



REYACHT[®]
nautic hub

SERVIZI PROFESSIONALI PER LA VENDITA DELLA TUA IMBARCAZIONE

Luigi Valenti
+39 351 306 2797

luigi.valenti@reyacht.com

www.reyacht.com

PREPARAZIONE E DOCUMENTAZIONE

- Assunzione di responsabilità civile e penale nella gestione esclusiva dell'incarico.
- Investimento diretto di risorse economiche e tempo per un periodo di sei mesi riservati alla vendita.
- Diritto alla provvigione solo a vendita conclusa, assumendoci il rischio della perdita totale dell'investimento in caso di esito negativo.
- Raccolta e verifica della documentazione necessaria (libretto, mutuo o leasing, piano di navigazione, ecc.).
- Lettura e interpretazione approfondita della documentazione fornita.
- Controllo di coerenza tra le dichiarazioni del venditore e la documentazione disponibile.
- Individuazione e gestione di eventuali problematiche tecnico-burocratiche (“patologie nautiche”).
- Predisposizione della contrattualistica elaborata da uno studio legale specializzato.
- Supporto di un mediatore nautico di appoggio per garantire assistenza qualificata durante tutto il processo.

PROMOZIONE E MARKETING

- Stesura di brochure personalizzate dell'imbarcazione, complete di dati tecnici e caratteristiche, da distribuire a tutti gli interessati.
- Realizzazione di un servizio fotografico professionale.
- Pubblicazione dell'imbarcazione sulle principali piattaforme nautiche.
- Affissione del cartello "vendesi" a bordo (con sostituzione in caso di deterioramento o rimozione).
- Promozione tramite una rete di circa 40 manager nautici, ognuno con una propria base di clienti e contatti qualificati.
- Invio mirato di comunicazioni a clienti acquirenti qualificati.
- Revisione e adeguamento continuo delle strategie promozionali e commerciali.

GESTIONE CLIENTI E TRATTATIVE

- Organizzazione di incontri periodici con il proprietario per aggiornamenti sull'andamento della vendita.
- Gestione dei contatti telefonici con potenziali interessati.
- Qualificazione degli acquirenti tramite incontri mirati.
- Pianificazione e gestione delle visite a bordo.
- Possibilità di organizzare open day dedicati all'imbarcazione, in caso di più clienti contemporaneamente interessati, con l'obiettivo di massimizzare il prezzo di vendita.
- Follow-up costante con i clienti che hanno dimostrato interesse.
- Gestione delle obiezioni e dei dubbi degli acquirenti.
- Conduzione delle trattative con i potenziali acquirenti e negoziazione delle eventuali controfferte.
- Raccolta delle proposte di acquisto e gestione degli appuntamenti di accettazione.

Conclusione della vendita

- Comunicazione tempestiva della conclusione della trattativa.
- Formalizzazione e registrazione della vendita.
- Consegna della documentazione allo studio notarile o preparazione presso il nostro ufficio.
- Coordinamento della data del preliminare conciliando le esigenze delle parti.
- Assistenza completa nella stipula del preliminare di compravendita.
- Supporto nella corresponsione delle provvigioni.
- Coordinamento e sopralluoghi con periti per leasing o valutazioni tecniche.
- Assistenza durante l'atto di compravendita.
- Gestione di eventuali ulteriori necessità o imprevisti in ogni fase del processo.

Osservazioni Finali

È fondamentale sottolineare come una corretta valutazione tecnica e commerciale, unita a una gestione professionale della vendita, sia essenziale per valorizzare appieno il potenziale dell'imbarcazione e massimizzare il ritorno economico. La trasparenza nelle condizioni, la cura nella presentazione e il monitoraggio costante del mercato sono elementi chiave per attrarre il giusto acquirente in tempi competitivi.

Ritengo che questo approccio garantisca sicurezza e fiducia sia al venditore che all'acquirente, facilitando una trattativa efficace e soddisfacente per entrambe le parti.



THANK YOU.

Luigi Valenti
+39 351 306 2797
luigi.valenti@reyacht.com