

OCCHI APERTI IN TEMPO DI CRISI

# Se il concessionario fa



**28%**  
concessionari  
con i bilanci in  
rosso nel 2007

**23,9%**  
concessionari  
con rating  
negativo  
sul debito

**-42%**  
calo dei  
punti vendita  
auto dal 2000  
al 2008

**300.000**  
possibili  
disoccupati 2009  
nel settore auto  
e nell'indotto

**Mercato  
in calo, dealer  
in difficoltà  
che «saltano».  
Ecco i casi  
di clienti  
rimasti  
invischiati in  
un fallimento.  
E i consigli  
per difendersi  
dal rischio  
di perdere  
l'auto e i soldi**

**P**er molti italiani l'acquisto dell'auto nuova è motivo di grande soddisfazione o addirittura di gioia. Per altri, invece, può essere un incubo. Succede, per esempio, quando il concessionario, dopo aver incassato la caparra o magari il saldo, chiude all'improvviso. Insomma, un bel crac, che per i clienti può significare niente più macchina, niente soldi indietro e magari anche le rate del prestito da rimborsare. Vicende isolate? Eventualità remote? Nient'affatto: in Italia i casi del genere sono centinaia. Ma potrebbero diventare addirittura migliaia per colpa della crisi che attanaglia il mercato dell'auto e che sta mettendo in ginocchio molte concessionarie.

#### **NIENTE ALLARMISMI, MA...**

In una fase delicata come questa, il mercato dell'auto ha un gran bisogno di robuste iniezioni di fiducia e non certo di pericolosi allarmismi. Però, qualche dato deve far riflettere chi si accinge all'acquisto d'una vettura. Già nel 2007, l'anno record con 2.490.000 auto nuove immatricolate, la società di consulenza Italia Bilanci ([www.italiabilanci.com](http://www.italiabilanci.com)) registrava una perdita d'esercizio per ben il

28% delle oltre 2 mila concessionarie censite. Non c'è ragione di pensare che nel 2008, con 2.160.000 immatricolazioni, sia andata meglio. E il 2009, per il quale le previsioni (per molti analisti troppo ottimistiche) parlano di circa 1,9 milioni di vetture, potrebbe rivelarsi il vero annus horribilis dei concessionari. Confindustria parla di 300 mila possibili licenziamenti nel comparto dell'auto e del suo indotto. Molti concessionari, schiacciati da ricavi in calo e costi difficili da comprimere, stanno già riducendo punti vendita e dipendenti. Insomma, aumentano le probabilità di vedere saracinesche che si abbassano e insegne che spariscono al grido di «signori, si chiude». E si può chiudere bene, facendo fronte agli impegni con i clienti, oppure chiudere male, cioè fallire e sparire, lasciandoli nella costernazione. Nelle pagine seguenti vi presentiamo qualche vicenda esemplare di lettori finiti nei guai e anche qualche consiglio utile per cautelarsi. Insomma, ai clienti inutilmente titubanti preferiamo i lettori informati: affinché l'acquisto di un'auto non si trasformi in un'odissea e rimanga sempre un piacere, è meglio tenere gli occhi aperti. Anzi, spalancati.

**Riccardo Celi**