

la denuncia

Prezzi fantasma e gabelle, "Quattroruote" rivela: il 50% dei venditori non rispetta le promozioni annunciate dalle Case. La replica di Federauto: «Impossibile nel caso di concessionarie ufficiali che comunque su ogni veicolo guadagnano solo lo 0,1% in un mercato stritolato da tasse assurde»



Così ti disincentivo l'auto

DI ALBERTO CAPROTTI

Quasi il 50% dei concessionari non applica sui prezzi le promozioni economiche previste dalle case automobilistiche. Il dato emerge da un'inchiesta pubblicata su Quattroruote di ottobre (in edicola da oggi) nel corso della quale sono stati visitati in incognito 150 punti vendita di tutta Italia chiedendo la stesura di un preventivo per l'acquisto di uno dei modelli pubblicizzati dai costruttori a prezzi particolarmente scontati. Nel 31% dei casi il preventivo era superiore a quanto promesso dalle pubblicità, mentre nel 17% la promozione è risultata inapplicabile per l'indisponibilità delle vetture oggetto delle offerte. Molti venditori, infatti, utilizzano l'espedito di "ritoccare" i listini aumentando indebitamente l'ipt o aggiungendo voci fantasiose (che vanno da 60 a 150 e più

euro) come "kit sicurezza", "kit europeo" o "kit di cortesia"; in altri casi, la promozione si applica solo sulle vetture in stock che, però, sono dotate di molti optional e quindi finiscono per essere molto più care di quanto previsto dalla Casa. A ciò si aggiunge spesso il supplemento dovuto alla verniciatura: molti listini infatti prevedono un solo colore senza sovrapprezzo, mentre tutti gli altri (anche non metallizzati) sono a pagamento. Una situazione che non giova alla trasparenza di un mercato di per sé già in grave crisi. D'altra parte però giova alla comprensione della realtà parlare genericamente di «punti vendita»? Lo abbiamo chiesto a Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto, secondo il quale «è praticamente impossibile che le concessionarie ufficiali praticino prezzi superiori a quelli previsti dalle proprie Case automobilistiche». Diverso il discorso se si considerano venditori privati o anche

semplicemente autorizzati, «una giungla entro la quale - ammette Pavan Bernacchi - è difficile districarsi». Federauto, l'associazione che rappresenta più di 3.600 concessionarie ufficiali che impiegano direttamente 178.000 lavoratori, comunque accetta le critiche mosse - sia pure in maniera troppo generica - ma ricorda anche che il momento è drammatico per tutto il settore. Impressionante l'ultimo dato ufficiale disponibile secondo il quale, nel 2010, il 40% delle concessionarie italiane ha chiuso il bilancio in perdita. «È giusto che si sappia - precisa Pavan Bernacchi - che su una vettura nuova che costa 20 mila euro, il ricarico medio attualmente applicato dalla concessionaria che la vende materialmente è appena di 20 euro, pari allo 0,1%. Il guadagno sale considerando officina, ricambi, assistenza vendita dell'usato, ma alla fine tocca al massimo l'1,5%». Cifre da profondo rosso,

giustificate dal crollo del mercato (meno 11% nelle vendite di auto nuove nei primi mesi di quest'anno) e dalla domanda ora fortemente penalizzata anche dalle nuove tasse. «L'aumento di un punto sull'Iva - calcola il presidente di Federauto - determinerà un aggravio di costi medio per gli italiani di quasi 220 euro per ogni auto acquistata. Si dovrà poi aggiungere il surplus sull'ipt: "disincentivi" che metteranno in panne il sistema italiano dell'automotive». Una politica che pare fortemente penalizzante per lo Stato stesso: «Nel 2010 - rileva Bernacchi - nonostante i dati negativi, il settore auto ha comunque garantito alle casse dello Stato quasi 68 miliardi di euro, pari al 16,6% dell'intero gettito fiscale nazionale, oltre alla più alta incidenza sul Pil di Germania, Francia, Gran Bretagna e Spagna. Stritolando il settore dell'automobile, ora lo Stato incasserà 2 miliardi in meno rispetto al 2007».

Ibrido caldo

*Arriva il diesel-elettrico
Peugeot apre la strada*

DI GIAN PIERO PIAZZA

Madreperla metallizzato di fuori e verde dentro, con l'obiettivo di propiziare l'incontro tra l'esigenza di una migliore tutela ambientale e il piacere di guida. Quello che abbiamo provato sulle strade tortuose della Bretagna è un esemplare molto speciale del crossover 3008 Peugeot, la versione HYBRID4. Ed è anche la prima auto ibrida al mondo ad abbinare il motore elettrico a quello diesel, contrariamente a tutti gli altri ibridi sul mercato che si avvalgono del binomio benzina/elettrico. Se in Europa sul totale dei veicoli circolanti il 64,4% va a gasolio, era gioco forza per Peugeot, prima casa automobilistica a introdurre 11 anni fa l'utilizzo del filtro antiparticolato a basso impatto ambientale, progettare un ibrido diesel. Il problema? Trovare il modo di eliminare le vibrazioni che quel tipo di propulsore produce in fase di avviamento, e che con gli spegnimenti e le riaccensioni del motore termico a frequenze ravvicinate previsti dal sistema ibrido avrebbero costituito un serio problema. La soluzione è un avveniristico dispositivo "stop & start" che consente di riavviare il motore diesel grazie all'intervento di un alternatore reversibile ad alta tensione con una tale rapidità di funzionamento da impedire alla fonte ogni tipo di scossone. Rispetto alla 3008 tradizionale, la versione ibrida si distingue esteriormente per la mascherina a listelli cromati e i gusci degli specchietti retrovisori color alluminio. Ma la vera, grande differenza è nascosta nel modulo posteriore, un motore elettrico da 37 cv alimentato da un gruppo di batterie da 200 volts che fornisce, senza alcun collegamento meccanico con l'avantreno, la motricità al retrotreno, mentre il motore diesel da 163 cv muove le ruote anteriori. A seconda delle condizioni della strada e dell'andatura, i due motori funzionano in modo separato o in contemporanea, pilotati da un sofisticato supervisore elettronico che li gestisce automaticamente per ridurre al massimo i consumi. Oltre alla funzione automatica che consente di viaggiare in elettrico per 2/3 del tempo in città e 1/3 su strada (e di percorrere a costo zero circa 280 km sui 900 km di autonomia per ogni pieno di gasolio), il guidatore può scegliere la modalità "Zero emissioni" e procedere solo con la trazione elettrica per 4 km a una velocità massima di 70 km/h nel più assoluto silenzio; oppure passare alla modalità "Sport" e scatenare la potenza di 200 cv dei due motori; o infine in-

serire la modalità a quattro ruote motrici. Il tutto con consumi che in condizioni ottimali scendono fino a 3,8 litri per 100 km ed emissioni da microvetture, appena 99 g per km di CO₂. La 3008 Hybrid4 arriverà da noi verso la fine del prossimo gennaio in due versioni, ai rispettivi prezzi di 35.000 e 36.800 euro.



COLPI DI CLACSON

A FINE GENNAIO LA 2ª EDIZIONE DEL QATAR MOTOR SHOW

L'amministratore delegato di GL events Italia, Giada Michetti, ha presentato nei giorni scorsi la seconda edizione del Qatar Motor Show, in programma a Doha dal 25 al 28 gennaio 2012. Salone dedicato all'automobile e al mondo dei motori nella futuristica cornice del Doha Exhibitions Center. In quella occasione verrà annunciato ufficialmente il nome di un nuovo team di Formula 1 per la stagione 2012/2013. A testimonianza di un mercato in forte crescita come numeri ed interesse e dato il successo della prima edizione, che ha registrato oltre 90.000 visitatori, a Doha è confermata la partecipazione di quasi tutte le più importanti case costruttrici mondiali. Oltre ai 36 marchi presenti nella passata edizione, sono attesi anche nuovi ed importanti protagonisti, uno su tutti Ferrari.

NASCE IL FIAT INDUSTRIAL VILLAGE E IVECO LANCIA IL NUOVO DAILY

È stato inaugurato a Torino, il Fiat Industrial Village, il primo centro polivalente di Fiat Industrial nel mondo, realizzato per vendere, assistere e presentare i prodotti di CNH, Iveco e FPT Industrial. La nuova struttura, situata nella periferia nord-est della città, si sviluppa su un'area di oltre 74 mila mq, con un grande spazio dedicato all'esposizione di veicoli e motopropulsori, punti di assistenza per i servizi post-vendita e finanziari e un'ampia officina per interventi di manutenzione e riparazione. All'interno del complesso, è stata ricavata un'area riservata alla galleria storica che ripercorre l'evoluzione del prodotto industriale e delle aziende del Gruppo Fiat Industrial, a partire dai primi anni del Novecento. L'inaugurazione è stata anche l'occasione per la presentazione del nuovo Daily, l'ultima evoluzione del veicolo commerciale leggero della gamma Iveco, profondamente rinnovato nell'estetica e nei contenuti.

strategie e mercato

Citroen e Michelin, avanti con il "verde"

La 19ª edizione del tradizionale "week-end verde" organizzato da Michelin e Citroen ha dato modo al marchio di pneumatici francese di spiegare il ritorno ai rally dopo 5 anni di assenza, e a Citroen di illustrare la propria strategia di mercato alla luce delle novità DS4 e DS5 che si aggiungono alla DS3 già in vendita, con grande successo, dal 2010. «Evoluzione e innovazione del prodotto di serie stradale»: Nick Shorrock, direttore di Michelin corse, ha sottolineato che «i rally sono un laboratorio inimitabile, e le diverse condizioni atmosferiche che si incontrano consentono di portare avanti uno sviluppo che migliora sicurezza, performances e durata dei prodotti. E nella trasposizione alla produzione di serie si ritrovano le caratteristiche hanno fatto, nelle corse, le armi vincenti dei nostri pneumatici». Shorrock, ha parlato anche di un eventuale ritorno della casa francese in Formula 1: «Stiamo seguendo con attenzione l'evoluzione delle normative della Fia. Noi auspichiamo l'apertura a più case produttrici di pneumatici perché solo la concorrenza migliora la competizione. Se tali norme cambieranno in questo verso, valuteremo con attenzione un nostro ritorno». Si basa sui numeri invece l'attuale ottimismo di Citroen: più di 110.000 DS3 già vendute in Europa, 15.000 ordini di DS4 e grandi prospettive per l'ammiraglia DS5 che arriverà ad inizio 2012. Francois Guieysse, direttore generale di Citroen Italia, ha sottolineato come sia stata sinora azzeccata la scelta coraggiosa di affiancare la distintiva linea DS a quella normale: «Citroen ha alzato il proprio livello di notorietà diventando il primo marchio francese in Italia come numero di vetture e veicoli commerciali venduti, pur rinunciando per scelta a inserire la linea DS nelle promozioni sfrenate e nelle "km zero"». La prossima scommessa sarà la nuova DS5, per la prima volta per Citroen anche in versione ibrida. E il G4, un piccolo Suv realizzato in sinergia con Mitsubishi, atteso per metà 2012. (A.C.)

Pagina a cura di Alberto Caprotti



ControMano

Quasi come una moglie

Per il 52% degli italiani è una delle dieci cose a cui tiene di più in assoluto. Il 31% ammette candidamente di averne più d'una, anche se non le ama entrambe alla stessa maniera. E il 12% pensa addirittura che abbia un'anima. Il 19% confessa di aver ribattezzato la propria con un nomignolo affettuoso: loro del resto, anche se non possono dirlo, a queste cose ci tengono. Sorprende piuttosto il dato secondo cui solo il 18% degli intervistati dichiara che non la presta mai a nessuno. Appena il 14% poi pretende che si lavi una volta alla settimana. Mentre il 30% ammette di controllare almeno tre volte, quando la lascia sola, che nessuno possa portarla via. Ovviamente l'indagine condotta da Chiarezza.it, comparatore online di polizze assicurative, è riferita all'automobile. Chi pensava che l'argomento fosse un altro però non arrossisca: è in buona compagnia.