



¡No le bajes! Vende tu auto por internet en menos de un mes sin abaratarlo y de forma segura

- *En Mercado Libre el promedio para vender tu auto es de 22 días y además hay una herramienta digital que te ayuda a cotizar el precio adecuado.*
- *Honda CR-V, Volkswagen Vento y Seat Ibiza son los modelos que se venden en menos días dentro de la plataforma.*

Sí, la decisión de vender tu auto suele ser un paso difícil, ponerle precio también lo es, porque para ti ya tiene historia y seguramente la carga sentimental influye, sin embargo, esto podría nublar la visión, ya sea dejarlo más alto que el promedio del mercado de autos seminuevos porque lo ves “bien conservado”, o abaratarlo sólo para que “salga rápido”.

Aunque creas que puede tomar mucho tiempo encontrar un nuevo dueño, que te desgastarás publicándolo en todas partes, regando la voz con los amigos o que tendrás que rematarlo al final, buena noticia: no tiene que ser así. Dentro de la sección de [Vehículos](#) de Mercado Libre, el promedio para vender autos y camionetas es de 22 días, esto sin abaratar el precio de tu unidad. De hecho, esto último suele ser una preocupación general. La prisa puede hacernos tomar decisiones difíciles, pero bajar el costo del auto no es necesario si se usan las herramientas correctas para hacerlo.

De que sale, ¡sale!

El kilometraje es fundamental tanto para fijar el precio como para venderlo en el comercio electrónico, ya que de los 0 a los 75 mil km solo son 22 días para que se vaya a su nueva casa, así como los autos con más de 100 mil km.

Las carrocerías como la van, crossover, hatchback rondan entre los 20 días para venderse, y los sedanes, SUVs, coupés y pick ups 21 días; las todoterreno y vagonetas 22 días.

En cuanto a los modelos y marcas que se venden más rápido, destaca la Honda CR-V, que tiene un promedio de 16 días para venderse dentro de Mercado Libre; seguida por el Volkswagen Vento y el Seat Ibiza con 19 días en promedio, y por último el Chevrolet Aveo y Volkswagen Jetta con 20 días.

Dentro de la plataforma existe una [herramienta digital](#) que te ayuda a cotizar el precio en el que se puede vender un auto, dependiendo de la marca, modelo, año, versión y kilómetros



recorridos, tomando en cuenta distintos datos, oferta, demanda y más, se obtiene una buena cifra que es aceptada y competitiva en el mercado.

Las motos también vuelan

No es que les salgan alas, pero en el *marketplace* amarillo vender una moto lleva en promedio 23 días aquellas de entre 0 y 4 mil 500 kilómetros, y 24 días las que han corrido entre 4 mil 501 km hasta 100 mil km.

Si ya decidiste vender tu auto o moto, asegúrate de tomar todas las medidas para que tanto tú como el nuevo dueño ganen en esta transacción, tanto en tiempo, como en el costo-beneficio. No vayas a querer darte de topes cuando te des cuenta que más vale tomarse unos días, que vender barato.

Sobre Mercado Libre

Fundada en 1999, Mercado Libre es la compañía de tecnología líder en comercio electrónico de América Latina. A través de sus plataformas Mercado Libre, Mercado Pago y Mercado Envios, ofrece soluciones para que individuos y empresas puedan comprar, vender, anunciar, enviar y pagar por bienes y servicios por internet.

Mercado Libre brinda servicio a millones de usuarios y crea un mercado online para la negociación de una amplia variedad de bienes y servicios de una forma fácil, segura y eficiente. El sitio está entre los 50 sitios con mayores visitas del mundo en términos de páginas vistas y es la plataforma de consumo masivo con mayor cantidad de visitantes únicos en los países más importantes en donde opera, según se desprende de métricas provistas por comScore Networks. La Compañía cotiza sus acciones en el Nasdaq (NASDAQ: MELI) desde su oferta pública inicial en el año 2007 y es una de los mejores lugares para trabajar en el mundo según ranking GPTW.