

ACQUISTARE A DOMICILIO

I consumi scendono per colpa della crisi economica e finanziaria, ma c'è una forma di vendita che sta registrando un piccolo boom: quella a domicilio. Dagli elettrodomestici ai cosmetici, dai prodotti alimentari all'abbigliamento ai casalinghi, le vendite dirette a domicilio hanno registrato una forte crescita negli ultimi due anni, quasi il 5% nel 2007, con quasi 2,8 miliardi di euro di giro di affari e la crescita è progredita anche quest'anno.



E si è ampliata la gamma dei beni e dei servizi venduti porta a porta, magari dopo una telefonata, e ormai comprende anche **abbonamenti telefonici e televisivi e la fornitura di gas e di energia elettrica**, oppure prodotti nuovi come **i pannelli solari**.

Ma è conveniente fare acquisti in pantofole o dal proprio luogo di lavoro? E soprattutto, come si fa ad evitare trappole?

Dietro la forte crescita delle vendite a domicilio non c'è solo la comodità dell'acquisto. Ci sono dei portali ricchi di informazioni e la qualità dei servizi proposti. Purtroppo, la cronaca lo ha testimoniato, non sempre chi bussava alla nostra porta o ci telefona per proporre una linea cosmetica o una nuova fornitura di gas, si prepara a farci fare un affare. L'Unione Nazionale Consumatori avverte che dietro le vendite cosiddette "piramidali" o catene di Sant'Antonio, si finisce a volte in un meccanismo infernale. Per evitare tranelli sono stati introdotte nuove leggi e nuovi codici di autodisciplina. Sono vietate per esempio le offerte di lavoro a domicilio come quella di chi offriva un kit da 90 per compilare schede con nominativi di altre persone alle quali la ditta che ha inventato la catena di Sant'Antonio vendeva nuovi kit e chi compilava la scheda veniva retribuito con 1,50 in cambio di avere incastrato un

PROPRIO PER EVITARE TALI RAGGIRI È MEGLIO FIDARSI SOLO DELLE AZIENDE SERIE CHE OPERANO SECONDO IL CODICE AVEDISCO: CHI BUSSA ALLA TUA PORTA DEVE INDICARE IL SUO NOME E QUELLO DELL'AZIENDA, LE CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO, IL PREZZO, LE SPESE DI CONSEGNA, I TERMINI DI PAGAMENTO, LA GARANZIA, I SERVIZI POST VENDITA E ANCHE IL DIRITTO DI RECESSO.

Diritto che -ricorda l'Unione Nazionale dei Consumatori- si può esercitare entro dieci giorni lavorativi dalla firma del contratto, inviando una raccomandata con ricevuta di ritorno.

Un venditore corretto non impone stampati ingannevoli, non fa promesse verbali che non si possono rispettare e non urta la nostra privacy. È anche vietato dal Garante l'invio di materiale via mail, posta, telefono, senza il consenso preventivo all'utilizzo dei propri dati.