



Verkoop procedure chalet op camping de Kiekduun, met of zonder behoud van staplaats.

De procedure dient te worden nageleefd op grond van artikel 2, lid 6 van de Hiswa-Recron Voorwaarden. De 'bijlage verkoopprocedure Hiswa-Recron' is onlosmakelijk verbonden aan deze verkoopprocedure.

Deze verkoopprocedure wordt elk jaar herzien en geldt voor de duur van één jaar.

De Kiekduun is de onderneming die eigenaar is van de grond die gehuurd wordt. De huurperiode loopt van 1 januari tot 1 januari en heeft de duur van één jaar. De overeenkomst wordt stilzwijgend verlengd of door een verlengingsbrief. Ook hier zijn de Hiswa-Recron voorwaarden van toepassing. De verkoper is de partij die verkoopt, ook wel de recreant. De verkoper kan met goedkeuring van de onderneming de chalet verkopen met behoud van plaats aan een nader te bepalen koper. De koper is degene die de chalet overneemt tegen een overeengekomen bedrag. Dit bedrag kan tot stand komen na taxatie of in overleg. Verkoop kan met of zonder staplaats. We zullen beide procedures hieronder uitleggen. In alle gevallen geldt dat de grond ten allen tijde eigendom blijft van de onderneming. In het stukje 'verkoop met behoud van staplaats' gaan we hier verder op in.

Het kan ook zo zijn dat de chalet niet verkocht kan worden. Dit kan meerdere redenen hebben. Een voorbeeld hiervan is dat de caravan te oud is en daardoor slecht geïsoleerd of versleten is. De procedure die dan volgt staat onder het kopje: verkoop chalet zonder behoud van jaarplaats.

Er kan afgeweken worden van de procedures wanneer de chalet wordt verkocht aan iemand van de eerstegraad familie.

Verkoop met behoud van staplaats.

De onderneming dient schriftelijk op de hoogte te worden gesteld als je afstand wil doen van je chalet met behoud van staplaats. Voor verkoop moet de waarde van de chalet worden bepaald. Dit kan door een erkend taxateur of in overleg met de onderneming. De verkoper en onderneming komen daarna gezamenlijk tot de prijs van het te verkopen chalet. De onderneming behoudt het recht op eerste koop. Indien mogelijk zal de onderneming gebruikmaken van de geïnteresseerdenlijst. Via de geïnteresseerdenlijst worden potentiële kopers benaderd voor verkoop. Dit kan geschieden door middel van bieding vanaf een minimum bedrag of tegen een vaste prijs. Voor taxatie van het chalet door de onderneming worden doorgaans geen kosten in rekening gebracht aan de verkoper. Bij taxatie door een externe partij zullen de kosten voor de verkoper zijn. Dit zal in verkoop worden verrekend met de kopende partij evenals de kosten die de onderneming maakt.

Overdracht belasting is voor de kopende partij. Er is op dit moment (01-01-2023) bij ons weten sprake van roerend goed. Mocht dit juridisch gezien veranderen en er sprake zijn van onroerend goed, dan is de te betalen overdrachtsbelasting voor de kopende partij. Dit kan eventueel met terugwerkende

kracht zijn. Wanneer de verkoop is overeengekomen zal de onderneming een verkoop contract opstellen tussen kopende en verkopende partijen. Tevens zullen de meterstanden worden verrekend en de facturatie worden afgewikkeld. Afwijkende maatregelen of bijzonderheden zullen hierin ook worden omschreven evenals de verkoop datum. De onderneming zorgt ervoor dat het overeengekomen bedrag word verrekend met de verkopende partij.

Verkoop chalet zonder behoud van staplaats.

Indien de chalet ouder is dan 15 jaar en tussen de onderneming en de verkoper is overeengekomen dat er geen sprake kan zijn van verkoop met behoud van staplaats zal de chalet los moeten worden verkocht. De procedure hiervoor werkt als volgt: De verkoper kan zelf een koper aandragen en zelf de chalet verkopen. De onderneming helpt met afkoppelen van de chalet en het afsluiten van de nuts voorzieningen. De hieruit voortvloeiende kosten zullen worden verrekend met de verkoper. De chalet dient op een afgesproken tijdstip van de plaats verwijderd te zijn en de plek dient schoon te worden opgeleverd. De onderneming kan op aanvraag begeleiden met het afvoeren van de chalet.

