

Geen handtekening betekent geen overeenkomst...



> Anne Veelenturf

**VANIERSEL
LUCHTMAN
ADVOCATEN**

BREDA 'S-HERTOGENBOSCH UDEN

Of ligt dit genuanceerder?

Het afbreken van onderhandelingen

In de praktijk blijkt dat vaak wordt gedacht dat partijen nog niet aan elkaar gebonden zijn zolang er geen handtekening onder een overeenkomst is geplaatst. Een overeenkomst is pas definitief als die ondertekend is, zo is dan de gedachte. Als uitgangspunt is dat correct, maar hier moet wel een erg belangrijke nuanceering worden gemaakt: het is niet altijd toegestaan om vergoederde onderhandelingen over een overeenkomst ongestraft af te breken.

In dit artikel zal ik duidelijk maken in welke gevallen u voorzichtig dient te zijn bij het afbreken van onderhandelingen. Het leerstuk van het afbreken van onderhandelingen is ruim, waardoor het in principe geldt voor allerlei verschillende soorten overeenkomsten.

Contractsvrijheid

In de jurisprudentie is de afgelopen jaren een duidelijke lijn bepaald waaraan getoetst kan worden of het afbreken van onderhandelingen gerechtvaardigd is. Daarbij wordt door een rechter streng getoetst. De reden daarvan is helder: in Nederland kennen we een grote contractsvrijheid. Partijen moeten zelf kunnen bepalen met wie ze welke afspraken op welk tijdstip maken. Deze contractsvrijheid wordt doorbroken als partijen te spoedig aan elkaar gebonden zijn. Maar wanneer kunnen er dan problemen ontstaan bij het afbreken van onderhandelingen?

Afbreken van onderhandelingen is onaanvaardbaar

Het uitgangspunt is dat ieder van de partijen bevoegd is om de onderhandelingen af te breken, tenzij dit op grond van het gerechtvaardigd vertrouwen van de andere partij in het totstandkomen van de overeenkomst of in verband met andere omstandigheden onaanvaardbaar zou zijn. Daarbij speelt ook mee of de wederpartij uit feitelijke gedragingen van de partij die de onderhandelingen afbreekt mocht afleiden dat er een overeenkomst tot stand zou komen.

Of er bij de wederpartij gerechtvaardigd vertrouwen bestaat over het totstandkomen van een overeenkomst is afhankelijk van verschillende factoren. Eén van die factoren is of er tussen de onderhandelende partijen al overeenstemming is bereikt over hoofdpunten (de essentialia) van de overeenkomst. Indien de overeenkomst een koopovereenkomst betreft, kunt u bij hoofdpunten denken aan: de prijs, de aantallen te leveren producten/diensten en de leveringsvoorwaarden. Als de onderhandelingen over een huurovereenkomst gaan, kunnen onder deze punten bijvoorbeeld de huurprijs, het huurobject en de duur van de overeenkomst vallen. Zijn partijen op de hoofdpunten nog niet tot overeenstemming gekomen, dan lijkt het afbreken van de onderhandelingen toelaatbaar.

Remedies voor de benadeelde partij

Als vast komt te staan dat het afbreken van de onderhandelingen onaanvaard was, dan heeft de benadeelde partij verschillende mogelijkheden. Zo kan hij vorderen dat de wederpartij de onderhandelingen voortzet, zodat partijen alsnog kunnen proberen tot overeenstemming te komen. Uiteraard moet de afbrekende partij de onderhandelingen dan op een serieuze wijze, dat betekent met inachtneming van de belangen van de wederpartij, voortzetten. Hij kan dan niet te gemakkelijk stellen dat partij er toch niet uit zijn gekomen.

De benadeelde partij kan ook schadevergoeding vorderen, maar daarin zijn verschillende gradaties te maken. Kort gezegd geldt dat hoe verder de onderhandelingen waren gevorderd, hoe meer schadevergoeding er door de afbrekende partij aan de benadeelde partij moet worden betaald. Als de benadeelde partij er daadwerkelijk op mocht vertrouwen dat er een overeenkomst tot stand zou komen, dan kan het zo zijn dat de afbrekende partij het zogenaamde "positieve contractsbelang" van de benadeelde partij moet betalen. Hieronder vallen niet alleen de kosten die de benadeelde partij heeft gemaakt, maar ook gederfde winst. Afhankelijk van wat voor soort overeenkomst er tot stand zou zijn gekomen, kunt u zich wellicht voorstellen dat met name de

post "gederfde winst" aardig in de papieren kan lopen. Als de onderhandelingen wat minder ver gevorderd waren, komt over het algemeen slechts het "negatieve contractsbelang" voor vergoeding in aanmerking. Dit betreft de door de benadeelde partij gemaakte kosten. Hoewel in de praktijk vergoeding van het negatieve contractsbelang vaker voorkomt dat vergoeding van het positieve contractsbelang zijn er in de jurisprudentie wel voorbeelden te vinden van gevallen waarin de gederfde winst moest worden betaald.

Wat zijn de oplossingen?

Hoe kunt u nu voorkomen dat u zover in onderhandelingen raakt dat u deze op een bepaald moment niet meer zomaar kunt afbreken? U kunt in de conceptovereenkomsten en in de correspondentie met de wederpartij gebruik maken van voorbehouden. In een dergelijk voorbehoud maakt u aan de wederpartij duidelijk dat u weliswaar op een serieuze wijze met elkaar in gesprek bent, maar de afspraken bijvoorbeeld nog goedkeuring behoeven van de Raad van Commissarissen van uw bedrijf, of dat u de afspraken nog zult voorleggen aan een advocaat. Ook kunt u opnemen dat u niet op basis van exclusiviteit met deze partij onderhandelt en dus ook nog met andere partijen in overleg bent. Middels dit soort voorbehouden verkleint u de

kans dat bij de wederpartij het gerechtvaardigd vertrouwen ontstaat dat u samen tot een overeenkomst zult komen.

Conclusie

De contractsvrijheid waar in Nederland grote waarde aan wordt gehecht, kent een begrenzing. Als partijen in een zodanig ver stadium van onderhandelingen zijn dat een partij er gerechtvaardigd op mag vertrouwen dat er een overeenkomst tot stand komt, kan de wederpartij schadeplichtig zijn als hij de onderhandelingen desondanks afbreekt. Of vervolgens alleen de kosten van de benadeelde partij of ook de gederfde winst voldaan moet worden, is afhankelijk van het stadium van de onderhandelingen. Het maken van voorbehouden tijdens de onderhandelingen kan een hoop leed voorkomen!

Voor meer informatie:
Anne Veelenturf, j.veelenturf@vil.nl

Van Iersel Luchtman N.V.
Kantoor Breda
Wilhelminapark 15
Postbus 4810, 4803 EV Breda

Tel. +31 (0)76 5 20 20 10
Fax. +31 (0)76 5 20 34 33
www.vil.nl