Vehículos de alta gama a precios de ganga, el principal "gancho" del phising car

AutoScout24 alerta de las "tretas" más frecuentes en la venta de coches a través de la Red

AutoScout24, plataforma online de vehículos, alertó hoy de las distintas prácticas de phising car empleadas por estafadores con el fin de atraer la atención de potenciales compradores que recurren a la red como medio de entablar ese primer contacto para la adquisición de su vehículo, generalmente, de segunda mano.

El análisis –realizado con motivo del Día de Internet que se celebrará mañana sábado, día 17 de mayo- pone de manifiesto que la "treta" más empleada por estos supuestos vendedores, que se hacen pasar fraudulentamente por particulares o compraventas, es la publicación de anuncios falsos con ofertas atractivas a precios irrisorios, generalmente, relacionadas con vehículos de alta gama.

Según AutoScout24, estos anuncios deberían ser fáciles de detectar por el comprador ya que reúnen una serie de características comunes como son ofertas excesivamente llamativas a precios muy bajos, acompañadas de teléfonos erróneos que obligan al interesado a contactar vía mail.

Con el fin de encubrirse, estos estafadores actúan como verdaderos "personajes virtuales" estableciendo el contacto con el comprador, principalmente, a través de ese primer correo electrónico. De esta forma, consiguen llevarle a su terreno, evitando cualquier tipo de encuentro personal que pueda destapar la trama e incluso ofreciendo servicios tan inusuales como la entrega del vehículo a domicilio.

Tretas para "pescar" al comprador

El supuesto vendedor suele recurrir a diferentes "tretas" para persuadir al comprador de que efectúe el pago de una señal por adelantado, sin haber visto el vehículo previamente, aduciendo excusas tales como la urgencia de la venta, la existencia de otros compradores o la localización del vehículo en el extranjero, de manera que sólo pueda verlo por fotografía.

El pago de esta señal suele solicitarse a través de empresas -como Western Union Financial o Moneygram- o por medio de un servicio llamado "trust service", de modo que el comprador paga el importe del vehículo a una supuesta entidad de confianza, que actúa como intermediario de la operación. Para reforzar sus argumentos, el estafador emplea dominios y "webs trampa" con nombres muy similares a portales reales y conocidos.

A pesar de estas tramas, los intentos de fraude a través de Internet no son más numerosos que en otros canales off line –representan menos de un 0,1% del total de clasificados online- gracias a las ventajas que ofrece la red. En este sentido, las plataformas publicitarias pueden ejercer un control exhaustivo sobre este tipo de anuncios, detectando con facilidad presuntas irregularidades y bloqueando las ofertas fraudulentas.

Decálogo para atajar el phising car en la red

Con el fin de atajar el fraude de “phising car”, AutoScout24 ha elaborado un decálogo de recomendaciones, informando a los internautas sobre este tipo de prácticas y fomentando el “escepticismo sano” hacia ofertas demasiado tentadoras.

1. Utilizar ante todo el sentido común. La compra de un vehículo es una operación compleja, es necesario estudiar diferentes ofertas y comparar precios y condiciones

2. Una vez elegida la oferta, comprobar que el teléfono y la dirección del vendedor son reales y establecer un contacto físico

3. Nunca realizar pagos por adelantado. **No avanzar dinero al vendedor** hasta que no se haya hecho entrega del vehículo con toda la documentación

4. Visualizar el vehículo antes de realizar cualquier pago. Hay que desconfiar de aquellos anuncios que no permiten ver el coche por estar en el extranjero

5. Evitar el uso de intermediarios. La transacción debe hacerse directamente entre vendedor y comprador

6. Analizar el estado del vehículo físicamente, ‘in situ’ y al detalle

7. Comprobar exhaustivamente la documentación del vehículo y del propietario. Es necesario verificar que la ITV se encuentra al día y que no existen cargas o gravámenes sobre el vehículo

8. Extremar las precauciones ante “chollos” y “gangas”

9. Alertar sobre posibles anuncios sospechosos para su retirada inmediata y comprobación

10. Los portales de Internet no son plataformas de compraventa sino escaparates publicitarios. La compraventa de vehículos nunca se realiza online

AutoScout24 es una plataforma online de vehículos perteneciente a T-Online, propiedad del grupo Deutsche Telecom, y presente en diez países europeos. El portal www.autoscout24.com, que toma su nombre de su casa matriz, el grupo Scout24, cuenta con más de 12 millones de usuarios mensuales y una oferta de 1,7 millones de vehículos, entre nuevos, seminuevos, de ocasión, industriales o de dos ruedas. Además, los internautas pueden recabar información adicional sobre financiación o seguros en el sector de la automoción. En la actualidad, un total de 35.000 distribuidores, concesionarios y particulares utilizan este canal para la compraventa de coches. El grupo Scout24 tiene presencia en el mercado europeo a través de sectores muy diversos: electrónica (ElectronicScout24), asesoramiento financiero (FinanceScout24), amistad/contactos (FriendScout24), inmobiliario (InmobilienScout24), búsqueda de trabajo y profesionales (JobScout24) y viajes/turismo (TravelScout24).

ION Comunicación

mail@ioncomunicacion.com
C/ Núñez de Balboa, 13
28001 Madrid
Teléfono: 91 576 05 88
Fax: 91 578 42 56
www.ioncomunicacion.es