

Het verkoopproces van uw schip, hoe werkt dit?

- **Vrijblijvende aanvraag:** Door contact op te nemen met Prins van Oranje Jachtmakelaardij is de eerste stap gezet. Onze makelaars informeren u graag naar de mogelijkheden.
- **Oriënterend gesprek:** Tijdens een gesprek, dit kan telefonisch of per mail, wordt besproken wat de mogelijkheden zijn. U kunt uw boot brengen naar onze locatie in Heeg te Friesland maar Prins van Oranje kan uw boot ook ophalen of uw schip verkopen op locatie. Ook wordt er tijdens dit gesprek de vraagprijs van de boot bepaald. Dit is afhankelijk van vele verschillende factoren maar kan vaak op basis van foto's en specificaties nauwkeuring ingeschat worden. De standaard commissie voor de verkoop van uw schip bedraagt 6% exclusief btw over de verkoopprijs. Van tevoren wordt u door de makelaars ingelicht over de geschatte netto opbrengst.
- **Inventarisatie en presentatie:** Wanneer er tot een overeenstemming is gekomen om uw schip te verkopen zullen onze makelaars alle details van de boot inventariseren. Uw jacht wordt gedurende de verkoopperiode schoon en netjes gehouden. Hierbij kunt u denken aan de tent netjes opgevouwen, kussens recht, boot aankleden door middel van een flesje wijn met glazen, tijdschriften, handdoeken etc. Er worden foto's en een interieurvideo gemaakt. Vervolgens wordt alle informatie verwerkt en in ons systeem gezet.
- **Verkoopkanalen:** Wij hanteren een actieve internationale verkoopstrategie. We zorgen voor een optimale presentatie op onze eigen website en op externe internetsites (wereldwijd op ruim 42 websites). Verder bezoeken we beurzen, adverteren in watersport gerelateerde bladen, informeren onze klanten via nieuwsbrieven, advertenties op sociale media en we benaderen actief (potentiële) klanten.
- **Prijsonderhandelingen:** Wanneer een klant een bod uitbrengt verzorgen wij, in samenspraak met u, de onderhandelingen om voor u de beste prijs te krijgen voor uw boot. Hierbij houden we de prijsafspraken en onderhandelingsruimte met de verkoper(s) in het oog.
- **Verkoopovereenkomst:** De overeengekomen afspraken worden vastgelegd in een overeenkomst. Dit zorgt ervoor dat voor alle partijen de verdere gang van zaken duidelijk en concreet zijn.
- **Proefvaren:** Wanneer er een overeenkomst tot stand is gekomen is deze altijd onder voorbehoud van een proefvaart. Hierbij is altijd één van onze jachtmakelaars bij aanwezig.

- **Keuring:** Indien de koper ervoor kiest om te boot te laten keuren, wat wij doorgaans adviseren, heeft deze het recht om zelf een keuringsbedrijf in te schakelen. Prins van Oranje assisteert de koper en de keurmeester tijdens de keuring en de bijbehorende proefvaart. Daarnaast zorgen wij voor het regelen van de kraan en de eventueel gewenste voorbereidingen. (watertanks vullen, onderwaterschip drogen etc.)
- **Transactie afhandelen:** Afhankelijk van de afspraken in de overeenkomst ter aanzien van de keuring worden er nieuwe afspraken gemaakt voor het verhelpen van eventuele wezenlijke gebreken. Onze eigen Jachtservice regelen dat deze gebreken verholpen worden. Deze afspraken worden vastgelegd in de akte van levering waarbij de verkoper gevrijwaard wordt van eventueel later gevonden gebreken.
- **Oplevering:** In overleg met de koper en na het verhelpen van eventuele wezenlijke gebreken wordt er een datum afgesproken voor oplevering van de boot. Prins van Oranje zorgt ervoor dat de boot netjes en vaarklaar wordt opgeleverd. Tevens vind er een uitleg plaats voor een veilige eerst tocht.