Il settore

Elettriche, il fattore prezzo

VITO DE CEGLIA

Il dossier realizzato da Areté, azienda leader nella consulenza strategica La quasi totalità degli italiani disponibili ad acquistare vetture ecologiche anche se in pochi le hanno guidate

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 prezzo 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 questi i passaggi più significative che emergono dalla nuova survey "Vetture ibride ed elettriche, cosa ne pensate?", condotta nel mese di novembre da Areté, azienda leader nella consulenza strategica fondata da Massimo Ghenzer.

Complice la campagna di incentivi promossa 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%).

Interessante il dato che emerge sulle auto ibride-elettriche, perché la maggior parte degli italiani le conoscono poco e in più non le ancora hanno guidate. Si riduce quindi 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%).

1

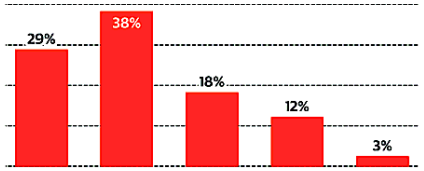
GETTY

1 Il comparto delle auto elettriche o ibride è in rapida espansione anche nel 2021

I numeri

GLI ITALIANI E L'AUTO ELETTRICA
LE INTENZIONI DI ACQUISTO

Quanto sei disposto a pagare in più per una vettura ibrida rispetto ad una con motore termico? (521 risposte)



FONTE: ARETÉ METHODOS

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 (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 soluzioni offerte dalle società di noleggio.

«I dati – 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».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

L'indagine Aniasa

Per le nuove immatricolazioni la Fiat al top del lungo termine

La Fiat resta al primo posto nella top ten delle nuove immatricolazioni tra le case automobilistiche con la formula del noleggio a lungo termine nel periodo da gennaio a ottobre 2020.

A confermarlo è l'indagine di Aniasa, l'associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità, focalizzata sul mercato automotive, da cui si evince che i nuovi modelli di Fiat sono stati 17.225 modelli nei primi 10 mesi dell'anno, nonostante il calo verticale delle immatricolazioni rispetto allo stesso periodo del 2019 (40.202 vetture).

La Panda, che quest'anno compie i primi 40 di vita, continua ad essere il modello più gettonato con 11.329 unità immatricolate, erano 14.600 un anno fa. Al secondo posto, si colloca il modello Peugeot 3008 con 6.687 nuove immatricolazioni, 73 in meno rispetto ai primi dieci mesi del 2019. La sua peculiarità è quella di avere una continuità stilistica con il Suv compatto 2008 e la nuova berlina 508. Un calo, quello di Peugeot 2008, tutto sommato contenuto rispetto ai modelli che seguono: Jeep Renegade con 4.487 unità(-3.440), Vw Tiguan con 4.700 (-211), Fiat 500X con 4.416 (-3.863). Se invece si guarda la classifica dei primi 10 brand: dietro Fiat, ci sono 3 marchi tedeschi e uno francese. Al secondo posto, c'è Volkswagen con 17.255 nuove immatricolazioni (-3.718 rispetto al 2019), Audi con 14.992 (-1.315); Peugeot con 13.371 (-963) e Bmw con 10652 (-641). – v.d.c.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

La ricerca

Concessionari due su tre offrono il green

MILANO

Fleet Magazine ha preso in considerazione un campione di dealer di varie dimensioni. E l'offerta ormai è molto estesa

Continua il processo di "elettrificazione" delle concessionarie italiane: 2 dealer su 3 già offrono nel proprio salone la possibilità di acquistare veicoli elettrici. Per il 41% l'ibrido rappresenta il 5% del totale vendite, ma nel prossimo anno si attende una crescita delle vendite fino al 30%. La pandemia di fatto non sta rallentando i dati di vendita e post-vendita di queste vetture che anzi stanno beneficiando degli incentivi. Il test drive precede sempre l'acquisto di auto elettrificate. Nove concessionarie su 10 si sono dotate di una colonnina per la ricarica.

Sono questi i principali dati e trend che emergono dalla ricerca "Concessionari e nuova mobilità", promossa da Fleet Magazine. La ricerca ha preso in considerazione un campione di oltre 40 dealer di grandi (oltre 10.000 veicoli venduti), medie (tra i 5.000 e i 10.000) e piccole (sotto i 5.000) dimensioni, con una flotta totale di 450mila veicoli e 312 sedi rappresentate.

Tra le due alimentazioni considerate dallo studio si palesa una notevole differenza. Per il 41% dei concessionari intervistati, l'ibrido rappresenta meno del 5% sul totale vendite, per il 29% tra il 5% e il 10%. Per il 3%, ovvero concessionari di brand che hanno già puntato molto su questa alimentazione, il range oscilla addirittura tra il 30% e il 50%. I numeri diventano decisamente meno significativi se si considera le auto elettriche: il 32% degli intervistati non ha ancora un'offerta di modelli negli showroom. Per la maggioranza (65%), l'elettrico pesa per meno del 5% sulle vendite totali.

Anche per quanto riguarda il futuro, la maggior parte dei concessionari prevede una crescita realistica dell'ibrido tra il 10% e il 30% nei prossimi 12 mesi. Da segnalare, però, anche una fetta di dealer molto più confident, che prevede un raddoppio delle vendite (soprattutto grazie al plug-in). Per l'elettrico si prevede, invece, un tasso di crescita marginale. Per la maggior parte dei concessionari intervistati (il 71%) la pandemia da Covid-19 non ha prodotto alcun impatto negativo sulle vendite di auto elettriche e ibride. Il 10% del campione ha addirittura confidato che il processo di elettrificazione ha subito un'accelerazione. Solo il 19% ha registrato un rallentamento, causato dai ritardi nell'arrivo dei modelli.

I concessionari si stanno organizzando per vendere le auto elettriche e ibride: oltre due su tre (il 67%) hanno un team di esperti dedicato a queste vetture e l'87% possiede un parco demo ad hoc per le auto ibride. – v.d.c

©RIPRODUZIONE RISERVATA

PRESSToday (ufficiostampa@catinogiglio.it) Salvo per uso personale e' vietato qualunque tipo di redistribuzione con qualsiasi mezzo.