Secondo Federauto, per chi vuole acquistare l'auto, questo è il momento ideale per fare affari d'oro. L'associazione lo dichiara in un comunicato pubblicato per rispondere ad un'osservazione di Codacons, l'associazione per la difesa dell'ambiente e dei diritti degli utenti e dei consumatori . "Non condividiamo la posizione del Codacons, espressa nella nota di ieri, che rimprovera ai Concessionari di 'non dare i soldi che spetterebbero' a chi vuole vendere un'auto usata. Ricordiamo che le quotazioni nel nostro settore, espresse come indicative in strumenti come Eurotax o Quattroruote, le fa esclusivamente il mercato dove sia il Concessionario sia il Cliente sono liberi di accettare o meno reciproche proposte. Però sul nuovo e sulle kilometri zero, grazie a promozioni senza pari, i Clienti possono concludere 'affari d'oro'. I prezzi reali, infatti, non sono mai stati così bassi". Così il presidente di Federauto, Filippo Pavan Bernacchi, replica alla nota del Codacons di oggi. Secondo il presidente dei concessionari di tutti i brand commercializzati in Italia di auto, veicoli commerciali, veicoli industriali e autobus: "Nell'ultimo anno il mercato del nuovo ha 'bruciato' quasi il 20% delle immatricolazioni, ma anche l'usato ha registrato una contrazione di quasi 10 punti. E in prima fila in questo scenario recessivo, di fianco ai Consumatori, ci sono sempre i Concessionari. Quindi – ha proseguito Pavan Bernacchi – premesso che chi vuole acquistare può chiudere affari d'oro, auspichiamo che il prossimo Governo affronti al ribasso la tempesta di tasse che sta mettendo in ginocchio domanda e offerta, come giustamente rilevato più volte in questi mesi anche dal Codacons stesso, di cui da sempre apprezziamo l'attività".

© riproduzione riservata
pubblicato il 15 / 01 / 2013