

# Risparmio

a cura di Rossana Linguini

## E ora le auto si comprano negli outlet

A marzo aprono i battenti 12 centri per acquistare vetture usate con un nuovo sistema: massima trasparenza sulla salute dell'auto e prezzi scontati fino al 30%

**P**rima o poi ci si doveva arrivare e quale momento migliore se non questo? Dunque, la notizia: appassionati dello shopping scontato, segnatevi in agenda la data del 1° marzo, perché a partire da quel giorno nascerà in Italia l'outlet dell'auto. Non uno, a voler essere precisi, ma ben 12, e questo soltanto per iniziare, come annuncia Paolo Ghinolfi, amministratore delegato di **Arval**, società del gruppo Bnp Paribas, leader in Italia nel noleggio di vetture a **lungo termine**.

**Da Milano a Firenze a Palermo: 12 aperture a partire dal 1° marzo**

«Si comincia con Tortona, a metà strada tra Milano e l'outlet village di Serravalle, poi toccherà a Bologna, Brescia, Padova, Firenze, Lucca, Roma, Nuoro, Palermo, Napoli, Bari e Macerata. E in futuro si vedrà», dice Ghinolfi. Ma cosa succederà in questi outlet delle quattro ruote (di cui da marzo troveremo tutti i dettagli sul sito [www.usatoarval.it](http://www.usatoarval.it))? «Il progetto nasce dalla nostra attività», spiega Ghinolfi, «che è quella di noleggiare vetture alle aziende per periodi lunghi, tre o quattro anni: auto che noi compriamo, immatricoliamo, assicuriamo, curiamo nella manutenzione e, a un certo punto, mettiamo in vendita. Ora abbiamo deciso di farlo direttamente, aprendo degli outlet».

**Il cliente avrà una carta d'identità della vettura**

Il vantaggio numero uno dovrebbe essere proprio la possibilità di "girare" al consumatore questa carta d'identità dell'auto, cosa che le concessionarie, non avendo seguito la vettura per tutta la vita, non possono fare.

**Dal mese prossimo tutti i dettagli si potranno trovare sul sito "www.usatoarval.it"**



«Noi certifichiamo con esattezza quanti chilometri ha sulle spalle l'auto, quanti tagliandi ha fatto, che problemi ha avuto», precisa Ghinolfi. Che spiega anche per quale ragione il consumatore dovrebbe fidarsi di questo documento: «Noi siamo i primi a fidarci delle caratteristiche che dichiariamo, visto che proprio su quella base offriamo al cliente una garanzia simile a quella offerta abitualmente per le vetture nuove». A condizione, però, che chi compra continui a effettuare regolarmente la manutenzione presso le officine convenzionate **Arval**, che sono circa 18 mila in tutta Italia.

**Chi vuole può pagare a rate: con prestiti dalla banca o dalla finanziaria**  
Possibile che al momento dell'acquisto il cliente preferisca pagare a rate, ragione per cui **Arval** offre la possibilità di chiedere un finanziamento: alle banche del proprio gruppo, Bnp Paribas (e quindi alla Bnl), ma anche ad altre società finanziarie con le quali si stanno perfezionando gli accordi.

**In media si risparmierà dal 10 al 20 per cento, salvo offerte più interessanti**

Fin qui tutto chiaro: ma in questi nuovi templi dello shopping automobilistico si risparmia? La risposta è sì, almeno secondo l'amministratore delegato di **Arval**, e la ragione sta nel fatto che un'iniziativa del genere consente la vendita al pubblico a prezzi estremamente interessanti, visto che elimina ogni passaggio intermedio e

**Il parco macchine sarà costituito da 20-25 mila vetture l'anno, tutte Euro 4**

la cessione della vettura avviene direttamente tra il compratore iniziale (cioè la **Arval**) e il consumatore finale: «Indicare una misura precisa di quanto si possa risparmiare è complicato, ma io direi che i prezzi rispetto a un usato comparabile potranno essere in media del 10-20 per cento più bassi. Lo sconto potrebbe

essere anche superiore, del 30 per cento o oltre, in casi particolari: per esempio, se ci trovassimo a vendere un elevato numero di vetture dello stesso modello oppure un'auto poco richiesta sul mercato italiano».

**Per compensare le emissioni di Co2 delle auto vendute, Arval planterà alberi**

Infine, dettaglio tutt'altro che irrilevante di questi tempi, il parco macchine (che dovrebbe essere di circa 20-25 mila vetture all'anno) è rappresentato esclusivamente da Euro 4, nel rispetto della sostenibilità ambientale. Su questo fronte, **Arval**, che dal 2004 adotta i criteri di responsabilità sociale e ambientale e si occupa della riforestazione di aree verdi per rendere eco-compatibili le sue flotte aziendali, ha deciso di usare lo stesso metodo anche con le auto usate vendute negli outlet: «Anche in questo caso», conclude Ghinolfi, «planteremo alberi per compensare le emissioni di Co2 relative alle vetture che vendiamo. E a questo devoleremo il 2 per cento del nostro giro d'affari».

Se volete contattare il nostro esperto:  
**Gente-Rubrica Risparmio, viale Sarca 235, 20126 Milano o rubriche.gente@hachette.it**