

# ALMOST CLASSIC CARS

## **Wat is consignatieverkoop?**

Verkoop in consignatie houdt in dat Almost Classic Cars opdracht krijgt om een auto voor de eigenaar te verkopen, waarbij de eigenaar de kosten van het verkooptraject betaalt.

## **Waarom kiezen klanten voor consignatieverkoop via Almost Classic Cars?**

De redenen waarom klanten kiezen voor consignatieverkoop zijn heel divers. Onderstaand staan de meest gehoorde redenen:

- Ik wil gewoon gemak.
- Ik heb het geprobeerd, maar zelf verkopen lukt gewoonweg niet.
- Ik krijg alleen extreem lage biedingen van opkopers, maar geen reëel bod.
- Ik wil geen vreemde mensen aan de deur.
- Ik wil graag een zo hoog mogelijke opbrengst.

## **Is verkoop via Almost Classic Cars gemakkelijk?**

Ja, het is heel erg eenvoudig. Almost Classic Cars neemt het gehele verkoopproces voor je uit handen en zorgt dat de verkoopopbrengst op je rekening wordt gestort.

## **Lukt het Almost Classic Cars wel om mijn auto te verkopen?**

Vrijwel altijd lukt het Almost Classic Cars wel om de aangeboden auto te verkopen voor een goede prijs

## **Krijgt Almost Classic Cars niet ook alleen lage biedingen van opkopers?**

Nee, dat is niet het geval. Almost Classic Cars krijgt veel interesse van serieuze geïnteresseerden vanuit zowel binnenland als buitenland. Uiteraard krijgt Almost Classic Cars ook die lage biedingen van koopjesjagers, maar daarover hoeft je je als eigenaar niet meer te frustreren.

## **Komen de kopers dan bij mij aan de deur?**

Normaal gesproken komen de kopers naar de locatie van Almost Classic Cars, tenzij de eigenaar het fijn vindt dat ze bij hem of haar aan de deur komen.

## **Wat kan ik verwachten ten opzichte van de verkoopopbrengst?**

De ervaring van Almost Classic Cars en van eigenaars is dat de verkoopopbrengst aanmerkelijk hoger ligt dan bij het zelf verkopen van de auto.

## **Hoeveel hoger ligt de verkoopopbrengst als gevolg van verkoop via Almost Classic Cars?**

Dat verschilt helemaal per auto en loopt uiteen van gemiddeld 500 euro tot 5.000 euro.

## **Lukt het Almost Classic Cars altijd om een hogere verkoopopbrengst te krijgen dan mijn vraagprijs?**

Nee. Sommige eigenaars hebben te hoge verwachtingen met betrekking tot de waarde van hun auto. Almost Classic Cars heeft expertise om een goede inschatting te kunnen doen van de verkoopopbrengst op basis van ervaring en prijsontwikkelingen in de markt.

## **Wanneer weet ik wat mijn auto gaat opbrengen?**

Nadat Almost Classic Cars meerdere foto's en een uitgebreide omschrijving heeft ontvangen, zal een eerste ruwe inschatting worden gemaakt van de verwachte verkoopopbrengst. Zodra de auto in het

# ALMOST CLASSIC CARS

echt is bekeken en een proefrit is gemaakt, volgt een definitieve inschatting. Tijdens het verkooptraject blijft er periodiek contact om te bespreken of de verwachte opbrengst wel of niet zal worden gehaald.

## **Waarom kan Almost Classic Cars een hogere opbrengst realiseren dan ikzelf?**

Dat heeft meerdere redenen en verschilt per auto of per situatie. Een aantal zaken komen wel veelvuldig terug als reden waarom de verkoop tot een hogere opbrengst heeft geleid:

- Grotere reikwijdte; Almost Classic Cars adverteert meestal op meer dan 15 websites tegelijk waarmee zowel kopers in Nederland als in het buitenland worden bereikt.
- Juiste doelgroep; Almost Classic Cars heeft een eigen mailinglijst met vele geïnteresseerden in bijzondere auto's, een eigen Facebook en Instagram pagina en twee eigen YouTube kanalen.
- Groot netwerk; ook buiten de eerdergenoemde kanalen heeft Almost Classic Cars een groot netwerk van autoliefhebbers waar de auto onder de aandacht komt.
- Vertrouwen; veel particulieren hebben meer vertrouwen in het kopen van een bijzondere auto bij Almost Classic Cars, dan het kopen bij een andere particulier. Almost Classic Cars is zeer transparant over de staat van auto's en mogelijke gebreken, waardoor kopers weten wat ze kopen.
- Internationale verkoop; Almost Classic Cars verkoopt 30% tot 50% van alle auto's buiten Nederland. Op mails kan worden gereageerd in 6 verschillende talen, exportdocumenten worden voor internationale kopers geregeld en aanvullende zaken als exportkentekens, -verzekering en transport kunnen voor een buitenlands koper worden geregeld.
- Objectief; Almost Classic Cars kijkt objectief naar een auto. Als een auto beter of slechter is dan een andere auto, dan moet dat tot uiting komen in de prijs. Sommige eigenaars kijken zelf niet meer objectief naar hun eigen auto. Soms hebben aangeboden auto's bijvoorbeeld aandachtspunten die het verkoopproces bemoeilijken. Almost Classic Cars laat die punten soms oplossen in overleg met de eigenaars, zodat het verkoopproces makkelijker wordt en de opbrengst hoger.
- Presentatie; de auto's worden goed gefotografeerd, de foto's worden na bewerkt op de computer en er wordt een uitgebreide omschrijving uitgewerkt.

## **Hoe werkt consignatieverkoop via Almost Classic Cars?**

1. Een eigenaar benadert Almost Classic Cars.
2. Almost Classic Cars legt uit hoe verkoop in consignatie werkt en wat de kosten zijn.
3. Almost Classic Cars ontvangt meerdere foto's en een uitgebreide omschrijving van de aangeboden auto, waarna een eerste inschatting kan worden gegeven van de verkoopopbrengst.
4. De eigenaar besluit de auto wel of niet via Almost Classic Cars te verkopen op basis van de eerste inschatting.
5. De eigenaar komt met zijn of haar auto naar de locatie van Almost Classic Cars voor een uitgebreide inspectie en proefrit.
6. Almost Classic Cars geeft een meer betrouwbare inschatting van de verkoopopbrengst en eventuele tips om de opbrengst nog verder te kunnen verhogen.
7. De eigenaar besluit of het verkooptraject definitief in gang kan worden gezet.

# ALMOST CLASSIC CARS

8. De eigenaar besluit of de auto tijdens het verkooptraject op de locatie van Almost Classic Cars staat of bij de eigenaar zelf. Indien de auto op de locatie van Almost Classic Cars komt te staan, dan worden ook de sleutels, boekjes, onderhoudsnota's en het kentekenbewijs overhandigd.
9. Er wordt een initiële vraagprijs afgesproken; dat is de prijs waarvoor de auto in eerste instantie zal worden geadverteerd. Daarnaast wordt er een bodemprijs afgesproken; dat is de prijs die de auto minimaal moet opbrengen binnen een bepaalde periode. De eigenaar gaat akkoord met de consignatie overeenkomst, het afgesproken verkooptarief, de verwachte vraagprijs en de verwachte bodemprijs.
10. Almost Classic Cars verzorgt de fotografie, de fotobewerking en het maken van een uitgebreide omschrijving. Daarna wordt de auto uitgebreid geadverteerd en gedeeld in het netwerk.
11. Almost Classic Cars beantwoordt alle reacties van geïnteresseerden.
12. Almost Classic Cars begeleidt de bezichtigingen.
13. Almost Classic Cars begeleidt de prijsonderhandelingen en de financiële afwikkeling van de verkoop.
14. De eigenaar overhandigt de tenaamstellingscode zodat de auto kan worden overgeschreven. Indien de auto wordt geëxporteerd, regelt Almost Classic Cars de exportdocumenten.
15. Almost Classic Cars ontvangt de verkoopprijs en boekt de netto verkoopopbrengst over naar de eigenaar.

## **Wat zijn de kosten voor verkoop in consignatie?**

De kosten voor verkoop in consignatie zijn opgedeeld in een aantal verschillende delen:

1. Verkoop fee op basis van "no cure, no pay": als de auto niet binnen de gestelde periode wordt verkocht, dan hoeft de eigenaar deze verkoop fee niet te betalen. Als de auto wel wordt verkocht, betaalt de eigenaar een bedrag van € 500 inclusief BTW voor de verkoop. Daarnaast wordt de meeropbrengst boven de bodemprijs als volgt verdeeld: 75% gaat naar de eigenaar en 25% gaat naar Almost Classic Cars. Op deze manier hebben zowel eigenaar als Almost Classic Cars baat bij een zo hoog mogelijke opbrengst.
2. Advertentiekosten: deze externe kosten worden maandelijks direct doorbelast aan de eigenaar en bedragen € 60 per maand inclusief BTW. Almost Classic Cars verdient hier niet aan.
3. Stallingskosten: deze externe kosten worden maandelijks direct doorbelast aan de eigenaar en bedragen € 40 per maand inclusief BTW. Almost Classic Cars verdient hier niet aan.

## **Is mijn auto verzekerd als die op de locatie van Almost Classic Cars staat?**

Ja, de auto is verzekerd voor schade, brand en diefstal via de verzekeraar van Almost Classic Cars. De proefrit kan worden gemaakt met groene platen. De auto is verzekerd tegen dagwaarde. Als er een recent taxatierapport aanwezig is, is de auto verzekerd tegen de getaxeerde vervangingswaarde. De reguliere autoverzekering kan dus stop worden gezet en de auto kan worden geschorst voor de motorrijtuigenbelasting.

# ALMOST CLASSIC CARS

## **Ben ik verplicht om mijn auto te stallen bij Almost Classic Cars tijdens het verkooptraject?**

Nee, maar de kans op een succesvolle verkoop is wel wat groter. Het is ten eerste makkelijker om op korte termijn een afspraak te maken voor een bezichtiging. Bovendien komen er regelmatig bezoekers op de locatie van Almost Classic Cars, die daardoor de auto ook kunnen zien. Sommige kopers gaan weg met een andere auto dan degene waarvoor ze aanvankelijk op bezoek kwamen.

## **Gelden er nog aanvullende kosten?**

Aanvullende kosten kunnen gelden als aanvullende diensten worden afgenomen door de eigenaar. Dit kan het geval zijn als er werkzaamheden aan een auto moeten worden uitgevoerd, zoals reparatie, onderhoud, wassen, poetsen of stofzuigen. De bovengenoemde tarieven gaan uit van een auto waaraan geen werkzaamheden meer hoeven te worden uitgevoerd; de auto wordt dus door de eigenaar voorafgaand aan het verkooptraject grondig gereinigd van binnen en buiten.

Ook kunnen reiskosten worden berekend als Almost Classic Cars moet reizen voor het verkooptraject.

## **Wat gebeurt er als mijn auto niet verkocht wordt?**

Het is erg belangrijk om vooraf een goede prijs te bepalen waarvoor de auto hoogstwaarschijnlijk binnen enkele dagen tot maximaal 3 maanden zal worden verkocht. In sommige gevallen lukt dat toch niet. Na 3 maanden wordt overlegd om het vervolg te bepalen. Het kan bijvoorbeeld zijn dat de bodemprijs toch te hoog is, dat seizoensinvloeden een negatief effect hebben op de verkoop, of dat een bepaalde reparatie echt noodzakelijk blijkt voor een goede verkoop. Er kan dan worden gekozen om het verkooptraject gewijzigd voort te zetten, of het traject af te breken. Er zal dan geen verkoop fee in rekening worden gebracht. De gemaakte advertentie- en stallingskosten dienen altijd door de eigenaar te worden betaald.