

Tips ter voorkoming van ongewenste situaties

YachtFocus Magazine 96 - oktober 2012

onder redactie van EMCI

Soms zijn er bijzondere omstandigheden waar u als koper of verkoper rekening mee moet houden ter voorkoming van onnodige kosten en ongewenste situaties. Robert Tettelaar van de EMCI bespreekt deze zaken in het volgende artikel.

Onder beslag

Pleziervaartuigen kunnen om uiteenlopende redenen onder beslag liggen. Dit betekent onder meer dat de beslagleggende partij zeggenschap heeft over het vaartuig. Zo kan bijvoorbeeld een voorgenomen koop of verkoop worden geblokkeerd of een persoon de toegang tot het vaartuig worden onthouden.

Bij rechtzaken wordt veelal conservatoir beslag gelegd om zo zekerheid en onderpand te hebben. Bij strafzaken kan het Openbaar Ministerie strafrechtelijk beslag leggen. Een andere bekende beslaglegger is de belastingdienst of de curator bij faillissementen.

Nuttige tips zijn:

- Check altijd op beslagen. Bij registergoederen staan alle beslagen ingeschreven in het (scheeps)kadas-ter. Bij niet-registergoederen wordt het goed (het vaartuig) veelal letterlijk aan de ketting gelegd en worden uiterlijke kenmerken aangebracht die u erop attenderen dat er beslag is gelegd.
- U heeft toestemming en medewerking nodig van de beslaglegger bij de meeste zaken. Er is dus een extra onderhandelingspartij aanwezig. Het is niet mogelijk de beslaglegger te passeren tenzij de rechter anders beslist. Ook handelingen als verleggen, taxeren en keuren vereisen de in- en toestemming van de beslaglegger.
- Een beslaglegger wordt geacht een goed 'huisvader' te zijn en geen economisch nadeel ter zake van de

waarde van het object te veroorzaken. Hierin zit een sleutel verborgen om de macht van de beslaglegger te breken indien deze verzuimt. Al dan niet samen met de eigenaar en de hulp van de rechter lukt het nog al eens om een verkoop, koop of onderhoud af te dwingen. Denk bij onderhoud bijvoorbeeld aan een situatie waarbij zinken dreigt en u als jachthavenbeheerder een onaanvaardbaar risico loopt.

- Ga in het land waar het beslag is gelegd goed na wat wel en niet is geregeld rondom beslagen en of een advocaat nodig is om te onderhandelen met een beslaglegger.
- Zorg ervoor dat het vaartuig 100% beslagvrij wordt geleverd en dat geen andere vervreemdende rechten, zoals bijvoorbeeld retentierecht, aanwezig zijn.
- Een directe, spontane en open communicatie met beslagleggers levert vaak verrassend positieve en snelle resultaten op.

Schadeobject kopen

Het kopen van een schadevaartuig kan een buitenkans zijn. Soms eindigt zo'n buitenkans in een nachtmerrie.

Nuttige tips zijn:

- Zorg ervoor dat het gehele schadebeeld in kaart is gebracht. Belangrijke aspecten: Wat is het effect van de schade, bijvoorbeeld voor wat betreft de constructie en op de (dag)waarde. Welke reparatieve opties zijn tegen welke kosten, condities en termijnen beschikbaar?
- Schadeobjecten worden meestal verkocht en gekocht onder de conditie 'as it is'. Het betekent concreet dat de verkoper wordt gevrijwaard voor mankementen en gebreken. Dus: naast het schadebeeld moet u zich ook een goed en objectief beeld vormen van de algehele toestand van het vaartuig. Na de overdracht bent u eigenaar met alle rechten en plichten, ook als het verkeerd gaat.
- Ga na welke rol de verzekeraar speelt bij verkoop en of bij een voorgenomen verkoop/koop nog wel een uitkeringsplicht bestaat en wie de uit

keringspenningen ontvangt. Denk goed na of eventuele verrekeningsclausules wel juist zijn geformuleerd en of u wel wilt verrekenen.

- Ga na of derden nog een claim hebben op het vaartuig. Denk hierbij aan hulpdiensten, afsleepservices of (nood)reparateurs. Zorg ervoor dat over dergelijke vorderingen goede afspraken zijn gemaakt.
- Ga na of uw verzekering bereid is het aangekochte schadeobject in de verzekering te nemen.
- Ga na of het schadeobject wel te transporteren is, zowel op eigen kiel of anderszins, en of hierbij nog aan extra locale of nationale (wettelijke) vereisten moet worden voldaan.

EMCI gecertificeerde jachtmakelaars en experts pleziervaartuigen kunnen u bij deze aangelegenheden snel en deskundig assisteren of het gehele proces af wikkelen!

Vragen? Mail gerust naar het EMCI secretariaat. We beantwoorden uw vragen graag.



Robert Tettelaar
CEO EMCI
088 0038735
06 5437 5167
r.tettelaar@emci.nl