

Recht en het contract

In de afgelopen columns heb ik me gericht op wat praktische informatie op een specifiek terrein, zoals de administratieve aspecten van verhuur van de vakantie-woning in Valencia, de inkomstenbelasting voor niet ingezetenen, of hoe om te gaan met bouwgebreken. Deze keer wil ik een wat algemeen aspect behandelen, waar in de praktijk veel problemen ontstaan, namelijk het vastleggen van afspraken.

Wie de eerste column nog bijstaat herinnert wellicht dat twee van de meest de meest voorkomende adviezen zijn om bij juridische zaken je gezond verstand te gebruiken en ook de feiten goed te administreren. Beide adviezen zijn belangrijk in de aanloop naar een contract, de momenten waarop je nog aan het onderhandelen bent over de voorwaarden en andere aspecten van het beoogde contract.

Voor een goed begrip wat een contract in juridische zin omvat, is een kleine uitleg nodig. Een contract is de vastlegging van een overeenkomst, en een overeenkomst is een wilsovereenstemming, waar twee personen hun wil uitspreken en waar deze wilsuitingen op elkaar aansluiten. Als die wilsovereenstemming is bereikt, dan spreken we van een overeenkomst. Later wordt die overeenkomst neergelegd in een document, het contract. Niet iedereen hanteert deze begrippen op een zuivere manier, vandaar dat ze soms door elkaar worden gebruikt, maar er zijn verschillen. Wilsovereenstemming over bijvoorbeeld de koop of huur van de woning is al snel bereikt. Naar Spaans recht is er al een overeenkomst als het object en de prijs bekend zijn. Maar daarmee zijn de randvoorwaarden nog niet duidelijk, terwijl juist de randvoorwaarden makers en brekers zijn van koop- en huurovereenkomsten.

Het opstellen van een contract is om die reden een essentieel onderdeel van mijn werk. Veel mensen onderschatten de waarde van dat contract. Zodra ze de juiste woning hebben gevonden en overeenstemming hebben over de koop- of huurprijs, is het wat hen betreft een kwestie van nog "even" het contract opstellen. Ze pretenderen dan dat ik ze een "model" of "standaard overeenkomst" toestuur en dan komen ze er zelf wel uit. Er is vaak maar weinig tijd want, bijvoorbeeld, de eerste aanbidding moet gestort worden of ze lopen op andere manier vooruit op de zaken.

Mensen onderschatten over het algemeen de waarde van een goed contract. Ze denken dat zodra ze een papertje met tekst en handtekeningen hebben, dat ze dan verschoond zijn van problemen. Die vlieger gaat natuurlijk niet op. Met het hebben van een contract ben je niet gevrijwaard van problemen. Een goed contract kan je beter beschermen tegen een onbetrouwbare tegenpartij, maar kan niet problemen voorkomen. Dat doe je door zaken te doen met een betrouwbare tegenpartij en je gezond verstand te gebruiken.

De contracten die ik opstel worden geschreven alsof ik advocaat van de duivel ben. Wat gebeurt er bijvoorbeeld als je geen financiering krijgt voor de koop van de woning? Een financieringsvoorbehoud is in Spanje volstrekt niet gebruikelijk dus grote kans dat de verkoper daar geen rekening mee heeft gehouden in de onderhandelingen. Als je een bedrijf koopt kun je er zeker van zijn dat officiële cijfers extreem verschillen van de voorgespiegelde resultaten. Hoe ga je daarmee om als in de praktijk blijkt dat deze resultaten niet gehaald worden? Met andere woorden, het doel en nut van een contract opstellen is dus jezelf te dwingen om over de randvoorwaarden en onvoorziene situaties na te denken.

Zoals gezegd kunnen problemen niet vermeden worden met een goed contract. Als je contractspartij een piraat is, dan heeft dat contract voor hem (of haar) geen waarde. Piraten hebben geen respect voor afspraken, voor regels of voor rechters. En dat is nou juist een ander argument om goed na te denken over een contract, omdat je in die voorfase van de definitieve overeenkomst de andere partij beter leert kennen naarmate de randvoorwaarden uitgebreider worden besproken.

Een piraat zal een onmenselijke deadline opleggen. Een piraat wil niet de tijd nemen om een goed contract te maken. Een piraat zal altijd een beroep doen op je gevoel, "waarom zoveel vragen..., vertrouw je me niet?", alles om je over de streep te trekken. Laat je daarin niet meeslepen en neem je tijd. Een betrouwbare contractspartner gunt je die tijd. En zo niet, beter een mooie kans verliezen dan je zuurverdiende centjes als gevolg van een overhaaste beslissing. Een betrouwbare contractspartij heeft zelf ook een belang om de dingen goed te overdenken en op papier te zetten.

Deze column wordt verzorgd door Roeland van Passel (advocaat bij Lex Foris International Law) en Renato Zanardi (notaris bij Hak & Rein Vos juridisch adviseurs en notarissen). Zie ook www.zekerenvastgoedinspanje.nl. Aan deze column heeft Dineke Kool van Lex Foris International Law haar specifieke kennis over Spaanse belastingen bijgedragen.



Roeland van Passel



Meesters in Spaans vastgoed!

Uw Nederlandstalige advocaat én notaris als adviseur in Spanje op locatie, voor al uw onroerend goed gerelateerde transacties in Spanje, zoals:

- ✓ Koop-/Verkoopbegeleiding
- ✓ Juridische bouwbegeleiding
- ✓ Vastgoedonderneming
- ✓ Verdeling van eigendom
- ✓ Schenking
- ✓ Overdracht ouders/kinderen
- ✓ Huur
- ✓ Vergunningen
- ✓ Belastingen
- ✓ Financieringen

Contactgegevens

📍 **Costa Blanca**
mr. Roeland van Passel (Abogado)
mr. Renato Zanardi (Nederlandse notaris)
☎ 965.020.254
✉ info@zekerenvastgoedinspanje.nl
🌐 www.zekerenvastgoedinspanje.nl

📍 **Nederland**
mr. Judy Tromp (Toegevoegd notaris)
☎ 0320-247394
✉ info@zekerenvastgoedinspanje.nl
🌐 www.zekerenvastgoedinspanje.nl

Deze website wordt aangeboden door Hak&Rein Vos juridisch adviseurs en notarissen en Lex Foris International Law.