

Devi acquistare un'auto? Ecco come evitare "fregature"

Pubblicato: Venerdì 9 Aprile 2010

Il mercato dell'auto sta vivendo **una delle crisi peggiori** da quando questo oggetto è entrato a far parte della quotidianità di tutti e lo si è visto con gli articoli pubblicati in questi giorni nei quali abbiamo dato spazio ai **casi di diversi cittadini** che hanno acquistato un'auto e si sono ritrovati in una specie di incubo. Per questo motivo abbiamo parlato con chi questo mestiere lo fa da molti anni e con serietà per capire come districarsi nel mondo delle concessionarie e dei saloni di auto.

Massimo Pozzi, della Marelli e Pozzi di Varese, opera dal 1986 con il marchio Fiat e Fiat Professional (Veicoli Commerciali) e dalla fine del 2005 anche con il marchio Lancia. Oltre alla storica sede di Gavirate dal 2009 è operativa una nuova sede in viale Borri 211 a Varese. Attualmente l'azienda occupa 50 dipendenti e (in controtendenza con il mercato) sta valutando l'assunzione di personale commerciale. L'azienda è composta da tre Famiglie (Marelli – Pozzi – Realini) che lavorano tutti, nei vari settori a contatto diretto con il Cliente. Nel anno 2009 hanno consegnato circa 2.000 auto.

Pozzi ci tiene, prima di tutto, a precisare che «a tutti i clienti che avevano dato acconti e pagato l'auto in contanti o stipulando finanziamenti, prima del comunicato ufficiale di revoca del mandato da parte di Fiat Auto al **concessionario VerdeVetture** è stata consegnata l'auto tramite la nostra concessionaria – precisa dopo aver letto del caso segnalato da un nostro lettore – con l'intervento di Fiat Auto che ha pagato interamente le somme versate dai clienti senza far perdere loro nemmeno un euro e mantenendo fede ai contratti stipulati».

Ed è proprio questa la chiave di volta dell'intera faccenda: in questo ultimo periodo alcune concessionarie che hanno perso il marchio perchè revocato dalla casa madre, avrebbero continuato a fingere di essere tali quando, in realtà, erano da considerarsi a tutti gli effetti salonisti: «E' opportuno sottolineare che le storie raccontate dai vostri lettori – continua Pozzi – insegnano che acquistare una vettura da un qualsiasi rivenditore di automobili indipendente (salonisti) è molto più rischioso rispetto all'affidarsi a una concessionaria della rete di vendita ufficiale di una casa automobilistica. ». E' il caso di Te.Car. con Land Rover e Volvo mentre per Audizentrum la situazione è ancora da definire con il marchio Audi.

I dati parlano chiaro e prevedono, **a partire da aprile, un calo delle immatricolazioni di auto nuove fino al 40%** per effetto della fine degli incentivi governativi. La previsione a fine anno parla di circa **mezzo milione di auto vendute in meno** rispetto al 2009. Se le previsioni saranno esatte si calcola una **perdita di circa 15.000 posti di lavoro** nel settore (circa 10 volte lo Stabilimento di Termini Imerese) senza contare poi l'indotto.

Allora ecco cinque pratici consigli rivolti a chi oggi vorrebbe acquistare un'auto:

- 1) Rivolgersi al Concessionario ufficiale e controllare che sia riconosciuto dalla Casa Madre (sito internet ufficiale della Casa Madre e/o numeri verdi)
- 2) Cercare aziende che sono radicate sul territorio da più anni
- 3) Controllare che nel preventivo (su carta intestata della concessionaria) sia completo in ogni sua parte, prezzo listino – optional – finanziamento- valutazione usato, ecc. Tutto quello che è concordato

verbalmente deve essere scritto.

4) Diffidare di preventivi con prezzo troppo basso rispetto ad un altro operatore del settore.

5) In caso di ordine verificare che venga stipulato il Contratto “Patto Chiaro” (per i marchi Fiat-Lancia-Alfa) che prevede molte clausole di difesa del consumatore ed è riconosciuto dalla casa madre. Per le altre marche verificare che il contratto sia riconosciuto dalla casa madre.

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it