

IL FALSO **BERSAGLIO** DEL GREEN DEAL

Raffaele Bonmezzadri

L'obbligo di immatricolare elettriche e plug-in favorirebbe il mercato delle auto di seconda mano più green, sostiene la Commissione Europea. Ma è un risultato per nulla scontato. E c'è il rischio di una distorsione dei valori residui

La mancanza di progressività negli obiettivi 2035 di riduzione dell'anidride carbonica che ha caratterizzato fin dalle prime fasi il capitolo automotive del Green deal non è stata smentita dalla recente rimodulazione di metà dicembre da parte della Commissione Europea. Un'architettura contrassegnata da una forte attenzione alle auto nuove, ma che trascurava l'insieme di un parco cir-

colante sempre più vecchio, si è evoluta in un bando generalizzato alle immatricolazioni di vetture con motori a combustione interna ridotto dal 100 al 90% e in misure più severe per le flotte aziendali, comprese quelle degli operatori del noleggio. La nuova proposta di regolamento presentata al Parlamento e al Consiglio UE prevede di concentrare gli interventi su quella parte del mercato che già offre un significativo contributo

al ricambio del parco e sembra sovrastimare la possibilità che le nuove imposizioni alle aziende in tema di acquisto di auto nuove alimenti una domanda adeguata di usato fresco e sostenibile.

Numeri e proporzioni

Se le immatricolazioni annue di vetture aziendali rappresentano il 60% del totale, l'intervento proposto riguarda (stando ai dati del 2025) 8 milioni di unità. Un nu-



mero rilevante in rapporto a un totale annuo di 13 milioni di auto nuove registrate in Europa, valore pari a circa il 25% delle transazioni complessive, mentre il restante 75% ha come oggetto passaggi di proprietà di macchine usate. L'entità dell'immatricolato flotte si riduce ulteriormente se si considera il parco circolante complessivo europeo, che – secondo le rilevazioni di fine 2025 – ammonta a 256 milioni di vetture.

All'interno di quegli 8 milioni di auto, la proposta di regolamento della Commissione si rivolge a quelle registrate da aziende (incluse società di noleggio o leasing) che rientrano in almeno due dei seguenti tre parametri: bilancio superiore a 20 milioni di euro, ricavi netti oltre 40 milioni, numero di dipendenti superiore a 250 unità medie annue. A queste verrebbe richiesto di immatricolare percentuali minime di vetture con emissioni di CO₂ basse (di fatto le plug-in più virtuose) o nulle (le elettriche). Il provvedimento prevede due fasi, nel 2030 e nel

2035, e quote differenti a seconda dei Paesi. Come riportato su Fleet&Business di gennaio, alle grandi imprese italiane, fra quattro anni, sarebbe imposto un 45% minimo di nuove auto con CO₂ pari a zero, all'interno di un 69% con valori medi fino a 50 g/km; quote che, fra nove anni, salirebbero rispettivamente all'80 e al 95%. Quantità specifiche sono poi previste per i veicoli commerciali.

Un automatismo da dimostrare

L'architettura della proposta tradisce la convinzione, plausibile, che le imprese più forti possano affrontare meglio le implicazioni economiche e organizzative di un percorso di decarbonizzazione acce-

lerato rispetto al resto dell'utenza. Quanto all'obiezione che il provvedimento si concentri troppo sul nuovo perdendo di vista il parco circolante nel suo complesso, la stessa Commissione cita espressamente il "miglioramento della disponibilità e dell'accessibilità economica dei veicoli elettrici a zero emissioni di seconda mano per le famiglie e le piccole e medie imprese, incrementando il loro flusso dalle aziende al mercato dell'usato". Diverse analisi mettono però in dubbio che questo trasferimento (secondo dati provvisori Unrae, nel 2025 i passaggi di proprietà dal mondo del noleggio non hanno raggiunto l'1% verso i privati, mentre hanno toccato quasi il 14% nei

Il provvedimento presentato da Bruxelles si concentra troppo sul nuovo, perdendo di vista l'usato e il circolante nel suo complesso





■ confronti di Case, dealer e commercianti) sia automatico. Emerge inoltre la preoccupazione per un possibile effetto boomerang sui valori residui, già depressi nel caso delle plug-in e delle elettriche. Lo scenario ipotizzato dalla Commissione viene messo in discussione in particolare da uno studio richiesto dall'Accea, l'associazione europea dei costruttori di autoveicoli, alle società di consulenza Quantalyse e Sth; il documento è stato ripreso e integrato da Leaseurope, l'associazione continentale che riunisce le organizzazioni nazionali degli operatori della locazione automotiva, nella quale l'Italia è rappresentata da Aniasa (noleggio) e Assileva (leasing).

La volatilità dei valori

Lo scopo della ricerca dell'Accea è approfondire l'interdipendenza fra mercato del nuovo e dell'usato, così come il suo impatto sul ritmo di decarbonizzazione dei trasporti in Europa. Nelle 130 pagine del documento si sottolinea come il valore residuo delle elettriche sia già diventato alquanto volatile. Nel commento alla proposta di vincoli specifici per le auto aziendali si sottolinea l'effetto imbuto prodotto dai veicoli Bev ex flotte che entrano nel mercato di seconda mano in quantità tali da superare il grado di assorbimento dei clienti privati, i quali tra l'altro temono che le elettriche siano soggette a un'obsolescenza più rapida, specie per quanto riguarda le prestazioni di autonomia e di ricarica. L'azienda che acquista auto in quantità e il cliente pri-

vato dell'usato, sostiene l'associazione, appaiono come profili di acquirenti molto diversi, per motivazioni, orizzonte del costo totale di esercizio, tolleranza al rischio e accesso a tariffe di ricarica agevolate: accentuare la pressione sulle imprese significa aggravare l'andamento negativo dei valori residui delle Bev e appesantire l'ammortamento per flotte e locatori, con conseguente aumento del costo di gestione e dei canoni. Da queste considerazioni deriva il suggerimento

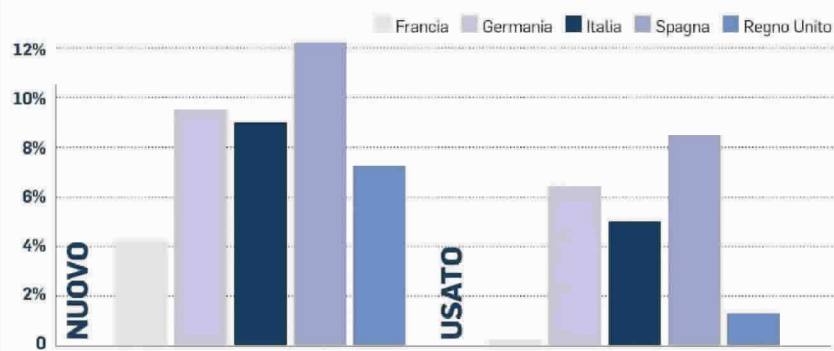
dell'organizzazione dei costruttori alle istituzioni europee di armonizzare l'intervento sulle flotte al grado di maturazione e alla capacità di assorbimento del mercato della rivendita nei singoli Paesi, accompagnando le politiche sul nuovo con misure per l'acquisto dell'usato a favore dei privati, a partire dagli incentivi.

Quel rapporto di uno a sei

Riprendendo il documento dell'Accea, Leaseurope ne rilancia le conclusioni, sostenendo che ogni euro investito nella protezione del valore residuo produce un impatto fino a sei volte maggiore rispetto alla stessa cifra destinata al sussidio per l'acquisto di veicoli nuovi. E riporta svariati indicatori della svalutazione delle forme di alimentazione delle auto in Europa, che vedono già adesso una significativa pressione sul valore residuo delle vetture elettrificate, con una perdita del 40% subita dalle Bev nei 30 mesi da gennaio 2023 a luglio 2025. Sono diverse le ricerche che rilevano questo calo, peraltro inserito in una dinamica di diminuzione dei valori residui generalizzata fra le varie alimentazioni. Molte analisi, per contro, riscontrano una certa resilienza delle quotazioni delle auto a gasolio, ancora piuttosto richieste sul mercato

VENDITA E RIVENDITA: RELAZIONE A RAPPORTO VARIABILE

Nel grafico, le percentuali di crescita del mercato del nuovo e dell'usato nei principali Paesi nel 2024 indicano la difficoltà di definire una misura di regolazione valida ovunque.



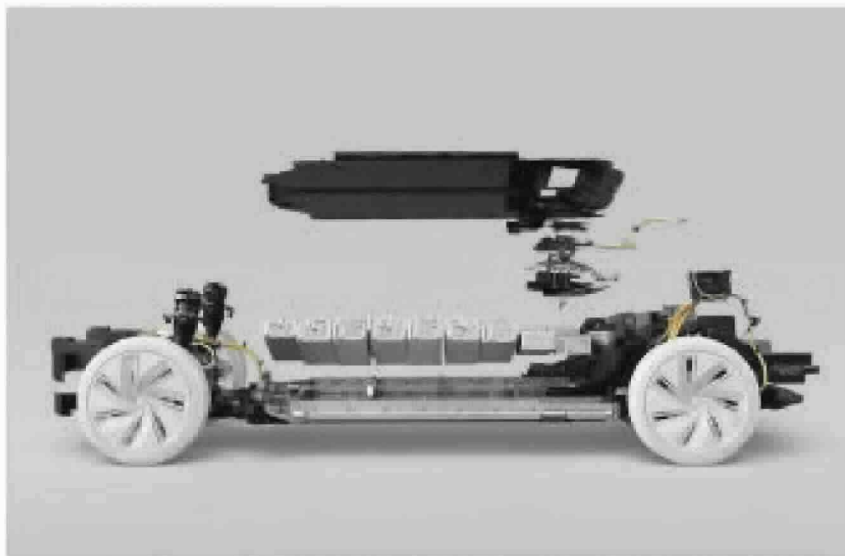
Fonte: Accea

LE QUOTAZIONI DI DUE C-SUV MULTIENERGIA FRA 48 MESI

Nella tabella, i valori residui previsivi a 48 mesi di due C-Suv diffuse nelle flotte. Il confronto è fra la media delle rispettive motorizzazioni termiche e le elettriche.

	Termico	Elettrico
BMW X1/iX1	42,9%	35,4%
Peugeot 3008/E-3008	39,6%	33,6%

Fonte: Quattroruote Professional



dell'usato anche in Paesi in cui le vendite delle elettriche nuove vanno bene. Meno sorprendente la migliore tenuta delle ibride full (che soltanto in Italia sono state penalizzate rispetto a quelle ricaricabili nella rimodulazione del calcolo dei fringe benefit), mentre risulta più controversa la situazione delle plug-in, che replicano il trend generale di diminuzione del valore residuo, anche come riflesso della disponibilità di Phev di seconda mano quasi esclusivamente della prima generazione, quindi con percorrenze in modalità elettrica lontane dai record di alcuni modelli recenti.

La sofferenza delle auto con la spina

In Italia, le rilevazioni e le elaborazioni mensili della Banca dati di Quattroruote Professional (si veda il grafico qui a destra) confermano una discesa generalizzata di tutte le alimentazioni tra fine 2023 e inizio 2024, con poche inversioni di tendenza fino a marzo 2026 e con andamenti differenziati a seconda delle singole motorizzazioni. Elettriche e plug-in sono le più svantaggiate, ma mentre negli ultimi quattro anni la curva delle prime (poco sopra il 45% del valore iniziale, secondo l'ultima rilevazione) non ha mai incrociato quelle delle altre alimentazioni, l'andamento delle Phev, dopo una fase positiva, ha conosciuto una traiettoria parallela (seppure su valori sempre superiori al 50%) a quella delle Bev, che non ha fatto registrare cambi di direzione nemmeno a seguito dell'ingresso sul mercato di auto con sistemi ibridi con au-

tonomie nettamente migliorate rispetto alla prima generazione. A fronte di questi valori si può rilevare che anche il mondo della distribuzione potrebbe fare la sua parte per favorire il clima di fiducia verso l'usato elettrico attraverso l'utilizzo più diffuso della rilevazione e della comunicazione ai clienti dello stato delle batterie. Non sembra invece necessitare di stimoli la propensione degli utenti italiani verso le occasioni a gasolio, almeno a giudicare dalla discesa alquanto controllata dei valori residui delle vetture con motori diesel (anche mild hybrid) e a dispetto di un ruolo sempre più marginale sul mercato del nuovo. La loro curva di svalutazione viaggia addirittura sopra quella delle ibride full, almeno nell'even-

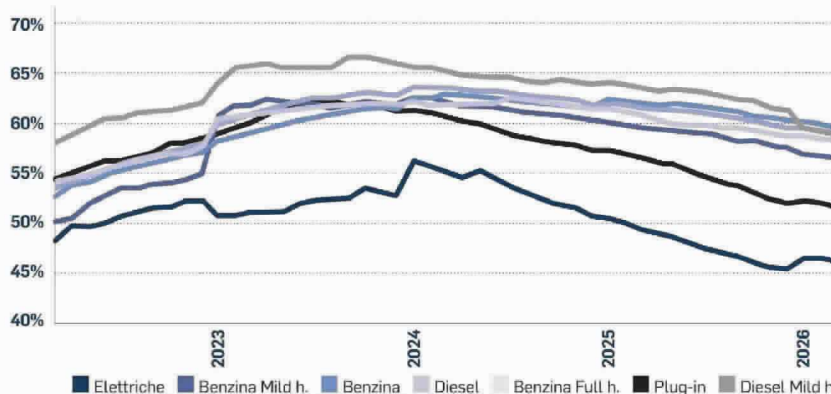
tualità di percorrenze annue relativamente elevate, come i 20 mila chilometri considerati nel grafico. Questa distanza è certamente influenzata anche da altri fattori, ma conferma come gli interventi regolatori debbano tenere presenti le interazioni fra i diversi canali del mercato, soprattutto quel terzo abbondante delle immatricolazioni italiane indirizzato alle flotte o agli acquisti aziendali (quota che diventa ancora più alta negli altri principali Paesi europei), per il quale il valore residuo è un elemento centrale.

Segnali premonitori

Abbiamo già registrato, a livello nazionale, un assaggio degli effetti che provvedimenti non organici e coordinati possono avere su quegli equilibri in occasione della già ricordata revisione della disciplina fiscale sui fringe benefit, in vigore dall'inizio dell'anno scorso, applicata alle aziende italiane di tutte le dimensioni e ai loro dipendenti assegnatari di vetture in uso promiscuo. Le immatricolazioni del noleggio a lungo termine, in particolare, non sembrano riflettere precisamente i vantaggi (o gli svantaggi) determinati dalla nuova normativa: alla prevedibile accelerazione del crollo del diesel hanno fatto da contraltare una crescita significativa delle plug-in (con percentuali superiori a quelle del mercato totale), una progressione ancora più importante delle ibride full, non agevolate dalle nuove disposizioni, e una salita delle elettriche a sua volta superiore a quella

NOLEGGIO A LUNGO TERMINE: IL TERMICO RESISTE

Nel grafico, l'andamento dei valori residui di ritiro delle auto a noleggio a lungo termine per le diverse alimentazioni da aprile 2022 a febbraio 2026, rilevato da Quattroruote Professional su percorrenze di 20 mila chilometri annui.





degli altri canali di distribuzione, anche se inferiore alle attese.

I valori residui delle ibride con la spina, come abbiamo visto, non ne hanno beneficiato. Nello specifico, modelli disponibili sia con motori termici sia con vari gradi di elettrificazione, Bev pure comprese, hanno fatto registrare, a più di un anno di distanza, una diminuzione dei valori previsivi delle versioni ricaricabili, già stabilmente inferiori di alcuni punti percentuali rispetto a quelli delle termiche, delle mild e delle full hybrid. Una condizione che non sembra destinata a cambiare nemmeno in prospettiva. L'esempio di pagina 12, relativo alla svalutazione pronosticata per due dei modelli più diffusi nelle flotte tra quelli con piattafor-

me multienergia, dimostra come la perdita del valore delle varianti elettriche si aggiri probabilmente sul 6-7% rispetto alle corrispondenti versioni termiche. Assolutamente tangibile, e in linea con le motivazioni della revisione dei coefficienti di calcolo dei fringe benefit, è invece il contributo del nuovo mix del parco circolante del noleggio sulle emissioni di

anidride carbonica, come si può vedere nel grafico di questa pagina.

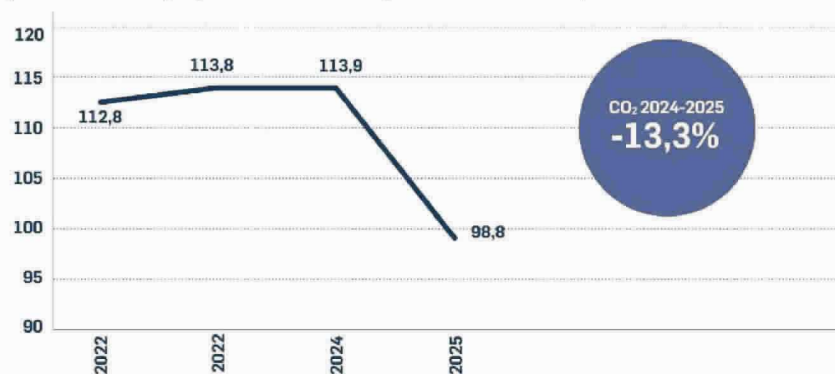
Alla revisione della normativa fiscale ha fatto seguito una crescita significativa delle immatricolazioni di plug-in

Aniasa e Unrae in campo

A fronte di dati così poco lineari, non sorprendono le preoccupazioni delle rappresentanze nazionali dell'industria relative all'impianto dei nuovi obiettivi europei specifici per le flotte. L'Aniasa, in occasione dell'intervento del presidente Italo Folonari al tavolo automotive al ministero delle Imprese e del Made in Italy dello scorso 30 gennaio, ha rivendicato il cruciale ruolo delle società di noleggio a breve e lungo termine in tema di ringiovanimento del parco circolante (nel 2025 hanno immatricolato il 56% dei veicoli ibridi e il 32% di quelli elettrici). E messo in guardia sulle conseguenze dei nuovi obblighi che investirebbero sia le grandi aziende sia, indirettamente, quelle piccole e medie. Da parte sua, l'Unrae, che rappresenta in Italia i costruttori esteri, ha rilevato come i target sulle emissioni delle flotte non siano calibrati sulle specificità del mercato italiano e rimarcato l'assenza di un fondo europeo strutturale a sostegno della domanda e di un coordinamento fiscale a livello UE. **F&B**

L'EFFETTO FRINGE BENEFIT SULLE EMISSIONI

Il grafico evidenzia l'andamento delle emissioni medie in grammi/km di CO₂ delle flotte in noleggio a lungo termine, con una marcata riduzione (235.000 tonnellate stimate) per l'aumento di plug-in ed elettriche seguito alla nuova disciplina dei benefit aziendali.



Fonte: Quattroruote Professional