

EEN BELANGRIJK ARREST

In VLOT 5 beschreef ik de casus van Willem Woerekom die een oeverlandje bij zijn boot huurt. Dat landje is essentieel voor de toegang tot de boot. Toen de eigenaar van het land de huur wilde opzeggen, oordeelde de rechter dat het woonbelang van Willem zwaarder woog dan de belangen van de verhuurder. Maar dat was nog niet het hele verhaal.

In diezelfde procedure wilde Willem ook een toezegging van de eigenaar - de heer Mandel - dat bij verkoop van de boot de nieuwe eigenaar de huur van de oever zou kunnen voortzetten. Mandel weigerde dat toe te zeggen. Maar volgens het Gerechtshof moet Mandel *'evenzo'* met de belangen van Willem rekening houden als die zijn woonboot wil gaan verkopen. Als Mandel niet meewerkt aan een verdere verhuur aan de potentiële koper van de boot maakt hij het voor Willem vrijwel onmogelijk om zijn boot te verkopen. Dit tast de economische waarde van de woonboot in belangrijke mate aan. De kernoverweging van het hof:

'De eisen van redelijkheid en billijkheid brengen mee dat Mandel jegens Woerekom in beginsel verplicht is met Woerekom en de beoogde nieuwe eigenaar van het woonschip in redelijk overleg te treden over een verdere verhuur van de oevergrond, en dat Mandel jegens Woerekom dan niet zonder meer mag weigeren aan verdere verhuring mee te werken.'

Beide partijen moeten zich daarbij redelijk opstellen. Zo kan het zijn dat de huurder een redelijke huurverhoging moet accepteren, of dat de verhuurder wegens zwaarwegende persoonlijke omstandigheden aan zijn kant niet verplicht is de huur voort te zetten.

CONTRACT EN OVERLEG

Langzamerhand zie ik aardig wat huurcontracten voor ligplaatsen of oevergrond waarin het recht op voortzetting van de huur door de koop van een woonboot goed is geregeld. Als dat niet contractueel is vastgelegd, onderzoek dan of die voortzetting van de huur ooit mondeling is toegezegd. Als je dat (met brieven, e-mails of getuigenverklaringen) kunt aantonen, ben je al een heel eind. Als afspraken niet te bewijzen zijn, kun je terugvallen op de overwegingen in de uitspraak van het Gerechtshof. Probeer dan vooral in overleg met de verhuurder iets af te spreken. Vooraf, of in elk geval als je concrete verkoopplannen hebt. Ga dat overleg zo mogelijk in met een of twee getuigen. Bevestig toezeggingen in een e-mail. Het beste is om duidelijke schriftelijke afspraken te maken.

NAAR DE RECHTER

Houd in onderhandelingen altijd de jurisprudentie in je achterhoofd: als partijen er onderling niet uitkomen, is een weg naar de rechter het enige alternatief. Omdat dat te voorkomen, kan het geen kwaad om de verhuurder te wijzen op de uitspraak van het Hof. Dan kan (ook) hij zijn knopen tellen. Een procedure is namelijk een laatste redmiddel. Dit soort procedures zijn behoorlijk duur omdat werkelijk alle *'omstandigheden van het geval'* van belang kunnen zijn. Je moet zo veel mogelijk voor jou gunstige omstandigheden op een rijtje zetten én kunnen bewijzen. Dat kost tijd en geld. En als het tot een formeel getuigenverhoor komt, werkt dat nog verder kostenverhogend.

En Willem? Willem had nog geen concrete verkoopplannen. Het hof vond het te ver gaan om in dat geval Mandel te veroordelen om met een potentiële koper de huur voort te zetten. De rechter kan dat pas beoordelen aan de hand van alle concrete omstandigheden als er sprake is van concrete verkoopplannen en zich een nieuwe huurder aandient.

Meer over dit arrest op www.corgoudriaan.nl/blog.



Cor Goudriaan woont al 40 jaar op een woonboot en is advocaat, gespecialiseerd in woonbootzaken.
www.corgoudriaan.nl