

## 4. Non sono la stessa cosa

Vendere automobili nuove significa:

- Comprare la merce dalla Casa su un rapporto di fiducia e collaborazione.
- Trattare le condizioni di fornitura una volta per tutti i prodotti.
- Offrire ai clienti prodotti perfetti, senza difetti e garantiti dalla Casa.
- Gestire le vendite impostando prezzi e condizioni per modello.
- Competere con pochi imprenditori, conosciuti e soggetti anch'essi al vigile mandato di una Casa.

Vendere auto usate invece implica:

- Comprare la merce da tantissimi fornitori, non tutti affidabili.
- Trattare l'acquisto auto per auto.
- Offrire prodotti tutti diversi (età, chilometri, stato d'uso e allestimenti) e imperfetti, dove il rischio di contestazione è in agguato sempre.
- Gestire le vendite negoziando il prezzo per ogni singola macchina.
- Competere con tanti venditori di usato, alcuni improvvisati e non sempre specchiati.

Le due **mission** sono diverse. Alcuni dealer vogliono svilupparle entrambe. Evidentemente, non tutti. Last but not least, le auto nuove sono belle e intonse, quelle usate no. E i concessionari hanno una vera passione per le macchine.

Studio pubblicato sul n. 9 di ottobre 2014 di **InterautoNews** col titolo "Calo delle permutate, scarsa capacità gestionale, così i dealer hanno perso il business dell'usato" a firma di Pier Luigi del Viscovo.



Piazza Prati degli Strozzi, 31  
00195 Roma  
06-37512046  
centrostudi@fleetandmobility.it  
www.fleetandmobility.it



## L'USATO 'NON' VENDUTO IN CONCESSIONARIA

## 1. La situazione

Gli ultimi due anni sono stati davvero duri per il mercato dell'auto. Nel 2013 le vendite hanno sfiorato il fondo a 1,3 milioni pari a 23,6 miliardi di euro. Nel 2014 hanno recuperato appena 60.000 unità e un miliardo di euro. Negli stessi anni i trasferimenti di proprietà restavano sopra i 2,5 milioni. Un livello comunque insufficiente a soddisfare la domanda: si riuscivano a spuntare anche buoni margini, segno evidente che i compratori c'erano.

Nulla di nuovo. L'usato è un prodotto creato dagli automobilisti quando decidono di cambiare la macchina: cala il nuovo, manca l'usato. In quel contesto, i concessionari lamentavano proprio una scarsità di usato.

Comprensibile, visto che le permutate erano ridotte al lumicino poiché legate alle vendite del nuovo ai privati, crollate della metà in pochi anni: erano state 1,66 milioni, pari a 24,6 miliardi di euro, nel 2009, per finire a 833 mila (14,2 miliardi) nel 2013. Però, l'offerta di usato è ben più grande delle permutate che transitano per le concessionarie, e chi sta in commercio dovrebbe adoperarsi – se vuole – per procurarsi la merce da vendere. Se vuole, appunto. È proprio lì, il punto.

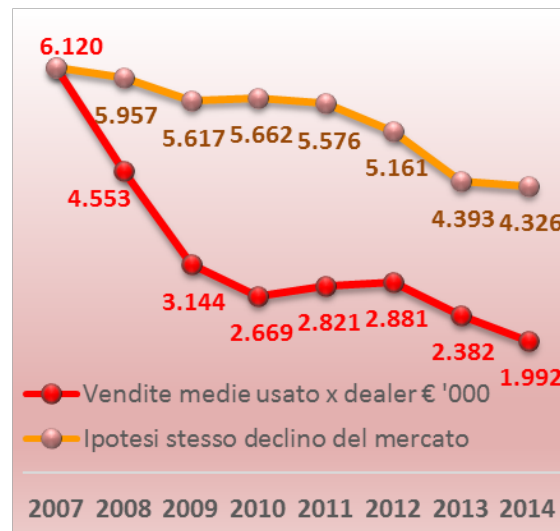
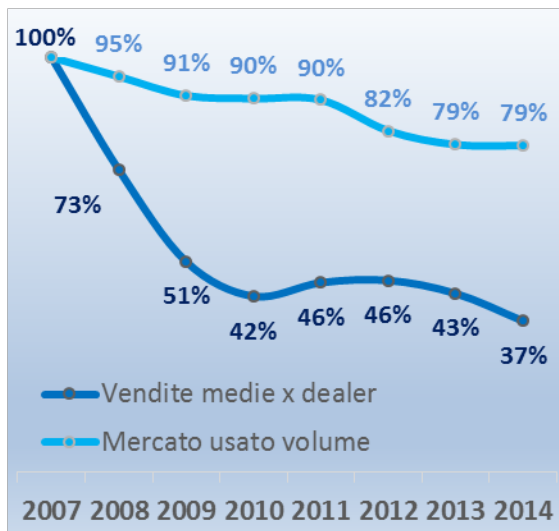
## 2. L'indagine

A fronte di questa allarmante indisponibilità di prodotto, il Centro Studi Fleet&Mobility ha misurato l'evoluzione delle vendite di auto usate effettuate dalle concessionarie italiane. Non disponendo di statistiche pubbliche ufficiali, la fonte più affidabile è risultata InterautoNews, che da anni ogni mese riceve e pubblica i dati di un panel di dealer: stock, giorni di giacenza e prezzo medio. Le analisi che seguono dunque rappresentano la media concessionaria italiana, come emerge dal panel.

**Stock.** Nel 2007 era in media di 178 unità, sceso a 91 dopo due anni e a 69 nel 2010, livello al quale sono rimaste, salvo una risalita nel 2012 a 77, fino all'anno scorso, quando lo stock è arrivato a 58 unità, in media.

**Giacenza.** Dal 2007 al 2009 lo stock restava in magazzino per 93/95 giorni. Poi i giorni si sono ridotti a 85/83, salvo un picco a 77 nel 2011. Così, se all'inizio del periodo il magazzino ruotava 3,9 volte nell'anno, negli ultimi anni la velocità è aumentata a 4,4.

**Prezzo.** Ha oscillato sempre tra 8.750 e 9.000 euro, salvo scendere nel 2013 a 7.900 e lo scorso anno a 7.800 euro.



**16.251.000 €**

Fatturato usato perso dal concessionario medio dal 2007 al 2014

DEALER MEDIO	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Stock unità	178	134	91	69	68	77	67	58
Giacenza giorni	93	95	93	85	77	87	82	83
Vendite annue unità	699	509	355	297	320	323	302	255
Valore medio €/auto	8.760	8.941	8.858	8.997	8.827	8.907	7.901	7.806
Vendite annue € '000	6.120	4.553	3.144	2.669	2.821	2.881	2.382	1.992
Mercato usato unità '000	3.112	2.968	2.824	2.803	2.792	2.562	2.510	2.560

Fonte per tutti i dati: Centro Studi Fleet&Mobility su dati InterAutoNews

## 3. Le conclusioni

Incrociando lo stock con la velocità di rotazione, emerge che nel 2007 una concessionaria vendeva in media 700 auto usate, con un giro d'affari di 6,1 milioni di euro. In due anni l'attività si è dimezzata a 350 auto e 3,1 milioni, per poi stare sopra le 300 unità, con fatturati oscillanti tra 2,7 e 2,9 milioni. Poi nel 2014 un'ulteriore flessione: 255 macchine usate vendute con ricavi a sfiorare i 2 milioni.

In sette anni, le vendite di usato della media delle concessionarie sono crollate del 63%, quasi due terzi. Periodo in cui il mercato dell'usato è calato del 21%, un quinto.

Il giro d'affari della concessionaria media si è ridotto anch'esso di 2/3, passando da 6,1 a 2 milioni di euro. Se avesse avuto una flessione in linea col mercato, il calo del fatturato sarebbe stato del 29%, a 4,3 milioni di euro.

Un fenomeno non attribuibile solo alla crisi, che ha piuttosto fatto emergere i limiti di un modello di business 'nuovo-centrico', in cui l'usato è quasi un problema da gestire. Tuttavia, è impensabile che i dealer non siano consapevoli dell'importanza dell'usato. È verosimile che ci siano altre ragioni che inducono a strategie diverse.