

AUTO E LOCKDOWN: IN CALO PASSAGGI DI PROPRIETA', I DATI DELLE PROVINCE ABRUZZESI

2 Giugno 2020



L'AQUILA - In attesa della prossima fase nell'emergenza Covid-19 ci si interroga sul futuro del settore automotive per capire se e come cambieranno le intenzioni di acquisto.

Chi aveva intenzione di acquistare una vettura usata prima del blocco, come si comporterà nei prossimi mesi?

Tra chi aveva intenzione di acquistare un'auto di seconda mano prima dell'inizio dell'emergenza, infatti, solo il 3% del campione afferma di aver cambiato idea e di non volerlo più fare, principalmente per il timore di avere un calo del proprio reddito o di perdere il lavoro.

La maggior parte degli italiani (82%), invece, sta valutando di procedere già in questa fase on-line o a distanza (11%) o ha "solo" rimandato l'acquisto ai prossimi mesi, non appena la situazione si stabilizzerà (71%).

Il Centro Studi di *AutoScout24* (www.autoscout24.it), il principale sito in Europa di annunci di auto e moto, ha così coinvolto i propri utenti da cui sono emersi anche alcuni segnali positivi e di fiducia per il mercato delle auto usate, salvo cambiamenti importanti nell'economia del Paese e delle famiglie.

Un dato positivo che potrebbe colmare il calo evidenziato dall'Ac in Abruzzo del -62,8% dei passaggi di proprietà di auto usate nel mese di marzo rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Tra le province Teramo ha registrato -61,0%, L'Aquila -62,0%, Pescara -62,0%, Chieti -65,3%.

Ritornando alla ricerca, anche sul fronte dell'alimentazione non ci sono sostanziali cambiamenti nelle intenzioni di acquisto tra pre e post lockdown.

Oltre otto utenti su dieci (84%), infatti, confermano la loro prima scelta, ma c'è un 10% che ha cambiato idea e acquisterà un'auto ibrida o elettrica al posto di alimentazioni più tradizionali. Quali motorizzazioni stanno valutando gli utenti?

Nell'usato al primo posto continua l'interesse per il diesel, indicato dal 45% degli intervistati, seguito dalle auto a benzina indicate dal 39%. Le ibride ed elettriche rappresentano solo il 7% del totale mentre le GPL o Metano il 9%.

Ma se dal punto di vista delle intenzioni di acquisto ci sono alcuni segnali positivi, i principali effetti del lockdown si vedranno probabilmente sul budget: se per il 56% non subirà particolari modifiche, il 42% indica una disponibilità inferiore rispetto a quanto previsto prima dell'emergenza, seppur non di molto. Quanto spenderanno? Il 28% fino a 10mila euro, il 20% da 11mila a 15mila euro, il 18% da 16mila euro a 20mila euro e il 34% oltre gli 21mila euro.

L'analisi ha posto l'attenzione anche sui mezzi che italiani utilizzeranno principalmente per spostarsi non appena la situazione tornerà alla normalità, o quasi. Al primo posto in assoluto si posiziona l'auto privata (per il 90%), perchè garantisce la massima autonomia e flessibilità (60%) ed è il mezzo più sicuro per ridurre le interazioni con altre persone e le occasioni di contagio (27%). Oltre all'auto, per i propri spostamenti si preferiscono, seppur in maniera più contenuta, la moto (dal 17%), l'andare a piedi (13%) e la bici ad uso privato (10%). Solo il 6% indica i mezzi pubblici e l'1% i servizi di sharing, che prevedono maggiori occasioni di contatto.

“Il recente lockdown ha impattato sugli ultimi dati delle vendite di auto, ma adesso bisogna guardare al futuro e capire come tutto questo modificherà le abitudini di consumo – afferma Sergio Lanfranchi, Centro Studi *AutoScout24* – I dati del Centro Studi relativi al mercato delle auto usate dicono chiaramente che gli italiani, nonostante questa fase di chiusura, non vogliano smettere di fare progetti e continuano a essere fiduciosi. Sono pochissimi, infatti, i consumatori che hanno dichiarato di rinunciare definitivamente all’acquisto, ma ovviamente questo dipenderà anche dall’andamento dell’economia del Paese nei prossimi mesi. La situazione di blocco ha inoltre messo in evidenza l’importanza delle piattaforme digitali, in quanto da un lato consentono agli acquirenti di proseguire nella loro ricerca di un’auto, dall’altro danno la possibilità ai rivenditori di essere visibili online sempre e pronti quando le restrizioni termineranno”.