

## Nuove generazioni

# Per millennial e zoomer l'auto è elettrica o condivisa

L'attenzione per clima  
e ambiente guida  
le scelte dei giovani, che  
si informano online ma  
per l'acquisto puntano  
sulla concessionaria

**MARCO CIMMINELLA**

**E**lettrica e con sistemi di sicurezza avanzati. È l'auto che la maggior parte dei giovani preferirebbe comprare. Un desiderio che non dipende solo da motivi economici: è vero che in tempi di alti prezzi alla pompa, il risparmio sui costi del carburante pesa di più sulle decisioni di acquisto. Ma a influenzare le scelte di millennial e zoomer è soprattutto il minore impatto sulla salute del pianeta di questo tipo di veicoli. E la preoccupazione per la crisi climatica rafforza anche la loro propensione verso la mobilità condivisa.

A dirlo è una survey condotta a maggio da Areté, società specializzata nella consulenza strategica. Lo studio "Millennial e Zoomer, qual è il loro rapporto con l'auto e la mobilità" analizza le preferenze delle generazioni Y (nati tra il 1981 e il 1995) e Z (nati dopo il 1995), sottolineando che l'auto si conferma il mezzo di trasporto più utilizzato per gli spostamenti abituali (il 58% del campione). Inoltre, evidenza che quasi il 70% degli intervistati opterebbe per un veicolo elettrico in occasione del prossimo acquisto.

Diversi fattori incidono su questa tendenza: alcuni economici, come il risparmio su carburante (22%), consumi (16%) e costi di manutenzione (5%); altri sono legati all'esigenza sempre più sentita di limitare l'inquinamento e di favorire un modello di mobilità più sostenibile (48%).

Motivazioni che spingono gli utenti poi a usare i servizi di sharing, soprattutto auto (55%). Infatti, il 22% delle persone è sensibile al tema ambientale (erano il 13% nel 2021), anche se la ragione principale è la possibilità di utilizzare questi mezzi in base alle necessità (il 32% del campione). Inoltre, complice l'aumento dei prezzi della benzina dell'ultimo semestre, cresce anche l'interesse per il car pooling, usato con i colleghi di lavoro dal 30% degli intervistati. In questi anni si è assistito a una maggiore diffusione di formule alternative al possesso, come il noleggio a lungo termine e i vari servizi di condivisione.

La ricerca fa notare però che nonostante il boom delle nuove forme di mobilità, la proprietà dell'auto conserva il suo appeal anche tra le nuove generazioni. Una persona su due acquisterebbe la macchina con un finanziamento, il 27% pagherebbe in contanti e il 15% opterebbe per il leasing. Tra vetture nuove e usate, la scelta ricadrebbe sulle prime nel 67% dei casi e per comprarle sette persone su dieci spenderebbero tra i 6 mila e i 20 mila euro.

C'è anche chi è disposto ad alzare il budget: il 24% degli intervistati potrebbe investire oltre 26 mila euro per un modello nuovo, una percentuale in crescita rispetto al 14% del 2021. Serve una bussola per orientarsi nel mercato e valutare le offerte disponibili: per millennial e zoomer il web è la fonte

principale delle informazioni, anche se le riviste specializzate continuano a essere un canale importante, che guadagna peso rispetto allo scorso anno. Residuali invece i social, da Facebook a Instagram. In ogni caso, l'acquisto di un'auto è un'esperienza che non può essere confinata al mondo digitale: dopo un primo passaggio online, infatti, anche i più giovani preferiscono effettuare la trattativa (il 60% del campione) e concludere l'acquisto (90%) in concessionaria. E per l'89% degli intervistati, il test drive resta indispensabile prima di chiudere l'accordo.

«Lo studio fornisce uno spaccato sulle scelte future di una fascia di consumatori destinata a diventare sempre più strategica per il mercato automotive dei prossimi anni. Interpretare correttamente i loro desideri può assumere una rilevanza decisiva per i car maker», ha commentato Massimo Ghenzer, presidente di Areté, sottolineando come «gli under 35 si dimostrano aperti al cambiamento». Infatti sono convinti che le vendite delle vetture elettriche supereranno quelle delle auto tradizionali e che la tecnologia della guida autonoma si affermerà nei prossimi anni. E ritengono, anche



Peso:41%

se con meno certezza, che le modalità di acquisto diventeranno sempre più digitali senza il bisogno di passare in concessionaria.



Peso:41%