



📍 Via Grassi 98
20157 Milano
☎ 02.345431
🌐 www.fassina.it
✉ infoauto@fassina.it

2 SEDI a Padova e Milano



Gruppo Fassina è concessionario ufficiale Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Abarth, Jeep, Volvo, MG, DR ed EVO e distributore esclusivo per l'Italia Bentley e McLaren; con punti vendita in Lombardia e Veneto. La sede centrale è a Milano in via G.B. Grassi 98, con un ampio parcheggio interno. Nello Showroom dell'usato, tra i più grandi d'Italia al coperto, il cliente può trovare inoltre molte auto km0 e usate selezionate e garantite, nonché assistenza e noleggio di tutti i tipi.

MARCHI RAPPRESENTATI



SEZIONE USATO

FASSINA USATO

🌐 www.fassina.it/auto/nuove-pronta-consegna+usate+km0/

2 SEDI dedicate all'usato
300 VETTURE (media mensile)
50 VETTURE KM ZERO (media mensile)

SERVIZI OFFERTI

- Assistenza stradale
- Certificazione sul chilometraggio
- Fidelity card
- Finanziamenti
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- 50 Controlli effettuati
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Valore futuro garantito
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 120
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 60

ADO FASSINA

Amministratore Delegato



USATO PREMIUM, MIGLIOR ANTIDOTO CONTRO I CIGNI NERI?

La vendita delle auto usate garantite ha da sempre rappresentato un'area importantissima dell'attività. L'azienda ha iniziato a "cavalcare" il business dell'usato ben prima degli inaspettati accadimenti degli ultimi anni: il Gruppo Fassina non ha dovuto quindi iniziare da zero quel tipo di business per sopperire alle deficienze della vendita del nuovo durante le numerose crisi degli ultimi anni. Questi "cigni neri" hanno spinto l'azienda ad andare oltre l'area di



comfort, spingendo a trovare nuovi canali di approvvigionamento che esistevano anche prima, ma che "per comodità" non erano ancora mai stati esplorati.

SERVIZI PROPRI ANZICHÉ DEL BRAND RAPPRESENTATO

Il Gruppo Fassina è focalizzato sullo sviluppo dei servizi finanziari ed assicurativi. Negli anni più recenti l'impatto economico dei servizi finanziari ed assicurativi è stato sempre più importante nei bilanci dell'azienda. Solo grazie ai servizi si è riusciti a compensare la sempre minore redditività derivante dalla vendita delle auto nuove. Il Gruppo Fassina ha recentemente posto maggiore focus anche sulle attività del dopo vendita: durante i momenti più difficili, l'officina e il magazzino ricambi possono contribuire notevolmente ad abbassare il break even point delle vendite di auto.

LA VOSTRA PERCENTUALE USATO ATTUALE E QUELLA PREVISTA NEL 2030?

Il rapporto di vendita tra auto usate e auto nuove è quasi di 2 a 1 (quindi molto sbilanciato a favore dell'usato). L'usato continuerà a crescere anche se il rapporto non potrà andare molto oltre quello esistente.