

EMCI beantwoordt veelgehoorde vragen

YachtFocus Magazine 94 - augustus 2012

onder redactie van EMCI

Naar aanleiding van redactionele bijdragen ontvangt EMCI regelmatig vragen. Deze editie van YachtFocus Magazine geeft de organisatie antwoorden op de meest gestelde vragen.

Hoe regel ik een opdracht met een EMCI Certificaathouder?

Makelaar. U sluit een makelaardij- of bemiddelingsovereenkomst. Hierin regelt u onder meer courtage (provisie), verkooptermijnen, verkoopcondities en de vraagprijs.

Expert. U sluit een dienstverleningsovereenkomst. Hierin regelt u onder meer het type dienstverlening (taxatie, keuring, bouwbegeleiding, advies), de termijnen, tarieven, onderzoeksmethodiek, rapportagevorm, specifieke opdrachtgebonden voorwaarden en de condities.

Taxateur. De taxateur is altijd óf een gecertificeerde makelaar óf een gecertificeerde expert. U sluit een dienstverleningsovereenkomst. Hierin regelt u het type taxatie (aankoop, schade, scheiding, nalatenschap, fiscaal), de termijnen, tarieven, specifieke opdrachtgebonden voorwaarden en de condities.

Maritieme mediator. U sluit een mediationovereenkomst. Hierin regelt u onder meer geheimhouding, vrijwilligheid, tarieven en verdeling van de kosten over de partijen en de aanhouding van eventuele lopende procedures.

Bij alle overeenkomsten worden ook afspraken gemaakt over de algemene voorwaarden van de opdrachtnemer (makelaar, expert, taxateur of mediator) en de eventuele verplichtingen vanuit de branche- en beroepsorganisatie waarbij de certificaathouder is aangesloten.

Op alle werkzaamheden van een EMCI Certificaathouder zijn onder meer de

EMCI Requirements, EMCI gedragsregels en EMCI Klacht- & tuchtrecht van toepassing, ongeacht of dit wel of niet in de overeenkomst is vermeld. EMCI Requirements zijn bindende voorwaarden die EMCI oplegt aan de certificaathouder met betrekking tot het uitvoeren van specifieke werkzaamheden. EMCI Requirements zijn ingesteld voor onder meer taxatie en expertise werkzaamheden.

Indien u een overeenkomst te zwaar of ingewikkeld vindt, is de opdrachtbrief een goed alternatief. Aandachtspunt bij de opdrachtbrief is veelal het eenzijdige karakter.

Hoe lang is een EMCI Taxatierapport geldig?

Dit verschilt per taxatierapport en per taxateur. De certificaathouder is verplicht in het taxatierapport een uitspraak te doen over de geldigheid van het rapport. De geldigheid wordt ook vaak aangeduid als de 'houdbaarheid'. Het is gebruikelijk een beperkte geldigheid toe te passen. Immers, zeker de huidige markt varieert van dag tot dag. Lange termijn uitspraken zijn dan ook lastig en risicovol.

Hoe koop of verkoop ik een vliegtuig?

Aan jachtmakelaars wordt nogal eens gevraagd hoe een vliegtuig te kopen of te verkopen. Niet zo'n gek verschijnsel. Immers, veel vliegtuigjes zijn goedkoper dan de betere zeil- en motorjachten. Veel jachteigenaren hebben ook een (klein) privé-, sport- of zakenvliegtuigje. Samen met enkele makelaars werkt EMCI aan het opstellen en invoeren van een certificatieschema voor 'airplane brokers' en de bijbehorende requirements. In algemene zin laten pleziervaartuigen zich goed vergelijken met deze vliegtuigjes voor wat betreft het proces van koop, verkoop en keuring. Bij vliegtuigen, meer dan bij pleziervaartuigen, geldt dat (technische) certificaten belangrijk en onmisbaar zijn.

Wat is een goede prijs?

Een lastige vraag die zich niet eenduidig laat beantwoorden. De huidige

markt en omstandigheden maken dat alle uitgangspunten van oudsher in een soort rollercoaster terechtgekomen zijn. Het meest belangrijke is dat u een prijs krijgt of betaalt die voor u aanvaardbaar is, in alle opzichten. Inderdaad, dat is nogal willekeurig en arbitrair. Daarom gaat u dit willekeurige gegeven combineren met een feitelijke objectivering: Wat doen andere vergelijkbare objecten? Hoe verhoudt de prijs zich met nieuw? Wat is de marktverwachting van dit type en model? Hoe is het schip onderhouden en wat voor onderhoud kan ik verwachten?

WAT ZIJN DE RISICO'S VAN ZAKEN DOEN MET IEMAND DIE NERGENS BIJ IS AANGESLOTEN?

Stel: u komt uw droomjacht tegen bij een makelaar die nergens bij is aangesloten, die niet is gecertificeerd. Of: u stelt in het buitenland een expert aan die nergens bij is aangesloten en niet is gecertificeerd. Het is flauw om te stellen dat u nooit met zo'n persoon zaken moet doen. Immers, de huidige markt brengt ons op veel plaatsen waar dit soort dingen nu eenmaal bestaan. Dus ga eerst goed na of u iemand wel of niet kunt vertrouwen. Inderdaad, weer een willekeurig en arbitrair checkmechanisme. Aansluitend regelt u zelf de opdracht goed met een schriftelijke overeenkomst die bindend door beiden wordt getekend. U kunt bijvoorbeeld de EMCI Requirements toepassen in de overeenkomst zodat bij problemen de rechter op die uitgangspunten kan toetsen. En geef de naam graag door aan EMCI zodat wij met betrokkene kunnen nagaan of certificering voor hem/haar een mogelijkheid is.

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



Robert Tettelaar
CEO EMCI
088 0038735
06 5437 5167
r.tettelaar@emci.nl