

Juridische column

VERLIEFDE KOPERS LATEN ZICH MOEILIK ADVISEREN.

Met deze titel wordt bedoeld kopers die verliefd zijn op een huis en niet kopers die verliefd zijn op elkaar, alhoewel een verliefd stel ook meestal niet in de optimale geestestoestand verkeert voor aankoop van een huis en zeker niet in Spanje.

Een groot probleem bij het adviseren van Nederlanders over de juridische (en daarmee hele belangrijke) aspecten van het kopen van een huis in Spanje is de factor “verliefdheid”. Dit verschijnsel zal zich waarschijnlijk altijd voordoen maar het openbaart zich naar mijn bescheiden mening veel meer bij de aankoop van een huis in Spanje door een Nederlander, dan wanneer diezelfde Nederlander in zijn eigen land, Nederland, een huis koopt.

Een relatie van mij heeft wel eens gekserend gezegd: “Als Nederlanders in Spanje een huis komen kopen laten ze hun hersens in Schiphol liggen!”.

Het is wel te verklaren denk ik, maar voordat ik die verklaring geef zal ik eerst trachten het fenomeen (of probleem, want zo ervaar ik het als adviseur) te omschrijven. Het fenomeen “verliefdheid op een Spaans huis” is te herkennen als een cliënt belt met de vraag om juridische bijstand voor de aankoop van een huis of appartement in Spanje en uit zijn woorden of vraagstelling al blijkt dat de cliënt eigenlijk alleen het verlossende goedkeurende jawoord van de juridisch adviseur of advocaat wil horen.

Het is als het ware of de cliënt al lang het besluit tot koop heeft genomen, maar door zijn geweten geteisterd wordt die hem of haar zegt dat de juridische aspecten ook belangrijk zijn en daarvoor advies moet inwinnen. De cliënt wil dan wel aan zijn of haar geweten tegemoet komen want en passant kan hij of zij dan een groot deel van de verantwoordelijkheid van de aankoop op iemand anders, in dit geval de juridisch adviseur, afschrijven,.... althans zo voelt dat.

Maar ik loop op de dingen vooruit en laat ik beginnen bij het begin. De gemiddelde Nederlander die in mijn praktijk om advies komt vragen heeft

tijdens zijn vakantie in Spanje een huis of appartement gezien dat hij of zij wil kopen. Soms is er dan al voorwerk gedaan via het internet of relaties die een huis te koop weten.

Het contact loopt meestal via de lokale makelaar. Dat kan zowel een Spanjaard of een Nederlander zijn aangezien de laatste tien jaar veel Nederlanders hun geluk als makelaar zijn komen beproeven in Spanje. Immers, de verhalen over de Spaanse onroerend goedhause hadden van Spanje een waar El Dorado gemaakt.

Die makelaar is niet altijd even behulpzaam als het gaat om een goede afweging van het wel of niet kopen. Een makelaar verdient zijn geld immers alleen bij verkoop. Hij of zij heeft er dus baat bij dat verkocht gaat worden. Gelukkig zijn er uitzonderingen dat wil zeggen makelaars die begrijpen dat je de gemiddelde koper ook niet moet onderschatten en geholpen moet worden door een goede afweging voor die koper te maken. Helaas is mijn mening dat het merendeel dat niet doet en doet voorkomen dat de potentiële koper voor een “werelddeal” of “de beste koop van zijn leven” staat. Ik kan het de makelaar ook niet helemaal kwalijk nemen. Zo functioneert het nu eenmaal en de koper is er ten slotte ook zelf bij.

Kortom, nadat de koper overtuigd is geraakt van de werelddeal, eventueel nadat de koper behoorlijk is ge-“wined and dined” door de makelaar, heeft hij soms (ook niet altijd) een moment van bezinning, soms pas op het moment van tekenen van de notariële akte, en denkt laat ik toch nog even een advocaat bellen. Dat is mij wel eens is overkomen.

Gelukkig voor deze kopers bestaat tegenwoordig Google die na de zoekopdracht “Nederlandse advocaat in Spanje”, onder andere mijn kantoor tevoorschijn tovert en een telefoontje is dan snel gepleegd.

Koper: “Ja, mijnheer De Haan, we zitten hier met de makelaar en de verkopers bij notaris Sanchez in Alicante voor het tekenen van de verkoopakte en mijn vrouw zei, Jan, zou je toch nog niet even die advocaat bellen die je op het internet had gevonden?”



Nou, dat heb ik dus maar gedaan. Kunt U ons even helpen door de akte even heel snel na te lezen dat het allemaal goed zit? Dan kunnen we dadelijk als de notaris binnenloopt met een gerust hart tekenen."

Ik geef toe het gaat niet altijd zo, maar het is voorgekomen en het komt voor. Het komt vaker voor dat ik in een eerder stadium gebeld wordt als het voorlopige koopcontract is getekend (contrato de arras). Gelukkig komt het ook voor dat de Nederlandse koper zeer voorzichtig is en alles van tevoren goed uitgezocht wil hebben maar die kopers zijn meestal niet verliefd en ik heb het over de verliefde koper (of die andere koper met zijn hersenen in Schiphol).

Het hiervoor beschreven geval betreft een koper die in feite alleen maar het jawoord van de juridische adviseur wil hebben. Hij of zij is/zijn namelijk al verliefd op het huis. De plannen zijn al gemaakt voor de verbouwing of inrichting. De handige makelaar heeft ze al meegenomen naar het plaatselijke tegelhuis of keukeninrichter en prachtige dingen laten zien waardoor de aandacht voor de werkelijke belangrijke zaken zoals de vrije eigendomstitel van het huis en legaliteit van het bouwwerk, de kwaliteit van het bouwwerk snel plaatst maakt voor aangename dagdromerijen over hoe de keuken er uit komt te zien. *"Oh Jan, van die keuken of dat terras zullen we zo gaan genieten!!!!"*

Dit is een normaal en menselijk fenomeen en kan de koper tot op zekere hoogte niet echt kwalijk genomen worden. Het is in mijn visie aan de juridisch adviseur of advocaat om daar tegenwicht aan te geven en ook dat weer tot op zekere hoogte.

Wat kun je doen als adviseur als de koper alleen maar het jawoord wil horen? Meestal probeer ik shocktherapie om de koper uit zijn roes te halen. Je maakt er geen vrienden mee maar daar ben je dan ook een juridisch adviseur of advocaat voor. Om met de Amerikaanse bedrijvendokter "Chainsaw Al" te spreken die in de jaren tachtig en negentig veel bedrijven saneerde: *"If you need a friend, get a dog. I have got two."*

De eerste vraag die ik over de telefoon stel is meestal: *"Spreekt U Spaans?"* of *"Beheerst U de Spaanse taal?"* Het antwoord is dan steevast, *"Nee"*. De tweede vraag is dan *"U gaat een huis kopen. Hoeveel moet dat huis kosten?"*. Het gaat dan meestal om bedragen van € 400.000,- of veel meer.

"Dus" zeg ik dan "U gaat nu € 400.000,- betalen en een document tekenen dat U niet kunt lezen op basis waarvan U dan een huis zou moeten krijgen conform wat is toegezegd, terwijl U niet kunt controleren of dat zo is en alle overige betrokkenen er uitsluitend bij gebaat zijn dat die koop doorgaat. Dat lijkt me uiterst riskant." Na dit eerste salvo komt er meestal al heel wat bezinning. Het vragensalvo gaat dan door: *"Hebt U zekerheid dat de verkoper eigenaar is?"* Antwoord: *"Nee"*. *"Weet U iets van het bestemmingsplan?"* Antwoord: *"Nee"*. *"Weet U zeker dat het huis een woonvergunning heeft?"* Antwoord: *"Nee"*. *"Heeft een architect naar het huis gekeken?"* Antwoord: *"Nee"*. *"Wist U dat de verkoper in Spanje geen informatieplicht heeft?"* Antwoord: *"Nee"*.

Zo kan ik nog een hele tijd doorgaan en soms gebeurt dat. De koper wordt dan telkens minder vrolijk en verliefd en gaat harder zuchten totdat hij of zij uitkraamt: *"Genoeg!!!, OK, ik teken niet. Ik laat het eerst uitzoeken."* Dat gold ook voor de koper die al bij de notaris zat want vrijwel niets van dit alles was uitgezocht.

Hoe kan dit fenomeen verklaard worden? Ach, ik ben zelf Nederlander, ik heb er 30 jaar gewoond en ik kom er regelmatig. Als je op vakantie bent in Spanje onder de strakblauwe hemel genietend van zon, zee en strand terwijl Nederland staat voor slecht weer, werk, lange files en een grijs bestaan dan wordt de Spaanse werkelijkheid wel eens mooier voorgesteld dan zij is.

Mijn advies: laat U begeleiden door een onafhankelijk adviseur, sta open voor zijn advies en onderken dat Uw verliefdheid een objectief oordeel moeilijk maakt.

Jan Willem de Haan, Barcelona, 28 augustus 2010

Jan Willem de Haan is advocaat in Nederland en Spanje en woont en werkt sinds 1992 in Barcelona. Samen met zijn compagnon Boris Mulder runt hij de twee vestigingen (gevestigd in Barcelona en Valencia) van hun advocatenkantoor De Haan & Mulder.



www.dehaanmulder.com