



# Auto, 1,4 mln immatricolazioni 2020 (-26%); cala fatturato dealer

Red

lun 28 dicembre 2020, 0:12 PM CET · 3 minuto per la lettura



Image from askanews web site

Roma, 23 dic. (askanews) - Alla fine del 2020 le immatricolazioni in Italia difficilmente supereranno la cifra di 1,4 milioni di auto, con una discesa del 26% circa rispetto al 2019, anno in cui le autovetture immatricolate sono state 1,9 milioni. "Il calo è un chiaro effetto della crisi pandemica; tuttavia nel 2021, se il mercato sarà adeguatamente sostenuto da incentivi alla rottamazione, potrebbe esserci un forte recupero, visto che almeno mezzo milione di auto nuove non è stato comprato a causa del lockdown". Lo spiega Alberto Di Tanno, presidente del Gruppo Intergea e co-founder di Italia Bilanci, che ha stilato con FederAuto un dettagliato Rapporto sul settore, la sua evoluzione e i possibili scenari futuri.

L'analisi - si legge in una sintesi del rapporto - prende in considerazione il periodo va dal 2007 al 2019, includendo le stime sul 2020. Se nel 2007 i concessionari erano 2.785, a giugno del 2020 si sono più che dimezzati, arrivando a 1.294 (35 in meno rispetto al 2019). Di contro le dimensioni medie del singolo dealer sono aumentate: le strutture sono diventate più grandi e articolate.

Il fatturato medio ha subito prima una forte decimazione, passando da 22 milioni del 2007 al punto minimo di 16,6 del

## PIÙ POPOLARI

**Covid, Sgrbi e il monito ai no vax: "Io mi vaccino, occhio a passare per untori"**

Adnkronos · Tempo di lettura: 2



**I 300 anni di storia del Caffè Florian a Venezia**

Harper's Bazaar Italy · Tempo di lettura: 3



**Forex, dollaro debole su ottimismo per aiuti Covid, sterlina sale**

Reuters · Tempo di lettura: 1



**"Palestre e piscine riaperte entro fine gennaio, se l'andamento dei contagi lo consente"**

HuffPost Italia · Tempo di lettura: 1



**La Spagna terrà un registro con i nomi di chi rifiuta il vaccino anti covid**

HuffPost Italia · Tempo di lettura: 1





Annunzio - prosegue il presidente di Itala Bilanci - la riduzione del numero degli operatori non ha aumentato i margini per le aziende: la concorrenza non è più soltanto locale, ma nazionale e il costo del lavoro aumenta anche per la necessità di avere concessionarie più complesse con un maggior impiego di risorse umane".

I dati ci dicono come il commercio delle auto (retail business) "avrà bisogno di organizzazioni sempre più grandi, preparate, presenti direttamente sul web e capaci di interpretare i bisogni del consumatore", aggiunge Di Tanno. "Tra gli elementi di rischio con cui saremo chiamati a confrontarci - sottolinea - ci sono la forte variabilità legata alle fluttuazioni di mercato, i margini lordi in contrazione e un mercato sempre più spostato verso soluzioni di mobilità che non favoriscono il conto economico del dealer".

Il rapporto annovera anche l'incremento del noleggio, a scapito dell'acquisto, "che però per le organizzazioni strutturate può rappresentare anche un'opportunità di business", chiarisce il presidente.

"Oggi un'interessante area di crescita - aggiunge Di Tanno - è rappresentata dall'aumento del canale usato, la cui dimensione è una forte leva competitiva". Inoltre, "Non si deve sottovalutare la capacità della concessionaria di generare reddito, possibile riducendo il capitale investito sia con una più veloce rotazione degli stock, sia portando i saloni sul web. Una nuova market representation è indispensabile". Questo scenario favorisce le alleanze con concessionari più piccoli e snelli, grazie alle economie di scala e al know how dei grossi gruppi.

Tra le strategie vincenti che emergono dallo studio, per il prossimo futuro, "c'è l'aumento della componente online - afferma - internet rafforzerà il suo ruolo nella scelta dell'automobile e del concessionario a cui affidarsi. La compravendita continuerà a concludersi dal vivo e in presenza, ma chi vuole comprare una vettura si documenterà sempre di più sul web. Anche la video-chiamata andrà a consolidarsi come strumento di consulenza. Una vetrina online efficace e l'interattività saranno fondamentali".