

La moda dell'outlet arriva anche per le quattro ruote

Per acquistare un'auto usata basta andare all'outlet. Questa la proposta di Arval con la sua catena di 12 outlet per la vendita diretta dell'usato.

La società (oltre 116.000 auto gestite per un giro di affari di oltre 920 milioni di euro nel 2008) ha deciso di distribuire in proprio i veicoli usati, provenienti dalle flotte aziendali, saltando il passaggio della distribuzione esterna.

Negli outlet Arval, in fase di allestimento sull'intero territorio italiano, verranno messe sul mercato 20/25 mila vetture all'anno.

Dopo l'apertura di Alzano Scrivia, il 21 marzo scorso, sabato 4 aprile è stata la volta dell'outlet di Castel San Pietro Terme in Via Henry Ford, 1. «Vogliamo rispondere alla crisi del mercato auto con un servizio che va incontro alle esigenze degli italiani», spiega Paolo Ghinolfi, amministratore delegato e direttore generale di Arval.

Di solito, infatti, al diminuire delle vendite del nuovo corrispondeva l'aumento della vendita dell'usato.

Questa volta però, la crisi globale coinvolge anche il settore dell'usato che subisce un calo di circa il 10% in Italia.

Con i nostri outlet, riducendo la filiera commerciale e rivolgendoci direttamente agli acquirenti, possiamo offrire maggiore convenienza. Dei veicoli che vendiamo, in più, conosciamo tutto: li abbiamo acquistati noi nuovi, li abbiamo monitorati in tutto il loro percorso, hanno al massimo 60 mesi di vita.

Oltre al risparmio, quindi, assicuriamo la qualità dell'usato Arval: «una risposta adeguata alle esigenze contemporanee del settore».

