

Barca usata? Chi e perché comprano una barca usata , libera interpretazione del mercato Nazionale da parte di un perito navale.

Comprare una imbarcazione usata , non è sempre una impresa facile . In agguato il rischio "fregatura" .

La nautica da diporto nostrana , non sta attraversando un buon periodo . Il nuovo viaggia bene ma la richiesta di usato è notevolmente diminuita se non scomparsa a causa del lievitare dei prezzi non sempre coerenti con lo stato della imbarcazione venduta e soprattutto della sua vetustà. Molte barche datate più di 25 anni vengono vendute al doppio del loro valore commerciale iniziale di quando furono costruite, tale situazione anomala, accresciutasi con l'entrata in vigore dell'euro, ha paralizzato il mercato .

Inoltre vi è un reale problema nella qualità degli usati e nelle reali capacità degli acquirenti nel valutarne lo stato.

Personalmente ritengo di aver individuato in anni di esperienza sul campo tre tipici acquirenti della nautica nostrana.

Suddividiamo i possibili compratori, in tre ben distinte categorie e seguiamole passo passo nei loro movimenti , evidenziandone difetti e dando loro alcuni consigli utili per poter acquistare in armonia e senza troppe sorprese la loro barca.

Il "Mozzo" ovvero sia il neofita, che si avvicina all'acquisto per la prima volta della "sua " barca dopo aver navigato e regatato con quelle degli altri .

Il "Marinaio" detto l'esperto, che dal natante vuole allargare i suoi orizzonti, sia in termini di miglia che di dimensioni .

Lo "Skipper" è il marinaio provetto , proprietario di tante barche, che decide l'acquisto della barca definitiva o "importante".

Unico comune denominatore dei tre è, il terrore di prendere la "fregatura" !! ma nello stesso tempo di riuscire a fare l'affare della loro vita

Il "Mozzo"

Il Mozzo, si è avvicinato alla vela , trasportato dagli amici e dalle notti di "Luna Rossa" e Valencia. Ha praticato tutte le possibili regate di circolo , con ogni tempo e data , sfruttato dal professionista di turno, ha macinato miglia e miglia in trasferimenti notturni . D'estate jolly su barche di amici a corto di equipaggio , è volenteroso , legge tutte le riviste del settore, visita immancabilmente il salone di Genova , ove i suoi sogni di libero marinaio cozzano con il solido e freddo cartello dei prezzi più iva .

Il Mozzo, dopo tutto ciò è pronto al grande passo . I risparmi di lunghe giornate di lavoro in ufficio sono pronti, e conti e riviste alla mano gli si spalanca la prospettiva di poter acquistare, il suo primo guscio, libero

di diventarne l'unico ed indiscusso comandante .

Il neofita inizia la ricerca furtivamente , prima nel porto ove bazzica più spesso , poi al 99%,deluso da quello che vede e scoraggiato dai prezzi astronomici , incomincia voracemente a divorare ogni tipo di annuncio . Si inizia partendo dalle barche più belle , ma più care , nella speranza di un errore di stampa , per arrivare alla fine, alla vera e propria ricerca selettiva .

Il Mozzo , che ovviamente, non chiamerà mai un broker (anche se la tendenza sta modificandosi), ha individuato tre o quattro barche corrispondenti ai suoi desideri, ma non al suo vero budget . Iniziano i primi contatti telefonici (ove si finisce sempre a parlare di mare e non della barca) .

Buona parte di queste telefonate è deludente , ma si incomincia a maturare una ristretta cerchia di possibili scafi da acquistare .

Direte fino a qui che c'è di male ?

Il neofita ha considerato il suo budget, all'euro, per l'acquisto del bene , però non ha considerato le spese accessorie , che invece noi vorremmo inglobare nel budget della ricerca . Perché ?

Consideriamo un natante di circa 8 metri e vediamo di quantificare quanto possano lievitare le spese iniziali, rispetto al budget stabilito inizialmente dal "Mozzo". Indichiamo idealmente tale cifra in 30.000,00 euro. Quantifichiamo le Spese extra Budget:

VISITE E RICERCA IMBARCAZIONE (restringendo la ricerca nelle tre regioni limitrofe alla propria) 1000,00 Euro

ALAGGIO E VARO IMBARCAZIONE PER VISITA DELLA CARENA 300,00 Euro

EVENTUALE VISITA PERITALE 400,00 Euro

PROVVIGIONE DEL BROKER(se presente) (5% per legge dell'accordo raggiunto) 1500,00 Euro

TRASFERIMENTO IMBARCAZIONE AL PROPRIO PORTO(spesa carburante cambusa varie) (circa 100 miglia
Circa 2,58 Euro x mg =258.23 Euro

IMPREVISTI 516.46 Euro

circa 4000,00 euro

Quindi il budget iniziale necessario al Signor "Mozzo" sarà di circa 34.000,00 euro, senza considerare le ogni presente migliorie da fare e lavoretti necessari non quantificati in tale prezzo.

Possiamo dire che al budget di acquisto il "mozzo" deve aggiungere mediamente dai 5.000,00 ai 10.000 euro per avere il suo "comando"

Oltre alla spesa iniziale per l'acquisto del natante, quanto costerà la manutenzione annuale del bene che andrà a comprare? Consideriamo i seguenti parametri medi di spese fisse, che annualmente un proprietario di natante del centro Italia spende.

POSTO BARCA (Marina Privato) Euro 3098.74
RIMESSAGGIO INVERNALE (Alaggio, Parcheggio, Varo, Antivegetativa) Euro 1291.14
MANUTENZIONE MOTORE (Cambio olio, filtri, e manodopera) Euro 516.46
IMPREVISTI (rotture varie) Euro 516.46
MIGLIORIE (sia estetiche che funzionali) Euro 1032.91
TASSE E VARIE (tassa di Stazionamento, dotazioni e altro) Euro 516.46
Totale Euro 6713.94

È necessario considerare anche questo budget, per evitare di dover rivendere l'imbarcazione, dopo poco, per la mancanza del denaro necessario a mantenerla navigante

Il neofita ora ha le idee più chiare, e soldi alla mano, quindi può finalmente rivolgere la sua attenzione definitiva, ad uno o due natanti della lista da lui sviluppata.

Ma preso dall'entusiasmo e dalla voglia infinita di divenire armatore e veleggiare, il Mozzo fa i primi errori, soprattutto se ha deciso di far periziare la barca da un esperto.

Dopo una visita di gradimento, con il proprietario, che immancabilmente enuncia qualità e migliorie effettuate negli anni alla barca, il Mozzo, sempre più compromesso emotivamente e rassicurato in cuor suo dalla visita che effettuerà con il perito, si distrae, e fa l'offerta di acquisto definitiva.

Ebbene quasi il 100% delle volte che il perito valuta questo genere di imbarcazioni, nonostante che l'acquirente lo rassicuri di aver ben guardato tutto, si trovano una miriade di problematiche, non, badate bene, vizi occulti, ma problematiche, che messe insieme, fanno centinaia se non migliaia di lire/euro.

Come allora aiutare il Mozzo ?

Prima di tutto, una volta individuato la barca, dopo una prima visita, ove si è "innamorato" del guscio, si predisponga ad effettuare una o due visite ben più accurate, possibilmente una di queste con pioggia.

Come procedere in queste visite.

Il Mozzo si accerterà insieme al venditore, mettendolo per iscritto, di tutto quello che è compreso nella richiesta di denaro espressa per l'acquisto del bene, come dotazioni di sicurezza complete, accessoristica elettronica, dotazioni di vele, cime e parabordi, tender e fuoribordo, pezzi del motore ecc. ecc..

Con tatto ed educazione incomincerà ad ispezionare con cura ogni angolo interno dell'imbarcazione, chiedendo spiegazioni, in caso di anomalie o presenza di acqua. Sentina e gavoni asciutti sono un ottimo biglietto da visita.

Cercherà di farsi mettere in moto il motore ausiliario, che deve partire a freddo al primo colpo, dubitando della sua bontà in caso contrario, e soprattutto se il suo aspetto esterno è molto trasandato e rugginoso.

Dovrà trovare l'ubicazione dei serbatoi di acqua e nafta e verificare l'assenza di perdite o odori anomali.

Prendere visione della funzionalità di pompe di sentina e di lavaggio. Dovrà valutare quanto potrà, lui, normalmente intervenire sugli eventuali difetti, e quanto dovrà spendere tramite professionisti; in coperta cime, scotte e drizze usurate, sono facili da cambiare, ma hanno un costo. Le vele sicuramente usate devono essere ragionevolmente usate. La coperta non deve mostrare troppe rotture del geal coat, e soprattutto camminandoci sopra, non deve sinistramente scricchiolare o flettere. Verificare che le pressature del sartame non abbiano evidenti rotture. Chiedere al venditore di vedere in funzione tutta l'elettronica e l'accessoristica presente a bordo.

Si farà mostrare i documenti che comprovino la proprietà del bene che viene venduto.

Alla fine si sederà in dinette, si sdraierà nei letti, proverà le dimensioni dei wc, e dulcis in fundo proverà la

comodità della barra o della ruota del timone.

Tornato a casa, con un'adeguata lista compilata sul posto, si soffermerà ad analizzare punto per punto i problemi, e preparerà la sua offerta, con i pro e i contro.

Il perito dovrà solo confermare le vostre ipotesi, accertarsi che le strutture sono integre, che l'osmosi c'è o non c'è, e magari ampliare la vostra lista iniziale o rassicurarvi su quei problemi che a voi sembrano insormontabili.

Ora, il Mozzo, può comprare con più certezza.

Il "Marinaio"

COME il Mozzo, l'esperto che denomineremo "Marinaio", dovrà seguire alcuni passi su elencati, soprattutto in relazione ad una migliore valutazione del bene che si va ad acquistare, prima di fare l'offerta.

Il Marinaio a differenza del Mozzo, si accinge all'acquisto di un'altra imbarcazione più grande, perché la sua è diventata improvvisamente più piccola.

Un colpo di mare più forte, gli spazi che si restringono con la nascita di un figlio, accompagnati ad una crescita economica, sono quasi sempre il motore di questa scelta.

Il Marinaio incomincia la sua ricerca, oltre che sulla rivista di settore, interpellando i broker di tutta Italia. Ha già un'idea precisa del bene che vuole acquistare e ha valutato correttamente il suo budget. Quello che invece, come a volte accade, non ha ben valutato le sue capacità di esperto, anzi le ha sopravvalutate.

Il Marinaio passerà dal nove metri al 12/13 metri, e le differenze, oltre che di misura e di spazi, sono sostanziose. Più impianti elettrici ed idraulici, motore più grande, vele e albero raddoppiano, ma soprattutto il suo tempo libero è diminuito in funzione dell'aumento del suo lavoro.

Pensa ancora come se avesse la barca di nove metri, ove faceva tutto lui.

L'errore del Marinaio è di sopravvalutare, nelle sue proposte di acquisto la sua capacità manuali e di tempo libero, è di conteggiare i costi di eventuali difetti come se li riparasse lui e non affidandoli poi a personale specializzato, o peggio ancora, di non individuarli, fidandosi troppo delle sue capacità e non facendo intervenire un vero esperto.

Ciliegina sulla torta, il Marinaio ha il suo primo approccio con il mondo dei broker italiani. Categoria fluttuante nella costellazione del diporto, si popola e si spopola di pari passo all'andamento del mercato. Affidabili, quelli che resistono e sopravvivono anche ai periodi magri, sintomo di qualità del servizio e correttezza professionale.

Il rapporto del Marinaio con il broker (che non chiamo appositamente MEDIATORE MARITTIMO, per non offendere una categoria di professionisti) è di amore e odio. Non vorrebbe mai pagargli la provvigione, vuole però che gli trovi la barca migliore, l'affare, e quando l'ha comprato ogni problema è spunto per far pesare i soldi pagati di commissione.

Ma il broker italiano medio, non garantisce quasi nulla, tranne il fatto che favorisce l'incontro e le trattative tra chi vende e chi compra.

Una volta accettata l'imbarcazione, percepisce le commissioni, e "sparisce" (ovviamente parliamo dei meno seri, quindi chi non si riconosce in questo quadro non si deve offendere).

Come si deve difendere il Marinaio da questa, a volte, insidia.

Se la sua ricerca, è affidata per lo più a quegli annunci emessi da agenzie , si affidi ad un broker conosciuto o di cui comunque ha avuto notizie certe e positive , oltre che basarsi sulla capacità e serietà professionale, fondamentale per la scelta definitiva il fattore umano e la reciproca simpatia .

Lo incaricherà di cercare in tutta Italia il modello prescelto , lo aiuterà nelle trattative e nelle inevitabili burocrazie.

Alla riuscita dell'impresa gli riconoscerà le commissioni di legge relative alla sua parcella.

Non ha importanza se la barca è nelle disponibilità di un altro broker ,il Marinaio dovrà instaurare un rapporto di fiducia con il proprio broker , che provvederà poi a trattare il tutto.

Credetemi questo è il modo migliore per garantirsi meno arrabbiature possibili. Il Marinaio avrà premura, inoltre di garantire la qualità del suo acquisto con l'assistenza di un esperto qualificato e riconosciuto.

Per chiudere , il Marinaio, ovviamente cercherà di acquistare un modello commercialmente parlando , facilmente vendibile , perché presto o tardi diventerà Skipper .

Lo "Skipper"

Sommatoria di due primi acquirenti tipo , lo Skipper , rotto ad ogni esperienza , economicamente solido , non compra, la barca nuova, perché disprezza le nuove linee e solidità costruttive , a favore dei modelli più vecchiotti ma commercialmente riconosciuti.

Conosce tutti i passaggi necessari per arrivare all'acquisto , ha già comprato diverse barche dallo stesso broker , di cui si fida , non fa più lavori a bordo , ha più tempo libero , e sogna il giro del mondo .

Sembrerebbe perfetto . Cosa vogliamo dirgli? Niente , solo attento a non prendere la più grossa e ultima fregatura e facendo tesoro dei consigli di questo articolo.