

All'incontro in programma oggi seguirà un vertice trilaterale Italia-Francia-Germania

I ministri europei parlano di aiuti ma dilaga la giungla degli sconti

SALVATORE TROPEA

TORINO - Si tratta sul prezzo come in un suk arabo, per comprare e per vendere. Nell'anno della grande gelata esordisce così l'industria automobilistica inseguendo la perduta sicurezza a colpi di chilometri zero, campagne promozionali e soprattutto sconti nel tentativo di arginare la dilagante fuga dei clienti. Con l'eccezione dell'Audi, unica casa ad avere chiuso il 2008 con i conti a posto, tutti corrono ai ripari, sperando in una mossa del governo italiano che, dopo un lungo silenzio, sull'onda della caduta della produzione di dicembre appesantita fortemente dall'auto, hadato ieri un vagosegnale. Dopo essersi appellato ancora una volta alla necessità per il settore di «una politica europea condivisa» Claudio Scajola ha annunciato per domani una riunione dei ministri dell'industria europea cui seguirà

un'altra trilaterale - Italia-Francia-Germania - la settimana prossima, tutte dedicate al settore auto.

In attesa che accada qualcosa contro il rischio collasso del si-

stema industriale (per ogni occupato diretto nell'auto se ne contano 4-5 nell'indotto) c'è chi ha deciso di «farsi governo». È il caso della Ford: dal primo gennaio e per tre mesi ha attivato una sua campagna di rottamazione che prevede sconti di mille euro, Iva inclusa, per l'acquisto di una vettura di sua produzione dando indietro un'auto di qualsiasi marca immatricolata entro il 31 marzo 1999; stesso provvedimento per i veicoli commerciali per i quali lo sconto sale a 1.250 euro. Egli altri? Alcune marche della fascia alta dispongono di margini che consentono loro una certa «generosità». Molti concessionari assicurano che Mercedes e BMW praticano sconti dal 20 al 25 per cento. Tutti tengono fermi i listini per non urtare la suscettibilità di chi ha già comprato con i vecchi prezzi, ma lasciano spazio di manovra sui singoli marchi. In altre parole scontano i modelli invecchiati o con scarso appeal ma non toccano i prezzi di quelli più richiesti sul mercato. «È una politica, non inedita, che si è accentuata nell'ultimo trimestre del 2008 per via della pres-

sione esercitata sul mercato dalla crisi» avverte Gianni Filippini, direttore di Unrae (Associazione importatori). Secondo «InterAuto News» lo sconto medio in novembre è stato dell'11,87 per le vetture benzina e del 12,84 per quelle diesel. Poi si è andati oltre. Sotto shock per i guai della casa madre di Detroit la Ford Europa ha chiuso il 2008 con sconti da capogiro per i modelli Astra, Zafira e Meriva, in alcuni casi oltre il 30 per cento. Più caute e attente ai conti Renault e Peugeot, che comunque proiettano vantaggi.

La Fiat ha scelto di decidere caso per caso, mostrandosi più aggressiva all'estero che non in Italia, come del resto fanno gli stranieri nel nostro paese. Ha limitato i ritocchi di listino che mediamente erano due-tre all'anno dell'1-2 per cento. Il Lingotto rivede la quadra e pensa a nuovo alleato. Montezemolo ha confermato i lanci del 2009 limitati alla 500 versione cabrio e alla 149 Alfa. In più sono previste cinque vetture in versione Gpl. Ma se si va dai concessionari ci si rende conto che anche Fiat non lesina sconti in qualunque caso sotto forma di finanziamenti a tas-

so zero per anni.

«Non conosco un costruttore che non faccia sconti, straniero o italiano» dice Nicola Loccisano, presidente di Ifas Gruppo, tra i primi cinque concessionari italiani con sede a Torino. «Abbiamo visto crescere negli ultimi mesi i chilometri zero con sconti tra il 20 e il 25 mentre per le vetture in rientro da società di noleggio si arriva al 40. Sul nuovo applichiamo tagli del 9 che sono quelli che fa a noi la casa più altri decisi a seconda dei modelli». Fino a quando? Per Filippini gli sconti aiutano a smaltire gli stock e poter tornare poi alla normalità. La previsione Unrae per il 2009, condivisa da Csp Bologna, è di 1 milione 85 mila vetture vendute in Italia contro 2 milioni 160 mila del 2008 e 2 milioni 493 mila del 2007. Un ottimismo non condiviso dai concessionari che vedono nero. «Quando avremo smaltito le vetture che abbiamo ancora in casa ordineremo le nuove solo su richiesta del cliente e non più con acquisti in blocco di tre mesi in tre mesi» avverte Loccisano. Ciò vuol dire che se non si correrà ai ripari, la cassa integrazione potrebbe essere il male minore, peggio ancora, non bastare più.



Le vendite di auto languono

