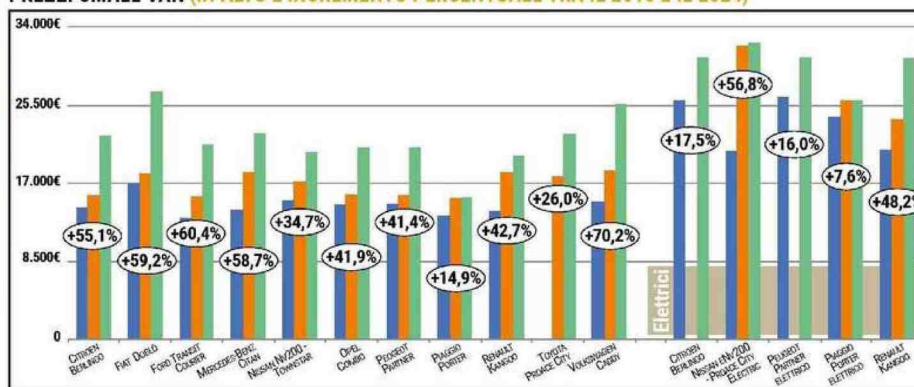


Caro prezzi

LISTINI impazziti

in collaborazione con **VW TRASPORTI**

PREZZI SMALL VAN (IN ALTO L'INCREMENTO PERCENTUALE TRA IL 2015 E IL 2024)



LEGENDA
 ■ 2015
 ■ 2020
 ■ 2024

SMALL VAN

Citroën Berlingo	1.6 (1.560) HDi 90 Cv - 580 kg, 3,3 mc da 14.380 €
Fiat Doblò	1.6 Multijet 105 Cv - 675 kg, 3,4 mc da 16.950 €
Ford Transit Courier	1.6 TDCi 95 Cv - 660 kg, 2,3 mc da 13.250 €
Mercedes-Benz Citan	1.5 109 CDI - 360 kg, 2,4 mc da 14.182 €
Nissan Nv200 - Townstar	1.5 dCi 110 Cv - 731 kg, 4,2 mc da 15.150 €
Opel Combo	1.6 CDTI 105 Cv - 675 kg, 3,4 mc da 14.730 €
Peugeot Partner	1.6 8V HDI 90 Cv S&S - 550 kg, 3,3 mc da 14.780 €
Piaggio Porter	GPL 1.3 EcoPower 71 Cv - 520 kg, 3,0 mc da 13.495 €
Renault Kangoo	1.5 dCi 90 Cv - 595 kg, 3,0 mc da 14.050 €
Toyota Proace City	-
Volkswagen Caddy	1.6 TDI 102 Cv - 751 kg, 3,7 mc da 15.071 €

Elettrici

Citroën Berlingo	67 Cv - 695 kg volume n.d. da 26.120 €
Nissan eNv200 - Proace City Electric	109 Cv - 770 kg, 4,2 mc da 20.600 €
Peugeot Partner elettrico	67 Cv - 685 kg, 3,3 mc da 26.420 €
Piaggio Porter elettrico	15 Cv tp - 470 kg, 3,0 mc da 24.266 €
Renault Kangoo	Z.E. 60 Cv - 650 kg, 3,0 mc da 20.650 €

*I prezzi si riferiscono ai veicoli della precedente generazione.
 Non sono ancora disponibili i listini dei modelli presentati nel secondo semestre 2024.



Sempre più alti. I prezzi dei veicoli, commerciali inclusi, continuano a crescere: dal 2015 al 2024 l'incremento medio degli small van da noi analizzati - è sempre stata presa in considerazione il furgone con passo corto e tetto basso con motore diesel di potenza intermedia abbinato a cambio a manuale - è stato del 47,9 per cento. Poco infe-

riore, pari al 29,2 per cento, se ci si limita alle sole versioni elettriche, quelle dove ci è stato possibile fare un confronto sui dieci anni. Ford Transit Courier e Volkswagen Caddy sono i modelli che hanno subito gli aumenti maggiori: da 13.250 a 21.250 il primo, +60,4 per cento, e da 15.071 a 25.650 euro il secondo, addirittura +70,2. Da segnalare anche il caso Nissan:

2020

BlueHDI 100 S&S M Control 102 Cv - 590 kg, 3,3 mc da **15.680 €**
 1.6 Multijet 105 Cv S&S - 675 kg, 3,4 mc da **18.100 €**
 1.5 TDCi 100 Cv - 604 kg, 2,6 mc da **15.600 €**
 1.5 109 CDI 95 Cv S&S - 520 kg, 3,1 mc da **18.140 €**
 1.5 Dci 110 Cv - 720 kg, 4,2 mc da **17.131 €**
 1.5D 102 Cv S&S - 593 kg, 3,3 mc da **15.830 €**
 BlueHDI 100 S&S 102 Cv - 590 kg, 3,3 mc da **15.680 €**
 GPL 1.3 EcoPower 82 Cv - 520 kg, 3,0 mc da **15.348 €**
 Blue dCi 1.461 cc 95 Cv - 671 kg, 3,0 mc da **18.240 €**
 1.5 D 100 Cv S&S - 610 kg, 3,3 mc da **17.778 €**
 2.0 TDI 102 Cv - 762 kg, 3,2 mc da **18.380 €**

2024

BlueHDI 130 S&S - 570 kg, 3,3 mc da **22.300 €**
 BlueHdi 100 Cv S&S - 574 kg, 3,3 mc da **26.990 €**
 1.5 Ecoblue 100 Cv - 677 kg, 2,9 mc da **21.250 €**
 1.5 110 CDI 95 Cv - 503 kg, 3,1 mc da **22.513 €**
 1,3 B 130 Cv portata n.d. 3,3 mc da **20.400 €**
 1.5 D 100 Cv - 649 kg, 3,3 mc da **20.900 €**
 BlueHDI 100 S&S 102 Cv - 649 kg, 3,3 mc da **20.900 €**
 GPL 1.3 EcoPower 82 Cv - 520 kg, 3,0 mc da **15.500 €***
 Blue dCi 1.461 cc 95 Cv - 576 kg, 3,3 mc da **20.050 €**
 1.5 D 100 Cv - 574 kg, 3,3 mc da **22.400 €**
 2.0 TDI 102 Cv portata n.d., 3,1 mc da **25.650 €**

-
 109 Cv - 609 kg, 4,2 mc da **31.955 €**
 -
 Electric Power 14 Cv - 470 kg, 3,0 mc da **26.118 €**
 Z.E. 60 Cv - 618 kg, 3,0 mc da **24.000 €**

100 kW batteria 50 kWh - 781 kg, aut.330 km da **30.700 €**
 100 kW batteria 50 kWh - 706 kg, aut.337 km da **32.300 €**
 100 kW batteria 50 kWh - 781 kg, aut.330 km da **30.650 €**
 10,5 kW batteria 17 kWh - 470 kg, aut. 110 km da **26.100 €***
 90 kW batteria 45 kWh - 462 kg, aut.289 km da **30.600 €**



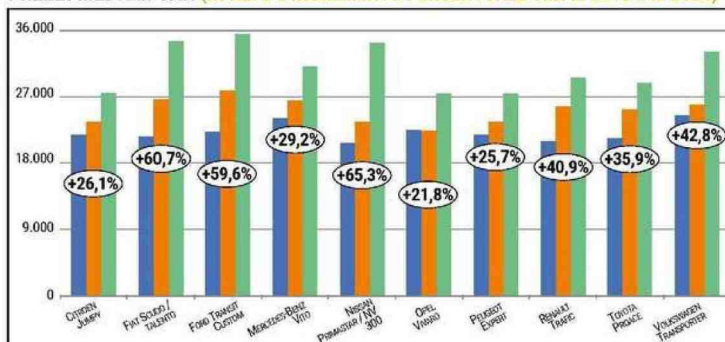


MEDIUM VAN

2015

Citroën Jumpy	29 2.0 Hdi/125 Cv - 1.137 kg, 5,0 mc da 21.800 €
Fiat Scudo/talento	2.0 Multijet 130 Cv 12 q - 1.125 kg, - 5,0 mc da 21.530 €
Ford Transit Custom	290 2.2 TDCi 125 Cv - 1.108 kg, 5,4 mc da 22.250 €
Mercedes-Benz Vito	2.2 114 CDI 136 Cv t.p. - 910 kg, 5,8 mc da 24.083 €
Nissan Primastar - Nv 300	V29 2.0 dCi 115 Cv - 1.240 kg, 5,0 mc da 20.780 €
Opel Vivaro	29 1.6 BiTurbo 120 Cv EcoFlex - 1.235 kg, 5,2 mc da 22.500 €
Peugeot Expert	2.0 HDI 125 Cv 12Q - 1.137 kg, 5,0 mc da 21.800 €
Renault Trafic	T29 2.0 dCi 115 Cv - 1.084 kg, 5,0 mc da 20.950 €
Toyota Proace	2.0 D-4D 128 Cv - 937 kg, 5,0 mc da 21.270 €
Volkswagen Transporter	2.0 TDI 114 Cv - 1.098 kg, 5,8 mc da 24.471 €

PREZZI MEDIUM VAN (IN ALTO L'INCREMENTO PERCENTUALE TRA IL 2015 E IL 2024)



nel 2015 per acquistare un van Nv-200 bastavano poco più di 15.000 euro, oggi per un Townstar, modello che lo ha sostituito ed è disponibile solo a benzina - tecnologia meno costosa - ne servono 20.400, il 34,7 per cento in più. La vera accelerazione c'è stata, però, negli ultimi cinque anni: il prezzo di Fiat Doblò, per esempio, è salito del 6,8 dal 2015 al 2020 e del 49,1 dal 2020 al 2024. Stessa situazione nel segmento dei midi e dei big van dove l'incremento medio dei prezzi nel decennio è stato, rispettivamente, del 40,0 e del 49,2 per cento. Nella fascia media è Nissan Primastar il modello andato letteralmente alle stelle con un +65,3 per cento (da 20.780 a 34.347 euro) con un +13,6 tra il 2015 e il 2020 e un +45,5 tra il 2020 e il 2024. Tra i furgoni di grandi dimensioni è, invece, Iveco Daily il veicolo che ha subito il rincaro maggiore, addirittura +83,6 per

BIG VAN

2015

Citroën Jumper	35 2.2 HDI/130 Cv - 1.525 kg, 8,0 mc da 27.120 €
Fiat Ducato	35 2.3 Multijet 130 Cv - 1.565 kg, 8,0 mc da 26.200 €
Ford Transit	350 2.2 TDCi 125 Cv - 1.532 kg, 10,0 mc da 26.250 €
Iveco Daily	35S15V 2.3 HPT 145 Cv T.P. - 1.369 kg volume n.d. da 27.450 €
Man TgE	-
Mercedes-Benz Sprinter	F32/35 313 CDI 129 Cv T.P. - 1.350 kg, 7,5 mc da 28.980 €
Nissan NV400 - Interstar	35 2.3 TDI 125 Cv - 1.684 kg, 7,8 mc da 24.100 €
Opel Movano	35 2.3 CDTi 145 Cv - 1.609 kg, 8,0 mc da 27.850 €
Peugeot Boxer	435 2.2 HDI 130 Cv - 1.525 kg, 8,0 mc da 27.170 €
Renault Master	T35 2.3 dCi 135 Cv - 1.609 kg, 8,0 mc da 25.450 €
Volkswagen Crafter	35 2.0 TDI 136 Cv - 1.539 kg, 7,5 mc da 28.168 €

Truck&Allestimenti

2020	2024
31 2.0 BlueHDi 122 Cv S&S -1.469 kg, 4,6 mc da 23.520 €	1.5 BlueHDi 120 Cv S&S - 1.033 kg, 5,3 mc da 27.500 €
2.0 EcoJet 120 Cv 12 q -1.142 kg, 5,2 mc da 26.600 €	1.5 BlueHDi 120 Cv S&S -1.000 kg, 5,3 mc da 34.590 €
300 2.0 TDCi 130 Cv - 994 kg, 5,7 mc da 27.850 €	3225 kg 2.0 EcoBlue 136 Cv - 1.332 kg, 5,8 mc da 35.500 €
2.2 114 CDI 136 Cv T.P. - 831 kg, 5,8 mc da 26.466 €	2,0 CDI 136 Cv T.P. - 892 kg, 5,5 mc da 31.110 €
29 1.6 dCi 121 Cv - 1.235 kg, 5,2 mc da 23.603 €	29 M9R 2,0 130 Cv - 902 kg, 5,8 mc da 34.347 €
1.5 D 120 Cv S&S -1.079 kg, 4,6 mc da 22.370 €	1.5 Diesel 120 Cv S&S - 925 kg, 5,3 mc da 27.400 €
2.0 BlueHDi 122 Cv - 1.394 kg, 4,6 mc da 23.520 €	1,5 BlueHDi 120 Cv S&S - 1.098 kg, 5,3 mc da 27.400 €
T29 2.0 dCi 120 Cv - 953 kg, 5,2 mc da 25.730 €	T29 Blue dCi 130 Cv - 1.140 kg, 5,8 mc da 29.510 €
2.0 D 122 Cv - 1.383 kg, 5,3 mc da 25.250 €	1.5 D 120 Cv - 925 kg, 5,3 mc da 28.900 €
2.0 TDI 110 Cv - 989 kg, 5,8 mc da 25.890 €	2.0 TDI 110 Cv - 989 kg, 5,8 mc da 34.943 €

cento (da 27.450 a 50.400 euro). Ma è Peugeot Boxer quello che ha visto un'accelerazione superiore nell'ultimo periodo visto che dal 2015 al 2020 il listino è stato ritoccato solo del 3,3 per cento.

Certo stiamo parlando di veicoli che hanno il medesimo nome, quasi sempre, ma non sono esattamente uguali. Il confronto è tra precedenti e nuove generazioni, il più delle volte, però, realizzate sugli stessi pianali come mostrano portate e volumetrie rimaste perlopiù invariate; tra veicoli che montano solo Esp o poco più, e quelli infarciti di tecnologie per la sicurezza attiva e passiva (ricordiamo l'entrata in vigore lo scorso luglio del regolamento GSRII). Dieci anni, insomma, per l'industria automotive non sono pochi, le evolu-

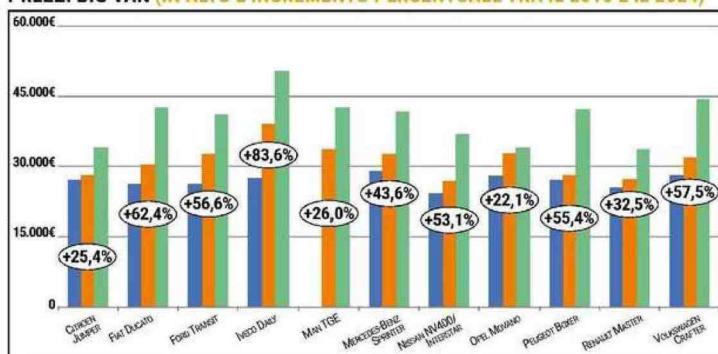
zioni ci sono state, ma rimane il fatto che la percezione fra gli acquirenti, è di trovarsi di fronte a listini impazziti e in molti, potendo, rimandano la sostituzione.

Sono diversi i fattori alla base di questi aumenti senza precedenti che se nel 2021 e 2022, anni caratterizzati da un'elevata domanda e da una scarsità di offerta, avevano portato le case produttrici a chiudere bilanci record, oggi non si stanno traducendo in maggiore redditività, anzi.

I motivi degli aumenti

Il primo è un generale incremento dei costi delle materie prime (acciaio, alluminio, plastiche ma anche litio e altri minerali utilizzati nelle batterie per veicoli elettrici) e dei semi-

PREZZI BIG VAN (IN ALTO L'INCREMENTO PERCENTUALE TRA IL 2015 E IL 2024)



LEGENDA
 ■ 2015
 ■ 2020
 ■ 2024

2020	2024
35 BlueHDi 140 Cv S&S - 1.535 kg, 8,0 mc da 28.070 €	35 140 MultiJet3 140 Cv - 1.495 kg, 8,0 mc da 34.000 €
35 2.3 Multijet 140 Cv - 1.565 kg, 8,0 mc da 30.400 €	35 140 MultiJet3 140 Cv - 1.425 kg, 10,0 mc da 42.540 €
350 2.0 EcoBlue 130 Cv - 1.429 kg, 10,0 mc da 32.500 €	350 2.0 EcoBlue 130 Cv - 1.353 kg, 10,0 mc da 41.100 €
35S16V 2.3 HPT 155 Cv TP - 1.356 kg, 7,3 mc da 39.095 €	35S16V F1A 156 Cv TP - 1.164 kg, 7,3 mc da 50.400 €
3.140 2.0 TDI 140 Cv TP - 1.342 kg, 10,7 mc da 33.740 €	3.140 2.0 TDI 140 Cv TA - 1.297 kg, 9,9 mc da 42.510 €
F32/35 314 CDI 143 Cv TP - 1.344 kg, 7,8 mc da 32.560 €	37/35 315 CDI 150 Cv TP - 1.300 kg, 7,8 mc da 41.624 €
35 2.3 TDI 131 Cv - 1.609 kg, 8,0 mc da 26.780 €	35 M920 130 Cv - 1.447 kg, 10,8 mc da 36.900 €
35 2.3 CDTi 145 Cv S&S - 1.128 kg, 8,0 mc da 32.930 €	2.2 140 BlueHDi 140 Cv S&S - 500 kg, 10,0 mc da 34.000 €
335 BluHDi 140 Cv S&S - 1.535 kg, 8,0 mc da 28.070 €	35 140 MultiJet3 140 Cv - 1.425 kg, 10,0 mc da 42.235 €
T35 2.3 dCi 135 Cv - 1.623 kg, 8,0 mc da 27.300 €	T35 2.3 dCi 130 Cv - 1.372 kg, 10,8 mc da 33.730 €
35 2.0 TDI 140 Cv - 1.414 kg, 9,9 mc da 31.950 €	35 L3H2 2.0 Tdi 140 Cv - portata n.d., 9,3 mc da 44.370 €



Caro prezzi

conduttori, divenuti merce rara nel 2020 in seguito alla pandemia. C'è poi la questione inflazione che si è riflessa sui costi di produzione e della manodopera. Pesano e molto, in Europa, anche i costi dell'energia, aumentati in seguito all'invasione dell'Ucraina da parte della Russia, che rappresentano il 12 per cento delle uscite complessive delle case. Ci sono, poi, le difficoltà nelle catene di approvvigionamento globali: sulle rotte marittime commerciali dalla Cina all'Europa i prezzi dei container negli ultimi anni sono più che raddoppiati. E la guerra a Gaza e le successive tensioni nel Mar Rosso stanno minacciando ormai da mesi il traffico delle navi cargo attraverso il Canale di Suez, la rotta più breve tra Asia e Vecchio Continente.

A scatenare la tempesta perfetta, infine, anche le normative europee ambientali e di sicurezza più stringenti che hanno richiesto costi di sviluppo e produzione aggiuntivi.

La legge del mercato

«Lo scenario è cambiato in un attimo due anni fa - spiega Roberto Scarabel, presidente di AsConauto, Associazione Consorzi Concessionari Autoveicoli, e vicepresidente di Federauto - gli aumenti sono frutto del Covid che ha evidenziato la scarsità di semiconduttori per l'industria automotive, della guerra in Ucraina che ha generato problemi nell'approvvigionamento dei cablaggi, degli incrementi delle materie prime etc. Tutto ciò ha portato a una carenza di prodotto e, come sempre, quando la domanda supera l'offerta i prezzi salgono, è una legge del mercato. Non c'è da stupirsi se le case costruttrici abbiano archiviato gli ultimi tre anni con bilanci esorbitanti». Oggi la situazione è diversa: le attese per il prodotto nuovo si sono accorciate tantissimo o non ci sono più, come ha messo subito in evidenza il mercato dell'usato, ma i listini non scendono.

«Certo non possiamo non tenere conto del fatto che un veicolo oggi è più tecnologicamente evoluto rispetto a uno di dieci anni fa, pensiamo agli Adas divenuti obbligatori lo scorso luglio in seguito all'entrata in vigore delle norme generali di sicurezza, ma il fenomeno è generalizzato, riguarda anche modelli in phase out».

E crescono anche i prezzi dei veicoli elettrici, dove si attendeva, invece, una flessione. «Anziché diminuire i prezzi dei veicoli elettrici - evidenzia Scarabel - salgono quelli dei veicoli termici, un modo per disincentivare questi ultimi? Del resto le case oggi sono in grande difficoltà come possiamo leggere ogni giorno».

C'è spazio per contrattare

«Tutto è cominciato - sottolinea Dario Albano, direttore generale Vans di Mercedes-Benz Italia - con l'aumento del costo delle materie prime, qualcosa che le case hanno subito. C'è stato, poi, un incremento inverosimile dei costi di trasporto, su gomma e nave. E mettiamoci anche una parte inflattiva, soprattutto negli ultimi anni. Per quanto riguarda Mercedes-Benz abbiamo avuto anche delle variazioni tecniche dei nostri veicoli che hanno comportato un rialzo dei prezzi. A tutto questo c'è da aggiungere un'altra componente: il prodotto entry level oggi è diverso rispetto a quello del passato, è sa-

lita l'asticella. Faccio un esempio: il facelift di Sprinter ha comportato la scomparsa della trazione anteriore, 'base' dal punto di vista del prezzo. Infine non si può non citare la sicurezza: abbiamo effettuato investimenti per rendere i nostri mezzi ancora più sicuri ed evidentemente questi sono stati girati al cliente».

Anche per Dario Albano la legge del mercato ha fatto la sua parte. «Quando l'offerta non riusciva a soddisfare la domanda c'è stata una rivisitazione dei prezzi sicuramente da parte dei costruttori, ma anche dei concessionari che hanno diminuito gli sconti. Questo è stato anche elemento di inflazione: gli aumenti ci sono stati in tutte le categorie merceologiche».

La situazione oggi però è cambiata. «Non si vede nel listino ma nel prezzo netto. La parte dello sconto è completamente diversa rispetto agli anni più recenti. Non posso dire che lo scenario sia uguale a quello del 2019 ma è sicuramente diverso da quello del 2020 e degli anni più recenti. Oggi si riescono ad approvvigionare senza problemi tutti i canali, inclusi quelli meno profittevoli».

Una clientela più esigente

Per Michele Montalto, consulente automotive con una lunga esperienza nel mondo dell'Ovale Blu, l'incremento dei prezzi dei veicoli commerciali è dovuto anche a un cambiamento radicale dell'approccio del cliente al prodotto che ha richiesto ai costruttori importanti (e costosi) interventi. «In passato il cliente sceglieva l'essenziale per la destinazione d'uso: guardava sostanzialmente alla portata e all'area di carico, oggi non basta. Da parte delle case costruttrici, quindi, è emersa la necessità di curare altri aspetti del veicolo, come il comfort e il design. Questo ha comportato il trasferimento di una serie di elementi che prima erano di esclusivo appannaggio del mondo vettura con conseguente aumento dei costi. I nuovi modelli puntano ad attrarre una clientela con esigenze più evolute, legate a un aspetto globale di quella che è la loro attività lavorativa. Oggi le cabine sono funzionali, confortevoli, con un'estetica che in qualche modo parla dell'azienda che quel mezzo lo utilizza».

Importante anche l'impatto delle normative essenziali per la sicurezza, per facilitare l'attività di chi vive tutta la giornata a bordo di un veicolo in mezzo al traffico. «Pensiamo - continua Montalto - a tutti i dispositivi di sicurezza obbligatori e non che le case costruttrici utilizzano come leva di marketing. Non ultimo c'è il discorso dell'elettrificazione che ha comportato un elevato incremento dei costi effettivi».

Perché gli incrementi dei veicoli termici sono superiori a quelli degli elettrici? «È naturale - conclude Montalto - in un contesto in cui le case produttrici si trovano a pagare dazio per la questione inquinamento. Visto che il veicolo termico garantisce molto al cliente - autonomia chilometrica, funzionalità - più di quello che oggi assicura un veicolo elettrico, e le case sono penalizzate nell'immetterli sul mercato, si gioca la carta del prezzo. Non dimentichiamo, infine, che le normative sull'inquinamento sono divenute molto restrittive in un tempo piuttosto breve: gli studi e la messa in atto di dispositivi ad hoc che abbattano le emissioni hanno comportato per i costruttori investimenti ingenti».

