

EMCI helpt bij een waterdichte (ver)koop

Internet heeft ervoor gezorgd dat kopers en verkopers makkelijk met elkaar in contact komen, zowel in Nederland als internationaal. Een prima zaak! Het betekent echter niet dat het proces van koop en verkoop eenvoudiger is geworden. We zetten enkele belangrijke zaken op een rij die bij koop en verkoop waterdicht geregeld moeten worden.

Kadaster

- Staat het schip ingeschreven in een kadaster?
- Zo ja: zorg voor een juiste overschrijving of uitschrijving.
- Zo nee: vraag om een verklaring van niet-teboekstelling.
- Check zo nodig ook kadastrale registers of gelijkwaardige registers in het buitenland.

Bezwarende rechten waaronder hypotheek

- Is het pleziervaartuig belast met bezwarende rechten?
- Bezwarende rechten zijn bijvoorbeeld: hypotheek, conservatoire, fiscale of strafrechtelijke beslagen, pandrechten, retentierechten.
- Hypotheek en beslagen staan ook vermeld in het kadaster.
- Pand- en retentierechten zijn lastig traceerbaar. Stel een uitsluitingsclausule op waarin de verkoper deze rechten uitsluit en eenzijdige aansprakelijkheid accepteert.
- Ook hier geldt dat het onderzoek binnen en buiten Nederland moet worden uitgevoerd.

Expertise

- Expertise (keuring) van het schip is onder alle omstandigheden een 'must' en onderdeel van de wettelijke onderzoeksplicht van de koper.
- Stel een toereikende keuringsopdracht op. Regel in deze opdracht wat moet worden gekeurd, via welke onderzoeksmethode, tegen welke keuringsnormen en hoe wordt gerapporteerd.
- Borg dat naast wezenlijke gebreken ook inzicht ontstaat in (verwachtbaar) preventief, periodiek en correctief onderhoud.
- Benoem een deskundige expert. Ga na of de expert verstand van zaken heeft voor de specifieke keurings-

opdracht.

- Regel de risico's van en tijdens een keuring, zoals hellingen, proefvaart, destructief onderzoek, ontstane schade(s).
- Regel in de overeenkomst van koop en verkoop hoe met de resultaten van de keuring wordt omgegaan.

Financiering

- Is het pleziervaartuig te financieren?
- Passen de financieringscondities binnen het huidige en toekomstige budget?
- Na kopen komt onderhouden! Ga na of het onderhoud past in het budget. Geen of onvoldoende onderhoud heeft een directe en negatieve invloed op de veiligheid van het pleziervaartuig plus haar opvarenden en natuurlijk op de dagwaarde van het schip. Daarnaast kan de verzekering komen te vervallen bij 'verwaarlozing'.

Verzekering

- Kan het pleziervaartuig worden verzekerd voor de beoogde gebruiksdoelen?
- Hoe zit het met eenmalige bijzondere vakantiebestemmingen, transport niet op eigen kiel (op schip of trailer), winterstallingen, hellingen, keuringen, proefvaarten, gebruik door derden?

Levering en overdracht

- Regel de fysieke overdracht en de juridische levering. Let op: dit zijn twee verschillende zaken!
- Maak goede afspraken over risico's, schades en koop-verkoop ontbinding indien de fysieke levering plaatsvindt voor de juridische levering. Voorbeeld: de koper krijgt toestemming om voor de juridische levering alvast het schip onderhoud te geven of aanpassingen door te voeren.
- Zorg voor een gedegen overdrachts-

document waarin niet alleen voor levering en aanvaarding wordt getekend maar ook de toestand van het pleziervaartuig en de bijbehorende inventaris wordt benoemd. Sluit via dit document claims gebaseerd op non-conformiteit uit.

Ruzie, gedoe, geschillen en conflicten

- Regel vooraf hoe wordt omgegaan met 'gedoe'. Het maken van goede afspraken hierover zijn vooral bedoeld om 'gedoe' te voorkomen. Door als koper en verkoper goed na te denken over wat geregeld moet worden, dit vast te leggen in een overeenkomst en ook eventuele pijnpunten vooraf te regelen wordt in de praktijk dus 'gedoe' voorkomen. De beste overeenkomst is de overeenkomst die na opstelling niet meer gebruikt hoeft te worden.
- Benoem welke taal en welk recht preferent is.
- Voeg een mediation of arbitrageclausule toe zodat niet ieder wisselwasje langs de rechter moet. Mediation is een low-cost en snelle manier om een probleem op te lossen onder leiding van een deskundige en onafhankelijke gespreksleider en heeft binnen Nederland een wettelijke context.

In algemene zin geldt: schoenmaker blijf bij je leest. Kopers en verkopers vinden elkaar tegenwoordig inderdaad gemakkelijk. Ga als koper en verkoper goed na of je beiden voldoende deskundig bent om al deze aspecten zelf te regelen, los van de vraag of je hiervoor tijd en fut hebt en of je niet zodanig bij de koop en verkoop bent betrokken dat je het allemaal te 'zonnig' inziet. Professionele gecertificeerde makelaars en experts regelen het goed en snel voor u, tegen moderne en redelijke tarieven en voorwaarden!

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



Robert Tettelaar
CEO EMCI
088 0038735
06 54375167
r.tettelaar@emci.nl