

EMCI geeft antwoord

EMCI krijgt uiteenlopende vragen. In dit artikel delen we enkele interessante vragen en de antwoorden.

Vooraf afgesproken verkoopmandaat

Gebruikelijk is dat de makelaar na overleg met een kandidaat koper (of een gedaan bod) contact met de verkoper opneemt. Op basis van dit gesprek ontvangt de makelaar van de verkoper concrete instructies, die bij voorkeur per e-mail worden vastgelegd/bevestigd.

We zien tegenwoordig nogal eens dat de verkoper volledig ontzorgd wil worden en wenst dat de makelaar het gehele proces zelfstandig afhandelt, zodat de verkoper niet bij de daadwerkelijke onderhandelingen wordt betrokken. Hiervoor is nodig dat vooraf over alle aspecten heldere, schriftelijke afspraken zijn gemaakt. Dergelijke afspraken zijn geen onderdeel van een standaard bemiddelingsovereenkomst (makelaardij-overeenkomst) tussen makelaar en verkoper. De bemiddelingsovereenkomst dient dus te worden uitgebreid of de afspraken worden in een tweede separate overeenkomst vastgelegd. De gemaakte afspraken machtigen de makelaar tot handelen en uitvoering.

Het is enorm belangrijk dat de afspraken eenduidig zijn en dat u als verkoper zich goed realiseert dat de weg terug niet bestaat. Indien de makelaar de afspraken uitvoert, kunt u niet zeggen 'toch maar niet, ik heb mij bedacht'.

Maak dit soort afspraken alleen indien u als verkoper zeker bent over de verkoop en de gewenste opbrengst.

Vooraf overeengekomen vaste opbrengst verkoper

We zien steeds vaker dat kopers met de makelaar vooraf een vaste opbrengst afspreken, waarbij het verschil tussen daadwerkelijke koopsom en vooraf bepaalde opbrengst verkoper de provisie voor de makelaar is. Ook zijn makelaars soms bereid het schip in te kopen of vooraf een gedeelte van de opbrengst bij vooruitbetaling aan verkoper te betalen. Deze constructie is volstrekt legaal, maar kent ook risico's voor alle betrokkenen.

Optie 1: indien de opbrengst tegenvalt, is denkbaar dat de makelaar verlies leidt. Uitgaande van een goede en waterdichte overeenkomst, is dit het probleem van de makelaar. De verkoper krijgt gewoon de vooraf afgesproken opbrengst uitbetaald.

Optie 2: indien de opbrengst hoog uitvalt, kan de verkoper teleurgesteld zijn en heeft de makelaar meer provisie dan gebruikelijk. Ook hier geldt: zo is het afgesproken en zo gaat het.

In de praktijk ontvangt EMCI weinig klachten en vragen over optie 1, wel over optie 2. Met betrekking tot klachten over optie 2 geldt dat klachten uitsluitend een grond hebben indien de makelaar foutief of nalatig heeft gehandeld. De klachtgrond 'makelaar verdient buitensporig' zal geen gehoor vinden; immers: de verkoper heeft bewust het risico genomen en een en ander is vooraf schriftelijk afgesproken.

Het kan aantrekkelijk zijn om dit soort afspraken te maken, zeker indien u vooraf een gedeelte van de opbrengst uitbetaald krijgt. In de praktijk loopt u bij dergelijke afspraken het risico minder geld voor uw schip te krijgen dan bij reguliere verkoopprocedures. Kortom: maak deze afspraken alleen indien u kennis heeft van de opbrengstkansen in de markt en indien u bereid bent genoeg te nemen met een vermoedelijk lagere opbrengst.

Aanbrengrprovisies

Zowel in de onderlinge particuliere markt als bij de verkoop via makelaars lijkt het een trend te worden dat tipgevers een aanbrengrprovisie uitbetaald krijgen. De tipgever levert de verkoper of de makelaar een daadwerkelijk koopcontact aan en verwacht daarvoor dus een provisiebetaling. EMCI zet hierbij enkele kanttekeningen om conflicten te voorkomen:

- Een provisiebetaling heeft alleen een grond indien het koopcontact daadwerkelijk afgesloten wordt. Betaal de provisie dus nooit vooraf!
- De makelaar van de verkoper is niet

verplicht om de aanbrengrprovisie te betalen vanuit de eigen provisie. De verkoper zal dus met de makelaar hierover afspraken dienen te maken. De opties zijn simpel:

- (1) verkoper betaalt beide provisies;
- (2) verkoper/makelaar delen de aanbrengrprovisie;
- (3) makelaar neemt de aanbrengrprovisie ten laste van de eigen provisie.

- Ga na of de tipgever echt nodig is. Als de verkoopkansen sowieso goed zijn, waarom dan een tipgever en extra kosten?
- Betaal de aanbrengrprovisie nooit contant. Zorg ervoor dat de aanbrengrprovisie op basis van een factuur wordt verrekend/betaald.

Geen kosten verkoper, maar wel kosten koper

In Nederland is het gebruikelijk dat de verkoper de makelaarskosten betaalt. Dit is echter geen wettelijke verplichting en sommige verkopers/kopers herkennen deze Nederlandse benadering niet. In Duitsland bijvoorbeeld betaalt de koper standaard de makelaarskosten. Kortom, het staat verkoper en makelaar vrij om af te spreken wie de makelaarskosten betaalt. Los van de makelaarskosten staat het koper, verkoper en makelaar geheel vrij om ook met betrekking tot de andere kosten afspraken te maken over de verdeling/toewijzing ervan. Juist in de huidige complexe markt kunnen maatwerkafspraken over de kosten bijdragen aan de verkoopbaarheid van het pleziervaartuig en een deal juist maken of breken.

Vragen of opmerkingen? Mail naar het EMCI secretariaat. We staan u graag te woord!



Robert Tettelaar
EMCI Register
T: 088-0038735
info@emci-register.com