



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

RASSEGNA STAMPA

Luglio 2026



AUTO

Cartaceo

I NUMERI

**SPECIALE
SERVICE**

IL VERO AFFARE ARRIVA DOPO LA VENDITA

Da attività accessoria a leva strategica: come il post-vendita si è evoluto, trasformandosi nella vera chiave di successo di un dealer

di Maria
Francesca Moro



Il post-vendita non rappresenta più la fase finale del rapporto tra concessionario e automobilista: ne è diventato il fulcro. Seppur da un punto di vista prettamente economico il post-vendita abbia un peso limitato sul fatturato complessivo di una concessionaria, l'impatto sulla redditività è enorme. In un mercato caratterizzato da margini sempre più ridotti sulla vendita, il service si afferma come l'elemento che garantisce fidelizzazione e continuità di relazione, diventando leva strategica e non più attività accessoria. Migliorare il service significa aumentare la capacità di trattenere il cliente nel

tempo e trasformare ogni singola vendita in una relazione duratura e profittevole. Il futuro delle concessionarie dipenderà sempre meno dal numero di auto consegnate e sempre più dal tipo di rapporto costruito dopo la consegna.

IL VALORE DEL SERVICE NELL'AUTOMOTIVE ITALIANO

La vendita di vetture nuove è sempre meno redditizia, a causa della pressione competitiva, della diffusione di formule come leasing e noleggio e dei nuovi modelli

Chi è il Service Manager

Il Service Manager è il direttore d'orchestra del post-vendita: coordina persone, processi e tecnologia con l'obiettivo di trasformare l'officina da centro di costo a motore di redditività e fidelizzazione della concessionaria. Figura sempre più centrale nell'automotive, negli ultimi anni il ruolo del Service Manager si è evoluto fino ad assumere un'importanza strategica per il settore. Seppur non vi sia ancora stato un censimento ufficiale, si stima che in Italia operino almeno 2.500 Service Manager nelle reti ufficiali, ai quali si aggiungono i centinaia di responsabili post-vendita delle officine indipendenti.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

SPECIALE SERVICE

I NUMERI

distributivi introdotti dai costruttori. Così le concessionarie hanno iniziato ad allargare il focus dal semplice atto di vendita al Customer Lifetime Value, la gestione cioè dell'intero ciclo di vita del cliente. Nel 2024, riportano i dati FederAuto, il fatturato delle concessionarie italiane relativo al post-vendita ha raggiunto i 5,2 miliardi di euro (+12% sul 2020), rappresentando il 12% del fatturato complessivo. Se si osserva il contributo alla redditività, il service genera mediamente tra il 20% e il 22% dei profitti complessivi per i dealer italiani. Il valore del service non si misura con il singolo tagliando o la sporadica riparazione: ogni passaggio in officina rappresenta un'occasione per consolidare il rapporto con il cliente, proporre servizi aggiuntivi, mantenere aggiornato il veicolo e aumentare la probabilità che il prossimo acquisto avvenga nuovamente presso la stessa rete. Anche dal punto di vista occupazionale, il service è a dir poco rilevante, accogliendo circa il 50% degli addetti al settore, tra ricevitori, tecnici specializzati, magazzinieri e addetti a carrozzerie e pneumatici. E il margine di crescita è ancora alto se si considera che, mentre l'Italia è ferma al 12%, nel resto dei paesi dell'Ue il valore del service supera il 15% del fatturato complessivo e



genera oltre il 30% dei profitti totali. Tale divario è da attribuirsi a una minore fidelizzazione dei clienti alle reti ufficiali, a officine più piccole e costi di manodopera mediamente più bassi rispetto agli altri mercati europei.

CAPILLARITÀ FA RIMA CON COMPETITIVITÀ

La rete italiana del service automotive è tra le più estese e capillari d'Europa. Secondo le più recenti rivelazioni di Quintegia, nello Stivale operano circa 2.700 punti di assistenza ufficiali collegati, ai quali

si affiancano oltre 20.500 officine meccaniche tra autorizzate e indipendenti, circa 4.900 gommisti e 7.700 carrozzerie specializzate. Si tratta, nel complesso, di un ecosistema composto da oltre 35.000 imprese: tale diffusione garantisce agli utenti un'elevata accessibilità ai servizi, ma alimenta una concorrenza a dir poco intensa, spesso letale. In appena dieci anni, tra il 2014 e il 2024, il numero di imprese di autoriparazione in Italia è sceso da 83.700 a poco più di 75.200, registrando la scomparsa di circa 8.400 attività commerciali, pari al 10% in meno (dati: Cgia Mestre). Le ragioni sono molteplici, a cominciare dall'aumento dei costi di gestione (affitti, bollette, smaltimento dei rifiuti, normative ambientali) spesso insostenibili per le piccole imprese di stampo familiare e di quelli necessari all'acquisto degli strumenti di diagnostica richiesti dalle auto più moderne, pari a decine di migliaia di euro. Ancora, manca il ricambio generazionale, con i giovani sempre meno interessati a un lavoro in officina. Infine, la tendenza dei

I numeri del service in Italia

- **5,2 miliardi** di euro: il fatturato del post-vendita nelle concessionarie italiane
- **+12%**: la crescita del fatturato service negli ultimi 10 anni
- **12%**: incidenza sul fatturato totale delle concessionarie
- **20-22%**: incidenza sui profitti delle concessionarie
- **2.700**: i punti di assistenza ufficiali in Italia
- **20.500**: officine tra autorizzate e indipendenti
- **4.900**: gommisti
- **7.700**: carrozzerie specializzate
- **8.400**: le attività commerciali che hanno chiuso negli ultimi 10 anni
- **50%**: la percentuale di addetti delle concessionarie impiegati nel post-vendita

consumatori ad acquistare da sé i pezzi di ricambio, quasi sempre online, nel tentativo di risparmiare un po'.

TRA DIGITAL ED ELETTRICO, CAMBIA IL POST- VENDITA

La diffusione delle auto connesse e dei veicoli elettrici sta trasformando il modello di business delle concessionarie: il valore del post-vendita non dipende più solo dalle ore di manodopera e dalla sostituzione dei ricambi, ma dalla capacità di offrire servizi digitali, manutenzione predittiva, aggiornamenti software e una customer experience continua. In questo scenario, la fidelizzazione passa sempre più dalla gestione intelligente dei dati e meno dalla semplice riparazione meccanica.

Da questo punto di vista, tuttavia, mercato e post-vendita viaggiano a velocità diverse. Così come testimoniato dall'Osservatorio Connected Vehicle & Mobility del Politecnico di Milano, in Italia circolano 18,8 milioni di veicoli connessi, pari a oltre il 40% del parco auto nazionale e il 91% dei proprietari utilizza regolarmente le funzionalità smart della propria auto. D'altro canto, soltanto il 29% delle concessionarie italiane dispone di un'organizzazione after-sales realmente strutturata (fonte: Quintegia After-Sales Navigator). Ciò suggerisce ancora un ampio margine di sviluppo nell'adozione di CRM, prenotazioni online, check-in digitali, video check e strumenti di gestione dei dati. La manutenzione, insomma, deve essere in grado di operare anche da remoto. È già in grado di farlo: una ricerca internazionale condotta da Wards Intelligence mostra infatti che aggiornamenti Over the Air (OTA) sono già disponibili nel 67% dei veicoli in commercio, ma solo il 23% dei professionisti del

settore li utilizza per aggiornare funzionalità del mezzo.

I servizi digitali serviranno anche a mantenere viva la relazione con il cliente che, alla guida di un'auto elettrica, avrà sempre meno ragioni per passare fisicamente in officina. Lo studio *The Impact of BEVs on the Future of Automotive Aftersales* di Deloitte stima che, bisognose di meno manutenzione e composte da parti meno soggette ad usura, le auto elettriche

potrebbero abbattere fino al 45% i ricavi after-sales per veicolo nelle officine autorizzate, portando a una riduzione del fatturato della rete pari al -1,9% entro il 2035. Per questo motivo è importante investire in manutenzione predittiva, servizi connessi, aggiornamenti over-the-air e programmi di customer engagement che mantengano viva la relazione anche quando il veicolo non necessita di interventi fisici.

LA TATTICA DEL SILENZIO

Negli ultimi tempi, sulla transizione tecnologica dei veicoli pesanti sembra essere scesa una cortina di silenzio. Quasi nessuno sembra parlare più delle gigantesche difficoltà che incontrerebbe la logistica europea (e i cittadini per l'aumento del costo del trasporto) a fronte di una imposizione del TIR Full Electric, sia dal punto di vista dei costi d'investimento (come se già non esistesse un problema di accesso al credito) e i relativi incentivi (a cura dei governi con i nostri soldi), sia dal punto di vista della gestione, che implica la rinuncia alla flessibilità del camion, utilizzabile - se si muove con la batteria - quindi con autonomie e tempi di ricarica critici - praticamente solo in servizi di navetteggio, dove può ricaricarsi prima della partenza e all'arrivo. In questo clima di oblio, anche associazioni internazionali di rappresentanza delle imprese del settore, sia pure con una certa preoccupazione, continuano tuttavia a chiedere finanziamenti per acquisti e infrastrutture, le cui dimensioni sarebbe bene prima o poi quantificare per rendersi conto della loro sostanziale irrealizzabilità. Che il dibattito nell'ambito delle Istituzioni UE (e non solo) in questa fase abbia come focus solo il regolamento CO2 sui veicoli leggeri è comprensibile: le commissioni Ambiente

e Trasporti del Parlamento europeo si apprestano proprio in questi giorni a uno scontro per riscrivere il Green Deal Automotive e ridefinire i target per la decarbonizzazione dell'automobile, che vede contrapposti i fautori del «tutto e solo elettrico» con i sostenitori della neutralità tecnologica. Si tratta di una fase strategica, in cui la proposta del relatore del progetto di revisione del Regolamento CO2, Massimiliano Salini, che rilancia il ruolo dei biocarburanti, può assumere le sembianze di un vero e proprio game changer normativo. È vero che il dibattito, al momento, si sta concentrando sul Regolamento per i veicoli leggeri, ma è evidente che il suo esito finirà per influenzare le scelte - previste per il prossimo anno - sulla revisione del Regolamento CO2 per i veicoli pesanti. Che sono una spina nel fianco dei sostenitori del «tutto e solo elettrico», perché la consapevolezza dell'impossibilità pratica di elettrificare il parco dei veicoli pesanti è ormai comune a chiunque conosca il mercato e le esigenze della moderna logistica, anche se pochi - soprattutto in questa fase - si fanno carico di dirlo chiaro e tondo. Per questo l'intervento all'assemblea annuale dell'UNEM di giugno, pronunciato dall'europarlamentare

“
Dobbiamo ammettere
fonti come la biomassa
nel concetto di
neutralità tecnologica
”

Dario Nardella, autorevole rappresentante della componente «riformista» del Gruppo dei Socialisti Democratici Europei («So bene che la posizione prevalente anche nel mio gruppo politico sull'automotive è quella di mantenere la centralità dell'elettrico») è degna di essere sottolineata. «Dobbiamo ammettere fonti come la biomassa nel concetto di neutralità tecnologica», ha detto l'ex sindaco di Firenze, «senza avere paura di aprire a una pluralità di sistemi di approvvigionamento energetico, perché su molti fronti sappiamo che l'elettrico non è competitivo, soprattutto sul trasporto pesante, navale e ovviamente aereo». Nardella va anche oltre: «Penso che si possa ragionare su un graduale inserimento dei biocarburanti anche nella mobilità leggera», ha aggiunto, per concludere, ribadendo il concetto: «Quanto a quella pesante invece le biomasse sono fondamentali». Il mercato se ne è accorto da tempo. Il trend degli LDV N1 ad alimentazione Full Electric continua a rimanere su quote marginali, e sta piegando su un andamento addirittura negativo, seguendo le esitazioni della fascia di peso più bassa.

Il commento



Massimo Artusi
Presidente Federauto

Per gli HDV sopra le 16 tonnellate - che fanno i numeri più importanti - continua a dominare il gasolio, con quote bulgare che sono passate dall'inizio dell'anno dal 96,76 al 98,32 per cento con le versioni full electric sostanzialmente ignorate dal mercato. Di questo, Nardella è pienamente consapevole e non è solo da ora che si pronuncia in tal senso, anche se questa volta è stato più deciso e circostanziato che in altre occasioni. Ma il suo intervento all'UNEM significa anche che il dibattito è aperto: non solo all'interno delle parti politiche più impegnate nel sostenere la «centralità dell'elettrico» (ma chi nega che la batteria deve poter essere impiegata là dove è davvero utile e funzionale?), ma anche nella maggioranza che esprime la Commissione europea. Dove tutti sanno che quel che dice l'ex sindaco di Firenze a proposito dei veicoli pesanti è incontrovertibile, ma al momento - impegnati come sono nella battaglia per i veicoli leggeri - preferiscono non sguarnire le proprie posizioni anticipando un inevitabile sì ai biocarburanti e al bio-GNL per i tir, e rifugiarsi in un silenzio tattico, tipico della vigilia delle grandi battaglie.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



Automotive

Mercato auto, crescita lenta ma corre il doppio motore

• Nel semestre a Verona dinamica più lenta della media regionale. A giugno la metà delle auto targate è un ibrido benzina-elettrico

Segno positivo nel primo semestre dell'anno e a giugno per il mercato dell'auto, nel Veronese. Secondo i dati resi noti da Confcommercio Veneto sulle immatricolazioni di autovetture e fuoristrada, nella prima metà del 2026, nella provincia scaligera, sono state immesse su strada 11.670 vetture, contro le 11.065 dello stesso periodo del 2025, con una crescita del 5,47%. Anche giugno si è chiuso in crescita: sono state targate infatti 1.874 vetture, rispetto alle 1.820 di giugno 2025, con un incremento più misurato e pari al 2,97%.

Il dato locale conferma una dinamica favorevole, seppur più contenuta rispetto alla media regionale: in Veneto, infatti, le immatricolazioni da inizio gennaio sono state 59.458, in aumento del 10,65% rispetto alle 53.735 del 2025. Nell'ultimo mese sono state 9.605, evidenziando un incremento del 7,81% su base annua. Verona rappresenta il 19,63% del mercato regionale, collocandosi tra le prime province per volumi, alle spalle di Padova e davanti a Vicenza.

«Il primo semestre restituisce un quadro incoraggiante per l'automotive veronese, con un mercato che continua a muoversi in territorio positivo», sottolinea il presidente di Federauto Verona, Massimo Montresor. «Il dato va però letto con attenzione: la crescita della provincia è inferiore alla media regionale

Le immatricolazioni nel primo semestre 2026

A Verona e nel Veneto

	Da gennaio a giugno 2026	Da gennaio a giugno 2025	Variazione percentuale gennaio/giugno 2026/2025
Belluno	2.285	2.204	3,68
Padova	12.325	10.873	13,35
Rovigo	2.245	2.272	-1,19
Treviso	10.572	9.302	13,65
Venezia	8.940	7.701	16,09
Vicenza	11.421	10.318	10,69
VERONA	11.670	11.065	5,47
Totale	59.458	53.735	10,65



Federauto Verona
«Famiglie e imprese valutano con prudenza gli acquisti, alla luce dei costi, dell'evoluzione tecnologica e dell'incertezza»

e conferma un contesto ancora selettivo, nel quale famiglie e imprese valutano con grande prudenza gli acquisti, anche alla luce dei costi, dell'evoluzione tecnologica e dell'incertezza legata alla transizione energetica», annota.

A questo proposito vale la pena di osservare che nel solo mese di giugno, oltre metà delle vetture targate in provincia, per la precisione 994, sono ad alimentazione ibri-

da benzina-elettrico, segmento in continua crescita. Calano, invece, secondo i dati del ministero dei Trasporti (Mit) gli acquisti di quattro ruote a benzina, che passano da 544 (giugno 2024), a 393 (stesso mese 2025) fino agli attuali 273. Giù anche l'ibrido gasolio-elettrico che dal 2024 (174) scende a quota 80 auto targate. Il gasolio scivola da 221 immatricolazioni alle 146 dell'anno scorso e fino alle 129 del mese passato. In flessione, ma solo di misura, l'alimentazione mista benzina-gpl che dalle 225 immatricolazioni del giugno 2024 passa alle 195 del giugno 2025 e alle 186 del giugno 2026. L'elettrico puro mostra un andamento altalenante con 217 vetture immesse su strada nel giugno di due anni fa, numero più

che dimezzato l'anno scorso (102) e in ripresa nello stesso mese di quest'anno (171).

Sul fronte dei marchi, nel primo semestre 2026 a Verona le prime posizioni per immatricolazioni sono occupate da Toyota (1.225 vetture), Fiat (1.205), Volkswagen (835). Tra i brand in crescita si segnalano Fiat, Toyota, Bmw, Renault, Byd, Omoda e Leapmotor, a conferma di un mercato sempre più articolato e competitivo. «È fondamentale accompagnare la trasformazione del comparto con regole chiare, strumenti di sostegno agli investimenti e politiche che favoriscano il rinnovo del parco circolante senza penalizzare imprese e consumatori», concludono da Federauto Confcommercio Verona.

Valeria Zanetti



Mercato dell'auto - Primo semestre 2026: +10,6% sul '25

Le immatricolazioni archiviano sei mesi di soddisfazioni

» Neanche le pesanti ondate di calore hanno fermato la crescita del mercato dell'auto italiano: con i dati di giugno, arriva al settimo aumento consecutivo. Il mese scorso ha fatto registrare 146.423 nuove immatricolazioni, contro le 132.402 di giugno 2025, con un aumento di 14.021 unità, che corrispondono al 10,6% in più. Nei primi sei mesi del 2026 le vendite complessive di auto sono state 936.783, contro le 854.910 della prima parte del 2025, con un aumento di 81.873 unità, pari al +9,6% tendenziale. Buona crescita dell'elettrico, con una quota delle vetture Bev del 10,2% nel mese, che si attesta all'8,5% nella prima metà dell'anno. Le auto a benzina vedono il mercato di giugno in calo del 15,6%, con quota di mercato del 18,1%; le diesel calano del 30,3%, con una quota del 6,5%.

L'andamento

La situazione del mercato italiano dell'auto, evidenzia il Centro Studi Promotor, è completamente cambiata nel corso dell'ultimo anno: a giugno 2025 e nel primo semestre dello scorso anno, il dato sulle immatricolazioni era pesantemente negativo. A metà 2026 invece si registra la settima crescita consecutiva, un andamento positivo dovuto principalmente alla coda degli incentivi all'acquisto di auto elettriche che sono stati lanciati nell'ottobre scorso e che hanno sostenuto il mercato negli ultimi mesi. A testimonianza di questo andamento vi sono

i dati particolarmente positivi delle case auto, in special modo cinesi, che commercializzano auto elettriche in Italia. L'effetto della coda degli incentivi però è terminato il 30 giugno scorso e saranno quindi i dati di luglio a dire se il mercato continuerà nella sua crescita.

Non ci sono tuttavia solo buone notizie per il mercato italiano dell'auto. Se il confronto con il 2025 è positivo, quello con il 2019, e cioè con i dati ante-pandemia, è caratterizzato da forti cali. A giugno la diminuzione è del 15%, mentre nel primo semestre il calo è del 13,5%. Secondo le elaborazioni del Centro Studi Promotor, proiettando le immatricolazioni del primo semestre sull'intero 2026 si ottiene un volume totale di immatricolazioni di 1.620.127 unità, che rappresentano un aumento del 6,2% rispetto al 2025. Se però si confronta questo dato con quello dell'intero 2019 ne risulta un calo del 15,5%, un dato che sottolinea, ancora una volta, la distanza che il mercato italiano dell'auto deve ancora colmare per tornare ai livelli ante-crisi.

Il pressing

Per il presidente di Federauto, Massimo Artusi, commentando le registrazioni di giugno e sottolineando che «prevalgono i fatti contingenti, il mercato ha bisogno di risposte strutturali dall'Europa». Federauto resta inoltre concentrata sull'iter delle modifiche al Regolamento Ue sulla Co2 «per la quale ci

auguriamo che il Parlamento europeo recepisca la proposta del relatore Salini, nonostante funzionari della Commissione, esibendo variazioni percentuali di decimali, tentino di inquinare il dibattito, azzardando - in report ufficiali - un abbandono dei derivati dal petrolio da parte degli automobilisti, preoccupati dalla crisi di Hormuz», ha aggiunto Artusi convinto «che si tratta degli ennesimi tentativi - ci auguriamo gli ultimi - di imporre una scelta dirigista inefficace, incomprensibile e immotivata che spinge il report a definire accessibile un prezzo di 25mila euro per l'acquisto di un'auto a batteria. Al contrario, gli automobilisti domandano prezzi realistici, a prescindere dall'alimentazione».



Prima parte di quest'anno nel complesso positiva per il mercato dell'auto in Italia

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



SU QUATTRO RUOTE

Un nodo da sciogliere

Dopo la stretta sulle minicar Federauto, appello al Comune «Individuare parcheggi ad hoc»

Una sentenza della Cassazione vieta a questi mezzi di sostare negli stalli riservati ai motorini
Il presidente Maresca: «Incontro urgente con l'assessore, chi li ha acquistati merita delle soluzioni»

Due ruote 'di troppo': si accende il confronto sulla diffusione delle minicar per le strade di Bologna. Un'invasione pacifica, evidenzia Federauto (Ascom-Confcommercio), la quale ha richiesto un incontro all'assessore alla Mobilità, Michele Campaniello, per fare il punto sulla sosta dei quadricicli leggeri, alla luce delle recenti indicazioni emerse in merito all'applicazione della normativa. Un tempo capitale degli scooter, Bologna sembra avere effettuato la transizione in direzione dei motocicli a quattro ruote, sempre più apprezzati dal pubblico giovane anche perché alimentati elettricamente, e dunque al riparo dai rincari di benzina e gas.

Il problema è nato a inizio mese, quando il consigliere Mattia Santori ha portato a Palazzo d'Accursio una sentenza della Cassazione (risalente, per la verità, al 2023) che vieta alle minicar il parcheggio negli stalli riservati agli scooter. Tuttavia, questa possibilità «a Bologna rappresenta una prassi consolidata – sottolinea Federauto – sulla quale molti cittadini hanno legittimamente fatto affidamen-

to nella scelta di questi veicoli. I quadricicli leggeri rappresentano infatti una forma di mobilità sostenibile che offre anche un importante contributo alla sicurezza stradale, costituendo per molte famiglie un'alternativa più sicura rispetto ai veicoli a due ruote negli spostamenti quotidiani dei giovani. L'intento è sottoporre all'attenzione del Comune alcune proposte, tra cui l'individuazione di possibili aree di sosta dedicate, senza penalizzare altre categorie di veicoli e una particolare attenzione alle zone vicino agli istituti scolastici, dove questi mezzi sono frequentemente utilizzati». Gli utenti medi dei quadricicli – che non necessitano di patente per essere guidati – sono tendenzialmente studenti, benché tra gli utilizzatori rientri anche chi, più banalmente, è alla ricerca di un mezzo per muoversi in tutte le parti della città.

Ma cosa rischia chi parcheggia un quadriciclo nel posteggio riservato a uno scooter? «È una delle domande che vorremmo porre al Comune», confida Pietro Maresca, presidente di Federauto Confcommercio Ascom

Bologna, che ha chiesto «questo incontro con uno spirito di piena collaborazione. Comprendiamo l'esigenza dell'amministrazione di applicare correttamente il quadro normativo, ma riteniamo altrettanto importante accompagnare questo cambiamento con soluzioni che tengano conto delle esigenze dei cittadini che hanno scelto una forma di mobilità sostenibile».

Filippo Donati



**I quadricicli leggeri
vengono utilizzati
soprattutto
da studenti
e utenti giovanissimi**



**«Comprendiamo
l'esigenza
dell'amministrazione
di applicare le norme,
ma serve gradualità»**



Le minicar parcheggiate negli stalli delle motociclette: appello dell'Ascom

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



IL PUNTO SUL MERCATO

La Sicilia corre più del resto d'Italia: +31,9%

A giugno nell'Isola immatricolate 7.207 nuove auto (+43,8%). Boom delle cinesi

Il mercato dell'auto nuova in Sicilia chiude il primo semestre con una crescita nettamente superiore alla media nazionale e conferma anche a giugno una spinta molto più vivace rispetto al resto del Paese. Nell'Isola lo scorso mese sono state immatricolate 7.207 autovetture, contro le 5.011 di giugno 2025: l'aumento è del 43,8%. Nel cumulato gennaio-giugno le nuove targhe salgono a 39.851 unità, rispetto alle 30.208 dello stesso periodo dello scorso anno, con un progresso del 31,9%.

Il confronto con il dato italiano rende ancora più evidente la particolarità siciliana. A livello nazionale giugno si è chiuso con 146.423 immatricolazioni, pari a +10,6%, mentre il semestre si attesta a 936.783 unità, in crescita del 9,6%. L'Isola viaggia ad una velocità più che tripla rispetto alla media del Paese. Anche tenendo conto, come sottolinea Federauto, dei fattori contingenti che hanno sostenuto il dato nazionale di giugno - dal noleggio a breve termine agli obiettivi semestrali dei concessionari (con immatricolazioni a raffica negli ultimi giorni lavorativi), fino all'effetto degli incentivi sulle elettriche - il risultato si-

ciliano resta di particolare rilievo e conferma una dinamica regionale più brillante.

Fra le province, Palermo resta il primo mercato dell'Isola con 2.286 immatricolazioni a giugno e 12.600 nel semestre, pari a una crescita del 49,8%. Alle sue spalle Catania, che nel solo mese supera quota 2000 consegne e nel cumulato raggiunge 10.773 targhe, con un incremento del 44,8%. Più distanziate Messina con 4.196 unità (+12,6%), Siracusa con 3.196 (+21,6%), Ragusa con 2.878 (+18,7%) e Trapani con 2.556 (+17,2%). Agrigento sale a 1.788 immatricolazioni (+5,1%), Caltanissetta a 1.295 (+15,6%), mentre Enna resta sostanzialmente stabile: 567 targhe contro le 568 del primo semestre 2025.

Fiat conserva la leadership regionale

con 4.939 immatricolazioni nei sei mesi. Ma il fenomeno del 2026 resta Leapmotor (nella foto), salita a 4.275 unità e al 10,7% del mercato siciliano, un dato che conferma il peso assunto dai nuovi brand di matrice cinese, anche quando distribuiti attraverso gruppi europei. Seguono Dacia con 2.826 immatricolazioni, Citroën (2.460), Jeep (2.411) e Toyota (2.230). A giugno Fiat è ancora prima con 847 targhe, seguita da Dacia (699), Leapmotor (631), Peugeot (552), Citroën (444) e Toyota (418).

Nel complesso, sommando i principali marchi cinesi o di origine cinese - da Leapmotor a BYD, Omoda, Jaecoo, MG, DRed Evo - si supera ormai la soglia delle 8000 immatricolazioni semestrali. Ovvero una vettura nuova ogni cinque

venduta in Sicilia arriva dall'industria automobilistica del Dragone o dalla sua area d'influenza.

Il dato regionale si inserisce in un mercato nazionale che sta cambiando anche sul piano delle alimentazioni. Unrae segnala a giugno il balzo delle elettriche pure al 10,1% di quota e delle plug-in al 10,6%, mentre le ibride restano la motorizzazione più diffusa con il 46,1%.



In provincia si chiude il primo semestre con un segno positivo del 5,47 per cento

“E’ fondamentale accompagnare la trasformazione del comparto con regole chiare, strumenti di sostegno agli investimenti e politiche che favoriscano il rinnovo del parco circolante senza penalizzare imprese e consumatori”, conclude Federauto Confcommercio Verona.



L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

L'opinione di Massimo Artusi



Per un calcolo della CO₂ chiaro e uniforme

IMPARATE A FARE I CONTI

Il Presidente di Federauto ci segnala una contraddizione dei regolamenti europei, ai quali manca una metodologia condivisa per la valutazione delle emissioni di anidride carbonica

a cura della Redazione

RIVEDERE IL GREEN DEAL

La battaglia della Comunità europea per la decarbonizzazione si basa su un sistema di calcolo della CO₂ che non vale per tutti e che non aiuta a raggiungere l'obiettivo.



Il problema è sempre quello: la transizione energetica. E sul tema del calcolo delle emissioni di CO₂ corretto e uguale per tutti è intervenuto di recente Massimo Artusi, Presidente di Federauto, che ha avanzato alcune perplessità sulle attuali procedure nella Comunità europea.

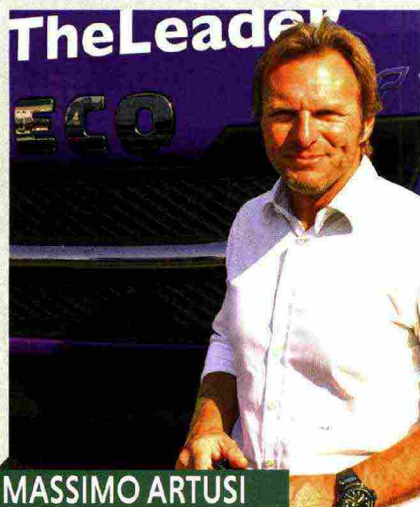
RIVEDERE LE NORMATIVE

«C'è un nuovo Regolamento "Count Emission" – ha detto – che istituzionalizza una metodologia di calcolo della CO₂ per i veicoli che svolgono servizio di trasporto. Questa metodologia consente di definire standard più precisi per la decarbonizzazione, permettendo nel contempo una reale attuazione del principio di "Neutralità Tecnologica". Adesso, però, bisogna trasferire queste procedure anche al Regolamento CO₂ Automotive in fase di revisione, perché l'attuale calcolo delle emissioni è incoerente. Dobbiamo rivedere i Regolamenti Automotive in modo da garantire un allineamento complessivo su come viene calcolata la CO₂».

È uno dei più importanti concessionari d'Italia e ora è alla presidenza di Federauto, l'associazione dei concessionari italiani dell'automotive e dei mezzi pesanti.

DAL POZZO ALLA RUOTA SEMPRE

«Il problema è che il Regolamento "Count Emission" calcola le emissioni secondo il criterio Well-to-Wheel (cioè dal pozzo alla ruota) e rappresenta un punto di riferimento cui tutte le normative in materia di transizione energetica nel comparto trasporti dovrebbero adeguarsi. Ma allora c'è qualcosa che non va, perché per valutare la CO₂ emessa dalle aziende di trasporto si adotta un approccio che considera se la fonte che alimenta il veicolo sia rinnovabile o fossile, a prescindere dalla tipologia del motore. Invece, per valutare la CO₂ emessa dai veicoli leggeri e pesanti di nuova immatricolazione si adotta un approccio che si limita a ciò che esce (o non esce) dal terminale di scarico, rendendo artificialmente fruibile solo la tecnologia elettrica. Si tratta di un passaggio privo di senso logico, oltre che gravemente limitante per il raggiungimento dei target di decarbonizzazione previsti dalla strategia energetica UE».



MASSIMO ARTUSI

WWW.PROFESSIONECAMIONISTA.IT [21]

Immatricolazioni auto, Verona cresce Ma è sotto la media regionale



Con una lieve crescita rispetto a maggio 2025, Verona si conferma nel quinto mese del 2026 una delle principali province del Veneto per numero di **immatricolazioni di autovetture**, pur mostrando una crescita più contenuta rispetto alla media regionale.

Secondo gli ultimi dati Unrae sulle immatricolazioni di autovetture e fuoristrada rielaborati da Confcommercio, in provincia di Verona sono state immatricolate **1.786 vetture** contro le 1.769 dello stesso mese del 2025, con un incremento dello 0,96%. Nello stesso periodo il Veneto ha registrato una crescita più sostenuta, pari all'8,86%, passando da 8.647 a 9.413 immatricolazioni.

Nel periodo **gennaio-maggio 2026** le immatricolazioni veronesi hanno raggiunto quota **9.796 unità**, rispetto alle 9.245 dei primi cinque mesi del 2025, con un aumento del 5,96%. Anche in questo caso la crescita provinciale risulta inferiore a quella regionale, che si attesta al +11,21%, con 49.852 vetture immatricolate contro le 44.826 dello scorso anno.

Nonostante ciò, Verona mantiene un ruolo di primo piano nel panorama veneto, rappresentando quasi il **19% delle immatricolazioni regionali** del mese di maggio e circa il 20% di quelle registrate dall'inizio dell'anno. Solo Padova registra volumi superiori.

“Il mercato veronese continua a dare segnali tutto sommato positivi e conferma la solidità della rete distributiva del territorio – commenta **Massimo Montresor**, presidente di Federauto Confcommercio Verona -. I consumatori continuano a manifestare interesse per il rinnovo dell'auto, ma permangono incertezze legate all'evoluzione delle normative europee, alle scelte tecnologiche e ai costi di accesso ai nuovi veicoli”.



Mercato dell'auto, Verona cresce ma è sotto la media regionale

Il **mercato dell'auto** in provincia di Verona registra ad aprile un segnale positivo, ma con una dinamica più contenuta rispetto al dato regionale. È quanto emerge dai dati UNRAE delle immatricolazioni di autovetture e fuoristrada in Veneto elaborati da Confcommercio.

Nel mese di **aprile 2026**, a Verona sono state immatricolate **1.766 vetture**, in lieve aumento rispetto alle 1.726 di aprile 2025, pari a una crescita del 2,32%. Un dato positivo ma inferiore rispetto alla media regionale, che segna un incremento del 19,11%.

Nel periodo **gennaio-aprile 2026**, le immatricolazioni in provincia di Verona si attestano a 7.947 unità, contro le 7.470 dello stesso periodo del 2025, con una variazione del +6,39%. Anche in questo caso, la crescita risulta più contenuta rispetto al Veneto, che registra un +11,65% complessivo.

Verona mantiene comunque un peso rilevante sul totale regionale: rappresenta il **19,7% delle immatricolazioni** nel quadrimestre, dietro soltanto a Padova.

“I dati confermano una ripresa del mercato anche nel nostro territorio, ma con un ritmo inferiore rispetto al resto del Veneto” – dichiara **Massimo Montresor**, presidente Federauto Confcommercio Verona. “Questo andamento va letto alla luce di diversi fattori: l'incertezza economica, il costo ancora elevato dei veicoli e la prudenza delle famiglie negli acquisti. A ciò si aggiunge una transizione tecnologica che richiede tempo per essere pienamente recepita dal mercato.”

“È fondamentale sostenere il comparto con politiche chiare e stabili, soprattutto sul fronte degli **incentivi e della mobilità sostenibile**” – prosegue Montresor – “per evitare rallentamenti e accompagnare imprese e consumatori in una fase di cambiamento strutturale.”



AUTO
Web

QNECONOMIA

Il mercato dell'auto cresce del 10,6% a giugno. Balzo in avanti di Stellantis

Secondo i dati del ministero dei trasporti, immatricolazioni in aumento da sette mesi. Per il gruppo guidato da John Elkann vendite all'insù del 23% rispetto a un anno fa

Roma, 1 luglio 2026 - Il mercato italiano dell'**auto cresce** per il settimo mese consecutivo. A giugno - secondo i dati del ministero dei trasporti - sono state **146.423 le immatricolazioni**, 14.021 in più dello stesso mese del 2025, pari a un **incremento del 10,6%**. Nei primi sei mesi del 2026 le immatricolazioni sono state 936.783, in aumento del 9,6%. Continua anche la crescita del mercato delle **auto elettriche**. Sempre a giugno, le immatricolazioni di vetture "full electric" hanno raggiunto in Italia le 14.721 unità, con un passo avanti dell'84,7% e una quota di mercato salita al 10,1%, dal 6% registrato nello stesso mese del 2025. A guidare i numeri sono ancora le registrazioni dei veicoli acquistati grazie agli **incentivi** introdotti lo scorso ottobre, andati esauriti in appena una giornata.

La performance di Stellantis

Stellantis ha immatricolato a giugno 40.061 auto comprese quelle con brand Leapmotor, **il 23% in più** dello stesso mese 2025 e una **quota di mercato pari al 27,3%** contro il 24,6% (+2,7%). Nei sei mesi le immatricolazioni sono 290.218, in crescita del 15,8% con la quota che **sale dal 29,3% al 30,9%**. Nella classifica delle auto più vendute del mese, al primo posto c'è sempre stabilmente la Fiat Pandina, con 8.260 immatricolazioni, ma nelle prime 10 posizioni sono presenti altri cinque modelli: Fiat Grande Panda, Peugeot 208, Citroën C3, Jeep Avenger, e Leapmotor T03 rispettivamente al quarto, quinto, sesto, nono e al decimo posto.

L'invito alla “cautela” di Federauto

La crescita delle immatricolazioni registrata a giugno secondo **Federauto** "va letta con cautela". "Le immatricolazioni di auto nuove a giugno registrano una accelerazione rispetto alla tendenza, giustificata dall'inflottamento del **noleggior a breve termine** e dalla necessità per i concessionari di conseguire i **bonus** a chiusura del semestre, tramite un volume di auto immatricolazioni che, per la prima volta nel 2026, oltrepassano la soglia del 10% sul totale delle targhe del mese – spiega Massimo Artusi, presidente Federauto -. Questi numeri spingono il primo semestre dell'anno ad un sostanziale recupero rispetto alla performance del 2025". "Ben vengano i fattori contingenti, ma il mercato ha bisogno di **fattori strutturali**", conclude Artusi.

Auto Italia: Federauto, prevalgono fattori contingenti, da Ue subito risposte strutturali

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Milano, 01 lug - Le immatricolazioni di auto nuove a giugno "registrano un'accelerazione rispetto alla tendenza, giustificata dall'inflottamento del noleggio a breve termine e dalla necessita' per i concessionari di conseguire i bonus a chiusura del semestre, tramite un volume di auto immatricolazioni che, per la prima volta nel 2026, oltrepassano la soglia del 10% sul totale delle targhe del mese. Questi numeri spingono il primo semestre dell'anno ad un sostanziale recupero rispetto alla performance del 2025".

Lo ha detto Massimo Artusi, presidente Federauto, commentando le registrazioni di giugno e sottolineando che "prevalgono i fatti contingenti, ma il mercato ha bisogno di risposte strutturali dall'Europa". Nell'ambito delle alimentazioni, "guardiamo con attenzione il dato di crescita delle immatricolazioni Bev, positivamente influenzate dall'ecobonus Mase che ha ancora davanti a se' un lasso di tempo sufficiente per giungere a termine", ha detto Artusi.

Federauto resta inoltre concentrata sull'iter delle modifiche al Regolamento Ue sulla Co2 "per la quale ci auguriamo che il Parlamento europeo recepisca la proposta del relatore Salini, nonostante funzionari della Commissione, esibendo variazioni percentuali di decimali, tentino di inquinare il dibattito, azzardando - in report ufficiali - un abbandono dei derivati dal petrolio da parte degli automobilisti, preoccupati dalla crisi di Hormuz". Per Artusi "sono gli ennesimi tentativi - ci auguriamo gli ultimi - di imporre una scelta dirigista inefficace, incomprensibile e immotivata che spinge il report a definire accessibile un prezzo di 25 mila euro per l'acquisto di un'auto a batteria. Al contrario, gli automobilisti domandano prezzi realistici, a prescindere dall'alimentazione".

Mercato auto in crescita a giugno, ma Artusi (Federauto) frena gli entusiasmi: "Prevalgono fattori contingenti"

Il presidente di Federauto: "Il mercato ha bisogno di risposte strutturali dall'Europa"

di **Gaetano Scavuzzo** 3 Luglio, 2026

Mercato auto Italia 2026



Il mercato automobilistico italiano ha fatto registrare un proseguimento del trend positivo, con il mese di **giugno** che, secondo i dati diffusi dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, si è chiuso con 146.423 immatricolazioni di nuove auto, segnando un **+10,6%** rispetto alla stesso mese del 2025. Un risultato che, secondo l'analisi di **Federauto**, la federazione italiana concessionari auto, è strettamente **legato a fattori contingenti**.

I fattori noleggjo a breve termine e bonus semestrali dei concessionari

“Le immatricolazioni di auto nuove a giugno – afferma il presidente di Federauto **Massimo Artusi** – registrano un’accelerazione rispetto alla tendenza, giustificata dall’inflottamento del noleggio a breve termine e dalla necessità per i concessionari di conseguire i bonus a chiusura del semestre, tramite un volume di auto immatricolazioni che, per la prima volta nel 2026, oltrepassano la soglia del 10% sul totale delle targhe del mese. Questi numeri spingono il primo semestre dell’anno ad un sostanziale recupero rispetto alla performance del 2025”.

L’ecobonus spinge l’elettrico

Spostando l’attenzione sull’incremento registrato dall’elettrico, Artusi aggiunge: “Nell’ambito delle alimentazioni, guardiamo con attenzione il dato di crescita delle immatricolazioni BEV, positivamente influenzate dall’ecobonus MASE che ha ancora davanti a sé un lasso di tempo sufficiente per giungere a termine. Il Ministero dell’Ambiente ha anche chiarito che le richieste di rimborso dei voucher presentate dai concessionari entro il 30 giugno, saranno liquidate successivamente”.

Guardando alla prospettive del piano di incentivi per l’acquisto di nuovi veicoli elettrici, il presidente di Federauto spera nella sua incisività in termini di vendite: “Nell’ambito delle misure di incentivazione, l’auspicio è che la recentissima adozione da parte del MIMIT del DPCM recante la rimodulazione delle risorse del Fondo Automotive per il periodo 2026-2030, recante in particolare contributi per l’acquisto di veicoli commerciali nuovi a basse emissioni, possa contribuire a muovere il mercato dei veicoli commerciali leggeri”.

Servono fattori strutturali dalle istituzioni Ue: sostegno alla proposta Salini

In conclusione all’analisi sui numeri del mercato auto italiano di giugno, Artusi dichiara: “Il netto incremento di giugno è, tuttavia, – come abbiamo visto – frutto di una combinazione di tre fattori contingenti: l’**obiettivo dei bonus semestrali** da parte dei concessionari, la **domanda del noleggio a breve termine** e gli **effetti dell’ecobonus**. Ben vengano i fattori contingenti, ma il mercato ha bisogno di fattori strutturali. Per questo, restiamo concentrati sull’iter delle modifiche al Regolamento UE sulla CO2 per la quale ci auguriamo che il Parlamento europeo recepisca la **proposta del relatore Salini**, nonostante funzionari della Commissione, esibendo variazioni percentuali di decimali, tentino di inquinare il dibattito, azzardando – in report ufficiali – un abbandono dei derivati dal petrolio da parte degli automobilisti, preoccupati dalla crisi di Hormuz. Sono gli ennesimi tentativi – ci auguriamo gli ultimi – di imporre una scelta dirigista inefficace, incomprensibile e immotivata che spinge il report a definire accessibile un prezzo di 25.000 euro per l’acquisto di un’auto a batteria. Al contrario, gli automobilisti domandano prezzi realistici, a prescindere dall’alimentazione, anche per attenuare i pesanti costi complessivi legati all’automobile esplosi negli ultimi anni”.

ECONOMIA di Redazione , 06/07/2026 12:24

A giugno, nel padovano, si consolida la crescita del mercato dell'auto: +17,06%



Mercato dell'auto

Non proprio da boom economico, ma quasi: **a giugno, in provincia di Padova, le immatricolazioni hanno superato il limite psicologico delle 2.000 vetture: ne sono state registrate esattamente 2.004 con un guadagno del 17,06% rispetto al pari mese del 2025** quando le immatricolazioni, in numeri assoluti, erano state 1.712.

Nei **primi sei mesi la percentuale di crescita risulta pari al 13,35%**, un dato certamente positivo anche rispetto a quello delle sette province venete prese nel loro complesso che infatti registrano un aumento del 10,65% nel semestre, dato un po' "zavorrato" da una crescita del 7,81% nel mese.

Per completezza, va detto che, a livello nazionale, l'aumento è pari al 10,56% rispetto allo stesso mese del 2025, mentre nel semestre il rialzo è del 9,58%.

“Partiamo dalla constatazione - commenta **Massimo Ghiraldo, presidente dei concessionari auto di Confcommercio Padova** - che i dati di giugno ci dicono che quando l'automobilista può scegliere perchè l'offerta è ampia e accessibile e può contare su misure che ne favoriscono concretamente l'acquisto, la risposta non tarda ad arrivare. Dirò di più: i report di giugno sono la dimostrazione che sostenibilità e mercato possono crescere insieme, purché ci siano le condizioni affinché le famiglie siano incoraggiate ad investire nell'auto”.

Dunque c'è un sottofondo di ottimismo, ma Ghiraldo rimane comunque prudente. "Come aveva anticipato il nostro presidente nazionale Massimo Artusi nel corso del suo intervento al nostro convegno di un paio di settimane fa - continua Ghiraldo - **il netto incremento di giugno è frutto di una combinazione di tre fattori contingenti: l'obiettivo dei bonus semestrali da parte dei concessionari, la domanda del noleggio a breve termine e gli effetti dell'ecobonus.** Per cui viene da dire: ben vengano i fattori contingenti, ma il mercato ha bisogno di fattori strutturali”.

Sullo sfondo resta poi una preoccupazione: quella che l'Unione Europea stia forzando la mano sull'elettrico facendo aggio sulla crisi di Hormuz. "Per questo - conclude il presidente dei concessionari di Confcommercio Padova - ci auguriamo che siano gli ultimi tentativi di imporre una scelta dirigista per noi sicuramente incomprensibile e, in qualche modo fuorviante se, a Bruxelles, ritengono che 25 mila euro siano una cifra accettabile per l'acquisto di un'auto a batteria. Noi che siamo "sul campo" sappiamo, per contro, che gli automobilisti domandano prezzi realistici, a prescindere dall'alimentazione, anche perchè i costi per mantenere un'auto sono esplosi negli ultimi anni". E a proposito di "esplosioni", a giugno sono diversi i marchi che hanno superato la soglia delle 100 vetture immatricolate. Volkswagen, che almeno a Padova non sembra risentire della crisi di Wolfsburg, conquista la prima piazza a quota 156 immatricolazioni (erano 124 nel giugno del 2025 per cui l'incremento è del 25,81%). Segue Toyota che però scende a 150 immatricolazioni dalle 210 di un anno fa (-28,57%), mentre scatta in avanti Kia che con 146 vetture rispetto alle 88 del giugno del '25 segna un

significativo +65,91%. Migliora di un tondo 50% Dacia (che dalle 94 immatricolazioni di un anno fa, sale a 141) mentre il balzo percentuale maggiore spetta anche questo mese a Fiat che passando dalle 57 vetture immatricolate nel giugno 2025 alle 131 del mese scorso registra una percentuale del +129,82%.

Percentuali molto consistenti ma poco significative perchè frutto di numeri assoluti bassi, sono quelle di un po' tutti i nuovi marchi, soprattutto cinesi. E dunque se Leapmotor mette a segno un roboante +700% (perchè questa è la percentuale di chi passa da 4 a 32 immatricolazioni), ben più significativa è la crescita di MG che da 63 immatricolazioni sale a 75, primatista di quel gruppo pur con un incremento che si limita al +19,05%.

Da rilevare, infine, certi progressi consistenti dei marchi per così dire "tradizionali": Jeep da 17 sale a 47 immatricolazioni (+291,67%); Peugeot passa da 22 a 53 (+140,91%) e sembra aver ripreso la sua corsa Tesla che a giugno 2026 immatricola 70 vetture. Erano state 44 nel giugno del 2025, per cui l'incremento è del 59,09%.

BOOM DI VENDITE AUTO A GIUGNO: +10,6%. QUOTA RECORD PER LE ELETTRICHE MA GLI INCENTIVI FINISCONO NELLE CASSE DI AZIENDE CINESI

Tutti o quasi i costruttori guadagnano in numeri. Crescono del 61 per cento le vendite delle più piccole, vero fenomeno dell'anno. Ecco perché

Sei mesi di corsa per il mercato italiano dell'auto. Nonostante la situazione generale non proprio favorevole, il costo del carburante e le incertezze economiche **le vendite a giugno sono cresciute del 10,6 per cento** (146.423 vetture immatricolate contro le 132.402 dello stesso mese dell'anno precedente) e nel primo semestre del 9.6 per cento (936.783 contro 854.910).

“I dati di giugno ci consegnano un segnale incoraggiante”, ha detto **Roberto Pietrantonio, presidente di Unrae**, l’associazione dei costruttori esteri in Italia. “La crescita del mercato dimostra che gli italiani hanno voglia di partecipare alla transizione verso una mobilità sempre più sostenibile. Quando il consumatore viene messo nelle condizioni di scegliere, grazie a un’offerta sempre più ampia e accessibile e a misure che ne favoriscono concretamente l’acquisto, la risposta arriva ed è positiva. È la dimostrazione che sostenibilità e mercato possono crescere insieme, purché si creino le condizioni giuste per accompagnare famiglie e imprese lungo questo percorso.”

FIAT CRESCE DEL 27 PER CENTO

Sono tanti i costruttori a cantare vittoria e a mettere in fila i numeri del successo. **In particolare, la Fiat** che ha fatto segnare un balzo in avanti del 27 per cento ma anche Dacia (+20,5) e Peugeot+31,9). Tra i primi dieci marchi, perdono, invece Renault (-6,1) e Jeep (-12).

“Il netto incremento di giugno è, tuttavia frutto di una combinazione di tre fattori contingenti” ha detto **Massimo Artusi, presidente di Federauto**, l’associazione che raggruppa i concessionari italiani, “l’obiettivo dei bonus semestrali da parte dei concessionari, la domanda del noleggio a breve termine e gli effetti dell’ecobonus. Ben vengano i fattori contingenti, ma il mercato ha bisogno di fattori strutturali”.

TOYOTA LEADER DELLE IBRIDE

E tra le conseguenze dei “fattori contingenti” c’è proprio la **crescita delle vendite di auto elettriche** che scontano ancora la coda degli incentivi e che **a giugno sono salite dell’87 per cento**, arrivando alla quota record del 10,1 per cento (nei sei mesi 8,4 per cento). Un’escalation che vede ancora la Leapmotor T03 come grande protagonista con il primo posto on classifica (2.744 unità vendute), seguita dalla Dacia Spring (1.802) e dalla Tesla Model 3 (1.543).

Tra le ibride full e mild, arrivate al 46,1 per cento c’è sempre la Fiat **Panda** (versione mild) in cima alla classifica seguita da due **Toyota**, la Yaris cross e la Yaris. E’ invece la cinese Byd Atto 2, l’auto

la più venduta tra le plug-in che a giugno hanno raggiunto la quota del 9 per cento.

SE GLI INCENTIVI FINISCONO AI CINESI

Ma la vera sorpresa di questo mese e della prima parte dell'anno è il **boom del segmento A (quello delle più piccole sul mercato come Panda, Aygo X...)** che cresce addirittura del 61 per cento rispetto allo scorso anno. Il motivo? Soprattutto gli incentivi per l'auto elettrica di cui hanno beneficiato la **Leapmotor T03** (più di tutti con oltre 21.841) e poi la Dacia Spring (5.300) e la Byd Dolphin (3.445). Solo in piccola parte la Fiat 500e (764). Dunque, **incentivi, per la maggior parte, finiti nelle casse di aziende cinesi** (anche la Spring è prodotta in Cina da Chery). Era questo l'obiettivo?



Auto, il mercato italiano cresce del 9,6% nel primo semestre

A giugno le immatricolazioni salgono del 10,6%. Fiat Panda resta il modello più venduto, mentre accelerano elettriche e ibride plug-in

2 Luglio 2026

Il mercato italiano dell'**auto** ha chiuso il primo semestre del 2026 con una **crescita del 9,6%** rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il recupero è stato sostenuto anche dalle immatricolazioni di vetture elettriche acquistate nei mesi scorsi con gli incentivi, anche se il confronto con il periodo pre-pandemia resta negativo: i volumi risultano inferiori del 13,5% rispetto ai primi sei mesi del 2019.

Nel solo mese di **giugno** le immatricolazioni hanno raggiunto quota 146.423, in aumento del **10,6%** rispetto allo stesso mese del 2025. Come evidenziato da *// Sole 24 Ore*, **la Fiat Panda si conferma il modello più venduto** in Italia con oltre 11 mila immatricolazioni, davanti alla **Dacia Sandero**. Nella top ten trovano spazio anche due modelli cinesi, la **Byd Atto 2**, al terzo posto, e la **Leapmotor T03**, mentre i Suv rappresentano il 57,9% del mercato.

Prosegue anche la crescita delle vetture elettrificate. Secondo i dati di **Federauto**, le auto ricaricabili hanno raggiunto il 20,53% del mercato mensile, con le elettriche pure che hanno superato per la prima volta nel 2026 la soglia del 10% delle immatricolazioni mensili e le ibride plug-in confermate sopra il 10%. Parallelamente continua il calo delle alimentazioni tradizionali, con benzina e diesel in flessione.

Massimo Artusi, presidente di Federauto, ha spiegato che l'accelerazione registrata a giugno è stata favorita soprattutto da fattori contingenti, come il noleggio a breve termine, i bonus di fine semestre dei concessionari e gli effetti dell'ecobonus. «Ben vengano i fattori contingenti, ma il mercato ha bisogno di fattori strutturali», ha sottolineato Artusi, ribadendo la necessità di interventi europei capaci di sostenere in modo stabile la domanda e accompagnare la transizione del settore.

Transizione e innovazione passano da tecnologia, competenze e una rete distributiva forte



La transizione energetica, il futuro della distribuzione e il ruolo delle competenze. Sono stati questi i temi centrali emersi dalla conferenza “L’automotive tra sfide nazionali e condizionamenti europei”, organizzata da Federauto presso la sede dell’Automobile Club di Milano, lo scorso 13 aprile, che ha riunito rappresentanti delle istituzioni, costruttori, concessionari ed esperti del settore per fare il punto sul futuro della mobilità e della distribuzione automotive.

ARTUSI: CONCESSIONARIO COME OSSERVATORIO PRIVILEGIATO

Ad aprire i lavori è stato il presidente di Federauto, Massimo Artusi, che ha richiamato il ruolo sempre più strategico svolto dall'associazione all'interno della filiera della distribuzione dei veicoli. "La forza della nostra associazione – ha spiegato p – risiede nella rappresentatività del settore che esprimiamo, ma soprattutto nel consenso e nella reputazione costruiti nel tempo grazie a un lavoro costante di tutela delle imprese e di valorizzazione della categoria".

Artusi ha ricordato il peso economico della rete dei concessionari italiani, composta da circa 1.100 imprese, prevalentemente a conduzione familiare presenti sul territorio con oltre 3.500 sedi. Un comparto che genera circa 75 miliardi di euro di fatturato e garantisce occupazione diretta a oltre 120.000 persone.

Secondo il presidente di Federauto "il concessionario non rappresenta soltanto il punto terminale della vendita, ma costituisce un osservatorio privilegiato del mercato grazie al contatto quotidiano con clienti e operatori. Una funzione che consente di trasferire ai costruttori e ai decisori politici le esigenze reali della domanda, contribuendo a creare un equilibrio tra innovazione tecnologica, sostenibilità economica e regolamentazione".

LE QUATTRO PROPOSTE DI FEDERAUTO

Guardando al futuro del settore, Artusi ha indicato quattro priorità sulle quali Federauto intende sviluppare il proprio impegno. La prima riguarda una revisione dell'attuale approccio alla decarbonizzazione, superando la valutazione delle emissioni limitata allo scarico e adottando il principio della neutralità tecnologica.

La seconda proposta riguarda la fiscalità. Federauto chiede un sistema stabile e competitivo, in linea con quello adottato nei principali Paesi europei, superando la logica dei bonus episodici che "rischiano di generare effetti distorsivi sul mercato".

Terzo punto è l'aggiornamento delle regole europee che disciplinano la distribuzione, con l'obiettivo di ridefinire in modo trasparente i rapporti tra costruttori e concessionari e di riconoscere il valore della funzione imprenditoriale svolta dalla rete.

Infine, particolare attenzione viene posta sul tema delle competenze.

"La trasformazione tecnologica in atto richiede infatti nuove professionalità – ha concluso Massimo Artusi – e rende necessario favorire l'ingresso di giovani e donne in un settore che deve confrontarsi anche con gli effetti della denatalità".

IL PUNTO DI VISTA DEI COSTRUTTORI TRUCK

Particolarmente interessante è stata la tavola rotonda dedicata ai veicoli industriali, che ha visto la partecipazione dei vertici italiani dei principali costruttori presenti sul mercato: Volvo Trucks, DAF, Scania, Iveco, Daimler Truck, Ford Trucks e Renault Trucks. Dal confronto è emersa una posizione sostanzialmente condivisa.

Nessuno mette in discussione gli obiettivi europei di riduzione delle emissioni e il percorso verso il 2040, ma tutti chiedono che la transizione venga affrontata con pragmatismo.

Secondo i costruttori, infatti, il principale ostacolo non è più rappresentato dalla tecnologia. Il mercato dispone già di una pluralità di soluzioni: diesel di ultima generazione alimentati con HVO, gas naturale, veicoli elettrici e, in prospettiva, l'idrogeno.

La vera sfida consiste nel creare un ecosistema favorevole alla diffusione di queste tecnologie. Il tema dell'energia è stato indicato come uno degli aspetti più critici. Senza costi energetici competitivi e prevedibili nel tempo, l'elettrificazione rischia infatti di risultare poco sostenibile dal punto di vista economico per le imprese di trasporto.

Accanto all'energia emerge il problema delle infrastrutture. Per favorire una diffusione significativa dei mezzi a zero emissioni sarà necessario realizzare una rete di ricarica e rifornimento capillare, interoperabile e disponibile lungo le principali direttrici europee. I costruttori hanno inoltre evidenziato il ruolo fondamentale della committenza. Le esperienze più avanzate dimostrano che la sostenibilità diventa realmente praticabile quando tutta la filiera è coinvolta e quando il mercato riconosce un valore economico ai servizi di trasporto a basse emissioni.

Il messaggio emerso dal confronto è chiaro: il raggiungimento degli obiettivi europei dipenderà meno dalla disponibilità di nuovi veicoli e più dalla capacità di creare condizioni favorevoli sotto il profilo energetico, infrastrutturale, economico e normativo.

IL FUTURO DEI CONCESSIONARI TRUCK

Al Transpotec, il confronto è proseguito tra Massimo Artusi e Massimiliano Perri, Direttore Generale di Iveco Mercato Italia, che hanno concordato sul fatto che il concessionario truck resterà centrale nella filiera, pur dovendo evolvere.

Veicoli sempre più complessi, digitalizzazione e intelligenza artificiale richiedono competenze avanzate, consulenza specializzata e assistenza capillare.

Sul modello di agenzia prevale prudenza, con l'obiettivo di preservare il ruolo imprenditoriale del concessionario e il rapporto diretto con il cliente.

