

# De NBMS makelaar en de keuring

YachtFocus Magazine 83 - september 2011

## onder redactie van NBMS

Als je een boot wilt kopen, begint een uitgebreide zoektocht. Je kijkt op internet, luistert naar de adviezen van ervaren watersporters en leest de tijdschriften. Gewapend met je lijstje van wensen ga je verschillende jachten bekijken. Je verdiept je nog meer in een bepaald jacht dat je interesse heeft gewekt en dan ben je zover dat je een proefvaart wilt maken. Tot je verbazing krijg je van de jachtmakelaar te horen dat dit niet zo eenvoudig gaat. Misschien is na veel aandringen het starten van de motor en een klein stukje varen nog wel mogelijk, maar een uitgebreide technische keuring door een expert die ook moet adviseren over de te bieden prijs zit er niet in. Dat kan toch niet waar zijn? Waarom niet?

### De verkoper en de proefvaart

Bij een proefvaart komt de andere belanghebbende bij de koop/verkoop om de hoek kijken: de verkoper. Die wil een proefvaart wel toestaan, maar wil het graag eerst over de prijs hebben. Hij zegt: "Ik heb inmiddels al twee keer proefgevaren, maar als puntje bij paaltje komt is de zéér geïnteresseerde koper niet bereid mijn prijs te betalen." En koper, als het jacht nu precies is zoals het beschreven staat, betaal je dan de vraagprijs? Dacht het niet! De verkoper, zelf ook een eerlijke, hardwerkende nuchtere Hollandse consument, zegt dan heel begrijpelijk: "Leuk en aardig zo'n proefvaart maar als je niet bereid bent het goede bedrag te betalen, dan heeft al die moeite ook geen zin."

### De expert en de proefvaart

De expert is een technisch vakman. Het is zijn taak de conditie van het jacht te beoordelen. Natuurlijk is een keuring een momentopname en probeert hij voor de koper een risico-inventarisatie te maken. Hij moet alles goed in kaart brengen, want als hij een gebrek over het hoofd ziet, kan zijn opdrachtgever, de koper, hem daar later op aanspreken. Bij gebruikte jachten betekent deze werkwijze over het algemeen een uitgebreide lijst van aandachtspunten, mogelijke verbeteringen en in het ergste geval gebreken. Alle aandacht gaat uit naar het negatieve. Grote kans dat de koper kopschuw wordt en de verkoper vindt dat de expert een muggenzifter is die

probeert de expertisekosten voor zijn opdrachtgever op hem te verhalen. De expert vergeet nogal eens de nadruk te leggen op zijn algehele indruk en het enige echt belangrijke voor een koper: dit is een prima jacht in een voor zijn leeftijd normale conditie met een acceptabel risico.

### De NBMS jachtmakelaar zit er tussenin

Je vraagt je af of een jachtmakelaar ooit een boot verkoopt? Ja hoor, toch wel. Al decennia lang worden jaarlijks honderden jachten zonder vrijblijvende proefvaart vooraf, naar volle tevredenheid van zowel verkoper als koper door de bemiddeling van NBMS jachtmakelaars verkocht. Hoe kan dat dan?

Zoals een echte makelaar betaamt, zit de NBMS jachtmakelaar tussen alle partijen in. Hij moet maar zien dat hij de tegengestelde belangen bij elkaar brengt. En gelukkig heeft hij daar zijn vak van gemaakt: bemiddelen.

Met de koper gaat hij op zoek naar het ideale jacht. Daarbij komt niet alleen het al bekende lijstje van de koper aan de orde maar ook wat het betekent een gebruikt jacht te kopen en te onderhouden. Welk risico is de koper bereid te nemen? Wat mag je verwachten van een gebruikt jacht en van een aankoopkeuring? Hij heeft op bijna alle vragen een antwoord kunnen geven zonder dat daarvoor een proefvaart of expertise nodig bleek. Belangrijker

nog: de NBMS jachtmakelaar weet welke vragen hij moet stellen zodat de uiteindelijke proefvaart geen teleurstelling voor u als koper wordt.

Aan de andere kant kan de NBMS jachtmakelaar een goede inschatting maken van de staat van een jacht. De NBMS jachtmakelaar zorgt er dus voor dat hij zoveel mogelijk van het te verkopen jacht afweet. Hij haalt ook bij de verkoper de onderste steen boven. Dit om verrassingen bij de proefvaart en keuring te voorkomen.

### Koop onder ontbindende voorwaarde

Het compromis dat vervolgens gesloten wordt, is een overeenstemming over de prijs maar als het jacht technisch niet in orde is of niet aan de beschrijving voldoet, dan gaat de koop niet door. Na de overeenkomst over de prijs wordt de volgende belangrijke stap in het verkoopproces gezet: de keuring. Omdat in de voorbereiding al over veel zaken gesproken is, blijven alleen die gebreken over die onverwacht soms letterlijk bovenwater komen. Meestal vindt daarover dan een nieuwe onderhandeling plaats. De koper zegt immers terecht: 'verkoper dit is jouw probleem' en de verkoper zegt: 'deze reparatie had ik niet verwacht en loopt zo in de papieren dat ik je het jacht voor de overeengekomen prijs niet meer wil verkopen'. Als het om een vernieuwing of verbetering gaat, is vaak ook een redenering: 'koper je hebt iets tweedehands gekocht maar je krijgt nieuw geleverd. Het lijkt redelijk als je hieraan meebetaalt'. Kortom, werk voor de NBMS jachtmakelaar: tbemiddelen. En gelukkig lukt het meestal overeenstemming te bereiken: iedereen tevreden!

Op deze manier lukt het de NBMS jachtmakelaars dus al decennialang honderden jachten per jaar te verkopen.

Nederlandse Bond  
van Makelaars in  
Schepen (NBMS)  
Secretaris:  
Marie-Sophie Krekelberg  
[www.nbms.nl](http://www.nbms.nl)  
[info@nbms.nl](mailto:info@nbms.nl)  
Tel: 06-29073468

