



RASSEGNA STAMPA

NOVEMBRE 2014

Aggiornamento 01-12-2014

COMUNICATI STAMPA

TITOLO	DATA
AUTO: IL WEB SEMPRE PIU' IMPORTANTE, LE CONCESSIONARIE DIVENTERANNO 2.0 PAVAN BERNACCHI: " LO STATO DELL'ARTE? LE NOSTRE STIME DICONO CHE CIRCA IL 50% DI CHI ACQUISTA UN USATO PROVIENE DA CONTATTI WEB".	19 Novembre 2014
MERCATO AUTO OTTOBRE 2014: +9,2% PAVAN BERNACCHI: "IL SETTORE METTE IN CAMPO RISORSE MENTRE LO STATO ALIMENTA CONFUSIONE E BUROCRAZIA"	3 Novembre 2014

LE IMMATRICOLAZIONI IN OTTOBRE

Auto, riparte il mercato: +9,2%, record da 4 anni

Augusto Grandi > pagina 13, con l'analisi di Francesco Antonioli



Immatricolazioni. Diffusi ieri i dati di ottobre, sono i migliori da più di 50 mesi: dopo sei anni il 2014 potrebbe chiudere con un bilancio positivo

Mercato auto, sprint del 9,21%

Il gruppo Fca cresce del 5,62% ma cede un punto sulla quota di mercato che passa dal 28 al 27%

Augusto Grandi
TORINO

Dopo sei anni di flessione, il 2014 potrebbe chiudersi con un leggero incremento delle immatricolazioni di auto nuove. È la previsione di Roberto Vavassori, presidente dell'Anfia, corroborato dai dati di ottobre: 121.736 consegne ed un incremento del 9,21 per cento. Ma non è ancora il caso di illudersi poiché i dati di ottobre, per quanto positivi, sono in linea con quelli del 1995.

Inoltre, assicura Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto, il risultato è frutto di un «enorme sforzo messo in campo dalle case automobilistiche e dai concessionari mediante investimenti pubblicitari e consistenti attività promozionali per stimolare gli acquisti dei privati». Senza dimenticare il consueto ricorso ai km zero e il traino degli acquisti per il noleggio (+10,3% il mese scorso).

Indubbiamente i privati hanno risposto positivamente. E le immatricolazioni alle famiglie sono cresciute del 15% rispetto all'ottobre dell'anno scorso, che

però era stato il peggiore ottobre della storia. E il dato di quest'anno si colloca - ricorda - al secondo posto di sempre come basso livello.

Questo - secondo Daniele Lazzeri di Ndg - a fronte di un parco circolante sempre più vecchio e che avrebbe bisogno di essere rinnovato con maggiore ra-

OLTREOCEANO

Negli Usa la crescita del gruppo guidato da Sergio Marchionne è del 22%: si tratta del 55° rialzo mensile consecutivo

Ma la raccolta ordini di ottobre (+2%) non induce all'ottimismo e rappresenta una frenata rispetto ai mesi passati. Il dato complessivo, da gennaio ad ottobre, è di poco meno di 1.160.000 ordini, il 6% in più rispetto ai primi 10 mesi del 2013. Ma senza una vera ripresa dell'economia e maggiori certezze su tasse e lavoro, difficilmente si potrà anda-

re incontro ad una ripresa che porti il livello delle immatricolazioni a quella media di 2 milioni all'anno che caratterizzava il periodo precedente alla crisi.

Per Fca il mercato italiano non è stato particolarmente positivo. Il Lingotto ha registrato un incremento del 5,88% e la quota è scesa dal 28,07 al 27,22%. Conseguenza della stagnazione del marchio Fiat, che cresce dello 0,08%, e della crescita limitata di Alfa Romeo (+5,87%). Mentre per Lancia-Chrysler il progresso è del 18,85% e Jeep vola a +136,77 per cento. Va meglio, per il gruppo, negli Stati Uniti ed in Canada. Negli Usa la crescita è del 22% e si tratta del 55° rialzo mensile consecutivo. Anche in questo caso è Jeep (+52%) a trainare la crescita mentre per il marchio Ram Truck l'incremento è del 33%, per Chrysler del 17% e per Fiat dell'1%. In Canada il gruppo aumenta le consegne del 23% con il 59° incremento mensile consecutivo.

Tornando al mercato italiano, il gruppo Volkswagen rafforza la sua prima posizione tra i co-

struttori esteri con una crescita del 16,54% ad ottobre, per una quota che sale dal 13,17 al 14,06%. Psa deve accontentarsi di un progresso del 3,78% perché il rafforzamento di Peugeot (+10,46%) è penalizzato dalla frenata di Citroën (-4,63%). In forte crescita Renault (+32,37) che, con una quota del 9,50%, scavalca Psa ferma all'8,65%. Merito soprattutto del marchio Dacia (+75,58%), ma anche il marchio Renault progredisce di quasi il 18%.

Tra le americane, Ford cresce del 16,29% mentre Gm, con la scomparsa di Chevrolet, cede oltre il 17% nonostante l'incremento del 17,86% del marchio Opel. Crescita a due cifre per Hyundai (+20,77%) e calo a due cifre per Daimler (-17,38%) a causa del crollo di Smart che dimezza le consegne. Bene Toyota (+16,32%) ed anche Bmw (+12,92%) grazie al traino della Mini. Per le asiatiche progresso superiore al 30% per Nissan e incrementi per Jaguar Land Rover, Volvo, Mazda. Frenano Suzuki e Honda.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le vendite di auto crescono del 9% ma Fca perde quote di mercato

► Sesto mese in aumento per le immatricolazioni ma gli esperti sono cauti

INDUSTRIA

ROMA La crescita è significativa, ma gli addetti ai lavori restano cauti. Molto cauti. A ottobre le vendite di auto in Italia sono aumentate per il sesto mese di fila, registrando un incoraggiante +9,2% (dalle 111.466 immatricolazioni del 2013 alle 121.736 del mese appena concluso) che ha portato il cumulato a +4,2% (1.158.896 vetture rispetto alle 1.112.359 dei 10 mesi dello scorso anno). Fca cresce meno della media, incassa un +5,6% vedendo scendere la propria quota dal 28% al 27,1%. Fra i costruttori esteri crescono più del mercato il Volkswagen Group (+16,5%, ottime Seat e Skoda), Ford (+16,2%), Opel (+17,8%), Renault (+17,9%), Peugeot (+10,4%), Toyota (+14,1%) e Nissan (+30,2%). Bene anche Hyundai e Kia e, soprattutto, Dacia che mette a segno un +75,5%. In ripresa anche i brand di lusso con Ferrari che fa +136%, Maserati +226%, Porsche +58%.

AIUTI ALLE FAMIGLIE

IN SALITA SOPRATTUTTO BRAND COME SKODA, DACIA, RENAULT BENE ANCHE IL LUSSO PER FERRARI E MASERATI AUMENTI A TRIPLA CIFRA

A quanto pare, però, nessuno crede in una vera ripresa e, con posizioni diverse, tutte le associazioni del settore si lamentano di come vanno le cose. «Il segno positivo delle vendite nasconde l'evidenza che gli acquisti delle famiglie, vera cartina al tornasole dello stato di salute del mercato, restano stagnanti su livelli prossimi a quelli dello scorso anno», ha dichiarato il presidente dell'Unrae Massimo Nordio. Il numero uno dell'Associazione dei Costruttori Esteri ha aggiunto: «L'esigenza di cambiare auto non trova un contesto favorevole per farlo. Come ha ricordato l'Acì il nostro parco circolante è uno dei più anziani d'Europa con conseguenze sui costi sociali legati alla sicurezza e all'impatto ambientale. Noi abbiamo elaborato una proposta di intervento a favore delle famiglie già presentata agli organi istituzionali che divulgheremo il 19 novembre».

Secondo il Csp c'è un minimo di influenza nella crescita anche degli 80 euro in busta paga voluti da Renzi. Il presidente dell'Unrae Vassori trova un segnale positivo nella leggera crescita negli ultimi mesi della quota di mercato relativa ai "privati" che era clamorosamente crollata nella prima parte dell'anno a favore delle vetture aziendali e del noleggio (sia a lun-

go che a breve termine).

BUROCRAZIA ASFISSIANTE

La visione più negativa, come spesso avviene, è quella di Federauto, l'associazione dei concessionari che è quella più legata alle sorti del nostro paese (i costruttori operano sullo scenario globale). «Vietato stappare champagne, con questo ritmo chiuderemo l'anno a 1.350.000 vetture, più o meno sui livelli del 2013 che ci hanno riportato agli anni Settanta», ha dichiarato il presidente Pavan Bernacchi. Il numero uno di Federauto se la prende con l'assenza di una politica del settore, anzi secondo lui la situazione è addirittura peggiorata: «Se Renzi avesse mezza giornata libera lo inviterei a leggermi le circolari e gli allegati che da ieri hanno reso obbligatorio scrivere sulla carta di circolazione se si utilizza per più di 30 giorni un'auto intestata ad altri: un pasticcio che crea caos ed apprensione e si abbatte su un settore già stremato dai costi e dalla burocrazia».

Fca, come ormai avviene da tempo, si lecca i baffi con i dati che provengono dal Nord America: vendite in crescita per il 55° mese di fila negli Usa (+22%) e per il 59° mese in Canada (+23%).

Giorgio Ursicino

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I VENDITORI Bernacchi (Federauto)

«Ma siamo tornati ai livelli del 1979» Bonus da mille euro per chi rottama

(F.G.) Il mercato è in lento movimento, ma siamo tornati ai livelli di vendita di quasi quarant'anni fa. E non è certo una buona notizia. A sottolineare il momento di estrema difficoltà del settore dell'automobile è il padovano Filippo Pavan Bernacchi, presidente nazionale di **Federauto**. «Abbiamo un 5 per cento in più rispetto all'anno scorso - spiega - per fare un confronto bisogna però guardare al passato e possiamo dire di aver perso il 35 per cento in cinque anni. E non è tutto, visto che siamo ai livelli del 1979. La situazione è drammatica, e il settore dell'auto è in forte difficoltà». Il comparto ha fatturato l'anno scorso il 12 per cento del prodotto interno a livello nazionale e partecipa alle entrate fiscali per il 17 per cento del totale. «Sono dati che confermano come il nostro settore sia fondamentale - ribadisce Pavan Bernacchi - ma noi stessi siamo legati a

filo doppio con l'economia reale e quindi ci basiamo sui consumi interni. Padova non fa certo differenza ed è in linea con le medie nazionali». Le brutte notizie, comunque, non vengono mai da sole. «Prima del 2020 non ci si muove - annuncia il presidente di **Federauto**, la cui concessionaria Fiat è fra le più longeve della provincia - la stagnazione è completa e anche gli incentivi governativi non servono a molto». La Regione, ad esempio, ha varato un incentivo alla rottamazione che

passa mille euro a chiunque mandi dallo sfasciacarrozze la propria vecchia auto per prenderne una nuova. Il bello è che il bando è passato sotto silenzio e la domanda va presentata entro il 3 dicembre prossimo. C'è però anche un segmento che funziona ancora a dovere. È quello delle auto di lusso: «Stiamo parlando di un anno di soddisfazioni - ammette Vito Ramundo, responsabile vendite del centro Porsche di Padova - siamo a più 50 per cento di ordini e a più 30 per cento di consegne, con un aumento del fatturato del 25 per cento. Nel segmento di lusso - spiega l'addetto ai lavori - sette auto vendute su dieci sono Porsche e siamo tornati ad avere tempi di attesa di 4 o 5 mesi su alcuni modelli». Il segreto del successo? «Vendiamo sogni ed emozioni - sorride Ramundo - abbiamo molti modelli in esposizione e tante auto da provare».



PORSCHE

«Noi siamo soddisfatti»



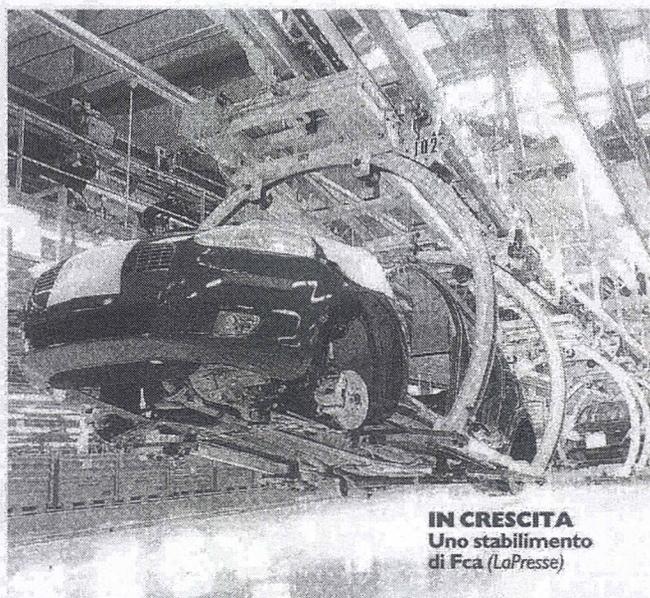
L'auto accelera anche in Italia Il mercato balza di oltre il 9%

I dati di ottobre: Fca cresce del 5%. Moody's conferma il rating

Achille Perego
MILANO

SE È ancora presto per brindare a una robusta ripresa, come avvertono i concessionari, il mercato italiano dell'auto continua a dare segnali di risveglio. E lo ha fatto soprattutto in ottobre, sesto mese consecutivo con il segno più, che ha registrato una crescita quasi tripla rispetto a quella di settembre (+3,6%). Il mese scorso, secondo il ministero dei Trasporti, sono state immatricolate 121.700 vetture con un incremento del 9,2% su ottobre 2013. Un balzo che ha permesso di portare al 4,2% l'aumento dei primi dieci mesi del 2014 con 1 milione e 159mila immatricolazioni. Le auto nuove rappresentano il 22,2% del mercato, il resto è rappresentato dall'usato che ha registrato a ottobre 426.651 trasferimenti di proprietà (+7,26%).

L'ACCELERAZIONE di ottobre induce a qualche commento positivo gli operatori che però evitano l'euforia. Per Gian Primo Quagliano, presidente del Centro Studi Promotor «è possibile il passaggio dalla stagnazione a una moderata ripresa» e cominciano a farsi sentire gli 80 euro in busta paga di Renzi. Però «il quadro resta ancora molto delicato» e siamo «lontanissimi» dai livelli pre crisi. Tesi sulla quale concordano Anfia (costruttori italiani) e Unrae (case estere). «L'ingresso nel quarto tri-



IN CRESCITA
Uno stabilimento di Fca (LaPresse)

mestre è positivo e conferma le previsioni di una chiusura d'anno in crescita di qualche punto per la prima volta dopo sei anni», sottolinea Roberto Vavassori, presidente dell'Anfia. Ma «siamo ancora ai primi passi di un lungo cammino» (le immatricolazioni di ottobre restano ai livelli di 20 anni fa) che richiederebbe un taglio della pressione fiscale. Anche per Massimo Nordio, presidente dell'Unrae, le vendite alle famiglie restano stagnanti e il parco circolante

fra i più vecchi d'Europa. E, chiosa Filippo Pavan Bernacchi (Federauto) visto che il 2014 al massimo registrerà 1 milione e 350mila immatricolazioni «è presto per aprire bottiglie di champagne».

A OTTOBRE Fca ha immatricolato 33mila vetture con un aumento del 5,6% ma la quota di mercato è scesa dal 28 al 27,1%. Da inizio anno le vendite del Lingotto (dove Fiat 500 e Panda confermano la leadership nel segmento A) sono cresciute dello 0,2% a 322mila

% I numeri

121.700 auto

A ottobre si registrano 121.700 immatricolazioni che portano il totale da inizio anno a quota 1 milione 159 mila, il 4,2% in più rispetto allo stesso periodo del 2013

27,1% del mercato

In Italia la quota di mercato di Fiat-Fca a ottobre è del 27,1%. Tra le case straniere prima Volkswagen (14%), seguita da Renault (9,5%) e PsA (8,65%)

(quota del 27,8%). Molto positivo il risultato di Lancia (+18,85%) e l'exploit di Jeep (+136,8%). Del resto Chrysler in America continua a correre: più 22% a ottobre. Infine, quanto alle case estere, a ottobre si conferma la leadership di Volkswagen (+16,5% le vendite e quota attorno al 14%) davanti a Renault (+32,4% le vendite e 9,5% di quota) e PsA (+3,8% e 8,65%). Intanto, l'agenzia Moody's conferma il rating 'b1' di Fca, dopo la decisione di scorporare Ferrari. Outlook stabile.



Le immatricolazioni La mini-ripresa si consolida, ma i dati sono gli stessi di venti anni fa

Auto, balzo vendite a ottobre: +9,2%

Anche Fca in crescita: negli Usa segno positivo per il 55esimo mese di fila con un aumento del 22%

Giorgio Ursicino

ROMA. La crescita è significativa, ma gli addetti ai lavori restano cauti. Molto cauti. A ottobre le vendite di auto in Italia sono aumentate per il sesto mese di fila, registrando un incoraggiante +9,2% (dalle 111.466 immatricolazioni del 2013 alle 121.736 del mese appena concluse) che ha portato il cumulato a +4,2% (1.158.896 vetture rispetto alle 1.112.359 dei 10 mesi dello scorso anno). Fca cresce meno della media, incassa un +5,6% vedendo scendere la pro-

pria quota dal 28% al 27,1%. Fra i costruttori esteri crescono più del mercato il Volkswagen Group (+16,5%, ottime Seat e Skoda), Ford (+16,2%), Opel (+17,8%), Renault (+17,9%), Peugeot (+10,4%), Toyota (+14,1%) e Nissan (+30,2%). Bene anche Hyundai e Kia e, soprattutto, Dacia che mette a segno un +75,5%. In ripresa anche i brand di lusso con Ferrari che fa +136%, Maserati +226%, Porsche +58%.

A quanto pare, però, nessuno crede in una vera ripresa e, con posizioni diverse, tutte le associazioni del settore si lamentano di come vanno le cose. La visione più negativa, come spesso avviene, è quella di Federauto, l'associazione dei concessionari che è quella più legata alle sorti del nostro paese (i costruttori operano sullo scenario globale). «Vie-

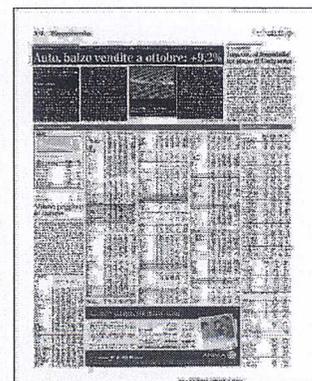
tato stappare champagne, con questo ritmo chiuderemo l'anno a 1.350.000 vetture, più o meno sui livelli del 2013 che ci hanno riportato agli anni Settanta», ha dichiarato il presidente Pavan Bernacchi. Il numero uno di Federauto se la prende con l'assenza di una politica del settore, anzi secondo lui la situazione è addirittura peggiorata: «Se Renzi avesse mezza giornata libera lo inviterei a leggermi le circolari e gli allegati che da ieri hanno reso obbligatorio scrivere sulla carta di circolazione se si utilizza per più di 30 giorni un'auto intestata ad altri: un pasticcio che crea caos ed apprensione e si abbatte su un settore già stremato dai costi e dalla burocrazia».

Fca, come ormai avviene da tempo, si lecca i baffi con i dati che provengono dal Nord America: vendite in crescita per il 55° mese di fila negli Usa (+22%) e per il 59° mese in Canada (+23%).



La prudenza

Le associazioni di settore restano caute: così si chiuderà l'anno come nel 2013



ENTRA IN VIGORE LA LEGGE DI STABILITÀ



LE SANZIONI Da 705 a oltre 1.000 euro

Libretto di circolazione ecco che cosa cambia

Multe se chi guida non è il proprietario dell'auto

● Tanto rumore per nulla. Ha destato non poco allarme tra gli automobilisti la norma, prevista dalla Legge di stabilità ed entrata in vigore ieri, che prevede l'obbligo dell'aggiornamento del libretto di circolazione per tutti coloro che utilizzano autoveicoli non intestati a loro stessi per oltre 30 giorni.

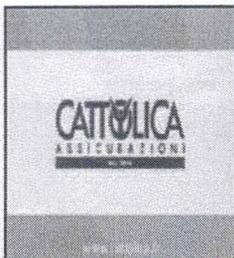
Cosa si deve fare, dunque, per non incorrere nei rigori della legge, che prevede sanzioni da 705 a oltre 1.000 euro? Bisognerà, in pratica, riportare lo stesso nome della patente anche sul libretto di circolazione. Per adempiere all'obbligo basta recarsi alla Motorizzazione e fare annotare sul libretto il nome di chi utilizza effettivamente la vettura non propria.

Chi deve seguire questa trafila? Sono obbligati ad adempiere alla nuova misura le società di noleggio veicoli, di leasing e le flotte di auto aziendali. La norma non vale, invece, per l'uso delle vetture tra familiari legati in primo grado, come genitori e figli.

Chi non rispetta questa nuovo obbligo sarà soggetto a multe salate che partono da 705 euro e prevedono il ritiro della carta di circolazione.

Sulla vicenda polemizza Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto. «Non mi vergogno di dire che ho letto e riletto queste pagine e ho capito poco o nulla. Invito il premier Renzi, se avesse mezza giornata libera, a cimentarsi nella lettura di queste pagine emanate dalla Motorizzazione. Un grande pasticcio che crea caos, apprensione, che si abbatte su un settore già in estrema difficoltà e sui contribuenti stremati anche dalla burocrazia».



Conosciamo
i valori
di un'impresa.

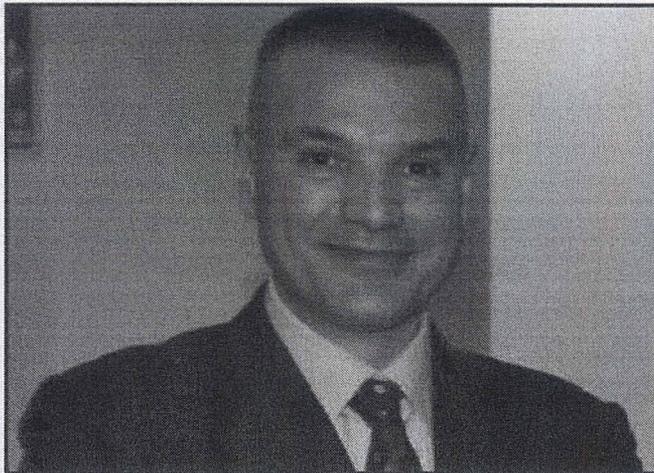
MERCOLEDI 5 NOVEMBRE 2014 - NUMERO 1499 ANNO 17 - QUOTIDIANO ONLINE, VIA FAX E IN EDICOLA - DIRETTORE RESPONSABILE: ACHILLE OTTAVIANI - AUT. TRIB. DI VERONA N° 41356 DEL 20/01/1997 - ALCOGRAM SRL - EDITORI DI RETE - VIA LEONCINO, 15 - 37121 VERONA - TELEFONO 045592432 - 0458032280 - FAX 0458020812 - E-MAIL: REDAZIONE@TGITALIA.COM - STAMPA IN PROPRIO - TUTTI I DIRITTI RISERVATI

FEDERAUTO

IN CRESCITA IL MERCATO AUTO

Il presidente Pavan Bernacchi: "Il settore mette in campo risorse, mentre lo Stato alimenta confusione e burocrazia"

Secondo i dati diffusi dal Ministero dei Trasporti il mese di ottobre si è chiuso con 121.736 immatricolazioni di autovetture nuove, segnando un +9,2% rispetto allo stesso mese del 2013. La Federazione valuta il dato di ottobre come una timidissima risposta dei privati, e quindi delle famiglie italiane,



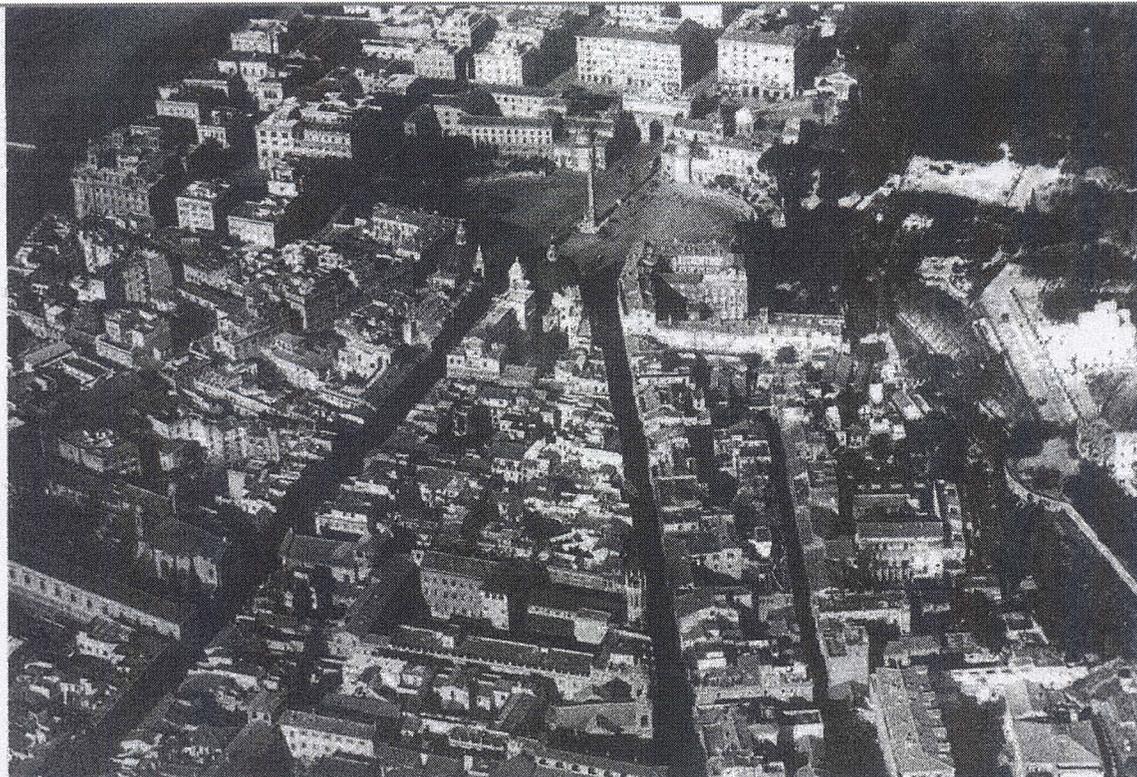
Filippo Pavan Bernacchi

all'enorme sforzo messo in campo dalle case automobilistiche e dai concessionari mediante investimenti pubblicitari e consistenti attività promozionali per stimolare gli acquisti dei privati, a cui si aggiunge il traino del noleggio e delle immancabili km 0. Commenta Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto:

"Come ho avuto occasione di ripetere più volte nel corso del 2014, questi incrementi non devono trarre in inganno. Infatti, nonostante questo sia il 6° mese consecutivo con un segno positivo, il 2014 chiuderà a circa 1.350.000 unità. Un numero molto distante dai 2 milioni di

pezzi l'anno risultanti dalla media degli ultimi 5 anni. Un numero che, se confermato, ci riporterebbe agli anni '70. Nonostante il segno più, è ancora presto per aprire bottiglie di champagne, soprattutto per i concessionari e per il 1 milione e 200.000 lavoratori che operano nella filiera". Aggiunge Francesco Ascani, vicepresidente di Federauto: "I motivi per cui il mercato italiano è così penalizzato vanno ricercati soprattutto nel mancato miglioramento del quadro macroeconomico italiano e nell'assenza di una politica per il settore degli autoveicoli che impatta su lavoro, tasse, ambiente e sicurezza".





Secondo questo piano (che deve ora passare all'esame della Giunta Capitolina) l'anello ferroviario, una vasta porzione del territorio della Capitale, dal 2017 sarà gestito da varchi elettronici ed accessi regolamentati con un bonus mobilità, una sorta di pacchetto ingressi in stile Ecopass di Milano, per un'area, però, molto più grande di quella del capoluogo lombardo. Una misura con cui il Campidoglio vorrebbe dire addio ad ingorghi ed imbottigliamenti e raggiungere l'obiettivo di una Capitale con meno auto e più bici!!!

L'AMBIZIONE DEL PIANO È INFATTI QUELLA DI FAR CAMBIARE ABITUDINE AI ROMANI, CONVINCENDOLI A LASCIAR A CASA LE QUATTRO RUOTE PREFERENDO IL TRASPORTO PUBBLICO. Ecco il problema: secondo il Sindaco e il suo pgtu, in tre anni il trasporto pubblico dovrà essere potenziato di 6 punti percentuali, passando dal 28,9 per cento al 34,8 per cento!! Una chimera in un periodo in cui le risorse sono sempre meno, mentre gli scandali sui lavori come quelli della Metro C, o sull'ATAC sono sempre di più!! Come si può pensare al rilancio di un settore come quello automotive se le stesse vetture ecologiche saranno costrette a pagare l'ecopass e saranno comunque limitate negli spostamenti? Per non parlare poi dei motorini a cui è stato interdetto il centro storico.

In questo contesto si è sciolto il dilemma fra Bologna Motor Show e Milano Auto Show; quest'ultimo è slittato (forse!) al 2015.

Come ricorderete un anno fa l'imprenditore Alfredo Cazzola, patron del Motor Show di Bologna venduto ai francesi di GL Events, annunciò la creazione di un salone dell'auto di Milano che avrebbe ripreso il fasto del Motor Show di Bologna degli anni '80. Un salone che si sarebbe svolto sempre nel mese di dicembre 2014 e quindi quasi in contemporanea con quello di Bologna.

E' stato in questi mesi un continuo *tam tam* per capire quale marchio automobilistico avrebbe partecipato a cosa, ed alla fine, lo scorso 13 ottobre ecco la notizia: "il Salone di Milano rinviato al 2015" mentre il Bologna Motor Show andrà regolarmente *in onda* presso Bologna Fiere dal 6 al 14 dicembre. La nuova data della kermesse di Milano dovrebbe essere in primavera, per sfruttare comunque l'Expo di Milano, ma nulla c'è di certo.

Tutto questo sta a sottolineare ancora una volta la crisi che sta vivendo il comparto dell'automobile, una crisi profonda anche di identità, imputabile, ancora una volta, alla miopia di chi negli anni ha disegnato l'automobile come brutta e cattiva, senza vedere quello che c'è dietro: lavoro, sviluppo tecnologico ed ecologico, innovazione. **M**

In questa antica foto aerea su Roma si vede il "Tridente" oggetto di chiusura al traffico nel nuovo regolamento della ZTL promosso dalla giunta Marino.

Concessionarie RIPRESINA IN VISTA (E I RICAMBI VOLANO)

C'è luce in fondo al tunnel? È presto per dirlo. Quantomeno è quasi certo, però, che nel 2014 il mercato dell'auto si concluderà finalmente con un segno positivo, dopo sei anni di cadute, ponendo le basi per un consolidamento e uno sviluppo futuro. A consuntivo, infatti, si dovrebbe raggiungere la soglia di 1,350 milioni di veicoli targati, con una crescita del 2,8% rispetto al 2013. D'accordo, si tratta di una stima e ci vuole prudenza, ma i numeri positivi fatti registrare negli ultimi mesi inducono a sperare che la tendenza venga confermata. Il cauto ottimismo non deve tuttavia indurre ad abbassare la guardia e trascurare i problemi di un settore che, negli ultimi anni, ha subito mazzate tremende: le immatricolazioni, ammesso che il +2,8% citato venga confermato, a fine anno resteranno pur sempre il 45,9% in meno del 2007. Senza dimenticare le migliaia di posti di lavoro

persi a causa della chiusura di concessionarie e officine.

«Il panorama italiano, fatto di quasi 35 milioni di autoveicoli», dice Filippo Pavan Bernacchi, presidente della Federauto, «è maturo e di sostituzione. Dovrebbe poter esprimere due milioni d'immatricolazioni

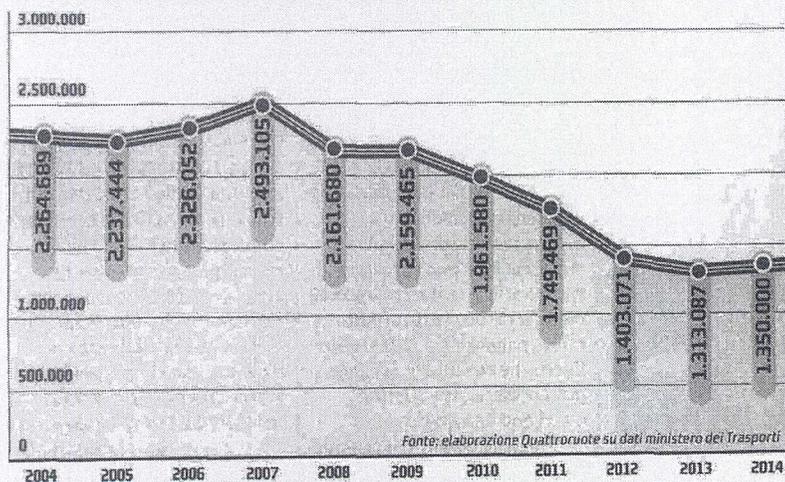
l'anno solo per effetto, appunto, del rinnovo. Basti pensare che le vetture più vecchie, quelle con più di dieci anni, le Euro 0, 1 e 2, sono più di 14 milioni. Dove sono finiti, allora, i 700 mila veicoli l'anno che mancano all'appello? L'auto è un bene costoso e il suo acquisto è legato a filo doppio con l'andamento dell'economia. Disoccupazione, Pil che non cresce e pressione fiscale alta influenzano certamente pure l'andamento del mercato delle quattro ruote. Così anche chi ha risparmi e un lavoro stabile, pur potendo spendere non lo fa, perché non ha fiducia nel futuro. Quindi le macchine che vengono sostituite sono soprattutto quelle che cadono a pezzi: infatti l'usato che entra oggi in permuta è, in pratica, da buttare».

«Ogni anno, circa 700 mila vecchie auto, insicure e inquinanti, non vengono sostituite. Disoccupazione, economia ferma e pressione fiscale alta deprimono un mercato già pesantemente provato dalla crisi

Filippo Pavan Bernacchi



10 ANNI D'IMMATRICOLAZIONI





INDICATORI IN BIANCO E NERO

+2,8%

La crescita stimata delle immatricolazioni del nuovo nel 2014 rispetto al 2013

-45,9%

Il calo delle immatricolazioni nel 2014 rispetto al 2007

-10%

La percentuale di officine e carrozzerie (autorizzate e generiche) scomparse tra il 2007 e il 2014

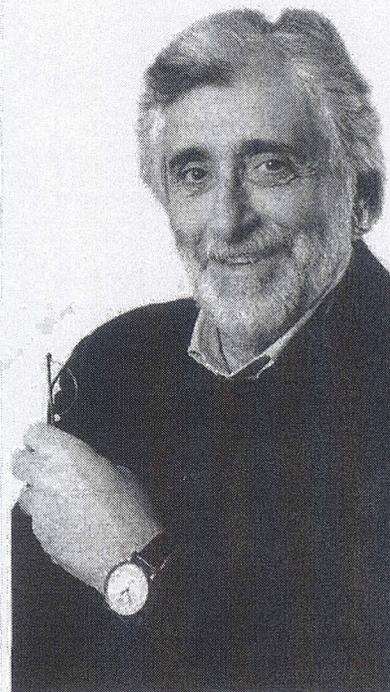
Secondo Pavan Bernacchi, dunque, ci troviamo di fronte a un parco circolante che invecchia e che viene rinnovato a rilento. I concessionari che resistono alla crisi, se da un lato vedono le vendite procedere con il freno a mano tirato, dall'altro assistono alla crescita del fatturato dei ricambi. «A fine anno stimiamo di raggiungere un +12-13%», precisa Fabrizio Guidi, presidente dell'Asconauto, «con un fatturato complessivo derivato dai ricambi originali che dovrebbe arrivare a 400 milioni di euro. Numeri che non sono dovuti soltanto all'invecchiamento del parco circolante, ma anche alla richiesta di officine e carrozzerie di avere componenti di qualità e un servizio di consegna puntuale ed efficiente. Sia ben chiaro, però: stiamo parlando dei ricambi che i consorzi di concessionari piazzano all'esterno, perché se ci limitiamo a considerare quelli venduti direttamente ai propri clienti per le macchine che entrano nelle officine, le cifre sono meno buone e confermano la tendenza degli automobilisti a rimandare molti interventi di manutenzione straordinaria». A conti fatti, dunque, l'automoti-

ve mostra segnali di ripresa, ma risente ancora pesantemente del pregresso. Per uscire dalla palude ci vorrebbero interventi da parte dello Stato o, almeno, non bisognerebbe prendere misure che abbiano l'effetto di penalizzare ulteriormente il settore, come il temuto aumento dell'Iva e delle accise sui carburanti. Altrimenti, l'effetto sarebbe devastante.

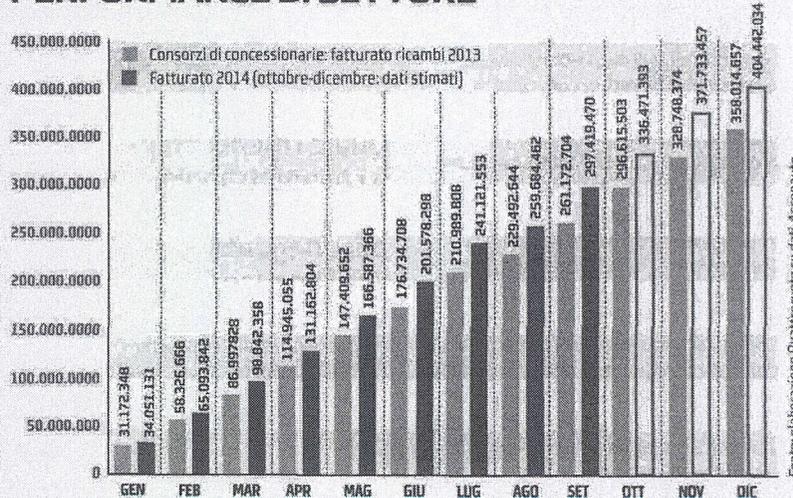
Cosimo Marianni

« La crescita delle vendite di ricambi originali è positiva. I dealer che meglio hanno reagito, adesso raccolgono i frutti dei loro sforzi, ma c'è ancora tanto da fare

Fabrizio Guidi
Asconauto



PERFORMANCE DI SETTORE



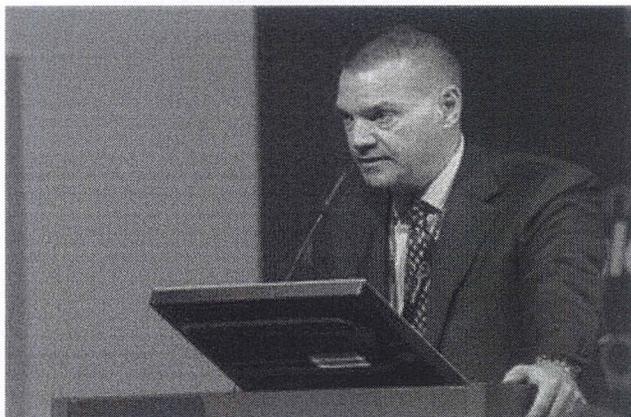
Fonte: elaborazione Quattroruote su dati Asconauto
© Riproduzione riservata

Dicembre 2014 QUATTORRUOTE 211

Trasporti

20/11/2014 9:11 - Auto: il web sempre più importante, le concessionarie diventeranno 2.0

Pavan Bernacchi: "Lo Stato dell'arte? Le nostre stime dicono che circa il 50% di chi acquista un usato proviene da contatti web".



Si è conclusa a Milano la kermesse sul mondo web per gli autoveicoli organizzata da DriveK presso il Teatro Nazionale. Due giorni di formazione teorica e pratica riservati alle Case Auto e ai concessionari.

Dichiara **Marco Marlia**, CEO di DriveK: "Internet Motor è l'evento ideale per scoprire e pianificare le strategie di marketing delle Case Automobilistiche e dei loro concessionari, gestire correttamente le Lead e imparare a sviluppare un nuovo business utilizzando le ultimissime tecnologie digitali".

Durante l'evento, circa 1.200 partecipanti hanno potuto apprendere le nuove tendenze da **Fabio Galetto**, responsabile di Google Italia per il mondo automotive e da **Vincenzo Bozzo**, CEO Italia di AutoScout24. A testimoniare l'importanza che il mondo del web sta assumendo per le concessionarie di autoveicoli di tutti i brand, il presidente di Federauto, **Filippo Pavan Bernacchi**, ha aperto l'evento. Dopo un'attenta analisi del mercato italiano, che secondo Federauto probabilmente chiuderà a 1.360.000 vetture - segnando circa un +5% rispetto al 2013 - Pavan Bernacchi ha sottolineato che "nonostante il segno più, si parla di numeri simili alla fine degli anni '70. Questa situazione - ha aggiunto - si protrarrà, in attesa di risposte concrete della politica, ancora per diversi anni. Ciò assodato ci si deve attrezzare per vivere con questi numeri, e quindi con questi fatturati, risicati". Per Pavan Bernacchi: "Deve essere chiaro a tutti che un sito web per una concessionaria equivale a una nuova sede, ma aperta H24 e visibile in tutto il mondo. Da nostre stime circa il 50% di chi acquista un usato proviene da contatti web. Oggigiorno quindi il web non è più una scelta ma un passaggio obbligato, e chi non si attrezza rapidamente per rispondere alle nuove e mutate esigenze del cliente è destinato a chiudere i battenti. Ci vuole un cambio culturale dei concessionari che rappresento e dei loro dipendenti, circa 200.000 persone. Una Lead, ossia un contatto di un cliente generato dal web, ha la stessa dignità e merita la stessa attenzione che riserviamo a chi varca la porta di uno dei nostri locali. La gestione dei contatti che scaturiscono dal web è un mestiere nuovo, diverso e in Italia, facendo un po' di sana autocritica, siamo molto indietro. Ad ogni modo Federauto è in prima linea per promuovere, anche con eventi di questo tipo, la crescita dei concessionari e dei propri dipendenti. Siamo in profonda crisi e questo, a maggior ragione, ci deve indurre a una maggior efficienza. Con il nostro sforzo presto le concessionarie saranno 2.0 e i clienti molto più soddisfatti."

www.agenziarepubblica.it

CORRIERE DELLA SERA / ATTUALITÀ

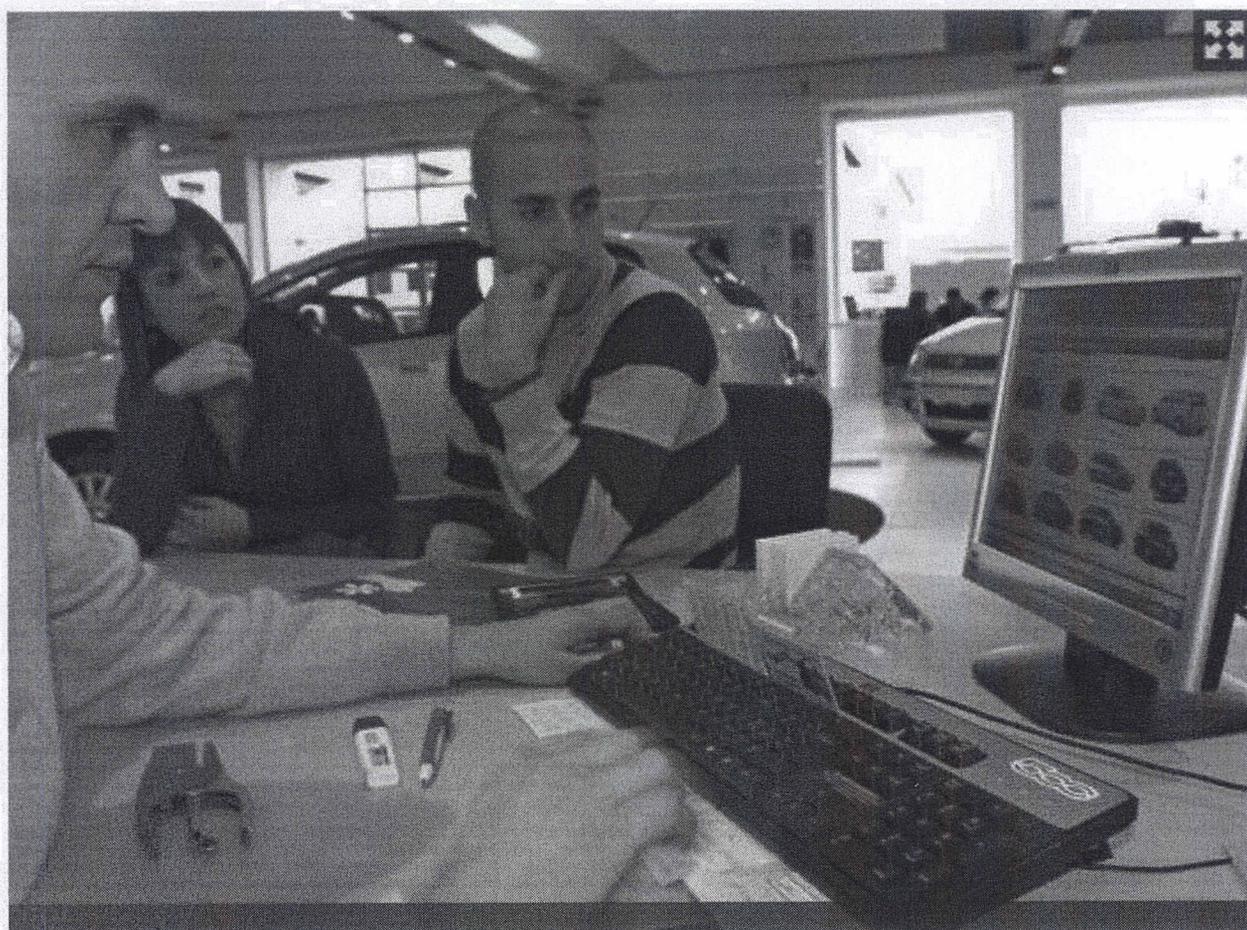
HOME **CORRIERE**TV ECONOMIA SPORT CULTURA SCUOLA SPETTACOLI SALUTE SCIENZE INNOVAZIONE TECH MOTORI

MERCATO

In crescita la «concessionaria» web

Il peso di Internet nella scelta dell'auto è in continuo aumento. Pavan Bernacchi (Federauto): «Un sito è come un salone aperto 24 ore e visibile in tutto il mondo»

di Alice Dutto



Italiani sempre più online. Negli ultimi anni la penetrazione della rete è aumentata in modo esponenziale. E se – prima – navigare era prerogativa di pochi, perlopiù giovani, oggi a cliccare su tablet, pc e telefonini sono anche gli over 55. Internet occupa sempre maggiore spazio nella vita delle persone, che lo usano per informarsi, rimanere in contatto con gli amici e comprare prodotti, automobili comprese.

Consumatori informati e «infedeli»

Con internet il processo d'acquisto di una vettura, così come di ogni altro prodotto, è profondamente cambiato. Il 66,4% delle persone va subito online a cercare informazioni, ma anche il rimanente 33% passa da internet in un secondo momento, per confrontare i prezzi, scoprire occasioni, trovare informazioni dettagliate sui modelli e leggere i pareri di chi ha già acquistato il modello di interesse. Per fare tutte queste operazioni, un italiano impiega in media tre mesi. Un tempo molto lungo, che elimina l'acquisto d'impulso a favore di un comportamento più razionale. Una maggiore quantità di informazioni – relative alle caratteristiche dei modelli, e loro prezzi – rende anche più libero il consumatore, che diventa più «infedele». Oggi il 66% dei consumatori cambia marca e modello durante la scelta della nuova auto rispetto all'orientamento iniziale.

Concessionarie 2.0



Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto

«Deve essere chiaro a tutti che un sito per una concessionaria equivale a una nuova sede, ma aperta H24 e visibile in tutto il mondo», dice Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto, in occasione di Internet Motors, l'evento sul mondo web per gli autoveicoli organizzato a Milano da DriveK. «Da nostre stime, circa il 50% di chi acquista un usato proviene da contatti web». Eppure, da uno studio recente di Netpop/Google emerge che più del 70% dei siti dealer italiani non è ottimizzato per le ricerche su Google e che chi usufruisce dei form non sia soddisfatto della risposta, con 3 clienti su 5 che cambiano o valutano altri concessionari. Insomma, la strada per la digitalizzazione delle concessionarie è ancora lunga.

Opportunità da cogliere

Eppure, essere su internet non può più essere considerata una scelta, ma un obbligo per chi vuole continuare a vendere, rimanendo al passo con i tempi e con le nuove esigenze dei clienti. Quest'anno, secondo l'analisi di Federauto, si chiuderà in positivo (+5% rispetto al 2013), «ma, nonostante il segno più, si parla di numeri simili alla fine degli anni '70», aggiunge Pavan Bernacchi. Per resistere a queste condizioni, che dureranno ancora a lungo, è necessario un cambio di passo e un rinnovamento per tutto il settore, che coinvolge circa 200mila persone. «Una Lead, ossia un contatto di un cliente generato dal web, ha la stessa dignità e merita la stessa attenzione che riserviamo a chi varca la porta di uno dei nostri locali», conclude il presidente di Federauto. Certo, bisogna attrezzarsi e imparare a maneggiare nuovi strumenti per evitare di venire tagliati fuori dal mercato.

20 novembre 2014 | 13:02
© RIPRODUZIONE RISERVATA

CORRIERE DELLA SERA / FLASH NEWS 24

ECONOMIA

Auto: Federauto; ripresa grazie a settore, non a governo

18:29 MILANO (MF-DJ)--Federauto, la federazione italiana dei concessionari automobilistici, "valuta il dato di ottobre come una timidissima risposta dei privati, e quindi delle famiglie italiane, all'enorme sforzo messo in campo dalle case automobilistiche e dai concessionari mediante investimenti pubblicitari e consistenti attività promozionali per stimolare gli acquisti dei privati, a cui si aggiunge il traino del noleggio e delle immancabili km zero". Lo afferma la stessa federazione in una nota di commento ai dati sulle immatricolazioni di ottobre dove il presidente sottolinea che, "come ho avuto occasione di ripetere più volte nel corso del 2014, questi incrementi non devono trarre in inganno. Infatti, nonostante questo sia il 6° mese consecutivo con un segno positivo, il 2014 chiuderà a circa 1.350.000 unità. Un numero molto distante dai 2 milioni di pezzi l'anno risultanti dalla media degli ultimi 5 anni. Un numero che, se confermato, ci riporterebbe agli anni '70. Nonostante il segno più, è ancora presto per aprire bottiglie di champagne, soprattutto per i concessionari e per il 1 milione e 200.000 lavoratori che operano nella filiera". "Purtroppo i nostri numeri sono bassi anche rispetto al trend degli altri paesi europei. E i motivi per cui il mercato italiano è così penalizzato vanno ricercati soprattutto nel mancato miglioramento del quadro macroeconomico italiano e nell'assenza di una politica per il settore degli autoveicoli che impatta su lavoro, tasse, ambiente e sicurezza", aggiunge Francesco Ascani, vicepresidente di Federauto.

com/mur rosario.murgida@mfdowjones.it (fine) MF-DJ NEWS 0318:29 nov 2014

CORRIERE DELLA SERA /

ECONOMIA

**Auto: Federauto, bene proposta
Capezzone su rimodulazione bollo**

17:49 MILANO (MF-DJ)--"Si e' compiuto ieri in Commissione Finanze un primo passaggio relativo a una proposta per il superamento parziale del bollo auto, tassa tra le piu' indigeste ai contribuenti italiani, di cui e' promotore il presidente della Commissione Daniele Capezzone". Questo il commento del presidente di Federauto, Filippo Pavan Bernacchi, secondo cui "Federauto e' tra le promotrici dell'iniziativa, insieme ad altre importanti associazioni della filiera. Se il provvedimento passasse in Aula finalmente lo Stato dimostrerebbe attenzione verso una settore che fattura il 12% del PIL e occupa 1.200.000 persone. Perche' prima ancora di 'incentivi', il nostro settore ha bisogno di disinnescare i 'disincentivi' varati dagli ultimi governi. E' proprio la diminuzione della pressione fiscale su chi acquista e utilizza un autoveicolo il primo e fondamentale passo per dare ossigeno a un comparto italiano stremato da anni di crisi". In sintesi, se l'Aula approvera' il provvedimento per come e' stato concepito, chi acquistera' un'auto nuova non pagherebbe il bollo auto per ben tre anni, che diventerebbero 5 in caso di vetture gpl-metano-ibrido ed elettrico. Non solo, passato questo lasso tempo, varrebbe il principio del "piu' inquinati, piu' paghi", con una tassa commisurata alle emissioni. In aggiunta, si farebbe salire al 40% il livello di deducibilita' per le auto aziendali. fch (fine) MF-DJ NEWS 0817:48 ott 2014

ILSOLE24ORE IMPRESA & TERRITORI

Mercato auto, sprint del 9,21%

Augusto Grandi 04 novembre 2014

Tweet 0 Consiglia 0 8+1 0 Myza A A

TORINO

Dopo sei anni di flessione, il 2014 potrebbe chiudersi con un leggero incremento delle immatricolazioni di auto nuove. È la previsione di Roberto Vavassori, presidente dell'Anfia, corroborato dai dati di ottobre: 121.736 consegne ed un incremento del 9,21 per cento. Ma non è ancora il caso di illudersi poiché i dati di ottobre, per quanto positivi, sono in linea con quelli del 1995.

Inoltre, assicura Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto, il risultato è frutto di un «enorme sforzo messo in campo dalle case automobilistiche e dai concessionari mediante investimenti pubblicitari e consistenti attività promozionali per stimolare gli acquisti dei privati». Senza dimenticare il consueto ricorso ai km zero e il traino degli acquisti per il noleggio (+10,3% il mese scorso).

Indubbiamente i privati hanno risposto positivamente. E le immatricolazioni alle famiglie sono cresciute del 15% rispetto all'ottobre dell'anno scorso, che però era stato il peggiore ottobre della storia. E il dato di quest'anno si colloca – ricordano all'Unrae – al secondo posto di sempre come basso livello.

Questo – secondo Daniele Lazzeri di Ndg – a fronte di un parco circolante sempre più vecchio e che avrebbe bisogno di essere rinnovato con maggiore rapidità. Ma la raccolta ordini di ottobre (+2%) non induce all'ottimismo e rappresenta una frenata rispetto ai mesi passati. Il dato complessivo, da gennaio ad ottobre, è di poco meno di 1.160.000 ordini, il 6% in più rispetto ai primi 10 mesi del 2013. Ma senza una vera ripresa dell'economia e maggiori certezze su tasse e lavoro, difficilmente si potrà andare incontro ad una ripresa che porti il livello delle immatricolazioni a quella media di 2 milioni all'anno che caratterizzava il periodo precedente alla crisi.

Per Fca il mercato italiano non è stato particolarmente positivo. Il Lingotto ha registrato un incremento del 5,88% e la quota è scesa dal 28,07 al 27,22%. Conseguenza della stagnazione del marchio Fiat, che cresce dello 0,08%, e della crescita limitata di Alfa Romeo (+5,87%). Mentre per Lancia-Chrysler il progresso è del 18,85% e Jeep vola a +136,77 per cento. Va meglio, per il gruppo, negli Stati Uniti ed in Canada. Negli Usa la crescita è del 22% e si tratta del 55° rialzo mensile consecutivo. Anche in questo caso è Jeep (+52%) a trainare la crescita mentre per il marchio Ram Truck l'incremento è del 33%, per Chrysler del 17% e per Fiat dell'1%. In Canada il gruppo aumenta le consegne del 23% con il 59° incremento mensile consecutivo.

Tornando al mercato italiano, il gruppo Volkswagen rafforza la sua prima posizione tra i costruttori esteri con una crescita del 16,54% ad ottobre, per una quota che sale dal 13,17 al 14,06%. Psa deve accontentarsi di un progresso del 3,78% perché il rafforzamento di Peugeot (+10,46%) è penalizzato dalla frenata di Citroën (-4,63%). In forte crescita Renault (+32,37) che, con una quota del 9,50%, scavalca Psa ferma all'8,65%. Merito soprattutto del marchio Dacia (+75,58%), ma anche il marchio Renault progredisce di quasi il 18%.

Tra le americane, Ford cresce del 16,29% mentre Gm, con la scomparsa di Chevrolet, cede oltre il 17% nonostante l'incremento del 17,86% del marchio Opel. Crescita a due cifre per Hyundai (+20,77%) e calo a due cifre per Daimler (-17,38%) a causa del crollo di Smart che dimezza le consegne. Bene Toyota (+16,32%) ed anche Bmw (+12,92%) grazie al traino della Mini. Per le asiatiche progresso superiore al 30% per Nissan e incrementi per Jaguar Land Rover, Volvo, Mazda. Frenano Suzuki e Honda.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Attualità



Auto, il web sempre più invadente

Mercoledì 19/11/2014 - Milano - Si è conclusa oggi a Milano la kermesse sul mondo web per gli autoveicoli organizzata da DriveK al Teatro Nazionale. Due giorni di formazione teorica e pratica riservati alle Case auto e ai concessionari.

Dichiara Marco Marlia, Ceo di DriveK: «Internet Motor è l'evento ideale per scoprire e pianificare le strategie di marketing delle Case Automobilistiche e dei loro concessionari, gestire correttamente le Lead e imparare a sviluppare un nuovo business utilizzando le ultimissime tecnologie digitali».

Durante l'evento, circa 1.200 partecipanti hanno potuto apprendere le nuove tendenze da Fabio Galetto, responsabile di Google Italia per il mondo automotive e da Vincenzo Bozzo, Ceo Italia di AutoScout24. A testimoniare l'importanza che il mondo del web sta assumendo per le concessionarie di autoveicoli di tutti i brand, il presidente di Federauto, Filippo Pavan Bernacchi, ha aperto l'evento. Dopo un'attenta analisi del mercato italiano, che secondo Federauto probabilmente chiuderà a 1.360.000 vetture - segnando circa un +5% rispetto

al 2013 - Pavan Bernacchi ha sottolineato che «nonostante il segno più, si parla di numeri simili alla fine degli anni '70. Questa situazione - ha aggiunto - si protrarrà, in attesa di risposte concrete della politica, ancora per diversi anni. Ciò assodato ci si deve attrezzare per vivere con questi numeri, e quindi con questi fatturati, risicati».

Per Pavan Bernacchi «deve essere chiaro a tutti che un sito web per una concessionaria equivale a una nuova sede, ma aperta H24 e visibile in tutto il mondo. Da nostre stime circa il 50% di chi acquista un usato proviene da contatti web. Oggigiorno quindi il web non è più una scelta ma un passaggio obbligato, e chi non si attrezza rapidamente per rispondere alle nuove e mutate esigenze del cliente è destinato a chiudere i battenti. Ci vuole un cambio culturale dei concessionari che rappresento e dei loro dipendenti, circa 200.000 persone. Una Lead, ossia un contatto di un cliente generato dal web, ha la stessa dignità e merita la stessa attenzione che riserviamo a chi varca la porta di uno dei nostri locali. La gestione dei contatti che scaturiscono dal web è un mestiere nuovo, diverso e in Italia, facendo un po' di sana autocritica, siamo molto indietro. Ad ogni modo Federauto è in prima linea per promuovere, anche con eventi di questo tipo, la crescita dei concessionari e dei propri dipendenti. Siamo in profonda crisi e questo, a maggior ragione, ci deve indurre a una maggior efficienza. Con il nostro sforzo presto le concessionarie saranno 2.0 e i clienti molto più soddisfatti».

ELETTRA CORTIMIGLIA

LE VALUTAZIONI DI FEDERAUTO, ANFIA E UNRAE

Filippo Pavana Bernacchi, presidente di Federauto

Roma - Come ho avuto occasione di ripetere più volte nel corso del 2014, questi incrementi non devono trarre in inganno. Infatti, nonostante questo sia il 6° mese consecutivo con un segno positivo, il 2014 chiuderà a circa 1.350.000 unità. Un numero molto distante dai 2 milioni di pezzi l'anno risultanti dalla media degli ultimi 5 anni. Un numero che, se confermato, ci riporterebbe agli anni '70. Nonostante il segno più, è ancora presto per aprire bottiglie di champagne, soprattutto per i concessionari e per il 1 milione e 200.000 lavoratori che operano nella filiera. Il Governo ha dichiarato più volte di voler abbassare la pressione fiscale e diminuire la burocrazia. Per le tasse, la situazione è sotto gli occhi di tutti. Per la burocrazia basti leggere la nuova norma che impatta sugli autoveicoli, in vigore proprio da oggi. Per spiegare un comma del codice della strada di 7 righe si sono sfornate circolari della Motorizzazione di 65 pagine, di cui l'ultima del 27 ottobre scorso che chiarisce la precedente circolare a sua volta emanata per precisare una norma del codice della strada. Nell'era di Internet roba da Italtietta del dopoguerra. Ci riferiamo alle circolari e agli allegati che trattano il tema dell'utilizzo di autoveicoli aziendali o di enti per più di 30 giorni consecutivi da parte dello stesso soggetto non intestatario, con obbligo di scriverlo sulla carta di circolazione pena sanzioni da 705 a 3.526 euro e ritiro del libretto. Non mi vergogno di dire che ho letto e riletto queste pagine e ho capito poco o nulla. E invito il premier Renzi, se avesse mezza giornata libera, a cimentarsi nella lettura di queste pagine emanate dalla Motorizzazione. Un grande pasticcio che crea caos, apprensione, che si abbatte su un settore già in estrema difficoltà e sui contribuenti stremati anche dalla burocrazia.

Roberto Vavassori, presidente di Anfia

Torino - L'ingresso nel quarto trimestre dell'anno è positivo per il mercato dell'auto e conferma le previsioni di una chiusura d'anno in crescita di qualche punto percentuale, per la prima volta dopo sei anni in contrazione, rispetto al 2013. Il rialzo delle immatricolazioni a ottobre segue il trend di una leggera ripresa dei consumi, come mostrato già nel consuntivo dei primi 9 mesi 2014, dal recupero di quota delle vendite di vetture a privati. Se nel primo semestre 2014, infatti, le vetture intestate a persone fisiche rappresentavano il 58,7% del totale immatricolato, nei primi 9 mesi 2014 la quota è salita al 60%, grazie al recupero avvenuto nel terzo trimestre: +4,6% rispetto all'analogo trimestre 2013, con un incremento superiore a quello dell'intero mercato (+3,7%). Non dimentichiamo, comunque, che il mercato italiano è solo ai primi passi di un lungo cammino di ripresa, tant'è che i volumi immatricolati a ottobre 2014 sono sui livelli di 20 anni fa (117.765 unità a ottobre 1995). Inoltre, è calata ulteriormente la quota di mercato delle vetture intestate ad aziende (società, leasing, noleggio, taxi), pari al 40% nei primi 9 mesi 2014, contro il 41,3% del primo semestre 2014, un'incidenza in generale molto più bassa che in Francia, Germania, Regno Unito e Spagna, che occorre far crescere. La strada da percorrere è, quindi, quella di una progressiva armonizzazione della fiscalità italiana a quella europea per le auto aziendali, sia in termini di quota deducibile che di detraibilità IVA, senza contare la necessità di un importante lavoro di contenimento dei costi di possesso e di utilizzo dei veicoli - a partire dal carico fiscale gravante su automobilisti e imprese.

Massimo Nordio, presidente dell'Unrae

Roma - Il dato di mercato nasconde l'evidenza che le vendite alle famiglie - lo ripetiamo, vera cartina di tornasole dello stato di salute del mercato - restano stagnanti su livelli prossimi a quelli dello scorso anno. C'è infatti un problema di mobilità, sempre più onerosa per le famiglie italiane che, pur avendo l'esigenza di cambiare l'auto, non trovano il contesto favorevole per farlo. Questo sta determinando il mancato rinnovo del parco circolante che, come ricordato recentemente dall'Acì, colloca il nostro Paese fra i primi in Europa per anzianità delle vetture circolanti, decisamente distanziato rispetto agli altri. Le conseguenze più pesanti e non più trascurabili dell'invecchiamento del nostro parco riguardano soprattutto i costi sociali legati alla sicurezza di tali vetture e al loro impatto in termini ambientali. Per questo motivo l'Unrae ha da tempo elaborato una proposta di intervento a favore delle famiglie, già presentata agli organi istituzionali, che verrà divulgata in occasione della prossima conferenza stampa del 19 novembre.

REDAZIONE