la Repubblica 50

Flotte aziendali: ordini in calo, durate dei contratti più lunghe e incertezza sulle alimentazioni



Le richieste raccolte dai broker registrano una flessione dell'8% nel primo semestre del 2026. Le imprese sono più prudenti, rinviando la sostituzione delle auto. Pesano le incognite sul trattamento fiscale dei veicoli. I dati sul noleggio a lungo termine dell'Osservatorio Amina

27 Ottobre 2026 alle 10:47

Nel primo semestre del 2026, gli ordini di auto aziendali raccolti dai broker registrano una flessione dell'8% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Le imprese italiane non rinunciano al noleggio a lungo termine, ma diventano più prudenti: allungano le durate dei contratti, rinviano la sostituzione delle auto e valutano con crescente attenzione il costo complessivo della mobilità. A frenare le scelte sono soprattutto le incertezze legate al trattamento fiscale di questi veicoli e i dubbi nella scelta delle alimentazioni più convenienti. Intanto, cresce la richiesta di consulenza e assistenza personalizzata.

È la fotografia scattata dalla prima rilevazione periodica dell'Osservatorio Amina – Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto, condotta tra i propri associati che seguono complessivamente una flotta di oltre 60mila veicoli. L'indagine offre uno spaccato dell'evoluzione del mercato del noleggio a lungo termine, con particolare riferimento alle piccole e medie imprese, oggi sempre più attente alla sostenibilità economica delle proprie scelte di mobilità.

Si allungano i contratti: fino a 5 anni, anche per contenere i costi

Il segnale più evidente della maggiore prudenza delle imprese arriva dall'andamento dei nuovi ordini che passano dal canale dei broker, in calo dell'8% nel primo semestre del 2026, e dal progressivo allungamento dei tempi decisionali. Le aziende continuano a richiedere preventivi, ma impiegano più tempo a scegliere e sempre più spesso rinviano la sottoscrizione di nuovi contratti.

Una tendenza che trova riscontro anche nelle rilevazioni di mercato che evidenziano una leggera flessione complessiva delle nuove immatricolazioni nel noleggio a lungo termine rispetto al 2025, soprattutto nella componente aziendale. Anche per contenere il costo mensile della mobilità, le imprese privilegiano oggi contratti di durata pari o superiore ai 48 mesi, con una crescente diffusione di formule fino a 60 mesi, oppure scelgono di prorogare quelli in scadenza, mantenendo più a lungo i veicoli già in flotta. Un fenomeno che rischia di frenare il naturale ricambio delle vetture e l'ingresso in flotta di modelli più moderni, efficienti e a minori emissioni.

La scelta tra auto elettriche, ibride o tradizionali

L'altra grande incognita che viene evidenziata dalla rilevazione riguarda le alimentazioni. La continua evoluzione delle norme sul trattamento fiscale delle auto aziendali, a partire dalla disciplina dei fringe benefit, sta rendendo più complessa la scelta dei veicoli da inserire nelle flotte, spingendo aziende e fleet manager a valutazioni sempre più approfondite sull'effettiva convenienza delle diverse motorizzazioni.

Dall'Osservatorio Amina emerge un crescente interesse per le vetture ibride, percepite soprattutto dalle pmi come una soluzione capace di conciliare consumi, costi e flessibilità di utilizzo. Le ibride plug-in, in particolare, attirano l'attenzione delle aziende, anche per il favorevole trattamento fiscale previsto per queste auto concesse in fringe benefit.

L'interesse per le alimentazioni elettrificate, tuttavia, non si traduce automaticamente in nuovi contratti. Le imprese valutano attentamente i costi complessivi di gestione, le percorrenze, la disponibilità delle infrastrutture di ricarica e la praticità d'impiego dei veicoli. Il risultato è un mercato ancora molto differenziato: accanto alle imprese che accelerano sull'elettrificazione, altre continuano a orientarsi verso motorizzazioni tradizionali, più rispondenti alle proprie necessità operative.

"Le imprese oggi compiono scelte più prudenti in materia di mobilità, soprattutto quando si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali", ha commentato Iacopo Chelazzi, Presidente di Amina. "La necessità di contenere i costi, insieme alle continue modifiche della normativa fiscale e ai dubbi sulle alimentazioni, stanno allungando i tempi decisionali e spingendo molte aziende a rinviare il rinnovo del proprio parco. In questo scenario, il broker assume un ruolo sempre più strategico: non è soltanto chi propone un'offerta, ma è un consulente che aiuta soprattutto le pmi a orientarsi in un mercato complesso e a individuare la soluzione più adatta alle proprie esigenze, seguendole per tutta la durata del contratto".

Flotte aziendali, ordini dei broker in calo dell'8%: le imprese allungano i contratti

L'Osservatorio Amina rileva maggiore prudenza nel noleggio a lungo termine

ROMA, 27 ottobre 2026, 12:48

Redazione ANSA



Le imprese italiane rallentano il rinnovo delle flotte aziendali e puntano su contratti di noleggio a lungo termine più lunghi per contenere i costi.

Nel primo semestre del 2026 gli ordini di auto aziendali raccolti dai broker sono diminuiti dell'8% rispetto allo stesso periodo del 2025.

A pesare sulle decisioni sono le incertezze fiscali e la difficoltà di individuare le alimentazioni più convenienti.

È quanto emerge dalla prima rilevazione dell'Osservatorio Amina, l'Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto, condotta tra gli associati che seguono complessivamente una flotta di oltre 60mila veicoli. Il quadro evidenzia una maggiore prudenza, soprattutto tra le piccole e medie imprese, sempre più attente ai costi della mobilità.

Le aziende impiegano più tempo a decidere e spesso rinviano la firma dei nuovi contratti. Per ridurre la spesa mensile, privilegiano formule di almeno 48 mesi, con una crescente diffusione di contratti fino a cinque anni, oppure prorogano quelli in scadenza, mantenendo più a lungo i veicoli già in flotta. Una tendenza che rischia di rallentare il ricambio del parco auto e l'ingresso di modelli più efficienti e meno inquinanti.

A complicare le scelte è anche l'evoluzione delle norme fiscali sulle auto aziendali, in particolare quelle relative ai fringe benefit. Cresce l'interesse per le vetture ibride e ibride plug-in, considerate un possibile compromesso tra consumi, costi e flessibilità d'impiego. La convenienza resta però da valutare caso per caso, considerando percorrenze, costi di gestione e disponibilità delle infrastrutture di ricarica.

Accanto alle imprese che accelerano sull'elettrificazione, altre continuano a preferire le motorizzazioni tradizionali.

"Le imprese oggi compiono scelte più prudenti in materia di mobilità, soprattutto quando si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali", afferma Iacopo Chelazzi, presidente di Amina. La necessità di contenere i costi e i dubbi legati alla normativa fiscale e alle alimentazioni "stanno allungando i tempi decisionali e spingendo molte aziende a rinviare il rinnovo del proprio parco".

In questo scenario, resta centrale dunque il ruolo del broker che aiuta le pmi a individuare le soluzioni più adatte alle proprie esigenze, accompagnandole per tutta la durata del contratto.

Il Messaggero



Flotte aziendali, avanti ma con cautela: ordini dei broker in calo dell'8% e contratti sempre più lunghi

Le imprese italiane continuano a scegliere il noleggio a lungo termine per la propria mobilità, ma con maggiore cautela rispetto al passato. Nel primo semestre del 2026, gli ordini di auto aziendali raccolti attraverso i broker sono diminuiti dell'8% rispetto allo stesso periodo del 2025. Un rallentamento che riflette una crescente attenzione ai costi e alle prospettive economiche, ma anche le incertezze normative e fiscali che condizionano le scelte delle aziende.

A fotografare questa evoluzione è il primo Osservatorio AMINA – Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto, realizzato attraverso una rilevazione tra gli associati, che seguono complessivamente una flotta di oltre 60mila veicoli. L'indagine evidenzia un cambiamento nelle strategie di mobilità, soprattutto delle piccole e medie imprese, sempre più orientate a rinviare la sostituzione delle vetture e a contenere il costo mensile dei contratti.

Contratti fino a 5 anni: le aziende rinviano il cambio dell'auto. Uno dei fenomeni più evidenti riguarda l'allungamento della durata dei contratti di noleggio. Le imprese privilegiano sempre più spesso formule di 48 mesi o superiori, con una crescente diffusione di contratti fino a 60 mesi, nel tentativo di ridurre il canone mensile e rendere più sostenibile la spesa per la mobilità. In altri casi, le aziende preferiscono prorogare i contratti in scadenza, mantenendo in flotta i veicoli già utilizzati. A cambiare sono anche i tempi delle decisioni: le richieste di preventivo non mancano, ma tra la valutazione delle offerte e la sottoscrizione dei contratti trascorrono periodi sempre più lunghi.

Il rallentamento degli ordini rilevato dai broker si inserisce in un contesto di mercato che vede una leggera flessione delle nuove immatricolazioni del noleggio a lungo termine rispetto al 2025, soprattutto nella componente aziendale. Una tendenza che potrebbe avere conseguenze anche sul ricambio del parco circolante. Prolungare l'utilizzo delle auto significa infatti ritardare l'ingresso nelle flotte di modelli di nuova generazione, generalmente più efficienti e caratterizzati da minori emissioni.

Ibride in crescita, ma il fisco condiziona le scelte. A complicare ulteriormente il quadro è l'incertezza sulle alimentazioni. La continua evoluzione del trattamento fiscale delle auto aziendali, in particolare della normativa sui fringe benefit, rende più difficile individuare la motorizzazione economicamente più conveniente. Secondo l'Osservatorio AMINA, cresce l'interesse delle imprese

verso le vetture ibride, considerate soprattutto dalle PMI un possibile punto di equilibrio tra consumi, costi di gestione e flessibilità di utilizzo. Un'attenzione particolare è riservata alle ibride plug-in, anche grazie al trattamento fiscale favorevole previsto per questa tipologia di veicoli concessi in uso promiscuo ai dipendenti.

L'interesse per le alimentazioni elettrificate, tuttavia, non si traduce necessariamente in nuovi ordini. Le aziende valutano con attenzione diversi fattori: dal costo complessivo del noleggio alle percorrenze quotidiane, dalla disponibilità delle infrastrutture di ricarica alla concreta praticità di utilizzo. Ne deriva un mercato ancora molto diversificato, nel quale alcune imprese accelerano la transizione verso l'elettrico e l'ibrido, mentre altre continuano a privilegiare diesel e benzina per rispondere alle proprie esigenze operative.

Cresce il ruolo dei broker: le PMI cercano consulenza. In uno scenario caratterizzato da maggiore prudenza e complessità delle scelte, l'Osservatorio evidenzia anche una crescente richiesta di consulenza specializzata. Per molte piccole e medie imprese, scegliere un'auto aziendale non significa più soltanto confrontare i canoni mensili proposti dagli operatori del noleggio, ma valutare l'intero costo della mobilità, gli aspetti fiscali, la durata ottimale dei contratti e i servizi inclusi. In questo contesto, il ruolo degli intermediari del noleggio assume un peso crescente, affiancando le aziende nella selezione delle offerte e nella gestione dei veicoli durante tutto il periodo contrattuale.



«Le imprese oggi compiono scelte più prudenti in materia di mobilità, soprattutto quando si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali», osserva Iacopo Chelazzi, Presidente di AMINA. «La necessità di contenere i costi, insieme alle continue modifiche della normativa fiscale e ai dubbi sulle alimentazioni, stanno allungando i tempi decisionali e spingendo molte aziende a rinviare il rinnovo del proprio parco».

Secondo Chelazzi, il broker sta progressivamente assumendo una funzione che va oltre la semplice intermediazione commerciale, diventando un punto di riferimento per le PMI nella scelta della soluzione più adatta alle proprie esigenze e nell'assistenza durante tutta la durata del contratto.

Il quadro che emerge dall'indagine conferma dunque come il noleggio a lungo termine mantenga la propria attrattività per le imprese, pur attraversando una fase di rallentamento nella quale la ricerca di risparmio e l'incertezza normativa stanno modificando le strategie di gestione delle flotte aziendali.

IL MATTINO
FONDATO NEL 1892



Flotte aziendali, avanti ma con cautela: ordini dei broker in calo dell'8% e contratti sempre più lunghi

Le imprese italiane continuano a scegliere il noleggio a lungo termine per la propria mobilità, ma con maggiore cautela rispetto al passato. Nel primo semestre del 2026, gli ordini di auto aziendali raccolti attraverso i broker sono diminuiti dell'8% rispetto allo stesso periodo del 2025. Un rallentamento che riflette una crescente attenzione ai costi e alle prospettive economiche, ma anche le incertezze normative e fiscali che condizionano le scelte delle aziende.

A fotografare questa evoluzione è il primo Osservatorio AMINA – Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto, realizzato attraverso una rilevazione tra gli associati, che seguono complessivamente una flotta di oltre 60mila veicoli. L'indagine evidenzia un cambiamento nelle strategie di mobilità, soprattutto delle piccole e medie imprese, sempre più orientate a rinviare la sostituzione delle vetture e a contenere il costo mensile dei contratti.

Contratti fino a 5 anni: le aziende rinviano il cambio dell'auto. Uno dei fenomeni più evidenti riguarda l'allungamento della durata dei contratti di noleggio. Le imprese privilegiano sempre più spesso formule di 48 mesi o superiori, con una crescente diffusione di contratti fino a 60 mesi, nel tentativo di ridurre il canone mensile e rendere più sostenibile la spesa per la mobilità. In altri casi, le aziende preferiscono prorogare i contratti in scadenza, mantenendo in flotta i veicoli già utilizzati. A cambiare sono anche i tempi delle decisioni: le richieste di preventivo non mancano, ma tra la valutazione delle offerte e la sottoscrizione dei contratti trascorrono periodi sempre più lunghi.

Il rallentamento degli ordini rilevato dai broker si inserisce in un contesto di mercato che vede una leggera flessione delle nuove immatricolazioni del noleggio a lungo termine rispetto al 2025, soprattutto nella componente aziendale. Una tendenza che potrebbe avere conseguenze anche sul ricambio del parco circolante. Prolungare l'utilizzo delle auto significa infatti ritardare l'ingresso nelle flotte di modelli di nuova generazione, generalmente più efficienti e caratterizzati da minori emissioni.

Ibride in crescita, ma il fisco condiziona le scelte. A complicare ulteriormente il quadro è l'incertezza sulle alimentazioni. La continua evoluzione del trattamento fiscale delle auto aziendali, in particolare della normativa sui fringe benefit, rende più difficile individuare la motorizzazione

economicamente più conveniente. Secondo l'Osservatorio AMINA, cresce l'interesse delle imprese verso le vetture ibride, considerate soprattutto dalle PMI un possibile punto di equilibrio tra consumi, costi di gestione e flessibilità di utilizzo. Un'attenzione particolare è riservata alle ibride plug-in, anche grazie al trattamento fiscale favorevole previsto per questa tipologia di veicoli concessi in uso promiscuo ai dipendenti.

L'interesse per le alimentazioni elettrificate, tuttavia, non si traduce necessariamente in nuovi ordini. Le aziende valutano con attenzione diversi fattori: dal costo complessivo del noleggio alle percorrenze quotidiane, dalla disponibilità delle infrastrutture di ricarica alla concreta praticità di utilizzo. Ne deriva un mercato ancora molto diversificato, nel quale alcune imprese accelerano la transizione verso l'elettrico e l'ibrido, mentre altre continuano a privilegiare diesel e benzina per rispondere alle proprie esigenze operative.

Cresce il ruolo dei broker: le PMI cercano consulenza. In uno scenario caratterizzato da maggiore prudenza e complessità delle scelte, l'Osservatorio evidenzia anche una crescente richiesta di consulenza specializzata. Per molte piccole e medie imprese, scegliere un'auto aziendale non significa più soltanto confrontare i canoni mensili proposti dagli operatori del noleggio, ma valutare l'intero costo della mobilità, gli aspetti fiscali, la durata ottimale dei contratti e i servizi inclusi. In questo contesto, il ruolo degli intermediari del noleggio assume un peso crescente, affiancando le aziende nella selezione delle offerte e nella gestione dei veicoli durante tutto il periodo contrattuale.



«Le imprese oggi compiono scelte più prudenti in materia di mobilità, soprattutto quando si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali», osserva Iacopo Chelazzi, Presidente di AMINA. «La necessità di contenere i costi, insieme alle continue modifiche della normativa fiscale e ai dubbi sulle alimentazioni, stanno allungando i tempi decisionali e spingendo molte aziende a rinviare il rinnovo del proprio parco».

Secondo Chelazzi, il broker sta progressivamente assumendo una funzione che va oltre la semplice intermediazione commerciale, diventando un punto di riferimento per le PMI nella scelta della soluzione più adatta alle proprie esigenze e nell'assistenza durante tutta la durata del contratto.

Il quadro che emerge dall'indagine conferma dunque come il noleggio a lungo termine mantenga la propria attrattività per le imprese, pur attraversando una fase di rallentamento nella quale la ricerca di risparmio e l'incertezza normativa stanno modificando le strategie di gestione delle flotte aziendali.

Noleggio, Amina: ordini dei broker in calo dell’8%, le imprese rinviano il rinnovo delle flotte

27 Ottobre 2026

Nel primo semestre 2026 crescono le durate contrattuali, fino a 60 mesi. Costi e incertezze sulle alimentazioni rallentano le decisioni delle PMI.

Gli ordini di auto aziendali raccolti dai broker diminuiscono dell’8% nel primo semestre 2026 rispetto allo stesso periodo del 2025. Il dato emerge dalla prima rilevazione dell’Osservatorio Amina, Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto, condotta tra gli associati che seguono complessivamente oltre 60mila veicoli.

Le imprese continuano a richiedere preventivi, ma allungano i tempi decisionali e rinviano le sostituzioni. Per contenere i canoni privilegiano contratti di almeno 48 mesi, con formule fino a 60 mesi sempre più diffuse, oppure prorogano quelli in scadenza. Una tendenza che rischia di rallentare il ricambio delle flotte.

Cresce l’interesse per le ibride, comprese le plug-in, ma la domanda non si traduce automaticamente in contratti: pesano costi di gestione, percorrenze e disponibilità della ricarica. Secondo il presidente Iacopo Chelazzi, le incertezze fiscali e sulle alimentazioni rafforzano la richiesta di consulenza, soprattutto tra le PMI, chiamate a valutare impegni pluriennali.

Flotte aziendali, ordini dei broker in calo dell’8%: le imprese allungano i contratti

Ott 27, 2026Da Redazione Qualitytravel.it



Le aziende italiane diventano più prudenti nella gestione delle flotte. Nel primo semestre 2026 gli ordini raccolti dai broker sono diminuiti dell’8% su base annua, mentre aumentano i contratti fino a 60 mesi e le proroghe dei veicoli già in uso. A pesare sulle decisioni sono soprattutto costi, fiscalità e incertezza sulle alimentazioni.

Il mercato delle flotte aziendali rallenta e le imprese allungano i tempi delle decisioni. Nel primo semestre del 2026 gli ordini di auto aziendali raccolti dai broker sono diminuiti dell’8% rispetto allo stesso periodo del 2025, secondo la prima rilevazione dell’Osservatorio AMINA, l’Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto.

L’indagine è stata condotta tra gli associati AMINA, che complessivamente seguono una flotta di oltre 60mila veicoli, e fotografa soprattutto il comportamento delle piccole e medie imprese.

Il noleggio a lungo termine continua a mantenere un ruolo centrale nelle strategie di mobilità aziendale, ma le imprese mostrano maggiore cautela. I preventivi continuano a essere richiesti, mentre si allungano i tempi necessari per arrivare alla firma dei contratti.

Contratti fino a 60 mesi

Uno degli effetti più evidenti riguarda la durata del noleggio. Le aziende tendono a scegliere contratti di almeno 48 mesi e cresce il ricorso a formule fino a 60 mesi, principalmente con l’obiettivo di ridurre il costo mensile.

In altri casi viene preferita la proroga dei contratti esistenti, mantenendo più a lungo i veicoli già presenti in flotta.

La conseguenza è un rallentamento del ricambio delle auto aziendali, con possibili effetti anche sull’ingresso di modelli di nuova generazione e a minori emissioni.

Il fenomeno si inserisce in un quadro che, secondo AMINA, vede una lieve flessione complessiva delle nuove immatricolazioni nel noleggio a lungo termine rispetto al 2025, soprattutto nella componente corporate.

Fringe benefit e fiscalità pesano sulle scelte

Un altro elemento che condiziona le decisioni riguarda il trattamento fiscale delle auto aziendali.

Le modifiche intervenute sulla disciplina dei fringe benefit hanno reso più complesso il confronto tra motorizzazioni tradizionali, ibride, plug-in ed elettriche.

Le imprese valutano quindi con maggiore attenzione il costo complessivo di utilizzo del veicolo, considerando fiscalità, consumi, percorrenze, infrastrutture di ricarica e necessità operative.

L'Osservatorio registra un crescente interesse per le vetture ibride, considerate soprattutto dalle PMI una soluzione intermedia tra contenimento dei consumi e flessibilità di utilizzo.

Le ibride plug-in attirano particolare attenzione anche per il trattamento fiscale previsto per le vetture assegnate come fringe benefit.

L'interesse verso le alimentazioni elettrificate, però, non si traduce automaticamente in nuovi contratti. Alcune aziende accelerano sulla transizione, mentre altre continuano a preferire motorizzazioni tradizionali ritenute più adatte alle percorrenze e all'organizzazione della propria mobilità.

Cresce il ruolo della consulenza

La maggiore complessità del mercato sta modificando anche il ruolo dei broker, sempre più coinvolti nelle valutazioni economiche e operative delle imprese.

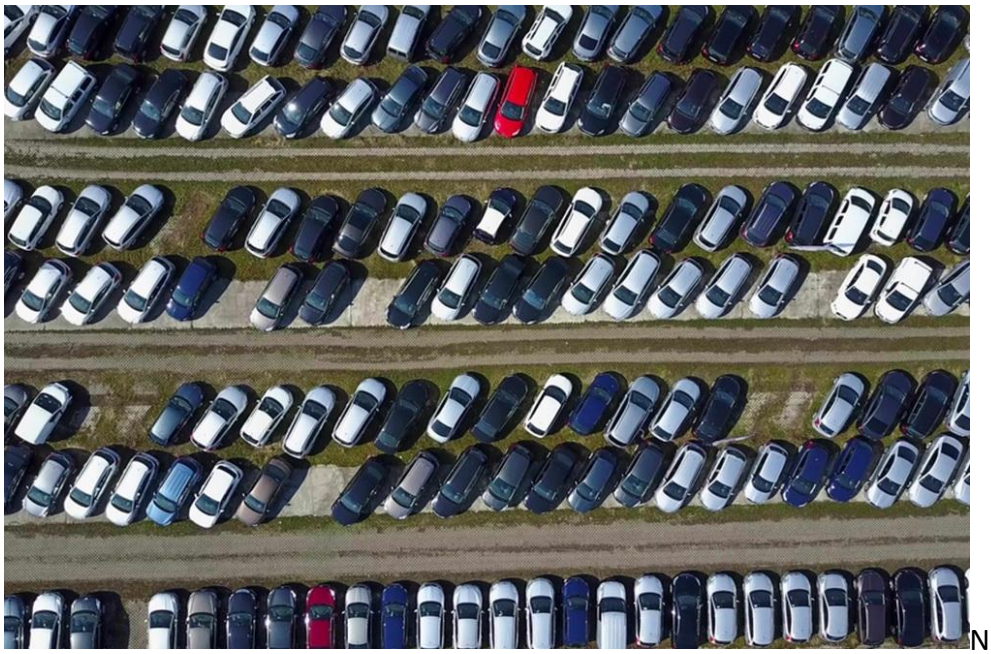
«Le imprese oggi compiono scelte più prudenti in materia di mobilità, soprattutto quando si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali», commenta Iacopo Chelazzi, presidente di AMINA.

«La necessità di contenere i costi, insieme alle continue modifiche della normativa fiscale e ai dubbi sulle alimentazioni, stanno allungando i tempi decisionali e spingendo molte aziende a rinviare il rinnovo del proprio parco. In questo scenario, il broker assume un ruolo sempre più strategico: non è soltanto chi propone un'offerta, ma è un consulente che aiuta soprattutto le PMI a orientarsi in un mercato complesso e a individuare la soluzione più adatta alle proprie esigenze, seguendole per tutta la durata del contratto».

PneusNews.it
rivista online sul mondo dei pneumatici

Notizie pneumatici business 27 Ottobre 2026 di Ludovico Bencini

Flotte aziendali, vince la prudenza: ordini dei broker in calo dell'8%, durate dei contratti più lunghe e incertezza sulle alimentazioni



Nel primo semestre del 2026, gli ordini di auto aziendali raccolti dai broker registrano una flessione dell'8% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Le imprese italiane non rinunciano al noleggio a lungo termine, ma diventano più prudenti: allungano le durate dei contratti, rinviano la sostituzione delle auto e valutano con crescente attenzione il costo complessivo della mobilità. A frenare le scelte sono soprattutto le incertezze legate al trattamento fiscale di questi veicoli e i dubbi nella scelta delle alimentazioni più convenienti. Intanto, cresce la richiesta di consulenza e assistenza personalizzata.

È la fotografia scattata dalla prima rilevazione periodica dell'**Osservatorio AMINA – Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto**, condotta tra i propri associati che seguono complessivamente una flotta di oltre **60mila veicoli**. L'indagine offre uno spaccato dell'evoluzione del mercato del noleggio a lungo termine, con particolare riferimento alle piccole e medie imprese, oggi sempre più attente alla sostenibilità economica delle proprie scelte di mobilità.

Flotte aziendali, si allungano i contratti: fino a 5 anni, anche per contenere i costi

Il segnale più evidente della maggiore prudenza delle imprese arriva dall'andamento dei nuovi ordini che passano dal canale dei broker, in calo dell'8% nel primo semestre del 2026, e dal progressivo allungamento dei tempi decisionali. **Le aziende continuano a richiedere preventivi, ma impiegano più tempo a scegliere e sempre più spesso rinviano la sottoscrizione di nuovi contratti.**

Una tendenza che trova riscontro anche nelle rilevazioni di mercato che evidenziano una leggera flessione complessiva delle nuove immatricolazioni nel noleggio a lungo termine rispetto al 2025, soprattutto nella componente aziendale. Anche per contenere il costo mensile della mobilità, le imprese privilegiano oggi **contratti di durata pari o superiore ai 48 mesi, con una crescente diffusione di formule fino a 60 mesi**, oppure scelgono di prorogare quelli in scadenza, mantenendo più a lungo i veicoli già in flotta. Un fenomeno che rischia di frenare il naturale ricambio delle vetture e l'ingresso in flotta di modelli più moderni, efficienti e a minori emissioni.

Auto elettriche, ibride o tradizionali? Il fisco complica le scelte delle imprese

L'altra grande incognita che viene evidenziata dalla rilevazione riguarda le alimentazioni. **La continua evoluzione delle norme sul trattamento fiscale delle auto aziendali, a partire dalla disciplina dei fringe benefit, sta rendendo più complessa la scelta dei veicoli da inserire nelle flotte**, spingendo aziende e fleet manager a valutazioni sempre più approfondite sull'effettiva convenienza delle diverse motorizzazioni.

Dall'Osservatorio AMINA emerge un crescente interesse per le vetture ibride, percepite soprattutto dalle PMI come una soluzione capace di conciliare consumi, costi e flessibilità di utilizzo. Le ibride plug-in, in particolare, attirano l'attenzione delle aziende, anche per il favorevole trattamento fiscale previsto per queste auto concesse in fringe benefit.

L'interesse per le alimentazioni elettrificate, tuttavia, non si traduce automaticamente in nuovi contratti. Le imprese valutano attentamente i costi complessivi di gestione, le percorrenze, la disponibilità delle infrastrutture di ricarica e la praticità d'impiego dei veicoli. Il risultato è un mercato ancora molto differenziato: accanto alle imprese che accelerano sull'elettrificazione, altre continuano a orientarsi verso motorizzazioni tradizionali, più rispondenti alle proprie necessità operative.

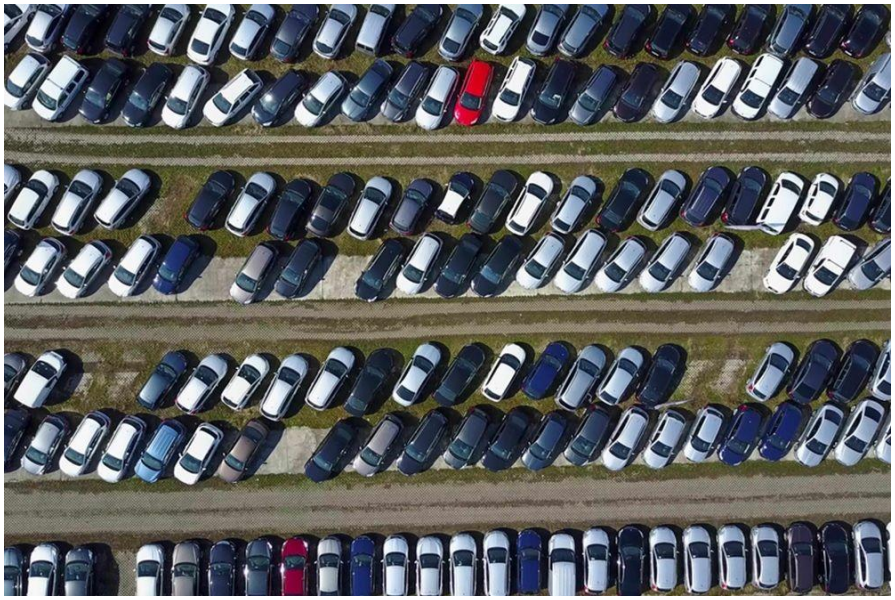
"*Le imprese oggi compiono scelte più prudenti in materia di mobilità, soprattutto quando si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali*", ha commentato **Iacopo Chelazzi**, Presidente di AMINA. «*La necessità di contenere i costi, insieme alle continue modifiche della normativa fiscale e ai dubbi sulle alimentazioni, stanno allungando i tempi decisionali e spingendo molte aziende a rinviare il rinnovo del proprio parco. In questo scenario, il broker assume un ruolo sempre più strategico: non è soltanto chi propone un'offerta, ma è un consulente che aiuta soprattutto le PMI a orientarsi in un mercato complesso e a individuare la soluzione più adatta alle proprie esigenze, seguendole per tutta la durata del contratto*."

© riproduzione riservata

Flotte aziendali: ordini broker -8% nel semestre, contratti più lunghi

Amina: imprese rinviano rinnovo auto, pesano costi e incertezze fiscali

Ott 27, 2026 **Auto**



Milano, 27 ott. (**askanews**) – Le imprese italiane frenano sul rinnovo delle flotte aziendali. Nel primo semestre 2026 gli ordini di auto raccolti dai broker del noleggio a lungo termine sono diminuiti dell'8% rispetto allo stesso periodo del 2025. Le aziende, soprattutto le piccole e medie imprese, allungano la durata dei contratti fino a cinque anni e rinviano la sostituzione dei veicoli per contenere i costi. È quanto emerge dalla prima rilevazione periodica dell'Osservatorio Amina, Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto, condotta tra gli associati che gestiscono complessivamente una flotta di oltre 60mila veicoli.

Secondo l'indagine, le imprese continuano a richiedere preventivi, ma impiegano più tempo a decidere e spesso rinviano la sottoscrizione di nuovi contratti. Cresce la preferenza per durate pari o superiori a 48 mesi, con formule fino a 60 mesi, mentre aumentano le proroghe dei contratti in scadenza. Una tendenza che rischia di rallentare il ricambio del parco auto aziendale e l'introduzione di veicoli più efficienti e a minori emissioni.

A complicare le decisioni contribuisce anche l'incertezza normativa, soprattutto sul trattamento fiscale delle auto aziendali e sui fringe benefit. L'Osservatorio segnala un crescente interesse per le vetture ibride, considerate dalle Pmi un compromesso tra consumi, costi e flessibilità d'utilizzo. In particolare, le ibride plug-in beneficiano di un trattamento fiscale favorevole, ma l'interesse non si traduce necessariamente in nuovi contratti. Le aziende valutano anche percorrenze, infrastrutture di ricarica e costi complessivi di gestione.

"Le imprese oggi compiono scelte più prudenti in materia di mobilità, soprattutto quando si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali", ha dichiarato il presidente di Amina, Iacopo Chelazzi. La

necessità di contenere i costi, le modifiche fiscali e i dubbi sulle alimentazioni “stanno allungando i tempi decisionali e spingendo molte aziende a rinviare il rinnovo del proprio parco”, ha aggiunto, sottolineando la crescente richiesta di consulenza specializzata.

Economia

27/10/2026

Flotte aziendali, le imprese frenano: ordini dei broker giù dell’8% e contratti fino a cinque anni

Redazione



Il mercato italiano delle flotte aziendali entra in una fase di maggiore cautela. Nel primo semestre del 202**6 gli ordini di auto aziendali raccolti attraverso il canale dei broker sono diminuiti dell’8%** rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente, mentre imprese e piccole e medie aziende tendono ad allungare la durata dei contratti di noleggio e a rinviare il rinnovo dei veicoli.

Flotte aziendali, le imprese frenano: ordini dei broker giù dell’8% e contratti fino a cinque anni

Non si tratta, almeno per il momento, di un arretramento strutturale del noleggio a lungo termine. Il fenomeno riflette piuttosto un cambiamento nel comportamento delle aziende, diventate più selettive prima di assumere impegni pluriennali e maggiormente concentrate sul controllo del costo complessivo della mobilità. A pesare sono soprattutto l’incertezza sul quadro fiscale e i dubbi sulla scelta delle alimentazioni più convenienti.

La fotografia emerge dalla prima rilevazione periodica dell’**Osservatorio AMINA**, l’**Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto**, realizzata tra gli associati che gestiscono complessivamente una flotta superiore a 60mila veicoli. Il campione mette in evidenza in particolare le dinamiche delle PMI, una componente del mercato nella quale sostenibilità economica, prevedibilità dei costi e flessibilità stanno assumendo un peso crescente nelle decisioni di mobilità.

Uno degli elementi più significativi riguarda la distanza crescente tra la richiesta di un preventivo e la firma del contratto. Le aziende continuano infatti a valutare nuove soluzioni di noleggio, ma i

tempi decisionali si stanno allungando e la sottoscrizione viene più frequentemente rinviata.

Il calo dell'8% degli ordini raccolti dai broker nel primo semestre diventa quindi il segnale **di una prudenza che attraversa l'intero processo di acquisto**. Il fenomeno si inserisce inoltre in un contesto nel quale le nuove immatricolazioni legate al noleggio a lungo termine mostrano una lieve contrazione rispetto al 2025, soprattutto nella componente aziendale.

La risposta delle imprese è anche contrattuale. Per ridurre il canone mensile, **cresce il ricorso a formule di durata pari o superiore a 48 mesi** e diventano più frequenti i contratti che arrivano fino a 60 mesi. In alternativa, molte aziende preferiscono prorogare i rapporti già esistenti e mantenere più a lungo i veicoli presenti in flotta.

Dal punto di vista economico, l'allungamento delle durate permette di distribuire il costo della mobilità su un arco temporale maggiore e di evitare una sostituzione immediata del parco auto. La conseguenza, però, può essere un rallentamento del ricambio delle flotte, proprio mentre il mercato automobilistico sta aumentando l'offerta di modelli più efficienti e con minori emissioni.

Il nodo fiscale condiziona la scelta delle alimentazioni

A rendere più complesso il quadro **interviene poi il tema fiscale.** Le modifiche che hanno interessato il trattamento delle auto aziendali, a partire dalla disciplina dei fringe benefit, stanno incidendo direttamente sulle valutazioni compiute da imprese e fleet manager.

Non basta più confrontare il prezzo o il canone mensile. Nella scelta tra elettrico, ibrido, plug-in e motorizzazioni tradizionali entrano sempre più frequentemente **il trattamento fiscale, il costo totale di utilizzo, le percorrenze previste** e **la struttura operativa dell'azienda**.

Secondo l'Osservatorio AMINA, le vetture ibride stanno raccogliendo una crescente attenzione, soprattutto tra le PMI, che le considerano una possibile soluzione intermedia tra contenimento dei consumi, flessibilità di impiego e controllo dei costi. Un interesse particolare riguarda le ibride plug-in, anche alla luce del trattamento fiscale previsto per i veicoli concessi ai dipendenti come fringe benefit.

L'interesse verso le alimentazioni elettrificate, tuttavia, **non produce automaticamente nuovi contratti**. Prima di procedere, le aziende analizzano il costo complessivo di gestione, le distanze percorse dai dipendenti, la presenza di infrastrutture di ricarica e la praticità del veicolo nell'utilizzo quotidiano.

Ne deriva un mercato sempre meno uniforme. Da una parte ci sono imprese pronte ad accelerare sulla transizione verso modelli elettrificati; dall'altra continuano a esserci aziende per le quali le motorizzazioni tradizionali rappresentano ancora la soluzione più coerente con le esigenze operative.

La consulenza diventa una componente centrale del mercato

Il rallentamento delle decisioni modifica anche il ruolo degli intermediari. In uno scenario caratterizzato da variabili fiscali, tecnologiche e finanziarie sempre più numerose, la competizione

tra operatori non riguarda più soltanto il prezzo del contratto.

Per i broker cresce il peso della consulenza: dalla scelta della motorizzazione alla durata del noleggio, **fino alla valutazione del costo effettivo** durante l'intero periodo di utilizzo del veicolo.

"Le imprese oggi compiono scelte più prudenti in materia di mobilità, soprattutto quando si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali", ha spiegato **Iacopo Chelazzi** (nella foto), presidente di AMINA. Secondo Chelazzi, *"la necessità di contenere i costi, insieme alle continue modifiche della normativa fiscale e ai dubbi sulle alimentazioni, stanno allungando i tempi decisionali e spingendo molte aziende a rinviare il rinnovo del proprio parco".*

È proprio questa crescente complessità, secondo il presidente dell'associazione, ad ampliare lo spazio per l'intermediazione professionale. "In questo scenario, il broker assume un ruolo sempre più strategico: non è soltanto chi propone un'offerta, ma è un consulente che aiuta soprattutto le PMI a orientarsi in un mercato complesso e a individuare la soluzione più adatta alle proprie esigenze, seguendole per tutta la durata del contratto".

I dati dell'Osservatorio indicano quindi un mercato nel quale la domanda non scompare, **ma cambia natura**. Le aziende restano interessate al noleggio a lungo termine, mentre cresce la sensibilità verso costi, fiscalità e rischio di assumere oggi una decisione che potrebbe risultare meno conveniente nel corso dei prossimi anni.

Per gli operatori della mobilità aziendale la sfida **sarà intercettare questa prudenza senza trasformarla in immobilismo**. Contratti più lunghi e rinnovi posticipati possono infatti sostenere nell'immediato il controllo della spesa delle imprese, ma rischiano contemporaneamente di rallentare il ricambio del parco circolante e quindi l'ingresso di vetture tecnologicamente più avanzate.

Il 2026 si sta così delineando come un anno di transizione non soltanto sul fronte delle motorizzazioni, ma anche nel modo in cui le imprese decidono gli investimenti nella mobilità. Il prezzo resta determinante, ma non è più sufficiente: fiscalità, durata dei contratti, infrastrutture e costo totale di utilizzo stanno diventando le variabili sulle quali si gioca la scelta delle flotte aziendali.

FLEETIME
AUTOMOTIVE NEWS FOR YOUR BUSINESS

Broker e flotte aziendali, vince la prudenza: ordini in calo dell'8%

27 Ottobre 2026



Contratti più lunghi, rinnovi rinviati e incertezza fiscale sulle alimentazioni ridisegnano le strategie di mobilità delle imprese italiane. L'Osservatorio AMINA rileva una crescente domanda di consulenza, soprattutto tra le PMI, chiamate a conciliare sostenibilità economica, operatività e transizione energetica.

Broker e flotte aziendali – Il mercato delle flotte aziendali entra in una fase di cautela. Nel primo semestre del 2026, **gli ordini di auto aziendali raccolti dai broker sono diminuiti dell'8% rispetto allo stesso periodo del 2025**. Un arretramento che non segnala un abbandono del noleggio a lungo termine, quanto piuttosto un cambiamento nelle priorità delle imprese: meno fretta nel rinnovare i veicoli, maggiore attenzione ai costi e tempi decisionali più estesi.

A delineare questo scenario è la prima rilevazione periodica dell'**Osservatorio AMINA**, l'Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto, condotta tra gli associati che seguono complessivamente una flotta di oltre 60mila veicoli.

Il quadro che emerge riguarda soprattutto le piccole e medie imprese, per le quali la mobilità rappresenta una voce di spesa da pianificare con crescente precisione. Le richieste di preventivo continuano, ma la distanza tra l'interesse iniziale e la firma del contratto si allunga. In molti casi, la decisione viene rinviata in attesa di condizioni economiche e normative più chiare.

Contratti fino a 60 mesi per contenere i costi

La prudenza si traduce in una gestione più conservativa del parco auto. **Le aziende privilegiano contratti di almeno 48 mesi, con una diffusione crescente delle formule fino a 60 mesi**, oppure scelgono di prorogare i rapporti in scadenza, mantenendo più a lungo i veicoli già disponibili.

La strategia consente di contenere il costo mensile della mobilità e di rinviare gli impegni economici legati al rinnovo della flotta. Ma presenta anche un possibile effetto collaterale: rallentare il ricambio dei mezzi e l'ingresso di modelli più recenti, efficienti e meno emissivi.

Per i fleet manager, la sfida consiste quindi nel trovare un equilibrio tra risparmio immediato, affidabilità dei veicoli e costi complessivi di gestione, senza compromettere le esigenze operative dell'impresa.

Alimentazioni, il nodo fiscale condiziona le scelte

Accanto ai costi, è l'incertezza normativa a complicare le decisioni. **L'evoluzione delle regole fiscali sulle auto aziendali, in particolare sul trattamento dei fringe benefit, rende più articolata la valutazione delle diverse motorizzazioni.**

Secondo l'Osservatorio AMINA, cresce l'interesse per le vetture ibride, considerate da molte PMI un compromesso tra consumi, flessibilità e costi di utilizzo. Attenzione anche alle ibride plug-in, che attirano le imprese in relazione al trattamento fiscale previsto per i veicoli concessi ai dipendenti in uso promiscuo.

L'interesse, tuttavia, non si traduce automaticamente in nuovi ordini. Autonomia, percorrenze, infrastrutture di ricarica e modalità di impiego restano variabili decisive. Il mercato procede così a velocità differenti: alcune aziende accelerano sull'elettrificazione, altre continuano a preferire le motorizzazioni tradizionali, ritenute più adatte alle proprie necessità.

Il broker diventa un consulente strategico

In questo contesto, la mediazione assume un valore che supera la semplice ricerca dell'offerta commerciale. «Il broker assume un ruolo sempre più strategico: non è soltanto chi propone un'offerta, ma è un consulente che aiuta soprattutto le PMI a orientarsi in un mercato complesso», osserva **Iacopo Chelazzi, presidente di AMINA**.

La richiesta di assistenza personalizzata riflette dunque una trasformazione più ampia: le imprese non cercano soltanto un canone sostenibile, ma strumenti per valutare il costo totale della mobilità, interpretare le implicazioni fiscali e scegliere veicoli coerenti con le proprie attività.

La partita delle flotte aziendali si gioca oggi sulla capacità di decidere con maggiore consapevolezza. Finché costi e regole resteranno difficili da prevedere, il rinnovo dei parchi auto continuerà a confrontarsi con una priorità dominante: ridurre i rischi senza perdere di vista efficienza e transizione energetica.

FLEET magazine

Noleggi più lunghi e calo nei contratti tramite broker (-8%): ecco com'è la mobilità aziendale nel 2026



27 Ottobre 2026

Elena Pavin

L'Osservatorio AMINA – Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto fotografa il primo semestre 2026 con una ricerca condotta tra gli associati (con un parco seguito complessivo di oltre 60mila mezzi).

L'**Osservatorio AMINA – Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto** ha pubblicato la sua prima rilevazione periodica, sul I semestre 2026, offrendo uno spaccato dell'**evoluzione del mercato del noleggio a lungo termine**, con particolare riferimento alle piccole e medie imprese (gli associati infatti seguono complessivamente una flotta di oltre **60mila veicoli**), oggi sempre più attente alla sostenibilità economica delle proprie scelte di mobilità.

Emerge che quest'anno gli **ordini di auto aziendali raccolti dai broker registrano una flessione dell'8%** (ma cresce la richiesta di una **consulenza personalizzata**), rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, e che, nonostante le imprese italiane non rinuncino al noleggio a lungo termine, la prudenza è un elemento emergente: le **durate dei contratti si sono infatti allungate**, **rinviando la sostituzione delle auto**, e il **costo complessivo della mobilità** diventa centrale.

"*Le imprese oggi compiono scelte più prudenti in materia di mobilità, soprattutto quando si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali* – ha commentato **Iacopo Chelazzi**, Presidente di AMINA – *La necessità di contenere i costi, insieme alle continue modifiche della normativa fiscale e ai dubbi sulle alimentazioni, stanno allungando i tempi decisionali e spingendo molte aziende a rinviare il rinnovo del proprio parco. In questo scenario, il broker assume un ruolo sempre più strategico: non è soltanto chi propone un'offerta, ma è un consulente che aiuta soprattutto le PMI a orientarsi in un mercato complesso e a individuare la soluzione più adatta alle proprie esigenze, seguendole per tutta la durata del contratto*".

Flotte aziendali, si allungano i contratti: fino a 5 anni, anche per contenere i costi

Il segnale più evidente della maggiore prudenza delle imprese arriva dall'**andamento dei nuovi ordini che passano dal canale dei broker,** in calo dell'8% nel primo semestre del 2026, e dal **progressivo allungamento dei tempi decisional**i. Le aziende continuano a richiedere preventivi, ma impiegano più tempo a scegliere e sempre più spesso rinviano la sottoscrizione di nuovi contratti.

Una tendenza che trova riscontro anche nelle rilevazioni di mercato che evidenziano una leggera flessione complessiva delle nuove immatricolazioni nel noleggio a lungo termine rispetto al 2025, soprattutto nella componente aziendale. Anche per contenere il costo mensile della mobilità, le **imprese privilegiano contratti di durata pari o superiore ai 48 mesi, con una crescente diffusione di formule fino a 60 mesi**, oppure scelgono di prorogare quelli in scadenza, mantenendo più a lungo i veicoli già in flotta. Un fenomeno che rischia di frenare il naturale ricambio delle vetture e l'ingresso in flotta di modelli più moderni, efficienti e a minori emissioni.

Auto elettriche, ibride o tradizionali? Il fisco complica le scelte delle imprese

L'altra grande incognita che viene evidenziata dalla rilevazione riguarda le alimentazioni. **La continua evoluzione delle norme sul trattamento fiscale delle auto aziendali, a partire dalla disciplina dei fringe benefit, sta rendendo più complessa la scelta dei veicoli da inserire nelle flotte**, spingendo aziende e fleet manager a valutazioni sempre più approfondite sull'effettiva convenienza delle diverse motorizzazioni.

Dall'Osservatorio AMINA emerge un crescente interesse per le vetture ibride, percepite soprattutto dalle PMI come una soluzione capace di conciliare consumi, costi e flessibilità di utilizzo. Le ibride plug-in, in particolare, attirano l'attenzione delle aziende, anche per il favorevole trattamento fiscale previsto per queste auto concesse in fringe benefit.

L'interesse per le alimentazioni elettrificate, tuttavia, non si traduce automaticamente in nuovi contratti. Le imprese valutano attentamente i costi complessivi di gestione, le percorrenze, la disponibilità delle infrastrutture di ricarica e la praticità d'impiego dei veicoli. Il risultato è un mercato ancora molto differenziato: accanto alle imprese che accelerano sull'elettrificazione, altre continuano a orientarsi verso motorizzazioni tradizionali, più rispondenti alle proprie necessità operative.

Flotte aziendali, ordini dei broker in calo dell'8% nel primo semestre 2026: contratti fino a 5 anni e dubbi sulle alimentazioni. I dati dell'Osservatorio AMINA



Osservatorio AMINA: nel primo semestre 2026 ordini di auto aziendali via broker in calo dell'8%. Contratti fino a 60 mesi, interesse per le ibride plug-in.

di Bruno Bellini · 27 ottobre 2026

4 min di lettura

Le PMI restano fedeli al noleggio a lungo termine, allungano le durate e rinviano la sostituzione dei veicoli. Le incertezze sul fisco complicano la scelta tra elettrico, ibrido e motori tradizionali, mentre cresce la domanda di consulenza.

Nel primo semestre del 2026 gli ordini di auto aziendali raccolti dai broker sono calati dell'8% rispetto allo stesso periodo del 2025. Lo rileva l'Osservatorio AMINA, l'Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto. Le imprese restano fedeli al noleggio a lungo termine, ma allungano i contratti fino a 60 mesi, rinviano il ricambio delle auto e frenano per le incertezze fiscali.

L'Osservatorio AMINA: oltre 60mila veicoli monitorati

I dati arrivano dalla prima rilevazione periodica dell'Osservatorio AMINA, condotta tra gli associati dell'Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto, che seguono nel complesso una flotta di oltre 60mila veicoli. L'indagine offre uno spaccato dell'evoluzione del noleggio a lungo termine, con particolare attenzione alle piccole e medie imprese, sempre più attente alla sostenibilità economica delle scelte di mobilità.

Ordini in calo e decisioni più lente

Il segnale più evidente della prudenza delle aziende è il calo dell'8% dei nuovi ordini che passano dal canale dei broker nel primo semestre 2026, insieme al progressivo allungamento dei tempi

decisionali. Le imprese continuano a chiedere preventivi, ma impiegano più tempo a scegliere e sempre più spesso rinviano la firma di nuovi contratti.

La tendenza trova riscontro nelle rilevazioni di mercato, che evidenziano una leggera flessione complessiva delle nuove immatricolazioni nel noleggio a lungo termine rispetto al 2025, soprattutto nella componente aziendale.

Contratti più lunghi: 48 mesi e oltre, fino a 60

Per contenere il costo mensile della mobilità, le imprese privilegiano contratti di durata pari o superiore ai 48 mesi, con una crescente diffusione di formule fino a 60 mesi. In alternativa prorogano i contratti in scadenza, mantenendo più a lungo i veicoli già in flotta.

Il rovescio della medaglia è il rischio di frenare il ricambio delle vetture e l'ingresso in flotta di modelli più moderni, efficienti e con minori emissioni.

Elettriche, ibride o tradizionali: il fisco complica le scelte

L'altra grande incognita riguarda le alimentazioni. La continua evoluzione delle norme sul trattamento fiscale delle auto aziendali, a partire dalla disciplina dei fringe benefit, rende più complessa la scelta dei veicoli da inserire in flotta e spinge aziende e fleet manager a valutare con più attenzione la convenienza delle diverse motorizzazioni.

Dall'Osservatorio emerge un crescente interesse per le ibride, che le PMI percepiscono come una soluzione capace di conciliare consumi, costi e flessibilità d'uso. Le ibride plug-in, in particolare, attirano le aziende anche per il trattamento fiscale favorevole previsto per queste auto quando sono concesse in fringe benefit.

L'elettrificazione non diventa automatica

L'interesse per le alimentazioni elettrificate non si traduce sempre in nuovi contratti. Le imprese valutano con attenzione i costi complessivi di gestione, le percorrenze, la disponibilità delle infrastrutture di ricarica e la praticità d'impiego dei veicoli.

Ne risulta un mercato molto differenziato: accanto alle aziende che accelerano sull'elettrificazione, altre continuano a orientarsi verso motorizzazioni tradizionali, più adatte alle proprie esigenze operative.

Chelazzi (AMINA): «Il broker è un consulente sempre più strategico»

«Le imprese oggi compiono scelte più prudenti in materia di mobilità, soprattutto quando si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali», commenta Iacopo Chelazzi, presidente di AMINA. «La necessità di contenere i costi, insieme alle continue modifiche della normativa fiscale e ai dubbi sulle alimentazioni, stanno allungando i tempi decisionali e spingendo molte aziende a rinviare il rinnovo del proprio parco. In questo scenario, il broker assume un ruolo sempre più strategico: non è soltanto chi propone un'offerta, ma è un consulente che aiuta soprattutto le PMI a orientarsi in un mercato complesso e a individuare la soluzione più adatta alle proprie esigenze, seguendole per tutta la durata del contratto».

I numeri in sintesi

Indicatore	Dato
Ordini di auto aziendali via broker, primo semestre 2026	-8% sullo stesso periodo 2025
Flotta seguita dagli associati AMINA	oltre 60mila veicoli
Durata dei contratti preferita	pari o superiore a 48 mesi
Formule in crescita	fino a 60 mesi
Alimentazioni con interesse in crescita	ibride, in particolare plug-in

Domande frequenti

Come va il noleggio a lungo termine aziendale nel 2026?

Secondo l'Osservatorio AMINA, nel primo semestre 2026 gli ordini di auto aziendali raccolti dai broker sono calati dell'8% rispetto al 2025. Le imprese restano sul noleggio a lungo termine, allungano i contratti a 48 mesi e oltre, fino a 60, e rinviano la sostituzione dei veicoli in flotta.

Perché le aziende scelgono le auto ibride plug-in?

Dall'Osservatorio AMINA emerge che le PMI vedono nelle ibride una soluzione capace di conciliare consumi, costi e flessibilità d'uso. Le plug-in attirano in particolare per il trattamento fiscale favorevole previsto quando sono concesse in fringe benefit, in un quadro normativo che resta in continua evoluzione.

LEGGO Motori
Corriere Adriatico
Dal 1860 il giornale delle Marche
IL GAZZETTINO.it
Quotidiano di Puglia



Flotte aziendali, avanti ma con cautela: ordini dei broker in calo dell'8% e contratti sempre più lunghi

Le imprese italiane continuano a scegliere il noleggio a lungo termine per la propria mobilità, ma con maggiore cautela rispetto al passato. Nel primo semestre del 2026, gli ordini di auto aziendali raccolti attraverso i broker sono diminuiti dell'8% rispetto allo stesso periodo del 2025. Un rallentamento che riflette una crescente attenzione ai costi e alle prospettive economiche, ma anche le incertezze normative e fiscali che condizionano le scelte delle aziende.

A fotografare questa evoluzione è il primo Osservatorio AMINA – Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto, realizzato attraverso una rilevazione tra gli associati, che seguono complessivamente una flotta di oltre 60mila veicoli. L'indagine evidenzia un cambiamento nelle strategie di mobilità, soprattutto delle piccole e medie imprese, sempre più orientate a rinviare la sostituzione delle vetture e a contenere il costo mensile dei contratti.

Contratti fino a 5 anni: le aziende rinviano il cambio dell'auto. Uno dei fenomeni più evidenti riguarda l'allungamento della durata dei contratti di noleggio. Le imprese privilegiano sempre più spesso formule di 48 mesi o superiori, con una crescente diffusione di contratti fino a 60 mesi, nel tentativo di ridurre il canone mensile e rendere più sostenibile la spesa per la mobilità. In altri casi, le aziende preferiscono prorogare i contratti in scadenza, mantenendo in flotta i veicoli già utilizzati. A cambiare sono anche i tempi delle decisioni: le richieste di preventivo non mancano, ma tra la valutazione delle offerte e la sottoscrizione dei contratti trascorrono periodi sempre più lunghi.

Il rallentamento degli ordini rilevato dai broker si inserisce in un contesto di mercato che vede una leggera flessione delle nuove immatricolazioni del noleggio a lungo termine rispetto al 2025, soprattutto nella componente aziendale. Una tendenza che potrebbe avere conseguenze anche sul ricambio del parco circolante. Prolungare l'utilizzo delle auto significa infatti ritardare l'ingresso nelle flotte di modelli di nuova generazione, generalmente più efficienti e caratterizzati da minori emissioni.

Ibride in crescita, ma il fisco condiziona le scelte. A complicare ulteriormente il quadro è l'incertezza sulle alimentazioni. La continua evoluzione del trattamento fiscale delle auto aziendali, in particolare della normativa sui fringe benefit, rende più difficile individuare la motorizzazione economicamente più conveniente. Secondo l'Osservatorio AMINA, cresce l'interesse delle imprese verso le vetture ibride, considerate soprattutto dalle PMI un possibile punto di equilibrio tra consumi, costi di gestione e flessibilità di utilizzo. Un'attenzione particolare è riservata alle ibride plug-in, anche grazie al trattamento fiscale favorevole previsto per questa tipologia di veicoli concessi in uso promiscuo ai dipendenti.

L'interesse per le alimentazioni elettrificate, tuttavia, non si traduce necessariamente in nuovi ordini. Le aziende valutano con attenzione diversi fattori: dal costo complessivo del noleggio alle percorrenze quotidiane, dalla disponibilità delle infrastrutture di ricarica alla concreta praticità di utilizzo. Ne deriva un mercato ancora molto diversificato, nel quale alcune imprese accelerano la transizione verso l'elettrico e l'ibrido, mentre altre continuano a privilegiare diesel e benzina per rispondere alle proprie esigenze operative.

Cresce il ruolo dei broker: le PMI cercano consulenza. In uno scenario caratterizzato da maggiore prudenza e complessità delle scelte, l'Osservatorio evidenzia anche una crescente richiesta di consulenza specializzata. Per molte piccole e medie imprese, scegliere un'auto aziendale non significa più soltanto confrontare i canoni mensili proposti dagli operatori del noleggio, ma valutare l'intero costo della mobilità, gli aspetti fiscali, la durata ottimale dei contratti e i servizi inclusi. In questo contesto, il ruolo degli intermediari del noleggio assume un peso crescente, affiancando le aziende nella selezione delle offerte e nella gestione dei veicoli durante tutto il periodo contrattuale.



«Le imprese oggi compiono scelte più prudenti in materia di mobilità, soprattutto quando si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali», osserva Iacopo Chelazzi, Presidente di AMINA. «La necessità di contenere i costi, insieme alle continue modifiche della normativa fiscale e ai dubbi sulle alimentazioni, stanno allungando i tempi decisionali e spingendo molte aziende a rinviare il rinnovo del proprio parco».

Secondo Chelazzi, il broker sta progressivamente assumendo una funzione che va oltre la semplice intermediazione commerciale, diventando un punto di riferimento per le PMI nella scelta della soluzione più adatta alle proprie esigenze e nell'assistenza durante tutta la durata del contratto.

Il quadro che emerge dall'indagine conferma dunque come il noleggio a lungo termine mantenga la propria attrattività per le imprese, pur attraversando una fase di rallentamento nella quale la ricerca di risparmio e l'incertezza normativa stanno modificando le strategie di gestione delle flotte aziendali.