



Daniel BOYLE

RV analyst



Dalla transizione delle motorizzazioni alla transizione del valore

Il mercato automobilistico europeo sta attraversando una profonda trasformazione, trainata dalla crescente diffusione delle motorizzazioni elettrificate e da condizioni di mercato sempre più eterogenee tra i diversi Paesi.

Se in passato le prestazioni del Valore Residuo venivano valutate principalmente sulla base delle caratteristiche del veicolo, oggi fattori come la liquidità, il grado di maturità dell'elettrificazione, il quadro normativo e la domanda dei consumatori stanno assumendo un ruolo sempre più determinante in tema di Valori Residui.

Di conseguenza, comprendere come le diverse motorizzazioni si comportano nei vari mercati è fondamentale per anticipare le future dinamiche di mantenimento del valore e persino per ripensare il modo in cui il Valore Residuo viene previsto.

i veicoli ICE continuano a rappresentare il riferimento in termini di liquidità

I veicoli con motore a combustione interna (ICE) beneficiano generalmente di un ecosistema dell'usato più maturo, di una maggiore accettazione da parte dei consumatori e di una rete di remarketing più consolidata.

Sebbene gli sviluppi più recenti abbiano spinto un numero crescente di clienti a considerare i veicoli elettrici a batteria (BEV) come un'alternativa, i veicoli ICE e MHEV continuano a registrare una domanda più sostenuta sul mercato dell'usato e dinamiche di mantenimento del valore più stabili nella maggior parte dei mercati europei.

Questo si riflette anche nella loro quota combinata di stock per i veicoli fino a 36 mesi di età, pari al 75% dell'inventario complessivo (52% ICE e 23% MHEV/HEV), contro l'11,5% dei BEV e il 13,5% dei PHEV.

Una presenza così significativa sul mercato favorisce la liquidità, amplia la scelta per gli acquirenti e rafforza i canali di remarketing già consolidati.

Di conseguenza, nonostante la continua crescita dell'elettrificazione, i veicoli ICE continuano a rappresentare il punto di riferimento in termini di efficienza del remarketing e performance del valore residuo in Europa.

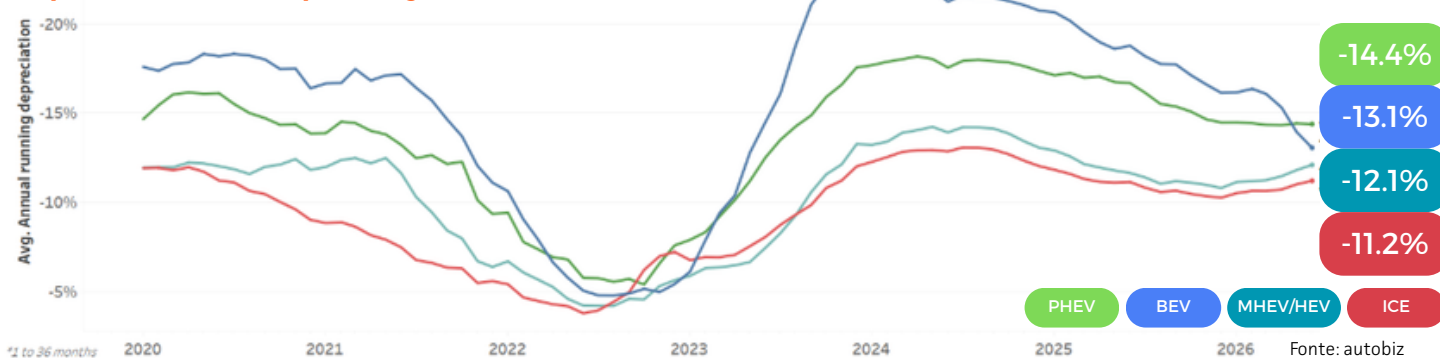
L'elettrificazione sta ridefinendo le dinamiche del Valore Residuo

Per i BEV e i PHEV, le dinamiche di deprezzamento sono sempre più influenzate da fattori esterni, piuttosto che dalle sole caratteristiche del veicolo.

Incentivi governativi, strategie di prezzo dei costruttori, sviluppo delle infrastrutture di ricarica e progressi nella tecnologia delle batterie possono modificare rapidamente la percezione del mercato e la domanda.

A differenza delle motorizzazioni tradizionali, le cui curve di deprezzamento tendono a evolvere più gradualmente grazie a una maggiore presenza sul mercato e a una base clienti consolidata, i veicoli elettrificati possono subire variazioni di valore molto più marcate in risposta a cambiamenti normativi, evoluzioni tecnologiche, politiche di prezzo dei costruttori o improvvise dinamiche di mercato.

Deprezzamento annuo per energia



Questa tendenza emerge anche nei tassi annui di deprezzamento dei veicoli con un'età massima di 36 mesi: i veicoli ICE registrano un deprezzamento medio annuo dell'11,2%, contro il 12,1% degli HEV, il 13,1% dei BEV e il 14,4% dei PHEV.

Di conseguenza, le traiettorie di deprezzamento possono variare sensibilmente in funzione della motorizzazione, aumentando l'incertezza sulle future performance del Valore Residuo e rafforzando la necessità di monitorare da vicino l'evoluzione del mercato.

Stesso veicolo, risultati differenti

Questa crescente divergenza è particolarmente evidente tra i diversi mercati europei.

Lo stesso modello può generare risultati significativamente differenti in termini di Valore Residuo a seconda della maturità del mercato locale, del livello di adozione dei veicoli elettrici, dei meccanismi di incentivazione fiscale, delle strategie di pricing e della disponibilità di infrastrutture dedicate alla mobilità elettrica.

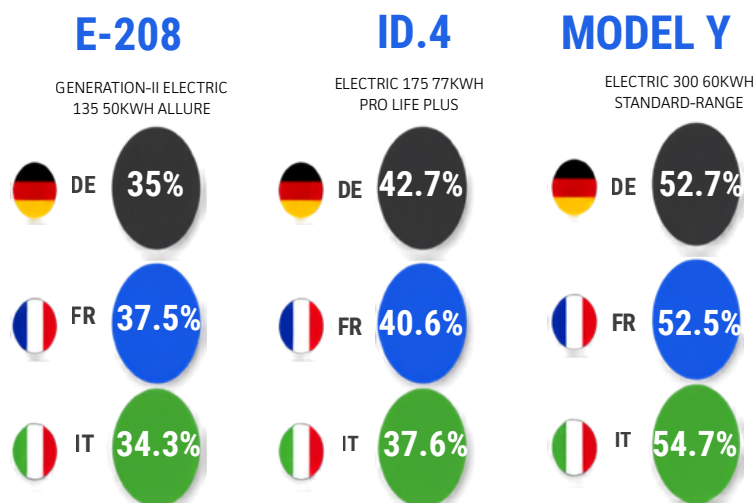
Il grafico seguente illustra chiaramente questo fenomeno: la Peugeot e-208 conserva, dopo 36 mesi e 60.000 km, una quota del proprio valore originario compresa tra il 34,3% e il 37,6%, a seconda del mercato considerato, mentre la Volkswagen ID.4 varia dal 37,6% al 42,7%.

Anche un modello elettrico ormai consolidato come la Tesla Model Y presenta differenze significative, con valori residui che oscillano dal 52,5% in Francia al 54,7% in Italia, principalmente a causa delle differenti strategie di prezzo adottate.

Queste differenze dimostrano che la performance del Valore Residuo non dipende esclusivamente dal veicolo. I mercati caratterizzati da un ecosistema dell'elettrico più sviluppato e da una domanda più solida di veicoli elettrici usati tendono infatti a sostenere meglio il mantenimento del valore, con i Paesi nordici spesso in posizione di leadership sotto questo profilo. Al contrario, i mercati meno maturi possono essere soggetti a una maggiore pressione sui prezzi e a una liquidità più contenuta.

Di conseguenza, uno stesso veicolo può seguire percorsi di deprezzamento molto diversi a seconda del mercato in cui viene effettuato il remarketing.

Prestazioni dei modelli riferite a contratti di 36 mesi e 60.000 km, aggiornate al 01/07/2026.



Conclusioni

La transizione in corso tra le diverse motorizzazioni dimostra che il Valore Residuo non può più essere valutato esclusivamente sulla base delle caratteristiche del veicolo.

La maturità del mercato, la domanda dei consumatori e i fattori economici esterni stanno assumendo un peso sempre maggiore nel determinare la capacità di mantenimento del valore, ampliando le differenze tra Paesi e tra tecnologie.



Learn more

Daniel BOYLE

RV analyst



Questo scenario in continua evoluzione pone quindi una domanda più ampia:

Le previsioni del Valore Residuo dovrebbero continuare a basarsi su ipotesi statiche di deprezzamento oppure dovrebbero integrare sempre più approcci dinamici, guidati dall'evoluzione del mercato e da analisi dello scenario?



ecorporate.autobiz.com