

Het Tips & Advies Ondernemershandboek



1. Koop en verkoop

1.1. Begrip 'koop'

Koop is de overeenkomst waarbij de een de verplichting op zich neemt om iets te geven (de verkoper) en de ander om daarvoor een prijs in geld te betalen (koper).

1.2. Totstandkoming

De **koopovereenkomst** komt tot stand op het moment dat de koper het aanbod (offerte) van de verkoper aanvaardt. Aanbod en aanvaarding moeten met elkaar overeenstemmen. Soms is een aanbod nog onduidelijk en moet het gezien worden als niet meer dan een aanbod om in onderhandeling te treden. Als aanbod en aanvaarding op ondergeschikte punten van elkaar afwijken kan wel een overeenkomst tot stand komen, tenzij de aanbieder onmiddellijk bezwaar maakt.

Een **aanbod** kan worden herroepen zolang het nog niet is aanvaard, tenzij er een termijn voor aanvaarding wordt genoemd. Een mondeling aanbod vervalt als het niet onmiddellijk wordt aanvaard.

Een schriftelijk aanbod moet binnen een redelijke termijn worden aanvaard, tenzij een termijn wordt genoemd in het aanbod. Een aanbod kan ook vrijblijvend worden gedaan. In dat geval is herroepen van dit aanbod ook na de aanvaarding nog mogelijk. Voordat de koopovereenkomst daadwerkelijk tot stand komt (de zogenaamde 'precontractuele fase') vinden soms uitvoerige besprekingen en onderhandelingen plaats. Deze besprekingen en onderhandelingen binden koper en verkoper in beginsel nog niet.

Wel kunnen deze onderhandelingen van belang zijn voor het uitleggen van de bedoeling van partijen, als partijen het later bijv. niet eens zijn over de strekking van een bepaling in een koopovereenkomst.

Soms trekt een partij zich terug vlak voor het moment dat er een overeenkomst gesloten zou worden. De zich terugtrekkende partij moet dan in principe de kosten die de andere partij gemaakt heeft vergoeden en soms zelfs de gedeerde winst (winst die hij wel gemaakt zou hebben als de overeenkomst wel was gesloten, zoals hij mocht veronderstellen).