

## **Firmare impegnative per il possibile acquisto di una imbarcazione in altri paesi ? Perché e quando.**

Normalmente un Intermediario o consulente che opera utilizzando società esterne stabilite nella nazione dove si trova la imbarcazione dovrebbe partire con lo stesso cliente e visitare le imbarcazioni proposte insieme a lui. Dato che questo, naturalmente non è sempre possibile egli si appoggia il più delle volte a delle persone o società di sua fiducia.

La maggior parte dei clienti hanno naturalmente anche altri contatti nel paese ove l'imbarcazione è ormeggiata, tramite Internet ed altro, e in un solo viaggio programmano di visitare con i diversi incaricati le barche in vendita.

Facendo firmare un contratto, sia esso di consulenza o altro, per l'acquisto delle imbarcazioni specificate nello stesso con i nomi o i codici o che saranno offerte in futuro, alcuni sono del parere che venga bloccata la libertà di scelta del cliente nel riguardo della intermediazione finale. In effetti questi contratti generalmente sono fatti in maniera da vincolare il cliente nell'acquisto di barche simili per un intero anno. Quest'ultimo trovandosi a visitare il più delle volte le stesse imbarcazioni alla fine delle visite o addirittura durante le stesse potrebbe trovarsi nella situazione di volere continuare i rapporti di intermediazione con un operatore locale diverso. D'altronde se il cliente si trova bene con gli incaricati in loco del suo principale intermediario, che ha richiesto firmare il documento, tutto questo non avviene e non si creano problemi di sorta.

Gli acquirenti il più delle volte sono già organizzati con altri intermediari locali, inclusi capitani, amici, persone che lavorano nell'ambito della nautica ecc. ed avranno modo in loco di incontrare anche persone o società non conosciute ma professionalmente attive e preparate, e pertanto la richiesta di firmare documenti che chiedono espressamente di rinunciare ad intraprendere trattative in modo autonomo e che limitano addirittura la possibilità di continuare rapporti con altri operatori e la visita di alcune imbarcazioni con altri soggetti del luogo, potrebbe portare a situazioni difficili da risolvere per tutti i soggetti coinvolti visto anche i tempi ristretti delle visite. Naturalmente se vi è la piena fiducia con il principale intermediario generalmente non vengono richieste firme di nessun tipo di documento contrattuale relativo alle imbarcazioni non ancora visionate. Questo è quello che generalmente accade. Infatti sembra che non sia usuale richiedere la firma di documenti del genere, essendo in effetti dei contratti di consulenza che niente hanno a che fare con l'intermediazione.

Normalmente se si richiede di firmare documenti del genere sarebbe opportuno che venisse data una copia, al soggetto che firma, della autorizzazione a vendere fatta a nome dell'intermediario e rilasciata dall'armatore dell'imbarcazione da visitare. Sarebbe poi opportuno da parte dello stesso intermediario di richiedere una impegnativa alla vendita, sempre allo stesso armatore, con delle date specificate che servirà per riservare l'imbarcazione durante un certo periodo nel quale potrà essere venduta ad altri. Questo per proteggere il firmatario da un possibile inutile viaggio.

Pertanto in caso di una richiesta di firmare documenti di questo tipo avete la possibilità di richiedere sempre i documenti di cui sopra. Questo inoltre vi metterà in condizione di valutare la professionalità del vostro intermediario o consulente e aiuterà a consolidare la fiducia tra le parti. Tenete altresì conto dei possibili sviluppi in loco, e prendete le vostre decisioni in merito valutando bene il tutto. La vostra decisione sarà importante per permettervi di mantenere un rapporto paritario di fiducia con i vari soggetti che vi aiuteranno nella ricerca delle imbarcazioni e nelle pratiche di acquisto.

Generalmente se i collaboratori scelti per operare in loco, dal intermediario sono professionalmente in grado di aiutare il possibile acquirente non dovrebbe esserci comunque il bisogno di richiedere la firma di impegnative, ma ognuno è libero di operare seguendo le proprie idee riguardo al modo di applicare decisioni che rientrano nel campo della loro professionalità ed dell'etica relativa alla stessa.

Dopo una piccola inchiesta tra persone inserite nell'ambito della nautica, naturalmente inchiesta informale ed amichevole sembra che prevalga la parte secondo la quale il cliente ha il diritto di essere lasciato libero di decidere con chi continuare il rapporto professionale ed umano per l'acquisto della imbarcazione. Questo sembra metta in evidenza che più di un foglio di carta la stretta di mano e la fiducia basata sulla professionalità sia ancora la base da ricercare nei nostri rapporti di tutti i giorni. Lo staf.