



Twentse expert over aankoop van auto's zonder garantie: 'Print! Die! Advertentie! Dat is je bewijs'

Op de negen jaar oude auto zat geen garantie, het voertuig ging kapot en toch kreeg een vrouw uit Vriezenveen - via de rechter - het aanschafbedrag terug. Hoe zit dat? Mr. dr. Ton Lamers, specialist handelsrecht, legt uit en geeft tips. „Als ie dat doet, dan is de verkoper de klos.”

Arjan te Bogt Tubantia 22-02-24, 06:00

Ineens stond ze stil, voor een tolpoortje in Italië. Het olielampje brandde, de Hyundai Ix35 van de vrouw uit Vriezenveen startte niet meer, het was gedaan met de vakantiepret. De ANWB moest de auto terugbrengen naar Nederland. Naar de garage, waar ze het voertuig drie maanden eerder voor 9800 euro gekocht had.

Gedoe over de reparatie volgde. Want, zo werd haar duidelijk gemaakt, ze had geen garantie. Onder protest betaalde de Vriezenveense 1000 euro en werd de Hyundai opgelapt, maar resultaat hadden de handelingen van de garagehouder niet. De gebreken bleven. De vrouw ontbond de koopovereenkomst en eiste haar geld terug. Maar daar wilde de verkoper niets van weten. Dus stapte de Vriezenveense naar de [kantonrechter](#). Met succes.

Vette rekening

Ondanks dat de auto een occasion is, oordeelde de rechter dat ze in totaal 15.525 euro (het aankoopbedrag, een schadevergoeding van 3595 euro, 1099 incassokosten, 923 proceskosten en 135 euro onderzoekskosten) moet terugkrijgen. En dat haar dat gelukt is, is best bijzonder,

zegt juridisch adviseur Ton Lamers uit Oldenzaal. „Knap. Dan had ze de bewijslast goed op orde. 9 van de 10 keer lukt dit niet.”

Wat in dit soort deals vooral belangrijk is, is de manier waarop zo'n product door de verkoper wordt aangeprezen, zegt Lamers. „Als er van alles beloofd wordt, en dat wordt niet waargemaakt, dan ben je als verkoper de klos. Mits de koper het kan aantonen.”

Wettelijke garantie

En dat laatste blijkt in de praktijk vaak een probleem: het bewijs. Een tip van Lamers: print de advertentie. „Tweedehands auto's staan toch altijd op websites van die garages, met ronkende teksten? Print dat ding! Op papier! Want als er later wat gebeurt, is dat je garantiebewijs, want zo is ie aangeprezen. En dan moet ie ook zo goed zijn.”

De vrouw voerde aan dat de auto 'niet conform' was; oftewel, dat ie niet deed wat ie moest doen. En zo deed ze indirect een beroep op de 'wettelijke garantie'. Die is er niet tussen twee zakelijke partijen en ook niet tussen twee particulieren, maar wel wanneer een consument van een zakelijke partij koopt. „Die wettelijke garantie is er altijd, als een extra bescherming”, zegt Lamers. „Ook als je dat op papier niet bent overeengekomen.”

De glijdende schaal

Hoe ouder het product, hoe langer na de aankoop, hoe minder je ervan mag verwachten, zegt de docent van de Open Universiteit. De waarde daalt, als op een glijdende schaal. Had de garagehouder wel gelijk gekregen als dit twee jaar na de aankoop was gebeurd? Misschien. Misschien niet.

„Een 'kantelmoment' bestaat niet”, zegt Lamers. „Het hangt van feiten en omstandigheden af en die verschillen per casus. Wat is de kwaliteit, wat voor soort auto, hoeveel heeft ie verbruikt, wat heb je er na de aankoop mee gedaan. Als ik een auto in Oldenzaal koop en ik verhuis ermee naar Riyad (Saudi Arabië, red), en ik ga ermee in de woestijn rijden, en hij houdt er na twee weken mee op, dan kan je niet aanvoeren: hoe kan dat nou?”

Af en toe staat hij in dit soort kwesties ook garagehouders bij. „Dan is mijn advies, als je het minste gezeur wil: repareer het, los het op. Zoek niet het onderste uit de kan.” Al geldt die tip eigenlijk ook voor kopers. „Ga niet op hoge poten verhaal halen. Dit soort dingen ontstaat door geprikkeldheden over en weer. De een schiet in de anti-stand, de ander ook; en dan heb je ruzie. En daar heb je beiden niets aan.”