

## Acquisto di una imbarcazione usata

In un contesto come quello attuale, nel quale la quantità di imbarcazioni sul mercato è enorme, si possono fare dei buoni affari. A patto di comprare un oggetto in ordine e che sia rivendibile quando vorrete cambiare barca. Al fine di evitare di perdere tempo per una trattativa che potrebbe saltare durante la fase delle verifiche tecniche abbiamo messo a punto una check list da utilizzare in via preliminare per una sorta di pre-perizia. In pratica consiste nel visitare l'imbarcazione insieme al cliente e fare una prima valutazione di carattere generale che dovrà poi, se la barca supererà questo primo esame, essere surrogata da una vera e propria perizia. In questo modo vi affrancherete dalle perdite di tempo derivanti da situazioni che farebbero comunque poi saltare l'acquisto e che magari sono verificabili semplicemente con una prima visita se fatta con gli occhi di un esperto. Succede spesso di arrivare a periziare una barca che è in evidente stato di abbandono o che non ha quelle caratteristiche con le quali era stata proposta o ancora, molto più di frequente, aveva delle problematiche che non erano note neanche al proprietario o peggio non valeva la somma richiesta. A questo punto però tirarsene fuori è più complicato e cominciano a contare le carte firmate e gli impegni presi. Allora è meglio prevenire che curare. Il maggior costo derivante dal doppio intervento del perito sarà ampiamente recuperato se potremo sederci a trattare solo barche che almeno ad un primo approccio di un occhio esperto sono in ordine e la cifra richiesta è congrua alle condizioni. E non parlo solo di problemi tecnici: spesso le problematiche arrivano dalla documentazione dell'imbarcazione non in ordine, da sinistri precedenti che seppur ben riparati incidono sulla valutazione commerciale, da situazioni a latere che inibiscono la vendita (separazioni coniugali, sequestri amministrativi, etc). Inoltre facendo vedere l'imbarcazione ad un perito navale prima di prendere l'impegno ad acquistare potremo avere un'idea degli interventi necessari e della relativa somma che serve per tali interventi. Questo ci permetterà di fare un'offerta che tenga conto delle spese da fare in modo da poter avere l'imbarcazione in ordine a una cifra che non superi di troppo il valore commerciale attuale. 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. Maggiori info su [www.marinepartner.it](http://www.marinepartner.it).