

## Торг в Швейцарии уместен | Acheter futé

Auteur: Людмила Клот, [Женева](#) , 06.05.2009.




Совершая шопинг-тур по Женеве, вы не пройдете мимо улицы Роны (© TG)  
Как умело делать покупки в бутиках и магазинах страны - обучают читателей репортеры и Общество защиты потребителей.

| Comment acheter intelligemment en Suisse? - Reporters et organismes de défense des consommateurs nous livrent quelques conseils.

Acheter futé

«Да, дорого. Но не для всех», - к такому выводу пришли репортеры воскресного выпуска газеты Blick, популярного издания в немецкоговорящей части страны, пройдя по роскошным бутикам центра города.

Швейцарцы не любят и стесняются торговаться. Если они еще готовы поиграть в эту игру во время каникул в южных и азиатских странах, где на базарах цена на каждую вещь непременно обсуждается по полчаса, иначе сделка не в радость, то у себя дома они смотрят на ценник и достают кредитные карточки. А что будет, если платить наличными?

 28-летняя Ромина Ленциген, редактор «Воскресного Блика», одетая в джинсы, кроссовки и футболку, заходит в один из бутиков марки Trois Pommes в Цюрихе. Выбрав очаровательный итальянский костюмчик с кружевной юбкой за 4790

франков, она спрашивает продавщицу, можно ли снизить цену, если она заплатит наличными? «Найн».

Что ж, посмотрим, как обстоят дела у ее коллеги, редактора Романа Зайлера. Этот представительный мужчина в одежде выходного дня: джинсах, клубном пиджаке и галстуке, тоже выбирает магазин Trois Pommes, но для мужчин. Там ему особенно приглянулся пиджак от Kiton за 3090 франков. Менеджер магазина берет в руки калькулятор: «Если вы готовы заплатить наличными, то стоимость пиджака будет 2871 франк. Хотя делать скидки - не в наших правилах», - поправляется он, узнав о журналистском расследовании.

10 % скидки предусматривают в своем бюджете многие владельцы торгового бизнеса. И речь не только об одежде. Самыми сговорчивыми в период кризиса стали владельцы автосалонов. Так, авто Daihatsu Sirilon 1.3 eco-4WD удастся «купить» за 22 300 франков вместо первоначальных 23 200. Тино Сауер, продавец «Опелей» в Цюрихе признается, что нормальные скидки составляют 8 %, но порой приходится спускаться еще ниже, чтобы продать машину.

И в Женеве, Люцерне, Монтре или на горнолыжных курортах непременно стоит поговорить о цене, прежде чем купить что-то в дорогом магазине. Ювелирные украшения в магазинах Kunz или Gübelin, часы от Franck Muller - все «скидывается» на 10-15 и больше процентов. Легче «держать марку» тем маркам, которые владеют собственными магазинами. Например, в Женеве наиболее строгими продавцами являются часовщики Vacheron Constantin и Patek Philippe (максимум 3 % скидок), а вовсе железобетонной репутацией обладает Rollex - не дарит покупателям ни копейки.

Аргументы для покупателя, который торгуется в люксовом магазине:

- я плачу наличными,
- я недавно видел эту вещь в соседнем магазине (городе, стране, в Интернете) на 200 (400, 600, 800) франков дешевле.
- у меня осталось столько то... - при этом доставать сумму меньше заявленной и с сожалением собираться уходить,
- беру две штуки (три, четыре, для мужа, для подруги и т.д.).

В Обществе защиты потребителей идут еще дальше. «Каждый ценник может стать предметом дискуссии. Потребители должны быть смелыми» - ободряет Сара Штадлер, глава Общества. В свободное, как и в рабочее время, она охотно прогуливается по магазинам, а поэтому накопила большой опыт того, как, с кем и за что нужно торговаться. К примеру, за блузку стоимостью в 30 франков или за продовольственные товары придется заплатить полную цену. Но когда речь идет о крупных суммах, стесняться не стоит.

Сара Штадлер с гордостью говорит, что может убедить практически любого продавца снизить цену на сумму до 10 %. Либо получить вещь в подарок. Например, к дорогому платью - бесплатный пояс. Многие магазины согласны давать скидки только тем, кто заполняет карточку покупателя - тот, кто это делает, рискует быть завален рекламой. Никогда не соглашайтесь на так называемые специальные предложения по оплате в рассрочку, лизинг или покупку в кредит, в конечном счете, это встанет дороже, - предупреждает она.

Можно ли торговаться в таких популярных в Швейцарии центрах, как Fust, Media Markt, Globus или Manor? Вполне. По секрету откроем также информацию, полученную от сервисного клиентского центра: для тех, кто делает разовые покупки на суммы более 1000, 5000 и выше франков, сам магазин предусматривает скидки от 1 до 5 и больше процентов. Правда, чтобы ими воспользоваться, нужно заполнить специальный формуляр и обращаться уже не к продавцу, а к начальнику отдела.

[Швейцария](#)

---

**Source URL:** <https://dev.nashagazeta.ch/news/la-vie-en-suisse/torg-v-shveycarii-umesten>