

## TUTTO QUELLO CHE DOVRESTE SAPERE SULLE AUTOMOBILI USATE *(seconda parte)*

di Stefano Ferriani



Particolare attenzione vorremmo dedicare al mercato delle vetture importate parallelamente.

Esistono aziende che acquistano vetture nuove o seminuove in paesi Europei e le rivendono in Italia, e fino qui tutto nella norma.

Chi esercita questo tipo di commercio onestamente, paga in anticipo il fornitore straniero, versa all'erario italiano l'iva di competenza e immatricola in Italia la vettura fornendo alla motorizzazione i documenti necessari.

I prezzi a cui vengono acquistate all'estero queste vetture è solitamente inferiore del 10-15% a quello relativo al mercato italiano. Tenendo conto che le spese di trasporto incidono notevolmente, il margine di guadagno per l'importatore è adeguato ma non eccessivo, e questo comporta che il prezzo di vendita sarà a sua volta in sintonia con i valori di mercato.

Il problema sorge quando il rivenditore offre o pratica degli sconti che escono dai normali parametri, e ciò può verificarsi quando: l'importatore ha omesso o ridotto il pagamento dell'iva, oppure se (caso molto frequente) l'auto che viene venduta per nuova in effetti non lo è ma si tratta, invece, di una vettura usata di alcuni mesi con il contachilometri ritoccato.

Questi sono i gravi rischi a cui si sottopone l'acquirente di una vettura di importazione.

E, allora perché e quando rivolgersi ad un importatore?

Il consiglio è questo:

Rivolgiamoci ad un importatore preferibilmente quando lo stesso disponga di una vettura in pronta consegna e, per contro, il concessionario italiano proponga la stessa auto con un lungo periodo di consegna (sei-dodici mesi).

Soprattutto, rivolgiamoci ad un professionista serio e conosciuto che disponga di una adeguata struttura, molto meglio se consolidata nel tempo.

Diffidare dunque di venditori improvvisati che vendono un prodotto sulla carta, magari superscontato: potrebbe trattarsi di una sonora fregatura.

