QUATTRORUOTE

Noleggio

Flotte aziendali, meno ordini ai broker

Redazione Online

aggiornato il 28/10/2026

L'associazione dei broker del noleggio Amina ha rilevato fra i suoi iscritti una **riduzione dei contratti** di locazione verso le imprese e un aumento della richiesta di noleggi di **durata superiore** ai quattro anni.

Cinque anni non sono più un'eccezione



L'Osservatorio di Amina, associazione dei **mediatori italiani** del noleggio auto, che seguono complessivamente una flotta di **oltre 60 mila veicoli**, comunica una riduzione degli ordini di auto ricevuti dalle aziende nel **primo semestre del 2026** dell'8%. L'indagine mette in luce in particolare gli orientamenti delle **piccole e medie imprese**, fra i quali spicca la tendenza a rimandare le scelte legate al **rinnovo del parco**. Molte aziende continuano a chiedere preventivi ma **non arrivano a una decisione**, e Amina vede anche in questo ritardo una delle ragioni del leggero calo registrato dal mercato. Fra chi stipula un contratto, sottolinea ancora l'associazione dei broker, si registra la propensione a tenere le auto per 48 mesi o più, con una crescente diffusione di formule **fino a 60 mesi**.

Confusi dalla scarsa chiarezza del fisco



Altro comportamento registrato da Amina: il naturale interesse per le **motorizzazioni elettrificate** non si traduce automaticamente in nuovi contratti. Le imprese, insomma, valutano attentamente i **costi complessivi di gestione**, le percorrenze, la disponibilità delle infrastrutture di ricarica e la

praticità d’impiego dei veicoli, ma una quota avvertibile continua a orientarsi verso **motorizzazioni tradizionali**, più rispondenti alle proprie necessità operative, anche sotto la spunta dell’incertezza indotta dalle **continue modifiche della normativa** fiscale. “In questo scenario”, sostiene il presidente di Amina **Iacopo Chelazzi**, “il broker non è soltanto chi propone un'offerta, ma è un consulente che aiuta soprattutto le Pmi a orientarsi in un mercato complesso, seguendole per tutta la durata del contratto”.

Flotte aziendali, ecco perché i broker stanno frenando sugli ordini

L’Osservatorio AMINA rileva ordini in calo dell’8%, contratti fino a 60 mesi e scelte complicate da fisco e alimentazioni



Di: **Francesco Stazi**

27 ott alle 18:30

Nel primo semestre del 2026 gli ordini di auto aziendali raccolti dai broker calano dell'8% rispetto allo stesso periodo del 2025. Non è un crollo della domanda di noleggio a lungo termine, ma un cambio di passo: le imprese italiane allungano i tempi di decisione, rinviano la sostituzione dei veicoli e guardano con più attenzione al costo complessivo della mobilità.

A frenare sono soprattutto due fattori: l'incertezza sul trattamento fiscale delle auto aziendali e i dubbi su quale alimentazione scegliere. È quanto emerge dalla 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**.

Contratti più lunghi, fino a 5 anni

Il segnale più chiaro arriva proprio dal canale dei broker, con l'**8% di ordini in meno** nel primo semestre e tempi decisionali sempre più dilatati. Le aziende continuano a chiedere preventivi, ma impiegano più tempo a scegliere e spesso rimandano la firma dei nuovi contratti.

La tendenza trova riscontro anche nelle immatricolazioni del noleggio a lungo termine, in leggero calo rispetto al 2025 soprattutto nella componente aziendale. Per contenere il costo mensile, le imprese preferiscono oggi contratti da **48 mesi o più**, con una diffusione crescente delle formule fino a **60 mesi**, oppure prorogano quelli in scadenza tenendo più a lungo le auto già in flotta.

I nostri video:

Un fenomeno che rischia di rallentare il **ricambio naturale** del parco circolante e l'ingresso di modelli più moderni, efficienti e meno inquinanti.

Elettriche, ibride o benzina: il fisco complica la scelta

L'altra incognita riguarda le alimentazioni. Il continuo aggiornamento delle norme fiscali sulle auto aziendali, a partire dalla disciplina dei **fringe benefit**, rende più complessa la scelta dei veicoli da

inserire in flotta e spinge fleet manager e imprese a valutazioni più approfondite sulla reale convenienza delle diverse motorizzazioni.

Dall'Osservatorio AMINA emerge un interesse crescente per le vetture **ibride**, viste dalle PMI come una soluzione capace di conciliare consumi, costi e flessibilità d'uso. Le **ibride plug-in** attirano in particolare l'attenzione delle aziende, anche per il trattamento fiscale favorevole riservato a questi veicoli quando sono concessi in fringe benefit.

L'interesse per le alimentazioni elettrificate non si traduce però automaticamente in nuovi contratti: pesano i costi di gestione, le percorrenze, la disponibilità delle infrastrutture di ricarica e la praticità d'uso. Il mercato resta così molto differenziato, tra imprese che accelerano sull'elettrificazione e altre che restano sulle motorizzazioni tradizionali, ritenute più adatte alle proprie esigenze operative.

Il ruolo dei broker nella scelta

Per Iacopo Chelazzi, presidente di AMINA, le imprese oggi ragionano con più cautela proprio perché si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali.

"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 il presidente AMINA, in questo scenario il ruolo del broker diventa 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".

Osservatorio AMINA, flotte aziendali: vince la prudenza

Ordini dei broker in calo dell'8%, durate dei contratti più lunghe e incertezza sulle alimentazioni

Ott 27, 2026



Roma, 27 ott. – 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».



I dati sul noleggio a lungo termine dipingono un quadro di forte incertezza per le flotte aziendali: le imprese prolungano i contratti esistenti rinviando il rinnovo del parco auto

di Redazione

27 Ottobre 2026 - 14:59

Nel primo semestre 2026 in Italia l'incertezza è il fattore prevalente delle flotte aziendali: i nuovi ordini che passano dal canale dei broker sono in calo dell'8%, mentre 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. Lo dice l'Osservatorio Amina (Associazione mediatori noleggio) basandosi su un'indagine condotta tra i propri associati che seguono un parco macchine totale di 60 mila unità. Il report offre uno spaccato del settore, con particolare riferimento alle piccole e medie imprese, oggi sempre più attente alla sostenibilità economica delle proprie scelte di mobilità. A frenare le scelte sono le incertezze legate al trattamento fiscale di questi veicoli e i dubbi nella scelta delle alimentazioni più convenienti, dice la nota stampa (pesa anche, aggiungiamo, una situazione internazionale particolare).

FISCO FLOTTE AZIENDALI: UN BEL PROBLEMA

L'altra 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 nelle flotte, spingendo aziende e fleet manager a valutazioni ancora più approfondite sull'effettiva convenienza dei diversi motori.

DAL PREVENTIVO All'OK FINALE LA STRADA È LUNGA

Le aziende chiedono preventivi alle società di noleggio, ma impiegano più tempo a scegliere e sempre più spesso rinviano la sottoscrizione di nuovi contratti. C'è anche un crescente interesse per le vetture ibride, percepite soprattutto dalle PMI come una soluzione capace di conciliare

consumi, costi e flessibilità di utilizzo. Le PHEV attirano l'attenzione delle aziende, anche per il favorevole trattamento fiscale previsto per queste auto concesse in fringe benefit.

Tuttavia le imprese analizzano al millimetro le percorrenze, la disponibilità delle infrastrutture di ricarica e la praticità d'impiego dei veicoli, con tempi che si allungano prima di arrivare a un eventuale sì. Il risultato è un mercato ancora molto differenziato: accanto alle imprese che accelerano sull'elettrificazione, altre continuano a orientarsi verso motori tradizionali, più rispondenti alle proprie necessità operative.



BROKER CHIAVE DI VOLTA

Iacopo Chelazzi, Presidente di Amina, sottolinea che, 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 individuare la soluzione adatta alle proprie esigenze*".

MISSIONLINE
Notizie di mobilità e viaggi aziendali

Ordini di auto aziendali, le imprese rimandano la scelta

Uno studio di Amina, l'Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto, mostra che le aziende stanno rimandando la sostituzione delle vetture spesso allungando i contratti di noleggio

28 Ottobre 202628 Ottobre 2026 Andrea Barbieri Carones



Nel primo semestre del 2026, gli **ordini di auto aziendali** raccolti dai broker son in calo dell'8% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

Ciò non significa che le imprese italiane rinuncino al noleggio a lungo termine. Significa solo che diventano più prudenti. Infatti allungano le durate dei contratti, rinviano la sostituzione delle auto e valutano con crescente attenzione il costo complessivo della mobilità. Tutte scelte comprensibili.

Due sono i motivi che frenano le scelte: le **tasse** e le **motorizzazioni.** Sono infatti le incertezze legate al trattamento fiscale di questi veicoli e i dubbi nella scelta delle alimentazioni più convenienti. Parallelamente, cresce la richiesta di consulenza e assistenza personalizzata.

Questa 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 anche queste ultime sono sempre più attente alla sostenibilità economica delle proprie scelte di mobilità.

Ordini di auto aziendali, la lunghezza dei contratti cresce

Il segnale più evidente della maggiore prudenza delle imprese arriva dall'andamento dei **nuovi ordini** che passano dal canale dei broker. Questi, come detto, nei primi 6 mesi sono in calo dell'8% anche perché le imprese rimandano la decisione.

Certo, continuano a richiedere preventivi. Però impiegano più tempo a fare nuovi ordini di auto aziendali e sempre più spesso rinviano la sottoscrizione di nuovi contratti.

Questa tendenza 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. Addirittura c'è una crescente diffusione di formule fino a 60 mesi.

Tavolta, i **fleet manager** 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 nel parco auto aziendali di modelli più moderni, efficienti e a minori emissioni.

Alimentazioni auto aziendali, 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.

Ciò spinge 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. Insomma: 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».

AutoAziendali magazine

Flotte aziendali, le imprese frenano: ordini dei broker giù dell’8%

28 Ottobre 2026

Nel primo semestre 2026 calano le richieste che passano dai broker. Le PMI allungano i contratti e rinviano il ricambio dei veicoli. Il quadro fiscale rende incerta la scelta tra elettrico, ibrido e termico



Meno ordini, contratti più lunghi, auto tenute più a lungo. Nel primo semestre del 2026 le imprese italiane hanno rallentato sulle nuove acquisizioni di auto aziendali a noleggio: gli ordini raccolti dai broker segnano un calo dell’8% rispetto allo stesso periodo del 2025. Il noleggio a lungo termine non viene abbandonato, ma le decisioni diventano più caute. Il dato emerge dalla prima rilevazione periodica dell’Osservatorio dell’Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto (AMINA), condotta tra gli associati, che seguono complessivamente una flotta di oltre 60mila veicoli. L’indagine si concentra sulle piccole e medie imprese, sempre più attente alla sostenibilità economica delle scelte di mobilità.

Durate fino a 60 mesi

Il calo degli ordini si accompagna a tempi decisionali più lunghi. Le aziende continuano a chiedere preventivi, ma impiegano più tempo a scegliere e spesso rinviano la firma. Per contenere il canone mensile, preferiscono contratti da 48 mesi o più, con formule che arrivano a 60 mesi, oppure prorogano quelli in scadenza e tengono più a lungo i veicoli già in flotta.

Le rilevazioni di mercato vanno nella stessa direzione: rispetto al 2025 le nuove immatricolazioni nel noleggio a lungo termine mostrano una lieve flessione, soprattutto nella componente aziendale. Il rischio è un ricambio più lento del parco e un ingresso ritardato di modelli più moderni, efficienti e a minori emissioni.

Alimentazioni, il nodo fiscale

La seconda incognita riguarda le motorizzazioni. L’evoluzione delle norme sul trattamento fiscale delle auto aziendali, a cominciare dai fringe benefit, complica la scelta dei veicoli da inserire in

flotta. Aziende e fleet manager sono costretti a verificare con maggiore attenzione la reale convenienza di ciascuna alimentazione.

Dall'Osservatorio emerge un interesse crescente per le ibride, che le PMI percepiscono come un compromesso tra consumi, costi e flessibilità d'uso. Le plug-in attirano in particolare per il trattamento fiscale favorevole previsto quando vengono concesse in fringe benefit.

L'interesse, però, non si traduce in automatico in nuovi contratti. Le imprese soppesano costi di gestione, percorrenze, disponibilità di infrastrutture di ricarica e praticità d'impiego. Ne risulta un mercato frammentato: c'è chi accelera sull'elettrificazione e chi resta sulle motorizzazioni tradizionali, ritenute più adatte alle proprie esigenze operative.

Il ruolo del broker

Il presidente di AMINA, Iacopo Chelazzi, descrive imprese più prudenti nei confronti degli impegni pluriennali: "Le imprese oggi compiono scelte più prudenti in materia di mobilità, soprattutto quando si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali". Secondo Chelazzi, la necessità di contenere i costi, le continue modifiche normative e i dubbi sulle alimentazioni allungano i tempi decisionali e spingono molte aziende a rinviare il rinnovo del parco.

In questo contesto, aggiunge, il broker deve essere un consulente più che un semplice fornitore di offerte, capace di aiutare le PMI a orientarsi e di seguirle per tutta la durata del contratto.

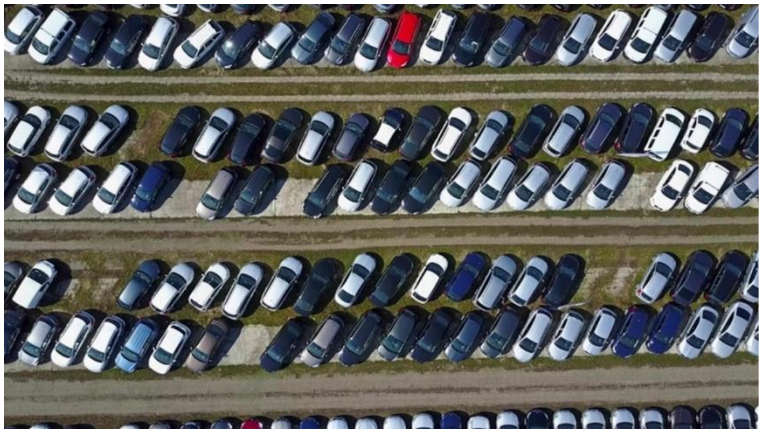
MOTORIONLINE

Flotte aziendali, vince la prudenza: ordini dei broker in calo dell’8%

L'Osservatorio AMINA fotografa un mercato in evoluzione: contratti più lunghi e incertezza fiscale sulle alimentazioni

di Redazione27 Ottobre, 2026

Nel primo semestre 2026 gli ordini di auto aziendali raccolti dai broker calano dell'8%: le PMI allungano la durata dei contratti e rinviano la sostituzione dei veicoli, mentre le incertezze fiscali complicano la scelta tra elettriche, ibride e tradizionali.



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.

Contratti sempre più lunghi, 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 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.

Il commento del Presidente AMINA

«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».

Domande frequenti sull'Osservatorio AMINA

Di quanto sono calati gli ordini di auto aziendali tramite broker?

Nel primo semestre 2026 gli ordini raccolti dai broker associati AMINA sono calati dell'8% rispetto allo stesso periodo del 2025.

Perché le imprese allungano la durata dei contratti di noleggio?

Per contenere il costo mensile della mobilità, le imprese privilegiano contratti pari o superiori a 48 mesi, con una crescente diffusione di formule fino a 60 mesi, oppure prorogano i contratti in scadenza.

Cosa frena la scelta dell'alimentazione nelle flotte aziendali?

La continua evoluzione delle norme fiscali sui fringe benefit rende più complessa la scelta tra motorizzazioni elettriche, ibride e tradizionali, spingendo le aziende a valutazioni più approfondite.

autolinknews Quotidiano sull'Industria dell'Auto fondato da Pietro Rizzo

Martedì 27 Ottobre 2026

Ordini dei broker -8% per le flotte aziendali nel 1° semestre

Per poter visualizzare la notizia è necessario disporre di un utenza con un contratto attivo.
Se sei accreditato, per poter visualizzare la notizia procedi al LOGIN attraverso il link in alto a destra su questa pagina.

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

27 Ottobre 2026



L’Osservatorio AMINA fotografa un mercato in evoluzione continua: le PMI allungano le durate dei contratti e rinviano la sostituzione dei veicoli in flotta. Le incertezze fiscali complicano le scelte sulle alimentazioni. Cresce la domanda di consulenza specializzata.

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*».

IL BROKER

27 Ottobre 2026

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

Auto & Mobility



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*».

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

27 Ottobre 2026

Riceviamo e pubblichiamo

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

L'Osservatorio AMINA fotografa un mercato in evoluzione continua: le PMI allungano le durate dei contratti e rinviano la sostituzione dei veicoli in flotta. Le incertezze fiscali complicano le scelte sulle alimentazioni. Cresce la domanda di consulenza specializzata.

Bologna, 27 ottobre 2026 – **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*».

…

Flotte aziendali, vince la prudenza: ordini dei broker in calo dell’8%

28 Ottobre 2026



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*».

CANALEUNO QdS.it CORRIERE DELLA SARDEGNA
CRONACHE DELLA CALABRIA Corriere di NAPOLI LA CITTÀ DI ROMA NEWS & ATTUALITÀ
CRONACHE DIMILANO CRONACHE DELMEZZOGIORNO Gazzetta di Genova



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.

Leggi Notizie

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.

ASEFI BROKERS
Informazione online dal 2003

Flotte aziendali, ordini dei broker in calo dell’8% nel primo semestre

Mercoledì, 28 Ottobre, 2026 - 07:47

Autore: Gillespie



Nel noleggio a lungo termine le imprese allungano i contratti fino a 60 mesi e rallentano il rinnovo dei veicoli. L’incertezza fiscale frena le decisioni sulle alimentazioni e aumenta la richiesta di consulenza.

Gli ordini di auto aziendali raccolti dai broker sono diminuiti dell’8% nel primo semestre 2026 rispetto allo stesso periodo del 2025. Le imprese, soprattutto le piccole e medie, continuano a ricorrere al noleggio a lungo termine, ma valutano con maggiore cautela i costi e rinviano il rinnovo delle flotte. Tra i fattori che condizionano le scelte figurano le incertezze fiscali e i dubbi sulla convenienza delle diverse alimentazioni.

È quanto emerge dalla prima rilevazione periodica dell’Osservatorio AMINA, l’Associazione Mediatori Italiani Noleggio Auto, condotta tra gli associati che seguono complessivamente oltre 60mila veicoli.

Le imprese richiedono preventivi, ma impiegano più tempo prima di sottoscrivere nuovi contratti. Per contenere la spesa mensile, cresce la preferenza per durate pari o superiori a 48 mesi, con formule che arrivano a 60 mesi. Questa tendenza, insieme al rinvio delle decisioni di acquisto e noleggio, rallenta il ricambio dei veicoli e può ritardare l’ingresso in flotta di modelli più recenti, efficienti e meno inquinanti.

A pesare sulle decisioni è anche la normativa fiscale, in particolare quella relativa ai fringe benefit, che rende più complesso confrontare la convenienza delle diverse motorizzazioni.

Secondo l’Osservatorio AMINA, le vetture ibride suscitano un interesse crescente tra le PMI, grazie alla possibilità di bilanciare consumi, costi e flessibilità d’impiego. Attenzione anche alle ibride plug-in, considerate dalle aziende in relazione al trattamento fiscale applicabile alle auto concesse ai dipendenti come fringe benefit.

L’interesse per le alimentazioni elettrificate, però, non si traduce automaticamente in nuovi ordini. Le imprese devono fare i conti con i costi complessivi di gestione, le percorrenze, la disponibilità delle infrastrutture di ricarica e le esigenze operative. Le scelte restano quindi differenziate, con alcune aziende orientate all’elettrificazione e altre ancora legate ai motori tradizionali.

“Le imprese oggi compiono scelte più prudenti in materia di mobilità, soprattutto quando si tratta di impegnarsi su contratti pluriennali”, ha dichiarato Iacopo Chelazzi, presidente di AMINA. Le esigenze di contenimento dei costi, insieme alle modifiche della normativa fiscale e all’incertezza sulle alimentazioni, stanno allungando i tempi decisionali e inducendo molte aziende a posticipare il rinnovo del parco auto.

Per Chelazzi, il broker è chiamato a svolgere un’attività che va oltre la proposta commerciale: “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”.