

## De dure les van een simpele opzegging: waarom het Gerechtshof Den Haag de exit-vergoeding in stand laat

ECLI:NL:GHDHA:2025:2683



### Inleiding

Het is eind 2022 wanneer Invast B.V., een Haagse vastgoedadviseur, en twee ondernemers – in de uitspraak aangeduid als geïntimeerden – de handen ineenslaan voor een ambitieuze verkoopopdracht. Het gaat niet om zomaar een object: een luxe hotel in Amsterdam, met een vraagprijs van maar liefst € 32 miljoen. De afspraken zijn helder op papier gezet.

Invast zal de verkoop begeleiden op basis van *no cure, no pay*, maar met een belangrijke nuance: wie voortijdig uitstapt, betaalt een vergoeding. In de algemene voorwaarden staat dat bij opzegging 1/3 van de courtage verschuldigd is, berekend over de vraagprijs. Een stevige bepaling, maar volgens Invast noodzakelijk om het risico van een exclusieve opdracht te dekken.

De samenwerking begint voortvarend. Invast analyseert gegevens, stelt een memorandum op, benadert tientallen potentiële kopers en organiseert bezichtigingen. Maar gaandeweg ontstaat er wrijving. De verkopers zijn ontevreden over de manier waarop Invast de opdracht invult. Een verkeerd vermeld vloeroppervlak in het memorandum – afkomstig uit de BAG-viewer – wordt een symbool van bredere frustratie.

In juli 2023 trekt hun advocaat de opdracht in. Niet met een formele ontbinding, maar met een korte e-mail: de opdracht wordt ingetrokken, men is niet tevreden, men spreekt van een tekortkoming.

Voor Invast is de boodschap duidelijk: opzegging betekent dat de contractuele vergoeding verschuldigd is. De factuur volgt: ruim € 184.000, bestaande uit 1/3 van de courtage plus start-upkosten. De verkopers weigeren te betalen. Zij vinden de vergoeding buitenproportioneel, zeker gezien de – in hun ogen – gebrekkige uitvoering door Invast.

### De rechtbank: redelijkheid en billijkheid als reddingsboei

De zaak belandt bij de rechtbank Den Haag. Daar krijgen de verkopers verrassend veel gehoor. De rechtbank vindt dat toepassing van de algemene voorwaarden in dit geval naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid onaanvaardbaar is. De argumenten:

- de bepalingen zijn opgesteld door Invast zelf,
- er zou een wanverhouding bestaan tussen de werkzaamheden en de hoogte van de vergoeding,
- en Invast zou niet zorgvuldig hebben gehandeld door een foutieve oppervlakte te vermelden.

De rechtbank grijpt daarom terug op art. 7:411 BW, de wettelijke regeling voor loon bij tussentijdse beëindiging van een opdracht. Het resultaat: Invast krijgt slechts de werkelijk gemaakte kosten vergoed, zo'n € 16.500. De rest wordt afgewezen.

### Het hoger beroep: een totaal andere blik

Invast laat het er niet bij zitten en gaat in hoger beroep. En daar, bij het Gerechtshof Den Haag, kantelt het beeld volledig.

Het hof begint met een principieel punt: zelfs als Invast fouten heeft gemaakt, betekent dat nog niet dat de verkopers bevrijd zijn van hun betalingsverplichtingen. Voor ontbinding is verzuim nodig, en verzuim vereist een ingebrekestelling. Die is er nooit geweest. De e-mail van de advocaat is hooguit een opzegging, geen ontbinding. En bij opzegging blijft de contractuele exit-vergoeding gewoon overeind.

Daarmee komt het hof toe aan de kern: is toepassing van art. 9 AV – de bepaling over 1/3 courtage bij opzegging – naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid onaanvaardbaar?

Het antwoord is een ondubbelzinnig **NEE!**

Het hof benadrukt de hoge drempel van art. 6:248 lid 2 BW. Deze bepaling is geen instrument om een onwelgevallige afspraak weg te poetsen. Alleen in uitzonderlijke gevallen kan een contractuele regeling worden doorbroken. En dit is geen uitzonderlijk geval.

Het hof wijst op meerdere omstandigheden:

- De verkopers zijn professionele commerciële partijen.
- Er is vooraf uitdrukkelijk gesproken over de vergoeding bij voortijdige beëindiging.
- De regeling is niet ongebruikelijk in de branche.
- De fout in het memorandum is niet ernstig, niet verwijtbaar in de zin van opzet of grove schuld, en heeft geen schade veroorzaakt.
- Invast heeft aantoonbaar veel meer werk verricht dan alleen de start-upfase.

De rechtbank had volgens het hof te snel aangenomen dat er een wanverhouding bestond. De vergoeding is juist bedoeld om het risico van exclusiviteit te compenseren: als de opdrachtgever voortijdig uitstapt, wordt de makelaar de kans ontnomen om de volledige courtage te verdienen. Dat is precies waarom zo'n bepaling bestaat.

Het hof concludeert dat de contractuele regeling volledig van toepassing is. De verkopers moeten de volledige factuur betalen, inclusief wettelijke handelsrente. Ook worden zij hoofdelijk veroordeeld in de proceskosten van zowel de eerste aanleg als het hoger beroep.

### **De slotsom**

Waar de rechtbank de verkopers nog bescherming bood via de redelijkheid en billijkheid, kiest het hof voor contractuele duidelijkheid en terughoudendheid. De afspraken zijn helder, professioneel overeengekomen en niet onredelijk. De verkopers hadden een andere route moeten kiezen als zij van de overeenkomst af wilden: ingebrekestelling, verzuim, ontbinding. Dat hebben zij niet gedaan. En dus blijft de exit-vergoeding overeind.

### **Juridische wenk**

De derogerende werking van de redelijkheid en billijkheid is geen escape voor spijtoptanten

Dit arrest bevestigt opnieuw dat art. 6:248 lid 2 BW een noodrem is, geen correctiemechanisme voor teleurstellende contracten. Zeker tussen professionele partijen is de rechter uiterst terughoudend. Alleen wanneer toepassing van een contractuele bepaling écht onaanvaardbaar is – denk aan misbruik, opzet, grove schuld, of extreme onevenwichtigheid – grijpt de rechter in.

In deze zaak was daarvan geen sprake. De verkopers probeerden via de redelijkheid en billijkheid een contractuele afspraak te neutraliseren die hen achteraf niet beviel. Het hof prikt daar doorheen.

Voor juristen is dit een belangrijke reminder: wie zich beroept op art. 6:248 lid 2 BW, moet met uitzonderlijke omstandigheden komen. Onvrede over de uitvoering of een foutje in een document is daarvoor niet genoeg.

### **Praktijktips!**

Bespreek en bevestig exit-vergoedingen expliciet — en leg dat schriftelijk vast. Dit arrest laat zien hoe krachtig een goed vastgelegde exit-regeling kan zijn. Maar het laat ook zien waar de gevoeligheden zitten. Daarom:

- Bespreek de exit-vergoeding expliciet bij het sluiten van de overeenkomst. Benoem waarom deze bestaat en hoe deze wordt berekend.
- Bevestig dit schriftelijk, bijvoorbeeld in een e-mail na het gesprek: *“Zoals besproken is bij voortijdige beëindiging 1/3 van de courtage verschuldigd, berekend over de vraagprijs.”*
- Leg vast dat de opdrachtgever een professionele partij is. Dit maakt een beroep op onredelijkheid vrijwel kansloos.
- Zorg dat de berekeningsgrondslag ondubbelzinnig is. In deze zaak was dat de vraagprijs – en dat gaf het hof houvast.

- Bevestig bij opzegging altijd dat dit geen ontbinding is en dat de contractuele vergoeding verschuldigd blijft.

Met deze werkwijze voorkom je dat een opdrachtgever later succesvol kan betogen dat een exit-vergoeding “onaanvaardbaar” is. Het arrest van het hof laat zien dat duidelijke afspraken standhouden – mits je ze goed vastlegt en actief communiceert.

**BDS Advocatuur**  
[info@bdsadvocatuur.nl](mailto:info@bdsadvocatuur.nl)  
**Stadsplateau 27**  
**3521 AZ Utrecht**



**B/DS™**