



**WORKSHOP
FLOTTE AUTO**

GASOLIO ADDIO LARGO AI GREEN

Molti governi in Europa hanno già deciso e persino stabilito delle deadline oltre le quali i veicoli diesel, da qui ai prossimi anni, subiranno dei limiti alla circolazione. Così, per le motorizzazioni gpl, metano e ibride si vanno aprendo autostrade. Specialmente nel mondo "fleet" dove le aziende, seppur a malincuore - il gasolio resta la scelta migliore sul piano costi/benefici - hanno già iniziato ad adeguarsi al cambiamento imminente.

Ecc



120

LA VIRATA DI FCA
IN CASA DELL'EX FIAT SI STA
PUNTANDO FORTE SUL METANO



122

LE CARTE CARBURANTI
EDENRED E UTA HANNO LANCIATO
UNA CARD PER TRAVEL-MANAGER

LE MOTORIZZAZIONI ALTERNATIVE SBARCANO NELLE FLOTTE AZIENDALI

I numeri sono ancora piccoli, ma il trend è irreversibile: le restrizioni al gasolio fanno crescere le auto a metano, gpl, elettriche e ibride anche nei parchi aziendali. A tutto beneficio dei consumi e quindi dell'ambiente

di Franco Oppedisano

Sicuro, affidabile, economico: il diesel trionfa ancora oggi tra le auto aziendali in Italia con una quota superiore all'80%, e ha continuato a guadagnare spazio di mercato anche lo scorso anno. Per chi fa più di 20 mila chilometri all'anno per lavoro sarebbe, ancora oggi, la scelta migliore, se non ci fossero all'orizzonte restrizioni alla circolazione, divieti e una sorta di "marchio di infamia" per le vetture alimentate a gasolio. Per questo, secondo un'indagine di Corporate Vehicle Observatory di Arval, i fleet manager stanno guardando anche altrove: il 21% dei professionisti del settore prevede che

nei prossimi anni avrà nel parco almeno un'auto completamente elettrica, il 30% una vettura ibrida, il 19% una ibrida plug in, il 17% avrà veicoli alimentati a metano e il 19 si affiderà al gpl. Una decisione che almeno finora non è

ANCHE L'ELETTRICO È IN RIMONTA

Nonostante manchino gli incentivi statali, per il 21% dei fleet manager nei prossimi anni nel parco auto aziendale ci sarà almeno un'auto completamente elettrica

aiutata dagli incentivi statali, mentre qualcosa rimane anche per il 2018 a livello regionale.

I numeri sono ancora piccoli, ma le prospettive future non potrebbero essere migliori. Le motorizzazioni alternative, grazie alla feroce lotta contro il gasolio portata avanti dalle amministrazioni pubbliche, sono destinate a trovare ampio spazio sul mercato nei prossimi



WORKS - IP FLOTTE AUTO



Il quadro di un'auto ibrida. Tra i vantaggi che stanno facendo il successo di queste motorizzazioni figura l'ampia scelta di modelli.

versioni diesel e benzina (tutto merito degli incentivi concessi dai costruttori) e, grazie al doppio serbatoio di metano e benzina, possono percorrere almeno un migliaio di chilometri prima di dover fare un rifornimento. Ma il vero vantaggio sta nel risparmio di carburante, che a seconda dei chilometri percorsi e dei tracciati, può tranquillamente superare il migliaio di euro l'anno. Un pieno di metano costa meno di 15 euro: si risparmia circa il 30% rispetto a un diesel e il 55% rispetto a un'auto a benzina.

CONTRO: I modelli di serie non sono molti. Il gruppo Volkswagen ci sta investendo molto e il metano è storicamente uno dei cavalli di battaglia di Fca, che per anni ha sostenuto da solo le immatricolazioni di queste vetture. Ci sono poi alcuni modelli di auto piccole o medie, ma poco o niente nel segmento premium. Le stazioni di servizio in Italia sono concentrate nel Centro nord del Paese e sono in tutto 12400.

In Europa ce ne sono circa 900 in Germania e più di un centinaio in Svizzera, Austria, Olanda e Svezia. Negli altri Paesi i distributori di metano sono davvero molto pochi. Sono necessari interventi di manutenzione specifica per la sostituzione del filtro e per il controllo del gioco delle valvole motore. Infine, il serbatoio del metano deve essere cambiato dopo 4 o 5 anni a seconda della omologazione.

Gpl
PRO: Vale in larga parte ciò che si è scritto per il metano. Sono auto con un livello di sicurezza paragonabile a quelle diesel e benzina. La perdita di potenza del motore alimentato a gpl è irrilevante. Non solo: le auto a gpl sono economiche perché un pieno costa meno della metà di un gasolio o un benzina. Hanno un'ottima

anni, anche in quello delle flotte aziendali e dei professionisti. Ma per ora le auto che si muovono con le varie forme di motorizzazione elettrica, con i gas di petrolio liquefatti o con il metano sono ancora una rara eccezione. Qualche numero, per capire: nei primi nove mesi del 2017 le alimentazioni a gpl rappresentano il 6,5% di tutti i veicoli venduti in Italia, ma solo il 2,5% delle flotte aziendali. Stesso discorso per il metano: 2% del mercato automotive italiano, ma solo 1,1% della nicchia delle flotte. Per le vetture elettrificate, secondo i dati elaborati da Dataforce, crescono i vari tipi di vettore ibride, ma solo di un 0,1% passando dal 1,3 all'1,4% del totale delle auto aziendali, mentre le quote nel mercato business per le elettriche "pure" sono decisamente insignificanti. Persino il boom delle ibride che ha registrato il mercato italiano nel suo complesso (+71% dal 2016 al 2017) si è fortemente ridimensionato tra le auto delle flotte, facendo registrare solo un incremento del 28% a 12.298 veicoli venduti. Ma le case automobilistiche ci credono: «Avere una flotta eco-friendly» racconta Andrea Castronovo, presidente di Alphabet, il fornitore di servizi di mobilità aziendale del Gruppo Bmw, «è un'esigenza sempre più pressante per un numero crescente di aziende. Integrare dei veicoli elettrici all'interno della flotta non solo è possibile, ma anche conveniente. Una nota società di consulenza, dopo aver analizzato le proprie vetture, ha scoperto che più del 30% poteva essere sostituito con veicoli elettrici, con una significativa riduzione

delle emissioni di CO2, e un'infrastruttura di 7 stazioni di ricarica, distribuite in altrettanti punti strategici». Una visione condivisa da Andrea Calcagni, direttore vendite del marchio Volkswagen in Italia: «Il nostro gruppo crede nella mobilità alternativa», spiega, «ma tutto dipende dalle infrastrutture sul territorio. Intanto ci stiamo attrezzando e il nostro biglietto da visita è la Golf, che è offerta in cinque versioni: benzina diesel, full elettrica, ibrida e a metano».

Scegliere diventerà sempre più complicato, come la professione di chi si occupa delle flotte aziendali che adesso deve tenere conto di innumerevoli fattori per costruire una mobilità tailor made su ciascuna driver e vantaggiosa economicamente per l'impresa nel suo complesso. Ogni tipo di alimentazione alternativa al diesel ha le sue caratteristiche, i suoi pregi e i suoi difetti.

Il metano

PRO: I veicoli a metano sono sicuri, economici e hanno le stesse prestazioni degli altri motori termici. Contrariamente a quello che si pensa, non ci sono problemi per parcheggiare in nessun tipo di garage e in molte città italiane si può circolare anche quando ci sono i blocchi del traffico perché hanno basse emissioni e sono considerati ecologici. Hanno quasi sempre prezzi sostanzialmente in linea con le

FLOTTE AZIENDALI, CRESCITA LENTA

Le vendite di auto ibride sono aumentate del 71% dal 2016 al 2017: un vero boom. Ma il dato è diverso per quanto riguarda le flotte, cresciute del 28% a 12298 veicoli

autonomia grazie al doppio serbatoio e permettono di circolare durante i blocchi del traffico, dato che l'emissione di ossido di carbonio, azoto, idrocarburi incombusti è circa un quarto rispetto a quella dei carburanti tradizionali. Le auto a Gpl disponibili sul mercato sono una cinquantina di quattro costruttori (Fca, Psa, Renault/Dacia e Ford), ma come per il metano sono al massimo vetture medie.

CONTRO: I distributori in Italia sono 4026. Ce ne sono più di 1500 in Olanda e in Francia, 500 in Belgio e Spagna, 300 in Croazia e alcune decine in Austria e Svizzera. Nessuno, ad esempio, in Germania e in Portogallo. Anche per il gpl sono necessari interventi di manutenzione specifica e il serbatoio del gas deve essere sostituito ogni dieci anni. Il ricovero dell'auto nei parcheggi sotterranei è permesso solo al primo piano interrato. Alcune città come Milano le hanno escluse, insieme ai veicoli a metano, dagli accessi gratuiti ai centri storici.

Elettriche

PRO: Consumano poco o niente per circolare, non hanno emissioni nocive dallo scappamento e, soprattutto, danno di coloro che le guidano un'immagine da pioniere tecnologico, attento all'ambiente. È ormai cosa normale offrire insieme all'auto una centralina di ricarica da installare in azienda. La manutenzione dei veicoli elettrici è meno complicata rispetto a quella dei veicoli con un motore termico perché la meccanica è più semplice: i costi possono ridursi anche del 30%.

CONTRO: Non ci sono molti modelli tra cui scegliere, ma gli svantaggi veri stanno tutti nel costo di acquisto della vettura, nei tempi di ricarica e nell'autonomia. Sui prezzi stanno cercando di intervenire le case automobilistiche offrendo ai potenziali clienti degli sconti



anche consistenti. Per il resto, si tratta di questioni prettamente tecnologiche. Per esempio, oggi la Nissan Leaf, l'auto elettrica più venduta di sempre, giunta alla sua seconda generazione, ha 378 chilometri di autonomia, mentre la Bmw i3 percorre fino a 200 chilometri. Non solo: può essere dotata di un "range extender" che le permette di allungare il percorso di ulteriori 130 chilometri. Pure troppi, se si usa l'au-

GPL OK IN ITALIA, MENO ALL'ESTERO

I distributori di Gpl sono 4026 in Italia, oltre 1500 in Francia e in Olanda, alcune decine in Austria e Svizzera. Germania e Portogallo invece non ne hanno affatto

to per brevi tragitti in città, ma troppo pochi se si vuole andare in auto da Milano a Trieste. Anche perché le ricariche definite "veloci" durano in realtà una quarantina di minuti, mentre per fare il pieno di energia con una presa di casa occorrono diverse ore. Per carità: le centraline di ricarica ci sono, specie nelle grandi città, ma non sono ancora sufficienti.

Ibride

PRO: Se le elettriche saranno il futuro, le ibride potrebbero essere le auto delle flotte di domani, specie quelle plug in, che sono il passaggio naturale verso una completa elettrificazione dell'auto. Ci sono modelli

piccoli, medi e ammiraglie già in commercio. In città consumano molto meno dei motori a benzina e diesel. Nel caso delle ibride non devono mai neanche essere caricate e nelle plug in possono fare dai 20 ai 50 chilometri completamente in elettrico. I costi di acquisto si stanno allineando e, anzi, a parità di potenza erogata, in alcuni casi, come in quello delle ammiraglie Bmw, i modelli ibridi plug in costano addirittura meno delle versioni a gasolio.

CONTRO: Non è ancora chiaro quale sarà il loro valore residuo in caso di rivendita e come si possa calcolare il Tco (Total Cost of Ownership). Inoltre, quando si scaricano le batterie e si usa il motore a benzina, l'auto consuma di più della versione diesel dello stesso modello. Anche per questo rimane una grande incertezza sulle reali emissioni inquinanti delle auto ibride durante il loro normale utilizzo. Infine, per sfruttare al massimo le caratteristiche delle plug in occorre installare una stazione di ricarica.



FORD MONDEO
VIGNALE
HYBRID 2.0 187CV Automatica

Ford
ALL-INCLUSIVE
CON IL NOLEGGIO FORD È TUTTO INCLUSO, ANCHE IL LUSSO.

FLEET
magazine

Il magazine del Noleggio e Fleet Management

Con il Patrocinio di
ANIASA

Area riservata

Cerca



Home Noleggio Flotte Aziendali Case Auto Auto Elettriche LCV Test Drive Mobilità **Osservatorio** SPECIALE VOLVO XC40

Ford
ALL-INCLUSIVE

CON IL NOLEGGIO FORD
È TUTTO INCLUSO, ANCHE IL LUSSO.

Ti trovi in: [Home](#) » [Osservatorio](#) »

Come sarà il mercato futuro delle auto usate?

OSSERVATORIO

commenti

di Marco Castelli | 3 aprile 2018

Quale sarà il futuro del mercato delle auto usate? Parte da questa domanda **Basilio Velleca**, responsabile della divisione Automotive Consulting della **CWS** e manager con un'esperienza trentennale nel mondo delle quattro ruote, nella sua lunga e approfondita analisi del settore dei veicoli di seconda mano, contenuta nel libro "Usato 2021: il futuro dietro le spalle", uscito all'inizio di quest'anno e edito dal **Corporate Vehicle Observatory** di **Arval**.



Un fatto è certo: i veicoli di oggi saranno i protagonisti del mercato dell'usato tra tre/cinque anni, a meno che i grandi cambiamenti tuttora in atto nel mondo della mobilità non muteranno radicalmente il "business model" della vendita – e dell'acquisto – delle auto e degli LCV d'occasione.

Approfondisci: [la nostra inchiesta sui valori residui, l'usato diesel è sempre al top](#)

UN LIBRO SUL MERCATO DELLE AUTO USATE

"Il libro è nato dallo studio che conduco periodicamente sul mercato delle auto e dei veicoli commerciali: *New & Used Car Market Study & Forecast 2018 – 2022*. Uno studio che analizza la situazione passata e, soprattutto, cerca di prevedere quali saranno gli sviluppi nei prossimi cinque anni del settore nel suo complesso e delle sue singole componenti (privati, noleggio a lungo termine, Rent a Car, ecc)" spiega Velleca.

CON FORD BUSINESS PARTNER
ANTICIPO ZERO NOLEGGIO
€ 325 AL MESE 24 MESI/40.000 km
IVA ESCLUSA

Scopri di più

Go Further

TOP THOUSAND

Sezione di approfondimenti professionali per il Fleet e Mobility Manager



ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

VIDEOGALLERY



COVER MAGAZINE



Gennaio 2018

Corporate Vehicle Observatory

Usato 2021

Il futuro dietro le spalle

Pianificazione, protagonisti ed evoluzione dei modelli di business



Gennaio 2018

Usato 2021 Il futuro dietro le spalle

Basilio Velleca

All'interno di questa indagine, "è prevista anche un'analisi dei dati delle auto usate, perché, come evoca implicitamente il titolo del libro, usato e nuovo sono strettamente correlati e ciò che sta accadendo oggi nel mondo del nuovo si riverbererà inevitabilmente domani sul mercato dei **veicoli di seconda mano**".

AUTO USATE: UN MERCATO IN SALUTE

Quello delle auto usate è davvero un settore in salute. "Stiamo parlando di oltre 5 milioni e 300mila transazioni nel 2017. Si tratta sicuramente di un mercato in crescita, che è molto cambiato negli ultimi anni, sulla scia delle trasformazioni che hanno riguardato il settore del nuovo" osserva Velleca.

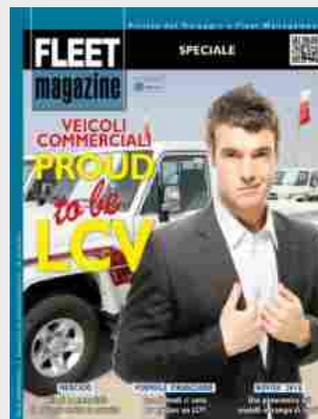
VIDEO



EDITORIALE

La scelta del noleggio Forte delle quasi 433mila immatricolazioni totalizzate nel 2017, il noleggio si è presentato ai blocchi...

SFOGLIABILE LCV



SEGUICI ANCHE SU





Tweets di @Fleet_Magazine

Un esempio lampante è rappresentato dal fenomeno delle **auto km 0**, "veicoli che vanno sì ad alimentare i numeri del nuovo, ma immediatamente dopo finiscono sul mercato dei mezzi di seconda mano".

Leggi anche: [cosa sono i valori residui e come si calcolano](#)

IL FUTURO DELLE AUTO USATE

Le previsioni per il futuro sono positive. "Questo sia perché la situazione economica è estremamente confortante (nel 2017 il Pil è cresciuto addirittura al di sopra delle aspettative), sia perché siamo di fronte a una forte pressione da parte dell'offerta, che andrà a stimolare il mercato dell'usato".

"Pensiamo ad esempio al fenomeno dei **Suv**, oppure ai veicoli elettrificati, tutti modelli che tra 4-5 anni approderanno nel mondo dei veicoli d'occasione" riprende Velleca.

IL RUOLO DEL NOLEGGIO

Il ruolo del **noleggio, settore in grande salute**, sarà fondamentale per dar linfa al mercato delle auto usate. Velleca sottolinea che sta avvenendo "una modifica strutturale significativa all'interno del mercato dell'usato". Se prima la maggiore fonte di generazione dei veicoli di seconda mano erano i privati, oggi sono i **noleggiatori**, che vendono le auto usate principalmente ai commercianti.

Il mondo del noleggio, dunque, contribuirà a creare sempre più un mercato dell'usato caratterizzato da veicoli "giovani" e particolarmente appetibili per tutti i target di clientela.

RELATED POSTS

Tag: [Auto usate](#)



SCRIVI UN COMMENTO

La tua casella di posta non verrà pubblicata.

Nome *

Email *

REMARKETING

APPROFONDIMENTI

I veicoli di oggi saranno i protagonisti del mercato dell'usato tra tre/cinque anni, a meno che i grandi cambiamenti tuttora in atto nel mondo della mobilità non muteranno radicalmente il "business model" della vendita - e dell'acquisto - delle auto e degli LCV d'occasione.

Parte da questo presupposto **Basilio Velleca**, responsabile della divisione Automotive Consulting della CWS e manager con un'esperienza trentennale nel mondo delle quattro ruote, nella sua lunga e approfondita analisi del settore dei veicoli di seconda mano, contenuta nel libro "Usato 2021: il futuro dietro le spalle", uscito all'inizio di quest'anno e edito dal Corporate Vehicle Observatory di **Arval**.

Uno studio dettagliato, che punta a "nobilitare" un ambito molto spesso sottovalutato, ma in realtà fonamen-



La corsa dell'us

di **Marco Castelli**

tale per noleggiatori, concessionari e, in generale, per tutta la filiera automotive. Quale futuro, dunque, attende il mondo del remarketing e dei veicoli d'occasione? Lo abbiamo chiesto allo stesso autore.

FM: Dott. Velleca, come è nata l'idea del libro?

"Il libro è nato dallo studio che conduco periodicamente sul mercato delle auto e dei veicoli commerciali: 'New & Used Car Market Study & Forecast 2018-2022'. Uno studio che analizza la situazione passata e, soprattutto, cerca di prevedere quali saranno gli sviluppi nei prossimi cinque anni del settore nel suo complesso e delle sue singole componenti (privati, noleggio a **lungo termine**, Rent a Car, ecc).

All'interno di questa indagine, è prevista anche un'analisi dei dati dell'usato, perché, come evoca im-

In pochi ne parlano, ma il **COMPARTO DELL'USATO**, sulla scia della ripresa del nuovo, **STA CONTINUANDO A CRESCERE**. Quale sarà il futuro di questo settore cruciale? A rispondere a questa domanda è **UN LIBRO DI BASILIO VELLECA**. Lo abbiamo incontrato per approfondire l'argomento

PLICITAMENTE il titolo del libro, usato e nuovo sono strettamente correlati e ciò che sta accadendo oggi nel mondo del nuovo si riverbererà inevitabilmente domani sul mercato dei veicoli di seconda mano. In più, l'idea è stata quella di approcciare il tema in modo diverso: di libri sull'usato ce ne sono molto pochi, la maggior parte di questi sono manuali operativi, e prima d'ora nessuno si è mai soffermato su ciò che sta realmente accadendo in questo settore. Per fare solo un esempio, ad oggi la digitalizzazione ha avuto

effetti più importanti sul mondo dell'usato rispetto a quello del nuovo".

FM: Tra l'altro, lei sottolinea come, mentre tutti parlano esclusivamente del nuovo, il mercato dell'usato esprima numeri molto interessanti...

"Sì, stiamo parlando di oltre 5 milioni e 300mila transazioni nel 2017. Si tratta sicuramente di un mercato in crescita, che è molto cambiato negli ultimi anni, sulla scia delle trasformazioni che hanno riguardato il settore del nuovo. Un esempio lampante è rappresentato dal fenomeno delle km0, veicoli che

vanno sì ad alimentare i numeri del nuovo, ma immediatamente dopo finiscono sul mercato dei mezzi di seconda mano”.

FM: Cosa accadrà da qui al 2021?

“Le prospettive sono positive, sia perché la situazione economica è estremamente confortante (nel 2017 il Pil è cresciuto addirittura al di sopra delle aspettative), sia perché siamo di fronte a una forte pressione da parte dell’offerta, che andrà a stimolare il mercato dell’usato. Pensiamo ad esempio al fenomeno dei Suv, oppure ai veicoli elettrificati, tutti modelli che tra 4-5 anni approderanno nel mondo dei veicoli d’occasione”.

FM: Parlando di usato, non si può non menzionare il canale

ato

del noleggio, che, in termini di immatricolazioni, è in crescita esponenziale...

“Credo che stia avvenendo una modifica strutturale significativa all’interno del mercato dell’usato: fino a qualche tempo fa, quando il renting esprimeva numeri più piccoli, la maggiore fonte di generazione dell’usato proveniva dai privati che, dopo alcuni anni, decidevano di cambiare auto, mentre oggi questa fonte si è spostata nel mondo del noleggio, con un approccio di remarketing diverso. Se il privato vende i veicoli usati ad altri privati o, in permuta, ai concessionari, la società di renting li vende, nella maggior parte dei casi, ai commercianti”.

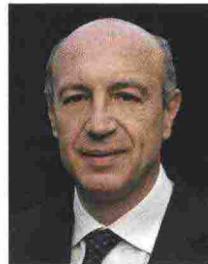
FM: In che modo i nuovi trend della mobilità, in primis il digitale, andranno a influenzare il mondo dei veicoli di seconda mano?

CHI È BASILIO VELLECA

Basilio Velleca è il responsabile della divisione Automotive Consulting della CWS, società attiva nell’ambito della consulenza, dei servizi e dell’integrazione IOT, che affianca i propri clienti nello sviluppo e nell’implementazione dei

nuovi paradigmi tecnologici. Ha nel suo curriculum una trentennale esperienza nel settore automotive, avendo lavorato per noti Costruttori (BMW, FCA, Volvo Truck) e alcuni importanti dealer nazionali.

“Ormai, sia nel mondo del nuovo sia in quello dell’usato, è impossibile prescindere dal digitale. I cosiddetti Saloni virtuali, ovvero i siti internet dei dealer o di chi propone usato, generano già adesso un volume di lead superiore rispetto agli showroom fisici. Quindi, il futuro, con ogni probabilità, sarà appannaggio di quelle start-up che cominciano a vendere l’usato solo ed



Basilio Velleca

esclusivamente sul web, consegnando la vettura a domicilio, senza che il cliente l’abbia vista fisicamente prima. Inoltre, oggi si cominciano a diffondere anche canali innovativi, come quelli del noleggio a **lungo termine** delle vetture usate e del car sharing, che è caratterizzato da vetture nuove

che, successivamente, andranno a loro volta ad alimentare il mondo dei veicoli di seconda mano”.

FM: In conclusione, possiamo affermare finalmente a gran voce l’importanza che il mondo dell’usato ha per tutta la filiera...

“Esattamente, nel libro ho azzardato dei calcoli, che mettono in evidenza come, considerando le oltre 5 milioni e 300mila transazioni, il volume d’affari generato dall’usato risulta essere pari, se non addirittura superiore, a quello del nuovo. In più, mentre il mercato del nuovo riguarda all’incirca 2.500 dealer, si stima che gli operatori che lavorano nel settore dei veicoli di seconda mano siano all’incirca 11mila”.

CRESCITA DEI PASSAGGI DI PROPRIETA’ DELLE AUTO (2015-2017)

Mesi	2015		2016		2017	
	Val. assol.	Val. assol.	D% 16/15	Val. assol.	D% 17/16	
Gennaio	359.675	375.713	4,5	418.394	11,4	
Febbraio	387.561	448.169	15,6	456.412	1,8	
Marzo	438.134	459.029	4,8	523.244	14,0	
Aprile	410.940	417.614	1,6	399.963	-4,2	
Maggio	372.649	448.761	20,4	471.684	5,1	
Giugno	375.654	396.785	5,6	429.106	8,1	
Luglio	416.546	402.980	-3,3	436.614	8,3	
Agosto	239.155	288.968	20,8	318.557	10,2	
Settembre	395.617	423.161	7,0	437.582	3,4	
Ottobre	444.851	453.503	1,9	526.090	16,0	
Novembre	439.000	468.871	6,8	493.660	5,3	
Dicembre	431.402	448.904	4,1	441.697	-1,6	
TOTALE	4.711.184	5.032.458	6,8	5.353.003	6,4	

Fonte: ACI