

Torino *Auto*



CREIAMO VALORE
PER IL MONDO
AUTOMOTIVE

www.anfia.it



LE IMMATRICOLAZIONI

Suv e utilitarie sprint a marzo

Vendite in crescita, soprattutto grazie a modelli come Ypsilon e Panda
Bene anche le vetture più grandi. Fuori Torino spopolano le case giapponesi

alle pagine 12 e 13

SEGUE NELLA PAGINA SUCCESSIVA

I motori

Diesel e benzina resistono ma l'ibrido vola

a pagina 13

Assicurazioni

Rc Auto la stangata è in arrivo

di Stefania Aoi a pagina 17

Il concessionario Jura

"L'auto ideale? Più economica che ecologica"

di Massimiliano Sciallo



«Il cliente? Di solito cerca ancora auto piccole, che consumino poco e soprattutto termiche. Quindi gasolio e benzina, oppure ibride. Ma l'aspetto fondamentale, al momento, è che sia una macchina economica». Così è il mercato visto da Carlo Alberto Jura, il vicepresidente torinese di Federauto.

a pagina 15



CREIAMO VALORE PER IL MONDO AUTOMOTIVE

Con 400 Aziende associate, ANFIA - Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica - da oltre 100 anni ha l'obiettivo di rappresentare gli interessi delle Associate nei confronti delle istituzioni pubbliche e private, nazionali e internazionali e di provvedere allo studio e alla risoluzione delle problematiche tecniche, economiche, fiscali, legislative, statistiche e di qualità del comparto automotive.

www.anfia.it



Il vicepresidente di Federauto

Jura "Più economica che ecologica ecco l'auto che piace oggi ai clienti"

di Massimiliano Sciuolo

Cambiano gli scenari del comparto automotive: motorizzazioni, innovazione, scadenze europee. Ma cambia anche il rapporto tra utenti e auto. Lo sa bene Carlo Alberto Jura, presidente di Spazio Group e vicepresidente di Federauto.

Come influisce ciò che succede a livello europeo sulle scelte delle persone?

«La situazione è piuttosto dicotomica rispetto a quel che discutono nelle alte sfere e ciò che vive il consumatore tutti i giorni: un cliente che cerca ancora auto piccole, che consumino poco e soprattutto termiche. Quindi gasolio e benzina, oppure ibride. Ma l'aspetto fondamentale, al momento, è che sia una macchina economica».

L'elettrico ancora non convince?

«È una spesa che tante famiglie non possono ancora permettersi, senza toccare il punto delle infrastrutture di ricarica che sono necessarie, ma che al momento latitano in tante zone d'Italia».

E sul fronte dei listini?

«Non so se i prezzi rimarranno quelli di adesso, ma al momento le vetture elettriche costano ancora molto care. E si fa molta fatica a proporre una



**PRESIDENTE
SPAZIO GROUP**
CARLO ALBERTO
JURA

*L'elettrico? È il futuro
ma tante famiglie
oggi non possono
permetterselo
Troppi lunghi i tempi
delle vetture nuove,
puntiamo sull'usato*



▲ **Pronta consegna** Vetture usate o a Km0 hanno buon mercato

soluzione che risulti accessibile a una famiglia media».

La direzione però è quella?

«Tutti i costruttori stanno andando verso l'elettrico o soluzioni elettrificate. È un trend inarrestabile, anche se con tempi differenti da un marchio all'altro. Ma oggi comprare un'auto ibrida è sicuramente più fattibile, rispetto a una soluzione totalmente elettrificata. In quel senso servono strutture per ricaricare, ma anche la mentalità di programmare uno spostamento anche sulla base

dei punti di rifornimento».

Come azienda, in un periodo in cui i ritardi nelle consegne di vetture nuove si fanno sentire, avete scelto di puntare su usato e chilometri zero. La strategia funziona?

«Il cliente non è disposto ad aspettare più di tanto. Fino a 20-30 giorni ci può anche stare, ma mesi e mesi non sono più accettabili. Ecco perché le persone si stanno orientando verso l'usato o il chilometro zero. La gente vuole la macchina, vederla, toccarla e prenderla dopo il test drive, se piace e

convince».

Uno spazio è vicino alla vostra sede storica, per i chilometri zero, l'altro è presso Green Pea: come mai questa scelta?

«Il sito di Green Pea vuole fornire al cliente la possibilità di scegliere tra nuove motorizzazioni green: se non full elettrico, magari elettrificato, cercando così di far risparmiare qualcosa a chi viene a cercare una vettura. Anche perché il muro del costo spesso si frappone tra le persone comuni e i traguardi della sostenibilità ambientale. Gli stipendi sono sempre gli stessi e l'auto deve essere un bene accessibile a tutti, non un lusso».

Quali sono i gusti del momento, al di là della motorizzazione?

«L'ultima nata di casa Jeep, la Avenger, piace: spaziosa, ma anche fashion. Anche le Yaris continuano a piacere, perché hanno un rapporto qualità-prezzo molto elevato. Non troppo grandi e che consumino poco, ma senza rinunciare alla bellezza. Perché l'estetica resta un elemento di scelta che pesa. Anche la 500 piace sempre, perché è un'icona e conserva il suo fascino e il suo Dna».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

R A L®

RICAMBI AUTO

**Assortimento, assistenza e supporto tecnico
pensati per rispondere
alle esigenze dei meccanici**

TORINO
Str. SAN MAURO, 18

TORINO
C.so REGINA MARGHERITA, 256

www.autoricambiral.it