

# QUOTAZIONI

## PEUGEOT PARTNER 2ª SERIE

### DATI VEICOLO



|                  |                                             |
|------------------|---------------------------------------------|
| Marca            | PEUGEOT                                     |
| Modello          | PARTNER 2ª SERIE                            |
| Allestimento     | PARTNER TEPEE MIX BLUEHDI<br>120 S&S ACTIVE |
| Alimentazione    | DIESEL                                      |
| Carrozzeria      | MULTISPAZIO COMBI                           |
| Immatricolazione | 03/2016                                     |
| Km               | 192.544                                     |

### Quotazione effettiva per cessione a privato

**2.873€**

Quotazione veicolo immatricolato nel  
03/2016: **3.760€**

Variazione introdotta dal chilometraggio:  
**-169 €**

Variazione valore introdotta per  
immatricolazione come autocarro (-20%):  
**-718€**

### Quotazione effettiva per cessione a commerciante

**1.433€**

### Quotazione effettiva per comprare

**2.873€**

Quotazione veicolo imm. nel 03/2016: **3.760€**

Variazione introdotta dal chilometraggio: **-169 €**

Variazione valore introdotta per immatricolazione  
come autocarro (-20%): **-718€**

### Quotazione effettiva per assicurare

**3.117€**

Quotazione veicolo imm. nel 03/2016: **3.919€**

Variazione introdotta dal chilometraggio: **-24 €**

Variazione valore introdotta per immatricolazione  
come autocarro (-20%): **-779€**

**Quotazione richiesta il 21-05-2026.**

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 sconto, 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

