

L'INACAUTA TRATTATIVA...

L'acquirente aveva posto fiducia in un contratto dai termini vaghi e, allorquando non ha viste soddisfatte le aspettative, l'unico strumento per una azione legale era una parola contro un'altra parola: un po' poco per esperire una lunga ed onerosa causa civile.

6 Ottobre 2003 - *L'incauta trattativa*

Gentile direttore, le sottopongo un breve racconto di quanto accadutomi negli ultimi giorni.

Il mercato dei veicoli Plein Air è sicuramente in grande crescita, è evidente che a fronte di nuovi veicoli immatricolati altrettanti usati passano di mano.

Le trattative che vedono coinvolti camperisti esperti, e non, muovono numeri importanti, ritengo quindi giusto evidenziare comportamento scorretti e vessatori.

Nel caso specifico ho già intrapreso azioni legali (anche attraverso l'associazione dei consumatori) per vedere riconosciuti i miei diritti anche se, avendo sottoscritto documenti dove ciò che mi veniva detto non compare, nutro poche speranze.

La prego, quindi, di voler pubblicare il testo allegato con i riferimenti ad aziende, persone e luoghi in esso contenuti, e spero che ciò possa servire ad aprire gli occhi a chi come me crede nella parola delle persone ed indurre ad un comportamento onesto e corretto gli operatori del settore.

Un vivo ringraziamento anticipato.

Giovanni L.

TECNICHE DIABOLICHE

3 ottobre 2003

Camperisti di primo pelo, mia moglie ed io, dopo una prima estate con un mezzo acquistato di seconda mano, ci siamo recati alla fiera di Rimini per decidere quale sarebbe stato il mezzo giusto per la nostra famiglia.

Scelto uno dei più ambiti, decidiamo di recarci presso una concessionaria a noi vicina per rivederlo e verificare innanzitutto la valutazione del nostro usato.

Ed è qui che scatta la diabolica tecnica di vendita messa in atto. Il venditore, distinto, attempato, chiacchierone, uno che la sa lunga, ci magnifica le qualità del mezzo da noi

scelto denigrando a piene mani le altre marche e facendoci sentire dei privilegiati nel poterci permettere tanta magnitudo. Al momento di valutare l'usato la domanda che mi viene fatta è "...quanto pensa di realizzare del suo usato..." e, dopo aver ascoltato la risposta, consultato il mitico eurotax blu, ritocca leggermente al ribasso ma, sostanzialmente, conferma. La frase chiave della tecnica è "...dopo averlo visionato vi proporremo un eventuale deprezzamento e potrete liberamente decidere se accettare o se recedere, nel qual caso vi restituiremo l'anticipo e, amici come prima". Trascorsi alcuni giorni mi reco al concessionario con il mio mezzo usato. Dopo attentissima verifica ed analisi millimetrica mi viene proposta una valutazione rispetto al valore inizialmente propostomi inferiore del 25% (!!).

Potete immaginare la mia sorpresa che si tramuta presto in amarezza. Ripresi dallo sconforto decidiamo allora di recedere dall'acquisto chiedendo di esercitare quel diritto verbalmente enunciato.

Risultato: "Siccome l'azienda è seria non vi verrà chiesto di pagare una penale ma l'acconto versato è perso".

Di fronte alle mie rimostranze riguardo a quanto detto dal venditore al momento della trattativa il venditore stesso si trincerò dietro una direzione che prenderà le sue decisioni e che evidentemente, aggiungo io, non era certo quella che parlava durante la trattativa.

Morale della favola, siamo stati incastrati con una proposta molto allettante, peccato che subito dopo aver versato l'acconto il venditore si è ripreso quanto ci aveva concesso senza il diritto di replica e, soprattutto, di ripensamento. Oggi ci ritroviamo nella situazione che per non perdere l'acconto versato dovremmo accettare una valutazione che non avrei mai accettato se propostami al momento della firma della proposta di acquisto.

Analizzando a posteriori ed a mente fredda l'accaduto, riconosco gli elementi tipici delle più spregiudicate tecniche di vendita: chiudere con una firma ad ogni costo.

Ogni buon venditore lo sa e, a mare l'etica e l'onestà, portiamo a casa la firma innanzitutto, poi si vedrà.

Meditate camperisti, meditate

Giovanni L.

