

Conviene l'acquisto di auto usate delle flotte di noleggio a lungo termine?



Tutti i segreti svelati nel convegno “Auto Usate: il mercato e il marketing”, che si è svolto a Roma a cura di LeasePlan e CarNext in collaborazione con il Centro studi Fleet&Mobility

La vendita di vetture usate provenienti dalle flotte di noleggio a lungo termine è stata al centro del convegno “Auto Usate: il mercato e il marketing”, che si è svolto a Roma, a Palazzo Rospigliosi, con l'organizzazione di LeasePlan e CarNext in collaborazione con il Centro studi Fleet&Mobility. E' stato un incontro molto approfondito con il convegno suddiviso in due sessioni e l'intervento di ben sedici speaker, tra gli esponenti del mondo delle case auto, delle concessionarie, delle associazioni e di altri operatori del settore automotive. I temi affrontati hanno spaziato dall'outlook sul mercato dell'usato, il comportamento d'acquisto del cliente, le correlazioni con il mercato del nuovo, il ruolo del web, la gestione dello stock, i valori residui, il ruolo degli intermediari nella vendita e l'impatto della tecnologia.

Tra i vari relatori sono intervenuti, tra gli altri, Guido Bevilacqua (Fiat), Paola Carrea (Magnetit Marelli), Cesare De Lorenzi (Federauto), Tony Fassina (Gruppo Fassina), Stefano Ferruzzi (EurotaxGlass'Int.), Marco Funari (Gruppo Funari), Alfonso Martínez Cordero (LeasePlan), Massimo Nordio (Volkswagen), Franco Oltolini (LeasePlan/CarNext), Cristiana Petrucci e Romano Valente (Unrae), e poi ancora Raffaele Porzio (Renault), Angelo Simone (Peugeot-Citroen), Pietro Teofilatto (Aniasa), mentre a tenere il filo conduttore dell'incontro è stato Pier Luigi del Viscovo di Fleet&Mobility. Significativo l'apporto di Franco Oltolini, operations director di LeasePlan e responsabile di CarNext (società del Gruppo specializzata nella vendita di vetture usate provenienti dalle flotte in noleggio a lungo termine): “All'interno del convegno abbiamo presentato uno strumento di analisi sul mercato dell'usato sviluppato dagli studenti del Master sull'Automobile per l'Osservatorio CarNext che ci permetterà di anticipare ogni mese il mercato dell'usato vero, al netto delle cosiddette minivolture, ossia i passaggi di proprietà tra commercianti.

Tale indicatore, costruito sulla base dell'andamento storico del rapporto usato netto/usato

lordo, riflette il vero mercato dell'usato e rappresenta un valido supporto per le analisi e le decisioni da implementare. Tale indicatore calcolato sugli ultimi 5 anni ci mostra che il rapporto usato netto su usato lordo è pari al 60%. Cioè su 10 passaggi di proprietà quelli "reali" sono 6". Negli ultimi anni stiamo assistendo ad un fenomeno molto importante nelle abitudini di utilizzo dei veicoli da parte degli italiani: ogni anno diminuiscono i km che gli italiani percorrono annualmente. Nel 2000 gli italiani percorrevano mediamente 13.000 km, nel 2012 quasi 11.300. Il che equivale a 1700 km in meno all'anno. Per raggiungere i 90.000 km di percorrenza una vettura nel 2000 doveva avere un'anzianità di 7 anni, oggi gli stessi chilometri si percorrono in 8 anni.

Questo ha un impatto molto importante sull'offerta di usato. Oggi a parità di anzianità dell'usato i veicoli hanno percorso meno chilometri quindi sono più affidabili ed efficienti". Dallo studio emerge quindi un cambiamento radicale del mercato ma le novità non si fermano al fattore "percezione", come specifica Oltolini "Ormai il web è diventato un fondamentale canale di vendita delle auto usate, ma anche una fondamentale fonte di approvvigionamento del prodotto. Se ieri l'usato era un prodotto solo da piazzale, oggi è diventato anche un prodotto da vetrina virtuale. Il cliente è passato da un approccio Touch & Choose, cioè esamina diverse auto fisicamente e poi sceglie l'auto che acquisterà, ad un approccio Choose & Touch, cioè sceglie sul web tra moltissime auto che acquisterà e esamina l'auto scelta prima di acquistarla. In CarNext vendiamo il 18% dell'usato ai privati e, di questi, uno su 5 acquista direttamente on-line senza toccare il prodotto, grazie ai servizi di informazione, trasparenza e garanzia che offriamo, di cui il nostro cliente si fida". Insomma il mercato è sempre più a portata di click come dimostra anche l'app per smartphone di CarNext, per la consultazione e l'acquisto delle auto, disponibile sia per iPhone che per i modelli basati sul sistema operativo Android. (m.r.)

16 aprile 2013