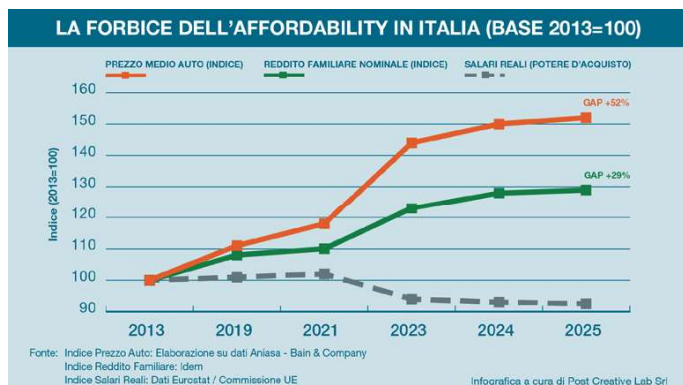


L'acquisto di un'auto nuova dopo il Covid

Sfida impossibile per la classe media



— Auto usate in vendita. Carlo Carino/Imagoeconomica

di Alberto Annicchiarico

Il mio regno per un'automobile. L'uso è perfino aumentato negli ultimi anni, sfidando ingorghi, Ztl e costi. Otto italiani su dieci preferiscono ancora le quattro ruote per spostarsi. Pur con pause di riflessione. E si capisce. Il prezzo medio, secondo Bain e Aniasa, a parità di mix è aumentato del 52% (da 19 mila a 30 mila euro) fra il 2013 e il 2025. Nello stesso lasso temporale i redditi familiari sono cresciuti solo del 29% (da 29 mila a 38 mila euro). Il disaccoppiamento, però, è iniziato nel 2020. Fino alla fase pre-Covid prezzi e redditi segnavano aumenti molto simili: mediamente del 12-14%.

Ecco perché due italiani su tre rinviavano l'acquisto del nuovo. In buona parte convergono sull'usato: secondo l'ultimo Osservatorio Credit & Mobility di Experian-Unrae, il settore è diventato un motore del comparto, con richieste di finanziamento in aumento del 4,5% nel corso del 2025. Mentre le nuove immatricolazioni, in Italia, segnavano -2%. La

spia rossa è il mercato del credito, che, spiega Simone Capecchi, executive director Crif, vive un rallentamento fisiologico, strettamente legato al calo delle immatricolazioni e alle persistenti incertezze internazionali che pesano sui consumatori. Sono gli Under 30 a sostenere maggiormente la crescita: «Preferiscono le formule flessibili alla proprietà tradizionale», precisa Capecchi.

In queste condizioni può esistere un modello di accesso sostenibile all'auto nuova per la classe media italiana? «Non esiste. Ed è proprio lì che si stanno infilando i cinesi, come l'acqua», provoca Gianluca Di Loreto, partner di Bain Italia.

Tuttavia una possibilità è sotto gli occhi di tutti, anche se ovviamente non può frenare, di per sé, l'arrivo dei produttori cinesi. Il nuovo a noleggio. Soluzione che potrebbe essere letta come strumento di democratizzazione. Ma anche ausilio alla sostituzione dell'elettrificata e vetusto parco auto circolante, con benefici per la qualità dell'aria nelle città: le vetture tra Euro 0 ed Euro 4,

Prezzi medi lievitati e stipendi fermi
L'acquisto è un miraggio per molti
Il noleggio sostiene la transizione
ma non è ancora l'opzione low cost
Le regole Ue e i rischi per il settore

per dire, sono circa 17 milioni su 41. E se nel 2018 le auto a noleggio erano il 24% dell'immatricolato, oggi sono circa il 30% (per il 23% a lungo termine): circa 1,5 milioni. Intanto a gennaio 2026, secondo Dataforce, la crescita del nuovo, con i privati in calo, è stata sostenuta proprio da noleggio a breve termine (+182,5%, 8 mila targhe aggiuntive, 8,7% la quota di mercato da 3,2%), noleggio a lungo termine (+3%, ovvero +860 vetture e 19.200 unità totali, quota del 19%), auto-immatricolazioni +29,0% (10% la quota).

Il noleggio risponde a una domanda precisa: ridurre l'esborso iniziale e rendere l'accesso all'auto una spesa mensile accettabile. Nel canone confluiscono servizi (manutenzione, assistenza, coperture assicurative, servizi per le ricariche) che semplificano la gestione, pur con aspetti legati a vincoli contrattuali, franchigie e penali, ai quali occorre prestare molta cura. A dicembre 2025 i canoni medi nelle vetrine online, monitorati da Dataforce, erano scesi sotto i 600 euro (-3,4% su dicembre 2024).

Calo che ha sostenuto i contratti dei privati, cresciuti infatti del 19% contro il 15,6% delle aziende (che però sono l'85% del totale). «Oggi – commenta Dario Casiraghi, direttore generale di Arval Italia – un terzo della nostra flotta, che lo scorso dicembre ha superato i 300 mila veicoli, è rappresentato da clienti retail: privati, liberi professionisti, Pmi. Inoltre, i nostri dati ci dicono che i consumatori privati sono cresciuti in modo costante, anno

dopo anno». Quanto al capitolo transizione energetica, «il noleggio – continua Casiraghi – grazie a servizi come energy card o infrastrutture per la ricarica aziendale e domestica, facilita il ricorso alle nuove tecnologie. Nella nostra flotta, i veicoli elettrici e ibridi rappresentano ormai il 25%».

Detto questo, anche 3-400 euro al mese, per le offerte più economiche, non sono pochi. Il renting non è esattamente low cost. Anche per questo allungare i contratti a 48-60 mesi è ormai la leva per rendere più accessibile la rata.

Per gli operatori del settore restano, però, incognite non da poco. Legate alle decisioni prese a Bruxelles. «Sarebbe auspicabile – sostiene Casiraghi – avere una stabilità normativa e adeguare la fiscalità dell'auto alla media europea, per supportare un settore che, oggi, rappresenta uno strumento in grado di guidare il rinnovamento del parco auto e la transizione energetica». I rischi non sono trascurabili: la tenuta del valore dell'usato, per cominciare. «Le finanziarie captive, legate alle case costruttrici – osserva Di Loreto – hanno un ruolo push perché di fatto supportano le km zero di una volta. Ma il push della domanda dura poco. I nodi, penso soprattutto alle elettriche, vengono sempre al pettine: invece di perdere soldi oggi perché vendendo meno, li perdo fra tre anni quando l'auto rientra. E mi ritrovo con valori residui pari a zero».

Teofilatto (Aniasa): «Così la stretta fiscale colpisce il noleggio e i redditi medio-bassi»

di A.A.

Nonostante il calo dei canoni nel 2025, il noleggio a lungo termine (Nlt) ai privati non decolla. Ne parliamo con Pietro Teofilatto, direttore area fisco ed economia di Aniasa-Associazione nazionale Industria dell'autonoleggio, della sharing mobility e dell'automotive digital, per capire prospettive e criticità del settore.

Perché il noleggio a lungo termine non imprime ancora una vera svolta alle immatricolazioni?

«L'offerta di noleggio ai privati compie adesso dieci anni di vita e i numeri continuano a essere pressoché stabili, sulle 160-170 mila unità. Anche le case auto stanno dando vigore a questo canale e inizia a lievitare il potenziale interesse per questa formula. Ma in Italia occorre maggior tempo, rispetto al resto d'Europa, per svincolarsi dalla logica della proprietà».

Oggi le offerte Nlt si concentrano su durate superiori allo standard di 36 mesi. Le ragioni?

«Certamente il maggior costo delle auto, ma aggiungerei anche la migliore performance dei nuovi modelli sul periodo di vita. Nel 2025 abbiamo poi avuto la prima

ondata di proroghe causate dall'insensata normativa del fringe benefit per l'endotermico. Valutiamo circa 40 mila proroghe, a cui si aggiungeranno quelle di quest'anno e dei successivi».

L'ipotesi di un noleggio sociale destinato alle fasce di reddito più basse sembra essere scomparsa dall'agenda. Perché?

«Gli obiettivi sono apprezzabili. Ma garantire l'accesso a veicoli elettrici a famiglie a reddito basso, visti i prezzi attuali dell'elettrico, appare una misura velleitaria. L'esperienza francese, dopo un biennio, si sta rivelando fragile: occorrono budget sostanziosi per offrire un'auto elettrica a 100 euro al mese. In Italia sono stati stanziati 50 milioni: a inizio 2024, ancora chiusi nei cassetti del Mef».

La stretta fiscale del 2025 sulle auto aziendali rischia di ridurre nei prossimi anni la disponibilità di usato ex flotta che oggi rappresenta la principale porta d'accesso al mercato per i giovani. Qual è la vostra lettura dell'impatto a medio termine?

«Il noleggio con le sue 530 mila immatricolazioni di veicoli nuovi è la principale interfaccia tra la reale domanda del mercato e l'intera filiera auto. E l'usato con le



— Pietro Teofilatto, Aniasa. (STEFANO SCARPIELLO/Imagoeconomica)

due 300 mila unità annue rifornisce le reti di vendita con prodotto certificato. Occorre una seria scossa fiscale per il nuovo, che produrrebbe a cascata maggiori volumi di usato. Per ogni auto nuova se ne vendono in media tre di seconda mano. Ed è su questo bacino che si muovono famiglie, giovani e lavoratori con redditi medi o medio-bassi, spesso esclusi dagli incentivi per il nuovo, soprattutto quando si parla di elettrico».

All'orizzonte ci sono le quote made in Europe di auto aziendali elettriche, dal

2030: immatricolazione di almeno il 45% di auto elettriche e il 36% di furgoni.

«Aniasa ha espresso alla Commissione politiche comunitarie della Camera profondo dissenso sulle quote obbligatorie di auto aziendali elettriche dal 2030. Una illogica penalizzazione delle flotte, che solleciterebbe aziende e driver a mantenere più a lungo possibile in uso i veicoli endotermici. Il contraccolpo sarebbe imprevedibile con un continuo calo di immatricolazioni e una forte scarsità dell'usato».