

Sterk staan als het nodig is

Krijgen waar je recht op hebt. Dat lijkt de gewoonste zaak van de wereld. Maar in de praktijk loopt het vaak anders. Dan zit je dus met een conflict. En de kans dat je dat overkomt, neemt alleen maar toe. Hoe dat komt? Doordat we steeds meer bezitten en doen. Denk maar aan onze voertuigen, woning met alle apparatuur, de vrijetijdspullen. En doordat we steeds meer besteden bij dienstverleners als reisorganisaties, dokters en ziekenhuizen.

Niets aan de hand zolang alles goed gaat. Maar wat, als de consument vindt dat hij in zijn recht staat, maar de tegenpartij daar anders over denkt? Is hij dan deskundig genoeg om zelf voor zijn recht op te komen? Weten hij of u als bemiddelaar dan de juiste weg en de juiste argumenten? Weet u wel zeker dat uw cliënt gelijk heeft volgens de bestaande wetten en regels? En als uw cliënt daarvoor deskundigen moet inschakelen, wie betaalt die dan?

Veel zorgen en tijdsverlies, dure en ingewikkelde procedures: dit is op te vangen door een solide verzekering rechtsbijstand Consument bij D.A.S.

Professionele rechtshulp van D.A.S. betekent dat uw cliënt zich niet meer om de kosten hoeft te bekommeren. De schadebeheerders en juristen nemen ook het conflict ter harte en zorgen dat uw cliënt krijgt waar hij recht op heeft. Ook bij een aankoop van een eigen woning waar conflicten nog ingewikkelder zijn en zeer hoge kosten met zich mee kunnen brengen.

Wat zouden uw cliënten in de volgende situatie gedaan hebben?

Schadegeval van de maand

Op slag verliefd

Verscholen in het groen, idyllisch gelegen in een bosrijke streek, het paste perfect in de droom van het echtpaar S. De huidige woning in Brussel verkopen en de oude dag doorbrengen op het platteland: het romantische landhuis leek gewoon op hun komst te wachten... De vriendelijke dame van het immobiliënkantoor vertelde hun dat het nog te koop stond: de prijs? Een kleine € 500.000.

Na de bezichtiging van het goed met de prachtige zitkamer met zicht op een meertje, de comfortabele keuken, riante slaapkamers, de eindeloze tuin met stallen, besloot de familie S. de knoop door te hakken. De verkoop van hun huidige woning samen met hun spaarcentjes zou genoeg opbrengen.

Het verkoopsaanbod werd ondertekend, zonder opschortende clausules. Het verkoopscompromis zou een maand later verleden worden. Maar de realiteit paste niet in dit droombeeld. De waarde van hun huidige woning bleek totaal onvoldoende om aan de nieuwe investering te beantwoorden. Met een kort schrijven naar de notaris, een paar dagen voor de ondertekening van het verkoopscompromis, dacht het echtpaar de droom te kunnen afschrijven.

Dit was echter zonder rekening te houden met de sanctie: 10% van de aankoopprijs als boete indien de koop geannuleerd werd. Zo ontving het echtpaar 3 weken na het ondertekenen van het aanbod een officiële in gebrekenstelling voor de som van € 50.000 als schadevergoeding! En dat terwijl het onroerend goed in kwestie inmiddels toch nog verkocht was!

Het echtpaar was er niet goed van en consulteerde D.A.S. Gezien de precaire situatie stelde D.A.S. een advocaat aan om de verdediging van het echtpaar te organiseren.

Het verkoopscompromis geldt als verkoop, denkt men in het algemeen. Maar in feite is volgens art. 1583 van het burgerlijk wetboek de verkoop reeds voltrokken van zodra koper en verkoper akkoord zijn met betrekking tot de elementen van de zaak en de prijs, zelfs indien dit akkoord slechts mondeling is.

Het is bijgevolg niet meer mogelijk om af te zien van de verplichtingen na de aanvaarding, op straffe van het verlijden van de akte of de ontbinding van de verkoop met een veroordeling tot het betalen van een schadevergoeding.

In de meeste verkoopscompromissen wordt een forfaitaire vergoeding van 10 à 15 % voorzien in het voordeel van een partij die moet vaststellen dat de tegenpartij in gebreke blijft haar verplichtingen na te komen.

Behoudens akkoord van de verkoper (welke hij geenszins verplicht is te verlenen) zal het na aanvaarding van het aanbod niet meer mogelijk zijn om af te wijken van de regels van het gemeen recht, noch in de onderhandse verkoopakte (verkoopscompromis), noch in de notariële akte.

De advocaat Mr. De Ceuninck stond dus voor een grote uitdaging. Op basis van welke elementen kon hij de geëiste schadevergoeding tot voor de cliënt aanvaardbare proporties reduceren ?

Wat zegt de wet over de handelspraktijken, meer in het bijzonder de bepalingen in verband met de bedenktijd ? Kan artikel 1231 B.W. ingeroepen worden om de wanverhouding tussen de penale boete en de reële geleden schade te illustreren ?

Hij startte de dialoog met de advocaat van de tegenpartij. Na enkele maanden onderhandelen bleek er ruimte voor het volgende compromisvoorstel :

Het pand werd effectief 68 dagen na de aanvaarding van het verkoopsaanbod aan het echtpaar S. aan derden verkocht. Op basis van de aankoopssom van € 500.000, belegd aan 10% (€ 50.000 per jaar, € 50.000 : 365 = € 136,99 per dag) zou de verkoper een financieel verlies van $68 \times 136,99 = € 9.315,32$ geleden hebben.

Een vergoeding voor dit bedrag werd geaccepteerd door zowel de koper als de verkoper.

De advocaat Mr. Deceuninck was er in geslaagd de oorspronkelijke eis van € 50.000 tot € 9.315,32 terug te brengen.

Uiteraard hing er naast dit prijskaartje van deze onbezonnen aankoop, ook een afrekening van de advocaat :

Gezien op de belangrijke financiële inzet (€ 50.000), het uitstekend resultaat, lange ervaring van de advocaat, de belangrijke opzoekingswerken, de hoge graad van dringendheid, werd een afrekening van ereloon van € 3.800 overeengekomen.

De rechten verdedigen is erg duur ... Dankzij de Consumenten en de Conflictenpolis van D.A.S. kan ook uw cliënt zich laten bijstaan, zelfs als hij in een onbezonnen moment verliefd wordt op een droomhuis, maar de realiteit heel anders is.