

Vendere un'auto

Vendita privata

Quando si cambia auto è possibile permutare quella posseduta o venderla privatamente. Per una vendita privata, per una conclusione rapida, una premessa necessaria è l'approccio professionale alla vendita e la possibilità di rivolgersi a un numero più grande possibile di potenziali acquirenti. Vedi la lista di controllo a pagina 4.

Il modo più semplice di vendere la propria auto è la permuta con una vettura nuova o un'altra auto d'occasione. Da un punto di vista economico questo sistema è peggiore rispetto a una vendita privata. Le concessionarie, a causa delle spese amministrative (preparazione della vettura, salari, margini) pagheranno solo il valore di permuta, considerandolo un acconto per l'auto nuova. Nella variante «permuta» l'impegno in termini di tempo è decisamente ridotto. Il prezzo ottenibile è quindi inferiore rispetto alla vendita privata.

Una soluzione semplice per la vendita privata sono i canali online. Chi propone la propria auto tramite internet, in teoria trova un acquirente entro pochi minuti. Naturalmente gli interessati si metteranno in contatto solo se la vettura viene presentata in modo ottimale. La presentazione deve comprendere i dati della vettura e fotografie attendibili. L'inserimento dell'annuncio è molto semplice ed avviene mediante numero di approvazione del tipo (AT nella licenza di circolazione alla cifra 24). Con questo numero vengono rilevati automaticamente i dati specifici del produttore e sono sufficienti poche modifiche relative agli accessori, al chilometraggio e agli optional.

Le piattaforme internet di www.autoscout.ch e www.ricardo.ch offrono una struttura semplice e pratica per l'inserimento. È comunque consigliabile tenere conto dei costi dei gestori del sito.

Preparazione dell'automobile

Per vendere bene il veicolo è necessario eseguire alcuni interventi. Tra questi pulirlo dentro e fuori e controllare la disponibilità del certificato del collaudo e dei documenti della vettura.

Per la pulizia è importante che l'auto abbia un aspetto curato. Con un lavaggio intensivo e una pulizia degli interni (aspirapolvere, pulizia vetri e polvere) si elimina la sporcizia dovuta all'utilizzo.

Con un cambio di proprietario è consigliabile far fare un collaudo ufficiale, se questo controllo è stato effettuato più di un anno prima e se l'immatricolazione risale a più di 10 anni fa. Il valore aggiunto che ne deriva ha un effetto positivo sul prezzo e sui tempi di vendita.

Oltre alla preparazione, alla pulizia e al trattamento in vista del collaudo, si consiglia di controllare la completezza dei documenti della vettura, e cioè:

- Licenza di circolazione inclusi gli allegati per eventuali accessori
- Documento controllo gas di scario (veicoli senza EOBD)
- Libretto interventi manutenzione/riparazione
- Istruzioni d'uso
- Codici radio e chiavi

Per stabilire il prezzo di vendita è necessario determinare un prezzo minimo personale. Come per l'acquisto, anche per la vendita contrattare fa parte del business.



Il TCS consiglia

Con un test occasioni TCS si ottiene la fiducia dell'acquirente e un rapido e migliore collocamento della vettura.

Quando vendere

Molti automobilisti si saranno già chiesti se conviene riparare ancora una volta la vettura o se non sarebbe meglio cambiarla. È difficile rispondere categoricamente in quanto non esiste un momento ideale per vendere che possa andare bene per tutti.

Ovviamente con il tempo l'auto tende ad avere panne viepiù frequenti e che possono costare parecchio. Inoltre, perde progressivamente valore. Al termine del periodo di garanzia la frequenza dei guasti è del 4,4% (dopo 3 anni circa), dopo 17 anni il doppio, cioè dell'8,9% circa. Naturalmente più panne si hanno, più si spenderà dal meccanico. Per quanto riguarda la svalutazione questa varia nel corso del tempo. Nel grafico vedete la perdita di valore sull'arco di 10 anni delle vetture in quattro fasce di prezzo. Sebbene puramente indicative, le cifre mostrano che dopo 3 anni le auto hanno perso la metà del loro valore iniziale, mentre nei sette anni successivi la perdita si aggirerà sul 30%.

Il valore residuo è poi influenzato dalle oscillazioni dei cambi, ad esempio laddove l'importatore riduca il prezzo a nuovo delle auto a causa della forza del franco, oppure se i modelli più recenti sono valorizzati da particolari extra.

Dal punto di vista economico è opportuno cambiare auto prima di dover affrontare una riparazione dopo l'altra. Concretamente conviene disfarsene quando i costi di riparazione attesi durante la vita utile residua superano la perdita di valore dell'auto nuova sullo stesso arco di tempo.

In mancanza del capitale necessario per l'acquisto di una nuova macchina è consigliabile sostituirla tempestivamente, quando si ottiene ancora una cifra ragionevole alla permuta. Ciò non influisce positivamente sui costi d'esercizio; in genere mantenere l'auto posseduta è la variante più economica.

Valore residuo del veicolo

