

CONTRATTI BLINDATI?

di Pier Luigi Ciolli

SI CONTINUA A SOTTOVALUTARE QUANTO NECESSARIO ALL'ACQUISTO DI UNA AUTOCARAVAN E LE SORPRESE SONO AMARE

74

IL MESSAGGIO

18 marzo 2006

To: info@coordinamentocamperisti.it

Subject: Acquisto camper

Vi invio lettera di alcune mie vicissitudini per l'acquisto di un nuovo camper su cui mi farebbe piacere che voi esprimeste un parere. Grazie. Saluti.

Salve. Sono un vostro lettore del sito e occasionalmente della rivista. Vivo a ... *omissis* ... e vi ritengo molto seri e ferrati in materia camper e volevo chiedervi alcuni consigli su un acquisto che dovrebbe concludersi a giorni e più precisamente.

Durante quest'ultima estate abbiamo maturato l'idea di cambiare il camperino, un Mobilvetta Top driver 57 del 1999 acquistato usato nel giugno 2003 da ... *omissis* ... Molto bello, ergonomico internamente e compatto ma per una famiglia di 2 adulti e 2 bambini di 6 e 11 anni la disposizione interna dei lettini, dinettina posteriore trasformabile e 2 lettino apribile a ribalta in modo da formare un castello posteriore e il bagno senza doccia separata, ci stringeva un po. All'acquisto mi ero accorto di alcune microfessure nel piatto doccia e fatto notare il concessionario mi ha fatto una riparazione con siliconi e rappeciotti vari che a suo avviso erano fatti bene. Mi sono fidato, vista la mia ignoranza in materia.

A Giugno 2005 dal rientro di un fine settimana al mare mi sono ritrovato il serbatoio delle grige in terra. Ho preso il tutto e sono andato dal concessionario. Gli ho esposto il problema e lui lo ha preso messo in officina. Dopo due settimane me lo ha restituito dicendomi che c'erano piccoli problemi d'infiltrazioni e che, comunque, lo aveva riparato per una spesa di 200 euro. Spesa non accompagnata da ricevuta in quanto aveva già chiuso la cassa ed era il giorno di chiusura per ferie. Ho fatto le ferie.

A Settembre siamo partiti per Mondonatura e ci siamo innamorati dello ... *omissis* ... e saputo del concessionario di zona ... *omissis* ... siamo andati subito per chiedere informazioni. La domenica sono ritornato a Rimini per rivedere bene il modello perché eravamo indecisi tra ... *omissis* ... su Ford 2000 125 cv o ... *omissis* ... su Ducato 2300 110 cv. Il 24 Settembre abbiamo fatto la proposta di acquisto per il ... *omissis* ...; versando 1.000 euro di caparra. Decidiamo gli interni, accessori e consegna "prima possibile" "prevista in 10 - 15 giorni...". Dopo due giorni mi chiama il venditore e mi dice che la versione 2300 non

era disponibile fino a febbraio 2006. Disponibile subito la versione 2800 147 cv con un'aggiunta di 2.700 euro oppure a Dicembre il 2800 127 cv con un'aggiunta di 1.500 euro. Con grande rammarico decidiamo di aspettare Febbraio sempre per la versione da noi scelta. Il concessionario chiede la consegna dell'usato subito per mantenere il prezzo di valutazione, altrimenti, se lo avremo consegnato a febbraio, si sarebbe svalutato ed avrebbero dovuto rivalutare l'offerta fattaci. Visto l'ingresso nella stagione invernale e valutato che per quest'inverno avremo fatto qualche uscita in meno gli abbiamo consegnato il nostro camperino.

I primi di Dicembre abbiamo detto: facciamoci rivedere, tante le volte non arrivasse prima, e ci siamo recati dal concessionario ha chiedere informazioni. Con nostra grande sorpresa la signora addetta agli ordini ci dice che le richieste fatte da altre persone nei mesi successive erano confermate mentre la nostra richiesta fatta a settembre ancora non era stata confermata dalla Casa. Perché la nostra non è stata confermata? Perché nessuno ci ha avvisati? "Mi informerò oggi stesso e poi vi farò sapere", ci risponde la signora. La sera ci richiama il venditore e ci informa che per la versione Ducato 2300 la ... *omissis* ... ha dei grossi problemi di consegna da parte Fiat e che per la consegna del nostro mezzo molto probabilmente andremo verso Maggio o giugno ma che non sanno ancora confermarlo. L'alternativa è il 2800 127 cv consegna a Marzo, FORSE a fine febbraio, ma con un'aggiunta di altri 2.000 euro. Mi prendo un attimo di tempo, ricontrollo i listini dateci a settembre e richiamo: "perché ci chiedete 2.000 euro se a settembre ne chiedevate 1.500?". La risposta: "Ok, scusa, ho sbagliato, vada per 1.500, versione 2800 127 cv e consegna fine febbraio". Dopo pochi giorni, circa metà Dicembre, ci chiama il venditore e dice: "L'usato che abbiamo ritirato a ottobre, un po' per la furia del sabato, un po' per la confusione che ci ha creato l'incendio avuto all'officina. Lo abbiamo preso in consegna senza effettuare i dovuti controlli... ma ci siamo accorti che c'è una grossa infiltrazione d'acqua nel pianale posteriore." Mi reco subito in concessionaria ha vedere il danno e mi rendo conto che, in prossimità della riparazione fatta a giugno per il serbatoio caduto, si era staccato tutto il pavimento in legno per l'intera larghezza della parte posteriore del camper e una lunghezza di circa 1,5 metri in prossimità del bagno. Il concessionario mi dice: "non possono vendere un mezzo con questo problema ... bisogna trovare una soluzione". Mi reco dal primo venditore ... *omissis* ... e gli dico del problema che è venuto fuori. Secondo me, visto il rappeciotto che aveva fatto al piatto doccia quando avevo comprato il camper, sicuramente e la causa dell'infiltrazione, ha effettuato una maldestra riparazione nel giugno 2005. Chiedo che mi effettuasse la riparazione a sue spese altrimenti mi sarei rivolto ad un legale.