

ЧЕСТНЫЙ БИЗНЕС

ГОТОВИМ ЛОДКУ К ПРОДАЖЕ



Выгодно можно продать только безупречную с точки зрения функциональности яхту

ТЕКСТ
МАЙНЕРТА МАТЦА

Если владелец судна решил расстаться с ним, он должен подготовить его к продаже. Надо снять розовые очки, сквозь которые вы смотрели на свою лодку, и взглянуть по-новому на все ее привычные «особенности» и дефекты, с которыми вы сжились и с которыми научились справляться. Лучше всего, конечно, попросить помощи у человека, который может непредвзято взглянуть на нее и дать ей объективную оценку.

Судовладельцы очень часто игнорируют проблемы, появившиеся за время многолетней эксплуатации яхты. Не в последнюю очередь именно поэтому они оценивают ее существенно выше, чем она реально стоит на рынке. Они не проводят полноценную предпродажную подготовку или проводят ее лишь частично, а иногда и вовсе ограничиваются косметическим ремонтом. В момент продажи это может аукнуться.

Так что же нужно делать? Какие работы окупят себя? Каким

должен быть результат? А что лучше вообще не трогать?

Список возможных или желательных мероприятий, требуемых для подготовки яхты к продаже, весьма велик. Но не все пункты этого списка имеет смысл обязательно выполнять, некоторые действия могут оказаться достаточно непродуктивными.

Абсолютно необходимыми являются те работы, которые обеспечивают функциональность и безопасность судна. Если основные системы, такие как подвесной мотор, лебедки, помпы, функционируют безупречно, покупатель это легко выяснит, и впечатление о судне будет испорчено. Разумеется, упадет и цена. Поэтому нельзя отказываться от замены дефективных или устаревших систем.

Среди **заслуживающих внимания** работ находятся все те, которые влияют на внешний вид подержанного судна. Многие из них требуют от судовладельца определенного умения и немалых затрат времени.

Невыгодными являются работы с привлечением чужого высококвалифицированного труда, которые не затрагивают основной функциональности судна.

Несколько советов тому, кто собирается продать свою яхту

Здесь можно отнести, например, полную окраску всего корпуса или замену тиковой палубы.

Ненужными являются все работы, которые служат только одной цели – скрыть или замаскировать возможные дефекты судна. Если в машинном отделении подержанной лодки обнаружится сверкающий свежей краской двигатель, это заставит лишь насторожиться. Функциональность не требует этого. Поэтому родной дизель следует оставить таким, каков он есть – со следами длительного использования.

Продавец должен воздержаться от подкраски на скорую руку, призванную замаскировать дефекты судна и представить его в выгодном свете. Подмалеванные ржавые или потертые места обнаружатся быстро, может быть, еще до того, как лодка будет продана.

Сегодня есть масса средств, чтобы быстро навести глянец или придать судну вид нового. Но их применение требует немало времени и средств и выглядит бессмысленным, особенно если процесс продажи затягивается.

На рынке вторичных судов работает правило: первое впечатление определяет все.

Еще один совет: любые мероприятия, которые вы осуществляете перед продажей судна, должны быть хорошо задокументированы. Это облегчит определение цены. И произведет на покупателя, особенно иностранца, благоприятное впечатление.

