

**"Ik wil mijn vakantiewoning verkopen"**

Een handige leidraad voor mensen die hun vakantiewoning wensen te verkopen.

05-25

**Inleiding**

U denkt eraan om uw vakantiewoning te verkopen? Waar moet u dan allemaal rekening mee houden zodat de verkoop op een correcte manier kan plaatsvinden? Welke formaliteiten dient u allemaal te vervullen? Over welke documenten en vergunningen dient u te beschikken?
Deze brochure biedt u een handige leidraad om het verkoopproces zo vlot mogelijk te laten verlopen.

**A. De parkbeheerder contacteren**

Wanneer u van plan bent om uw vakantiewoning te verkopen, dient u dit in eerste instantie aan de parkbeheerder te laten weten nog voor u begint met het maken van publiciteit.

Verkoop van een vakantiewoning door de gebruiker van een perceel is immers slechts mogelijk mits toelating van de parkbeheerder. Er zal immers tussen de beheerder en de koper van uw vakantiewoning eerst een nieuwe gebruiksovereenkomst voor de grond moeten opgemaakt worden en dat kan alleen gebeuren als alle attesten in orde zijn en de kandidaat-koper is aanvaard door de parkbeheerder.

(Door de verkoop van de vakantiewoning neemt de nieuwe eigenaar de overeenkomst voor gebruik van het perceel **niet** automatisch over van de verkoper waardoor bij een verkoop zonder toestemming van de parkbeheerder de verkoper verbonden blijft aan alle verplichtingen uit deze overeenkomst (bvb het betalen van de jaarlijkse vergoeding), ook al zou hij het chalet aan een derde verkocht hebben.)

**B.Verkoopfiche invullen en verkoopdossier opmaken**

U dient uw intentie om de vakantiewoning te verkopen, dus allereerst en nog voor u enige publiciteit maakt schriftelijk aan de beheerder te laten weten door middel van het invullen van de daarvoor beschikbare verkoopfiche.

Deze verkoopfiche staat op de laatste pagina van deze brochure en kan ofwel per gewone post (Recreaco bv, Ezeldijk 14, 3290 Diest) ofwel per e-mail (info@krieckaert.be) aan de beheerder worden overgemaakt.

Ook dient u voor het tekenen van enige verkoopovereenkomst volgende documenten over te maken :

* een geldig (positief zonder opmerkingen) keuringsbewijs van de elektriciteit
* een recent (minder dan 2 jaar oud) onderhoudsattest van de gasinstallaties (indien gas in het chalet)
* een gasdichtheidsattest (indien gas in het chalet) – (een onderhoudsattest bevat meestal ook de gasdichtheidstest)
* Als er sinds de aankoop verbouwingen aan de buitenzijde zijn gebeurd : een copie van de bouw of regularisatievergunning (eventueel aan te vragen bij de gemeente Lanaken via ruimtelijke.ordening@lanaken.be

**C. Informeren naar eventuele nieuwe huurvoorwaarden**

Voor bepaalde percelen bestaat de mogelijkheid dat de parkeigenaar een hogere huurprijs zal aanrekenen op de nieuwe huurovereenkomst. Voor u publiciteit maakt dient u hierover de beheerder te contacteren.

**D. Beantwoorden aan de wet- en regelgeving**Wanneer u uw vakantiewoning wenst te verkopen, is het eveneens belangrijk dat u vooreerst nagaat of deze in overeenstemming is met de van toepassing zijnde wet- en regelgeving en dat deze voldoet aan de interne voorschriften van het Parkreglement De Krieckaert.

Meer in het bijzonder is het vooral van belang dat er een bouwvergunning is afgeleverd voor de aanwezige constructies en dat de keuringsattesten van gas en elektriciteit in orde zijn.

**De verkoop van een chalet dat niet in orde is met de wet- en regelgeving is niet mogelijk In dat geval zal de beheerder geen overeenkomst met de kandidaat-koper afsluiten en kan de verkoop niet doorgaan**

**E. Procedure**

U mag zelf instaan voor de verkoop van uw chalet.

Ook kan u een advertentie laten plaatsen op de website van het park en een mailing laten sturen naar de wachtlijst van kandidaat-kopers door de parkbeheerder (Kostprijs 350 €)

Wegens slechte ervaringen uit het verleden en de beperkte kennis van de meeste makelaars over de specifieke situatie is verkoop van een chalet door een extern makelaar niet meer toegestaan.

Van zodra u een potentiële koper heeft gevonden bezorgt u de gegevens van de potentiële koper aan de parkbeheerder (inclusief het emailadres).

De parkbeheerder zal vervolgens alle nodige informatie toesturen aan en eventueel een afspraak maken met de kandidaat-koper om de regels en gebruiken van het park duidelijk te maken.

Als iedereen het eens is en alle vereiste attesten zijn beschikbaar zal er op het park een afspraak gemaakt worden met de koper, de verkoper en de parkbeheerder om samen alle nodige documenten (akte van overdracht, gebruiksovereenkomst grond, energieoverdracht, brandverzekering, …..) op te maken en kan de verkoop afgerond worden.

Opgepast: contractueel heeft de parkeigenaar steeds een recht van voorkoop en hij kan dus ook beslissen het chalet zelf te kopen. Verder kan de parkbeheerder nooit verplicht worden een kandidaat-koper te aanvaarden.

**Het verkopen van een chalet dient dus steeds in overleg met de parkbeheerder te gebeuren.**

De nieuwe gebruiksovereenkomst grond zal, tenzij anders overeengekomen, steeds worden opgemaakt met als begindatum 1 januari van het jaar volgend op dat van de verkoop.

De koper neemt de lopende rekening van de parkkosten over en zal de eerstvolgende afrekening na zijn aankoop betalen.

De verkoper betaalt de huur van het volledige lopende jaar en krijgt hierover geen terugbetaling van de parkbeheerder.

Koper en verkoper kunnen uiteraard wel onderling afspraken maken over de verdeling van de lopende kosten en de huur van het lopende jaar.

De parkbeheerder zal aan de verkoper een transferkost aanrekenen van 3 % van de gerealiseerde verkoopprijs (incl inboedel) met een minimum van 1250 €

**Verkoopfiche chalet nr ……..**

**Indien U uw vakantiewoning op domein De Krieckaert te koop wenst te stellen dient u deze verkoopfiche ingevuld terug te bezorgen aan de parkbeheerder nog voor u publiciteit begint te maken**

**U stuurt deze fiche ondertekend en vergezeld van de reeds aanwezige keuringsattesten naar : : recreaco bv, Ezeldijk 14, 3290 Diest of per e-mail naar: info@krieckaert.be**

Naam:

Chalet nummer :

Wens hierbij mijn intentie te kennen te geven mijn chalet te verkopen

bewoonbare oppervlakte : \_\_\_\_\_m²

Aantal slaapkamers ­­­­\_\_\_\_\_

Gasteller aanwezig ja/nee indien ja : recente gasdichtheidstest bijvoegen of aanvragen

Gasflessen aanwezig ja/nee indien ja : recente gasdichtheidstest bijvoegen of aanvragen

We verwarmen met \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

We koken met \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

We maken warm water met \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Volgende bijgebouwen bevinden zich op het perceel:

………………………………………………………………………………………………………………Oppervlakte …. …m²

……………………………………………………………………………………………………..……… Oppervlakte ….…m²

Aankoopjaar : ……………………………………………. Aankoopprijs : ………………………………………………

Vraagprijs: ………………………………………………… Minimale verkoopprijs …………………………………

* Ik verklaar te weten dat om de vakantiewoning te koop te kunnen stellen, deze moet voldoen aan de vigerende regelgeving en voorschriften (inclusief keuringsattesten)
* Ik voeg een recent onderhoudsattest en dichtheidstest van de gasinstallatie bij (indien gas aanwezig) of zal dit bezorgen voor de verkoop.
* Ik voeg een keuringsattest van de elektriciteit bij of zal dit bezorgen voor de verkoopt
* Ik verklaar te weten dat er geen koopovereenkomst tot stand kan komen met een kandidaat-koper zonder voorafgaandelijk schriftelijk akkoord van de beheerder en/of zonder dat er een overeenkomst tot gebruik van het perceel tussen de beheerder en de kandidaat-koper tot stand gekomen is.
* Ik verklaar te weten dat verkopen via makelaar niet is toegestaan.
* Ik verklaar me akkoord met het betalen van 3 % transferkosten op de gerealiseerde verkoopprijs (incl. inboedel) met een minimum van 1250 €

Ik wens publicatie op de website van het park plus een mailing naar kandidaat kopers en zal hiervoor 350 € betalen : ja / nee

Opgemaakte te …………… op / /

Naam en Handtekening eigenaar vakantiewoning,

**Tips voor een vlotte verkoop**

* Zorg voor een goede omschrijving en mooie foto’s waardoor potentiële kopers een goed beeld krijgen van het chalet, de omgeving en het interieur waardoor ze zin krijgen om het chalet te bezoeken.
* Als contactgegevens geef je best een telefoonnummer en een emailadres: sommige mensen bellen liever, anderen mailen liever.
* Beantwoord mail zo snel mogelijk, voeg een document met beschrijving en foto’s toe of verwijs naar de beschrijving en de foto’s op de website <https://krieckaert.be/te-koop/>
* Organiseer een bezichtigingsdag waarbij je kandidaat-kopers om het kwartier laat langskomen : als mensen zien dat er meerdere gegadigden zijn hebben ze sneller de neiging een bod te doen en wordt er minder onderhandeld over korting.
* Zorg dat de buitenomgeving netjes gesnoeid is en alle rommel opgeruimd.
* Zorg de het chalet opgeruimd is en dat er zo weinig mogelijk eigen spulletjes rondslingeren: een chalet dat helemaal volstaat ziet er altijd kleiner uit dan het in werkelijkheid is en zal moeilijker verkocht raken.
* Vraag een beetje meer dan de prijs die je wil bekomen (+- 10%) en vraag kandidaten om een bod te doen: ga steeds in gesprek met mensen om tot een akkoord proberen te komen
	+ Soms is het een optie om de inboedel apart te verkopen (omdat kopers op dat bedrag geen 12 % registratierechten moeten betalen)
	+ Soms is het een optie om akkoord te gaan met een lagere verkoopprijs als kopers de huur, de kosten en de taksen voor het resterende deel van het jaar betalen.
	+ Soms kun je met kopers afspreken dat ze een gedeelte van de koopsom op afbetaling betalen of een vorm van huurkoop afspreken.
* Wees niet ongeduldig: er zijn meerdere kandidaat-kopers, je hoeft echt niet aan de eerste te verkopen

Succes !