

29 Ottobre 2014

## Veicoli commerciali, anche a Bergamo vendite in crescita

Sulla scia del dato nazionale (+39% a settembre), la nostra provincia registra un recupero del mercato.

Testa (Gruppo Bresciani): «Ma è prematuro parlare di ripresa». Ghinzani (Cittadella dell'auto):

«Nell'ultimo quadriennio perso il 60%, ora il calo s'è fermato»



Rispetto al mercato delle autovetture ancora un po' rallentato, il comparto dei veicoli commerciali, dopo un 2013 piuttosto critico, sembra sempre più recuperare terreno. Secondo i dati dell'Unrae - l'associazione delle case automobilistiche estere - a settembre le immatricolazioni di mezzi con peso fino a 3,5 tonnellate sono state 11.205, in aumento del 38,8% rispetto allo stesso mese dell'anno scorso. Negli ultimi nove mesi sono stati immatricolati 86.089 veicoli, con un aumento del 20,1% sull'analogo periodo 2013. E da luglio a settembre la crescita è salita quasi al 32%. Anche a Bergamo il comparto dei veicoli commerciali mostra un segno più, ma il dato, seppur positivo, è molto lontano dal sottintendere una ripresa. "Abbiamo avuto una crescita del 13,8% nel mese di settembre e dell'8,6% negli ultimi nove mesi, ma il mercato anche per quanto riguarda camioncini e furgoni è fermo. Non c'è la spinta di nuovi clienti che cambiano facilmente il mezzo - dice Gianemilio Brusa del Gruppo Bonaldi -. In assenza di aiuti fiscali vedo difficile una ripresa nel medio periodo".

"Da gennaio ad oggi abbiamo registrato una crescita del 30% - afferma Gianfranco Testa, Gruppo Bresciani di Bergamo -. È un segnale positivo ma siamo ancora molto lontani dai numeri di tre anni fa e dall'ideale di mercato". "Nella nostra provincia negli ultimi quattro anni le vendite dei veicoli commerciali sono diminuite del 60% - spiega Piercarlo Ghinzani della Cittadella dell'auto di Bergamo -. Ora c'è un leggero innalzamento delle vendite, ma è il segno che il calo si è fermato non che c'è una ripresa. Si tratta di acquisti fisiologici, di necessità: chi compra perché ha veicoli usurati e

dopo 3-4 anni deve cambiarli".

"Le vendite - rimarca Massimiliano Cella di Alpenland - sono dovute alla necessità delle aziende di avere mezzi efficienti per lavorare. Chi può aspettare rimanda l'acquisto".

"Settembre è un mese nella storia dell'auto in cui le case madri spingono per incentivare le vendite, quindi un po' di ripresa c'è senz'altro - sottolinea Paolo Ghinzani di Auto Ghinzani a Calusco -. Con le promozioni i prezzi del nuovo si abbassano. Così le aziende, se devono spendere qualche migliaio di euro per riparare i propri veicoli optano, con le nuove offerte, per il nuovo".

La crescita delle vendite di furgoni, autocarri e simili quindi c'è, seppure modesta rispetto al trend del passato.

Ma quali sono le imprese che acquistano e che tipi di veicoli comprano?

"Sono aziende che non soffrono e che hanno interesse a cambiare il veicolo - spiega Arnaldo Rota di Rota Group a Carobbio degli Angeli -. Nella nostra zona, a est di Bergamo, le imprese della gomma, della plastica, delle guarnizioni lavorano molto con l'Estero quindi puntano sul nuovo. Acquistano per lo più il Ducato per il grande carico e il Doblò per il medio. Ma si vendono anche Fiorini e Panda. L'acquisto di veicoli cassonati, che vengono utilizzati dalle imprese del mattone, invece è davvero irrisorio". Insomma, acquistano le aziende dei derivati e del terziario, mentre la vendita all'edilizia è ferma. "Servirebbero interventi del Governo per rilanciare il comparto" - afferma Gianfranco Testa (Gruppo Bresciani).