

DAT HAD JE MIJ MOETEN VERTELLEN!

Er zijn van die mensen die gezegend zijn met een grote mate van boerenslimmigheid, maar dat tegenover de buitenwereld niet laten weten. Zij doen zich naïef voor, alsof het hen onbekend is hoe de wereld in elkaar zit en stellen vragen waarvan zij het antwoord min of meer al weten. Uw collega Viseur weet dat dat weliswaar charmante maar ook gevaarlijke opdrachtgevers kunnen zijn. Dat gold ook voor Siem Sturk.

Sturk had een wat onduidelijke bron van inkomsten. Voorzover Viseur kon zien handelde Sturk in allerlei objecten. Zo had Sturk een paar jaar geleden een oude olietanker gekocht, een binnenvaartschip, enkele bedrijfsterreinen, her en der appartementjes enzovoorts enzovoorts. Gaandeweg had Sturk daaraan een heel aardige boterham verdiend. Hij liet dat echter niet merken. Weliswaar reed Sturk in een vrijwel nieuwe bovenmaatse Mercedes, maar het ding had sinds de aanschaf nog nooit een wasbeurt gehad. De praktijken van Sturk brachten hem regelmatig naar agrarische gebieden met modderpoelen zodat de oppervlakkige toeschouwer in de mening verkeerde dat Sturk er wat armoedig bijreed. Ook overigens wekte Sturk niet de indruk dat hij een man in bonus was.

Snelle winst

Op een mistige maandagochtend belde Sturk met Viseur. Hij vertelde dat hij een bedrijfspand had aangekocht. Hij had meteen ook al een koper gevonden. Zijn aankoopprijs bedroeg 6 ton en hij had het meteen kunnen doorverkopen met een winst van € 30.000. Aan Viseur de opdracht om de aankoop- en de verkoopovereenkomst vast te leggen. Toen Viseur Sturk feliciteerde met die leuke winst mompelde Sturk brommerig. Echt bijzonder vond hij het niet. Dat andere mensen voor zo'n bedrag een jaar moeten werken leek Sturk niet te beseffen. Voor Sturk werd het allemaal pas belangrijker als het ging om bedragen met vijf nullen.

Viseur maakte voortvarend de overeenkomsten op en hij zorgde ervoor dat zowel de aankoop- als de verkoopakte eerst door de wederpartij van Sturk werden getekend. Bovendien zorgde hij dat de data van levering in beide akten keurig aan elkaar aansloten. Viseur vond het wel een aardige opdracht. Hij had er niet zoveel werk aan en de verdiensten waren dan ook bovengemiddeld, zelfs met de geboden korting van 30%.

Uitstel accoord?

Ondanks het goede werk van Viseur en de duidelijke afspraken kwam er toch een kink in de kabel. Een paar dagen vóór de beoogde overdracht belde de koper met Viseur en vertelde hem dat hij de koopsom nog niet gereed had. Zijn huisbank had enkele problemen gemaakt en de koper vroeg of de overdracht twee weken later zou kunnen plaatsvinden. Viseur belde met Sturk en die zag daar geen probleem in, onder voorwaarde dat ook de verkoper zou instemmen.

Viseur belde met de verkoper. Anders dan Sturk was die verkoper een Pietje Precies die zich strikt aan de letter van het contract wilde houden. De afspraak voor de overdracht was 15 december en 15 december bleef het. De verkoper vond het nodig om voor de zekerheid een ingebrekestelling te sturen naar Sturk. Daarin werd Sturk gesommeerd om binnen acht dagen de koopovereenkomst uit te voeren en dus ook de koopsom te betalen. Viseur had meteen telefonisch overleg met Sturk. Sturk werd van de sommatie echter koud noch warm. Hij vertelde daarbij dat hij op zich best wel aan de sommatie zou kunnen voldoen; op zijn bankrekening stond genoeg geld. Maar Sturk wilde zich niet laten sommeren en zeker al niet door zo'n zeurkous als een verkoper. Bovendien wilde hij eigenlijk geen eigen geld aanwenden voor deze transactie. Het was zijn bedoeling geweest om de door hem te betalen koopsom te betalen met de koopsom die hijzelf ontving van de koper. Viseur vond de gang van zaken toch wel griezelig en waarschuwde Sturk nog maar eens. Een sommatie kan natuurlijk niet zomaar genegeerd worden! Sturk wuifde die waarschuwing nonchalant weg. Hij had dergelijke "briefjes" wel vaker gehad, wat interesseerde dat geblaas hem nu? De soep wordt nooit zo heet gegeten als zij wordt opgediend. De verkoper had een goede prijs gekregen en hij moest niet zo moeilijk doen. Dat ventje zou het zeker niet aandurven om allerlei trucs uit te halen, aldus verzekerde Sturk een bezorgde Viseur.

Gloeiendhete soep

Sturk vergiste zich echter sterk in de mentaliteit van "dat ventje". Toen de gestelde termijn van acht dagen was verstreken en Sturk niets van zich had laten horen kreeg Sturk een tweede brief van de verkoper. De verkoper ontbond de koopovereenkomst en eiste betaling van de verbeurde boete van € 60.000. Ook dat maakte geen indruk op Sturk. Hij belde met de verkoper en zijn openingszin was: "Wat moet dat nou? Ben je niet goed bij je hoofd of zo?". Dat waren ook de enige woorden die werden gewisseld tijdens het telefoongesprek. De verkoper gooide meteen de hoorn op de haak. Een dag later kreeg Sturk een brief van de advocaat van de verkoper. De koopovereenkomst was en bleef ontbonden en Sturk moest de boete betalen.

Nu ontstond ook een conflict met de koper. De koper had zijn kooppenningen bij elkaar verzameld en hij wilde graag afnemen. Sturk kon echter niet leveren. Ook in dat geval ontving Sturk een sommatiebrief, ditmaal van de koper. Sturk moest binnen acht dagen nakomen. Deed hij dat niet, dan zou de koopovereenkomst zijn ontbonden en diende Sturk de boete te betalen. Nog altijd vond Sturk de hele actie maar één groot circus. Of, zoals Sturk de situatie kort en krachtig jegens Viseur samenvatte: "10.000 keer flauwekul". Tja, dat vond Viseur misschien ook wel een beetje maar nogmaals waarschuwde hij Sturk dat hij ontzettend moest oppassen.

Eisen, eisen en eisen.

Ook nu kreeg Viseur weer gelijk. Sturk mocht twee dagvaardingen in ontvangst nemen. Eén van de verkoper en één van de koper. In het ene geval werd een boete gevorderd van € 60.000

en in het andere geval van € 63.000. Sturk verloor beide rechtzaken. Het bleef echter niet bij twee procedures. Tot grote verwondering van Viseur werd hij door de advocaat van Sturk eveneens gedagvaard. Daarbij werd namens Sturk de stelling ingenomen dat Viseur, als goed makelaar, de plicht had om zijn opdrachtgever Sturk eenduidig voor te lichten omtrent de rechtsgevolgen van de sommatie van de verkoper. Sturk verkeerde namelijk in de veronderstelling dat die sommatie niet zou kunnen betekenen dat de koopovereenkomst zou worden ontbonden. Had Sturk deugdelijk advies van zijn makelaar gekregen, dan had hij natuurlijk wel aan de sommatie voldaan. Het geld was immers niet het probleem geweest! Viseur verweerde zich in de procedure met de stelling dat hij mondeling had gewaarschuwd, dat Sturk zelf de inschatting maakte dat het allemaal zo'n vaart niet zou lopen en dat Sturk bovendien een doorwinterde onroerend goedhandelaar was. Nadat door Viseur aldus schriftelijk verweer was gevoerd werd een mondelinge behandeling gehouden. Viseur verheugde zich al op die zitting. Hij kon zich niet voorstellen dat Sturk met droge ogen tijdens de zitting zou volhouden dat Viseur hem niet had gewaarschuwd. Wah het niet Sturk zelf die, volslagen eigenwijs, de goede raadgevingen van Viseur welbewust in de wind had geslagen? De rechter zou bovendien zelf ook wel kunnen constateren dat Sturk allerminst een naïeve jongen is.

Niets was echter minder waar. Tijdens de zitting gedroeg Sturk zich ronduit onbenullig. Hij deed alsof hij geen enkel idee had van onroerend goedtransacties. Daarom juist had hij Viseur gevraagd om hem te helpen. Hij had van een dure makelaar als Viseur toch wel verwacht dat hij hem duidelijk zou waarschuwen, liefst schriftelijk. Het ging immers om een heleboel centjes.

De rechter was duidelijk in zijn vonnis. Hij veroordeelde Viseur om de door Sturk geleden schade te vergoeden. Viseur had Sturk moeten wijzen op de rechtsgevolgen van een dergelijke sommatie. Nu hij dat niet had gedaan, althans niet kon bewijzen dat hij Sturk duidelijk had gewaarschuwd, was Viseur tekortgeschoten in zijn zorgplicht. Viseur mocht het gelag betalen.

(De namen zijn gefingeerd).

mr J.A.M. van de Sande, advocaat te Rotterdam

Telnr.: 010 - 436 51 51

Faxnr.: 010 - 436 02 72