

Dat wat geschreven is, is dat wat gebleven is...

De sterk groeiende markt van exclusieve ‘classic and sportscars’ vertoont gelijkenis met de markten van andere waardevolle objecten zoals kunstwerken, schilderijen, antiquiteiten, horloges en sieraden in het internationale en hoogste prijssegment.

In deze marktomgevingen komen liefhebbers, specialisten, consultants, veilingmeesters en handelaren samen om objecten te kopen en verkopen, collecties samen te stellen, met het daarbij behorende advieswerk. Ook geldt hier de ongeschreven ‘code’ van vertrouwen, integriteit, deskundigheid. Mogelijke kwesties en conflicten worden *onder elkaar en discreet* opgelost, om zodoende de belangrijke reputatie te beschermen.

Een nobel uitgangspunt dat vaak werkt. Echter, niet mag worden vergeten dat ook voor de aan- en verkooptransacties, restauratieprojecten, etc. van exclusieve goederen (lees hier: classic and sportscars) de wettelijke bepalingen gelden waarop men kan terugvallen, indien een *gentlemen’s agreement* geen oplossing meer biedt,. Dit lijkt vanzelfsprekend, maar in de praktijk wordt er beperkt gebruik van gemaakt.

In juridische geschillen is vaak aan de orde dat de auto na de aankoop niet aan de verwachting voldoet, bijvoorbeeld technische staat, originaliteit, historie, de zogenaamde non-conformiteit. Of dat de auto is aangekocht op grond van onjuiste of onvolledige informatie en de aankoop bij de juiste informatievoorziening niet zou hebben plaatsgevonden, de zogenaamde dwaling.

De (particuliere) koper van een auto in het exclusieve segment zal mogelijk een enthousiaste *petrol head* zijn doch van verdergaande expertise over de technische staat en historie van de auto is vaak geen sprake. Vanaf daar moet de koper vertrouwen op de integriteit en informatie van de professionele verkoper.

Dan geldt: wat heeft de koper aangegeven danwel behoorde koper aan te geven? Anderzijds, heeft verkoper voldoende onderzocht en geïnformeerd naar hetgeen voor koper essentieel was in de besluitvorming tot aankoop of bijvoorbeeld een opdracht tot restauratie? In veel rechtszaken zijn deze vragen allesbepalend is voor de uitkomst daarvan.

Een praktijkgeval: bij de aankoop van een bijzondere Ferrari uit de jaren zestig informeert de koper expliciet naar de technische staat van de (12 cilinder) motor. Revisie daarvan is immers een kostbare aangelegenheid. Op de koopovereenkomst wordt door de verkoper aangetekend: motorisch in orde. Tijdens de beperkte proefritten leek het ook in orde - oliedruk, temperatuur - en presteerde de auto goed naar vaststelling van de koper, die nog niet veel in Ferrari ’s had gereden. Kort na de aankoop begonnen de problemen. Uitgebreider onderzoek wees uit dat de motor *nog wel* in orde was, maar zodanig versleten dat een grote motorrevisie voor de deur stond. Vanzelfsprekend strookt een dure revisie niet met de verwachting van koper die met zijn expliciete vraag nu juist dat risico had willen uitsluiten. De verkoper beroept zich erop dat de zaak bij verkoop ‘in orde’ was en mate van slijtage en mogelijke revisie op dat moment niet konden worden vastgesteld.

Twee punten vragen hier de aandacht: ten eerste legt de rechter vaak de verantwoordelijkheid in hogere mate neer bij de verkoper, die zich immers als professionele partij op de markt

presenteert. Koper mocht vertrouwen op hetgeen verkoper heeft medegedeeld en tevens aannemen dat verkoper moest begrijpen wat koper expliciet verwachtte.

In de voornoemde kwestie had verkoper mogelijk het belang van de vraag van koper beter moeten begrijpen en eventueel een uitgebreider onderzoek naar de staat van de motor moeten voorstellen, voorafgaande aan de verkoop. De verkoper van de Ferrari schiet hier, als professionele partij, te kort in zijn 'zorgplicht': bescherming van de minder deskundige koper.

Ten tweede: de rechter veronderstelt dat koper bij de aankoop van klassieke (dus oudere) objecten/auto's met een technische complexiteit bewust en uit vrije wil het hogere risico aanvaardt, dat zich aan de auto op enig moment na de aankoop technische mankementen kunnen voordoen. Ofwel, de aankoop van een Italiaanse sportwagen uit de jaren zestig brengt een hoger risico mee dan de aankoop van een Duitse occasion van drie jaar oud. Beroep door koper op garantie of enige compensatie wordt, door aanvaarding daarvan, sterk beperkt.

Zeker aanvaardt de koper een bepaald risico, echter dit wordt begrensd door de wettelijke onderzoeks- en informatieplicht, aangevuld met hetgeen partijen over en weer naar redelijkheid van elkaar mochten verwachten. Een koper mag verwachten dat hij juist geïnformeerd wordt door de deskundige over juist die zaken waar hij minder of geen kennis van heeft of kan hebben. In dit geval: het inwendige van de V12 motor.

Wat betekent dit in de praktijk? Zoek het goed uit, spreek het goed af het en vooral, schrijf het goed op. Onderzoek de deskundigheid en referentie van de verkoper. Het nalaten hiervan wordt koper aangerekend. Vervolgens een (schriftelijke) specificatie van de wensen, eisen. En ten slotte, een uitgewerkte koopovereenkomst waarin koper en verkoper, naast beschrijving van de staat en historie van de auto, verklaren dat alle gelegenheid tot onderzoek en inspectie is geboden. In het voornoemde geval had bijv. een garantie op de staat van de motor moeten worden opgenomen, met een regeling voor (revisie)kosten als die zich bijv. binnen 24 maanden of 25.000 km zouden voordoen.

Het lijkt voor de hand liggend. Echter, vanuit de procespraktijk kan ik u verzekeren dat de rechter zeker de omstandigheden en achtergronden van het geval zal beoordelen. Maar ook de vraag zal stellen: kunt u mij aangeven waar dat is vastgelegd? Zorg dan dat u niet misgrijpt.

Een *gentleman's handshake* heeft zonder meer waarde, maar als het erop aankomt, geldt: dat wat geschreven is, is dat wat gebleven is...