

IL MOMENTO DEL MERCATO

«CONCESSIONARI APERTI»

JURA (FEDERAUTO E SPAZIO): «RISPETTIAMO TUTTI GLI STANDARD DI SICUREZZA CONSUMATORI CONFUSI, MA DA NOI POSSONO TROVARE PROPOSTE INNOVATIVE»

Carlo Alberto Jura, vicepresidente di Federauto e presidente di Spazio Group (una delle più grandi concessionarie multimarca d'Italia) racconta il momento difficile che attraversa il nostro Paese ponendo l'accento su un aspetto che a molti sfugge: le concessionarie di auto sono regolarmente aperte. «C'è una certa confusione al riguardo - spiega - ma noi ci teniamo a chiarire che i concessionari di auto sono regolarmente aperti. Non solo l'officina o l'assistenza, ma anche la vendita. Del resto, la natura di un autosalone è tale che è facile rispettare il distanziamento e adottare tutte le norme anti contagio in vigore. Vogliamo mandare ai clienti un messaggio rassicurante: noi ci siamo. Si tratta di liberarsi di un "mood" troppo negativo».

Come influisce l'andamento altalenante della pandemia



sui vostri clienti?

«Questo momento genera una grande ansia, ma la gente ha ugualmente bisogno di cambiare auto. E il nostro Paese ha bisogno di rinnovare il parco circolante, per avere auto più nuove, più sicure e meno inquinanti. L'alternarsi di regimi diversi, zona gialla o arancione o rossa, e i blocchi

Una vista dall'alto della Città dell'Auto, di Spazio Group a Torino. Ora nasce un'area dedicata all'usato elettrificato

dovuti alla qualità dell'aria sono fattori destabilizzanti.

L'auto non si può vendere on line?

«Certo e noi lo facciamo. Ma non credo che si possa rinunciare all'intermediazione, cioè al ruolo del concessionario, che garantiscono un servizio. In più, a noi italiani, l'esperienza

on line non basta, abbiamo bisogno di un diverso approccio. L'auto vogliamo vederla, provarla, toccarla. Ma non è una questione che riguardi solo l'Italia, nella vendita di un'auto entrano in gioco tante variabili che nei concessionari si possono affrontare facilmente. Non è solo una questione di prezzo, ma di offerta nel

suo complesso. Noi siamo un valore aggiunto. L'auto non è una t-shirt».

Voi avete anche formule finanziarie innovative.

«Certo, puntiamo ai clienti privati e non guardiamo solo al prezzo d'acquisto, ma ai costi di tutta la vita dell'auto. In più ci impegniamo a un riacquisto a prezzi che sono migliori rispetto a quelli del mercato e ci sono bonus se si ricompra da noi. Parliamo di costo dell'utilizzo, compresi assicurazione e assistenza, anziché di solo acquisto».

Voi rappresentate molte marche, oggi alcune sono confluite sotto Stellantis. E' un vantaggio?

«Certo, i marchi già Fca e quelli già Psia si integrano perfettamente. Il vantaggio è per tutti, anche per i clienti».

O.D.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ABBATTIMENTO DEI COSTI

AUTO ELETTRIFICATE IN ARRIVO A TORINO UN'AREA PER L'USATO

L'auto elettrica è la tendenza del momento. I modelli elettrificati (termine che comprende varie categorie) si stanno diffondendo, ma hanno ancora un costo elevato, che in parte viene mitigato dagli incentivi pubblici. Spazio sta allestendo, all'interno della propria "città dell'auto", un'area riservata ai veicoli usati per questa categoria è una novità. «Si tratta di auto "fresche", spesso aziendali - spiega il presidente Jura (NELLA FOTO) - che hanno prezzi ridotti di percentuali rilevanti, dal 20 al 25 per cento. Non tutti hanno i fondi necessari ad acquistare un'auto ecologica nuova. La struttura c'è già. Ci saranno prezzi vantaggiosi, con venditori specializzati e una qualità sempre molto elevata del servizio. Così si supera anche la logica dell'incentivo o dell'attesa dell'incentivo. Le nostre saranno auto in perfetto stato, pressoché nuove, e in garanzia».

O.D.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



MERCOLEDÌ 17 MARZO 2021

MOTORI/LE NOVITÀ

35

OTTAVIO DAVIDI

Chiunque abbia delle perplessità sulle auto elettriche può facilmente superarle salendo a bordo della nuova BMW iX3 cominciando a guidarla. Bastano pochi chilometri per godere appieno della qualità classica di una Bmw e passare, poco alla volta, dalla piacevole constatazione che l'elettrico può essere completo piacere di guida sino ad arrivare alla piena consapevolezza che ormai la strada delle auto a batterie è a senso unico.

La Bmw ha il vantaggio di avere alle spalle una solida cultura elettrica, avendo in gamma da anni parecchi modelli. Ma è evidente che su questa iX3 il salto in avanti è tangibile sia su quello che il guidatore "vuole" (distanziamento, autonomia) sia su quella tecnologia che è - per così dire - al servizio delle qualità automobilistiche del modello. Naturalmente la Bmw non rinnega le motorizzazioni tradizionali, sempre in gamma e sempre perfettamente in regola con le attuali normative in tema di emissioni, né il plug-in (in questo caso ricaricabile). E' il cliente che può scegliere, in totale libertà. A Monaco di Baviera non a caso parlano di "Power of Choice".

Questa iX3 è dotata di un motore elettrico posto nel retrocentro (soluzione classica che garantisce la massima silenziosità) e ha una potenza di 210 kW (285 CV) con una coppia massima di 400 Nm. I progettisti hanno riprodotto i pregi di una Bmw (il 70 per cento di superficie in vetro, le sottilissime battente sono posate nel pianale) e aiutano così ad abbassare il baricentro. La capacità di 60 kWh nominali (74 kWh effettivi) che permettono un'autonomia di 490 km (ciclo WLTP). La ricarica si può effettuare da una presa domestica (ed è ovviamente la soluzione meno rapida), da una wallbox monofase a 7,4 kW (che richiede circa 10 ore per passare dal 10 al 100% di carica) oppure da una alternativa a 11 kW (circa sette ore). Se invece si può usare una presa a corrente continua fino a 150 kW, si può arrivare a 100 km di ricarica in soli 30 minuti.

L'auto si può guidare in diverse modalità, accentuando l'effetto frenante e rigenerativo, e il sistema che viene correttamente chiamato "one pedal" (appena scegliendo una guida più simile a quella consueta di un'auto tradizionale).

Dal punto di vista utilitario, la versione elettrica si può anche, spiegando



La nuova Bmw iX3 elettrica: pochi dettagli esteriori la differenziano dalle altre versioni. La qualità è molto alta

ISPIRAZIONE BMW iX3 IL PIACERE E' ELETTRICO

Il primo Sav della Casa tedesca: batterie al servizio delle emozioni alla guida

La BMW iX3 è una berlina di nuova concezione, che non solo è una berlina ma è anche una berlina. È una berlina che ha la stessa struttura di una berlina, ma con una differenza: è elettrica. La BMW iX3 è una berlina che ha la stessa struttura di una berlina, ma con una differenza: è elettrica. La BMW iX3 è una berlina che ha la stessa struttura di una berlina, ma con una differenza: è elettrica.

IL MOMENTO DEL MERCATO

«CONCESSIONARI APERTI»

JURA (FEDERAUTO E SPAZIO): «RISPETTIAMO TUTTI GLI STANDARD DI SICUREZZA CONSUMATORI CONFUSI, MA DA NOI POSSONO TROVARE PROPOSTE INNOVATIVE»

Carlo Alberto Jura, vicepresidente di Federauto e presidente di Spazio Group (una delle più grandi concessionarie multimarca d'Italia) racconta il momento difficile che attraversa il nostro Paese ponendo l'accento su un aspetto che a molti sfugge: le concessionarie di auto sono regolarmente aperte. «C'è una certa confusione al riguardo - spiega - ma noi ci teniamo a chiarire che i concessionari di auto sono regolarmente aperti. Non solo l'officina o l'assistenza, ma anche la vendita. Del resto, la natura di un autosalone è tale che è facile rispettare il distanziamento e adottare tutte le norme anti contagio in vigore. Vogliamo mandare ai clienti un messaggio rassicurante: noi ci siamo. Si tratta di liberarsi di un "mood" troppo negativo».

Come influisce l'andamento altalenante della pandemia



Una vista dall'alto della Città dell'Auto, di Spazio Group a Torino. Ora nasce un'area dedicata all'usato elettrificato

dovuti alla qualità dell'aria sono fattori destabilizzanti.

L'auto non si può vendere on line?

«Certo e noi lo facciamo. Ma non credo che si possa rinunciare all'intermediazione, cioè al ruolo del concessionario, che garantiscono un servizio. In più, a noi italiani, l'esperienza

on line non basta, abbiamo bisogno di un diverso approccio. L'auto vogliamo vederla, provarla, toccarla. Ma non è una questione che riguardi solo l'Italia, nella vendita di un'auto entrano in gioco tante variabili che nei concessionari si possono affrontare facilmente. Non è solo una questione di prezzo, ma di offerta nel

suo complesso. Noi siamo un valore aggiunto. L'auto non è una t-shirt».

Voi avete anche formule finanziarie innovative.

«Certo, puntiamo ai clienti privati e non guardiamo solo al prezzo d'acquisto, ma ai costi di tutta la vita dell'auto. In più ci impegniamo a un riacquisto a prezzi che sono migliori rispetto a quelli del mercato e ci sono bonus se si ricompra da noi. Parliamo di costo dell'utilizzo, compresi assicurazione e assistenza, anziché di solo acquisto».

Voi rappresentate molte marche, oggi alcune sono confluite sotto Stellantis. E' un vantaggio?

«Certo, i marchi già Fca e quelli già Psia si integrano perfettamente. Il vantaggio è per tutti, anche per i clienti».

ABBATTIMENTO DEI COSTI

AUTO ELETTRIFICATE IN ARRIVO A TORINO UN'AREA PER L'USATO

L'auto elettrica è la tendenza del momento. I modelli elettrificati (termine che comprende varie categorie) si stanno diffondendo, ma hanno ancora un costo elevato, che in parte viene mitigato dagli incentivi pubblici. Spazio sta allestendo, all'interno della propria "città dell'auto", un'area riservata ai veicoli usati per questa categoria è una novità. «Si tratta di auto "fresche", spesso aziendali - spiega il presidente Jura (NELLA FOTO) - che hanno prezzi ridotti di percentuali rilevanti, dal 20 al 25 per cento. Non tutti hanno i fondi necessari ad acquistare un'auto ecologica nuova. La struttura c'è già. Ci saranno prezzi vantaggiosi, con venditori specializzati e una qualità sempre molto elevata del servizio. Così si supera anche la logica dell'incentivo o dell'attesa dell'incentivo. Le nostre saranno auto in perfetto stato, pressoché nuove, e in garanzia».

O.D.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

