

Differenze tra auto nuove, in pronta consegna e a km0

Il nuovo:

Un autovettura viene considerata **nuova** quando nel momento dell'acquisto la si deve ordinare, questo non sta a significare che le auto presenti in salone non siano nuove, ma solo che il trattamento riguardante il prezzo sarà meno agevolato perché la concessionaria si trova ad ordinare una vettura e non riuscire a "**smerciare**" quelle già in loco, cosa che per un venditore è molto importante.

Perché questo trattamento differente? Perché il venditore ci spinge verso la pronta consegna?

Per un motivo molto semplice. Le auto che si trovano in concessionaria; che vengano acquistate da clienti o meno, **per la casa costruttrice sono automaticamente "VENDUTE" nel momento in cui le si accetta firmando la bolla di trasporto**, ed hanno una scadenza e devono essere **pagate** entro un prestabilito termine che può variare a seconda degli accordi con la casa madre.

Di norma lo sconto che viene applicato per l'acquisto sul nuovo non è molto elevato, varia in base ai margini di sconto che si hanno e dai vari premi stabiliti dal direttore marketing della casa considerati validi in quel periodo.

Questi variano da zona a zona, di mese in mese, anche a seconda del modello che si acquista e dal segmento della vettura (per la 166 ci sono sconti molto alti in quanto segmento E , e difficile da piazzare anche per il prezzo elevato).

Per questo motivo molti di voi hanno comprato un "**nuovo**" con maggiore o minore sconto.

Tenete presente che non sempre questi incentivi da parte della casa madre ci sono per cui...
...se il prezzo è molto buono, è probabile che il venditore pur di prendere il premio targa (per il raggiungimento delle targhe trimestrali fatte) o il premio permuta, se lo giochi facendovi uno sconto buono sulla macchina, oppure valutandovi bene la vostra...preciso anche che questi "incentivi" da parte della casa madre possono coesistere ossia, può succedere che ci sia contemporaneamente il premio permuta (es...500 euro per il rientro di vetture dello stesso segmento) e il premio targa (per il raggiungimento dell'obiettivo trimestrale...mensile...di targhe..etc...etc...).

Di norma un concessionario ha lo sconto dell' 8% (più eventuali premi)...dalla casa costruttrice, sempre basandomi sull'alfa romeo.

Gli sconti sull'acquisto di una vettura nuova variano anche dal periodo di acquisto. Ovvio che se il modello è stato appena lanciato non si avranno grandi spostamenti dal prezzo di listino; mentre se si acquista quasi a fine produzione o a restyling imminente si otterranno sconti rilevanti.

Vantaggi.

I vantaggi nell'acquistare una vettura ordinando sono palesi, si può scegliere e personalizzare la vettura come si vuole senza vincoli ,esclusi quelli imposti dalla casa e le incompatibilità di accessori.

Si è sicuri poi, di avere prodotto il più recente possibile.

Si è sicuri di essere il primo intestatario da libretto e quindi la macchina avrà sicuramente un valore superiore ad una di paro optional e anzianità targata km zero.

Svantaggi:

Non è detto che ordinando la vettura si abbia una prodotto fresco di fabbrica, infatti potrebbe trovarsi in giacenza in magazzino dal pochi giorni o da un mese...non si arriva quasi mai a periodi lunghi.

Un altro svantaggio è sicuramente il prezzo che non è trattabile più di tanto.

La Pronta Consegna

Un' auto denominata "**pronta consegna**" non è altro che una vettura presente in concessionaria.

Questa viene assegnata al concessionario come "**auto d'ufficio**" ossia ti viene mandata dalla casa madre per i "**porte aperte**", oppure per il **contratto** stipulato con la fabbrica, per il lancio di qualche **versione particolare** (*come nel caso di porte aperte per 147 plug-in dell'anno scorso*)oppure perché è il concessionario stesso a richiederle.

Esistono pronte consegna più o meno "vecchie" e il venditore cercherà sempre di spingervi ad acquistare proprio quella che risulterà la più vecchia sempre per evitare il problema di doverla pagare alla scadenza e per allontanare il rischio di avere una scelta di auto con molti mesi di anzianità che si svaluta sempre di più.

Magari arriverà a valutarvi di più il vostro usato o a farvi uno sconto maggiore pur di liberarsi di lei.

Le più invendibili a causa magari della colorazione difficile da piazzare (il rosso è un colore molto noioso da vendere oppure il bianco) vengono targate km 0 (non sempre al momento della scadenza di pagamento anche alcuni mesi dopo) per essere più appetibili, in modo tale che il cliente sia invogliato dal prezzo interessante.

Vantaggi

Il primo dei vantaggi dell'acquisto di una vettura in pronta consegna, sta nel fatto che il venditore farà di tutto per accontentarvi nel prezzo pur di venderla, oppure vi darà qualche servizio di officina o anche di magazzino. (tagliandi....portachiavi in argento per i clienti molto affezionati).

Non si deve attendere molto tempo, prima di poter guidare il nuovo acquisto, i tempi di immatricolazione sono oramai velocissimi...se la acquistate il lunedì , a parte i tempi tecnici di pre-consegna, lavaggio e piccolo collaudo, finanziamento se c'è e firma dal notaio se si ha un usato da far rientrare...direi che se i tempi si allungano vi fate il fine settimana con la macchina nuova.

Svantaggi

Ovvio che nell'acquistare una vettura già presente nel magazzino di una concessionaria ci si deve un po' accontentare del colore, degli optional che non si possono montare.

Può capitare comunque l'occasione della vettura dei vostri sogni bella e pronta senza attendere i noiosissimi mesi prima dell'arrivo.

Punto dolente...Le km zero

Un'auto denominata km zero è una vettura **nuova** che è stata immatricolata a nome del concessionario. Non si tratta ne di una vettura **AZIENDALE**, ne di una vettura immatricolata ad uso **RENTAL** (noleggio) e neppure **sostitutiva** preciso ciò, perché anche queste sono targate a nome della concessionaria. È comunque possibile che una vettura km zero passi a **sostitutiva** se se ne ha il bisogno o ad uso **noleggio**.

Da tenere in considerazione che, di norma anche le vetture sostitutive e a noleggio sono in vendita. Le km 0 sono dette così proprio perché non devono avere kilometraggio e quindi non devono essere state usate...ovviamente c'è una tolleranza anche perché la vettura effettua degli spostamenti per arrivare fino al concessionario. Non c'è una regola ma qualche km è probabile che sia segnato sul contakilometri.

Le vetture aziendali, a noleggio e sostitutive invece, dovrebbero venire valutate come si valuta l'usato anche se le condizioni di norma sono peggiori a causa delle diverse persone che le hanno usate.

Perché l'amministratore della concessionaria decide di fare delle km zero? Le vetture in pronta consegna hanno una scadenza entro la quale devono venire pagate alla casa madre, molte vengono vendute ma rimangono sempre alcune "invendibili" che mettono radici in magazzino.

Quindi vengono targate e vendute come auto km zero.

Vantaggi

Il vantaggio nell'acquistare un'auto km zero sta nel fatto che si acquista una vettura a tutti gli effetti nuova con il prezzo che varia dal 10% al 20% in meno rispetto il listino.

Molto importante è da considerare il problema **garanzia**, la quale deve essere di due anni a partire dal momento della consegna della vettura al cliente se la macchina è "giovane", nella maggior parte dei casi si contratta la garanzia con chi ci vende l'auto.

Altro vantaggio sta nel fatto che si ha la vettura in tempi brevissimi, in quando si devono solamente fare preconsegna, lavaggio e il piccolo collaudo.

Svantaggi

L'auto km zero è una vettura che a tutti gli effetti ha un valore inferiore rispetto ad una vettura di pari optional e anzianità in quanto risulta avere già due intestatari ed un passaggio di proprietà scritti sul libretto.

Ciò può non essere considerato invalidante per un cliente che parte già in partenza pensando che si terrà la vettura setto o otto anni; ma se dopo poco la si vuole far rientrare ad un concessionario sull'acquisto di un'altra, il venditore cercherà di svalutarla a causa della prima intestazione.

Non sempre si può trovare la km zero che ci aggrada, spesso ci si deve accontentare del colore e non si possono chiedere optional particolari.

Il libretto di una km zero, viene consegnato dopo alcuni mesi a causa di pratiche burocratiche che possono variare a seconda della zona dove si acquista (ho consegnato una 156 ti ed il libretto è arrivato dopo sei mesi).

Fare Attenzione!

Più il prezzo è buono più la macchina di norma è vecchia è la regola...non che sia stata targata da molto tempo magari **era in giacenza nel magazzino da un po'.** Le auto sono un bene deperibile sotto questo punto di vista, invecchiano e diminuisce il loro valore ogni giorno che passa. L'anzianità della vettura può essere considerato anche un vantaggio, se si guarda la 147, i modelli precedenti avevano accessori di serie che poi sono stati passati optional...come la regolazione lombare nella versione distintive.

Un consiglio che posso darvi è di farvi mostrare la bolla di consegna della macchina, controllando che il telaio coincida, che viene rilasciata dal trasportatore nel momento in cui scarica le vetture.

Se il venditore non ha niente da nascondere non vedo perché non dovrebbe farlo, potrete quindi constatare effettivamente da quanto tempo quella vettura è lì. (questo vale anche per le pronte consegna)

E se risulta che l'auto è un po' vecchietta...io apprezzerai la franchezza del venditore e la comprerei lo stesso, no? Se è stato sincero in quel momento vi tratterà bene anche in futuro.

Uso errato delle km zero

Perché le km zero hanno rovinato il mercato?

Perché le concessionarie letteralmente scoppiano di km zero?

Perché si arriva a svendere le auto in pronta consegna?

La risposta è semplice...

Pur di vendere a causa della crisi, gli amministratori immatricolano numerosissime auto km zero per avere il prezzo basso e per prendere i premi stabiliti dal marketing con la casa madre.

Sta di fatto che nella maggior parte dei casi, si può fare qualche escamotage per vedere una vettura; ossia la si può targare a richiesta del cliente. Questo non è sbagliato se si tratta effettivamente di una macchina difficile da vendere o con molti mesi di giacenza. Ciò che è sbagliato è fare un contratto con un cliente e stabilire già che quando arriverà la macchina (quindi non una pronta consegna...ma ordinandola dalla fabbrica) che gliela si targherà km zero per farlo risparmiare.

Le km zero sono sì un aiuto alle concessionarie ma devono rimanere dei casi sporadici e non è possibile che ci siano magazzini con 10 – 20 e più km zero...5 sono anche troppe e si fanno solo se ce n'è veramente il bisogno.

Altrimenti si corre il rischio che i pochi concessionari che lavorano bene, vengano messi in crisi da una clientela che pretende a tutti i costi una macchina con quelle caratteristiche come se la si ordinasse nuova..