

## PERAGNOLI SCAR

### Peragnoli-Scar

📍 Via Arturo Ferrarin 30  
50145 Firenze  
📞 055.306071  
🌐 www.peragnoliscar.it  
✉️ servizioclienti@peragnoliscar.com

**3 SEDI** a Empoli e Firenze



Due famiglie, una sola passione: quella per l'automobile. Dall'incontro tra i Gradi e i Peragnoli nasce nel 1990 Peragnoli Scar, oggi punto di riferimento nel panorama automotive italiano. Da Volvo a Lotus, fino a Xev, Subaru, Sportequipe, ICH-X e Lynk & Co, l'azienda cresce con visione e coerenza. Radicata in Toscana, unisce eredità e innovazione, guidando il futuro della mobilità con qualità e passione.

#### MARCHI RAPPRESENTATI



#### SEZIONE USATO

### PERAGNOLI CENTRO USATO

🌐 www.peragnoliscar.it/car-market

**3 SEDI** dedicate all'usato

**100 VETTURE** (media mensile)

**30 VETTURE KM ZERO** (media mensile)

#### SERVIZI OFFERTI

- Certificazione sul chilometraggio
- Consegna a domicilio
- Finanziamenti
- Formula soddisfatto o rimborsato
- Igienizzazione completa
- Pacchetti assicurativi
- Pacchetti manutenzione
- 20 Controllo effettuato
- Possibilità di video call con venditore
- Ritiro usato in permuta
- Ritiro usato anche senza permuta
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Vettura sostitutiva per manutenzione
- Mesi di finanziamento offerti: da 12 a 84
- Mesi di garanzia offerti: da 12 a 24
- Soddisfatti o rimborsati: 15 giorni

TOP DEALERS ITALIA 2026

### ALBERTO PERAGNOLI

Legale Rappresentante



#### SERVIZI PROPRI ANZICHÉ DEL BRAND RAPPRESENTATO

Offerta di prodotto e di servizi il più possibile lontani da ciò che viene vissuto nel nuovo. La leva è determinata dalla qualità del prodotto, la vera alternativa al nuovo con motorizzazioni vicine alle richieste dei clienti.

Non c'è una ricetta fissa, siamo sul mercato e cerchiamo di anticipare le richieste del nostro cliente, ancora ancorato a motorizzazioni "tradizionali".

#### LA VOSTRA PERCENTUALE USATO ATTUALE E QUELLA PREVISTA NEL 2030?

La percentuale attuale è pari al 55% del totale volume di affari. La quota è cresciuta del 15% negli ultimi anni. La missione è quella di mantenere il trend di incremento, senza fare voli pindarici.

