

OCCASIONI PERDUTE

Le auto di seconda mano sono poche e costano sempre di più. Ecco la fotografia del fenomeno, scattata attraverso visite nelle concessionarie e analisi delle offerte online

di **Emilio Deleidi** e **Mario Rossi** • foto di **Alberto Dedè**
(ha collaborato Alessandro Mirra)

+64,2%

L'incremento più consistente rispetto alle quotazioni di Quattroruote rilevato nel corso della nostra indagine sul campo è relativo a una Renault Clio offerta sul sito brumbrum.it il 1° febbraio

Renault
Clio
0.9 90 CV Energy Zen

Concessionario	BrumBrum (online)
Mese/anno-km	8/2018-25.447
Prezzo	13.690 €
Quotazione Quattroruote	8.340 €
Differenza	5.350 €

Nuova ci mette tanto tempo ad arrivare e costa troppo? E allora me la compro usata! Forse così semplice, cambiare macchina sarebbe uno scherzo. E invece così non è. Perché anche il mercato delle vetture d'occasione sta subendo scossoni profondi, per le ragioni che analizzeremo a fondo nell'articolo di pagina 52.

Prima di affrontare le cause di un fenomeno peraltro evidente, abbiamo voluto calarci nei panni di un potenziale acquirente, a Milano, Roma e nel sempre più utilizzato mercato virtuale dell'online, per toccare con mano la situazione. Visitando, di persona o con mouse e tastiera, decine di punti vendita a caccia di usato recente (immatricolato tra il 2017 e il 2019 e con meno di 100 mila chilometri di percorrenza all'attivo), di varia provenienza (offerto da concessionari, salonisti indipendenti e marketplace specializzati nelle vendite via web) e acquistabile anche senza ricorrere a un finanziamento.

Abbiamo poi confrontato i 40 prezzi rilevati sul campo (al netto del costo del passaggio di proprietà) con le quotazioni dell'usato redatte dalla divisione Analisi di mercato di Quattroruote Professional, la business unit della nostra casa editrice che fornisce servizi ai professionisti dell'automotive.

I risultati sono stati eclatanti. Nonostante i nostri colleghi analisti già da qualche tempo abbiano provveduto a rivedere al rialzo, per tenere conto dell'andamento del mercato, le valutazioni delle vetture di seconda mano (come vedremo nelle pagine seguenti), i prezzi praticati dagli operatori del settore sono risultati superiori in media del 31,9% rispetto alle nostre quotazioni, con una punta del 64,2% e un minimo dell'1%; in un solo caso (relativo a un'Alfa Romeo Stelvio 2.0 T 280 CV AT8 Q4 del 2017, proposta dal sito di vendite online The Hurry) il prezzo è risultato inferiore alla nostra quotazione (dell'1,3%).

Dalle visite sono emersi altri due aspetti significativi. Il primo è che di usato in giro se

ne trova davvero poco, sia sui piazzali dove viene abitualmente esposto sia nelle vetrine virtuali dell'online; il secondo è che, proprio per la scarsa disponibilità di prodotto, di sconti al cliente neppure si parla.

La dinamica, in effetti, non è molto diversa da quella che sta caratterizzando il mercato delle auto nuove, nel quale la carenza di esemplari in vendita ha ridotto sconti e campagne promozionali dei costruttori. Del resto, perché un dealer dovrebbe rinunciare a parte del proprio guadagno, in un momento in cui ci sono più clienti disposti a comprare che macchine da vendere? Al punto che c'è chi preferisce rinunciare a un acquirente pronto a pagare oggi l'auto in contanti, per favorire chi un domani opterà per un finanziamento.

SCORDATEVI GLI SCONTI

L'abituale riduzione di prezzo nel corso della trattativa, dunque, si traduce - nel migliore dei casi - nell'abbuono del costo del passaggio di proprietà, stimato, per ➔



IL PASSAGGIO È A PARTE

Il prezzo indicato delle vetture usate trattate non comprende il passaggio di proprietà e non prevede finanziamento. Le auto sono indicate in ordine decrescente di percentuale di scarto rispetto alle nostre quotazioni: abbiamo riportato le 24 che più se ne sono discostate sulle 40 considerate.

Dacia
Sandero
1.0 SCe 75 CV Comfort

Concessionario	Quacquarelli (Milano)
Mese/anno-km	12/2018-48.918
Prezzo	9.400 €
Quotazione Quattroruote	6.000 €
Differenza	3.400 €



+56,7%

Peugeot
3008
PureTech Turbo 130 Active

Concessionario	Arielcar (online)
Mese/anno-km	8/2018-13.631
Prezzo	24.050 €
Quotazione Quattroruote	15.790 €
Differenza	8.260 €



+52,3%

Opel
Karl
1.0 73 CV Rocks

Concessionario	Automerc. Salario (Roma)
Mese/anno-km	1/2019-29.229
Prezzo	12.400 €
Quotazione Quattroruote	8.340 €
Differenza	4.060 €



+48,7%

BMW
Serie 3
316d Touring Advantage aut.

Concessionario	BMW Roma (Roma)
Mese/anno-km	3/2017-77.083
Prezzo	23.200 €
Quotazione Quattroruote	15.510 €
Differenza	7.690 €



+49,6%

Opel
Mokka X
1.6 CDTi 136 CV 4x2

Concessionario	Arielcar (online)
Mese/anno-km	2/2018-82.983
Prezzo	16.800 €
Quotazione Quattroruote	11.110 €
Differenza	5.690 €



+51,2%

Audi
Q2
1.0 TFSI Design

Concessionario	Sagam (Milano)
Mese/anno-km	9/2017-49.290
Prezzo	22.800 €
Quotazione Quattroruote	15.530 €
Differenza	7.270 €



+46,8%

Smart
forfour
71 CV Twinamic Passion

Concessionario	Autostar Flaminia (Roma)
Mese/anno-km	11/2019-14.840
Prezzo	16.650 €
Quotazione Quattroruote	11.360 €
Differenza	5.290 €



+46,6%

Fiat
Panda
1.2 69 CV Easy

Concessionario	BrumBrum (online)
Mese/anno-km	6/2018-26.761
Prezzo	10.490 €
Quotazione Quattroruote	7.390 €
Differenza	3.100 €



+41,9%

Toyota
Yaris
1.5 Hybrid Active 5 p.

Concessionario	Auto500 (Milano)
Mese/anno-km	7/2017-65.000
Prezzo	14.900 €
Quotazione Quattroruote	10.640 €
Differenza	4.260 €



+40,0%

Audi
A3 Sportback
1.6 TDI s tronic Business

Concessionario	CarNext (online)
Mese/anno-km	5/2018-76.938
Prezzo	20.999 €
Quotazione Quattroruote	14.950 €
Differenza	6.049 €



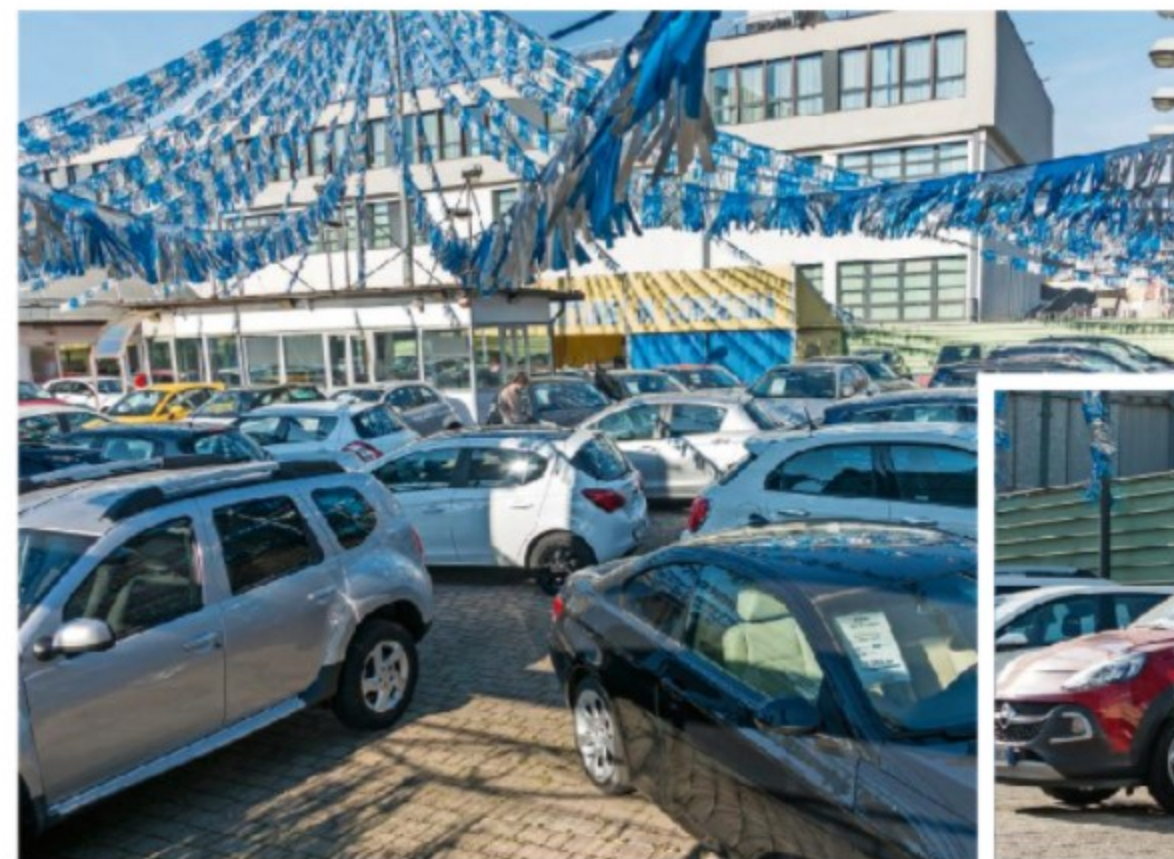
+40,5%

Volkswagen
Polo
1.4 TDI Dsg Bmt Comfortline

Concessionario	CarNext (online)
Mese/anno-km	5/2017-39.343
Prezzo	15.290 €
Quotazione Quattroruote	10.870 €
Differenza	4.420 €



+40,7%



Immagini di una nostra visita a un commerciante di auto usate. Nel 2021, i passaggi di proprietà netti, cioè le vetture d'occasione acquistate nelle concessionarie, negli autosaloni e da privati, sono stati 3.032.192 (+13,2%, sul 2019)



→ la tipologia di vetture da noi cercate, tra i 500 e gli 800 euro: in diverse situazioni, soprattutto nelle concessionarie romane, ci è stata quindi prospettata una cifra comprensiva del costo della pratica.

Tutti gli addetti da noi anonimamente interpellati, comunque, nel corso delle trattative hanno confermato, spesso ricorrendo a frasi di circostanza, che «di usato ce n'è poco» e che, se quella vettura non l'avessimo acquistata noi, fuori ci sarebbe stata comunque «la fila di clienti pronti a cogliere al volo un'occasione simile».

Sono affermazioni tipiche dei professionisti della vendita, dietro le quali, però, questa volta ci sono anche verità oggettive. I dati ufficiali indicano che la giacenza media è scesa del 25% tra il primo e il secondo semestre del 2021. Ma siccome il fenomeno è andato acuendosi nel corso dell'anno, è molto probabile che, negli ultimi mesi, si sia andati oltre quella cifra. Come, peraltro, confermano le stesse Case.

Spiega Andrea Marcante, direttore sales & fleet della Renault Italia: «Stiamo registrando una diminuzione del 30% degli stock dei veicoli usati della nostra rete, concentrata sul prodotto con immatricolazione inferiore a 24 mesi, mentre riusciamo a offrire vetture di 36-48 mesi di età, che rientrano al termine di

finanziamenti con maxirata finale erogati negli anni scorsi».

Un quadro confermato anche da Simo- netta Cerruti, head of Stellantis synergies e direttore per l'Italia dei veicoli usati del gruppo, secondo la quale gli stock degli operatori, tra aprile e dicembre, sono diminuiti addirittura del 40%. «Tutto questo», commenta, «si è tradotto inevitabilmente in un aumento medio dei prezzi del 15%, con punte del 20% per le vetture a benzina, mentre quelli dei ve-

coli a basse emissioni sono rimasti stabili a causa degli incentivi statali, che hanno

favorito l'acquisto di macchine ibride ed elettriche nuove. Quanto ai prezzi delle diesel, sono cresciuti in media del 13%».

Ma come, la domanda di macchine a gasolio non era crollata, a seguito di tutte le restrizioni, attuate o ipotizzate, alla loro circolazione? Le cose, in realtà, non stanno esatta-

mente così. Sentite che cosa dice al proposito Carlo Alberto Jura, presidente dello Spazio Group, azienda che vende auto di 12 marchi, in 26 sedi: «Oggi, a essere tra le più richieste sono proprio le vetture a gasolio Euro 6 di classe media e alta, quelle dei segmenti C e D, che in passato erano le più difficili da piazzare: nonostante quanto sostengono molti politici, si tratta di auto dai consumi contenu-

ti, che costano relativamente poco e sono performanti, risultando quindi ideali per chi percorre molti chilometri l'anno. A differenza, invece, dei modelli più ecocompatibili, specie quelli elettrici (anche usati o a chilometri zero, ai quali abbiamo dedicato a Torino un nuovo showroom), che suscitano diffidenza, per il timore della possibile, rapida obsolescenza delle loro tecnologie. È il cosiddetto "effetto telefonino": la paura che, nel giro di un paio d'anni, la rapida evoluzione dell'elettronica e, soprattutto, delle batterie renda superato l'oggetto acquistato oggi a caro prezzo.

CIVETTE SU INTERNET

Insomma, il risultato delle fughe in avanti della transizione ecologica sembra paradossale: più si spingono le alimentazioni alternative, più la domanda si orienta su quelle tradizionali, anche di seconda mano, giudicate dai consumatori convenienti e affidabili. Con il risultato che i prezzi salgono e le emissioni di CO₂ del parco circolante non diminuiscono ancora a sufficienza.

I fenomeni fin qui sintetizzati riguardano anche il mondo della compravendita online di auto usate? La risposta è decisamente affermativa. Non ci si deve, infatti, lasciare ingannare dall'altissimo numero di inserzioni presenti sui siti di commercio del settore: come schiere di addetti ai lavori confermano anche nei forum su internet e nei gruppi su Facebook, in molti casi si tratta di annunci →

Fiat
500

1.2 69 CV Lounge

Concessionario	Airelcar (online)
Mese/anno-km	8/2018-15.386
Prezzo	13.700 €
Quotazione Quattroruote	9.880 €
Differenza	3.820 €

**+38,7%****Suzuki**
Swift

1.2 Dualjet Easy

Concessionario	The Hurry (online)
Mese/anno-km	9/2019-54.090
Prezzo	12.500 €
Quotazione Quattroruote	9.090 €
Differenza	3.410 €

**+37,5%****Nissan**
X-Trail

1.6 dCi ZWD Tekna

Concessionario	Denicar (Milano)
Mese/anno-km	2/2017-83.470
Prezzo	21.490 €
Quotazione Quattroruote	16.050 €
Differenza	5.440 €

**+33,9%****Fiat**
500L

1.4 95 CV City Cross

Concessionario	Mocauto (Milano)
Mese/anno-km	11/2019-6.761
Prezzo	18.200 €
Quotazione Quattroruote	13.750 €
Differenza	4.450 €

**+32,4%****Skoda**
Octavia Wagon

1.0 TSI Dsg 115 CV Executive

Concessionario	MiaCar (online)
Mese/anno-km	5/2019-22.600
Prezzo	16.500 €
Quotazione Quattroruote	12.370 €
Differenza	4.130 €

**+33,4%****Jeep**
Renegade

1.6 MJT Dct 120 CV Business

Concessionario	CarNext (online)
Mese/anno-km	12/2017-54.748
Prezzo	21.690 €
Quotazione Quattroruote	16.225 €
Differenza	5.465 €

**+33,7%****Fiat**
Tipo Station Wagon

1.6 MJT 120 CV Dct Business

Concessionario	Arielcar (online)
Mese/anno-km	1/2018-32.036
Prezzo	17.150 €
Quotazione Quattroruote	13.190 €
Differenza	3.960 €

**+30,0%****Volkswagen**
Golf

1.6 TDI 116 CV Dsg Executive

Concessionario	BrumBrum (online)
Mese/anno-km	7/2018-89.544
Prezzo	21.190 €
Quotazione Quattroruote	16.440 €
Differenza	4.750 €

**+28,9%****Mercedes-Benz**
CLA

200 d 4Matic Sport aut.

Concessionario	Mercedes-B. Roma (Roma)
Mese/anno-km	6/2017-88.347
Prezzo	23.900 €
Quotazione Quattroruote	18.585 €
Differenza	5.315 €

**+28,6%****Volkswagen**
Golf

1.6 TDI 115 CV Dsg Business

Concessionario	Autocen. Balduina (Roma)
Mese/anno-km	3/2019-72.140
Prezzo	17.700 €
Quotazione Quattroruote	14.130 €
Differenza	3.570 €

**+25,3%****Audi**
A3 Sportback

2.0 TDI s tronic Business

Concessionario	Stellantis&You
Mese/anno-km	4/2018-87.766
Prezzo	18.590 €
Quotazione Quattroruote	14.815 €
Differenza	3.775 €

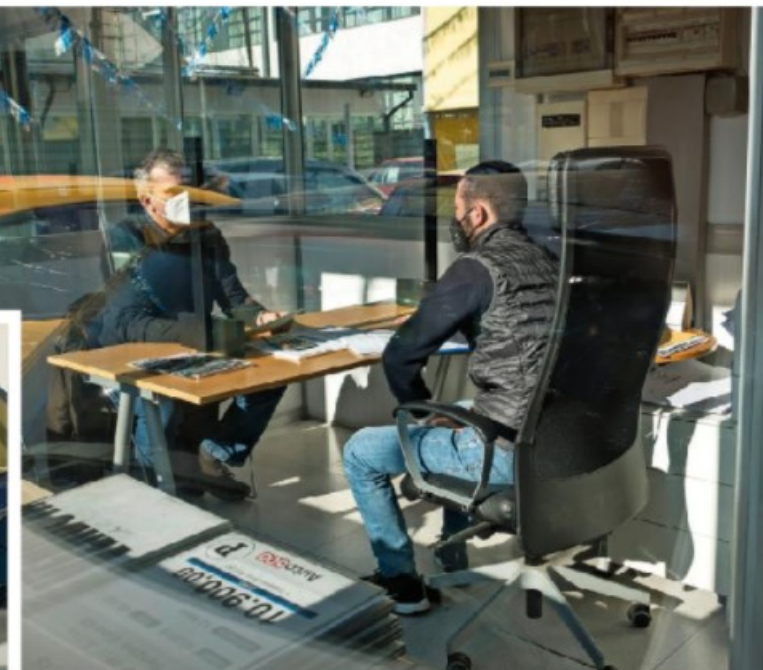
**+25,5%****Alfa Romeo**
Giulietta

1.6 JTDm 120 CV Business

Concessionario	MiaCar (online)
Mese/anno-km	7/2019-27.750
Prezzo	20.300 €
Quotazione Quattroruote	15.890 €
Differenza	4.410 €

**+27,8%**

Se non si può disporre dell'opzione "soddisfatti o rimborsati", è sempre consigliabile vedere di persona la vettura usata alla quale si è interessati e magari provarla. E poi anche bene valutare con cura le modalità di applicazione della garanzia legale



→ "civetta", che servono ad attirare il potenziale cliente promuovendo vetture inesistenti a prezzi allettanti. Al momento del contatto, il potenziale compratore scopre così che «la macchina è stata appena venduta» e che, guarda caso, nel salone ne è presente proprio una «simile, ma un po' più cara».

DECISIONI RAPIDE

Gli detto, rimane il fatto che oggi le vetrine virtuali serie, come quelle "fisiche", sono piuttosto spoglie. Lo conferma Lorenzo Sisti, fondatore e ceo di MiaCar, il sito di e-commerce di facile.it che raccoglie le offerte di vetture nuove e d'occasione di concessionarie ufficiali delle Case: «Il numero di macchine inserzionate nelle nostre pagine, nonostante la base dei dealer presenti si sia ampliata, si è dimezzato e il 45% di quelle presenti viene venduto in meno di 13 giorni dalla comparsa dell'annuncio, mentre in precedenza ciò avveniva nel 30% dei casi; anzi, ora il 30% degli acquisti è effettuato già nella prima settimana di presenza online».

Si compra in fretta, insomma, pensandosi su di meno, anche perché, pur cercando sul web, di alternative non ce ne sono tante e chi ha realmente bisogno di acquistare una macchina in tempi brevi non può rischiare di farsela soffiare. Anche a costo di pagarla parec-

chio di più: «Nel corso dell'anno scorso», conferma Sisti, «i prezzi dell'usato sono aumentati di circa il 7-8%, quelli delle chilometri zero del 5%».

Tutto questo rientra nella sfera delle ragionevoli dinamiche di mercato, ma i consumatori devono anche prestare attenzione ai prezzi esageratamente gonfiati, come alcuni di quelli che abbiamo trovato nel corso della nostra indagine: tra gli operatori c'è chi, non avendo bisogno di realizzare immediatamente liquidità o di liberare piazzali sovraffollati di vetture ritirate in permuta, esagera nelle richieste e non cede sul prezzo, preferendo massimizzare il margine di guadagno su ogni contratto stipulato, a costo di allungare la presenza delle auto nella propria sede. Se, però, si ha intenzione di cedere a propria volta, dopo pochi anni, la macchina usata che si vuole acquistare, il sovrapprezzo pagato in questo particolare momento del mercato non sarà mai recuperato.

RIFERIMENTO RICONOSCIUTO

Ma come mai i prezzi risultano, in questo momento, più alti delle nostre quotazioni? Per rispondere a questa domanda è necessario spiegare come quest'ultime vengono elaborate. I valori, infatti, arrivano da una proposta statistica che tiene conto delle carat-

teristiche tecniche ed economiche del veicolo e delle dinamiche dei prezzi nel passato. Questa proposta è poi aggiornata e corretta dai nostri esperti sulla base del confronto quotidiano con il mercato reale, ossia con le indicazioni che arrivano dai gruppi di concessionari di ciascuna marca – rappresentativi delle diverse reti sull'intero territorio nazionale – e da altri operatori, oltre che con l'analisi delle indicazioni ricavate dalle inserzioni di auto usate. Le quotazioni di Quattroruote, di conseguenza, sono il risultato di una media nazionale e non tengono conto di fiammate o cadute improvvise del mercato, ma assorbono i picchi in tendenze di breve-medio periodo, fotografando l'effettivo andamento delle compravendite, più che le oscillazioni temporali e le distorsioni locali.

La differenza dei prezzi riscontrati nelle nostre indagini sul campo, dunque, può essere imputata alle dinamiche di domanda e offerta del micromercato locale. D'altra parte, i prezzi di vendita sono liberamente fissati dagli operatori e possono superare anche sensibilmente, in specifiche circostanze, le nostre quotazioni. Che, tuttavia, restano il riferimento del mercato, riconosciuto da tutti gli operatori, assicurazioni comprese. Quindi, per esempio, il furto di un'auto come quelle della nostra indagine non sarà risarcito in base alla fattura, che può essere soggetta al citato effetto di distorsione del mercato o all'esito di una singola trattativa, ma alle quotazioni di Quattroruote.