



San Sebastián, 9 de diciembre de 2015

COMUNICADO
DE PRENSA
SERVICIOS

¿QUÉ DEBE SABER UN USUARIO AL COMPRAR UN AUTOMÓVIL?

Como consumidores y como conductores es importante saber qué tipo de vehículo estamos comprando.

El Real Automóvil Club Vasco Navarro (RACVN) no recomienda comprar vehículos de segunda mano importados.

En el RACVN recomendamos a los clientes/conductores ser exigentes y ante cualquier duda, desconfiar.

Una venta fraudulenta no sólo afecta a nuestra economía, sino que también afecta a nuestra seguridad a bordo del vehículo.

En el último mes del año los concesionarios y los compraventas profesionales realizan ofertas en sus automóviles nuevos y de segunda mano y campañas publicitarias para darlas a conocer. Los vendedores particulares también anuncian sus vehículos en internet y en la calle.

En el Real Automóvil Club Vasco Navarro (RACVN) creemos que los compradores deben tener más información a la hora de comprar un vehículo. Consideramos que los usuarios, aunque no sean profesionales del automovilismo, deben tener unas nociones básicas para saber en qué deben fijarse en el automóvil (interior, exterior, documentación, etc), qué deben solicitar al vendedor y qué tipo de automóvil están comprando.

Una venta fraudulenta o en la que el vendedor no nos explique con claridad qué estamos comprando, el estado del vehículo y las condiciones **no sólo afecta a la cuestión económica** (comprar un coche por un valor superior al que debiera tener y tener que asumir averías o reparaciones que no corresponden al supuesto estado en el que nos venden el vehículo). **También afecta a la seguridad que ofrece el vehículo** al conductor y pasajeros del vehículo en cuestión y al resto de usuarios de las carreteras (porque sus elementos de seguridad tengan un desgaste y deterioro superior al esperado).





COMUNICADO
DE PRENSA
SERVICIOS

1.- ¿Por qué interesa vender automóviles antes de finalizar el año?

- Devaluación (valor de venta y valor venal)
- Llegar y cumplir con los objetivos de ventas marcados entre la marca y el concesionario
- Pago de un año más de impuesto de circulación

2.- ¿En qué debemos fijarnos a la hora de adquirir un vehículo?:

- Revisión del estado general
- Estado exterior
- Interior del habitáculo
- Vano motor/ mirar bajo el capó
- Prueba dinámica/ conducir
- Kilómetros del vehículo
- Documentación del vehículo
- *En caso de duda solicitar un informe del automóvil a la DGT y revisar el vehículo en un taller de nuestra confianza.*

3.- ¿Qué es y qué no es un coche nuevo?

- Coche nuevo
- Kilómetro cero
- Vehículo de gerencia y vehículo “demo”
- Vehículo de ocasión o de segunda mano
- Buyback o remarketing
- *Si el automóvil se ha matriculado bajo la modalidad de “alquiler de vehículo sin conductor”, deberá pasar la ITV a los dos años desde la fecha de matriculación y no a los cuatro años”.*

4.- ¿Qué debemos solicitar a quien nos vende el automóvil?

- Documentación legal (ficha técnica y permiso de circulación)
- Certificados y libro de revisiones sellado
- ITV
- Chaleco y triángulos
- Dos (o tres según el vehículo) juegos de llaves

5.- ¿Es recomendable comprar un vehículo de segunda mano importado? No

6.- ¿Qué garantía debe tener el automóvil?

- Un año mínimo si nos lo vende un concesionario o compraventa profesional
- 6 meses si nos lo vende un particular (con unas condiciones diferentes)



COMUNICADO
DE PRENSA
SERVICIOS

DESARROLLO DE CONTENIDO

1.- ¿Por qué se realizan ofertas a fin de año?

Los automóviles sufren una devaluación de valor desde el momento en el que son matriculados. La antigüedad de un automóvil viene dada por la fecha de matriculación del vehículo y no por la fecha de fabricación o de lanzamiento del modelo al mercado. Al cambiar de año, el vehículo suma un año más y por lo tanto se produce una devaluación del vehículo, que repercute no sólo en el propio precio o valor del vehículo sino en el valor venal que toman las aseguradoras como patrón para establecer si el golpe de un vehículo es reparable o es un siniestro total.

Los concesionarios deben llegar en el final del año a los objetivos de venta y matriculación de vehículos acordados con la marca a principios del año (o finales del año anterior). No vender el número de automóviles establecido en los objetivos supone que el concesionario tenga que comprar y matricular vehículos a su nombre, es decir que aumenten el número de stock de vehículos km0, (vehículos ya matriculados, por lo que poco a poco se van devaluando).

Además, sea un vehículo nuevo o de ocasión, los vendedores de automóviles tendrán que pagar el impuesto municipal de circulación de cada uno de los vehículos matriculados que tengan en su propiedad al cambiar de año. Venderlo antes supone no pagar esa impuesto.

Por ello mismo, es muy interesante vender todos los vehículos matriculados antes de cambiar de año.

¿Si a finales de diciembre un modelo no se ha vendido, a principios de enero su precio baja de manera automática?

No de forma estricta. La devaluación en los concesionarios no se produce de forma inmediata, pero sí que irá perdiendo valor poco a poco, por lo que un coche que no tenga fácil salida al mercado a los concesionarios les interesa darles salida cuanto antes. A los concesionarios y compraventas les interesa una rotación alta porque se traduce en un buen número de ventas y en no sufrir devaluación de sus vehículos.

Sin embargo, hay vehículos después de varios años y después de sufrir la devaluación propia que le corresponde con el paso del tiempo, vuelven a tener demanda (por ser modelos con acabados específicos, altos de gama, con prestigio, etc)

¿Quién marca esa devaluación? ¿Dónde se puede consultar?

Ningún automóvil tiene un precio exacto. Ni tan siquiera los vehículos nuevos tienen un precio exacto (a excepción de campañas concretas fijadas por la marca). Un concesionario puede ofertar un automóvil concreto que, otro concesionario de la misma marca también puede ofertar, pero a otro precio. Depende de la política interna del concesionario, del interés concreto que tenga (por llegar a objetivos, fidelizar clientes, etc), o de acuerdos que pueda alcanzar el concesionario concreto con la marca.

En el caso de los vehículos de ocasión, el abanico de precios de un mismo modelo es muy grande y depende de la necesidad que tenga el vendedor por deshacerse de su vehículo cuanto antes, del estado del vehículo, los kilómetros, e incluso la comunidad autónoma en la que se encuentre y la demanda del tipo de vehículo concreto que haya en la zona.

Sin embargo, existen unas tablas orientativas (de compra/venta de vehículos) que se renuevan de manera periódica, editado por la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios (Ganvam), con las que cuentan todos los



concesionarios y compraventas. En esa guía se muestra los valores orientativos de compra (por parte de un compraventa o concesionario) y de venta (después de haber realizado la puesta a punto del vehículo).

¿Por qué, por norma general, un concesionario o compraventa vende un vehículo más caro que un particular?

Según la normativa, **todo vehículo que venda, un compraventa profesional o un concesionario deberá tener una garantía de 1 año** (que puede ser ampliada a dos o más años). Para ello, antes de la venta someten al vehículo a una revisión y puesta a punto, una limpieza y una reparación de golpes y roces a distintos niveles en función del tipo del vehículo. Todo ello supone una serie de gastos que los concesionarios y compraventas tienen que asumir.

Sin embargo, **los vendedores particulares no tienen la obligación de ofrecer esa garantía** y por eso tampoco suelen realizar una puesta a punto del vehículo.

2.- ¿En qué debemos fijarnos a la hora de adquirir un vehículo?

- Revisión del estado general

Un primer vistazo al interior y exterior del vehículo nos puede ayudar a descartar un automóvil o hacer que nos resulte más atractivo.

- Estado exterior

El exterior del vehículo puede darnos mucha información: piezas de distinta tonalidad que indican que el vehículo ha tenido un golpe, el estado de las llantas, el desgaste de los neumáticos y de los discos de freno (si se pueden ver), los bajos del automóvil (si tienen puntos de óxido o corrosión, si se aprecian soldaduras o golpes), faros (un faro de distinto color o desgaste que otro significa que uno de éstos ha sido sustituido).

- Habitáculo

Debemos comprobar el estado y desgaste de elementos como el volante, el pomo de la palanca de cambios, los asientos y las gomas de los pedales, las gomas de los contornos de las puertas, etc.

- ¿El desgaste se corresponde con el uso de los kilómetros que tiene el vehículo?

Un coche con pocos kilómetros no debería mostrar un desgaste alto, mientras que un coche con muchos kilómetros mostrará un desgaste mayor. Los coches que habitualmente realizan desplazamientos por carretera sufren menos que los que lo hacen por tramos urbanos o interurbanos. Comprobar que los tapizados de los componentes antes citados sean los originales y que no hayan sido retapizados (un automóvil retapizado puede ocultar más kilómetros de los que realmente marca el contador y de los que aparenta. Se debe comprobar también si hay humedad bajo las alfombrillas.



COMUNICADO
DE PRENSA
SERVICIOS

- Vano motor/ mirar bajo el capó

Debemos comprobar que el motor no tenga fugas. Es normal que por el uso el motor esté sucio, pero no lo es que haya fluidos (combustible, anticongelante, aceite, etc), que son síntoma de que el vehículo tiene alguna fuga o elemento dañado.

En el vano motor también podremos comprobar si el vehículo ha sufrido un golpe importante. A ambos lados del motor se encuentran dos largueros que forman parte de la estructura del vehículo. Si estos muestran síntomas de haber sido reparados (pintura de otro color, puntos o cordones de soldadura, formas irregulares, se debe ha que ha sufrido un golpe importante).

- Prueba dinámica/conducir

Es importante probar el vehículo antes de decidirnos. Debemos comprobar el tacto, la respuesta del automóvil y de todos sus mecanismos, (con especial interés, todos aquellos que inciden directamente en la seguridad del vehículo, pero también aquellos de confort, como el funcionamiento del aire acondicionado). Comprobar que no se enciende ninguna luz de avería o aviso en el cuadro de mandos.

Examinar el sonido del motor y que no existan ruidos anómalos. Verificar que la dirección no tenga holgura, que los frenos respondan correctamente, que todas las marchas engranen correctamente, etc.

- Kilómetros del vehículo

Es importante contrastar los kilómetros aparentes del vehículo. Los kilómetros que nos muestra el cuadro de mandos son fácilmente manipulable (aunque ello suponga un delito por fraude). En caso de manipulación no tiene que haber sido necesariamente el vendedor quien lo haya hecho, sino un propietario anterior.) Existen varios foros y páginas web de usuarios de marcas y modelos concretos, en los que se explican trucos y protocolos para poder averiguar los kilómetros reales. (Además de registrarse en el cuadro de mandos, los kilómetros se registran en otras centralitas del automóvil, en el chip de la llave, etc).

- Documentación y libro de revisiones

El vehículo debe entregarse con el permiso de circulación, la ficha técnica y en su parte trasera todas las revisiones de la ITV anotadas y los kilómetros con los que se ha realizado cada uno de ellas. También nos deben entregar el informe de la última revisión de ITV. Es recomendable que solicitemos el libro de mantenimiento con todas las revisiones anotadas y selladas (si el vehículo no lo compramos en un concesionario o taller, con este libro podremos acudir al taller para verificar si las revisiones que aparecen selladas son correctas. También podemos solicitar que nos entreguen o enseñen las facturas de las revisiones u operaciones realizadas en el vehículo.



COMUNICADO
DE PRENSA
SERVICIOS

Es importante saber qué estamos comprando

En caso de duda sobre la procedencia del vehículo, los titulares que ha tenido anteriormente, si está o no libre de cargas (multas, órdenes de embargo, etc), podemos solicitar un informe del automóvil a la Dirección General de Tráfico (mediante el número de matrícula). Podremos saber quiénes han sido los titulares anteriores del vehículo. Sabremos así si ha tenido uno o más propietarios y podremos consultarles dudas como el número de kilómetros con los que dejaron su vehículo o si este ha tenido algún accidente o fallo que el vendedor nos quiere ocultar o que simplemente desconoce.

Aconsejamos revisar el vehículo en un taller de confianza (sobre todo si se trata de un vehículo que vende un particular). Si el vendedor rechaza que revisemos el vehículo es motivo para desconfiar y un síntoma de que nos está ocultando algo.

3.- ¿Qué es y qué no es un coche nuevo?

- **Automóvil nuevo:** Se matricula por primera vez a nombre del comprador. El vehículo tiene unos pocos kilómetros, debido al transporte o a una prueba por parte de clientes (que se habrá realizado pese a no estar matriculado, con placas rojas que permiten a los concesionarios poder mover sus vehículos en carretera para transporte y/o pruebas.

- **Kilómetro cero:** Vehículo a estrenar que el concesionario ha matriculado a su propio nombre para cumplir con los objetivos de matriculación acordados con la marca. El vehículo tendrá unos pocos kilómetros, debido al transporte o a una prueba por parte de clientes. Será la fecha de matriculación (a nombre del concesionario), la que sea tenida en cuenta a efectos de antigüedad y devaluación del vehículo.

- **Vehículo de gerencia y vehículo "demo":** Coches que utilizan los responsables del concesionario y los comerciales para uso propio y/o para el transporte de sus clientes. El concesionario cuenta con varias unidades destinadas a este fin, que están en venta y que son periódicamente remplazados. Estos vehículos pueden ser propiedad del concesionario o de la marca, pero en cualquiera de los dos casos, son modelos actuales que están ya matriculados (al igual que los vehículos Km0), pero con algunos kilómetros debido al uso que le dan los trabajadores. "Demo" (de demostración), son aquellos vehículos que la marca manda auto-matricular al concesionario por ser un vehículo nuevo, con un acabado específico, o simplemente un modelo que la marca quiere promocionar. Estos vehículos estarán en la exposición del concesionario o serán utilizados por algún responsable o trabajador del concesionario, como si de un coche de gerencia ordinario se tratase.

- **Vehículo de ocasión o segunda mano:** Aquel que ha tenido un propietario o varios anteriores. No importa la antigüedad ni los kilómetros que tengan. Los propietarios anteriores han podido ser de todo tipo: empresas, organizaciones, conductores particulares, taxistas, etc.

- **Coche buyback o de remarketing:** Se trata de los vehículos a aquellos vehículos que las marcas venden a las empresas de alquiler de vehículos sin conductor y que, pasado un tiempo, vuelven a comprar. Hay marcas que no realizan esta práctica, otras que lo realizan de forma porcentual y otras que adquieren la totalidad de los coches de su firma automovilista vendidos a las compañías de alquiler. Estos coches también los pueden utilizar los responsables y trabajadores del concesionario (al igual que en el caso del apartado anterior). Hay marcas y concesionarios que optan por adquirir sus coches de



gerencia sin comprarlos o auto-matricularlos y optan por alquilarlos a empresas de renting, pero con opción a comprarlos y posterior venta.

En cualquier caso, si el automóvil se ha matriculado bajo la modalidad de “alquiler de vehículo sin conductor”, deberá pasar la ITV a los dos años de la fecha de matriculación y no a los 4 años. Conocer cuándo debe pasar la ITV y por qué es importante para no llevarnos sustos o ser sancionados.

4.- ¿Qué debemos solicitar al compraventa, vendedor o concesionario al adquirir el vehículo?

En el RACVN consideramos que no se debe escatimar a la hora de solicitar documentación al vendedor. Si bien es verdad que hay unos documentos que son obligatorios (ficha técnica, permiso de circulación, ITV...), creemos que se debe solicitar más información.

1. Ficha técnica y permiso de circulación. (En la parte trasera de la ficha técnica deberán aparecer los sellos de cada una de las revisiones de la ITV y los kilómetros con los que se ha realizado cada una de ellas).
2. Impuesto municipal del año en curso pagado (un justificante o documento que lo acredite).
3. ITV en vigencia e Informe de la última ITV.
4. Un certificado o documento que acredite que el vehículo tiene garantía y las coberturas con las que cuenta. (En caso de venderlo un particular no tiene por qué tener garantía. En ese caso solicitar un documento en el que acredite en qué condiciones y estado se entrega el vehículo).
5. Un certificado o sellado en el libro de revisiones que acredite que el vehículo se entrega revisado y puesto a punto (en él se debe especificar qué componentes se han sustituido y qué se ha hecho en la puesta a punto).
6. Un certificado o acta de entrega en el que el vendedor de fe de la entrega del vehículo, la fecha de entrega, la persona a la que se lo entrega (sea el comprador o una persona autorizada por el mismo) y los kilómetros del vehículo a la entrega.
7. Un chaleco y dos triángulos.
8. Dos juegos de llaves (o más según tenga el vehículo).





COMUNICADO
DE PRENSA
SERVICIOS

5.- ¿Es recomendable comprar un vehículo de segunda mano importado?

No. En el Real Automóvil Club Vasco Navarro (RACVN) no recomendamos comprar este tipo de vehículos, debido a la facilidad de manipulación de kilometraje y origen al ser rematriculados. Ningún vehículo está libre de poder haber sido manipulado en algún momento o tener algún defecto o golpe oculto. (Insistimos en que no tiene que haber hecho esa manipulación quien nos vende el automóvil, puede haberla realizado un propietario anterior).

En el caso de los vehículos de segunda mano importados, es más difícil averiguar su procedencia ya que la DGT no dispone del historial del vehículo de antes de haber sido matriculado en nuestro país. Podría tratarse de un coche con muchos más kilómetros (y más desgaste que el que aparenta), que difícilmente podremos saber.

En el RACVN recomendamos a los clientes/conductores ser exigentes y ante cualquier duda, desconfiar.

Sin embargo, es más difícil conocer con certeza el origen real/concreto del vehículo, sus anteriores propietarios y los kilómetros reales en este tipo de vehículos.

En caso de duda y en última instancia, con un coche nacional siempre podemos acudir a la Dirección General de Tráfico y solicitar un informe del vehículo para averiguar quiénes han sido los propietarios anteriores y tratar de contactar con ellos para averiguar más acerca del vehículo, su uso, los posibles accidentes que haya podido sufrir y los kilómetros que realizaron o con los que dejaron el vehículo.

En caso de querer recurrir a esta modalidad de compra, recomendamos que sea el propio comprador quien realice la compra o que recurra para ello a una persona de confianza.

6.- ¿Qué garantía debe tener un automóvil?

Según la Ley de Garantías en Venta de Bienes de Consumo, los concesionarios o compraventas profesionales de vehículos deben ofrecer una garantía mínima de un año.

En el caso de venta entre particulares la normativa cambia. **La obligación del vendedor particular es la de entregar el vehículo libre de cargas, gravámenes o vicios ocultos.** En caso de que el comprador detecte alguna anomalía en los campos citados, cuenta con un período de 6 meses para reclamar al vendedor y en caso de negativa interponer una demanda judicial.

