

A black car is shown from a low-angle, rear-quarter perspective, driving on a paved road that curves to the left. The car's side mirror and rear wheel are visible. The background features rolling green hills under a bright, slightly cloudy sky. The overall scene conveys a sense of motion and a scenic drive.

Auto
Scout24

Guida
alla compravendita
di un'auto

www.autoscout24.ch

Come preparare al meglio l'auto alla vendita

Periodo

Valutate in quale periodo potrebbe essere maggiormente richiesta la vostra auto. Determinate vetture vengono vendute con maggiore o minore successo a seconda del periodo dell'anno: se per esempio le decapottabili vanno a ruba in primavera, i fuoristrada e le vantaggiose «occasioni invernali» sono maggiormente richiesti in autunno.

Condizioni

Quando si effettua un cambio di proprietario, l'automobile deve essere sottoposta a un collaudo ufficiale (CVM) se l'ultimo è stato effettuato oltre un anno prima e se sono passati più di dieci anni dalla messa in circolazione del veicolo. Per ottenere un prezzo migliore è preferibile vendere l'auto poco dopo il controllo («direttamente dopo il CVM »).

Aspetto estetico

Prima di far vedere l'auto ai potenziali acquirenti è consigliabile pulirla e lucidarla a fondo.

Riparazioni rapide

Se l'auto è leggermente rovinata e presenta ad esempio danni lievi alla vernice o alla tappezzeria o piccole ammaccature potete effettuare le riparazioni necessarie o rivolgervi a un carrozziere professionista per un intervento di riparazione rapida (il cosiddetto smart repair), che vi farà incassare una somma decisamente più elevata per la vendita. Chiedete un preventivo al vostro garagista.

Come creare un annuncio perfetto

Foto

Inserite più foto originali del veicolo nell'annuncio. Le statistiche di AutoScout24 mostrano chiaramente che gli annunci corredati di foto vengono visualizzati con una frequenza di gran lunga superiore rispetto a quelli sprovvisti di immagini.

Descrizione

Descrivete il vostro veicolo nel modo più accurato e dettagliato possibile. Quando stilate l'annuncio può essere utile dare un'occhiata alla licenza di circolazione del mezzo.

Verità

Le descrizioni del veicolo devono corrispondere alla realtà: quindi esprimetevi in modo esatto ed evitate di esagerare con le lodi. Dati come l'anno di fabbricazione, il chilometraggio e l'ultimo CVM superato rappresentano una «tacita garanzia di qualità», mentre formulazioni quali «come nuova», «qualità ineccepibile», «funziona bene» o altre valutazioni simili non sono vincolanti. Tenete in considerazione anche le nostre regole d'inserzione.

«Offerta top»

Per mettere in evidenza il vostro annuncio e attirare maggiormente l'attenzione potete acquistare l'opzione aggiuntiva «offerta top». In tal modo la vostra offerta comparirà tra le prime nell'elenco dei risultati.

Garanzia

Se la vostra auto è in ottime condizioni potete assicurarla con Quality1. In tal caso la vostra vettura sarà contrassegnata dall'apposito bollino nell'elenco dei risultati e nell'annuncio. Tale garanzia di qualità infonde fiducia nell'acquirente e spesso permette di ottenere un miglior prezzo di vendita.

Tutto ciò che c'è da sapere sulla trattativa dei prezzi

Prepararsi al colloquio di vendita

Appuntamento

Quando incontrate l'acquirente per l'ispezione dell'auto e il giro di prova programmate tempo a sufficienza per l'appuntamento.

Identità dell'acquirente

Richiedete la licenza di condurre e la carta d'identità dell'acquirente per verificare i dati.

Documenti

Preparate tutti i documenti utili che potrebbero interessare al potenziale acquirente: licenza di circolazione, libretto di manutenzione, verbale dell'ultimo CVM, documento sulla manutenzione del sistema antinquinamento e manuali d'istruzioni. Altrettanto utili sono i documenti sulle dotazioni supplementari nonché sui lavori di manutenzione e sulle riparazioni effettuate.

Argomenti di vendita

Pensate a tutti i punti di forza del vostro veicolo, per esempio un design che non passa mai di moda, sostituzioni, dotazioni aggiuntive ecc. Non dimenticate però di menzionare anche i punti deboli.

Danni da incidenti e difetti

In generale, il venditore deve rispondere di tutte le caratteristiche attribuite al veicolo. Qualora l'auto presenti dei danni o dei difetti comunicatelo fin da subito al potenziale acquirente. Non è necessario elencare ogni minimo graffio o correzione «cosmetica», ma bisogna menzionare la presenza di danni provocati da (precedenti) incidenti, poiché non rivelare tali informazioni potrebbe essere considerato un «inganno con astuzia». In tal caso l'acquirente potrà recedere successivamente dal contratto o chiedere una riduzione del prezzo d'acquisto. In caso di incidente non comunicato, il venditore potrebbe anche essere obbligato a corrispondere un risarcimento danni. Se non siete il primo proprietario del veicolo e non ne avete la certezza assoluta, vi consigliamo di non fare alcun riferimento al fatto che l'auto non abbia mai subito incidenti. Se in un contratto prestampato barrate la voce «veicolo non incidentato» vi assumete anche la responsabilità di eventuali danni subiti dall'auto a seguito di un sinistro imputabile al proprietario precedente e ne dovrete eventualmente rispondere.

Limite di contrattazione

Riflettete su quanto potete e volete ridurre il prezzo durante la trattativa.

Guida di prova

Accompagnate il potenziale acquirente durante la guida di prova: così potrete immediatamente spiegare gli eventuali rumori emessi dall'auto. Importante: se la vettura è già stata cancellata dal registro si potrà effettuare un giro di prova solo con una targa giornaliera. Per ottenerla è necessario recarsi per tempo presso l'Ufficio della circolazione stradale portando con sé un certificato di assicurazione.

Come gestire le formalità

Contratto

Nonostante gli accordi presi a voce siano validi, stipulate sempre un contratto scritto. Onde evitare incomprensioni e successive controversie, vi consigliamo assolutamente di tutelarvi mediante un contratto di compravendita per iscritto. Inserite tutte le informazioni opportune nel contratto di compravendita, come nome, indirizzo e numero del documento d'identità. Se lo ritenete necessario, fatevi firmare per quietanza un documento in cui sono elencati tutti gli oggetti consegnati, quali chiavi e documenti. In allegato trovate un facsimile di un contratto di compravendita.

Responsabilità

Nel contratto dovrete escludere la responsabilità per vizi (fatta eccezione per la garanzia Quality1). In tal modo non fornirete un'effettiva garanzia, ma sarete comunque tenuti a informare l'acquirente di eventuali danni risultanti da incidenti precedenti e verrete ritenuti responsabili per le caratteristiche garantite nonché per i difetti volutamente taciuti.

Pagamento

Il metodo più sicuro per il venditore è richiedere il pagamento in contanti il giorno della consegna dell'auto.

Numeri di targa

Naturalmente l'acquirente può guidare la macchina fino a casa solo con il numero di targa richiesto per il veicolo. Concordate con l'acquirente in che modo avverrà il passaggio (annullamento della licenza di circolazione del veicolo, targa di immatricolazione, trasferimento del mezzo). Ricordate:

- Le licenze di circolazione possono essere annullate solamente dall'Ufficio della circolazione stradale che le ha emesse. Di norma se ne occupa il proprietario che cede l'auto, ma può farlo anche l'acquirente oppure si può sbrigare il tutto per posta.
- I veicoli con la licenza annullata possono circolare solo fino alla mezzanotte dello stesso giorno.
- Dopo l'annullamento della licenza, le relative targhe possono essere conservate per due settimane.

In bocca al lupo per la vendita della vostra auto!

Contatti

AutoScout24
Industriestrasse 45
CH-3175 Flamatt
Téléphone +41 (0)31 744 21 31
Fax +41 (0)31 744 21 22
www.autoscout24.ch
info@autoscout24.ch