

Traduzione dell'articolo "BUYER BE AWARE" di Amy Laboda, da Sport Aviation di aprile 2000

ACQUIRENTE, STAI ATTENTO.

Come proteggersi e avere una felice esperienza di amatore-costruttore

## SOMMARIO

L'autore esamina le situazioni in cui si può mettere, o trovare, l'amatore-costruttore, quando decide di comprarsi un velivolo, in kit, parzialmente o completamente costruito. E' un aiuto ad allertarlo a premunirsi verso dubbi, domande, chiarimenti, bisogni, comportamenti personali cui va incontro nel processo di scelta, e che andrà a impegnare una cospicua cifra. Fornisce anche suggerimenti per non cadere in alcune trappole, dovute alla gran varietà di modelli.

---

Hey, attento, tu sai che cosa vuoi - vale a dire, un velivolo costruito in casa. Tu, ora, non vorresti stare qui seduto a leggere queste parole, se non ci fosse almeno il debolissimo sussurro di una voce da qualche parte nel fondo del tuo cervello. Sarebbe bello, se....

Niente paura; sei in ottima compagnia in questo periodo. Negli ultimi dieci anni, il mercato dei amatori costruttori è esploso, dato che sempre più fabbricanti cominciano a offrire delle opzioni di costruzione "veloci" e guidate dalla fabbrica, accorciando di molto il tempo richiesto e l'elenco delle capacità e degli attrezzi, necessari ai costruttori per realizzare con successo il loro velivolo. Costruire partendo dai disegni è ancora una strada praticabile, anche, per chi cerca la soddisfazione di sapere di aver costruito e assemblato meticolosamente ogni parte.

I velivoli fatti in casa sono più numerosi che mai, a causa del mercato che si espande. Molti costruttori sono al loro secondo velivolo, anche al terzo, e la vendita di ognuno di questi finanzia il successivo progetto che colpisce la fantasia. I piloti che cercano un progetto innovativo, senza aver a che fare con la costruzione manuale, hanno creato un mercato attivo per questi articoli autocostruiti.

**Come fa ogni industria in** un periodo di miglioramento economico, una maggior scelta e varietà può stordire, anche il potenziale acquirente preparato. Con oltre 700 progetti oggi sul mercato, c'è la possibilità di sbattere contro qualche persona che fa affari con pochi scrupoli.

Come può un potenziale acquirente come voi, forse, scegliere bene? Il lavoro delle braccia (o meglio, in questi tempi di commercio via Internet, il lavoro delle dita) è la migliore assicurazione che possa supportarvi. La vostra tenacia e la vostra propensione di scavare in profondità nella vostra psiche, e quella delle compagnie con cui siete interessati a contrattare, vi potranno proteggere da delusioni.

Mentre preparavo quest'articolo, ho intervistato fabbricanti e i loro clienti, come pure acquirenti e venditori di autocostruiti nel mercato parallelo. Per la maggior parte di loro, il consiglio ai neofiti era di sentirsi in armonia.

"Acquirente salvaguarda te stesso" dice John Monet, presidente di Sonex Ltd. in Oshkosh. "Guardati allo specchio e determina esattamente cosa vuoi dal velivolo che vuoi comperare. E' importante per l'acquirente capire che la sua missione deve essere compatibile con quella che il velivolo è stato progettato per fare. Io ascolto con attenzione le persone che chiamano e faccio domande, perché io sto per unirmi a quel ragazzo, se compra i disegni e inizia a costruire. Certe volte, posso dire se uno ha la stoffa per costruirsi l'aeroplano. Se uno comincia a parlare di modifiche da apportare, di motori più potenti, etc., chiudo immediatamente. Voi dovete comprendere bene che non risparmierete soldi costruendovi un velivolo da soli. Sarà divertente, tuttavia. Domandatevi: quante volte volerò? Dovrò volare veloce per divertirmi? La costruzione del

velivolo è basata sul vostro apprendimento e divertimento – non riuscite a starci lontano per tanto tempo.”

Steve Young, presidente di AeroComp, fondatore della Comp Air Line in Merritt Island, è d'accordo. “Tu non puoi cambiare un Comp Air 7 in un Lancair IV-P”, dice. Young consiglia i potenziali clienti di non comprare un velivolo troppo grosso, ma nemmeno uno troppo piccolo. “Ascolta quello che il fabbricante ti sta dicendo al riguardo del velivolo. Non forzarlo a essere la macchina che non è. Questo è ciò che intendo. Compra qualcosa che si attaglia alle tue necessità. Se stai per comprare questo velivolo e aggiungi x più z, vai incontro a un gran numero di pericoli. Può diventare una gran cosa, ma le probabilità sono poche”.

Ken Scott, direttore alle vendite e al marketing della Vans Aircraft in Oregon, è del tutto d'accordo con Young. “La probabilità che voi pensiate più di un progettista, con trent'anni di esperienza, è prossima a zero” dice.

Hanno ragione. Un Kitfox semplicemente non potrà volare più veloce e un Long-EZ non è fatto per decolli e atterraggi su piste corte e non preparate. Molti costruttori trovano difficoltà a cercare di modificare e personalizzare il loro velivolo, rispetto a quelli che seguono le istruzioni del fabbricante. Le compagnie assicurative possono confermarlo. Non c'è un progetto perfetto e tuttofare, almeno non ancora. Finché è così, molti di noi sul mercato del home-built saranno serviti bene se capiranno bene se stessi, come dicono Monet, Young e altri progettisti.

I costruttori, che dimenticano di considerare la loro capacità come piloti nell'equazione (dell'assicurazione, ndt), sono spesso in grossa difficoltà, quando cercano riassicurare le loro nuove macchine. Alcune combinazioni pilota/costruttore, specialmente con poche ore di volo accoppiati con un velivolo veloce, sono semplicemente non assicurabili. Se vuoi costruire o comprare un velivolo che richiede una considerevole capacità ed esperienza di volo, metti in conto alcune ore di formazione, prima di essere il comandante, se vuoi che una compagnia assicuratrice ti copra.

Non fatevi adescare da aggettivi fantasiosi o estese dimostrazioni agli air show. Provate il velivolo per sentire le vostre personali sensazioni. Le migliori informazioni si trovano sulla carta stampata, incluse le liste dei costruttori su Internet, così come sui report delle prestazioni dei velivoli della Fondazione CAFE (Comparative Aircraft Flight Efficiency) di Sport Aviation e sui report delle qualità di volo preparati dal pilota collaudatore Ed Kolano.

Potete accedere a questi rapporti, attraverso la pagina “Members only” del sito EAA a [www.eaa.org](http://www.eaa.org) o telefonando al Servizio Soci al 800/843-3612. La biblioteca della EAA (920/426-4848) è un'altra grande fonte d'informazioni per i velivoli e le compagnie che li producono. Ancora, il Servizio Informazioni della EAA (920/426-4821) possiede l'elenco dei membri costruttori e dei velivoli costruiti.

Informazioni sulla sicurezza e sugli incidenti, rapporti sulle difficoltà in servizio sono disponibili sul sito Aviation Safety Exchange supportato dalla EAA ([www.safetydata.com](http://www.safetydata.com)), dove potrete anche richiedere il report completo degli incidenti del NTSB (National Transportation Safety Board), relativi a uno specifico progetto. Dispone, anche, di un rapporto quotidiano degli incidenti e delle Advisory Circulars e di altri dati specifici del progetto. EAA esamina e registra i reclami degli iscritti verso le compagnie che non rispondono alle loro necessità. I soci possono sapere se altri soci hanno avuto problemi con una compagnia, chiamando i Servizi d'Informazione della EAA.

E' facile innamorarsi di un velivolo, prima di averlo toccato o di avervi volato sopra. Pensate bene che, come costruttori o come operatori di un velivolo sperimentale pre-fabbricato, come dice Monet, voi siete sposati al costruttore originale del kit. Le parti sono raramente, forse mai, intercambiabili, anche tra i modelli dello stesso fabbricante; se il vostro fabbricante del kit cessa all'improvviso di costruire il kit, voi raccoglierete alla rinfusa, con altri costruttori, il materiale rimanente. Alcuni fabbricanti non supportano progressivamente gli acquirenti dei loro kits, mentre altri lo fanno. Prima di programmare la modalità del pagamento, avete bisogno di conoscere il vostro fabbricante e se potete rapportarvi bene con lui.

Fare ricerche su un fabbricante non è un obiettivo di caccia, come un tempo. Molti produttori importanti di kit di velivoli pubblicizzano i loro prodotti su Internet. Ricercate in aggiunta alla pubblicità, verificando l'elenco delle e-mail degli utilizzatori e vedendo quali costruttori si lamentano e quelli che si infuriano. Bisogna ricordare che i costruttori, riportati sulle liste sono una piccola parte di tutti quelli di un fabbricante. "Con l'avvento di Internet, noi abbiamo un generatore di rumore dell'umanità molto veloce" dice Ken Scott di Vans Aircraft. "Molti di quelli che chiacchierano su ciò che stanno facendo, non sono quelli che comprano. Criticano solo per farlo (credo che questo sia il senso del modo di dire: Pizzicare l'uva fuori colazione è da furfanti. Ndt).

Fate seguire a ogni ricerca Internet, un colloquio a viso aperto con il fabbricante del kit presso una superficie di volo, alle riunioni della EAA e alle riunioni di lavoro organizzati da EAA Sport Air, fabbricanti e gruppi di costruttori. Molte aziende incoraggiano i potenziali acquirenti a recarsi alle loro riunioni di lavoro e alcuni rientrano delle spese (se ce ne sono) alla chiusura del contratto del kit.

Se non riuscite a trovare altri costruttori o operatori del vostro velivolo, domandateli al fabbricante. (Il servizio informazioni della EAA possiede una lista di aderenti che stanno costruendosi il proprio velivolo). "A richiesta, forniamo i nomi e i numeri di telefono di costruttori a potenziali acquirenti; prima, li abbiamo contattati per averne il consenso, e, finora, nessuno si è rifiutato", dice Mary Carlson, cofondatrice della Carlson Aircraft Inc. fabbricante di alcuni ultraleggeri, incluso lo Sparrow.

Quando parlate con l'amatore-costruttore, domandategli quanto tempo ritiene di impiegare per completare il progetto. Domandate se l'azienda lo ha ben supportato nella risoluzione tecnica dei problemi e nella tecnica costruttiva. Inoltre, cercate di sapere se l'azienda mantiene le promesse per la spedizione, specialmente se avete intenzione di ordinare il kit in passi successivi. Dovreste anche chiedere di fare una prova sulla macchina, per capire come vola un home-built, non il prototipo prodotto in fabbrica. Se non ci sono velivoli disponibili al momento, cercate di capirne il motivo. Potrebbe darsi che il velivolo sia così nuovo che nessuno è ancora stato terminato. Ancora, potrebbe darsi che la persona media non sia in grado di costruirlo.

Parlando di ciò, cercate di trovare se le referenze, fornite dell'azienda, riguardano persone medie con capacità media. Talvolta, vi siete rifatti ai migliori esempi. Non ne potete fare una colpa all'azienda, ma avete ancora bisogno di sapere se avete, o potete acquisire, la capacità necessaria per completare il progetto. Sovrastimare la capacità e sottostimare l'estensione di un progetto di un autocostruito sono due delle più comuni ragioni per abbandonarlo completamente.

"Se l'azienda non vuol darvi le referenze, allora, personalmente, rifletterei molto bene prima di concludere un affare con quella", dice Jack Harrington, membro della Commissione Consultiva Legale della EAA. "Inoltre, EAA cerca di fare da mediatore tra i suoi membri e il fabbricante, quindi, conviene fare un controllo (con i Servizi Informativi dell'Aviazione), quando iniziate a cercare un velivolo che avete visto a uno show della EAA" dice Jack.

I consulenti tecnici della EAA sono un'altra eccellente fonte d'informazioni sulla varietà dei kits. Essi ispezionano i kits dei soci, assicurano i costruttori di fare attenzione ai piccoli errori, prima che diventino non più visibili, aiutano gli amatori-costruttori a rendersi conto che il loro velivolo è aeronavigabile e aiutandoli per la successiva visita della FAA, quando l'aereo sarà completato. Il consulente tecnico di turno vi indicherà se quel particolare kit richiede molto tempo o richiede un'abilità particolare per la costruzione e perché.

"Come consulente tecnico della EAA, ho partecipato o seguito da vicino la costruzione di cinque Kitfoxs, un RV-6 e un Lancair IV-P", dice John Kerr di Logan, Utah. "Il solo problema che ho osservato, è l'aspettativa dell'amatore-costruttore. Essi sono rimasti delusi rispetto al 'rifila e monta', come richiesto, perché si aspettavano una targhetta A dove inserire A, su ogni cosa. In ogni caso, le aziende sono state molto collaborative nell'assistere i costruttori a superare le difficoltà", dice Kerr.

Dopo che avete verificato le referenze di un'azienda, quasi tutti sono d'accordo con l'idea che i probabili amatori-costruttori visitino l'azienda. "Noi incoraggiamo i visitatori a prendere un appuntamento dopo l'orario di lavoro o durante il weekend. La responsabilità legale di avere delle persone che girano per la fabbrica durante le ore di lavoro, è diventato un grosso problema, dato che vendiamo tanti kits, per questo dobbiamo applicare questa regola". Dice Mary Carlson di Carlson Aircraft.

I vantaggi di visitare l'azienda prima di completare il processo di scelta di un home-built, usato, o nuovo disassemblato, è che si può apprezzare la qualità con cui le parti della vostra macchina sono rifinite. Voi potete percorrere i capannoni con i tecnici esperti della ditta (persone che sentirete più facilmente per telefono o per e-mail, da quel momento in poi).

Se l'azienda offre un programma di assistenza al cliente, voi potete avere la possibilità di vedere altri amatori-costruttori al lavoro. Potete avere la possibilità di volare su un dimostratore dell'azienda, con un istruttore di volo della ditta, che, di solito, vi aiuta a comprendere se la vostra capacità di pilotaggio è adeguata al velivolo che intendete acquistare. Oltre a ciò, non c'è miglior strada per negoziare una vendita da molti dollari che discuterne nell'ufficio del venditore. In questa situazione, voi potete esprimervi al meglio, più ancora che in ogni altro luogo, guardandovi intorno e capendo se la persona vi sta parlando onestamente.

Non firmate nessun assegno, però. Aspettate, almeno, di essere a casa, guardate il vostro laboratorio e coinvolgete la vostra famiglia nella decisione. Non dimenticate di cercare se c'è qualcuno che voglia volare con voi, quando sarà finito. Ovviamente, non è un problema, se il velivolo è monoposto. Se avete comperato un Comp Air 7, sperando che qualcuno salga a bordo e voli con voi sui boschi, per prima cosa, accertatevi bene con lui. Le persone tendono a essere caute riguardo a macchine, che hanno visto crescere da parti sparpagliate sul pavimento del garage. Anche la grande scritta EXPERIMENTAL non favorisce la loro fiducia. Ogni anno, un gran numero di autocostruiti passa di mano, poiché il costruttore o l'acquirente (di un autocostruito usato), non ha pensato di porsi la domanda, prima di infilarsi nel progetto.

Bene, adesso tutti sono partecipi del vostro progetto. Ora, gettate un'ultima intensa occhiata all'azienda in cui avete deciso di investire. Potete contare sull'azienda per le consegne? Ha una buona reputazione tra le industrie? In qualche caso, come con l'introduzione di un nuovo progetto e non c'è un dimostratore, la reputazione è, veramente, tutto quello che dovete considerare.

Comprare un nuovo progetto richiede qualche pensiero in più; nel 1987, un articolo di Tony Bingelis, su Sport Aviation, diede questo consiglio. "Finché tre o quattro costruttori non avranno completato e volato i nuovi velivoli, bisognerà guardarli come dei progetti non verificati, ancora in sviluppo. I primi costruttori sono quasi certi di apportare molte modifiche ai disegni, correzioni, aggiornamenti, così come di subire ritardi nelle consegne promesse del kit. Molti, invece, non continueranno. Ne sono sicuro. Che cosa possiamo fare per ridurre la nostra vulnerabilità? Alcuni suggerimenti:

"Non desiderate di essere tra i primi a costruire un progetto nuovo. Lasciate passare tre o quattro anni affinché qualche costruttore lo abbia provato in volo e ne riporti l'esperienza. Com'è il supporto a costruttore? Cercate di concludere l'affare con una ditta consolidata, se possibile. Siate accorti nel lasciare un cospicuo deposito, senza badare alle promesse fatte. Le date di consegna del kit hanno possibilità di slittare".

Quando lasciate il deposito o pagate il kit, utilizzate la carta di credito o usate una terza persona per cercare di essere assicurato nel caso le cose non andassero bene. Comunque, non lasciate più soldi di quanti non possiate perderne. Circolano racconti pietosi di acquirenti impazienti, che hanno pagato per kit mai messi in produzione. Il solo modo per sapere se avete fatto un buon investimento è l'aver ricevuto il kit; tuttavia, se avete fatto bene il vostro lavoro a casa (la raccolta d'informazioni, ndt), grande o piccola che sia la ditta, dovrete provare una sensazione piacevole lasciare il deposito necessario affinché il vostro kit sia messo in lista per la consegna.

Noi tutti andiamo per farfalle, quando prendiamo una decisione che cambia la vita (e quella di prendere un velivolo è una di queste), ma casi di orticaria, necessità urgenti di asciugarsi o

attacchi di angina, sono segnali che state indebolendovi per un grossolano caso di rimorso da acquisto. I fabbricanti, con cui ho parlato, hanno detto, senza esitazione, che non dovete spendere soldi se non siete sicuri che volete un velivolo. Molti fabbricanti non chiedono grossi depositi (superiori al 25%) o il pagamento completo anticipato, ma trattengono il deposito se cambiate idea.

“Non è un buon affare vendere un velivolo a qualcuno che capirà, più avanti, che è troppo dispendioso o non risponde alle sue esigenze. “Le cancellazioni degli ordini sono difficili per noi e per il cliente”, dice Ed Downs, presidente di SkyStar Aircraft, in Caldwell, Idaho. “Il nostro ufficio vendite lavora duro per aiutare i clienti a capire bene cosa stanno per comperare, prima di accettare l’ordine. Richiediamo un deposito di \$1000 (\$400 non restituibili) per metter il velivolo in produzione. I \$400 coprono i nostri costi di amministrazione e l’acquisto dei materiali a lungo tempo di approvvigionamento. Questo aiuta l’acquirente a comprendere che sta assumendo un grande impegno per lui stesso e per noi - la buona fede paga.

I clienti di SkyStar, come molti acquirenti di kit, si dibattono sul come comprare il kit – tutto insieme o come in successione di parti. “Ho lasciato che il desiderio di possedere un Kitfox superasse la consapevolezza che questo potrebbe, con tutta probabilità, richiedermi da quattro a sei anni per la sua costruzione”, dice Tom Jones, un costruttore di La Pine, Oregon. “Il venditore mi ha domandato quanto tempo avevo previsto per completare il kit. Gli ho risposto che avrei potuto terminarlo in un paio d’anni, così si è trovato d’accordo con me che comprare il kit completo, mi sarebbe costato meno che comprarlo a lotti. Ora, sono passati cinque anni e mezzo e sto per completare l’installazione dell’elica” dice Jones.

“Con il senno di poi, sarebbe stato meglio comprare il kit a lotti. Ho lavorato sul velivolo per i primi due mesi, poi, ho lasciato perdere per quattro anni. Il rimanente della costruzione, l’ho completato un anno dopo che sono andato in pensione”, dice Jones. “Durante tutto il tempo, il kit è rimasto intatto, il materiale a vita limitata, epossidico e per la finitura, è scaduto. E’ stata una grossa spesa. In aggiunta, da quando l’ho comprato, sono stati introdotti molti miglioramenti”.

Jones sa bene che l’acquisto a lotti gli sarebbe costato il 34% in più del lotto unico; ma sa anche che ha speso almeno lo stesso per rimpiazzare i prodotti scaduti e introdurre alcuni dei miglioramenti apportati al velivolo.

Se avete in mente di acquistare un home-built usato o un progetto parzialmente costruito, tutto ciò che abbiamo discusso finora si applica a voi. Quando arriva il momento di pagare, in ogni modo, il vostro lavoro sta iniziando. Il solo modo di essere sicuri che il progetto che state ereditando non diventi un incubo, è di esaminarlo bene.

Danny Williamson di Pride, Louisiana, l’ha fatto bene. “Ho controllato il kit e visto che aveva le parti non ancora utilizzate, nelle confezioni originali, ciò ha facilitato molto l’inventario di ogni cosa. Il costruttore iniziale aveva assemblato parzialmente le ali e iniziato l’installazione della barra. Aveva le foto di tutto il lavoro eseguito e il registro dell’inventario era in ordine. Dopo aver sistemato la parte finanziaria, ho affittato un camion da 24 piedi e sono andato a ritirarlo. Abbiamo passato cinque ore per contare le parti, quindi, ho dato l’assegno e sono tornato a casa. Ho rilavorato un paio di parti, per rifinirle; d’altronde, il lavoro era stato fatto bene”, dice riferendosi al costruttore originale. I compratori, che vogliono portarsi via in volo il loro acquisto, possono avere un buon servizio, se si avvalgono di personale qualificato (A&P o esperti raccomandati dalla ditta) che esamini il velivolo e le sue registrazioni per confermarne l’aeronavigabilità, prima dell’acquisto. Se state acquistando da un costruttore che possiede anche il certificato di riparatore della propria macchina, fate in modo che vi faccia vedere la manutenzione che dovrete fare (questa lezione vi farà risparmiare soldi lungo il vostro cammino, senza dimenticare la migliore conoscenza acquisita del vostro velivolo).

“Io ho eseguito, con il costruttore, un’ispezione (annuale) completa, prima di acquistare il mio Kitfox. Durante l’attività fu evidente che il costruttore non aveva fatto alcuna modifica maggiore. Aveva eseguito alla lettera le istruzioni date da SkyStar” dice Cliff Begnaud, un acquirente, di Erie, Colorado, contento del suo un home-built usato.

Non fidatevi della sola registrazione dell'esecuzione dell'ispezione annuale. Non conoscete chi l'ha eseguita e che cosa è avvenuto al velivolo, fino a quel momento. Inoltre, un fine settimana passato con l'assistenza del costruttore costituirebbe un ottimo aiuto per la scelta del volo prova da fare (anche a prendervi cura di lui, dopo l'acquisto).

Infine, più conoscete del velivolo che sta facendovi vibrare le corde del cuore, migliore sarà la vostra esperienza di acquirente. Non ci sono Leggi Lemon (a protezione, ndt) per i velivoli home-built, cosicché è meglio che facciate il vostro lavoro.

Le buona notizia è che coloro che hanno speso energia in ricerche prima (dell'acquisto), fanno sapere che le loro macchine, costruite da loro stessi o da altri, si aggiungono agli amori della loro vita, per la soddisfazione che danno loro.

Seguite la passione che è dentro di voi, che mette a fuoco l'obbiettivo e vi spinge, poiché non vivrete realmente se non perseguirete ciò che volete fare.