

Milanuncios recomienda buenas prácticas para comprar y vender en el mercado de segunda mano

La pandemia ha disparado la compraventa online en España. Así lo indica el informe [Pulso Digital de Adevinta](#), que afirma que el 45% de los españoles ya vende artículos por internet. Este aumento del uso del mercado de segunda mano genera en los consumidores dudas sobre la compra y venta de productos, puesto que muchos de ellos desconocen los beneficios que puede tener esta actividad para cada una de las partes.

[Milanuncios](#), la plataforma online con más experiencia del mercado de compraventa, ofrece recomendaciones de buenas prácticas para aclarar dudas y que este intercambio de productos se haga de la forma más segura y transparente posible, y a fin de que la transacción se efectúe de forma rápida y satisfactoria para todas las partes.

Los compradores tienen la posibilidad de ahorrarse una cantidad considerable de dinero al comprar productos mucho más baratos. Pero, para que la compra suceda sin incidentes, es recomendable tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Una buena opción para encontrar la mejor ganga es buscar y **comparar artículos**. No solo el precio es determinante en la compra, aunque es importante puntualizar que un artículo con un importe extremadamente bajo, en muchas ocasiones es una estafa, sino también las características y su estado: es importante conocer el estado del producto. Para ello, es recomendable pedir fotografías para tener constancia de cómo se encuentra y de que funciona.
- Si pensamos que el precio que nos solicitan no es acorde al estado o a las características del producto, podemos proponer una cantidad que se ajuste más pero, en **ningún caso**, abusar de **"regatear"**.
- **Evitar** facilitar cualquier tipo de **dato personal**. Existen vendedores que solicitan datos personales como el teléfono o el DNI. Desde Milanuncios aconsejamos no dar ninguna referencia para prevenir cualquier tipo de suplantación de identidad. Además, es aconsejable que la comunicación de todo el proceso de compraventa sea a través del chat interno que ofrece nuestra plataforma para que quede reflejado, evitando la comunicación a través de Whatsapp, correo o SMS y así, impedir sorpresas desagradables en el futuro.
- **Descartar** cualquier anuncio que solicite el **pago por adelantado**. Recomendamos opciones como el pago contrareembolso para asegurar la llegada del artículo o el uso de plataformas propias de pago online donde se controla todo el proceso de compraventa de una forma segura y sin salir de casa. De tal forma que el dinero de la compra queda retenido hasta que el comprador recibe el objeto y comprueba que todo es correcto.

- Si el comprador no quiere gastar dinero, una práctica habitual es el **intercambio de artículos** que tienen un valor similar. De este modo, el usuario puede hacerse con un artículo que desea a cambio de otro del que quiere deshacerse. Así, puede canjear el producto que quiere vender por el que desea adquirir.
- En Milanuncios fomentamos una compraventa de artículos segura y recomendamos **comunicar** cuanto antes cualquier tipo de **actividad ilegal** para evitar fraudes.

En el caso de **los vendedores**, éstos obtienen un beneficio vendiendo productos que ya no utilizan. Así, pueden recuperar parte de la inversión inicial y siguen alargando el uso que podrían tener estos objetos. Es aconsejable seguir estos consejos para conseguir una mejor venta:

- El vendedor debe poner **precios ajustados** a la realidad del producto. Debe ser consciente del estado en el que se encuentra el artículo que quiere vender y debe ser honesto en todo momento. Sí que puede establecer una cantidad un poco más elevada por el hecho del regateo que se suele producir, pero sin inflar el producto y dando a entender que el estado es diferente al real.
- Para que un anuncio aporte seguridad y credibilidad es importante cuidar la **calidad** de las **fotografías** adjuntadas y que la **descripción** del producto sea lo más **detallada** posible.
- Es recomendable que el vendedor dé una **respuesta rápida** a la persona interesada. La comunicación tiene que ser rápida y fluida, contestando a las preguntas con sinceridad, con un lenguaje formal en concordancia con el tema y ciñéndose al objetivo de la transacción.
- Se aconseja indicar y proporcionar los documentos que cubran las **garantías del producto**, aunque en el mercado de segunda mano entre particulares existe un respaldo de hasta seis meses para reclamar al vendedor cualquier defecto o problema oculto del artículo.
- Se ha demostrado que **incluir palabras clave** y **destacar el producto** es una vía rápida para dar visibilidad a los productos en la web y animar a los compradores a adquirir los artículos.
- El comprador confía en que el vendedor muestre de una manera clara sus datos de contacto. Es recomendable pedir a los usuarios con los que se efectúen las transacciones de compraventa que realicen sus valoraciones de dicha operación para acumular **valoraciones positivas** y que el resto de compradores puedan tener referencias del vendedor.