

NOLEGGIO A LUNGO TERMINE VETTURE: 773.114 CONTRATTI NEI 9 MESI 2026 (-7,1%)

- **Accelerano le ricaricabili: elettriche pure al 5,8% e ibride plug-in al 13,4%**
- **Privati al 14,6% del totale (+0,4 punti)**
- **Noleggio a lungo termine strategico per la transizione energetica**
- **Cruciale varare la proposta di filiera sulla riforma fiscale delle flotte aziendali**

Il Noleggio a Lungo Termine di autovetture e fuoristrada archivia i primi nove mesi del 2026 con 773.114 contratti stipulati, accusando una flessione del 7,1% nel confronto con lo stesso periodo del 2025 (chiuso a 831.833 unità). La rilevazione, curata dal Centro Studi e Statistiche UNRAE, sulla base dei dati forniti dal MIT sui contratti di NLT di durata superiore a 30 giorni, fotografa una fase di fisiologico assestamento dei volumi, inserita tuttavia in un contesto in cui la formula locativa continua a presidiare una posizione strategica nel settore automotive.

Per quanto riguarda gli utilizzatori, il segmento dei Privati assorbe 112.937 contratti, in calo del 4,1%, al 14,6% di quota. Le società, con 660.177 unità (pari all'85,4% dell'ordinato), scendono del 7,5%. All'interno di questo perimetro, il ruolo trainante resta appannaggio delle Aziende non-automotive: con 512.917 contratti (in calo del 7,5%) coprono il 66,3% della domanda complessiva. Il canale del Noleggio a Breve Termine (NBT) scende a 88.524 unità (-13,2%), scivolando all'11,5% di quota. Dealer e Costruttori, invece, avanzano del 3,1% a 39.529 unità (5,1% del mercato), mentre le piccole realtà di NLT (società che acquisiscono vetture da operatori Top o Captive) mostrano una tenuta con 19.207 contratti (+0,4%), al 2,5% del totale.

*"Il quadro dei primi nove mesi dimostra la capacità del noleggio a lungo termine di sostenere la transizione ecologica: per consolidare questo percorso, UNRAE ribadisce la necessità di varare dal 2027 il piano di defiscalizzazione per le flotte aziendali così come definito dalla proposta di filiera recentemente presentata al Governo, con risorse garantite sull'intero triennio", dichiara **Roberto Pietrantonio, Presidente di UNRAE.***

La durata media dei contratti si allunga a 23 mesi (un mese in più rispetto a gennaio-settembre 2025): il valore più alto si riscontra per Privati e Aziende non-automotive (entrambi a 25 mesi), mentre le società di NLT sono a 16 mesi, Dealer e Costruttori a 14 mesi e NBT a 10 mesi.

Alimentazioni

L'andamento delle motorizzazioni mette in risalto il ruolo primario del canale nell'adozione di veicoli a basse emissioni.

Le vetture elettriche pure (BEV) totalizzano 45.132 contratti, segnando un incremento del 15,3% sui 9 mesi 2025 e portando la quota al 5,8% (+1,1 p.p.). Più marcata la progressione delle ibride plug-in (PHEV), che mettono a segno un rialzo del 37,7% attestandosi a 103.978 contratti, al 13,4% (+4,3 punti).

La motorizzazione di gran lunga dominante rimane l'ibrido (HEV) che raggiunge le 277.698 unità (+6,9%) salendo al 36,0% del mercato (+4,8 p.p.). Per contro, le alimentazioni tradizionali cedono pesantemente terreno: il diesel cala del 25,5% a 207.407 contratti (26,8% di share, -6,7 p.p.), il benzina del 21,8% a 127.598 unità (16,5% di quota, -3,1 p.p.). Residuale il contributo di GPL (7.654 contratti, -13,0% e quota all'1,0%) e metano (3.647 contratti, -47,9% e quota allo 0,5%).

L'analisi per canale rivela scelte eterogenee. Le vetture ibride guidano la graduatoria nei contratti delle società di NBT (45,1%), Privati (39,6%), Aziende non-automotive (34,2%) e Dealer e Costruttori (31,1%). Il diesel mantiene invece la leadership tra le società di NLT (40,7%) e copre una fetta rilevante dei contratti delle Aziende non-automotive (30,6%). Il benzina ha la quota maggiore nel NBT (31,6%), tra Dealer e Costruttori (24,8%) e tra i Privati (23,1%). L'ibrido plug-in catalizza l'interesse delle Aziende non-automotive (16,5%), Dealer e Costruttori (11,3%) e Privati (9,1%). Le elettriche pure registrano la quota più alta tra Dealer e Costruttori (16,5%), seguite dalla clientela privata (7,5%).

Segmenti

La distribuzione dei segmenti conferma l'indiscussa supremazia dei SUV, al 62,0% del totale contratti, distanziando nettamente Berline (26,7%) e Station Wagon (9,2%). A fare da traino è il segmento C-SUV, che accentra il 27,5% delle scelte complessive, con picchi nelle società NLT (30,1%) e nei Privati (29,4%). Nel comparto delle Berline, la domanda si concentra principalmente sulle vetture di segmento B (10,0% complessivo, con il 17,9% tra Dealer e Costruttori e il 15,9% nel NBT).

Distribuzione territoriale

La geografia dei contratti conferma il baricentro in Lombardia, che da sola genera il 31,4% dei volumi, seguita a distanza da Lazio (12,6%), Trentino-Alto Adige (10,6%), Emilia-Romagna (8,8%) e Veneto (6,5%). Spostando la lente sul canale Privati, l'incidenza maggiore sul totale locale si rileva nel Mezzogiorno: spiccano Calabria (30,6%), Puglia (29,6%), Campania (29,3%) e Molise (27,7%). L'82,4% dei contratti attivati in Lombardia è intestato alle Aziende non-automotive, il 78,2% in Liguria, il 78% in Veneto e Friuli-Venezia Giulia.

Si distinguono invece per il più alto numero di contratti di Dealer e Costruttori il Molise (19,6%) e le Marche (13,1%). I contratti NBT prevalgono nettamente in Trentino-Alto Adige (82,1%), mentre l'Emilia-Romagna spicca per la quota di contratti a Società di NLT (22,3%).

Focus sui contratti di auto immatricolate nel primo semestre 2026

I contratti stipulati al 30 settembre 2026 (a partire dal 1° gennaio 2026), relativi ad autovetture immatricolate nei primi 6 mesi del 2026, ammontano a 211.588 unità (il numero può includere più contratti relativi alla stessa autovettura). Oltre la metà dei contratti fa capo alle Aziende non-automotive (56,4%), seguite dal Noleggio a Breve Termine (23,0%), dai Privati (14,0%), da Dealer e Costruttori (5,4%) e infine dalle società di NLT (1,2%).

Il mix di alimentazioni conferma l'accelerazione verde: le ibride toccano il 42,0% del totale, le ibride plug-in si portano al 21,1% e le elettriche pure al 7,1%. Benzina e diesel pesano ciascuno per il 14,5%, e il GPL si ferma allo 0,8%.

Nota Metodologica

I dati riportano sempre il primo utilizzatore intestatario del contratto (es. nel caso di un contratto sottoscritto da un'azienda non automotive, risulta solo l'azienda stessa e non anche le successive assegnazioni ai dipendenti).

Roma, 8 ottobre 2026

CONTATTI

Claudia Corradi – Burson, claudia.corradi@bursonglobal.com – 349 6856526

Francesco Paolo La Bionda – Burson, francescopaolo.labionda@bursonglobal.com – 349 7668024

Stefano Patriarca – UNRAE, s.patriarca@unrae.it

UNRAE - Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri, è l'Associazione che rappresenta le Case estere operanti sul mercato italiano delle autovetture, dei veicoli commerciali, industriali, autobus, dei rimorchi e semirimorchi. L'UNRAE - dal 2013 parte del SISTAN, il Sistema Statistico Nazionale - è divenuta uno dei più validi interlocutori delle Istituzioni ed è oggi la principale fonte di informazioni e analisi del mercato, costituendo un punto di riferimento per tutti gli operatori del settore. Oggi le 47 Aziende associate - e i loro 72 marchi di 15 Paesi diversi - fanno parte della filiera della distribuzione e dell'assistenza autorizzata che nel suo complesso fattura oltre 50 miliardi di euro, con un numero di occupati pari a circa 160.000 unità.

Seguiteci su www.unrae.it e su www.linkedin.com/company/unrae