

Automotive Dealer Day 2020: in Italia elettrico fuori dal podio a favore di ibride benzina e diesel



Controrivoluzione delle **alimentazioni tradizionali, in recupero sull'ibrido a spese dell'elettrico**. È quanto emerge dall'annuale **Automotive Customer Study** di **Quintegia** che analizza gli acquisti e le intenzioni dei consumatori italiani. I dati sono stati presentati all'Automotive Dealer Day 2020, in corso fino a domani

Automotive Dealer Day Digital Edition, in svolgimento oggi e domani, è il punto di incontro per gli operatori del settore della distribuzione

automobilistica: concessionari, case costruttrici e aziende della filiera.

Freno a mano tirato per **l'auto elettrica** tra i consumatori italiani, che **solo nel 37% dei casi ne prenderebbero in considerazione l'acquisto**. Se si restringe l'orizzonte temporale ai prossimi 6 mesi, il dato scende al 23% segnando una svolta in negativo rispetto al sentiment dello scorso anno, che vedeva quasi il doppio degli automobilisti guardare con interesse alle e-car (63%). **Le auto ibride rimangono al centro dei desideri per circa 3 italiani su 4**, segue nella classifica 2020 la **benzina** (il 67% la sceglierebbe contro il 56% del 2019) che **scalza dalla 2^ posizione l'elettrico**, che finisce fuori dal podio sotto il diesel (47%).

Stando allo studio, realizzato su un **campione rappresentativo di oltre 3400 rispondenti in tutta Italia, 1/4 degli italiani prende in considerazione l'acquisto di un'auto nuova o a KM zero nel 2020** (il 5% "certamente"), mentre rappresentano quasi la metà del campione (47%) gli intervistati che escludono con certezza la possibilità di cambiare vettura. Tra questi, sono circa 1 su 10 quelli che hanno rinunciato pur avendo programmato l'acquisto prima del Covid-19, nel 57% dei casi proprio per problemi economici legati all'emergenza sanitaria.

"Al netto delle carenze infrastrutturali e degli incentivi, **l'elettrico sconta un fattore prezzo ancora troppo alto** per la congiuntura economica che stiamo vivendo – commenta **Luca Montagner**, senior advisor di Quintegia -. In una situazione di incertezza il consumatore ha bisogno di punti fermi, che si traducono anche nel ritorno di interesse per le alimentazioni tradizionali. Superata la soglia critica di informazione sull'elettrico, conosciuto ormai da 3 italiani su 4, **l'ibrido rappresenta quindi la soluzione ideale, il punto di incontro tra l'affidabile, l'innovativo e il praticabile**, anche dal punto di vista economico".