

23 Settembre 2015

## **Gli autosalonisti bergamaschi: “Ecco come rilanciare il mercato dell’auto”**

Epis (Ascom): “Abbiamo alle spalle una crisi pesantissima. Negli ultimi dieci anni il fatturato è calato del 40% e si sono dimezzati il venduto e il numero degli imprenditori”. “Ora serve una nuova fiscalità”



Il mercato dell'auto continua ad essere alla testa della ripresa economica, anche se lo sprint delle vendite ha un po' rallentato. Il mese di agosto si è chiuso con 59.203 immatricolazioni di auto nuove, segnando un +10,7% rispetto allo stesso mese del 2014. Per il comparto, che conta ad oggi 900mila addetti e produce l'11% del Pil nazionale, la crescita è tiepida e, pur facendo presagire un 2016 positivo, non risolve il problema importante che penalizza il mercato: l'elevata tassazione. Si è parlato di questo ieri sera all'Ascom, in via Borgo Palazzo, nel corso di un incontro promosso dal Gruppo Autosalonisti a cui hanno partecipato diversi autosalonisti della città e della provincia. Il presidente del Gruppo, Loreno Epis, neo eletto nel consiglio nazionale di Federmotorizzazione - Confcommercio, ha illustrato gli ultimi dati relativi al mercato delle auto, le prospettive del settore automotive e le nuove proposte in materia fiscale avanzate da Federauto e Federmotorizzazione. "I numeri della crisi sono pesanti - afferma -. Negli ultimi dieci anni il mercato delle vetture si è dimezzato, così pure, dal 2007 ad oggi, il numero di imprenditori. Il fatturato è diminuito del 40% e gli occupati sono scesi del 24%. Rispetto al 2014, che è stato un anno di lacrime e sangue, va un po' meglio. Il mese di agosto ha registrato un aumento delle vendite quando di norma le vendite in questo mese sono pressoché ferme. Un dato senz'altro favorito dalle promozioni delle case automobilistiche che si sono rivelate molto incisive, e dall'obbligo di targare vetture euro 5 entro la fine di agosto".

### **Si può parlare di ripresa?**

"Quella che vediamo è più che altro un'inversione di tendenza, l'economia sta riprendendo, la fiducia delle famiglie e il credito sono aumentati e questo sta facendo ripartire gli acquisti delle auto. In base alle previsioni l'anno dovrebbe chiudersi con 1,5/1,6 milioni di autovetture immatricolate".

### **Cosa aiuterebbe il settore?**

"Una politica fiscale che riduca le tasse sull'acquisto dell'auto sia per le famiglie che per le aziende. Federauto, lo scorso luglio, ha presentato al Senato delle proposte fiscali precise in merito che aiuterebbero il mercato delle auto nuove e, a ricaduta, anche quello dell'usato. Si chiede l'aliquota agevolata per tre anni in modo da incentivare il rinnovo del parco auto con anzianità superiore ai 10 anni e il credito o deduzione di imposta per sostenere la domanda di vetture delle partite Iva. Inoltre si propone di rivedere la fiscalità per le auto aziendali, di eliminare il superbollo, di premiare chi inquina meno con vetture più efficienti e di adottare provvedimenti che rendano più equo il rapporto tra i costruttori e le piccole e medie imprese. Il 23 ottobre ci sarà un incontro a Milano per illustrare alle autorità queste proposte. Speriamo che vengano ascoltate".

### **Come sta andando il mercato dell'usato?**

"I forti sconti praticati da alcuni marchi sul nuovo hanno dirottato molti acquirenti dall'usato. Stiamo andando avanti con i numeri dello scorso anno, siamo comunque contenti: l'usato ha sempre il suo appeal: per ogni auto nuova venduta se ne vendono tre usate. Il problema è che è un mercato iniquo. Il 60% delle auto usate sul territorio nazionale è venduto tra soggetti privati. La concorrenza è impari perché il privato non ha costi di gestione, non ha obblighi di garanzia né responsabilità di conformità rispetto alle vendite e non ha la nostra stessa tassazione. E' un problema che stiamo affrontando in Federmotorizzazione: chiediamo che il Legislatore intervenga per garantire una corretta concorrenza e un mercato equo".

### **Qual è la sfida dei prossimi anni per gli autosalonisti bergamaschi?**

“Senza dubbio la vendita on line. La metà delle vendite di vetture usate viene dai contatti web. Il canale digitale oggi non è una scelta ma un passaggio obbligato. Aprire un sito web per una concessionaria equivale ad avere una nuova sede ma aperta 24 ore su 24 e visibile in tutto il mondo”.