

Auto, italiani sempre più pronti a svolta ibrida-elettrica

È quanto emerge dalla survey condotta da Areté

REDAZIONE ANSA ROMA

27 NOVEMBRE 202013:30



Quasi 9 italiani su 10 si dicono pronti ad acquistare vetture ibride o elettriche a prezzi accessibili. Il principale motivo di acquisto dichiarato è di carattere sociale ("per non inquinare"), seguito dalla motivazione economica (i risparmi). La diffidenza verso queste alimentazioni è legata al pricing e, per l'elettrico, alle incertezze sul tema batterie (tempi di carica, presenza colonnine, autonomia). Nonostante resti bassa la conoscenza dei motori elettrici ed ibridi e ancora in pochi li abbiano guidati, 2 italiani su 3 per averli sono disposti a pagare fino al 10% in più rispetto ai veicoli tradizionali. Per procedere all'acquisto risulta determinante il test drive di prova, che consente di superare alcune resistenze. Sono queste le principali evidenze che emergono dalla nuova survey 'Vetture ibride ed elettriche, cosa ne pensate?', condotta nel mese di novembre da Areté, azienda che si occupa di consulenza strategica fondata da Massimo Ghenzer. Complice la campagna di incentivi messa in piedi dal Governo, nel mese di ottobre la quota di queste vetture sul totale immatricolato ha superato il 25%. Un boom oggi dovuto in particolar modo alle diverse soluzioni ibride. La survey fotografa la propensione all'acquisto dei consumatori: oltre 9 su 10 si dicono pronti a comprare vetture ibride e quasi l'87% ad acquistare auto elettriche. In entrambe i casi il principale motivo di acquisto dichiarato è di carattere sociale ("per non inquinare"), anche se la leva economica, nelle sue diverse forme, costituisce una componente essenziale del cambio di costumi in atto, in particolar modo per: il risparmio sul carburante (indicato dal 33% del campione), l'utilizzo degli incentivi (13%), la possibilità di non pagare il bollo (5%), i saving sulla manutenzione (5%), il mancato pagamento del parcheggio sulle strisce blu (3%). Si riduce il partito degli scettici su queste tecnologie, il cui mancato feeling resta dovuto a ragioni ormai 'storiche': prezzo elevato dei modelli, perplessità sull'autonomia (per l'elettrico), incertezza sul luogo in cui ricaricarla (per l'elettrico). Ragioni spesso legate alla scarsa conoscenza di queste motorizzazioni e che nascono dalle esperienze personali: solo il 32% conferma di aver guidato almeno una volta un'auto ibrida e il 23% è stato al volante di un'elettrica.

Tra i punti di forza dell'esperienza su vetture elettrificate, gli automobilisti indicano la silenziosità (segnalata dal 44% dei rispondenti), la guida rilassata (27%) e i bassi consumi (17%). Le cose non vanno meglio sul fronte teorico. Complessivamente oltre il 50% degli

italiani conosce poco o per nulla le caratteristiche dei motori full/mild/plug-in hybrid. Proprio a causa della scarsa consapevolezza di queste alimentazioni, 9 potenziali acquirenti su 10 ritengono il test drive di prova determinante per maturare la decisione di acquisto e per farlo sono pronti a recarsi in concessionaria (88%) o ad attendere presso il proprio domicilio (12%). Altro capitolo riguarda le modalità di acquisto delle vetture elettriche, per le quali si accentua la tendenza a seguire canali meno tradizionali che consentono di superare diverse potenziali criticità connesse alla gestione della vettura (ad esempio manutenzione e rivendita dell'usato): oltre la metà si dice pronto a richiedere un finanziamento, il 6% ad attivare un contratto di leasing e ben il 15% intende servirsi delle crescenti soluzioni offerte dalle società di noleggio. L'auto a nolo mette al sicuro l'automobilista da possibili problemi dovuti al cambio di paradigma e gli consente di evitare significativi immobilizzi di capitale.

RIPRODUZIONE RISERVATA © Copyright ANSA