

# Podmínky při prodeji

CZ

Prodej plavidla je pro nás víc než jen zprostředkování obchodu – je to proces, který musí být maximálně transparentní, odborný a důvěryhodný. Každý prodej řešíme individuálně, s důrazem na technickou jistotu a profesionální prezentaci.

## Náš prodejní proces krok za krokem

### 1. Komplexní technická prohlídka OneSurvey

Každé plavidlo, které nabízíme k prodeji, musí projít důkladnou technickou prohlídkou OneSurvey. Tento krok je povinnou podmínkou prodeje – výsledkem je detailní servisní protokol, který poskytne kupujícímu jistotu o technickém stavu plavidla.

### 2. Kontrola dokumentace a registrace

Prodávající je povinen poskytnout kompletní dokumentaci k plavidlu:

- technický průkaz a doklady o registraci,
- faktury ze servisů a údržby,
- potvrzení o provedených technických prohlídkách.

Tyto údaje jsou nezbytné, protože kupující je bude vyžadovat a tvoří základ důvěryhodné prezentace.

### 3. Profesionální prezentace plavidla

Fotodokumentace: Plavidla nefotíme v marinách – je naší podmínkou vyplout, plavidlo připravit, vyčistit a nafotit v reprezentativním prostředí.

Na základě našich zkušeností připravíme nejlepší prodejní strategii, která zahrnuje:

- profesionální technické i marketingové fotografie,
- dronové záběry a videoprohlídku plavidla, pokud je to vhodné,
- staging interiéru – připravíme interiér plavidla tak, aby působil elegantně a prémiově. Používáme vlastní luxusní dekorace, které zvýrazní atmosféru a hodnotu plavidla.

Upozornění: V případě video produkce, dronových záběrů a interiérového stagingu se prodávající podílí na nákladech. Jedná se o nadstandardní služby, které výrazně zvyšují atraktivitu prezentace a zrychlují prodej. Všechny náklady vždy komunikujeme předem.

### 4. Nabídka plavidla našim klientům.

Plavidlo nejprve nabízíme naší databázi klientů, kteří hledají technicky prověřená plavidla. Informace nezamlčujeme – pokud při prohlídce objevíme závady, komunikujeme je s majitelem a buď je odstraníme, nebo je transparentně uvedeme v servisním protokolu.

### 5. Koordinace a právní servis

- organizujeme prohlídky plavidla se seriózními zájemci,
- pomáháme při vyjednávání podmínek prodeje,
- připravujeme kupní smlouvu a asistujeme při přepisu plavidla na nového majitele.

## Naše filozofie

Prodej plavidla vnímáme jako odraz naší odbornosti a reputace. Většina plavidel se prodá přímo v rámci naší klientely – proto si nemůžeme dovolit nabízet plavidlo, které nesplňuje naše standardy. Každý prodej je pro nás vizitkou, proto klademe důraz na odbornost, transparentnost a profesionální přípravu.

## Provize

Naše provize začíná na 5 % z prodejní ceny loď, podle typu plavidla a rozsahu služeb (technická příprava, foto/video produkce, staging interiéru, marketingová kampaň). Pracujeme výhradně na základě exkluzivní smlouvy.

## Výsledek

Prodej probíhá rychle, bez stresu a s jistotou, že kupující i prodávající dostávají maximum.

Kontaktujte nás a prodávejte plavidlo s jistotou odborného servisu, detailní technické kontroly a profesionální prezentace – včetně dronových záběrů, videoprohlídky a luxusního interiérového stagingu.

# Podmienky pri predaji

SK

Predaj plavidla je pre nás viac než len sprostredkovanie obchodu – je to proces, ktorý musí byť maximálne transparentný, odborný a dôveryhodný. Preto každý predaj riešime individuálne, s dôrazom na technickú istotu aj profesionálnu prezentáciu.

## Náš proces predaja krok za krokom

### 1. Komplexná technická prehliadka – OneSurvey

Každé plavidlo, ktoré ponúkame na predaj, musí prejsť dôkladnou technickou prehliadkou OneSurvey. Tento krok je povinnou podmienkou predaja – výsledkom je detailný servisný protokol, ktorý poskytne kupujúcemu istotu o technickom stave plavidla.

### 2. Kontrola dokumentácie a registrácie

Predávajúci je povinný poskytnúť kompletnú dokumentáciu k plavidlu:

- technický preukaz a doklady o registrácii,
- faktúry zo servisov a údržby,
- potvrdenia o vykonaných technických prehliadkach.

Tieto údaje sú nevyhnutné, pretože kupujúci sa o ne bude zaujímať a sú základom dôveryhodnej prezentácie.

### 3. Profesionálna prezentácia plavidla

Fotodokumentácia: Plavidlá nefotíme v marinách – je našou podmienkou vyplávať, plavidlo pripraviť, vyčistiť a nafotiť v reprezentatívnom prostredí.

Na základe našich skúseností pripravíme najlepšiu predajnú stratégiu, vrátane:

- profesionálnych technických aj marketingových fotografií,
- dronových záberov a videoprehliadky plavidla, ak je to potrebné,
- stagingu interiéru – pripravíme interiér plavidla tak, aby pôsobil elegantne a prémiovo. Používame vlastné luxusné dekorácie, ktoré zdôraznia atmosféru a hodnotu plavidla.

Upozornenie: V prípade video produkcie, dronových záberov a interiérového stagingu sa predávajúci podieľa na nákladoch. Ide o nadštandardné služby, ktoré výrazne zvyšujú atraktivitu prezentácie a šancu na rýchly predaj. Všetky náklady komunikujeme vopred.

### 4. Ponuka plavidla našim klientom

Plavidlo najskôr ponúkame našej databáze klientov, ktorí hľadajú technicky overené plavidlá. Informácie nezamľujeme – ak pri prehliadke objavíme závady, komunikujeme ich s majiteľom a buď ich opravíme, alebo transparentne uvedieme v servisnom protokole.

### 5. Koordinácia a právny servis

- Organizujeme prehliadky plavidla s vážnymi záujemcami.
- Pomáhame pri rokovaní o podmienkach predaja.
- Pripravíme kúpnu zmluvu a asistujeme pri prepise plavidla na nového majiteľa.

## Naša filozofia

Predaj plavidla vnímame ako zrkadlo našej odbornosti a reputácie. Väčšina plavidiel sa predá priamo v rámci našej klientely – preto si nemôžeme dovoliť ponúkať plavidlo, ktoré by nespĺňalo naše štandardy. Každý predaj je pre nás vizitkou, preto kladieme dôraz na odbornosť, transparentnosť a profesionálnu prípravu.

## Provízia

Naša provízia začína na úrovni 5 % z predajnej ceny lode, v závislosti od typu plavidla a rozsahu služieb (technická príprava, foto/video produkcia, úprava interiéru, marketingová kampaň). Pracujeme výhradne na základe exkluzívnej zmluvy.

## Výsledok

Predaj prebieha rýchlo, bez stresu a s istotou, že kupujúci aj predávajúci dostávajú maximum.

Kontaktujte nás a predávajte plavidlo s istotou odborného servisu, detailnej technickej kontroly a profesionálnej prezentácie – vrátane dronových záberov, videoprehliadky a luxusného interiérového stagingu.

# Yacht Sale Terms

EN

Selling a yacht is more than just brokering a transaction – it is a process that must be completely transparent, professional, and trustworthy. Each sale is handled individually, with a focus on technical certainty and premium presentation.

## Our Sales Process Step by Step

### 1. Comprehensive Technical Inspection – OneSurvey

Every yacht we list for sale must undergo a thorough OneSurvey technical inspection. This step is a mandatory requirement – resulting in a detailed service report that gives the buyer full confidence in the yacht's condition.

### 2. Documentation and Registration Review

The seller must provide complete documentation for the yacht:

- registration documents and technical certificate,
- maintenance and service invoices,
- proof of technical inspections.

These records are crucial for a transparent presentation and are always requested by serious buyers.

### 3. Professional Yacht Presentation

**Photography:** We never photograph yachts in marinas – it is our requirement to take the yacht out, prepare it, clean it, and photograph it in a representative environment.

Based on our experience, we prepare the most effective sales strategy, including:

- professional technical and marketing photos,
- drone footage and video walkthrough, where applicable,
- interior staging – we prepare the vessel's interior to look elegant and premium, using our own high-end decorations to highlight its value and ambiance.

**Note:** For video production, drone footage, and interior staging, the seller contributes to the cost. These are premium services that significantly enhance the yacht's presentation and increase its chances for a quick, successful sale. All costs are communicated upfront.

### 4. Offering the Yacht to Our Clients

The yacht is first presented to our private client database, who are actively seeking well-maintained, technically verified yachts.

We are fully transparent – if any issues are discovered, we discuss them with the seller and either resolve them or clearly disclose them in the service report.

### 5. Coordination and Legal Assistance

- organizing yacht viewings with qualified buyers,
- assisting with negotiations,
- preparing the purchase agreement and guiding the title transfer process.

## Our Philosophy

We treat each yacht sale as a reflection of our expertise and reputation. Most yachts are sold within our network of clients – which is why we cannot offer a yacht that does not meet our standards.

## Commission

Our commission starts at 5% of the yacht's sale price, depending on the type of boat and the scope of services (technical preparation, photo/video production, interior staging, marketing campaign). We work exclusively on the basis of an exclusive contract.

## The Result

The sale process is fast, stress-free, and ensures maximum value for both the buyer and seller.

Contact us and sell your yacht with confidence – supported by expert service, detailed technical inspections, and a premium presentation including drone footage, video walkthroughs, and luxury interior staging.