

Nei primi sei mesi dell'anno la nostra provincia in netta controtendenza rispetto ad un mercato decisamente debole

Brescia leader (ma c'è il trucco)

Vendute 36mila vetture, ma 10mila erano di un autonoleggio fiorentino

Alessandro Cheula
BRESCIA

Ricordate quando negli anni '70, all'epoca del primo choc petrolifero indotto dalla guerra del Kippur del 1973, il sindacato parlava di «cambiare il modello di sviluppo» basato sul mezzo privato, l'automobile, per sostituirlo col mezzo pubblico, gli autobus e le ferrovie? Ebbene, dopo 35 anni quel modello regge ancora, malgrado le ricorrenti crisi congiunturali. Come quella in corso.

MODELLO DI SVILUPPO. Il 2007, grazie alla rottamazione, è stato l'«annus mirabilis» dell'automobile, il 2008 un anno da dimenticare. Le immatricolazioni nei primi sei mesi sono calate: in Lombardia con una caduta dell'8%, a Brescia con una flessione del 5,4%. Nei primi sei mesi del 2008 sono state immatricolate in Lombardia 241mila nuove vetture, a Brescia 26mila. Per la cronaca, i dati ufficiali rilevano 36mila nuove immatricolazioni in provincia con un aumento del 19,4%, ben lontano dal calo del 5,4% di cui si parla.

La ragione di tale discordanza è subito spiegata. Come precisano i concessionari locali - tra questi Beatrice Saottini della Saottini Auto, Emanuele Masetti della Cobra, Pietro Zampedri concessionario Opel, Giampaolo Bergamaschi di Autospaio - si tratta di un dato gonfiato dalla presenza a Brescia, nei primi sei mesi dell'anno, della Arval, società di noleggio a lungo termine che a luglio è tornata ad immatricolare a

Firenze, dove ha sempre operato. Un dato questo che da solo sposta 10mila macchine e che - singolarmente - fa della nostra provincia l'unica in decisa controtendenza rispetto al mercato medio lombardo.

MERCATO BRESCIANO. I dati sulle immatricolazioni bresciane nel mese di luglio 2008, senza la presenza di Arval, confermano i seguenti numeri: 2.000 auto contro le 2.440 del luglio 2007. I concessionari locali, come rileva Emanuele Masetti della Cobra, segnano una flessione più marcata nella clientela privata, mentre è andato meglio il mercato delle flotte aziendali.

Quali le cause? Rincarare dei carburanti - che non cala mai anche se il barile di petrolio è tornato a 115 euro - flessione progressiva del potere di acquisto, aumento dell'inflazione, scarsa fiducia nell'immediato futuro, poca propensione alla spesa non solo nei beni di consumo ma, a maggior ragione, in quelli di consumo durevole.

Brescia, dunque, non fa eccezione, rispecchiando fedelmente il trend nazionale, anche se in meglio. Mentre il calo nazionale è dell'11,50% e quello lombardo dell'8,3%, quello provinciale si attesta intorno al 5,4%. Ma in Europa va meglio poiché nello stesso periodo il mercato automobilistico ha ceduto il 7,9%.

MERCATO RICCO... Mi ci ficco? Non è più così. La saturazione del comparto auto è tale da aver raggiunto livelli parossistici, esaspere-

rando una frenesia concorrenziale e una isteria competitiva già al limite della umana sopportazione. Nessun settore, forse, è oggi in eccesso di offerta e in crisi da sovrapproduzione come l'automobile.

Nonostante tutto i concessionari reggono e chiudono bilanci in utile. «Se dovessimo far conto solo sulle vendite di auto nuove - dice

Bergamaschi di Autospaio, concessionario Renault che nel 2007 ha venduto 1.500 vetture - chiuderemo i bilanci in perdita: ci salviamo con l'usato, la ricambistica, le riparazioni». È stato detto infatti che se un'automobile dovesse essere venduta al prezzo dei suoi pezzi di ricambio, costerebbe 5-6 volte il suo prezzo di listino. Stesso discorso da parte di Zampedri che nel 2007 ha contabilizzato vendite per 1.400 automobili Opel.


Il 2008 è dunque un anno difficile per tutti, salvo le vetture a Gpl e metano che ovviamente, dati i minori costi di esercizio, sono in controtendenza e che continuano a crescere. Ma per il resto l'anno in corso, se continua con lo stesso trend del primo semestre, sarà un esercizio da archiviare, se non da dimenticare. Per tutti.

Anche se tutti rimpiangono il 2007, «annus mirabilis» dell'automobile grazie agli incentivi della rottamazione. La struggente nostalgia con cui ne parlano i concessionari ne è la più palmare conferma. Ma ad oggi non sono alle viste possibili riconferme degli incentivi. Occorre tener duro, in attesa di tempi migliori.

Quasi 36mila le immatricolazioni: +19,4% rispetto al 2007, a fronte di una media regionale in calo dell'8,3. Gli acquisti per marca in Lombardia























Lombardi a 4 ruote

 Le immatricolazioni di automobili in provincia nei primi sei mesi del 2008 e il confronto col 2007

Province	Semestre 2008	Variazione %
Milano	103.926	-10,5
BRESCIA	35.984	19,4
Bergamo	22.123	-12,8
Varese	20.764	-11,5
Como	13.888	-14,6
Pavia	13.071	-15,8
Mantova	8.522	-7,2
Cremona	7.508	-15,5
Lecco	7.198	-17,0
Lodi	4.927	-13,4
Sondrio	3.558	-13,0
Lombardia	241.469	-8,3
Italia	1.266.178	-11,5

Le vendite delle marche

Numero di vetture e quota di mercato

	Fiat	43.565	18,04%
	Volkswagen	19.468	8,06%
	Ford	17.520	7,26%
	Citroën	15.870	6,57%
	Opel	15.836	6,56%
	Bmw	12.670	5,25%
	Renault	11.820	4,90%
	Toyota	11.507	4,77%
	Peugeot	11.097	4,60%
	Mercedes	9.012	3,73%
	Audi	8.151	3,38%
	Lancia	7.232	3,00%
	Nissan	5.383	2,23%
	Chevrolet	5.237	2,17%
	Smart	3.828	1,59%
	Suzuki	3.553	1,47%
	Alfa Romeo	3.533	1,46%
	Mini	3.469	1,44%
	Seat	3.432	1,42%
	Honda	3.115	1,29%

CENTIMETRI.IT

CENTIMETRI.IT



Dopo Fiat, Toyota e Land Rover, la Cobra stringe l'alleanza su Zampedri-Opel

BRESCIA - Il mercato bresciano dei concessionari d'automobile è in continua concentrazione. L'ultima conferma viene dalla Cobra dei Masetti Zannini. Se il 2007, come dice Emanuele Masetti Zannini, è stato un anno formidabile per il mercato dell'auto e per la stessa Cobra, passata da 40 a 56 milioni di euro di fatturato, il 2008 per la concessionaria di via Pusterla sarà un anno da incorniciare. Se andrà in porto la trattativa con Pietro Zampedri per rilevarne il

concessionario Opel (1.400 vetture annue vendute più 600 a noleggio) il gruppo Cobra raggiungerà a breve i 230 milioni di euro di vendite, posizionandosi nella pattuglia dei big locali composta da Cremonesi, Bonera e Saottini. Il conto è presto fatto. Il Gruppo Cobra - che in vista della propria

espansione ha rafforzato il management con Anna Torchiani, Claudio Mezzana e Luigi Cherubini - si avvia alle 9-10mila vetture annue vendute. Circa 3.000 le

macchine Toyota, da cui nel maggio scorso la Cobra ha ricevuto il mandato a operare su Brescia nelle quattro sedi distribuite sul territorio provinciale; 4.000 il numero di auto Fiat budgettate; 1.400 le Opel della Zampedri; 900 i veicoli commerciali Viva (di cui Cobra detiene il 38%). Infine 200 le Land Rover del concessionario aperto con Sergio Gerosa, operatore di lungo corso che proviene dal mondo delle due ruote. L'alleanza tra Masetti e

Zampedri data da tre anni con Car Network, di cui Cobra detiene il 51% e Zampedri il 49%. «Un agreement grazie al quale si lavora

con ottimi risultati - dice Zampedri confermando la trattativa - e una partnership dalla quale non possono che scaturire ulteriori positivi traguardi». Il bilancio 2007 della casa madre - così ormai va chiamata la Cobra di via Pusterla - ha chiuso con un fatturato di 56 milioni di euro e un utile netto di 163mila euro dopo tasse per 97mila

euro, oneri finanziari netti per 928mila euro, ammortamenti per 238mila euro. All'attivo le partecipazioni sono postate per 1,3 milioni, le rimanenze passano da 9 a 11,9 milioni, i crediti verso clienti 7 milioni, verso altri 5,7 milioni. Al passivo i debiti verso banche sono di 11,8 milioni, verso fornitori 10,6 milioni (erano 15 milioni nel 2006), il patrimonio netto 2 milioni. Nel corso del 2007 Cobra ha immatricolato 3.433 auto contro le 2.643 del 2006. (a. ch.)



Da sx: Sergio Gerosa, Francesco e Emanuele Masetti Zannini