

L'auto orobica resta in retromarcia

Anche a giugno immatricolazioni bergamasche in calo rispetto allo stesso mese del 2010
Nel primo semestre venduti solo 18.000 veicoli nuovi: è il dato più basso da oltre vent'anni

STEFANO RAVASCHIO

Le immatricolazioni di auto in provincia di Bergamo sono calate anche a giugno, portando così il totale del primo semestre 2011 al livello più basso degli ultimi vent'anni.

Non solo non c'è stata ripresa dopo che a maggio era stata segnata la peggiore performance dell'anno, ma è stato anche realizzato un nuovo record negativo del 2011. Secondo i dati provvisori dell'Unrae (Unione nazionali rappresentanti autoveicoli esteri), a giugno sono state infatti immatricolate in provincia di Bergamo solo 2.750 vetture, con un calo di oltre il 3% rispetto a maggio, quando le immatricolazioni erano state circa 100 di più, e di oltre il 5% rispetto a giugno 2010.

Ritorno agli Ottanta

Nel primo semestre il totale delle immatricolazioni bergamasche si è fermato così, secondo i dati provvisori, sotto quota 18 mila, come non accadeva dagli anni Ottanta. «Mancano» all'appello circa 4 mila vetture rispetto al primo semestre del 2010, che aveva visto 22 mila immatricolazioni, grazie in particolare all'onda lunga degli incentivi, terminati poi a marzo per le vetture ordinate comunque prima della fine 2009.

La caduta del mercato bergamasco nel primo semestre (meno 18,8% secondo il dato provvisorio) risulta più pesante di quella della media nazionale (meno 13%, sempre secondo i dati Unrae).

Italiani in calo

A giugno a livello nazionale la quota di auto italiane è scesa al 30% dal 30,5% di un anno prima, mentre il dato cumulato del pri-

mo semestre mostra un calo dal 31,2% del 2010 al 29,5%. A livello bergamasco invece la quota di auto italiane è scesa al 24% dal 25,5% di un anno prima mentre il dato nel semestre è sceso al 25% dal 27,6% di un anno prima. I dati del semestre vedono solo quattro case automobilistiche con più di mille immatricolazioni in provincia di Bergamo.

Al primo posto è sempre la Fiat, con oltre 3.000 e una quota di mercato scesa però al 16,91%: nello stesso periodo un anno fa le immatricolazioni erano state 1.500 in più e la quota intorno al 20,5%. Seconda è la Volkswagen con 1.800 immatricolazioni (circa 200 in meno) e una quota salita dal 7,8% al 10,2%, che ha superato e terza la Opel, con 1.500 immatricolazioni (circa 600 in meno) e una quota comunque salita dall'8,2% all'8,4%, talonata a poche decine di vetture di distanza dalla Ford, con quota scesa dal 8,7% all'8,1%.

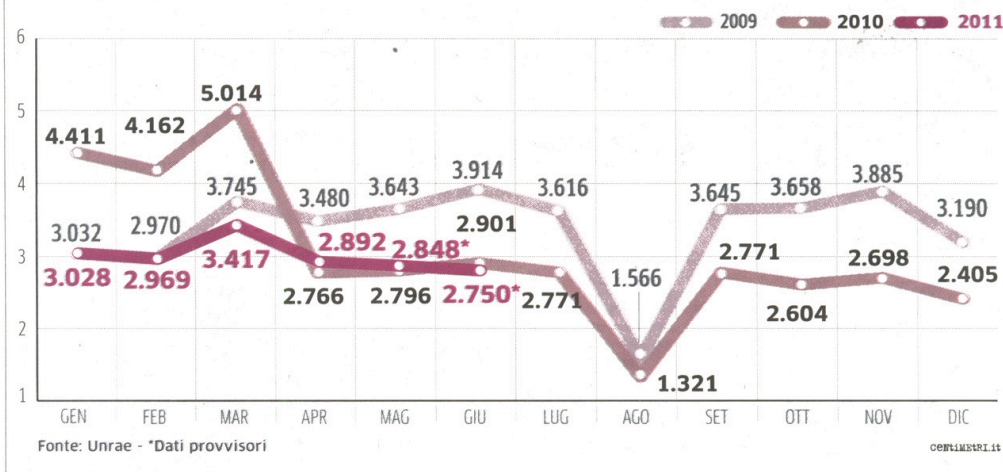
Solo quattro sopra le mille

Quota mille immatricolazioni è stata persa da Renault, Citroen e Lancia. Al quinto posto si conferma comunque Renault seguita a ruota dalla Lancia, che guadagna un posto su un anno fa, entrambe sopra le 800 vetture, solo sfiorata dalla Toyota, che ha recuperato due posizioni. Sopra quota 700 anche Citroen (scesa dal sesto all'ottavo posto), e Nissan (salita dal 12° al nono posto). Nel gruppo sopra le 500 immatricolazioni si trovano poi Audi (decima dall'11° posto di un anno fa), che si mantiene anche sopra quota 600, Alfa Romeo (salita dal 14° al 12° posto) Peugeot (scesa dall'ottavo al 13° posto) e BMW. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'andamento in provincia

Il mercato auto negli ultimi due anni



L'usato cambia pelle Alla Silvaauto anche clienti dall'estero

Mentre le immatricolazioni di auto nuove continuano a scendere in provincia, c'è chi ha trovato nell'usato il proprio core-business. Tra queste concessionarie c'è la Silvaauto di Grumello del Monte che, dalla nascita nel 2002, continua a registrare incrementi di fatturato puntando su questo mercato.

«Con la crisi, l'usato ha conosciuto un rilancio - spiega il titol-

lare di Silvaauto, Dario Belloli - ma occorre precisare che non parliamo più dell'usato concepito qualche anno fa: oggi la nostra flotta è costituita da auto aziendali, con pochissimi chilometri, carrozzeria e motore impeccabili e garanzia ufficiale ancora in essere della casa madre». Una scelta che «paga» in termini di vendite: «Solo l'anno scorso abbiamo venduto oltre 600 vetture - ag-

giunge Belloli - con un fatturato che ha superato i 7 milioni di euro, con una crescita del 30% rispetto al 2009. Quest'anno, nei primi sei mesi, abbiamo già superato le 450 auto vendute, con una previsione entro fine 2011 di superare quota 800, con un fatturato che si attesterebbe attorno ai 9 milioni di euro». La crescita ha anche permesso un potenziamento di organico (i dipendenti oggi sono 9) nella sede di Grumello e nello showroom di Bergamo in zona Malpensata.

In tempi di crisi, il cliente si è fatto ancora più oculato e attento ad ogni possibile occasione: «L'arma in più è diventata Internet - aggiunge il patron - grazie al web chiunque può valutare con calma le singole offerte: noi vendiamo auto in ogni parte d'Italia e spesso anche all'estero.

Clienti sbarcano ad Orio con l'intento preciso di acquistare un'auto da noi. Tempo fa abbiamo perfino inviato una BMW coupé da collezione a un'acquirente negli Usa, più spesso ci capita di servire clienti francesi e tedeschi». Come per vasi comunicanti, gli acquirenti passano da un'idea di auto nuova medio-piccola a un usato garantito medio-grande: «In effetti è così - aggiunge Belloli - potendo fruire di auto seminuove con sconti al di sopra del 30%, molti cambiano obiettivo passando a vetture molto più ambiziose». E un po' a sorpresa, nonostante il momento critico, parecchi pagano cash: «È così: tanti lo fanno per eliminare i costi degli interessi. Magari il prestito arriva direttamente dai genitori, con cui si può dilazionare la restituzione a piacimento». ■