

DOSSIER



Come cambia il mercato di seconda mano

GUIDA ALL'U

Cosa controllare e dove cercare per fare un affare evitando il "bidone". Pro e contro dei vari approcci, dal privato al concessionario, passando da internet. Ultima frontiera, le ex flotte

L'auto, si sa, è un bene che perde una buona parte del proprio valore un metro dopo che ha varcato la soglia del concessionario. Anche grazie a questo aspetto, puntando sull'usato, ci si può permettere un modello di categoria superiore di quello che, nuovo, avremmo comprato con la stessa cifra. Eppure, anche il mercato di seconda mano risente in questo momento della crisi degli acquisti.

Noi abbiamo voluto tornare ad affrontare l'argomento usato con una piccola guida su come e dove effettuare la giusta scelta, aggiungendoci anche l'ultima novità: i parchi-auto delle società di noleggio a lungo termine. Non da molto tempo, infatti, queste aziende hanno aperto i propri garage ai privati, facendoli diventare un "territorio di caccia" per chi è in cerca di un buon affare. Scopriamolo insieme.

Carrozzeria

Osservate bene se ci sono zone di tonalità leggermente diverse, che possono indicare una riverniciatura. Niente di grave: basta chiederne conto al venditore per essere sicuri che non sia il frutto di un incidente di grave entità. Verificate, anche, l'allineamento delle varie parti di carrozzeria fra di loro: se non perfette, specie sulle più recenti, potrebbero essere indici di una riparazione. Controllate, inoltre, che tutte le luci funzionino correttamente e che le parabole dei fari siano in buone condizioni.

Non accontentatevi del colpo d'occhio: a volte una vettura tirata a lucido può nascondere delle insidie. Qui a destra vi illustriamo tutto quello che c'è da controllare prima della stretta di mano



Vantaggi e svantaggi della compravendita

| | Privato | Concessionario | Ex leasing | Ex noleggio tradizionale |
|---------------|--|--|---|--|
| PRO | <ul style="list-style-type: none"> ● Prezzo trattabile ● Prezzo generalmente più basso rispetto ai professionisti ● Possibilità di trovare anche modelli molto particolari o rari | <ul style="list-style-type: none"> ● Garanzia di un anno per legge ● Ampia scelta, anche di modelli di nicchia ● Si occupa lui delle pratiche ● Possibilità di finanziamento | <ul style="list-style-type: none"> ● Garanzia di un anno per legge ● Passato documentato ● Si occupa lui delle pratiche ● Manutenzione regolare ● Hanno avuto un solo proprietario ● Si tratta di auto recenti e "pulite" ● Possibilità di finanziamento | <ul style="list-style-type: none"> ● Garanzia di un anno per legge ● Auto piuttosto "giovani" ed ecologiche ● Si occupa lui delle pratiche ● Manutenzione regolare |
| CONTRO | <ul style="list-style-type: none"> ● Nessuna garanzia aggiuntiva ● Auto generalmente non controllate prima della vendita ● Dovete occuparvi voi delle pratiche | <ul style="list-style-type: none"> ● Prezzo meno trattabile ● Passato non sempre certificato | <ul style="list-style-type: none"> ● Generalmente ci sono poche tipologie di auto disponibili | <ul style="list-style-type: none"> ● Scelta in genere limitata ● Hanno avuto molti utilizzatori e non tutti possono averle trattate bene |

di Edoardo Baldi

SATO SICURO

www.ecostampa.it

Documenti

Bisogna controllare con attenzione tutti i documenti, soprattutto il libretto di circolazione e il certificato di proprietà. Verificate, per prima cosa, che il numero di telaio indicato corrisponda a quello dell'auto e che non vi siano tracce di manomissioni. Sempre dal libretto, poi, controllate la classe di inquinamento (alcune città attuano blocchi per le auto pre-Euro 3) e che i pneumatici montati siano della misura riportata.

Su strada

Adesso, è il momento di provare la vettura. A caldo, il motore non deve emettere né fumo azzurro né nero (nel caso dei diesel): nel primo caso consuma olio, nel secondo probabilmente gli iniettori sono da controllare oppure l'auto è stata elaborata. Ovviamente, l'auto non deve perdere olio o presentare macchie vistose di liquidi sul motore. Diffidate, anche, dei vani-motore troppo puliti: potrebbero essere stati lavati per nascondere problemi. Inoltre, se sono presenti zone libere da sporcizia della lamiera, potrebbe essere a causa di una riparazione recente. Le marce devono entrare tutte bene (anche la retro) e lo sterzo non deve avere una "zona morta" (rischiate di dover revisionare la scatola dello sterzo o le sospensioni). Col freno a mano tirato, poi, lasciate delicatamente la frizione: l'auto deve tendere a spegnersi. Sarete così sicuri che la frizione non slitta e che è in buono stato. Ovviamente, i freni devono funzionare, le ganasce o le pastiglie essere nei limiti, e non ci devono essere righe pronunciate o crepe sui dischi. L'auto deve poter riprendere giri senza incertezze o strappi e verificate in una galleria se i fari illuminano correttamente.



Interni

Dentro, assicuratevi che pedaliera, volante e cambio non siano troppo consumati né troppo nuovi (potrebbero essere stati sostituiti proprio per ingannare) in relazione al chilometraggio indicato: potrebbero essere due spie del fatto che il contachilometri è stato ritoccato. Quanto alla barriera psicologica dei 100.000 km, con una manutenzione regolare e documentata non sono un problema. I moderni propulsori sono studiati per durare a lungo. Abbiate più scrupoli solo con gli esemplari di almeno venti anni. Con tutta l'elettronica a bordo

nelle auto moderne, controllate che le spie del cruscotto siano a posto, che ogni singolo pulsante funzioni (specchietti elettrici, sbrinatori, ecc). Occhio anche al climatizzatore: compressore e motori elettrici che dirigono i flussi d'aria negli impianti più complessi sono costosi da riparare. Tutte le guarnizioni devono essere morbide e non screpolate. Guardate, infine, sotto i tappetini: una moquette molto usurata è indice di un elevato chilometraggio. Non tralasciate neanche i meccanismi di ribaltamento dei sedili o lo stato della tappezzeria.

Ruote e gomme

Sempre a proposito di ruote, controllate che i cerchi in lega non abbiano bordi piegati e che la gomma sia usurata uniformemente. Se così non fosse, ci potrebbero essere problemi di pressione, di geometria delle sospensioni o di un uso piuttosto "sportivo" dell'auto. Non dimenticate, poi, di controllare non solo lo spessore del battistrada ma anche la qualità della gomma: se troppo vecchia, si screpola e perde efficacia. Ovviamente non devono esserci bolle sul fianco, indice di una carcassa sfibrata da un colpo ricevuto. Ricordatevi anche della ruota di scorta. Esaminate, infine, il libretto dei tagliandi e l'eventuale adesivo del cambio dell'olio, che viene applicato spesso nel giro-porta: daranno indicazioni sul chilometraggio effettivo. Ovviamente, la manutenzione (ordinaria e straordinaria) deve essere documentata.

Auto oggi - 8 Luglio 2009 **47**

DOSSIER



Come cambia il mercato di seconda mano

Ultimo trend: il salone delle ex flotte

Molte società di noleggio a lungo termine hanno recentemente intrapreso la via della vendita diretta delle auto del loro parco. Ma non tutte lo hanno fatto allo stesso modo. Per gli italiani si tratta di una realtà ancora da scoprire. In particolare, due delle aziende leader del settore hanno scelto un approccio alternativo a quello consueto, che vede le società di noleggio appog-

giarsi in maniera massiccia a terzi oppure a internet per la vendita. È il caso di CarNext e Arval che hanno deciso di puntare sul rapporto diretto col cliente, ma in due modi opposti. CarNext ha recentemente aperto una "boutique dell'usato" nel cuore di Milano, in Via Molino delle Armi n. 7, alle spalle del Duomo. Con cinque vetrine e una superficie di 200 metri quadrati, offre una

prima selezione di veicoli usati. L'aspetto principe è, naturalmente, la collocazione del salone, molto visibile. Naturalmente, rimane la possibilità della scelta via internet. Arval, invece, ha aperto dei veri e propri outlet in provincia, dove l'acquirente può scegliere direttamente fra decine di auto disponibili. Abbiamo incontrato i responsabili delle due aziende. Ecco il loro punto di vista.



Soluzioni opposte: vetrina in centro o maxioutlet fuori città?

Dal noleggio al privato. Centro o periferia?

Abbiamo chiesto ai diretti interessati cosa c'è dietro le nuove forme di vendita

FRANCO OLTOLINI
È direttore di CarNext, che nasce per vendere oltre 35.000 veicoli l'anno della flotta LeasePlan



Perché un centro espositivo proprio nel centro di Milano?
«Volevamo allontanarci dallo stereotipo dell'auto usata, per cercare di avvicinare il privato a noi».
Le vostre auto sono "sane"?
«Non le facciamo provare. Ma per ogni vettura garantiamo che abbia fatto tutti i tagliandi, che non abbia subito incidenti rilevanti e che abbia avuto un unico proprietario».
Lo certificate?
«Sì, ogni auto ha la sua "pergamena di certificazione", che riporta questi dati e i km percorsi. Sono partito da una domanda: perché io non comprerei oggi un'auto usata? Perché, di solito, non c'è modo di sapere se il proprietario

ha svolto la manutenzione, se ha fatto incidenti e quanti km ha».
Si possono conoscere bene?
«Sì. Nel centro ci sono anche 3 monitor touch-screen su cui sfogliare l'intero catalogo in vendita».
Perché scegliere l'usato?
«Bisogna vederlo come un affare: sono gli altri che pagano il deprezzamento dell'auto al posto mio».
Che tipo di modelli offrite?
«Di qualunque tipo, prevalentemente segmenti C e D e qualche B. Quasi nessuna piccolissima, ma numerose SUV. Ovviamente, quasi tutte diesel. Pochissime con oltre 100.000 km, non perché non siano affidabili, ma perché è una barriera psicologica forte in Italia, e il cliente va sempre rispettato».
Cosa riserva il futuro?
«Allo studio c'è l'apertura di un secondo punto-vetrina a Roma e nuovi servizi da offrire».
Intanto cosa offrite?
«A chi rottama una Euro 0, 1 o 2, paghiamo il passaggio di proprietà, regaliamo un navigatore e convenzioni con assicurazioni».

PAOLO GHINOLFI
A.D. di Arval, azienda di noleggio a lungo termine, parte del gruppo BNP Paribas



Perché puntate sugli "outlet"?
«Per abbattere i costi: non vogliamo scaricare le spese della logistica sul cliente. I luoghi di vendita, infatti, sono gli stessi in cui sono stoccate le auto a fine noleggio».
Quali sono i vostri centri?
«Attualmente abbiamo aperti gli outlet di Padova, Alzano Scrivia (AL), Castel S. Pietro (BO), Veggiano (PD) e Lucca. Ora stanno aprendo quelli di Roma e di Firenze. I prossimi dovrebbero essere quelli di Brescia, Napoli, Nuoro e Macerata».
Ci si può fidare?
«Ogni auto che vendiamo viene dotata di una sua carta di identità. In questo modo è possibile cono-

scere la sua vita passata. Garantiamo, infatti, che su ogni auto in vendita la manutenzione ordinaria e straordinaria è stata effettuata, nonché certifichiamo i chilometri».
Come può il cliente conoscere tutte le vostre auto in vendita?
«Oltre agli outlet, c'è il nostro sito internet www.arvalusato.it. Il web è un ottimo canale di contatto, dove fare il primo passo prima di venire in uno dei nostri centri».
Quale usato si può trovare?
«Qualunque auto che rientri da un noleggio va in vendita. Si possono trovare vetture fino a 60 mesi o con 150.000 km, oppure fiammanti Audi di soli quattro mesi. Questo perché tutte hanno un loro valore. La proposta media, comunque, riguarda auto di 36 mesi, Euro 4 con filtro antiparticolato. L'usato, a dispetto di quello che si può pensare, è anche ecologico! Si va dalla Panda all'ammiraglia. L'unica cosa che non offriamo sono le auto a GPL, perché chi noleggia non gode degli stessi ecoincentivi di chi compra».

Ecco un esempio che abbiamo trovato collegandoci al sito www.carnext.it: una Volkswagen Passat Variant 2.0 Tdi Highline con Dpf del 2008 e appena 148 km. Nuova partirebbe da quota 31.901: -8.401 euro



**VW Passat
23.500
euro**

Su www.arvalusato.it, invece, abbiamo scovato una Fiat 500 1.4 Lounge full optional del 2008 e con soli 2.890 km. Le quotazioni usate Eurotax la danno a 11.900 euro, ma non considerano accessori, garanzie e i pochi km.



**FIAT 500
12.900
euro**