

Subastas de coches de ocasión, un suculeto y rentable negocio

Las subastas de coches de ocasión se han convertido en un suculeto y rentable negocio, gracias en parte a la crisis económica y en parte a las ventajas que ofrece este tipo de servicio

El mercado español experimenta un gran crecimiento del mercado de compra y venta de vehículos de ocasión. La crisis económica, el aumento de la confianza de los consumidores en servicios virtuales, como las subastas de coches online, y la importante caída de los precios son algunas de las razones por las que, cada vez más clientes -tanto particulares como empresas- invierten en coches de segunda mano.

Aunque un vehículo vea reducido su valor a casi la mitad a partir de los 4 años de antigüedad, lo cierto es que aún le queda un vida útil muy larga que puede ser aprovechada por aquellas personas que no pueden o no quieren invertir en la compra de un vehículo nuevo o también por empresas dedicadas al sector de compra y venta de vehículos de ocasión.

Si por un lado la amplia oferta disponible actualmente beneficia al consumidor a la hora de adquirir un automóvil de segunda mano, también puede complicar el proceso y la búsqueda por el vehículo ideal. La creciente demanda del mercado también viene impulsando el aumento de los establecimientos dedicados a la comercialización de coches usados resultando prácticamente imposible localizar todas las ofertas, analizar el estado de los vehículos ofertados o identificar proveedores de confianza.

Subastas de coches online, soluciones para la compra un vehículo de segunda mano

Los que optan por comprar y vender encuentran en la red las mejores oportunidades de negocio. Al buscar un vehículo de ocasión en un portal dedicado a las subastas de vehículos online, el ahorro de tiempo es considerable una vez que el cliente puede establecer los criterios de búsqueda y comparar los precios y características de distintos modelos de vehículos sin la necesidad de desplazarse y de aguardar por la atención de un vendedor. Asimismo, una vez definidos los criterios de búsqueda, es posible registrarse en páginas especializadas para recibir un aviso cada vez que se encuentre un vehículo ajustado a las necesidades del comprador. Otra de las grandes ventajas de este tipo de negocios es la garantía que ofrecen frente a una transacción de compraventa de vehículos realizada en el ámbito particular.

¿Dónde buscar?

El crecimiento de este tipo de negocio en la red también es latente por lo que se hace imprescindible contar con empresas de referencia para garantizar una transacción comercial segura y totalmente

satisfactoria. Con más de 50 años de experiencia y con la gestión de la venta de más de 250.000 vehículos de ocasión en tan solo un año, LeasePlan puede proporcionar soluciones a medida a todos sus clientes. Además de su sencilla e intuitiva plataforma web con información exhaustiva sobre el estado de cada uno de los vehículos anunciados, la empresa garantiza absoluta seguridad y transparencia en todas las gestiones y una amplia y continua renovación de modelos y marcas de todo tipo de vehículos: utilitarios, alta gama, compactos, comerciales, Todoterreno, monovolumen, etc. No en vano, más de 50.000 clientes han depositado su confianza en LeasePlan.

Más información: <http://remarketing.leaseplan.es/>

Datos de contacto:

Madrid Press

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Automovilismo](#) [Madrid](#) [Industria](#) [Automotriz](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>