

PER L'ACQUISTO

Rate leggere, promozioni
e assicurazione inclusa
Il nuovo torna di moda

Evangelisti a pagina 11

Rate, promozioni e sconti: il nuovo torna conveniente

Dopo la crisi le vendite sono ripartite, ma gli affari non sono finiti: bisogna approfittarne per tempo. «Chilometri zero» al palo, si fa strada il noleggio

Piero Evangelisti

■ Dopo la lunga crisi, da alcuni mesi il mercato dell'auto è in crescita costante e non sono più le vendite ad aziende e a noleggi a sostenerlo, perché ad aumentare è soprattutto la domanda dei privati, delle famiglie che per anni hanno rimandato il cambio dell'auto. Negli ultimi anni il crollo del mercato ha portato le promozioni delle Case a livelli mai visti, rendendo l'acquisto di un'auto nuova, in molti casi, un vero affare.

Con la ripresa sono finiti i vantaggi per i clienti? Cos'è meglio comprare oggi e quale formula è la più conveniente? Il «dieselgate» rende più accessibili i modelli a gasolio?

Partiamo dall'ultima domanda. Analisti e concessionari sono quasi unanimemente d'accordo nel riconoscere che la fuga dal diesel, per ora, non c'è stata e pertanto le auto a gasolio non beneficiano di promozioni, mentre le quotazioni dei modelli Volkswagen si mantengono abbastanza stabili in attesa di conoscere i rimedi per i motori che dovranno essere modificati. Dal punto di vista del nuovo le promozioni continuano con sconti spesso molto invitanti che fanno scendere i prezzi di listino in misura sensibile. Attraverso radio, tv e magazine siamo bersagliati da offerte di nuovi modelli da acquistare ad allettanti rate mensili. Il finanziamento, con i prodotti accesso-

ri (assicurazioni, garanzie estese, ecc) collegati, ha sostituito ormai completamente il *cash* con il quale si potevano ottenere sconti particolari, ma scegliendolo come formula di acquisto è bene fare i conti molto bene, calcolando la spesa finale sulla base del Taeg (il tasso annuale effettivo globale) applicato e non sul tasso nominale (Tan) che spesso è pari a zero per attirare il cliente. Le promozioni, comunque, spesso sono vantaggiose, l'importante è saperle cogliere al volo perché non vengono regolarmente prorogate come accadeva negli anni della crisi.

Gli ordini tornano a riempire i portafogli dei concessionari e i loro obiettivi mensili sono diventati raggiungibili senza bisogno delle «km zero», le autoimmatricolazioni che però continuano anche se in misura minore. Sono ancora convenienti queste vetture? Non più come in passato, perché spesso una «km zero» costa poco meno del nuovo in promozione e soffre del deprezzamento di una precedente immatricolazione che può essere avvenuta molti mesi prima e che, di fatto, accorcia il periodo di garanzia effettiva.

Il mercato dell'usato cresce molto più lentamente di quello del nuovo, ma si possono ancora fare buoni affari con le auto di seconda mano? «L'usato oggi si perde in tanti canali diversi, c'è una vera polverizzazione della sua struttura - commenta Piero Mocarelli, presidente di Mocaauto, gruppo di concessionarie che rappresentano 11 marchi -: sono le vendite da privato a privato, su Internet, attraverso siti dedicati,

che sono in forte crescita, ma lasciano ben poco spazio alla tutela di chi acquista. Poi ci sono i rientri dai noleggi a breve termine, le aste da *leasing*, l'usato delle Case: alla fine, oggi, in concessionaria passa meno di un terzo delle auto di seconda mano». Anche nel caso dell'usato i tanti anni di crisi si fanno sentire e le auto che rientrano in concessionaria sono spesso cariche di chilometri e di anni.

Lo spazio per fare un buon affare comunque c'è, soprattutto sulle piccole dei segmenti A e B: ciò che fa la differenza è la garanzia con la quale la vettura viene offerta. Alla proprietà di un'auto si può comunque rinunciare, scegliendo la formula del noleggio a lungo termine (si paga un canone mensile per due o tre anni che include tutti i costi relativi all'auto escluso il carburante, e alla fine si decide se rendere l'auto o acquistarla), un contratto finora utilizzato esclusivamente da aziende e professionisti. «Per ora la domanda da parte dei privati è marginale ma in crescita - spiega Pietro Teofilatto, direttore Nlt di Aniasa, l'associazione che raggruppa le aziende del settore - molte società di noleggio *long*



Peso: 1-2%,20-59%

term hanno cominciato a offrire servizi su misura anche per i privati, con possibilità di permuta e un'offerta di servizi capace di rispondere a una domanda molto variegata».

Taeg

È il tasso annuale effettivo globale per un finanziamento: va sempre controllato per valutare la spesa finale

Km zero

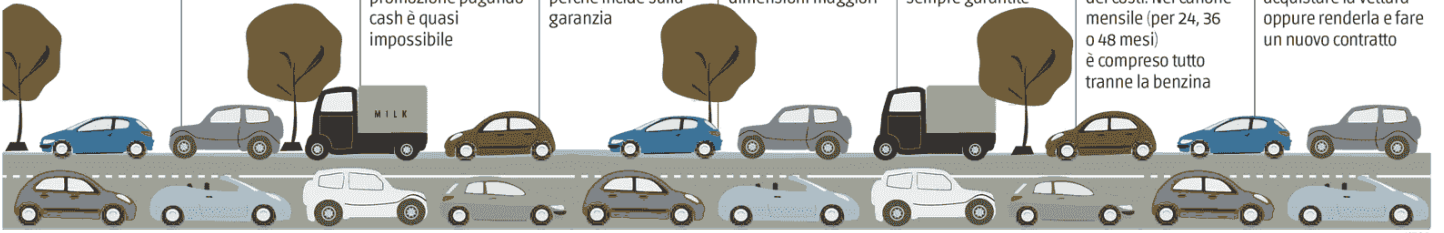
Auto immatricolate prima della vendita effettiva: offrono il deprezzamento per questo, ma la garanzia si accorcia

33%

Oggi, secondo gli esperti del settore, meno di un terzo delle auto usate in vendita passa da un concessionario

LE OTTO COSE DA SAPERE PRIMA DI CAMBIARE L'AUTO

 <p>Le promozioni sulle auto nuove sono allettanti e quasi tutti i costruttori le praticano. Vanno colte al volo perché raramente vengono prorogate</p>	 <p>Per ottenere lo sconto della promozione bisogna quasi sempre accettare il finanziamento e spesso è richiesta la rottamazione dell'usato</p>	 <p>Per valutare il possibile vantaggio del finanziamento non guardate al Tan ma al Taeg, solo così potrete sapere quanto pagate realmente l'auto. Usufruire della promozione pagando cash è quasi impossibile</p>	 <p>La ripresa del mercato ha fatto diminuire le "km zero" che spesso si avvicinano come prezzo al nuovo in promozione. Fate sempre attenzione alla data di immatricolazione perché incide sulla garanzia</p>	 <p>Sull'usato pesa la lunga crisi e le auto in permuta sono spesso stracariche di anni e di chilometri. È facile trovare occasioni per i segmenti A e B, più difficile è fare l'affare con le auto di dimensioni maggiori</p>	 <p>Cresce la vendita di usato su internet, da privato a privato. Ricordate che un privato non è tenuto a dare alcuna garanzia. Le auto di seconda mano comprate in concessionaria sono sempre garantite</p>	 <p>Anche i privati possono finalmente accedere al noleggio a lungo termine riservato finora a società e partite Iva. Non sarete proprietari della vostra auto ma avrete la certezza dei costi. Nel canone mensile (per 24, 36 o 48 mesi) è compreso tutto tranne la benzina</p>	 <p>Il Nlt prevede un totale massimo annuo di chilometri ma per un privato è normalmente più che sufficiente. Al termine del noleggio potrete scegliere se acquistare la vettura oppure renderla e fare un nuovo contratto</p>
---	--	---	--	---	--	---	---



L'EGO



Peso: 1-2%,20-59%

136-105-080