

La pre-perizia.

In molti anni di lavoro mi è capitato più volte di ricevere richieste di periziare per l'acquisto delle imbarcazioni che si sono rivelate del tutto inutilizzabili o i cui costi di ripristino rendevano l'oggetto inacquistabile. Per non parlare poi delle cosiddette "barche perfette" che nascondevano delle problematiche molto serie delle quali talvolta l'armatore ne era a conoscenza e altre volte non ne sapeva nulla. Spesso capita che dei clienti acquistino delle barche senza farle periziare, fidandosi della parola del broker, o perché conoscono il venditore o ancora perché l'amico "esperto" ha verificato il mezzo per loro. In taluni di questi casi le imbarcazioni hanno evidenziato delle problematiche anche molto serie: dai postumi di un incaglio (che su una barca a vela può rivelarsi un grosso problema), alle conseguenze di un processo osmotico trascurato o a mille altre problematiche. In tutti questi casi bastava una visita preliminare. E' così che mi è venuta l'idea di proporre ai clienti un nuovo servizio che consiste nel visitare la barca prima dell'impegno ad acquistare. In pratica possiamo ispezionare in maniera rapida e per vie generali l'imbarcazione, ovunque sia, prima che il potenziale acquirente si impegni per iscritto ad acquistarla. In questo modo possiamo evitare complicazioni legali all'acquirente nel caso si sia preso l'impegno nei confronti di una barca all'apparenza in ordine ma che in realtà non lo è o il cui prezzo non rispecchia le effettive condizioni. Poi se è tutto in ordine il cliente potrà procedere con l'offerta di acquisto e a quel punto interverremo di nuovo per la perizia vera e propria. Per la verifica preliminare si adatterà ovviamente una tariffa sensibilmente inferiore nel caso poi non si proceda alla perizia finale mentre nel caso del doppio intervento la tariffa confluirà in un forfait comprendente entrambe le prestazioni. Questo tipo di servizio si propone di coadiuvare l'acquirente in una fase, quella dell'impegno ad acquistare, sempre piena di dubbi e timori. L'esperienza maturata anche nel campo del brokeraggio permette di valutare se la richiesta economica e le modalità sono in linea con l'effettivo valore della barca e con le consuetudini di queste transazioni. Altro ragionamento per cui è utile l'intervento di pre-perizia è quello secondo cui si tende ad acquistare ciò che ci piace e non ciò che è poi effettivamente rivendibile. Per questo principio mi capita di incontrare clienti che acquistano una barca che risponde effettivamente alle loro esigenze ma è quanto di più difficile da rivendere. Proprio come le autovetture e le moto le barche sono suddivise in fasce di commerciabilità e per questo motivo sarà bene acquistare un'imbarcazione che sia diffusa e rivendibile.

Info su www.marinepartner.it.