

QUANTO È BELLO COMPRARE ONLINE

Miacar.it offre a prezzi scontati auto nuove e km 0 delle reti ufficiali. Che poi si ritirano dai concessionari

di **Emilio Deleidi**

Nel cambiamento vorticoso che sta vivendo il mondo dell'auto sembra che, almeno per ora, le reti di vendita non siano coinvolte più di tanto. Alla fine, il consumatore visita, al massimo, due o tre concessionarie, confronta qualche preventivo e finisce per acquistare generalmente quello che gli suggeriscono i venditori, sulla spinta dei vantaggi offerti per gli esemplari in pronta consegna. Qualcuno, però, sta provando a innovare questi meccanismi consolidati, giocando la carta del web. C'è chi ha optato per l'usato, come goodbuyauto.it (vedere l'articolo a pag. 202), il sito di compravendita online di vetture d'occasione, coperte da garanzia e proposte con la formula "soddisfatti o rimborsati". E chi, invece, ha creato una piattaforma consacrata alle auto nuove o, al massimo, alle km 0, offerte solo da concessionari ufficiali delle Case (niente commercianti e salonisti, dunque), a prezzi scontati e fissi. Ci riferiamo al sito miacar.it, attivo da pochi mesi e scaturito da un'idea di Lorenzo Sistino, già manager della FCA, che ha aggregato nell'iniziativa dealer di marche diverse.

PIÙ TRASPARENZA

«L'idea nasce dall'analisi del processo di acquisto di un'auto», spiega Sistino, «che genera ancora ansia nel consumatore: da un lato, infatti, abbiamo un cliente che compie questo passo importante solo ogni cinque-otto anni e si deve impegnare in una trattativa che non gli è familiare; dall'altro, un professionista esperto e disposto a giocare tutte le sue carte per concludere la vendita. C'è, dunque, un'asimmetria di competenze che genera incertezza; chi esce dalla concessionaria non è mai sicuro al

Abbiamo riprodotto alcuni esempi delle vetture in vendita su miacar.it. Questa Giulia a km 0 (di maggio) viene offerta con uno sconto di 12.810 euro

Su un'Audi A4 Avant nuova la riduzione, rispetto al listino, è di 5.000 euro, in linea con quanto abbiamo riscontrato nelle concessionarie. Sul sito sono presenti offerte anche di marchi premium come Audi, BMW e Mercedes

100% di aver fatto un buon affare. Al tempo stesso, però, le reti ufficiali offrono garanzie in termini di correttezza e preparazione del personale che rassicurano gli utenti ben più di quanto possano fare i commercianti».

Dunque, si trattava soprattutto di dare più trasparenza alle proposte dei concessionari: Sistino crede di aver individuato nel web la strada giusta. «Su miacar.it», raccon-

ta, «pubblichiamo il prezzo di listino di ogni auto, comprensivo di optional e Ipt, e quello scontato, che non è trattabile: il consumatore, quindi, si può fare un'idea del costo reale di un certo modello, confrontandolo con quello di altri in vendita, senza dover compiere più visite, né farsi redigere diversi preventivi, spesso poi soggetti a ulteriori limature al momento della firma della

