

Zonder zorgen het water op

Het vaarseizoen staat weer voor de deur. Traditioneel is dit een tijd waarin veel schepen van eigenaar wisselen, waarin uitgevoerd winteronderhoud zich moet bewijzen tijdens het varen of waarin niet uitgevoerd onderhoud plezier en veiligheid wegneemt. De EMCI somt enkele kanttekeningen op vanuit het perspectief van de jachtmakelaar en de expert pleziervaart.

Overdracht en levering

- Maak goede en werkbare schriftelijke afspraken als de juridische levering en fysieke levering niet gelijk vallen. Breng hierbij de risico's in kaart en regel de eventuele effecten. Ga daarbij ook na hoe het zit met de verzekering van het schip. De gevolgen van het niet regelen van de verzekering zijn vaak groot. Bekende risico's en problemen zijn:
 - Wat te doen als de koop en verkoop worden ontbonden?
 - Van wie zijn door de koper aangebrachte verbeteringen indien de koop wordt ontbonden?
 - Wie is verantwoordelijk voor schade aan het schip?
 - Mag de koper al varen als juridisch nog niet is geleverd?
- Maak bij de fysieke levering een schriftelijk overdrachtsdocument. Neem in dit document op wat precies is overgedragen, in welke toestand en welke bemerkingen en voorwaarden zijn gesteld. Ga ook na of het schip 100% conform de afspraken wordt geleverd. Als zaken niet in orde zijn, benoem deze zaken dan precies en leg vast hoe daar mee om te gaan. Als het echt grote zaken zijn, is het verstandig in aanvulling op de overeenkomst van koop en verkoop een vaststellings-overeenkomst op te stellen.
- Regel dat de verzekering aansluit bij de levering zodat het schip ononderbroken is verzekerd. Dit betekent dus ook dat u vooraf zeker dient te weten dat het schip door de verzekering wordt geaccepteerd en dat aan eventuele voorwaarden van de verzekeraar is voldaan.
- Zorg dat de betaling van de koopsom onomkeerbaar is geregeld en uitgevoerd. Betalingen achteraf brengen grote risico's met zich mee die bij problemen lastig te regelen zijn. Het algemene uitgangspunt is logisch en voorspelbaar: boter bij de

vis. Dus: de koopsom is volledig en onomkeerbaar op de rekening van verkoper bijgeschreven voor de overdracht of in depot gestort op de derdengelden rekening bij de makelaar.

- Heb aandacht voor eventuele bijzondere aspecten en procedures.
 - Indien koper en/of verkoper niet zelf aanwezig zijn bij de levering: wie is gemachtigd namens hen? Controleer of iemand ook echt gemachtigd is!
 - Als een schip ten behoeve van de levering moet worden getransporteerd, op eigen kiel of over de weg: wiens verantwoordelijkheid is dat? Wie betaalt de kosten? Wie is aansprakelijkheid bij calamiteiten? Regel transport buiten de overeenkomst van koop en verkoop in een aparte en bindende transport-overeenkomst!

Onderhoud

Goed en regelmatig uitgevoerd onderhoud draagt bij aan uw plezierige en veilige vaart. Daarbij draagt onderhoud ook bij aan de waardevastheid van uw schip en dus aan de lopende of toekomstige koop en verkoop van uw schip. We zien helaas te vaak dat onderhoud uitsluitend als vervelende kostenpost wordt gezien en wordt uitgesteld of geschrapt omdat het net even niet uitkomt of omdat er leukere dingen met het beschikbare geld konden worden gedaan. Dit is allemaal heel menselijk en begrijpelijk, maar in de kern verkeerd en onhandig. Het effect: goedkoop = duurkoop. Onderhoud is een investering die zich altijd positief uitbetaalt in de vorm van een veilige vaart en beter of sneller verkoopresultaat.

Dus:

- Maak een onderhoudsplanning voor uw schip.
- Heb inzicht in welk onderhoud

verplicht is voor het geldig houden van uw verzekering en voor het voldoen aan eventuele garanties op schip en apparatuur.

- Wacht niet tot zaken kapot gaan, maar plan ook preventief onderhoud in. Vervang zaken die aan het einde van hun economische of bedrijfsmatige levensduur zijn. Besef dat schade vaak ook nevenschade veroorzaakt, soms zichtbaar maar vaak ook niet zichtbaar. Voorbeeld: verstaging en vallen die breken veroorzaken meestal forse bijkomende schade. Brekende verstaging en vallen zijn vaak het simpele gevolg van niet uitgevoerd preventief onderhoud en controle.
- Houd financieel rekening met onderhoud, ook groot onderhoud. De jaarlijkse exploitatie van uw schip bestaat uit meer dan alleen het liggeld en de verzekering.
- Laat onderhoud ook een afweging zijn bij de aankoop van een schip. Als onderhoud financieel lastig of niet mogelijk is, is het niet verstandig te kopen.

Een professionele kijk

Het meeste dat hiervoor gezegd is zal voor velen een open deur zijn. De reden om het op te schrijven is dat ons secretariaat ervaart dat in de praktijk deze open deuren vaak worden genegeerd of vergeten.

Professionele en ervaren jachtmakelaars en expert pleziervaart helpen u om al deze aspecten in een helder perspectief te zetten en goed te regelen. Anders dan u hebben zij geen emotionele binding met het schip of de transactie van koop en verkoop. Op een nuchtere en zakelijke wijze staan zij u bij en besparen zij u gedoe en kosten.

Een fijn en veilig vaarseizoen 2016 gewenst!

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