

*DA UNA COSTOLA DI IFAS GRUPPO*  
*A Torino il mega store del seminuovo*

*400 auto vendute al mese e joint venture in Puglia e Calabria per partecipare al business di imprenditori che gestiscono realtà simili ad Eurocentro. Ecco una foto del “supermarket”*

**S**hopping center dell'auto, supermercato delle vetture d'occasione, *market place*. Chiamatelo come vi pare, risponde sempre Eurocentro, il grande *store* di Moncalieri, alle porte di Torino, nato un anno fa per gestire trasversalmente l'usato di tutte le società di Ifas Gruppo. Spiega il presidente, Francesco Pugliese: "Visti gli scarsi margini delle concessionarie, era necessario concentrare le risorse finanziarie e gestire l'usato da specialisti del settore secondo un listino unico. Per accelerare l'uscita dell'usato, Ifas Gruppo ha scelto di realizzare con Eurocentro un unico grande punto vendita (40mila mq di superficie, NdA), con un listino chiaro e una vastissima scelta di marchi commercializzati, valutando le quote di mercato dell'usato rispetto a quelle del nuovo".

Ecco come funziona: se il marchio Fiat, ad esempio, ricopre oggi circa il 30% delle quote di mercato del nuovo, Eurocentro seleziona le migliori opportunità rispetto a questo 30%. E così per tutti i *brand*.

Il 40% delle auto esposte ha in media meno di un anno, non più di 80mila km e una garanzia di 12 mesi (che diventeranno presto 24). "Perché il cliente dell'usato è considerato al pari del nuovo". E come la mettiamo con gli alti costi del trasferimento di proprietà? Risponde ancora Pugliese: "Il vero problema è la politica di abbattimento dei costi adottata dalle Case automobilistiche rispetto al nuovo... Ifas Gruppo vende 52mila auto; su tale quota permuta e seleziona l'usato per garantire al cliente un prodotto fresco e sicuro".