

Verkopen aan het buitenland

In de huidige markt wordt veel verkocht aan niet-Nederlandse kopers. Logisch, het is een koopgraag publiek dat bovendien vaak bereid en in staat is betere prijzen te betalen. Veel van deze kopers nemen hun aankoop ook mee naar het buitenland. Deze transacties vereisen wel enige extra aandacht zodat de verkoop ook achteraf 'leuk' blijft. EMCI noemt enkele tips en aandachtspunten.

Rechtskeuze

- Kies standaard voor Nederlands recht.
- Kies domicilie in Nederland, of op je eigen adres of op het adres van een professionele partij zoals een advocaat, notaris of gecertificeerde makelaar.
- Ga niet mee in een recht- en domiciliekeuze in het land van de koper. Veelal zijn de eventuele gevolgen niet te overzien. Als er iets gebeurt ben je verplicht je juridisch recht te halen binnen een rechtssysteem dat je niet kent en loop je onvermijdelijk tegen extra kosten aan.

Taalkeuze

- Bepaal dat de Nederlandse taal preferent is.
- Bepaal ook dat bij een (juridische) procedure of geschil uitsluitend Nederlandse documenten kwalificeren en dat vertalingen dienen te worden afgegeven door een gecertificeerde of beëdigde vertaler.

Transport en levering

- Lever het vaartuig zowel fysiek als juridisch in Nederland.
- Als het schip naar het buitenland wordt getransporteerd: lever fysiek en juridisch voor de aanvang van het transport.
- Sluit het transport uit voor enige aansprakelijkheid voor jou als verkoper.
- Zorg ervoor dat bij de fysieke levering (overdracht) een overdrachtsdocument wordt getekend waarin de overdracht, het schip en de leveringsconformiteit conform de overeenkomst van koop en verkoop door de koper dan wel rechtsgeldig namens de koper worden aanvaard. Belangrijk is dat het overdrachtsdocument tenminste een inventarislijst en een fotobijlage

bevat.

- De gehele koopsom dient voor de levering, zowel juridisch als fysiek, óf onvoorwaardelijk bijgeschreven te zijn op uw bankrekening óf te zijn gestort op een onafhankelijke derdengelden rekening met geldige en door partijen aanvaarde derdengeldenvoorwaarden.

Keuring

- Spreek eenduidige keuringscondities af.
- Ga na in hoeverre u bereid en in staat bent buitenlandse keuringscondities te accepteren die in Nederland niet verplicht of niet gebruikelijk zijn.
- Indien een buitenlandse expert keurt is het verstandig een Nederlandse expert, voor uw rekening, te laten meelopen en het buitenlandse rapport te laten beoordelen.

Geschillen

- Zorg ervoor dat de overeenkomst van koop en verkoop en alle andere belangrijke zaken, zoals eventuele werkzaamheden, taxaties en keuringen, zijn gekoppeld aan een geldige arbitrage- en mediationclausule. Regel hierin dat eerst een minnelijke oplossing (mediation) of arbitrage wordt beproefd alvorens de zaak aan een rechter voor te leggen.
- Zorg ervoor dat uitsluitend gecertificeerde arbiters en mediators kunnen worden benoemd.
- Regel welke vorm van arbitrage van toepassing is. Het is gebruikelijk om arbitrage bindend te maken.

Getuigen

- In veel landen is het gebruikelijk dat overeenkomsten en andere belangrijke documenten mede door 1 of 2 getuigen worden ondertekend. In Neder-

land is dit (nog) niet gebruikelijk, maar wel zeer aanbevelenswaardig.

- EMCI adviseert bij iedere internationale transactie door zowel koper als verkoper tenminste 1 getuige mede te laten ondertekenen.
- Bij een koop/verkoop ligt het voor de hand om bijvoorbeeld de makelaar of de expert als getuige te laten ondertekenen. Laat onder geen beding familie of personen waar u een directe gezagsverhouding mee onderhoudt als getuige tekenen.
- Getuigen kunnen bij geschillen een belangrijke bewijsfunctie hebben.

Verzekering

- Neem de Nederlandse verzekeringsvoorwaarden en procedures als uitgangspunt en norm.
- Indien uw koper tegen buitenlandse voorwaarden en procedures wil verzekeren is dit in beginsel zijn risico.

Doorhalen hypotheek en kadaster

- Zorg ervoor dat aan het schip gekoppelde hypotheek en kadastrale registraties worden doorgehaald of indien van toepassing worden overgeschreven.

Advies: doe dergelijke transacties niet zelf en regel dit met een EMCI gecertificeerde makelaar / expert. Verkopen aan buitenlanders loont, mits waterdicht geregeld!



Vragen of opmerkingen? Mail naar het EMCI secretariaat. We staan u graag te woord!

Robert Tettelaar
CEO EMCI

088 0038735
06 5437 5167
r.tettelaar@emci.nl

Deze advertorial is onder redactie van EMCI. Advertorials hoeven niet noodzakelijkerwijs de mening van YachtFocus weer te geven.