

Rep

Piemonte *Economia*

Mezzo miliardo di fatturato e una rete in espansione nonostante il settore soffra: "Gli incentivi? Funzionano, ma sono come la tachipirina"

Ci vuole coraggio per aprire due nuovi saloni in uno dei momenti storicamente più difficili per il mercato dell'auto. «Ma no, non siamo diventati matti. Siamo semplicemente fiduciosi», dice Carlo Alberto Jura. Lo Spazio Group di cui è presidente (24 sedi tra Piemonte e Liguria, 400 dipendenti, circa 500 milioni di fatturato) ha appena aperto due nuove aree espositive a Torino, tra via Reiss Romoli e via Ala di Stura, una dedicata a vetture Toyota e l'altra alle Lexus. Ora nel maxi polo di Borgo Vittoria ci sono oltre mille veicoli esposti di undici marchi diversi, una varietà che in Italia non vanta pressoché nessuno. In fondo «al cliente oggi non puoi offrire un solo prodotto», spiega Jura, che è vicepresidente di Federauto, la federazione delle concessionarie italiane e che ha guidato per anni l'associazione dei rivenditori di Fca.

Presidente Jura, cosa vi spinge a essere così ottimisti in un periodo del genere?

«L'Italia ha uno dei parchi auto più vecchi d'Europa e dovrà cambiarlo in chiave ecologica. Succederà nel giro di uno, due, massimo quattro anni. Così per quest'ultimo investimento abbiamo deciso di puntare su Toyota e Lexus, due marchi strettamente legati alla mobilità ibrida o elettrica».

Il punto vendita monomarca è un ricordo del passato?

«Noi da 15 anni puntiamo su più costruttori perché questa strategia ci consente di sposare meglio le esigenze dei clienti, che si sono evolute nel tempo. Restiamo per Fca uno dei primi rivenditori in Italia, ma poi abbiamo auto Psa, Hyundai, Toyota, Lexus. Possiamo dire di aver anticipato Stellantis, ma in fondo Sergio Marchionne lo diceva, i singoli gruppi da soli non possono mantenersi in salute. E lo stesso vale per noi, perché oggi il cliente è innamorato di Fiat, domani di Peugeot».

Lei dice che l'Italia svecchierà il suo parco auto, ma la crisi economica innescata dalla pandemia sta impoverendo molte persone e per cambiare vettura servono soldi, non crede?

«I soldi stanno arrivando, almeno così ci dicono i nostri governanti. Penso che tutti quanti abbiamo un obiettivo comune: fare in modo che le persone possano acquistare beni ecologici. Oggi gli strumenti per consentire la sostituzione delle auto esistono e possono funzionare anche in questa crisi. Possiamo anche rinviare il rinnovamento del parco auto, ma quando tra due o tre mesi arriveranno i divieti di circolazione saremo costretti a pensare alla salute».

Come sta andando il mercato?

«Nel lockdown si è azzerato. Un po' alla volta abbiamo ripreso a lavorare in smart working e a vendere di più online. Su questo aspetto ci siamo rafforzati molto, abbiamo anche fatto assunzioni, perché la vendita di un prodotto



La maxi sede
In via Reiss Romoli c'è la sede più grande del gruppo Spazio, che conta 24 punti vendita nel Nord-Ovest

Il presidente di Spazio Group, numero due dei concessionari italiani

Jura "Il mercato dell'auto ripartirà forte Ecco perché investo"

di Stefano Parola

complesso come l'auto richiede comunque un'assistenza particolare. Da maggio a luglio abbiamo osservato una graduale ripresa del mercato. Non recupereremo i due mesi persi con la chiusura totale, ma ora c'è una certa vivacità e gli incentivi hanno dato un po' di pepe al mercato».

I bonus varati finora sono sufficienti?

«Sono come una tachipirina: ti abbassa la febbre ma non ti guarisce. Il mercato dell'auto è un generatore di denaro per l'intero sistema economico, ma qui viene tassato molto di più rispetto ad esempio a Francia e Germania. Gli



▲ Alla guida Carlo Alberto Jura

— “ —
In Italia le vetture sono vecchie, nel giro di 4 anni saranno sostituite con modelli ecologici. E noi dobbiamo offrire tanti marchi, ce lo chiede il cliente
— ” —

incentivi sono un turbo, ma devono diventare strutturali se vogliamo davvero innescare il meccanismo di sostituzione. Parliamo di risorse che, tra l'altro, non sono a fondo perduto, perché rientrano nelle casse dello Stato sotto forma di Iva e di tasse. Non possiamo mica pensare di fare la rivoluzione green con i monopattini».

Cos'ha contro i monopattini?

«Vanno benissimo a Forte dei Marmi, ma a Torino meno. Quando arriverà il ghiaccio come faremo? E se devo attraversare l'intera città o andare in collina?».

Com'è Torino vista da dentro le sue concessionarie?

«Una città che non si sta evolvendo. La presenza dell'industria si è ridotta, il turismo che ha tentato di sostituirla è in crisi per il Covid e non vedo iniziative particolarmente brillanti che possano dare una svolta. La cosa migliore sono gli investimenti di Fca sull'auto elettrica a Mirafiori».

La 500 elettrica venderà bene?

«Fa riferimento a un mercato che è ancora un po' di nicchia, anche vista la scarsità di colonnine di ricarica. I prezzi sono ancora importanti, ma in fondo la 500 non è più la macchina per il popolo che fu nel dopoguerra. Diciamo che l'elettrico puro è un po' la fine del film, ma prima di arrivarci venderemo di più vetture ibride, a partire da quelle di Jeep e Psa. Io la vedo così: nel lungo periodo la mobilità urbana sarà elettrica e quella extraurbana ibrida, mentre quella pesante probabilmente punterà sull'idrogeno».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



CERCHIAMO VOLONTARI DEL SOCCORSO!

Dedica anche tu del tempo al prossimo!

INIZIO CORSI IL 28 SETTEMBRE



011.40.51.588 www.crocedicollegno.it

accoglienza@crocedicollegno.it