



CANTIERE
DELLE
MARCHE

beyond yachting experience

PRE-OWNED SALES DEPARTMENT

In linea con la filosofia di CdM, il nuovo Pre-owned Sales Department offre il miglior servizio possibile sia ai vecchi che ai nuovi armatori.

CdM offre ai suoi armatori un'infrastruttura a 360° che li accompagna e assiste durante tutte le fasi e in tutti gli aspetti relativi all'acquisto, alla costruzione, alla rivendita del loro yacht.

Vasco Buonpensiere, co-fondatore e Direttore Vendite e Marketing di CdM, spiega così la decisione di mettere in piedi un dipartimento dedicato specificatamente alla rivendita di yacht costruiti da CdM: *“Poiché abbiamo molti clienti ripetuti (circa il 25% dei nostri armatori ricomprano un explorer costruito da noi), abbiamo deciso di offrir loro un servizio su misura per le loro esigenze: il Pre-owned Sales Department funge da intermediario per la ricerca di un nuovo armatore che acquisti uno degli yacht della nostra flotta con la medesima passione e lo stesso entusiasmo dell'armatore che lo aveva commissionato.”*

Non appena il servizio è stato avviato, anche se non ufficialmente comunicato, ben quattro yacht sono passati di mano con soddisfazione di tutte le parti coinvolte. Si è trattato di un Nauta 86, un Darwin 86, un Darwin 96 e un Darwin 102 che sono stati venduti a nuovi, entusiasti armatori in pochissimi mesi. Interessante notare che due delle vendite si sono concluse dopo solo due mesi da quando lo yacht era stato messo in vendita, uno dopo otto mesi e uno in dieci mesi. Tutti sono stati venduti con un deprezzamento ben al di sotto della media di mercato.

Perché scegliere il Pre-owned Sales Department di CdM?

Ogni yacht è diverso dagli altri e nessuno lo conosce meglio del suo costruttore. CdM rappresenta quindi una garanzia nel processo di rivendita, sia per il venditore che per l'acquirente. Un team specializzato prende in carico lo yacht, ne testa gli impianti, i macchinari e tutte quelle parti che richiedono speciale manutenzione e controllo. Dopo un accurato esame, lo yacht è pronto per essere presentato sul mercato e per nascere a nuova vita con il suo nuovo armatore.

Il team CdM assiste il nuovo armatore durante la fase di valutazione mettendo a sua disposizione un project manager per chiarire tutti gli aspetti tecnici e valutare eventuali modifiche, mentre il Dipartimento di Interior Design del cantiere lo affianca per quanto concerne eventuali modifiche del layout e dell'arredamento. Il Dipartimento Vendite, da parte sua, si occupa di tutte le questioni burocratiche e amministrative relative alla compravendita.

Il Pre-owned Sales Department di CdM si occupa solo ed esclusivamente di yacht costruiti dal cantiere stesso.



Carlo Aquilanti, Sales Manager di CdM, a capo del nuovo dipartimento, dichiara: *“Non siamo broker e non vogliamo esserlo considerati. Noi lavoriamo in collaborazione con la rete mondiale dei broker e siamo pronti a supportare ogni richiesta di loro clienti interessati a un explorer che corrisponda alle caratteristiche dei nostri yacht.”*

Il sito del cantiere è stato ampliato e comprende anche una sezione dedicata al Pre-owned Sales Department dove viene inserito ciascuno yacht disponibile. Ogni scheda contiene informazioni complete sullo yacht, scheda tecnica, Piani generali, foto e video. Coloro che manifesteranno il loro interesse riceveranno una newsletter che li terrà aggiornati sulle novità.

La perfetta conoscenza dello yacht è la chiave per una rapida conclusione della compravendita. *“Sono rimasto positivamente colpito dalla quantità e dalla qualità delle informazioni che mi sono state fornite e dal supporto che ho ricevuto in tutte le fasi del survey e in sede di negoziazione del contratto. Non potevo chiedere di meglio,”* dichiara il Rappresentante di un Armatore che ha recentemente acquistato uno yacht tramite il Pre-owned sales Department di CdM.

Comprare uno yacht nuovo o di seconda mano da CdM rappresenta un'esperienza unica. CdM accompagna il compratore con competenza tecnica e con un impegno che va 'Beyond Yachting Experience'.