

AUDI A4 4ª SERIE

DATI VEICOLO



Marca	AUDI
Modello	A4 4ª SERIE
Allestimento	A4 AVANT 2.0 TDI 143CV F.AP. MULTITRONIC ADVANCED
Alimentazione	DIESEL
Carrozzeria	STATION WAGON
Immatricolazione	07/2013
Km	200.000
Interni in pelle	600 €
Pacchetto s line completo	1.500 €

QUOTAZIONI

Quotazione effettiva per cessione a privato

9.142€

Quotazione veicolo immatricolato nel 10-2024: 8.359€

Variazione introdotta dal chilometraggio: -1.317,96 €

Variazione valore introdotta per optional: +2100€

Quotazione effettiva per cessione a commerciante

6.672€

Quotazione effettiva per comprare

9.142€

Quotazione veicolo imm. nel 10-2024: 8.359€

Variazione introdotta dal chilometraggio: -1.317,96 €

Variazione valore introdotta per optional: +2100€

Quotazione effettiva per assicurare

10.460€

Quotazione veicolo imm. nel 10-2024: 8.360€

Variazione introdotta dal chilometraggio: 0 €

Variazione valore introdotta per optional: +2100€

Quotazione richiesta il 29-10-2024.  
I valori riportati sono da intendersi IVA esclusa.

# Tips & Tricks

## CONSIGLI UTILI PER VENDERE A PRIVATI

- ✔ Accertati di avere tutti i documenti necessari per il passaggio di proprietà (certificato di proprietà e libretto di circolazione)
- ✔ Presenta al meglio la tua auto, lavata e con interni puliti e ordinati; alcuni interventi estetici richiedono poca spesa, ma rendono molto più desiderabile il veicolo
- ✔ È preferibile che tutti gli interventi di riparazione, manutenzione e controllo di qualità siano documentati (libretto dei tagliandi e fatture degli interventi); questo renderà la trattativa più semplice
- ✔ Gli pneumatici devono avere il battistrada almeno al limite di legge (per la nostra quotazione almeno al 50%)
- ✔ Ricordati di segnalare la presenza di tutte le dotazioni accessorie (ruota di scorta o ruotino, seconda chiave, catene neve, ecc.). Segnala anche il treno di gomme invernali, se disponibile
- ✔ Gli equipaggiamenti opzionali, anche se non valorizzati nella quotazione, possono rendere più interessante il veicolo al compratore. Indicali sempre
- ✔ Prima di firmare il passaggio di proprietà accertati dell'effettiva solvibilità del pagamento, se non conosci il cliente

## CONSIGLI UTILI PER VENDERE AD UN PROFESSIONISTA (PERMUTA)

- ✔ La quotazione di ritiro sconta, oltre i costi gestionali e finanziari che il concessionario o rivenditore deve sostenere, anche i rischi d'impresa e il legittimo guadagno dell'imprenditore
- ✔ In fase di contrattazione, fai chiaramente indicare lo sconto dell'auto nuova e la quotazione del tuo usato, solo così potrai confrontare diverse offerte
- ✔ Accertati di avere tutti i documenti per il passaggio di proprietà (certificato di proprietà e libretto di circolazione)
- ✔ In fase contrattuale non nascondere alcun problema o danno presente sulla vettura, il concessionario in fase di effettivo ritiro dell'auto potrebbe riconsiderare la valutazione
- ✔ Ricordati che la seconda chiave è una dotazione obbligatoria, è necessario consegnarla per non doversi accollare il costo
- ✔ Se l'auto è intestata ad una azienda dovrà essere fatturata; in questo caso è meglio farsi specificare il valore dell'usato senza IVA