

# Auto elettriche: perché i brianzoli le comprano. E perché no



di Francesca Radaelli

Diminuire i costi di gestione, ma anche investire sul futuro. Da queste esigenze sono mossi i brianzoli che in questi ultimi tempi iniziano ad acquistare automobili elettriche. Non sono certamente un esercito, ma anno dopo anno diventano sempre più numerosi.

“Le tipologie di clienti che si interessano alle automobili elettriche sono principalmente due, quello che definiamo il ‘green’ e chi cerca un veicolo elettrico per diminuire i costi di gestione”, ci spiega il responsabile del settore elettrico del concessionario **Nissan Renord** di Monza. “Nel caso di veicoli commerciali, inoltre, la scelta può essere obbligata da normative di blocco del traffico. Di solito i clienti arrivano già bene informati, ma a volte capita anche il cliente incuriosito e che non ha mai guidato un veicolo elettrico. In questo caso, restano molto sorpresi dall’assenza di vibrazioni e di rumori all’accensione del veicolo, e quasi sbalorditi dal fatto che non sia presente un motore endotermico”. Il concessionario ha in gamma due modelli totalmente elettrici, Leaf ed eNV200m , entrambi in esposizione a Monza.

L’andamento delle vendite è in linea con la media in Italia, in crescita rispetto agli anni precedenti: “Nel 2018 abbiamo venduto 10 Leaf e 14 eNV200. Nel caso di Leaf è prevista anche un’iniziativa promozionale, in collaborazione con Enel: l’offerta, gratuita della wall box, ossia la colonnina di ricarica da montare a casa”. Proprio la presenza di **punti di ricarica** sul territorio è tra le principali preoccupazioni espresse dai clienti, mentre le domande più frequenti riguardano l’autonomia, i costi di gestione e le modalità di ricarica.



Nissan Leaf

Anche il concessionario **JB Cars** che, a Monza commercializza vetture a marchio **Land Rover e Jaguar**, propone veicoli elettrici, per la maggior parte ibridi. "Le soluzioni ibride plug in della gamma Land Rover sono già ben conosciute agli automobilisti che vengono in concessionario, e hanno un discreto riscontro in termini di vendite, mentre il mercato dell'elettrico puro è ancora abbastanza fermo", ci riferisce il responsabile marketing Filippo Arrigoni. *"Complessivamente, tra vetture ibride e elettriche lo scorso anno ne abbiamo vendute qualche decina. Senz'altro però l'arrivo della prima Jaguar elettrica – la iPace – ha suscitato parecchia curiosità tra i nostri clienti. Di solito però chi è interessato all'acquisto di un veicolo di questo tipo arriva già bene informato in concessionario"*.



Come si convince un cliente ad acquistare un'auto elettrica? "È necessario analizzare le sue necessità, soprattutto in termini di km giornalieri", spiegano gli addetti ai lavori. "Un punto di forza rispetto a un veicolo endotermico è sicuramente il basso costo di gestione, sia in termini di costo di energia/carburante per km e sia in termini di manutenzione".

Tra gli operatori che abbiamo interpellato si registra un cauto ottimismo sugli spazi per l'affermazione della mobilità elettrica nel breve futuro in Lombardia, pur a determinate condizioni. *"Dipenderà soprattutto dalla diffusione di punti di ricarica"*, rimarkano dalla Nissan. *"E dal varo di incentivi concreti non solo sull'acquisto delle vetture, ma anche sulla realizzazione di soluzioni di ricarica a casa o sul posto di lavoro"*. Sulle principali criticità, invece, i venditori brianzoli concordano: *"La poca autonomia, i pochi incentivi, ma soprattutto la mancanza di infrastrutture"*.

Su quest'ultimo versante, qualcosa si sta muovendo anche in Brianza. Lo scorso settembre sono partiti i lavori per l'installazione di due **colonnine per la ricarica delle auto elettriche** nel comune di Renate, ad opera di **Enel X**. Proprio la divisione del Gruppo elettrico nazionale dedicata a prodotti innovativi e soluzioni digitali ha appena siglato un importante accordo con la **BCC Brianza e Laghi**, in base al quale la banca metterà a disposizione alcuni dei principali siti per l'installazione di **15 colonnine di ricarica pubblica** del tipo Pole Station. Enel X installerà, gestirà e manterrà in esercizio le stazioni di ricarica attraverso il sistema di ricarica App Enel

X Recharge: sono interessate dal progetto le **province di Como, Lecco e Monza Brianza**.

Un'intesa che rientra nel Piano per l'infrastrutturazione del territorio nazionale che Enel X ha presentato nel 2018 con circa 14.000 punti di ricarica installati entro il 2020 e circa 28.000 entro il 2022. "Oltre alla messa a disposizione di alcune filiali nelle tre province per l'installazione delle colonnine di ricarica per le auto elettriche abbiamo realizzato un prodotto per sostenere la diffusione dell'e-mobility: **Formula Green – il Prestito che fa bene all'ambiente**, riservato a privati e aziende che intendono acquistare un veicolo a basse emissioni", ha sottolineato il presidente della Bcc Giovanni Pontiggia.