



Sælgers tjekliste til "Formidlingsaftale – Salg til forbrugere"

Dette dokument er en tjekliste til den formidlingsaftale du har indgået om formidlings salg af dit køretøj. Tjeklisten er ikke en aftale i sig selv, men er ment som en oplysning til dig om, hvad du skal være opmærksom på ved et formidlings salg. Tjeklisten følger opbygningen af Formidlingsaftalen, med henvisning til de enkelte bestemmelser.

Parterne i en formidlingsaftaler er:

Sælger = Den tidligere ejer af køretøjet

Formidler = Den forhandler, som formidler salget af køretøjet på vegne af den tidligere ejer.

køberen = Den senere (forbruger)køber af køretøjet. Denne tjekliste er alene udarbejdet med henblik på salg hvor den senere køber er forbruger.

§ 1.0 Beskrivelse af køretøjet: Det er vigtigt, at I beskriver køretøjet så præcist så muligt, eventuelt i form af en supplerende beskrivelse, der vedlægges som bilag til aftalen. Det anbefales endvidere, at køretøjets stand dokumenteres med billeder. Lister bilen af konkrete fejl og mangler, bør der tages specifikt forbehold herfor over for den senere køber, så der ikke kan rejses efterfølgende krav om fejl og mangler (se § 4)

§ 3. Beregning af formidlerens honorar: Parterne kan frit aftale, hvordan formidleren skal honoreres. Der bør dog tages stilling til, om formidleren, i tilfælde af køretøjer ikke sælges, oppebærer ret til dækning af de omkostninger han alligevel har afholdt, af den type, der beskrives i aftalen.

§ 4. Formidlerens hæftelse: Som sælger i et formidlings salg skal du være særligt opmærksom på, at når den senere køber er forbruger, anses købet som et forbrugerkøb. Det betyder, at du som sælger hæfter alene for efterfølgende fejl og mangler, og at denne hæftelse ikke kan fraviges i forbrugerkøb, bortset fra konkrete forbehold (jf. § 1.0).

Det er dog muligt at aftale i det indbyrdes forhold mellem sælger og formidler, at formidleren skal hæfte over for den senere køber. Det kan være en god ide, da formidleren som regel vil have bedre forudsætninger for at kunne håndtere en reklamation, end den private sælger. Formidleren vil i så fald påtage sig en risiko over for den senere køber, som der bør tages højde for ved fastsættelse af formidlerens honorar.

§ 4.2 Hvis formidleren ikke skal hæfte over for forbrugeren: Hvis I ikke positivt har aftalt at formidleren skal hæfte over for den senere køber, hæfter sælgeren som udgangspunkt alene, og er derfor selv ansvarlig for at håndtere eventuelle reklamationer, hvilket eventuelt kan ske i samarbejde med formidleren.

4.3 Hvis formidleren hæfter på andet grundlag: Selvom parterne aftaler, at formidleren ikke skal hæfte over for køberen, kan det i enkelte tilfælde ske, at køberen alligevel har fået en berettiget forventning om, at den egentlige sælger er formidleren. Derfor er det yderst vigtigt, at begge parter i alle forhold er meget tydelige over køberen omkring, at den egentlige sælger ikke er formidleren. Det skal fremgå tydeligt af annonceringen, og af enhver anden form for materiale, der udarbejdes i forbindelse med salget samt afslutning heraf. Hvis formidleren som følge heraf, og i strid med parternes aftale, alligevel skal hæfte for en senere reklamation, følger det af aftalen, at sælger håndterer reklamationen som i § 4.1, og at sælger forpligter sig til at holde formidleren skadesløs.

Udleveret til sælger, den _____

Sælger _____

Formidler _____