

Conditions générales de dépôt-vente de véhicules et objets historiques

1. Préambule

MAC BURNIE Classic Cars propose une formule de dépôt-vente s'appliquant aux véhicules historiques et à tout matériel lié à ces véhicules.

Les présentes conditions générales s'appliquent à tout véhicule ou matériel qui nous est confié en dépôt-vente.

Par la signature du contrat, le client accepte les présentes conditions sans restriction.

2. Identification de la marchandise

Pour être mise en dépôt-vente, une marchandise doit être identifiée clairement.

1. Pour un véhicule par :

- Sa carte grise
- Un contrôle technique de moins de 2 mois pour les véhicules français immatriculés

2. Pour un objet par :

- Toute facture ou tout élément permettant d'attester de son origine

3. Prix de la marchandise

Le prix de vente de la marchandise correspond au prix souhaité par le vendeur augmenté d'une commission forfaitaire prise par MBCC de :

- 6% HT pour les véhicules au-delà d'un montant de 30 000 €
- 10% HT pour les véhicules en dessous d'un montant de 30 000 €
- 20% HT pour les objets, accessoires, articles...

Par exemple, le montant de la commission MBCC pour un véhicule vendu 40 000 € sera de :
 $30\,000 \times 10\% + 10\,000 (40\,000 - 30\,000) \times 6\%$ soit un montant total de commission de 3 600 € HT.

CLASSIC CARS

4. Prestations supplémentaires

En plus de la prestation de dépôt-vente, MBCC peut assurer certains services liés à l'opération de vente de la marchandise notamment le transport jusqu'à ses locaux, sa remise en état... MBCC transmettra chaque fois une estimation au client pour le service envisagé.

5. Conditions de fonctionnement de l'opération

MBCC organise les opérations suivantes pendant une durée de 3 mois à compter de la date de signature du contrat :

- La mise en exposition des marchandises dans ses locaux
- Leur nettoyage régulier
- L'assurance des marchandises stockées
- La publicité nécessaire à la vente des marchandises sous 4 formes :
 - Sur son site Internet
 - Sur le site Internet Motor Legend
 - Par information à son réseau de clients par e-letter régulière
 - Pour les véhicules, également par parution régulière d'une annonce dans la presse spécialisée (Classic & Sports Car, LVA...)
- La transmission aux clients potentiels, par téléphone et e-mail, des caractéristiques des marchandises à vendre
- La réception dans ses locaux des clients potentiels

6. Vente de la marchandise dans le délai de 3 mois

Si la marchandise est vendue dans le délai de 3 mois suivant la date de signature du contrat, MBCC s'engage à verser au client, par chèque à son nom sous 15 jours suivant la vente, le montant de la vente diminué du montant de la commission.

7. Non vente de la marchandise dans le délai de 3 mois

Si la marchandise n'est pas vendue dans le délai de 3 mois suivant la date de signature du contrat, le contrat est tacitement reconduit pour une durée de 3 mois et ainsi de suite sauf demande contraire du client. Dans ce cas, aucun frais ni commission ne sera retenu par MBCC.

8. Ajustement du prix vente de la marchandise

A tout moment le vendeur peut demander l'abaissement du prix de vente afin de favoriser celle-ci. A tout moment également MBCC peut proposer au vendeur l'abaissement du prix de vente pour la même raison.