



RASSEGNA STAMPA

GIUGNO 2013

Aggiornamento al 1 luglio 2013

Immatricolazioni. Il mese scorso segnali meno negativi: il calo è del 7,98% rispetto all'anno prima

Auto, frena la caduta a maggio

Le vendite Fiat scendono dell'11,67%, con una quota al 30,27%

Augusto Grandi
TORINO

Per il mercato italiano dell'auto il momento di festeggiare arriva non a fronte del ritorno alla crescita, ma semplicemente per una caduta meno pesante rispetto al passato. Così le 136.129 vetture immatricolate a maggio, con una flessione del 7,98%, consentono agli operatori del settore delle analisi meno preoccupanti del solito. «La contrazione - afferma Gian Primo Quagliano, presidente del Centro studi Promotor - non è lieve, ma comunque decisamente meno severa di quelle registrate nell'intero 2012 (-19,9%) e nei primi due mesi di quest'anno (-17,5%)».

Da marzo, invece, la caduta ha rallentato la velocità. Ma le previsioni per le consegne dell'intero 2013, sulla base del trend degli ultimi sei mesi, non sono incoraggianti, con il mercato italiano dell'auto che non arriverebbe a 1,3 milioni di immatricolazioni e tornerebbe ai livelli della fine degli anni '70. Per Quagliano, tuttavia, i segnali di una seppur lieve inversione

di tendenza non mancano. «Si è infatti arrestato - sottolinea - il calo nei consumi di carburante, anche grazie al ridimensionamento del prezzo della benzina dopo il picco della prima settimana di settembre dell'anno scorso». Anche se è stato sufficiente il primo fine settimana di bel tempo per far tornare a crescere il prezzo alla pompa in molti distributori.

Ma anche l'Osservatorio di Findomestic evidenzia come sia migliorata la propensione all'acquisto di auto nuove e, infatti, gli ordini a maggio sono aumentati del 3%, con 127mila contratti (-10% dall'inizio dell'anno). Sempre, però, tenendo conto che se la fiducia dei consumatori è leggermente cresciuta (da 2,88 a 3,13 punti), il livello positivo, a quota 7, è comunque ancora molto lontano. D'altronde - ricorda Quagliano - il quadro economico non è per nulla migliorato e anche la riduzione dello spread non ha comportato alcun miglioramento per la situazione economica delle famiglie.

Per Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto, peg-

giore i dati rispetto al disastroso 2012 «sarebbe una tragedia per la filiera italiana dell'automotive che ha bisogno di interventi immediati del governo, sulla traccia di quelli appena varati per l'edilizia». Dall'Unrae arriva la richiesta di intervento per la riduzione del carico fiscale e incremento dell'occupazione, perché il totale di auto acquistate dalle famiglie è sceso, a maggio, al 59,3% del totale di immatricolazioni, la quota più bassa di sempre. Mentre l'Anfia propone un pacchetto di misure che vanno dall'utilizzo di auto non in proprietà esclusiva sino al sostegno delle innovazioni tecnologiche che consentano risparmi di carburante. Per il momento il ministro per lo Sviluppo economico Flavio Zanonato, pur ribadendo di essersi impegnato per cercare qualche forma di aiuto per la Fiat, ha affermato che non sono previsti incentivi.

Proprio la Fiat, a maggio, ha registrato un andamento particolarmente negativo. Al Lingotto ricordano, però, che le immatricolazioni sono state penalizzate dalla mancata fornitura di com-

ponenti per alcuni modelli e stimano in quasi 3mila le auto vendute ma che non è stato possibile consegnare. Complessivamente il gruppo torinese ha immatricolato a maggio oltre 41.200 vetture, con una flessione dell'11,67% ed una quota che scende dal 31,53 al 30,27%. La caduta più rilevante riguarda l'Alfa e Lancia-Chrysler, oltre il 22% mentre il marchio Fiat cede il 7,49%, dunque poco meno del mercato complessivo. E il Lingotto festeggia anche la crescita record in Brasile: +14,1% e quasi 68mila consegne.

Ma il mese scorso è stato negativo anche per il gruppo Volkswagen che ha ceduto il 10,06%, nonostante la crescita di Seat e Skoda, e ha visto la quota scendere al 12,89%. Flessioni a due cifre anche per Psa e Gm mentre Ford perde il 9,76%. Volta, invece, Renault che cresce dell'8,66% e con il marchio principale in progresso del 10,93%. Flessioni inferiori al mercato per Hyundai, Daimler, Bmw e Nissan mentre Toyota cresce dell'8,71% e Jaguar Land Rover di oltre il 52 per cento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'APPELLO

Gli operatori del settore chiedono interventi per ridurre il carico fiscale, incentivare tecnologie green e la non proprietà esclusiva



Auto, anche a maggio vendite a picco

► Il Lingotto ha perso più della media, ma cresce in Usa, Canada e Brasile

CADUTA CONTINUA

ROMA È ancora notte fonda per il mercato italiano dell'auto. Ieri il ministero dei Trasporti ha diffuso i dati di vendita di maggio e le immatricolazioni (136.129) risultano in calo (il 36° consecutivo) dell'8%, una percentuale si inferiore a quella del cumulado (-11,3%), ma che resta molto preoccupante perché va ad incidere su un settore ormai alle corde. Il Lingotto questa volta fa peggio della media e lascia sul tappeto oltre un punto (da 31,53% a 30,27%), ma lamenta la perdita di tremila targhe per la mancata consegna di alcune componenti da parte di un fornitore che hanno costretto a rallentare o addirittura fermare le linee di alcuni impianti.

TORINO FORTE ALL'ESTERO

La casa torinese, sempre più proiettata sullo scenario globale, incassa invece un mese molto favorevole nei mercati chiave come gli Stati Uniti, il Canada e, soprattutto, il Brasile.

Sull'andamento del mercato italiano gli analisti hanno posizioni diverse, ma concordano sull'immediata necessità di un intervento da parte del governo per abbassare la pressione fiscale e ridare fiducia alle famiglie in modo da poter sfruttare alcuni spiragli favorevoli. «Dei 230 miliardi di Pil persi nel nostro Paese negli ultimi 4 anni e dei 90 miliardi di minor gettito annunciati dalla Corte dei Conti, è facile stimare quale sia la quota che viene dalla filiera automotive - ha commentato ieri il presidente dell'Unrae, Massimo Nordio - In base alla stagionalità abbiamo già raggiunto la metà del potenziale annuale e non ci saranno recuperi se il governo non interverrà».

AI MINIMI LE VENDITE AI PRIVATI

L'associazione dei costruttori esteri sottolinea che le vendite ai privati sono diminuite più della media (-10,7%) portando la quota di quel comparto, su cui vivono i concessionari, al minimo storico del 59,3%. Per contro, addirittura in crescita (+2,3%) le vendite del noleggio (hanno prezzi fortemente scontati) che ormai rappresentano un quarto del totale.

Chiedono l'intervento dell'esecutivo anche Anfia, Centro Studi Promotor e, soprattutto, Federauto, l'associazione più colpita dalla crisi. Le prime due fanno notare segnali positivi. Anfia evidenzia il secondo mese consecutivo della crescita degli ordini, CPS mette in risalto il consistente calo del prezzo dei carburanti rispetto allo scorso autunno e questo avrebbe arrestato il crollo dei consumi.

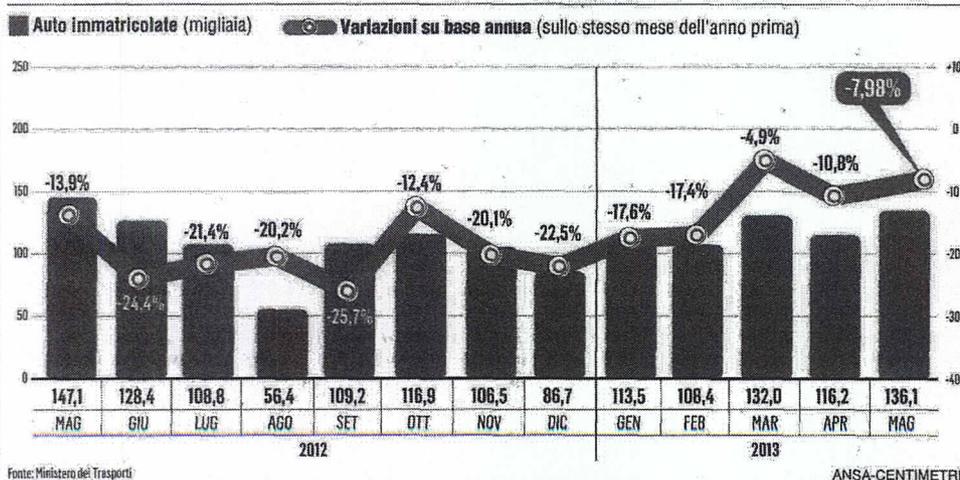
Il ministro Zanonato ha però escluso l'ipotesi incentivi: «Ho visto Marchionne ed Elkann positivi e collaborativi, mi sono impegnato ad aiutare questa grande azienda, ma niente incentivi».

Giorgio Ursicino

TUTTE LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA CHIEDONO L'INTERVENTO DEL GOVERNO, MA IL MINISTRO ZANONATO ESCLUDE GLI INCENTIVI

Il mercato automobilistico

Andamento delle immatricolazioni di autovetture in Italia



Auto, una frenata lunga tre anni «Ma gli ordini sono ripartiti»

Maggio chiude ancora giù, Fiat tiene. L'Anfia: prenotazioni a +3%

■ MILANO

IL MERCATO dell'auto continua a perdere colpi e a maggio archivia il trentaseiesimo calo consecutivo con 136.129 vetture immatricolate, il 7,98% in meno rispetto a un anno fa. Un risultato che porta la perdita dei primi cinque mesi del 2013 all'11,3% con sole 608.579 unità vendute e proietta, secondo le stime del Centro studi promotor (Csp), le immatricolazioni dell'intero anno a 1.267.954 autovetture, livello da fine anni Settanta. Ancora più nera la previsione dei concessionari di **Federauto** (1,2 milioni) che parla di «forte terremoto» che ha colpito il settore. A maggio il recupero pronosticato non c'è stato e peggiorare i risultati del 2012 sarebbe «una tragedia», spiega Filippo Pavan Bernacchi, presidente di **Federauto**, che chiede al Governo interventi immediati come quelli previsti per l'edilizia.

Dentro i dati di maggio, però, c'è chi riesce a leggere anche un filo

di speranza. Sono in ripresa, infatti, secondo il ministero dei Trasporti, i trasferimenti di proprietà delle auto usate (+10,13% a 418.491) che coprono il 75% del mercato. La contrazione del mese

scorso, sottolinea l'Anfia, è stata appena più contenuta rispetto a quella di aprile (-10,48%), ma un «piccolo segnale di incoraggiamento deriva dagli ordini che ad aprile e maggio hanno registrato un segno positivo pur non avendo ancora avuto effetti sull'andamento delle immatricolazioni».

SECONDO Anfia un segnale di incoraggiamento arriva anche dagli ordini, in crescita del 3% rispetto a maggio 2012. L'associazione, che ha chiesto un incontro al ministro Zanonato per istituire la Consulta dell'automotive, ricorda che nel 2000-2001-2002 sono state immatricolate oltre 7,1 milioni di auto che potenzialmente potrebbero essere sostituite a breve, ma gli italiani devono tornare ad avere fiducia. E servono, avverte il presiden-

te dell'Unrae, Massimo Nordio, misure per ridurre le tasse e favorire l'occupazione, altrimenti il mercato continuerà a peggiorare e già oggi la quota dei privati è scesa al 59,3%, la più bassa di sempre. La quota, invece, di mercato della Fiat si è attestata a maggio al 30,24%, in calo sul 31,51% di un anno fa e stabile sul 30,2% di aprile. Nei primi cinque mesi, invece, la quota è cresciuta dal 29,32 al

29,51%. Sempre a maggio il gruppo Fiat ha immatricolato 41.172 vetture, in flessione dell'11,69%. Nei cinque mesi la riduzione è stata del 10,74% a quota 179.562. Il Lingotto evidenzia come le prime cinque auto più vendute si confermino Panda, Punto, 500, Ypsilon

e 500L e attribuisce una parte del calo di maggio alla impossibilità di immatricolare quasi 3mila vetture per colpa della mancata consegna dei componenti legata al contenzioso in corso con il gruppo Selmatic.

Achille Perego



I NUMERI

-7,98%

LE IMMATRICOLAZIONI

Maggio ancora in rosso, l'usato invece cresce del 10,13 per cento

30,24%

LA QUOTA

Stabile la fetta di mercato del gruppo Fiat rispetto ad aprile



Lingotto record in Brasile

In un panorama nazionale non certo confortante, Fiat festeggia il nuovo record di vendite in Brasile: +14,1% a maggio, miglior risultato di sempre



MF-Dow Jones News

[Indietro](#)**Auto: Federauto, settore colpito da forte terremoto**

03/06/2013 18.20

ROMA (MF-DJ)--"Alcuni per maggio avevano pronosticato un recupero, ma così purtroppo non è. E i primi cinque mesi del 2013 segnano un -11,3% rispetto al pari periodo dello scorso anno. E peggiorare i dati del 2012 sarebbe una tragedia per la filiera italiana dell'automotive che ha bisogno di provvedimenti immediati del Governo, sulla traccia di quelli appena varati per l'edilizia. Il nostro settore è come fosse stato colpito da un forte terremoto".

Così Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto, l'associazione dei concessionari italiani, commenta in una nota i dati sulle immatricolazioni di maggio. "Rammento - prosegue Pavan Bernacchi - a tutti che lo scorso anno è stato un disastro e quest'anno, proiettando la tendenza dei primi cinque mesi, potrebbe segnare un mercato a 1.200.000 pezzi: rivolgiamo perciò un appello immediato al Governo Letta per studiare insieme a noi e ai Costruttori dei provvedimenti che possano ampliare il mercato. Più auto vendute significano più fatturati, un circolante meno inquinante e più sicuro, più produzione anche nella componentistica, minor ricorso agli ammortizzatori sociali e più posti di lavoro".

"Ma il primo beneficiario sarebbe lo Stato che, se riuscissimo a riportare il mercato a 2.000.000 di pezzi, la media degli ultimi 5 anni, introiterebbe 3,3 miliardi di euro aggiuntivi dalla sola Iva, cui si aggiungerebbero diversi milioni di euro da altre tasse quali bollo, Ipt", conclude il numero uno dei concessionari.

Federauto nei giorni scorsi "ha chiesto un incontro urgente al Governo Letta per discutere sulla grave crisi che attanaglia la filiera dell'automotive italiana. Una colonna portante della nostra economia poiché rappresenta l'11,4% del PIL, 16,8% delle entrate fiscali nazionali, 1.200.000 occupati fra diretto ed indotto allargato".

com/mur
rosario.murgida@mfdowjones.it
(fine)

MF-DJ NEWS

The screenshot shows the website interface for 'AUTORUOTE 4x4.com'. At the top left is the logo with the tagline 'WEB MAGAZINE sulla mobilità a TRAZIONE INTEGRALE'. To the right is a search bar labeled 'Cerca nel sito' and a 'VAI' button. Below the search bar are social media links for 'Follow us on' and 'Mi piace'. A horizontal navigation menu includes categories: FUORISTRADA, SUV, CROSSOVER, PICK-UP, CONCEPT, 4X4 STRADALI, and HOME. A breadcrumb trail reads 'Siete qui: Home Attualità MERCATO Federauto: abbassare l'IVA per far ripartire i consumi'. The main article header features the title 'Federauto: abbassare l'IVA per far ripartire i consumi' and the date '04 giugno 2013 | 21:08'. Below the header is a graphic with the Federauto logo (a stylized horse head) and the text 'FEDERAUTO Federazione Italiana Concessionari Auto'. On the left side of the page is a vertical navigation menu with categories: PROVE E DINTORNI (including Press Kit Room, Anniversary, Long Test, Saloni, Aziende), POLE POSITION (including Tecnica di Guida, Corsi di Pilotaggio, Raduni ed Eventi, Club 4x4), STORIA DEL 4X4 (including Autostory 4x4, Hummer Story, Land Rover Story, Cronistoria), and 4X4 E AMBIENTE (including News&Full Electric, GPL & Metano, Hybrid & Hydrogen).

(Roma, 4 giugno 2013). "Aumentare l'IVA, ovvero aumentare ancora la pressione fiscale, significherebbe contrarre ulteriormente i consumi in un Paese in cui quelli interni valgono l'80% del totale. Sarebbe assurdo e incomprensibile dato che lo stesso Governo Letta si è reso conto che l'Italia sta morendo di tasse, di una pressione fiscale su famiglie e imprese che non ha uguali nel mondo. Mi preme ricordare che la pressione fiscale nel 2012 è salita al 44%, in aumento rispetto al 42,6% registrato nel 2011. E questo dato ha contribuito a far crollare i consumi, su cui si basa la nostra economia. Nel 2012 infatti la spesa per consumi delle famiglie ha mostrato un'ampia contrazione in volume, pari al -4,3%, dopo essere risultata quasi stabile nel 2011. Ma se parliamo di trasporti la contrazione è doppia rispetto alla media, ovvero -8,5%". Lo ha detto oggi il presidente di **Federauto**, **Filippo Pavan Bernacchi**, che ha commentato l'ipotesi di aumento di 1% di Iva a partire dal 1° luglio. "E' obbligatorio sottolineare che l'eccessiva pressione fiscale è una delle principali cause di fallimenti di imprese, negozi, artigiani, delocalizzazione all'esterno per chi può, perdita di posti di lavoro. A suon di tasse stiamo distruggendo la nostra economia reale. Nessuno oggi, nessuno, può pensare che alzare ancora le tasse sia la soluzione. Quando un'azienda chiude o delocalizza, non riaprirà forse mai più all'interno dei nostri confini, bruciando milioni di posti di lavoro che impiegheremo decenni a ricreare. E' ora di dire basta a chi vuole creare danni irreversibili alla già martoriata Italia e agli italiani. L'Iva? Se vogliamo fare qualcosa: abbassiamola!". Conclude Pavan Bernacchi: "Inoltre un punto di IVA, che per un telefonino sono pochi spiccioli, su ogni auto peserebbe circa 170 euro. E di questo il Governo ne deve tenere conto, così come dovrà osservare che il settore - già martoriato da misure devastanti negli ultimi 2 anni - contribuisce per il 16,6% delle entrate fiscali complessive del Paese. Chiediamo infine al Governo a chi gioverebbe la morte di un settore, quello dell'automotive, che sino ad oggi ha rappresentato un valore, con l'11,4% del Prodotto interno lordo nazionale e con 1,2 mln di occupati?".

MOTOEAUTO.EU



HOME CERCA AUTO ULTIME USCITE NEWS E CURIOSITÀ

Scegli Tu! >

▶ Listino auto

▶ Nissan auto

MISTER CUPIDO Foto su te

Federauto propone: “Abbassiamo l'IVA sulle immatricolazioni”



Il possibile **aumento dell'Iva** è vicino: lo Stato dovrebbe **aumentare l'IVA al 22%** a partire dal prossimo mese di luglio. Una misura che sta ovviamente scatenando le ire di tantissimi settori, in particolare quello dell'auto. E' **Federauto**, la Federazione Italiana Concessionari Auto, a lanciare

l'allarme: il settore dell'auto è già in crisi, un ulteriore aumento dell'Iva non farebbe altro che dare il colpo di grazia all'intero mercato. *“Aumentare la pressione fiscale significherebbe contrarre ulteriormente i consumi in un Paese in cui quelli interni valgono l'80% del totale. Sarebbe assurdo e incomprensibile”* spiega il presidente di Federauto, Filippo Pavan Bernacchi. *“A suon di tasse stiamo distruggendo la nostra economia reale. Nessuno oggi può pensare che alzare ancora le tasse sia la soluzione”* conclude il numero uno di Federauto. Ma è l'intero comparto dell'auto a lanciare l'allarme: Pierluigi Bonora, Presidente AMOER (Associazione proposta alla promozione di una cultura della mobilità equa e responsabile), chiede di non approvare l'aumento dell'IVA per auto e carburanti, perché i danni potrebbero essere incalcolabili, anche per le casse dello Stato. Il punto aggiuntivo sull'Iva andrebbe ad incrementare anche i costi per il settore dell'usato: si tratterebbe dell'ennesima tassa a carico degli operatori dell'usato, che costringerebbe un aumento delle tariffe.

Attualità



Governo Letta, il j'accuse di Federauto

Venerdì 14/6/2013 - Roma - I soldi al momento non ci sono. L'eliminazione completa dell'Imu costa 4 miliardi e altrettanto il blocco di un punto dell'Iva, cifre che «fanno ipotizzare interventi compensativi di estrema severità che al momento non sono rinvenibili». Lo ha espresso il ministro dell'Economia Fabrizio Saccomanni in Senato rispondendo ad alcune interrogazioni. E, dagli studi di "Porta a Porta" anche il titolare dello Sviluppo Economico, Flavio Zanonato, conferma che l'aumento dell'Iva è inevitabile.

<<Noi confidiamo molto che questo governo di larghe intese mantenga gli impegni che ha preso alla sua nascita e che, prima ancora di abbassare la pressione fiscale su famiglie e imprese, almeno non la aumenti. Se falliranno in questo banale e preliminare obiettivo la fiducia degli italiani su questo esecutivo, e anche la nostra, subirà un pesante smacco. Forse fatale. L'ennesima doccia fredda dopo la miopia del Governo Monti che, se ha il merito di averci salvato dal disastro, ha il demerito di non aver fatto nulla per rilanciare l'economia italiana, in primis i consumi interni, il vero nostro pilastro - afferma il presidente di Federauto, Filippo Pavan Bernacchi - Per quello che ci compete sottolineo con forza che

i 170 euro in più che costerebbe un'auto a causa dell'aumento di un altro punto di Iva, rischiano di diventare un peso insopportabile per il settore automobilistico già in allarme rosso. Anzi, proprio l'Iva andrebbe abbassata di qualche punto per agevolare famiglie e imprese a sostituire i propri automezzi obsoleti, inquinanti e insicuri, e far ripartire i consumi. L'ennesimo balzello sarà un boomerang per lo Stato, senza contare che affondare un settore che contribuisce già per quasi 68mld di euro ogni anno è molto poco lungimirante, per usare un eufemismo>>.

Anche il ministro allo Sviluppo economico, Flavio Zanonato conferma: «Fra 16 giorni senza che il governo faccia nulla, visto che è stato un provvedimento già deciso dal precedente esecutivo, noi avremo l'Iva aumentata di un punto dal 21 al 22%. Lo ho già detto nella mia assemblea più difficile, quella della Confcommercio e lo dico ora: in questo momento soldi per evitare l'aumento dell'Iva nel bilancio dello Stato non ce ne sono».

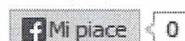
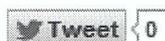
Se fosse confermata questa calamità, Federauto prevede che l'effetto boomerang per lo Stato si manifesterà anche attraverso costi sociali altissimi dovuti all'estrema difficoltà di un settore, quello autoveicolistico, -da 1,2 mln di addetti, e in miliardi di euro di mancate vendite, con conseguenti mancati introiti dall'Iva ma anche da bolli e Imposte Provinciali di Trascrizione.

<<Ci chiediamo - ha aggiunto il presidente dell'associazione che rappresenta i concessionari di auto, veicoli commerciali, camion e autobus di tutti i brand commercializzati in Italia - perché, nonostante sia cambiato il Governo, si perseveri con scelte capestro per il Paese? Perché assistiamo a lunghi dibattiti sulla necessità di rilanciare i consumi per far ripartire l'economia, il cui cardine sono i consumi interni, e poi si fa l'esatto contrario e si chiedono una volta di più inutili sacrifici agli italiani? Perché a suon di tasse si distruggono le aziende, i posti di lavoro, e si uccide l'economia italiana che molto avrebbe da esprimere? La nostra idea è che, come nella Curva di Laffer, chi di tasse ferisce di tasse perisce. Laffer ha dimostrato che aumentando le tasse diminuiscono i consumi e lo Stato, paradossalmente, vede diminuire le entrate. La politica, e il governo in particolare, oggi dovrebbe suonare una sola musica: diminuire la spesa pubblica e fare ripartire l'economia, il Pil. Se non hanno il coraggio di affrontare questi tagli drastici e urgenti il nostro Paese andrà incontro ad anni di sofferenza, proprio come in un'economia di guerra>>.

**Borsa Italiana**

London Stock Exchange Group

Notizie Radiocor - Economia



Auto: Federauto, con aumento Iva costera' 170 euro in piu'

Si rivelerà un boomerang per lo Stato (Il Sole 24 Ore Radiocor) - Milano, 14 giu - "Sottolineo con forza che i 170 euro in piu' che costerebbe un'auto a causa dell'aumento di un altro punto di Iva rischiano di diventare un peso insopportabile per il settore automobilistico già in allarme rosso. Anzi, proprio l'Iva andrebbe abbassata di qualche punto per agevolare famiglie e imprese a sostituire i propri automezzi obsoleti, inquinanti e insicuri, e far ripartire i consumi". Così il presidente di Federauto, Filippo Pavan Bernacchi, che commentando il previsto aumento dell'Iva afferma che "l'ennesimo balzello sarà un boomerang per lo Stato, senza contare che affondare un settore che contribuisce già per quasi 68mld di euro ogni anno e' molto poco lungimirante, per usare un eufemismo". Pavan Bernacchi aggiunge: "confidiamo molto che questo Governo di larghe intese mantenga gli impegni presi alla sua nascita e che, prima ancora di abbassare la pressione fiscale su famiglie e imprese, almeno non la aumenti. Se falliranno in questo banale e preliminare obiettivo la fiducia degli italiani su questo esecutivo, e anche la nostra, subirà un pesante smacco. Forse fatale. L'ennesima doccia fredda dopo la miopia del Governo Monti che, se ha il merito di averci 'salvato' dal disastro, ha il demerito di non aver fatto nulla per rilanciare l'economia italiana, in primis i consumi interni, il vero nostro pilastro".

com-pal-

(RADIOCOR) 14-06-13 18:16:16 (0416) 5 NNNN

Tensione sull'Iva, aumento verso il rinvio

Il Pdl annuncia battaglia anche sull'Imu. Fassina: resti la tassa sulla prima casa dei paperoni

ROMA — Il round decisivo sull'estenuante braccio di ferro dentro la maggioranza per decidere il futuro dell'Iva e dell'Imu è ancora lontano. Ma già si comincia a intravedere un possibile compromesso: rinvio dell'aumento di un punto dell'Iva a fine anno per poi toglierlo per sempre se ci saranno i benefici effetti dello sblocco dei 20 miliardi di debiti della pubblica amministrazione. E per l'Imu-prima casa soluzione in nome dell'equità: abolita per i redditi bassi o per soglia di calcolo (ancora da decidere) e magari rinforzata insieme a quella per le seconde e terze abitazioni possedute dai «Paperoni». È stato il viceministro per l'Economia Stefano Fassina a usare il nome del ricco papero di Walt Disney e ad argomentare la soluzione Iva. Il capogruppo del Pdl alla Camera Renato Brunetta, che non ha mai negato una certa

liaison con l'economista democratico, si è detto d'accordo (anche se per ora solo sull'Iva) ricordando che la proposta originaria della copertura Iva è made in Pdl.

Se il tandem Fassina-Brunetta lavora per far uscire la maggioranza dal tunnel della contrapposizione, il segretario del Pdl Angelino Alfano ha alzato il livello della polemica dopo la linea rigorista esplicitata dal ministro del Tesoro Fabrizio Saccomanni e da quello dello Sviluppo economico Flavio Zanonato. I due ministri, come è noto, in questi giorni hanno ripetuto più volte la mancanza «tecnica» di risorse per finanziare gli 8 miliardi annui necessari per far sparire le due imposte. «L'abolizione dell'Imu e dell'Iva sarà la nostra bandiera», si è pericolosamente spinto in avanti Alfano ricordando come non sia «un capriccio ma l'obiettivo che ci

siamo dati».

Nel complesso gioco degli interessi e delle pressioni per forzare la rotta della prossima manovra economica in arrivo per fine mese, ieri per la prima volta in modo netto sono emerse alcune differenze. Le grandi imprese si sono espresse per ritenere prioritario un intervento pesante sul costo del lavoro prima di arrivare a toccare Imu e Iva. Lo aveva detto l'altro giorno il neo presidente di Assonime, il banchiere Maurizio Sella, lo ha esplicitato ieri il presidente di Confindustria Giorgio Napolitano. È stato chiarissimo l'economista Innocenzo Cipolletta da sempre collegato col mondo delle imprese: «Io mi auguro che ci sia l'aumento dell'Iva e mantenere l'Imu e in cambio avere qualche soldo per l'occupazione giovanile e le famiglie». Ma per le picco-

le imprese di Rete Italia, per lo più concentrate nei servizi e nell'artigianato, l'aumento dell'Iva è un fantasma che può portare solo un ennesimo crollo dei consumi. La Cgia di Mestre, sempre abilissima a sfornare dati contestualizzati, ha calcolato che nei primi quattro mesi dell'anno il gettito Iva è già crollato di 2,3 miliardi di euro. È chiaro il ragionamento: in questa fase recessiva è quasi sicuro l'avvitamento causato da un altro aggravio di imposta. Secondo **Rede-**

rauto al settore già in rosso dell'auto il rincaro di 1 punto costerà mediamente 170 euro in più per ogni vettura venduta. «Un boomerang», spiega il presidente Filippo Pavan Bernacchi. Al premier Enrico Letta, alla fine, l'ardua sentenza tra un sentiero sviluppatista e quello segnato dalla Bce del rigore a tutti i costi.

Roberto Bagnoli

Il meccanismo

La soluzione del viceministro per evitare l'aumento dell'imposta prevede di abolire l'Imu solo per i redditi bassi e soglie di calcolo



an

@87775atk



Notizie trovate in archivio: 1

lunedì 17/6
ID 87775ATK
pag 16831

Federauto: chi di tasse ferisce di tasse perisce

Roma, 17 - Ancora un duro intervento di Filippo Pavan Bernacchi, Presidente di Federauto, contro le politiche governative che nulla stanno facendo per risollevare il depresso comparto automobilistico italiano. "La nostra idea è che, come nella Curva di Laffer, chi di tasse ferisce di tasse perisce. Laffer ha dimostrato che aumentando le tasse diminuiscono i consumi e lo Stato, paradossalmente, vede diminuire le entrate. Politica e Governo dovrebbero suonare una sola musica: diminuire la spesa pubblica e far ripartire l'economia". Il Presidente di Federauto ribadisce inoltre che l'aumento di un altro punto dell'Iva (dal 21 al 22%) porterebbe ad un incremento di 170 Euro nel costo di un'automobile con la conseguenza di affossare un settore che contribuisce già per quasi 68 miliardi di Euro l'anno. In sostanza, secondo Pavan Bernacchi, l'Iva andrebbe abbassata di qualche punto.

FEDERAUTO Parla Pavan Bernacchi, il padovano presidente de concessionari italiani

«Le vendite sono ritornate ai livelli degli anni Settanta»

(F.G.) I bilanci delle concessionarie di auto padovane sono in rosso, si vendono sempre meno vetture e l'evoluzione della crisi non sembra avere alcuna intenzione di portare una boccata d'aria fresca entro breve tempo: cerchiamo di capire cosa sta accadendo assieme a Filippo Pavan Bernacchi, titolare di una concessionaria Fiat e presidente nazionale della Federazione italiana dei concessionari di auto.

Come sta andando il mercato dell'auto?

«Le cose vanno male. Pensavamo che l'anno scorso fosse stato il peggiore, ma in realtà ora stiamo tornando ai livelli degli anni Settanta».

Quali sono le perdite a livello nazionale?

«Nel 2012 sono state vendute un milione e ottocentomila vetture, contro i due milioni degli

anni precedenti. E nel 2007 ne erano state vendute quasi due milioni e mezzo. È stato quindi perso un milione di automobili in cinque anni, che significano il 44 per cento dei volumi complessivi».

Questi dati valgono anche per Padova?

«Ci sono province più o meno penalizzate in Veneto, ma purtroppo rientrano tutte nella media nazionale. E Padova si allinea alla regione, che da sola fa il 15 per cento del totale nazionale delle vendite».

Il distretto padovano, cuore pulsante della "locomotiva del Nordest", sta soffrendo?

«Le aziende sono in forte difficoltà. Abbiamo fatto un'analisi con i nostri imprenditori in zona e abbiamo visto che questi soffrono esattamente come tutti gli altri».

La debacle vale solo per le

auto o sta aggredendo anche altri comparti di vendita?

«Questa lettura vale anche per i veicoli commerciali e industriali. Tutto il mondo dei veicoli è in crollo».

Quali sono i corollari di questa situazione drammatica?

«Il primo danneggiato è lo Stato, cui mancano all'appello centinaia di migliaia di vetture sulle quali vengono perse Iva, imposte e bolli. A livello nazionale si tratta di un mancato introito di 3 miliardi all'anno per lo Stato».

E le implicazioni sul mondo del lavoro?

«Il nostro settore occupa un gran numero di persone, molte delle quali sono state licenziate anche nel padovano o rischiano di finire in cassa integrazione. Che risulta essere, come gli altri ammortizzatori sociali, un costo per la collettività e un problema sociale. Il mondo del lavoro dovrebbe venire prima di tutto nei programmi del nuovo Governo»..



OPERATORI
Bernacchi è titolare di una concessionaria a Piove di Sacco

LE PERDITE
In 5 anni 1 milione di veicoli in meno



Editoriale
St FdC

di Stefania Favia del Core



Come rilanciare in Italia: che non merita

Questa è una domanda a cui molti manager del settore e non stanno cercando di dare una risposta, anche perché *volenti o nolenti* il mercato dell'auto vale circa l'11% del Prodotto Interno Lordo, soldi che lo Stato ha perso anche per via di politiche non oculate.

Una risposta a questa domanda cercheranno di darla specialisti e manager che parteciperanno alla cerimonia di inaugurazione della 58esima edizione del Roma Motor Show il prossimo 24 maggio. Nell'ambito della cerimonia, infatti, sarà dibattuto il tema: **"Mercato dell'auto, una ripresa possibile"** con l'idea di cercare qualcosa di positivo in questo periodo negativo.

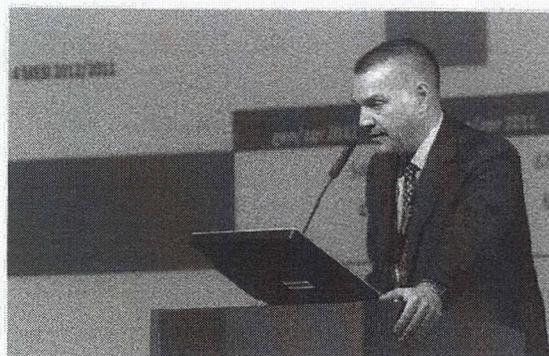
Come ricordato anche dall'ultimo comunicato di **FEDERAUTO**, la federazione che raggruppa i concessionari auto nel nostro paese, nel solo mese di aprile il mercato è calato di un ulteriore 10% circa, al netto delle chilometri zero. *"E' una Caporetto per la filiera dell'automotive italiana che sconta la disennata e miope politica dell'ultimo Governo che ha scambiato gli autoveicoli per una mucca da mungere e forse da macellare"* ha dichiarato Filippo Pavan Bernacchi Presidente della Federazione.

"Tasse, tasse, e ancora tasse su chi acquista e utilizza un autoveicolo. Politica che, nel 2012, ha fatto introitare 3 miliardi di euro in meno allo Stato, tra Iva e tasse varie e che ha distrutto la domanda e l'occupazione".

Mirato ed autorevole anche il commento di Piero Carlomagno, presidente dei concessionari del gruppo Fiat: *"In questo contesto è importante che tutti i rappresentanti della filiera, Anfia, Unrae, Federauto e il Costruttore Nazionale, si presentino coesi per portare sul tavolo del nuovo Governo delle proposte condivise che facciano ripartire la domanda"*.

Nel concludere il suo commento Pavan Bernacchi auspica con speranza e ottimismo che il nuovo Governo Letta operi bene. *"Siamò convinti che l'Italia abbia toccato il fondo e che si possa solo risalire. Bisogna però da subito alleggerire la pressione fiscale e varare provvedimenti che favoriscano i consumi interni che pesano l'80% di quelli totali. Noi abbiamo molte idee, anche a costo zero, per lo Stato che potrebbero aiutare le nostre aziende che fatturano l'11,4% del PIL, partecipano alle entrate fiscali dello Stato per il 16,6% e con l'indotto allargato occupano 1.200.000 persone. Sono sicuro che il nuovo Governo abbia tutte le carte in regola per dare al Paese le risposte che aspetta da mesi"*.

La parola chiave è PROPOSTE, ma proposte concrete e



Filippo Pavan Bernacchi Presidente Federauto

fattibili non mere speculazione che invece di unire dividono il settore.

UNA PROPOSTA "STRATEGICAMENTE IMPOSSIBILE"

La crisi attanaglia l'intero comparto, le due e le quattro ruote, e allora perché non unire le forze? La proposta è stata avanzata durante una riunione che ha visto protagonisti giornalisti automotive e rappresentanti di alcune Case automobilistiche, una riunione al cui termine è stata rilasciata la seguente dichiarazione: *"riteniamo che lo strumento più idoneo e di più semplice attuazione a riportare al centro dell'attenzione il settore dell'Automotive sia la richiesta di riportare in Italia - e a Milano in particolare - un Salone dell'Auto e della Moto degno delle sue tradizioni"*.

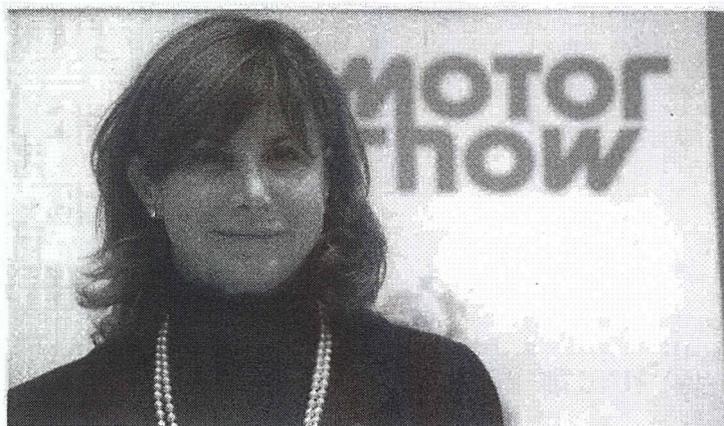
Contattati da Motor il Direttore Generale dell'Associazione Nazionale del Ciclo Motociclo e Accessori (ANCMA) **Pier Francesco Caliani**, associazione facente parte di Confindustria e che da anni organizza a Milano l'EICMA (esposizione internazionale del motociclo), e **Giada Michetti**, Amministratore Delegato della GL Events, società che organizza il Motor Show di Bologna, entrambi si sono detti assolutamente contrari che questi due mondi possano unirsi in una unica manifestazione. Secondo Giada Michetti, che si è detta prima di tutto molto stupita del fatto che alla riunione su citata non sia stata invitata GL events, questa è un'ipotesi che, guardando alla storia, non è realizzabile: *"Agli inizi del Bologna Motor Show, la cui prima edizione risale al 1976, e fino ad un'epoca abbastanza recente, ospitavamo anche con successo il settore delle due ruote. Ma poi si è fatta la*

il settore automotive una domanda importante risposte banali!

scelta di separare gli eventi legati a questi settori in quanto ognuno aveva bisogno di una visibilità propria e quindi maggiore".

"La crisi che attanaglia l'Italia ed anche il settore dell'auto e della moto" - ha continuato Giada Michetti - "dà i suoi primi segnali sul finire del 2008 e si protrae fino ad oggi ridimensionando il mercato - si ipotizza alla fine del 2013 - del 50% rispetto al 2007. Ovviamente questo pesante ridimensionamento delle vendite ha avuto delle ripercussioni sulla partecipazione delle case costruttrici ai diversi saloni dell'automobile; come organizzatori del Motor Show, abbiamo fatto fronte a questa crisi con importanti investimenti da parte della nostra capogruppo GL events, ed attraverso idee e coraggio: il Motor Show, a differenza di altri saloni europei, non è stato cancellato dalla crisi anche perché ha sempre rappresentato un'anomalia di successo nel panorama dei saloni, in quanto coesistono la parte espositiva e quella dinamica che si sviluppa con i test drive ed il motorsport, oltre alla componente entertainment. Il fatto di essere un evento unico con contenuti sia statici sia dinamici ha garantito al Motor Show un bacino di utenza che a sua volta tutela l'investimento degli espositori, anche con la riduzione dei giorni di manifestazione. L'Italia, come Paese produttore di automobili, deve continuare ad avere il suo salone di riferimento che rappresenta un prodotto unico e richiede di conseguenza un diverso tipo di partecipazione rispetto a quei saloni che in Europa hanno una continuità: Ginevra a cadenza annuale come massima espressione del salone dell'automobile tradizionale con tutti i vantaggi di svolgimento in uno stato 'neutrale', privo di costruttori nazionali e Francoforte e Parigi, in alternanza, in quanto Paesi sede dei maggiori costruttori europei.

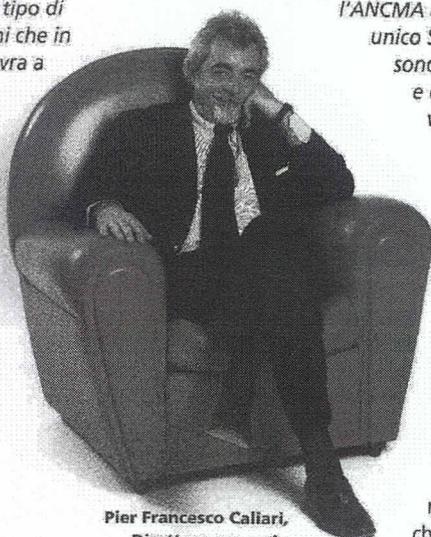
Francamente non vedo possibile la realizzazione di un unico evento, che unisca le due merceologie, anche per la difficoltà che comporterebbe la sua gestione economica e, non da meno, per la differenza di target. Soprattutto in momenti di crisi una



Giada Michetti,
Amministratore
Delegato della
GL Events.

professionalità specifica è certamente pagante per i propri investitori".

Dello stesso avviso Pier Francesco Caliarì che, anche se ha presenziato alla riunione di cui sopra ma solo come "padrone di casa", ci ha detto che la realizzazione di un unico salone dell'auto e della moto per di più a Milano è "strategicamente impossibile. Perché è già difficile così realizzare un Salone solo della moto, unire anche l'auto alla fine non porterebbe al rilancio dei settori che tutti auspichiamo avvenga in tempi brevi. L'idea poi di unire l'ANCMA alla GL events per la realizzazione di un unico Salone è impossibile anche perché loro sono una società mentre noi un'associazione e quindi incompatibili. Se qualcuno venisse a chiedermi dei consigli - ha continuato Caliarì - sarei più che disponibile ma posso garantire che ad oggi nessuno è venuto a chiederci nulla. Credo certamente che il polo fieristico di Milano sia uno dei più rappresentativi d'Italia, ma questo non porta e non ha portato a nessun'altra conclusione". Insomma la soluzione di un salone unico sembra tramontata ancora prima di nascere, anche perché il problema, a nostro avviso, non è l'affezione all'automobile o alla moto, ma la mancanza di risorse economiche che portino all'acquisto, come ben espresso dal Presidente Pavan Bernacchi. III



Pier Francesco Caliarì,
Direttore generale
dell'ANCMA.

DOSSIER // LE AUTO D'OCCASIONE

www.ecostampa.it

IL MERCATO DELL'USATO

IL RINNOVATO **INTERESSE** DEI COSTRUTTORI E LA RECESSIONE OFFRONO LA POSSIBILITÀ DI FARE OTTIMI **AFFARI**. LE PROPOSTE DELLE CASE. I DIRITTI DEI CONSUMATORI



Nell'Italia dell'auto non tutto va male. Per esempio, il mercato dell'usato sta dando timidi segnali di risveglio: dopo un 2012 disastroso (-10,3%), nei primi quattro mesi del 2013, i passaggi di proprietà sono aumentati dell'1,52% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso e quelli al netto delle minivolture (depurati dei trasferimenti temporanei a nome dei concessionari, in attesa della rivendita al cliente finale) sono cresciuti del 2,5%. In aprile, i trasferimenti definitivi sono lievitati del 4,6% rispetto a un anno fa. Maggio, secondo i primi dati, ha fatto meglio, più 10%, molto meglio dell'andamento delle nuove immatricolazioni (-8% a maggio; -11,3%

da inizio anno). Resta il fatto che, per ogni 100 auto nuove, in Italia ne sono state vendute 181 usate lo scorso aprile e 192 nel primo quadrimestre dell'anno. Sarebbe un errore trascurare questi numeri e, del resto, né i dealer né le Case snobbano questo settore. Tra l'altro, gli analisti e gli addetti ai lavori concordano nel sottolineare che questo business è determinante per le performance dei rivenditori e che l'usato offre prospettive di crescita. Nel 2012 (fonte: Quintegia, società che svolge attività di ricerca e formazione nel settore automobilistico), oltre il 65% dei distributori che hanno avuto un risultato negativo ha fatto registrare una riduzione delle vendite di vetture usate, men-

tre più del 40% dei distributori che ha avuto un risultato di esercizio superiore all'1% sul fatturato ha evidenziato, contemporaneamente, un aumento dell'usato. Insomma: vendere auto d'occasione contribuisce a migliorare i conti dei concessionari italiani... Dal punto di vista dell'acquirente, poi, chi è in cerca di un'auto ha davanti a sé un mercato ricco di offerte interessanti. E garantite dai concessionari. In queste dodici pagine vi raccontiamo quali sono i programmi per l'usato sicuro proposti dalle Case. Vi suggeriamo alcune idee per un acquisto stuzzicante. E vi diamo qualche consiglio per come comportarsi al momento dell'acquisto.
Andrea Conta

COME SCEGLIERE IL VENDITORE

Parla il presidente di **Federauto** Pavan Bernacchi

Per fare il punto della situazione sul mercato dell'usato abbiamo scambiato quattro chiacchiere con il presidente dei concessionari, Filippo Pavan Bernacchi.

Rispetto a un 2012 disastroso, in Italia è tornato a crescere il mercato dell'usato: perché?

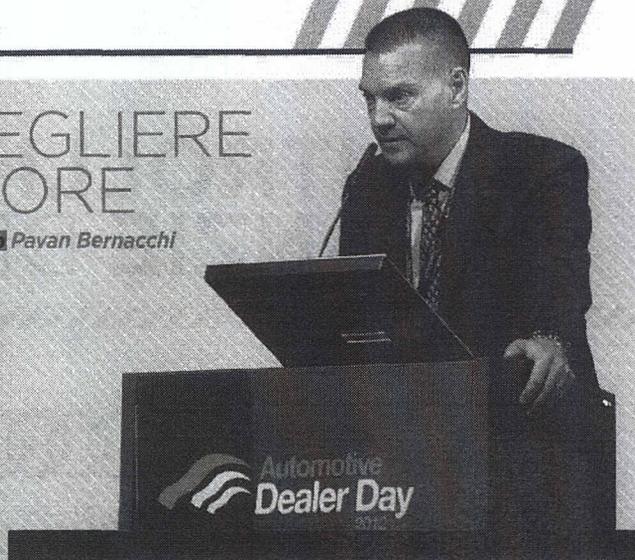
L'usato è sempre stato anticiclico rispetto al nuovo: quando il nuovo va forte, l'usato indietreggia e viceversa. È vero che, lo scorso aprile, è aumentato del 4% al netto delle permuta, ma da inizio anno l'incremento è stato solo dell'1%. Ma parlerei di una sostanziale tenuta dell'usato.

La crisi economica e il calo dei consumi hanno modificato i comportamenti dei clienti alla ricerca di un'auto d'occasione?

È Internet ad aver modificato l'approccio dei clienti. Si informano, confrontano i prezzi ed esaminano gli optional online. Purtroppo, spesso, non guardano la cosa più importante: da chi acquistano. Chi vende è un'azienda seria, radicata sul territorio, oppure no? L'usato vuol dire avere fiducia, innanzitutto. E la fiducia va concessa solo agli operatori seri, primi fra tutti i concessionari ufficiali. I concessionari danno sempre la garanzia legale di conformità di 24 mesi, che può essere ridotta a 12. Inoltre ci sono delle garanzie convenzionali ulteriori. Insomma, si acquista un'auto usata usufruendo delle garanzie del nuovo. Ciò è possibile dai concessionari ufficiali su auto selezionate, ripristinate e garantite.

Quali sono le tipologie di auto usate più richieste?

Le più gettonate sono quelle dei marchi generalisti: innanzitutto utilitarie. Poi arrivano i marchi premium, penalizzati in parte dal superbollo. C'è molta richiesta di vetture dai 3.000 ai 7.000 euro, ma sul mercato ce ne sono poche. Si trovano soprattutto usati freschi, fino a tre anni d'età, di provenienza



flotte. Spesso con bassi chilometraggi, che sgomitano con il nuovo e le km zero.

A proposito: le km zero danneggiano di più il mercato del nuovo o quello delle vetture di occasione?

È un tema delicato. Alcuni concessionari e alcune Case considerano le km zero un cancro del mercato, altri un canale di vendita. A mio avviso, sono vetture che regalano inutilmente milioni di euro allo Stato, poiché i concessionari e i clienti, oltre a immatricolarle, devono sostenere i costi del passaggio di proprietà. In altre parole, ogni "km zero" paga un passaggio di proprietà in più. Sarebbe meglio immatricolarla al cliente finale da subito. Con le km zero, ad ogni modo, si possono concludere ottimi affari.

Nell'usato, il marchio è ancora sinonimo di affidabilità o contano di più la professionalità e i servizi del venditore?

Il cliente matura la sua scelta in base a molte variabili: consigli, gusti personali, esperienze, possibilità di spesa e altro. Il valore del brand, le capacità del marketing e il prodotto si mixano con la professionalità del concessionari e con la capacità di incontrare le esigenze degli acquirenti. È un'alchimia complessa: vince chi

sfrutta tutti i fattori e sa fidelizzare il cliente.

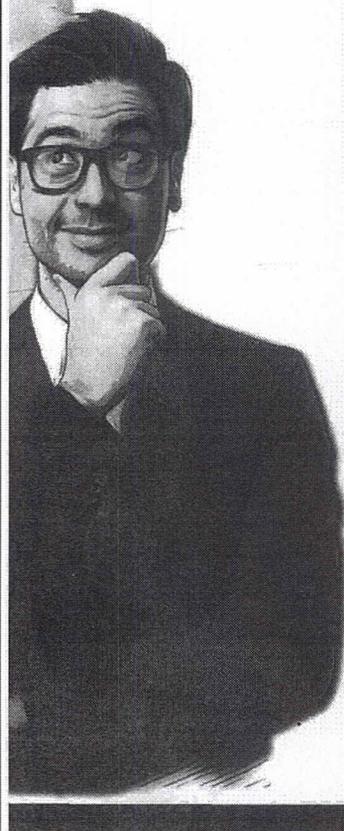
Lei ha dichiarato che il calo delle nuove immatricolazioni riduce l'offerta dell'usato di qualità. Perché? Si può invertire questa tendenza?

No. I concessionari e le Case non possono "creare" un mercato dell'auto, ma dividersi la torta del mercato. Se quello del nuovo, dal 2007 ad oggi, si è ridotto del 44%, nei prossimi anni ci saranno molte meno auto usate in circolazione. Perché il nuovo di oggi è l'usato di domani. Questo grazie alla tassazione folle imposta dagli ultimi governi, sia per chi compra un autoveicolo sia per chi lo utilizza.

Per la rete vendita, manutenzione e assistenza, servizi di after-sales e ricambi rappresentano una fetta consistente del fatturato. È l'usato?

I concessionari ufficiali in Italia sono molto sbilanciati sul nuovo, mentre in Europa i bilanci dei dealer sono costruiti in larga misura sull'after-sales e sull'usato. Questo, è comprensibile, perché il core business del concessionario è il nuovo e il dealer avrebbe diritto di guadagnare limitandosi a commercializzare quello. Ma in questa fase bisogna prestare attenzione a tutti gli aspetti del business: nuovo, usato, assistenza, ricambi e servizi. Chi non segue tutto (e bene), è destinato ad avere amare sorprese. **A.C.**

4,6%
l'aumento dei passaggi di proprietà lo scorso aprile



“

CHI COMPRA UN'AUTO USATA NON È UN CLIENTE DI SERIE B

DOSSIER // LE AUTO D'OCCASIONE

I CONTROLLI E LE GARANZIE DELLE CASE



ALFA ROMEO FIAT-JEEP-LANCIA AUTOEXPERT

Il programma di usato certificato del Gruppo torinese ammette esclusivamente **vetture - di qualsiasi marchio - con un'età massima di sei anni** che hanno percorso meno di 130.000 chilometri. Dopo aver superato severi controlli suddivisi in quattro macrocategorie - vano motore (motore, sterzo, cambio, circuito di raffreddamento e di alimentazione, intercooler/turbocompressore, batteria e centraline), interni (abitacolo, interruttori e comandi, condizionatore, autoradio, chiusura centralizzata, impianto elettrico, alzacristalli, etc...), sottoscocca (sospensioni, trasmissione, gas di scarico, freni e freno di stazionamento) e accertamenti visivi (pneumatici, cerchi, pianale, struttura vano motore, paraurti, carrozzeria, serrature, etc...) i veicoli sono garantiti fino a 24 mesi con chilometraggio illimitato. Per l'intera durata della copertura - valida in tutta Europa - è possibile beneficiare di servizi come l'assistenza stradale (traino e riparazione), il veicolo sostitutivo (per fermi superiori alle 24 ore) e l'assistenza passeggero per il rientro o il proseguimento del viaggio. I piani manutentivi richiesti sono quelli suggeriti dalla Casa costruttrice del veicolo acquistato.



AUDI PRIMA SCELTA :PLUS

Prima dell'acquisto è possibile effettuare un giro di prova e ricevere un **finanziamento a tasso agevolato** mentre dopo aver firmato il contratto sono previsti il soccorso stradale e l'auto sostitutiva in caso di tagliando o di qualsiasi altra eventuale sosta in officina. Senza dimenticare la garanzia di 12 o 24 mesi. Per accedere al programma "made in Ingolstadt" le vetture - tutte dotate di regolare certificazione del chilometraggio effettuato - devono superare 110 controlli suddivisi in sei macrocategorie: impianto elettrico, motore e trasmissione (cambio, impianto di scarico, sterzo, etc...), serie e accessori (antifurto, sedili riscaldabili, radio, etc...), sicurezza (segnalatore acustico, dischi freni, freno di stazionamento, etc...), carrozzeria e abitacolo (vernice, parabrezza, paraurti, etc...), telaio (supporto motore, tiranti trasversali, teste sferiche, etc...) e sottoscocca.



BMW PREMIUM SELECTION

Ogni veicolo che fa parte del programma del marchio tedesco deve avere obbligatoriamente meno di

cinque anni di età ed avere una percorrenza inferiore ai 120.000 chilometri. Viene sottoposto a 92 controlli suddivisi in tre macrocategorie - **identificazione veicolo e documentazione**, controlli estetico-funzionali e anticorrosione (lamierati, componenti in materiali compositi e scocca, vetratura, parti elettriche, interni, strumentazione di bordo, climatizzazione e riscaldamento) e controlli meccanico-tecnici (motore, frizione, cambio manuale e automatico, trasmissione, assale anteriore e posteriore, ruote e pneumatici, freni, sterzo, impianto elettrico e accessori) - e viene commercializzato con una **garanzia di 24 mesi**. Percorsi i primi 3.000 km, è inoltre possibile recarsi presso la concessionaria della Casa bavarese dov'è stata acquistata la vettura per beneficiare di un **check-up gratuito**.



CITROËN SELECT

Il programma prevede **quattro diversi tipi di garanzia**: la Select Premium (da 12 a 48 mesi per veicoli con meno di due anni di vita e con un chilometraggio inferiore a 60.000 km, la protezione decade automaticamente a 150.000 km), la Top Up [Premium] (una tipologia di Select Premium che copre un periodo compreso tra tre e

di Marco Coletto

LA SFIDA VERA PER CONQUISTARE IL CLIENTE SI GIOCA SUI **CHECK-UP EFFETTUATI** E SUI SERVIZI **POST-VENDITA**. FINO AD OFFRIRE LA POSSIBILITÀ DI **SOSTITUIRE** L'AUTOMOBILE SE NON CI HA SODDISFATTO...



undici mesi), la Select Classic (da 12 a 48 mesi senza limiti di percorrenza per veicoli da due a cinque anni di anzianità con meno di 100.000 km) e la Select 5+ (da 12 a 24 mesi senza limiti di percorrenza ma con importo massimo di spesa di 2.084 euro al netto dell'IVA valida per veicoli con un'età compresa tra 5 e 7 anni che hanno percorso meno di 100.000 km). Per essere ammessi, i veicoli devono superare 87 controlli: sono escluse alcune tipologie di vettura come ad esempio quelle ibride, a GPL o a metano.



FERRARI APPROVED

Prima di poter essere parte di questo prestigioso programma ogni vettura del Cavallino deve essere sottoposta a ben 190 controlli e ad un giro di prova completo eseguito da piloti esperti. La garanzia fino a 24 mesi copre il costo di numerosi ricambi e della manodopera per le riparazioni principali. **La copertura è a chilometraggio illimitato**, fatta eccezione per le parti soggette ad assistenza ordinaria (pneumatici, pastiglie, etc...) e a sostituzione per normale usura.



FORD DOC 0-3

Il programma della Casa dell'Ovale Blu è uno dei più

severi in circolazione. I veicoli ammessi sono infatti **esclusivamente Ford, con una percorrenza inferiore a 50.000 chilometri** e con un'anzianità non superiore a tre anni. Tutte le vetture devono superare 100 controlli obbligatori prima di essere messe sul mercato e dopo l'acquisto e il ricondizionamento effettuato da tecnici specializzati del brand americano, **è obbligatorio effettuare la manutenzione ordinaria** e quella straordinaria secondo il libretto "programma di manutenzione e garanzia" della casa madre. Per tutte le automobili è offerta inoltre una **garanzia FordProtect di ben cinque anni** dalla data di prima immatricolazione (fino a 100.000 chilometri, 120.000 o 200.000 a seconda del modello acquistato) che offre una protezione completa per ulteriori tre anni decorrenti dalla cessazione della garanzia biennale di legge su oltre 500 componenti fondamentali della vettura e un anno di copertura legale del rivenditore dalla data di consegna del mezzo usato. Il tutto corredato da un servizio di assistenza stradale e di mobilità attivo 24 ore su 24 con validità in tutto il Vecchio Continente.



HONDA RESET

101 controlli tecnici, garanzia estesa fino a 24 mesi e assistenza stradale valida in tutto il Vecchio Continente in caso di guasto ma anche se si verifica un incidente: questo è il

programma sulle vetture di seconda mano offerto dalla Casa giapponese. Ma non è tutto: dopo 1.000 km è previsto un **check-up gratuito** presso la concessionaria dove è stato effettuato l'acquisto ed entro 15 giorni dalla consegna è possibile sostituire il veicolo con un usato o un mezzo nuovo.



HYUNDAI I-BEST

Il programma di usato garantito del marchio coreano, limitato a vetture con non più di sei anni e con un chilometraggio massimo di 120.000 km, comprende 100 controlli tecnici suddivisi in quattro classi: test drive (motore, rumorosità, scarico, frizione, etc...), esterni (colore, guarnizione, pannelli scocca, paraurti, modanature, etc...), interni (chiave, maniglie delle porte, luci, orologio, cinture di sicurezza, etc...) e meccanica (coperchi delle valvole, cambio, giunti, filtri aria e antipolline, barra stabilizzatrice, etc...). **La garanzia di un anno** - comprensiva di assistenza stradale e chilometraggio garantito - copre più di 500 componenti. Entro 15 giorni dall'acquisto (e con non più di 1.000 km percorsi dal giorno della consegna) è inoltre possibile cambiare il veicolo acquistato se non si è completamente soddisfatti della scelta effettuata.

DOSSIER // LE AUTO D'OCCASIONE



INFINITI APPROVED

Solo le automobili marcate Infiniti con meno di cinque anni di vita, con meno di 100.000 chilometri percorsi e dotate del riepilogo di tutti gli interventi approvati da un Centro del brand giapponese possono essere sottoposte ad un test di certificazione. Le vetture del marchio di lusso del Gruppo Nissan in grado di superarlo vengono commercializzate con una **garanzia minima di 12 mesi** comprensiva di assistenza stradale 24 ore su 24.



JAGUAR/LAND ROVER APPROVED

Per rientrare nel programma i criteri sono molto rigidi: la vettura deve appartenere infatti ad uno dei due marchi britannici, avere un'anzianità non superiore a 5 anni, aver percorso non più di 120.000 chilometri e aver superato **ben 140 ispezioni tecniche**. La copertura "standard" Approved prevede una garanzia di 12 mesi, quella - più completa - Approved Plus, una protezione di 24 mesi e un check-up gratuito dopo 2 mesi o 3.000 km dalla consegna.



MASERATI CERTIFIED PRE-OWNED

Il programma garantisce per 12 o 24 mesi solo le vetture del Tridente capaci di soddisfare determinati requisiti: i modelli non devono superare i cinque anni di vita

e 100.000 km di percorrenza e al tempo stesso devono superare 120 controlli che riguardano ogni area dell'automobile. **La copertura non si applica a veicoli coinvolti in incidenti stradali gravi o partecipanti a gare** e le operazioni di manutenzione devono essere svolte presso un concessionario autorizzato.



MERCEDES/SMART FIRSTHAND

Come per la Ford, anche il programma del colosso tedesco è rivolto ai propri modelli, che beneficiano di **100 controlli suddivisi in quindici macrocategorie**: scarichi, freni, differenziale, impianto elettrico, sospensioni, scatola del cambio, impianto del carburante, sistemi di sicurezza, carrozzeria/interni, condizionatore, comfort/parti elettriche, impianto di raffreddamento, trasmissione, sterzo e motore. Le Mercedes Firsthand vengono commercializzate con tagliando pre-consegna obbligatorio e certificazione chilometrica. La garanzia fino a 36 mesi copre veicoli Mercedes fino a sei anni e 160.000 km e vetture Smart fino a quattro anni e 80.000 km. Rimane a carico del cliente un contributo sulle sole parti sostituite in caso di guasti oltre 100.000 km: 20% fino a 120.000 chilometri, 40% fino a 140.000 e 60% oltre i 140.000 km.



MINI NEXT

Il programma è praticamente identico - cambia solo il nome, in sintesi - al Premium Selection offerto da BMW (del resto i due brand fanno parte dello stesso gruppo). Gli usati in commercio - che non devono aver superato i cinque anni di vita e i 120.000

km percorsi - vengono venduti con una **garanzia di 24 mesi con assistenza stradale 24 ore su 24 in tutta Europa**. Dopo 3.000 km è anche possibile effettuare un check-up gratuito presso il rivenditore autorizzato.



PEUGEOT OCCASIONI

La Casa del Leone offre due tipologie differenti di garanzia, entrambe con una lunghezza variabile da 12 a 24 mesi senza limiti di percorrenza. La prima, la Platinum, è valida per vetture fino a quattro anni di anzianità contraddistinte da un chilometraggio non superiore a 80.000 chilometri mentre la seconda - denominata Confort - è rivolta alle vetture da quattro a otto anni (tranne nel caso in cui un veicolo più recente abbia più di 80.000 km) con un chilometraggio non superiore a 130.000 chilometri. Tutte le auto commercializzate devono superare 100 controlli: si va dal blocco motore (livello, pressione e filtro olio, cinghie, aspirazione, etc...) all'impianto di raffreddamento (pompa acqua, ventola di raffreddamento, radiatore, etc...), dall'alimentazione (iniettori e pompe, tubi e filtro carburante) al gruppo sterzo-sospensioni-pneumatici (condizionatore cerchi, molle ammortizzatori, etc...). E poi, impianto frenante, impianto elettrico (batteria, bloccetto avviamento ecc...), scarico, trasmissione, interni. Vengono effettuati **test su strada e controlli dopo questi stessi test**.



PORSCHE APPROVED

Solo esemplari firmati Porsche di non oltre nove anni di vita

che hanno superato 111 controlli possono accedere a questo programma che prevede almeno 12 mesi di garanzia, lavori eseguiti dai tecnici ufficiali e ricambi originali del marchio tedesco. La copertura - che non include, ad esempio, le candele, il differenziale, la frizione e gli ammortizzatori - è a chilometraggio illimitato e in caso di danni non è richiesta alcuna partecipazione ai costi da parte del cliente.



RENAULT SELECTION

Il programma di usato della Casa transalpina è particolarmente articolato. Prima di essere vendute, le vetture devono superare 54 controlli di qualità suddivisi in 18 macrocategorie: freni, trasmissione, sterzo, cinghie, motore, condizionatore, raffreddamento, chiusura centralizzata, frizione, sospensioni, batteria, cambio olio, tergicristallo, avvisatore acustico, scarico, ruote, impianto luci e alzacristalli. A seconda degli esiti di questi test, i veicoli vengono suddivisi in **tre "classi di merito"**: Sélection Plus (chilometraggio inferiore a 50.000 km: per questi modelli è prevista una garanzia fino a 36 mesi se l'anzianità è inferiore a due anni e fino a 24 mesi se l'anzianità è inferiore a cinque anni, ripristino gratuito del veicolo fino ad un valore non superiore a quello del mezzo); Sélection (otto anni di anzianità, meno di 100.000 km percorsi con protezione fino a 12 mesi) e Easy (fino a 10 anni di vita, percorrenza illimitata e 12 mesi di copertura). Le prime due - valide esclusivamente con un massimo di 2 proprietari (per la Easy il limite si alza a quattro) - prevedono **diversi vantaggi** come l'invio di pezzi di ricambio, il veicolo sostitutivo, il recupero della vettura riparata e il rimborso delle spese di trasferimento.



Per essere ammesse al programma, tutte le vetture Seat devono superare **110 controlli**, avere meno di cinque anni di vita e aver percorso meno di 120.000 km. La garanzia di 12 o 24 mesi comprende l'assistenza 24 ore su 24 e la formula "Soddisfatti o sostituiti", che permette il cambio della vettura entro una settimana dall'acquisto e 1.000 chilometri. I costi del passaggio di proprietà sono completamente a carico del cliente.



TOYOTA TOPCLASS

Le automobili appartenenti al programma di usato garantito realizzato dal marchio nipponico sono protette da 111 controlli tecnici, da un'attestazione di conformità, da una certificazione sul chilometraggio percorso e sullo stato della vettura e da una copertura variabile da 12 a 24 mesi. L'assistenza stradale è attiva 24 ore su 24 in tutto il Vecchio Continente ed è anche prevista la possibilità - in caso di guasto al veicolo - di poter accedere liberamente all'utilizzo di un'auto sostitutiva.



VOLKSWAGEN DAS WELTAUTO

Le vetture offerte dal programma della Casa di Wolfsburg devono superare 110 controlli tecnici: tra i più importanti segnaliamo quelli riguardanti le condizioni della

carrozzeria, il livello della sonorità e del comportamento acustico, gli elementi della radio e del climatizzatore, l'analisi dei codici di errore con sistema di diagnosi e le tubazioni di freni e carburante. I veicoli vengono proposti con una serie di vantaggi, come la **certificazione del chilometraggio**, l'assistenza 24 ore su 24, il test drive, i finanziamenti agevolati tramite Volkswagen Bank, la permuta dell'usato, l'assistenza legale, l'invio delle seconde chiavi, la garanzia di uno o due anni e **speciali condizioni per chi intende stipulare polizze furto, incendio e kasko con valore a nuovo**. È inoltre possibile cambiare il veicolo - a patto che non sia trascorsa più di una settimana e non siano stati percorsi più di 1.000 km - grazie alla formula "Soddisfatti o rimborsati". L'assistenza nel tempo è garantita dal check-up gratuito dopo quattro settimane dall'acquisto, dalla vettura sostitutiva a condizioni speciali e (a richiesta) dal ritiro e dalla riconsegna della vettura a domicilio per le riparazioni.



Partecipano al programma della Casa svedese **esclusivamente le vetture con età inferiore ai 5 anni**. Per esse vige un massimo di 150.000 chilometri percorsi. Ma prima di essere rivendute devono superare **oltre 100 test di verifica**. Queste sono coperte da garanzia di un anno sui principali componenti elettrici e meccanici. E godono dell'assistenza e del recupero 24 ore su 24. Entro trenta giorni è possibile sostituire l'auto acquistata con una dello stesso valore, a patto che il nuovo possessore non abbia percorso più di 1.500 km.

DOSSIER // LE AUTO D'OCCASIONE

GUARDA CHE AFFARI SI TROVANO ONLINE

Con 5.000 euro



FIAT PANDA
 QUANTITÀ DELL'OFFERTA: ★★★★★
 ETÀ MEDIA: 8-10 anni
 KM: 20-65.000
 MOTORIZZAZIONI: 1.1, 1.2, 1.4, 1.3 Mjet
 ACCESSORI PRESENTI: ★★
 INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA: 1

Il nostro giudizio: la Panda 2a serie è un'auto completa. Con 5.000 euro si trovano esemplari ancora "freschi".



ALFA ROMEO SPIDER
 QUANTITÀ DELL'OFFERTA: ★★
 ETÀ MEDIA: 9-13 anni
 KM: 55-100.000
 MOTORIZZAZIONI: 1.8, 2.0
 ACCESSORI PRESENTI: ★★
 INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA: n.d.

Il nostro giudizio: la sorella della GTV ha grande personalità. Con finiture così così e qualche noia all'elettronica.

JAGUAR S-TYPE
 QUANTITÀ DELL'OFFERTA: ★★
 ETÀ MEDIA: 9-12 anni
 KM: 85-120.000
 MOTORIZZAZIONI: 2.5, 3.0, 2.7TD
 ACCESSORI PRESENTI: ★★
 INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA: n.d.

Il nostro giudizio: il look retrò la rende sempre attuale. È una berlina curata ma la dotazione è carente. Occhio ai km.

LAND ROVER FREELANDER
 QUANTITÀ DELL'OFFERTA: ★★
 ETÀ MEDIA: 9-13 anni
 KM: 98-115.000
 MOTORIZZAZIONI: 1.8, 2.0TD, 2.2TD
 ACCESSORI PRESENTI: ★★
 INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA: n.d.

Il nostro giudizio: robusta quanto basta per il fuoristrada (leggero). Attenzione: potrebbe essere stata molto sfruttata.

MERCEDES CLASSE A
 QUANTITÀ DELL'OFFERTA: ★★
 ETÀ MEDIA: 7-13 anni
 KM: 64-125.000
 MOTORIZZAZIONI: 1.5, 1.7, 2.0CDI
 ACCESSORI PRESENTI: ★★
 INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA: 1

Il nostro giudizio: è la penultima serie della monovolume. Spaziosa, ben costruita, ma le sospensioni sono dure.

Con 10.000



FORD FIESTA
 QUANTITÀ DELL'OFFERTA: ★★
 ETÀ MEDIA: 2-5 anni
 KM: 25-115.000
 MOTORIZZAZIONI: 1.2, 1.4, 1.6, 1.4 TDCi
 ACCESSORI PRESENTI: ★★
 INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA: 1

Il nostro giudizio: la Fiesta è un'auto tuttofare. Prima però, verificate che non sia stata maltrattata. Fate una prova.



VW NEW BEETLE CABRIO
 QUANTITÀ DELL'OFFERTA: ★★
 ETÀ MEDIA: 5-9 anni
 KM: 40-105.000
 MOTORIZZAZIONI: 1.6, 1.9TDI
 ACCESSORI PRESENTI: ★★
 INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA: n.d.

Il nostro giudizio: il mercato dell'usato permette sfizi come questo. Evergreen, di qualità, che è stata poco apprezzata.

ABBIAMO RIPORTATO L'INDICE DEKRA CHE DEFINISCE L'AFFIDABILITÀ DEI MODELLI SEGNALATI. IL N.1 CONTRADDISTINGUE QUELLI CHE NON PRESENTANO DIFETTI

LE AUTO USATE PIÙ RICHIESTE I dati, elaborati dall'ACI, riguardano il numero dei passaggi di proprietà

TORINO

1	Fiat Panda	1.395
2	Fiat Punto	1.231
3	Fiat Grande Punto	746
4	Fiat Seicento	360
5	Lancia Y	354
6	Lancia Ypsilon	354
7	Fiat 500	344
8	Smart ForTwo	324
9	Volkswagen Golf	293
10	Lancia Musa	287

MILANO

1	Fiat Panda	765
2	Smart FortTwo	740
3	Fiat Punto	606
4	Volkswagen Golf	565
5	Ford Fiesta	480
6	Fiat Grande Punto	479
7	Fiat 500	467
8	Mercedes classe A	392
9	Toyota Yaris	373
9	BMW serie 3	373

BOLOGNA

1	Fiat Panda	326
2	Fiat Punto	318
3	Volkswagen Golf	156
4	Smart ForTwo	154
5	Ford Fiesta	115
6	Volkswagen Polo	113
7	Fiat Grande Punto	111
8	Toyota Yaris	107
9	Mercedes classe A	106
10	Opel Corsa	103

di Antonio de Felice



OGGI BASTA COLLEGARSI A UNO DEI NUMEROSISSIMI **SITI WEB** E SI PUÒ TROVARE OGNI TIPO DI OFFERTA. ECCO QUALCHE IDEA. PER TRE **BUDGET** DIFFERENTI

www.ecostampa.it

euro

MINI COOPER

QUANTITÀ DELL'OFFERTA:	
ETÀ MEDIA:	4-11 anni
KM:	40-155.000
MOTORIZZAZIONI:	1.6
ACCESSORI PRESENTI:	
INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA:	1

sempre trendy, è divertente da guidare, ma non costruita alla perfezione. Occhio a tutti i rumori.

OPEL ZAFIRA

QUANTITÀ DELL'OFFERTA:	
ETÀ MEDIA:	2-9 anni
KM:	31-120.000
MOTORIZZAZIONI:	1.6, 1.8, 1.9CDTI
ACCESSORI PRESENTI:	
INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA:	1

chi vuole spazio, anche per 7 persone ha l'imbarazzo della scelta. Robusta, ma curate i km.

SMART FORTWO

QUANTITÀ DELL'OFFERTA:	
ETÀ MEDIA:	1-6 anni
KM:	10-69.000
MOTORIZZAZIONI:	0.8, 0.9
ACCESSORI PRESENTI:	
INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA:	1/2

a cifre basse, ecco la soluzione per la città. L'offerta è ampia: gli accessori piloteranno la vostra scelta.

Con 15.000 euro

VW GOLF

QUANTITÀ DELL'OFFERTA:	★★★★★
ETÀ MEDIA:	3-6 anni
KM:	40-150.000
MOTORIZZAZIONI:	da 1.2TSI a 2.0TDI
ACCESSORI PRESENTI:	★★★★
INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA:	1

Il nostro giudizio: poco da dire su un grande classico. Un consiglio? Fate presto a decidere: le Golf volano via.

AUDI TT

QUANTITÀ DELL'OFFERTA:	★★★
ETÀ MEDIA:	5-7 anni
KM:	50-130.000
MOTORIZZAZIONI:	2.0, 3.2, 2.0 TDI
ACCESSORI PRESENTI:	★★★★
INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA:	1

Il nostro giudizio: linea pulita (è la 2a serie), motori e assetto ok. Verificate che non abbia girato troppo in pista...

TOYOTA LAND CRUISER

QUANTITÀ DELL'OFFERTA:	★★
ETÀ MEDIA:	3-5 anni
KM:	88-120.000
MOTORIZZAZIONI:	3.0 TD
ACCESSORI PRESENTI:	★★★
INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA:	n.d.

Il nostro giudizio: non facile da reperire. Meglio un esemplare che ha fatto vita tranquilla: evitate i venditori Rambo...

PORSCHE BOXSTER



QUANTITÀ DELL'OFFERTA:	★★★
ETÀ MEDIA:	9-14 anni
KM:	47-100.000
MOTORIZZAZIONI:	2.5, 2.7, 3.2
ACCESSORI PRESENTI:	★★★★
INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA:	1

Il nostro giudizio: la meccanica affidabile e il fascino eterno vi faranno dimenticare il bollo elevato.

BMW SERIE 3



QUANTITÀ DELL'OFFERTA:	★★★★
ETÀ MEDIA:	3-8 anni
KM:	52-140.000
MOTORIZZAZIONI:	2.0, 2.5, 3.0
ACCESSORI PRESENTI:	★★★★
INDICE AFFIDABILITÀ DEKRA:	1

Il nostro giudizio: prestazioni e qualità restano intatte. Attenzione però che non siano esemplari troppo affaticati.

TÀ RILEVANTI (IN BASE AI DATI DELL'AZIENDA TEDESCA), CON IL N.2 SONO INDICATE LE AUTO CON DIFETTI LIEVI. ABBIAMO EVITATO I MODELLI PIÙ AFFLITTI DA NOIE

effettuati tra l'inizio di gennaio e la fine di maggio di quest'anno. Come da tempo accade, Roma si rivela la città con più richieste.

1	Smart ForTwo	4.975
2	Fiat Panda	2.708
3	Fiat Punto	2.478
4	Ford Fiesta	1.601
5	Mercedes classe A	1.497
6	Renault Clio	1.353
7	Volkswagen Golf	1.342
8	Nissan Micra	1.295
9	Fiat 500	1.293
10	Toyota Yaris	1.236

1	Fiat Panda	1.132
2	Fiat Punto	1.081
3	Smart ForTwo	936
4	Fiat Seicento	549
5	Ford Fiesta	404
6	Lancia Y	403
7	Fiat Grande Punto	384
8	Renault Clio	354
9	Toyota Yaris	341
10	Opel Corsa	301

1	Fiat Panda	751
2	Smart ForTwo	597
3	Fiat Punto	548
4	Fiat Seicento	402
5	Fiat 500	275
6	Lancia Y	268
7	Ford Fiesta	227
8	Lancia Ypsilon	218
9	Citroën C3	202
10	Mercedes classe A	189