



Concessionari vs Mystery Shopper: sull'elettrico la musica sta cambiando?

“Passare all'elettrico è una svolta epocale, come abbandonare il cambio manuale per quello automatico” oppure “Chi prova un BEV non torna più indietro” sono i refrain che ci hanno accompagnato come costante durante il nostro test, in qualità di Mystery Shopper interessati all'acquisto di un veicolo elettrico, presso tre concessionari di marchi differenti. In pratica, la musica rispetto anche solo allo scorso anno sta cambiando e anche molto rapidamente. L'elettrico presso i concessionari non viene più vissuto come un “peso” da assecondare, ma come un'opzione concreta e reale per rispondere alle esigenze di una certa tipologia di target. Premesso questo, presso tutti i saloni visitati abbiamo trovato venditori competenti, piuttosto preparati e soprattutto in grado di spiegare in maniera chiara i vantaggi ma anche le criticità che ancora caratterizzano alcuni aspetti del passaggio all'elettrico.

Le regole del gioco

In una calda mattinata di fine aprile ci siamo recati presso tre importanti autosaloni dell'interland milanese e della Brianza, tra cui Renord (concessionaria Renault a Sesto San Giovanni), Sesto Autoveicoli (concessionaria Volkswagen sempre a Sesto SG) e G.Villa di Monza (concessionaria multimarca che tratta Fiat, Abarth e Hyundai). Nello specifico, siamo andati alla ricerca di un'auto di taglia medio-piccola per un utilizzo prevalentemente urbano casa-lavoro, con la possibilità – abitando in condominio – di installare una wall box collegata al proprio contatore, con distanza da definire. Nello specifico, per Renault abbiamo chiesto informazioni riguardo alla nuova R5, per Volkswagen ci siamo orientati verso la ID3, mentre per Fiat abbiamo optato per la Grande Panda. In pratica, una seconda auto, utilizzata pre-

IN QUALITÀ DI FINTI CLIENTI INTERESSATI ALL'ACQUISTO DI UN BEV CI SIAMO RECATI PRESSO TRE IMPORTANTI CONCESSIONARIE TRA L'HINTERLAND MILANESE E LA BRIANZA. QUI ABBIAMO SCOPERTO CHE NON SOLO L'ELETTRICO VIENE CONSIGLIATO COME PRIMA OPZIONE PER L'UTILIZZO URBANO, MA ABBIAMO ANCHE TROVATO VENDITORI COMPETENTI, PREPARATI E SOPRATTUTTO TRASPARENTI RIGUARDO AI VANTAGGI E ALLE CRITICITÀ DELLA TRANSIZIONE. BENE ANCHE SULLA RICARICA, A ECCEZIONE DI QUALCHE “INCIAMPO”...

valentemente dalla moglie, per recarsi al lavoro e per le commissioni in città, senza escludere, una volta presa confidenza con il mezzo, qualche gita fuori porta in elettrico. Denominatore comune riscontrato presso tutti i saloni visitati è un'attenzione particolare nell'esposizione dei veicoli studiata per valorizzare proprio le novità in elettrico. Presso Renord, un modello di R5 campeggiava nella parte centrale di uno showroom di nuova concezione elegante e molto curato. Anche Sesto Autoveicoli ha scelto di posizionare un modello di ID3 in una delle vetrine principali ben visibili al passaggio dall'esterno. Stessa scelta per G.Villa a Monza, dove, sia presso la parte di salone dedicata a Hyundai, sia presso la parte con i modelli Fiat, le vetture elettriche occupavano le posizioni di maggiore visibilità, inclusa la nuova Grande Panda oggetto della nostra chiacchierata con il venditore.

Tutti raccomandano l'elettrico, soprattutto in città

I tempi sono cambiati, molto probabilmente anche perché gli obiettivi e le strategie dei grandi gruppi sono concentrate in un'unica direzione. Rispetto infatti a solo una paio di anni fa, le vetture elettriche non sono più una “remota eventualità”, un plus per accontentare una ristretta cerchia di clienti attenti alla sostenibilità. Le scadenze a livello europeo parlano chiaro e gli obiettivi non si possono ulteriormente rimandare. A cascata,

la necessità di spingere le vetture elettriche e di farlo in maniera corretta, fornendo informazioni chiare al cliente, è ricaduta anche sui venditori presso i concessionari. Questo trend lo abbiamo avvertito presso tutte le strutture visitate: per un utilizzo prettamente urbano, che contempli il tragitto casa-lavoro, anche alla luce di un prezzo che in media si discosta di circa 3-4 mila euro dalla controparte endotermica nello stesso segmento, tutti i venditori ci hanno consigliato l'elettrico come opzione ottimale, soprattutto alla luce di un risparmio in termini di consumi (ipotizzando una ricarica effettuata tramite wall box domestica), sulla manutenzione del veicolo, sul bollo, sugli

RENAULT PUNTA CON DECISIONE SULL'ELETTRICO E ATTRAVERSO LA CONTROLLATA MOBILIZI SI OCCUPA ANCHE DI TUTTO CIÒ CHE RIGUARDA L'INSTALLAZIONE DELLA WALL BOX





LA ID3 È UNA VETTURA ESPRESSAMENTE PROGETTATA PER L'ELETTRICO. PROPRIO PER QUESTO MOTIVO IL CONCESSIONARIO CI HA CALDAMENTE CONSIGLIATO UN TEST DRIVE PER COMPRENDERE MEGLIO LA DIFFERENZA CON LA CONCORRENZA

ingressi in centro città e sui parcheggi. Il divario di prezzo oltretutto viene giustificato da un'esperienza di guida totalmente diversa, molto più confortevole, tanto da diventare uno standard a cui diventa impossibile rinunciare: questo è stato un aspetto su cui tutti i concessionari visitati hanno dato risposta univoca: una volta provata la guida in elettrico, nonostante lo scoglio iniziale relativo all'utilizzo di app e abbonamenti che necessita qualche settimana di apprendistato, nessun cliente ha mai espresso la volontà di tornare indietro al "vecchio" motore a scoppio.

Renault: l'elettrico è una priorità

Lo si percepisce subito entrando nel concessionario Renord di Sesto SG: le vetture elettriche sono già una realtà su cui puntare e lo si intuisce, oltre che dai modelli esposti, anche dalla presenza di diversi punti di ricarica installati fuori dall'auto-salone. Interessati a una nuova R5, chiediamo informazioni alla reception e in pochi minuti un venditore è a nostra disposizione per fornirci le informazioni necessarie. Per un utilizzo urbano con qualche gita fuori porta, ci consiglia il modello da 150 CV Comfort Range, ovvero con la batteria più capiente da 52 kWh, in modo da poter prendere confidenza con l'elettrico, mitigando quella che potrebbe essere l'"ansia da ricarica" durante i primi mesi di utilizzo, che, ci viene spiegato in maniera assolutamente trasparente, richiedono qualche settimana di pratica e adattamento. Anche sull'autonomia l'approccio è stato piuttosto realistico: gli oltre 400 km dichiarati dipendono molto dall'utilizzo. Una guida particolarmente sportiva o lunghi tratti autostradali – ci viene spiegato – possono abbassarla in maniera significativa. Proprio per questo motivo, ci viene riferito in totale trasparenza, l'elettrico non è ancora la tecnologia ideale per chi percorre quotidianamente tratti di autostrada o lunghi viaggi. In quel caso saremmo stati dirottati verso una proposta differente. "Il tempo è denaro", come si suol dire, e per approfondire ulteriormente le altre caratteristiche della vettura e capirne di più, veniamo invitati ad accomodarci e a fornire i nostri dati per simulare un preventivo previa configurazione. Prima di procedere, però, entriamo subito nel vivo del tema che più ci preme, ovvero quello della ricarica. Spieghiamo che, pur vivendo in un condominio, abbiamo un contatore privato a cui poter allacciare una wall box. La possibilità di ricaricare presso il proprio domicilio, ci viene confermato dal venditore, è fondamentale, perché la capillarità dell'infrastruttura pubblica dipende

molto dalla zona in cui si vive, ovvero ci sono aree più coperte e altre meno. Partendo da questo presupposto, possiamo affermare che il venditore ha consigliato come procedere, dimostrando piena competenza sull'argomento. Innanzitutto ci viene fornito un documento di Renault Mobilize con tutte le informazioni del caso riguardo all'installazione di un punto di ricarica domestico, che ci viene caldamente consigliato soprattutto per rapidità e sicurezza. Ci viene poi spiegato che il concessionario è in grado di seguire l'installazione della wall box dalla A alla Z, previo sopralluogo, tramite una società di installazione affiliata che si occupa di tutto. Sul costo della wall box, comprensivo di installazione, sarebbe di circa 2.000 euro (il modello nello specifico è una Alfen Eve single S-Line da 7,4 kW), ma, grazie a una promozione attualmente in corso, viene proposta a 800 euro, inclusa l'installazione. Su questo prezzo può incidere la distanza dal contatore, che è prevista entro i 20 metri dal punto di ricarica, altrimenti va previsto un sovrapprezzo che viene comunicato dall'installatore dopo il sopralluogo. Altre caratteristiche che, nel nostro caso di utilizzo, ci vengono spiegate come molto vantaggiose per l'elettrico rispetto a una controparte endotermica – con un prezzo d'acquisto iniziale sullo stesso segmento inferiore di circa 5.000 euro, ipotizzando ad esempio una Clio – sono i tagliandi, pastiglie e filtri ogni 15.000 km con un costo davvero esiguo rispetto a una vettura endotermica. Appena ci addentriamo tra gli optional della vettura, ci viene anche proposto il caricatore di bordo bidirezionale che, con un supplemento di circa 200 euro, consente di recuperare energia dalla batteria dell'auto e di adoperarla per caricare altri dispositivi elettrici (quindi con tecnologia vehicle2X). In dotazione con la vettura viene dato un cavo Tipo 2 da adoperare con le colonnine pubbliche in AC, ma il venditore ci consiglia, per eventuali emergenze, di aggiungere 450 euro per tenere a bordo anche un "carichino" con presa schuko per poter caricare da qualsiasi presa, ma, precisando, con alcune accortezze, visto che questo sistema – ci viene correttamente detto – può causare blackout, carica molto lentamente e va usato solo in caso di stretta necessità.

Volkswagen: provare per credere

Anche presso il concessionario Sesto Autoveicoli l'elettrico è considerato prioritario, una tecnologia su cui puntare e che, come ci viene spiegato dal venditore, sarà assoluto protagonista negli anni a venire, visto che la quasi totalità dei nuovi modelli in arrivo dalla casa tedesca saranno a batteria. Una volta entrati, ci rivolgiamo alla reception per chiedere informazioni sulla ID3, la più "piccola" della gamma full electric. Spieghiamo subito al venditore la possibilità di ricaricare a casa presso un box privato in condominio con contatore personale, e di essere orientati verso l'elettrico per un utilizzo prettamente urbano, proprio nell'ottica di risparmiare rispetto a una vettura endotermica. Innanzitutto, per un utilizzo prettamente cittadino, ci viene sconsigliato il taglio di batteria più capiente (77 kWh), optando invece per una via di mezzo, da 59 kWh. Il venditore è stato molto chiaro sotto questo aspetto tecnico: spesso i clienti scelgono, in configurazione, la batteria più capiente per un fatto compulsivo, spinti dall'ansia di rimanere con la batteria scarica; in realtà, dopo un breve periodo di apprendistato con l'elettrico, ci si rende conto che, per una certa tipologia di utilizzo, anche i tagli inferiori sono più che sufficienti. Altro aspetto fondamentale è l'opportunità di un test drive: il venditore spiega che l'esperienza di guida è totalmente differente da quella endotermica e solo una volta provata l>ID3

si comprende appieno il valore dell'offerta e della tecnologia che accompagna il veicolo, non solo in termini di comfort e prestazioni, ma soprattutto di infotainment, grazie a una serie di servizi dedicati alla ricarica pubblica che ne rendono l'utilizzo semplice anche quando siamo lontani da casa, soprattutto se ci ritroviamo a pianificare – dovessero capitare – viaggi a lungo termine. Interessante notare come venga sottolineata la differenza tra auto termiche trasformate in elettriche e vetture, come la ID3, pensata e progettata da zero per un utilizzo in elettrico. Anche qui, sull'autonomia dichiarata, ci viene opportunamente spiegato chiaramente che dipende molto dall'utilizzo: una guida "full gas" o tratti autostradali sopra il codice di velocità possono incidere sensibilmente sul dichiarato, ma in maniera pressoché identica a quanto avviene con un'auto a carburante. Con discrepanze, rispetto al dichiarato, anche superiori ai 100 km di percorrenza. Il venditore si dimostra subito molto competente sull'elettrico, anche perché ci spiega essere un "early adopter" che da più di 5 anni utilizza solo mezzi elettrici. Riguardo alla ricarica, ci viene spiegato che Volkswagen non gestisce direttamente le installazioni né i pacchetti o le promozioni in concomitanza all'acquisto della vettura. Viene tutto demandato all'utente, che deve muoversi in autonomia. Premesso questo, il venditore precisa che il concessionario ha una rete di installatori fidati con cui eventualmente può metterci in contatto per un preventivo. Il concessionario fornisce la wall box (attraverso il marchio Elli), ma non si occupa dell'installazione. Esistono 4 modelli differenti con diverse potenze e caratteristiche, il prezzo varia a seconda della lunghezza del cavo e ovviamente delle caratteristiche tecniche. Ci viene giustamente spiegato che il preventivo di installazione può variare a seconda della distanza dal contatore e che il box condominiale non è un problema se abbiamo un contatore di proprietà. Il prezzo delle wall box parte da 769 euro con 4 metri di cavo. Ci viene spiegato che il marchio non vincola la compatibilità, visto che lo standard di Tipo 2 è uguale per tutte le wall box in commercio. C'è il cavo Schuko in dotazione, ma ci viene consigliato, tranne che in casi di emergenza, proprio perché rischia di far saltare il contatore con frequenza, inoltre si rischia di mettere a dura prova l'impianto elettrico domestico. Ci viene detto che è importante regolare la potenza della wall box in base all'energia disponibile sul contratto domestico e che difficilmente si potranno sfruttare a pieno i 22 kW dell'ev-charger. Tecnicamente si possono raggiungere gli 11 kW, ma non servono. Anche qui, ci viene spiegato che solo inizialmente, sempre per la cosiddetta ansia da ricarica, i clienti ricaricano abitualmente ogni giorno. Una volta che si impara a gestire autonomia e distanze, la ricarica non viene più vissuta come un problema. Bisogna solo fare uno switch mentale.

Fiat: bene la Grande Panda, un po' meno la ricarica...

Anche presso il concessionario GVilla di Monza, i riflettori sono puntati sull'elettrico. All'ingresso campeggia il nuovo modello di Hyundai Inster, mentre, procedendo verso l'area dedicata alle vetture Fiat, ci si imbatte subito nella nuova Grande Panda elettrica, nello specifico il modello Red Edition, quello base, su cui chiediamo informazioni. Un prezzo sicuramente allettante rispetto alla concorrenza di circa 25 mila euro. Ci viene spiegato che la Grande Panda nella versione BEV utilizza un solo pacco batteria con un'autonomia di circa 320 km, che però, viene specificato dal venditore, si rivelano essere 290 effettivi nella migliore delle ipotesi, quindi con una guida urbana partico-

larmente parsimoniosa. La Grande Panda viene descritta come un mezzo perfetto per l'utilizzo urbano, con costi di gestione sensibilmente contenuti rispetto alla versione ibrida. Un tagliando, ci viene detto, costa mediamente 50 euro l'anno e la vettura ha un comfort di guida assolutamente superiore a un'endotermica e ci consiglia a questo proposito di organizzare un test drive. Viene spiegato che il cavo di Tipo 2 si trova già a bordo del veicolo ed è estraibile, mentre se si utilizza il cavo in DC della colonnina per passare dal 30 all'80% di autonomia ci viene indicato un tempo medio di 30 minuti. Quando però affrontiamo l'argomento wall box, qualcosa non quadra. Premettendo la possibilità di installarne una presso il nostro box con contatore privato in contesto condominiale, il venditore ci conferma che l'ev-charger può essere acquistato insieme al veicolo con un costo aggiuntivo di circa 500 euro. Il costo non include l'installazione, ma il venditore ci consiglia vivamente di fare un giro su Amazon o altri portali e-commerce dove è possibile trovare un equivalente alla metà del prezzo, circa 250 euro. Bisogna poi richiedere in autonomia l'installazione. In realtà, il consiglio che ci viene dato è quello di risparmiare ulteriormente adoperando la presa Schuko domestica, che consente di ricaricare il veicolo in una notte. Chiediamo allora quali sono i vantaggi nell'installare una wall box e ci viene risposto che attaccarla con la presa non è assolutamente pericoloso e il vantaggio di mettere una wall box è solo relativo al fatto di avere un punto di appoggio separato, che la velocità di ricarica è la stessa, ma viene messa per comodità, ovvero per il fatto di avere il punto di ricarica più vicino al veicolo. A parte questo, l'elettrico viene fortemente consigliato perché, a

fronte di un investimento iniziale maggiore, consente poi di risparmiare nel lungo periodo e di godere di un comfort di guida nettamente superiore.

Un bene ad alto rischio obsolescenza

Come affrontano oggi i concessionari il tema del pagamento di un veicolo elettrico? Tutti i saloni che abbiamo visitato ci hanno proposto la possibilità di dare un anticipo e calcolare, in base ai chilometri percorsi annualmente, una rata mensile con un valore minimo garantito. Con questa formula, praticamente identica in tutti e tre i casi, raggiunti i 3 anni il cliente può decidere se acquistare il veicolo pagando la cifra restante (valore minimo garantito dal concessionario), oppure restituirlo, oppure ancora passare a un veicolo nuovo. Con questa terza ipotesi viene riformulata una nuova rata in base al valore della nuova auto e la vecchia vettura viene utilizzata come anticipo. La formula, di per sé, è vantaggiosa, ma è indubbio che stiamo attraversando un periodo di evoluzione velocissima e, già tra tre anni - alla luce dei progressi tecnologici che mese dopo mese interessano batterie e sistemi di ricarica - i veicoli sono ad alto rischio di obsolescenza. Se da un lato la possibilità di sostituire l'auto continuando a pagare una rata, bene o male simile (visto anche il progressivo abbattimento dei costi), è allettante, dall'altro il cliente deve fare i conti con un sistema che lo vedrà impegnato a pagare una rata comunque piuttosto importante (per i

modelli di cui abbiamo chiesto siamo nell'ordine dei 300/400 euro mensili) per diversi anni, investendo in un bene che, fino al riscatto finale, non sarà mai di sua proprietà. Questo può rappresentare per una certa tipologia di utente uno scoglio non da poco, ma la situazione potrebbe cambiare radicalmente già entro i prossimi 5 anni, con auto che raggiungeranno autonomie prossime ai 1.000 km e tempi di ricarica dimezzati. A quel punto, anche valutandone l'acquisto con riscatto finale del bene, il cliente avrà la certezza di mettere in box - al netto di una possibile evoluzione degli standard relativi ai connettori (ma esistono sempre gli adattatori, come siamo abituati a vedere nell'hi-tech) - un veicolo in grado di rispondere ampiamente alle sue esigenze per decenni e senza il rischio delle rotture meccaniche dovute ad usura, o ai costosi interventi di manutenzione programmata, che notoriamente caratterizzano i veicoli endotermici.



PER L'ACQUISTO DI UNA VETTURA ELETTRICA, VISTO IL RAPIDO PROGRESSO TECNOLOGICO, LA FORMULA DEL FINANZIAMENTO CON VALORE MINIMO GARANTITO DELL'USATO VIENE SEMPRE PROPOSTA COME PRIMA OPZIONE

Catena virtuale, vantaggio reale.

Legge i consumi domestici e non fa scattare il contatore di casa.

Non necessita di un contatore esterno aggiuntivo.

Facile da installare perchè va solo alimentato.

Pratico da gestire tramite APP dedicata.

Progettato e realizzato in Italia da Scame, protagonista da oltre 25 anni nel settore della mobilità elettrica.



Scopri tutte le soluzioni di ricarica Scame su emobility-scame.com

BE-WI2.01 CON CHAIN 2

Il wall box che dialoga direttamente con il contatore di casa senza cavi aggiuntivi.



SCAME
feeling connected

Scame Parre S.p.A. - scame.com - Follow us on: [f](#) [t](#) [in](#)