

## **DOORDRAMMENDE KOPER**

*Om een koopovereenkomst tot stand te brengen dient er wilsovereenstemming te bestaan tussen partijen. Wat echter als een eigenaar zegt dat hij instemt met de verkoop maar zich onder druk gezet voelde?*

Dat overkwam een makelaar die voor zichzelf een kantoorpand wilde kopen. Het pand stond niet te koop. Desalniettemin stapte de makelaar binnen en startte de onderhandelingen. In nog geen drie maanden tijd bezocht de makelaar circa 8 keer de eigenaar, die het pand zelf bewoonde en gebruikte voor zijn bedrijfje en sprak over (in eerste instantie) de verhuur en (later) de verkoop van het pand. Uiteindelijk stemde de eigenaar in met een koopprijs van € 550.000,- en levering van het pand over vier maanden. De WOZ-waarde van het pand bedroeg € 730.000,-. Vrij snel na dat gesprek belde de verkoper met de mededeling dat hij afzag van de verkoop.

De makelaar stemde niet in en vorderde nakoming van de totstandgekomen koopovereenkomst. De verkoper meende dat de makelaar rekening had behoren te houden met de gerechtvaardigde belangen van de verkoper, te meer omdat hij deskundige is. Juist deze koper had geen misbruik mogen maken van zijn verregaande ondeskundigheid. Deze ondeskundigheid blijkt alleen al uit het feit dat hij het pand zeer ver beneden de werkelijke waarde aan het verkopen was.

## **Misbruik van omstandigheden**

De rechtbank Amsterdam maakte in haar vonnis van 29 november 2006 (rolnr HA ZA 06-521) korte metten met de vordering van de makelaar. De rechtbank oordeelde dat vast staat dat partijen overeenstemming bereikten over de essentialia van de koopovereenkomst. De rechtbank honoreert echter het beroep op misbruik van omstandigheden (art. 3:44 BW), in die zin dat de kopend makelaar wist of had moeten begrijpen dat de verkoper door onervarenheid bewogen werden tot het mondeling instemmen met de koop, terwijl hetgeen de koper wist of had moeten begrijpen hem daartoe had behoren te weerhouden. De koper heeft immers een makelaarsopleiding gevolgd en sinds 7 jaar makelaar en als zodanig deskundig op het onderhavig gebied is. De verkoper daarentegen heeft geen noemenswaardige ervaring met het verkopen van huizen. Het pand is al heel lang in de familie van de verkoper en het stond niet te koop. De makelaar heeft het initiatief tot de verkoop genomen door in de winkel van de verkoper binnen te lopen en gedurende het gehele onderhandelingstraject steeds opnieuw gehouden. Hij heeft in korte tijd veel bezoeken afgelegd, soms met een collega. Het kan niet anders dan dat daarvan een zekere druk op de verkoper is uitgegaan. De makelaar wist dat de eigenaar eigenlijk niet wilde verkopen en dat hij nog geen alternatieve woning en werkplaats had. De makelaar had moeten begrijpen dat de verkoper de gevolgen van de mondelinge instemming niet (geheel) kon overzien en dat de verkoop het gevolg was van zijn onervarenheid.

De verkoper beriep zich terecht op de vernietigbaarheid van de koopovereenkomst wegens misbruik van omstandigheden.

*Indien een partij onder druk is gezet kan hij de overeenkomst alsnog vernietigen.*