
IN DE PRAKTIJK

HET BELANG VAN EEN HANDTEKENING

Lastige praktijkproblemen, wie kent ze niet? Onze Vastgoed-helppes geeft antwoord. Deze keer: het schriftelijkheidsvereiste van de koopovereenkomst in de moderne tijd.

CASUS

U begeleidt een koper bij de aankoop van een woning. De verkoper heeft het bod van uw opdrachtgever mondeling geaccepteerd. De koper heeft het koopcontract ondertekend en stuurt dit naar de verkoper. Die stuurt een appje

dat hij het zal ondertekenen. Maar hij tekent niet. Sterker nog: de verkoper laat de koper weten dat de hele deal niet doorgaat. Die is not amused en vraagt u of het appje zijn handtekening kan vervangen.

‘Laat de koopovereenkomst door beide partijen op alle pagina's ondertekenen’

De hele wereld communiceert via WhatsApp en e-mail, maar een koopakte is en blijft een door beide partijen ondertekende schriftelijke akte. Zo staat het in het Burgerlijk Wetboek. Onder een koopcontract moeten dus twee echte handtekeningen staan.

Onlangs stelde de rechtbank Limburg nog dat een WhatsApp-bericht géén vervanging is van de (elektronische) ondertekening, maar hoogstens een toezegging om te tekenen. Een koopakte is een onderhandse akte, aldus de rechter, waarvoor het dwingende vormvoorschrift van de ondertekening geldt. Zolang er nog geen handtekeningen zijn gezet, zijn koper en verkoper dus nergens aan gebonden. Ook al blijkt overduidelijk uit het mail- of appverkeer dat zij een akkoord hadden bereikt.

BESCHERMING

De achterliggende gedachte hierbij is dat de wetgever en de rechter particulieren willen beschermen tegen ondoordachte, financieel verstrekende beslissingen. Een handtekening dient als bewijs dat koper en verkoper op de hoogte zijn van en instemmen met de essentialia van de koopovereenkomst, zoals de woning, de prijs, het financieel voorbehoud, verborgen gebreken en de leveringsdatum. Als partijen eenmaal overeenstemming hebben bereikt over de inhoud van de koopakte, moet u er als makelaar dus op toezien dat de zaak wordt beklonken met een handtekening. Dit mag ook een elektronische

handtekening zijn, mits de identiteit van de ondertekenaar deugdelijk wordt gecontroleerd. Bijvoorbeeld met een (combinatie van) gebruikersnaam en wachtwoord, DigiD, eHerkenning of een sms-code.

TWEEVOUD

In de praktijk maken makelaars de koopakte nog weleens in enkelvoud op, maar beter is om ervoor te zorgen dat er twee exemplaren van de koopakte zijn, die beide zijn ondertekend door beide partijen. Alleen dan is later te bewijzen dat beide partijen wisten wat ze afspraken. Ga er ook niet mee akkoord dat het ene exemplaar is ondertekend door de koper, en het andere door de verkoper.

Over de veelvoorkomende situatie dat partij A de koopovereenkomst ondertekent en per mail verstuurt aan partij B, waarna partij B deze print, ondertekent, inscant en retourneert aan partij A, heeft de rechter nog geen uitspraak gedaan. Uiteindelijk staan hier dus kopie-handtekeningen op (een van) beide aktes. Dit kan riskant zijn als een van beide partijen bij nader inzien toch van de koop af wil – in de huidige woningmarkt zeker voor de verkopende partij geen ondenkbeeldig scenario. Dus als u als makelaar honderd procent zeker wilt zijn, nodigt u beide partijen fysiek uit op kantoor om de koopakte te ondertekenen.

Laat de koopovereenkomst ook niet alleen ondertekenen op de laatste pagina, maar laat beide partijen op iedere pagina een paraafje zetten. Als alleen op de laatste pagina een handteke-

ning staat, kan een kwaadwillende wederpartij namelijk naar believen bedragen en data wijzigen op de andere pagina's, en later claimen dat uw opdrachtgever daarvan wist. En als u passages wijzigt, stuur de pagina in kwestie dan ook weer naar beide partijen ter ondertekening. Want alleen dan staat vast dat verkoper én koper hebben kennisgenomen van de wijziging en gaan er geen verschillende versies circuleren.

BEDENKTIJDREGELING

De bedenktijdregeling is een uitzondering op het schriftelijkheidsvereiste. Zelfs als de koopovereenkomst door koper en verkoper is ondertekend, mag de koper zich zonder opgaaf van redenen gedurende drie dagen bedenken. Ook dit is ingegeven door de beschermingsgedachte: mensen moeten niet overhaast een huis kopen en de gelegenheid krijgen om bouwkundige of financieel experts te raadplegen.

Nog steeds bestaan er misverstanden over of een particuliere verkoper van een woning dezelfde bescherming geniet. Nee, die heeft geen recht op een drie-daagse bedenktijd. Maar, zei de Hoge Raad in december 2011, zolang er geen schriftelijke koopovereenkomst is, kan ook een particuliere verkoper zich terugtrekken. Die is dus ook niet gebonden aan een mondelinge afspraak of een toezegging in mail of app. Alleen in heel uitzonderlijke gevallen moet hij dan een schadevergoeding betalen aan de koper.

Let op: voor mensen die huizen (ver)kopen 'in de uitoefening van een beroep of bedrijf' gelden andere regels. Zij zijn wel gebonden aan mondelinge deals en afspraken in elkaar opvolgende mails of appjes. Als zij zich dan alsnog willen terugtrekken, kunnen zij worden gedwongen tot nakoming van koopovereenkomst of tot betaling van schadevergoeding aan de wederpartij.

ZAKELIJKE (VER)KOPERS

Vandaag de dag zijn er steeds meer vastgoedbeleggers die huizen kopen voor de verhuur. Check daarom als verkoopmakelaar die optreedt voor particulieren altijd van tevoren of u te maken heeft met een particuliere of een zakelijke koper. Voor kom dat uw particuliere opdrachtgever in de problemen komt, bijvoorbeeld omdat hij zijn woning na een aanvankelijk akkoord toch liever aan koper B dan aan professional A verkoopt. Voor je het weet zit hij dan vast aan twee koopovereenkomsten. En bedenk als aankoopmakelaar dat het een heilloze weg is als uw opdrachtgever zich op het laatste moment als zakelijke koper wil voordoen om een koop 'af te dwingen'. Professionele kopers moeten zich immers vanaf dag één als zodanig manifesteren. ■

Dit artikel kwam tot stand in samenwerking met Van de Sande Berndsen Advocaten in Rotterdam (www.vandesandeadvocaten.nl).