# 106 fili da torcere, per tutti

## E la vera sorpresa è un «allegro» modello base

Sulle strade della Francia meridionale alla scoperta della nuova Peugeot 106, la piccola due volumi tre porte a trazione anteriore. Una felice sorpresa: la vettura più convincente è il modello base con un vivace motore di 954 cc. Da venerdì prossimo la gamma sarà commercializzata anche in Italia in 7 versioni benzina. La catalizzata arriverà a gennaio. Per Fiesta, Clio e Uno una concorrente temibile.

DALLA NOSTRA INVIATA
**ROSSELLA DALLO'**

La nuova 106 punta sulla versatilità e su motori molto vivaci, specie per il modello base XN (a destra, visto di trequarti)

CARCASSONNE. Una fila di vetturette nelle loro livree smaglianti di «appena uscite dalla fabbrica» si accalca davanti al ponte levatoio, quindi compostamente si fa largo tra frotte di turisti appiedati e perplessi e procede per strette viuzze fino al centro della Cité, il cuore medievale di Carcassonne (Francia meridionale) chiuso in una doppia cinta di alte mura. L'insolito contrasto tra pietre antiche di novecento anni e carrozzer e nuove di pacca fa effetto. L'effetto voluto e cercato dai dirigenti Peugeot per iniziare la vita «pubblica» della nuova famiglia 106 con la quale la Casa francese spera di sbaragliare le concorrenti nella fascia bassa (e forse non solo quella) del segmento B, il più consistente di tutto il mercato europeo dell'automobile. Per portarla alla luce ci sono voluti 5 anni, il lavoro di 1300 ingegneri e tecnici, e forti investimenti. Che ora vogliano anche giocare un po' con la scenografia è abbastanza giustificato. Tanto più, come confessa lo stesso presidente di Peugeot Italia Michel Van De Putte, se si pensa che è stata fatta una previsione «prudenziale» di vendere entro la fine '92 qualcosa come 320.000 vetture, di cui 50.000 solo sul mercato italiano. L'Italia infatti rappresenta la seconda piazza estera di Peugeot (dopo la Germania) e in termini assoluti il paese europeo dove il segmento B è il più forte con oltre il 50% del mercato globale. Non per niente la commercializzazione della 106 sul nostro territorio comincerà venerdì, a soli quindici giorni dal «lancio» in Francia.

In Peugeot non nutrono alcun dubbio sul successo della 106, e non solo perchè sono «francesi». Contano su un prodotto che ad onor del vero darà seriamente filo da torcere a tutte le più dirette concorrenti: Fiesta, Clio, Fiat Uno (!), forse un po' meno alla Y10 che conta su una più spiccata personalità. E a loro non importa nemmeno che possa erodere clienti anche alle «sorelle» 205 (della quale apparirà presto una nuova versione a 5 porte) e Citroën Ax. I numeri per riuscire ci sono e con qualche aggiustamento e completamento di gamma l'obiettivo di alta classifica «top ten» non è impossibile.

Nei due giorni di permanenza a Carcassonne le abbiamo provate tutte. E finalmente possiamo dire con assoluta certezza - condivisa anche da altri colleghi - che per la prima volta non è la versione top (la XSI di 1360 cc e 100 Cv) a stupire, bensì proprio la motorizzazione base: la 954 cc da 45 Cv riconoscibile dalla sigla XN. Sono bastati pochi chilometri percorsi su strade tortuose e con fondo sconnesso per mettere in evidenza le doti del suo motore «allegro» e scattante. A differenza delle altre versioni più dotate in cilindrata e potenza, la XN non soffre neppure dell'accentuata tendenza a sottosterzare nelle curve strette che affligge in particolar modo la XT Targa Verde, l'unica 106 con motore catalizzato (1360 cc e 75 Cv) che sarà disponibile soltanto dal prossimo gennaio.

Certo, quale «più piccola», la XN è penalizzata nelle dotazioni. Passi per il contagiri e per la chiusura centralizzata che non sono neppure contemplati fra gli optional - anche se ormai sarebbe bene prevederli di serie su qualsiasi vettura - ma la riduzione a due sole bocchette d'areazione ci pare francamente eccessiva. Ciò nonostante, la nostra classifica ideale di preferenze vede la XN al primo posto non solo per la vivacità del suo motore. Al pari delle altre in fatto di «abitabilità», davvero straordinaria per una due volumi tre porte tanto compatta (è lunga 3564 mm, larga 1575 e alta quanto basta per stare seduti con cappello in testa senza nemmeno sfiorare il tetto), ha in più il vantaggio del prezzo. Anzi dei prezzi. La XN, infatti, viene commercializzata a lire 10.990.000 chiavi in mano se con cambio a 4 marce e a lire 11.520.000 se a 5 marce (e con tergilavalunotto).

La scelta della diversa trasmissione sulla XN fa un po' a pugni con la sbandierata versatilità della 106 tanto agile in città quanto adatta ai percorsi extraurbani e autostradali. Ma in Peugeot la spiegano con la volontà di consentire un risparmio all'utente che ne fa un uso prettamente urbano. Per gli altri, dicono, la gamma può rispondere a un ampio ventaglio di esigenze e di disponibilità finanziarie. In sintesi estrema: XR 954 e XR 1124 cc 60 Cv (la meno convincente in fatto di prestazioni) a 12.532.000 e 12.882.000 lire; XT 1124 e XT 1360 (75 Cv) a lire 13.900.000 e 15.000.000; XSI lire 18.600.000; XT Targa Verde 16.100.000 lire.

### «AutoCapital» riedita e rivaluta la Mini Cooper

Si chiama Mini Cooper «AutoCapital» (nella foto) la specialissima riedizione della fortunatissima berlinetta che furoreggiava negli anni Sessanta. «Inventata» dal mensile specializzato in collaborazione con Rover Italia potrebbe prendere la strada della produzione in serie. Ci stanno pensando nella sede romana di via Fiume Giallo. Questa Mini molto chic, naturalmente, riprende il look bicolore tanto in voga ai «tempi d'oro».

### Con 0,30 prosegue e si diffonde la dinastia dei bus Pollicino

A circa un anno dalla presentazione del prototipo al Salone dell'autobus di Torino, Pollicino 0,30 prodotto dalla Carrozzeria Autodromo di Modena diventa grande e si diffonde. Già in servizio nel centro storico di Brescia e ad Imperia, per il nuovo minibus si è iniziata in questi giorni la piena commercializzazione in tutta Italia. Intanto la «dinastia» Pollicino mete un altro successo: una flotta di dieci 35P sta per «sbarcare» a Cagliari e un altro gruppo con cambio automatico e marmitta catalitica viene consegnato a Pavia.

### Mitsubishi e Volvo in Olanda Il via alla nuova società europea

Mitsubishi Motors Corporation, Volvo Car B.V. e Stato olandese hanno firmato il 31 agosto (ma si è saputo solo in questi giorni) l'accordo definitivo per la costituzione entro l'1 dicembre della nuova società Ned Car B.V. Come noto, la Ned continuerà a costruire gli attuali modelli Volvo, e intanto attiverà una nuova linea di produzione per nuove, prestigiose vetture Volvo e Mitsubishi destinate al mercato europeo. Si parla di 200.000 vetture l'anno ugualmente ripartite tra i due marchi. Il valore totale del progetto potrebbe sfiorare i 2000 miliardi di lire.

L'Audi 100 Avant in Italia dal 24 gennaio '92 con 8 versioni
Una «famigliare» scattante e silenziosa per cinque adulti e...

# Due bambini sul doppiofondo

L'Audi 100 Avant riporta la station wagon al reale ruolo di «famigliare»: può trasportare 7 persone, di cui due bambini seduti nel... bagagliaio. Disponibile dal 24 gennaio '92 in otto differenti versioni, tutte catalizzate, nelle motorizzazioni a benzina 2.0 litri, V6 2.8 e S4 turbocompresso, e quindi turbodiesel 2.5 litri. Il test sulle strade della Baviera esalta doti e difetti della S4, top della gamma.

DALLA NOSTRA INVIATA

Nel bagagliaio della 100 Avant trovano posto a sedere anche due bambini

MONACO. Una volta, con un termine molto «casalingo» ma anche molto affettuoso, si chiamavano «famigliari». Oggi, invece, sono assurte al ruolo di «station wagon». Colpa, ahinoi, della legge imperante per cui un vocabolo esotico conferisce al prodotto un (presunto) maggior valore. Eppure, nel caso dell'Audi 100 Avant, nessun termine è più azzeccato dell'italianissimo «famigliare». La Avant, infatti, è concepita non per una semplice famiglia, padre-madre-bambini, ma addirittura per la compresenza di ben tre generazioni. Nonni, figli e nipoti tutti in viaggio sulla stessa vettura. E senza doversi pigiare come sardine.

Una delle caratteristiche più originali di queste Audi è appunto la possibilità di trasportare fino a sette passeggeri: cinque adulti comodamente seduti nell'abitacolo e due bambini nel vano bagagliaio. Non è uno scherzo e neppure un tentativo di iscriversi al Guinness dei primati. Riprendendo una soluzione già adottata dalla svedese Volvo, l'Audi offre infatti, in opzione, un divanetto appositamente studiato per accogliere due bambini non più alti di 1 metro e 35 centimetri. Fissato nel vano posteriore, schienale contro schienale il divanetto dotato di cinture di sicurezza assicura un'ottima protezione in caso di urto e anche un sicuro divertimento per i bambini che possono sbizzarrirsi a «fare boccacce» agli automobilisti in coda. Già che stiamo parlando della modulabilità del bagagliaio, diremo anche che questo si presenta, a prima vista, con un piano di carico (elegantemente moquettato) a filo di paraurti. In realtà questa base - ripiegabile e totalmente asportabile - nasconde un vano supplementare della capacità di 60 litri. In esso si possono riporre sacche, valigette piatte e oggetti di valore che è bene nascondere alla vista dei malintenzionati. Il rovescio della medaglia, a pieno carico, lo si scopre quando si è nella malaugurata necessità di dover cambiare una ruota: quella di scorta è proprio sotto il doppiofondo.

Sotto il profilo tecnico, a parte le opportune modifiche all'autotelaio, la Avant (trazione anteriore o «quattro») si avvale di tutto quanto già adottato e collaudato sulla rinnovata berlina 100. Compreso il sistema di sicurezza procont-ten con cui sono equipaggiate di serie tutte le otto versioni (le stesse della berlina) che saranno commercializzate in Italia dalla rete Autogerma a partire dal 24 gennaio '92. Inizialmente verranno importate le sei versioni a benzina, tutte rigorosamente catalizzate, nelle motorizzazioni a 4 cilindri (2.0 litri, 115 Cv, cambio manuale o automatico), V6 di 2.8 litri e 174 Cv disponibile nelle due diverse trazioni; e infine, il top S4 a trazione integrale permanente con motore turbocompresso, 5 cilindri 20 valvole da 230 Cv, disponibile con cambio a 5 o 6 marce. A completare la gamma «italiana» seguiranno le due versioni (5 o 6 marce) del 5 cilindri turbodiesel a iniezione diretta (2.5 litri e 115 Cv). Tutte le 5 e 6 cilindri sono dotate di serie di Abs, e l'S4 è provvista anche di airbag per il guidatore.

Sulle strade della Baviera, intorno a Monaco, abbiamo provato sia l'S4 sia il 6 cilindri. Diciamo subito che al di là del tradizionale elevato livello degli allestimenti (doveroso, visti i prezzi che oscilleranno quasi certamente tra i 44,5 e i 76 milioni di lire), in entrambe le vetture si apprezza subito l'alto grado di silenziosità in marcia. Questa dote ben si accompagna con la brillantezza del motore, che sull'S4 e in particolare sulla versione 6 marce viene ancor più esaltata. Il cambio molto elastico permette di viaggiare in sesta (che è di potenza) anche a bassi regimi e di scattare in ripresa con una facilità sorprendente. Tuttavia un punto debole c'è e lo potrà riscontrare anche chi non è un pilota: sulla cambiata secca scatta il cut-off (anche sotto il fuorigiri) e per un attimo si ha la spiacevole sensazione che l'auto si «inchiodi». □

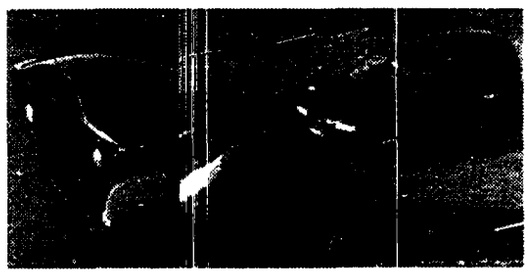
*R.D.*

Già vendute da noi 14 mila unità

# Alle fenomenali Primera si affianca un'integrale

Avevano progettato di vendere in un anno in Italia 7000 Primera. Hanno festeggiato il primo compleanno con 14.000 unità vendute. Difficile spiegare le ragioni dell'incredibile successo di questa berlina Nissan del segmento D, anche se i giapponesi l'hanno appositamente progettata e costruita per il mercato europeo. Fra breve, al top della gamma una trazione integrale.

**FERNANDO STRAMBACI**



L'attuale gamma della Nissan Primera

COSTA SMERALDA. Far coincidere l'anniversario del lancio in Italia della Primera con le prove di una nuova versione a trazione integrale della vettura era l'obiettivo della Nissan Italia. L'obiettivo è stato mancato per ritardi nella omologazione. Così ci si è dovuti accontentare di una presentazione statica del modello al top della gamma, che verrà commercializzato da noi a fine anno, ad un prezzo che dovrebbe aggirarsi sui 37 milioni di lire.

Prima di soffermarsi sulle caratteristiche di questa berlina 4x4, è opportuno spendere qualche parola sul successo che ha incontrato in Italia questa vettura, progettata e prodotta dalla Nissan per il mercato europeo nello stabilimento inglese di Sunderland.

Un anno fa alla Nissan Italia avevano preventivato di vendere da noi 7.000 Primera nell'arco di 12 mesi. Oggi si trovano a festeggiare il compleanno di questo modello del segmento D con 14.000 unità già vendute e che saranno 17.000 nell'arco del 1991, se la fabbrica riuscirà a garantire i rifornimenti necessari per far fronte alle richieste.

Spiegare il «fenomeno Primera» non è facile, anche perchè la Nissan Italia si è trovata ad operare con una rete di vendita in fase di rodaggio, e non sembra sufficiente accontentarsi della definizione, sia pure pertinente («perfetto punto di incontro tra tecnologia giapponese e gusto europeo») che della Primera ha dato il dottor Noritake Arai, presidente della Nissan Italia. Certo al successo della Primera hanno contribuito le valutazioni della stampa specializzata, i «premi» che sono stati assegnati alla vettura (ben dieci in nove diversi Paesi europei) e, sicuramente, i prezzi, tanto concorrenziali che, in Italia almeno, hanno fatto snobbare il modello base (il «price-leader», come lo definiscono i tecnici di mercato) dai clienti.

Con la versione a trazione integrale della Primera, la Nissan non aumenterà di molto la sua quota di penetrazione, visto che si pensa di venderne non più di 200 l'anno ma vedrà sicuramente aumentare l'«immagine» del modello. La 4x4, infatti, sarà disponibile in opzione con gli interni in pelle, ma il suo punto di forza sarà rappresentato soprattutto dal fatto che il maggiore ingombro degli organi di trasmissione (che su auto di questo tipo determina una riduzione intorno al 25 per cento della capacità del bagagliaio) non va a detrimento della capacità di carico, che resta di 442 litri.

La trasmissione, poi, sembra essere il «non plus ultra» in fatto di trazione integrale. Il sistema utilizzato si chiama «attesa» (quasi un acrostico di Advanced Total Traction Engineering System for All terrains) ed è lo stesso adottato dalla Nissan sulla Sunny GTI-R Gruppo N, vincitrice al suo esordio del Rally dell'Acropoli. In pratica consente – come ha sottolineato il dottor Giuliano Musumeci Greco, amministratore delegato e direttore generale della Nissan Italia – di avere il massimo della trazione, e quindi sicurezza di guida e prestazioni, persino se due ruote di uno stesso lato sono su fondo sdrucciolevole e ciò senza che al guidatore sia richiesto alcun intervento o manovra che possano distrarlo dalla guida.

Anche un sofisticato sistema di sospensioni posteriori, che producono un effetto simile a quello che si ottiene con i sistemi a 4 ruote sterzanti, contribuisce alla grande stabilità di marcia di questa Primera, alla quale il due litri bialbero a 16 valvole da 150 cv consente una velocità massima di 205 chilometri l'ora.

Marbella Playa, il prototipo Seat trasformabile in Pick-up

# Marbella sposa l'alta tecnologia

Abbinare la tecnica del carburatore con un catalizzatore a tre vie si può. Lo hanno dimostrato i tecnici della Seat presentando al Salone di Francoforte un prototipo (il quarto della Casa spagnola) liberamente ispirato alla Marbella di serie e battezzato Playa. In pratica, la «primizia tecnologica» firmata Seat consta in un nuovo dispositivo (l'Electronic Air injection) che regola elettronicamente l'immissione dell'aria nel motore in base ai dati rilevati e inviati dalla sonda Lambda, ottimizzando il funzionamento del catalizzatore trivalente e permettendo al collaudato propulsore di 903 cc di rispettare le più severe norme antinquinamento. Alla Seat vanno molto fieri di questa innovazione tanto che la Seat Italia ne assicura l'applicazione su tutta la gamma Marbella in tempi rapidi.

Ma la novità tecnologica non è l'unico vanto della Playa. Di originale, infatti, ha che può essere facilmente trasformata in un piccolo e agile Pick-up. Grazie ai supporti telescopici che la sorreggono, la parte posteriore telonata, con finestrini in materiale flessibile, può venire ripiegata nel retro del tetto in acciaio, creando un «effetto cabrio» nella zona dei sedili posteriori (che sono piazzati longitudinalmente). Inoltre, anche il tettuccio rigido è facilmente rimovibile.

La «vecchia» bicilindrica simbolo dell'italiano rampante. La lungimiranza di Carlo Talamo

# «Mister Harley» ha trovato l'America

È nata nel lontano 1901, ma in Italia ha raggiunto il successo di recente. Anzi è un vero e proprio fenomeno di moda. L'Harley Davidson, famosa in patria per le scorribande nella «West Coast», da noi piace soprattutto ai professionisti, manager rampanti e personaggi dello spettacolo. I prezzi vanno dai 13 milioni tondi della «piccola» 883 ai 30 della mastodontica Ultra Classic Tour Glide da 1340 cc.

**CARLO BRACCINI**

Carlo Talamo (nella foto a sinistra) è l'artefice del nuovo boom delle Harley Davidson, fedeli compagne dei ChiPs americani.

MILANO. La moda è un fenomeno di costume, l'espressione delle tendenze e del gusto dominante, un fatto sociale. Ma è del tutto improbabile che un prodotto di moda non sia ben fatto, accattivante nella forma e nella sostanza, sicuramente molto personale. È il caso dell'Harley Davidson, simbolo e oggetto del desiderio di intere generazioni di motociclisti americani, ma anche di vip e personaggi dello spettacolo di casa nostra.

In Italia è una moda recente: il primo a viaggiare in Harley, in tempi ancora non «sospetti», era stato Claudio Villa, più tardi imitato da Adriano Celentano e da un Renato Zero all'apice del successo. Oggi il più sensibile al fascino delle grosse bicilindriche di Milwaukee è senza dubbio la giovane rockstar Jovanotti. La sua 883 Sporster ha tre anni, personalizzata con una miriade di accessori. Prezzo, da nuova, 13 milioni di lire; oggi probabilmente è già un oggetto d'asta.

La storia della casa americana comincia nel lontano 1901, quando due giovani appassionati - William Harley e Arthur Davidson - decidono di realizzare in proprio la moto dei loro sogni. Nella metà degli anni Cinquanta la Harley è l'incontrastata protagonista del mercato statunitense, ma sul finire del decennio successivo, incalzata dalla spietata concorrenza delle grandi marche giapponesi, la sua fortuna comincia a vacillare e la produzione precipita. Per le vecchie bicilindriche americane resta spazio solo nelle versioni destinate alle forze di polizia e nel cuore dei bellicosi gruppi di motociclisti che scorrazzano (non sempre nella legalità) lungo le strade della West Coast.

La riscossa non si fa attendere a lungo e gli anni Ottanta vedono la Harley Davidson ritrovare (grazie anche a una severa politica protezionistica messa in atto dal governo degli Stati Uniti) la competitività sul mercato interno e, lentamente, riprendono quota anche le esportazioni. Il resto è la cronaca attuale di un successo senza precedenti, soprattutto in Europa e sui mercati tradizionalmente indifferenti ai grossi «pomponi» d'Oltreoceano, sempre uguali a se stessi e tecnologicamente non certo all'avanguardia ma pieni di fascino e di personalità in un mondo di moto sempre più sofisticate e anonime. In Italia la Numero Uno, fondata a Milano dall'estroso Carlo Talamo, si ingrandisce a macchia d'olio e inaugura a ritmo serrato nuovi punti vendita a Roma, Torino, Firenze, Bologna, Savona, Brescia e Padova. «Per comprare un'Harley bisogna avere pazienza e mettersi in fila – precisa Carlo Talamo –. Le richieste superano di gran lunga la disponibilità e noi facciamo il possibile per accontentare tutti. Chi ha fretta però può sempre comprare giapponese. Qualcuno fanno anche lo sconto».

«Mr. Harley» ha 39 anni, è romano, ma da anni vive e lavora a Milano. Carlo Talamo è l'importatore ufficiale dell'Harley Davidson in Italia ed è soprattutto un personaggio, un tipo originale e decisamente fuori dagli schemi, proprio come le sue moto. «C'è un mucchio di gente che ce l'ha con me – confessa Talamo –. Dicono che ho avuto troppo successo, che penso solo ai soldi. Tutte fesserie. Se era così facile, perché non ci hanno pensato loro?».

Mr. Harley ha ragione; quando lui ha aperto a Milano un negozio che trattava solo le grosse bicilindriche americane, i «veri» motociclisti di allora le guardavano con disprezzo. Ma a chi poteva interessare una 1200 vecchia e pesante che va più piano di una 350 e costa come due 750 giapponesi? Ma Talamo insiste e quando la Cagiva decide di «liberarsi» di un marchio scomodo (acquistato sul finire degli anni Settanta insieme alla Aermacchi-Harley Davidson di Varese) è pronto a farsi avanti.

«Me lo hanno regalato – prosegue Talamo –. La Cagiva non aveva nessuna possibilità di rilanciare la Harley in Italia. Bisognava far capire alla gente che la moto non deve fare per forza i 300 all'ora e passare di moda ogni sei mesi. Per vendere poi ci voleva una boutique e loro avevano solo i grandi magazzini».

La Numero Uno nasce nel 1985 e in pochi mesi è già un boom senza precedenti: «Importiamo circa 1000 moto all'anno, il massimo contingente destinato all'Italia, e vendiamo tutto con largo anticipo». Ma almeno altre duecento moto arrivano da noi attraverso i cosiddetti «paralleli». «Fino a qualche mese fa – riprende Talamo – non vendevamo ricambi che agli acquirenti di moto ufficiali, cioè quelle della Numero Uno. In molti, disperati ricorrevano così a documenti falsi di amici o parenti. Era diventato peggio della Digos e abbiamo dovuto lasciar perdere e vendere a tutti: l'assistenza però è solo per i nostri clienti».

Professionisti manager, attori, artisti; una buona parte degli harleysti italiani ha una solida posizione economica. Le bande, i gruppi di motociclisti «brutti, sporchi e cattivi» celebrati dai film americani, non hanno dalla loro né la tradizione né il territorio su cui proliferare e rimangono casi isolati. Anche su questo punto Talamo ha qualcosa da dire. «Ci sono stati dei problemi quando abbiamo cercato di far sposare in un raduno le due diverse realtà del "vivere" Harley: albergo a cinque stelle da una parte e tendopoli dall'altra. Purtroppo non ha funzionato».