Dalle flotte alle famiglie: il vantaggio fiscale arriva all’elettrica usata?

Automotive 2035 · Andrea Iovino · 3 novembre 2026

Una famiglia trova un’elettrica usata a poco più di dodicimila euro. Proviene dal noleggio e ha un prezzo ormai distante da quello del nuovo. Potrebbe essere l’occasione per cambiare automobile.

Prima di decidere, però, servono altre risposte. Quanta autonomia conserva? Quale garanzia resta sulla batteria? Se qualcosa si rompe, chi può intervenire e quanto potrebbe costare?

Le flotte aziendali possono alimentare questo mercato. Ma attraverso quali passaggi un’agevolazione concessa al primo utilizzatore può diventare un beneficio per chi arriva dopo?

Quattrocentomila auto non sono quattrocentomila famiglie

Nel comunicato congiunto del 21 settembre 2026, ANFIA, ANIASA, Motus-E e UNRAE hanno presentato una proposta di revisione della fiscalità delle flotte. Secondo le associazioni, consentirebbe circa **400.000 immatricolazioni di veicoli a zero e basse emissioni nel triennio 2027-2029**: un perimetro che comprende anche le ibride plug-in.

Nel comunicato del 2 novembre, UNRAE parla invece della possibilità di portare nella transizione **400.000 famiglie**, attraverso l’usato alimentato dalle dismissioni dopo tre o quattro anni.

Sono due grandezze diverse. I comunicati non pubblicano un modello che permetta di ricostruire il passaggio dall’una all’altra: quante vetture resterebbero in Italia, quante arriverebbero alle famiglie e a quali prezzi.

La coincidenza del numero non dimostra quindi una corrispondenza uno a uno. Le 400.000 famiglie restano una stima UNRAE; la riforma richiesta dalle associazioni è una proposta, non un beneficio già disponibile.

Il vantaggio deve attraversare il mercato

Un trattamento fiscale più favorevole può rendere conveniente scegliere un’elettrica per la flotta. Per ampliare l’offerta futura di usato deve però favorire acquisti ulteriori rispetto a quelli che sarebbero avvenuti comunque.

Alla dismissione, poi, le vetture possono essere vendute alle famiglie italiane, esportate oppure destinate a un nuovo periodo di noleggio.

Infine si forma il prezzo. Contano domanda, disponibilità di modelli concorrenti, prezzi del nuovo, condizioni del mezzo e costi commerciali. **Il risparmio fiscale del primo utilizzatore non diventa automaticamente uno sconto per il secondo.**

Una maggiore offerta può favorire prezzi più accessibili. Ma per capire quanto ne guadagnino le famiglie bisogna seguire le auto fino alla vendita, osservando quali vetture arrivano sul mercato italiano e in quali condizioni.

Stessa provenienza, accessibilità diversa

Due annunci mostrano concretamente il canale dell'usato proveniente dalle flotte.

Una Renault Zoe Life R110, immatricolata nell'aprile 2021 e con 87.680 chilometri, è pubblicizzata a **12.100 euro**, IVA inclusa, con prezzo promozionale. L'annuncio indica provenienza dichiarata dal noleggio a lungo termine e garanzia di dodici mesi dalla consegna.

Una Tesla Model Y Long Range a trazione integrale, immatricolata nel febbraio 2024 e con 63.303 chilometri, è proposta a **36.200 euro**, sempre come prezzo promozionale IVA inclusa, con provenienza dichiarata dal noleggio a lungo termine e garanzia di dodici mesi dalla consegna.

Sono prezzi richiesti negli annunci consultati il 3 novembre 2026: disponibilità, promozioni e spese complessive vanno confermate.

La differenza è evidente. Una piccola elettrica può avvicinarsi al bilancio di una famiglia; un SUV recente può restarne lontano. La provenienza da una flotta, da sola, non rende un'automobile accessibile.

Questi casi documentano un mercato già esistente, non gli effetti della riforma proposta.

Che cosa si compra insieme all'auto

Nelle due schede non compare un valore numerico pubblico dello stato di salute della batteria, con data e modalità della misurazione. Questo non dimostra una cattiva condizione: significa che l'annuncio non basta per valutarla.

Anche la dicitura "dodici mesi di garanzia" richiede una lettura delle coperture, soprattutto per la batteria di trazione. L'eventuale garanzia residua del costruttore va verificata sulla singola vettura. Tesla, per esempio, prevede il trasferimento della garanzia originaria secondo le proprie modalità e rimanda alle condizioni applicabili al veicolo.

Per chi compra contano quindi l'autonomia ancora disponibile, la copertura dei guasti e la possibilità di ottenere una riparazione sostenibile fuori garanzia. Sono questioni distinte, approfondite nell'articolo «L'auto elettrica deve poter invecchiare».

Il prezzo iniziale va inoltre letto insieme ai costi del finanziamento, della ricarica e della manutenzione. Un'auto economica da acquistare può risultare impegnativa da utilizzare.

Torniamo a quella famiglia

La famiglia dell'apertura può trovare nella Zoe un'occasione concreta. Ma dodicimila euro sono comunque una spesa importante, soprattutto se rimane poco margine per affrontare un imprevisto.

Le agevolazioni alle flotte possono contribuire a far arrivare più elettriche sul mercato dell'usato. Il beneficio si completa quando chi compra trova un modello adatto, informazioni comprensibili sulla sua condizione e assistenza a costi sostenibili.

Quella famiglia deve potersi permettere di acquistare l'auto e mantenerla utilizzabile. È su entrambe le possibilità che si misura l'accessibilità dell'elettrico.

Fonti e approfondimento

ANFIA, ANIASA, Motus-E e UNRAE - Proposta sulla fiscalità delle flotte, 21 settembre 2026

UNRAE - Mercato di ottobre e riferimento alle 400.000 famiglie, 2 novembre 2026

Annuncio Renault Zoe Life R110

Annuncio Tesla Model Y Long Range

Tesla Italia - Garanzie, trasferibilità e condizioni applicabili al veicolo

Andrea Iovino - L’auto elettrica deve poter invecchiare

Fonti e annunci consultati il 3 novembre 2026.