



GUIDA GRATUITA

Comprare un'usata **senza farti fregare**

I 7 controlli che dovresti fare prima di firmare — quelli che, da venditore, speravo non facessi.

Piu' l'ottavo: l'unico che da solo non puoi fare.

di **Leonardo Zampori** — ETICAUTO

7 anni dall'altra parte del banco. Oggi dalla tua.

eticauto.it · [@eticauto](https://twitter.com/eticauto)

PRIMA DI INIZIARE

Perche' ti sto dando questa guida

Per sette anni ho venduto auto in concessionaria. Ero io quello dall'altra parte del banco: il mio lavoro non era trovarti l'auto giusta, era venderti quella che avevo in piazzale, col margine piu' alto possibile. Non perche' fossi disonesto — perche' il sistema e' costruito cosi'.

Questo significa una cosa semplice: **so esattamente dove e come ci si fa fregare**, perche' ero io a sperare che tu non te ne accorgessi. Conosco i punti su cui quasi nessuno guarda, le frasi che ti mettono fretta, i numeri costruiti per sembrare un affare.

Oggi ho cambiato gioco. Non ho piu' un piazzale, non ho auto mie da venderti. Lavoro per chi compra, con un compenso fisso deciso prima: guadagno la stessa cifra che tu spenda trenta o sessantamila euro. Per questo posso permettermi di dirti la verita'.

Qui sotto trovi i sette controlli che, se li avessi visti fare a un cliente, mi avrebbero fatto capire che con lui non c'era trucco che tenesse. Usali tutti, nell'ordine, prima di firmare qualsiasi cosa.

1

CONTROLLO 1

La provenienza reale, non quella raccontata

La prima domanda non è "quanti km ha", ma "**da dove viene**". Un'auto con un solo proprietario privato che l'ha curata vale tutto un altro mondo rispetto a una ex-aziendale o ex-noleggio guidata da decine di persone.

COME SI FA

Chiedi di vedere il libretto e i passaggi di proprietà. Guarda chi è stato l'intestatario: un nome di persona, o una società / SRL / "rent" / "mobility"? Quanti passaggi in pochi anni?

SEGNALE D'ALLARME

Intestatario azienda o società di noleggio, oppure tanti passaggi in poco tempo. Spesso è un'ex-flotta rivenduta come "aziendale" per farti pensare che sia stata coccolata.

COSA SPERAVO NON FACESSI

Speravo che guardassi solo le foto e il prezzo, mai i documenti. Il novanta per cento dei clienti non chiedeva mai chi fosse il vero primo proprietario.

2

CONTROLLO 2

I chilometri veri (non quelli sul cruscotto)

Il numero sul contachilometri e' la cosa piu' facile da modificare. Quello che non si "sistema" facilmente e' **l'usura reale** dell'auto.

COME SI FA

Guarda il volante, i pedali in gomma, il pomello del cambio, il sedile del guidatore. Poi incrocia con i tagliandi timbrati e con lo storico delle revisioni (lo trovi sul Portale dell'Automobilista, sezione revisioni): ad ogni revisione i km sono registrati.

SEGNALE D'ALLARME

Usura alta (volante lucido, pedali consumati) ma km dichiarati bassi. O km che nello storico revisioni non crescono in modo coerente.

COSA SPERAVO NON FACESSI

Speravo ti bastasse il numero sul display. Quasi nessuno controlla lo storico revisioni online, eppure e' gratis e dice la verita'.

3

CONTROLLO 3

Il prezzo e' costruito, non "giusto"

Il prezzo esposto non e' il valore dell'auto: e' un numero costruito per lasciare margine e per portarti dentro. A volte e' volutamente basso (prezzo civetta) per farti chiamare, e il resto si recupera dopo.

COME SI FA

Confronta lo stesso modello, stesso anno, stessi km e stesso allestimento su piu' annunci. Diffida sia del troppo alto sia del troppo basso: l'occasione "troppo bella" nasconde quasi sempre qualcosa (provenienza, sinistri, km).

SEGNALE D'ALLARME

Prezzo nettamente sotto mercato oppure prezzo "da" che lievita appena chiedi i dettagli.

COSA SPERAVO NON FACESSI

Speravo ti innamorassi del prezzo prima di capire il valore. Una volta che eri "dentro", recuperare il margine era facile.

4

CONTROLLO 4

La perizia meccanica (da un meccanico TUO)

La carrozzeria lucida non dice niente di quello che conta. I costi veri arrivano da cio' che non si vede: catena o cinghia di distribuzione, frizione, cambio, sospensioni, elettronica.

COME SI FA

Prima di firmare, porta l'auto da un meccanico di TUA fiducia, non da quello indicato dal venditore. Mezz'ora di controllo puo' salvarti migliaia di euro. Chiedi anche una prova su strada vera, non due minuti nel piazzale.

SEGNALE D'ALLARME

Resistenza a farti portare l'auto da un tuo meccanico, o "tagliando appena fatto" senza fattura che lo dimostri.

COSA SPERAVO NON FACESSI

Speravo ti fidassi del "e' tutto a posto, l'abbiamo controllata noi". Chi chiedeva una perizia indipendente era il cliente che non riuscivo a fregare.

5

CONTROLLO 5

Sinistri e carrozzeria "rimessa a nuovo"

Un'auto che ha preso una botta importante e poi e' stata sistemata bene, in foto e' perfetta. Ma vale meno, e a volte nasconde problemi strutturali.

COME SI FA

Controlla che le distanze tra i pannelli (cofano, portiere) siano uniformi. Guarda se la vernice ha tonalita' leggermente diverse tra un pezzo e l'altro, le viti dei parafanghi se sembrano gia' state smontate, il sottoscocca. Alla luce del sole, mai al chiuso.

SEGNALE D'ALLARME

Pannelli non allineati, aloni di vernice, viti rovinare, gomme nuove solo su un lato.

COSA SPERA VO NON FACESSI

Speravo la guardassi solo dentro al salone, con le luci giuste. Al sole, una riparazione si vede sempre.

6

CONTROLLO 6

Finanziamento e garanzie: dove ti recuperano il margine

Spesso il guadagno vero non e' sull'auto, ma su cio' che ti aggiungono dopo: finanziamento, garanzie estese, polizze abbinate. E' la parte dove si fa meno attenzione, ed e' esattamente per questo.

COME SI FA

Sul finanziamento guarda il TAEG, non la rata: una rata bassa puo' nascondere un costo totale alto. Sulla garanzia chiediti cosa copre davvero e quanto la stai pagando. Niente va firmato "per comodita'" nello stesso momento.

SEGNALE D'ALLARME

Insistenza sul finanziamento interno, garanzie "in regalo" che in realta' sono nel prezzo, RC abbinata d'ufficio.

COSA SPERAVO NON FACESSI

Spervo guardassi solo la rata mensile. Sul "pacchetto" recuperavo quello che avevo scontato sull'auto.

7

CONTROLLO 7

La trattativa: perche' parti gia' in svantaggio

La trattativa non e' un dialogo alla pari. Da una parte c'e' chi vende auto tutti i giorni e conosce ogni leva; dall'altra ci sei tu, che compri un'auto ogni qualche anno. Le leve sono sempre le stesse.

LE FRASI-TRAPPOLA

"Ho gia' un altro cliente interessato", "e' l'ultimo pezzo", "questo prezzo vale solo oggi". Servono a toglierti il tempo di pensare e di fare i controlli da 1 a 6.

COME TI DIFENDI

Il tempo gioca a tuo favore, non contro. Nessuna vera occasione sparisce in un'ora. Se ti mettono fretta, e' proprio il momento di rallentare.

COSA SPERAVO NON FACESSI

Speravo che la fretta vincesses sulla testa. Il cliente che diceva "ci penso e torno" era quello che non riuscivo a chiudere alle mie condizioni.

8

IL CONTROLLO CHE CAMBIA TUTTO

I canali: questo da solo non puoi farlo

I primi sette controlli puoi farli, se hai tempo, occhio e un buon meccanico. L'ottavo no, e proprio per questo e' il piu' importante.

L'auto davvero giusta, al prezzo giusto, spesso non e' nemmeno tra gli annunci che vedi. E' nei canali: flotte aziendali, parchi auto, fornitori che lavorano all'ingrosso, permutate che non arrivano mai in vetrina. Sono gli stessi canali da cui pescano i concessionari — solo che loro ci mettono il margine sopra, e ti mostrano cio' che a loro conviene vendere.

Io quei canali li ho costruiti in sette anni dentro il settore. La differenza e' che non lavoro per il piazzale: lavoro per te. Non ho auto mie da piazzarti, quindi non ho motivo di spingerti su una piuttosto che su un'altra. Tu mi dici cosa ti serve, e io cerco l'auto giusta — controllata su tutti i sette punti che hai appena letto — al prezzo reale.

IN UNA RIGA

I primi 7 controlli ti evitano una fregatura. L'ottavo ti fa trovare l'auto giusta. E l'ottavo, da solo, non puoi farlo.

COME LAVORO

Se vuoi, l'auto la cerco io al posto tuo

Funziona così: tu mi dici che auto ti serve e quanto vuoi spendere. Io la cerco sui miei canali, la controllo su tutti i sette punti di questa guida, e te la porto al prezzo reale. Mi paghi un **compenso fisso, deciso prima**: guadagno la stessa cifra qualunque auto tu scelga. Così il mio unico interesse è trovarti quella giusta.

Non è per tutti, e va detto:

- ✓ Se cerchi l'utilitaria a 3.000 euro, questa guida ti basta: usala e in bocca al lupo.
- ✓ Se stai per spendere una cifra importante su un'usata e vuoi qualcuno che lavori per te e non contro di te, allora possiamo parlarne.

Vuoi che cerchi io la tua prossima auto?

Scrivimi su Instagram → @eticauto

Dimmi che auto stai cercando. Ti rispondo io, Leonardo.

WHATSAPP
333 761 0845

INSTAGRAM
@eticauto

SITO
eticauto.it