

Valutazione del prezzo di mercato

VW Golf Executive 1.5 Benzina (131 CV)

Caratteristiche dell'auto

Marca: VW Anno: 2018 Modello: Chilometri: 50.000 Golf Cilindrata: 1,5 (131 CV) Cambio: Automatico Due volumi Carburante: Benzina Telaio:

Optional

Sistema di navigazione		Contr	olo automatico distan	Climatizzator	е	
automatico	Sensore pi	oggia	Sensori parcheggio	Fendinebbia	Climatizzatore	Cruise
control Temperatura esterna		Volante multifunzione Volante in		pelle Isofix		

Condizioni

Quando AutoUncle valuta il prezzo di mercato per la tua auto, considera che le condizioni siano confrontabili con altre VW Golf del 2018. Se la tua auto è in condizioni decisamente migliori rispetto ad auto simili (es appena tagliandata, unico proprietario...) potrebbe valere di più di quanto evidenziato.

Prezzo di mercato

Prezzo stimato 20.100,00 €

Il prezzo evidenziato deriva da una stima statistica arrotondata alle migliaia di euro. Esso indica il prezzo della tua auto nel caso in cui fosse messa in vendita.

Nella prossima pagina, puoi scoprire come vendere la tua auto velocemente - al miglior prezzo possibile.

VALUTAZIONE DEL PREZZO DI MERCATO

Stima generata il 15 ott



Come vendere la tua auto velocemente - al miglior prezzo

L'errore più comune, quando vendi un'auto,è quello di proporre un prezzo più alto del valore effettivo. Ciò spesso accade perchè i venditori sentono il bisogno di iniziare proponendo un prezzo alto. Le statistiche di mercato di AutoUncle confermano che questa è una pessima strategia. La tua auto otterrà più attenzione dai compratori quando il prezzo è coerente con i valori di mercato. Per questo è necessario che la valutazione della tua auto sia competitiva sin dal primo giorno.

In base ai dati di mercato attuali, relativi a prezzi e tempi di vendita per auto VW Golf usate, **il grafico** ti guida nell'impostazione corretta del prezzo di vendita.

Le analisi e l'esperienza di AutoUncle ti aiutano a ottimizzare il prezzo ed il tempo di vendita proponendo la tua auto ad un 'buon prezzo'.

In vendita a Tempo stimato per la vendita



Nelle prossime pagine, potrai vedere esempi di auto attualmente in vendita, che sono confrontabili con la tua VW Golf





Vai in cima ai risultati di ricerca e vendi rapidamente

Quando metti in vendita la tua auto su internet, essa dovrà confrontarsi con molte altre VW Golf già in vendita. Quindi, è buona norma controllare a quale prezzo vengono offerte auto simili. Questo ti aiuterà a capire come essere in cima ai risultati di ricerca.

Studiare la concorrenza prima di scegliere un prezzo. La lista seguente ti darà un'idea delle VW Golf in vendita sui più importanti siti di annunci. L'utilizzo di questa lista ti aiuterà a capire quali auto hanno il prezzo più interessante.

Tip: La maggior parte delle persone che

cerca un'auto usata sui siti di annunci online, ordina i risultati in base al prezzo. Quindi, se vuoi ottenere la massima attenzione sulla tua auto (e la migliore possibilità di venderla in breve tempo) definisci un prezzo di vendita che la renda visibile tra i primi risultati di ricerca.

	VW Golf 1.5	In	vendita: 328 giorni			
	Rivenditore	Cambio: Automatico	2018	km 22.400	22.300 €	BUON PREZZO
	VW Golf 1.5	TSI ACT DSG 5p. Sport Bl	In	vendita: 328 giorni		
	Rivenditore	Cambio: Automatico	2018	km 26.100	22.300 €	BUON PREZZO
	VW Golf 1.5	I	n vendita: 12 giorni			
	Rivenditore	Cambio: Automatico	2018	km 8.717	25.900€	MOLTO CARA



5 suggerimenti per la vendita della tua auto usata

L TIP

Preparare la tua auto per la vendita

Un'accurata pulizia dell'auto è sempre un ottimo investimento. Ciò ti aiuterà a venderla più velocemente e ad un miglior prezzo.

Come minimo, dovresti:

- Portare l'auto al lavaggio e pulire a mano anche l'interno delle portiere
- Passare l'aspirapolvere negli interni e pulire i tappetini
- Lavare ed asciugare il parabrezza e finestrini – sia all'interno che all'esterno

Se sei un perfezionista (e hai qualche ambizione in più):

- Lava e pulisci il cruscotto e il quadro comandi
- · Lava e pulisci le ruote dell'auto
- Effettua un'accurata pulizia del motore

E se proprio non sei soddisfatto

- Effettua una pulizia professionale dei sedili
- Lucida la carrozzeria
- Pulisci un'altra volta i tappetini

🖒 TIP

2. Trova il miglior sito web per vendere la tua auto

Ogni sito per la vendita di auto è indirizzato ad una particolare tipologia di compratore. Spesso è la valutazione del prezzo a determinare qual è il portale migliore per pubblicare il tuo annuncio.

Nell'esempio qui sotto trovi un confronto fra i prezzi dell'usato in alcuni dei più importanti siti web per la vendita di auto

- AutoScout24.it 9.000,00 €
- Subito.it 7.000,00 €
- Bakeca.it 8.000,00 €
- Quattroruote 11.000,00 €
- Cubo Auto 7.900,00 €
- Spazioauto.it 9.800,00 €

- Secondamano.it 9.000,00 €
- Vivastreet.it 10.000,00 €
- carAffinity 12.100,00 €
- AutoDreams.it 9.500,00 €

Ti consigliamo di inserire i tuoi annunci nel sito più importante, e magari anche in un altro paio di siti

Ricorda che alcuni dei siti più importanti possono chiederti una commissione in denaro per pubblicare il tuo annuncio. Si tratta spesso di un buon investimento, perchè i siti più importanti hanno anche i migliori potenziali clienti.



🖒 TIP

3. Come si scrive un annuncio per vendere la tua auto

I potenziali clienti si affidano alle immagini e alla descrizione presenti nell'annuncio per due motivi: 1) Per conoscere le condizioni e le specifiche dell'auto 2) per capire se sei un venditore onesto. Qui sotto trovi una lista di consigli per scrivere un annuncio vincente.

Ricordati di citare ogni dettaglio

Elenca tutte le informazioni necessarie (marca, modello, variante, tipo di motore, performance, anno, chilometraggio, accessori..). In questo modo per i potenziali compratori sarà più facile confrontare la tua auto con altre auto simili in vendita. Se dimentichi o tralasci qualche informazione, la tua auto sarà più difficile da confrontare e l'attenzione dei potenziali compratori si sposterà su altre macchine con informazioni dettagliate.

Fornisci una descrizione onesta

Descrivi la tua auto in modo onesto. E' consigliabile scrivere se l'auto ha appena subito riparazioni, controlli o effettuato la revisione. A volte, può essere utile spiegare anche perchè vendi l'auto. In questo modo apparirai come venditore onesto e trasparente. Per lo stesso motivo, è una buona idea aggiungere il tuo nome con un numero di telefono.

Evita errori

Gli errori grammaticali fanno brutta impressione. Per questo, rileggi bene ogni parola prima di pubblicare il tuo annuncio.

Non nascondere il numero di targa

Molti potenziali compratori preferiscono effettuare una ricerca approfondita sulla 'storia' della tua auto. Se scegli di nascondere la targa, rischi di dare l'impressione di voler nascondere qualcosa. Darai un'impressione migliore se non nascondi nulla.

Qualità delle immagini- dettagli e luce

Scatta foto ad altà qualità, nelle ore più chiare del giorno, con l'auto lavata e pulita. Immagini da ogni angolazione (compresi dettagli degli accessori e di eventuali piccoli difetti) renderanno il tuo annuncio migliore. Un annuncio senza immagini otterrà automaticamente meno attenzione. All'opposto, tante foto in alta qualità sono la tua scelta obbligata quando decidi di vendere un'auto.



CV)

凸 TIP

4. Tieni d'occhio il mercato e regola il prezzo

Il mercato delle auto usate cambia rapidamente e la competizione è intensa. Per questo, tieni d'occhio i prezzi di mercato anche dopo aver messo in vendita la tua auto. I compratori di auto sono costantemente alla ricerca dei prezzi migliori e tengono in considerazione anche quali macchine sono in vendita da

più tempo. Di conseguenza è meglio che il tuo annuncio non "prenda polvere", o la tua auto presenterà un prezzo sorpassato. In questo caso i compratori inizieranno a chiedersi cosa c'è di sbagliato nella tua auto

-∆ TIP

5. Come comunicare e chiudere la vendita con un potenziale compratore

Come gestire le prime offerte

Non è insolito rispondere a domande via, email, chat o sms. Questo può essere un ottimo modo per iniziare il dialogo con un potenziale compratore. Inoltre, è nel tuo interesse capire se questa persona è realmente interessata. Se ti affidi al buon senso, capirai che spesso le trattative con compratori che non hanno mai dialogato con te non sono serie. Alcuni compratori usano questa tecnica per capire se possono negoziare sul prezzo. Usa questi rapidi botta e risposta come punti di partenza per un dialogo più approfondito. Proponi poi al cliente di parlare per telefono.

Evita le richieste - truffa

Negli ultimi tempi, sono all'ordine del giorno truffe in cui ai venditori di auto vengono offerti più soldi di quelli richiesti. O in cui al venditore è chiesto di inviare denaro. Se tieni in mente questa semplice regola, potrai evitare molte truffe: "Se sembra troppo bello per essere vero, è troppo bello per essere vero!

La prova su strada è la chiave per concludere l'affare

Devi permettere ai compratori seri di vedere e provare l'auto. Spesso l'entusiasmo derivato da un test di guida è fondamentale per decidere di comprare l'auto

Non dimenticare il contratto

La vendita è conclusa quando tu e il compratore avete stipulato e firmato un contratto di vendita, che è la tua garanzia e un modo formale per rendere effettivo il fatto che tu e il compratore siete d'accordo sul prezzo e le condizioni di vendita.

