

Waar moet u op letten bij de aan- of verkoop van uw boot?

Momenteel worden veel pleziervaartuigen aan- en verkocht. Veel vragen en misverstanden komen voorbij. In dit artikel gaat het EMCI Register in op veelgestelde vragen.

Onder redactie van EMCI Register

Makelaars exclusiviteit

In Nederland is het gangbaar dat een jachtmakelaar exclusiviteit verkrijgt met betrekking tot de verkoop van uw pleziervaartuig. Hierover maken de verkoper (eigenaar) en de makelaar afspraken in de makelaardijovereenkomst. Gebruikelijk is om afspraken te maken over de duur en de beëindiging van de overeenkomst en het honorarium. Dit betekent dat andere makelaars niet bevoegd zijn het vaartuig te mogen aanbieden of verkopen, tenzij de verkoper en de makelaar hierover andere afspraken hebben gemaakt. Als een schip bijvoorbeeld in het buitenland goede verkoopkansen heeft, is het verstandig om zaken te doen met een internationale jachtmakelaar die in de desbetreffende landen actief is of met een gespecialiseerde Nederlandse makelaar die samenwerkt met lokale makelaars. Bij de laatste constructie maken de makelaars onderling afspraken over de verdeling van de provisie ('split-commission').

Vraagprijs

Traditioneel is dat de koopsom lager of gelijk uitkomt ten opzichte van de vraagprijs. In deze verkopersmarkt zijn andere scenario's toepasbaar, die de verkoper mogelijk een beter verkoopresultaat of meer flexibiliteit rondom de beslissing bieden.

Een scenario is de vanafprijs. Hierbij worden de kandidaat-kopers uitgenodigd te bieden boven de vraagprijs, de zogenaamde vanafprijs. Veelal heeft de vanafprijs een voorzichtig prijsopdrijvend effect. De verkoper houdt in dit scenario de kaarten meer gesloten. Immers, bij de koper is en blijft onbekend welke beoogde eindprijs bij de verkoper leeft.

Een ander scenario is een biedings- of veilingproces. Beide processen structuren het 'spel van aan- en verkoop'. Standaard is dat dit soort processen zijn gekoppeld aan een bindend tijdschema. De bereidwillige verkoper heeft hiermee veelal een verkoopresultaat binnen korte tijd. De oriënterende verkoper kan zo aftasten en besluiten te verkopen of toch aan te houden. Beide processen vragen om goede begeleiding. Het is noodzakelijk het proces vooraf goed in te richten en te omschrijven.

Foto- en videomateriaal

Voor de verkoop van een vaartuig wordt vrijwel altijd foto- en videomateriaal geproduceerd. Immers, het is belangrijk de verkoop visueel te ondersteunen. Dit materiaal kent altijd een eigenaar. En hierover ontstaat nogal eens gedoe. Kies ervoor altijd duidelijke schriftelijke afspraken te maken. Wie maakt het? Is toestemming gegeven voor het maken en het publiceren? Is de toestemming gekoppeld aan een verkoopopdracht, en waar liggen de rechten na de beëindiging van de opdracht? In hoeverre mogen andere personen en objecten (vaartuigen, havens etc.) in beeld komen? Wie is de eigenaar, de verkoper, de makelaar, de maker? Zorg ervoor dat al het beeldmateriaal is gemerkt. Zet een logo of naam erbij, plaats een datum en jaar. Geen afspraken en geen markeringen? De deur staat dan wagenwijd open voor conflicten. De advocatuur stort zich er met plezier op: het is een lucratief verdienmodel. In de praktijk levert dergelijk gedoe alleen kosten en verliezers, niemand wordt er beter van. Regel het dus vooraf.

Vrijstelling CE-plicht bij zelfbouw

De CE-wetgeving voorziet onder voorwaarden in een vrijstelling voor de CE-plicht van vaartuigen bij zelfbouw. In klusland Nederland wonen kennelijk heel veel gekwalificeerde jachtbouwamateurs, want we zien een grote toename in de bewering van verkopers dat hun schip zelfgebouwd is en dus niet CE-plichtig is. Oppassen is het devies. Uit de wetgeving volgt dat de bewijsplicht voor zelfbouw ligt bij de eigenaar. Dus: de eigenaar dient aannemelijk te maken dat het schip inderdaad geheel zelfgebouwd is. Indien het bewijs faalt, is het schip nog wel CE-plichtig. Bij het ontbreken van voldoende bewijsmateriaal zal het schip uit de markt worden genomen door de toezichthoudende autoriteiten (in Nederland IL&T) of moet het alsnog onder CE gebracht worden. Dit laatste is niet altijd mogelijk. Een simpele verklaring van één zin van een eigenaar dat sprake is van zelfbouw is onvoldoende. Ga bij zelfbouw dus altijd goed na of er daadwerkelijk sprake is van zelfbouw en of dat blijkt uit kwalificerend bewijs.

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



Giel Tettelaar
Voorzitter stichting
EMCI Register
T: +31 (0)88-0038735
info@emci-register.com