

DEALERLINK PUNTO IT

IDEE PER COGLIERE IL FUTURO

Home Servizi ad hoc **Attualità** Case Auto Faccia a faccia Video Contatti CercaTi trovi in: [Home](#) » [Attualità](#) »

## Auto usate: un business profittevole per i concessionari

di Antonella Pilia | 27 aprile 2018

E' il terzo business più importante per un concessionario. Eppure, troppo spesso, viene ancora trascurato. Il mercato delle **auto usate**, nel **2018**, tiene il passo rispetto al nuovo. Nel primo trimestre, i trasferimenti netti di vetture di seconda mano sono stati **806**, il +4,4% rispetto al gennaio-marzo dello scorso anno. Nel 2017 erano 772 e nel 2016 se ne contavano 696 (fonte: Centro Studi Fleet&Mobility su dati Unrae e Aci).

### ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

Nome

Cognome

Email

Ho letto l'informativa sulla [privacy](#) e acconsento al trattamento dei dati personali ai sensi dell'art. 13 D. lgs. 30 giugno 2003, n. 196

[Registrati](#)

### PARTNERS

**MAPFRE ASSISTANCE**  
Your life. Our world

### SFOGLIABILE



### ANTICRISI DAY

**Dekra sostiene l'usato dei concessionari**  
from DealerLink

**What's going on here?**

Some of your technology may be out of date, which means this video won't play properly. Please upgrade your browser or install Flash.

[Play](#)

www.dealerlink.it

Giusto per fare un parallelo, le vetture nuove vendute nel primo trimestre 2018 sono state **578**, in calo del -1,4% sullo stesso periodo del 2017 erano 586, mentre l'anno precedente erano 525.

**Leggi Anche:** [mercato auto: primo trimestre in frenata, ma il 2018 resterà stabile](#)

## AUTO USATE 2018: SPAZI DI CRESCITA

*"Il mercato dell'usato è molto rilevante e, dopo il nuovo e l'after-sales, rappresenta un terzo pillar fondamentale per gli operatori. Il nostro Osservatorio Bilanci rileva che almeno il 16% del fatturato (29 milioni di euro, ndr) e il 4% del margine delle concessionarie arriva proprio dall'usato. Quindi è un asset di sicuro profitto, che può solo migliorare, e nel medio periodo può aiutare sia le reti che i Costruttori".*

*Sergio Smeraldi, executive automotive di Dekra*

Una buona parte del successo delle reti, dunque, passa anche dalle performance dell'usato. Non a caso, in questi ultimi anni, tutte le Case hanno creato dei programmi di certificazione delle auto di seconda mano, per aiutare i dealer a sfruttare questa importante leva di business.

Un canale di approvvigionamento importante, ad esempio, è il **buy back**, ossia l'usato fresco proveniente dal noleggio a breve termine. Buono per la concessionaria, perché permette la visibilità del suo brand nello

showroom, crea business addizionale (**service e aftersales**) e profitti in crescita. Buono anche per la Casa, che attraverso una gestione oculata dell'usato fresco si garantisce la massimizzazione dei valori residui.

**Leggi Anche:** [Da Dekra i servizi di digital CRM per le concessionarie](#)

## LA SFIDA DELLE KM ZERO

Un fenomeno irrompe, ancora una volta, prepotente: è quello delle auto km zero, immatricolate da Case e concessionari, che entrano nel canale del **remarketing**. Se si scorporano le km zero, la crescita del mercato delle auto usate del 2018, infatti, risulta assai meno forte di quanto potrebbe sembrare, passando dal +4,4% al **2,3%**, minivolture escluse (dati: Centro Studi Fleet&Mobility).

Il km zero, a detta degli osservatori, non è che una delle tre sfide che si pongono dinanzi agli operatori dell'usato, insieme a una maggiore difficoltà nel ritoccare i chilometri delle auto e al rinnovamento del parco in termini di **motorizzazioni**, legato al calo del diesel sulle vendite delle auto nuove.

## L'USATO E' IN MANO AI PRIVATI

Ma un altro grande concorrente è da contrastare. Il **96%**, e quindi quasi l'intero mercato delle auto usate, infatti, è saldamente in mano ai privati. Nel 2017, su un usato netto di 2.950.000 vetture, ben **1.250.000** sono state vendute nel canale diretto privato/privato, mentre la restante parte (1.700.000) è passata per il canale intermediato.



La ragione, per **Giorgio Boiani**, vice presidente di **AsConAuto**, risiede in primis nella scarsa fiducia che gli automobilisti ripongono nei rivenditori. Una diffidenza scaturita dall'utilizzo improprio del termine "venditore di usato" o addirittura "concessionario" da parte di soggetti improvvisati, che spesso sono artefici di vere e proprie truffe ma che con i dealer non hanno niente a che fare.

*"L'usato puzza, ma non è così. Noi abbiamo delle Case auto alle spalle con dei programmi molto seri e rigidi e degli standard analoghi a quelli del nuovo. Quindi io dico che se vogliamo riavvicinare il cliente, dobbiamo prima dargli l'esatta informazione dei rischi che corre con il 'fai da te'. Inoltre, dobbiamo fare in modo che la politica non dia la licenza di vendere automobili a chiunque e renda gli operatori affidabili dei professionisti riconosciuti.*

**Giorgio Boiani**, vice presidente di **AsConAuto**

## I DEALER E L'USATO

Detto questo, è vero che molti dealer si sono strutturati per sfruttare in modo dedicato le risorse e le opportunità dell'usato. Ma non tutti sono stati così lungimiranti. *"I dealer che hanno colto le opportunità del business dell'usato, così come dei ricambi, oggi stanno lavorando molto bene e hanno dei bilanci di grande soddisfazione e potranno essere gli imprenditori che resisteranno nel tempo"*, sottolinea Boiani.

**Leggi Anche:** [AutoAffariStore, nuovi progetti per dare più valore alle auto usate](#)

Autenticità, passione,  
riflessione, azione.

Il cammino di una community  
dell'automotive.

ANTICRISI DAY



[www.anticrisiday.it](http://www.anticrisiday.it)

> CONCESSIONARI E NOLEGGIO

**LEASYS**  
FCA BANK GROUP



## Il business dell'usato secondo Asconauto

from DealerLink

### What's going on here?

Some of your technology may be out of date, which means this video won't play properly. Please upgrade your browser or install Flash.

Play

Dal canto suo, Smeraldi osserva che *"oggi riscontriamo una situazione a macchia di leopardo nelle reti: abbiamo dei brand su cui negli anni si è lavorato, in cui ci sono concessionari più performanti ma ci sono sicuramente ampi margini di miglioramento nella gestione dell'usato"*.

Tag: [Asconauto](#) [Auto usate](#) [dati di mercato](#)

[commenti](#)



## SCRIVI UN COMMENTO

La tua casella di posta non verrà pubblicata.

Nome \*

Email \*

Sito web

DealerLink.it - Tutti i diritti sono riservati.

Via Selvanesco, 75 - 20142 Milano • [redazione@sumopublishing.it](mailto:redazione@sumopublishing.it) • [Cookie policy](#)