

Autosalonisti: “Cresce l’interesse per le auto usate ma pesa la concorrenza on-line”

Loreno Epis, consigliere Federmotorizzazione, confermato presidente del Gruppo



Loreno Epis

Loreno Epis, 58 anni, titolare dello storico “Autosalone Epis” di Scanzorosciate e consigliere di Federmotorizzazione, è stato confermato alla guida del Gruppo Autosalonisti Ascom Confcommercio Bergamo. Lo affiancano nel direttivo: **Lucio Pezzotta** dell’ “Autosalone Albano” di Albano Sant’Alessandro, **Valentino Delprato** di “Valentino Auto” di Grassobbio, **Marco Berta** di “AutoElite” di Costa Volpino, **Diego Bessi** di “Bessi Motors” di Antegnate e **Marco Savoldelli** di “Auto Savoldelli” di Lallio.

La vendita di auto sta vivendo, nonostante le difficoltà non manchino, un buon momento: “Ogni 100mila auto nuove immatricolate, se ne vendono 400mila usate. In Italia il

rapporto è ormai arrivato a 1 a 4– commenta **Loreno Epis-**. Le richieste non mancano, complici anche i lunghi tempi di attesa del nuovo. Il problema è trovare auto usate di qualità, per intercettare quella fascia di consumatori che punta a un usato recente. Le stesse grandi compagnie di noleggio non riescono a sostituire le flotte perché il nuovo tarda ad arrivare e viene così a mancare una buona parte di usato recente". I numeri sono destinati a crescere: "La crisi sta riducendo il potere d'acquisto ed è ragionevole pensare che vi sia una crescente propensione all'usato piuttosto che al nuovo". Come in ogni mercato in crescita, che muove cifre interessanti, aumentano truffe e operatori non qualificati: "Il 60% delle vendite di auto usate avviene tra privati, principalmente online. Purtroppo si verificano spesso truffe o vendita di veicoli con problemi che senza garanzie diventano guai seri, ma nonostante i rischi i più giovani preferiscono affidarsi al web. Da anni, anche attraverso Federmotorizzazione, chiediamo normative più stringenti per le vendite tra privati". Anche per questo, per qualificare ulteriormente la categoria e intercettare anche quella fetta di clientela che si affida al fai-da-te, gli autosalonisti hanno scelto di investire in formazione: "Per tenere al passo titolari e venditori sull'accoglienza del cliente e la gestione marketing e commerciale, abbiamo organizzato un percorso ad hoc con Ascom Formazione– continua Epis-. In collaborazione con Federmotorizzazione investiremo sulla formazione del personale 'service' e assistenza, con una certificazione per riparazioni sulle nuove motorizzazioni, dall'elettrico alle versioni ibride". Quanto al gruppo, gli Autosalonisti puntano ad allargare la base associativa: "Fare rete è fondamentale per fare valere le nostre istanze– sottolinea Epis-. L'estensione degli incentivi all'acquisto di auto usate, fortemente voluta da Federmotorizzazione, ne è la prova. Il nostro obiettivo è di portare sul territorio, l'esperienza della nostra associazione".

Il numero delle imprese e operatori che rivendono auto usate iscritte alla Camera di Commercio (dati Ascom su elaborazione

fonte camerale al IV trimestre 2021) è sensibilmente cresciuto negli ultimi cinque anni, passando da 243 nel 2017 (di cui 24 in città) a 376(di cui 40 in città), con un incremento del 35,3%. Il numero degli autosaloni si attesta nell'ordine di 100 imprese tra città e provincia; nel dato si contano imprese e titolari partita Iva che rivendono auto soprattutto verso l'estero.