

SPORT

GREMIMOTOR
.COM

Gremi
del Motor

Nº12 Noviembre 2010 REVISTA I WEB DEL GREMI DE VENEDORS DE VEHICLES A MOTOR www.gremimotor.com



Salón Ocasión 2010

Montjuïc, del 27 de Noviembre al 8 de Diciembre



Citroën *Badal81* 18.000 m2
al servicio del cliente

C-MAX y GRAND C-MAX

Rediseñados en su totalidad
son la perfecta combinación
de innovación, estilo y
flexibilidad



Entrevista a
Fabrice
Angeli

Director en España
AutoContact

BORSA VO

Les millors ofertes de vehicles d'ocasió
i Km0 revisats i garantits pels professionals del
Gremi del Motor

.... i totes les Ofertes de la Fira On-Line!

GREMIMOTOR.COM

Movento
AutoSelección
En el Salón de Ocasión

ocasión
el salón del vehículo garantizado



VISITANOS. ES LA OCASIÓN PERFECTA PARA CONDUCIR UN SUBARU!

Subaru es el líder en vehículos todoterreno. Descubre el mundo de las aventuras con un Subaru. Descubre el mundo de las aventuras con un Subaru. Descubre el mundo de las aventuras con un Subaru.

Subaru



MIQUEL DONNAY
President del Gremi del Motor
de Barcelona y Provincia

Avui és un gran dia. Avui comença una nova edició, i ja en són 30, del saló "Ocasión" a Fira de Barcelona (27 de novembre al 8 de desembre).

Contràriament al que es pugui pensar, estem vivint uns moments excel·lents per els vehicles d'ocasió (VO). Perquè us en feu una idea, us vull donar una dada. A Catalunya entre el gener i l'octubre d'aquest any, per cada vehicle nou que s'ha venut, se'n han venut 2,5 d'ocasió.

Aquesta xifra ens demostra diferents coses. Per una banda que en l'actual context econòmic, comprar un vehicle usat és fer una compra intel·ligent. La relació qualitat preu que ens ofereix un VO, és molt competitiva amb la que ens pot oferir un vehicle nou. Amb una quantitat raonable de diners, podem accedir a un molt bon cotxe. El saló Ocasión ens brinda precisament l'oportunitat de fer això, buscar i remenar entre una ampla oferta per finalment trobar i comprar el que es busca.

Tornant a la dada a la que he fet menció anteriorment de 2,5 cotxes venuts d'ocasió per cada nou, cal remarcar que aquesta estadística ens situa a l'alçada de la resta de països d'Europa i superant per un punt la mitjana espanyola on la paritat vehicle nou / vehicle usat és de 1 per 1,5 respectivament. Crec que la professionalitat dels treballadors del sector dels vehicles d'ocasió a casa nostra ha fet que amb el temps s'hagin guanyat la confiança dels clients.

Per acabar, vull recordar que en poques hores afrontem tres desenvolupaments amb diferents nivells de rellevància segons la sensibilitat de cadascú. En primer lloc, avui obren les portes el saló Ocasión, una cita marcada al calendari per tots els treballadors i aficionats del sector del motor català. Demà es celebren les eleccions a la Generalitat de Catalunya on, qui més qui menys, i té un ull posat. Per últim, però no menys important, dil·luns el partit Barça - Madrid. Espero que el saló sigui un èxit, que les eleccions siguin un exemple de democràcia i respecte el partit...
FORÇA BARÇA!

Miquel Donnay
president del GVMM

GREMIMOTOR.COM

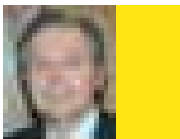
President	Miquel Donnay
Secretari General	Joan Blancafort
Direcció	Vicenç Cascajo Josep M ^a Satué
Redacció	Gremimotor
Maquetació	Mercè Ricart Marc Gispert
Publicitat	Publigremi, S.L. C/ Angli, 9 - Tel. 93 280 15 00 publi@publigremi.com

Guia del comprador

EMPRESSES AGREMIADES A GVMM DE LA PROVINCIA DE BARCELONA I COL-LABORADORES DE GREMIMOTOR.COM

COTXES	AUTO 88, S.A. T. 93 232 97 11. 08013 Barcelona	PEUGEOT	RONDA 15, S.L. T. 93 339 28 28. 08028 Barcelona
AUDI - VW	ITALIAN MOTOR VILLAGE BARCELONA T. 93 374 76 30. 08940 Cornellà LL	AUTO COMERCIAL MAAM T. 93 264 95 00. 08907 LH Ll.ub.	MULTIMARCA
CENTRAL IMPORT, S.L. T. 93 817 17 28. 08720 Vilafraça P	TURIAUTO, S.A. T. 93 661 52 00. St. Boi de Llobreg.	MAVISA T. 93 745 14 14. 08206 Sabadell.	AUTO CLOT T. 93 455 60 79. 08013 Barcelona
GRUP LETAMENDI, S.L. T. 93 453 88 00. 08011 Barcelona	FORD	PORSCHE	AUTOMOCIÓN CARDEU T. 93 841 89 39. 08440 Cardedeu
MOTORSOL IMPORT, S.L. T. 93 325 08 00. 08015 Barcelona	BRUNO MOLLET, S.A. T. 93 497 03 33. 08100 Mollet V.	CENTRO PORSCHE BARCELONA T. 902 200 911. 08908 LH Ll.ub.	AUTOMÓVILES EL MÀS BARATO, S.L. T. 93 223 86 87. 08038 Barcelona
NOU MOTOR T. 93 872 33 32. 08241 Manresa.	NOU MOTOR 2000 T. 93 292 70 00. 08015 Barcelona	RENAULT	AUTOMÓVILES 3DARC T. 93 274 46 26. 08033 Barcelona
SARSA T. 93 731 88 28. Terrassa / Manresa	MODERNMOVIL T. 93 309 27 20. 08005 Barcelona	GRUP AUZER T. 902 48 49 00. 08203 Sabadell.	MODERNMOVIL T. 93 309 27 20. 08005 Barcelona
BMW - MINI	SEPAUTO MOVIL, S.A. T. 93 785 23 00. 08227 Terrassa	SEAT	MOVIMENTO T. 93 456 22 82. 08026 Barcelona
AUTO BUGAS, S.L. T. 93 204 55 52. 08017 Barcelona	HONDA	AUTO INDEPENDENCIA, S.A. T. 902 48 49 00. 08203 Sabadell	RENOVATO CARS T. 93 490 28 93. 08028 Barcelona
KELDENICH T. 93 876 10 11. 08272 St. Fruitós de Bages.	HYUNDAI	CATALUNYA MOTOR T. 93 298 25 04. 08040 Barcelona	VERICE VISA 360 T. 93 812 30 27. 08551 Tona
MOTOR CADÍ, S.A. T. 93 876 10 11. 08272 St. Fruitós de Bages.	SSANGYONG-ISUZU	GARAJE RIO, S.L. T. 93 680 08 84. 08075 Molins de Rei	OK AUTOMOCIÓN T. 93 243 91 05. 08030 Barcelona
CITROËN	COBO CONCESIONARIS T. 93 462 78 50. 08930 St Adrià B.	LESSEPS MOTOR, S.A. T. 93 285 75 75. 08023 Barcelona	MICROCOTXES
AUTO TÈCNIC CARS, S.L. T. 93 458 08 34. 08037 Barcelona	MERCEDES BENZ	SKODA	MINICARS CATALUNYA, S.L. T. 93 652 17 53. 08830 St. Boi LL.
CITROËN BADAL ST. T. 93 227 46 00. 08014 Barcelona	STERN MOTOR T. 93 748 44 84. Sabadell / Sant Quirze / Terrassa	SARSA T. 93 727 11 22. Sabadell.	VARIS
GARAJE CONDAL, S.A. T. 93 716 18 66. 08208 Sabadell.	NISSAN	GRUP LETAMENDI, S.L. T. 93 453 88 00. 08011 Barcelona	DEKRA T. 902 500 316 www.dekra.es
COMERCIAL CITROËN T. 93 661 46 16. Sant Boi	MOTILL LLANSA T. 902 150 350. 08029 Barcelona	SSANGYONG - TATA	MACAU & LLUZAR ASSESORES T. 93 454 16 63 www.macau-lluzar.com
J.P. CARRIÓN T. 93 335 54 00. 08901 LH de LL.	TALLERES TODDIESEL, S.L. T. 93 221 30 80. 08005 Barcelona	AUTOMÓBILS BESOLI, S.L. T. 93 810 55 23. 08800 Vilanova i la Geltrú.	MENSAELECT T. 93 360 04 45. 08027 Barcelona
FIAT - LANCIA - ALFA	OPEL	WOLVO	
	MASTERNOU T. 93 313 59 12. 08020 Barcelona	AUTOSANZ, S.A. T. 93 200 90 00. 08021 Barcelona	
	T. 93 243 91 00. 08030 Barcelona		

Premi a l'expansió empresarial



Miquel Martí,
President de Moventia

El Consell Intersectorial d'Empresaris (CIESC), federació d'associacions professionals dels diferents sectors industrials, comercials i de serveis constituït l'any 1978 va celebrar, el 19 de novembre, al recinte Ferial de Sabadell la 2a Nit Empresarial del Vallès, de la que en són patrocinadors la Cambra de Comerç de Sabadell i el banc

de Sabadell. Durant el sopar es van entregar els Reconeixements CIESC a l'expansió empresarial que ha estat concedit a Moventia i que va recollir el seu President, Miquel Martí. Moventia és la capçalera d'un Grup format per Moventis empresa dedicada al transport de viatgers i Movento empresa que compta amb la distribució de les marques Audi, Volkswagen, Mercedes, Smart, Renault, Seat, Skoda i Dacia a través de les seves Concessionàries Auser, Sarsa i Stern Motor. Aquest premi avala la trajectòria professional de la companyia, que començà el 1923 amb l'empresa Auto Transportes Martí que operava el transport urbà de Sabadell.

GREMIMOTOR.COM el portal oficial de Ocasión 2010

Gremimotor.com, el buscador de Vehículos de Ocasión del Gremio del Motor, publica, un año más, a partir de hoy y hasta el 8 de diciembre todas las ofertas de Vehículos VO expuestos en el Salón del Vehículo Garantizado que se celebra en la Fira de Barcelona. En la edición anterior y durante estas fechas, más de 10.000 usuarios se informaron de los 1.200 vehículos expuestos antes de visitar el certamen.



¡ATENCIÓN! TALLERES DE AUTOMÓVILES

Cobramos de las aseguradoras en 7 días
¡sin comisiones!

93 360 04 45 - www.mensaelect.es

Mensaelect Sistemas de gestión electrónica

Avda. Meridiana, 354 3º A-B 08027 BARCELONA - info@mensaelect.es

El salón Ocasión abre en Montjuïc un gran concesionario de coches seminuevos garantizados



Llega la ocasión perfecta para quien se esté planteando adquirir un coche. Durante 12 días, se pondrán a la venta en el recinto de Montjuïc unos 1.200 vehículos mayoritariamente seminuevos, totalmente garantizados y con interesantes descuentos y promociones. Este año los 40 expositores del salón Ocasión, organizado por Fira de Barcelona y la Federació Catalana de Venedors de Vehicles a Motor (FECAVEM), esperan reactivar las ventas de un mercado que, con la crisis, gana fuerza como alternativa competitiva a los vehículos nuevos. De Enero a Octubre, se han vendido en Catalunya 290.161 turismos y todoterrenos usados, un 2% más que en el mismo periodo de 2009.

En el salón Ocasión, que se celebra del 27 de Noviembre al 8 de Diciembre, participan los principales fabricantes –a través de sus divisiones de Vehículo de Ocasión, y concesionarios oficiales–, y varios vendedores independientes multimarca. Se podrán adquirir en el acto vehículos usados nacionales y de importación de diferentes gamas, procedentes de kilómetro cero, gerencia, demostración, cortesia, flotas de alquiler, leasing o renting. Los precios oscilarán entre los 5.000 y los 100.000 euros, dependiendo del modelo. En la oferta del salón destaca el apartado de seminuevos, coches de 1 o 2 años, con menos

de 15.000Km y con la garantía aún de fábrica, que suelen ser los más demandados por los compradores. Todos los vehículos que se comercializan habrán sido inspeccionados previamente por la empresa certificadora DEKRA, que revisará aspectos relacionados con la seguridad, la fiabilidad mecánica y el acondicionamiento interior y exterior de cada coche para acreditar su perfecto estado y funcionamiento. Desde el primer día de la feria se podrán consultar las características técnicas de los coches expuestos en el portal www.gremimotor.com. Con esta información, el visitante podrá llegar al salón con

una selección de los coches de su interés para, ya en el recinto, ver y probar los automóviles, así como comparar precios y condiciones de financiación en los diferentes stands. El horario del salón Ocasión es de 11.00 a 20.00 horas. El precio de la entrada es de 3 euros los días laborables y 4 euros, los fines de semana y festivos. Para los menores de 18 años acompañados el acceso es gratuito, igual que para los visitantes del salón Auto Retro, dedicado a los coches y motocicletas de colección, que se celebra en el recinto de Montjuïc del 4 al 8 de diciembre.



30ª Edición Ocasión 2010, Salón del Vehículo Garantizado
Del 27 de Noviembre al 8 de Diciembre de 2010

Horario: De 11.00 a 20.00 h
Ubicación: Palacio 8. Recinto de Montjuïc
Precio: 3 euros (lab.) / 4 euros (fin de semana y festivos).
Acceso gratuito para menores de 18 años, acompañados
Superficie de exposición: 11.000 m2 netos
Empresas participantes: 40
Vehículos expuestos: 1.200
Organiza: Fira de Barcelona

ESTRENA UN SEAT Y... ¡HAZTE UN REGALO!



¡DESCOGE ENTRE 10 OPORTUNIDADES!

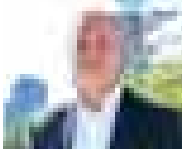


Reservados todos los derechos. No se permite la explotación económica ni la transformación de esta obra. Queda permitida la impresión en su totalidad. Reservados todos los derechos. No se permite la explotación económica ni la transformación de esta obra. Queda permitida la impresión en su totalidad.

GRUPO EDITORIAL

SEAT

Fabrice Angeli, Director de AutoContact España



AutoContact

Empresa internacional de origen francés actúa en más de 20 países Europeos y su especialidad es la gestión integral de todo lo que toca al vehículo de ocasión. Sus clientes son fabricantes, empresas de Renting, las redes y compra-ventas. Lleva 20 años en España.

Ha conocido un desarrollo importante en los 7 últimos y tiene relación contractual con los principales actores del mercado. Con 80 empleados, gestionará en 2010 cerca de 40.000 VO y venderá cerca de 20.000.

¿Cómo se comporta el mercado del VO en este periodo de crisis?

Mirando atrás, vemos que dentro de los indicadores generales del mundo de la automoción, los números de venta de coches usados son los que se mantienen más cerca de los de antes de la crisis. Se prevé para este año un mercado VO entre 1,4 y 1,5 millones de unidades, es decir casi al nivel del año 2006. Creo que es el único indicador de nuestro sector que se mantiene a niveles de antes de la crisis.

Esto es una buena noticia, ¿no?

Pues, siento ser un poco aguafiestas pero no. Al final es un espejismo. Si entramos más en los detalles de las estadísticas, lo que aparece son 2 tendencias.

- La primera es que casi el 60% de las ventas se produce en coches de 8 años y más.

- La segunda es una pérdida de posición de los profesionales en las transacciones. Las transacciones entre particulares han ganado 3 puntos de cara a las generadas por los profesionales entre 2009 y 2010. Es decir que los particulares han pasado de representar el 55% de las transacciones a representar el 58%.

Si cruzamos los dos datos significa que la volumetría del mercado se mantiene pero gracias a la venta de coches muy antiguos, muy baratos y entre particulares.

¿Qué factores cree que están condicionando la complicada situación del mercado del VO?

Paro, endeudamiento de los hogares españoles y crisis del crédito. Es decir, lo que afecta a la economía en general. Si nos centramos en nuestro sector y en una evolución necesaria a corto plazo: la clave más importante, pero no la única, son los concesionarios que son los actores que tienen la mejor capacidad de captar este mercado y de desarrollarlo. Luego, hay que ayudarlos y me gustaría insistir en algo que al final se suele analizar poco: el papel de los fabricantes en el mercado del VO más allá del desem-

peño de marcas VO.

Los mayores productores de VO semi-nuevos son los fabricantes a través de sus ventas a alquiladores y de sus flotas de company cars, y el punto de partida del valor residual de un coche, se fija en el mercado del semi-nuevo. Es decir que buena parte del valor de un usado a lo largo de su vida comercial depende de esta primera venta como VO.

En un mundo ideal, las marcas venden a los alquiladores flotas de coches que tienen buena salida en el mercado del semi-nuevo. Luego recompran el 100% de estos coches para evitar crear competencia en su propio mercado, estos coches se venden al 100% a la red de la marca y acaban vendiéndose a particulares.

¿Qué ocurre en el mundo real?

- En España, pocas marcas practican el 100% buy back. Dejando coches "a riesgo" a los alquiladores, tienen poco control sobre los precios y esto aumenta el riesgo en el momento de comprar el coche.

- No todos los coches recomprados por los fabricantes se venden a las redes porque implica aumentar la potencia comercial de los concesionarios.

- Una buena parte de estos coches se exportan a Francia y a Alemania porque la posibilidad de recuperar el impuesto de matriculación constituye una ventaja competitiva muy importante. Esto provoca que en muchos casos, la rentabilidad neta de una venta a la exportación a un profesional sea más rentable que la venta unitaria a un particular español.

¿Más allá de estas constataciones, que se tendría que hacer?

Creo que hay que ayudar a los concesionarios a desarrollar su mercado local de semi-nuevos a particulares. El producto semi-nuevo es el que da la imagen de la actividad VO de la concesión. Es el que da confianza, que tranquiliza al consumidor.

Los fabricantes tienen que tender hacia este "Grial" del doble 100%. Es la me-

mor forma de fomentar el desarrollo del mercado de semi-nuevos en España y al final, es una forma excelente de "inyectar" rentabilidad en las concesiones. Este trabajo con las marcas es, desde hace 25 años, la razón de ser de AutoContact. Por supuesto a lo largo del tiempo y según los países, hemos tenido que adaptar el camino hacia la consecución del doble 100%, pero al final, si un fabricante quiere controlar el precio del VN, tiene que controlar su oferta de VO.

Cambios de enfoque: Observamos un aumento en el uso de nuevas energías para el automóvil. ¿Hay ya demanda real en las flotas de vehículos de alquiler? ¿Cómo cree que va a afectar al sector del Vehículo de Ocasión la llegada de los vehículos ecológicos?

Los coches eléctricos e híbridos son los coches del futuro y ya se empiezan a vender.

Hoy en día tenemos muchas cosas que solventar en el mercado español. Se está produciendo un ajuste inevitable en la estructura de la distribución, hay más concentración de concesionarios, tenemos que asumir un bajón en las ventas de VN, tenemos que fomentar el profesionalismo en la gestión del VO, en fin, no parece ser la mejor situación para parar y ponerse a pensar a medio plazo.

Sin embargo hay que hacerlo. En el VO siempre pensamos que tenemos un poco más de tiempo para adaptarnos, pero no es cierto y nos tenemos que preparar. Hasta hoy, se vendían coches eléctricos en poco volumen a empresas públicas, pero con la mejora de la oferta de productos y por tema de imagen, las empresas compran cada vez más este tipo de producto en el marco de sus contratos de Renting. Esto, para nosotros es un impacto. ¿Quién puede fijar con un nivel de seguridad suficiente el valor residual de estos productos a 3 o 4 años? Este concepto, que es uno de los criterios más importante en la construcción de un contrato de Renting, de momento, sólo se aproxima. Esto es lo que impacta ya nuestro trabajo pero no el mercado.

Luego, si lo miramos desde el punto de vista de nuestros clientes, hay 2 situaciones muy diferentes:

- Para los fabricantes y sus flotas de semi-nuevos, el riesgo es bastante reducido. Se trata de ciclos cortos y al final, en la mayoría de los casos, un coche que tiene buena salida en VN, tendrá buena salida como semi-nuevo.

- Para las empresas de Renting, la situación está más complicada porque estamos hablando de ciclos de 4 años. Es decir que si mañana, los consumidores

infravaloran los coches 100% térmicos, el impacto para las empresas de Renting en el valor de su activo podría ser brutal. Por eso, con nuestros clientes, ya estamos observando de lo que está pasando con estos productos.

Nos dice que AutoContact trabaja con muchos fabricantes y empresas de Renting en España y en otros países europeos. Al final, sabemos poco de ustedes...

Es verdad, parece extraño que un actor que gestione más de 300.000 coches en Europa y venda cerca de 100.000 sea tan discreto.

¿Y en España?

Aquí gestionamos 40.000 coches y vendemos 20.000. También somos el líder en prestaciones de Coaching VO.

¿Cómo se explica tanta discreción?

AutoContact lleva años trabajando para una serie de clientes con los cuales se puede tener un contacto muy directo. Mientras trabajábamos para los fabricantes y las empresas de Renting, no hacía falta estar tanto en la luz.

Algo ha cambiado, ¿no?

Si, el Grupo ha lanzado nuevos productos que exigen más visibilidad: Eurolinea y AutoContactVO.com.

Eurolinea es un sistema de gestión VO en tecnología Internet, fruto de nuestra colaboración en el terreno con más de 1.300 Concesionarios en los principales mercados europeos. Al final, hemos diseñado el mejor camino para comprar, gestionar y vender un VO con el mejor resultado. El otro objetivo era ayudar los concesionarios en la organización y en ganancias en términos de productividad. Tenemos mucho éxito con este producto en el mercado español y hay que ser justo: este éxito nos viene también de las cualidades de nuestro socio que es Quiter, uno de los líderes del mercado DMS para las redes. Con ellos, hemos firmado una alianza comercial y técnica muy interesante para nuestros clientes comunes: en vez de crear una interfaz entre los 2 sistemas, hemos integrado totalmente Eurolinea en su producto Quiter Autoweb. El resultado es muy potente, así nos lo transmiten nuestros clientes. Encima, lo hemos pensado todo para el cliente: trabaja en un entorno que conoce y toda la asistencia para los clientes Quiter la llevan directamente ellos. Así el cliente se aprovecha del know how VO de Eurolinea sin salir nunca del mundo Quiter.

Y AutoContactVO.com, ¿qué es?

AutoContactVO.com es el resultado de 25 años trabajando con un único propósito: aportar valor en la venta del VO. El

objetivo de esta herramienta web es el de crear un canal de compra-venta para los principales actores de la actividad VO en el que se puedan aprovechar de la experiencia de marketing y del potencial comercial de AutoContact a un coste muy competitivo.

Nuestra filosofía pasa por convertirnos en un canal adicional y totalmente complementario de los Productores VO y, de cara a los compradores que demandan VO ofrecerles un escaparate VO fiable y no menos competitivo para satisfacer su demanda de vehículos usados.

Este portal web se aprovecha de todo el know-how del Grupo AutoContact, siendo un referente en Francia y Portugal para los profesionales del VO. Pero, donde verdaderamente radica toda la "magia" es detrás de la página web. Vender 100.000 VO en Europa es fruto de muchas más cosas que una página web. Para vender hay que invertir, y en este sentido, la importancia estratégica que otorgamos al Marketing en AutoContact es algo atípico en la historia reciente del VO. AutoContact es pionera en Francia en la venta Web de VO provenientes de Buy Back a las redes de fabricantes. ¿Este método de venta es algo que hoy nadie se cuestiona? La política de fidelización, la animación comercial, el análisis continuo de precios, innovación, son, por ejemplo, pilares fundamentales de nuestra estrategia de comercialización. La otra piedra angular son los equipos comerciales especializados y dedicados en exclusiva, con atención personalizada, y con una estructura específica y única propia de AutoContact. Aunque esto pueda parecer obvio, no existe en España otra organización que mantenga este modelo de negocio, deduciendo muchas veces en manos "del mercado" determinadas decisiones que deben, y pueden ser responsabilidad de especialistas.

En AutoContact seguimos incrementando la calidad de servicio, la calidad de la oferta, la imagen, el trato comercial... en definitiva creando un punto de venta donde tanto vendedores como compradores encuentren un valor añadido que, aunque a algunos les parezca imposible, es totalmente compatible. Los clientes buscan no solo un producto, si no algo más, seguridad, compromiso, confianza, y están dispuestos a pagar más si lo encuentran. Podría hablar mucho más sobre este producto, pero creo que la mejor forma de conocerlo es invitar a los profesionales que saben de esto a visitar la página y que sean ellos mismos quienes nos pongan a prueba...

AutoContact

www.AutoContactVO.com

Fascinante exterior, grandioso interior
El nuevo BMW Serie 6 Cabrio

Impresionante, irresistible, impecable: esos son los atributos que definen la historia de los descapotables de la marca BMW. Ahora se agrega un hito más a esa tradición, que ya dura varios decenios. El nuevo BMW Serie 6 Cabrio cumple las exigentes expectativas de los amantes del buen diseño automovilístico que, a la vez, disfrutan a los mandos de coches marcadamente deportivos, de refinado lujo y de impactante presencia.

El fabricante de automóviles selectos más exitoso del mundo continúa una tradición sin parangón con el nuevo BMW Serie 6 Cabrio. La fascinación de disfrutar a los mandos de un descapotable de carácter exclusivo de la marca BMW, tiene ya una tradición de más de setenta años. La fas-

cinante historia de los modelos descapotables de la marca data del legendario BMW 328, que constituyó la base para el coche que venció la Mille Miglia del año 1940, pasa por el BMW 507, el coche de ensueño de la década de los años cincuenta, y llega hasta el dinámico y progresivo modelo antecesor del nuevo BMW Serie 6 Cabrio.

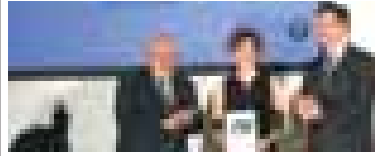
El nuevo BMW Serie 6 Cabrio se fabrica en la planta de BMW de Dingolfing. En la planta más grande del BMW Group también se producen los modelos de las series 7 y 5 de la marca. El sistema de fabricación versátil y eficiente que se aplica en esta planta, combina la tecnología más moderna con trabajos de gran precisión artesanal, lográndose un nivel de precisión y calidad muy altos.



6ª Edición Premio Iniciativa BMW: Neuroscience Technologies recibe el Premio Iniciativa BMW 2010

El pasado 26 de octubre el Conseller d'Innovació, Universitats i Empresa, Josep Huguet, presidió la 6ª Edición del Premio Iniciativa BMW, que en esta ocasión recayó en Neuroscience Technologies, una compañía biomédica catala-

na que ha desarrollado una técnica que permite medir el dolor y mejorar su diagnóstico y tratamiento. El acto contó también con la presencia del Presidente de BMW Group España y Portugal, Eduardo Villaverde.



Los campeones de la MINI CHALLENGE España en 2010 participarán en la última prueba de la MINI CHALLENGE Australiana

José Manuel de los Milagros y Javi Villa, ganadores de la MINI CHALLENGE 2010 en España viajarán a Sidney el próximo día 30 de noviembre para disputar el último meeting de la MINI CHALLENGE Australiana.

La carrera se disputará el primer fin de semana de diciembre y ambos tendrán la oportunidad de enfrentarse con los mejores

pilotos de otros países. Un broche de temporada que tanto Villa como De los Milagros disfrutarán al máximo. Este último meeting contará con un total de 18 vehículos en pista y, el título, estará disputado por los dos pilotos Australianos que corrieron la MINI CHALLENGE española en el circuito del Jarama el pasado junio, Paul Stokell y Chris Alajajan.



Coches usados, los beneficiados de la crisis

Optimización del proceso

El pasado mes de junio, DEKRA presentaba, junto con el Instituto para el Desarrollo del Automóvil (IFA) de la Universidad de Nürtingen Geislingen (Alemania), un estudio acerca de la situación actual y perspectivas del mercado VO. En él se señalaba que la actual crisis económica y el fin de las ayudas a la compra, como el Plan 2000E, provocarán un aumento de las ventas de vehículos de ocasión (VO) y un descenso de las de vehículos nuevos en los próximos años.

No obstante, para impulsar la venta de VO en esta coyuntura favorable para el sector, hay que salvar los principales elementos relictizadores. Entre ellos, los más evidentes son la falta de confianza y credibilidad en el mercado organizado entre los potenciales clientes, aspectos sobre los que ya se está trabajando mediante la aplicación de mejoras en la comercialización y la diversificación de los canales de venta para llegar al mayor número posible de consumidores finales.



**DISFRUTAR ES VIVIR
 LOS GRANDES CAMBIOS.
 Y CONDUCIRLOS**

El nuevo BMW Serie 6 Cabrio es el coche perfecto para quienes quieren disfrutar de la vida y conducir un coche de élite. Con su impresionante exterior y grandioso interior, ofrece una experiencia única de conducción. Descubre todos los detalles en el sitio web de BMW España.

BMW BY DRIVE: 300 EUROS AL MES CON MANTENIMIENTO INCLUIDO

Reservar ahora el tuyo. Más información en www.bmw.es

BMW España, S.A. - Calle de la Industria, 10 - 28014 Madrid - España

Teléfono: +34 91 400 4000 - Fax: +34 91 400 4001

Correo electrónico: ventas@bmw.es - clientes@bmw.es

Web: www.bmw.es

C-MAX y GRAND C-MAX, la nueva generación

Rediseñados en su totalidad, los nuevos C-MAX y GRAND C-MAX de Ford son la perfecta combinación de innovación, estilo y flexibilidad.

Su tecnología avanzada y sostenible, sus prestaciones y su gran calidad aumentan el placer de la conducción. Con una renovada línea y un mayor nivel de confort y comodidad el nuevo C-MAX se posiciona como un vehículo único en su segmento. En todos los sentidos, y desde todos los puntos de vista, el C-MAX y el Grand C-MAX son vehículos de nueva generación.

Máxima flexibilidad en el GRAND C-MAX

El ingenioso interior de 7 asientos del Nuevo Grand C-MAX ofrece la flexibilidad de acceder a los asientos de la tercera fila a través de un pasillo lateral.

Las puertas correderas del Grand C-MAX son una primicia de Ford. Perfectamente integradas, complementan la atrevida imagen del Grand C-MAX y son ideales para un acceso rápido a los asientos traseros y para evitar golpes cuando se aparca en plazas estrechas.

Motor

El motor turbo de gasolina de 1,6 litros EcoBoost ofrece un ahorro de combustible del 18% y una reducción de emisiones de CO₂* del 18% en comparación con el motor de gasolina de 2,0 litros Duratec.

El motor diésel Ford Duratorq combina el rendimiento con un destacado ahorro de combustible y unas emisiones de CO₂ re-

ducidas. El motor Duratorq TDCI 140CV de 2,0 litros ofrece ahora una mayor potencia con un impresionante ahorro de combustible de 6,4 litros/100 km (ciclo ciudad) y unas emisiones de CO₂ de sólo 134 g/km* (en el C-MAX con caja de cambios manual).

Caja de cambios

Los nuevos motores vienen acompañados de una caja de cambios de doble embrague automática y seis velocidades Ford PowerShift que permite una conducción más suave, divertida y con un ahorro de combustible del 10%.



Diseño interior

Una consola central y un panel de instrumentos esculpidos envuelven al conductor y al pasajero delantero, mientras que los colores y la decoración elegante y detallista añaden una sensación de mayor calidad al interior.

Seguridad

Ford ha diseñado una selección de tecnologías avanzadas, para mejorar la protección. Las características innovadoras incluyen un limitador de velocidad, un sistema de ayuda para aparcar y un control de la velocidad de cruce.

Sistemas de seguridad activos listos para ser activados ante la aparición de un problema relacionado con la seguridad.



FICHA TÉCNICA

C-MAX / GRAND C-MAX	1.6 Duratec TI-VCT	1.6 EcoBoost	1.6 Duratorq TDCI	1.6 Duratorq TDCI	2.0 Duratorq TDCI	2.0 Duratorq TDCI	2.0 Duratorq TDCI
CV	105 / 105	150 / 150	95 / -	115 / 115	140 / 140	140 / 140	- / 163
Emisiones g/Km	154 / 159	154 / 159	119 / -	119 / 129	134 / 139	149 / 154	- / 154
Velocidad máx. km/h.	180 / 177	204 / 202	170 / -	184 / 180	201 / 200	200 / 198	- / 204
Consumo mixto l/100 Km	6.6 / 6.9	6.6 / 6.9	4.6 / -	4.6 / 4.9	5.1 / 5.3	5.6 / 5.8	- / 5.8



la especialista Ford en Barcelona

Gran stock de vehículo industrial especializado



km 0 con 5 años de garantía:

Ford EcoBoost 1.6 130 CV
Precio: 14.990 €

Ford EcoBoost 1.6 150 CV
Precio: 16.990 €

Ford Duratorq 2.0 140 CV
Precio: 18.990 €

Ford Duratorq 2.0 163 CV
Precio: 20.990 €



Citroën Badal 81:

Nuestras puertas están abiertas



Badal81 AUTOMÓVILES CITROËN ESPAÑA S.A.

En 1967 se inaugura el primer Concesionario CITROËN de Barcelona, a 150 metros de la ciudad de la justicia, en el límite con l'Hospitalet. Ahora, más de 40 años después, su impresionante superficie de 18.000 m², un cualificado equipo de profesionales formado por 70 personas y miles de clientes, avalan una trayectoria impecable.



En Citroën Badal 81 puede encontrar el vehículo que busca para uso particular, profesional o de empresa, Nuevo o de Ocasión, Turismo o Comercial, Gasolina o Diésel, también, si así lo desea en Citroën Badal 81 puede obtener el Renting, Leasing o la financiación mas ventajosa para adquirir su automóvil.

Seguro que en 1.500 m² de exposición, el cliente mas exigente encontrará el vehículo que está buscando.

En el departamento de Vehículos Nuevos encontrará toda la gama de turismos y vehículos comerciales, que CITROËN pone a su disposición.

Innovación, tecnología, confort,

equipamiento... Todos los extras y todas las opciones capaces de satisfacer a todos los conductores.

En Citroën Badal 81 podrá realizar la adquisición de su vehículo con total seguridad, elegir, sentarse, sentir el olor a nuevo, descubrir todos los detalles técnicos... y si lo desea probarlo.

Citroën Badal 81 cuenta con un Business Center ya que el destino profesional de un vehículo exige una atención especializada:

ventas a Empresas de Alquiler, ventas a Flotas y Renting, Organismos Oficiales, Flotas Internacionales, Vehículos Comerciales... En el área CITROËN BUSINESS encontrará las ofertas de vehículos y

servicios que cualquier empresa o negocio, necesitan.

En el departamento de Vehículo de Ocasión CITROËN Select se pueden encontrar Vehículos de ocasión en perfecto estado, las mejores ofertas del mercado con los mejores precios, variedad de equipamientos y avalados por el sello de CITROËN SELECT, siempre revisados y garantizados con hasta 2 años de garantía en modelos de distintas marcas pero, por supuesto y sobre todo, CITROËN. Comprébelo visitando las nuevas instalaciones de Riera Blanca 177, con parking para clientes.

El servicio técnico que necesita: Citroën Badal 81 cuenta en sus modernas instalaciones de ca-

rocería, plancha y pintura, taller y mecánica rápida, todos los servicios que el cliente más exigente pueda necesitar. Las últimas tecnologías al servicio de la mecánica y el mantenimiento de todos los modelos.

El equipo humano, está compuesto por personal altamente cualificado y formado para mantener los

vehículos siempre como nuevos. Además se puede encontrar en su departamento de recambios todas las piezas y una amplísima gama de accesorios.

En Citroën Badal 81 no hay sorpresas, el cliente siempre está informado, el presupuesto se realiza en el acto, "precio todo incluido": piezas, mano de obra e IVA.



Badal81

Rambla Badal, 81-111
C/ Riera Blanca, 177
08014 Barcelona
T: 93 227 46 00
www.citroenbadal.citroen.es

POSITIVE POWER
C4=0g.CO₂



NUEVO CITROËN C4

El nuevo Citroën C4 es un coche que redefine el concepto de un coche urbano. Con un diseño innovador y una tecnología avanzada, ofrece un nivel de confort y seguridad sin precedentes. Su motor de 1.6 litros y 115 CV proporciona una respuesta ágil y eficiente, ideal para el tráfico urbano y las rutas de largo recorrido. Además, el nuevo C4 cuenta con un espacio de carga ampliado y un equipamiento de serie que incluye: climatizador automático, navegador de pantalla táctil, cámara de retrovisión exterior, llantas de aleación y mucho más. Descubre el nuevo Citroën C4 en el departamento de Vehículos Nuevos de Citroën Badal 81.



OPORTUNITATS MAVISA

<p>Oportunitat 18.000€</p>  <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p>	<p>Oportunitat 18.000€</p>  <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p>	<p>Oportunitat 18.000€</p>  <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p>	<p>Oportunitat 18.000€</p>  <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p>
<p>Oportunitat 18.000€</p>  <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p>	<p>Oportunitat 18.000€</p>  <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p>	<p>Oportunitat 18.000€</p>  <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p>	<p>Oportunitat 18.000€</p>  <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p>
<p>Oportunitat 18.000€</p>  <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p>	<p>Oportunitat 18.000€</p>  <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p>	<p>Oportunitat 18.000€</p>  <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p>	<p>Oportunitat 18.000€</p>  <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p> <p>Peugeot 308 1.6i 100CV 18.000€</p>

MAVISA

Ctra. de Terrassa, 39 - 08228 SABADELL - Tel. 93 745 14 14
 Avda. Can Miquel, 85 - 08228 TERRASSA - Tel. 93 758 00 00



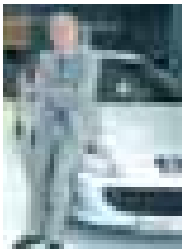
PEUGEOT

El Grup Movento aposta pel "Salón Ocasión" de Barcelona

Un any més, el Grup MOVENTO, a través de la seva filial especialitzada en la venda de vehicles d'ocasió, Movento Autoselección, participa al "Salón Ocasión" que es celebra del 27 de Novembre al 8 de Desembre a Fira de Barcelona. Comptarà amb un stand de més de 550 m2 on exposarà una ampla gamma de vehicles, una oferta molt atractiva pel seu nivell de qualitat i el seu ajustat preu.



Joaquim Badia,
Director de Movento
Autoselección



"El Saló de Barcelona és una Fira plenament consolidada on un any més hi volem ser presents", ens comenta en Joaquim Badia, Director de Movento Autoselección, empresa que comercialitza els vehicles d'ocasió provinents de les concessionàries de les marques Mercedes, Audi, Volkswagen, Seat, Skoda, Smart, Renault i Dacia que formen part del Grup Movento. "Avui, ens continua dient, la compra del vehicle d'ocasió s'ha professionalitzat molt, el client disposa de molta informació gràcies a Internet i sap el que vol i on trobar-ho i exigeix un producte que li mereixi plena garantia,

al millor preu. Movento Autoselección, conscient d'aquesta realitat, te establert un rigorós procediment de revisió i posta a punt dels vehicles que comercialitza el que li permet oferir una garantia de 2 anys i si el client no queda satisfet tornar-li els diners en els primers 15 dies o abans d'haver recorregut 1.000Kms".

El Mercat del vehicle d'ocasió, després de l'aturada que va patir l'any 2009 i principi del 2010, degut al Pla 2000E, que va impulsar molt la compra de vehicles nous, s'està recuperant i, contràriament al que passa amb el vehicles nous, la venda dels d'ocasió està creixent

en els últims mesos, pel que les expectatives són optimistes de cara al 2011. El vehicle seminou és una alternativa molt interessant, ja que es pot tenir un vehicle amb pocs quilòmetres a un preu que representa un important estalvi respecte a un de nou.

Movento prepara unes promocions molt atractives, que van des de un Iphone fins a un viatge per a dues persones, pels que comprin un cotxe al seu Stand de la Fira del VO. Si sumem aquesta promoció a uns preus realment atractius obtenim una oferta del tot irresistible.

Trànsit multa per internet

El Servei Català de Trànsit posa en marxa a partir del 25 de novembre el procediment de notificacions electròniques de denúncies.

- El director de l'SCT, Josep Pérez Moya, subratlla que el nou procediment serà més còmode i àgil per a la ciutadania.
- El procediment es farà a través d'Internet en aplicació de l'entrada en vigor a partir del 25 de novembre, de la tercera fase de la nova Llei de trànsit.
- La notificació electrònica és gratuïta i té els mateixos efectes jurídics que la notificació en paper.
- Altres tràmits que es podran fer de forma electrònica són la identificació del conductor i la presentació d'al·legacions i recursos.



Dragons Cars



Dragons Cars ha abierto recientemente un nuevo local en Barcelona. Después de más de 15 años como concesionario oficial SUBARU en Barcelona, ahora abre sus nuevas puertas en Diagonal, 299 (esq. Nàpols) Un nuevo punto donde Dragons Cars expone vehículos de la prestigiosa marca nipona.

El nuevo concesionario completa así el servicio que Dragons Cars ofrece a sus clientes subaristas en la ciudad condal, en la Av. Vallcarca, la Av. Meridiana y el servicio postventa en la Travessera de Dalt. Cerrando un círculo de servicio en Barcelona de vehicle nuevo, km0 gerencia y el servicio postventa para los subaristas. Dragons Cars se integra en el Grupo Lesseps con concesionarios y centros de servicios repartidos por la provincia (Barcelona, Mataró, Martorell e Igualada).

Un stand amb més de 550 m2 d'exposició
 més de 100 vehicles d'ocasió
 més de 1000 m2 d'exposició

Vine a la Fira i aconsegueix el teu regal segur al comprar el teu cotxe a Movento!

Moltes de 4 ofertes a més capital emprant fins a 500€ en un termini de 12 mesos sense pagar.

2 anys de garantia

1000€ de bonificació

500€ de bonificació

Movento i Diagona, al Saló del vehicle d'ocasió, Fira de Barcelona Montbau, 27 de novembre al 8 de desembre 2010

www.moventoautoseleccion.com

PEUGEOT 308 SPORT 2.0 HDI
 2008 - POCB KM - **15.500€**

OPEL INSIGNIA SP SPORT 2.0 CDTI - 130CV - NAVI
 2010 - 5.000 KM - **24.700€**

MAVISA
 T. 937 360 000 www.vallescar.com

AUDI Q7 3.0 TDI TRIPTRONIC
 2007 - **45.000€**

AUDI Q7 3.0 TDI TRIPTRONIC
 2007 - **39.800€**

AUTOMOBILS RATERA Barcelona
 T. 934 578 486 www.ratera.net

PEUGEOT 308 confort hdI 90 cv
 DIE. colors - Noms 5 unitats
 2010 - KM 0 - **14.900€**

PEUGEOT 206 plus 1.1 3P
 150cv. DIE. colors - Noms 5 u.
 2010 - KM 0 - **6.900€**

BARCELONESA (Sr. Joan Puyol)
 T. 685 188 894 www.barcelonesa.peugeot.es

PEUGEOT 207 CC 1.6 130 CV
 2009 - 29.362 KM - **11.900€**

PEUGEOT PARTNER TEEPEE 1.6 HDI - 90 CV - CONFORT
 2010 - 20.654 KM - **12.900€**

AUTO 95 Mataró
 T. 937 418 207 ext. 804 www.auto-95.com

MAZDA 3 - 1.6 - 105 CV
 2009 - **15.500€**

AUDI A4 2.0 TDI MULTITRONIC
 2008 - **14.500€**

AUTOSAGES Manresa
 T. 938 776 868

MINI ONE 1.4 10V AUTO
 95 CV
 099-2007 - 31.000 KM - **15.995€**

BMW 330d - E90 - 4P
 143-2007 - 56.000 KM - **21.995€**

DON COCHE
 T. 934 785 100 www.don-coche.es

FORD TRANSIT 295 KOMBI TDCI
 130 CV - 9 pl
 2007 - 30.000 KM - **13.000€**

FORD S-MAX TITANIUM
 POWERSHIFT TDCI - 140 CV
 2010 - 10.000 KM - **20.400€**

COVESA BRUNO MOLLET Mollet del Valles
 T. 935 796 500 www.covesa.net

AUDI A4 TDI 140 CV
 jun 2006 - 92.000 KM - **14.000€**

BMW X3 TD 217 CV
 2006 - 126.000 KM - **22.500€**

CENTRAL IMPORT Vilafrauda del Penedès
 T. 938 901 126

CITROEN C-CROSSER 2.2 HDI
 160 CV - VTR
 2008 - 45.000 KM - **23.000€**

CITROEN C4 1.6 HDI
 110 CV - EXCLUSIVE
 2008 - 65.000 KM - **10.900€**

GARAGE CONDAL Sabadell
 T. 937 161 866 www.gcondal.citroen.es

PEUGEOT 207 URBAN 1.4
 75 CV - 5p
 2008 - 10.000 KM - **7.500€**

PEUGEOT 307 SW 1.6 HDI
 110 CV - PACK +
 2006 - 63.000 KM - **9.500€**

AUTOTALLER MORRAL
 T. 935 882 819 www.autotallermorral.cat

AUDI A1 1.2 FSI 66 CV Ambition
 2010 - 0 KM - **19.900€**

VW POLO 1.4 116V ADVANCE
 85CV
 2010 - KM 0 - **13.800€**

LETAMENDI Barcelona
 T. 934 538 800 www.letamendi.com

FIAT DYNAMIC 1.5 DCI
 105 CV - 5P
 gen 2010 - 16.834KM - **16.800€**

FIAT EXPRESSION 1.5DCI
 86 CV - 5P
 jun 2009 - 12.821KM - **10.600€**

AUSER Sabadell
 T. 937 484 999 www.auser3000.com

Gremi del Motor



Compri o vengui el seu vehicle en establiments identificats amb el nostre distintiu

Símbol de Garantia i Qualitat dels millors professionals

Ens trobarà a www.gvvm.es i a www.gremimotor.com


Garantia i Qualitat



www.gvvm.es

12 DIES A PREIS INSUPERABLES

1.200 VEHICLES DISPONIBLES EN 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31 DIES.



2x1

OC8 ON

Five Seasons

www.gremimotor.com

MINI COOPER
2010 - 19.700 KM **16.500€**

BMW 118I CASIRO
2010 - 12.900 KM **28.000€**

IBERICAR KELDENICH
T. 933 319 800 www.keldenich.bmw.es

SEAT Ibiza ST 1.6 TDI
105 CV - SPORT
may 2010 - 9 KM **16.400€**

SEAT EXEO 2.0 TDI STYLE
120 CV - manual
feb 2010 - 28.700 KM **17.900€**

LESSEPS MOTOR Barcelona
T. 932 857 575 www.grupulesseps.com

C-MAX trend 1.9 165
115 CV
42.000KM **13.500€**

GALAXY LIMITED EDITION 2.0
TDI 140 CV
8.600 KM **25.600€**

DONNAYMOTOR - AUTOMOCION 2000
T. 932 927 016 www.donnaymotor.com

PEUGEOT 207 1.4i
90 CV - X-line
2008 - 64.000 KM **7.300€**

AUDI A 3 1.6i
102 CV AMBITON
2003 - 16.000 KM **8.500€**

MODERN MOBIL Barcelona
T. 932 462 022 www.modernmobil.com

NISSAN TERRANO 3.0 DI
LUXURY AUT - 150 CV
2004 - 105.000 KM **15.900€**

CITROEN C3 1.4 HDI PREMIER
2008 - 10.000 KM **9.500€**

TALLERES TODODIESEL-BOSCH CAR SERVICE
T. 932 213 080 www.talleres-tododiesel.com

SKODA FABIA 1.2 - 12V
80CV
may 2010 - 7.800 KM **8.800€**

VW EOS 2.0 TDI 140 CV 3P
jul 2008 - 11.898 KM **23.800€**

SARSA Terrassa
T. 937 271 122 www.grupusarsa.com

TOYOTA AYGO 1.0 VTI BLUE
5P 68 CV
2009 - 11.000 KM **7.450€**

SIUZUKI SWIFT 1.3 GL 90cv
Gasolina - 3p, ABS RADIO CD
2009 - 30.500 KM **7.990€**

VALLES MOTOR Granollers
T. 938 400 388

HONDA CIVIC 1.8 GT SPORT
140 CV (5 anys gar.)
2010 - 2000 KM **15.200€**

HONDA INSIGHT 1.3 IMA 98 CV
ELEGANCE HIBRID (5 anys gar.)
2010 - 10.000 KM **15.500€**

IBERTECNO Barcelona
T. 935 054 800 www.ibertecnocno.com

SMART FORTWO PASSION
136 CV 5p
09e 2004 - 53.836 KM **6.950€**

PEUGEOT 307 2.0 HDI SPEED
136 CV 5p
jun 2004 - 81.861 KM **7.995€**

FORMULA OCASION QUADIS Barcelona
T. 932 988 700 www.formulaoportunidad.es

BMW X3 2.0 D
150 CV
jun 2007 - 45.453 KM **24.000€**

JAGUAR 9-TYPE 2.7D V6
EXECUTIVE 208 CV
mar 2007 - 43.163 KM **23.500€**

MOVENTO AUTOSELECCION Sabadell
T. 937 484 996 www.moventoautoseleccion.es

SEAT EXEO 2.0 TDI CS
REFERENCE
13.000 KM **18.000€**

SEAT ALTEA DISC 2.0 TDI
38.580 KM **16.800€**

GARAGE RIO Molins de Rei
T. 936 800 884 www.garagerio.es

VW New Beetle 1.9 TDI
105 CV 3p
gen 2008 - 26.000 KM **19.950€**

VW TOURAN 3.0 TDI AUT
190 CV
Feb 2006 - 116.000KM **29.900€**

SENJI | RAUL SL Esteve Serravalle
T. 937 715 170 www.sengiautomobilis.com

CITROEN C3 1.4 HDI - SX
70 CV - PACK ZENITH PLUS
jun 2010 - 7.470KM **12.000€**

CITROEN C4 PICASSO 1.6 HDI
110 CV - CMP
jun 2010 - 0KM **31.000€**

CITROEN ESPANA Badal G1
T. 932 274 600 www.citroenbadal.citroen.es

MAZDA RX8 211CV
2005 **18.000€**

PEUGEOT 207 CC 1.6i AUT
mar 2007 - 43.163 KM **23.500€**

GRUP T SEMINOUS St Boi
T. 936 615 200 www.turiauto.com

Lancia Delta 120cv D OFF
105 CV 3p
2009 - 9.000 KM **17.000€**

VOLVO C-30 1.0 D MOMENTUM
105 CV 3p
2008 - 25.000KM **16.900€**

POLECARS Ripollat
T. 690 315 535 www.polecars.com

PEUGEOT 307 CCABRIO 2.0
AUT
13.600€

PEUGEOT 308 SW SPORT
1.6 HDI
01-KM **18.000€**

MAAM L'Hospitalet
T. 932 649 500 www.maam.es

BMW 130D
AUT
0907 - 56.500 KM **31.400€**

BMW 120D 3P
177 CV
2009 - 46.000 KM **23.800€**

IBERICAR CADJ Sant Feliu
T. 938 781 011 www.motorcadj.bmw.es

MERCEDES C05 AM5 FAM
Full Equip
May 2005 - 58.000KM **29.700€**

MERCEDES CLK 200K
AUT - Full Equip
May 2005 - 45.700 KM **19.900€**

STERM MOTOR Sabadell
T. 937 484 484 www.stermmotor.mercedes-benz.es

VW PASSAT 2.0 TDI ADVANCE
140 CV
jun 2007 24.800 KM **16.800€**

JAGUAR X-TYPE 2.0 V6
158 CV - SPORT
449.2003 33.800KM **9.700€**

NOVAUTO L'Hospitalet
T. 932 611 749 www.renault.es/concesion/novaauto

MAZDA MX-5 SPORTIVE
2005 **13.900€**

MERCEDES BENZ C1-ESTATE
2007 **43.800€**

NOU MOTOR Manresa
T. 938 723 332 www.noumotor.com

www.seatmotor.es





Ibiza 1.9 TDI 105CV
Style, seminou
11.000 €



León 1.9 TDI 105CV
Sport Limited, seminou
12.000 €



Córdoba 1.9 TDI 100CV
Reference, seminou
9.000 €



Exeo 2.0 CR 143CV
Style Plus, seminou
18.000 €



Freerack 2.0 TDI 170CV
4WD, seminou
17.000 €



Altea XL 1.9 TDI 105CV
Style Family, seminou
16.500 €

ESPECIALMENT SELECCIONATS.
LA MILLOR SELECCIÓ DE SEAT SEMINOUS, KM 0 I GERÈNCIA DE CATALUNYA.

- ✓ MENYS DE 2 ANYS D'ANTIGUITAT
- ✓ REVISAT EN 110 PUNTS
- ✓ PROVA DE CONDUCCIÓ
- ✓ MENYS DE 30.000 KILOMETRES
- ✓ GARANTIA AMB COBERTURA EUROPEA
- ✓ FINANÇAMENT ESPECIAL
- ✓ KILOMETRATGE GARANTIT
- ✓ ASSISTÈNCIA EN CARRETERA LES 24H
- ✓ DRET A BESCANVI

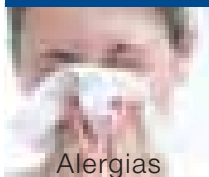
SEAT [SELECTION]. SEMINOUS AMB VALOR AFEGIT.

Les imatges mostrades d'aquesta comunicació poden no correspondre amb les ofertes reals.

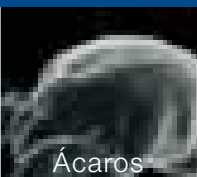
GRUP VOLKSWAGEN

Auto emotion

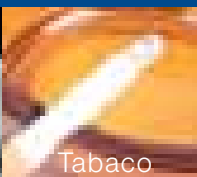
¿Sabes lo que respiras?



Alergias



Ácaros



Tabaco



Polución



Humos

¡AHORA PODRÁS RESPIRAR TRANQUILO!

Purificador de aire

NEW AIR

Doméstico / Con iones activos y sin mantenimiento

**Ideal para familias con niños y ancianos,
personas con alergias, fumadores ...**

Con **NEW AIR** disfruta en tu casa de un **ambiente limpio** hasta 15 m² de superficie.

**¡LLAMA Y RESERVA EL TUYO
para estas Navidades!** Hasta fin existencias

PRECIO NORMAL

~~59,90~~ €

PRECIO ESPECIAL GREMIMOTOR

49,90 €

IVA incluido + gastos de envío

Elimina

- ✓ Polvo
- ✓ Acaros
- ✓ Humo
- ✓ Moho



Con luz
incorporada

Tamaño: 11 x 6,5 x 5,5 cm

**Teléfono información y pedidos
933 321 687**

¡La salud de tu familia está en tus manos!



ETIMARFS España S.L.
C/ Energía, 28 - 08038 BARCELONA
info@etmarfs.es - www.etmarfs.es

Si encuentras el mismo
producto a un precio más bajo
te devolvemos la diferencia.