

## Ibride ed elettriche: le vogliono nove italiani su dieci



(reuters)

*Ricerca di Areté sui nuovi scenari di mobilità: i clienti sono pronti a pagarle fino al 10% in più rispetto ai veicoli tradizionali*

25 NOVEMBRE 2020 2 MINUTI DI LETTURA

ROMA - Tutti pazzi per le auto elettriche e ibride: secondo l'ultima ricerca di Areté (azienda leader nella consulenza strategica fondata da Massimo Ghenzer) la bellezza di quasi 9 italiani su 10 si sono pronti ad acquistarle. "Il principale motivo di acquisto dichiarato - spiegano i ricercatori - 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".

Secondo la ricerca insomma aumenta la voglia di vetture green e gli storici problemi - prezzo elevato dei modelli, perplessità sull'autonomia (per l'elettrico), incertezza sul luogo in cui ricaricarla (per l'elettrico) - sembrano svanire nel nulla. Ma c'è ancora molta ignoranza in materia: 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%).

Non solo: sempre secondo Areté - 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 - concludono i ricercatori - 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".

"I dati della nostra survey", sottolinea Massimo Ghenzer - Presidente di Areté, "evidenziano un mercato pronto alla svolta ibrido-elettrica, anche se la conoscenza delle varie tipologie di vetture ibride resta bassa. Il dato interessante riguarda l'aspetto economico: i potenziali acquirenti, stando ai nostri dati, sarebbero disposti a pagarle fino al 10% in più rispetto all'acquisto di una vettura dotata di motore termico tradizionale. Per promuovere in modo efficace la loro diffusione nel nostro parco circolante sarà necessario rivedere e ampliare in modo sostanzioso le politiche di incentivo per questi veicoli".