

Cosa si deve sapere prima di firmare la proposta di vendita di un'auto di seconda mano? E perché in Italia il 59% delle compravendite di usato avviene tra privati? Lo spiega Quattroruote che nel numero di giugno in edicola chiarisce la questione alla luce del nuovo Codice di Consumo. Necessario pretendere il certificato di conformità e non lo stato d'uso, ma non solo. "Il venditore non si cura del reclamo" e ancora "il venditore dice che la garanzia non è applicabile". Sono le prime due lamentele presenti nella top ten raccolta da Adiconsum e pubblicata su Quattroruote. Da questa classifica emerge come la compravendita fra privati sia preferita non tanto per motivi di prezzo quanto per la maggior percezione di rischio associata all'acquisto da un venditore professionista. Quattroruote si fa portavoce della necessità di un nuovo approccio che metta al centro dell'attenzione non tanto il passato dell'auto, bensì il suo futuro, e l'aspettativa di vita residua che il venditore deve saper prevedere sulla base dei parametri di affidabilità, della sua esperienza e della previsione di impiego. A beneficio del consumatore, il mensile dell'Editoriale Domus riporta i cinque "vero/falso" da tenere presenti al momento dell'acquisto, e il fac-simile della proposta di vendita, scaricabile dal sito internet di Quattroruote. (27 mag.)