

Zorg voor zekerheid

Het actieve seizoen voor koop en verkoop breekt weer aan. Het is belangrijk enkele zaken rondom deze processen goed te regelen. Op het EMCI-secretariaat zien we steeds vaker dat nogal wat zaken niet of nauwelijks worden geregeld. Soms met grote gevolgen.

Overdracht en levering

Bij de levering bestaat onderscheid tussen het moment van juridische levering (het moment dat de eigendom overgaat) en het moment van fysieke levering (het moment dat het vaartuig fysiek wordt overgedragen en de nieuwe eigenaar erover kan 'beschikken'). Deze beide momenten hoeven niet samen te vallen. In de praktijk kan om uiteenlopende redenen een kleine of grote periode tussen beide momenten liggen.

- Bij de fysieke levering dient een protocol van overdracht te worden opgesteld en ondertekend door zowel de verkoper als de koper. In het document wordt vastgelegd wat precies wordt geleverd (inclusief inventarislijst!), of het geleverde voldoet aan de conformiteit (zoals overeengekomen in de overeenkomst van koop en verkoop) en welke eventuele tekortkomingen en gebreken aanwezig aan.
- Indien het moment van juridische levering en fysieke levering uiteenlopen dient de geldstroom (dus: het betalen van de koopsom) hiermee in overeenstemming te worden gebracht en dienen beide partijen hiervan de risico's te begrijpen en akkoord te bevinden. Ook dient het risico van het beheer van het vaartuig aanvullend geregeld te worden. Dus: wie is waarvoor verantwoordelijk en aansprakelijk? En hoe is deze verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid afgedekt?
- In deze tijd worden steeds vaker betalingsafspraken gemaakt. Dus: de koper betaalt in termijnen, en meestal achteraf, waarbij de juridische eigendomsoverdracht is voorbe houden tot het moment dat volledig is betaald. Zie het vorige punt. En, wat te doen als de koper onverhoopt tussentijds de

verplichtingen niet meer nakomt? Hoe krijgt u dan uw vaartuig terug?

Het zijn slechts voorbeelden. Er zijn talloze andere situaties bekend en denkbaar. Al deze situaties vragen om op de situatie toegesneden maatwerk bepalingen in de overeenkomst(en) tussen de koper en de verkoper. Iedere gecertificeerde makelaar kent deze situaties en zal samen met de partijen deze enorm belangrijke bepalingen opstellen en inbrengen in de overeenkomst(en).

Directe betaling door koper aan verkoper

Bij particuliere verkopen en bij transacties via makelaars/bemiddelaars die geen derdengeldenrekening hebben wordt veelal direct door de koper aan de verkoper betaald. Te vaak gaat dit mis.

De verkoper levert niet of niet in overeenstemming met de afspraak. U als koper moet dan, als u vooraf aan de verkoper heeft betaald, maar zien of u uw geld, of een gedeelte daarvan terug krijgt. U als verkoper levert het vaartuig en de koper komt de 'betaling achteraf' niet of niet volledig na. De koper of verkoper is in de 'problemen' gekomen en kan de onder hem of haar staande bedragen niet retourneren, bijvoorbeeld omdat een andere partij beslag heeft gelegd of omdat er sprake is van een faillissement.

Gelet op de ervaringen met dergelijke directe betalingen raden we dit onder alle omstandigheden af. Routeer altijd alle bedragen via een officiële derdengeldenrekening of een notaris. Dit is de enige manier om 100% zekerheid te hebben dat de gelden precies op de manier zoals overeengekomen worden beheerd en uitbetaald. De kosten van de route via de

derdengeldenrekening of de notaris zijn zeer beperkt.

Proefvaarten

Proefvaarten zijn regelmatig 'plezierige' dagjes uit waaraan geen enkele heldere doelstelling of verwachting is gekoppeld. EMCI ziet de proefvaart als een serieus instrument om te beoordelen of een schip wel of niet door u gekocht gaat worden. Wij adviseren:

Aan de koper: doe de proefvaart voorafgaand aan een eventuele keuring of taxatie. Zo voorkomt u onnodige kosten indien het schip voor wat betreft vaarbeleving en eigenschappen, zowel subjectief als objectief, niet voldoet.

Aan de verkoper: accepteer alleen een proefvaart indien vooraf helder is overeengekomen aan welke eisen, specificaties en andere voorwaarden het schip dient te voldoen om te 'slagen' voor de proefvaart.

Aan de koper en verkoper: maak vooraf goede afspraken over de kosten en het risico van de proefvaart. Denk bij risico's bijvoorbeeld aan het schade varen indien de kandidaatkoper, of iemand namens deze, het schip bedient / bestuurt of indien materieel stuk gaat door extreme (piek) belasting(en).

EMCI gecertificeerde experts en makelaars zijn u met al deze zaken graag en deskundig van dienst! 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