RUOTE CHE CAMBIANO

SCORDATEVI L'UTILITARIA *LOW COST*

Le "piccole", ormai, hanno perso lo sprint legato al basso prezzo. Passo corto e manovrabilità restano in cima ai desideri del pubblico che, però, può permetterseli solo a suon di rate e interessi. E con le vendite in calo, scatta la scure sui modelli.

di Andrea Romano

I numeri sono molto simili, eppure non totalmente sovrapponibili. Perché raccontano due situazioni parecchio diverse.

Nel 1998 la Fiat Panda Young costava 9 milioni e 950 mila lire chiavi in mano. E la pubblicità dell'epoca sottolineava come fosse l'unica macchina italiana al di sotto dei dieci milioni. Ventotto anni più tardi, la Pandina Pop viene proposta a 9.950 euro. A fare la differenza, però, è l'asterisco in fondo al prezzo. Perché l'offerta è valida solo in caso di finanziamento e di rottamazione. Per chi paga in contanti, anche consegnando un'auto da dismettere, la cifra sale a 11.450 euro. Altrimenti, il listino raggiunge i 15.950 euro, esclusi imposta di trascrizione e contributo per gli pneumatici fuori uso. È il dato più appariscente di un cambiamento che

Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.

Il confronto tra i prezzi del modello più accessibile dell'utilitaria italiana per antonomasia, la Fiat Panda. A distanza di quasi 30 anni, le cifre, anche al netto dell'euro, sono incommensurabili.

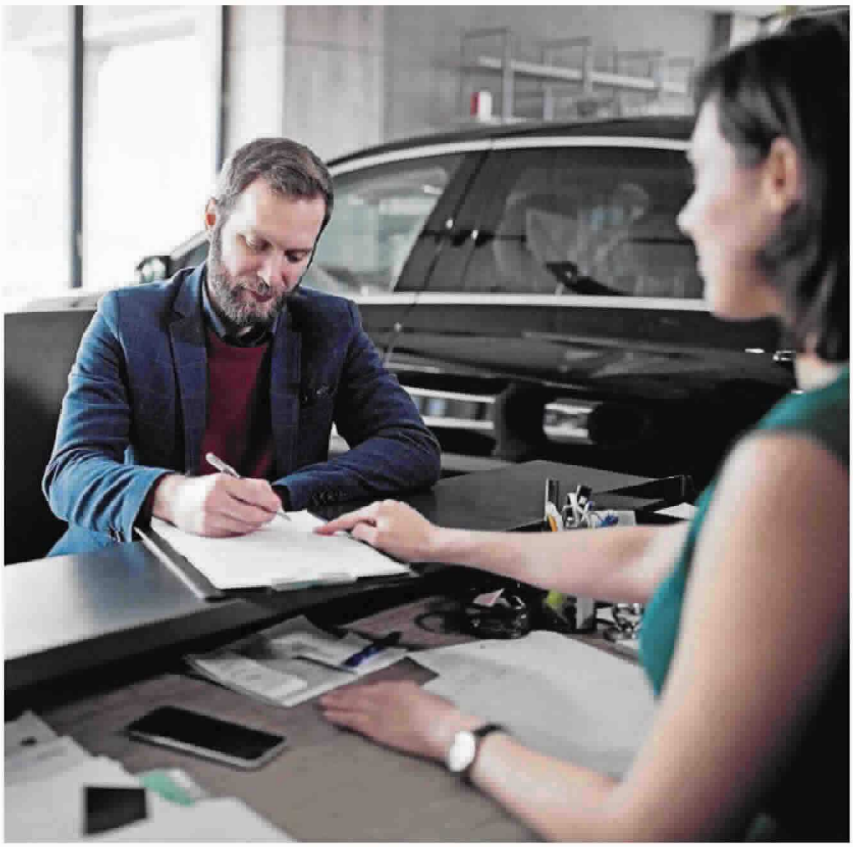
negli ultimi 15 anni è andato avanti in maniera più o meno sotterranea. L'utilitaria esiste ancora, ma di popolare le è rimasto soltanto il nome. Le vetture da città sono diventate più sicure, più connesse, più alte da terra. Ma, soprattutto, molto più care.

Secondo uno studio di Bain & Company e Aniasa, tra il 2013 e il 2024, il costo medio di un'auto in Italia è aumentato del 52%: da circa 19 mila a 30 mila euro. Nello stesso arco temporale, i modelli di primo ingresso si sono progressivamente estinti. Secondo il Centro studi Fleet&Mobility, prima della pandemia, degli 1,9 milioni di esemplari immatricolati, ben 800 mila costavano meno di 20 mila euro. Nel 2024, sono stati appena 300 mila su 1,6 milioni. La fascia più economica è così dimagrita da due vetture su cinque a meno di una su cinque. Questa contrazione è l'effetto dello scontro di forze inarrestabili. I limiti alle emissioni, la crisi dei semiconduttori e la moltiplicazione delle componenti elettroniche hanno spinto al rialzo i prezzi. Poi c'è la sicurezza. In base alle norme europee, dal luglio del 2024 le nuove vetture devono essere dotate, tra l'altro, di frenata automatica, sistema di mantenimento della corsia, riconoscimento dei limiti di velocità, rilevamento della stanchezza, scatola nera e sensori per la retromarcia.

Per l'Ue, questi dispositivi potranno salvare più di 25 mila vite entro il 2038. Ma centraline e telecamere costano quasi allo stesso modo su una citycar e su una vettura da 40 mila euro. Solo che, nel primo caso, tendono a erodere i margini dei costruttori, che preferiscono spingere Suv compatti e modelli più redditizi. Le vetture economicamente più sostenibili per le aziende, spesso, non lo sono per chi deve acquistarle. La ricerca Aniasa-Bain sottolinea come, nello stesso periodo, il reddito delle famiglie sia cresciuto soltanto del 29%, ampliando il divario tra capacità di spesa e costo di acquisto. Il risultato è che l'auto nuova resta centrale nell'immaginario, ma scivola via dalla portata di una parte crescente del ceto medio. Nel 2024 il 62% degli italiani non aveva neppure considerato di comprarne una.

Ma c'è anche un altro dato che aiuta a capire la profondità del problema. E misura quanto "lavoro" occorra ad acquistare una quattroruote nuova. Nel 2000, servivano meno di cinque buste paga. Ora, bisogna sgobbare per quasi 11 mesi. Questa ritirata ha prodotto un lungo elenco di caduti. Non c'è casa automobilistica che non abbia cessato la produzione di alcuni tra i suoi modelli più economici. Dalla Opel Adam alla Citroën C1, passando per la Peugeot 108 e la Ford Fiesta, negli ultimi 8 anni sono spariti 15 modelli "economici". Alcuni sono rinati con vesti molto diverse. La Renault Twingo è diventata elettrica e parte da 19.500 euro. Nel 1993 costava 13 milioni e 900 mila lire, quasi 14 mila

Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.



ALAMY (3), REUTERS, SHUTTERSTOCK

euro di oggi. Un destino toccato anche alla Nissan Micra, ora full electric proposta da 29.500 euro. Quando era sbarcata in Italia, nel 1990, costava 11 milioni e 800 mila lire, circa 14 mila euro attuali. Un altro caso è quello della Renault 5. Nel 1972 era un'utilitaria compatta di segmento B, capace di dribblare la crisi petrolifera grazie ai bassi consumi. Ora la vettura che Renault definiva «la migliore amica di chi vive in città e nelle periferie» è diventata una citycar elettrica a partire da 24.950 euro.

Al fine di rendere meno evidente questa impennata, la pubblicità ha iniziato a dare più enfasi alle rate mensili rispetto al saldo finale. I servizi finanziari sono diventati una fonte di guadagno ingente per le case automobilistiche. Nel 2025, la divisione finanziaria di Volkswagen ha prodotto 3,7 miliardi di euro di risultato operativo, contro gli 8,9 miliardi dell'intero gruppo. Più di quattro euro su dieci sono arrivati da rateizzazioni e interessi. Risultati simili per Renault, dove Mobilize Financial Services ha contribuito per 1,47 miliardi al margine operativo complessivo di 3,63 miliardi: circa il 40%.

Le nuove offerte di credito sono modulari e modulabili. E promettono tutte di venire incontro alle esigenze del cliente. Il risultato è una giungla di proposte non sempre chiare e, in alcuni casi, fortemente onerose.

Una concessionaria plurimarche romana, quindi non direttamente collegata alla casa madre, ci ha proposto una Fiat Pandina Cross a chilometri zero a 13.950 euro. Per averla a quella cifra era necessario, però, aprire un finanziamento «particolare»: 98 rate mensili da 290 euro ciascuna. Il costo finale è di 28.400 euro. Più del doppio del prezzo di vendita.

Per sgonfiare i versamenti si è diffusa un'altra formula: anticipo, pagamenti mensili leggeri e una maxirata finale che può valere il 40% o più dell'automobile. A quel punto si può saldare, rifinanziare, restituire la vettura oppure sostituirla e ricominciare. È una soluzione che permette di non pagare per un'auto una rata simile a quella del mutuo per una casa, ma apre anche un problema. Perché l'accessibilità non viene più misurata dal costo finale, ma dalla possibilità di

Compatte uscite di produzione

SKODA CITYGO 2020	SEAT MII 2020	FORD KA+/KA 2021	PEUGEOT 108 2022	CITROËN C1 2022	TOYOTA AYGO 2022

Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.

rinviare il saldo. A settembre, la Pandina base era proposta a 9.950 euro, con finanziamento e rottamazione. L'offerta prevedeva 1.699 euro di anticipo, 35 rate da 99 euro, per un totale di 3.465, e una maxirata da 8.010,60 euro. Prima del pagamento finale, quindi, il cliente aveva già versato 5.164 euro. Fiat indicava però un importo totale dovuto alla finanziaria di 11.496,68 euro, comprensivo di 2.296,09 euro di interessi e delle altre spese. Sommando l'anticipo, per tenere la macchina occorreva spendere 13.195,68 euro, oltre a Ipt e contributo per gli pneumatici. Se il cliente non avesse avuto i soldi per la maxirata avrebbe potuto chiedere un secondo finanziamento. Ipotizzando di ottenerlo per quattro anni allo stesso Tan dell'8,99%, e senza nuove spese, avrebbe restituito 9.567 euro, oltre 1.550 dei quali di interessi. Il costo complessivo sarebbe così salito a circa 14.752 euro per una Pandina pubblicizzata a 9.950.

È una formula conveniente per le case automobilistiche, che in questo modo si assicurano una vendita e gli interessi di un primo finanziamento. Poi al momento della maxirata possono entrare di nuovo in possesso di una vettura relativamente giovane da piazzare sul mercato dell'usato, vendendo contemporaneamente un modello nuovo allo stesso cliente, oppure incassare gli interessi di un secondo finanziamento. Gli acquisti con il valore futuro garantito sono ormai una prassi.

Per chi ha un usato di cui disfarsi, ad esempio, la Toyota Yaris Full Ibrid 115 viene proposta in questi giorni a 19.950 euro (rispetto ai 24.750 di listino). Per accedere alla promozione bisogna versare un anticipo di 6.600 euro, 47 canoni da 129 euro e poi, in caso, una maxirata finale di 11.323. In pratica, prima ancora di riscattarla, il cliente ha già pagato 4mila euro di interessi.

Altro caso. La Polo, la piccola di casa Volkswagen, costa 22.250 euro, ma a chi ha un usato da permutare o rottamare viene proposta a 18.900, con 5 mila euro di anticipo e 119 euro al mese per 4 anni. E anche qui gli interessi del primo finanziamento arrivano a quota 3.600 euro.

Insomma, non è che l'automobile piccola sia definitivamente scomparsa dalle nostre strade. È solo scomparsa la sua "funzione sociale". Non è più la macchina che una famiglia può comprare mettendo da parte quattro o cinque stipendi.

L'auto del popolo è diventata quella che il popolo conserva per 13 anni perché non riesce più a sostituirla. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le dotazioni elettroniche (sotto), diffuse anche sui modelli più piccoli, fanno alzare i prezzi. E, con essi, il ricorso ai finanziamenti.

Articolo non cedibile ad altri. Ad uso esclusivo del cliente che lo riceve.