

NORD OVEST ECONOMIA

L'impresa

Il concessionario Carlo Alberto Jura: "Troppe regole"  
"Parco auto da rilanciare  
Servono super incentivi  
alla rottamazione"

LEONARDO DIPACO

Il mercato dell'auto resta «affaticato» e nei saloni si respira incertezza. «La situazione è complessa, il cliente è molto confuso», dice Carlo Alberto Jura, presidente di SpazioGroup, leader nell'area Nord Ovest con oltre 25 anni di attività nella distribuzione di auto e servizi. «Le auto elettriche non hanno incontrato il favore del mercato: prezzi ancora alti, infrastrutture di ricarica insufficienti e distribuite male. Così il cliente si trova spaesato e, nella maggior parte dei casi, rimanda l'acquisto».

In questo scenario, i conces-

sionari devono cambiare pelle. «Il nostro compito è diventato quello di fare da consulenti, aiutando il cliente a non rimanere senza auto», dice Jura. Oggi la soluzione più praticabile per molti è l'usato: «costa meno del nuovo e consente di guadagnare ancora qualche anno». A complicare il quadro «si è sommata la notizia dei possibili incentivi sulle elettriche, che ha ulteriormente congelato il mercato».

Non è una questione di offerta: «I marchi sono tantissimi, italiani, cinesi, giapponesi, coreani, il prodotto non manca. Il problema è che il cliente non sa scegliere. Il "green" è diventato un trend e molti vor-



**Carlo Alberto Jura**  
Presidente Spazio Group  
e concessionario storico  
di automobili a Torino



Carlo Alberto Jura: «Le auto elettriche non hanno incontrato il favore del mercato. Oggi l'attesa è per le ibride. La 500 ha le carte in regola per avere successo»

rebbero un'auto ecologica, ma poi non riescono a permettersela perché i prezzi sono alti e le infrastrutture insufficienti». A tenere il passo sono le ibride. «Oggi vanno le mild e le full hybrid: dalle piccole Toyota alle utilitarie di Stellantis, dalla Grande Panda alla nuova 500 ibrida che sarà prodotta a Mirafiori», sottolinea Jura. Su quest'ultima, l'attesa è palpabile: «Le prime consegne sono previste a inizio anno. Sarebbe un buon segnale per il mercato dei privati, specie a Torino. È una macchina bellissima, tecnologicamente avanzata, con le carte in regola per avere successo».

Sul quadro regolatorio euro-

peo, il giudizio è netto. «La norma del 2035 ci ha messo su un binario strettissimo. Abbiamo creato regole che finiscono per autopunirci. Oggi nessuna casa è in grado di offrire un'elettrica a un prezzo accessibile. Quella scadenza ha bloccato le fabbriche, costringendo i grandi gruppi a investire massicciamente sull'elettrico. Cambiare rotta, per un costruttore, è come far virare una portaerei». Capitolo incentivi: «Il nodo sono i vincoli di bilancio ed europei e la complessità gestionale. Manca ancora il decreto attuativo e non è chiaro come i clienti potranno ottenere i fondi. Prima eravamo noi concessionari a fare da tramite; ora il

cliente dovrà scaricare un voucher online, presentare l'Isee: non tutti hanno dimestichezza con queste procedure. Non sarà semplice». Sulle prospettive, prudenza. «Difficile immaginare una vera ripresa nel 2026 se non si interviene sulle auto vecchie. Il mercato rischia di restare stagnante». La ricetta, per Jura, è chiara: «Servono superincentivi alla rottamazione o, in alternativa, divieti di circolazione per le vetture più obsolete. Con finanziamenti agevolati si spingerebbero i clienti a sostituirle con modelli più recenti. Sarebbe un beneficio doppio: per il mercato e per l'ambiente». —