

VERDE ANCHE LA SEDE

Spazio, contro la crisi un salone per vendere solo auto green usate

di Massimiliano Sciuolo

Sembra incredibile, ma il mondo delle quattro ruote più innovative e sostenibili può sorridere perché si prepara a parlare al passato. Un controsenso? Tutt'altro. Perché se fino a oggi ragionare di vetture ibride, oppure elettriche, voleva dire riferirsi a scenari tutti da definire, rappresenta un segno di svolta il fatto che presto nascerà a Torino una concessionaria in cui saranno messe in vendita soltanto automobili green usate.

Proprio quello che conta di fare Spazio Group, uno dei cinque gruppi più importanti del settore in tutta Italia e che solo tra Piemonte e Liguria conta su 24 sedi e 400 dipendenti. «Si tratta di un passo avanti – racconta Carlo Alberto Jura, presidente di Spazio – perché vuol dire che la proprietà di una vettura non più a motore termico si sta facendo talmente diffusa da poter ragionare già su un mercato di seconda mano. La nostra E-Gallery, che in via Ala di Stura avrà 5mila metri quadri di superficie, potrà così proporre un parco auto decisamente vario anche a una clientela con possibilità di spesa più ridotte rispetto alle vetture green nuove, che hanno prezzi ancora poco accessibili».

Un impulso positivo al termine di un 2020 che, a 360 gradi, è stato decisamente complesso. Ma per chi vende auto, in un mondo chiamato a stare in casa e muoversi il meno possibile, le difficoltà sono state davvero notevoli. «Un anno difficilissimo – commenta Jura, che è anche vicepresidente nazionale di Federauto – visto che i due mesi di lockdown sono arrivati inattesi e ci hanno bloccato completamente, peraltro proprio in un momento in cui nel settore era in atto una complica-

Il big delle concessionarie torinesi chiude il 2020 in calo del 20% e reagisce lanciando una nuova area dedicata a ibride ed elettriche



▲ Quartier generale

Il punto vendita di Spazio Group in via Ala di Stura

▲ Al timone
Carlo Alberto Jura

Nuovi scenari con Stellantis: "Potrà permetterci economie di scala vantaggiose per i nostri clienti"

ta sostituzione di un parco auto ormai obsoleto, con le nuove vetture ecosostenibili e andando a condire di incertezza la quotidianità delle persone, che quindi ora fanno più fatica a fare investimenti».

I numeri parlano di un calo del giro d'affari di circa il 20 per cento, in senso complessivo «anche se gli incentivi di Stato hanno permesso una certa ripresa nell'ultima parte dell'anno. Sono però finiti in fretta e, anche se adesso sono tornati, diventa molto complesso programmare e investire in un periodo così incerto».

Per Spazio Group, il calo è stato di circa 2mila vetture sul nuovo, «ma qualcosa lo abbiamo recuperato con il mercato dell'usato. Inoltre abbiamo ridotto i costi e abbiamo continuato a investire, aprendo due nuove strutture nei mesi scorsi». Investimenti che, ormai da anni, hanno visto l'installazione di pannelli solari nel quartier generale di via Ala di Stura, che permettono di risparmiare 450 tonnellate di emissioni di CO2 nell'aria ogni anno. «Siamo autonomi e non impattiamo sull'ambiente – dice ancora Jura – e proprio su questi temi vogliamo insistere, anche stando accanto ai clienti che vorranno comprare una vettura green: visto che, un po' come per i cellulari, anche in questo caso l'obsolescenza sarà rapida, saremo pronti a ritirare le vetture dopo qualche anno per orientarli sui modelli più nuovi. Ma servirà anche una fiscalità meno medioevale, per il settore».

Intanto, la prospettiva Stellantis apre nuovi scenari: «Si tratta di un colosso che potrebbe garantirci modelli nuovi con continuità, con economie di scala che potranno anche andare incontro alle esigenze dei clienti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

