

Quanto occorre sapere per evitare una Via Crucis

di ASSUNTA BRUNETTI

Alla luce delle continue segnalazioni pervenute sul tavolo dell'Associazione Nazionale Coordinamento Camperisti continuiamo a dare giusta evidenza a situazioni nelle quali, dopo una vera e propria Via Crucis, il camperista si ritrova tra le mani – contrariamente alle proprie aspettative – un'autocaravan difettosa e inutilizzabile.

Casi che grazie al nostro intervento, studio della pratica, lettere e contatti, hanno modo di trovare soluzione con soddisfazione del camperista e del venditore e oneri a carico dell'Associazione Nazionale Coordinamento Camperisti.

Per quanto sopra e al fine di evitare che il camperista si trovi a dover percorrere quella lunghissima Via Crucis, siamo di nuovo a trattare il tema post-vendita dopo il consistente dossier pubblicato sul numero 129 da pagina 60 a pagina 92, rilanciando uno slogan **“coinvolgere allestitori e rivenditori per evitare onerosi contenziosi”**.

Nelle pagine appena richiamate si proponeva un'utile guida alla compravendita delle autocaravan sviluppata attraverso l'analisi di alcune fondamentali norme in materia di beni di consumo, oltre che attraverso la definizione di un modello di contratto ispirato ai principi di buona fede, trasparenza, correttezza e bilanciamento degli interessi di ambedue le parti (acquirente e venditore).

La ragione che motivava il nostro impegno era la rilevata criticità degli innumerevoli casi di post-vendita affrontati e di conseguenza l'intento di fornire uno strumento concreto al servizio delle parti coinvolte nell'operazione di compravendita di un'autocaravan.

Un modello contrattuale “blindato” che consentirebbe di contenere il rischio dell'ingenerarsi di contenziosi gravosi sia per l'acquirente sia per il venditore.

Un modello contrattuale a garanzia degli interessi di ciascuna delle parti direttamente vincolate, oltre che dell'allestitore.

Non v'è dubbio, infatti, che una corretta policy commerciale del concessionario abbia effetti positivi nei riguardi dell'allestitore stesso che si affaccerebbe al mercato attraverso un canale trasparente, che non necessita di formule negoziali

concepite per comprimere i diritti dell'acquirente e compromettere la positiva risonanza nel mercato di un marchio di produzione.

La logica sottesa allo slogan è dunque svelata.

È, infatti, fortemente caratterizzante l'ambito d'interesse dell'allestitore, la spinta che quest'ultimo deve esercitare nei riguardi dei propri concessionari affinché sia adottato un modello contrattuale come quello che si è inteso proporre.

In ogni operazione compiuta dal concessionario, infatti, l'allestitore investe il proprio nome oltre che un interesse strettamente economico.

Il venditore è, di contro, il diretto interlocutore dell'acquirente, la sua controparte contrattuale, il soggetto che sarà chiamato a rispondere degli obblighi nascenti dal vincolo negoziale della compravendita.

Le ragioni sinora esposte in linea di estrema sintesi, dovrebbero orientare a un atteggiamento di diligenza reciproca, nella prospettiva di un interesse altrettanto reciproco: evitare l'intervento di un'autorità giudiziaria chiamata a regolare *in extremis* ciò che le parti avevano il potere di disciplinare sin da principio e nel rispetto delle posizioni di entrambe.

È anche vero che l'acquirente stesso deve accettare un percorso formativo e informativo ed evitare leggerezze di cui sarà chiamato a pagare il conto.

A tal proposito non può trascurarsi di richiamare l'attenzione sulla dovuta e attenta lettura delle condizioni contrattuali che accompagnano le proposte di vendita o di acquisto.

Si tratta delle clausole inserite in formulari predisposti dal venditore e redatte in caratteri spesso non facilmente leggibili tanto da scoraggiare anche il più attento contraente che alla fine si determina a sottoscrivere pressoché al buio.

Eppure l'acquisto di un'autocaravan rappresenta una decisione economicamente significativa, talvolta si tratta dei risparmi di una vita investiti nella speranza di goderne pienamente.

Un bene dal valore minimo di 40.000,00 euro: d'altronde il sogno di viaggiare in libertà non ha prezzo, di contro sopportare quel prezzo unicamente per un sogno... probabilmente