

Rapporti

Auto aziendali

Le elettriche usate inaugurano un nuovo mercato

Il valore delle elettriche usate può indirizzare il nuovo mercato

Pier Luigi Del Viscovo — a pag. 43

I trend. Fleet manager e clienti privati guardano alle quotazioni al termine dei contratti di utilizzo: secondo gli operatori, i prezzi delle elettriche pure sono ancora inferiori a quelli delle auto con motore termico mentre le ibride sono in linea

Pier Luigi Del Viscovo

Dopo quattro mesi, le immatricolazioni di auto sono sotto di 120.000 unità rispetto al 2019. Privati e società, con 34.000 targhe in meno, sono indietro dell'8%, come già lo scorso anno prima del Covid. Il resto manca perché il rent-a-car (Rac) ha abbattuto di due terzi gli acquisti e le case hanno alleggerito di un terzo la pressione sulle auto-immatricolazioni/kmo. Il noleggio a lungo termine (Nlt) è sotto del 3%, pari a 3.000 unità, che di questi tempi sarebbe da festeggiare se non fosse che questo canale era in crescita robusta, pescando ormai da tempo nel segmento dei privati. Questi i volumi, che non sono più la priorità dell'industria, attenta soprattutto a tenere in equilibrio il mix delle emissioni per evitare di farsi infliggere multe miliardarie.

Proprio su questo il noleggio, che pure col crollo del Rac pesa ancora il 22% del mercato, sta dando un contributo importante. Le ibride senza spina, di gran lunga il vero fenomeno di questi anni che non fa notizia perché appunto prive della tanto chic spina, sono passate in due anni dal 4 al 25% di quota, più o meno come negli altri canali. Diverso per le auto con la spina, che a inizio 2019 erano in tutti i canali a quote da prefisso telefonico, perlopiù di Milano. 24 mesi dopo, le elettriche pure (Bev) sono al 2,6% negli altri canali e al 4,5% nel noleggio: il doppio. Le plug-in (Phev) rispettivamente al 2,6 e all'8,2%: oltre il triplo. Per queste ultime, la cui offerta è sbilanciata sui segmenti medio-alti, ci sta che il Nlt sia un grande acquirente. Per le Bev, la cui offerta è all'opposto sbilanciata sulle utilitarie cittadine, la ragione sta nell'ap-

rensione con cui i clienti si accostano a questa propulsione, che li porta a non assumersi troppi rischi, scegliendo dunque il Nlt. Questo percorso porta dritto ai Valori residui (Vr) di queste nuove auto, su cui c'è ovviamente ancora tanta nebbia, come conferma un recente sondaggio condotto da Sifa sui partecipanti alla Capitale Automobile. Alla domanda su quale sia il Vr atteso per le auto Bev, rispetto alle stesse con motore termico, è vero che il 57% ha dichiarato un valore fino a 10 punti inferiore, ma è altrettanto vero che un altro 27% ha indicato un valore fino a 5 punti superiore. Tradotto: che ne sappiamo di quanto varranno fra 3 anni? Abbiamo allora chiesto ai diretti interessati di chiarirci meglio la situazione.

Secondo Štefan Majtán, direttore Generale di Arval Italia, «i valori residui delle Bev si stanno lentamente avvicinando a quelli di simili modelli termici. A favore gioca anche l'autonomia, oggi in deciso aumento, che rimane la preoccupazione più grande, insieme alla capillarità dei punti di ricarica. I veicoli ibridi possono avere già oggi valori residui in linea con quelli dei modelli termici e, in certi casi, soprattutto su alcuni modelli di brand premium, addirittura più alti. A differenza dell'elettrico, infatti, non si evidenziano timori in merito ad autonomia e capillarità dei punti di ricarica, pur garantendo tutti i vantaggi di un veicolo green».

Per Alberto Viano, amministratore delegato di LeasePlan, «le auto elettriche hanno un valore d'investimento più alto ma un costo d'uso più basso, soprattutto nei casi di alto utilizzo. L'efficienza dei motori termici è bassa, quindi abbiamo bisogno di auto che inquinino meno e che possano usare sempre più energia rinnovabile. Il costo di un singo-

lo chilometro percorso in un'auto elettrica è inferiore a quello di una a combustione per una serie di motivi che vanno dal carburante alla manutenzione, dalla sicurezza alle minori emissioni. Anche le prospettive per le auto elettriche usate sono molto promettenti. In base alle attuali tendenze di mercato e al comportamento d'acquisto dell'usato green, si conferma che gli acquirenti prestano grande attenzione all'autonomia, che è ancora un aspetto decisivo per chi decide di fare il passaggio all'elettrificazione».

Le case puntano molto sul Nlt per la penetrazione dei nuovi propulsori. Secondo Giuseppe Di Mauro, Fleet Sales Director di Stellantis Italia, «il Vr delle auto ibride e delle Bev è di assoluta convenienza per l'utilizzatore e un punto fondamentale per la transizione ecologica: le vetture elettriche e ibride con e senza spina si confermeranno veicoli ad alto Vr, con un impatto positivo sui canoni di noleggio e dunque sulla diffusione dei modelli elettrici. La crescita è determinata anche dal nostro orientamento sulla garanzia delle batterie, che stiamo estendendo sino a 8 anni, col beneficio di assicurare anche il cliente dell'usato, oltre che di far salire i Vr previsionali. Le vetture elettriche, di ogni tipo, rappresentano una grande opportunità di remarketing e aprono un nuovo mercato anche sull'usato: nel consumatore finale registriamo più curiosità che diffidenza, e questo è un passaggio anche culturale decisivo verso il rinnovamento del parco circolante».

Insomma, sul rischio usato di queste nuove auto tutti d'accordo e positivi, o quasi. Paolo Ghinolfi, amministratore delegato di Sifa, avanza qualche dubbio: «La clientela che si avvicina all'acquisto di un veicolo elettrico usato è mediamente ben informata sul settore, che

continua a dire che i prezzi delle auto elettriche caleranno rapidamente in funzione della loro diffusione sul mercato e delle nuove tecnologie in rapido arrivo. Perché comprare un'auto usata ancora molto cara anché recente – si chiedono – se è già diventata vecchia?».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Suv ricaricabili. Jaguar Land Rover ha da poco lanciato la Range Rover Evoque e la Discovery Sport in versione ibrida plug-in con un powertrain elettrificato che assicura quasi 70 km di autonomia a emissioni zero. I due modelli, dedicati anche al mercato flotte si inseriscono nella strategia del gruppo inglese (controllato da Tata Motors) tesa alla transizione energetica con una gamma di veicoli che entro il 2030 sarà 100% elettrica



Suv in carriera.

Hyundai con la nuova generazione di Tucson punta sulle flotte aziendali. Il nuovo suv è offerto con powertrain ibrido benzina full, mild e plug-in. Disponibile anche la motorizzazione turbodiesel



Nei primi quattro mesi le immatricolazioni hanno perso 120mila unità rispetto al 2019. Privati e società perdono l'8%, il rent-a-car il 66%. Tiene Il noleggio a lungo termine (-3%)

Rapporti

