

Quest'anno cambio la macchina

L'aumento delle vendite di gennaio fa sperare che in Svizzera il 2006 coincida con una ripresa, anche perché l'età media del parco auto sta crescendo e le Case sanno allettare chi vuole cambiare vettura.



Il 2005 si è chiuso, per l'Europa, con una leggera diminuzione delle immatricolazioni di auto nuove (-0,7%). «Ciononostante paesi a noi più vicini, come Francia e Germania, hanno registrato nel 2005 vendite in crescita rispetto all'anno precedente (rispettivamente +2,7% e +1,6%), dimostrando maggiore 'agilità' rispetto al mercato elvetico, che ha invece avuto un 2005 difficile, con una diminuzione del 3,6%», segnala Enrico Camenisch, Presidente dell'Upsa (Unione professionale svizzera dell'auto), sezione Ticino, «una situazione negativa, sulla quale ha influito, almeno in parte, la riorganizzazione di tutte le reti vendita elvetiche che, per adeguarsi ai criteri di selezione voluti dalle Case costruttrici, ha portato i concessionari a concentrare gli sforzi sull'adeguamento interno richiesto, relegando un po' in secondo piano l'attività di vendita vera e propria. A questo si è poi aggiunto un cambiamento intervenuto nel sistema di produzione elvetico. Alcu-

Sopra, Enrico Camenisch, presidente dell'Upsa (Unione professionale svizzera dell'auto), sezione Ticino.

ne marche hanno escluso la rete secondaria di vendita, volendo adeguare le norme contrattuali a quelle dei contratti europei. Una strategia attualmente in fase di ripensamento, dal momento che ci si è resi conto di come il consumatore svizzero, e ticinese in particolare, sia ancora molto legato al suo distributore locale».

A partire da quest'anno, la situazione in Svizzera dovrebbe quindi migliorare; e del resto i dati di gennaio 2006, resi noti dall'Associazione importatori svizzeri dell'automobile, indicano un aumento del 4,7% nelle vendite di veicoli nuovi, rispetto all'equivalente mese del 2005. Si parla quindi di vendere nell'anno in corso 10 o 15 mila auto in più rispetto alle 260 mila del 2005. «Il dato di gennaio è sicuramente positivo, anche se per confermare questa tendenza al rialzo dovremo attendere i dati di chiusura del primo trimestre», avverte prudente Enrico Camenisch, «del resto, le premesse che depongono a favore di una ripresa del mercato della vendita ci sono tutte, anche perché dopo quattro anni caratterizzati da un costante calo nelle vendite, i tempi dovrebbero essere maturi per un ne-

cessario rinnovo del parco veicoli circolante».

Inoltre stanno entrando in vigore nuove norme e nuove motorizzazioni, in grado di rispondere ai criteri di contenimento delle emissioni nocive. «Certo, la maggior parte di queste norme - come ad esempio quella sullo specifico filtro in grado di ridurre di oltre il 90% le emissioni di particolato dei motori diesel - non sono ancora obbligatorie, ma tutti i cittadini consumatori sono ormai giustamente sensibilizzati; oltre a contenere le emissioni nocive, i nuovi capitoli garantiscono infatti consumi inferiori di carburante», segnala il Presidente dell'Upsa Ticino.

Il Ticino, con un totale di 191.130 vetture circolanti (dati 2004), costituisce indubbiamente uno dei cantoni più motorizzati nell'ambito della Confederazione. «Il settore dell'automobile apporta anche notevole linfa all'economia cantonale, visto che più di 10 mila posti di lavoro vi sono collegati, direttamente o indirettamente», ricorda Camenisch, secondo il quale anche nel nostro Cantone il 2006 vedrà una significativa ripresa del mercato.

Diverso il discorso per l'usato. In-

fatti l'automobile d'occasione ha mantenuto le sue posizioni di mercato nel corso degli ultimi anni, senza subire flessioni significative. «Notiamo però come l'usato di grossa cilindrata fatichi un po' di più a imporsi rispetto agli anni scorsi», segnala Camenisch.

Potrebbe essere il riflesso di una certa polarizzazione del mercato di vendita dei veicoli nuovi, che accentua le preferenze verso i modelli di fascia chiaramente alta o verso quelli di basso costo, penalizzando le vetture di prezzo medio e l'usato delle vetture di fascia alta che vi corrispondono a livello di prezzo.

«Questa polarizzazione si nota nell'analisi dei risultati di vendita delle diverse marche; possiamo infatti vedere come, ad esempio, le marche 'premium' - quelle al top di gamma tedesche, come ad esempio la Mercedes - abbiano raggiunto ottime cifre di vendita, e lo stesso vale per le marche coreane, destinate a coprire le esigenze della gamma bassa».

La ripresa dipende comunque dalle decisioni degli automobilisti, i quali tengono in scacco il mercato semplicemente decidendo di rimandare l'acquisto di una nuova vettura. «Il parco auto svizzero sta dunque invecchiando, anche se sarà difficile raggiungere la media europea», spiega il Presidente Upsa Ticino.

Continua poi il ricorso a motori diesel, che da qualche anno stanno vivendo una continua espansione. Infatti nel 2005, caratterizzato da un calo nelle vendite del -3,6%, bal-

za all'occhio il +4,3% fatto registrare dalla vendita di autovetture diesel; si è infatti passati dai 69.824 veicoli diesel nuovi del 2004, alle 72.831 vetture del 2005.

Una tendenza al rialzo conferma anche dai dati di chiusura di gennaio 2006, che confrontati con lo stesso mese dell'anno precedente indicano un aumento, in percentuale, pari all'11,6%. «Il diesel sta raccogliendo sempre più favori da parte degli automobilisti elvetici, grazie ai consumi molto competitivi rispetto ai tradizionali motori a benzina e alle prestazioni tecniche di ottimo livello che i diesel di ultima generazione offrono», specifica Enrico Camenisch.

Per quanto riguarda i modelli più richiesti, può essere interessante segnalare, in una situazione economica non certo delle più rosee, una vera e propria esplosione dei modelli cabriolet, forse come espressione di un inconscio desiderio di regalarsi una 'ventata di vita'; modelli che si impongono anche grazie alla nuova tecnologia dei tetti rigidi, sviluppata all'insegna del motto 'cabriolet per tutto l'anno'. Oltre a garantire un'ottima protezione dagli agenti atmosferici, queste nuove coperture, durante le belle giornate di sole, possono infatti facilmente essere ripiegate nel baule, con un minimo ingombro.

Malgrado i consumi, non proprio dei più parchi, un buon riscontro di vendita continuano ad averlo i modelli 4x4, che in Svizzera persistono - più che negli altri Paesi a noi limitrofi - nell'esercitare la propria

attrattiva presso una fascia di estimatori fedeli, poco disposti a rinunciare; una tendenza ravvisabile, del resto, anche per la tanto osteggiata categoria dei Suv, anch'essi in grado, al pari delle cabriolet, di trasmettere una certa idea di libertà. «Oggi il pubblico non interpreta più l'auto come status-symbol, bensì in funzione della sua utilità, della capacità ad accompagnarlo nel proprio tempo libero e nei propri hobby», segnala l'esperto.

Non vanno poi dimenticate le monovolume, un segmento in continua crescita, in cui i modelli di generose dimensioni di qualche anno fa stanno via via lasciando il passo a vetture caratterizzate da una buona abitabilità interna, abbinata a dimensioni esterne più contenute e compatte, che rendono questi mezzi più agili nell'affrontare le insidie del traffico.

Da ultimo ricordiamo le grandi protagoniste del mercato, ossia le city-car, che già nel 2005 hanno saputo tenere testa alle vendite. «I produttori sono oggi impegnati nel lancio di modelli sempre nuovi e sempre più performanti, con dotazioni di serie sempre più complete. L'inventiva dei fabbricanti è senza limiti, e per le reti di vendita non è facile seguire un mercato così evolutivo», spiega Camenisch.

Un discorso a parte si impone invece per le auto elettriche, che hanno presto dimostrato i propri limiti, dovuti a un'autonomia limitata, così come a potenza e velocità ridotte. «Al di là del progetto Vel del Luganese e del Mendrisiotto, oggi

Quanto potresti risparmiare?

091 912 40 00

CAMATHIAS
INSURANCE BROKERS

Your satisfaction. Our objective.

Via Balestra 12 - P.O.Box 5978 - (CH) 6901 Lugano - www.camathias-group.com

praticamente conclusi, l'autovettura completamente elettrica non viene quasi più proposta. C'è interesse invece per i modelli ibridi, che abbinano a un classico motore alimentato dall'energia fossile un motore elettrico. Si tratta di vetture altamente innovative, proposte per il momento solo a benzina, benché si preannuncino già i primi modelli diesel ibridi, presentati al Salone dell'auto di Ginevra», puntualizza Camenisch, che ricorda come l'ibrido abbia sicuramente un futuro, benché al momento sia ancora penalizzato da costi di sviluppo e produzione molto elevati, che si ripercuotono inevitabilmente sul prezzo di vendita finale.

Nonostante una situazione congiunturale non delle più facili, il mercato dell'auto è dunque in costante fermento, e i principali produttori sono oggi più che mai impegnati a delocalizzare i propri siti produttivi verso quei paesi caratterizzati da un basso costo di manodopera; e si inquadra in questo scenario anche l'emergente mercato cinese, che avvalendosi della tecno-

logia dei maggiori produttori occidentali, è oggi pronto a immettere sui mercati occidentali quella che viene ormai comunemente identificata come 'auto cinese'.

«Si tratta di un modello di vettura molto spartano, destinato a mio avviso a 'limare' quote di vendita più nel mercato dell'usato che in quello della vendita di vetture nuove; si tratterà infatti di modelli destinati a chi, avendo preventivato di spendere 8 o 10 mila franchi per l'acquisto di un usato, potrebbe trovare più interessante investirne 12mila per una vettura nuova 'made in Cina'», sottolinea il presidente Upsa Ticino, che ricorda come i 'prezzi cinesi' non verranno peraltro di certo applicati alla realtà svizzera.

Una scelta vasta e complessa tra svariati modelli e tipologie, dunque, quella che si prospetta all'acquirente elvetico, chiamato, qualunque sia la propria scelta, a doverla infine 'ufficializzare' con l'acquisto; e a questo proposito va segnalato come la modalità del leasing confermi la propria attrattiva, benché, co-

me segnala Camenisch, «rispetto a quattro o cinque anni orsono stipulare questo tipo di contratto sia diventato, per una larga fascia di clientela privata, un po' più problematico, e questo si riflette negativamente sulle vendite». Al di là di questa considerazione, oggi oltre la metà dei veicoli venduti nell'ambito della Confederazione continuano ad essere finanziati tramite il credito al consumo. A questo proposito è interessante ricordare che il 1° gennaio 2003 è entrata in vigore una nuova legge, che accresce la tutela dei consumatori dall'eccessivo indebitamento e crea una base giuridica unitaria valida a livello nazionale per la concessione di crediti al consumo: «Una legge che, se da un lato non ha creato, contrariamente a quanto si pensava all'inizio, particolari scompensi di mercato, è però limitativa nei confronti dei giovani, dal momento che il credito non può venir concesso se non c'è una copertura di reddito; e poi non esiste più la possibilità di accendere un leasing per conto terzi», conclude Camenisch. ■

LA NUOVA LEXUS IS. DINAMISMO ALLA MASSIMA POTENZA.



La nuova Lexus IS con trazione posteriore è disponibile in due varianti di modello: Lexus IS 250 con motore V6 da 2,5 l e 208 CV da Fr. 51200.-* e Lexus IS 220d con performante motore diesel 2,2 l da 177 CV e rivoluzionaria tecnologia D-CAT (filtro antiparticolato e catalizzatore) da Fr. 47900.-**

LEXUS
The pursuit of perfection

GARANZIA TOTALE E
MANUTENZIONE GRATUITA
100 000 KM
O PER 3 ANNI, VALGHI
17 CRITERI DI RASSEGNA

* prezzo netto senza impegno, consumo di carburante combinato 9,8 l/100 km, emissioni di CO₂ ciclo combinato 231 g/km, categoria di efficienza energetica E

** prezzo netto senza impegno, consumo di carburante combinato 6,3 l/100 km, emissioni di CO₂ ciclo combinato 165 g/km, categoria di efficienza energetica A



il vostro specialista
dal 1924.

Emil Frey SA, Auto-Centro Noranco-Lugano

Via Cantonale, 6915 Pambio-Noranco, 091 960 96 96

www.emil-frey.ch