

Rimini

Virus: effetti collaterali

Vuoi l'auto nuova? Aspetta e spera

Tempi di consegna da 3 a 8 mesi a causa dei problemi di produzione. I concessionari riminesi in crisi: «Anno peggiore del 2020»



Giovanni Piraccini, titolare del concessionario Renault (Renault, Dacia e Nissan), mostra alcune delle vetture attualmente disponibili

Per una Land Rover nuova si rischia di aspettare fino a giugno. Ma non pensate che vada meglio a chi cerca un'utilitaria. Anzi: anche per una Fiat 500 o una Panda, o un'Opel Corsa (per citare solo alcuni esempi), c'è il rischio di dover attendere fino a 6 mesi. E' la 'tempesta perfetta' che si abbattuta sul mercato internazionale dell'auto, provocata dalla pandemia, dalla carenza di microchip e di altri componenti che hanno costretto tutte le case a rallentare drasticamente la produzione delle vetture.

Un fenomeno mondiale, che va a colpire un settore già in forte crisi. E Rimini non fa eccezione. Le auto nuove in pronta consegna sono diventate merce rarissima, per alcuni modelli sono introvabili. E le vendite sono crollate. Nella nostra provincia da gennaio a settembre sono state immatricolate solo 5.357 vetture nuove. Nello stesso periodo del 2020 le auto nuove vendute a Rimini erano state 4.367, «ma lo scorso anno concessionari e saloni erano rimasti chiusi per mesi a causa della pandemia - ricorda Giovanni Piraccini, titolare di Renault (Renault, Dacia e Nissan) nonché presidente di Acar, l'associazione provinciale dei concessionari - e la crisi economica causata dall'emergenza Covid aveva ridotto la capacità di spesa di tante famiglie. Quest'anno eravamo partiti piuttosto bene, ma poi è arrivata la crisi di produzione delle case ed è stato un nuovo terremoto». Gli effetti si sono visti soprattutto negli ultimi mesi. A luglio le au-

LE INTROVABILI

Piraccini e Ciavatta: «I disagi maggiori per chi vuole un'utilitaria: non ci sono, neanche in pronta consegna»

to nuove vendite nella nostra provincia sono state appena 478 contro 529 di un anno fa, nel mese di agosto 346 contro 448, e a settembre le vendite si sono dimezzate: 471 contro le 810 di un anno fa.

«Ci sono tanti riminesi in serie difficoltà: sono costretti a cambiare auto, perché hanno avuto un incidente o un guasto molto serio e non riescono a trovarla - ammette Marco Ciavatta, titolare di Marcar (Volvo, Opel, Seat) - I tempi di consegna per il nuovo vanno da 3 a 6 mesi». «I disagi maggiori - aggiungono lui e Piraccini - li ha chi è in cerca di un'utilitaria. Non si trovano pro-

prio, nemmeno se si rinuncia a scegliere un modello di determinati accessori e colore. Le case consegnano con il contagocce, abbiamo avuto meno delle metà delle vetture solitamente consegnate. E intanto i prezzi sono saliti, su tutti i modelli».

Anche chi può permettersi auto costose è costretto ad attendere. «Per Jaguar e Land Rover - conferma il titolare della Vernocchi, Giacomo Vernocchi - il tempo di attesa minimo è 8 mesi. Significa che chi ordina oggi l'auto, la vede a giugno 2022 se va bene». «Ma se chi sceglie certe vetture è abituato ad attendere, visto che di solito vuole l'au-

to personalizzata, abbiamo problemi molto più seri con chi punta su Peugeot. Prima si riusciva ad avere l'auto in pochi giorni, soprattutto se ci si accontentava dei modelli in pronta consegna. Ora non abbiamo praticamente più niente in pronta consegna». Il calo di vendite si ripercuoterà su tutti i concessionari, «e questa sarà un'altra annata molto complicata. Ma se guardiamo agli ordini già confermati dai clienti - aggiunge Vernocchi - siamo positivi. Le prenotazioni non mancano, il problema è il tempo di consegna».

Manuel Spadazzi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL MERCATO SBANDA

Le vetture di seconda mano sono diventate merce rara Vernocchi: «prezzi dell'usato sono addirittura aumentati»

Comprare un'auto è diventata un'impresa non solo se si cerca una vettura nuova. Al contrario: «Trovare una macchina di seconda mano è ancora più difficile che trovarne una nuova», ammettono in coro i titolari di vari concessionari e saloni del Riminese. E la causa è strettamente collegata alla crisi della produzione delle case automobilistiche. «Vendendo molte meno auto nuove, ritiriamo anche molte meno vetture usate dai privati. E' un circolo vizioso, tutti stiamo subendo questa situazione, chi più chi meno», ammette Giovanni Piraccini, titolare di Renault e presidente di Acar, l'associazione dei concessionari della provincia di Rimini.

Sull'usato «pesa anche un altro fattore - aggiunge Giacomo Vernocchi (nella foto), titolare della Vernocchi auto - Se prima le grandi società di noleggio, che potevano permettersi di comprare grandi stock di auto dalle case, dopo qualche mese vendevano a noi concessionari le vetture per rinnovare il loro parco macchine, oggi questo non succede più. Con la produzione delle case automobilistiche ridotta al lumicino si tengono le loro auto per più tempo. E questo impedisce a noi di trovare buon usato, mac-



chine di 6 mesi o un anno da vita, sempre molto richieste dai clienti». La situazione ha fatto schizzare anche i prezzi. Sul nuovo le case li hanno già ritoccati verso l'alto, «ma è proprio sull'usato - dicono Vernocchi e Piraccini - che si riscontra il maggior aumento, perché le macchine di seconda mano sono diventate introvabili». «Su alcuni modelli più richiesti - conclude Vernocchi - non soltanto non c'è stata la solita svalutazione del 10% da un anno all'altro, ma i prezzi sono lievitati».