



# Låt oss sälja din båt!

## Funderar du på att sälja din båt av någon anledning?

Det är ett viktigt beslut, och vi gör gärna jobbet åt dig!

Båtköpare idag är kräsna och vill ha mer än bara en båt. Många gånger behöver båtköpare hjälp med båtplats, finansiering, vinterförvaring, service och någon att vända sig till när de behöver hjälp. Vi erbjuder våra spekulanter allt, vilket gör att många väljer att köpa sin båt av oss.

Vi tar hand om hela processen från att annonsera, visa och demonstrera båten till att slutföra affären, leveransgenomgång, upprätta kontrakt och hantera pengatrasaktionerna. Du kan ägna dig åt annat och behöver aldrig engagera dig i båtaffären.

Vi vet att vi får lite bättre betalt än om du skall sälja din båt privat. Det är alltid en trygghet att köpa sin båt genom sin märkeshandlare vilket många är beredda att betala mer för. Båten går vi igenom tillsammans när du anländer till vår brygga och vi funktionstestar och utfärdar en varudeklaration efter fackmannamässigt protokoll.

Många gånger vill en köpare komplettera sin båt, och vi som Nimbus, Axopar, Paragon, Alukin, Flipper, Bella, Aquador, Falcon auktoriserad handlare i Stockholm har originaldelarna och bästa leveranstiderna.

Det finns inte heller någon som kan våra båtar bättre än vi. En köpare får en trygg part, och den rätta känslan att han/hon köper sin nya båt direkt från den auktoriserade handlaren.

### **Vi erbjuder köparen:**

- Märkesförsäkring och bättre premie
- Marknadens bästa finansieringsvillkor
- Varudeklarerad/Besiktigad båt av auktoriserad besiktningsman
- Möjlighet att få snabb leverans och bra priser på märkestillbehör
- Utbildningar/kurser
- Vinterförvaring/sommarplats av sin båt
- Service och underhåll av sin båt

### **Vi erbjuder säljaren (dig):**

- Tid att ägna dig åt annat
- Smidig och enkel försäljning av din båt
- Trygga pengatransaktioner alla parter emellan
- Visar och provkör båten med spekulanter
- Ordnar allt det administrativa med ägarbyte
- Leveransgenomgång med nya ägaren
- En såld båt och pengar på kontot efter försäljning



# Så här går det till!

- Vi går igenom din båt och utrustning (gärna lite egna bilder) per telefon/mail i ett första steg. Därefter gör vi en prisgenomgång av vad vi uppskattar marknadens prisläge för just din båt.
- Vi upprättar ett kontrakt där villkor stipuleras.
- Sedan kör du båten till oss på Lidingö.
- När båten kommer till oss, gör vi en genomgång av båten, testar båten och upprättar ett protokoll/varudeklaration. Båten kan vid behov besiktigas av auktoriserad besiktningsman. Är det något som behöver åtgärdas kan vi utföra det åt dig med vår kompetenta personal.
- Därefter gör vi en fotoserie på båten och börjar annonsera din båt. Detta sker på vår hemsida, annons på blocket, annons på sökbåt.se, mässor och utställningar samt i vår gemensamma databas tillsammans med övriga Nimbus anläggningar i Sverige.

Båten får en egen bomplats på första parkett vid våra bryggor.

Vi håller sedan i hela försäljningsprocessen med att svara på frågor, visa och demonstrera båten för potentiella köpare. När vi har en kund som vill köpa din båt kontaktar vi dig, många gånger har vi en löpande kontakt i processen beroende på vilken tid på året det är.

## Våra villkor

Förmedlingsprovision: Se tabell nedan

Lägsta provision 75.000 kr

FÖRSÄLJNINGSVÄRDE	FÖRMEDELINGSPROVISION
1.000.000 KR <-	15%
1.500.000 KR <-	12%
2.000.000 KR <-	10%
2.500.000 KR <-	9%
3.000.000 KR <-	8%
3.000.000 KR ->	Offert

Avtalslängd: Normal försäljningstid ca 2-10 veckor efter ankomst till marinan

Transport: Båten levereras fysiskt till vår anläggning av säljaren

Överlämning: Säljaren städar ur båten från all personlig egendom. Endast förtöjningsutrustning och tillbehör till båten lämnas kvar. Nycklar, alla handlingar och dokumentation på båten lämnas till oss och förvaras inlåst under försäljningstiden.



# Vanliga frågor vid förmedlingsuppdrag

## Varför måste båten till oss?

- Eftersom vi bedriver en intensiv försäljning av våra egna varumärken från vår anläggning, så förväntar sig köpare att båtarna finns hos oss vid sitt besök. Undantag kan naturligtvis ske baserat på årstid eller av andra specifika skäl.

## Vilket pris skall man sätta på båten?

- Vi kan marknaden, då vi dagligen jobbar med att hålla oss uppdaterade till vilka priser som våra båtar säljs för. Vi använder många gånger hellre en korrekt prisbild initialt, än att ha stort "prut utrymme".

## Måste jag serva eller vaxa båten nu när ni skall sälja den?

- Ju fräschare och uppdaterad båten är desto snabbare säljs den. Står en köpare i valet mellan två båtar så väljer han/hon den som är fräschast, så enkelt är det.

## Varför måste jag ta ut min personliga egendom ut båten?

- En köpare utgår ifrån att det som finns i båten ingår i köpet. Ur städade stuvutrymmen ger även ett intryck att båten känns större och rymligare – vilket många spekulanter söker efter.

## Behöver jag hålla båten försäkrad när den ligger hos er?

- Ja, båten är din egendom och måste hållas försäkrad i erforderlig omfattning.

## Kan jag annonsera ut båten själv också?

- Den som är ute efter ett objekt som du har går idag igenom marknaden mycket noggrant innan köp, det är därför viktigt att vi har ensamrätt på försäljningen.

## Kan jag använda båten under försäljningstiden?

- Vi är måna att din båt säljs, och om båten är borta från bryggorna så missar vi visningar för köparen. Vi rekommenderar att båten alltid finns vid våra bryggor.

## Köparen har en inbytesbåt?

- I rådande marknad är det ett hinder att en köpare redan har en båt, som han inte får såld! Vi kan i många av dessa situationer hantera detta genom att vi kanske, i våra register, har en köpare på just den båten, erbjuda att vi säljer den först åt ägaren, ta en position själva eller diskutera med dig om en nerväxling kan vara en framkomlig väg. Det är vårt jobb att hantera hela processer.