

Comunicato stampa

MERCATO AUTO NOVEMBRE: +8,2%, OVVERO CIRCA IL -50% DELLA MEDIA DEI PRIMI 10 MESI

Pavan Bernacchi: "Mercato in crescita, ma trend in calo. Novembre dimezza la crescita rispetto alla media dei primi dieci mesi. Novità? Inaugurata la vendita di auto on-line su Amazon. Prove tecniche di disintermediazione dei concessionari? Per ora riteniamo di no".

(Roma, 1 dicembre 2016). Secondo i dati diffusi oggi dal Ministero dei Trasporti il mese di novembre si è chiuso con **145.835 immatricolazioni di auto nuove**, segnando un **+8,2%** rispetto allo stesso mese del 2015.

Commenta Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto: "A novembre, al di là del segno più - che è sempre benvenuto - il mercato è simile a ottobre, registrando una nuova flessione del tasso di crescita ed un trend in netto calo rispetto a quello registrato nel progressivo annuo. Diminuzione della crescita, rispetto alla media dei mesi precedenti, di circa il -50%. Le ragioni sono molteplici: in primis l'indice di fiducia dei consumatori - fonte Istat - che scende sia per i privati che per le imprese, ma poi c'è l'effetto referendum, e del timore di quello che può accadere dopo il voto. Mentre l'incremento della domanda dei privati, e quindi della famiglie, rimane contenuto, volano sicuramente aziende e noleggio. Questo soprattutto per merito del superammortamento del 140% che rende più equa la pressione fiscale sulle aziende".

Federauto ritiene che essendo a portata di mano il traguardo delle 1.850.000 immatricolazioni annue, occorre valutare con molta cautela gli sviluppi per il 2017 legati, prima di tutto, alla stabilità politica post referendaria e al tasso di crescita, purtroppo contenuto, del Paese. La Federazione sottolinea che si sta per concludere un anno straordinario e, ad oggi, appare difficile ipotizzare nuovi tassi di crescita per il 2017, specie nel raffronto con un primo semestre 2016 assolutamente da record.

Aggiunge Pavan Bernacchi: "Il mese di novembre è stato caratterizzato dalla novità della vendita online di alcune auto su Amazon, secondo un processo definito che ha come attore principale i concessionari. E proprio l'esperienza in corso dimostra che il concessionario difficilmente verrà spazzato via dal web, come è accaduto per altri settori merceologici. Questo da una parte perché il prodotto auto è un bene mobile registrato complesso, costoso, voluminoso, pesante e durevole; dall'altra perché un operatore che volesse sostituirsi ai concessionari dovrebbe mettere sul piatto circa 2 miliardi e mezzo per garantire gli stock pronta consegna, 1.400.000 metri quadrati di superficie di commerciale in oltre 5.000 sedi dislocate sul territorio, oltre a garantire il lavoro a 178.000 addetti, anche nella distribuzione dei ricambi e nella riparazione degli autoveicoli. Inoltre vendere un autoveicolo vuol dire anche capacità di permuta e di consulenza nel complicato mondo dei servizi: assicurazioni, finanziamenti, estensioni di garanzia. E molto altro ancora. Senza tirare in ballo il rapporto umano che non può essere soppiantato da un clic. Il nostro è un mestiere complesso,

FEDERAUTO (Federazione Italiana Concessionari Auto), riunisce oggi in Italia tutte le Associazioni di marca dei Concessionari di autovetture, veicoli commerciali, veicoli industriali e autobus. **FEDERAUTO** rappresenta gli interessi generali dei Concessionari italiani nei confronti del Governo italiano, del Parlamento, della Commissione Europea e delle organizzazioni dei Costruttori d'autoveicoli. **FEDERAUTO** racchiude al suo interno anche la divisione dei Concessionari di Veicoli Commerciali e Industriali: **FEDERAUTO TRUCKS**.



bellissimo e difficile. Caratterizzato da grandi fatturati e piccoli margini. Settore dove molti, nel tentativo di sostituirsi a noi, hanno accumulato pesanti perdite. Perdite che li ha convinti a dedicarsi ad altro".

Conclude Pavan Bernacchi: " Ad ogni modo i concessionari vogliono cavalcare il futuro e in questo senso sfruttano già da anni tutto quello che il web offre. Infatti in termini di informazioni, trasparenza, consultazione, configurazione, il web è imbattibile. Poi però si va fisicamente dal concessionario che offre strutture, standard, processi, serietà, personale qualificato, ricambi e assistenza, senza contare la permuta dell'usato, la cura degli aspetti burocratici di un bene mobile registrato, e la consulenza dei servizi finanziari, assicurativi e di post vendita. Il modello del dealer cambierà nel futuro? Noi siamo pronti. Il web ci disintermedierà? Probabilmente no".