



UNC
CONSUMATORI.IT

Come difendersi dalla truffe nel settore dell'arredamento

04 Novembre 2016



Il mercato della **vendita di arredamento** è uno dei settori su cui riceviamo il maggior numero di **reclami da parte di cittadini** che, dovendo **arredare la propria abitazione, ordinano mobili, camerette, cucine e restano inutilmente in attesa della consegna**. Numerosi cittadini hanno denunciato casi di vere e proprie **truffe su arredi ordinati e mai**

consegnati.

Questa escalation negli ultimi anni è dovuta principalmente a due fattori: il permanere della crisi che effettivamente mette in difficoltà molte imprese che **non riescono ad onorare i contratti**; ma d'altra parte c'è anche un **proliferare di raggiri**. In questo caso il serio rischio è che il **mobiliticio**, dopo aver ricevuto un buon numero di ordini (e incassato le relative caparre da parte dei clienti), chiuda per fallimento.

Come difendersi

La prima attenzione da avere è quella di distinguere, tra le molte offerte sul mercato, quelle sospette. Per far ciò, possiamo individuare alcuni indizi che devono aiutarci a metterci in guardia. Per esperienza sappiamo, infatti, che l'operatore scorretto decide generalmente di investire in **campagne pubblicitarie molto aggressive**: il mobiliticio comincia col tappezzare la zona di cartelloni molto allettanti, distribuisce volantini, lascia messaggi nella nostra buca delle lettere. Generalmente questo marketing fa leva su argomenti che conosciamo ormai molto bene: "**vendita sottocosto**", "**liquidazione totale**", "**ingrosso**", "**finanziamenti agevolati**", "**preventivo gratuito**", "**regaliamo gli elettrodomestici**", "**garanzia decennale**", etc, etc. Non sempre tutte queste promesse pubblicitarie possono essere mantenute: l'operatore scorretto è abilissimo nel mettere fretta al potenziale acquirente, spiega che questi vantaggi saranno disponibili solo per un tempo limitato e riesce in questo modo a ottenere il versamento di una somma di denaro a garanzia dell'ordine.

Una volta individuato un venditore sarà bene fare un giro in **Camera di Commercio per verificare da quanto tempo la società è operante sul mercato** (in questo può aiutare anche internet per scoprire eventuali lamentele pregresse); all'atto del contratto è bene **indicare un termine essenziale per la consegna degli arredi**, specificando (eventualmente anche con una aggiunta a penna sull'ordine) che oltre tale data **il contratto si intenderà risolto**.

Caparra e non acconto

Capitolo pagamenti: su questo bisogna fare davvero molta attenzione! La richiesta di versare una **caparra troppo alta** (ad esempio oltre il 30% del totale dell'ordine) può essere sospetta. In ogni caso è sempre meglio che questo pagamento sia qualificato come "caparra" (e non come "acconto"), così da richiedere indietro il doppio in caso di inadempimento del venditore. Ricordarsi di **pagare con un metodo tracciabile**: bonifico, carta di credito o assegno possono andare, anche se (può sembrare strano) le **più ampie garanzie le offre la stipula di un finanziamento**. In questo caso, qualora ad esempio il venditore dichiarasse fallimento, il consumatore potrà interrompere il pagamento delle rate ed anche recuperare quelle già versate!

Per assistenza e informazioni vai su nostro **Sportello**

Autore: Massimiliano Dona

Data: 4 novembre 2016