



DE JEUGD HEEFT DE TOEKOMST. EN DE ESCROW?

DOOR HEIN VAN DER MEER

Op de Provada liep ik een relatie tegen het lijf en ik raakte in gesprek. Wij spraken over de projecten waaraan we werken en over alledaagse zaken. Een andere relatie liep langs. Wat wel uitzonderlijk was, is dat deze relatie zijn zoon had meegenomen ter eerste verkenning van deze goed bezochte vastgoedbeurs. Dit soort initiatieven stimuleert de Provada-organisatie ook zelf, door studenten korting te geven op de toegang tot de beurs. Dat is een goed idee om de vastgoedgeneratie die na ons komt vroeg te betrekken in het netwerk(en).

Ik herkende de zoon bijna niet in zijn pak en op zijn mooie schoenen. En de zoon informeerde naar mijn columnist-schap in dit magazine! Ik gooide in de groep waar ik nu eens over zou gaan schrijven. De eerstgenoemde relatie suggereerde om eens iets over de 'escrow' te schrijven; een onderwerp waar beide relaties (en dan doel ik niet op de zoon) geregeld mee te maken hebben.

Wat is een escrow? De term is overgewaaid uit de software-industrie, waar de leverancier van een softwareproduct de broncode ten behoeve van de gebruiker deponert bij een gespecialiseerde escrow-agent. De broncode wordt aan de gebruiker overgedragen op het moment dat aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan. Dit fenomeen kennen wij in de vastgoedpraktijk in de vorm van een depot; het synoniem voor de escrow. De escrow (in geld) is de zekerheid en de escrow-agent is de notaris.

Nu worden deze escrows steeds meer schering en inslag bij transacties. Bij ieder risico dat kan optreden in de transactie eist de wederpartij zekerheid in de vorm van een escrow. De daaronder liggende escrow-overeenkomst kan soms omvangrijker zijn dan de koopovereenkomst zelf. Met name de 'gründlichen' hebben er een handje van om steeds meer en vrij excessief naar dit zekerheidsinstrument te grijpen. Je kunt er ook voor kiezen eerst zaken op te lossen en dan de transactie te doen. Soms is dit qua planning echter niet mogelijk en ontkomt je niet aan de escrow. Met als gevolg dat vaak grote bedragen voor langere tijd en tegen een geringe rente vaststaan op de derden- of kwaliteitsrekening van de notaris. Een van onze notarissen vertelde me laatst dat hij zelfs een grote archiefkast had ingericht voor alle lopende escrow-dossiers.

De escrow-overeenkomsten zijn wel voer voor discussie. Ik kan zo vijf recente voorbeelden noemen waarbij de ene partij vindt dat de gelden hem toekomen en de andere partij juist het tegenovergestelde. Zo was er eind 2014 de zaak waarbij partij A beslag had gelegd op een escrow onder de notaris ten behoeve van een echtscheidingsregeling tussen A en voormalig echtgenoot B, waarbij al vaststond dat de notaris moest uitkeren aan B, maar de notaris dat vanwege het gelegde beslag niet kon. A verzuidde op tijd te procederen (want dat moet als men beslag legt), zodat het beslag van rechtswege verviel. En daar komt geen rechter aan te pas.

Er kwam echter ook geen bevestiging van A aan de notaris dat het beslag vervallen was. En waarom zou A dat uit eigen initiatief doen? B wilde niet dat de notaris A aanzocht voor een bevestiging dat het beslag vervallen was, omdat B vreesde dat A dan opnieuw beslag zou leggen. B eiste in kort geding uitbetaling door de notaris. De rechter oordeelde dat de notaris moest uitkeren aan B. De wet bevat namelijk geen aanknopingspunt dat de beslaglegger in de gelegenheid moet worden gesteld zijn visie te geven op het verval van het beslag, dan wel daarover geïnformeerd moet worden. Door de escrow uit te keren aan B in de wetenschap van het vervallen beslag en zonder A daar in te kennen, handelt de notaris niet in strijd met de beginselen van een zorgvuldige ambtsuitoefening.

In de meer extreme gevallen moet de rechter dus uitkomst bieden, en ik bemerk hierin een toenemende tendens. Dit is kostbaar voor de transactiepartijen en bevordert de verhoudingen niet. Het lijkt mij daarom zaak om de rol van de escrows te beperken door discussies voorafgaand aan de transactie te beslechten. Ik realiseer me daarbij echter meteen dat de escrow ook een rol vervult bij de uiteindelijke totstandbrenging van een transactie. Dus toch even uw jurist raadplegen als het op de keuze van een escrow en het vastleggen van de escrow-afspraken aankomt. De jongeman op de mooie schoenen die op eerste verkenningstocht was op de Provada moest eens weten...

Hein van der Meer is vastgoedadvocaat bij CMS