

## **HELEMAAL MEE ONEENS ... OF TOCH NIET?**

**Misschien kent u hem wel, de opdrachtgever die weigert zijn mening te geven over de door u voorgestelde aanpak. Gaat het goed, dan is dat zijn verdienste maar gaat er ook maar iets fout, dan heeft de makelaar het gedaan. Uw collega Viseur kan u een sterk staaltje van opportunisme vertellen.**

### **Gaat dat wel goed daar?**

Viseur kreeg van een zekere heer Leegloop opdracht om bij de verkoop van zijn woning te bemiddelen. Viseur adviseerde de vraagprijs te stellen op € 298.000,=. Leegloop zag dat niet zitten en vond die prijs niet goed. Hij zond per e-mail zijn mening waarbij hij allereerst zijn verontrusting uitsprak en hij zich afvroeg “of het allemaal wel goed gaat zo”. Met de vervolgens ontvouwde mening kon Viseur niet echt uit de voeten. Leegloop dekte zich dan ook wel bijzonder slim in. Hij schreef dat hij enerzijds vond dat de woning meer waard is en dat het daarom meer recht aan de situatie deed om de vraagprijs te stellen op tenminste € 330.000,= maar anderzijds dat de ervaring leert dat woningen die te hoog in de markt zijn geplaatst langer te koop staan en daarom juist minder opbrengen. Een scherp geprijsd aanbod van, pak hem beet, € 289.000,= zou misschien wel beter zijn. Leegloop beëindigde zijn e-mail met de woorden dat Viseur, als deskundig makelaar, wel het enig juiste besluit zal nemen en dat hij hem daarvoor ook heeft ingeschakeld. Leegloop schreef daarbij dat hij er van uitging dat de woning binnen zes weken verkocht zou worden voor de hoogst mogelijke prijs. “Nou”, dacht Viseur spottend, “daarmee kan ik uit de voeten”.

### **Twijfels, aanwijzingen, waarschuwingen**

Toen de woning drie weken in de verkoop stond had zich nog maar één kijker gemeld. Het behoeft geen verwondering dat de heer Leegloop met de regelmaat van de klok per e-mail zijn twijfel liet blijken over de juiste aanpak. De door Viseur voorgestelde tekst in de brochure was veel te sober. “Daarmee schrik je mensen af”, wist Leegloop te vertellen. Toen Viseur de tekst aanpaste bood de tekst volgens Leegloop een mooier beeld dan de werkelijkheid was. Dat leidde slechts tot teleurgestelde verwachtingen en daar zat niemand op te wachten. Nadat de tekst zes keer door Viseur was aangepast gaf Leegloop in zijn e-mail zuchtend en kreunend te kennen dat hij het niet eens was met de tekst maar ja, Viseur was nu eenmaal volgens eigen zeggen de deskundige en het was aan hem om de zaak goed aan te pakken.

Ook met betrekking tot de wijze van adverteren wees Leegloop voortdurend de voorstellen van Viseur van de hand en gaf hij te kennen dat hij nu eigenlijk juist iets anders op het oog had. Maar ook hier weer accepteerde Leegloop uiteindelijk dat er werd gehandeld overeenkomstig het advies van Viseur, zij het dat Leegloop daarbij stevast opmerkte dat hij niet gelukkig was met de gang van zaken.

Na vier maanden was er in totaal nog maar één kijker geweest. Reden voor Leegloop om Viseur schriftelijk aansprakelijk te stellen vanwege zijn slechte *performance*. Had Leegloop nu immers niet nadrukkelijk gezegd dat het beter was om een wat lagere vraagprijs te hanteren? En had Leegloop niet nog zó gewaarschuwd tegen de ondeugdelijke wijze van aanprijzing in de verkoopbrochure? En dan die twee krantenadvertenties! De eerste was zo klein geweest dat zij wegviel tegenover de andere advertenties en de andere was weliswaar groter maar stond temidden van attractiever aanbiedingen. Wat had Viseur zelf gedacht dat hij zou bereiken met een dergelijke aanpak? Dat de mensen in zes rijen dik voor zijn deur zouden staan? Nou dan! Leegloop zou in ieder geval de kosten niet gaan betalen.

### **De kandidaat**

Tot opluchting van Viseur meldde zich een kandidaat koper. Het betreffende gezin was ontwapenend enthousiast over het huis en over de buurt. Zij bood, onervaren als zij was, meteen de vraagprijs. Was Leegloop nu tevreden? Neen, integendeel! Hij mailde meteen aan Viseur zijn ontzetting over de gang van zaken. Kennelijk was de vraagprijs te laag gesteld. Voor € 310.000,= zou het gezin zich de nieuwe eigenaar van het huis van Leegloop mogen noemen. Met tegenzin volgde Viseur de instructie van Leegloop op. Het gezin was verbijsterd en haakte teleurgesteld af. Een dergelijk bedrag kon men eenvoudigweg niet betalen. Het was nu aan Viseur om het slechte nieuws over te brengen aan Leegloop. Deze maakte briesend aan Viseur het verwijt dat hij kennelijk in het geheel niet heeft ingeschat hoe gehandeld moest worden. Leegloop sommeerde Viseur om de koop met het gezin te regelen tegen de oorspronkelijke vraagprijs. Gelukkig had het gezin nog interesse.

### **De financiering**

De koopovereenkomst werd gesloten onder de gebruikelijke voorwaarde van non financiering. De termijn waarbinnen het kopend gezin daarop een beroep zou kunnen doen zou op 15 augustus verstrijken. Enkele dagen voor dat tijdstip bleek de koper nog geen schriftelijke offerte te hebben maar had wel goede hoop op het verkrijgen van financiering. Het voorstel werd gedaan om de termijn te verlengen met twee weken. Ook de plicht om de bankgarantie te verstrekken op 16 augustus zou dan met twee weken moeten worden verlengd. Indien dat niet akkoord zou zijn, dan moest de overeenkomst worden ontbonden, zo stelde de koper. Viseur zond meteen een e-mail aan Leegloop. Persoonlijk vond Viseur de kopers sympathiek en betrouwbaar. Hij stelde Leegloop dan ook voor om de termijn te verlengen, met name ook omdat er in geen velden of wegen een andere kandidaat te vinden was. Leegloop las het voorstel maar, geheel in zijn eigen stijl, weigerde hij enige verantwoordelijkheid te nemen. Hij ontweek de vraag en retourneerde het e-mail bericht: “*out of office untill next week*”. Ook telefoontjes van Viseur werden niet beantwoord. Viseur maakte toen een fatale fout. Hij stemde namens Leegloop in met de gevraagde verlenging.

Toen Leegloop daarvan hoorde maakte hij direct bezwaar. Hoe haalde Viseur het in zijn hoofd om zonder zijn instemming toezeggingen te doen? Welnu, Viseur moest het zelf maar uitzoeken; Leegloop is aan dergelijke toezeggingen niet gebonden. Viseur werd gesommeerd om de toezegging ongedaan te maken, de bankgarantie te laten stellen bij gebreke waarvan het gezin in verzuim zou zijn en de schade moet vergoeden. Viseur had begrijpelijkerwijs geen trek in dergelijke acties. Alvorens hij met Leegloop overleg kon plegen kreeg Viseur de koper aan de telefoon. Buiten Viseur om had Leegloop al een advocaat ingeschakeld en deze had de kopers een sommatiebrief gezonden met de door Leegloop gewenste strekking. Voordat Viseur zijn verontwaardiging tegenover de koper kon uitspreken omtrent het handelen van Leegloop vertelde de koper dat hij allerm minst geschrokken was van de acties van de advocaat. De koper had namelijk voor de zekerheid al op 15 augustus bij de notaris een beroep gedaan op de ontbindende voorwaarde van non financiering indien Leegloop niet zou instemmen met de verlenging. Nu dat niet gebeurd was was de koopovereenkomst ontbonden. De notaris had die brief kennelijk nog niet doorgestuurd aan Leegloop. Toen Leegloop hiervan hoorde veranderde hij bliksemsnel van strategie. Hij schreef de koper dat de advocaat zonder zijn toestemming had gehandeld en dat zijn makelaar terecht de termijn heeft verlengd althans dat hij de instemming door de makelaar bekrachtigde.

### **epiloog**

Uiteindelijk kreeg de familie de koop financieel rond. En Viseur? Viseur werd geconfronteerd met een waslijst aan klachten van Leegloop waaruit volgende dat Leegloop de courtagenota niet wilde betalen. Volgens Leegloop had Viseur slecht werk verricht en was Leegloop zelfs gedwongen geweest om een advocaat in te schakelen. Viseur had het toen helemaal gehad met Leegloop en hij nam incassomaatregelen. Uiteindelijk leidde dat tot een veroordeling van Leegloop om de volledige courtagenota te voldoen. Dat de rechter in zijn uitspraak overwoog dat Viseur niet goed heeft gecommuniceerd met zijn opdrachtgever en niet in alle gevallen heeft gehandeld overeenkomstig de instructies deedde Viseur niet. "Hij zoekt het maar uit" was alles wat Viseur nog over de zaak kwijt wou. (De namen zijn gefingeerd)

Mr J.A.M. van de Sande,  
advocaat te Rotterdam  
tel. 010 – 436 51 51  
fax: 010 – 436 02 72