hybrid (12,8%) si spartiscono quasi tutto il mercato delle auto.

Le immatricolazioni? Auto a benzina in leggera crescita, diesel calate del 32% e full hybrid quadruplicate. Le plug-in hybrid, pur in forte crescita nello short rent (+215%) racimolano una market share di appena il 6,3%.

Le **auto elettriche**? Nel rent-a-car poche ma in crescita: sono passate da 646 del secondo trimestre 2024 a 1.674 nello stesso periodo di quest'anno.

Tra i veicoli commerciali leggeri, il noleggio a breve termine evidenzia una scelta pressoché obbligata verso il **diesel**: l'80,9% di quota di mercato. Gli elettrici stanno diventando ormai l'unica alternativa al diesel: nel Q2 hanno conquistato una market share del 14,6%.

Il mercato del noleggio veicoli cresce: immatricolazioni a +10,4%



Crescita del 10,4% per il noleggio veicoli nel Q2 2025. **ANIASA** e Dataforce analizzano un settore strategico che copre il 34,67% del mercato.

La ripresa del settore del **noleggio veicoli** in Italia si conferma una delle poche note positive in un panorama automobilistico complessivamente in calo. Nel secondo trimestre del 2025, le **immatricolazioni 2025** legate al noleggio hanno registrato una crescita del 10,4%, a fronte di una contrazione del 5,9% del **mercato automotive** nel suo complesso. In particolare, il **noleggio lungo termine** ha visto un incremento dell'8,43%, mentre quello a breve termine ha segnato un balzo del 16,06%. Questi numeri hanno portato il comparto del noleggio a rappresentare il 34,67% delle immatricolazioni nazionali.

Secondo l'analisi condotta da **ANIASA** e Dataforce, il settore del noleggio sta acquisendo un peso sempre più rilevante nel mercato italiano. Nel secondo trimestre 2025, sono stati immatricolati 116.860 veicoli per il segmento del **noleggio lungo termine** e 43.524 per quello a breve termine. Questo dato sottolinea la resilienza del comparto rispetto alle difficoltà che affliggono il **mercato automotive** generale.

Un ruolo di primo piano è stato giocato dalle società captive, ossia quelle direttamente collegate ai costruttori automobilistici, che hanno registrato un incremento del 65% nelle immatricolazioni. Al contrario, gli altri operatori hanno subito una contrazione del 16%,

penalizzati da politiche fiscali poco favorevoli, in particolare sul fronte del fringe benefit. Questi dati evidenziano una dinamica di mercato complessa, che premia gli attori integrati verticalmente.

Alberto Viano, presidente di **ANIASA**, ha sottolineato l'importanza di una revisione normativa nella prossima Legge di Bilancio 2026. Secondo Viano, il noleggio potrebbe rappresentare un catalizzatore per il rinnovamento del parco circolante italiano, con benefici significativi in termini di sicurezza stradale e sostenibilità ambientale. La proposta mira a sfruttare il potenziale del **noleggio veicoli** per accelerare la transizione verso una mobilità più moderna e sostenibile.

Per quanto riguarda i modelli più richiesti, la Fiat Panda ha mantenuto la leadership nel primo semestre 2025 con oltre 13.600 unità, nonostante un calo del 7%. Tuttavia, nel secondo trimestre, la Volkswagen Tiguan ha conquistato il primo posto con 3.658 immatricolazioni, registrando un incremento del 33,6%. Tra gli altri modelli in crescita spiccano la BMW X1 (+42,8%), la Citroen C3 (+50,7%) e la Renault Clio (+39,8%).

Un'analisi delle alimentazioni rivela che le vetture a benzina, incluse le mild hybrid, continuano a dominare il mercato del **noleggio lungo termine**, con una quota del 45%. Particolarmente significativa è stata la crescita delle ibride plug-in, che hanno raddoppiato le immatricolazioni (+102,3%), e delle auto elettriche, che ora rappresentano il 7% del mercato del noleggio, superando la media nazionale ferma al 5%.

Un altro dato interessante riguarda il noleggio ai privati, che sta vivendo una forte ripresa. Nel primo semestre 2025, questa categoria ha raggiunto una quota del 21,6%, avvicinandosi ai livelli del 2021. Tuttavia, il mercato continua a essere dominato dalle aziende, che rappresentano oltre il 78% delle immatricolazioni nel segmento del **noleggio lungo termine**.

Nonostante le sfide normative e le difficoltà nel segmento dei veicoli commerciali leggeri, il settore del **noleggio veicoli** si conferma un pilastro fondamentale per l'industria automobilistica italiana. Grazie alla sua resilienza, il comparto contribuisce a mitigare il calo generale delle **immatricolazioni 2025** e a promuovere l'innovazione e la sostenibilità della mobilità nel paese.

Cosa ferma le vendite di auto in Italia e in Europa?



C'è un ragazzo, a **Giugno 2003**. Ha poco più di trent'anni e da almeno cinque è barricato nei Saloni di Vendita di auto dalle 9 della mattina alle 20 della sera, da Lunedì' a Lunedì perché ormai gli open Weekend sono una regola.

In quell'anno senza **Ecoincentivi** statali alla rottamazione gli oltre 3000 Showrooms aperti sul territorio nazionale attendono oltre due milioni di acquirenti per un numero equivalente di nuove targhe alla fine dell'anno.

La vita in Salone del ragazzo è una tortura, per lui come per chiunque ami l'auto.

Divide le giornate con ex venditori del Folletto, o con nullafacenti spinti dai genitori amici del Titolare della Rete vendita. La maggior parte dei suoi colleghi intesta a parenti vivi e alla bisogna defunti decine di contratti a fine mese. E' il principio delle autoimmatricolazioni di diversi anni dopo.

Solo che quei contratti, regolata la provvigione sul numero di scritture, magicamente spariscono all'inizio del mese successivo.

Il suo Direttore Vendite è un rincoglionito, il suo Direttore Commerciale regala collane alle diverse amanti per poi farsi pizzicare gli estratti conto dalla moglie in un quadretto imbarazzante.

I suoi colleghi intasano i bagni di Scottex e preservativi con le signorine dei Regolamenti. Una di loro, Laura con le tette enormi, gli piace pure; ma alla fine non ne cava un ragno dal buco.

Durante la sua giornata lavorativa il nostro ragazzo lavora con listini "lordi" full Optional che sul mercato partono dai 10.800,00 in media per auto "SubB" (Ford Ka, Fiat Panda, Seat Arosa, VW Fox, Citroen Saxo, Renault Twingo, Daewoo Matiz....); con le Segmento "B" (Punto, Clio, Fiesta, Corsa, Polo, Ibiza, etc....) che partono da almeno 12.500,00 Euro; e le Segmento "C" (Focus, Stilo, Astra, Xsara, etc...) da almeno 15.000,00 Euro; poi si finisce al segmento Ammiraglie (Berline ed all'epoca anche i Monovolume) con "listini" da minimo 18.500,00 Euro. Un poco più "elitari" i listini di Peugeot, Volkswagen, Seat, Skoda, e delle giapponesi.

Oltre c'è la dimensione "Premium" elettivamente tedesca di Audi, BMW, Mercedes, Volvo, Jaguar. E là si toccano cifre davvero "pesanti".

Ma sul "lordo" del Listino operano i diversi sconti rottamazione dei Dealer che abbassano i listini di almeno il 20% in media su tutto il parco auto in offerta.

Questo stesso ex ragazzo viene a sapere che nel 2013 il prezzo medio di vendita di un'auto è di **19.000,00 Euro** nei poco più di 1700 Showrooms ancora aperti sul territorio;

e che lo stipendio medio annuo è di 29000,00 Euro. Strano, perché uno stipendio medio di 2.500,00 Euro al mese lui non lo vide mai in quel 2013. Ma chissà, forse nel periodo più buio dell'Austerità europea e del governo Monti la Banca d'Italia avrà allargato i cordoni della borsa.....All'epoca i Listini "lordi" partono da 9.500,00 Euro di base per Chevrolet Spark, Citroen C1, Fiat Panda, Peugeot C1, Toyota Aygo. Ci sono poi le eccezioni "in basso" (DR1, Nissan Pixo, Suzuki Alto) intorno agli 8000,00 Euro e le "Premium" in alto (Ford Ka, Hyundai i10, Kia Picanto, Smart, Renault Twingo) a circa 11.000,00 Euro. Ma ovviamente il listino delle "Pronte consegna" (le uniche titolate a costituire oggetto di trattativa di vendita) recano addosso tra i 2000,00 ed i 3000,00 Euro di Optional aggiunti.

Le Segmento "B" si posizionano tra i 13.000,00 ed i 16.000 Euro, le Segmento "C" si allargano da Listini minimi di 14.000,00 Euro per toccare, con i primi "C-Suv" e la categoria "C Premium" soglie anche di 20/25.000 Euro.

Le ammiraglie berline a tre Volumi iniziano ad essere messe all'angolo, mentre per Monovolume e Station Wagon è sempre bella Stagione con soglie da 22.000,00 a 50/60.000 per poi arrivare al nuovo filone dei SUV di Segmento D/E dai Listini quasi stellari.

Inizia una presenza non da poco delle Ibride: DS5, Honda Insight, Lexus CT e Toyota Auris e Prius, Peugeot 3008; e le "alternative" Ampera e Chevrolet Volt con Listini da 25.000 a 45.000 Euro. E finiamo con le BEV che portano Renault Fluence, Leaf e Citroen C-Zero / i-MiEV Mitsubishi: soglie da 28.000 a 38.000 Euro.

Nel 2013 l'ex ragazzo del 2003 si occupa di vendere Noleggi attraverso un'Agenzia di Broker di due Società di Renting. Mercato che va molto meglio di come merita, all'epoca, solo per effetto del Credit Crunch che taglia parecchie istruttorie di finanziamento di contratti di acquisto.

Le **immatricolazioni** di quel 2013 saranno circa un milione e trecentomila.

A Giugno 2025, con un caldo pazzesco che invade le città italiane e porta in Africa ondate di clima africano provenienti dalla Toscana, il nostro ormai vecchio ex-ex ragazzo del 2003 legge i giornali.

Un vecchio "Il Sole 24 Ore" di Gennaio, ad esempio, ed una copia del giorno stesso di fine Giugno. Nella copia di Gennaio si legge che secondo le stime di Fleet&Mobility di uno studio riportato da "Il Sole 24 Ore" l'auto nuova oggetto del desiderio di acquisto degli Italiani ha un prezzo medio di 30.000,00 Euro nel 2024. Il che renderebbe impossibile per la stragrande maggioranza di loro l'acquisto. E proprio il prezzo più alto crea il paradosso per il quale al decrescere del numero di immatricolazioni aumenta il fatturato di settore stabilito in quello studio alla soglia record di 47 miliardi di Euro. Settore nel quale il milione e 558 mila circa di immatricolazioni del 2024 appartiene – dalle Note di analisi di UNRAE diffuse a Dicembre scorso – per il 58% all'acquisto di privati, per il 25% finisce nel circuito del Noleggio, mentre le **Flotte Aziendali** in gestione di proprietà toccano il 6% e le autoimmatricolazioni, infine, toccano l'11%. Dunque, sciolto al sole di fine Giugno il nostro ormai decadente e rassegnato ex ragazzo non si pone la domanda che si pongono tutti: "Le auto costano davvero troppo?" né tantomeno si intrattiene nel giudizio ferreo a questa questione "

Sì, le auto costano troppo. Ma costano davvero troppo?

Il nostro **ex ragazzo**, fedele all'indottrinamento ricevuto e poi a sua volta divulgato nelle Scuole di Formazione di vendita del suo Marchio mandante dell'epoca, si limita a ricostruire una opinione: "Cosa ha o ha avuto più senso per l'acquirente medio di ogni periodo oggetto di analisi nel 2013 e nel 2024 rispetto al 2003 che l'ex ragazzo ha vissuto in prima persona?

Ricapitolando le analisi di Fleet & Mobility, lo scorso anno il prezzo di acquisto medio di 30.000,00 Euro avrebbe comunque spinto oltre 903.000 privati e 94.000 Imprese a comprare un'auto nuova; mentre tra Noleggio ed autoimmatricolazioni il mercato si sarebbe chiuso con 560.000 nuove targhe (173.000 targhe per le autoimmatricolazioni e 389.500 targhe per il Noleggio).

Anche se poi lo stesso esponente di punta del Team di "Fleet & Mobility" Pier Luigi Del Viscovo ha tenuto a precisare, in un intervento a firma propria sempre de "Il Sole 24Ore" che :

Il mercato auto "a valore" nel 2024 è stato di 45,5 miliardi di Euro contro i 46 del 2023;

Il canale **Noleggio** (circa 389.500 immatricolazioni nel 2024) è quello dove si "compra" per un valore complessivo di 13 miliardi di Euro (e ad un prezzo medio di circa 32.500,00 Euro per pezzo immatricolato) mentre la restante quota di 32,5 miliardi di Euro di fatturato da vendita auto si "spalma" sul residuo di un milione e 168 mila nuove targhe; 172.000 delle quali però (come ci ricorda UNRAE) appartiene alle autoimmatricolazioni che di per sé stesse non saranno mai rivendute nel canale e nelle statistiche del "nuovo" in quanto destinate alla rivendita come Usato apparente. Ecco perché sia Fleet & Mobility che il sottoscritto, per poter opportunamente obiettare ed opinare, si concentrano sul mercato (passatemi il termine) "a

Listino". Non che le autoimmatricolazioni e le immatricolazioni da Noleggio non appartengano ad un mercato "importante", chiaramente. Ma per la loro stessa struttura le autoimmatricolazioni ed il canale Noleggio non si rapportano al Cliente od Utilizzatore finale attraverso una proporzione con il fatturato ma con una sua trasformazione: le "Km Zero" attraverso la riduzione dei listini per la conversione commerciale in Usato, e il Noleggio per la struttura di offerta mediante canoni di Noleggio.

Tra l'altro la sempre preziosa Dataforce ad esempio, è là a segnalarci nelle sue analisi tecniche periodiche che, per essere **analitici e didascalici**:

le immatricolazioni annuali complessive destinate al canale del Noleggio non coincidono necessariamente con la cosiddetta quota di "Noleggi scritti" (cioè del numero di contratti di Renting costruiti su ciascuna auto nuova immatricolata) e per motivi amministrativi e di Workflow del settore del Noleggio passano decine di giorni o alcuni mesi per fare la quadra esatta tra auto immatricolate nell'anno ed assegnazioni reali ad Utilizzatori nello stesso anno.

Sul fronte autoimmatricolazioni, sottolineo di nuovo il sempre prezioso lavoro di analisi di Dataforce che segnala, nel consueto report mensile di Giugno 2025, il dato significativo di 121.000 auto Km Zero autoimmatricolate da Dealer e Costruttori tra 2023, 2024 e primo semestre di quest'anno che sono ancora invendute nei piazzali delle Concessionarie: 121.000 auto ferme che, secondo il report di **Fleet & Mobility** fin qui ricordato corrisponderebbero ad un capitale fermo di più di 3 miliardi di Euro sui piazzali alla ricerca di un Cliente finale.

Ma ad onor del vero il focus discriminante lo dobbiamo centralizzare sul perenne patrimonio commerciale del mercato auto: i "singoli", i Privati che comprano ed immatricolano al di là delle quote programmate e standard dei Dealer e dei Costruttori per raggiungere, conservare e superare obiettivi di vendita. Nel 2003 quei Privati o singoli compratori titolari (cioè anche le Partite Iva e le Aziende Fleet) corrispondevano almeno ad un milione e settecentomila anime che immatricolavano auto nuove.

Nel 2013 quella soglia si era abbassata, occhio e croce, a poco più di un milione e nel 2024 abbiamo appunto 997.000 immatricolazioni corrispondenti al canale Privati ed Imprese Fleet che non ricorrono al Noleggio. Sono queste le categorie di Clienti che "impattano" con un prezzo di vendita medio in rialzo o in discesa, e sono queste le Categorie che secondo le statistiche vengono colpite negativamente nella loro intenzione di acquisto dal prezzo "troppo alto".

Quanto costava "realmente" un'auto in media al Cliente del 2003?

In un sistema commerciale dove l'unica alternativa al "nuovo" era un Usato a serio rischio di obsolescenza (anche perché gli unici usati concorrenziali con l'allora vigente Euro 3 nuovo e l'arrembante Euro 4 erano gli ormai "bollati" Euro 1 e 2 vittime dei blocchi alla circolazione e degli accessi in ZTL); oppure il Noleggio che evidentemente era ancora all'anno "zero" in termini di diffusione e di volumi; in questo contesto la struttura di auto maggiormente venduta era: Berlina Due Volumi o Station Wagon Euro 3 (molte meno Euro 4); Benzina, poi Diesel e in fondo al lumicino le GPL/Gas; Elettronica e servoassistenza il giusto, ADAS e

connettività non pervenuti, Infotainment con Radio CD e basta. Come detto, il Listino “lordo” spaziava per le auto disponibili in pronta consegna da 10800,00 Euro a 18/20.000,00 Euro per i Marchi generalisti. A mia memoria di esperienza di vendita, la Gamma “Segmento C” all’epoca cominciava a drenare Clienti dalle Segmento B in basso e dalle Ammiraglie Segmento D/E in alto. Direi dunque che un 70% delle vendite si posizionava tra Segmento B e C in un range di prezzo “lordo” tra 13.000,00 e 17.000,00 Euro. Un 15% era Segmento “SubB” (Panda, Ka, Saxo...) tra 11.000 e 12500 Euro e il restante 15% andava sulle “magnum” da 20.000 Euro in su.

Dobbiamo però considerare che sul lordo andava ad operare una griglia (non Statale ma della Rete Dealer) discounts Rottamazione + Loyalty Bonus + Supervalutazioni Usato che, articolata a seconda dei contratti, riducevano il listino in media di un buon 12%. E se dunque a mia esperienza (allargata per comodità a tutto il mercato 2003) la “vendita media lorda” si centrava su un prezzo di quasi 16.500,00 Euro scontati al netto a circa **14.900,00**, le considerazioni aggiuntive mi fanno dire che:

i contratti di vendita nuovo interessati da permuta erano al massimo uno su cinque e le **permuta** ancora valevano davvero pochissimo al netto di **supervalutazioni** e **loyaltybonus** caricati sullo sconto; e dunque sono pronto a motivare e documentare che la spesa media per acquisto auto da parte dei “miei Clienti era di circa 14.000,00 Euro al netto persino della partecipazione di una permuta all’abbattimento del prezzo finale a carico dell’esborso del Cliente. Credete che la maggioranza dei contratti “generalisti” sottoscritti in quell’anno 2003 siano stati in media molto inferiori al mio computo? Io credo di no. Dunque, i lettori affezionati di Autoprove prendano per buono che la Riccardo & Company Research ha stabilito che nel 2003 il prezzo medio di vendita al Cliente finale era di 14.000,00 Euro effettivamente sborsati (o finanziati) per comprare un’auto.

Domanda: 14.000,00 Euro nel 2003 a quanto corrispondono oggi, su base di rivalutazione annua? Vi risponde Google con i comparatori: basta che moltiplicate l’importo per 1,371 e vengono fuori 18.500,00 Euro. Insomma, prendiamo per buona la mia ipotesi che 18.500,00 Euro sia la cifra rivalutata al 2024 di spesa media affrontata dai Clienti di auto nuove nel 2003.

Cioè: un Vostro vecchio e generico zio avrebbe speso nel 2003, come un altro milione e settecento mila anime, gli odierni 18.500,00 Euro per comprare in maggioranza una Euro 3, benzina e Turbodiesel, zero connettività e ADAS, infotainment non pervenuto. Secondo Voi ha fatto bene? E Voi oggi ripetereste l’azione di acquisto su quel tipo di auto e per quell’importo, se fosse possibile per legge?

Quanto costerebbe OGGI un’auto comprata nel 2013?

Nel caldo di questo torrido Giugno al nostro ex ragazzo capita di leggere anche le risultanze di una ricerca: Committente **ANIASA**, analista e ricercatore la Società Bain & Company. Alle statistiche di Fleet & Mobility, unite alle note di UNRAE sulle canalizzazioni del volume di immatricolato ne collego una ultima, quella dello studio commissionato da **Aniasa** a Bain & Company, in base alla quale si evince che in soli dieci anni il “prezzo medio” di un’auto è

cresciuto del 52% (da 19.000,00 Euro ad OLTRE 30.000,00 Euro) mentre i redditi dal 2013 al 2014 sono cresciuti "solo" del 29%, da **29.000,00** a **38.000,00**. E tutto questo allontanerebbe i clienti dal mercato.

Faccio un rapido richiamo alla Gamma in offerta mediamente messa a disposizione in quel 2013 dalle Reti di vendita al Cliente retail: all'epoca i Listini "lordi" partono da 9.500,00 Euro di base per Chevrolet Spark, Citroen C1, Fiat Panda, Peugeot C1, Toyota Aygo. Ci sono poi le eccezioni "in basso" (DR1, Nissan Pixo, Suzuki Alto) intorno agli 8000,00 Euro e le "Premium" in alto (Ford Ka, Hyundai i10, Kia Picanto, Smart, Renault Twingo) a circa 11.000,00 Euro. Ma ovviamente il listino delle "Pronte consegna" (le uniche titolari a costituire oggetto di trattativa di vendita) recano addosso tra i 2000,00 ed i 3000,00 Euro di Optional aggiunti.

Le Segmento "B" si posizionano tra i 13.000,00 ed i 16.000 Euro, le Segmento "C" si allargano da Listini minimi di 14.000,00 Euro per toccare, con i primi "C-Suv" e la categoria "C Premium" soglie anche di 20/25.000 Euro.

Le ammiraglie berline a tre Volumi iniziano ad essere messe all'angolo, mentre per Monovolume e Station Wagon è sempre bella Stagione con soglie da 22.000,00 a 50/60.000 per poi arrivare al nuovo filone dei SUV di Segmento D/E dai Listini quasi stellari.

Inizia una presenza non da poco delle Ibride: DS5, Honda Insight, Lexus CT e Toyota Auris e Prius, Peugeot 3008; e le "alternative" Ampera e Chevrolet Volt con Listini da 25.000 a 45.000 Euro. E finiamo con le BEV che portano Renault Fluence, Leaf e Citroen C-Zero / i-MiEV Mitsubishi: soglie da 28.000 a 38.000 Euro.

Si chiude il cerchio con le Premium tedesche che dilagano nelle Flotte e nei Noleggi, e che ormai veleggiano (con i maxi Suv Cruiser e sportivi, le Ammiraglie e la Gamma media) stabilmente tra i 30.000 ed i 75000,00 Euro di Listini.

Sapere da questa ricerca di Bain & Company, dato il quadro di offerta, che il prezzo medio di acquisto nel 2013 si "limitava" a 19.000,00 Euro mi ha sorpreso. Davvero pensavo ad una cifra media molto più alta. Ma Bain&Company è sovrana rispetto a me di questo "Fixing" e non lo metto neppure in discussione.

Ma su altre voci e considerazioni della ricerca alcune obiezioni voglio poterle fare: ad esempio io trovo poco praticabile paragonare una "rivalutazione" in base alla annualità, perché questo genere di comparazione su base decennale è davvero arduo oggi sia in linea orizzontale (il mercato) ma anche in linea verticale (generazione di prodotto interna ad un Costruttore): come si potrebbe calcolare, ad esempio, quanto l'Opel Astra "L" del 2024 si sia "rivalutata" nel listino rispetto alla serie Astra "J" del 2013 che è tutt'altro della sua antenata? oppure la Toyota "RAV4" XA30 rispetto alla Serie XA50, nella considerazione che il confronto è quasi globalmente non tra prodotti evoluti di una stessa Gamma; ma di prodotti originati da generazioni e famiglie di piattaforme spesso inconfondibili tra loro?

Dunque, dire che **"le auto sono cresciute nel prezzo medio"** di 11.000,00 Euro in dieci anni è un dato realmente "misurabile"? L'ho appena detto, lungo dieci anni di produzione industriale

moderna le diverse generazioni di prodotto auto non sono quasi mai tra loro confrontabili: pertanto come si potrebbero confrontare tra loro (paragonandole in crescita di prezzo) esponenti di mercati tra loro diversissime per effetto della distanza temporale?.

Voi risponderete: la statistica e la ricerca di Bain & Company non mette a confronto la crescita di prezzo analitica tra modelli di diverse epoche di mercato, ma “pesa” solo il maggior sforzo economico a distanza di dieci a carico dei Clienti potenziali per l’acquisto “medio” di auto rispetto alla crescita del potere di acquisto nello stesso intervallo temporale.

Ok, ma se volessimo – con qualche controindicazione – paragonare i 19.000,00 Euro spesi nel 2013 con gli oltre 30.000,00 presuntivamente spesi per acquistare auto nel 2024, lo dovremmo perlomeno fare sulla base di una unica annualità di riferimento comparativo.

Mi spiego meglio: o si rivalutano i 19.000,00 Euro del 2013 al potere di acquisto del 2024 (per un ammontare di 21.500,00 Euro su base Istat) oppure si “riconvertono” al 2013 i 30.000,00 Euro presuntivamente spesi in media l’anno scorso per un ammontare di 26.500,00 Euro contro i 19.000,00 Euro spesi nello stesso 2013. Mi pare congruo, no?

Ed allora si potrebbe derivare, da queste proiezioni, che:

per 21.500,00 Euro odierni, un Cliente medio del 2013 ha potuto concludere l’acquisto di un’auto “mediamente” e “maggioritariamente” offerta sul mercato come Euro 5, TurboDiesel, Berlina 2 Volumi/Station Wagon; ADAS, infotainment, connettività al minimo sindacale; tutto questo avveniva in un novero di scelta che metteva a disposizione del Cliente del 2013 anche diverse Hybrid e perlomeno quattro/cinque modelli di BEV. Tutt’altra panoramica rispetto al Cliente del 2003 che al prezzo medio di 18.500,00 Euro odierni poteva scegliere esclusivamente endotermiche Euro 3 o 4.

Oppure al contrario, in una sorta di sliding doors spazio temporale, quanti di Voi avrebbero più favorevolmente comprato nel 2013 (al prezzo ricalcolato di 26.500,00 Euro) un’auto come quelle offerte nel 2024 (Euro 6, SUV, Hybrid; ADAS, infotainment e connettività di ottimo livello) rispetto al prezzo di 19.000,00 Euro mediamente richiesti per acquistare un’auto disponibile dell’epoca??

Detto in parole semplicissime: quanti di Voi non riterrebbero di aver speso, proporzionalmente, di più nel 2013 a fronte della architettura e della dotazione mediadi quel periodo di mercato rispetto al 2024?

Come è bizzarro, il mercato auto, a seconda dei tanti punti di vista, vero? Ma ora andiamo a confrontare secondo il mio punto di vista tutto questo papello con la Ricerca Fleet & Mobility sull’anno 2024.

Le auto del 2024 costano in media 30.000 Euro?

secondo le stime di Fleet&Mobility di uno studio riportato da “Il Sole 24 Ore” l’auto nuova oggetto del desiderio di acquisto degli Italiani ha un prezzo medio di 30.000,00 Euro nel 2024.

Il che renderebbe impossibile per la stragrande maggioranza di loro l'acquisto. E proprio il prezzo più alto crea il paradosso per il quale al decrescere del numero di immatricolazioni aumenta il fatturato di settore stabilito in quello studio alla soglia record di 47 miliardi di Euro.

Settore nel quale il milione e 558 mila circa di immatricolazioni del 2024 appartiene – dalle Note di **analisi di UNRAE** diffuse a Dicembre scorso – per il 58% all'acquisto di privati, per il 25% finisce nel circuito del Noleggio, mentre le Flotte Aziendali in gestione di proprietà toccano il 6% e le autoimmatricolazioni, infine, toccano l'11%.

Lo stesso esponente di punta del Team di "Fleet & Mobility" **Pier Luigi Del Viscovo** ha tenuto a precisare, in un intervento a firma propria sempre de "Il Sole 24Ore" di fine Giugno che :

Il mercato auto "a valore" nel 2024 è stato di 45,5 miliardi di Euro contro i 46 del 2023;

che al netto del canale Noleggio (circa 389.500 immatricolazioni nel 2024) dove si "compra" per un valore complessivo di 13 miliardi di Euro (e ad un prezzo medio di circa 32.500,00 Euro per pezzo immatricolato) la restante quota di 32,5 miliardi di Euro di fatturato da vendita auto si "spalma" sul residuo di un milione e 168 mila nuove targhe; 172.000 delle quali però (come ci ricorda UNRAE) appartiene alle autoimmatricolazioni che di per sé stesse non saranno mai rivendute nel canale e nelle statistiche del "nuovo" in quanto destinate alla rivendita come Usato apparente.

Dunque, componendo le cifre autorevoli sia di Fleet & Mobility che di UNRAE, includendo il canale Aziende Fleet (94.000 immatricolazioni) e però escludendo le autoimmatricolazioni (172.000 targhe) ci sarebbero 997.000 Clienti Privati e Aziendali che hanno comprato 26 miliardi e 390 milioni di fatture di immatricolato per un valore medio di 29.200,00 Euro per ogni pezzo targato.come ho scritto diverse settimane fa, riconfermando tutto

Ora, posso lecitamente esternare che lo stesso Professor Del Viscovo darebbe implicitamente ragione ad uno dei miei rilievi? E quale rilievo? A Gennaio su Autoproveaffermai che su questo valore medio di 30.000,00 Euro non è stato considerato il ruolo pesante del terzo Socio: lo Stato. Ora posso persino approfondire la mia controdeduzione sulla ottima ed accurata ricerca di Fleet& Mobility con una domanda: la ricerca in oggetto analizza il "prezzo medio" di offerta al Cliente oppure l'esborso mediamente sostenuto dal Cliente per comprare l'auto nuova? Insomma:

Quanto hanno "sborsato" i Clienti del 2024, in media, per la loro auto nuova?

Quando scrissi che le cifre di fatturato espresse a Gennaio dimenticavano chiaramente almeno un terzo socio, intendevo per intanto il miliardo circa di Ecobonus governativo stanziato nel 2024; "dote" disponibile che maturando necessariamente solo a fronte di rottamazione di Euro 0/1/2/3/4 (e con determinato ISEE anche Euro 5, hai visto il paradosso....) ha sicuramente "trainato" dentro anche talune immatricolazioni Captive, o qualche autoimmatricolazione. Ma si presume che il dispositivo dell'Ecobonus abbia supportato per almeno due terzi del plafond stabilito una quota corrispondente dei 997.000

acquisti da parte di Privati e Aziende Fleet.

Ipotizzando dunque la prevalenza di almeno il **66% di ecoincentivo** dentro due terzi almeno di contratti di acquisto di Privati e Flotte, ne deriverebbe appunto che per almeno 650.000 contratti il prezzo medio di acquisto sia sceso a meno di 28.000,00 Euro per targa; e che parallelamente per almeno 330.000 contratti di acquisto abbia pesato favorevolmente una permuta. Euro 5 od Euro 6 dal valore da determinare. Mi seguite? Se no, alzate la mano.

E il dato in oggetto è puramente deduttivo e aleatorio, basato sul rapporto tra permuta potenzialmente disponibili sul mercato e volontà del Cliente potenziale di portarle in detrazione del prezzo di acquisto senza ricorrere alla vendita diretta a Privati in virtù di un mercato mai così favorevole all'Usato da commerciare come oggi.

Ma presumendo che almeno un terzo delle minivoltureregistrate nel 2024 dall'ACI appartenga alle pratiche di contratto tra Dealer e Cliente privato, le cifre che se ne derivano mi conforterebbero per assoluto difetto. Dunque, a meno di non voler presumere ed accettare istruttorie farlocche sulle pratiche di ecobonus(rottamazioni fittizie, per intenderci) , il valore di 28.000,00 Euro che il sottoscritto aveva idealmente ipotizzato già diverse settimane fa si sposa bene con un plausibile scenario reale di incontro tra domanda ed offerta. Ma ora sottolineo alcuni aspetti non marginali.

Ecobonus e servizi finanziari, conti (e sconti) occulti nel fatturato Auto?

Ragioniamo sul dato dell'immatricolato 2024 secondo UNRAE e Fleet&Mobility: abbiamo canali di immatricolazione molti diversi tra di loro; primo fra tutti quell'11% di autoimmatricolazioni "KM Zero" che da solo si motiva nella sua stessa propria definizione: parliamo di 172.000 auto che i Clienti finali neppure vedono nel valore di "fattura" eventualmente autoassolta dal Costruttore o Dealer intestatario; questo perché entrando nel canale "Km Zero" quelle stesse auto sono destinate ad una vendita scontata rispetto al nuovo.

Ed esso stesso, il canale "Km Zero" dovrebbe essere più ragionevolmente tradotto dentro un ipotetico canale vendita "nuovo parametrico" vista la continua presenza di autoimmatricolazioni nel ciclo di vendita dei Dealer. Ma pazienza, chiamiamolo **"usato da laboratorio"**.

Dunque, se dal milione e 558 mila immatricolazioni scaliamo le autoimmatricolazioni, il budget 2024 dell'Ecobonus governativo disponibile abbatterebbe da se' il cosiddetto "prezzo medio" dell'auto sostenuto dal Cliente Retail a circa 28.000,00 Euro di prezzo "lordo" prospettato dall'Intermediario Dealer ad ogni Cliente sottoscrittore. E sempre considerando che "solo" il 64% di questo volume di immatricolato è stato assegnato a

Cliente Privato o Flotta Aziendale in regime di proprietà, mentre il restante 25% è stato immatricolato con la finalità di venire commercializzato attraverso piani rateali mensili di canoni di Noleggio.

Dunque, di questo 64% una quota superiore al 15% del lotto è riconducibile a vendita

attraverso Leasing (lo strumento operativo classico dell'acquisto delle Aziende Fleet che non noleggiavano) mentre appunto – ricordiamo dai dati UNRAE – il 58% circa di quel milione e 558 mila immatricolazioni del 2024 è stato venduto a Clienti privati: sono o sarebbero loro, dunque, che per effetto degli Ecobonus hanno sostenuto un “prezzo medio” di acquisto auto pari a 28.000,00 Euro? No, a mio avviso neppure tale cifra è rispondente al concetto di “esborso”. Perché poi nelle tasche e nelle orecchie del Cliente privato non è tanto la parola “Listino” o “Prezzo finale” a pesare.

Ma alla resa dei conti la parola discriminante è “esborso”, termine che deriva da questa formuletta aritmetica: Prezzo di vendita esposto – incentivi, sconti e promozioni del Dealer + Spese immatricolazione – Permuta + servizi accessori e costi finanziari dell'eventuale strumento rateale.

Quanta parte di questi 903.000 contratti di vendita del nuovo Clienti Privati sono stati legati a sistemi finanziari Captive inclusivi perlomeno di Polizza F/I e nei casi più articolati di piani di manutenzione programmata per 24/36 mesi? Bella domanda, la conoscono solo le Captive bancarie dei Marchi Costruttori. Io ci posso solo provare a dare una risposta, ma francamente credo che proprio la residua spinta del credito (molto meno larga che in passato) ha permesso ad un 80% circa di Clienti di vedersi finanziato un acquisto.

Poi, in sequenza, vedremo quale apporto di riduzione dell'esborso sia potenzialmente derivato dalle permuta.

E così, una tantum, in questa mia analisi provo ad azzardare un “jolly” di autodeduzione: la F/I è un costo obbligato che i Clienti del nuovo sostengono sempre, in ogni Stagione commerciale, sia nell'acquisto cash che in quello finanziato. Dunque dai famosi 28.000,00 Euro di spesa lorda mi prendo il lusso di scorporare almeno 1.000,00 Euro in media di Polizza F/I presente nei piani finanziari almeno per i primi 24/36 mesi di vita dell'auto.

E dunque provo ad abbattere razionalmente il costo di acquisto della “sola” auto a 27.000,00 Euro.

Poi, sempre il libero arbitrio sostenuto dall'esperienza pregressa, detraggo una quota simbolica di 500,00 Euro per la aleatoria ma non impossibile quota contabile di servizi di manutenzione programmata iniziale presente nelle fatture di vendita dei contratti finanziati: anche in questo caso, tagliandi e controlli nei primi due o tre anni di vita dell'auto il Cliente li svolge sempre ed in ogni anno commerciale presso la Rete Ufficiale.

Dunque, se i miei calcoli in larga parte surrogati dalle evidenze statistiche ed in piccola parte da considerazioni logiche, la famosa quota di circa 650.000 Clienti privati che lo scorso anno ha comprato un'auto senza il supporto di una permuta “dovrebbe” aver incontrato un prezzo medio di acquisto pari ad un “netto” proposto di Euro 26.500,00 anziché 30.000,00 come si leggeva nell'analisi di Fleet & Mobility di Gennaio apparsa su Il Sole 24 Ore di Gennaio scorso.

Ok: e le **permuta**???

Auto in permuta, la colonna dell'acquisto del nuovo attuale

Si, amici, esatto: commercialmente parlando, da diversi anni la componente “rottamazione” necessaria per ottenere l'ecoincentivo si sposa obbligatoriamente ad una quota di permuta “pesanti” sicuramente nei contratti senza ecobonus (ma poi non è escluso che in taluni acquisti il Cliente finale non abbia apportato nel contratto sia una vecchia euro 4 per l'ecoincentivo ed una più recente Euro 5 o 6 per un ulteriore sconto permuta).

Di cosa parliamo? Parliamo di un parco circolante non rottamabile che, in funzione dei trends di risalita delle quotazioni del mercato usato dopo il Lockdown ed in funzione del valore medio delle auto permutabili, pesa in modo significativo sul computo dei contratti di vendita; e che in parecchi casi (lo dico anche qui per esperienza diretta) vedeva ai miei tempi i Dealer computare eventuali “Loyalty Bonus o contributi “Trade In” (concessi dalle Case mandanti per “sostenere” il P.E o prezzo di Ingresso dell'Usato reso dal Cliente) che tuttavia non venivano registrati dentro quel circuito del “fatturato” per come lo abbiamo considerato fin da inizio del pezzo ma venivano conteggiati in conto acquisto diretto della permuta.

Bene, visto che le statistiche fornite dagli Studiosi di settore ci dicono che da almeno cinque anni dal Lockdown i prezzi medi di vendita del nuovo lievitano a dismisura, e che le quotazioni dell'Usato sono in risalita, posso almeno “inventarmi” che circa un terzo del quasi milione di contratti di vendita a Privati ed Imprese Fleet nel 2024 sia stato interessato da una permuta media di potenziali 10.000,00 Euro di valore commerciale? Sì, ci provo a dirlo.

Liberi Voi di contestarlo. Per cui, nelle mie elucubrazioni fortemente realistiche anche quando sembrano esercizi fantasiosi, ne deriva che 650.000 Clienti Privati e **Fleet** avrebbero “sborsato” al netto di ecoincentivi e “screature” varie circa 26.500 Euro per comprare un'auto senza permuta; e che circa 330.000 contratti non ecoincentivati per importo medio di Euro 27.500,00 potrebbero aver comportato un esborso finale da parte dei Clienti accompagnati da permuta pari a circa 17.500,00 Euro. Se mi seguite ancora un attimo sulle mie costruzioni e non mi inchiodate sulla eventualità di una qualche fregnaccia di troppo, allora riprendo il filo della contabilità statistica di Fleet & Mobility.

$$<(664.000 \cdot 26.500,00) + (333.000 \cdot 17.500,00)> / 997.000 = 23.500,00 \text{ Euro circa (e non } 30.000,00 \text{ e neppure } 28.000,00) \text{ per la quota parte di immatricolazioni che interessa l'Opinione Pubblica: il canale “Privati” ed Imprese Fleet che non comprano sulla base dei contingenti programmati e predefiniti da Captive e Noleggi.}$$

Se le mie analisi, proiezioni ed un mix equilibrato di un minimo di ipotesi e ricostruzioni personali non viene messo in crisi da obiezioni motivate e contabili di contrasto, analizziamo anche le successive rimostranze che ritengo di esternare su una considerazione a mio avviso di dubbia efficacia: è il prezzo medio di acquisto che sta frenando i potenziali Clienti del “nuovo”? Valutate Voi, secondo il mio approccio deduttivo alle diverse Ricerche, note e stats riportate, se non è realistica la seguente proiezione:

Cari amici di Autoprove, giudicate Voi: cosa ha più senso?

Dovete sapere che nei nostri corsi di formazione alle vendite usavamo questa articolazione dialettica: “Caro Cliente, cos’è che secondo te ha più senso?” riferendoci a diverse opzioni o modalità di acquisto di auto. Oggi faccio a Voi la domanda:

1) Nel 2003, a fronte della mia esperienza diretta di Venditore, ritengo che almeno un milione e settecentomila persone ha sborsato in media 18.500,00 Euro di oggi per aggiudicarsi l’unica piattaforma tecnica di auto disponibile maggioritariamente in quell’anno: Berlina, 2 Volumi o SW; Euro 3 o al massimo Euro 4; Benzina o Turbodiesel o al massimo GPL/Gas; Infotainment con Radio CD, ADAS e Connettività “nisba”;

2) Nel 2013, come da mia interpretazione personale della ricerca di Bain & Company commissionata da ANIASA, un milione e 300 mila persone avrebbero speso in media 21.500,00 Euro (rivalutati ad oggi) per immatricolare auto disponibili maggioritariamente in questo assetto: Euro 5, TurboDiesel, Berlina 2 Volumi/Station Wagon; ADAS, infotainment, connettività al minimo sindacale;

3) Nel 2024, come da mia personale interpretazione delle ricerche di Fleet & Mobility, io ritengo che un milione di persone fisiche ed Imprese Fleet abbia “sborsato” concretamente in media 23.500,00 Euro (al netto di Ecoincentivi e Permute) per comprare in maggioranza auto disponibili in questo assetto: Euro 6, SUV, Hybrid; ADAS, infotainment, connettività di ottimo livello.

Se ho ragione e nessuno interviene a sbugiardare le mie analisi e considerazioni, esiste una sola domanda possibile: tra il Cliente medio del 2003, quello medio del 2013 e quello medio del 2024, chi ha fatto secondo Voi l’acquisto che ha più senso? Ma se il motore degli acquisti di auto nel tempo è sempre stato il “senso” di tutta l’operazione a monte ed a valle – nel sentimento del Cliente – per portarsi a casa un’auto nuova, il prezzo di acquisto è a sua volta stato sempre uno dei componenti di questo puzzle del senso. Per costruire il quale servono elementi e condizioni che oggi si sono persi per colpa di un modo sbagliato di fare politica, di fare industria e di fare informazione sull’auto europea.

Per come viene trattata oggi dalla politica, nessun’auto può essere vista dai potenziali Clienti come un investimento od una scelta di passione:

perché al momento si è precarizzata la vita delle endotermiche e al contempo si è affievolita l’obbligatorietà presunta dell’auto elettrica;

perché comprare auto oggi prescinde dalla passione e dall’emotività, cui il Cliente non intende rinunciare;

perché infine oggi l’auto è stata ricondotta al ruolo di semplice commodity. Proprio in contesto ideale per imporre la dimensione dei Costruttori cinesi. Mettiamoci anche l’abbassamento da tutti invocato del prezzo, e le commodities europee a quattro ruote non avranno alcuna speranza di fare concorrenza contro quelle provenienti dall’Asia.

Aspetto le Vostre risposte.

Riccardo Bellumori.

Il noleggio sfiora quota 35% delle immatricolazioni nazionali nel 2° trimestre 2025



Auto business, car sales – a couple of friends of girls with a car dealer choose a car in a car dealership

Le immatricolazioni del noleggio veicoli (auto + veicoli commerciali leggeri) confermano i segnali positivi emersi nel primo trimestre 2025: i dati delle immatricolazioni del Q2 migliorano la prestazione annuale, grazie a un andamento più favorevole delle vetture: +10,4%, recuperando il passivo dello scorso anno. Bene sia il noleggio a lungo termine (+8,43%) sia il noleggio a breve termine (+16,06%), nonostante le difficoltà del settore dei veicoli commerciali leggeri. Il mercato nel suo complesso, invece, mostra quest'anno risultati altalenanti.

Sono questi i principali dati e spunti che emergono dall'analisi trimestrale sul settore del noleggio veicoli promossa da **ANIASA**, l'Associazione che in Confindustria rappresenta il settore della mobilità pay-per-use e dalla società di analisi di mercato Dataforce.

I dati che emergono nell'analisi del secondo trimestre indicano che il comparto del noleggio, dopo alcuni mesi di difficoltà, sembra dare segnali di risveglio (anche se il comparto vetture appare in migliori condizioni rispetto al settore dei veicoli commerciali sia nel lungo termine

sia nel breve), performando decisamente meglio rispetto al mercato nel suo complesso.

Il buon andamento delle immatricolazioni del noleggio a lungo termine (NLT) è ascrivibile esclusivamente alle società captive, che quest'anno hanno compiuto un balzo in avanti delle immatricolazioni (+65%), seguendo le strategie commerciali dei brand automobilistici di appartenenza, che appaiono molto mirati su questo canale. Per gli altri operatori del mercato del lungo termine il risultato del 2025 è in ritardo rispetto all'anno scorso (-16%).

Perdurano anche le difficoltà del comparto dei veicoli commerciali leggeri in ambito noleggio a breve termine, che fa segnare un -30% nel secondo trimestre, quasi identico al -29,85% del primo semestre. Il noleggio a lungo termine ha targato da aprile a giugno 116.860 auto e veicoli commerciali, raggiungendo una quota di mercato del 25,26% (in crescita sul primo trimestre); il noleggio a breve termine, invece, ha immatricolato un totale di 43.524 unità, conquistando una quota di mercato del 9,41% (anch'essa in aumento). Complessivamente il comparto del noleggio "pesa" sul mercato italiano il 34,67%.

"I dati del primo semestre confermano la rilevanza strategica del settore per il mercato automotive con le immatricolazioni che raggiungono il 33,8% del totale: un'auto nuova su tre è immatricolata dalle società di renting. La crescita è trainata esclusivamente dalle società captive, ovvero direttamente collegate ai costruttori, le cui scelte riflettono sicuramente, oltre alla domanda del mercato, anche le logiche delle case madri. Se si esclude questa fetta di mercato, l'andamento delle immatricolazioni delle società di noleggio registra un deciso calo (-16% rispetto allo stesso periodo del 2024), determinato per lo più dal lungo termine, penalizzato dalla normativa sul fringe benefit che sta ancora spingendo le aziende clienti a rinviare il rinnovo delle flotte per non incorrere nelle nuove, più pesanti, aliquote. Auspichiamo che nell'ambito dei lavori che partiranno nelle prossime settimane per il documento programmatico della Legge di Bilancio per il 2026 si riveda questa normativa che, come previsto, frena il ruolo del noleggio di acceleratore del rinnovo del parco veicoli, con effettivi negativi in termini di sicurezza dei mezzi e di riduzione delle emissioni. Senza contare l'impatto su un mercato dell'auto che vede già una consistente frenata degli acquisti da parte dei privati", ha commentato il Presidente **ANIASA** Alberto Viano.

TOP 5 VEICOLI PIÙ NOLEGGIATI

Nella classifica generale del 2025 la Fiat Panda rimane il modello più noleggiato nel lungo termine, con un totale di oltre 13.600 unità nel primo semestre (-7%). Ma se si guarda al solo secondo trimestre, la prima posizione è appannaggio di Volkswagen Tiguan che, con 3.658 targhe (+33,6%), stacca di poco Fiat Panda, immatricolata dal noleggio a lungo termine in 3.424 unità (-56,5%). Le posizioni seguenti della Top 5 NLT autovetture sono anch'esse molto vicine tra loro (con un immatricolato compreso tra le 2.700 e le 3.200 unità) e conquistate da modelli in forte crescita nelle immatricolazioni di noleggio: alle spalle della seconda classificata Panda si posiziona BMW X1 (+42,8%), seguita da Citroen C3 (+50,7%) e Renault Clio (+39,8%). Tra i veicoli commerciali leggeri, il modello più noleggiato è una conferma: il Fiat Doblò, con immatricolazioni più che raddoppiate. Nelle posizioni successive Fiat Ducato (+17,3%), Fiat Scudo (+269%), Ford Transit (+20,5%) e Fiat Panda (+14,5%).

L'ANALISI PER UTILIZZATORE

Nel noleggio a lungo termine, confrontando le quote di mercato del noleggio ai privati e di quello ad aziende del primo semestre 2025 con i quattro anni interi precedenti, si nota che la quota dei privati è andata calando a partire dal 2021: di 4,1 punti nel 2022, per poi scendere ancora di 4,5 punti nel 2023, arrivando a una market share del 14,6%. Un primo segnale di ripresa si è invece registrato nel 2024, con una risalita di 2,2 punti fino al 16,8% di quota. Quest'anno la quota dei privati ha raggiunto il 21,6%, tornando quasi ai livelli del 2021. Vale la pena di sottolineare che nella prima parte dell'anno scorso (fino a maggio) il noleggio a privati ha sofferto dell'ingiusta discriminazione sugli incentivi. Oltre 78 noleggi su 100 nel 2025 sono comunque appannaggio dei clienti aziendali. Il dato del noleggio alle imprese è sempre salito di quota fino al 2023, mentre a partire dal 2024 si è attestato su livelli inferiori.

L'ANALISI PER ALIMENTAZIONE

Nel noleggio a lungo termine di auto l'alimentazione più diffusa nel 2025 è quella a benzina (comprese le mild hybrid) con una quota del 45%. Nel secondo trimestre le benzina hanno un po' rallentato la corsa all'incremento delle immatricolazioni di NLT, che sono cresciute del 17,3% (comunque in maniera più evidente rispetto alla media del mercato del noleggio a lungo termine, che nel trimestre è stata del 9,9%). Calo molto evidente, invece, delle diesel: -17,6% (anche in questo caso comprese le mild-hybrid), che hanno ridotto la loro market share al 27,4% (l'anno scorso costituivano invece l'alimentazione più diffusa nel NLT).

Le "ibride vere", ossia full e plug-in, nel secondo trimestre hanno cumulativamente superato il 20% del mercato del noleggio a lungo termine. Ma mentre le full hybrid sono stabili nei volumi (+3,5%), le plug-in hybrid sono invece più che raddoppiate (+102,3%). Le auto elettriche hanno rallentato la crescita, formidabile nel primo trimestre (+87,6%), e più blanda nel secondo (+23,7%). La quota delle BEV nel NLT ormai è attorno al 7%, contro quella del totale mercato che viaggia al 5%. Le auto a gas sono in crescita (+139% nel secondo trimestre) ma comunque rimangono confinate su volumi e quote di mercato trascurabili (poco più dell'1%), contrariamente a quanto avviene nel mercato dei privati.

Nei veicoli commerciali leggeri, il diesel si mantiene su percentuali di valore assoluto: supera l'80% nel trimestre, ma la tendenza al calo è evidente. I mezzi commerciali a benzina sono risaliti all'11,7% da aprile a giugno, mentre nel primo trimestre le immatricolazioni di questo tipo di alimentazione erano più fiacche. Gli "ibridi veri" valgono poco più del 2% di market share, quindi sono quasi inesistenti: meno di 400 immatricolazioni da aprile a giugno (337 full hybrid, 48 plug-in hybrid). I veicoli elettrici, infine, hanno ripreso a correre nel secondo trimestre (+115%), dopo l'accentuata flessione nel primo. Il risultato del 2025 è dunque molto positivo: +31,3%. Quest'anno sono stati targati 1.453 BEV. La quota di mercato dei veicoli commerciali a corrente è attorno al 4,5%, più o meno la stessa di quella del mercato totale.

Nel noleggio a breve termine, benzina (59,5% di quota nel secondo trimestre), diesel (14,6%) e full hybrid (12,8%) si spartiscono quasi tutto il mercato delle auto. Mentre le immatricolazioni di auto a benzina nel NBT sono in leggera crescita, quelle delle diesel sono calate del 32% e le full hybrid quadruplicate. Le plug-in hybrid, pur in forte crescita nello short rent (+215%) racimolano una market share di appena il 6,3%. Le auto elettriche rimangono poche nel comparto dei rent-a-car ma in crescita: sono passate da 646 del secondo trimestre 2024 a 1.674 nello stesso periodo di quest'anno. La quota di mercato è così arrivata al 4%. Le auto a

gas, prima quasi inesistenti tra i noleggiatori del breve termine, iniziano a diffondersi a macchia d'olio.

Tra i veicoli commerciali leggeri, il noleggio a breve termine evidenzia una scelta pressoché obbligata verso il diesel: l'80,9% di quota di mercato nel secondo trimestre di quest'anno. Nemmeno il benzina è preso in considerazione da questo canale, con una quota addirittura inferiore a 1 punto. Ibridi e a gas sono praticamente sconosciuti in questo canale, mentre quelli BEV stanno diventando ormai l'unica alternativa al diesel: nel Q2 hanno conquistato una market share nel NBT del 14,6%.

Tags: mercato auto noleggio

Non serve un economista geniale per capire il perché le auto non si vendono più: sono diventate un..

Estratto dell'articolo di Maurizio Bertera per www.corriere.it

 vendite di auto tesla e byd nel regno unito

Nessuno può negare che l'auto non sia centrale per la mobilità degli italiani: 8 su 10 non vi rinunciano ma i prezzi elevati frenano i nuovi acquisti e spingono i consumatori ad attendere. Dal 2013 i prezzi medi delle auto sono aumentati del 52% (a fronte di aumento del reddito familiare nazionale del 29%).

È quanto emerge dall'indagine annuale sulla mobilità degli italiani condotta da **Aniasa** (l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità) e Bain & Company.

 POSTI DI LAVORO A RISCHIO CON IL DIVIETO DI VENDITA DELLE AUTO A BENZINA E DIESEL

Lo studio registra un forte salto in avanti dell'auto come mezzo di spostamento ricorrente (dal 72% delle risposte nel 2023 all'80% del 2024, era al 69% delle preferenze nel 2020). Resta stabile il trasporto pubblico locale, utilizzato in maniera ricorrente da quasi un italiano su 2 (48%), mentre segnano un calo le altre forme di mobilità per uso occasionale, come scooter, vehicle sharing, monopattino e taxi.

Non fa notizia che gli italiani, pur usando di più l'auto, non ne comprino una nuova, preferendo l'usato o il 'fine vita' dell'attuale. Secondo lo studio, la quota dei consumatori che nel 2024 non ha neanche considerato l'acquisto di un'auto nuova è salita di ben 5 punti percentuali in un solo anno (dal 57% del 2023 al 62% del 2024), «a conferma del senso di disorientamento creato dalle normative nazionali ed europee e dall'aumento dei prezzi», si legge in una nota ufficiale.

 maggiolino volkswagen

Risultato? Contrazione del mercato e aumento dell'età media del parco circolante. L'aumento elevato dei prezzi e la forte instabilità economica legata al contesto globale allontanano quindi il consumatore da un bene costoso come l'auto: quasi 2 italiani su 3 hanno annullato o posticipato l'acquisto in attesa di un calo dei prezzi (32% del campione) o per problemi di reddito (33%). [...]

Impressiona soprattutto che dal 2013 a oggi il prezzo medio di un'auto in Italia è aumentato del 52% (da 19mila a 30mila euro), mentre nello stesso lasso temporale i redditi familiari sono cresciuti solo del 29% (da 29mila a 38mila euro). «Il disaccoppiamento nel tasso di crescita di questi due valori è iniziato nel 2020, fino a quel momento prezzi e redditi segnavano aumenti molto simili, mediamente del 12%-14%», spiegano all'ANSA.

 opel corsa

«L'incremento dei costi e l'incertezza economica stanno ridefinendo le priorità di consumo: non è l'interesse per la mobilità privata a diminuire, ma la possibilità reale di accedere a un'auto nuova. Si rafforza così una nuova normalità fatta di veicoli mantenuti più a lungo, attenzione al prezzo e apertura a soluzioni non tradizionali, come l'usato o il noleggio. È fondamentale che il settore sappia rispondere a queste esigenze in modo flessibile» è il commento di Gianluca Di Loreto, partner e responsabile italiano automotive di Bain & Company.

 ford fiesta  vendite di auto negli usa  auto non vendute 1  automobili nissan non vendute
 volkswagen passat  auto non vendute 1  in europa cala la vendita di auto  VENDITA
DELLE AUTO IN CALO  fiat 126

Auto, prezzi aumentati negli ultimi 10 anni del 50%: ormai sono un bene di lusso



È ormai più di un anno che si parla di crisi dell'auto, con vendite inferiori alle aspettative e agli anni pre-COVID. Molti hanno dato la colpa alle nuove auto elettriche, la verità - però - è che **in 10 anni i prezzi sono schizzati alle stelle** mentre gli stipendi sono rimasti fermi al palo...

Secondo una nuova indagine condotta da **ANIASA**, l'Associazione che rappresenta il settore dei servizi di mobilità all'interno di Confindustria, in collaborazione con *Bain & Company*, il prezzo delle auto in Italia è **aumentato del 52% nell'ultimo decennio** (dal 2013). Da una media di 19.000 euro si è passati a 30.000 euro, mentre i redditi familiari sono cresciuti solo del 29%, da 29.000 euro a 38.000 euro di media, dunque c'è un evidente *disallineamento* (diventato ancora più esplicito dal 2020 in poi).

Ovviamente automobili più costose significa meno acquisti, con moltissimi utenti che preferiscono **mantenere la propria auto con qualche anno sulle spalle** (non a caso abbiamo un parco auto sempre più vecchio) oppure dare un'occhiata al mercato dell'usato quando è proprio necessario cambiare. È interessante, poi, vedere come i nuovi brand cinesi/asiatici conquistino facilmente gli italiani con prezzi più abbordabili: queste vetture vengono scelte per questo motivo nel 35% dei casi.

Euro 7 in arrivo, ma le auto sono care e non possiamo permettercele

Uno spettro si aggira per l'Europa: l'Euro 7. Sarebbe dovuto entrare in vigore da luglio 2025, ma le tempistiche sono state ridefinite e sarà attivo dal prossimo anno. Intanto molti Paesi già lo temono, in particolare l'Italia. Sarà per naturale propensione ad avere *paura dei fantasmi* o perché, come dimostrano i dati, in Italia **non ci si può più permettere un'auto nuova?**

I problemi sono diversi. Il primo, più difficile da risolvere, è l'aumento del costo di un'auto: nell'ultimo decennio il prezzo di listino è raddoppiato e questo frena gli acquisti. Allo stesso tempo il potere d'acquisto degli italiani è crollato e l'unico modo per acquistare un'auto è attendere bonus fiscali, come gli incentivi pubblici del 3 giugno 2024 o indebitarsi per svariati anni.

Indice

- In arrivo nuovi limiti ai motori con l'Euro 7
- L'Euro 7 minaccia i portafogli italiani?
- Settore auto in crisi: calano le vendite

In arrivo nuovi limiti ai motori con l'Euro 7

Ancora per un anno siamo riusciti a scampare all'Euro 7, ma presto (o tardi) arriverà il nuovo pacchetto di normative che regolano i motori più efficienti. Secondo le nuove tempistiche comunicate, il pacchetto sarà attivo a partire **dal 29 novembre 2026**.

Da quella data, quindi, i nuovi modelli di auto e furgoni dovranno avere il livello di omologazione Euro 7 per poter essere commercializzati. Per i modelli già in vendita, invece, il termine è prorogato al 29 novembre 2027.

Ma cosa cambia nel concreto? I **limiti sulle emissioni** rimangono invariati rispetto all'Euro 6, perché il nuovo pacchetto si concentra su freni, microplastiche generate dagli pneumatici e altro. Per questo saranno coinvolte anche le auto elettriche e le loro emissioni indirette.

L'Euro 7 minaccia i portafogli italiani?

Non è soltanto la normativa Euro 7 a minacciare i portafogli degli italiani, ma le nuove regole

aumentano il prezzo di listino delle auto più recenti. L'aumento di prezzo è tristemente coerente con quanto avvenuto negli ultimi dieci anni: il costo è raddoppiato.

In un recente studio di **Aniasa** emerge un aumento dell'utilizzo dell'auto privata per le attività quotidiane, mentre resta stabile il trasporto pubblico. Un'auto privata che, nella maggior parte dei casi, è un'auto vecchia. Infatti, nel 2024, il 62% degli italiani non ha neanche pensato di comprare un'auto nuova. Troppe normative nazionali ed europee, troppi aumenti di prezzo e calo del potere d'acquisto.

Settore auto in crisi: calano le vendite

Il risultato è un settore in crisi e stagnante, che non riesce a vendere auto (-17,44% a giugno 2025 rispetto a giugno 2024, dopo il picco di vendite grazie agli incentivi fino a 13.750 euro esauriti in un giorno) se non attraverso aiuti e rateizzazioni. Anche l'auto, come molti altri beni, sta diventando una proprietà in prestito, non una "reale". Allo stesso tempo, una scelta necessaria per chi ha bisogno di spostarsi e non può vivere da pendolare sui mezzi pubblici: oltre 170.000 privati hanno scelto di **rinunciare all'auto** e preferiscono il noleggio.

Sempre secondo lo studio citato, quasi 2 italiani su 3 hanno annullato o posticipato l'acquisto di un'auto in attesa di un calo dei prezzi o per problemi di reddito. E lo spettro dell'Euro 7 è sempre più vicino.



ANSA Euro 7 in arrivo.

Il noleggio veicoli sfiora quota 35%

Le immatricolazioni del noleggio veicoli (auto + veicoli commerciali leggeri) confermano i segnali positivi emersi nel primo trimestre 2025: i dati delle immatricolazioni del Q2 migliorano la prestazione annuale, grazie a un andamento più favorevole delle vetture: +10,4%, recuperando il passivo dello scorso anno. Bene sia il noleggio a lungo termine (+8,43%) sia il noleggio a breve termine (+16,06%), nonostante le difficoltà del settore dei veicoli commerciali leggeri. Il mercato nel suo complesso, invece, mostra quest'anno risultati altalenanti. Sono questi i principali dati e spunti che emergono dall'analisi trimestrale sul settore del noleggio veicoli promossa da ANIASA, l'Associazione che in Confindustria rappresenta il settore della mobilità pay-per-use e dalla società di analisi di mercato Dataforce. "I dati del primo semestre confermano la rilevanza strategica del settore per il mercato automotive con le immatricolazioni che raggiungono il 33,8% del totale: un'auto nuova su tre è immatricolata dalle società di renting. La crescita è trainata esclusivamente dalle società captive, ovvero direttamente collegate ai costruttori, le cui scelte riflettono sicuramente, oltre alla domanda del mercato, anche le logiche delle case madri. Se si esclude questa fetta di mercato, l'andamento delle immatricolazioni delle società di noleggio registra un deciso calo (-16% rispetto allo stesso periodo del 2024), determinato per lo più dal lungo termine, penalizzato dalla normativa sul fringe benefit che sta ancora spingendo le aziende clienti a rinviare il rinnovo delle flotte per non incorrere nelle nuove, più pesanti, aliquote. Auspichiamo che nell'ambito dei lavori che partiranno nelle prossime settimane per il documento programmatico della Legge di Bilancio per il 2026 si riveda questa normativa che, come previsto, frena il ruolo del noleggio di acceleratore del rinnovo del parco veicoli, con effettivi negativi in termini di sicurezza dei mezzi e di riduzione delle emissioni. Senza contare l'impatto su un mercato dell'auto che vede già una consistente frenata degli acquisti da parte dei privati", ha commentato il Presidente ANIASA Alberto Viano. Abstract by catinogiglio.it.

Auto a noleggio: boom nel mercato italiano. Dati ANIASA



49

Il mercato italiano delle **auto a noleggio** continua a registrare numeri da record. Tra aprile e giugno 2025, ben il 34,67% delle nuove immatricolazioni è stato realizzato tramite contratti di noleggio, sia a lungo che a breve termine. In seguito al calo generale del mercato auto del 5,9%, il noleggio segna una crescita a doppia cifra, pari al +10,4%. I dati forniti da **ANIASA** e Dataforce mostrano chiaramente come il noleggio sia quindi oggi una delle **principali modalità di accesso** all'auto nuova.

Auto elettriche e ibride portano avanti il noleggio veicoli

Nello specifico, il **noleggio a lungo termine** ha raggiunto una quota del 25,26%, con 116.860 veicoli immatricolati. Quello a **breve termine**, invece, si attesta al 9,41%, con oltre 43.500 auto e furgoni targati. Tale slancio è stato guidato soprattutto dalle società captive, ossia quelle direttamente legate ai costruttori automobilistici, che hanno determinato un salto del 65% nelle immatricolazioni a lungo termine. Al contrario, gli **operatori generalisti** hanno subito un brusco rallentamento, registrando un calo del 16% su base annua, causa anche la normativa fiscale sui fringe benefit che scoraggia il rinnovo delle aziende.

Nel mondo delle auto a noleggio, le alimentazioni stanno cambiando. Nel **noleggio a lungo termine**, le auto benzina e mild hybrid sono ancora in testa con una quota del 45%, ma la

crescita più decisa riguarda le tecnologie ibride plug-in, che registrano un +102,3%, e le elettriche, in aumento del 23,7%. Per la prima volta, le motorizzazioni a benzina superano il diesel, che scende al 27,4% del totale. Anche le auto a gas crescono (+139%), pur rappresentando una fetta ancora piccola del mercato.

Nel **noleggio auto a breve termine**, la situazione è simile. Le ibride quadruplicano, le elettriche raddoppiano, mentre il diesel crolla del 32%, fermandosi al 14,6%. Tra i veicoli commerciali leggeri, il diesel domina ancora, ma le versioni elettriche guadagnano terreno e nel breve termine raggiungono il 14,6% di quota. In aumento anche la domanda di auto a noleggio da parte dei privati. Dopo un calo tra il 2021 e il 2023, il primo semestre 2025 segna una netta ripresa. Infatti la quota dei **clienti privati** risale al 21,6%, grazie alla rimozione delle penalizzazioni sugli incentivi statali.

Auto a noleggio: boom nel mercato italiano



49

Il mercato italiano delle **auto a noleggio** continua a registrare numeri da record. Tra aprile e giugno 2025, ben il 34,67% delle nuove immatricolazioni è stato realizzato tramite contratti di noleggio, sia a lungo che a breve termine. In seguito al calo generale del mercato auto del 5,9%, il noleggio segna una crescita a doppia cifra, pari al +10,4%. I dati forniti da **ANIASA** e Dataforce mostrano chiaramente come il noleggio sia quindi oggi una delle **principali modalità di accesso** all'auto nuova.

Auto elettriche e ibride portano avanti il noleggio veicoli

Nello specifico, il **noleggio a lungo termine** ha raggiunto una quota del 25,26%, con 116.860 veicoli immatricolati. Quello a **breve termine**, invece, si attesta al 9,41%, con oltre 43.500 auto e furgoni targati. Tale slancio è stato guidato soprattutto dalle società captive, ossia quelle direttamente legate ai costruttori automobilistici, che hanno determinato un salto del 65% nelle immatricolazioni a lungo termine. Al contrario, gli **operatori generalisti** hanno subito un brusco rallentamento, registrando un calo del 16% su base annua, causa anche la normativa fiscale sui fringe benefit che scoraggia il rinnovo delle aziende.

Nel mondo delle auto a noleggio, le alimentazioni stanno cambiando. Nel **noleggio a lungo termine**, le auto benzina e mild hybrid sono ancora in testa con una quota del 45%, ma la crescita più decisa riguarda le tecnologie ibride plug-in, che registrano un +102,3%, e le elettriche, in aumento del 23,7%. Per la prima volta, le motorizzazioni a benzina superano il

diesel, che scende al 27,4% del totale. Anche le auto a gas crescono (+139%), pur rappresentando una fetta ancora piccola del mercato.

Nel **nolegg**io auto a **breve termine**, la situazione è simile. Le ibride quadruplicano, le elettriche raddoppiano, mentre il diesel crolla del 32%, fermandosi al 14,6%. Tra i veicoli commerciali leggeri, il diesel domina ancora, ma le versioni elettriche guadagnano terreno e nel breve termine raggiungono il 14,6% di quota. In aumento anche la domanda di auto a noleggio da parte dei privati. Dopo un calo tra il 2021 e il 2023, il primo semestre 2025 segna una netta ripresa. Infatti la quota dei **clienti privati** risale al 21,6%, grazie alla rimozione delle penalizzazioni sugli incentivi statali.

Il noleggio veicoli alla conquista del mercato italiano



Il mercato del noleggio veicoli in Italia sta vivendo una fase di crescita significativa che merita l'attenzione del settore assicurativo. Nel secondo trimestre del 2025, le immatricolazioni a noleggio hanno registrato un incremento del 10,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, mentre il mercato generale ha subito una contrazione del 5,9%. Questo andamento ha portato la quota di mercato del noleggio al 34,67%, con oltre un'auto nuova su tre immatricolata dalle società di noleggio.

La crescita del settore è trainata principalmente dalle società captive, ovvero quelle direttamente collegate ai costruttori automobilistici, che hanno registrato un balzo delle immatricolazioni del 65%. Questa strategia commerciale mirata dei brand automobilistici rappresenta una tendenza consolidata che sta ridefinendo gli equilibri del mercato. Al contrario, gli altri operatori del noleggio a lungo termine stanno affrontando maggiori difficoltà, con un calo del 16% rispetto all'anno precedente.

Sono questi i principali dati e spunti che emergono dall'analisi trimestrale sul settore del noleggio veicoli promossa da **Aniasa**, l'Associazione che in Confindustria rappresenta il settore della mobilità pay-per-use e dalla società di analisi di mercato Dataforce.

*"I dati del primo semestre confermano la rilevanza strategica del settore per il mercato automotive con le immatricolazioni che raggiungono il 33,8% del totale: un'auto nuova su tre è immatricolata dalle società di renting", afferma il presidente di **Aniasa**, Alberto Viano, che osserva come la crescita sia trainata esclusivamente dalle società captive, ovvero direttamente collegate ai costruttori, le cui scelte riflettono sicuramente, oltre alla domanda del mercato, anche le logiche delle case madri. "Se si esclude questa fetta di mercato, - aggiunge - l'andamento delle immatricolazioni delle società di noleggio registra un deciso calo (-16% rispetto allo stesso periodo del 2024), determinato per lo più dal lungo termine, penalizzato dalla normativa sul fringe benefit che sta ancora spingendo le aziende clienti a rinviare il rinnovo delle flotte per non incorrere nelle nuove, più pesanti, aliquote. Auspichiamo che nell'ambito dei lavori che partiranno nelle prossime settimane per il documento programmatico della Legge di Bilancio per il 2026 si riveda questa normativa che, come previsto, frena il ruolo del noleggio di acceleratore del rinnovo del parco veicoli, con effettivi negativi in termini di sicurezza dei mezzi e di riduzione delle emissioni".*

Lo studio osserva che il noleggio a lungo termine ha immatricolato 116.860 veicoli tra aprile e

giugno, conquistando una quota di mercato del 25,26%, mentre il noleggio a breve termine ha totalizzato 43.524 unità con una quota del 9,41%. Questi numeri evidenziano l'importanza strategica del settore per l'industria automobilistica italiana e, di conseguenza, per il mercato assicurativo che deve adattarsi a questa nuova realtà.

Un elemento significativo per gli assicuratori è la distinzione tra clientela aziendale e privati nel noleggio a lungo termine. Bene, nel 2025 la quota dei privati ha raggiunto il 21,6%, tornando quasi ai livelli del 2021 dopo un periodo di declino. Questo recupero è stato favorito dalla fine delle discriminazioni sugli incentivi che avevano penalizzato il noleggio ai privati nella prima parte del 2024. Tuttavia, oltre 78 noleggi su 100 rimangono appannaggio dei clienti aziendali, configurando un mercato prevalentemente business to business.

La composizione del parco veicoli a noleggio presenta caratteristiche peculiari che influenzano direttamente le strategie assicurative.

Nel noleggio a lungo termine, l'alimentazione più diffusa è quella a benzina con il 45% di quota, seguita dal diesel al 27,4%.

Le vetture ibride hanno superato il 20% del mercato, con le plug-in hybrid che sono più che raddoppiate.

Le auto elettriche rappresentano circa il 7% del parco noleggiato, una percentuale superiore al 5% del mercato generale.

Il settore dei veicoli commerciali leggeri presenta dinamiche diverse ma altrettanto rilevanti.

Il diesel mantiene una quota superiore all'80%, mentre i veicoli elettrici stanno crescendo rapidamente, raggiungendo il 4,5% del mercato.

Nel noleggio a breve termine, la quota di veicoli elettrici commerciali sale al 14,6%, indicando una tendenza verso la sostenibilità anche nel segmento professionale.

La normativa sul fringe benefit sta influenzando significativamente il mercato del noleggio a lungo termine, spingendo le aziende a rinviare il rinnovo delle flotte per evitare aliquote fiscali più pesanti. Questo fenomeno sta rallentando il ruolo del noleggio come acceleratore del rinnovo del parco veicoli, con potenziali impatti negativi sulla sicurezza e sulla riduzione delle emissioni.

Il noleggio sfiora quota 35% delle immatricolazioni nazionali nel 2° trimestre 2025

Materiale Noleggio		2° Trim. 2025	2° Trim. 2024	Var. % 2° Trim. 2025/2024	Quota di Mercato Noleggio su Totale	2° Trim. 2025	2° Trim. 2024	Var. % 2° Trim. 2025/2024	Quota di Mercato Noleggio su Totale
Noleggio		89.111	80.411	9,21%	23,17%	235.360	201.028	15,10%	23,09%
Noleggio Lungo Termine		17.530	17.241	0,16%	16,40%	52.210	57.141	-8,29%	14,09%
Noleggio Breve Termine		71.581	63.170	13,24%	6,77%	183.150	143.887	27,33%	9,00%
Noleggio Veicoli Commerciali Leggeri		2.092	2.413	-13,30%	4,27%	4.203	5.790	-25,89%	4,57%
Noleggio Veicoli Commerciali Pesanti		46.524	37.061	25,54%	14,43%	84.907	60.902	39,41%	14,89%
Noleggio Veicoli Commerciali Medi		140.187	124.514	12,60%	10,89%	236.023	219.219	7,66%	11,20%
Noleggio Veicoli Commerciali Pesanti		119.807	107.704	11,24%	10,27%	186.240	161.114	15,58%	10,00%
Noleggio Veicoli Commerciali Pesanti		108.186	94.590	14,27%	10,27%	186.240	161.114	15,58%	10,00%

Elaborazione Dataforce su base Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti del 01.07.2025

DATAFORCE

L'analisi condotta da **ANIASA** e Dataforce registra nel secondo trimestre del 2025 un trend di crescita positivo per le immatricolazioni a noleggio: +10,4%, a fronte di un mercato che, nel suo complesso, arretra del 5,9%.

La quota di mercato del noleggio è del 34,67%. L'andamento del "lungo termine" sembra in ripresa per le vetture e stabile per i veicoli commerciali leggeri, mentre il "breve termine" vola nel comparto auto, ma flette pesantemente nel settore dei mezzi da lavoro.

Mercato		2° Trim. 2025	2° Trim. 2024	Var. % 2° Trim. 2025/2024	Quota di Mercato 2° Trim. 2025	2° Trim. 2025	2° Trim. 2024	Var. % 2° Trim. 2025/2024	Quota di Mercato 2° Trim. 2025
Noleggio Lungo Termine		40.017	38.100	5,01%	16,57%	114.119	104.070	9,69%	16,40%
Noleggio Breve Termine		27.062	22.310	21,29%	11,10%	71.041	37.757	86,89%	11,69%
Noleggio Veicoli Commerciali Leggeri		2.092	2.413	-13,30%	4,27%	4.203	5.790	-25,89%	4,57%
Noleggio Veicoli Commerciali Pesanti		46.524	37.061	25,54%	14,43%	84.907	60.902	39,41%	14,89%
Noleggio Veicoli Commerciali Medi		140.187	124.514	12,60%	10,89%	236.023	219.219	7,66%	11,20%
Noleggio Veicoli Commerciali Pesanti		119.807	107.704	11,24%	10,27%	186.240	161.114	15,58%	10,00%
Noleggio Veicoli Commerciali Pesanti		108.186	94.590	14,27%	10,27%	186.240	161.114	15,58%	10,00%

Elaborazione Dataforce su base Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti del 01.07.2025

DATAFORCE

Mercato		2° Trim. 2025	2° Trim. 2024	Var. % 2° Trim. 2025/2024	Quota di Mercato 2° Trim. 2025	2° Trim. 2025	2° Trim. 2024	Var. % 2° Trim. 2025/2024	Quota di Mercato 2° Trim. 2025
Noleggio Lungo Termine		24.012	21.423	12,09%	10,43%	52.210	40.477	29,23%	10,00%
Noleggio Breve Termine		16.005	16.687	-4,08%	6,74%	18.939	20.680	-8,42%	6,69%
Noleggio Veicoli Commerciali Leggeri		2.092	2.413	-13,30%	4,27%	4.203	5.790	-25,89%	4,57%
Noleggio Veicoli Commerciali Pesanti		46.524	37.061	25,54%	14,43%	84.907	60.902	39,41%	14,89%
Noleggio Veicoli Commerciali Medi		140.187	124.514	12,60%	10,89%	236.023	219.219	7,66%	11,20%
Noleggio Veicoli Commerciali Pesanti		119.807	107.704	11,24%	10,27%	186.240	161.114	15,58%	10,00%
Noleggio Veicoli Commerciali Pesanti		108.186	94.590	14,27%	10,27%	186.240	161.114	15,58%	10,00%

Elaborazione Dataforce su base Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti del 01.07.2025

DATAFORCE

Le immatricolazioni del noleggio veicoli (auto + veicoli commerciali leggeri) confermano i segnali positivi emersi nel primo trimestre 2025: i dati delle immatricolazioni del Q2 migliorano la prestazione annuale, grazie a un andamento più favorevole delle vetture: +10,4%, recuperando il passivo dello scorso anno. Bene sia il noleggio a lungo termine (+8,43%) sia il noleggio a breve termine (+16,06%), nonostante le difficoltà del settore dei

veicoli commerciali leggeri. Il mercato nel suo complesso, invece, mostra quest'anno risultati altalenanti.

Sono questi i principali dati e spunti che emergono dall'analisi trimestrale sul settore del noleggio veicoli promossa da **ANIASA**, l'Associazione che in Confindustria rappresenta il settore della mobilità pay-per-use e dalla società di analisi di mercato Dataforce.

I dati che emergono nell'analisi del secondo trimestre indicano che il comparto del noleggio, dopo alcuni mesi di difficoltà, sembra dare segnali di risveglio (anche se il comparto vetture appare in migliori condizioni rispetto al settore dei veicoli commerciali sia nel lungo termine sia nel breve), performando decisamente meglio rispetto al mercato nel suo complesso.

Il buon andamento delle immatricolazioni del noleggio a lungo termine (NLT) è ascrivibile esclusivamente alle società captive, che quest'anno hanno compiuto un balzo in avanti delle immatricolazioni (+65%), seguendo le strategie commerciali dei brand automobilistici di appartenenza, che appaiono molto mirati su questo canale. Per gli altri operatori del mercato del lungo termine il risultato del 2025 è in ritardo rispetto all'anno scorso (-16%).

Perdurano anche le difficoltà del comparto dei veicoli commerciali leggeri in ambito noleggio a breve termine, che fa segnare un -30% nel secondo trimestre, quasi identico al -29,85% del primo semestre. Il noleggio a lungo termine ha targato da aprile a giugno 116.860 auto e veicoli commerciali, raggiungendo una quota di mercato del 25,26% (in crescita sul primo trimestre); il noleggio a breve termine, invece, ha immatricolato un totale di 43.524 unità, conquistando una quota di mercato del 9,41% (anch'essa in aumento). Complessivamente il comparto del noleggio "pesa" sul mercato italiano il 34,67%.

Top 5 Modelli Noleggio Breve Termine		Rank	2° Trim. 2025	2° Trim. 2024	Diff. % 2° Trim. 2025/2024	QTD 2025	QTD 2024	Diff. % QTD 2025/2024
Veicoli	Fiat 500	1	2.435	14	17177,14%	4.387	14	29878,57%
	Peugeot 208	2	2.185	548	512,81%	3.985	797	499,80%
	VW S	3	2.058	1	201700,00%	5.129	3	511000,00%
	Jeep Renegade	4	1.812	545	287,27%	3.331	1.195	220,40%
	Ford Puma	5	1.532	455	333,89%	1.914	1.135	68,65%
Totale NLT		N/A	41.512	34.082	20,00%	80.008	34.116	9,00%
Veicoli Commerciali Leggeri	Fiat Ducato	1	449	724	-59,22%	827	1.103	-25,20%
	Fiat Ducato	2	273	216	26,39%	352	688	-48,84%
	BMW 118i	3	118	0	-	225	0	-
	Ford Transit Custom	4	303	11	2745,45%	254	0	1237,50%
	Ford Transit	5	150	123	20,33%	241	100	42,00%
Totale NLT		N/A	2.392	3.443	-30,48%	4.609	5.296	-12,97%

Elaborazione Dataforce su dati Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti del 01.07.2025

DATAFORCE

“I dati del primo semestre confermano la rilevanza strategica del settore per il mercato automotive con le immatricolazioni che raggiungono il 33,8% del totale: un’auto nuova su tre è immatricolata dalle società di renting - ha commentato il **Presidente ANIASA Alberto Viano** - La crescita è trainata esclusivamente dalle società captive, ovvero direttamente collegate ai costruttori, le cui scelte riflettono sicuramente, oltre alla domanda del mercato, anche le logiche delle case madri. Se si esclude questa fetta di mercato, l’andamento delle immatricolazioni delle società di noleggio registra un deciso calo (-16% rispetto allo stesso periodo del 2024), determinato per lo più dal lungo termine, penalizzato dalla normativa sul fringe benefit che sta ancora spingendo le aziende clienti a rinviare il rinnovo delle flotte per non incorrere nelle nuove, più pesanti, aliquote”.

Top 5 Modelli Noleggio Lungo Termine	Rank	1° Trim. 2025	1° Trim. 2024	Diff. % 1° Trim. 2025/2024	1° Trim. 2025	1° Trim. 2024	Diff. % 1° Trim. 2025/2024
VW Tiguan	1	3.658	2.719	33,50%	7.178	4.800	50,00%
Fiat Panda	2	3.424	7.875	-56,52%	13.600	14.688	-7,69%
BMW X1	3	3.219	2.255	42,75%	5.592	4.005	39,63%
Citroen C3	4	3.181	2.058	55,88%	6.587	5.046	30,91%
Renault Clio	5	2.696	1.927	39,86%	4.652	3.163	47,42%
Totale PC	-	19.993	19.412	3,01%	395.985	385.888	2,62%
Fiat Doblo	1	3.583	1.704	110,27%	6.823	3.508	94,50%
Fiat Ducato	2	3.783	1.528	147,58%	3.399	3.549	-4,23%
Fiat Scudo	3	1.059	368	189,70%	1.786	1.149	55,44%
Ford Transit	4	1.071	872	23,41%	2.294	2.718	-15,57%
Fiat Panda	5	872	849	2,69%	1.252	2.318	-46,25%
Totale LCV	-	12.568	12.947	-3,01%	32.218	32.545	-1,01%

Elaborazione Dataforce su dati Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti del 01.07.2025

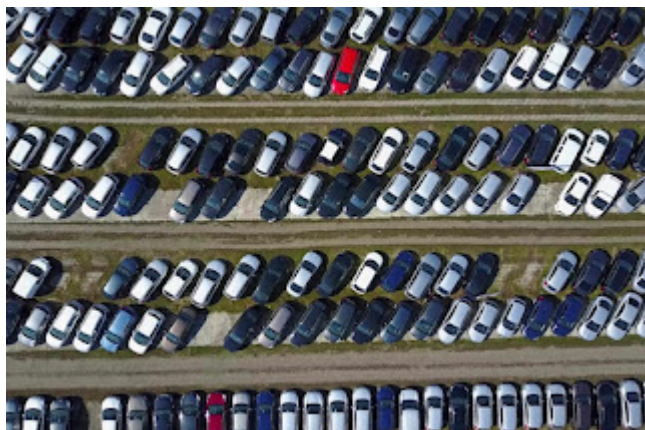
DATAFORCE

Le auto più noleggiate

Nella classifica generale del 2025 la **Fiat Panda** rimane il modello più noleggiato nel lungo termine, con un totale di oltre 13.600 unità nel primo semestre (-7%). Ma se si guarda al solo secondo trimestre, la prima posizione è appannaggio di **Volkswagen Tiguan** che, con 3.658 targhe (+33,6%), stacca di poco Fiat Panda, immatricolata dal noleggio a lungo termine in 3.424 unità (-56,5%). Le posizioni seguenti della Top 5 NLT autovetture sono anch'esse molto vicine tra loro (con un immatricolato compreso tra le 2.700 e le 3.200 unità) e conquistate da modelli in forte crescita nelle immatricolazioni di noleggio: alle spalle della seconda classificata Panda si posiziona **BMW X1(+42,8%)**, seguita da **Citroen C3 (+50,7%)** e **Renault Clio (+39,8%)**. Tra i veicoli commerciali leggeri, il modello più noleggiato è una conferma: il Fiat Doblo, con immatricolazioni più che raddoppiate. Nelle posizioni successive Fiat Ducato (+17,3%), Fiat Scudo (+269%), Ford Transit (+20,5%) e Fiat Panda (+14,5%).

Nel noleggio a breve termine (NBT) la Top 5 delle vetture vede salire per la prima volta al primo posto la Fiat 600, un modello che nel secondo trimestre 2024 non era nemmeno in classifica perché in fase di lancio in Italia. Al secondo posto Peugeot 208 (+513%), seguita da MG 3 (anch'essa novità recente), Jeep Avenger (+367%) e Ford Puma (+103%). In ambito LCV,

Iveco Daily (-36,2%) mantiene il primato, a seguire Fiat Ducato, BYD ETP3, Ford Transit Custom e Ford Transit.



Nel noleggio a lungo termine, confrontando le quote di mercato del noleggio ai privati e di quello ad aziende del primo semestre 2025 con i quattro anni interi precedenti, si nota che la quota dei privati è andata calando a partire dal 2021: di 4,1 punti nel 2022, per poi scendere ancora di 4,5 punti nel 2023, arrivando a una market share del 14,6%. Un primo segnale di ripresa si è invece registrato nel 2024, con una risalita di 2,2 punti fino al 16,8% di quota. Quest'anno la quota dei privati ha raggiunto il 21,6%, tornando quasi ai livelli del 2021. Vale la pena di sottolineare che nella prima parte dell'anno scorso (fino a maggio) il noleggio a privati ha sofferto dell'ingiusta discriminazione sugli incentivi. Oltre 78 noleggi su 100 nel 2025 sono comunque appannaggio dei clienti aziendali.

Il dato del noleggio alle imprese è sempre salito di quota fino al 2023, mentre a partire dal 2024 si è attestato su livelli inferiori.

L'analisi per alimentazione

Nel noleggio a lungo termine di auto l'alimentazione più diffusa nel 2025 è quella a benzina (comprese le mild hybrid) con una quota del 45%. Nel secondo trimestre **le benzina** hanno un po' rallentato la corsa all'incremento delle immatricolazioni di NLT, che sono cresciute del 17,3% (comunque in maniera più evidente rispetto alla media del mercato del noleggio a lungo termine, che nel trimestre è stata del 9,9%). Calo molto evidente, invece, delle **diesel**: -17,6% (anche in questo caso comprese le mild-hybrid), che hanno ridotto la loro market share al

27,4% (l'anno scorso costituivano invece l'alimentazione più diffusa nel NLT).

Le "ibride vere", ossia full e plug-in, nel secondo trimestre hanno cumulativamente superato il 20% del mercato del noleggio a lungo termine. Ma mentre le full hybrid sono stabili nei volumi (+3,5%), le plug-in hybrid sono invece più che raddoppiate (+102,3%). Le auto elettriche hanno rallentato la crescita, formidabile nel primo trimestre (+87,6%), e più blanda nel secondo (+23,7%). La quota delle **BEV** nel NLT ormai è attorno al 7%, contro quella del totale mercato che viaggia al 5%. Le auto a gassono in crescita (+139% nel secondo trimestre) ma comunque rimangono confinate su volumi e quote di mercato trascurabili (poco più dell'1%), contrariamente a quanto avviene nel mercato dei privati.

Nei veicoli commerciali leggeri, il diesel si mantiene su percentuali di valore assoluto: supera l'80% nel trimestre, ma la tendenza al calo è evidente. I mezzi commerciali a benzina sono risaliti all'11,7% da aprile a giugno, mentre nel primo trimestre le immatricolazioni di questo tipo di alimentazione erano più fiacche. **Gli "ibridi veri"** valgono poco più del 2% di market share, quindi sono quasi inesistenti: meno di 400 immatricolazioni da aprile a giugno (337 full hybrid, 48 plug-in hybrid). I veicoli elettrici, infine, hanno ripreso a correre nel secondo trimestre (+115%), dopo l'accentuata flessione nel primo. Il risultato del 2025 è dunque molto positivo: +31,3%. Quest'anno sono stati targati 1.453 BEV. La quota di mercato dei veicoli commerciali a corrente è attorno al 4,5%, più o meno la stessa di quella del mercato totale.

Nel noleggio a breve termine, benzina (59,5% di quota nel secondo trimestre), diesel (14,6%) e full hybrid (12,8%) si spartiscono quasi tutto il mercato delle auto. Mentre le immatricolazioni di auto a benzina nel NBT sono in leggera crescita, quelle delle diesel sono calate del 32% e le full hybrid quadruplicate. Le plug-in hybrid, pur in forte crescita nello short rent (+215%) racimolano una market share di appena il 6,3%. Le auto elettriche rimangono poche nel comparto dei rent-a-car ma in crescita: sono passate da 646 del secondo trimestre 2024 a 1.674 nello stesso periodo di quest'anno. La quota di mercato è così arrivata al 4%. Le auto a gas, prima quasi inesistenti tra i noleggiatori del breve termine, iniziano a diffondersi a macchia d'olio.

Tra i veicoli commerciali leggeri, il noleggio a breve termine evidenzia una scelta pressoché obbligata verso il diesel: l'80,9% di quota di mercato nel secondo trimestre di quest'anno. Nemmeno il benzina è preso in considerazione da questo canale, con una quota addirittura inferiore a 1 punto. Ibridi e a gas sono praticamente sconosciuti in questo canale, mentre quelli BEV stanno diventando ormai l'unica alternativa al diesel: nel Q2 hanno conquistato una market share nel NBT del 14,6%.

Elaborazione Dataforce su fonte Ministero Infrastrutture e Trasporti e ACI”

Il noleggio veicoli sfiora quota 35% delle immatricolazioni nazionali nel 2° trimestre 2025



Le immatricolazioni del noleggio veicoli (auto + veicoli commerciali leggeri) confermano i segnali positivi emersi nel primo trimestre 2025: i dati delle immatricolazioni del Q2 migliorano la prestazione annuale, grazie a un andamento più favorevole delle vetture: +10,4%, recuperando il passivo dello scorso anno. Bene sia il noleggio a lungo termine (+8,43%) sia il noleggio a breve termine (+16,06%), nonostante le difficoltà del settore dei veicoli commerciali leggeri. Il mercato nel suo complesso, invece, mostra quest'anno risultati altalenanti.

Sono questi i principali dati e spunti che emergono dall'analisi trimestrale sul settore del noleggio veicoli promossa da **ANIASA**, l'Associazione che in Confindustria rappresenta il settore della mobilità pay-per-use e dalla società di analisi di mercato Dataforce.

I dati che emergono nell'analisi del secondo trimestre indicano che il comparto del noleggio, dopo alcuni mesi di difficoltà, sembra dare segnali di risveglio (anche se il comparto vetture appare in migliori condizioni rispetto al settore dei veicoli commerciali sia nel lungo termine sia nel breve), performando decisamente meglio rispetto al mercato nel suo complesso.

Il buon andamento delle immatricolazioni del noleggio a lungo termine (NLT) è ascrivibile esclusivamente alle società captive, che quest'anno hanno compiuto un balzo in avanti delle immatricolazioni (+65%), seguendo le strategie commerciali dei brand automobilistici di appartenenza, che appaiono molto mirati su questo canale. Per gli altri operatori del mercato del lungo termine il risultato del 2025 è in ritardo rispetto all'anno scorso (-16%).

Perdurano anche le difficoltà del comparto dei veicoli commerciali leggeri in ambito noleggio a breve termine, che fa segnare un -30% nel secondo trimestre, quasi identico al -29,85% del

primo semestre. Il noleggio a lungo termine ha targato da aprile a giugno 116.860 auto e veicoli commerciali, raggiungendo una quota di mercato del 25,26% (in crescita sul primo trimestre); il noleggio a breve termine, invece, ha immatricolato un totale di 43.524 unità, conquistando una quota di mercato del 9,41% (anch'essa in aumento). Complessivamente il comparto del noleggio "pesa" sul mercato italiano il 34,67%.

"I dati del primo semestre confermano la rilevanza strategica del settore per il mercato automotive con le immatricolazioni che raggiungono il 33,8% del totale: un'auto nuova su tre è immatricolata dalle società di renting. La crescita è trainata esclusivamente dalle società captive, ovvero direttamente collegate ai costruttori, le cui scelte riflettono sicuramente, oltre alla domanda del mercato, anche le logiche delle case madri. Se si esclude questa fetta di mercato, l'andamento delle immatricolazioni delle società di noleggio registra un deciso calo (-16% rispetto allo stesso periodo del 2024), determinato per lo più dal lungo termine, penalizzato dalla normativa sul fringe benefit che sta ancora spingendo le aziende clienti a rinviare il rinnovo delle flotte per non incorrere nelle nuove, più pesanti, aliquote. Auspichiamo che nell'ambito dei lavori che partiranno nelle prossime settimane per il documento programmatico della Legge di Bilancio per il 2026 si riveda questa normativa che, come previsto, frena il ruolo del noleggio di acceleratore del rinnovo del parco veicoli, con effettivi negativi in termini di sicurezza dei mezzi e di riduzione delle emissioni. Senza contare l'impatto su un mercato dell'auto che vede già una consistente frenata degli acquisti da parte dei privati", ha commentato il Presidente **ANIASA** Alberto Viano.