



CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA



Presentazione

## **Contratto – tipo di vendita di elettrodomestici**

**presso il domicilio del consumatore.**

I) Gli elettrodomestici sono apparecchi o utensili (prodotti di telefonia, televisori, lettori CD e DVD, condizionatori, frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie etc.) alimentati dalla energia elettrica e destinati all'uso domestico: come tali, essi rientrano per certo nella definizione di prodotto utilizzata nell'art. 3, comma 1°, lett. e), D.lgs. 6 settembre 2005, n. 206.

Nella prassi commerciale, è piuttosto frequente che la vendita di elettrodomestici avvenga presso il domicilio del consumatore (vendita c.d. «porta a porta»), con conseguente applicazione, in primo luogo, della legge 17 agosto 2005, n. 173 recante la disciplina della vendita diretta a domicilio e tutela del consumatore dalle forme di vendita piramidali (pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* n. 204 del 2 settembre 2005).

Tale legge fornisce una precisa definizione di «vendita diretta a domicilio», che viene descritta quale forma speciale di vendita al dettaglio e di offerta di beni e servizi, di cui all'art. 19 del D.lgs. 31 marzo 1998, n. 114, effettuate tramite la raccolta di ordinativi di acquisto presso il domicilio del consumatore finale o nei locali nei quali il consumatore si trova, anche temporaneamente, per motivi personali, di lavoro, di studio, di intrattenimento o di svago (art. 1, comma 1, lett. a).

L'«incaricato alla vendita diretta a domicilio» è invece definito come colui che, con o senza vincolo di subordinazione, promuove, direttamente o indirettamente, la raccolta di ordinativi di acquisto presso privati consumatori per conto di imprese esercenti la vendita diretta a domicilio (art. 1, comma 1, lett. b).

Sul piano amministrativo, l'attività dell'incaricato alla vendita diretta a domicilio richiede il possesso del tesserino di riconoscimento che deve essere numerato e aggiornato annualmente, deve contenere le generalità e la fotografia dell'interessato, l'indicazione a stampa della sede e dei prodotti oggetto dell'attività dell'impresa, nonché del nome e della sottoscrizione del responsabile dell'impresa stessa. Il tesserino in questione deve essere infine esposto in modo visibile durante le operazioni di vendita (art. 19, commi 5 e 6, D.lgs. 31 marzo 1998, n. 114). Per l'esercizio della stessa attività sono richiesti i requisiti dell'art. 5, comma 2, del medesimo decreto legislativo di riforma della disciplina relativa al settore del commercio.

In mancanza di vincolo di subordinazione, la attività di vendita diretta a domicilio può essere esercitata in adempimento di un ordinario contratto di agenzia (art. 3, legge cit.).

È opportuno che il modello contrattuale da predisporre contenga, anche nell'oggetto del contratto, la indicazione delle generalità del preposto incaricato della offerta di vendita, dando atto della esibizione, da parte dello stesso, del tesserino di riconoscimento fornito dal preponente - venditore.

Per mera completezza, si segnala che la legge 17 agosto 2005, n. 173 contiene anche i divieti di vendite piramidali e di vendite cc.dd. "a catena" <sup>(1)</sup> i quali tuttavia riguardano, per effetto del D.lgs. 2 agosto 2007, n. 146, esclusivamente i rapporti tra soggetti - persone fisiche e/o giuridiche - che agiscano nell'ambito di una attività commerciale, industriale, artigianale o professionale: nei rapporti tra consumatore e professionista, la operatività dei medesimi divieti è peraltro assicurata dalla disciplina

---

<sup>(1)</sup> quanto ai divieti in questione, così testualmente dispone l'art. 5 della legge n. 173 del 2005:

«1. Sono vietate la promozione e la realizzazione di attività e di strutture di vendita nelle quali l'incentivo economico primario dei componenti la struttura si fonda sul mero reclutamento di nuovi soggetti piuttosto che sulla loro capacità di vendere o promuovere la vendita di beni o servizi determinati direttamente o attraverso altri componenti la struttura.

2. È vietata, altresì, la promozione o l'organizzazione di tutte quelle operazioni, quali giochi, piani di sviluppo, "catene di Sant'Antonio", che configurano la possibilità di guadagno attraverso il puro e semplice reclutamento di altre persone e in cui il diritto a reclutare si trasferisce all'infinito previo il pagamento di un corrispettivo».

delle pratiche commerciali scorrette e sleali, nell'ambito delle quali il sistema di promozione a carattere piramidale è tipizzato tra le fattispecie in ogni caso ingannevoli e lesive, in danno del consumatore (v. art. 23, comma 1, lett. p), D.lgs. 6 settembre 2005, n. 206).

**II)** Al contratto di vendita di elettrodomestici a domicilio si applicano, naturalmente, le norme del D.lgs., 6 settembre 2005, n. 206, in tema di vendita dei beni di consumo. In particolare, insieme alle altre concluse durante la visita del professionista sul posto di lavoro del consumatore o nei luoghi in cui lo stesso si trovi, anche temporaneamente, per motivi di lavoro, di studio o di cura, la fattispecie rientra tra le ipotesi tipiche di contratti negoziati fuori dei locali commerciali, che trovano specifica disciplina nella Parte III (Il rapporto di Consumo), Titolo III (Modalità contrattuali), Capo I (Particolari modalità di conclusione del contratto), Sezione I, del D.Lgs. 6 settembre 2009, n. 206.

La norma di riferimento in questo caso è l'art. 45 del Codice del consumo, in cui è stato riprodotto l'art. 1 del D.lgs. 15 gennaio 1992, n. 50 che aveva recepito nel nostro Paese la direttiva n. 85/577/CEE in materia di contratti negoziati fuori dei locali commerciali. La *ratio* della norma è di apprestare maggiori tutele al consumatore, in occasione di una vendita o fornitura di beni o servizi che si conclude in particolari circostanze, tali da invadere la sfera personale dello stesso consumatore, stante la iniziativa contrattuale che il professionista-venditore può assumere "a sorpresa", cogliendo impreparato il compratore nella impossibilità di verificare e/o confrontare la qualità del prodotto e la congruità del prezzo richiesto.

La normativa sui contratti negoziati fuori dai locali commerciali nella specie trova applicazione anche nel caso in cui il consumatore avesse formulato, presso il suo domicilio, una proposta di acquisto dell'elettrodomestico, anche non vincolante, per la quale non fosse ancora intervenuta la accettazione del venditore (è il caso della clausola "salvo approvazione della casa") (art. 45, comma 2, D.lgs. n. 206/2005). Ancora diverso è invece il caso del contratto di vendita di elettrodomestico che avvenga per corrispondenza o, comunque, in base ad un catalogo consultato dal consumatore in assenza del professionista, per il quale trovano applicazione anche le norme della Sezione II, del medesimo Titolo III, in tema di contratti conclusi a distanza (art. 45, comma 3, cit.).

La applicabilità della normativa sui contratti negoziati fuori dai locali commerciali deve essere esclusa, nella fattispecie, solo nella ipotesi di esiguità del prezzo, vale a dire ogniqualvolta il corrispettivo globale che deve essere pagato dal consumatore per l'acquisto dell'elettrodomestico non superi l'importo di € 26,00, comprensivo di oneri fiscali ed al netto di eventuali spese accessorie, secondo quanto previsto dal secondo comma dell'art. 46, D.lgs. n. 206/2005. E' fatta salva la applicazione della medesima disciplina, di contro, nei limitati casi di contestuale acquisto, da parte dei medesimi contraenti, di più elettrodomestici, quando l'importo complessivamente pagato dal consumatore superasse l'importo di € 26,00, indipendentemente dal minore importo di ciascun singolo contratto.

**III)** Le particolari modalità di conclusione del contratto di vendita di elettrodomestici a domicilio impongono precisi obblighi di informazione a carico del professionista-venditore, il quale è espressamente tenuto ad informare «per iscritto» il consumatore del diritto di recedere che gli spetta ai sensi e per gli effetti di cui agli artt. 64, 65, 66 e 67 del Codice del consumo. Tale informazione deve contenere la specificazione dei termini, delle modalità e di eventuali condizioni dell'esercizio del recesso, oltre alla indicazione sia del soggetto (e del suo indirizzo) nei confronti del quale il diritto deve esercitarsi, sia del soggetto al quale l'elettrodomestico deve essere restituito.

Trattandosi di contratto negoziato fuori dai locali commerciali (e precisamente nel luogo del domicilio del consumatore), il consumatore-acquirente dell'elettrodomestico ha diritto di recedere senza alcuna penalità e senza specificarne il motivo (c.d. recesso *ad nutum*), entro il termine di dieci giorni lavorativi dalla data di sottoscrizione del contratto (la decorrenza del termine per l'esercizio del diritto di recesso è contenuta, in particolare, nell'art. 65 del Codice del consumo).

Il recesso va esercitato con l'invio di una comunicazione scritta indirizzata alla sede del professionista, mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento, ovvero mediante telex, posta elettronica e fax, a condizione che sia confermata mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento entro le quarantotto ore successive.

Poiché le relative informazioni devono rendersi «per iscritto», i termini e le modalità di esercizio del diritto di recesso nella fattispecie sono state fatte oggetto di specifica clausola del modello di regolato contrattuale, rispetto alla quale il consumatore espressamente dichiara di avere ricevuto tutte le informazioni del caso, con sottoscrizione che è stata accorpata a quella relativa alla specifica presa visione, da parte dello stesso consumatore, delle clausole relative alle garanzie di conformità, agli obblighi di restituzione e alla obbligatorietà della forma scritta per eventuali patti modificativi o aggiuntivi.

**IV)** Nel modello contrattuale in questione trova altresì applicazione la disciplina contenuta nel Titolo III della Parte IV del D.lgs. 6 settembre 2005, n. 206, in tema di garanzia legale di conformità nella vendita dei beni di consumo. Al venditore di elettrodomestici a domicilio è dunque fatto obbligo di consegnare al consumatore un elettrodomestico conforme al contratto di vendita *inter partes*, in base al principio di conformità dell'art. 129, D.lgs. n. 206 del 2005, già enunciato dall'art. 2, comma 1, direttiva 1999/44/CE, a sua volta ispiratasi all'art. 35 della Convenzione di Vienna del 1980 sul contratto di vendita internazionale di beni mobili, che costituisce norma speciale rispetto a quella del codice civile in materia di vizi della cosa venduta (artt. 1490 ss. c.c.).

La norma del Codice del consumo prevede una serie di criteri presuntivi di conformità, riguardanti: 1) la idoneità del bene all'uso normale; 2) la conformità del bene alla descrizione fattane dal venditore ed al modello da questo presentato (specialmente nel caso della vendita c.d. a campione); 3) la conformità del bene alle qualità abituali ed alle “dichiarazioni pubbliche”, ossia ai messaggi pubblicitari; 4) la idoneità del bene all'uso particolare voluto dal consumatore.

È ben vero che, in applicazione della norma generale dell'art. 2697 c.c., grava sul consumatore la prova del vizio di conformità al momento della consegna; nondimeno è fatta salva la regola dell'art. 132, comma 3, Codice del consumo, in forza della quale i difetti che si manifestino entro il termine di sei mesi dalla data della consegna del bene si presumono già esistenti a tale data.

Ad ogni buon conto, soddisfatti i succitati criteri presuntivi, ed in mancanza di prova contraria, l'elettrodomestico consegnato dal professionista al consumatore

potrà ritenersi conforme all'oggetto del contratto di vendita tra le stesse parti, anche sotto il profilo della sua perfetta installazione (alla quale può espressamente estendersi, quando di competenza del professionista-venditore, la garanzia legale di conformità del prodotto): va da sé che tanto più sarà dettagliato e completo il contratto nello specificare le caratteristiche tecniche e le modalità di uso del prodotto, tanto più agevole sarà il relativo giudizio di conformità; ed a questo riguardo, può esser utile allegare al contratto tipo la scheda tecnica-descrittiva del prodotto (la quale assicura massima esaustività informativa), a formarne parte integrante e sostanziale.

La responsabilità del professionista per difetti di conformità dell'elettrodomestico al momento della consegna è disciplinata dalla norma generale dell'art. 130, D.lgs. 6 settembre 2005, n. 206. Anche in questo caso, ai rimedi di diritto comune della riduzione del prezzo o della risoluzione del contratto si aggiungono quelli speciali della riparazione o della sostituzione a cura e spese del professionista che deve provvedervi senza notevoli inconvenienti per il consumatore, avendo tuttavia riguardo alla natura del prodotto ed allo scopo per il quale lo stesso fu acquistato dal consumatore. E' dubbio, tra gli interpreti, se tra i predetti rimedi sussista o meno una graduazione gerarchica, in forza della quale il consumatore, prima di poter agire per la riduzione del prezzo o per la risoluzione del contratto, sia tenuto ad esigere dal venditore la riparazione o sostituzione dell'elettrodomestico compravenduto.

Di simili rimedi è bene dar conto dettagliatamente nel modello tipo, in modo che il consumatore possa ritenersi fin dall'inizio informato sulla possibilità di esperirli fruttuosamente a cura e spese del venditore, ed eventualmente di ottenere, subordinatamente ai rimedi primari della riparazione o sostituzione dell'elettrodomestico difettoso e ricorrendone i presupposti, la riduzione del prezzo o la risoluzione dello stesso contratto, in questo caso concepiti e regolati come rimedi residuali.

La durata della garanzia (legale) del venditore è in questo senso più ampia di quella di diritto comune, disciplinata dal codice civile: il venditore è responsabile quando il difetto di conformità si manifesti entro il termine di due anni dalla consegna dell'elettrodomestico (art. 130, comma 1, D.lgs. 6 settembre 2005, n. 105); il vizio deve essere tuttavia denunciato dal consumatore nel termine di decadenza di due mesi

dalla sua scoperta (art. 130, comma 2, cit., in cui è altresì specificato che la denuncia non occorre quando il professionista ha riconosciuto o occultato il difetto), mentre la azione diretta a far valere il difetto di conformità (non dolosamente occultato) si prescrive nel termine di ventisei mesi dalla consegna del prodotto (art. 130, comma 4, cit.).

Anche di questi termini – di durata della garanzia e di denuncia del vizio di conformità - è fatta espressa menzione nel regolato tipo.

Rispetto a quella legale, è possibile che il venditore (o il produttore) presti una garanzia volontaria, aggiuntiva o ulteriore, nei modi e nelle forme specificati dall'art. 133, D.lgs. 6 settembre 2005, n. 206: nella prassi del commercio essa è contenuta in un documento che viene accluso al prodotto ed è destinato a circolare con esso. Per completezza si segnala che è nullo ogni patto, anteriore alla denuncia del vizio di conformità, diretto ad escludere o limitare i diritti del consumatore alla garanzia: trattasi di nullità relativa, in quanto può essere fatta valere dal solo consumatore, ma che il giudice può tuttavia rilevare d'ufficio.

V) A tutela di entrambe le parti contraenti, nel modello tipo è fatto espressamente obbligo della forma scritta per la stipulazione di eventuali patti modificativi o aggiuntivi che dovranno redigersi e sottoscriversi sull'originale e sulle copie del contratto di vendita.

Nel regolato tipo è fatta inoltre menzione, oltre che del foro esclusivo del consumatore (il foro competente per le controversie in materia di contratti negoziati fuori dei locali commerciali e di contratti a distanza è regolata dall'art. 63, D.lgs. n. 206/2005), della possibilità per le parti di attivare, in caso di controversia tra le stesse insorta, le procedure di conciliazione avanti la Camera di Commercio, in conformità dei regolamenti dalla stessa adottati.