

# Aprire un autolavaggio self service

Aprire un autolavaggio self service può essere un'ottima forma di investimento, ma occorre fare molta attenzione a diversi fattori, a causa dell'investimento iniziale, sicuramente non proprio a buon mercato.

Innanzitutto occorre prendere in considerazione il luogo in cui sviluppare l'impianto; deve essere ben in vista, situato in un punto in cui sia agevole farvi accesso, e in cui sia facile lo smaltimento delle acque reflue.

Per quanto riguarda l'acquisto dei macchinari bisogna fare attenzione al contratto di fornitura. Dato infatti che le cifre in gioco non sono indifferenti, conviene affidarsi ad un franchiser di zona, ma con un occhio di riguardo per ogni clausola presente nel contratto.

L'attività in se' non prevede particolare impegno, e questo è sicuramente un grande punto a favore. A parte il rifornimento giornaliero dei fusti contenenti i vari liquidi detergenti infatti, oltre allo svuotamento del cambiamonete, non rimane molto da fare, cosa che consente di affiancare l'apertura di un autolavaggio self service a qualsiasi altra attività lavorativa.

La marginalità può essere anche molto alta, ma dipende ovviamente dal tipo di investimento che si è scelto in partenza.

Nel caso del franchising infatti il margine dipenderà dalla tipologia del contratto e dalle condizioni stipulate all'interno dello stesso ( e qui ritorniamo a quanto detto prima circa l'opportunità di controllare attentamente tutte le clausole contrattuali prima di procedere alla firma di un impegno di questo genere).

La cosa più importante rimane quindi la fase di preparazione del progetto, e forse il fattore principale è proprio la scelta del punto in cui far sorgere il futuro impianto. Da questo dipende infatti gran parte della percentuale di successo di un autolavaggio self service.

Per il resto, la strada è abbastanza in discesa, in quanto non occorrono licenze particolari né iscrizioni ad albi o registri professionali.

Il guadagno è garantito sia dalla diffusione del parco macchine italiano (una distribuzione estremamente densa, che rende alcune zone particolarmente indicate, proprio a causa dell'alto numero di veicoli circolanti) che dalla mania tutta italiana per un mezzo in perfette condizioni, soprattutto da parte della clientela giovanile.

Un mercato che è in continua crescita, non tanto per l'aumento (ultimamente alquanto contenuto) delle nuove immatricolazioni quanto da quello, statisticamente provato, del numero di lavaggi medi mensili dell'auto da parte della media degli italiani, in crescita vertiginosa.

Questo fenomeno non è di certo dovuto ad un aumento dell'edonismo del guidatore medio, quanto alla volontà, del tutto legata alla profonda crisi economica del momento attuale, di mantenere il mezzo in perfette condizioni ed efficienza il più a lungo possibile, al fine di procrastinare al massimo il momento del cambio auto.

Una buona scelta logistica e geografica del punto in cui far sorgere il futuro impianto di lavaggio self service garantirà quindi un guadagno del tutto fluido e continuo, mentre un'opportuna politica

di prezzi e prestazioni farà il resto, rendendo il rischio d'impresa estremamente contenuto e permettendo un rientro il più rapido possibile del capitale inizialmente investito.

Consultate per iniziare un'attività è il **SUAP** [sportello unico attività produttive](#) del vostro Comune.

*Tratto dal sito <http://www.ilcommerciale.com>*