



[il Friuli allo specchio]

RIPRESA DEL MERCATO - Grazie alla rottamazione sale la vendita delle utilitarie

Automobile, piccola è bella (e va a ruba)

AUSTERITA' - Per i segmenti più alti le case puntano a cilindrate inferiori e ad allestimenti meno ricchi - Finanziarie più attente ai debitori a rischio insolvenza

Alta tecnologia

Ecco come navigare nel mare delle offerte

Chi non ha la cassetta della posta piene di offerte tecnologiche della grande distribuzione alti la mano. Ogni giorno vengono recapitate a domicilio diversi volantini zeppi di offerte speciali su televisori, elettrodomestici, fotocamere e computer.

Ma quali, tra questi, sono dei veri affari? E quali specchietti per le allodole? Non esiste una risposta unica. O meglio, la più azzeccata è: "quello che vi serve al prezzo più basso". A sentire gli addetti del settore (Alessia Roselli dell'Euronics e Sergio Ferron di Marco polo - Expert), infatti, i prezzi del "bianco" (lavatrici, lavastoviglie, forni a microonde e frigoriferi) sono rimasti, nei primi quattro mesi del 2009, in linea con quelli dell'anno precedente. E le vendite sembrano essere più o meno stazionarie, grazie anche al fatto che parte della spesa, passando da una classe energetica inferiore a una superiore, può essere scialata dalle tasse.

Diverso il discorso per l'alta tecnologia (materiale informatico in primis), i cui costi si abbassano, anno dopo anno, ininterrottamente da sempre. Tanto per fare un esempio, se un computer "entry level" (ovvero il meno sofisticato in commercio in un dato momento) costava 100 nel 2000, oggi lo stesso prodotto (ma di anni luce più potente) può essere acquistato a 25. Un quarto rispetto a 14 anni fa.

Una dinamica, questa, che ha consentito la diffusione dell'informatica e che mette quasi tutti nelle condizioni di entrare in rete. In questo tipo di mercato, quindi, è difficile capire quale sia un affare e quale no. La cosa più importante è azzeccare il modello che più risponde alle nostre esigenze, senza spendere inutilmente o risparmiare per avere un oggetto che non ci soddisfa. E l'acquirente sembra sempre più attento a tale concetto. "Nell'informatica - dice Roselli - c'è stato un vero e proprio boom del notebook, ovvero dei piccoli portatili con buona autonomia che servono a entrare in rete, mandare e-mail e scrivere qualche lettera. Con poche centinaia di euro il cliente ha tutto quello che gli serve".

Qualche occasione si può afferrare sui televisori. Tanti modelli a cristalli liquidi sono in offerta (più o meno si spende come un buon televisore a tubo catodico di 5-6 anni fa), ma anche qui si deve fare attenzione a cosa si vuole. Per esempio, fate attenzione alla risoluzione (il Full hd deve essere di 1920 per 1080, altrimenti si tratta di Hd ready) e anche al consumo (i cristalli liquidi assorbono relativamente poca elettricità, il plasma può consumare fino a quattro volte in più rispetto alle vecchie tv).

Qualche discesa nel prezzo c'è stata anche sui lettori di dischi blu-ray, che permettono di vedere i film ad alta definizione (se avete intenzione di acquistarlo, è meglio avere un tv fullhd). I modelli base sono scesi del 30 per cento (da 300 a 200 euro). Questo anche perché una Playstation 3, che utilizza proprio il blu-ray, costa 339 euro e permette, in più, di giocare ai videogames. E proprio il gioco sembra essere il nuovo "traino" dei negozi di alta tecnologia. I videogames sono sempre più acquistati da un pubblico sempre più vasto (hanno superato anche la vendita del cd musical) e gli esperti ritengono che la diffusione sarà sempre maggiore. Insomma, si salvi chi gioca.

Il mercato dell'auto torna a "tirare". Ma a beneficiare del "momento d'oro" del mercato automobilistico sono solitamente alcune case, quelle che si rivolgono al segmento più basso della possibile clientela. A fare il miracolo sono gli incentivi statali (ai quali si aggiungono i contributi dei marchi automobilistici) per il rinnovo del parco macchine circolante. Insomma, la leva che spinge il consumatore a sedersi su un nuovo veicolo è sempre quello: la rottamazione.

Incentivi

"Grazie agli incentivi - spiega Giorgio Sina, 'capitano' del gruppo Ferri - i marchi interessati dalla rottamazione hanno registrato una crescita delle vendite del 10-20 per cento, tornando ai livelli del 2007. La ripresa degli acquisti è dovuta al fatto che, su modelli che di listino costano 11-13 mila euro si va a pagare 6-8 mila euro. Per le automobili che producono meno di 140-120 grammi di anidride carbonica al chilometro si ricevono, se si rottama la vecchia vettura, 1.500 euro dallo Stato, altrettanti dalla concessionaria e ulteriori 1.500-2.000 euro se si scelgono i modelli ibridi (benzina più gpl). Ciò ha permesso a 10 case su 50-60 di tornare a vendere. E' il caso della Panda, della Punto o della Picanto. La Hyundai è cresciuta addirittura del 50 per cento".

Come il pane

Lo conferma anche Michela Minigher dell'Eurocar di Udine. "Grazie agli incentivi - racconta - abbiamo avuto un picco di vendite del modello della Polo interessato dalla rottamazione. Abbiamo terminato le vetture in magazzino e, se ne avessimo altre, continueremo a vendere. Ciò nonostante a settembre arrivi la nuova versione. Cosa cercano i clienti? Ora badano soprattutto al prezzo e si scelgono i modelli più economici, ma nessuno (dove non è previsto) rinuncia al climatizzatore".

Rate negate

Ad attrarre i clienti sono anche le modalità di pagamento. Tassi zero, minirrate cucite su misura e pacchetti (per esempio, l'assicurazione Rca pagata per tre anni consecutivi) permettono a chi non può permettersi di concludere l'affare in un'unica soluzione di cambiare il proprio veicolo.

"Tuttavia - dicono Sina e Minigher - le finanziarie sono più restie rispetto a

un tempo a concedere il prestito, sia ai privati, sia alle aziende. Diversamente dal 2008, abbiamo visto che a tanti richiedenti il finanziamento è rifiutato. A essere penalizzati sono soprattutto i giovani e le persone che hanno già preso impegni con l'acquisto a rate di altri beni".

Me la godò

Non manca, comunque, chi paga in contanti. Nei primi due mesi dell'anno (il boom delle 'piccole' è cominciato a metà febbraio) tanti friulani si sono presentati in concessionaria con 20-30 mila euro 'cash' per cambiare l'auto. Si tratta, a detta dei concessionari, di disinvestimenti. Dal momento che la borsa e il mercato azionario davano garanzie, ma di perdita, chi non aveva da parte un gruzzolo tale da poter essere investito sul mattone ha preferito spenderlo. Perso per perso, insomma, tanto vale godersi il capitale.

La rivincita di Sparta

E le altre case automobilistiche corrono ai ripari e la parola d'ordine è austerità. "Lidea - risponde Marco Zei, sempre dell'Eurocar - è di offrire cilindrate più piccole, contenendo i costi anche con allestimenti meno sofisticati. Per esempio, togliendo gli specchietti elettrici e installando quelli manuali, proponendo il climatizzatore semi automatico invece di quello automatico o utilizzando cerchi in lega di dimensioni inferiori. Così, si riesce a fare uno sconto del 10-15 per cento: un modello (base) passa da 30 mila a circa 26 mila euro. In questo modo l'Audi è riuscita, nonostante la diminuzione del mercato globale dell'automobile, a mantenere le stesse quote di mercato".

In attesa

Chi acquista oggi un'automobile nuova, comunque, rischia di andare incontro a situazioni paradossali, come la difficoltà di avere in tempi brevi la vettura (cosa che, di norma, succede quando il mercato "tira" molto). "Ciò è dovuto - conclude Sina - al fatto che a novembre la richiesta è calata del 20-30 per cento e noi concessionari eravamo 'sovrasstoccati'. A dicembre, quindi, le case hanno diminuito la produzione, anche ricorrendo alla cassa integrazione (noi, intanto, abbiamo svuotato i magazzini). A febbraio la rottamazione ha fatto crescere le richieste e ora gli stabilimenti hanno ricominciato a lavorare".



Motori ecologici

Boom delle ibride, ma solo per convenienza

Tutti le vogliono, ma non perché si vuole aiutare l'ambiente. Stiamo parlando delle automobili 'ibride', ovvero delle vetture che possono viaggiare sia bruciando benzina, sia gpl.

"Se fino a qualche tempo fa - dice Giorgio Sina del gruppo Ferri -, a gennaio per intenderci, erano davvero pochi i clienti che sceglievano l'auto anche stando attenti ai consumi e alla produzione di anidride carbonica, oggi circa l'80 per cento di chi vuole un'auto ibrida".

Un improvviso risveglio delle coscienze? "No - risponde Sina -, il vero fattore sono i contributi per l'acquisto della doppia alimentazione. La leva fondamentale resta il prezzo.

Questo anche perché da noi i distributori che vendono il gpl sono molto pochi, per cui rifornirsi di

Alla fine, tanti clienti andranno comunque a benzina e, alla fine, stanno attenti più ai consumi che al tipo di alimentazione".

Anche gli altri concessionari da noi sentiti hanno la medesima opinione. "Purtroppo - continuano Michela Minigher e Marco Zei dell'Eurocar - non si tratta di una questione etica, ma solamente di un calcolo. Infatti la doppia alimentazione è richiesta solamente se non comporta spese aggiuntive. I clienti non sono ancora pronti e tanti pensano che quelli ibridi siano motori poco affidabili. Il gpl riscuote qualche simpatia in più (anche se sconta la scarsa distribuzione sul territorio), ma l'elettrico neanche a parlarne".



questo tipo di carburante, se non si ha la fortuna di abitarci vicino, risulta difficile e costoso.

Cronaca on line
www.ilfriuli.it