

Cómo diferenciar un coche usado de una chatarra

Un aspecto exterior imaculado puede esconder una mecánica complicada de reparar

- 1
- Compartir
- Compartido 8 veces



ABC.ES- @abc_motorMadrid - 03/05/2016 a las 17:47:10h. - Act. a las 17:49:13h. Guardado en: [Motor](#) , [Reportajes](#) - Temas: [Motor](#) , [Coche](#) , [Consumo](#)

El mercado de segunda mano es **una alternativa para quienes quieren acceder a un vehículo** a un precio más reducido que si se compra un coche de primera mano. La oferta es múltiple y variada, tanto si se recurre a una operación entre particulares o si se elige entre los coches de [una empresa de compra-venta](#).

En ambos casos el aspecto exterior del coche no nos tiene que «cegar», y deberemos **prestar atención a algunos aspectos** clave con los que estar más o menos seguros de que no nos intentan dar «gato por liebre».

El primero de los aspectos a tener en cuenta es la planificación. Las prisas son malas consejeras, y por eso, si planificamos adecuadamente la compra [nos dará tiempo a definir necesidades](#) reales. Con ese margen de tiempo pro delante también podemos informarnos y **comparar opciones en el mercado**. Lo ideal sería partir de un rango de presupuesto sobre el que poder tomar una decisión racional y no emocional o forzada por las circunstancias, según nos recuerdan desde [Lease-Plan](#).

El precio a la hora de comprar un segunda mano es importante. Conviene no pagar más de lo necesario, aunque [lo barato puede salir caro](#). Los buscadores especializados online ayudan a obtener mucha información sobre el mercado en muy poco tiempo, y así nos podemos **hacer una idea de los precios medios** del tipo de vehículo que estamos buscando.

Si hemos recurrido a un establecimiento especializado, la garantía mínima es de 12 meses por Ley. Si no fuera así y acudiéramos al mercado de particulares, la garantía es de seis meses, y además **sabemos que nos amparará la Ley de Consumidores**. Nunca se debe [pagar un sobrecoste](#) por una garantía legal que en la UE es obligatoria por un mínimo de 12 meses.

También nos tenemos que fijar en el kilometraje del vehículo, e intentar **verificar que es el real** y que no ha sido manipulado. No es fácil, pero para tener la mayor seguridad posible pediremos certificado de kilometraje y el libro de revisiones sellado o historial de mantenimiento.

También es conveniente **saber el número de propietarios** que ha tenido el coche, si es nacional o de importación, el tipo de uso al que estaba destinado anteriormente (por ejemplo, alquiler, taxi o autoescuela). Basta con solicitar un sencillo informe de tráfico donde podemos ver si recaen embargos **o multas sobre el vehículo**. Los vendedores [tienen obligación de disponer de esta información](#).

En cuanto al estado mecánico, solo se puede demostrar mediante un documento acreditativo emitido por una empresa certificadora (hay varias en el mercado) o, en su defecto, **del taller o concesionario donde ha sido revisado**. Este informe debe de ser lo suficientemente amplio como para garantizar la ausencia de vicios o defectos. Si los hubiera, bastará con que sean conocidos por el comprador en el momento de la compra.

El **aspecto exterior e interior del coche** es lo primero en lo que no fijamos. Pero no tenemos que limitarnos a una inspección visual superficial. Tenemos que valorar el estado de carrocería, llantas y neumáticos, e interiores, sin cortarnos a la hora de tocar o levantar fundas y alfombrillas para comprobar el estado de las piezas que esconden. Estos deberían **contar con una profunda limpieza/higienizado** profesional. [Los vehículos seminuevos](#) deberían presentar una calidad suficiente para ser asegurados a todo riesgo en cualquier compañía.

Una vez decidida la compra se procede a firmar un contrato de compraventa. **Debe incluir todos los requisitos legales**, junto a una descripción precisa del bien, incluyendo un anexo con su estado general, de mecánica y electrónica, siempre da la oportunidad de reclamar en caso de problemas.

Revisaremos que **tiene la inspección de la ITV en vigor**, y aspectos como gastos de cambio de titularidad o envío a domicilio, que pueden incrementar considerablemente la factura. Desde un punto de vista ideal el precio de venta debería incluir impuestos y gastos incluidos, en caso contrario se debe hacer constar.