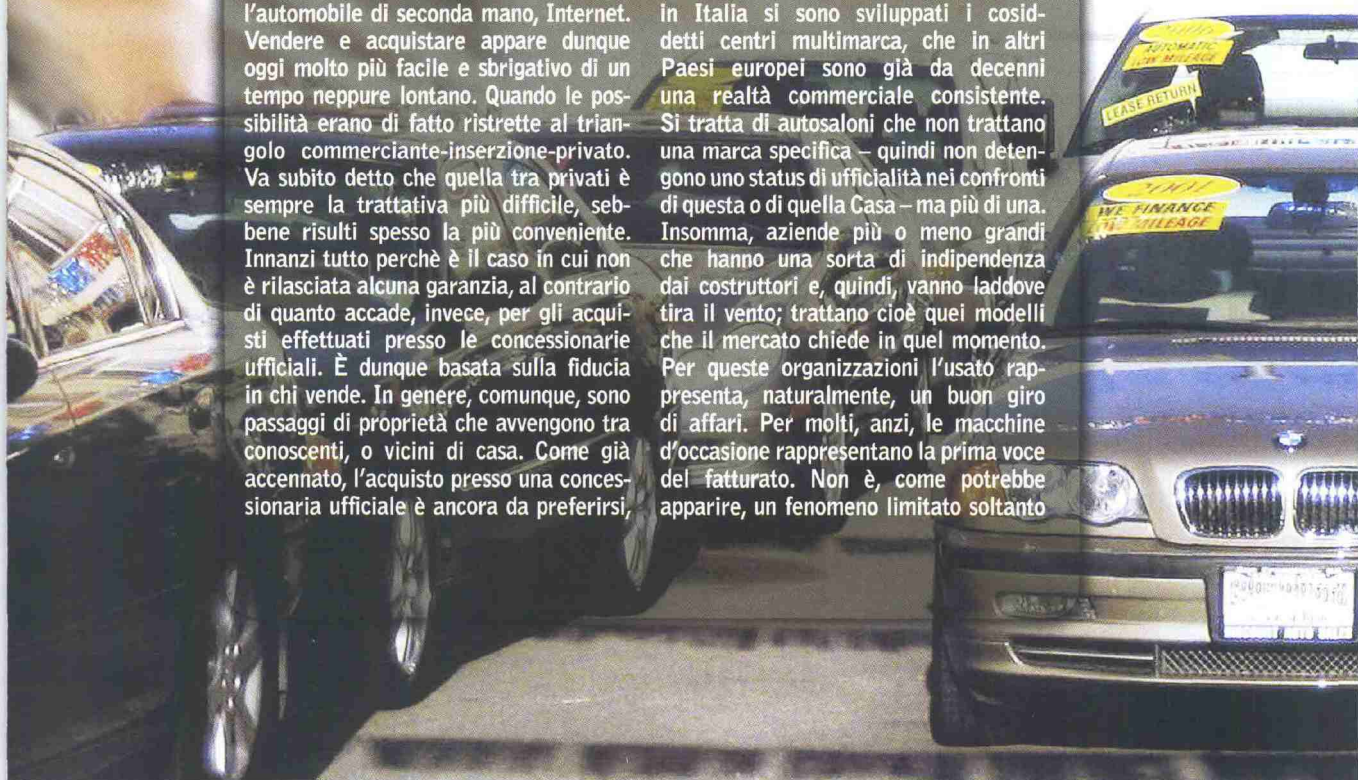


Dove rivolgersi Tutti i canali da considerare

Vado Vedo

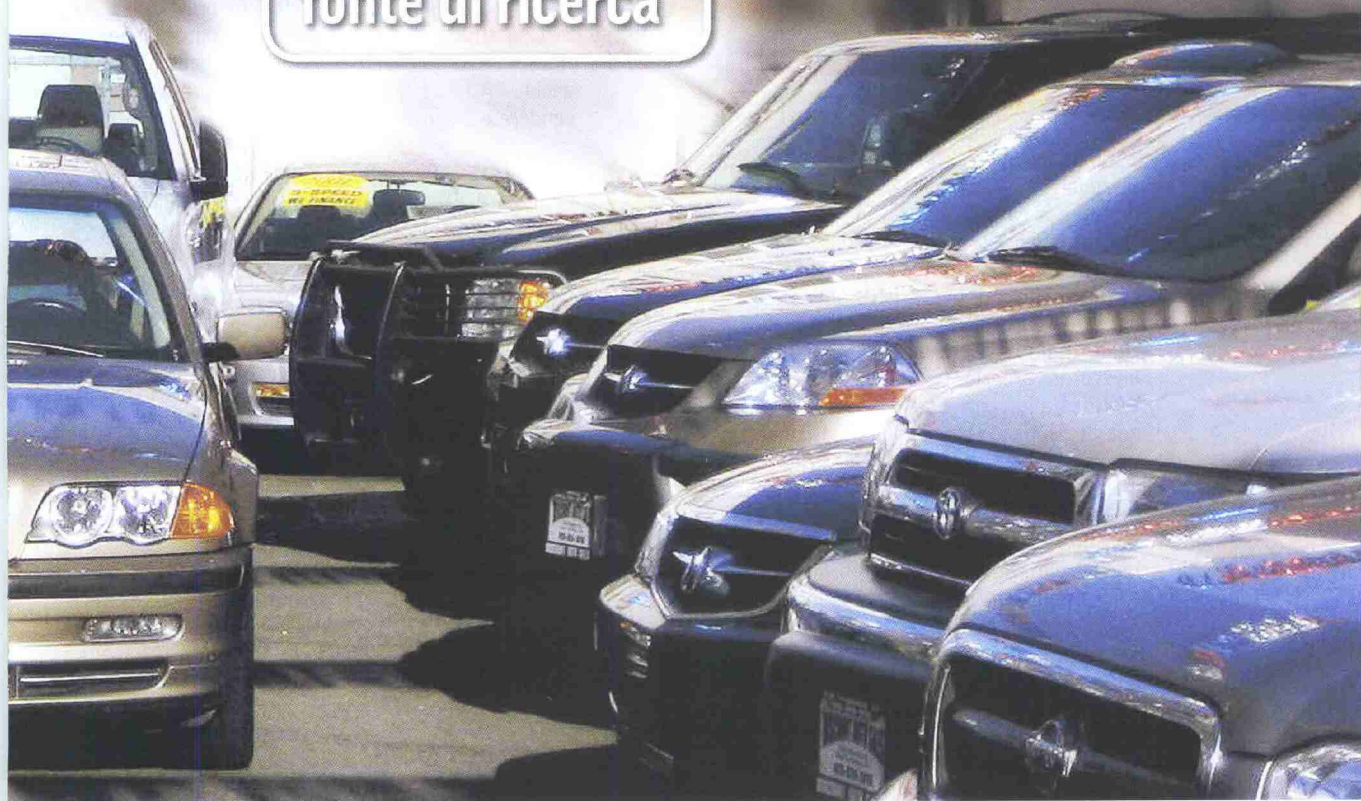
Ci sono i concessionari ufficiali dei costruttori, che adesso si chiamano distributori. E poi le grandi reti commerciali che operano su tutto il territorio nazionale, ma anche piccole realtà locali. E ancora, i cosiddetti multimarca che vendono un po' di tutto senza alcuna preferenza particolare; quindi i privati, quelli che magari girano col cartello "vendesi" appeso al vetro posteriore. Infine, la più recente frontiera del mercato dell'automobile di seconda mano, Internet. Vendere e acquistare appare dunque oggi molto più facile e sbrigativo di un tempo neppure lontano. Quando le possibilità erano di fatto ristrette al triangolo commerciante-inserzione-privato. Va subito detto che quella tra privati è sempre la trattativa più difficile, sebbene risulti spesso la più conveniente. Innanzi tutto perché è il caso in cui non è rilasciata alcuna garanzia, al contrario di quanto accade, invece, per gli acquisti effettuati presso le concessionarie ufficiali. È dunque basata sulla fiducia in chi vende. In genere, comunque, sono passaggi di proprietà che avvengono tra conoscenti, o vicini di casa. Come già accennato, l'acquisto presso una concessionaria ufficiale è ancora da preferirsi,

appunto perché le reti distributive delle Case garantiscono l'usato con formule abbastanza simili a quelle previste per le vetture di nuova immatricolazione; certi marchi prevedono addirittura l'auto sostitutiva oppure l'assistenza 24 ore su 24. Con la regolamentazione stabilita nel 2002 dalla Commissione Europea in merito alla distribuzione e servizi di assistenza degli autoveicoli - conosciuta come Direttiva Monti - anche in Italia si sono sviluppati i cosiddetti centri multimarca, che in altri Paesi europei sono già da decenni una realtà commerciale consistente. Si tratta di autosaloni che non trattano una marca specifica - quindi non detengono uno status di ufficialità nei confronti di questa o di quella Casa - ma più di una. Insomma, aziende più o meno grandi che hanno una sorta di indipendenza dai costruttori e, quindi, vanno laddove tira il vento; trattano cioè quei modelli che il mercato chiede in quel momento. Per queste organizzazioni l'usato rappresenta, naturalmente, un buon giro di affari. Per molti, anzi, le macchine d'occasione rappresentano la prima voce del fatturato. Non è, come potrebbe apparire, un fenomeno limitato soltanto



Valuto

Gli annunci nei
giornali locali
sono ancora
una utile
fonte di ricerca



organizzazioni **USATO** 57

Dove rivolgersi

al Centro-Nord dell'Italia; i multimarca si stanno diffondendo anche nel Sud. A San Michele Salentino, in provincia di Brindisi, per esempio, quasi un decimo degli abitanti vive con l'automobile: dalla vendita dell'usato, alla manutenzione, alla ricambistica, al trasporto. Un dato è eloquente di questa curiosa realtà: a San Michele ben 38 rivendite auto si fanno concorrenza. Ogni settimana una quarantina di possenti Tir iniziano il viaggio verso il Nord; giunti a destinazione si riforniscono di vetture di seconda mano, quindi rifanno rotta verso il Salento. Verrebbe voglia di dire che un'intera cittadina campa... di seconda mano. Ma non è finita. Ancora Mezzogiorno d'Italia, Molise; ed ecco il Di Riso Automobili Groupe di Macchia d'Isernia, un gigante anche nell'usato con migliaia di pezzi. È ispirato, non soltanto nelle fattezze, ai grandi "department store" americani, con un'esposizione su 150mila metri quadrati suddivisi in saloni interni e area esterna.

Ma torniamo alle organizzazioni leader del mercato dell'usato. A Moncalieri, cintura di Torino, opera il Gruppo Ifas: nel 2006 ha venduto oltre 15mila macchine usate. A Genova e a Milano ha invece le proprie basi il gruppo Car World Italia, che possiede l'AutoPlanet di Milano, che con un'esposizione mai inferiore a 400 modelli di tutte le marche è il più grande centro coperto europeo dell'usato. La TT Holding Spa gestisce oltre 40 punti vendita in Lombardia e Piemonte; la sede principale è a Parabiago dove sorge il "CarOutlet". In Sardegna, infine, il Gruppo Fodde è la società principale con centri in tutte le province dell'isola e un movimento attorno le 7mila vetture usate all'anno. Che per la suggestiva Sardegna è davvero un bel numero.

Migliaia di offerte on-line al giorno

Le opportunità corrono su Internet

autoscout24.it - È il più grande mercato europeo "on-line" per la vendita e l'acquisto di automobili usate oppure a "km zero". Con un bacino di circa un milione e mezzo di offerte è il maggiore "database" italiano utilizzato da concessionari e privati. Si trovano anche moltissime informazioni su accessori, finanziamenti e assicurazioni.

eBay.it - È il più "cliccato" sito di automobili in Italia, con oltre 1.700.000 visitatori ogni mese e migliaia di transazioni ogni giorno. Su eBay Motori è venduta, da privati oppure da concessionari, un'autovettura ogni 20 minuti, e un ricambio ogni 40 secondi.

autosupermarket.it - Si tratta della versione web di una rivista esclusivamente sull'usato. Propone rubriche quali "Usato provato", il test su strada di un modello di seconda mano, "Garanzie a confronto" e "Finanziamenti". C'è anche "Affare fatto", con consigli pratici per vendere e acquistare.

clickar.it - Permette di scegliere l'auto fra le migliaia di proposte dagli oltre 200 concessionari e operatori professionali in tutta Italia. Registrandosi al sito si accede a "My Garage", un servizio on line che segnala le scadenze, i costi, i consigli e le informazioni più utili per tagliandi, bolli e revisioni.

cashcars.org - È un sito dedicato esclusivamente all'usato Porsche, con l'obiettivo di proporre le ricercatissime vetture della casa di Stoccarda a prezzi molto al di sotto delle quotazioni standard. Bisogna però abbonarsi (trimestrale 50 euro, annuale 150) per ricevere email con informazioni dettagliate.

