

## Wie weet wat... of wie moet wat weten?

Een wat cryptische titel voor een automotive column. In gewone taal gaat het om de onderzoeksplicht versus de informatieplicht. Bij de aankoop van een klassieke auto van groot belang. En ik kan vanuit de rechtspraak aangeven; een bron van veel procedurele strijd omdat het de basis vormt van het zg. non-conformiteitbeginsel; de koper heeft (naar zijn/haar mening) een zaak gekocht die niet de eigenschappen heeft die hij/zij mocht verwachten op grond van wat de koper heeft medegedeeld. Zoals in het meest simpele vraag- en antwoord spelletje; een antwoord komt na een vraag en zonder vraag komt uiteraard geen duidelijk antwoord,... lastig.

In een gangbare een-twee verkooprelatie, t.w. tussen de verkoper en is de rechtspraak en wetgeving nog vrij duidelijk. De professionele verkoper dient te onderzoeken en te begrijpen wat voor de koper van belang is voor de aankoop en deze daarover zo volledig mogelijk te informeren. De koper daarentegen dient ook zorgvuldig aan te geven wat hij/zij zoekt, verwacht van het aan te kopen product (de auto) en over belangrijke of bijzondere aspecten duidelijk verder door te vragen. Daarbij is het wel zo dat de koper de informatie die door de verkoper is verstrekt, niet extra door de koper hoeft te worden onderzocht; deze informatie mag door koper voor correct worden aangenomen.

In de regel gaat deze informatie-uitwisseling wel goed; behoudens situaties waarbij de verkoper ook niet wist dat de zaak (auto) bepaalde eigenschappen niet had, bijv. een niet zichtbare, herstelde schade, maar dan komen we op het terrein van dwaling (handelen o.b.v. onjuiste informatie). Of (helaas ook) frauduleuze zaken waarbij de verkoper willens en wetens informatie weghoudt of veranderd ten eigen voordele.

Van groot belang is dan nog, de kwalificatie van partijen, i.c. deskundigheid, ervaring, etc. De rechter ziet de particuliere Porsche-verzamelaar met aantoonbare inkoop-ervaring, toch echt niet als de onwetende consument die de wetgever in art 7:17 BW voor ogen heeft. En een autobedrijf die van de handel bedrijf en beroep heeft gemaakt, staat met 2-0 achter tegenover een koper in privé, als het gaat om wie wat behoorde te weten.

Tot zover de "eenvoudige" directe verkoop tussen twee partijen. Een recente zaak op ons kantoor betrof de kwestie waarbij onze client, als autobedrijf een zeer exclusieve classic car in consignatie had, bemiddeling derhalve. Drie partijen dus. Waarbij de eigenaar onze client... naar beste weten... had geïnformeerd over essentiële zaken als de correcte nummering van de alle (interne) onderdelen van de auto. Onze client heeft de auto zeker grondig geïnspecteerd en de informatie aan de koper doorgegeven, doch daaraan zijn ook grenzen. Een inspectie is visueel, testen van juiste werking, wellicht een enkele demontage, maar in de regel niet het loshalen van complexe onderdelen.

Bij een revisie, niet lang na de aankoop bleken echter nummers van o.a. de versnellingsbak niet origineel fabriek-af, matching te zijn. Een probleem, want het leidt direct tot vragen, twijfel en waardevermindering.

Dan terug naar de titel; wie weet wat, of wie moet wat weten...? Onze client heeft naar alle redelijkheid, gezien de informatie van de eigenaar, de staat en historie van de auto, aan de koper mogen aangeven dat de auto volledig matching numbers was. Van client mocht simpelweg niet worden verwacht dat hij de versnellingsbak zou demonteren voor inspectie van de nummers. Er bleef derhalve niets anders over dan vertrouwen op de informatie van de eigenaar. Echter, zoals u begrijpt, deze stak ook de handen in de lucht, en gaf aan van niets te weten.

Maar de koper zit met de gebakken peren. Wie aan te spreken? In dit geval koos de koper ervoor om de eigenaar in rechte aan te spreken om de koop te ontbinden c.q. te vernietigen wegens non-conformiteit c.q. dwaling. Immers moest wel aangenomen worden dat de koop (juridisch, i.c. betaling en levering) met de eigenaar en niet met onze client tot stand was gekomen, deze kon zich beroepen op zijn bemiddelingsovereenkomst.

De zaak is geschikt, maar toch zat onze client even met kromme tenen; in de opgestarte procedure werd onze client door de oude eigenaar in zg. vrijwaring opgeroepen, d.w.z. aansprakelijk gehouden voor zijn deel in de informatievoorziening naar de koper, die daarop de aankoop-beslissing (zij het na zeer summier onderzoek) had gebaseerd.

De koper zal de bemiddelaar toch snel aanwijzen als de verkoper. Dat is juridisch niet zo. Er zijn ook geen “verkopende” makelaars, alleen bemiddelende makelaars..., een taai misverstand. Maar zo kun je toch in een juridische kwestie terecht komen, terwijl je aantoonbaar naar beste kunnen en weten de informatie van een andere partij slechts hebt “doorgegeven”. Dat doorgeven zal de rechter bekijken naar redelijkheid en billijkheid; onderzoeks- en informatieplicht is er altijd, maar er zitten ook grenzen aan. Zeker voor bemiddelende partijen, die anders buitensporige bedrijfsrisico’s zouden lopen.

Albert S. Oegema

Legion B.V.

Automotive Legal Services.