Verbraucherzentrale Südtirol
Centro Tutela Consumatori Utenti
Die Stimme der VerbraucherInnen
La voce dei consumatori

Centro Tutela Consumatori Utenti

Via Dodiciville 2
39100 Bolzano
Tel. 0471 975597
info@verbraucherzentrale.it

Acquisti intelligenti

Situazione al
11/2016

Trattare sul prezzo

Il responsabile del negozio di elettrodomestici, pur di liberarsi del frigorifero, ve lo cede per 100 euro in meno del prezzo indicato. Trattando un po' riuscite a spuntare uno sconto di 50 euro sull'abito che vi piaceva tanto. Il concessionario vi regala gli optional sull'auto nuova, oppure supervaluta il vostro usato … Con la liberalizzazione del mercato interno europeo, anche nella prospera provincia bolzanina si impara a "tirare" sui prezzi. Perfino le banche e le assicurazioni concedono ormai un certo margine di trattativa ai loro clienti. Tutto perché, se non c'è lo sconto, molti non sono più disposti a comprare. Il segreto nel gioco al ribasso è quella di non rilevare subito le proprie intenzioni: lo sconto bisogna conquistarselo poco per volta, facendo sfoggio di tutto l'aplomb di cui si è capaci. Naturalmente le possibilità di successo aumentano quando c'è crisi nelle vendite, oppure quando il negoziante deve liberare al più presto il magazzino per far posto ai nuovi arrivi o sostituire i vecchi articoli, magari con quelli appena visti all'ultima fiera. Allora sì che le occasioni spuntano come funghi e senza tanto bisogno di mercanteggiare. Sapendo attendere il momento giusto, si può risparmiare anche parecchio, nel negozio specializzato e in boutique più che nel grande magazzino. Per avere successo, tuttavia, servono un paio di semplici accorgimenti e una certa disinvoltura. Altrimenti meglio lasciar fare agli esperti del mestiere.

Alcuni consigli per pagare meno

Sapere cosa si vuole

Fate un elenco delle caratteristiche che dovrebbe avere il prodotto che desiderate acquistare. Quali sono gli accessori o i servizi che ritenete indispensabili? Come dovrebbe essere il prodotto per soddisfare il vostro gusto personale?

Il momento dell’indagine

Una volta chiariti i vostri desideri, potete indagare nei negozi o fra gli annunci sui giornali per sapere dove trovare i prodotti che cercate, chi li fabbrica e a che prezzo sono venduti. Eventualmente potete passare anche al CTCU, dove sono disponibili notizie aggiornate e test di comparazione su svariati articoli.

Attenzione agli acquisti avventati

Se di questi tempi gironzolate per negozi senza sapere esattamente cosa volete, rischiate di diventare facile preda dei venditori. Indecisione e scarsa informazione sui prezzi correnti possono costare care. Il modo per non farsi indurre in tentazione e cadere nella rete tesa dal negoziante è molto semplice: basta informarlo gentilmente che state solo dando un’occhiata alla merce esposta.

Il confronto al telefono

A volte può essere conveniente fare qualche telefonata, benché di norma i commercianti siano poco propensi a fornire informazioni sui prezzi al telefono. Meglio inventarsi qualche scusa per convincerli.

La partita è aperta …

Se non volete partire col piede sbagliato, evitate di parlare subito di “sconto” o cose del genere con il negoziante. Non conviene neppure molto monopolizzare su di sé tutta l’attenzione. Meglio sfruttare gli orari di relativa calma, quando in negozio si trovano pochi clienti. Preparate il terreno cercando di creare un’atmosfera cordiale e solo in un secondo momento affrontate il discorso del prezzo usando frasi come: “a dire il vero vorrei spendere non più di tot euro”, “apprezzo molto i suoi consigli, però in un altro negozio ho visto questo stesso articolo a meno”, “non potremmo metterci d’accordo sul prezzo?”. Così facendo metterete il negoziante in una disposizione d’animo migliore. Non incaponitevi sullo sconto, ma ricordate che anche una prestazione accessoria gratuita (optional, consegna a domicilio, installazione o trasporto del prodotto, ritiro di apparecchi usati ecc.) rappresenta un vantaggio economico. Offritevi di pagare in contanti: il negoziante risparmia sulla commissione della società emettitrice della carta di credito e può condividere con voi questo vantaggio facendovi lo sconto.

La merce in saldo non si cambia

Questo cartello esposto in vetrina o in negozio riguarda soltanto la merce in buono stato. Se invece un prodotto è difettoso o non conforme alle caratteristiche indicate, il commerciante è obbligato a ripararlo, a ritirarlo o a concedere uno sconto ulteriore – a seconda del difetto in questione. Il periodo di garanzia per difetti o mancanza di conformità alle caratteristiche indicate in etichetta è di due anni. Nei primi sei mesi dalla vendita, l'onere della prova spetta al negoziante; nei successivi diciotto mesi sarà invece l'acquirente a dover dimostrare che il difetto sussisteva già al momento dell'acquisto. Conclusione: il diritto di garanzia vale anche per la merce in svendita.