Falla bella. La vendi meglio

Prima di cedere l'auto, pulitela a fondo e presentatela "al meglio". Se poi ha ancora un certo valore, il tempo e il denaro spesi per renderla più appetibile li recupererete... con gli interessi

Sarà anche vero che "l'abito non fa il monaco", ma se la vettura che volete vendere ha la carrozzeria tappezzata di schizzi di fango, moscerini ed escrementi di uccelli, potreste avere difficoltà a concludere l'affare. Anche se, in realtà, si tratta di una macchina tenuta bene e con pochi chilometri. Mai dare **un'impressione di trascuratezza**: e poi, il compratore non deve trovare difficoltà nel valutarne le condizioni: offrirla pulita e in ordine è anche un gesto di buona educazione, che ripaga sempre.

ATTENTI A NON SPENDERE TROPPO

Se la pulizia non basta, può valer la pena di sottoporla a **qualche ritocco** (vetri, tappezzeria, carrozzeria) rivolgendosi a un artigiano, ma soltanto se l'auto ha ancora un certo valore. Spendere 250 euro di "trucco" per un'auto che ne vale un migliaio è sciocco: i soldi spesi non li recupererete mai; meglio limitarsi a un rapido "fai da te".

Innanzitutto, **dentro** un **tunnel**

Acqua e sapone: ecco il primo passo per rendere presentabile l'usato da vendere; basta un rapido passaggio in un tunnel a rulli (dai 5 ai 10 euro) e il gioco è fatto.

UN PO' DI TRUCCO NON GUASTA

Ma, una volta lavata, la carrozzeria potrebbe risultare opaca. Con un po' di "olio di gomito" e una bomboletta di cera spray (è la più rapida da applicare e costa sui 10 euro), l'automobile ritrova un aspetto accettabile. Se non volete fare da soli, rivolgetevi a un carrozziere: spenderete intorno ai 150 euro, però il lavoro sarà ben più accurato. Infine, per sistemare i piccoli difetti di verniciatura (magari causati da sassolini "sparati" dalle ruote), utilizzate un kit per ritocchi (una decina di euro); per non sbagliare tinta, controllate che il codice-colore sia quello della vernice della vostra macchina.

VIA I GRAFFI

Prima di fare i ritocchi, pulite la zona da trattare eliminando ogni traccia di sporco, altrimenti la vernice non aderisce bene

La "ferita" piccola guarisce facilmente

Se la vostra automobile ha il parabrezza scheggiato, sappiate che la lesione si può eliminare (purché il danno sia grande al massimo come una moneta di due euro). Negli appositi centri (come quelli di Carglass e Glasspoint) la riparazione richiede una ventina di minuti e costa circa 50 euro (è gratis se avete la polizza cristalli). Fate questa operazione prima di mostrare la vettura al compratore: di fronte al vetro danneggiato, potrebbe rinunciare all'acquisto, pensando che sia necessario sostituire il parabrezza, con una spesa che si aggira sui 400 euro.

"CANCELLATE" LE RIGHE

Alle striature (superficiali) sul parabrezza si può rimediare applicando, con un tampone, dell'ossido di cerio opportunamente diluito con acqua: si trova nei negozi di "fai da te" a 5 euro circa.

Interni troppo "vissuti"? Lasciate fare allo specialista

Se l'auto è stata tenuta con cura, basterà una passata con l'aspiratore per far tornare "fresca" la tappezzeria. Tuttavia, se nei rivestimenti ci sono piccoli strappi o bruciature di sigaretta, è difficile pensare che chi acquisterà la vettura decida di tenersela così; e come minimo pretenderà uno sostanzioso sconto sul prezzo che gli chiedete.

"METTERCI UNA PEZZA" NON COSTA CARO

Per rimediare senza spendere una follia basta rivolgersi ad artigiani specializzati (per esempio, la Color Glo, tel. 081 0609249, ha 40 centri in Italia). Far riparare un piccolo buco costa circa 60 euro, ma è possibile rimettere a nuovo anche i sedili in pelle: pulizia, "ingrassaggio" del cuoio e colorazione con l'aerografo, per zone limitate (come i fianchetti del sedile) richiedono una spesa di un'ottantina di euro.

LO SI RIEMPIE

Una volta eseguita la pulizia, il buco nel rivestimento viene riempito incollando un pezzettino di spugna che livella la zona attorno al foro

IL BUCO NON C'È PIÙ

Il tocco finale è la colorazione del "rattoppo", fatta utilizzando prodotti da tappezziere. Il lavoro, se ben realizzato, rende difficile distinguere la zona trattata dal resto del sedile

Guai se appare poco sicura

Quando si vende una vettura, gli elementi importanti per la sicurezza come freni e pneumatici devono essere in ordine. Pastiglie consumate che "grattano" sui dischi oppure pneumatici danneggiati o troppo usurati, oltre a essere pericolosi, fanno brutta impressione al potenziale acquirente: vale la pena sostituirli, magari con ricambi non di marca (si risparmia senza perdere in sicurezza).

LA PRESSIONE VI PUÒ TRADIRE: NON TRASCURATELA

Un controllo importante, spesso trascurato, è quello della pressione dei pneumatici (attenzione, va fatto a gomme fredde). Se è troppo bassa, lo sterzo diventa pesante da fermo: l'acquirente potrebbe sospettare problemi al servosterzo, anche se funziona benissimo.

Tagliandi: se li avete, sfruttateli

Qualora abbiate conservato la documentazione d'origine della vettura (libretto di uso e manutenzione, contratto d'acquisto, codici di attivazione delle chiavi di scorta), mostratela all'acquirente: fanno capire che non avete nulla da nascondere.

L'AUTO HA FATTO TANTI CHILOMETRI?

Chi si è sempre rivolto alle officine della Casa per la manutenzione programmata, mostri al possibile acquirente il libretto dei tagliandi (meglio se con le fatture degli interventi). Specialmente se la macchina ha "tanta strada nelle gomme", sarà più facile rivenderla: chi compra ha la certezza che è stata costantemente tenuta sotto controllo da tecnici specializzati. Questo documento serve anche per convincere l'acquirente che la percorrenza indicata dal contachilometri è vera.