

## Alcuni consigli per acquistare Unità da diporto in tempi di crisi da Cantieri e Concessionari, nuove o usate che siano

*Un tempo era il Cliente che doveva dimostrare la sua capacità finanziaria ancor prima di iniziare una trattativa. Oggi la situazione è rovesciata: che sia il “Venditore professionale” a dimostrare la propria credibilità finanziaria e capacità produttiva. Nessuno crede più alle favole del “brand”.*

*“Compro o non compro? Aspetto tempi migliori? Chi mi garantisce che il cantiere al quale verso una caparra esisterà ancora al momento pattuito per la consegna? Riuscirò a rivendere la barca che già possiedo? ... Al momento quasi per tutti non è possibile programmare una produzione. ... Le reti di vendita non hanno ancora smaltito tutto l'invenduto, gran parte degli accessoristi non è stata pagata dalla metà del 2008 e ora fornisce i cantieri solo in contanti, ma frattanto molti artigiani della filiera rischiano il fallimento.” (Nautica, editoriale Novembre 2010).*

*“La necessità di un salvataggio in extremis per Cantiere del Pardo conferma il momento di estrema difficoltà della nautica italiana che già vede Baglietto, in concordato preventivo, oggetto di un tentativo di rilancio e Ferretti ancora in acque non completamente tranquille dopo il riassetto dell'estate 2009 guidato da Mediobanca e dal fondatore Norberto Ferretti.” (RADIOCOR, 27 ottobre 2010).*

La produzione dei Cantieri Navali della Nautica (con un fatturato di Euro 2,5 miliardi nel 2009 e di circa Euro 2,0 miliardi nel 2010) evidenzia un calo di oltre il 50% nell'ultimo triennio, senza alcun segnale di ripresa. Da un punto di vista socio-economico è significativo evidenziare il dato storico (in netta e costante flessione) relativo al numero di occupati diretti del sistema produttivo (intendendo tale quello della cantieristica, dei motori e degli accessori): **24.360** nel 2006, **22.250** nel 2007, **21.800** nel 2008, **19.500** nel 2009, **17.500** nel 2010.

Il 2009 è stato l'anno delle rinegoziazioni e ristrutturazioni del debito che gravava sui bilanci di molti Costruttori italiani di unità da diporto. Alcuni sono stati sacrificati, altri rischiano di essere sacrificati, molti potrebbero essere coinvolti in procedure concorsuali a causa delle pesanti esposizioni debitorie verso terzi e di pignoramenti (spesso milionari) già eseguiti da parte dell'INPS per mancato versamento di contributi previdenziali e dell'Agenzia delle Entrate per debiti verso l'erario. Molte le Imprese Terziste ed i Fornitori che, non ottenendo a breve il pagamento dei propri crediti, sono seriamente intenzionate a presentare istanze fallimentari.

Per un Cliente che fosse intenzionato ad acquistare una unità da diporto, nuova o usata, risulta difficile, se non impossibile, riuscire a “scoprire” la reale situazione di affidabilità economica del Cantiere Navale o del Concessionario con cui viene a contatto. Nè può confidare nel fatto che tale Impresa sia stata ammessa a partecipare in qualità di “Espositore” al Salone Nautico di Genova.

Un tempo era il Cliente a dover dimostrare la sua capacità finanziaria ancor prima che gli fosse concessa la possibilità di iniziare una trattativa; oggi è bene procedere con estrema cautela e pretendere che sia il “Venditore professionale” a dimostrare anticipatamente la propria credibilità economica e capacità produttiva. Le promesse verbali di “affari mirabolanti” (es.: prezzi super-scontati; ritiri a valori fuori mercato; proposte di immatricolazioni in Paesi extra-comunitari per risparmiare l'IVA) denotano solo la debolezza dell'interlocutore.

In questa complessa situazione come è possibile tutelare il proprio investimento, soprattutto nel caso di acquisto di unità da diporto nuova e non ancora in produzione? Ecco alcuni suggerimenti che potrebbero evitare di incappare in una “brutta avventura”. In primo luogo cercate di ottenere prima di iniziare una trattativa la documentazione sotto elencata. Quindi subordinate il contratto di acquisto alla stipula di una “fideiussione bancaria a scalare” da parte del Venditore a garanzia dei pagamenti ricevuti. Infine, avvaletevi del supporto di un professionista di provata esperienza, quale per esempio un Mediatore Marittimo.

## Alcuni consigli per acquistare Unità da diporto in tempi di crisi da Cantieri e Concessionari, nuove o usate che siano

*Un tempo era il Cliente che doveva dimostrare la sua capacità finanziaria ancor prima di iniziare una trattativa. Oggi la situazione è rovesciata: che sia il “Venditore professionale” a dimostrare la propria credibilità finanziaria e capacità produttiva. Nessuno crede più alle favole del “brand”.*

### 1. Acquistare unità da diporto nuove/usate da un Cantiere Navale o da un Concessionario

- a. fotocopia Certificato Ordinario di iscrizione al Registro Imprese ed al R.E.A.;
- b. fotocopia Certificato Assenza Procedure Concorsuali;
- c. fotocopia Certificato DURC (*documento regolarità contributiva*);
- d. fotocopia dichiarazione dei redditi della società degli ultimi tre esercizi;
- e. fotocopia bilanci degli ultimi tre esercizi;
- f. fotocopia bilancio provvisorio anno in corso;
- g. banche d'appoggio (*agenzia, n° c/c, abi / cab*);
- h. elenco rapporti banche e affidamenti concessi;
- i. elenco finanziamenti/leasing in corso specificando importo finanziato, scadenza e rata;
- l. fotocopia documenti d'identità soci con poteri di firma fronte/retro;
- m. elenco fornitori (*es.: imprese terziste, imprese fornitrici degli arredamenti, delle componenti elettroniche, degli accessori*);
- n. estratto del “**Registro delle navi in costruzione**” oppure estratto del “**Registro di Iscrizione**” (*imbarcazione o nave da diporto*), in originale;
- o. inserimento nel **contratto di compravendita** e nel successivo **atto di vendita** di specifica “**clausola di garanzia**” in favore del Compratore (*es.: “Il Venditore garantisce che l'unità è di sua piena ed assoluta proprietà e si impegna a consegnarla libera da ipoteche, liti e gravami e ad indennizzare il Compratore contro qualsiasi conseguenza di ogni azione civile intentata da terzi contro l'unità per crediti sorti prima della consegna”*).

### 2. Acquistare unità da diporto usate da una Società di Leasing

- a. fotocopia Certificato Ordinario di iscrizione al Registro Imprese ed al R.E.A.;
- b. fotocopia Certificato Assenza Procedure Concorsuali (aggiornato);
- c. elenco fornitori (*es.: porto turistico, rimessaggio, assicurazione, imprese di manutenzione*);
- d. dichiarazione liberatoria di “**non aver nulla da pretendere**” da parte del precedente Conduttore nei confronti della Società di Leasing;
- e. estratto del “**Registro di Iscrizione**” (*imbarcazione o nave da diporto*) in originale;
- f. inserimento nel **contratto di compravendita** e nel successivo **atto di vendita** di specifica “**clausola di garanzia**” in favore del Compratore (*es.: “Il Venditore garantisce che l'unità è di sua piena ed assoluta proprietà e si impegna a consegnarla libera da ipoteche, liti e gravami e ad indennizzare il Compratore contro qualsiasi conseguenza di ogni azione civile intentata da terzi contro l'unità per crediti sorti prima della consegna”*).