Le 5 domande da fare prima di firmare un finanziamento auto

Una guida rapida di Giuseppe Capitelli, 20 anni dall'altra parte del banco vendita

Prima di firmare, fermati un minuto e fai queste 5 domande al tuo concessionario. Le risposte ti dicono se il finanziamento che ti propongono è davvero conveniente o solo ben presentato.

1. Qual è il TAEG, non il TAN?

Il TAN è solo il tasso nominale. Il **TAEG** include anche spese di istruttoria, polizze legate all'erogazione e altri costi accessori — è il numero che racconta il costo reale del finanziamento. Un TAN basso con un TAEG alto è un segnale da non ignorare.

2. Cosa succede se voglio riscattare l'auto prima del previsto?

Nel leasing e nel noleggio, il valore di riscatto a fine contratto è stabilito in anticipo. Chiedi quanto costerebbe uscire dal contratto prima della scadenza, e quanto costerebbe tenere l'auto a fine piano: cambia molto da un'offerta all'altra.

3. Le spese accessorie sono incluse nel TAEG o si sommano a parte?

Spese di istruttoria, polizze assicurative legate all'erogazione, commissioni: chiedi di vederle elencate separatamente. Se non compaiono nel TAEG dichiarato, il costo reale è più alto di quello che sembra.

4. Questo sconto è riservato a me o è la promozione standard del periodo?

Molte offerte presentate come trattativa personale sono in realtà campagne della casa madre valide per chiunque in quel periodo. Sapere qual è lo sconto di listino ti dà un punto di partenza reale per negoziare.

5. Posso vedere il preventivo con e senza accessori/polizze a parte?

Chiedi due preventivi: uno con tutti gli accessori e le polizze proposte, uno senza. Confrontarli ti mostra esattamente quanto stai pagando per l'auto e quanto per tutto il resto — e cosa puoi negoziare o togliere.

Hai un caso specifico da valutare? Prenota 30 minuti con me — 29€, videochiamata.

ticonsigliolauto.it