



COMPASS

OSSERVATORIO **COMPASS**

**Speciale
Auto**

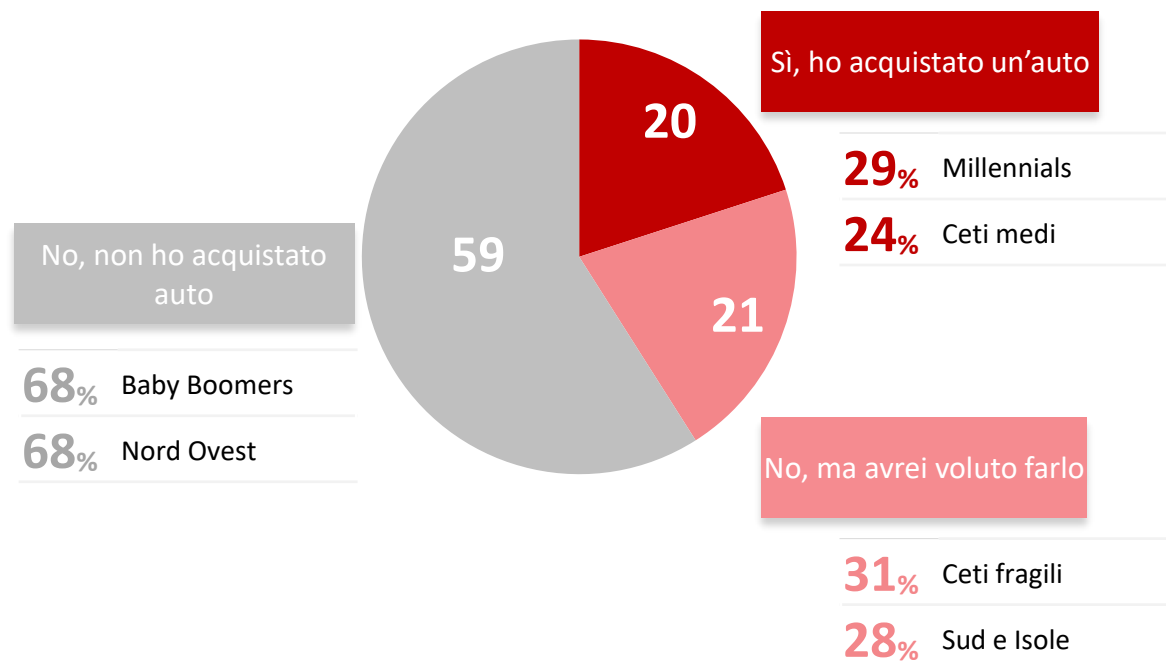
Maggio 2026

1.

**Tra acquisto e rinvio: come
si muove la domanda auto**

1 italiano su 5 ha acquistato un'auto negli ultimi due anni ma un altro 20% avrebbe voluto farlo

Negli ultimi due anni circa lei personalmente ha acquistato un'auto?



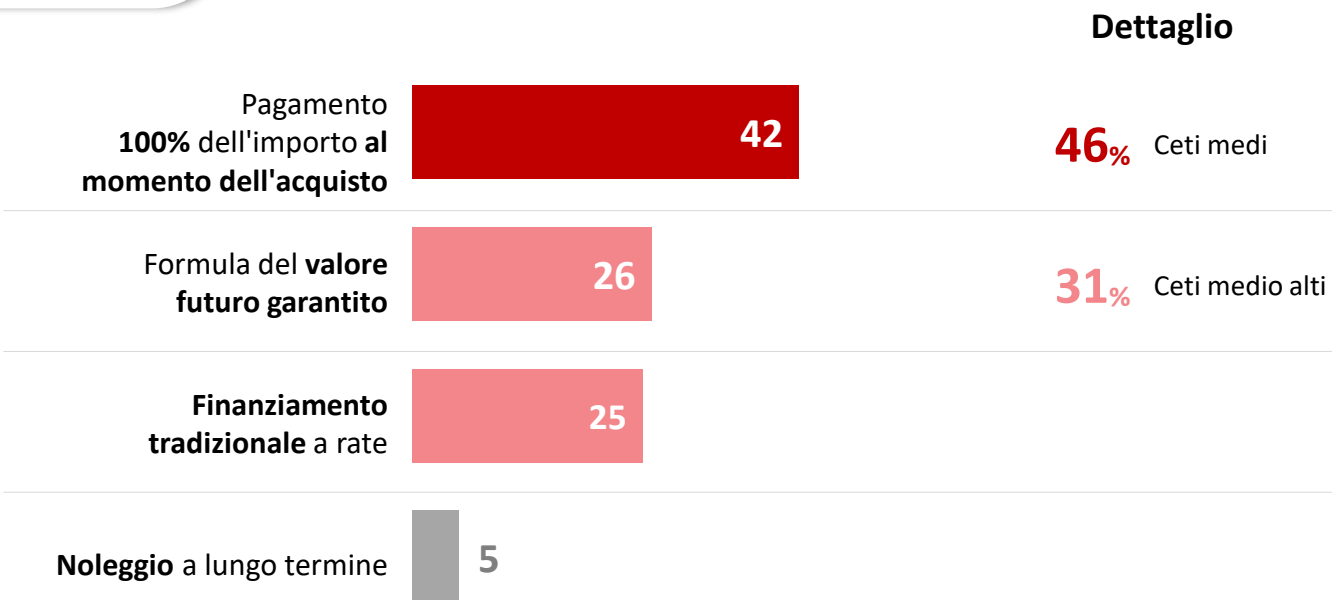
Osservatorio
COMPASS

Negli ultimi due anni l'acquisto di un'auto ha interessato 1 italiano su 5, con un'incidenza superiore tra Millennials (29%) e ceti medi (24%). Accanto a una domanda che si è concretizzata, emerge però una quota altrettanto rilevante di rinuncia forzata: il 21% non ha acquistato pur desiderandolo, una percentuale che sale tra i ceti fragili (31%) e nel Sud e Isole (28%). Il mercato appare quindi segnato da una domanda potenziale compressa, più che da un disinteresse verso l'auto.

Tra i metodi di pagamento si preferiscono quelli tradizionali: 4 su 10 hanno pagato tutto l'importo al momento dell'acquisto

Lei ha detto di aver acquistato un'auto negli ultimi due anni. Come ha pagato la sua auto? Consideri la sua auto a uso personale.

TARGET:
CHI HA ACQUISTATO UN
AUTO NEGLI ULTIMI 2 ANNI



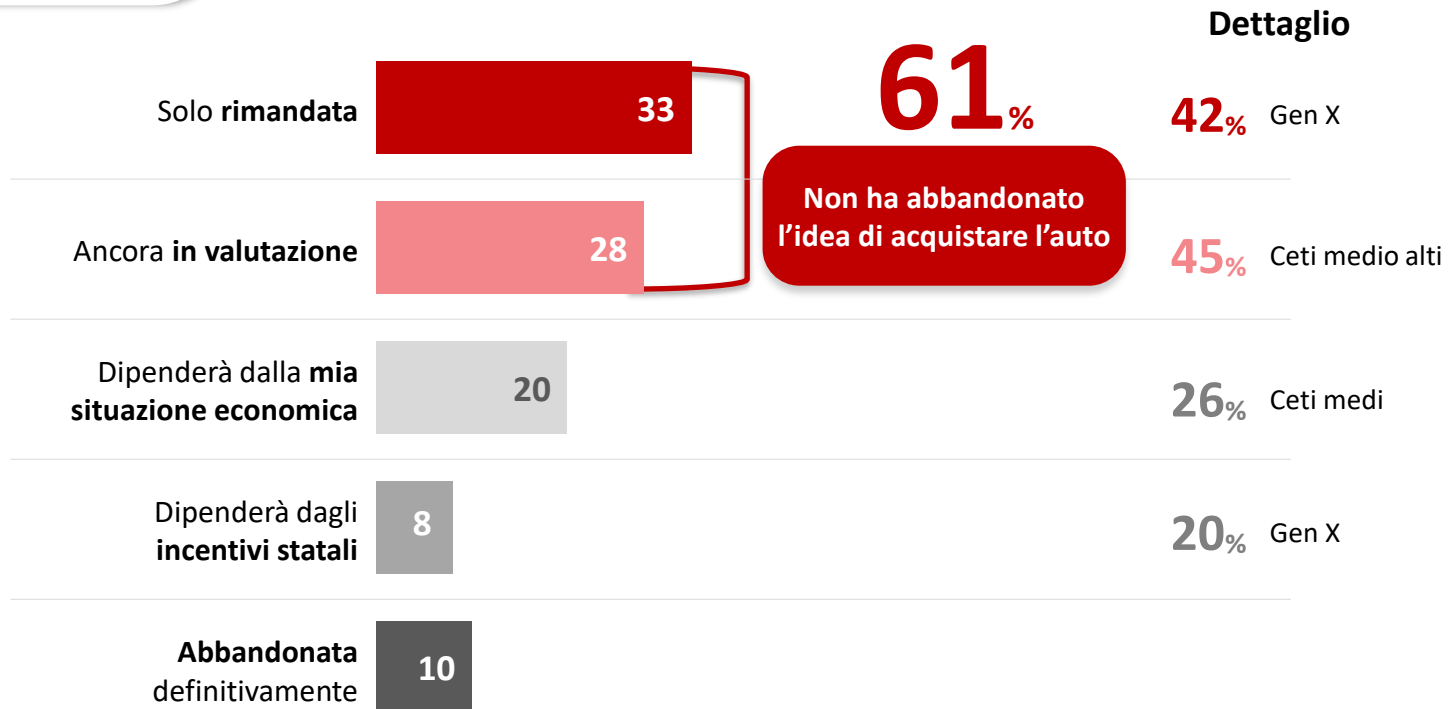
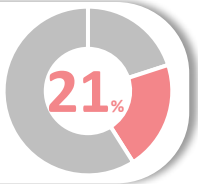
Osservatorio
COMPASS

Tra chi ha acquistato un'auto negli ultimi due anni, prevalgono modalità di pagamento tradizionali: quasi la metà (circa 4 su 10) ha saldato l'intero importo al momento dell'acquisto, mentre 1 acquirente su 4 ha fatto ricorso a un finanziamento classico a rate. Accanto a queste scelte consolidate, emerge anche la formula del valore futuro garantito, adottata da circa il 25% degli acquirenti, con una penetrazione più elevata tra i ceti medio-alti (31%), segnale di una maggiore apertura verso soluzioni di pagamento più flessibili.

Auto nuova: decisione in stand-by per 6 interessati su 10

Oggi la decisione di NON acquistare l'auto è...

TARGET:
CHI NON HA ACQUISTATO
L'AUTO MA AVREBBE
VOLUTO FARLO



Osservatorio
COMPASS

Tra coloro che hanno rinunciato all'acquisto di un'auto negli ultimi due anni pur desiderandola, il 61% non ha abbandonato definitivamente l'idea. Per 1 rispondente su 3 la decisione è stata semplicemente rimandata, mentre un quarto dichiara di essere ancora in fase di valutazione. La situazione economica personale rappresenta una variabile chiave per il 20%, con un impatto più marcato sui ceti medi (26%), mentre il ruolo degli incentivi statali risulta particolarmente rilevante tra la Gen X.

Le barriere all'acquisto: scelta per alcuni, rinuncia per altri

Per quali motivi non ha acquistato un'auto? (Possibili più risposte)

	TARGET: CHI NON HA ACQUISTATO L'AUTO NEGLI ULTIMI 2 ANNI 59%		TARGET: CHI NON HA ACQUISTATO L'AUTO MA AVREBBE VOLUTO FARLO 21%	
L'auto attuale è sufficiente	49		15	
Uso poco l'auto	14	66% NET ASSENZA DI BISOGNO	8	33% NET ASSENZA DI BISOGNO
Preferisco investire in altro, l'auto non è una priorità	10		6	
Uso mezzi pubblici o mobilità alternativa	7		10	
Prezzi troppo elevati delle auto	22		31	
In questo momento ho altre priorità e spese	18		29	
Non voglio altre rate o debiti	8	45% NET MOTIVI ECONOMICI	15	74% NET MOTIVI ECONOMICI
Costi di gestione troppo alti	8		10	
Attendo incentivi o condizioni migliori	7		19	
Tassi di finanziamento poco convenienti	2		9	
Sento che non è il momento giusto	7		11	
Incertezza su scelta della motorizzazione	5	16% NET INCERTEZZA TECNOLOGICA	15	42% NET INCERTEZZA TECNOLOGICA
Paura che auto scelta possa diventare obsoleta	4		13	
Timore di restrizioni future alla circolazione	1		13	
Il timore di svalutazione elevata	1		5	
Altro	11		3	

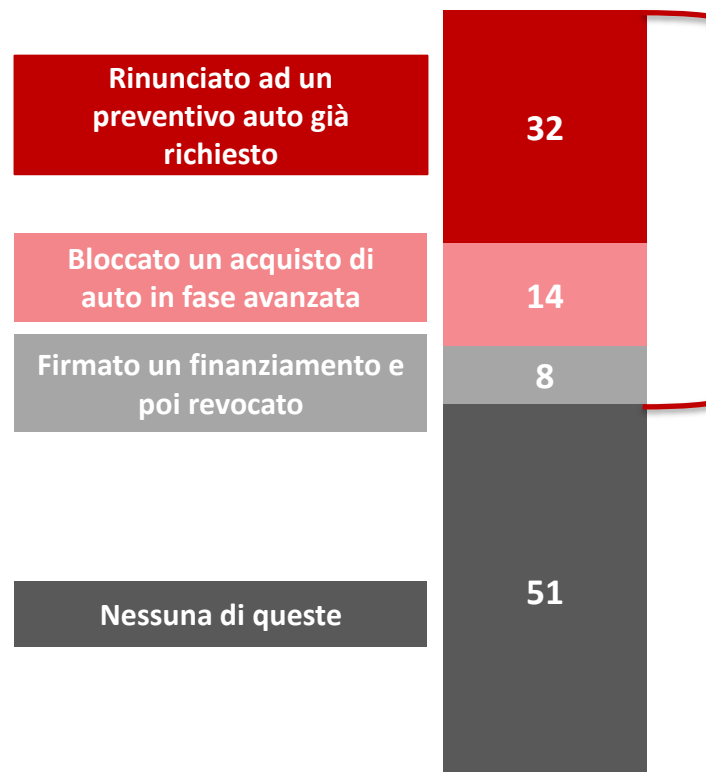
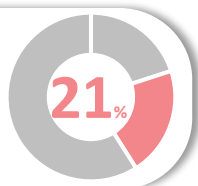
Osservatorio
COMPASS

Tra chi non ha pianificato l'acquisto di un'auto negli ultimi due anni, la principale motivazione è l'assenza di bisogno, indicata da circa 2 rispondenti su 3. In questo segmento, l'auto non rappresenta una priorità immediata e il rinvio riflette scelte di utilizzo e stile di vita. Al contrario, tra chi avrebbe voluto acquistare ma ha rinunciato, la barriera è prevalentemente economica: oltre 7 su 10 indicano fattori legati ai prezzi elevati, alla situazione finanziaria personale o alla volontà di non assumere nuovi impegni. A questi si affianca una forte incertezza tecnologica, che coinvolge il 42% e riguarda motorizzazioni, obsolescenza e restrizioni future alla circolazione.

Quasi 1 rinuncia su 2 avviene dopo il preventivo

Negli ultimi 12 mesi ha mai... (Possibili più risposte)

TARGET:
CHI NON HA ACQUISTATO
L'AUTO MA AVREBBE
VOLUTO FARLO



49%

Ha rinunciato all'acquisto di un'auto dopo essersi attivato concretamente verso il concessionario

Osservatorio
COMPASS

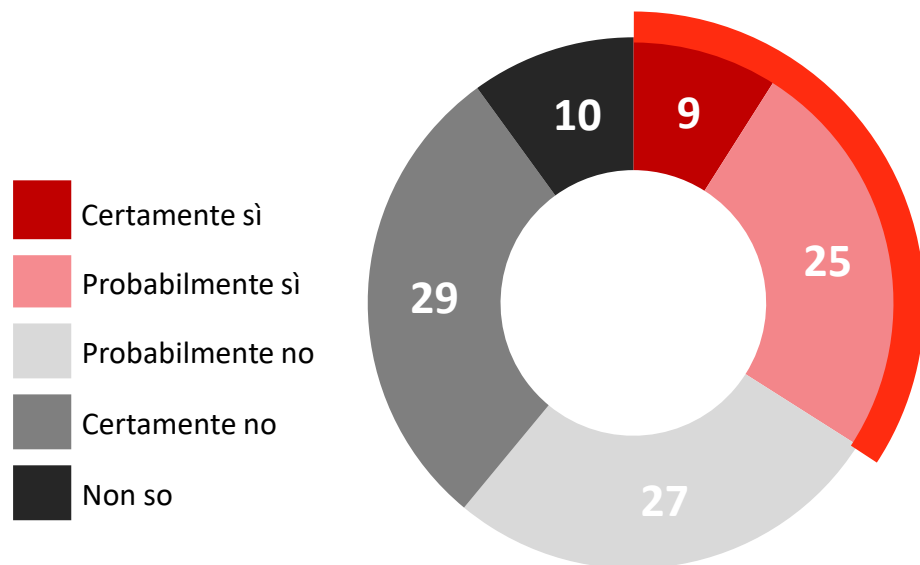
Tra le persone che negli ultimi due anni avrebbero voluto acquistare un'auto ma non l'hanno fatto, quasi il 50% ha rinunciato dopo essersi già attivato concretamente, richiedendo almeno un preventivo o avviando una trattativa con il concessionario. Il percorso di acquisto risulta quindi spesso interrotto nelle fasi finali, segnalando un interesse reale che si scontra con valutazioni economiche, condizioni percepite come non sufficientemente favorevoli o ripensamenti dell'ultima fase decisionale.

2.

**Le intenzioni di acquisto per
i prossimi 12 mesi**

Intenzioni di acquisto: una domanda che rimane cauta

Qual è la probabilità che lei personalmente acquisti un'auto nei prossimi 12 mesi?



34%

Intenzionati ad acquistare un'auto nei prossimi 12 mesi

35% nel 2025

39% Gen X

39% Ceti medio-alti

42% Millennials

45% Sud e Isole

Osservatorio
COMPASS

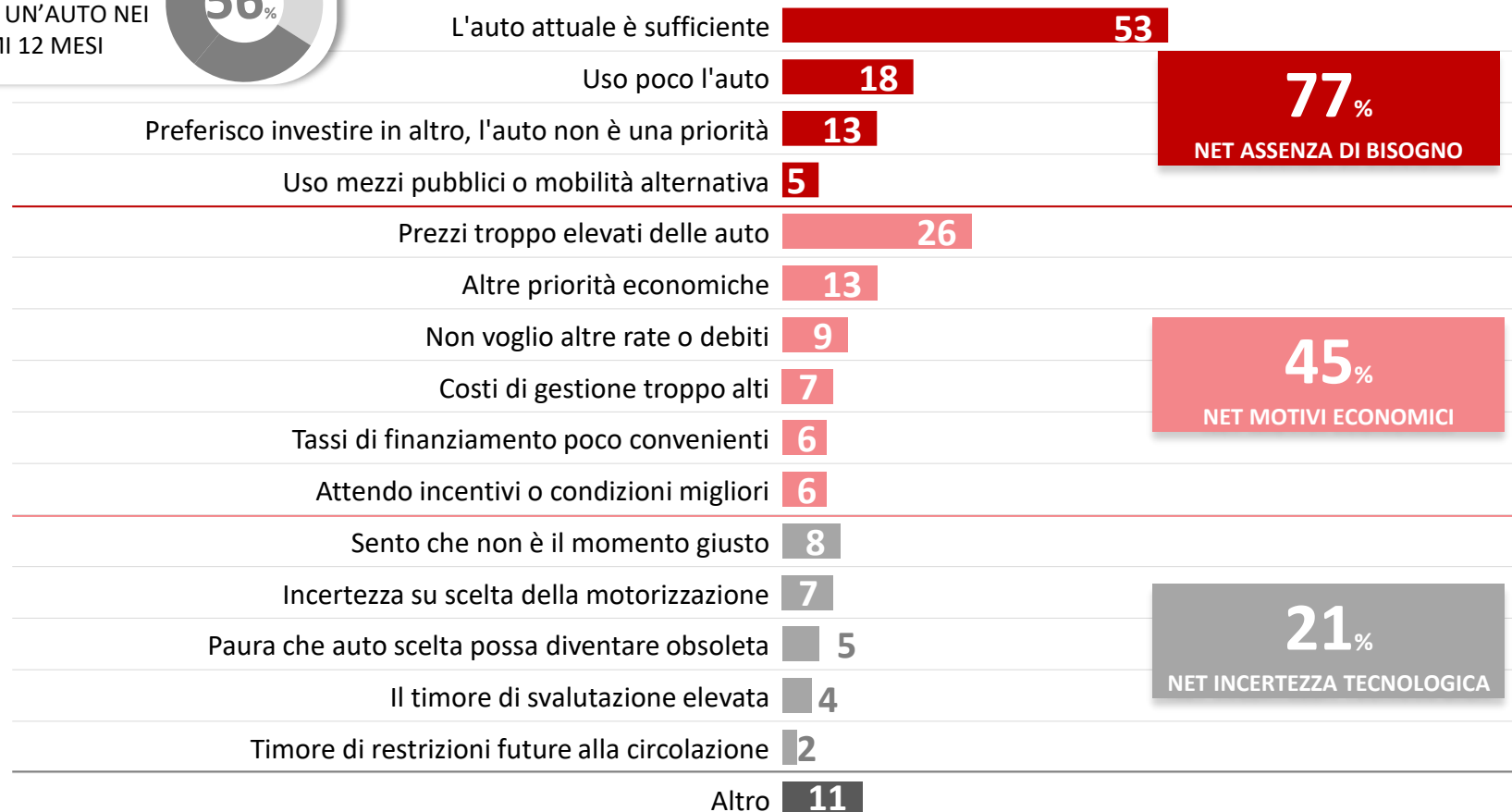
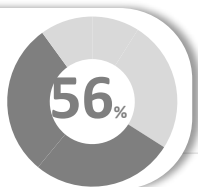
Nel 2026 il 34% degli italiani dichiara una probabilità elevata di acquistare un'auto nei prossimi 12 mesi, confermandosi su livelli analoghi al 2025. Le intenzioni risultano più diffuse tra i Millennials (42%), la Generazione X (39%), i ceti medio-alti (39%) e i residenti nel Sud e Isole (45%). Nonostante questi segnali, la maggioranza dei rispondenti (66%) resta incerta o orientata a non acquistare nel breve periodo, riflettendo un contesto di valutazione prudente e decisioni rinviate.

Manca di bisogno e vincoli economici frenano l'acquisto nei prossimi 12 mesi

Per quali motivi ha detto che non acquisterà un'auto nei prossimi 12 mesi? (Possibili più risposte)

TARGET:

CHI NON HA INTENZIONE DI ACQUISTARE UN'AUTO NEI PROSSIMI 12 MESI



Osservatorio COMPASS

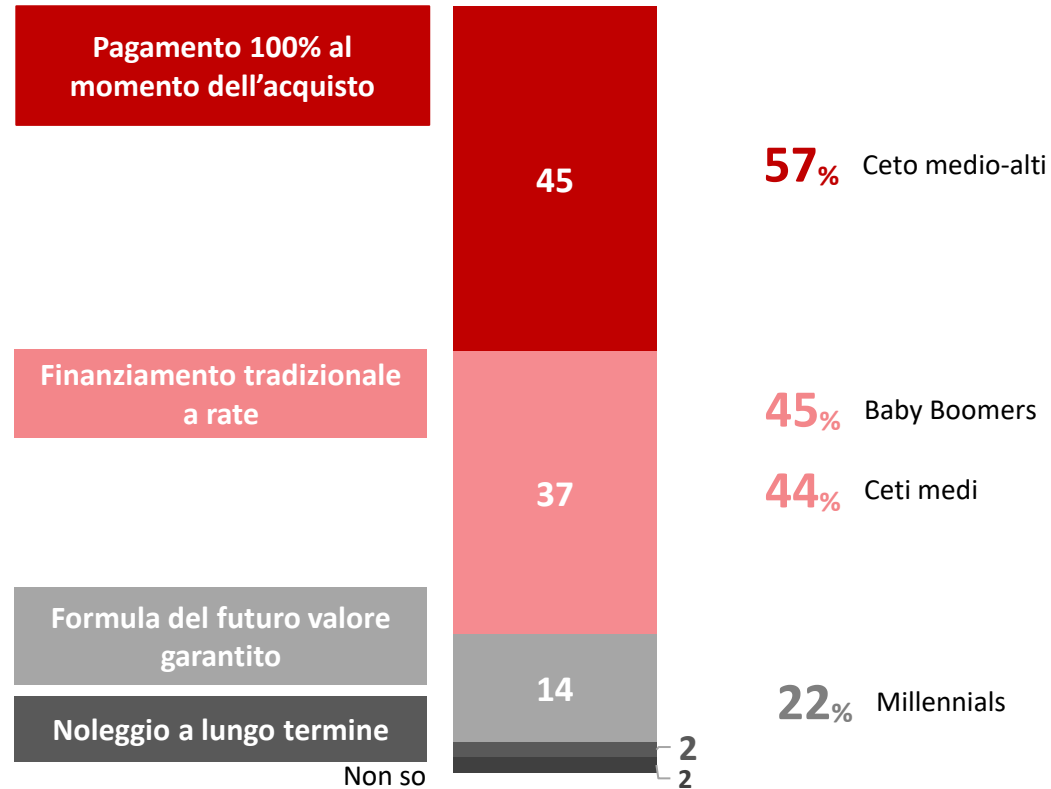
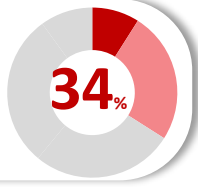
Tra chi non ha intenzione di acquistare un'auto nei prossimi 12 mesi (56% del campione), la motivazione principale è la mancata esigenza: per circa la metà, l'auto attualmente posseduta è ritenuta sufficiente. Accanto a questa componente strutturale, emergono però anche ragioni economiche, come la percezione di prezzi troppo elevati, la presenza di altre priorità di spesa e i costi di gestione del veicolo. Le incertezze tecnologiche giocano un ruolo più secondario, ma contribuiscono a rafforzare l'atteggiamento di prudenza.

Come si pagherà l'auto: pagamento immediato o rate le prime opzioni

Lei ha detto di avere intenzione di acquistare un'auto nei prossimi 12 mesi. Come pensa che pagherà la sua auto? Consideri la sua auto a uso personale

TARGET:

CHI HA INTENZIONE DI ACQUISTARE UN'AUTO NEI PROSSIMI 12 MESI



Osservatorio COMPASS

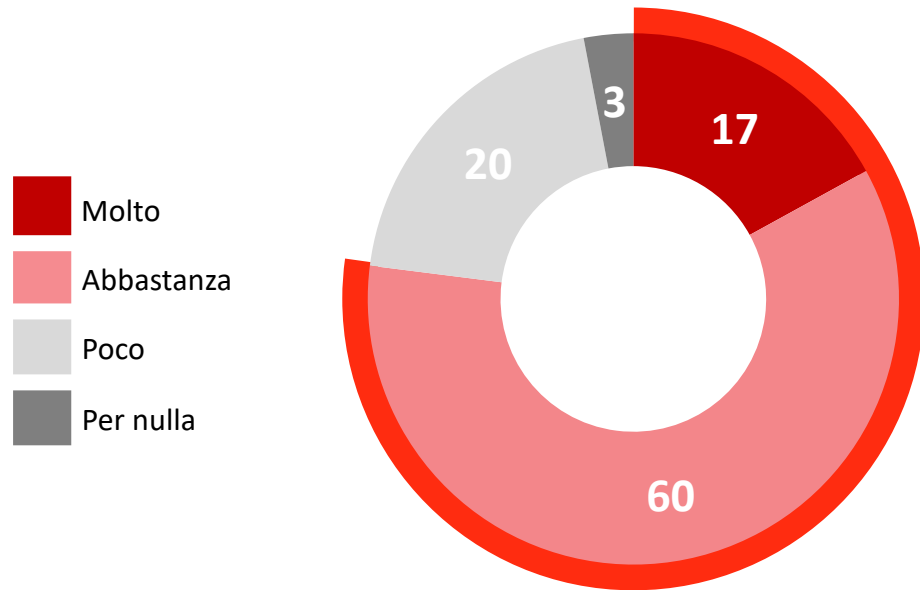
Tra coloro che dichiarano l'intenzione di acquistare un'auto nei prossimi 12 mesi (34% del campione), le modalità di pagamento considerate sono prevalentemente tradizionali. Il 45% sceglierebbe il pagamento dell'intero importo al momento dell'acquisto, mentre il 37% valuta il finanziamento classico a rate. Le soluzioni più innovative risultano ancora marginali: la formula del valore futuro garantito è citata dal 14%, quota che sale al 22% tra i Millennials, segnalando una maggiore apertura generazionale verso strumenti di maggiore flessibilità.

3.

**La manutenzione dell'auto:
costi che pesano, interventi
che slittano**

Costi di manutenzione dell'auto: una spesa rilevante per la maggioranza degli italiani

Quanto incidono le spese di mantenimento dell'auto intese come spese di assicurazione, manutenzione, bollo e carburante sul suo bilancio familiare? Faccia riferimento all'auto principale



77%

La percentuale di italiani che ritengono rilevante l'impatto dei costi di gestione dell'auto sul proprio bilancio mensile

Dettaglio

81% Gen Z

82% Ceti fragili

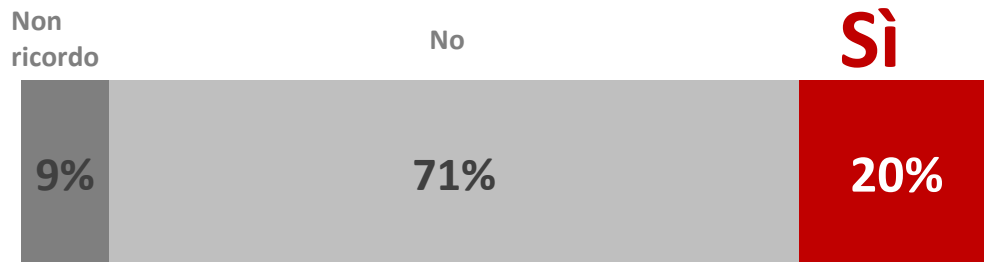
86% Ceti medi

Osservatorio
COMPASS

Quando si parla di incidenza delle spese di mantenimento dell'auto sul bilancio familiare, la percezione è netta: il 77% dei possessori di auto dichiara un impatto elevato delle spese legate a assicurazione, manutenzione, bollo e carburante. Un peso avvertito in modo ancora più marcato dalle giovani generazioni (81% Gen Z) e dai redditi meno abbienti.

Nell'ultimo anno 1 automobilista su 5 ha rinviato la manutenzione per motivi economici

Negli ultimi 12 mesi ha rinunciato o rimandato la manutenzione ordinaria o straordinaria della sua auto per motivi economici?



Dettaglio

26% Millennials

27% Tra chi ha acquistato un'auto negli ultimi 12 mesi

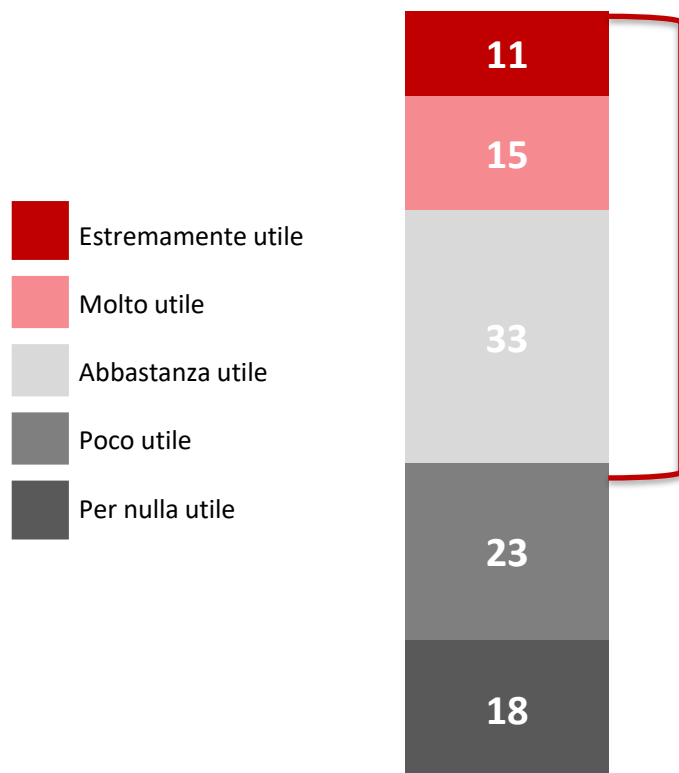
42% Ceti fragili

Osservatorio
COMPASS

Nel corso degli ultimi 12 mesi, il 20% dei possessori di auto ha dichiarato di aver rinunciato o rimandato interventi di manutenzione ordinaria o straordinaria per ragioni economiche. Una scelta che colpisce in modo più marcato le fasce economicamente fragili (42%), chi ha acquistato un'auto nell'ultimo anno (27%) e le generazioni più giovani, in particolare i Millennials (26%), segnalando una pressione sui costi che si estende lungo tutto il ciclo di vita del veicolo.

6 italiani su 10 identificano l'utilità del BNPL per sostenere le spese di manutenzione della propria auto

Per quelle che sono le sue esigenze, quanto ritiene che forme di pagamento di tipo *Buy Now, Pay Later* potrebbero risultarle utili per sostenere le spese relative all'auto (es. tagliandi, manutenzione straordinaria, polizze assicurative, cambio pneumatici, etc)?



59%

Dettaglio

63% Millennials

66% Sud e Isole

68% Ceti fragili

74% Gen Z

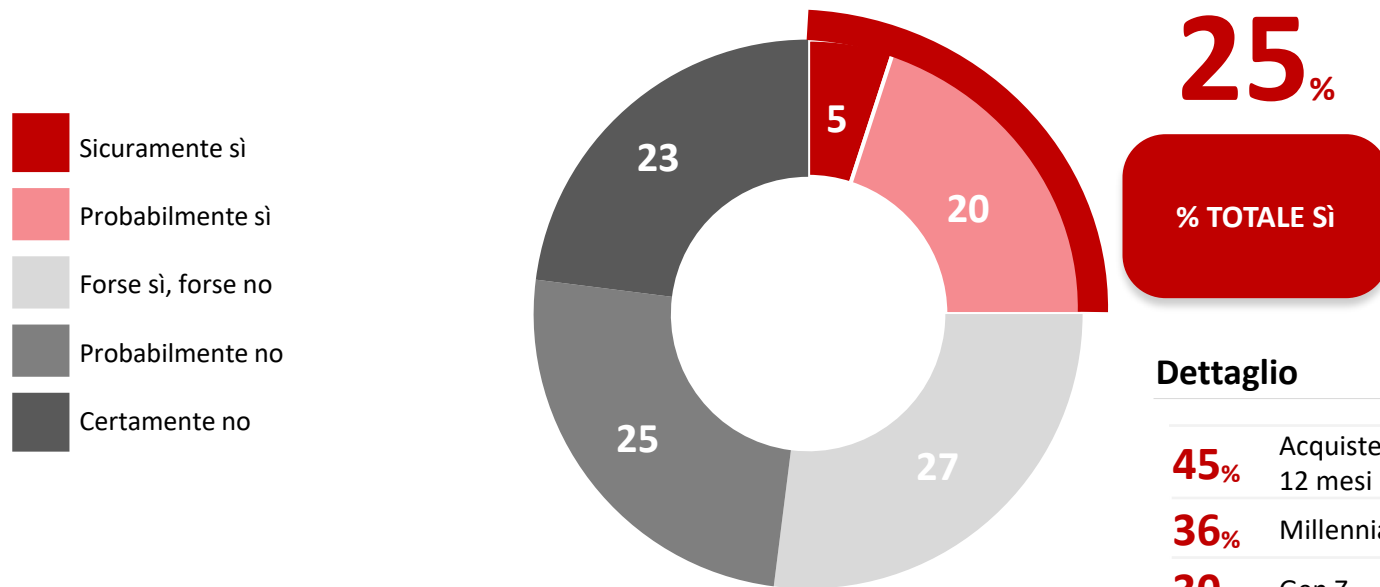
77% Chi ha intenzione di acquistare un'auto nei prossimi 12 mesi

Osservatorio
COMPASS

Emerge una diffusa apertura verso il Buy Now, Pay Later come modalità di pagamento per le spese legate all'automobile: quasi il 60% degli italiani ne riconosce l'utilità per sostenere costi come manutenzione, assicurazione, cambio pneumatici e interventi straordinari. La percezione positiva cresce ulteriormente tra le giovani generazioni (74% Gen Z, 63% Millennials), tra i ceti fragili (68%) e tra chi prevede di acquistare un'auto nei prossimi 12 mesi (77%), segnalando un forte allineamento tra pressione economica e domanda di flessibilità nei pagamenti.

Pagamenti flessibili e spese di manutenzione auto: un effetto potenziale per 1 su 4

Se avesse la possibilità di pagare le spese relative all'auto (es. tagliandi, manutenzione straordinaria, polizze assicurative, cambio pneumatici, etc) con il *Buy Now Pay Later*, pensa che spenderebbe di più per l'auto?



Dettaglio

45%	Acquisterebbero un'auto nei prossimi 12 mesi
36%	Millennials
30%	Gen Z
33%	Sud e Isole
29%	Ceti medio-alti

Osservatorio
COMPASS

La possibilità di ricorrere al BNPL non si configura solo come uno strumento di supporto alla gestione dei costi, ma può influenzare anche le scelte di spesa. Il 25% degli italiani dichiara infatti che, potendo utilizzare il servizio per le spese legate all'auto, tenderebbe a spendere di più per il mantenimento del veicolo. La propensione risulta più elevata tra le generazioni più giovani (36% Millennials, 30% Gen Z), nel Sud e Isole (33%), tra i ceti medio-alti (29%) e soprattutto tra chi prevede di acquistare un'auto nei prossimi 12 mesi (45%), suggerendo un legame tra intenzione di consumo e flessibilità nei pagamenti.

4.

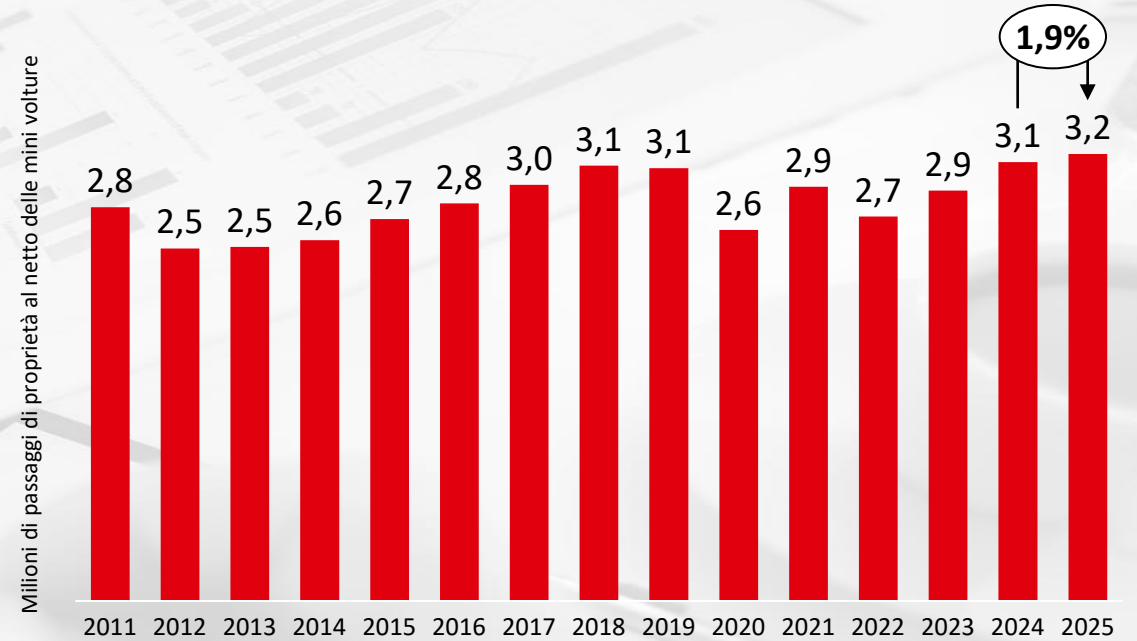
**Uno sguardo all'andamento del
mercato della mobilità**

Andamento mercato auto

Immatricolazioni auto



Passaggi di proprietà al netto delle minivolture

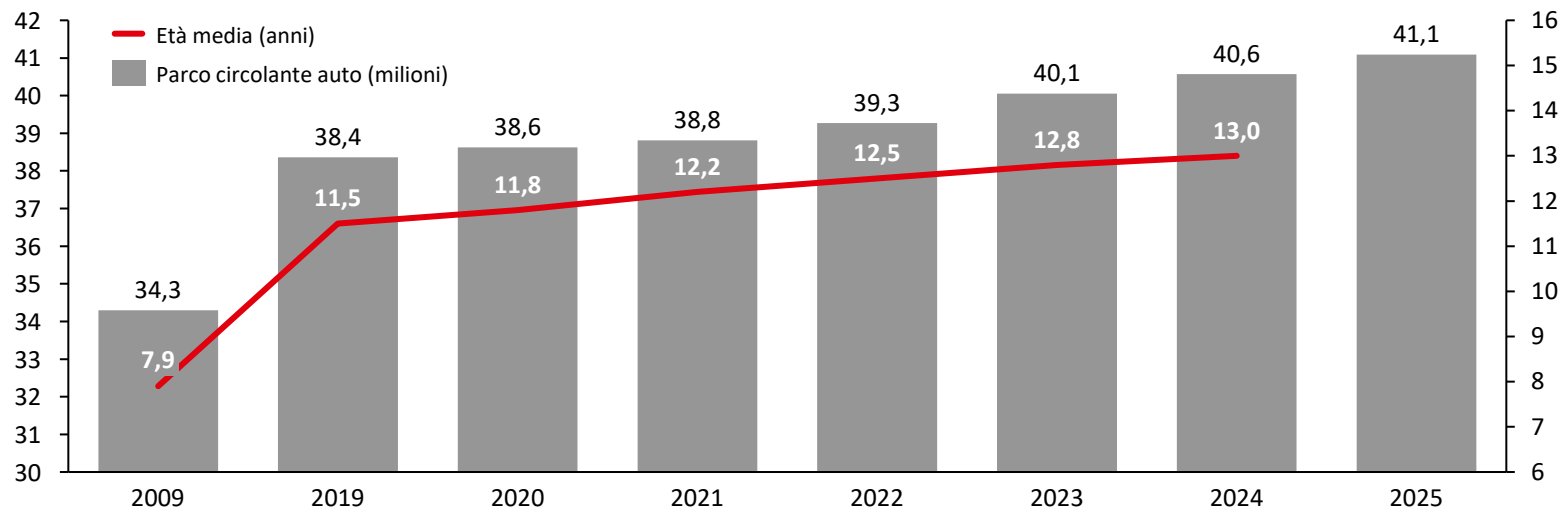


Osservatorio
COMPASS

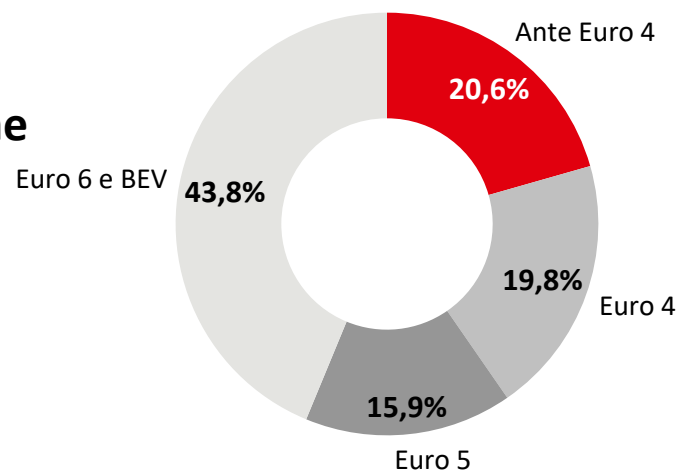
Il mercato dell'auto in Italia nel 2025 ha mostrato una fase di stabilizzazione, senza un vero recupero dei livelli storici. Le immatricolazioni di auto nuove si mantengono su volumi strutturalmente inferiori al periodo pre-Covid, con un gap ancora vicino al 20% rispetto al 2019, segnalando una domanda prudente e fortemente condizionata dal contesto economico e dagli incentivi. In parallelo, il mercato dell'usato continua a sostenere la mobilità, con oltre due passaggi di proprietà per ogni nuova immatricolazione, confermandosi come canale privilegiato in una fase di maggiore attenzione alla spesa e di rinvio del ricambio del parco circolante.

Il parco circolante auto in Italia

Numero di auto circolanti in Italia ed età media



Ripartizione% del parco circolante a fine 2025 per direttiva Euro



Osservatorio
COMPASS

Con oltre 41 milioni di autovetture in circolazione, l'Italia presenta oggi uno dei più elevati livelli di densità automobilistica in Europa, con più di 700 auto ogni 1.000 abitanti. Un rapporto cresciuto nel tempo, nonostante una popolazione sostanzialmente stabile, che riflette una forte dipendenza dall'auto privata. Alla crescita quantitativa del parco non corrisponde però un adeguato ricambio: l'età media delle vetture si attesta intorno ai 13 anni e oltre 1 auto su 5 è ancora antecedente alla normativa Euro 4. Il rallentamento delle immatricolazioni di auto nuove e il peso crescente dell'usato contribuiscono così a un progressivo invecchiamento del circolante, con implicazioni rilevanti in termini di sicurezza, sostenibilità ambientale e costi di gestione per gli automobilisti.

5.

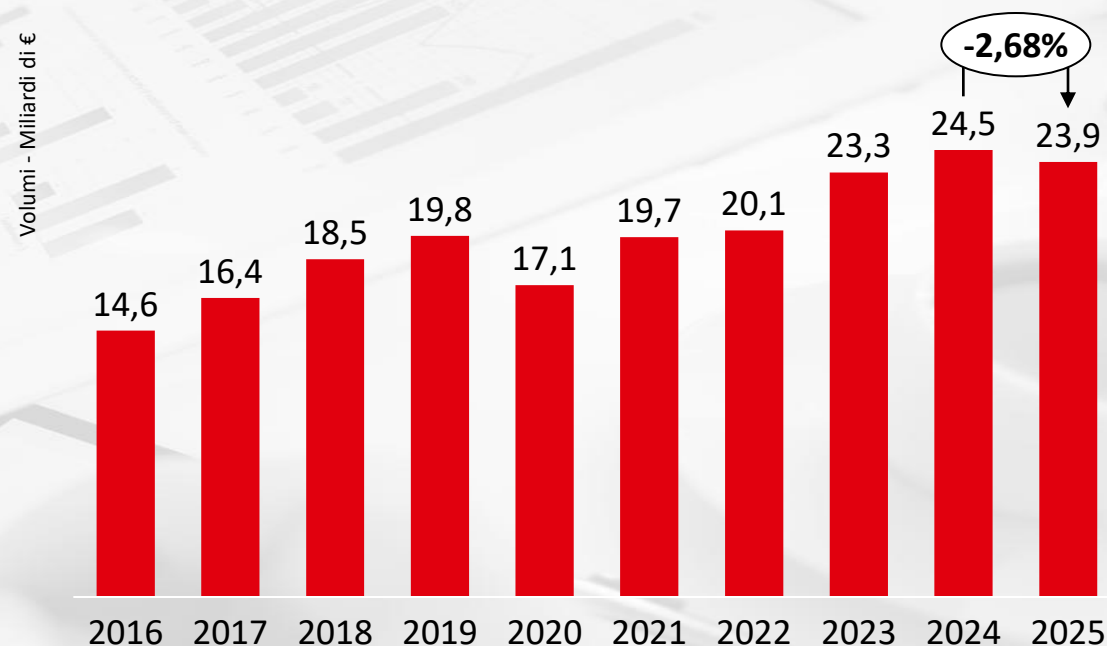
**Il mercato del credito al consumo
finalizzato:
*dettaglio auto***

Andamento dei volumi finanziati tramite convenzionati

Mercato credito al consumo:
prestiti finalizzati tramite convenzionati



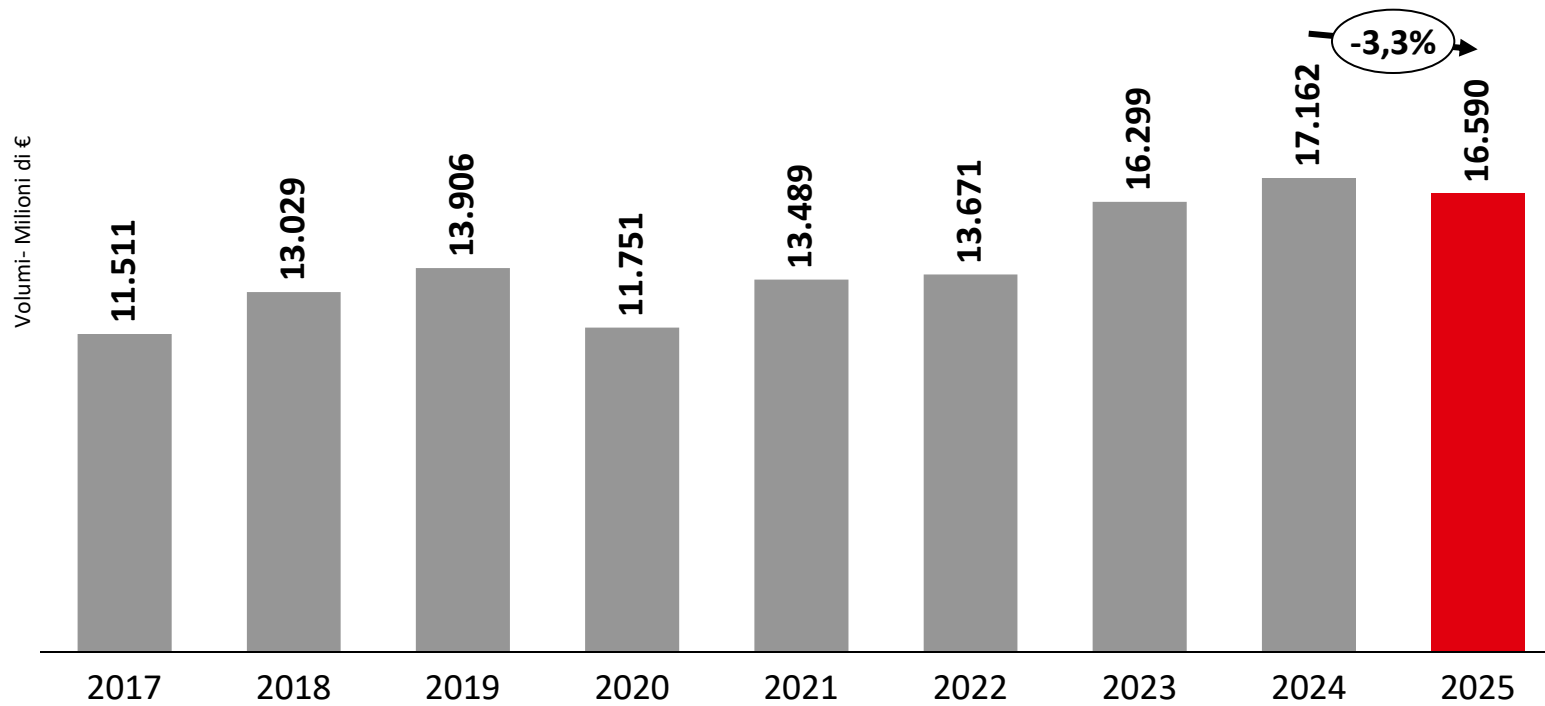
Mercato credito al consumo:
prestiti finalizzati nel settore auto



Osservatorio
COMPASS

Nel 2025 il **credito al consumo tramite convenzionati** registra **una lieve flessione** dopo la forte crescita del 2024. Le erogazioni complessive scendono a **29,1 miliardi di euro (-2,7%)**, un rallentamento che riflette soprattutto **l'andamento del mercato auto, che continua a rappresentare oltre l'80% del mercato e ne guida le dinamiche complessive**. La lieve flessione (-2,7%) non interrompe il trend strutturale di centralità dell'auto nel credito finalizzato, ma segnala un **contesto di maggior selettività e attenzione alla spesa**.

Andamento annuale dell'erogato



Numero operazioni finanziate

840 mila

-5,1% vs 2024

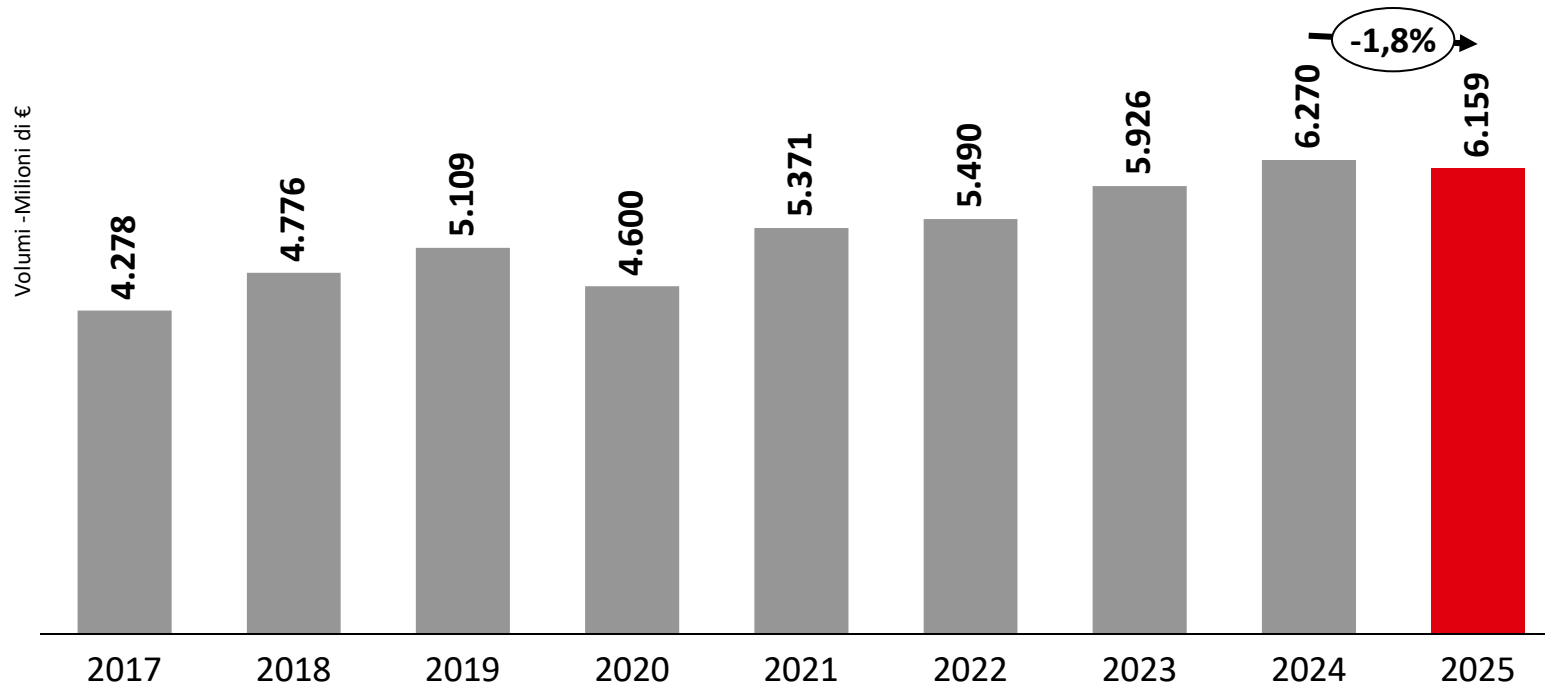
Ticket medio

19.750€

+1,9% vs 2024

**FOCUS:
AUTO NUOVA**

Andamento annuale dell'erogato



Numero operazioni finanziate

396 mila

-1,2% vs 2024

Ticket medio

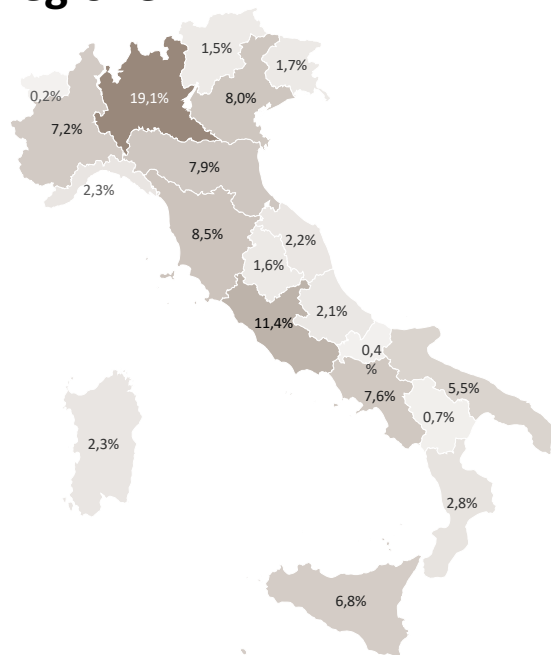
15.500€

-0,6% vs 2024

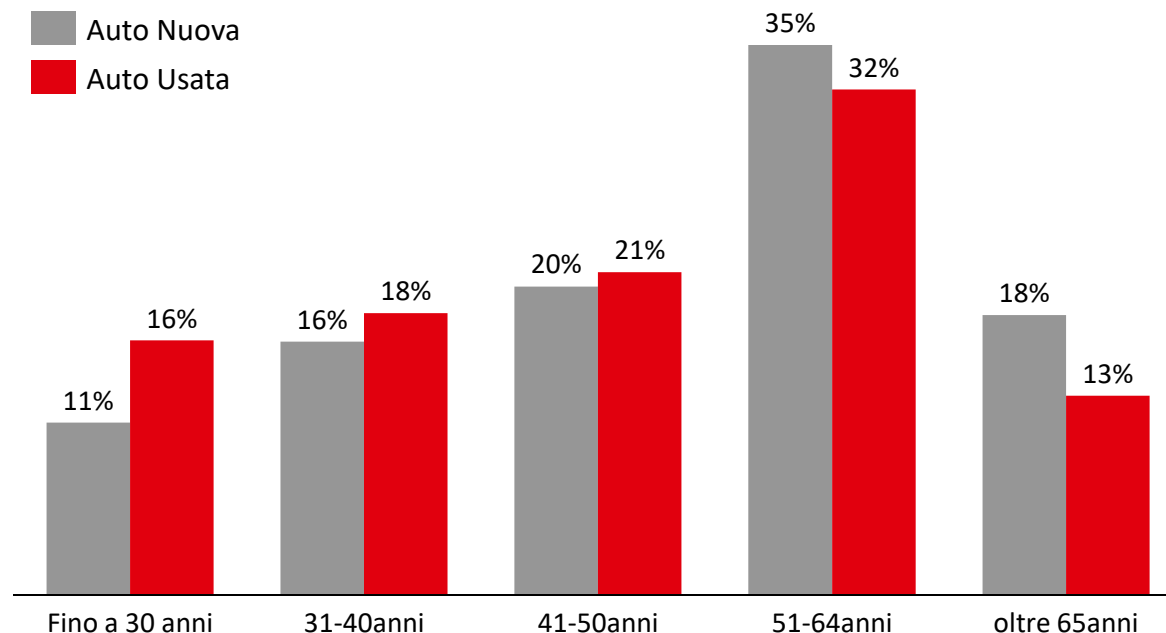
**FOCUS:
AUTO USATA**

Finanziamenti auto: ripartizione per regione e differenze per fascia di età

Ripartizione% dei finanziamenti liquidati nel 2025 per regione:



Ripartizione% dei finanziamenti liquidati nel 2025 per età cliente



Con tecnologia Bing
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Osservatorio
COMPASS

La geografia dei finanziamenti auto è concentrata in poche regioni, con la Lombardia in testa (19% dei finanziamenti liquidati nel 2025) e un secondo blocco su Lazio e Campania (11% ciascuna). Per quanto riguarda invece l'età, il mercato è guidato dai 51-64anni. Sotto i 40 anni pesa relativamente di più il finanziamento per l'usato, coerentemente con budget più contenuti e maggiore sensibilità al prezzo, con tra 41-50 il mix si bilancia e sopra i 50 cresce il nuovo; oltre i 65 l'incidenza cala e le scelte diventano più selettive.



6. Nota metodologica

Nota metodologica

DISEGNO DI INDAGINE SUI CONSUMATORI FINALI E CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE

Indagine CAWI (Computer Aided Web Interview) svolta da SWG per Compass a Marzo 2026 su 1.025 soggetti maggiorenni, attraverso un campione stratificato per quote di genere, fascia d'età e area geografica di residenza.

I metodi utilizzati per l'individuazione delle unità finali sono di tipo casuale, come per i campioni probabilistici.

I dati sono stati ponderati per genere, età, area di residenza e presenza di figli minorenni nel nucleo familiare secondo i più recenti dati forniti da ISTAT al fine di garantirne la rappresentatività rispetto alla popolazione di riferimento. Le basi invece sono tutte NON ponderate.

Questa numerosità campionaria consente di contenere l'errore statistico assoluto sotto la soglia del 3,0% (a un intervallo di confidenza del 95%).

Tra le caratteristiche richieste ai rispondenti, alcune proprietà rilevanti sono state ricodificate per rendere più chiara ed efficace la presentazione dei risultati:



GENERAZIONI	Classi d'età	AUTOPERCEZIONE ECONOMICA	Arriva a fine mese...
Generazione Z	da 18 a 28 anni	Ceti medio-alti	senza difficoltà
Millennials	da 29 a 44 anni	Ceti medio-bassi	con qualche difficoltà
Generazione X	da 45 a 60 anni	Ceti fragili	con molte difficoltà
Baby Boomer	da 61 a 80 anni		
Generazione Silent	più di 80 anni		
		AMPIEZZA CENTRO	Range di abitanti
		Piccoli centri	Meno di 10.000
		Centri medi	10.000-100.000
		Grandi città	Oltre i 100.000



COMPASS

OSSERVATORIO **COMPASS**

