

Auto usate, nel 2020 passate di mano oltre 66mila vetture



Auto usate. Il mercato è in flessione, ma resta strategico per il settore

Nel Bresciano il mercato cala del 7,8%, ma diventa un business strategico per i concessionari

Il settore

Camillo Facchini

BRESCIA. Se il mercato dell'auto nuova soffre, l'usato continua ad esser richiesto, seppur non come un paio d'anni fa: con il Covid, dopo sei stagioni di crescita ininterrotta, c'è stato uno stop violento per i consumi, diminuiti dell'11,3% complessivamente

e dell'11,4% per i beni durevoli (fonte: Osservatorio Fimdomestic).

In questo panorama le rilevazioni dell'Automobil Club d'Italia evidenziano che lo scorso anno, in provincia di Brescia, sono passate di proprietà 66.069 autovetture usate (-7,8%), oltre il 50% di queste (34.517) comprese nella cilindrata tra 1201 e 1600 cc, mentre un quinto dei passaggi ha interessato la cilindrata tra 1801 e 2000 cc (12.839 veicoli) e un sesto quella tra 801 e 1200 cc.

Nuovo business. Numeri importanti, ma con una duplice chiave di lettura: da un lato un diverso canale di business rispetto al passato, dall'altro le auto di seconda mano cui si sono aggiunte le cosiddette «chilometro zero» che i concessionari immatricolano per raggiungere i sempre più severi obiettivi imposti loro dai costruttori.

Arginato il calo. La Lombardia guida la classifica nazionale con 471 mila trasferimenti di proprietà, nonostante nei trasferimenti registrati il calo più marcato in Italia (-16%).

I passaggi di proprietà di auto usate si prestano ad alcune osservazioni: una legata al business, la seconda alla crisi. Se in passato l'usato era rite-

nuto dai concessionari (quando i margini sul nuovo erano importanti) una distrazione dall'attività tradizionale costo (qualcosa rimaneva in concessionaria, molto veniva passato ai cosiddetti «salonisti» presenti in provincia o fuori che lo gestivano), oggi - in stagioni in cui i margini delle concessionarie si sono ridotti ed i bilanci si sostengono soprattutto sui servizi - c'è stata una rivalutazione del mercato dell'auto di seconda mano che viene ricondizionata e rimessa sul mercato in ottimo stato e con anche due anni di garanzie. E con margini che salvano i conti.

Il web. Se a dare una mano al consumatore è arrivato internet (che offre una visibilità nazionale e nel Bresciano richiama acquirenti provenienti anche dal Meridione) con la digitalizzazione la tecnologia mette a disposizione del consumatore un ulteriore aiuto: se una volta era abbastanza semplice «schilometrare» una macchina, dal 2010 il dato sul chilometraggio è invece disponibile grazie al «Nuovo sistema revisioni» rende «obbligatorio nella revisione compilare un nuovo campo relativo ai chilometri percorsi dal veicolo al momento della revisione».

Il portale. Chiunque entrando in «ilportaledellautomobilista.it» può accedere ai dati rilevati nel corso dell'ultima revisione dell'auto effettuata (è obbligatoria) dal precedente proprietario. Sul portale (che è il mezzo con cui la Motorizzazione offre i servizi che rende disponibili su internet), per rintracciare il dato, basta digitare la targa del veicolo per far apparire data ed esito dell'ultima revisione, corredati dal numero di chilometri letto quel giorno dal revisionatore.

Sono lontani i tempi in cui dalla Piccola Velocità a Brescia partivano periodicamente i treni merci carichi di usato venduto, con pagamento anticipato, all'Est. //



A Bresciasette. Pierluigi Cordua intervistato da Maddalena Damini

Il presidente di Apindustria, Pierluigi Cordua «LA RAPPRESENTANZA MAI COSÌ STRATEGICA PER LE IMPRESE»

Angela Dessi

Mai come al tempo del Covid la rappresentanza mostra tutto il suo essere strategica. Parola di Pierluigi Cordua, dal settembre scorso alla guida di Apindustria Brescia, ospite di Maddalena Damini, al Magazine di Radio Bresciasette. Poco meno di 45 minuti sono infatti bastati al leader dell'organizzazione di via Lippi a tratteggiare non solo il «normale» impegno dell'associazione dei confronti dei suoi iscritti (Apindustria Brescia conta circa 1.300 imprese associate, per un fatturato di quasi 6 miliardi e 35mila collaboratori) ma anche l'importante ruolo svolto nell'era della pandemia. Quella in cui, suo malgrado, lo stesso Cordua si è insediato. «Essere presidente di questa organizzazione è un ruolo importante a prescindere, ma in questo periodo è forse più complicato per una situazione sanitaria che, in continuo divenire, impone di restare sempre vigili e preparati su tutto», esordisce il presidente Cordua per il quale l'organizzazione ha come compito essenziale quello di «farsi carico delle istanze delle imprese per poi portarle sui tavoli della politica». Una missione cui Apindustria non si è mai sottratta, tanto meno in questi ultimi 12 mesi, quando alla «consueti» attività sindacale e di intermediazione ha affiancato numerose battaglie a favore della sicurezza. Cordua chiama in causa da un lato il progetto, avviato con il presidente nazionale Confapi Maurizio Casasco, anche lui bresciano, di vaccinare i dipendenti con l'ausilio dei medici del lavoro, così come l'idea di trasformare la sede cittadina dell'organizzazione in una sorta di hub vaccinale per quelle realtà medio piccole che non hanno una infermeria. O, ancora, il protocollo di intesa siglato a livello regionale e poi arrivato anche sui tavoli nazionali. «Mai come ora la messa in sicurezza delle imprese è una priorità - tuona Cordua -. Ricordiamoci che l'impresa ha un duplice ruolo: economico ma anche sociale, per cui mettere in sicurezza le imprese significa dare loro la possibilità di produrre generare Pil e, quindi, di sostenere il sistema». Sotto la lente di Apindustria anche il costo delle materie prime, i ristoranti, e importazioni degli acciai speciali e anche quello dell'Ilva, con il vicario Marco Mariotti in pressing sul ministro dello Sviluppo Economico Giancarlo Giorgetti.

Ci sono persone che sanno vedere il futuro della tecnologia. Le nostre.

Per diventare i numeri uno bisogna seguire regole precise: disporre di una tecnologia avanzata, capacità di evolversi continuamente e tanta passione. Ma quello che rimane centrale è il valore umano. Perché se i nostri collaboratori sono dei numeri uno, il risultato è uno solo.

www.technometrologia.it

TARATURE | MISURE 3D | TESTING

METROLOGIA
TECHNE