

Säljaren ska betala konditionsrapporten!



Det borde vara en självklarhet att båtmäklare som vill kalla sig seriösa låter göra en fullständig konditionsrapport avseende den begagnade båten som ska säljas. Lika självklart ska säljaren betala. Att den kostnaden läggs in i salupriset förstår var och en, men därmed kan man också som köpare kräva en utförlig och fullständig konditionspresentation.

Av Ronald Rybbe (text & foto)

Här om veckan var jag anlitad av sonen till min hustru att hjälpa till med ett begagnat bilköp. Jag kände det som självklart. Inte bara för att hans goda kunskaper ligger på ett helt annat håll, utan också för att han förlitat sig på min uppfattning om den höga kvaliteten på Subaru-bilar.

Han hade inte provkört bara torrkört och gått runt bilen i 14 varv i försäljningslokalen. Han hade blivit så kär "att det var bara i princip att åka och hämta den",

hörde jag. Postväxlar och andra nödvändiga åtgärder var självklart redan fixade när han ringer mig och "undrar om jag har tid".

MED RISK FÖR att få släktens uppfattning rubbad beträffande min "objektiva" uppfattning om Subaru, så var jag nödsakad att bevaka det hela. Visst blänkte lysrören i lacken och visst var den "recondad" t.o.m. inne i dörrgångjärnen med topps.

Men hur var den på vägen?

Motorn lät bra, däcken så där, ny kamrem, ifylld servicebok, ja men då åker vi väl då!

Kopplingen tog lågt. Stämmer mätarställningen? Är den svensksåld? Jag tog fart och klev på bromsen hårt. Men "herrejösses" vad det skakade och riste i både chassiet och i raten, samtidigt som det dånade i hela bilen. Jaha ja! Nya bromsskivor och belägg.

Nej, nu åker vi hem. På hemvägen upptäckte vi att ett hårt klistrat fäste för en GPS-plotter på instrumentbrädan innebar byte av hela övre delen av brädan. Oj oj. Det här blir dyrt.

Ägaren till bilfirman blev till

sist inblandad och lite surt förklarade han framt att, "det är inte vi som skall betala reparationerna, det skall ägaren som lämnar bilen i inbyte göra". Ja det kan jag hålla med om. Men då får man väl göra "ett rätt invärde", som det kallas.

BILHANDELN ÄR annars ganska bra på "rätt invärde" speciellt den här handlaren som tillhör MRF = Motorbranschens Riksförbund. Dessa måste vakta sina kundgarantier beträffande trafiksäkerhet, varudeklaration, kondition och kundskydd. Men kanske var den anställde besiktning- / värderingsmannen trött

den dagen bilen togs i inbyte.

Bilfirman betalar självklart mindre i inbyte och åtgärdar felen, eller så får de sälja bilen till ett lägre pris och samtidigt deklarerar felen.

Men stopp! Vad skrev jag, deklarerar felen? Ja just det, nu är vi inne på det känsliga ordet varudeklaration. Är inte detta en båttidning? Jo visst, men det är precis samma problem vid begagnad båtförsäljning.

När kloka privatpersoner skall sälja sin båt så vill de göra en besiktning som man sen presenterar för den eventuella köparen. Efter det brukar det aldrig bli några problem. Tänk om alla båt-

mäklare vore lika kloka och kom överens om att för att åtaga sig ett försäljningsuppdrag så låter alla mäklare göra en fullständig konditions- och varudeklaration på båten och givetvis skall säljaren betala för just konditionsdelen. Men gör inte mäklaren det undrar ni kanske. Nej glöm det! Det som förekommer är en presentation på båtens mått, displacement, kojplatser, motor, tankar, värme, sanitet med mera, men nästan aldrig ett ord om den verkliga konditionen.

SKALL VI SKÄLLA på båtmäklarna för det här? Både ja och nej. Absolut ja! Därför att

det är helt deras fel att de har en organisation som knappt är värd namnet. SBF = Svenska Båtmäklarförbundet, den existerar förvisso, men där ingår inte fler än sex stycken av alla svenska båtmäklarfirmor. Men sådant går ju att ändra på med rätt ledning i föreningen.

Absolut nej! Därför att båtägarna vill inte få sina saluobjekt konditionsbesiktigade, och kräver båtmäklaren detta – vilket också förekommer i något fall – så går bara säljaren till nästa båtmäklare som ju inte har det kravet. Därmed har vi presenterat problematiken, men bollen är fortfarande hos mäklaren, för

det vi pratar om heter enhetligt beteende.

MEN DU SOM nu upptäckt att det är hög tid att handla en begagnad båt och sitter med Båtmarknaden i handen. Vad gör du? Ja du kan ju göra korstecken och skriva under köpehandlingarna. Alternativt kan du ringa en auktoriserad båtbesiktningssman som kommer och besiktar båten före din namnteckning. En del båtmäklare är helt tillfreds med detta. Därför att då får de ett oberoende dokument som beskriver konditionen för säljaren och som därmed inte kan bli förbannad på mäklaren. När ►



Begagnade båtar är utan undantag behäftade med allehanda skavanker. Bilderna visar några exempel. Övan: Läckande sidorutor är lagom trevligt när det blåser och regnar på sjön. Till vänster: Ett inte helt ovanligt fel; varmvattentemperatur som läcker. Nedan: Lösa bultar finns lite varstans. Här är det varmvattenberedaren som sitter lös.



En 4-5 år gammal Aquador 26 kostar uppåt en miljon kronor. Att anlita en auktoriserad båtbesiktningssman innan kontraktet skrivs på är att rekommendera. Dolda fel finns inte bara på hus!



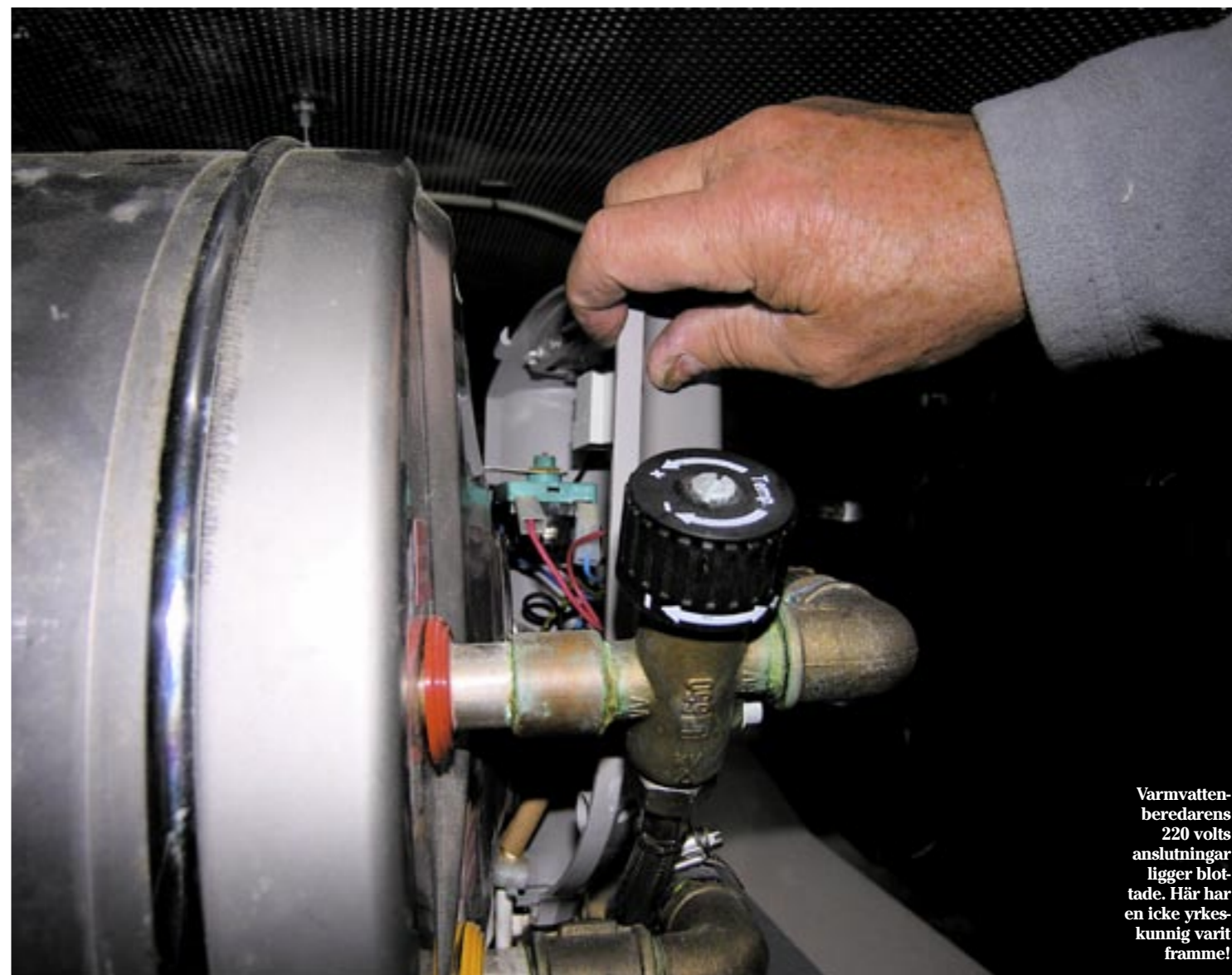
Ett exempel ur båtbesiktarens vardag: Inga servicedokument för motorn förelåg när den här båten granskades.



Felkopplad batterifrånskiljare kan vålla stora problem om oturen är framme.



Vattnet stiger i toaskålen därför att backventilen är trasig. Fräscht på toaletten är ett anständigt krav vid båtförvärvet.



Varmvattenberedarens 220 volts anslutningar ligger blottade. Här har en icke yrkeskunnig varit framme!

► man förklarar för säljaren hur det står till med konditionen justeras priset till rätt nivå. Det här är en synnerligen vettig åtgärd därför att det gagnar alla parter, säljare, mäklare och köpare. Så här ser det ut, take it ore live it, och dessutom inget prutande från köparen.

betyder det inga efterhandsproblem med "garantifel", kunden/köparen har köpt till "rätt" pris, mäklaren har sluppit garantireparationer och till sist säljaren slipper diskussioner i efterhand och han har fått de pengar han skall ha för båten, punkt slut.

UNDER SENSOMMAREN 2008 fick jag två uppdrag av en och samma kund att inom två dagar besiktiga två stycken Aquador 26 HT. Jag var tvungen att kolla om han menade allvar. Ja visst.

Jag har inget val. Vem kan annars tala om för mig vilken av båtarna jag skall köpa. Den ena var från -03 och den andra från -04. Båten från -03 var till salu

hos en medlem i Svenska Båtmäklarföreningen till ett pris av 895.000 kronor den andra från -04 var en privatannons till ett pris av 1.050.000 kronor. Det kostade självklart min uppdragsgivare en hel del pengar att få två båtar besiktigade. Men förvisso fick han åtminstone tillbaka minst hälften av pengarna i form av åtgärder från mäklaren. Men fram för allt fick också klart för sig vilken som var den bästa båten.

Men tänk så mycket bättre det hade varit om -03:an haft en fullständigt konditionsbesiktningsrapport som hade avgjort saken direkt. Min och mångas mening är att det räcker inte med en "Produktpresentation": Man kan bara

inte gå köpa en båt för en miljon kronor utan att ha en fullständig konditionsrapport.

FÖR EN TID SEDAN fick jag i uppdrag att besiktiga en segelbåt i niometers klassen hos en båtmäklare. Den hade både nya dynor och ny motor sedan några år tillbaka. Utöver detta fanns det bara några mindre anmärkningar och ett kosmetiskt fel på överbyggnaden menade mäklaren som begärde 295.000 kronor.

Det blev en mycket omfattande besiktning på grund av ett väldigt eftersatt underhåll och massor av fel och som därför tog lång tid och kostade upp-

dragsgivaren, läs köparen, en anseilig summa. Fast med hjälp av besiktningsprotokollet skulle han kunna, förutom motor och dynor, föra en vettig dialog om båtens övriga kondition och nödvändiga kostnadsinvestering och få igen pengarna.

Men döm om min förvåning när uppdragsgivaren ringer och förtvivlat berättar att mäklaren vägrar att föra en dialog. Likväl som att ens läsa besiktningsrapporten. Och han vägrar dessutom att uppge vem som är ägare till båten. Min uppdragsgivare

tar då själv reda på vem ägaren är och kontaktar denne samt berättar hela historien. Ägaren blir minst sagt förbannad då han har uppfattningen att båten skall säljas och inte förbli osåld.

Därmed återgår vi till rubriken. Vem ska betala en kondi-

tionsrapport när en mäklare skall sälja? Jo självklart den som äger båten och vill sälja den, och ingen annan. □

Fotnot: Ronald Rybbe är frilansskribent. Du når honom på: ronald.rybbe@marinkontroll.se

Ronald Rybbe

- Auktoriserad Båtbesiktning 2R & Marinkontroll 2R.
- Signaturen 2R står för Ronald Rybbe. Civil / marin utbildning.
- Vpl. Sjöofficer. Maskinists motortorpedbåtar.
- Maskiningenjör inriktning förbränningsmotorer.
- Fartygsbefäl klass 8 och Maskinbefäl klass 8 Chalmers.
- Handhavande av snabba fartyg över 35 knop MCA.
- www.batbesiktning.se www.marinkontroll.se

