IL PORTALE DEDICATO AI CONCESSIONARI
PER GESTIRE IL POST VENDITA E FIDELIZZARE IL CLIENTE

Il vademecum di AsConAuto per l'acquisto delle auto usate

di Marco Castelli | 20 luglio 2018

L'**acquisto delle auto usate**, per essere sicuro e affidabile, deve passare attraverso le reti ufficiali di **concessionari**. È questo uno dei punti focali del **vademecum di AsConAuto**, stilato per *evitare brutte sorprese all'acquirente privato di vetture di seconda mano*.

Il documento è stato curato da **Giorgio Boiani**, vicepresidente di AsConAuto con delega alla comunicazione, e parte da una considerazione: oggi le stime sulle vendite on-line di veicoli ci dicono che *un terzo delle oltre 800mila **auto usate** messe in vendita viene pubblicato sul web da privati*.

Occorre dunque prestare una particolare attenzione in fase d'acquisto e, in tal senso, **AsConAuto** identifica proprio nel **dealer** una garanzia di sicurezza.

Approfondisci: quale futuro aspetta il mercato delle vetture di seconda mano?

AUTO USATE: CRESCONO LE VENDITE ON-LINE

I numeri dell'**Osservatorio eCommerce B2C**, promosso dalla **School of Management del Politecnico di Milano** e dal **Consorzio Netcomm**, confermano che gli italiani che comprano on-line sono in crescita costante. Per fare un numero, n*el 2017 il valore degli acquisti su internet ha raggiunto i 23,6 miliardi di euro*, con una crescita del 17% rispetto al 2016.

In crescita, in particolare, è l'incidenza di **smartphone** e **tablet**, dispositivi dai quali viene effettuato all'incirca un terzo degli **acquisti e-commerce**. In questo senso, il binomio tra **vendite on-line** e auto usate sta crescendo molto e sarà uno dei **5 trend del futuro dei concessionari**. E, come già accennato, l'Italia, rispetto agli altri Paesi, presenta un'elevata incidenza di transazioni tra privati.

Leggi anche: ecco perchè l'usato è un business profittevole per il concessionario

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

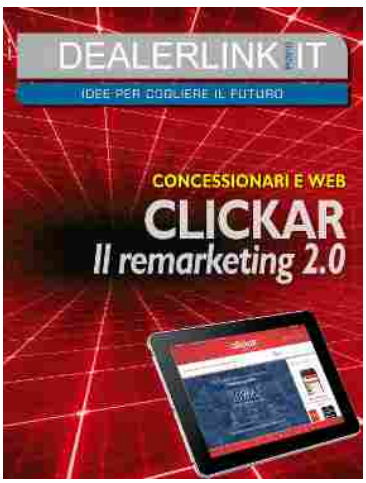
Nome
Cognome
Email

Ho letto l'informativa sulla privacy e acconsento al trattamento dei dati personali ai sensi di le

Registrati

PARTNERS

SFOGLIABILE



Codice abbonamento: 122943

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

IL VADEMECUM DI ASCONAUTO

Come fare, dunque, per evitare sorprese nell'acquisto di auto usate? Ecco i **dieci punti del vademecum di** AsConAuto.

1) LICENZA DI VENDITA

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) LA GARANZIA

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 L'ACQUISTO DA UN PRIVATO

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) OCCHIO AGLI ACCONTI

Non dare nessun **acconto in denaro** a venditori trovati on-line 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 PRIMA

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 on-line siano false.

6) L'INFORMATIVA SULLA GARANZIA

Assicurarsi che, all'atto della **consegna dell'auto usata**, sia consegnata anche l'informativa sulla modalità di garanzia scelta dal venditore: certificazione, garanzia della casa automobilistica, garanzia terza di assicurazioni e così via.

7) IL DOCUMENTO DELLA MOTORIZZAZIONE

Non ritirare l'auto acquistata usata senza avere in mano il **"permessino di vendita" rilasciato dalla**

ANTICRISI DAY

CONCESSIONARI E NOLEGGIO

LEASYS
FCA BANK GROUP

Codice abbonamento: 122943

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

motorizzazione. Infatti, potrebbe darsi il caso che l'auto venduta abbia vizi fiscali occulti e che sia interdetto il passaggio di proprietà.

8) FIDARSI SOLO DI VENDITORI STRUTTURATI

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 LE CERTIFICAZIONI

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 A DEALER O NETWORK SICURI

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 del componenti del network degli autoriparatori.

commenti

Tag: Auto usate

Share

SCRIVI UN COMMENTO

La tua casella di posta non verrà pubblicata.

Nome *

Email *

Sito web

scrivi

DealerLink.it - Tutti i diritti sono riservati.
Via Selvanesco, 75 - 20142 Milano • redazione@sumopublishing.it • Cookie policy

Codice abbonamento: 122943

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.