

Coronavirus, cambia il modo di comprare l'auto



Vola il finanziamento: solo 1 su 3 è disposto ad acquistare la vettura in contanti. Nuova ricerca Areté

27 Maggio 2020

L'emergenza Coronavirus sconvolge il mondo dell'auto. E se 7 italiani su 10 utilizzeranno l'auto per i propri spostamenti e solo il 10% tornerà a servirsi dei mezzi pubblici, per gli acquisti di nuove auto gli italiani sono sempre più propensi a servirsi di finanziamenti e nuove formule come il noleggio a lungo termine.

Sono questi i numeri della ricerca "Come cambiano le tue abitudini", condotta a cavallo tra i mesi di aprile e maggio da Areté (azienda leader nella consulenza strategica auto fondata da Massimo Ghenzer) per fotografare i cambiamenti in atto nel mondo della mobilità.

"Solo 1 su 3 - spiegano i ricercatori - è disposto ad acquistare la vettura in contanti. Nel processo d'acquisto cresce l'apertura verso le tecnologie digitali e i contatti, anche serali o di domenica, con il concessionario. L'emergenza COVID-19 sta producendo scenari inediti con gran parte degli italiani, ancora in attesa di riprendere a spostarsi come nei primi due mesi dell'anno, che stanno modificando le proprie intenzioni di consumo. Circa il 90% si dice pronto a muoversi, ma solo su veicoli privati, di mobilità "individuale". Al minimo storico la fiducia nei confronti dei mezzi pubblici, ritenuti ora anche poco sicuri sotto il profilo sanitario".

E la paura del virus colpisce forte: Il 70% dichiara di voler avviare da casa la trattativa con il venditore della concessionaria attraverso un collegamento audio e video (soprattutto tramite WhatsApp e Skype) che faciliti la comunicazione. Oltre l'80% è disponibile a ricevere una video-chiamata nella seconda metà della giornata (dalla pausa pranzo in poi), il 15% anche dopo le 20.

"I dati raccolti", evidenzia Massimo Ghenzer - Presidente di Areté, "certificano le nuove tendenze in atto nell'approccio alla mobilità e alla vendita dell'auto, con gli italiani pronti a

dialogare con il dealer attraverso nuove forme di comunicazione e a riscoprire la passione per le quattro ruote in modalità digitale o anche fisica, recandosi in concessionaria anche la domenica. Lo stato di ansia emotiva ed incertezza economica richiedono oggi da parte dei dealer un'attenta profilazione dei potenziali clienti, anche alla luce dei cambiamenti in atto, per poter rendere più efficace il processo di vendita”.

https://www.repubblica.it/economia/2020/05/27/news/coronavirus_cambia_il_modo_di_comprare_l_auto-257740083/