



Comprare sul web USATO ONLINE? QUESTIONE DI FIDUCIA

Il sito goodbuyauto.it propone di acquistare e vendere vetture d'occasione, coperte da garanzia e con la formula "soddisfatti o rimborsati". La scelta va fatta su internet: una soglia psicologica da superare

di **Emilio Deleidi**

Siamo ormai abituati a comprare di tutto, su internet. Computer, gadget elettronici, biglietti aerei, soggiorni in albergo, viaggi interi. Le auto, invece, no. Al massimo, pezzi, ricambi, accessori. La macchina, nuova o usata, va però vista, toccata, annusata; provata, per quanto possibile.

È comprensibile, viste le cifre in gioco. C'è, però, qualcuno che sta cercando di farci cambiare anche queste abitudini. Andando al di là della semplice vetrina virtuale d'occasioni, da cercare online in tutta Italia (e, talvolta, all'estero). Proprendosi, cioè, come una sorta d'intermediario tra i privati per la compravendita di veicoli usati, offrendo cioè servizi che

l'automobilista da solo non può garantire.

Un esempio è il portale goodbuyauto.it, market place virtuale di auto d'occasione, fondato, ispirandosi ad alcune realtà straniere, da Carlo Salizzoni, manager con esperienze in grandi società di consulenza (come AlixPartners e Coesia), capace di attivare, per questa startup, un found rising per 2,5 milioni di euro. Tra gli investitori nella piattaforma ci sono alcuni concessionari di marchi diversi, ex top manager del settore automotive e, non casualmente, una figura come quella di Fabio Cannavale, che di vendita online se ne intende parecchio, avendo creato siti come eDreams.it e lastminute.com, che hanno rivoluzionato il settore del turismo.

Il meccanismo, che sintetizziamo nei disegni di queste pagine, è semplice, ma innovativo. Per prima cosa, non è il ven-

ditore a dover portare l'auto al concessionario, al salonista o all'acquirente privato, per farla esaminare; sono gli ispettori di good buyauto.it a venire al suo domicilio, per effettuare i controlli necessari a esprimere la valutazione. In secondo luogo, il portale offre a chi compra una garanzia di conformità della validità di 12 mesi, cosa che un venditore privato non fa (e non è tenuto a fare dalla legge, che la prevede soltanto per gli operatori professionali). All'acquirente, poi, vengono offerti servizi come il finanziamento e la formula del "soddisfatto o rimborsato": chi si pente, entro 14 giorni, del proprio acquisto, può riavere i suoi soldi, costo del passaggio di proprie-

...E DI CHI COMPRA

IL PERCORSO DI CHI VENDE...





Le schermate del sito goodbuyauto.it: sopra, le istruzioni sul processo; a lato, alcune delle auto in vendita, di ognuna delle quali sono presenti decine di fotografie

tà escluso, a patto che non abbia frattanto percorso più di 700 chilometri. Chi vende, infine, ha un altro vantaggio: se non trova un compratore entro 60 giorni, può cedere la vettura alla società, a un prezzo inferiore, ma concordato preventivamente.

SE CAMBI IDEA PERDI L'ACCONTO

Funziona, tutto questo? Salizzoni quantifica in 300 le vetture mediamente inserite sul sito, con un target, per il 2017, di 800-1.000 passaggi di proprietà; auto che non possono avere più di cinque anni e 100 mila chilometri. Una scelta dettata dalla volontà di offrire un prodotto il più possibile fresco. Perché il proble-

ma di fondo è che chi compra, non vede "fisicamente" la macchina, fino alla consegna: e chi a quel punto si tira indietro, perde l'acconto versato (300 euro). L'ostacolo, sostengono alla società, è più che altro psicologico, perché, nella stragrande maggioranza dei casi, chi sale su un'auto usata, posta in vendita da un privato o da un professionista, non ha gli strumenti "culturali" e l'esperienza di un meccanico o di un carrozziere per accorgersi di eventuali problemi o di difetti occulti. Può essere facile individuare una frizione che slitta o una portiera mal riverniciata, ma di rado si è in grado di andare oltre. Gli ispettori della società, invece, sono esperti che effettuano 200

controlli nel giro di circa un'ora e stendono una relazione dettagliata, necessaria ai fini della valutazione.

Certo, ci vuole fiducia. Qualcosa che si ottiene con il tempo e con i feedback positivi, che costruiscono una reputazione online essenziale a moltissime attività. Ma, probabilmente, ci vorrà anche un cambio di abitudini, forse addirittura generazionale. Toccherà probabilmente ai Millennials (cioè ai nati tra gli anni 80 e i primi 2000) e ai cosiddetti nativi digitali dare un impulso a questa rivoluzione. Anche nel campo della compravendita di auto usate tra privati. Un mercato, non dimentichiamolo, che in Italia registra ogni anno oltre 2,7 milioni di transazioni.



GLI ISPETTORI DEL PORTALE VANNO A CASA DEL VENDITORE, CONTROLLANO L'AUTO E POI DECIDONO LA SUA VALUTAZIONE