Quelli che fanno gruppo E acquistano con lo sconto

DAMIANO BOLOGNINI COBIANCHI

Chi fosse interessato a comprare un'auto elettrificata e volesse essere aiutato a contrattarne il prezzo, ha un modo semplice e senza stress per ottenere il massimo sconto possibile: ricorrere al Gruppo d'Acquisto Ibrido. In cinque anni il GAI ha fatto targare ai suoi associati oltre un migliaio di vetture, con risparmi superiori in media di mille euro rispetto alle migliori offerte praticate dai venditori ai privati. I casi più eclatanti? I 9.000 euro di riduzione spuntati recentemente sul listino della Hyundai Ioniq plug-in, o gli 8.000 euro in meno, ottenuti in passato, su quello della Toyota Rav4 Hybrid.

Il funzionamento è semplice: il Gruppo apre sul proprio sito una sessione per i modelli di una determinata marca, raccoglie per e-mail le manifestazioni di interesse provenienti da tutta Italia, contatta gli autosaloni e sceglie quello che offre il preventivo migliore. Una volta ottenute delle condizioni "speciali", le comunica a chi ha inoltrato domanda. Questi è libero di scegliere se firmare o meno il contratto per il veicolo. In caso positivo, per ottenere lo sconto pattuito dovrà iscriversi all'associazione e pagare una quota di 10 euro, una tantum. «Viaggiamo a numeri di 50-90 macchine vendute per volta», spiega Gianalfredo Furini, presidente GAI, che ha iniziato questa avventura sette anni fa, per acquistare la sua auto. «Sia io sia Luca Dal Sillaro, attuale vicepresidente, eravamo abituati a rifornirci di cibo, abbigliamento e altro con i gruppi d'acquisto solidale, i GAS. Ma dovevo cambiare la macchina, volevo una ibrida, e così lanciai la prima iniziativa del genere in Italia. Fu in quell'occasione che conobbi Luca, animato dal mio stesso intento. Si occupava di attività formativa, impiego che prosegue oggi, anche all'interno del GAI».

Spinti dal successo, i due hanno replicato la proposta per altri e hanno deciso di fondare un'associazione culturale, per poter gestire al meglio e in maniera trasparente quello che con il tempo è diventato un lavoro, pagato con una commissione dell'1-2% accordata dai Concessionari.

Dal 2012 un club di "seguaci" delle motorizzazioni alternative ottiene prezzi agevolati per i suoi iscritti e organizza corsi

«Oggi siamo impegnati in quest'attività praticamente a tempo pieno», sottolinea Furini. Il nome del gruppo? Loro non lo ammettono ma probabilmente è stato scelto con un po' di malizia. È anche giocando sulle assonanze equivoche, infatti, che inizialmente sono riusciti a destare l'attenzione sulle loro iniziative (il primo raduno ha avuto come hastag #Gaipride). Oltre a essere uno strumento di risparmio, l'associazione effettua attività formativa e organizza vari eventi. «Gestiamo corsi di guida per insegnare ai nostri soci a ottimizzare i consumi che l'alimentazione ibrida può assicurare - spiega Furini - ma li facciamo anche competere in "economy run" che mettono in palio tagliandi gratuiti per le auto. Le sfide, di solito, si trasformano poi in occasione di incontro e divertimento per tutti».

Dal 2012 Gianalfredo e Luca hanno lanciato 36 gruppi di acquisto, con cui sono state vendute 1.067 auto ibride, anche plug-in, e 16 elettriche. Solo veicoli nuovi, chiarisce il presidente, «perché con l'usato sono troppe le variabili da mettere in conto, mentre con le chilometri zero i vantaggi possibili sono inferiori». Aprono in media 6 gruppi l'anno, uno ogni due mesi, che cercano di distribuire a livello territoriale, perché l'unico lato negativo di questa soluzione è che, poi, le vetture vanno ritirate magari a qualche centinaia di chilometri da casa (le altre operazioni, valutazione dell'usato e richiesta di finanziamento comprese, possono essere svolte via e-mail). Il risparmio, però, vale la fatica.

«Lo sconto che spuntiamo - sottolinea Furini - è sulla campagna in corso. Valgono, quindi, le condizioni praticate in quel momento dalla Casa automobilistica». I loro prossimi passi? «Continuare a dare informazioni sulle ibride con la nostra newsletter, che oggi viene spedita a 20mila persone, e incrementare le attività per i nostri 2.000 soci». Chi sono? «Dai neopatentati ai pensionati - spiega -, studenti, o professionisti con partita Iva. Il 65% vivono nel Nord. Le città in cui abbiamo più seguito sono Milano e Roma». I nuovi trend che evidenziano? «In questo momento - conclude Furini - c'è molto interesse per le ibride plug-in, negli ultimi tre mesi le domande su queste vetture sono cresciute di circa il 30%».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

36

Sono i gruppi lanciati dal 2012 ad oggi, con cui sono state acquistate 1.067 auto ibride, anche plug-in, e 16 elettriche. Il risparmio è stato superiore in media a mille euro per vettura rispetto alle migliori offerte praticate dai venditori ai privati. I soci del GAI sono circa 2.000: negli ultimi tre mesi le loro domande di acquisto di auto ibride sono cresciute di circa il 30%.

Lo spettacolare interno di un silos Volkswagen nella sede del Gruppo a Wolfsburg

Consigli di guida

Piede leggero e (sorpresa) poca batteria Ecco come risparmiare al massimo

Con un'auto ibrida si possono facilmente percorrere in città 25 km con un litro di carburante. Per poter raggiungere tali valori, però, la guida di impostazione tradizionale va messa al bando, in favore di uno stile più "evoluto". «Il segreto è imparare a sfruttare in maniera corretta l'apporto di entrambi i motori, quello a combustione e quello elettrico», spiega Gianalfredo Furini, presidente del Gruppo Acquisto Ibrido. L'associazione dal 2015 organizza dei corsi della durata di un giorno che spiegano come condurre un'auto ibrida per consumare il minimo possibile. «Con lezioni teoriche seguite da prove pratiche, in due anni abbiamo insegnato a oltre 500 persone a migliorare le proprie performance mediamente del 30%: significa passare in un solo giorno dai 20 km/litro in ambito urbano sino ai 26-28 km/litro». Per chi non riesce ad avvicinarsi a tali valori, ecco cinque suggerimenti da mettere subito in pratica, elaborati con il contributo degli istruttori del GAI:

1) La corretta manutenzione del veicolo. È fondamentale, a cominciare dalla pressione degli pneumatici che devono essere gonfiati come da indicazioni presenti sul libretto di uso e manutenzione. Se sono sgonfi, con i consumi cresce anche l'usura del battistrada. Da evitare anche la sovra pressione: comporta rischi per la sicurezza, perché la tenuta di strada peggiora.

2) La vettura ibrida non è un'elettrica. Per tagliare consumi ed emissioni, il motore elettrico deve lavorare insieme a quello a combustione. Paradossalmente bisogna, quindi, viaggiare a zero emissioni il meno possibile: si evita, così, che la batteria si scarichi rapidamente. Occorre ricordare che quando scende a zero, i consumi salgono più del normale, perché il motore termico produce energia anche per ricaricare gli accumulatori.

3) Piede "leggero", sempre. A velocità costante serve sollevare leggermente il pedale del gas per far spegnere il motore a benzina e far "veleggiare" la vettura.

4) Dosare le accelerazioni. Al semaforo, al verde si parta con decisione, così da far lavorare insieme il motore termico e l'elettrico, ma si evitino accelerazioni troppo brusche.

5) Recuperare energia. In vista di un incrocio, è buona norma sollevare il piede dall'acceleratore con anticipo e frenare con progressione, per aiutare il processo di recupero dell'energia cinetica che permette di ricaricare le batterie.

(D.B.C.)

Piccolo, leggero, economico: l'ibrido che fa volare Suzuki

ALBERTO CAPROTTI

C'è chi lo fa compatto, leggero ed economico. Perché l'ibrido è un sistema di propulsione di successo, ma non è uguale per tutti: saperlo interpretare al meglio può fare la differenza. Se ne è accorta Suzuki, che in base ai dati dei primi dieci mesi dell'anno, con 3.326 vetture immatricolate, è il secondo marchio in assoluto per vendite di auto ibride in Italia.

La ragione è semplice, come la strategia del marchio giapponese, specializzato in city-car e vetture compatte. Piccola l'auto, piccolo l'ibrido, e piccolo il prezzo: il listino delle ibride Suzuki supera infatti di appena 1.000 euro quello delle versioni tradizionali. Una differenza compensata dai benefit previsti da Regioni, Province e Comuni (come l'ingresso gratuito in molte ZTL o la sosta gratuita sulle strisce blu), oltre a e una concreta capacità di ridurre i consumi di benzina e le emissioni nocive.

Attualmente la gamma Hybrid Suzuki è disponibile su Baleno, modello dedicato ai clienti attenti alla razionalità e all'efficienza, Ignis, rivolto a chi vuole porre l'accento sullo stile di un Suv ultracompatto, e nuova Swift, vettura destinata a chi cerca anche sportività e prestazioni. La competitività del listino è testimoniata anche dal fatto che tutte le ibride del brand, grazie a sconti e promozioni, si posizionino al di sotto dei 15.000 euro.

Ma, prezzo a parte, l'intuizione vincente della Casa di Hamamatsu è l'innovativa tecnologia del suo sistema benzina+elettrico, che rappresenta un'offerta unica sul mercato in grado di consentire agli automobilisti di guidare già oggi, l'ibrido del futuro. Cuore dell'Hybrid è l'Integrated Starter Generator con un alternatore che riunisce le funzioni di tre componenti (motore elettrico, alternatore e motorino di avviamento), fornendo un surplus di potenza nelle fasi di accelerazione e in ripresa. Il sistema produce energia durante le frenate, accumulandola in un'efficiente batteria agli ioni di litio da 12V, che con le sue dimensioni ridotte lascia invariata la capacità di carico e gli spazi interni delle vetture ibride del marchio nipponico. Per passare alla teoria alla pratica, il sistema ISG riesce a migliorare sulla nuova Swift, i consumi del 17% sul ciclo urbano, rendendola ideale negli spostamenti quotidiani.

«Quale che sia il motore o lo schema di trazione cui è abbinato - sottolinea una nota di Suzuki - il nostro ibrido è il massimo della praticità, perché non richiede alcun intervento da parte del pilota, non ha bisogno di ricariche esterne e lavora in modo puntuale e preciso solo quando serve, assistendo il motore in fase di partenza e accelerazione, aumentandone l'efficacia e la resa. In queste situazioni il motore elettrico sfrutta l'energia accumulata nelle fasi di frenata e aiuta quello termico a vincere le inerzie, permettendogli di risparmiare sul consumo di carburante. Il risultato è una progressione brillante e lineare, che si traduce in un grande piacere di guida su ogni percorso».

Il marchio giapponese diventa il secondo in assoluto in Italia per vendite di benzina+elettrico Ora lancia la Swift 1.2 Allgrip, l'unica ibrida 4x4 del segmento

Altro vantaggio offerto da Suzuki: le sue batterie hanno un peso limitato (6,2 kg) e sono alloggiate sotto il sedile del guidatore senza sottrarre quindi spazio ai passeggeri o ai loro bagagli, come accade per il pacco-batterie di altri marchi.

Infine la modularità: il sistema Suzuki Hybrid può essere abbinato al 1.2 Dualjet e al 1.0 Boosterjet, alla trazione anteriore come a quella a 4 ruote motrici. A questo proposito è stata appena lanciata in Italia la nuova Swift 1.2 Hybrid Top 4WD Allgrip: autentico concentrato di tecnologia, questo modello è attualmente l'unico ibrido a trazione integrale del mercato nel segmento sotto i 4 metri di lunghezza. Al top della gamma Swift, questa versione si rivolge alla clientela più esigente grazie a una dotazione completa e a una meccanica raffinata che assicura sempre un'elevata motricità, gestendo in modo automatico la ripartizione della coppia motrice tra i due assi. Di norma privilegia la trazione anteriore, ma il giunto viscoso - che ne costituisce l'elemento principale - è pronto a trasferire fino al 50% della coppia alle ruote posteriori, quando quelle anteriori perdono aderenza.

Per Suzuki Swift 1.2 Hybrid Top 4WD Allgrip vale dunque - ricorda un comunicato della Casa - la regola che «con Suzuki non si pattina», così da lasciare la libertà di divertirsi al massimo, come sostiene il punto 29 della SwiftList, la lista delle "100 cose da fare con Swift" che è la chiave della campagna pubblicitaria di questo modello.

Disponibile con carrozzeria a tinta unita o BiColor, con tetto in contrasto, Swift 1.2 Hybrid Top 4WD Allgrip - a listino a 19.190 euro ma che, grazie alla promozione di lancio scende a 16.150 euro - ha una dotazione completa con fendinebbia; privacy glass; sedili anteriori riscaldabili; touchscreen da 7 pollici con DAB+ e connettività Bluetooth e USB, supporto Apple CarPlay, Android Auto e MirrorLink e slot per SD card; navigatore con mappe 3D; telecamera posteriore; climatizzatore automatico; strumentazione My Drive con schermo LCD da 4,2 pollici tra gli indicatori analogici; fari FullLed con funzione non ti abbaglio; regolatore di velocità Adaptive Cruise Control (ACC), che sfrutta un radar a onde millimetriche per gestire automaticamente la distanza di sicurezza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La nuova Swift 1.2 Hybrid Top 4WD Allgrip