

Motori

Dal due per uno all'outlet del nuovo, alla vendita nei centri commerciali

www.ecostampa.it



COMPRA e VAI

ACCANTO AI 3.800 CONCESSIONARI UFFICIALI ORA CI SONO QUASI 15 MILA SHOW ROOM MULTIMARCA. IL CLIENTE HA UN'AMPISSIMA POSSIBILITÀ DI SCELTA E, SE PAGA IN CONTANTI, PUÒ GIÀ SCEGLIERE L'AUTO CHE GLI PIACE E PORTARSELÀ VIA...

DI ALESSIO ARTEMI

(ha collaborato Nicole Berti di Carimate)

Non c'è niente di più ingessato del mercato automobilistico. Anche adesso, a quasi cinque anni dai mille dibattiti, dalle polemiche interminabili e dalle solite battaglie di lobby, che hanno fatto entrare in vigore la riforma portata avanti per anni dalla Commissione Ue, che ha introdotto nuove norme sui servizi di assistenza e sui prezzi dei veicoli. Le disposizioni di Bruxelles avevano l'obiettivo di offrire significativi vantaggi per chi voleva comprare una macchina usando nuove tecniche di distribuzione, come le vendite via Internet e quelle multimarca, attraverso un netto miglioramento della competizione fra i diversi canali di vendita. Mario Monti, allora commissario europeo alla Concorrenza, aveva sottolineato come «la maggiore concorrenza nella distribuzione degli autoveicoli fa abbassare i prezzi», facendo in modo che «i consumatori possano finalmente sfruttare tutto il potenziale del mercato unico». A pelle di leopardo, comunque, qualcosa è cambiato, qualche segno di miglioramento è avvenuto. Anche in Italia. Soprattutto, grazie alla nascita dello sportello unico per risolvere le pratiche burocratiche, il sogno americano del "Buy and Drive", cioè entra dal concessionario, scegli la macchina che ti piace e parti, si sta per concretizzare. E qualche commerciante ha dato chiari segni di voler invertire la rotta per offrire opportunità di vendita più legate alla larga distribuzione che non a un bene di consumo considerato durevole come l'automobile. Un concessionario toscano, tanto per fare un esempio, ha introdotto nella vendita delle auto il concetto del due per uno. Così a chi acquistava una Lancia Thesis regalava una Fiat Panda. Un altro si è inventato l'Outlet del nuovo e dell'usato, dove modelli appunto nuovi ma in fine serie o che non hanno un notevole successo di vendite vengono commercializzati a prezzi stracciati.

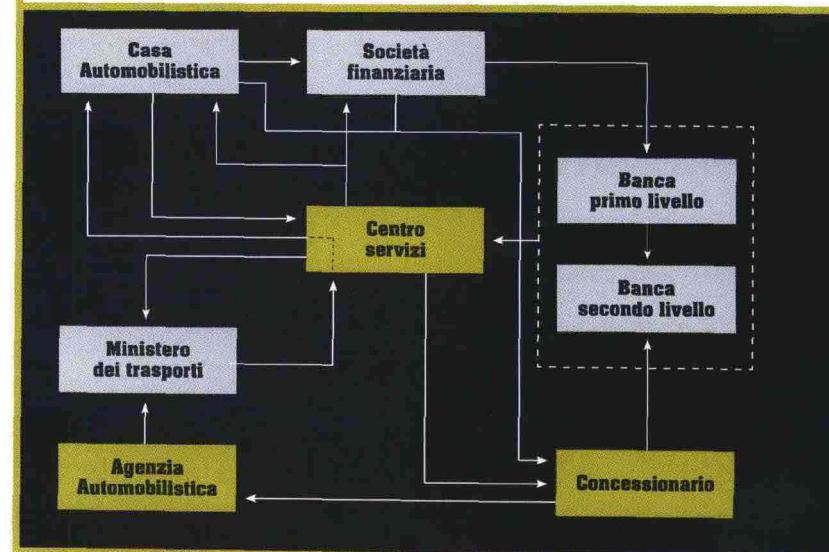
I KM ZERO

La rivoluzione per il consumatore arriva però dalle vendite dei km zero, vetture praticamente nuove che fruiscono di uno sconto da vetture usate. Molte offerte dei multimarca sono proprio legate alla circolazione da un Paese all'altro dell'Europa. Unita di stock di questo tipo di vetture. Ecco perché il fenomeno in Italia è cresciuto fino a rappresentare una notevole fetta del mercato. Le stime indicano in oltre 300 mila le km zero consegnate nel corso del 2007, l'anno record che ha fatto segnare oltre 2,5 milioni di immatricolazioni, primato raggiunto grazie anche agli incentivi alla rottamazione. L'ultima trovata è la vendita di auto al supermarket e poiché le norme non consentono di vendere nei centri commerciali macchine nuove, il divieto viene aggirato facendo ricorso anche in questo caso alla pratica delle auto km zero. Campione di questo genere di vendite è Massimo Di Risio, un imprenditore che si sta cimentando nell'assemblaggio di veicoli che

portano il suo nome. Piccole cifre quelle di Di Risio, che indicano però la nascita di una tendenza che piace anche a Nicola Loccisano, proprietario di Ifas, uno dei più importanti concessionari d'Italia con sede a Torino: quasi 60 mila vetture all'anno trattate di moltissime marche diverse. Certo che **acquistare un'auto in un centro commerciale introduce un concetto nuovo come leva d'acquisto**. Associa all'auto, perlomeno a un certo tipo di modelli, quelli più economici, il concetto di bene di consumo rinnovabile. L'auto si trasforma in una specie di elettrodomestico, con un ciclo di vita determinato. Si acquista, si usa e alle prime difficoltà, un incidente, un motore che si fonde, si fa un calcolo approssimativo e si decide di conseguenza se conviene farla riparare oppure sostituirla. Anche se non bisogna mai dimenticare che, dopo la casa, la macchina è il bene che comporta il maggior investimento per le famiglie italiane. Ma per adesso si tratta solo di una finestra aperta sul futuro. ►

LARGO ALLA SMATERIALIZZAZIONE

È attivo da pochi mesi ma sono già 200 mila gli automobilisti, attraverso 560 concessionarie, 320 istituti di credito e 7 finanziarie, che hanno fatto ricorso al Nuovo Processo Immatricolativo, il Buy and Drive all'italiana. Ecco come funziona, secondo la ricostruzione realizzata dalla rivista specializzata *InterAuto News*. Quando il dealer comunica alla casa automobilistica la volontà di immatricolare un veicolo che si trova in concessionaria, invia (tramite Web) tutti i dati identificativi del veicolo (telaio, codice antifalsificazione, omologazione, data) al centro servizi associando il codice di pagamento. Nello stesso tempo il costruttore (o la sua finanziaria) manda alle banche la fattura e le condizioni di pagamento stabilite dal contratto; contestualmente la stessa casa invia anche al concessionario la copia della fattura. Ricevuta la fattura il concessionario la paga. Verificata la copertura finanziaria la banca comunica al centro servizi il codice relativo a quella singola operazione. In tempo reale il concessionario si collega al centro servizi e stampa la dichiarazione per l'immatricolazione. Il centro servizi verifica l'esattezza dei dati e manda al Ced del Ministero dei Trasporti le informazioni necessarie all'immatricolazione del veicolo. A questo punto il concessionario si reca all'agenzia automobilistica per ritirare le targhe, la carta di circolazione, il certificato di proprietà. L'agenzia si collega on line al Ministero dei Trasporti e le rilascia. Il nuovo proprietario si mette al volante della sua auto e se ne va.



OPPORTUNITÀ DA COGLIERE

Per chi ha questo genere di approccio il presente è fatto di realtà molto interessanti. A Milano si confrontano due gruppi molto agguerriti che fanno dell'offerta di modelli di tutte le marche e dell'organizzazione dei servizi che si avvicina in modo formidabile il concetto del scegli e parti (il Buy and Drive americano) la loro dottrina. Car Village del Gruppo Fassina e Car World Center del Gruppo Mocarelli sono due colossi nella vendita di auto nuove e usate e non sono gli unici, a Milano e in Italia.



Piero Mocarelli e alcune immagini del suo **CarWorldCenter** a Milano. Non solo officina, notaio e agenzia di assicurazione permettono la consegna in tempo reale delle vetture d'occasione, ma il centro offre anche la prima **casa d'aste** italiana per gli automezzi usati. Una vera e propria borsa in cui i concessionari possono scambiare automobili e mezzi commerciali (anche **online** grazie al sito www.autoex.it) in modo da razionalizzare il loro parco auto

«Car Village è la mia ultima grande sfida» racconta Tony Fassina. «È un vero e proprio villaggio globale dell'auto che si estende per ben 60.000 metri quadrati nella zona Nord Ovest di Milano, attualmente area in fase di grande sviluppo urbanistico industriale. La struttura fa parte di un più ampio progetto di ripristino e reinustrializzazione che mira a riqualificare e fare rivivere l'intero quartiere e prevede diverse aree fortemente caratterizzate». Al Car Village c'è l'esposizione di vetture nuove: in primis gli storici marchi Fiat, Lancia, Alfa Romeo, Abarth, e, inoltre, Skoda, Volvo, Chrysler, Jeep, Dodge, Jaguar, veicoli commerciali, Honda, Renault. Poi una nuova interessante realtà: l'esposizione delle vetture usate, a km zero, aziendali, di tutte le marche nazionali e straniere. «Con questo genere d'offerta» spiega Fassina «siamo in grado di dare una risposta positiva a chi ha possibilità di spesa minime, a chi può sostenere rate di 150-200 euro al mese, situazione diffusa se si pensa che molte famiglie non riescono a tirare la fine del mese. Per loro sono disponibili utilitarie in grado di assicurare la mobilità perché Euro4, cioè in regola con le norme dell'Ecopass per girare gratuitamente nel centro di Milano o a Roma nei giorni di blocco». Al Car Village c'è un'officina per assistenza dotata di 40 punti e delle più avanzate e sofisticate apparecchiature di controllo e diagnosi (ce ne sono poche di questo genere in tutta Italia), un magazzino ricambi e un fornitosissimo negozio di accessori. Oltre 40 consulenti alle vendite sono a disposizione dei clienti per consigliare la formula di acquisto più adatta, sia per i veicoli nuovi sia per quelli d'occasione. Le procedure sono completate grazie alla più accurata ed efficace assistenza da parte del consulente alle vendite, fino alla firma dell'atto di vendita, che si svolge alla presenza del notaio interno. «Il cliente riceve tutta l'assistenza per il migliore acquisto, personalizzata in base alle proprie esigenze finanziarie e di mobilità» dice Fassina. «L'agenzia interna Fassina Assicurazioni, agente di Toro Assicurazioni garantisce le migliori condizioni di polizza e un'assistenza immediata in caso di sinistro. Non mancano opportunità e agevolazioni finanziarie: laddove il cliente o potenziale cliente effettui il pagamento dell'intero importo della vettura in contanti ed esibisca i necessari documenti personali, la vettura può essere consegnata entro 24 ore». Fassina è particolarmente fiero anche per altre iniziative del Car Village dalla Consulenza Ecopass - la nuova normativa riguardante la circolazione dei veicoli nella città di Milano viene illustrata e approfondita dagli esperti di Fassina Automotive in apposite postazioni debitamente segnalate - all'area Disabili, poiché Car Village è stato costruito con criteri avanzati e di grande ergonomia; è accessibile facilmente in tutte le sue aree anche ai disabili e per loro sono stati creati servizi spiegati da personale dedicato. Laddove si ricorra invece a qualche forma di finanziamento, Fassina Automotive deve attendere l'autorizzazione della finanziaria per at-

tivare le diverse procedure e l'attesa del cliente dal momento della firma del contratto d'acquisto al ritiro della vettura non supera i sette giorni. Nonostante l'ampiezza dell'offerta, il numero di show room sparsi in tutta l'Italia del nord, Fassina afferma di non essere un multimarca. «La mia organizzazione per la complessità, l'ampiezza e l'articolazione della struttura organizzativa e distributiva e di assistenza è un network di concessionari nel quale confluiscono più marchi e più interessi».

I NUOVI MODELLI DISTRIBUTIVI

Della stessa opinione Piero Mocarelli, vicepresidente vicario di Federaicpa, l'associazione dei concessionari italiani e nome storico dell'auto milanese. Anche lui è protagonista di un nuovo modello europeo di distribuzione dell'automobile. Il suo fiore all'occhiello si trova in via dei Missaglia e si chiama il CarWorld Center. Attraverso un'operazione di restauro conservativo di un'ex area industriale è stata realizzata una vera e propria città dell'auto, a pochi minuti dal centro di Milano, dove il grande pubblico può dedicarsi a una forma innovativa di shopping dell'auto e dei servizi collegati e l'operatore professionale può accedere a servizi completamente nuovi per il nostro Paese. Al CarWorld Center, infatti, sono presenti i concessionari dei marchi Alfa Romeo, Fiat, Lancia, Nissan, Subaru, Ford, Peugeot, Ferrari, Maserati eccetera, oltre a un salone interamente dedicato ai veicoli commerciali. Inoltre Autoplanet rap-

presenta il primo superstore al coperto dell'usato, dove è possibile trovare centinaia di auto usate di ogni marca, tutte garantite, avere finanziamenti a 72 mesi, forme di pagamento personalizzate secondo le necessità, tutti i servizi assicurativi, l'accessoristica e i servizi tecnici. «In pratica per una vettura usata, una volta espletata la pratica di pagamento, il ritiro può avvenire in tempo reale» racconta Mocarelli. «Nel centro infatti si trovano anche un'agenzia di pratiche automobilistiche e il notaio. Paradossalmente se ci fossero le targhe, anche una vettura nuova può essere scelta e portata via. Insomma la filosofia del visto e piaciuto». Presso il CarWorld Center esistono anche delle eccellenze da punto di vista dell'assistenza tecnica ai veicoli. «Carflash è una modernissima carrozzeria e officina per riparare la propria auto in tempo quasi reale» sottolinea Mocarelli. Un servizio unico è Auto Exchange Italia, la prima casa d'aste italiana di veicoli usati, realizzata con un sistema elettronico. Una vera borsa dell'auto. Da Auto Exchange Italia concessionari e commercianti ogni giovedì possono comprare e vendere tutti i tipi di veicoli usati, in modo da ottimizzare e razionalizzare il proprio parco auto. «Collegandosi al sito www.autoex.it è possibile, per tutti gli operatori del settore, consultare un elenco di vetture disponibili presso il "Piazzale" e fare la propria offerta di acquisto su una o più vetture» spiega Mocarelli. «Auto Exchange Italia provvederà quindi a contattare gli offerenti».



A destra Tony Fassina del multicenter Car Village (nelle foto), dove offre la sua interpretazione del Buy and Drive americano. In un enorme spazio espositivo a Milano offre servizi di vendita di vetture nuove e usate, programmi di finanziamento personalizzati, assistenza in un'officina di eccellenza. All'interno del centro ci sono un notaio e un'agenzia assicurativa, per garantire la consegna del veicolo entro 24 ore dall'acquisto



DOVE COMPRARE?

Insomma, meglio comprare l'auto nuova da un concessionario ufficiale o da un multimarca? In Italia ci sono oltre 3.800 concessionari ufficiali di tutte le marche e quasi 15.000 punti vendita (show room) multimarca.

Gli automobilisti hanno davvero un'ampissima possibilità di scegliere dove comprare la prossima auto. Premesso che si decida per una vettura nuova e avendo già scelto la marca e il modello, prima di decidere se acquistare da un multimarca occorre analizzare e provare a dare una risposta a queste cinque semplici domande. La location si presenta pulita e ordinata con espositori di schede tecniche per ogni vettura, ordine sulle scrivanie dei ven-

tivo può essere più caro di qualche centinaio di euro ma se assicura puntualità e qualità nel rapporto post vendita sono soldi spesi bene. Chi ha intenzione di tenere una vettura per più anni farà bene a tenerne conto. Per chi infine vuole provare l'ebbrezza dei Buy and drive, i giorni cruciali vanno dal 12 al 15 giugno. Quando a Fieramilano (Rho-Pero) si terrà la prima edizione di Buy&Drive Show, mostra mercato del veicolo d'occasione garantito, dei servizi all'automobilista e della sicurezza. La manifestazione ha infatti già registrato l'adesione del 45% delle case automobilistiche mondiali, pari a circa il 60% dell'immatricolato. In base a un'elaborazione di Quintegia su dati Unrae (Unione Nazionale Rappresentanti Auto-



A sinistra **Nicola Loccisano** proprietario dell'**Ifas** di Torino, che con quasi **60.000 vetture** trattate ogni anno, è tra i protagonisti della trasformazione dell'automobile in un **bene** di consumo. La vendita dei veicoli in centri commerciali implica infatti una mutazione della natura stessa della macchina: non più un investimento a lungo termine, è sempre più acquistata, venduta o scambiata con velocità senza precedenti



ditori, risposta al telefono pronta e puntuale? I venditori si presentano, offrono il biglietto da visita, sono di aspetto curato, sono professionali e competenti nel presentare le vetture e spiegano il contenuto della garanzia? L'usato che eventualmente viene offerto in permuta è visionato da un tecnico, e viene fatto uno stato d'uso? Il preventivo è stampato al computer e comprende tutte le voci occorrenti per prendere una decisione comprese le formule finanziarie in alternativa al pagamento in contanti? Viene mostrato il magazzino ricambi e l'officina (vi presentano il capo officina) e viene prospettata una vettura sostitutiva per quando dovrete recarvi in officina? Se le risposte a questi quesiti sono tutte positive l'indice di fiducia può aumentare. Perché lo sconto è senz'altro uno degli argomenti principali per prendere la decisione di cambiare auto, ma non deve essere l'unico. Un preven-

veicoli) in Italia ogni 100 auto nuove ne vengono acquistate 134 usate (la media europea è di 200). Secondo una stima, nel 2006 sono stati fatti 4,5 milioni di passaggi di proprietà di auto usate, comprese le minivolture, per un valore medio di 7.000 euro e un giro d'affari complessivo di 31,5 miliardi di Euro. Buy&Drive Show offrirà l'opportunità di partecipare alla più grande offerta di auto d'occasione garantite (tutte con vita compresa tra un giorno e cinque anni dalla prima immatricolazione); scegliere un autoveicolo su misura al prezzo più conveniente e con totale garanzia d'acquisto; provare il modello scelto nell'area test-drive e acquistarla anche con permuta alle condizioni economiche più vantaggiose; avere subito a disposizione l'auto acquistata grazie ai servizi immediati di finanziamento, immatricolazione e assicurazione.

BP