



TurismoInAuto.com

Alla scoperta delle meraviglie d'Italia con le auto più belle del mondo.

Cerca



Home

Itinerary

Cars

Moto

Hôtellerie

Wine

Food

VIDEO Gallery

PHOTO Gallery

News

Excellence

Golf Club

EXPO2015

VERY Important Travellers

ECO-world

I Consigli di..

Recco e Golfo Paradiso

Consigli Liguri

Norcia in Volvo

CHI SIAMO

Dicono di Noi

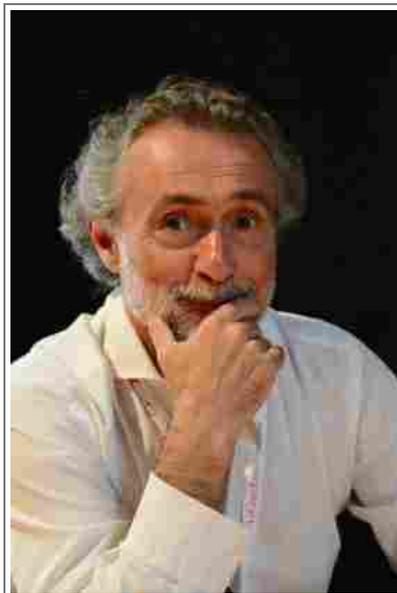
Contatti

Dove siamo

Home » News » 10 consigli per acquistare un'auto usata senza sorprese

[stampa pagina](#)

10 consigli per acquistare un'auto usata senza sorprese



Vademecum: come acquistare in tranquillità un'auto usata.

Che gli italiani amino smanettare con il proprio **cellulare** prima di acquistare qualsiasi bene, ormai, non è più una novità. Se da un lato questo fenomeno aiuta il commercio stesso e le abitudini dei consumatori, dall'altra espone questi ultimi a una serie di trappole messe in atto da truffatori più o meno evoluti che, sull'onda di un acquisto emozionale quale quello di una bella auto, mettono in campo la propria astuzia per prendere in giro il consumatore e, più spesso di quanto si pensi, per truffarlo.

I numeri dell'**Osservatorio** eCommerce B2C, promosso dal Consorzio **Netcomm** e dalla **School of Management** del Politecnico di Milano, confermano che sono in crescita costante gli italiani che comprano online. Gli ultimi dati disponibili sono relativi al 2017, un anno nel quale il valore degli acquisti online dei consumatori italiani ha toccato **23,6 miliardi di euro**, con un aumento del 17% rispetto all'anno precedente. In particolare, gli acquisti online di prodotti (pari a **12,2 miliardi**) sono cresciuti del 28%, superando per la prima volta quelli di servizi (+7%, per un controvalore di **11,4**

miliardi). Una rilevazione di grande significato per gli operatori, rispetto ai trend in corso, riguarda **l'incremento delle vendite da mobile**. Nel 2017 **un terzo degli acquisti e-commerce**, a valore, si è realizzato attraverso **smartphone** o **tablet**. E la incidenza di questi tipi di strumentazione è quintuplicata nel giro di un quinquennio. Infatti, nel 2013 la somma di tablet e smartphone valeva solo il 6% degli acquisti online degli italiani. La crescita dello smartphone è molto evidente: il suo contributo per perfezionare l'atto d'acquisto sul web è aumentato **dal 4% nel 2013 al 25% nel 2017**.

La propensione all'acquisto di usato per regione e per marca conferma il potenziale della domanda di **veicoli usati** come elemento strategico per i venditori qualificati di auto aderenti alla rete **AsConAuto**. Nel mercato delle auto usate, perdura comunque una anomalia Italiana, che vede un elevato volume delle compravendite di veicoli usati tra privati, attestato alla metà circa del totale dei passaggi di proprietà e transazioni. Tra privati e tra partite IVA e privati le vendite sono regolate dal Codice civile e mancano le garanzie necessariamente fornite dai venditori professionali.

Oggi le rilevazioni fatte sulle vendite online di automezzi dimostrano che su oltre 800.000 auto usate messe in vendita (stima da fonti varie per l'anno 2017) sono pubblicate da privati oltre il 33%, cioè 1/3 del mercato totale della offerta di auto usate.

La 12punt6

12punt6

Il nuovo libro di
Roberto Rasia

#ForumAutomotive



Agriturismo LeGi



Per questo motivo è particolarmente importante mettere a disposizione degli acquirenti privati di auto usate un vademecum, predisposto a cura di **Giorgio Boiani**, vicepresidente con delega alla comunicazione di **AsConAuto**, per evitare brutte sorprese all'acquirente privato di auto usate.

- 1) **Controllare** che il venditore sia in possesso di una regolare licenza di vendita e non sia intermediario di qualcuno: in questo caso, infatti, il consumatore non ha diritti.
- 2) Il venditore professionista ha l'obbligo di legge di **assicurare** all'acquirente 12 mesi di garanzia, mesi che diventano 24, raddoppiando, nel momento in cui non si consegnano documenti attestanti la garanzia di 12 mesi.
- 3) **Evitare** sempre di acquistare da un privato. Se chi vende è un privato, infatti, non sussiste obbligo di legge per il venditore di fornire garanzie e l'acquirente, a vendita perfezionata, non può avanzare pretese o avere rivalse di alcun tipo.
- 4) **Non dare** nessun **acconto** in denaro a venditori trovati online che non dimostrino di avere, oltre a una licenza per la loro attività, una sede fisica nella quale trovare l'auto di cui è pubblicata la inserzione per la vendita.
- 5) **Verificare** subito, in caso di lontananza geografica del luogo, che il venditore sia attivo attraverso un immediato controllo telefonico in modo da fare una prima verifica sulla esistenza del venditore e dell'auto scelta. Succede frequentemente che tutte le informazioni fornite online siano false.
- 6) **Assicurarsi** che, all'atto della consegna dell'auto usata acquistata, sia consegnata anche la informativa sulla modalità di garanzia scelta dal venditore: certificazione, garanzia della casa automobilistica, garanzia terza di assicurazioni e così via.
- 7) **Non ritirare** l'auto acquistata usata senza avere in mano il permessino di vendita rilasciato dalla motorizzazione. Infatti, potrebbe darsi il caso che l'auto venduta abbia vizi fiscali occulti e che sia interdetto il passaggio di proprietà.
- 8) **Fidarsi** delle informazioni sull'auto scelta rilasciate da **venditori che dimostrino di avere alle spalle una organizzazione** strutturata, almeno sufficiente a un controllo tecnico sommario della vettura venduta.
- 9) **Privilegiare** venditori **che rilascino documenti o certificazioni** che dimostrino nei fatti tecnici la vita passata e residua dell'auto in modo da avere, in caso di acquisto di un'auto usata, una maggiore tranquillità rispetto al chilometraggio dichiarato dal venditore.
- 10) **Affidarsi** preferibilmente a una **rete ufficiale di concessionari** o a network sicuri, come quello di **AsConAuto**, che all'interno della propria rete associativa, ha già provveduto a fare una selezione sia dei concessionari sia dei componenti del network degli autoriparatori in una logica di sicura competenza, affidabilità e professionalità al servizio del consumatore finale: chi acquista un'auto usata è sempre alla ricerca di garanzie di qualità.

Per info: www.asconauto.it

Roberto Rasia dal Polo

direttore@turismoinauto.com



© Copyright 2018 TurismoInAuto.com. All rights reserved. |