

LEASEPLAN SPIEGA PERCHÈ IL PAESE SI SPACCA IN DUE NELLA GESTIONE DEL PARCO AUTO

## Nell'usato il Sud è in pole position

**I dealer dell'Italia meridionale ne hanno fatto un vero business, grazie ai margini che raggiungono l'11 per cento. Al Nord, invece, le reti puntano sulla vendita del nuovo. A costo di perdere in profittabilità**



C'è un Nord e un Sud anche nel mondo delle auto usate. A fronte di un mercato che ha chiuso il 2005 con 2 milioni e 260 mila immatricolazioni e 2 milioni 982 mila trasferimenti di proprietà, il rapporto tra le due formule di vendita è stato di 132 auto usate per ogni 100 nuove. Numeri che fanno dell'Italia il fanalino di coda del Vecchio Continente: stando all'ultima elaborazione di CarNext, organizzazione di LeasePlan per la vendita dell'usato, di media in Europa il rapporto corrispondente è pari a 240 vetture ogni 100 con una punta di 360 in Gran Bretagna, dove la diffusione dell'auto aziendale imprime anche una forte accelerazione al rinnovo del parco circolante e, di conseguenza, anche al numero di trasferimenti di proprietà.

**Il distacco dell'Italia dagli altri Paesi europei deriva, in primis,**

**da una penalizzazione di carattere fiscale** che rende da noi il costo del trasferimento di proprietà piuttosto elevato, mentre altrove è nullo o decisamente modesto. E in seconda battuta dalla differenza del reddito pro-capite tra la punta e il tacco dello Stivale, per cui al Nord si preferisce comprare vetture nuove piuttosto che usate, mentre al Sud gli acquirenti si orientano decisamente sulle seconde che costano meno ma garantiscono comfort, sicurezza ed estetica. «Si tratta di una peculiarità tutta italiana – osserva **Franco Olto- lini**, direttore **CarNext** –. Il rapporto usato-nuovo di 132 a 100 è una media che riassume situazioni molto diverse: si va dalle 90 auto usate ogni 100 nuove della Toscana alle 277 della Puglia, fino alle 281 della Campania».

**Il divario tra le due aree del Paese si ritrova nel diverso modo di gestire l'usato da parte dei con-**

**cessionari**, con la difficoltà oggettiva di rivenderlo al Nord a differenza del Meridione che rappresenta invece un enorme bacino per lo smaltimento di queste auto. Visto che nel Settentrione il cliente spesso non prende in considerazione l'acquisto dell'auto usata, i dealer per evitare problemi di giacenza e di scarsa rotazione del prodotto cedono queste vetture ai concessionari del Sud. «Al Sud manca però la cultura della gestione dell'usato – spiega **Angelo Colaneri**, titolare del gruppo **Colaneri** di Roma, che commercializza 14 mila auto nuove e 3 mila usate –. Basta pensare che il 30% dei veicoli ritirati dalle reti viene sottoposto a regolare ripristino, ma il rimanente 70% viene rivenduto così com'è. È lo stesso cliente che non chiede garanzie o revisioni e cerca solo lo sconto sul prezzo. Per quanto ci riguarda, se ritiriamo una vettura vecchia di 7/8 anni, la mandiamo diret-



## Immatricolazioni di auto nuove e vendite di auto usate nel 2005

Regione	Trasferimenti di proprietà (*)	Immatricolazioni	Trasferimenti per 100 immatricolazioni
VALLE D'AOSTA	7.940	25.570	31
TOSCANA	173.924	193.920	90
LAZIO	316.542	341.400	93
EMILIA ROMAGNA	202.134	190.181	106
LOMBARDIA	463.746	410.417	113
PIEMONTE	239.335	201.438	119
TRENTINO ALTO ADIGE	44.412	37.110	120
VENETO	214.421	177.637	121
FRIULI VENEZIA GIULIA	57.673	44.855	129
LIGURIA	71.960	55.849	129
MARCHE	71.115	54.181	131
ITALIA	2.982.226	2.260.217	132
SARDEGNA	78.514	56.754	138
UMBRIA	48.867	34.103	143
ABRUZZO	62.346	41.291	151
CALABRIA	92.344	52.939	174
SICILIA	248.873	128.213	194
MOLISE	16.140	7.665	211
BASILICATA	27.868	11.618	240
PUGLIA	224.899	81.294	277
CAMPANIA	319.173	113.782	281

(\*) al netto delle minivolture

Fonte: elaborazione Ufficio Studi LeasePlan Italia su dati Aci e Unrae

tamente in demolizione perché sappiamo per certo di non riuscire a rivenderla. In ogni caso, consideriamo questa operazione non come una perdita ma come un mancato guadagno».

**I concessionari si affannano a ribadire, però, che l'usato non deve essere trattato né come merce di scambio per attirare il cliente né nella prospettiva dello 'smaltimento rifiuti'.** Insomma, va gestito con intelligenza, altrimenti il rischio che i tempi di giacenza nei piazzali superino i 365 giorni, il limite per un'auto usata, aumenta in modo esponenziale. «La nostra po-

litica consiste nel valutare attentamente se e quando prendere vetture in permuta, stabilendo noi parametri e prezzi – avverte **Luciano Belluzzo**, amministratore delegato di **Carpoint** di Roma, tra i più grandi Ford Partner della casa dell'Ovale blu in Italia –. Spesso compriamo l'usato direttamente dai noleggiatori su precisa richiesta di nostri clienti interessati ad acquistare questa tipologia di auto. Distribuiamo più nuovo (13.500 unità) che usato (4 mila) e su 100 vendite al retail, cioè ai privati, permutiamo il 27 per cento».

**Va detto, però, che in questo**

**mercato, al di là dei problemi tecnici di rotazione che spesso si trasformano in veri grattacapi per il dealer, si fa anche business.**

Ed è quello dei margini, che possono toccare il 10-11% per singola auto. «L'usato garantisce un'alta profittabilità – conferma Belluzzo –. È un'ottima opportunità per il concessionario, che però deve saperlo gestire anche in termini di ripristino della vettura. Le spese su una tipologia di auto come quelle Ford o comunque del segmento B sono di 350 euro circa».

Della validità dell'usato se gestito nel modo corretto ne sono ►



## 88 TRADE | Concessionari

**Michelangelo Coffa**

convinti anche i dealer che commercializzano l'alto di gamma, che soprattutto al Sud rappresenta una novità, essendo il segmento dominante quello delle utilitarie. Certo, cambiano i parametri. Per le auto usate del segmento premium, i costi di ripristino sono compresi tra 2 e 2 mila 500 euro per modelli che si aggirano sui 45-50 mila euro e fruttano al concessionario un margine pari all'11% circa. «Su auto di lusso – conferma **Michelangelo Coffa**, amministratore unico di **Emmeci Motors**, concessionaria nata un anno fa che commercializza i marchi Ferrari, Porsche, Bmw e Mercedes su Catania – vendiamo meglio l'usato del nuovo, perché anche chi non ha i 90 o 100 mila euro necessari per l'acquisto di un'auto nuova può permettersi un usato che in genere ha poche migliaia di chilometri e per di più costa la metà. È necessario, però, che la vettura sia perfetta in termini di estetica e di meccanica. Ed è fondamentale che il concessionario, soprattutto per l'alto di gamma, abbia i canali giusti per acquistare l'usato, sappia ripristinarlo alla perfezione e rivenderlo altrettanto bene al proprio cliente. I nostri obiettivi, quando saremo a regime, sono di circa 400 auto di cui 250 usate».

**L'USATO A TORINO****Il marketplace delle auto d'occasione**

**DICIANNOVE MARCHI.** Tanti se ne possono acquistare presso Eurocentro, il più grande polo dell'usato in Italia per numero di brand commercializzati e superficie (40 mila mq). Il megastore è aperto dallo scorso luglio a Moncalieri, ma ha iniziato la piena attività di vendita questo mese. Di proprietà di Ifas Gruppo, il più grande concessionario nazionale per volumi di vendita (50 mila auto), si distingue per *atout* non riscontrabili finora in Italia: la



copertura di tutti i marchi presenti sul mercato, la posizione, all'uscita di uno snodo

importante (le tangenziali Torino-Savona e Torino-Piacenza) e una pluralità di offerte legate alla vendita dell'auto (assicurazione, prolungamenti di garanzia e finanziamenti agevolati), i servizi

**Leonardo Piacenza**

su cui il gruppo conta di ricavare i margini maggiori.

«**Eurocentro** è nato per gestire l'usato di tutte le società del gruppo – precisa **Leonardo Piacenza**, presidente di **Eurocentro** –. Avevamo un'ampia struttura disponibile e abbiamo accolto le esigenze delle reti **Ifas**, che ora hanno a disposizione un'area in cui portare le auto usate e in cui i clienti possono trovare un vero supermercato delle vetture d'occasione. Vogliamo raggiungere un volume di vendita mensile di 400 auto e pensiamo di realizzare l'obiettivo nel 2007. Movimenteremo a pieno regime 5 mila auto all'anno, i prodotti sono vetture fresche, al massimo di tre anni e sotto i 100 mila chilometri».

**Come si svolgeranno i rapporti con i dealer Ifas?** «Tutte le società parteciperanno – risponde **Piacenza** – e ognuna avrà a disposizione una quota di posti proporzionale ai volumi di vendita di ogni azienda. Le vetture esposte saranno 750 in totale. All'interno della struttura abbiamo creato un percorso guidato che accompagna il cliente dall'entrata all'uscita, in modo che possa visionare tutti i marchi esposti. Il personale sarà composto in parte da dipendenti interni in uffici dedicati (1 responsabile commerciale, 3 persone nel back office e 25 venditori), e in parte da venditori di ciascuna azienda del gruppo. Per tutti sarà come avere una vetrina in un grande store».