



Vehículos 'kilómetro cero'

Una forma más económica de comprar un coche nuevo

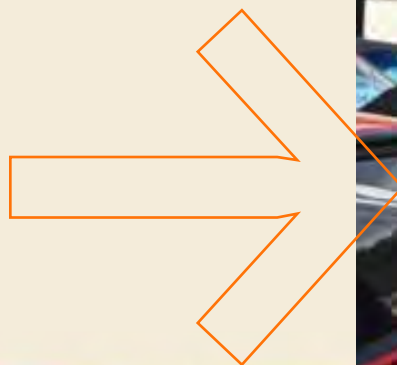
Una persona puede ahorrarse entre 2.000 y 3.000 euros por la compra de uno de estos coches que no tienen kilometraje o sólo se han utilizado en trayectos cortos

Los vehículos 'kilómetro cero' son, como su nombre indica, automóviles que no tienen kilometraje. En todo caso, han recorrido la distancia que separa la fábrica del concesionario, se han utilizado para su exposición o por algún directivo. Representa una de las fórmulas para maquillar los resultados de ventas de los concesionarios. Si no cumplen sus objetivos de ventas, matriculan automóviles nuevos y ponerlos a la venta como vehículos usados.

Esta práctica, que puede ser una buena salida para el concesionario en momentos concretos, se traduce en una rebaja de la tarifa oficial de entre 2.000 y 3.000 euros porque el vehículo no está considerado como nuevo. El mejor momento coincide con los periodos de cierre de ejercicio, es decir, a mitad de año (en julio o agosto) y en diciembre. Sólo durante los días 28 y 29 de diciembre del pasado año se computaron 3.533 automatrículas, según datos de la Dirección General de Tráfico (DGT) facilitados a la federación de concesionarios (Faconauto), cuando la media de todo un mes ronda las 5.000 unidades.

Ventajas

- ↑ En general, se considera que un vehículo 'kilómetro cero' es el que ha pasado hasta cuatro meses en almacén después de haberse matriculado. Sin embargo, su garantía tiene la misma duración que la de un coche nuevo y se cuenta siempre a partir de la fecha de matriculación.
- ↑ Con la matriculación del vehículo, el concesionario está obligado a bajar su precio, una rebaja que se traduce en casi un 20% menos sobre el precio oficial y que puede suponer un ahorro de entre 2.000 y 3.000 euros. Esto ocurre porque, como está matriculado, el automóvil se considera de segunda mano, pese a ser un vehículo a estrenar.
- ↑ Está comprobado que el potencial comprador de un vehículo 'kilómetro cero' valora el ahorro y es menos emotivo y menos rígido en la definición del automóvil que desea a comprar. Por ello, se muestra más flexible para adaptarse al color y equipamiento del coche que se le ofrece en ese momento.
- ↑ El comprador de uno de estos vehículos puede confiar en el uso que se ha dado al coche y la certeza de que el cuentakilómetros no ha sido trucado. Incluso en el caso de que el automóvil hubiera rodado, estaría en buen estado porque sólo es utilizado por directivos de la empresa. Por consiguiente, se trata de automóviles muy bien cuidados, con pocos kilómetros de rodaje y un mantenimiento muy exhaustivo.
- ↑ La vida útil de un 'kilómetro cero' es la misma que la de un coche nuevo porque, o bien tiene poco rodaje o no tiene ningún kilómetro a sus espaldas.
- ↑ Los vehículos 'kilómetro cero' permiten acceder a un vehículo de última generación, con los últimos avances tecnológicos y con motores más potentes. Todo ello a un precio más asequible e inferior al de un vehículo nuevo.
- ↑ Considerado un bien de segunda mano, la compra de estos coches está amparada por la Ley de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo, por lo que el automóvil tiene dos años de garantía. La venta entre particulares no se encuentra dentro del marco jurídico de esta ley, lo que implica que si se compra el vehículo a un particular, sólo se cuenta con un plazo de seis meses para detectar vicios ocultos o defectos del vehículo.



Inconvenientes

↓ Decidirse por este tipo de vehículo implica conformarse con el 'kilómetro cero' que en ese momento esté a la venta. Generalmente, no hay posibilidad de elegir o cambiar el color o el equipamiento. Es una oferta cerrada.

↓ Su valor residual (el valor del automóvil que se obtiene cuando se resta al valor de venta los gastos de reparación en un siniestro) suele ser menor porque, a efectos jurídicos, no es un vehículo nuevo debido a que se compra matriculado.

↓ La posibilidad de adquirir uno de estos coches se da en oportunidades contadas, generalmente, a mitad y final de año.

↓ Si se desea adquirir el vehículo con un préstamo, al comprador se le suelen pedir mayores garantías económicas y se estudia mejor la operación.

Aunque no necesariamente se impone un tipo de interés penalizado, sí se toman más precauciones y se estudia con mucho más detenimiento la operación.

↓ Algunos anuncios de venta de vehículos 'kilómetro cero' sirven para captar clientes indecisos y luego proponerles otros vehículos. De todas formas, no suelen publicitarse, es preferible que el cliente acuda a un concesionario y pregunte directamente. +

LAS ENTIDADES FINANCIERAS EXIGEN MÁS GARANTÍAS CUANDO EL PRÉSTAMO ES PARA UN 'KILÓMETRO CERO'

Maquillar las cifras de venta

Como los vehículos 'kilómetro cero' son más baratos, los ingresos del concesionario se reducen. Por esta razón, algunos reclaman su desaparición, mientras que otros recuerdan su importancia para cumplir los objetivos de venta del concesionario. No se trata de que todos los vehículos a la venta sean 'kilómetro cero', pero sí de que el mercado oferte el mismo producto a un precio más asequible.

El fin último de los 'kilómetro cero' es, por lo tanto, maquillar los resultados y optimizar la cuota de participación de mercado de una marca en momentos determinados, ya sea al final del ciclo de vida comercial de un modelo, para liquidar un exceso de unidades o en determinadas circunstancias extraordinarias. Por esta razón, su desaparición impediría que los concesionarios cumplieran sus objetivos y no daría al consumidor la oportunidad de adquirir un vehículo de gama superior al mismo precio que un vehículo de gama inferior. Se trata de una salida positiva tanto para el concesionario como para el cliente, que es el principal interesado en que esta práctica se mantenga. Pese a ello, hay establecimientos que no venden 'kilómetro cero' porque consideran que se defrauda al denominado 'buen cliente', aquél que no busca oportunidades pero ve cómo otros se las llevan.