

NYHETSBREV

Fra Hvidsten

3. KVARTAL 2011

Nå kan vi tilby deg finansiering av din bolig i Thailand

Vi innleder dette nyhetsbrevet med å orientere om at Hvidsten, i samarbeid med en større

forretningsbank i Singapore, nå kan tilby opp til 70% lånefinansiering av kjøpesummen på

leiligheter i The Grand Oriental. Dette er et nytt initiativ som vil gi flere sjansen til å investere

i smilets land.

Det er kun leiligheten du kjøper i The Grand Oriental som skal stilles som sikkerhet for lånet,

men det stilles selvfølgelig krav til deg som låntaker (betjeningsevne, kreditthistorie, alder,

etc.). Lånet vil være i USD (SGD også mulig) med en låneperiode på inntil 20 år og med en

låneramme fra 480.000 NOK og opp til 4,8 millioner NOK (2,5 til 25 millioner THB). Renten

er i skrivende stund 5,25%. Terminbeløpet (renter og avdrag) på et lån over 20 år, totalt

480.000 NOK (2,5 millioner THB), vil være på 3.233 NOK (16.860 THB) pr. måned med

dagens kurs.

Mangel på kundefinansiering med pant i leiligheten man kjøper har i lang tid vært et hinder for de som kunne tenkt seg feriebolig i Thailand, men som ikke har hatt dype lommer nok til å dekke hele kjøpesummen selv, eller hatt annen eiendom i Norge som de kunne tilby som pant. Vi er derfor selvsagt svært fornøyde med denne ordningen og tror at det vil øke både interessen for prosjektet og muligheten for folk flest til å investere i det.

Hvidsten Co., Ltd. fikk medhold i sivil søksmål

Den 31. august 2011 ble det avsagt dom i Pattaya Court i en sivil sak mellom Hvidsten Co., Ltd. og en av kjøperne i prosjektet The Beach. Kjøperen skrev kontrakt med firmaet i 2008, men valgte sommeren 2010 å gå til sak mot firmaet fordi han mente at prosjektet ikke ville stå ferdig i tide. Han ønsket derfor å få sitt innskudd refundert.

Retten fastslo at kontrakten ikke var brutt av Hvidsten, men at det tvert imot og tydelig framgår at prosjektet kan utsettes under omstendigheter utenfor selskapets kontroll. Retten

fant videre at firmaet hadde fulgt retningslinjene i kontrakten om varsling av utsettelse av prosjektet og at den derfor ikke kunne gi kjøperen medhold i saken.

Under rettshøringen i juni 2011, fastholdt Hvidsten at prosjektet så langt ikke har blitt fullført grunnet økonomiske og politiske forhold lokalt og internasjonalt, men at det vil bli videreført i løpet av 2011/2012. Ferdigstillingen av første fase i The Grand Oriental er nå estimert til den 15. desember 2014.

Hvidsten Eiendom AS og Hvidsten Co., Ltd. får nye nettsider

Hvidsten lanserer sine nye nettsider i slutten oktober. Sidene har vært under utvikling de siste tre månedene og den internasjonale versjonen vil gi mulighet for å velge mellom norsk, engelsk, thailandsk, tysk, fransk, russisk og kinesisk tekst, i samsvar med markedets sammensetning og firmaets nye satsningsområder.

Vi vil også forsette med våre kvartalsvise nyhetsbrev, men ønsker å legge om

distribusjonsformen fra og med denne utgaven. For å spare tid og penger vil

informasjonsbrevet fra nå av kun sendes deg via e-post. Det er derfor viktig at du gir beskjed

dersom denne endres. Neste utgave av Nyhetsbrevet vil du motta i løpet av 4. kvartal 2011.

Tre alternativer for deg som eksisterende kunde

I vårt forrige kundebrev for 2. kvartal 2011, datert 1. juni i år, informerte vi om at vi kommer til

å relansere vårt prosjekt på Jomtien Beach i Thailand under det nye navnet, The Grand

Oriental. I den forbindelse lovet vi å presentere løsningsalternativer for våre eksisterende

kunder. For å velge riktig løsning, er det viktig å sette seg inn i den nye planen for prosjektet,

som i korte trekk går ut på en trinnvis utbygging.

Kort om byggefaser

Den største forskjellen mellom nå og tidligere vil være at Tårn 1 og 2 bygges trinnvis og ikke

i samme fase, som opprinnelig planlagt. Tårn 1 har derfor også gått over fra å være et rent

hotellbygg til å inneholde leiligheter for salg. Dette medfører at Tårn 1 kommer til å være

mest attraktivt ift. investering og utleie, først og fremst pga. beliggenhet og utsikt, men også

ettersom mange av de planlagte hotellfasilitetene fortsatt kommer til å ligge her. Det vil også

bli lagt opp til en egen utleiedel i Tårn 1, som vil få egen lobby og fasiliteter.

Tårn 2 vil fortsatt bli bygget, men dette vil være et rent leilighetsprosjekt og påbegynnes og ferdigstilles noe senere enn Tårn 1.

Tre Alternativer

Følgende tre alternativer er tilgjengelige for de som har skrevet kontrakt:

Alternativ 1

Du kan beholde den leiligheten som du allerede har kontrakt på i Tårn 2 til samme pris som avtalt. Her forutsettes det at du har overholdt dine betalingsforpliktelser ovenfor oss. Det vil da bli lagt til et supplement til den gjeldende kontrakten med en ny dato for ferdigstilling.

Som kompensasjon for forsinkelsesperioden, vil du få en rabatt på kjøpesummen tilsvarende den rentesatsen som gjelder for innskudd i Thai Military Bank (TMB), jfr. kontrakt.

Kompensasjonsbeløpet vil avregnes i fra den datoen leiligheten opprinnelig skulle stå ferdig

og fram til den datoen leiligheten faktisk kan overdras. Du kan også forvente en mulig

verdiøkning av leiligheten din, ettersom kvadratmeterprisene i tilsvarende prosjekter har økt

kontinuerlig.

Du står fritt til å reforhandle om en ny og bedre leilighet i Tårn 1. Dette vil bety at du får

leiligheten overlevert raskere og at du har mulighet til å kjøpe en leilighetstype som er bedre

tilpasset ditt behov i dag. I tillegg har du muligheten til å velge en leilighet med uhindret utsikt

over østkysten og øyene utenfor Pattaya. Det er viktig å merke seg at alle leiligheter som

selges i Norge i Tårn 1 vil bli solgt med skjøte i eget navn (freehold). Dersom det oppnås

enighet om endring av leilighet, vil det bli skrevet ny kontrakt på denne som erstatter den

gamle. Vi ber våre kunder om å ta kontakt innen utgangen av oktober 2011 for å avtale

tidspunkt for en samtale omkring dette.

Alternativ 2

Skulle du likevel ha et ønske om å trekke deg fra avtalen/kontrakten, vil Hvidsten Co., Ltd.

vurdere dette nærmere i det enkelte tilfelle, mot en erstatning på 40% av kjøpesummen til

dekning av tapt fortjeneste, markedsførings- og administrasjonskostnader. De som har

innbetalt mer enn 40% av kjøpesummen vil i så fall få overskytende beløp tilbakebetalt etter at fristen for å inngå skriftlig avtale om dette er utløpt. Vi ber våre kunder om å gi oss beskjed innen utgangen av oktober 2011 dersom dette er den løsningen de foretrekker.

Alternativ 3

Flere av våre kunder har unnlatt å innfri sine kontraktsfestede avdrag/betingelser, helt eller delvis. De som fortsatt ikke har betalt, oppfordres derfor til å ta kontakt med Hvidsten Co., Ltd. innen utgangen av oktober 2011 for å avklare hvorvidt de ønsker å ha en løsningsorientert dialog med oss eller ikke. Skulle Hvidsten ikke ha hørt noe før tidsfristen er omme, vil vi vurdere kontrakten som brutt og søke en rettskraftig kjennelse hos de thailandske domstolene for et krav om erstatning på 50% av opprinnelige kontraktsfestede kjøpesum. Når slik dom foreligger vil fordringen inndrives rettslig i det landet skyldneren måtte befinne seg (f.eks. Norge).

Oppsummering

Hvidsten håper selvsagt at så mange som mulig velger løsning 1, siden dette gir det mest

optimale resultatet for begge parter. Denne løsningen åpner også muligheten for at Hvidsten Co., Ltd. kan videreselge leiligheten din til nye kjøpere, gjerne med en prisøkning. Dette vil gi en raskere løsning og betyr at du vil få en mulig fortjeneste på den investeringen du har gjort.

Ta kontakt

Alle våre kunder oppfordres til å ta kontakt med undertegnede, fortrinnsvis på e-post

(arne@hvidsten.no), innen utgangen av oktober 2011. Her ber vi om en tilbakemelding på

hvilket alternativ man ønsker å ha en dialog omkring. Vi vil deretter ta kontakt med den

enkelte for å avtale tidspunkt for en telefonsamtale eller et møte. Dersom vi ikke hører noe

innen nevnte frist (31. oktober 2011), anser vi dette som et ønske om å bryte

avtalen/kontrakten med oss (jfr. alternativ 3). Vi vil da forholde oss til at kunden ønsker en

rettslig prosess som beskrevet (også jfr. alternativ 3).

Avslutningsvis vil vi beklage denne direkte kommunikasjonsformen. Det har ikke vært

ønskelig fra vår side, men det har vært et klart behov for at alle faktiske forhold belyses. Vi

håper vi har vært presise nok når det gjelder hvilke alternativer som finnes, slik at våre

kunder oppfatter vårt tydelige standpunkt og kan forholde seg til det.

Med vennlig hilsen

Hvidsten Co., Ltd.

Arne Hvidsten