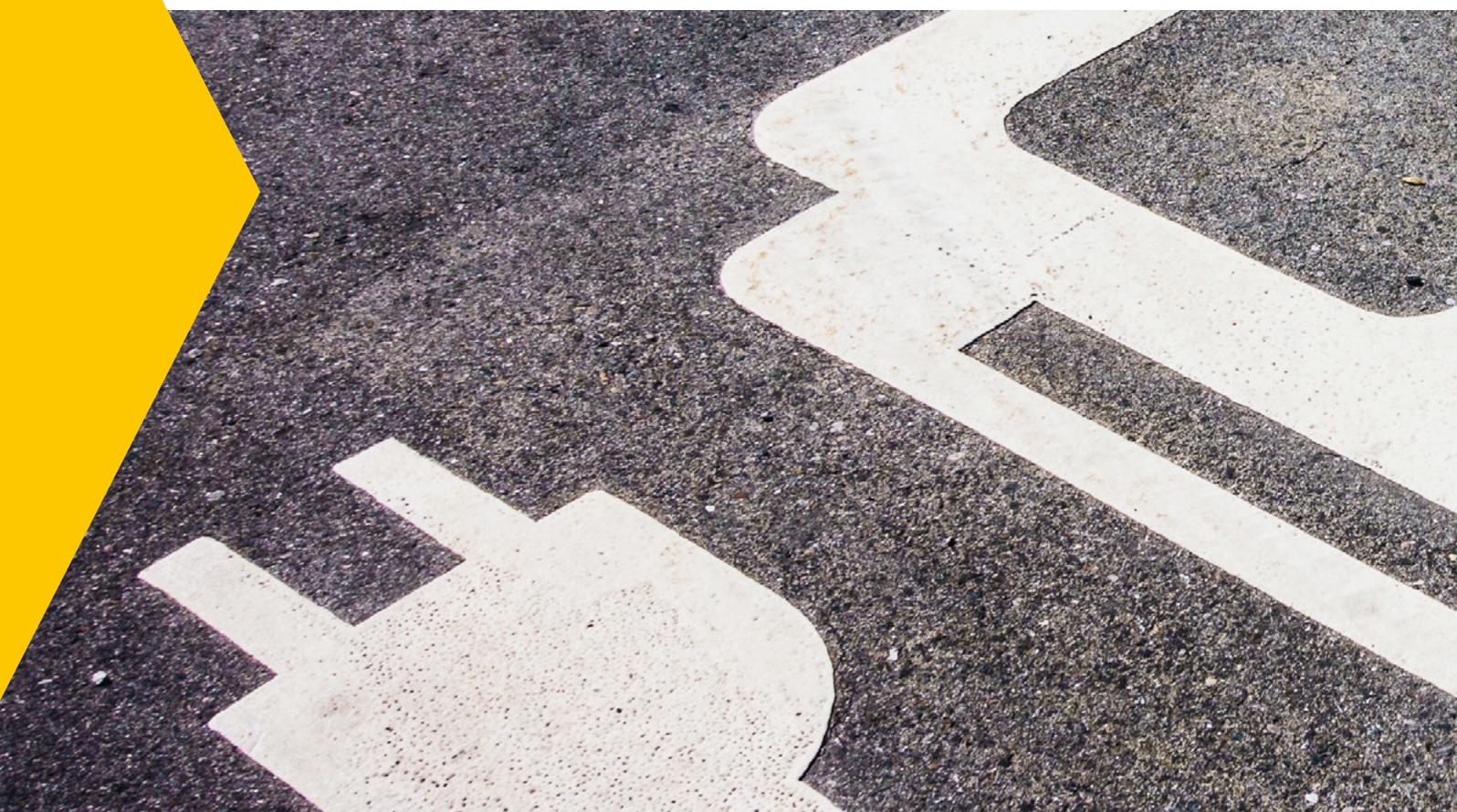


# Guida alla mobilità elettrica:

introduzione alla pianificazione e all'acquisto di infrastrutture di ricarica nel settore alberghiero



Già oggi un'auto su ogni tre vendute è dotata di una spina e la quota di auto elettriche è in costante aumento ([Penetrazione del mercato dei veicoli plug-in in Svizzera](#)). Nel prossimo futuro, quindi, sempre più ospiti arriveranno con l'auto elettrica.

### Cosa implica questo per il settore ricettivo?

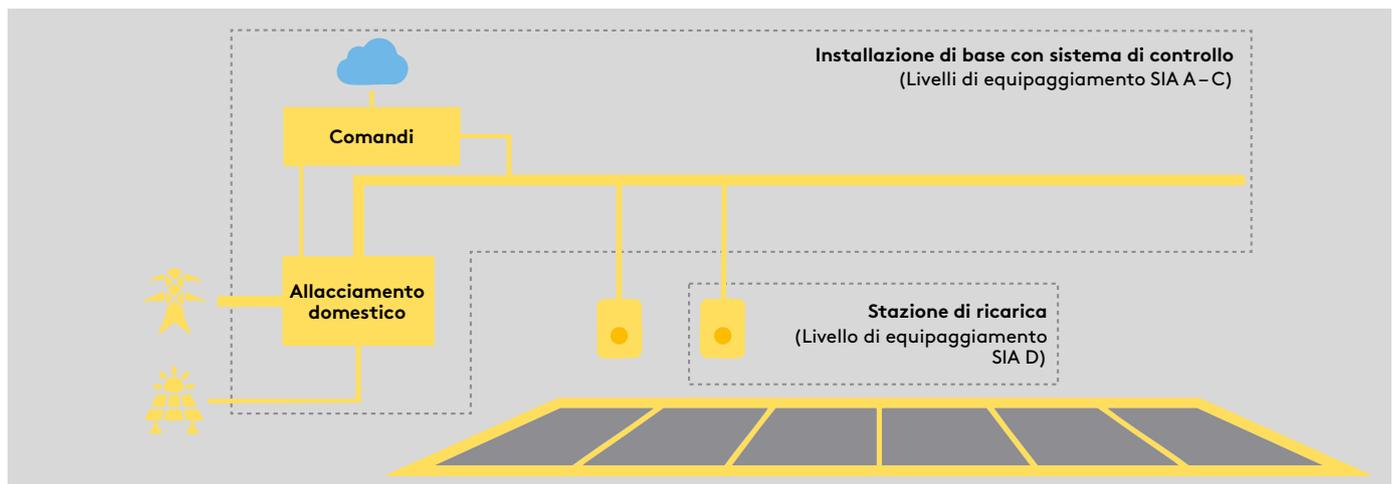
Gli ospiti con auto elettrica hanno bisogno di ricaricarla. Se l'albergo non dispone di un'infrastruttura di ricarica, è necessario cercare un'altra possibilità di ricarica durante il soggiorno. Piuttosto, gli ospiti con auto elettriche preferiscono optare per alloggi dotati di stazioni di ricarica.

- Sui portali di prenotazione come Booking.com sono già stati implementati dei filtri per gli alberghi con stazioni di ricarica.
- Se non sono disponibili stazioni di ricarica, sussiste il rischio che una clientela abbiente passi alla concorrenza.
- Le stazioni di ricarica sono anche una chiara dichiarazione di innovazione e sostenibilità e possono essere commercializzate di conseguenza.

### La guida

Pianificando con lungimiranza le soluzioni di ricarica, è possibile proporre un'offerta appropriata ed espandibile, evitando così investimenti sbagliati. Per iniziare il progetto di elettrificazione, HotellerieSuisse, in collaborazione con l'associazione per l'elettromobilità Swiss eMobility, mette a disposizione la presente guida sulla mobilità elettrica.

### Infrastrutture di ricarica intelligenti orientate al futuro



Invece di collegare singole stazioni di ricarica direttamente al quadro di distribuzione, si consiglia di installare un impianto di ricarica secondo il foglio informativo SIA 2060. Grazie alla sua struttura modulare, è espandibile, orientato al futuro e gestibile in modo intelligente.

- In una prima fase vengono predisposti diversi parcheggi con un'installazione di base di lunga durata (livelli di equipaggiamento SIA A-C), comprendente, tra l'altro, la linea di alimentazione elettrica ai parcheggi, i dispositivi di protezione elettrica, i contatori principali/di controllo, l'infrastruttura di comunicazione ecc.
- Successivamente sarà possibile collegare stazioni di ricarica in modo semplice, flessibile e adeguato alle esigenze (livello di equipaggiamento SIA D). L'impianto di ricarica può «crescere» di pari passo con l'aumento della domanda, in modo conveniente.
- Un sistema di gestione intelligente ripartisce l'energia disponibile tra le stazioni di ricarica (gestione del carico) e garantisce che la ricarica sia effettuata solo da utenti autorizzati e che i processi di ricarica vengano fatturati e pagati correttamente.

## La soluzione di ricarica in 4 passaggi I seguenti passaggi aiutano a implementare l'offerta di ricarica:

### 1 Creare la situazione di partenza

Riassumere i presupposti del progetto. Oltre alla situazione dello spazio (parcheggi disponibili nell'autoimmessa o nell'area esterna), sono importanti l'alimentazione elettrica (allacciamento all'edificio, capacità disponibili) e gli aspetti costruttivi (cablaggio esistente, canaline per cavi, quadri di distribuzione).

### 2 Definire la propria offerta

Come altre installazioni elettriche, anche i sistemi di ricarica hanno una lunga durata di vita di 20 anni e oltre. L'offerta di stazioni di ricarica non si orienta quindi solo alle esigenze attuali, ma anche a quelle future della clientela. Due, tre stazioni di ricarica possono essere installate rapidamente, ma raramente possono essere utilizzate per le estensioni senza una pianificazione adeguata. Vale la pena pianificare per il lungo termine e mettere a disposizione una soluzione di ricarica che possa essere adattata in modo flessibile alle esigenze della struttura ricettiva e della clientela.

### 3 Definire il modello aziendale

L'elettricità ha un costo, così come la gestione dei parcheggi, l'installazione e il funzionamento delle stazioni di ricarica. È legittimo ed è accettato dal cliente che la ricarica venga addebitata. Gli impianti di ricarica possono essere finanziati e gestiti dall'albergo o da un fornitore di servizi. L'importante è che l'accesso, la fatturazione e la gestione possano essere effettuati con la stessa facilità e senza grandi sforzi sia per l'ospite che per l'albergo.

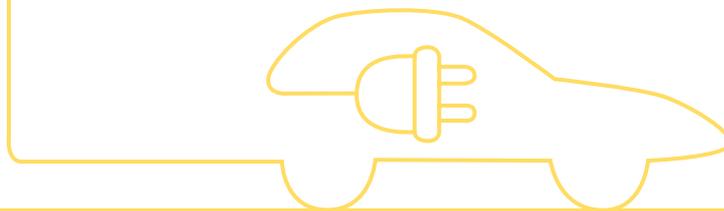
- Contattare uno specialista. Può trattarsi di un elettricista, di un'azienda di progettazione elettrica o di un'azienda specializzata nella mobilità elettrica. Un elenco dei fornitori adeguati è disponibile presso l'associazione di categoria [Swiss eMobility](#).
- L'esperto esegue un eMobility Check dell'immobile e fornisce consulenza per la progettazione e il dimensionamento di un'infrastruttura di ricarica adatta all'albergo, fornendo anche una prima stima dei costi.
- Se sono previsti altri progetti nel settore dell'energia/della gestione dell'energia (in particolare un impianto fotovoltaico), l'installazione di infrastrutture di ricarica dovrebbe essere inclusa nella pianificazione.
- Delineare l'offerta dal punto di vista dell'albergo e dell'ospite. Quale standard desidera offrire l'albergo? Da dove provengono gli ospiti e quali sono le loro esigenze di ricarica tipiche? Devono avere la possibilità di prenotare una postazione di ricarica?
- Per l'elettromobilità vale quanto segue: l'auto è ferma, l'auto è in carica. Meglio prestazioni di ricarica basse che la mancanza di connettori disponibili. Soprattutto in caso di permanenza prolungata di una notte o più, di solito sono sufficienti senza problemi prestazioni di ricarica inferiori.
- I clienti con soggiorni più brevi, invece, preferiscono un processo di ricarica più veloce. Per questi ospiti è possibile mettere a disposizione stazioni di ricarica con una potenza di ricarica più elevata o assegnare la priorità ai processi di ricarica tramite la gestione del carico.
- A causa dei costi elevati, le stazioni di ricarica rapida convergono solo a partire da un grado di occupazione elevato e sono quindi anche generalmente accessibili al pubblico. Tuttavia, l'albergo può mettere a disposizione lo spazio per un gestore di stazioni di ricarica pubbliche, ad esempio. Se l'albergo non dispone di una soluzione propria, la reception deve assolutamente conoscere l'ubicazione della stazione di ricarica rapida più vicina.
- La ricarica può essere addebitata secondo il consumo effettivo o con un forfait (ad esempio con un prezzo più elevato per i parcheggi con stazione di ricarica).
- Gli ospiti devono pagare direttamente alla stazione di ricarica o alla reception con il conto della camera?
- Riflettere se, in linea di principio, sia preferibile finanziare e gestire l'impianto di ricarica autonomamente o se affidarne la gestione a un fornitore esterno (contracting/locazione).
- Vantaggi del contracting: nessun costo di investimento, nessun onere per l'esercizio dell'impianto
- Vantaggi del finanziamento proprio: sovranità sull'impianto, nessun contratto a lungo termine

**Importante:** l'albergo stabilisce se il servizio di ricarica deve essere addebitato a forfait o in modo unitario tramite un prezzo al chilowattora. A questo proposito vanno rispettate le cosiddette «Disposizioni dell'Ordinanza sull'indicazione dei prezzi» ([Ricarica in viaggio – ecco come funziona](#)).

#### 4 Pianificare l'attuazione

Dopo i primi tre passaggi si è pronti per richiedere offerte e trovare i partner giusti per l'implementazione e la gestione dell'infrastruttura di ricarica. È bene prendersi il tempo necessario per gli appuntamenti. Non è raro che nel corso dei colloqui di consulenza i bisogni vengano ridefiniti.

- Richiedere la consulenza di comprovati esperti di elettromobilità. Il progetto è importante, per la sua realizzazione ci vogliono professionisti. Gli investimenti nel processo di pianificazione e di acquisto sono redditizi nel lungo termine.
- In caso di dubbi su alcuni punti, richiedere diverse opzioni.
- Tenere conto delle condizioni quadro legali.
- Diversi Cantoni o città hanno programmi di promozione delle infrastrutture di ricarica (panoramica delle misure di promozione). Prima dell'attuazione, chiarire se l'albergo ne ha diritto.



#### Altri suggerimenti

- **Visibilità dell'offerta:** promuovere i punti forti in modo che gli ospiti ne vengano a conoscenza. Segnalare le possibilità di ricarica sul sito web. Assicurarsi che i parcheggi dotati di stazioni di ricarica siano indicati sui rispettivi portali di prenotazione, come Booking.com, che dispongono già oggi di una funzione di filtro per gli alberghi con stazioni di ricarica.
- **Offerta per viaggiatori di passaggio:** il partner di progetto sa come attivare l'offerta di ricarica negli elenchi delle stazioni di ricarica per i conducenti di auto elettriche. In questo modo può attirare anche persone di passaggio per una sosta intermedia presso la struttura ricettiva. Durante una sosta di ricarica, avranno l'opportunità di conoscere l'albergo bevendo un caffè o gustando un pranzo squisito.
- [Tutto sull'elettromobilità](#)
- [Assistenza sugli aspetti legali nelle nostre FAQ](#)

Febbraio 2025

**HotellerieSuisse**

Tel. +41 31 370 41 11

[welcome@hotelleriesuisse.ch](mailto:welcome@hotelleriesuisse.ch)

[www.hotelleriesuisse.ch](http://www.hotelleriesuisse.ch)

**Swiss eMobility**

Tel. +41 58 827 34 16

[info@swiss-emobility.ch](mailto:info@swiss-emobility.ch)

[www.swiss-emobility.ch](http://www.swiss-emobility.ch)