

Beknopte gids over de gedwongen verkoop van roerende goederen in de Veilingzaal der gerechtsdeurwaarders van Brussel.

The logo consists of a stylized square with a red outline and a grey inner square, set against a white background. Below the square, the text 'Steunpunt' and 'Centre d'Appui' is written in a sans-serif font, with 'Centre d'Appui' on a red diagonal banner.

Steunpunt
Centre d'Appui

April 2020

**Steunpunt voor de Diensten
Schuldbemiddeling van het
Brussels Hoofdstedelijk Gewest**

Jubelfeestlaan, 153-155 - 1080 Brussel
Tel : 02 217 88 05 – Fax : 02 217 88 07
info@steunpuntschuldbemiddeling.be

INLEIDING :

Sinds 3 jaar organiseert het Steunpunt een rondleiding voor schuldbemiddelaars in de veilingzaal der gerechtsdeurwaarders van Brussel. Het doel van dit bezoek is de maatschappelijk werkers vertrouwd te maken met deze instelling en hen **bewust te maken van wat er werkelijk schuilgaat achter de dreiging van verkoop** van roerende goederen, die vaak gebruikt wordt door gerechtsdeurwaarders.

Het doel is de maatschappelijk werkers het mechanisme van de zogenaamde "pressie-beslagen" beter te leren kennen en aan te tonen hoe laag het risico op een effectieve verkoop is. Zo komen ze tot het besef dat ze ook na de inbeslagname nog steeds **over een reële onderhandelingsmarge beschikken**, wat de deurwaarder ook beweert en ondanks de dreiging van een op til staande verkoop.



Deze beknopte gids is ook bedoeld voor coördinatoren en afdelingshoofden, zodat zij desgewenst zelf een excursie naar de veilingzaal kunnen organiseren en over alle informatie kunnen beschikken om het bezoek zo constructief mogelijk te laten verlopen.

PRAKTISCHE INFORMATIES

De veiling vindt **elke donderdag** plaats (raadpleeg de website voor de sluitingsdagen) op het volgende adres

De veilingzaal der gerechtsdeurwaarders van Brussel
Klein Eiland 9
1070 Anderlecht
T. 02/513.34.47
F. 02/502.42.25
info@verkoopzaalbrussel.be
<http://www.verkoopzaalbrussel.be/nl>

De voor verkoop aangeboden goederen kunnen tussen **09:00 en 12:00** uur door de geïnteresseerden worden bekeken en de verkoop zelf begint **om 13:00 uur**. De lijst met goederen kan ook op het internet worden geraadpleegd en het bezoek aan de zaal waar de goederen zijn opgeslagen duurt niet langer dan 30 minuten.

Wie het gebouw wil betreden, moet zich eerst bij de ingang aanmelden met zijn identiteitskaart en ontvangt dan een persoonlijke badge die bij een volgend bezoek opnieuw kan gebruikt worden.

Aarzel niet om de dag voordien contact op te nemen met de veilingzaal om te vragen of er een verkoop gepland is. Het is inderdaad niet mogelijk om op voorhand te weten wat er te koop is - of zelfs maar of er een verkoop zal zijn - aangezien debiteuren tot op het laatste moment de deurwaarder kunnen betalen en zo de openbare verkoop van hun eigendommen kunnen voorkomen.

Om praktische redenen is het raadzaam om het bezoek te plannen met groepen van maximaal **15 personen**.

THEORETISCHE INFORMATIES

De gerechtelijke verkoop, wat is dat ?

De gerechtelijke verkoop is het resultaat van een gerechtelijke procedure van gedwongen tenuitvoerlegging die gebruik maakt van het mechanisme van uitvoering van het roerend beslag. De wetgever wilde voorkomen dat, wanneer een schuldenaar zijn schuld niet betaalt, de schuldeiser het recht in eigen hand zou nemen. Hij moet eerst een uitvoerbare titel bekomen en vervolgens een beroep doen op de openbare macht, belichaamd in de persoon van de gerechtsdeurwaarder, om zijn geld terug te vorderen.

Om zijn opdracht uit te voeren heeft de gerechtsdeurwaarder de bevoegdheid gekregen om de goederen die zich in het vermogen van de schuldenaar bevinden in beslag te nemen en deze eventueel om te zetten in geld om de schuldeiser bij voorrang te betalen. De deurwaarder kan uiteraard alleen beslag leggen op de goederen van de schuldenaar en niet op zijn persoon. Gevangenisstraffen of dwangarbeid voor de afbetaling van schulden zijn in België niet toegestaan.

Meestal zal de deurwaarder eerst de roerende goederen van de schuldenaar in het vizier nemen. Maar voordat deze goederen in beslag kunnen worden genomen en verkocht, voorziet de wet in een reeks stappen die moeten worden ondernomen om de rechten van de schuldenaar te beschermen. In de meeste gevallen wordt een oplossing gevonden voordat de goederen daadwerkelijk te koop worden aangeboden. Het is inderdaad zo dat slechts zeer weinig inbeslagnames uitmonden in een daadwerkelijke verkoop. Volgens deurwaarder Debray die ons uitleg gaf tijdens één van onze bezoeken, leidt 1 inbeslagname op 100 tot een effectieve verkoop. Volgens de cijfers waarover wij beschikken, gaat het eerder om de vastlegging van 1 verkoopdag op 1.000 inbeslagnames.

We zullen proberen de verschillende aspecten hiervan te belichten aan de hand van onderstaand plan



1° Waarom komt de roerende verkoop zo vaak voor ?.....	5
2° Een doeltreffend drukkingsmiddelen.	5
3° Een veel minder doeltreffend middel van gedwongen tenuitvoerlegging.	6
4° Hoe verloopt een gerechtelijke verkoop ?	6
5° Welke potentiële opbrengst kan de schuldeiser verwachten van een verkoop ?.....	7
6° Wat zijn de kosten van een verkoop ?.....	8
7° Wat is het werkelijke risico dat een verkoop effectief doorgaat ?	10
<i>DE CRITERIA VAN DE DEURWAARDER: INDELING VAN DE DOSSIERS IN 3 CATEGORIEËN.....</i>	10
<i>WAT ZOU DE DEURWAARDER ER TOCH KUNNEN TOE BRENGEN OM EEN VERLIESLATENDE VERKOOP TE LATEN DOORGAAN ?</i>	11
<i>RISICO'S VOOR DE DEURWAARDER DIE TOT EEN VERLIESLATENDE VERKOOP OVERGAAT :</i>	11
<i>KLEINE AANWIJZINGEN OM EEN MOGELIJK PRESSIE-BESLAG TE HERKENNEN</i>	12
8° Onderhandelen met de deurwaarder :	13
<i>WAAROM ONDERHANDELEN ?.....</i>	13
<i>MET WIE ONDERHANDELEN ?</i>	14
<i>WANNEER ONDERHANDELEN ?.....</i>	14
<i>HOEVEEL ONDERHANDELEN ?</i>	14
<i>HOE ONDERHANDELEN ?.....</i>	15
9° Enkele tips voor wanneer de verkoop onvermijdelijk is :	17
+ Bijlage	18

1° Waarom komt de roerende verkoop zo vaak voor ?

Gerechtsdeurwaarders beschikken over een waaier aan middelen van gedwongen tenuitvoerlegging om de betaling van een schuld te bekomen. De procedure van de verkoop van roerende goederen is hiervan de meest gebruikte. Het is inderdaad **een snelle, directe, flexibele en weinig risicovolle procedure voor de gerechtsdeurwaarder.**

- Snel : De procedure begint met een proces-verbaal van beslaglegging, d.w.z. een lijst van de goederen van de schuldenaar, dat 24 uur na het bevelschrift tot betaling kan worden opgesteld zonder verdere voorafgaande controle. In de praktijk zal de deurwaarder ervoor zorgen dat er tussen het bevelschrift en het beslag minstens één einde van de maand zit, zodat de schuldenaar zijn inkomsten kan ontvangen en zo over liquide middelen beschikt om zijn schuld te betalen. In zijn proces-verbaal van beslaglegging stelt de deurwaarder een verkoopdag vast voor de in beslag genomen goederen, die ten minste één maand na de datum van beslaglegging moet vallen. **Alles kan dus in principe binnen de maand worden afgehandeld.**
- Direct : Het roerend beslag treft de schuldenaar rechtstreeks en betreft de voorwerpen die hij dagelijks gebruikt, zoals zijn tv of zijn auto. Daarnaast gaat de procedure gepaard met (wettelijke) woonstschennis en (eventuele) materiële onteigening van eigendommen, wat een belangrijke psychologische impact heeft.
- Flexibel : omdat ze op elk moment kan worden stopgezet zonder verdere kosten buiten de reeds gemaakte kosten. De goederen worden slechts enkele dagen voor de verkoop meegenomen. De verkoop kan tot op die dag dus gemakkelijk worden geannuleerd en vervolgens weer worden opgestart middels de betekening van een nieuwe verkoopdag. Deze procedure geeft de deurwaarder dus veel speelruimte, in tegenstelling tot bijvoorbeeld een beslag op inkomen dat, eenmaal opgestart, slechts kan worden stopgezet met het akkoord van alle opgenomen schuldeisers.
- Weinig risicovol voor de deurwaarder : Als de debiteur een adres heeft, is beslaglegging mogelijk. De kans is dus zeer klein dat de deurwaarder voor niets kosten maakt. Dit in tegenstelling tot een beslag op een bankrekening, dat niets zal opleveren als er geen geld op de rekening staat, of een beslag op inkomen dat in het water valt als de schuldenaar zijn baan verliest of minder verdient dan het voor beslag vatbare minimum.

2° Een doeltreffend drukkingsmiddel.

Men kan zeggen dat het roerend beslag als drukkingsmiddel werkt want zeer weinig inbeslagnemingen leiden tot een effectieve verkoop. **Het aandeel van de dossiers waarin het nooit tot een daadwerkelijke verkoop komt is erg groot**¹.

Een deurwaarder die beslag legt op roerende goederen heeft doorgaans dus een effectief drukkingsmiddel in handen, aangezien het niet aan hem is om te beslissen of de inboedel wel degelijk aan de schuldenaar toebehoort. Als dat niet het geval is, is het aan de werkelijke eigenaar om hiervan het bewijs te leveren via een vordering voor de beslagrechter. Deze procedure is echter



¹ Er zijn meer dan 90 gerechtsdeurwaarders in Brussel en elk van hen doet minstens één keer per week een ronde van 10 tot 20 inbeslagnames. Als we daar de "gemeengemaakte beslagen" bij optellen en de vaststelling van "nieuwe verkoopdagen" komen we uit op enkele duizenden potentiële verkopen per week. Alle verkopen in het arrondissement Brussel vinden echter plaats in één enkele veilingzaal, die één dag per week open is voor gemiddeld 4 tot 10 veilingen (soms vindt er zelfs helemaal geen verkoop plaats, zoals het geval was bij ons bezoek op 26/09/2019).

duur en kan zeer ingewikkeld zijn. Ze zorgt er ook niet voor dat de verkoop van de resterende in beslag genomen goederen wordt stopgezet en het is vaak eenvoudiger om over te gaan tot betaling om de dreiging van een verkoop af te wenden.

In de meeste gevallen zal de deurwaarder inderdaad een betaling van de schuldenaar bekomen en we zullen zien dat het vaak in het belang is van de deurwaarder om akkoord te gaan met een gedeeltelijke betaling, zelfs een kleine, eerder dan door te gaan met de verkoop.

3° Een veel minder doeltreffend middel van gedwongen tenuitvoerlegging..

Hoewel er veel roerende beslagen zijn, zijn er maar weinig die de procedure helemaal tot het einde doorlopen, dat wil zeggen uitmonden in de gedwongen verkoop van de in beslag genomen goederen. En als er zo weinig verkopen zijn in verhouding tot het aantal inbeslagnames, dan is dat ook omdat **de verkoop van de in beslag genomen goederen voor niemand een goede zaak is**, behalve misschien voor de deurwaarder, die extra kosten maakt, en dan nog...



Voor de schuldenaar : Bovenop de zeer onaangename ervaring die de inbeslagname en het weghalen van zijn eigendommen is, riskeert de schuldenaar ook veel geld te verliezen bij de operatie. Vooreerst loopt hij het risico dat hij zijn slot moet laten repareren: de deurwaarder heeft immers het recht om de toegang tot de woning te forceren als de schuldenaar niet vrijwillig open doet. Verder zullen zijn goederen worden verkocht tegen een prijs die ver onder hun reële waarde ligt.

Voor de schuldeiser : Ook voor de schuldeiser vormt de verkoop een groot risico. In de eerste plaats brengt deze veel kosten met zich mee, die hij zal moeten dragen als het bedrag van de verkoop onvoldoende blijkt. Daarnaast verliest hij hierdoor zijn meest doeltreffende drukkingsmiddel op de schuldenaar.

Voor de deurwaarder : Een verkoop is enorm tijdrovend voor de deurwaarder aangezien hij de ophaling van de goederen met alle betrokken partijen moet organiseren, de verkoop moet bijwonen en ten slotte het geïnde bedrag onder alle bekende schuldeisers moet verdelen. Hoewel de deurwaarder er wellicht iets aan kan verdienen, blijft het één van de minst rendabele handelingen die hij kan stellen. Bovendien verliest hij op die manier een middel om de schuldenaar onder druk te zetten en riskeert hij zijn cliënt te ontstemmen als de opbrengst van de verkoop onvoldoende is om de kosten te dekken.

De deurwaarder heeft dus in de eerste plaats als doel een verkoop te vermijden die verliesgevend riskeert te zijn. Daarom zal hij over het algemeen geneigd zijn om een vrijwillige (zelfs gedeeltelijke) betaling te aanvaarden, waarmee hij immers onmiddellijk zijn kosten kan dekken.

Wanneer hem een betalingsvoorstel wordt gedaan om de verkoop te vermijden, zal hij een "kostenbatenanalyse" maken van de eventuele verkoop en vervolgens beslissen of het gerechtvaardigd is om de procedure op te schorten.

4° Hoe verloopt een gerechtelijke verkoop ?

Als de schuldenaar de schuld niet betaalt, worden de in beslag genomen (geïntariseerde) goederen verkocht. Het Gerechtelijk Wetboek bepaalt echter niet hoe de verkoop van de in beslag genomen roerende goederen moet worden geregeld. De enige regel is dat de verkoop openbaar moet zijn en moet worden toegekend aan de hoogste bidder. Aanvankelijk stond het de deurwaarders dus vrij om, naar eigen goedgevoelen, de verkoop op een marktplaats of zelfs op de verblijfplaats van de beslagen schuldenaar te laten doorgaan. Deze verkopen bleken



echter niet erg effectief en riepen ernstige vragen op vanuit het oogpunt van de schending van de privacy en het respect van de menselijke waardigheid. Om die reden begonnen de deurwaarders zich onderling te organiseren en werden per arrondissement één of meerdere veilinghuizen opgericht.

Momenteel beschikken sommige arrondissementen, zoals Dinant, nog steeds niet over een eigen veilingzaal. De Brusselse gerechtsdeurwaarders richtten in 1972 één centrale veilingzaal op voor het hele arrondissement, eerst gevestigd in Anneessens en sinds 2007 in Klein Eiland 9 in Anderlecht.

Het beheer van de veilingzaal brengt exploitatiekosten met zich mee, die worden geschat op gemiddeld ongeveer € 1.300,00 per verkoopdag. De veilingzaal wordt op verschillende manieren gefinancierd:

- Voor elke uitgehangen affiche betalen de gerechtsdeurwaarders van Brussel € 12,00 aan de veilingzaal, ongeacht of de verkoop effectief doorgaat of niet.
- Voor elke gerealiseerde verkoop rekent de veilingzaal een vergoeding aan van 12% van de verkoopprijs met een minimum van € 25,00.

De voor de verkoop bestemde goederen kunnen worden binnengebracht van maandag tot en met woensdag, waarbij de donderdag is voorbehouden voor de verkoop en de vrijdag voor de afhaling van de verkochte goederen. Normaal gesproken worden in de veilingzaal alleen goederen tentoongesteld die bestemd zijn om binnen de week te worden verkocht, maar er zijn uitzonderingen.

In bepaalde gevallen kunnen de eigendommen van de schuldenaar reeds enkele weken voor de veilingdag worden opgehaald. Dat zal het geval zijn wanneer het gaat om een voertuig (**zie artikel 1506/1 van het Gerechtelijk Wetboek**), wanneer het beslag het resultaat is van een uithuiszetting, of wanneer de schuldeiser een speciale toestemming heeft bekomen van de beslagrechter. De deurwaarder kan ook besluiten om de verkoop uit te stellen in de hoop een betere prijs te krijgen.

5° Welke potentiële opbrengst kan de schuldeiser verwachten van een verkoop ?

Zodra hij beslag heeft gelegd (de inventaris van de goederen heeft gemaakt), kan de deurwaarder een raming maken van de verwachte opbrengst van de verkoop op basis van de lijst van in beslag genomen goederen. Deze raming zal bepalen welke stappen hij verder zal zetten en wat zijn onderhandelingsmarge is om een gedeeltelijke betaling al dan niet te aanvaarden. (Zie hieronder: Wat is het werkelijke risico dat een verkoop effectief doorgaat?).



- Als u een verkoop heeft bijgewoond, zult u gemerkt hebben dat de omstandigheden waarin zo'n verkoop plaatsvindt verre van optimaal zijn.
- De voor verkoop bestemde goederen worden niet in de beste omstandigheden aangeboden, de beslagene zal doorgaans niet de tijd hebben genomen om ze schoon te maken of toe te zien op hun volledigheid. Voertuigen worden bijvoorbeeld vaak verkocht zonder de 2 sleutels, of zelfs zonder boorddocumenten. Apparaten zijn nooit vergezeld van hun gebruiksaanwijzing of de originele factuur, zodat de koper de ouderdom van het apparaat enkel kan inschatten en geen beroep kan doen op de eventuele garantie.
- Aangezien de goederen pas enkele dagen voor de verkoopdag naar de veilingzaal worden gebracht, heeft het personeel van de veilingzaal niet de tijd om ze op het internet te adverteren om een gespecialiseerd en potentieel geïnteresseerd publiek aan te trekken.

- De verkoop vindt plaats op een weekdag tijdens de kantooruren, er komen slechts enkele tientallen mensen op af, die vaak heel goed vertrouwd zijn met het systeem.

De goederen worden vaak van de hand gedaan voor een fractie van hun werkelijke waarde. Hieronder vindt u een paar voorbeelden :

- ✓ Een Bosch boormachine voor € 35,00
- ✓ Een Sony tv-toestel voor € 75,00
- ✓ Een oude Renault Scenic zonder boorddocumenten noch sleutels voor € 30,00
- ✓ Kinderbedden afkomstig van een crèche verkocht voor prijzen tussen € 1,00 en € 5,00/stuk
- ✓ Een compleet salon (3 driezitten + 1 ééznit) in zeer goede staat: € 150,00
- ✓ Een hifiketen voor € 20,00
- ✓ Een wasmachine voor € 170,00 en een vaatwasser voor € 30,00
- ✓ Een elektrische waterkoker in de oorspronkelijke verpakking voor € 9,00
- ✓ Een ladder voor € 25,00
- ✓ Een fles Château Angélu van 1970 voor € 50,00
- ✓ ...

In bijlage vindt u de resultaten van twee verkopen met een foto van de goederen en de prijzen waaraan ze werden toegewezen tijdens één van onze bezoeken

Naast de prijs per stuk is ook de opbrengst per dossier sprekend. Van alle verkopen die we hebben bijgewoond (6 verkopen tijdens 2 bezoeken) bracht geen enkele meer op dan € 1.000,00. En toch ging het telkens om kwaliteitsproducten.

De in beslag genomen goederen worden dus verkocht tegen een prijs die ver onder hun reële waarde ligt.

Bovendien moet men weten dat **het geïnde bedrag (waarvan de kosten van de instrumenterende deurwaarder nog moeten worden afgetrokken) niet rechtstreeks kan worden doorgestort aan de schuldeiser die aan de basis ligt van het beslag, maar moet worden verdeeld onder alle bekende schuldeisers** in functie van de redenen van voorrang². Dit betekent dat, als een andere schuldeiser een voorrecht geniet, d.w.z. een voorrangrecht (bijvoorbeeld de Belgische Staat), deze laatste met het schamele saldo van de opbrengst kan gaan lopen en de schuldeiser die aan de oorsprong ligt van het beslag, het risico loopt om helemaal niets te ontvangen.

6° Wat zijn de kosten van een verkoop ?



Wanneer een deurwaarder besluit om door te gaan met de verkoop, welke kosten maakt hij dan eigenlijk? Er zij op gewezen dat de hieronder vermelde bedragen slechts zeer approximatieve gemiddelden zijn, slechts bedoeld om een idee te geven van de bedragen waarover we spreken. Het ereloon van de gerechtsdeurwaarder varieert immers in functie van verschillende criteria zoals het in te vorderen bedrag, de aard van de schuld, het soort optreden, het aantal schuldeisers... De erelonen worden ook jaarlijks geïndexeerd.

² Deze regel vloeit voort uit het "collectieve karakter van het beslag" en geldt voor elk bedrag dat "onder dwang" wordt ingevorderd, d.w.z. via een procedure van gedwongen tenuitvoerlegging zonder het akkoord van de schuldenaar. Een "vrijwillige" betaling, daarentegen, komt rechtstreeks ten goede aan de beslagleggende schuldeiser, zonder enige verplichting om deze te verdelen onder alle schuldeisers van de schuldenaar.

Alvorens een verkoop van roerende goederen kan worden overwogen, moet :

- Er een uitvoerbare titel zijn (doorgaans een vonnis of een dwangbevel),
- Die is betekend (**ongeveer € 200,00**),
- De deurwaarder beslag hebben gelegd (**ongeveer € 350,00**).

We spreken dus over ongeveer € 550,00 kosten nog voor de verkoop van start kan gaan, en nog meer als voor het verkrijgen van de uitvoerbare titel een dagvaarding nodig is (ongeveer € 250,00).

Daar moet nog worden bijgeteld :

1° De kosten van aanplakking (**ongeveer € 100,00**), d.w.z. de publiciteit die voor de verkoop wordt gemaakt (art. 1516 Ger. W.), door middel van het aanbrengen van affiches (= aanplakbiljetten) in de veilingzaal met een kopie bestemd voor de schuldenaar. Dit document moet ten minste 3 werkdagen voor de verkoop in de brievenbus van de schuldenaar worden gedeponereerd. Aangezien de verkoopdagen in Brussel op donderdag plaatsvinden, worden de aanplakbiljetten dus ten laatste op donderdag of vrijdag van de voorafgaande week verzonden.

2° De ophaling van de goederen (**ongeveer € 750,00**) die plaatsvindt in de week van de verkoop en die volgende kosten met zich meebrengt :

- De kosten en rechten van de deurwaarder ;
- De kosten voor de tussenkomst van de slotenmaker (**ongeveer € 75,00**)³ ;
- De kosten van de verhuisfirma en/of de takeldienst (**ongeveer € 350,00**)⁴ ;
- De kosten voor de eventuele pechverhelping ;
- De getuigenvergoedingen (€ 11,93) ;
- De btw aan het tarief van 21% ;
- De eventuele registratiekosten (€ 50,00).

3° De kosten van de verkoop (**ongeveer € 350,00**) die als volgt zijn samengesteld :

- De kosten en rechten van de deurwaarder (ongeveer € 150,00) ;
- De kosten van de veilingzaal (12%) ;
- De kosten voor de registratie van de verkoop (5% van de opbrengst van de verkoop) ;
- De btw en de eventuele registratierechten van de akte.

4° De kosten voor de verdeling van de opbrengst van de verkoop zijn alleen van toepassing als de verkoop voldoende heeft opgeleverd (**ongeveer € 250,00**).

CONCLUSIE :

Bij een gerechtelijke verkoop **moet de verkoop van de roerende goederen meer dan 2.000,00€ opbrengen opdat de schuldeiser enige hoop kan koesteren om al is het maar één euro uitbetaald te krijgen.**

³ Let op: deze kosten blijven verschuldigd, ook als de slotenmaker niet hoeft in te grijpen. Zijn aanwezigheid is verplicht voor het geval de deurwaarder geen toegang krijgt tot de woning. De slotenmaker moet dus betaald worden ongeacht of hij een prestatie levert of niet.

⁴ De meeste gerechtsdeurwaarders rekenen een vast bedrag aan voor gemiddeld 3 uur werk (ophalen van de goederen, vervoer naar de veilingzaal, laden en lossen). In geval van overuren of als er een goederenlift nodig is, wordt er een toeslag in de akte opgenomen.

7° Wat is het werkelijke risico dat een verkoop effectief doorgaat ?

Het is duidelijk dat voor de meeste mensen die door de diensten schuldbemiddeling worden opgevolgd, de verkoop van hun in beslag genomen roerende goederen nooit een dergelijk bedrag zal opleveren (behalve misschien als er een voertuig is)... en de deurwaarder weet dat!



Om die reden zal hij vrijwel altijd bereid zijn om te onderhandelen en akkoord gaan met zelfs een gedeeltelijke betaling. Om het risico in te schatten dat de verkoop effectief zal doorgaan, zal de schuldbemiddelaar of maatschappelijk werker als het ware in de huid van de deurwaarder moeten kruipen en redeneren op basis van diens criteria.

De deurwaarder klasseert de dossiers in drie "categorieën". Deze drie categorieën bepalen het bedrag van de maandelijkse aflossingen dat de deurwaarder denkt te kunnen bekomen en zijn reactie in geval van niet-betaling.

DE CRITERIA VAN DE DEURWAARDER: INDELING VAN DE DOSSIERS IN 3 CATEGORIEËN

Over het algemeen zal de deurwaarder een effectieve verkoop pas overwegen **na de neerlegging van de aanplakkingsbrief**, zijnde één week voor de theoretische datum van de verkoop, en **alleen als hij geen enkele betaling heeft ontvangen**. Op dat ogenblik heeft hij al voor ongeveer € 650,00 kosten gemaakt en staat hij op het punt om nog eens € 1.000,00 extra kosten te maken.

Schematisch gesteld, kunnen we zeggen dat de deurwaarder het dossier in een van de volgende 3 CATEGORIEËN zal indelen. Deze 3 categorieën bepalen de grootte van het afbetalingsplan dat de deurwaarder denkt te kunnen bekomen en zijn reactie in geval van niet-betaling.

1. De dossiers waarvoor hij inschat dat **de verkoop zijn kosten en het saldo van de schuld zal dekken waardoor zijn tussenkomst kan worden afgesloten**. In dit geval zou de verkoop meer dan € 2.300,00 moeten opbrengen (zie hierboven). De deurwaarder zal dan geneigd zijn om zich onverzoeikbaar op te stellen in de onderhandeling en de betaling van het volledige saldo eisen als voorwaarde om af te zien van de verkoop.
2. De dossiers waarvoor hij inschat dat de **verkoop minstens de kosten van de ophaling en de verkoop zal kunnen dekken**, d.w.z. tussen de € 800,00 en € 1.000,00. In dit geval is het risico op een verkoop klein, maar nog altijd aanwezig: dit optreden is immers economisch neutraal voor de deurwaarder, aangezien hij na de verkoop hetzelfde bedrag aan kosten zal moeten vorderen van zijn cliënt als voor de verkoop. Aan de andere kant zal hij de procedure volledig hebben uitgeput en de schuldenaar werkelijk tot het uiterste hebben gedreven. Hij zal er dan ook de voorkeur aan geven om de verkoop stop te zetten als hem een afbetalingsplan wordt voorgesteld, maar niet onder om het even welke voorwaarde. Hij zal een groter bedrag eisen (minstens € 500,00) als eerste aanbetaling en een vrij kortlopend afbetalingsplan voor het saldo van de schuld (over het algemeen in 6 of 12 maanden).
3. Voor de meeste dossiers weet de deurwaarder **dat de opbrengst van de verkoop niet eens de kosten van de ophaling en de verkoop zullen dekken**. In dergelijke gevallen heeft het roerend beslag geen ander doel dan de schuldenaar onder druk te zetten om een betalingsvoorstel te doen. De kans dat de goederen daadwerkelijk worden verkocht, is bijna nihil. Dit is wat deurwaarders het "pressie-beslag" of drukkingsbeslag noemen. Hoewel de deurwaarder het nooit zal toegeven, zal hij in dit geval om het even welke afbetalingstermijn of -plan aanvaarden teneinde een verkoop te vermijden, die immers sowieso verlieslatend zou zijn.

WAT ZOU DE DEURWAARDER ER TOCH KUNNEN TOE BRENGEN OM EEN VERLIESLATENDE VERKOOP TE LATEN DOORGAAN ?

Opgelet ! Ook al komt het zeer zelden voor, een verkoop blijft theoretisch mogelijk, zelfs als de bezittingen van de schuldenaar van zeer geringe waarde zijn. De deurwaarder zal hier voornamelijk toe overgaan als de schuldenaar geen enkel betalingsvoorstel doet. De verkoop kan dan worden gezien als een laatste middel om een reactie te bekomen van de schuldenaar.

Hier volgen enkele redenen waarom een deurwaarder kan besluiten om over te gaan tot een verkoop die zeker verlieslatend zal zijn:

- **Sommige schuldeisers kunnen de deurwaarder dwingen om door te gaan met de verkoop**, ook al zal deze naar alle waarschijnlijkheid verlieslatend zijn. Dit was ooit de houding van de Belgische Staat ten aanzien van btw-schulden. De Staat ging ervan uit dat een zelfstandige die zijn btw-bijdragen een keer niet had betaald, zeer waarschijnlijk ook de volgende bijdragen niet zou betalen. Om te voorkomen dat de schuld zou toenemen, zette de Staat door tot aan de gedwongen verkoop om de wanbetaler failliet te laten gaan. Gelukkig zijn de faillissementsregels inmiddels gewijzigd en beschikt de Belgische Staat nu over andere middelen om zelfstandigen die hun btw niet doorstorten alsnog tot betalen te brengen. Tegenwoordig komt het zelden voor dat een schuldeiser een goede reden heeft om de verkoop te forceren, maar het kan nuttig zijn om zich bij de schuldeiser te informeren en na te gaan of deze nog een ander motief voor ogen heeft dan de rendabiliteit van de operatie.
- **Als de deurwaarder weet dat de schuldenaar solvabel is en er andere middelen van tenuitvoerlegging beschikbaar zijn (bv. een voor beslag vatbaar loon of onroerend goed)**. De verkoop van de roerende goederen sluit het optreden van de deurwaarder niet uit en laat toe de schuldenaar tot het uiterste te drijven.

Voor het overige zal de beslissing om al dan niet tot verkoop over te gaan in deze gevallen afhangen van de persoonlijkheid van de gerechtsdeurwaarder, de instructies van zijn cliënt (de schuldeiser), zijn inschatting van wat nodig is om een reactie te bekomen van de schuldenaar en de financiële situatie van deze laatste.

In ieder geval zal de deurwaarder de schuldenaar nooit op de hoogte brengen van zijn voornemens, dit om de druk op deze laatste te handhaven.

RISICO'S VOOR DE DEURWAARDER DIE TOT EEN VERLIESLATENDE VERKOOP OVERGAAT :

Door een verlieslatende verkoop te organiseren, goed wetende dat hij er geen enkel voordeel uit zal kunnen halen, maakt de deurwaarder zich mogelijk schuldig aan misbruik van recht. Hij kan hier mogelijk aansprakelijk voor worden gesteld en zelfs tot de betaling van een schadevergoeding worden veroordeeld.

We verwijzen voor meer details naar ons artikel "*de bescherming van de schuldenaar in het kader van de gedwongen tenuitvoerlegging*"⁵, maar samengevat kan deze aansprakelijkheid op 2 manieren worden ingeroepen :

- **Op basis van artikel 866 van het Gerechtelijk Wetboek dat bepaalt dat proceshandelingen die nodeloze kosten veroorzaken, ten laste komen van de gerechtsdeurwaarder die ze heeft gesteld. De deurwaarder kan bovendien worden veroordeeld tot het betalen van een schadevergoeding als blijkt dat hij schade (zelfs morele schade) heeft veroorzaakt.**

⁵ <http://www.mediationdedettes.be/La-protection-du-debiteur-dans-le-332> (voorlopig enkel in het Frans)

Toepassingen in de rechtspraak :

De deurwaarder moet dus vermijden om tot een te dure of onevenredige tenuitvoerlegging over te gaan. Wanneer een deurwaarder oordeelt dat de slaagkansen van een aan hem toevertrouwde gedwongen tenuitvoerlegging eerder klein zijn, moet hij zijn opdrachtgever hiervan onverwijld en met opgave van redenen op de hoogte brengen.

De deurwaarder draagt hierin een verantwoordelijkheid omdat hij geen blinde uitvoerder is van zijn opdracht. (Bergen, 9 mei 1996, RGAR 1998, 12911).

- **De theorie van het misbruik van recht.** Wanneer er meerdere manieren zijn om een recht uit te oefenen, kan de houder van dat recht niet, zonder zich schuldig te maken aan rechtsmisbruik, kiezen voor de meest nadelige uitvoeringswijze zonder dat hem dit enig nut oplevert. De sanctie van rechtsmisbruik is de vermindering van het recht tot het normale gebruik ervan en, in voorkomend geval, het herstel van de schade die het misbruik heeft veroorzaakt.

Toepassingen in de rechtspraak :

Er is sprake van misbruik van recht wanneer een schuldeiser bijkomende kosten maakt zonder dat hem dit iets oplevert (Burg. Luik, beslag. 6 juli 1988, J.L.M.B. 1988, 1368).

De onevenredigheid tussen het verschuldigd blijvende saldo en de kosten van een procedure van tenuitvoerlegging is een element in de beoordeling van de onrechtmatige aard van een procedure (Burg. Bergen, beslag., 2 november 1989, J.L.M.B., 1990,496, Bergen, 22 maart 1996, J.L.M.B., 1996,1045).

Indien de deurwaarder gemakkelijk had kunnen weten dat de kosten van de tenuitvoerlegging geen winst zouden opleveren en dit terwijl de schuldeiser hem had opgedragen om "zoveel mogelijk" in te vorderen (Vrederechter Gent, 11 februari 2000, T.G.R., 2001, 43), zijn deze kosten van tenuitvoerlegging onrechtmatig, tenzij de deurwaarder op het moment van de tenuitvoerlegging hierover voldoende informatie had verstrekt aan de schuldeiser.

KLEINE AANWIJZINGEN OM EEN MOGELIJK PRESSIE-BESLAG TE HERKENNEN

- **Bekijk de lijst van in beslag genomen goederen zorgvuldig.** Bevat de lijst goederen die bijzonder zeldzaam zijn of een bijzondere waarde hebben? Gewone gebruiksvoorwerpen zoals zetels, TV's en salontafels worden zelden naar de veilingzaal gebracht. Alledaagse voorwerpen lokken, ongeacht hun kwaliteit, weinig bidders en brengen zelden meer dan € 200,00 op. Als de lijst daarentegen bijzondere stukken bevat, zoals een piano, een zonnebank of een heuse wijnkelder, dan kan de deurwaarder hogere biedingen verwachten en zal hij dus eerder geneigd zijn om de verkoop te laten doorgaan.
- Als de lijst van in beslag genomen goederen kort is, weinig gedetailleerde beschrijvingen bevat en er alleen "gebruiksvoorwerpen" (zetelbank, salontafel, TV) in voorkomen, is dat een teken dat de deurwaarder niet van plan is om de goederen te komen ophalen en tracht hij enkel druk uit te oefenen. Als hij zeer specifieke goederen heeft opgetekend, zoals smartphones en/of goederen met een hoge intrinsieke waarde (piano, zonnebank, aquarium, planten) is dat een teken dat hij van plan is om terug te komen. Hij mag immers enkel de goederen komen ophalen, die hij bij zijn eerste bezoek in de lijst heeft opgenomen.
- Volgens dezelfde redenering: als de deurwaarder niet alle kamers heeft bezocht, betekent dit ofwel dat hij meent dat wat hij al in beslag heeft genomen voldoende is om de betaling van alle schulden te dekken (dit is zeer zelden het geval), ofwel dat hij van oordeel is dat het niet de moeite loont omdat het

sowieso toch niet tot een verkoop zal komen. Als hij daarentegen de kamers, de zolder en de kelder begint te doorzoeken, wijst dat erop dat hij de mogelijkheid van een verkoop ernstig overweegt.

- Om een voertuig op te halen, is een takelwagen nodig, om meubels op te halen moet een beroep worden gedaan op een verhuisfirma en een slotenmaker. Het is dus niet omdat de deurwaarder de auto weghaalt, dat hij automatisch ook de meubels zal komen ophalen.
- **Ga na in welk stadium van de procedure u zich bevindt.** Zoals we hebben gezien moeten de aanplakbiljetten de week voor de verkoop worden uitgehangen, maar een deurwaarder die weet dat hij niet zal doorgaan met de verkoop zal zijn cliënt deze bijkomende kosten misschien willen besparen.
- Hoe dichterbij de deurwaarder toegestane uiterste betaaldatum bij de datum van de verkoop ligt, hoe kleiner het risico op een effectieve verkoop. Als de deurwaarder de dag vóór de verkoop of de dag van de verkoop zelf als uiterste termijn voor een gedeeltelijke betaling vaststelt, betekent dit dat hij geenszins van plan is om de goederen te komen ophalen. De goederen kunnen na woensdag 16.00 uur immers niet meer in de veilingzaal worden afgegeven.
- **Welk bedrag eist de deurwaarder ?** Als het bedrag van de eerste betaling die de deurwaarder eist om af te zien van de verkoop laag is (minder dan € 500,00), betekent dit dat hij weet dat de verkoop waarschijnlijk verlieslatend zal zijn en dat hij dus niet van plan is om ermee door te gaan.

8° Onderhandelen met de deurwaarder :

WAAROM ONDERHANDELEN ?

Als het schulddossier in het stadium van de verkoop belandt, betekent dit dat de procedure al vergevorderd is en de schuldenaar reeds lang de gelegenheid heeft gehad om de schuld te vereffenen. De schuld zelf is reeds het voorwerp geweest van een uitvoerbare titel en is niet langer betwistbaar.



Het doel is dus niet om solvabele schuldenaars te helpen om niet te betalen of om hen onvermogen te laten verklaren. Ook als de verkoop van de roerende goederen niet doorgaat, kan de deurwaarder in deze situaties op zoek gaan naar andere middelen van tenuitvoerlegging, die soms veel erger zijn voor de schuldenaar (beslag op inkomen - belastingteruggave - onroerend beslag, enz.).

Deze gids biedt u daarentegen wel een leidraad om mensen in financiële moeilijkheden te helpen redelijke afbetalingsplannen voor te stellen, d.w.z. afbetalingsplannen waarbij het respect voor de menselijke waardigheid niet in het gedrang komt (bijvoorbeeld het niet betalen van de huur of de gas- en elektriciteitsrekening om de deurwaarder te kunnen betalen).

Voor personen die totaal onvermogen zijn en geen enkele betaling kunnen doen, zal het zaak zijn om opschorting van de tenuitvoerlegging van het beslag te bekomen en een opeenstapeling van kosten te vermijden, die de financiële situatie van de betrokken personen alleen maar zouden verergeren.

MET WIE ONDERHANDELEN ?

De deurwaarder is gemandateerd door de schuldeiser, d.w.z. dat hij optreedt in opdracht van de schuldeiser en dat hij diens akkoord zal vragen wanneer hij een betalingsvoorstel ontvangt. De deurwaarder is echter geen blinde uitvoerder van zijn opdracht en heeft het recht om de procedure op te schorten tegen het advies van zijn cliënt in, als hij van mening is dat het voorgestelde bedrag redelijk is en dat verdere vervolging onrechtmatig zou zijn.

In de praktijk geeft de schuldeiser vaak algemene instructies aan de deurwaarder, met de vraag om hem zo weinig mogelijk te contacteren teneinde zijn eigen opvolgingskosten binnen de perken te houden. Dit is vaak het geval bij grote ondernemingen en **daarom is de deurwaarder de aangewezen onderhandelingspartner.**

Indien de deurwaarder evenwel weigert deze rol te spelen, blijft het altijd mogelijk om rechtstreeks met de schuldeiser te onderhandelen. Gelet op de ernst van de procedure moeten wel twee voorzichtigheidsregels in acht worden genomen: om redenen van bewijslast is het absoluut noodzakelijk om schriftelijk te communiceren of op zijn minst schriftelijk te bevestigen wat telefonisch is overeengekomen. Verder moet de deurwaarder steeds op de hoogte worden gebracht en zal men erop toezien dat hij een kopie ontvangt van alle correspondentie die met de schuldeiser wordt uitgewisseld. Zo niet kan hij hier geen rekening mee houden, en kan hij de procedure niet opschorten zonder instructie hiertoe vanwege zijn cliënt.

WANNEER ONDERHANDELEN ?

Zolang de donderdagmiddagveiling niet is begonnen, kan de roerende verkoop nog **te allen tijde worden stopgezet.** Echter, hoe sneller men ingrijpt, hoe groter de onderhandelingsmarge. De verkoopprocedure verloopt immers in verschillende fasen die op zeer specifieke momenten zijn gepland, en die elk hun eigen bijkomende kosten met zich meebrengen.

Concreet heeft de deurwaarder er belang bij dat er **een betaling wordt uitgevoerd uiterlijk in de week vóór de verkoop,** zo vermijdt hij immers dat de goederen moeten worden opgehaald, wat hem veel tijd en energie bespaart. Als hij een langere betalingstermijn toestaat, betekent dit dat hij echt niet van plan is om door te gaan met de verkoop en gaat het waarschijnlijk om een pressie-beslag. In het belang van de schuldenaar **vindt de betaling best vroeger plaats om de aanplakkosten te vermijden** (ongeveer € 100) die een week voor de verkoop worden gemaakt.

Hoe dichter de datum van de verkoop nadert, hoe korter de termijnen worden. De deurwaarder zal op een bepaald ogenblik niet meer bereid zijn de procedure te stoppen op basis van een loutere betalingsbelofte. Hij zal het **bewijs** vragen **dat het geld werkelijk is gestort of overgemaakt.** Gelet op de termijnen die banken hanteren voor overschrijvingen, is het dan essentieel om het geld persoonlijk te overhandigen (vergeet dan niet om een ontvangstbewijs te vragen) of hem een betalingsbewijs te sturen.

Controleer dat het betalingsbewijs leesbaar is en van goede kwaliteit, want in dergelijke wanhopige situaties worden vaak valse betalingsbewijzen voorgelegd.

HOEVEEL ONDERHANDELEN ?

Als de gebruiker in staat is om het volledige bedrag te betalen, moet de deurwaarder worden gecontacteerd alvorens de betaling uit te voeren om het exacte bedrag met de "lopende" kosten te kennen. Zorg er in de mate van het mogelijke voor dat het bedrag in één keer wordt betaald om bijkomende kwijtingsrechten te vermijden. Stuur de deurwaarder ook het betalingsbewijs per e-mail of per post.

Als de gebruiker slechts een gedeeltelijke betaling kan aanbieden, moet indien mogelijk onderhandeld worden over een eerste betaling om de verkoop stop te zetten (het bedrag zal in de regel groot genoeg moeten zijn om de reeds gemaakte kosten te dekken) en over een levensvatbaar afbetalingsplan voor het resterende saldo. Hoe dichterbij de verkoopdag is, hoe groter het bedrag dat de deurwaarder zal eisen om de tot dan toe gemaakte kosten te dekken. Dat zijn nu eenmaal de "regels van het spel", **maar toch zal men erover moeten waken dat deze eerste betaling redelijk blijft voor de schuldenaar.**

Niets belet de geïnformeerde bemiddelaar (die weet dat de dreiging van verkoop met een korrel zout moet worden genomen) om **een betalingsoplossing voor te stellen, die meer in overeenstemming is met de werkelijke financiële situatie van de schuldenaar.**

Als de gebruiker totaal onvermogen⁶ is en geen afbetalingsplan kan voorstellen, weersta dan de verleiding om een afbetalingsplan voor te stellen dat de betrokken persoon niet zal kunnen nakomen of dat zijn of haar situatie nog zal verergeren. Het gaat er in dit geval om ervoor te zorgen dat de niet-samendrukbare prioritaire kosten (huur, gas en elektriciteit) worden betaald om te voorkomen dat het gezin in een (nog) grotere bestaansonzekerheid terechtkomt.

De deurwaarder en de schuldeiser moeten schriftelijk op de hoogte worden gebracht van de toestand van onvermogenheid en van de onmogelijkheid om enig bedrag vrij te maken voor de terugbetaling van de schulden, zonder dat de betaling van de niet-samendrukbare of vaste kosten in verband met de menselijke waardigheid in het gedrang komt.

Tegelijkertijd zal de onvermogende persoon er vaak ook van moeten worden overtuigd dat het van essentieel belang is om voorrang te geven aan de betaling van huur, gas, elektriciteit en andere kosten die verband houden met de menselijke waardigheid, en zal het nodig zijn hem te helpen weerstand bieden tegen de druk van de deurwaarder.

HOE ONDERHANDELEN ?

- Idealiter wordt er per post of e-mail gewerkt, maar hoe dichterbij de datum van de ophaling nadert, hoe belangrijker een eerste telefonisch contact is. Zorg er echter altijd voor dat u de inhoud van het gesprek schriftelijk (brief of e-mail) bevestigt.
- **U MOET NIET TOEGEVEN AAN ALLE EISEN VAN DE DEURWAARDER.** Vergeet niet dat, in het geval van een pressie-beslag, het voordeel dat een verkoop hem zal opleveren quasi nihil is. U beschikt over een onderhandelingsmarge om een oplossing voor te stellen die afgestemd is op de financiële situatie van de schuldenaar.
- Als de waarde van de goederen voldoende groot is opdat er een goede kans bestaat dat hij ten minste het bedrag van de kosten zal kunnen recupereren, zal de deurwaarder naar alle waarschijnlijkheid het volledige bedrag eisen als voorwaarde om de verkoop stop te zetten. **Als de deurwaarder daarentegen redelijkerwijs een opbrengst van niet meer dan € 1.000,00 kan verwachten, zal hij open staan voor onderhandelingen.** (Zie hierboven : 7° Wat is het werkelijke risico dat een verkoop effectief doorgaat ?)
- Als u een afbetalingsplan voorstelt, vergeet dan niet om een akkoord te sluiten over de termijn en de

⁶ Een onvermogen gezin is een gezin dat net in staat is om te voorzien in de dagelijkse basisbehoeften, maar geen geld overhoudt voor het aflossen van schulden, of dat onvoldoende inkomsten heeft om het gezinsbudget in evenwicht te brengen.

datum van betaling en probeer deze datum indien mogelijk te laten vallen vóór de volgende handeling vanwege de deurwaarder (aanplakbiljet, ophaling, verkoop). In geval van pressie-beslag kunt u zelfs proberen te onderhandelen over de opschorting van deze termijnen. Als de datum van betaling dicht bij een volgende handeling valt, zorg er dan voor dat u **een betalingsbewijs stuurt** of betaal rechtstreeks aan de deurwaarder.

- Merk op dat de termijnen van het afbetalingsplan onderhandelbaar zijn, wat de deurwaarder ook moge beweren. Deurwaarders werken vaak met geautomatiseerde computersystemen waarin standaard maandelijkse termijnen en vervaldatum geconfigureerd zijn. Vaak zal de deurwaarder een vervaldatum of termijn opleggen, gewoon om extra invoerwerk in zijn systeem te vermijden. Het is mogelijk om uitstel te bekomen voor deze datum door de deurwaarder iets vóór de deadline op te bellen.
- Zorg er indien mogelijk voor dat **het bedrag in één keer wordt betaald** om bijkomende kwijtingsrechten te vermijden.
- Wacht niet op het akkoord van de deurwaarder om de eerste (en volgende) voorgestelde betaling te doen.

Op onze website vindt u verschillende voorbeelden van standaardbrieven⁷, maar u zult deze moeten aanpassen in functie van de fase van de procedure waarin het dossier zich bevindt. Hieronder vindt u **een aantal argumenten waar de deurwaarder rekening mee zou kunnen houden** :

- Zeker wanneer het voorgestelde afbetalingsplan slechts kleine bedragen betreft of indien het gezin onvermogen is en geen enkele betaling kan voorstellen, is het van belang om de socio-professionele situatie van de gebruiker duidelijk uit te leggen en moet men niet aarzelen om voldoende informatie te verstrekken over de situatie van de schuldenaar (bron van inkomsten - maandelijks besteedbaar inkomen - mogelijke evolutie van de situatie) om de deurwaarder tot voorzichtigheid te manen en **hem te doen inzien dat er geen andere invorderingsoplossing mogelijk is** (geen voor beslag vatbare inkomsten, geen onroerend goed of rekeningtegoeden die elders in beslag zouden kunnen worden genomen). Het is voor de deurwaarder gemakkelijker om tegenover zijn cliënt de opschorting/stopzetting van de verkoop te rechtvaardigen als hij zijn eigen bevindingen bevestigd ziet in elementen die door een erkende instantie (een dienst schuldbemiddeling) zijn gecontroleerd en geverifieerd.
- De deurwaarder is een tussenpersoon die een resultaatsverbintenis is aangegaan met zijn cliënt. Het heeft geen zin om te proberen op zijn gemoed in te werken. Het is beter om hem rationele en economische argumenten voor te leggen, die hij aan zijn cliënt kan doorgeven om zijn beslissing te rechtvaardigen. Idealiter wordt **hem het beknopt verslag van de situatie van de gebruiker⁸ voorgelegd**, waarin elementen zijn opgenomen zoals de gezinssituatie, de bron van inkomsten, de beschikbare middelen, de uitgaven en het bestaan (of niet) van andere schulden.
- **Als u een afbetalingsplan voorstelt, breng dan argumenten aan die aantonen dat het plan haalbaar is** en zal kunnen worden nageleefd.
- Waar het onvermogen gezinnen betreft, moeten de deurwaarder en de schuldeiser per post op de hoogte worden gebracht van de onmogelijkheid om te betalen (met opgave van de redenen zoals hierboven uiteengezet), met de nadruk op het feit dat de in beslag genomen goederen geen waarde hebben en dat de verkoop bijgevolg verlieslatend zal zijn, en dat er geen andere inkomsten of waardevolle goederen (voertuig, woning) zijn.

⁷ <http://steunpuntschuldbemiddeling.be/Loonoverdracht-Beslag-Dreiging-met-267?lang=nl>

⁸ De deurwaarder is ook gebonden aan de GDPR, maar het is beter om hem niet te veel informatie te geven.

- Als er nog geen beslag is gelegd, kunt u de schuldeiser ook een lijst van de roerende goederen overmaken met een schatting van de waarde van elk goed (jaar van aankoop, staat van het roerend goed), die u zelf hebt gemaakt ter gelegenheid van een bezoek aan de woning van de schuldenaar. U kunt hem dan vragen om de procedure op te schorten of, bij gebrek daaraan, een proces-verbaal van onvermogen op te stellen (gelet op de geringe waarde van de roerende goederen in kwestie).

Als de deurwaarder geen proces-verbaal van onvermogen wil opstellen, kunt u gebruik maken van de reeds door andere gerechtsdeurwaarders opgestelde PV's van inbeslagname en deze naar de andere schuldeisers sturen, daarbij nadrukkelijk wijzend op het feit dat de in beslag genomen goederen geen enkele waarde hebben. Schuldbemiddelaars of professionals die onze opleidingen gevolgd hebben, vinden in de beveiligde zone van onze website verschillende standaardbrieven die hiervoor kunnen worden gebruikt.

9° Enkele tips voor wanneer de verkoop onvermijdelijk is :

Ziehier enkele tips voor het geval de schuldenaar zich ondanks alles moet neerleggen bij de verkoop :

- Het is raadzaam om aan de veilingzaal alle toebehoren, sleutels, boorddocumenten of handleidingen over te maken, zodat het goed in de best mogelijke omstandigheden kan worden verkocht.
- Als er persoonlijke bezittingen in het voertuig zijn achtergebleven, die niet in beslag kunnen worden genomen, kan de schuldenaar contact opnemen met de deurwaarder en een afspraak maken om deze spullen op te halen.
- De schuldenaar kan iemand vragen om naar de openbare verkoop te gaan en zijn goederen terug te kopen. Zo krijgt hij zijn eigendommen vrij van beslag terug, maar het nadeel is dat het betaalde bedrag eerst zal worden toegewezen aan de kosten (die vermeden hadden kunnen worden).
- Wanneer een voertuig wordt verkocht, moet de verzekering worden opgezegd en de nummerplaat naar de DIV worden teruggestuurd zodra de verkoop heeft plaatsgevonden. Zo kunnen nieuwe schulden worden vermeden en kan zelfs een deel van de verzekeringspremie en de "ongebruikte" verkeersbelasting worden gerecupereerd.
- Bewijzen dat de in beslag genomen goederen niet aan de schuldenaar toebehoren, zoals facturen, zullen de deurwaarder er over het algemeen niet toe brengen om de verkoop stop te zetten, aangezien de deurwaarder niet bevoegd is om de waarachtigheid van de hem voorgelegde bewijzen te controleren. Enkel een vordering voor de beslagrechter, ingediend door de werkelijke eigenaar, zal de verkoop kunnen voorkomen en dit kost ongeveer € 200,00 bovenop het ereloon van de advocaat. Als de voorgelegde bewijzen voldoende duidelijk en expliciet zijn (bijvoorbeeld: een huurovereenkomst voor een gemeubelde woonst) zal de deurwaarder besluiten dat het niet in zijn belang is om voor de rechter te moeten verschijnen en dat dit niet in dank zou worden afgenomen door zijn cliënt, die zich immers verplicht zou zien om bijkomende advocaatkosten te maken. De kans is dus groot dat hij zal afzien van de verkoop, wat hem overigens niet zal beletten om te proberen de verschuldigde bedragen op een andere manier in te vorderen.

Bijlage

Voorbeeld van een concreet dossier: goed ingerichte woning + kleine wijnkelder → totaal = € 923,00

<p>Werfstofzuiger : 120 €</p> 	<p>Stofzuiger zonder zak : 25 €</p> 	<p><i>Houten salontafel</i> : 1 €</p> 
<p>Lot van 6 flessen : 20 €</p> 	<p>Lot van 3 flessen: 60€</p> 	<p>Château Angélys 1970 : 50 €</p> 
<p>Flatscreen tv : 110 €</p> 	<p>Vaatwasser : 25 €</p> 	<p>Gitaar : 25 €</p> 
<p>Lap top : 45€</p> 	<p>Schommelstoel IKEA : 15€</p> 	<p>Flatscreen tv : 45 €</p> 
<p>Open kast IKEA 1 €</p> 	<p>Step : 20 €</p> 	<p>SAMSUNG tablet : 60€</p> 
<p>Lot van 7 flessen : 70 €</p> 	<p>Lot van 2 flessen : 45€</p> 	<p>Eén fles wijn : 45€</p> 

Houten Bureau : 1 € 	Wasmachine : 40 € 	Playstation 4 : 90 € 
Versterker + luidsprekers 30 € 	Cirkelzaag : 55 € 	

Voorbeeld van een concreet dossier: mooi salon + keukenuitrusting → totaal = € 541,00

Koffiemachine SENSEO : 20 € 	Dubbele frituurpan : 35 € 	Flatscreen tv : 65 € 
Salontapijt : 20 € 	Nieuwe 7-zit salon in leder : 150 € 	Salontafel : 50 € 
TV-meubel : 65 € 	Lot van 3 tapijten : 20 € 	Designlamp : 35 € 
Microgolfoven : 35 € 	Elektrische waterkoker : 6€ 	Salonmeubel : 60 € 