

L'APPROCCIO AL MERCATO DELL'USATO

Per scegliere una barca ed orientarsi bisogna prima porsi alcune domande.

Lunghezza: un 8 metri per i primi bordi o un 10 metri per le prime crociere con la famiglia, sicuramente un 12-14 metri per avere spazio, confort (ad esempio 3 cabine e 2 bagni) o più grande se si vuole navigare molto. La lunghezza è ovviamente legata poi ai costi di gestione.

Tipologia e utilizzo: cruiser, sportiva, per ogni gusto, se non avete le idee chiare, bisogna che le proviate tramite noleggio o conoscenti. A volte gli stessi compratori fanno

Età: l'attuale tendenza del mercato è cercare barche recenti, post 2000, meglio 2004-2007, ma va considerato che dal 2009 al 2015 c'è stato un buco nella produzione. Chi cerca queste barche è perché vuole una barca con minor manutenzione, fresca e quindi più facilmente rivendibile al di là delle doti costruttive. Chi invece cerca una barca anni 70,80 o 90 cerca un buon compromesso prestazioni-confort e solidità, ma deve avere ben chiaro che dopo i 20-25 anni la barca avrà bisogno di un nuovo motore, coperta in teak, elettronica, vele e sartame, qualche lavoro alla carena. Insomma cacciavite e spese di gestione un po' più alte, che al di là dei costi si possono tramutare anche in un investimento di tempo, salvo per chi ha il piacere di fare questi lavoretti.

Budget: E' una voce molto personale, l'importante è non fare il passo più lungo della gamba e avere

Ubicazione: è l'aspetto meno importante, certo è comodo trovarla sotto casa, ma non bisogna fossilizzarsi. Ad esempio la Liguria e la Toscana offrono in genere una maggior offerta di barche recenti, in Veneto e Friuli si trovano barche più datate ma conservate meglio e rimessate spesso in secca, in Romagna c'è un po' di tutto, mentre se ci si sposta ad esempio a Fiumicino troviamo un parco barche più datato e con anche qualche lavoro da fare.

Le isole rappresentano un posto di ricambio con tante barche di stranieri, un po' come succede nella zona di Lignano e Aprilia marittima dove ci sono utenze tedesche.

Ovviamente oggi con un aereo si possono raggiungere molti posti tra cui il Nord della Francia, l'Olanda, il Belgio o La Spagna, mentre alcuni porti a secco come Port Napoleon o una parte della Croazia si raggiungono meglio in auto.

E' importante anche capire che alcune barche hanno una distribuzione mondiale, altre sono più locali, ad esempio in Italia è più facile trovare un Elan in Adriatico che in Tirreno. Oppure una barca costruita negli Usa da noi avrà un valore inferiore rispetto ad una in vendita in America.

Costi di gestione: a volte l'agenzia delle entrate calcola circa €1000 al metro per un 10m e € 1500 per un 15, considerando un posto medio in ambito nazionale, il carenaggio e qualche lavoro e nel complesso è un range abbastanza funzionale, che si riduce se siete soci in qualche club e vi fate da voi i lavori.

Il primo errore comune è quello di non andare a vedere la barca e di fidarsi troppo dell'annuncio.

Rivendibilità: ci sono modelli che sono molto ricercati e anche mitizzati Swan, Hallberg Rassy, Ovni, Amel sono più facili da rivendere, ovviamente se in buono stato ed ad un prezzo ragionevolmente congruo.

Poi ci sono ad esempio modelli diffusi o ricercati come l'Oceanis 411 o il Sun Odyssey 51 Farr, il più amato dagli Skipper Oceanici.

Per questo esistono broker specializzati monomarca o quasi e quelli multimarca.

COME MUOVERSI?

Chiariti i punti di sopra oggi la rete rappresenta il miglior mezzo e si trovano annunci di privati o di agenzie di brokeraggio, oltre a forum e i siti delle riviste.

Si tratta di raccogliere le informazioni (la scheda), le foto ed i prezzi e organizzarsi con gli appuntamenti per fare una visita di persona. Fare attenzione la stessa barca può essere talvolta proposta su più siti a prezzi diversi. Se possibile durante i contatti presi via mail chiedere qualche fotografia aggiornata in particolare se l'annuncio è datato e se dovete fare tanta strada raccogliere qualche info sui lavori e migliorie fatte. Il rapporto qualità prezzo è quello da valutare, quindi cercare a parità di costo la barca con accessori o lavori ben fatti e recenti. La domanda più importante? Se la barca è andata a scogli ed è stata riparata.

Non è consigliabile trattare il prezzo al telefono o via mail, senza aver visto e toccato con mano la barca e essersi interfacciati con il privato.

Se con il privato avrete un rapporto diretto il broker o mediatore marittimo, in Italia, è l'intermediario tra venditore e compratore. All'estero fa solo le veci del venditore e la sua commissione è già incluso nel prezzo dell'annuncio.

In Italia invece la commissione, che varia dal 3 al 5%+Iva è esclusa dal prezzo che trattate.

Un buon broker vi tratterà bene e vi seguirà da subito, anche durante la visita, conosce in genere la storia della barca e ha interesse a chiudere e tenere buoni i contatti, dovete poi un giorno aver bisogno di lui per rivendere la barca se resta in zona. E' anche un tramite per piccoli lavori di cantiere e per l'agenzia per le pratiche di bandiera. Insomma il professionista vi da il pacchetto in mano.

La trattativa viene fatta con lui una volta visionata la barca. In genere non è possibile provarla, ma è possibile accendere gli strumenti e alzare i paglioli. Se la barca è pronta per la vendita sarà pulita, svuotata dagli effetti personali.

In Italia e all'estero è difficile incontrare il venditore se non nella fase della perizia con collaudo o al momento dell'atto.

NOTA: purtroppo è un dato di fatto che pochi broker e pochi periti siano persone affidabili, sia come reperibilità, che servizio. Inoltre tra le due categorie c'è apparentemente un certo astio, ma in realtà non è vero tra i professionisti, perché come tecnico so già che se vado da certi mediatori troverò una barca mediamente in ordine ben selezionata, mentre da altri è tempo perso.

Diversi di clienti ci scrivono dicendo che il broker ha chiesto loro un deposito in anticipo, senza contratto, o che quando hanno chiesto la perizia si è offeso e non ne ha voluto sentire parlare, oppure che era palese che la barca era danneggiata ma non c'era stato detto o che lo stesso broker si è offerto di fare la perizia o con l'amico perito. Al massimo un broker vi fa un elenco di periti e poi scegliete voi. Nessuna collusione.

E' anche importante evitare di cercare di bypassare il broker per evitare di pagargli la provvigione, perché spesso il venditore ha un contratto di esclusiva e la provvigione va pagata comunque.

TORNANDO ALLA TRATTATIVA

Trovato un accordo sul prezzo, che in genere ha una trattabilità dal 10% al 30% si esegue un offerta condizionata all'esito della perizia. Questa cosa può richiedere qualche giorno se il mediatore si deve confrontare e convincere della vs offerta.

Se avete a che fare con un privato è bene prendere un impegno scritto, in modo che non venda la barca ad altri entro un certo limite di tempo e si svolge la perizia .Se questa sarà positiva lascerete una caparra confirmatoria e vi regolerete per l'atto (una scrittura privata con la firma del venditore autenticata)

Se avete chiuso la trattativa con il broker in genere vi verrà proposto un contrattino di opzione, di offerta o di acquisto. Vi consiglio di leggere bene cos vi sia scritto, quali siano le condizioni e ricordarsi che è sempre possibile modificarlo.

Il broker vi chiederà un deposito (e non caparra) del 10% meglio su assegno e possibilmente intestato al venditore e alla sua società che non viene incassato fintanto che non vi è esito positivo della perizia e trattativa conclusa. In pratica questo assegno sarà girato al venditore come caparra confirmatoria, oppure trattenuto dal broker come le sue provvigione (somma della provvigione del venditore e del compratore). L'assegno non viene mai incassato e viene portato insieme al contratto e alla scheda della barca alla perizia. E' importante precisare che la scheda della barca non è mai garantita.

Una volta trovato l'accordo economico con privato o via broker, dovete organizzare la perizia e quindi valutare la disponibilità del perito, i suoi servizi, la conoscenza del modello , il suo prezzo e raccogliere altresì la disponibilità del cantiere. (non è male a volte contattarlo prima per avere qualche dritta e info)

Considerare che da Marzo a Giugno si va in altra stagione e trovare un "buco" nelle agende è difficile. I migliori acquisti si fanno da Settembre a Marzo, così vi è il tempo di qualche lavoretto, ma è anche vero che il mercato si muove tutto l'anno.

Una perizia non costa dai €300 ai €500 e non è un occhiata alla carena, un tecnico si paga circa €1000. Questo è l'investimento più importante per non aver problemi dopo.

La perizia prevede la barca in secca e un piccolo collaudo in giornata per una barca fino ai 18m.

Ha 3 esiti:

Positivo: si andrà all'atto velocemente, tutte le spese a vs carico, viene incassato l'assegno di caparra e predisporrete il bonifico o il circolare per il saldo

Negativo: la barca ha un serio o costoso problema pertanto la trattativa salta. In genere tutte le spese sono inizialmente a vostro carico in qualità di richiedenti, ma a seconda del contratto firmato, il venditore le "dovrebbe" rimborsare. Il venditore deve anche rimborsare le spese al broker a seconda del mandato che ha firmato, perché anche lui ha perso tempo nel promuovere la barca e gestire la trattativa.

Intermedio: la barca ha qualcosa da sistemare, nulla di grave, ma magari sono spese da €3000-€5000 che non riguardano l'usura (quindi non una vela) e pertanto si rinegozia il prezzo o si trova un accordo con qualche mese di posto barca o canotto+fuoribordo. Dipende.

Reazioni umane e comportamento.

Il tecnico fa il tecnico e non entra nella trattativa, può fornire dei costi per i lavori individuati e se non conosce un prezzo lo si chiede al cantiere di zona o almeno tre cantieri. Nel caso la trattativa è sospesa.

Il broker deve mediare e quindi non può sbilanciare a favore di una parte

Il venditore e il compratore devono educatamente accettare la situazione che emerge. In genere è alle battute finali, se vi è una rinegoziazione, che conoscete il carattere della persona. Per questo molti broker evitano l'incontro tra le parti, ma altresì se siete persone serie e rispettose, troverete una soluzione.

LA PARTE AMMINISTRATIVA

Se la barca ha bandiera Italiana la cosa più veloce è quella di andare in una agenzia nautica, conosciuta dal broker e convenzionata con l'agenzia delle entrate, dove il venditore firmerà l'atto di vendita (una scritta privata) e il compratore pagherà la tassa di registro in base alla lunghezza della barca, oltre a consegnare il pagamento dovuto e ricevere chiavi e documenti della barca, che saranno poi mandati alla Capitaneria per l'aggiornamento di proprietà. La barca è vostra solo quando pagate la tassa di proprietà. Nel caso non sia stato fatto prima regolarizzate le commissioni al broker. Avvisare la marina del passaggio. Fare assicurazione RC e Corpi se perizia positiva anche per le parti assicurative.

Se avete a che fare con un privato, conviene fare tutto in giornata. Prendere appuntamento presso il messo comunale per l'autentica della firma del venditore, quindi andare all'agenzia delle entrate della città del compratore e versare la tassa di registro e girare il circolare al venditore, che lo può portare direttamente in banca per verificarne l'autenticità e incassarlo, consegna chiavi e licenza, il tutto da portare in capitaneria. Avvisare la marina del passaggio. Fare assicurazione RC e Corpi se perizia positiva anche per le parti assicurative.

Con la copia dell'atto e una fotocopia autenticata della Licenza si può circolare.

Per bandiere straniere occorre fare un atto semplice o Bill of Sale, in Inglese o Francese e inviarlo insieme al libretto all'ente di registro. Si rammenta che la tassa di registro va pagata comunque e che il bene poi sarà da dichiarare nella casella RW100 della dichiarazione dei redditi.

©DAVIDE ZERBINATI