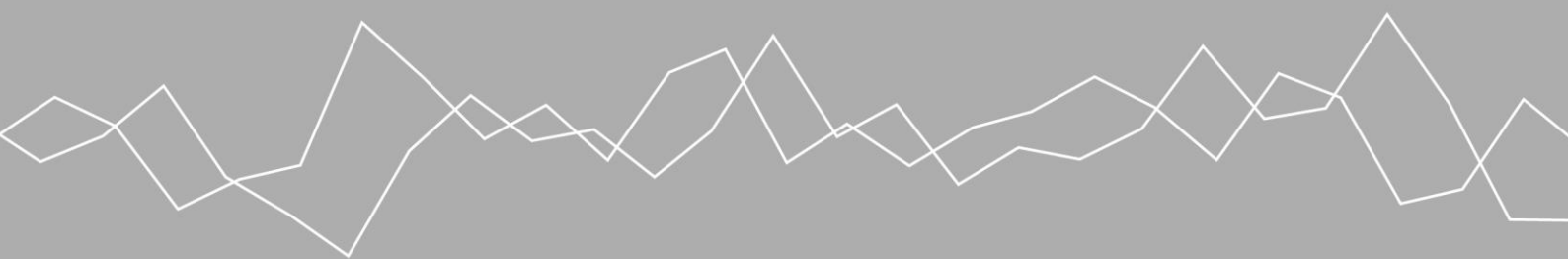


Consumentenbescherming en contractvormen
op de markt voor te realiseren bouwwerken



Amsterdam, juli 2017
In opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

Consumentenbescherming en contractvormen op de markt voor te realiseren bouwwerken

Menno van Benthem
Bert Hof
Eelco Buunk

A decorative horizontal line graphic consisting of several overlapping, jagged, light grey lines that create a wavy, abstract pattern across the width of the page.

seo economisch onderzoek

“De wetenschap dat het goed is”

SEO Economisch Onderzoek doet onafhankelijk toegepast onderzoek in opdracht van overheid en bedrijfsleven. Ons onderzoek helpt onze opdrachtgevers bij het nemen van beslissingen. SEO Economisch Onderzoek is gelieerd aan de Universiteit van Amsterdam. Dat geeft ons zicht op de nieuwste wetenschappelijke methoden. We hebben geen winstoogmerk en investeren continu in het intellectueel kapitaal van de medewerkers via promotietrajecten, het uitbrengen van wetenschappelijke publicaties, kennisnetwerken en congresbezoek.

SEO-rapport nr. 2017-56

ISBN 978-90-6733-876-9

Copyright © 2017 SEO Amsterdam. Alle rechten voorbehouden. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen, onderzoeken en collegesyllabi, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld. Gegevens uit dit rapport mogen niet voor commerciële doeleinden gebruikt worden zonder voorafgaande toestemming van de auteur(s). Toestemming kan worden verkregen via secretariaat@seo.nl

Samenvatting

Op basis van de voorkeuren van consumenten worden op de markt voor te realiseren bouwwerken verschillende contractvormen verwacht. De klassieke koop-/aannemingsovereenkomst lijkt evenwel de norm te zijn. Gevonden verklaringen hiervoor zijn onder meer de garantie- en waarborgregelingen die zo'n aannemingsovereenkomst verplicht stellen en een om diverse redenen achtergestelde positie van consumenten ten opzichte van aanbiedende partijen.

Dit rapport onderzoekt de positie van de bouwconsument bij verschillende contractvormen vanuit een economische invalshoek. Het gaat hierbij om de aankoop van nog te realiseren bouwwerken. Achtergrond is dat in de huidige praktijk de aannemingsovereenkomst voor het bouwen van een bouwwerk dominant is, terwijl consumenten mogelijk een voorkeur hebben voor andere contractvormen. Een mogelijk alternatief is het kopen van een bouwwerk als 'product', vergelijkbaar met de aanschaf van een auto. De kernvraag is wat de voor- en nadelen zijn voor de bouwconsument van verschillende contractvormen.

Het rapport neemt het wetsvoorstel Kwaliteitsborging voor het bouwen als uitgangspunt. Dit wetsvoorstel gaat uit van de introductie van een nieuw stelsel voor kwaliteitsborging in de bouw en een aanscherping van de consumentenbescherming. Een vervolgvraag is of dit wetsvoorstel belemmeringen opwerpt voor bepaalde contractvormen.

Het onderzoek bouwt voort op inzichten uit eerder onderzoek en gebruikt daarbij bestaand cijfermateriaal. Het bestaat uit drie onderdelen:

1. *inventarisatie*: het verzamelen van informatie over het aanbieden, verkopen en willen kopen van bouwwerken als 'producten';
2. *analyse van contractvormen*: het in kaart brengen van de voor- en nadelen van verschillende contractvormen voor de bouwconsument;
3. *analyse van het wetsvoorstel*: onderzoeken in welke mate het Wetsvoorstel belemmeringen opwerpt voor verschillende contractvormen en hoe deze belemmeringen kunnen worden weggenomen.

Inventarisatie

Het aanbieden van bouwwerken als producten houdt in dat consumenten vóór de bouw kunnen kiezen uit specificaties en prestaties (woningkenmerken). De consument heeft na het aangaan van een contract tot aan de oplevering geen actieve rol. De verkopende partij zorgt ervoor dat het bouwwerk volgens het contract wordt opgeleverd met de gekozen specificaties en prestaties. In de literatuur over de bouwsector en op websites van bouwaanbieders zijn twee relevante ontwikkelingen waar te nemen: de opkomst van industrieel bouwen en een toegenomen aandacht voor de prestaties van een woning. Industrieel bouwen wil zeggen dat bouwwerken via een industrieel productieproces volgens van tevoren vastgelegde standaarden worden gebouwd. De aandacht voor prestaties van bouwwerken uit zich in het opleveren van bouwwerken volgens bepaalde prestatienormen. Deze manier van werken biedt consumenten de mogelijkheid om de woning zelf vorm te geven via een groot aantal keuzeopties binnen een overkoepelende standaard en biedt consumenten een diverse verzameling van prestatiegaranties. Er zijn geen harde cijfers beschikbaar over het marktaandeel van industrieel bouwen of het gebruik van prestatienormen.

Het grote aantal beschikbare voorbeelden van concepten en projecten suggereert wel een trend in deze richting.

Bouwen volgens gestandaardiseerde specificaties en prestatienormen biedt de mogelijkheid om vooraf duidelijke afspraken te maken over de eigenschappen van het op te leveren ‘product’. Of dit ook werkelijk gebeurt kon niet empirisch worden vastgesteld. De meeste concepten geven geen uitsluitel over de gehanteerde contractvorm en in de gevallen waar wel voorbeeldovereenkomsten beschikbaar zijn, hebben deze de vorm van een ‘klassieke’ aannemingsovereenkomst (met eventueel een koopovereenkomst voor de grond).

Er zijn aanwijzingen te vinden dat er ook vraag is naar bouwwerken als product. Bestaand onderzoek naar consumentenvoorkeuren zegt echter weinig over de vraag naar dergelijke woningen.

Analyse van contractvormen

Uitgangspunt bij de analyse van contractvormen is de situatie na ingang van het wetsvoorstel. Centraal in de analyses staat verschil tussen koop en aanneming. Een koop is in boek 7, artikel 1 van het Burgerlijk Wetboek gedefinieerd als “overeenkomst waarbij de een zich verbindt een zaak te geven en de ander om daarvoor een prijs in geld te betalen”. Aanneming van werk is gedefinieerd in boek 7, artikel 750 van het Burgerlijk Wetboek als “overeenkomst waarbij de ene partij, de aannemer, zich jegens de andere partij, de opdrachtgever, verbindt om buiten dienstbetrekking een werk van stoffelijke aard tot stand te brengen en op te leveren, tegen een door de opdrachtgever te betalen prijs in geld”.

De voor- en nadelen van verschillende contractvormen worden in kaart gebracht in de volgende stappen:

- analyse van de verschillen tussen koop en aanneming in het Burgerlijk Wetboek;
- analyse van voorkeuren en overwegingen van bouwconsumenten;
- analyses van de voor- en nadelen van de koppeling van een aannemingsovereenkomst met de huidige waarborggarantieregeling;
- confrontatie van de conclusies uit deze analyses met de heersende praktijk en analyse van de verschillen tussen theorie en praktijk.

Het hierbij gehanteerde perspectief is dat van de voorkeuren van een consument op de markt voor te realiseren nieuwbouwwerken. Er is geen onderzoek uitgevoerd naar de specifieke samenloop tussen koop en aanneming in het BW en naar de parlementaire geschiedenis van en jurisprudentie over de afbakening van deze titels.

Analyse van verschillen tussen koop en aanneming in het Burgerlijk Wetboek

Voor de aanschaf van een nieuwbouwwoning bestaat een wettelijke verplichting om deze transactie schriftelijk vast te leggen. Dit gebeurt vaak in een koop-/aannemingsovereenkomst, waarbij de grond wordt aangekocht en een aannemingsovereenkomst wordt gesloten voor de bouw (en koop) van het huis. Welke onderdelen van het Burgerlijk Wetboek van toepassing zijn op een individuele overeenkomst, verschilt van geval tot geval. Hierbij kan het voorkomen dat zowel koop- als aannemingsbepalingen van toepassing zijn, waardoor er sprake is van een gemengde overeenkomst.

Bij een individuele overeenkomst zal niet altijd sprake zijn van een ‘pure’ koopovereenkomst of een ‘pure’ aannemingsovereenkomst. Om de juridische verschillen tussen de beide vormen in kaart te brengen zijn twee situaties met elkaar vergeleken: een contract waarop alleen koopbepalingen van toepassing zijn en een contract waarop alleen aannemingsbepalingen van toepassing zijn. De uitkomsten van deze vergelijking staan samengevat in Tabel S.1.

Tabel S. 1 Verschillen tussen koop en aanneming volgens het BW

| | Koop | Aanneming |
|-------------------------------|--|---|
| Vormvereisten | <i>Geen of beperkte verschillen</i> | |
| Uitvoering door derden | <i>Geen of beperkte verschillen</i> | |
| Waarschuwingsplicht | Nee | Ja |
| Betaling | Bij aflevering | In termijnen conform voortgang bouw |
| Af- en oplevering | <i>Geen of beperkte verschillen</i> | |
| Onderzoeksplicht | Aansprakelijkheid voor redelijkerwijs niet bekende gebreken | Aansprakelijkheid voor niet ontdekte gebreken |
| Conformiteit | Zaak moet beantwoorden aan overeenkomst | Geen bijzondere bepalingen |
| Gevolgen af- en oplevering | <i>Geen of beperkte verschillen</i> | |
| Verzuim | <i>Geen of beperkte verschillen</i> | |
| Herstel van gebreken | <i>Geen of beperkte verschillen</i> | |
| Klachtplicht | <i>Geen of beperkte verschillen</i> | |
| Opschortingsrecht | Ja | Ja, aannemer moet schriftelijk gelegenheid geven tot opschorting |
| Schadevergoeding | <i>Geen of beperkte verschillen</i> | |
| Verjaring | <i>Geen of beperkte verschillen</i> | |
| Garanties | <i>Geen of beperkte verschillen</i> | |
| Mogelijkheden om af te wijken | <i>Geen of beperkte verschillen</i> | |

Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Uit de vergelijking volgt dat op het gebied van consumentenbescherming koop en aanneming in het BW op veel vlakken overeenstemmen. Toch zijn er ook enkele niet onbelangrijke verschillen. Koop biedt twee voordelen:

- Bij koop betaalt de koper bij aflevering, bij aanneming betaalt de opdrachtgever in termijnen conform het vorderen van de bouw. Hier is de koper in een voordeliger positie dan de opdrachtgever.
- Bij koop geldt conformiteit volgens de overeenkomst, bij aanneming geldt wat over conformiteit is geregeld in de overeenkomst. De koper kan bij afwijkingen ten opzichte van de overeenkomst dus terugvallen op het Burgerlijk Wetboek, de opdrachtgever niet.

Daartegenover staan enkele voordelen van aanneming ten opzichte van koop, deels als gevolg van het Wetsvoorstel:

- Bij aanneming is de aannemer verplicht te waarschuwen voor onjuistheden in de opdracht, bij koop niet.

- Bij aanneming is de aannemer aansprakelijk voor niet ontdekte gebreken (die aan hem toerekenbaar zijn), bij koop alleen voor gebreken die de koper niet redelijkerwijs had kunnen ontdekken.
- Bij aanneming is de aannemer verplicht de opdrachtgever schriftelijk de mogelijkheid te bieden om tot opschorting over te gaan. Bij koop is dit niet het geval.

Op basis van deze verschillen kan niet worden geconcludeerd dat één van beide vormen duidelijk superieur is aan de ander.

Analyse van voorkeuren en overwegingen van bouwconsumenten

In de keuzes van consumenten spelen verschillende typen voorkeuren een rol. Consument die het kopen van een nog te realiseren nieuwbouwwoning overwegen, kunnen onderling verschillen in hun voorkeur voor de mate waarin ze invloed wensen uit te oefenen op de eigenschappen van het toekomstige eindproduct en de mate waarin ze actief betrokken wensen te zijn tijdens de bouwfase. Tabel S.2 geeft een typering van vier voorkeuren naar deze twee dimensies.

Tabel S. 2 Vier combinaties van voorkeuren op twee dimensies

| | Voorkeur voor minder actieve betrokkenheid tijdens bouw | Voorkeur voor meer actieve betrokkenheid tijdens bouw |
|---|---|---|
| Voorkeur voor maximale invloed op eindproduct vóór bouw | <i>Volledige vrije keuze met kopersrol</i> | <i>Volledig vrije keuze met opdrachtgeversrol</i> |
| Voorkeur voor invloed op eindproduct vóór bouw | <i>Menukeuze met kopersrol</i> | <i>Menukeuze met opdrachtgeversrol</i> |

Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Een ander type voorkeur betreft de contractvorm, in de huidige analyses met name de voorkeur voor een koopovereenkomst versus een aannemingsovereenkomst. Deze voorkeur kan deels samenhangen met de voorkeur voor de mate van actieve betrokkenheid tijdens de bouwfase. Als een grote mate van actieve betrokkenheid is gewenst, kan dat in de vorm van een opdrachtgeversrol, en daar sluit een aannemingsovereenkomst bij aan. Als geen actieve betrokkenheid is gewenst, en dus geen opdrachtgeversrol, dan sluit een koopovereenkomst daar bij aan. Maar er speelt meer bij de voorkeur voor de contractvorm, zoals de (persoonlijke) weging van de hierboven genoemde voor- en nadelen van koop en aanneming in het Burgerlijk Wetboek en de rol van transactiekosten.

Transactiekosten zorgen ervoor dat (letterlijk) volledige contracten in de praktijk niet voorkomen. Bij elk op te stellen contract zal een afweging moeten worden gemaakt tussen een completer contract dat meer tijd en moeite kost om op te stellen versus een incompleter contract dat meer risico geeft op heronderhandeling of arbitrage later. Om de afwegingen van bouwconsumenten te kunnen analyseren zijn twee situaties met elkaar vergeleken:

- het kopen van een nog te realiseren bouwwerk als 'product', met menukeuze uit kenmerken (specificaties, prestaties) van de te bouwen woning, vastgelegd in een koopovereenkomst, zonder actieve opdrachtgeversrol voor de consument; versus
- het kopen van een nog te realiseren bouwwerk met een opdrachtgeversrol voor de bouwconsument (actieve betrokkenheid tijdens de bouwfase), vastgelegd in een aannemingsovereenkomst, waarbij de aanbieder het aantal te maken keuzes niet bij voorbaat inperkt.

Situatie (a) gaat uit van “menukeuze met een kopersrol” zoals weergegeven in Tabel S.2, waarbij (voorkeur voor) een koopovereenkomst is verondersteld. Situatie (b) betreft “volledig vrije keuze met opdrachtgeversrol” zoals weergegeven in Tabel S.2, waarbij een aannemingsovereenkomst is verondersteld. De afwegingselementen staan samengevat weergegeven in Tabel S.3.

Tabel S. 3 Redenen om te kiezen voor bouwwerken als producten met menukeuze of via een opdrachtgeversrol met volledig vrije keuze

| Te realiseren bouwwerk met menukeuze, koopovereenkomst | Opdrachtgeversrol, volledig vrije keuze, aannemingsovereenkomst |
|---|---|
| <i>Benutting schaal- en standaardisatievoordelen bouw</i> | |
| Meer mogelijkheden | Minder mogelijkheden |
| <i>Invloed op eindproduct</i> | |
| Minder invloed | Meer mogelijkheden tot invloed (unieke keuzes, zelf werk uitvoeren, aanbieders kiezen, kwaliteit beoordelen, et cetera) |
| <i>Verantwoordelijkheid</i> | |
| Geen verantwoordelijkheid voor bouwproces | Gedeelde verantwoordelijkheid voor bouwproces |
| <i>Zekerheid</i> | |
| Meer zekerheid (specificaties vooraf) | Minder zekerheid (beoordeling kwaliteit) |
| <i>Flexibiliteit</i> | |
| Minder flexibiliteit na afsluiten koopovereenkomst | Meer flexibiliteit na afsluiten aannemingsovereenkomst |
| <i>Transactiekosten consument</i> | |
| Minder transactiekosten (menukeuze) | Meer transactiekosten (keuzes, actievere rol et cetera) |
| <i>Eigendomsvormen</i> | |
| Meer mogelijkheden | Consument wordt eigenaar |

Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Op basis van de in Tabel S.3 samengevatte afwegingen is de verwachting dat beide vormen voorzien in een behoefte: wat de voorkeuren van consumenten betreft zouden beide vormen kunnen worden verwacht ‘in de markt’.

Analyse van de voor- en nadelen van de huidige waarborggarantieregeling

De vraag is hier in hoeverre de koppeling van een aannemingsovereenkomst aan de huidige garantie- en waarborgregeling leidt tot een betere consumentenbescherming. Een aannemer die is ingeschreven bij een waarborgfonds kan een bouwconsument aanbieden te bouwen onder een garantie- en waarborgregeling. Zo’n garantie- en waarborgregeling beschermt de bouwconsument vooral tegen faillissement en bouwtechnisch ondeugdelijk werk van de aannemer. Dit is op zich een verbetering ten opzichte van het Burgerlijk Wetboek. Daar staan evenwel belangrijke beperkingen tegenover. De kwaliteitsgarantie is zo vormgegeven dat deze de bouwconsument niet beschermt tegen afwijkingen van specifieke contractuele afspraken, maar uitsluitend tegen de afwijking van algemene kwaliteitseisen. De regeling is daarmee al minder geschikt voor gebruik in combinatie met gedetailleerde specificaties en prestatiegaranties. Bovendien werpt de regeling een belemmering op voor het hanteren van overeenkomsten met specificaties en prestatiegaranties. Het waarborgfonds stelt namelijk als voorwaarde voor deelname aan de regeling het gebruik van een door het fonds opgestelde modelovereenkomst. Deze heeft de vorm van een klassieke koop-

/aannemingsovereenkomst. Gecombineerd met het feit dat hypotheekverstrekkers deelname aan een garantie- en waarborgregeling vaak als voorwaarde stellen voor het verkrijgen van een lening, gaat hiermee een sturende werking uit op de bouwconsument tot het aangaan van een standaard aannemingsovereenkomst. Momenteel valt zo'n 85 procent van de nieuwbouwwoningen onder een garantie- en waarborgregeling.

Confrontatie met de praktijk en analyse van verschillen

Hierboven is vastgesteld dat aanneming in het Burgerlijk Wetboek vanuit het perspectief van de bouwconsument niet superieur is aan koop. Op basis van de afwegingen van consumenten kan worden verwacht dat verschillende typen bouwconsumenten ook verschillende typen bouw en verschillende contractvormen wensen. De aannemingsovereenkomst lijkt evenwel de norm te zijn in de bouwsector.

Hoe is dit te verklaren? Hierboven is één oorzaak al genoemd: hypotheekverstrekkers stellen deelname aan een garantie- en waarborgregeling vaak als voorwaarde voor het verkrijgen van een lening, en het waarborgfonds stelt op zijn beurt als voorwaarde voor deelname aan de garantie- en waarborgregeling het gebruik van een door het fonds opgestelde modelovereenkomst in de vorm van een klassieke koop-/aannemingsovereenkomst.

Een deels gerelateerde oorzaak betreft de in eerder onderzoek gememoreerde slechte positie van consumenten in het koopproces van te realiseren bouwwerken. Bouwconsumenten ervaren diverse belemmeringen: een beperkte invloed tijdens het aankoopproces, een achtergestelde informatiepositie, marktmacht van de aanbieder en een gebrek aan juridische mogelijkheden om aan een en ander voldoende tegenwicht te bieden. Dit vertaalt zich onder meer in de gehanteerde overeenkomsten. De in de praktijk gehanteerde modelovereenkomsten (die dus uitgaan van aannemingsovereenkomsten) perken bijvoorbeeld op diverse manieren de positie van de bouwconsument in.

Er is een wisselwerking tussen marktmacht van de aanbieder en de positie van de bouwconsument. Zo heeft de aanbieder een informatievoorsprong op de bouwconsument en daardoor een betere uitgangspositie in het verkoopproces. De bouwconsument kan informatie vergaren om deze positie te verbeteren, maar moet daar geld, tijd en moeite aan besteden. Als de aanbieder ook nog op andere manieren een machtspositie bezit, heeft de bouwconsument niet altijd de keuze om de vergaarde informatie, bestaande juridische mogelijkheden en dergelijke ten volle te benutten.

Informatieproblemen treden op doordat een consument bij een (mogelijke) transactie op de markt voor te realiseren nieuwbouwwoningen een kennisachterstand heeft ten opzichte van makelaar, projectontwikkelaar en aannemer. Deze kennisachterstand heeft betrekking op alle onderdelen van het koopproces: het oriënteren op een mogelijke aankoop, het afsluiten van een contract, de bouwfase en de oplevering. Juridische knelpunten treden op door een gebrek aan juridische kennis, een gebrek aan juridische mogelijkheden en gebrekkige contracten in de praktijk. Deze juridische knelpunten hebben eveneens betrekking op verschillende onderdelen van het koopproces: het afsluiten van een contract, de bouwfase en de oplevering.

Een van de oorzaken van marktmacht is dat de woningmarkt in Nederland in feite een aanbodmarkt is. Zeker in tijden waarin de vraag naar woonruimte het aanbod voor langere tijd

overtreft, valt er weinig te kiezen voor bouwconsumenten. Kopers van nieuwbouwwoningen zijn in dat geval ‘captive’: ze kunnen niet zomaar ‘weglopen’ van de ene nieuwbouwwoning naar een andere, omdat het aanbod van geschikte woningen beperkt is. Aanbieders op de markt voor nieuwbouwwoningen weten dat en hoeven weinig rekening te houden met de voorkeuren van de consumenten. Dit wordt verergerd als er vooral wordt gebouwd in grootschalige projecten waarbij een beperkt aantal partijen woningen realiseert nadat zij eigenaar zijn geworden van de grond. Deze oorzaak van marktmacht kan ook weer tot uiting komen in de verschillende onderdelen van het koopproces: het afsluiten van een contract, de bouwfase en de oplevering. Hier komt bij dat als een consument een contract heeft getekend, een vorm van ‘hold up’ plaatsvindt. De meeste consumenten hebben externe financiering moeten regelen, aanbatalingen moeten doen, hun vorige woning verkocht of de huur van een woning opgezegd. Dit verslechtert hun positie bij conflictsituaties na tekening van het contract. Deze verslechtering verschilt tussen koop en aanneming vanwege een verschil in het moeten doen van betalingen: volgens het Burgerlijk Wetboek bij aanneming in termijnen conform het vorderen van de bouw, bij koop bij oplevering.

Analyse van het wetsvoorstel en contractvormen

Een analyse van het wetsvoorstel levert geen expliciete, specifieke belemmeringen op ten aanzien van het verkopen van bouwwerken als producten en het daarbij hanteren van koopovereenkomsten. Wel zou het toepassen van koopovereenkomsten mogelijk kunnen worden gestimuleerd als de verbeteringen voor de positie van bouwconsument niet alleen zouden gelden voor de aanneming van een bouwwerk en de relatie tussen aannemer en opdrachtgever in het Burgerlijk Wetboek, maar ook voor koop.

De positie van de bouwconsument bij aannemingsovereenkomsten zou verder kunnen worden verbeterd indien de voordelen van koop ook van toepassing zouden worden op aanneming. Als bij aanneming net als bij koop conformiteit volgens de overeenkomst zou gelden (in plaats van de nadruk op gebreken), zou de onderhandelings- en machtspositie van de bouwconsument ten aanzien van de aanbiedende partij kunnen worden verbeterd.. De gewenste specificaties van de consument zouden dan leidend moeten worden.

Hierboven is aangegeven dat hypotheekverstrekkers deelname aan een garantie- en waarborgregeling vaak als voorwaarde stellen voor het verkrijgen van een lening, terwijl het waarborgfonds als voorwaarde voor deelname aan de regeling het gebruik van een door het fonds opgestelde modelovereenkomst verplicht stelt, welke de vorm heeft van een aannemingsovereenkomst. Om het gebruik van koopovereenkomsten te stimuleren, zou het uitbreiden van modelovereenkomsten met koopovereenkomsten kunnen worden overwogen, mogelijk met informatie over de voor- en nadelen van de verschillende typen overeenkomsten.

In het ideale geval verbetert het Wetsvoorstel de positie van de bouwconsument zódanig, dat bouwconsumenten meer invloed kunnen gaan uitoefenen op het type contract dat wordt afgesloten en de specifieke contractvoorwaarden en komen de wensen en voorkeuren van consumenten voorop te staan, ook bij afwijkingen van het contract door de aanbiedende partij. Om dit bereiken zou het wetsvoorstel moeten zorgen voor een voldoende stevige positie van consumenten op het terrein van informatie en juridische mogelijkheden en voor voldoende tegenwicht aan

machtsposities van partijen aan de aanbodkant. Het is een open vraag of het wetsvoorstel hier in zal slagen, of dat verdergaande maatregelen nodig zijn.

Inhoud

| | |
|---|-----------|
| Samenvatting | i |
| 1 Inleiding | 1 |
| 2 Inventarisatie | 5 |
| 2.1 Aanbod van bouwwerken als producten..... | 6 |
| 2.2 Vraag naar bouwwerken als producten..... | 8 |
| 2.3 Conclusies..... | 9 |
| 3 Analyse van contractvormen | 11 |
| 3.1 Koop en aanneming volgens het BW | 11 |
| 3.2 Voorkeuren van bouwconsumenten | 16 |
| 3.3 Afwegingen van consumenten | 23 |
| 3.4 Garantie- en waarborgregelingen..... | 26 |
| 3.5 Confrontatie met de praktijk | 28 |
| 3.6 Conclusies..... | 33 |
| 4 Het Wetsvoorstel en contractvormen | 35 |
| 4.1 Het Wetsvoorstel en koopovereenkomsten..... | 35 |
| 4.2 Koop versus aanneming en garantieregelingen | 36 |
| 4.3 Positie van de bouwconsument | 36 |
| 4.4 Suggesties voor nader onderzoek | 37 |
| Literatuur | 39 |

1 Inleiding

Dit rapport onderzoekt de positie van de bouwconsument bij verschillende contractvormen vanuit een economische invalshoek. Het gaat hierbij om de aankoop van nog te realiseren bouwwerken. De kernvraag is wat de voor- en nadelen zijn voor de bouwconsument van verschillende contractvormen.

Achtergrond en onderzoeksvragen

Het wetsvoorstel *Kwaliteitsborging voor het bouwen*¹ (verder: het Wetsvoorstel) gaat uit van de introductie van een nieuw stelsel voor kwaliteitsborging in de bouw en een aanscherping van de consumentenbescherming. Zie Tekstvak 1.1 voor de belangrijkste wijzigingen in het genoemde wetsvoorstel die de positie van de bouwconsument dienen te verbeteren.

Tekstvak 1.1 Wijzigingen in het Wetsvoorstel ter verbetering van de positie van de bouwconsument

- De *waarschuwingsplicht* van de aannemer voor onjuistheden in de opdracht wordt strikter vormgegeven (BW, boek 7, artikel 754). De waarschuwing moet “schriftelijk en ondubbelzinnig” plaatsvinden en van dit lid kan niet worden afgeweken ten nadele van de opdrachtgever als deze een natuurlijk persoon is die niet handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf.
- De aannemer wordt verplicht om bij oplevering van het werk een *overdrachtdossier* over te leggen aan de opdrachtgever.² Dit dossier bevat ten minste 1) tekeningen en berekeningen betreffende het tot stand gebrachte bouwwerk en de bijbehorende installaties, en een beschrijving van de toegepaste materialen en installaties, alsmede de gebruiksfuncties van het bouwwerk; 2) gegevens en bescheiden die nodig zijn voor gebruik en onderhoud van het bouwwerk (BW, boek 7, artikel 757a).
- De definitie van *verborgen gebreken* wordt aangepast in het voordeel van de opdrachtgever. (BW, boek 7, artikel 758, lid 4). De aannemer wordt aansprakelijk voor gebreken die bij oplevering niet zijn vastgelegd (tenzij deze gebreken niet aan de aannemer zijn toe te rekenen), onafhankelijk van de vraag of deze redelijkerwijs hadden moeten worden ontdekt.
- De aannemer krijgt een *informatieplicht* aan de opdrachtgever met betrekking tot de dekking van de nakoming van zijn verplichtingen tot uitvoering en aansprakelijkheid voor gebreken door een verzekering of andere financiële zekerheid (BW, boek 7, artikel 765a).
- De aannemer wordt verplicht om uiterlijk twee maanden na oplevering de opdrachtgever schriftelijk in de gelegenheid te stellen tot *opschorting* over te gaan conform BW boek 6, artikel 262 en de notaris hiervan een afschrift sturen (BW, boek 7, artikel 768). In de huidige situatie vind opschorting alleen plaats wanneer de opdrachtgever hiertoe zelf actie onderneemt.

¹ Wijziging van de Woningwet, de Wet algemene bepalingen omgevingsrecht en het Burgerlijk Wetboek in verband met de invoering van een nieuw stelsel van kwaliteitsborging voor het bouwen en de versterking van de positie van de bouwconsument (Wet kwaliteitsborging voor het bouwen), GEWIJZIGD VOORSTEL VAN WET, 21 februari 2017, kst-34453-A.

² Dit overdrachtdossier dient uiteindelijk de vorm te krijgen van een consumentendossier (Memorie van toelichting, paragraaf 6.2). Het consumentendossier zou tegemoet moeten komen aan de informatiebehoefte van de bouwconsument, die naar verwachting anders is dan de informatiebehoefte van het bevoegd gezag en de kwaliteitsborger. De Memorie van toelichting stelt dat er wordt gezocht naar andere mogelijkheden dan wetgeving om het consumentendossier verder vorm te geven.

- De term “vervangende zekerheid” wordt vervangen door de term “*gelijkwaardige zekerheid*”. Dit voorkomt dat een door de aannemer geboden vervangende zekerheid een te lage waarde heeft ten opzichte van het depot dat hierdoor vervangen wordt.

Dit rapport onderzoekt de positie van de bouwconsument bij verschillende contractvormen vanuit een economische invalshoek. Het gaat hierbij om de aankoop van nog te realiseren bouwwerken. Achtergrond is dat in de huidige praktijk één type aannemingsovereenkomst voor het bouwen van een bouwwerk dominant is, terwijl consumenten een voorkeur kunnen hebben voor andere contractvormen. Een mogelijk alternatief is het kopen van een bouwwerk als ‘product’, vergelijkbaar met de aanschaf van een auto of een laptop (Fraanje, 2015). De kernvragen zijn:

- wat zijn de voor- en nadelen voor de bouwconsument van verschillende contractvormen?
- werpt het Wetsvoorstel belemmeringen op voor bepaalde contractvormen?

Het onderzoek bouwt voort op inzichten uit eerder onderzoek, gebruikt daarbij bestaand cijfermateriaal en is uitgevoerd in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, naar aanleiding van vragen hierover van de Woonalliantie³ en het NVTB⁴.

Onderzoeksstappen en indeling onderzoeksrapport

Het onderzoek bestaat uit de volgende onderdelen:

1. inventarisatie: het verzamelen van informatie over het aanbieden, verkopen en willen kopen van bouwwerken als ‘producten’;
2. analyse van contractvormen: het in kaart brengen van de voor- en nadelen van verschillende contractvormen voor de bouwconsument;
3. analyse van het Wetsvoorstel: onderzoeken in welke mate het Wetsvoorstel belemmeringen opwerpt voor verschillende contractvormen en hoe deze belemmeringen kunnen worden weggenomen.

De focus ligt op particulieren die een nieuwbouwwoning kopen, waarbij de positie van huurders waar relevant eveneens aan bod komt.

Onderzoeksstap 1: inventarisatie

Deze stap (*hoofdstuk 2*) zet op een rij wat er bekend is met betrekking tot de vraag naar en het aanbod van bouwwerken als producten. Deze informatie dient ter achtergrond van de analyses in onderzoeksstappen 2 en 3.

Onderzoeksstap 2: analyse van contractvormen

Deze stap (*hoofdstuk 3*) vormt de kern van het onderzoek. Uitgangspunt is dat er verschillende typen bouwconsumenten zijn met verschillende voorkeuren. De analyse op de contractvormen verloopt volgens het volgende stappenplan:

- i. Analyse van koop versus aanneming in het Burgerlijk Wetboek.
- ii. Analyse van de afwegingen van bouwconsumenten om voorkeur te hebben voor het kopen van een bouwwerk als product versus het kopen van een bouwwerk met een opdrachtgeversrol voor de consument.

³ De Woonalliantie is een initiatief van VACPunt Wonen, de Woonbond en Ieder(in). Zie: <https://www.vacpuntwonen.nl/vacpuntwonen/p002686/projecten/de-woonalliantie>

⁴ Het Nederlands Verbond Toelevering Bouw, zie: <http://www.nvtb.nl/>

- iii. Analyse van de voor- en nadelen van de koppeling van de aannemingsovereenkomst met de huidige waarborggarantieregeling.
- iv. Confrontatie met de praktijk.

Belangrijk element in deze analyses is de consumentenbescherming. De aanscherping hiervan is immers een van de doelen van het Wetsvoorstel.

Een complicerende factor in de analyses van de voor- en nadelen van verschillende contractvormen is dat contracten in de praktijk elementen van aanneming en koop kunnen bevatten en dat de invulling van contracten van geval tot geval kan verschillen. Hoofdstuk 3 gaat in beginsel uit van de vereenvoudigende aanname dat er contracten zijn die zijn opgesteld volgens aanneming van werk (zoals geregeld in titel 12 van boek 7 van het BW) versus contracten die zijn opgesteld volgens koop (zoals geregeld in delen van titel 1 van boek 7 van het BW). Het doel hiervan is om verschillende contracttypen scherp tegenover elkaar te zetten, zodat de verschillen hiertussen duidelijk naar voren komen. Het daarbij gehanteerde perspectief is dat van de voorkeuren van een consument op de markt voor te realiseren nieuwbouwwerken. In dit rapport is geen onderzoek uitgevoerd naar de samenloop tussen koop en aanneming in het BW en naar de parlementaire geschiedenis van en jurisprudentie over de afbakening van deze titels.

Onderzoeksstap 3: analyse van het Wetsvoorstel

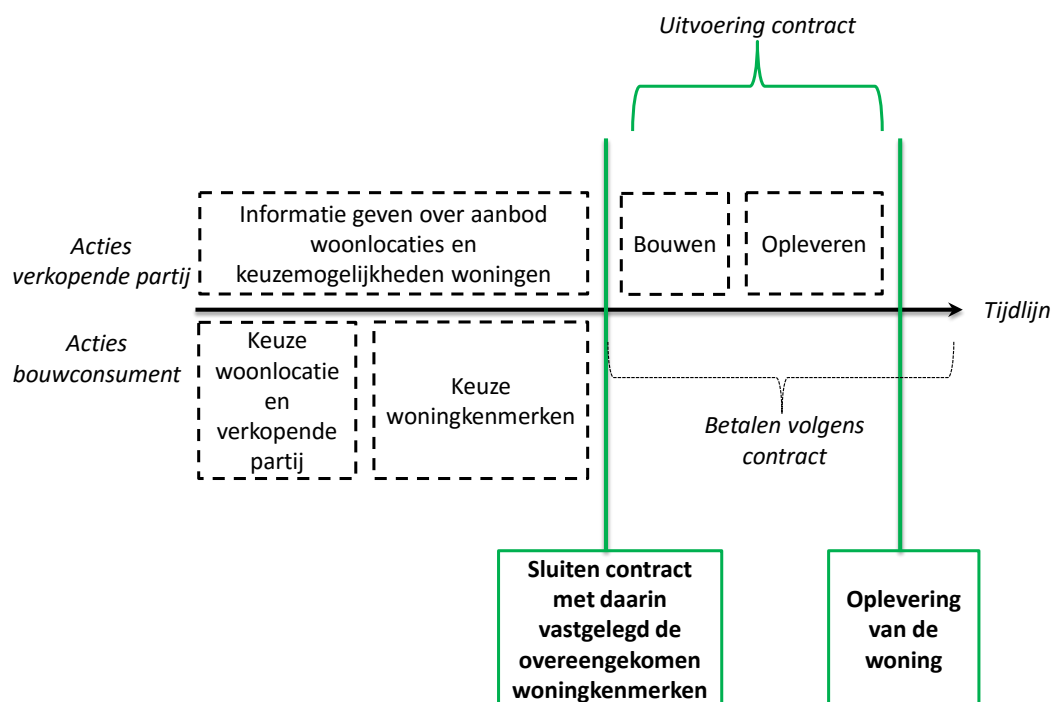
Deze stap (*hoofdstuk 4*) identificeert mogelijke belemmeringen in het Wetsvoorstel ten aanzien van verkopen van bouwwerken als producten en het daarbij hanteren van koopovereenkomsten. Voor deze belemmeringen worden oplossingsrichtingen voorgesteld.

2 Inventarisatie

Dit hoofdstuk illustreert wat er bekend is met betrekking tot het in de praktijk aanbieden, verkopen en willen kopen van nog te realiseren bouwwerken als producten.

Het aanbieden van bouwwerken als producten houdt in dat consumenten vóór de bouw kunnen kiezen uit specificaties en prestaties (woningkenmerken). De consument (de aankopende partij) heeft na het aangaan van een contract tot aan de oplevering geen actieve rol. De verkopende partij zorgt ervoor dat het bouwwerk volgens het contract wordt opgeleverd met de gekozen specificaties en prestaties. Zie Figuur 2.1 voor een gestileerde weergave van dit proces. In de figuur is aangenomen dat de verkopende partij beschikt over de grond die benodigd is voor de bouw van woningen. In de praktijk kan de aankopende partij al eigenaar zijn van deze grond, of kan de grond in eigendom zijn van een derde partij.

Figuur 2.1 Verkoopproces bouwwerk als product



Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Het vervolg van dit hoofdstuk illustreert wat er bekend is met betrekking tot het in de praktijk aanbieden, verkopen en willen kopen van (nog te realiseren) bouwwerken als producten. Paragraaf 2.1 geeft voorbeelden van het aanbod van bouwwerken als producten. Deze paragraaf gaat daarbij ook in op standaardisering in de bouw ("industriële bouwen"), wat het aanbieden van bouwwerken als producten vergemakkelijkt. Paragraaf 2.2 geeft aan wat er feitelijk bekend is over de vraag naar nog te realiseren bouwwerken als product. Paragraaf 2.3 vat de bevindingen van dit hoofdstuk samen.

2.1 Aanbod van bouwwerken als producten

In de literatuur over de bouwsector en op websites van bouwaanbieders zijn twee voor deze studie relevante ontwikkelingen waar te nemen: de opkomst van *industriële bouwen* en een toegenomen aandacht voor de *prestaties* van een woning.

Industriële bouwen wil zeggen dat bouwwerken via een industrieel productieproces volgens vastgelegde standaarden worden gebouwd. Hierbij worden bouwwerken (of onderdelen daarvan) gefabriceerd op een centrale productielijn en vervolgens op de plaats van bestemming geassembleerd. Vaak gaat dit gepaard met een modulaire manier van bouwen. In dat geval kunnen vaste onderdelen van een woning op verschillende manieren worden gecombineerd, waardoor mogelijkheden tot variatie in de woning worden gecreëerd zonder de bouwstandaard los te laten. Deze bouwvorm leidt ertoe dat een bouwbedrijf huizen van constante vorm en kwaliteit kan opleveren tegen relatief lage kosten en met een korte doorlooptijd.

De aandacht voor prestaties van bouwwerken uit zich in het opleveren van bouwwerken volgens bepaalde prestatienormen. Een bekend voorbeeld is de energieprestatie, maar vergelijkbare normen bestaan op gebieden als milieu, veiligheid, ventilatie en daglicht. Deze normering maakt de prestaties van verschillende woningen vergelijkbaar, ook tussen verschillende bouwbedrijven. Hoe deze prestaties worden gerealiseerd, kan verschillen per bouwwerk en bouwbedrijf. Industriële bouwen vergemakkelijkt ook het voldoen aan diverse prestatienormen.

Er zijn geen harde cijfers beschikbaar over het marktaandeel van industrieel bouwen of het gebruik van prestatienormen. Het grote aantal beschikbare voorbeelden van concepten en projecten suggereert wel een trend in deze richting.

- Het concept *MorgenWonen* (VolkerWessels, www.morgenwonen.nl) biedt de mogelijkheid om binnen één dag een woning te laten bouwen. Deze woningen zijn voorgefabriceerd en worden gebruiksklaar opgeleverd. De consument heeft binnen de standaard een groot aantal opties om uit te kiezen. Er kan bijvoorbeeld worden gekozen uit diverse soorten metselwerk, verschillende luifels boven de voordeur en verschillende extra opties zoals het sauzen van de binnen- en buitenkant of een dakkapel. Dit type woning wordt zowel op de koop- als de huurmarkt aangeboden.
- *CasaVita* (Klaassen, www.klaassen.com) biedt de mogelijkheid om uit een gestandaardiseerd menu een woning samen te stellen. Hierbij kan uit een aantal voorbeelden worden gekozen bij de indeling van de begane grond, de eerste en tweede verdieping, de doorsnede van het huis en de architectuur. De CasaVita-woningen kunnen worden gerealiseerd in de koop- en huursector.
- Een ander concept dat keuzes binnen een standaard biedt is *PCS* (Dura-Vermeer, www.pcs-duravermeer.nl). PCS staat voor Pre Choice System en biedt de mogelijkheid om een woning samen te stellen. Hierbij kunnen op zes vlakken keuzes worden gemaakt: woningtype, architectuurstijl, afwerking, energieconcept, bouwopties en servicepakket.
- Ook *BasisWonen* (Trebbe, www.trebbe.nl) biedt de mogelijkheid om een woning samen te stellen. Deze woningen worden op projectbasis gebouwd. Binnen een project is er keuze uit diverse typen woningen, zowel qua grootte als afwerking. De keuzevrijheid voor de consument is daarmee wel beperkt tot de mogelijkheden die de projectontwikkelaar biedt. Er geldt een afnameverplichting van minimaal 10 woningen, wat het geheel zelf samen stellen van een woning door één individuele consument bemoeilijkt.

- De *Curavie-woningen* (CascoTotaal, www.cascototaal.com) zijn een voorbeeld van vervangende nieuwbouw. Hierbij worden gestandaardiseerde woningen ingezet als alternatief voor renovatie. Door de modulaire opzet van de woningen kunnen deze ook aangepast worden aan veranderende woonwensen gedurende de levensloop.
- *WeBuildHomes* (www.webuildhomes.nl) werkt met een bibliotheek van door architecten ontworpen woningen. De consument kiest hieruit de woning van zijn voorkeur. WeBuildHomes werkt met een aantal nieuwbouwlocaties waar alle woningen van dit type zijn.
- Ook het *Optio*-concept (www.vanwanrooij.nl) biedt de mogelijkheid om de vorm van de nieuwbouwwoning te variëren door een vaste set onderdelen op nieuwe manieren te combineren.
- Het *Loftel*-concept (TB Ventures, www.Loftels.com) biedt een aantal kant-en-klare woningen aan. Dit concept is bij uitstek geschikt om de woning in zijn geheel te verplaatsen naar een nieuwe locatie bij een verhuizing.

De meeste voorbeelden van prestatienormen zijn te vinden op energiegebied.

- Het certificaat *PassiefBouwenKeur* (www.passiefbouwen.nl) kan worden afgegeven als gedurende ontwerp en bouw is voldaan aan de eisen gesteld door het Duitse Passivhaus Instituut. Deze eisen zijn gericht op het minimaliseren van het energieverbruik door de woning.
- Het *Nul-op-de-Meter Keur* (www.stroomversnelling.nl) is een keurmerk voor nul-op-de-metervoorstellen van nieuwbouw- en renovatieaanbieders. Het vormt de basis voor prestatieafspraken tussen woningeigenaar en aanbieder.
- De *energieprestatiegarantie* (www.bouwgarant.nl) is een verzekering waarbij de ondernemer van de bouw gedurende (maximaal) tien jaar na oplevering de energiebesparing of opwekking van het gebouw garandeert. Er kan een beroep worden gedaan op de ondernemer als blijkt dat de energiebesparing meer dan tien procent naar beneden afwijkt van de gegarandeerde energiebesparing en als de feitelijke energieopwekking meer dan vijftien procent naar beneden afwijkt van de gegarandeerde opwekking. Met deze garantie wordt een bepaalde energieprestatie bij oplevering gegarandeerd.

Het spectrum aan keurmerken is echter breder.

- *Knaufzeker* (www.knaufzeker.nl) biedt een grote variëteit aan keurmerken voor onder andere brandwerendheid, geluidsisolatie en absorptie, inbraakwerendheid, vochtwerendheid en luchtzuivering.
- Het Politiekeurmerk Veilig Wonen (www.politiekeurmerk.nl) is een keurmerk voor woningen die voldoen aan een aantal eisen op het gebied van inbraakpreventie en sociale veiligheid.
- De ventilatieprestatiekeuring (www.vla.nu/ventilatieprestatiekeuring-woningen) controleert of het ontwerp voldoet aan de voorschriften, of er conform het ontwerp is geïnstalleerd en of de beoogde prestaties daadwerkelijk gehaald worden. Daarnaast wordt gecontroleerd of het systeem goed is te onderhouden en of de bewoners juist zijn geïnstrueerd.

Bouwen volgens gestandaardiseerde specificaties en prestatienormen biedt de mogelijkheid om vooraf duidelijke afspraken te maken over de eigenschappen van het op te leveren 'product'. Of dit ook werkelijk gebeurt kon niet empirisch worden vastgesteld. De meeste concepten geven geen uitsluitsel over de gehanteerde contractvorm. In de gevallen waar wel voorbeeldovereenkomsten

beschikbaar zijn, hebben deze de vorm van een ‘klassieke’ aannemingsovereenkomst (met eventueel een koopovereenkomst voor de grond).⁵

Een interessante casus in dit verband is de ontwikkeling van een variant op het MorgenWonen-concept door woningcorporatie Stadlander in samenwerking met VolkerWessels. Dit type woning is levensloopbestendig met een nul-op-de-metergarantie. Voor deze woningen is naast de aannemingsovereenkomst voor de bouw van meerdere woningen een aparte koopovereenkomst afgesloten voor de verkoop van de woningen als product. Navraag bij betrokken partijen leerde dat hiertoe juist is besloten omdat het product *afveek* van de standaard. Deze casus heeft dus betrekking op het afnemen van meerdere woningen tegelijk door een woningcorporatie, niet op het kopen van één woning door een particulier.

2.2 Vraag naar bouwwerken als producten

Er zijn aanwijzingen te vinden dat er ook vraag is naar bouwwerken als product. Een voorbeeld waarbij het initiatief van de vraagkant komt is het experiment “Van aanbesteden naar afnemen”⁶. Hier verruilen deelnemende corporaties het gebruikelijke aanbestedingsproces voor een kader waarin slechts functionele en prestatie-eisen worden gesteld. Het doel hiervan is dat marktpartijen zelf nadenken over de vormgeving van het product en vervolgens met een kant en klaar product komen dat aan deze eisen voldoet.

Een onderbouwing van de vraag naar bouwwerken als product zou kunnen komen van onderzoek naar de voorkeuren van bouwconsumenten. Dergelijk onderzoek vindt vaak plaats in de vorm van *enquêtes*. Een bekend voorbeeld is het WoonOnderzoek Nederland (WoON). Dit wordt driejaarlijks uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. De laatste editie werd gepubliceerd in 2015 en was gebaseerd op een enquête onder bijna 63.000 personen (BZK, 2015). Het WoON kijkt zowel naar gerealiseerde verhuizingen als naar verhuiswensen. Er wordt echter geen onderscheid gemaakt tussen nieuwbouw en bestaande bouw. Ook wordt er niet gekeken naar de door de bouwconsument gewenste rol in het bouw- en aankoopproces.

Hofman et al. (2006) vragen potentiële kopers van nieuwbouwhuizen door middel van vignetten naar hun behoefte om invloed uit te kunnen oefenen op vijf onderdelen van het te bouwen huis: technische systemen, interieur (zoals keuken en badkamer), indeling, grootte en vorm van het huis, en de omgeving. Consumenten blijken de meeste behoefte te hebben aan invloed op het interieur, gevolgd door indeling en grootte/vorm van het huis. Deze voorkeuren worden ook gekoppeld aan de bereidheid om voor deze invloed te betalen.

Uit een enquête onder 4.000 kopers die in 2013 via www.bouwprestaties.nl hun mening over de bouwer en het bouwproces hebben gegeven, blijkt dat kopers van nieuwbouwwoningen van mening zijn dat er meer rekening mag worden gehouden met hun wensen (Stichting Klantgericht

⁵ Koopovereenkomsten op de markt voor nieuwbouwwoningen worden wel waargenomen bij woningen die al gebouwd zijn door projectontwikkelaars, maar om uiteenlopende redenen bij oplevering nog niet zijn verkocht.

⁶ Zie bijvoorbeeld www.platform31.nl/wat-we-doen/programmas/wonen-en-wijken/experiment-van-aanbesteden-naar-afnemen

Bouwen, 2013). De Vereniging Eigen Huis heeft kopers van nieuwbouwwoningen in 2012 gevraagd naar hun ervaringen (VEH, 2012). Hierbij is onderscheid gemaakt tussen projectmatig bouwen (“kopers bij een nieuwbouwproject”) en particulier opdrachtgeverschap (“kopers met de woning in eigen beheer”). Bij projectmatig bouwen vond bijna 70 procent dat er voldoende keuzemogelijkheden voor meerwerk waren. Ook de beslistijd werd door bijna 80 procent van deze kopers als voldoende bestempeld. 64 Procent van de kopers is in het algemeen tevreden of zeer tevreden over de bouwer. Wat betreft specifieke onderdelen is 67 procent van de kopers tevreden of zeer tevreden over de mate waarin de bouwer rekening heeft gehouden met hun wensen. Het aandeel kopers dat tevreden is over de mate waarin de bouwer hen heeft betrokken bij de bouw is lager, 52 procent. Tegelijkertijd is 23 procent daar ontevreden of zeer ontevreden over. Het onderdeel waar de respondenten het vaakst ontevreden of zeer ontevreden over zijn, is de klantgerichte houding van de bouwer: 24 procent is ontevreden of zeer ontevreden (VEH, 2012).

Een andere onderzoeksvorm is het werken met *focusgroepen*. Hierbij wordt uitgebreider gesproken met een kleinere groep respondenten. In 2014 heeft bijvoorbeeld een discussie plaatsgevonden waarbij ongeveer veertig personen tot 35 jaar aanwezig waren (Ouwerkerk, 2014). Hierbij werd gesproken over woonwensen. De meerderheid van de aanwezigen gaf aan een voorkeur te hebben voor een bestaande woning boven een nieuwbouwwoning. Hiernaast kwam naar voren dat het kopen van een woning geprefereerd wordt boven het huren van een woning. Tevens bleek dat, als er toch een nieuwbouwwoning zou worden aangeschaft, de meerderheid de voorkeur gaf aan sleutelklare oplevering.

Tot slot kunnen voorkeuren van bouwconsumenten ook afgeleid worden uit *algemene consumentenvoorkeuren*. Hierbij gaat het om trends die waarneembaar zijn in meerdere, onderling sterk verschillende, sectoren en daarom ook te verwachten zijn in de bouwsector. Relevante bestaande trends in dit verband zijn de opkomende deeleconomie en een verschuiving van de focus op bezit naar een focus op gebruik (Rifkin, 2000). Deze trends komen in de bouwsector bijvoorbeeld tot uiting in woonconcepten als *Change=* (www.change-is.com). *Change=* biedt huisvesting aan als dienst in combinatie met andere diensten op gebieden als onderwijs, gezondheid en veiligheid. Een ander voorbeeld is het *Student Hotel* (www.thestudenthotel.com). Student hotels zijn hotels waar ook long-stay gasten kunnen verblijven. Hier zijn diensten als fietsverhuur, wekelijkse schoonmaak en toegang tot een (gedeelde of privé) keuken bij inbegrepen. Ook de zogenaamde *micro-appartementen* spelen hierop in (Synchroon, www.xsdeluxe.nl). Dit zijn compacte appartementen waar voorzieningen worden gedeeld in het gebouw zelf, zoals een kookstudio, wasserette, bergruimte, en werkplekken. Het *Friends-wonen* concept (AM, <http://friendswonen.nl>) voert dit principe nog verder door. Hier wordt een heel huis of appartement gedeeld, met uitzondering van de slaapkamer. De bewoners hebben een gezamenlijk huurcontract.

2.3 Conclusies

Er lijkt een trend waarneembaar bij bouwbedrijven om industrieel te bouwen en te werken met prestatienormen. Deze manier van werken biedt consumenten de mogelijkheid om de woning zelf vorm te geven via een groot aantal keuzeopties binnen een overkoepelende standaard en biedt consumenten een diverse verzameling van prestatiegaranties. Een aantal voorbeelden van dit type

woning met bijbehorende prestatienormen is in dit hoofdstuk besproken. Er is echter weinig bekend over de vastlegging van de eigenschappen en prestaties van een woning in bouwcontracten.

Genoemde trend lijkt gekoppeld te zijn aan een toenemende vraag naar bouwwerken als product. Bestaand onderzoek naar consumentenvoorkeuren zegt echter weinig over de vraag naar dergelijke woningen. Wel blijkt uit eerder onderzoek dat een aanzienlijk deel van de consumenten ontevreden is over de huidige gang van zaken rondom het bouwproces, wat doet vermoeden dat zij open staan voor alternatieven.

.

3 Analyse van contractvormen

Op basis van de voorkeuren van consumenten kunnen verschillende contracttypen op de markt voor te realiseren bouwwerken worden verwacht. In de praktijk overheerst de aannemingsovereenkomst. Het slot van dit hoofdstuk analyseert mogelijke oorzaken hiervoor.

Dit hoofdstuk brengt de voor- en nadelen van verschillende contractvormen op de markt voor te realiseren bouwwerken in kaart. Centraal staat het verschil tussen koop en aanneming. Uitgangspunt is telkens de situatie na ingang van het wetsvoorstel Kwaliteitsborging voor het bouwen.

Paragraaf 3.1 behandelt de verschillen tussen koop en aanneming in het Burgerlijk Wetboek. Op basis hiervan kunnen de koopovereenkomst en de aannemingsovereenkomst tegenover elkaar worden gezet, om op deze manier de verschillen en de mogelijke voor- en nadelen duidelijk te maken. Paragraaf 3.2 introduceert de voorkeuren van bouwconsumenten en legt de relatie met contractvormen. Paragraaf 3.3 maakt de overwegingen van bouwconsumenten duidelijk tussen het kopen van een te realiseren bouwwerk als product met een koopovereenkomst en een opdrachtgeversrol voor de consument met een aannemingsovereenkomst. Paragraaf 3.4 voegt de voor- en nadelen van de koppeling van een aannemingsovereenkomst met de huidige waarborggarantieregeling hieraan toe. Paragraaf 3.5 confronteert de conclusies uit deze analyses met de heersende praktijk en analyseert de verschillen. Paragraaf 3.6 geeft de conclusies van dit hoofdstuk.

3.1 Koop en aanneming volgens het BW

De meeste particulieren schaffen maar één keer in hun leven een nieuwbouwwoning aan. Dit is dan ook meteen de grootste aankoop van hun leven. Het is dan ook van groot belang (en wettelijk verplicht) om deze transactie zorgvuldig schriftelijk vast te leggen. Dit gebeurt over het algemeen in een koop-/aannemingsovereenkomst, waarbij de grond wordt aangekocht en een aannemingsovereenkomst wordt gesloten voor de bouw van het huis.

Hoofdstuk 2 illustreerde dat industrieel bouwen aan een opmars bezig is. Dit kan ook gevolgen hebben voor de te hanteren contractvorm. Een specifieke onderzoeksvraag is het analyseren van de voor- en nadelen van een koopcontract ten opzichte van een traditionele koop-/aannemingsovereenkomst. De eerste stap in deze vergelijking is het Burgerlijk Wetboek.

Een koop is in boek 7, artikel 1 van het Burgerlijk Wetboek gedefinieerd als “overeenkomst waarbij de een zich verbindt een zaak te geven en de ander om daarvoor een prijs in geld te betalen”. Aanneming van werk is gedefinieerd in boek 7, artikel 750 van het Burgerlijk Wetboek als “overeenkomst waarbij de ene partij, de aannemer, zich jegens de andere partij, de opdrachtgever, verbindt om buiten dienstbetrekking een werk van stoffelijke aard tot stand te brengen en op te leveren, tegen een door de opdrachtgever te betalen prijs in geld”.

Welke onderdelen van het Burgerlijk Wetboek van toepassing zijn op een overeenkomst, verschilt van geval tot geval. Hierbij kan het voorkomen dat zowel koop- als aannemingsbepalingen van toepassing zijn, waardoor er sprake is van een gemengde overeenkomst.⁷

Bij een individuele overeenkomst zal niet altijd sprake zijn van een ‘pure’ koopovereenkomst of een ‘pure’ aannemingsovereenkomst. Desalniettemin vergelijkt deze paragraaf twee (hypothetische) situaties: een contract waarop alleen de koopbepalingen van toepassing zijn en een contract waarop alleen de aannemingsbepalingen van toepassing zijn.⁸ De reden hiervoor is een analytische, namelijk om de juridische verschillen tussen de beide vormen in kaart te brengen. Bij deze vergelijking is gebruik gemaakt van het algemene verbintenissenrecht (boek 6 BW), de koopovereenkomst als bijzondere overeenkomst (boek 7 titel 1 BW) en de aanneming van werk als bijzondere overeenkomst (boek 7 titel 12 BW).

Tot slot wordt een korte beschouwing gewijd aan de consumentenkoop. Volgens Boek 7 Artikel 5 is er sprake van consumentenkoop wanneer 1) de verkoper (of aannemer) handelt in het kader van zijn handels-, bedrijfs-, ambachts- of beroepsactiviteit, 2) de koper (of opdrachtgever) een natuurlijk persoon is en handelt voor doeleinden buiten zijn bedrijfs- of beroepsactiviteit of 3) wanneer de koop of aanneming betrekking heeft op een roerende zaak. Omdat een nieuwbouwwoning een onroerende zaak is, is er in dit kader geen sprake van consumentenkoop. Deze bepalingen worden dan ook alleen ter vergelijking besproken in een tekstvak aan het eind van deze paragraaf.

⁷ Met betrekking tot gemengde overeenkomsten stelt Boek 6 Artikel 215 BW: “Voldoet een overeenkomst aan de omschrijving van twee of meer door de wet geregelde bijzondere soorten van overeenkomsten, dan zijn de voor elk van die soorten gegeven bepalingen naast elkaar op de overeenkomst van toepassing, behoudens voor zover deze bepalingen niet wel [sic] verenigbaar zijn of de strekking daarvan in verband met de aard van de overeenkomst zich tegen toepassing verzet.”

⁸ Hierbij is wel rekening gehouden met Boek 7 Artikel 8 BW, waarin wordt gesteld: “wordt een nieuw gebouwde of te bouwen woning, bestaande uit een onroerende zaak of bestanddeel daarvan, verkocht en is de koper een natuurlijk persoon die niet handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf, dan zijn de artikelen 767 en 768 van overeenkomstige toepassing”.

De belangrijkste gelijkenissen en verschillen tussen koop en aanneming volgens het Burgerlijk Wetboek staan samengevat in Tabel 3.1 en worden hieronder puntsgewijs toegelicht.

Tabel 3.1 Samenvatting van de belangrijkste gelijkenissen en verschillen tussen koop en aanneming volgens het Burgerlijk Wetboek

| | Koop | Aanneming |
|-------------------------------|--|---|
| Vormvereisten | Geen of beperkte verschillen | |
| Uitvoering door derden | Geen of beperkte verschillen | |
| Waarschuwingsplicht | Nee | Ja |
| Betaling | Bij aflevering | In termijnen conform voortgang bouw |
| Af- en oplevering | Geen of beperkte verschillen | |
| Onderzoeksplicht | Aansprakelijkheid voor redelijkerwijs niet bekende gebreken | Aansprakelijkheid voor niet ontdekte gebreken |
| Conformiteit | Zaak moet beantwoorden aan overeenkomst | Geen bijzondere bepalingen |
| Gevolgen af- en oplevering | Geen of beperkte verschillen | |
| Verzuim | Geen of beperkte verschillen | |
| Herstel van gebreken | Geen of beperkte verschillen | |
| Klachtplicht | Geen of beperkte verschillen | |
| Opschortingsrecht | Ja | Ja, aannemer moet schriftelijk gelegenheid geven tot opschorting |
| Schadevergoeding | Geen of beperkte verschillen | |
| Verjaring | Geen of beperkte verschillen | |
| Garanties | Geen of beperkte verschillen | |
| Mogelijkheden om af te wijken | Geen of beperkte verschillen | |

Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Vormvereisten

De overeenkomst wordt schriftelijk aangegaan en koper/opdrachtgever heeft gedurende drie dagen het recht heeft de overeenkomst te ontbinden. Dit geldt zowel voor koop (Boek 7 Artikel 2 BW) als voor aanneming (Boek 7 Artikel 766 BW).

Uitvoering door derden

De verkoper/aannemer is in alle gevallen aansprakelijk voor nakoming van de overeenkomst, ook als daarbij werkzaamheden door derden worden verricht. Dit is vastgelegd in het algemeen verbintenissenrecht (Boek 6 Artikel 76 BW) en bij aanneming (Boek 7 Artikel 751 BW).

Waarschuwingsplicht

Bij aanneming is de aannemer verplicht (volgens het Wetsvoorstel: schriftelijk en ondubbelzinnig) te waarschuwen voor onjuistheden in de opdracht (Boek 7 Artikel 754 BW). Bij koop wordt uitsluitend opgemerkt dat de koper zich er niet op kan beroepen dat de zaak niet aan de overeenkomst beantwoordt wanneer dit te wijten is aan gebreken of ongeschiktheid van grondstoffen afkomstig van de koper, tenzij de verkoper hem voor deze gebreken of ongeschiktheid had moeten waarschuwen (Boek 7 Artikel 17 BW).

Betaling

Bij koop betaalt de koper bij aflevering en kan niet worden verplicht tot vooruitbetaling (Boek 7 Artikel 26 BW). Bij aanneming kan de opdrachtgever slechts verplicht worden tot betalingen die bij benadering overeenstemmen met de voortgang van de bouw (betaling in termijnen) (Boek 7 Artikel 767 BW). In beide gevallen kan de koper/opdrachtgever worden gevraagd om maximaal 10 procent in depot te storten als zekerstelling van betaling.

Af- en oplevering

In geval van koop heeft de verkoper een afleverplicht (Boek 7 Artikel 9 BW). Bij aanneming moet de aannemer te kennen geven dat het werk klaar is voor oplevering. Als opdrachtgever het werk aanvaardt, wordt dit beschouwd als opgeleverd (Boek 7 Artikel 758 BW).

Onderzoeksplicht

Zowel bij koop als bij aanneming geldt een onderzoeksplicht bij af-/oplevering voor de koper/opdrachtgever. Bij koop is de verkoper niet aansprakelijk voor gebreken die bij het aangaan van de overeenkomst redelijkerwijs bekend konden zijn bij de koper (Boek 7 Artikel 17 BW). Voor aanneming geldt met ingang van de nieuwe wet dat de aannemer aansprakelijk is voor gebreken die bij oplevering niet zijn ontdekt (waarbij het proces-verbaal van oplevering als bewijs kan dienen voor wat bij de oplevering aan gebreken is ontdekt), tenzij deze gebreken niet aan hem zijn toe te rekenen (Boek 7 Artikel 758 lid 4 BW).

Conformiteit

Bij koop moet de zaak bij aflevering aan de overeenkomst beantwoorden (Boek 7 Artikel 17 BW).⁹ Voor aanneming gelden geen bijzondere bepalingen en geldt wat in de aannemingsovereenkomst over conformiteit is geregeld.

Gevolgen af- en oplevering

Na af-/oplevering is het risico op achteruitgang van de zaak voor de koper/opdrachtgever.

Verzuim

In beide gevallen is de verkoper in verzuim als hij niet tijdig aflevert, vervolgens in gebreke wordt gesteld met een redelijke termijn voor nakoming en deze termijn verloopt.

Herstel van gebreken

In geval van aanneming of koop kan de aannemer/verkoper worden gedwongen gebreken te herstellen, tenzij de kosten van herstel in geen verhouding staan tot het belang van de opdrachtgever/koper.

Klachtplicht

In geval van aanneming is de aannemer na aanvaarding niet aansprakelijk voor gebreken die bij oplevering zijn ontdekt (Boek 7 Artikel 758 BW na invoering Wetsvoorstel). Voor gebreken die pas na oplevering aan het licht komen, kan opdrachtgever de aannemer in gebreke stellen (Boek 7 Artikel 759 BW). In geval van koop geldt dat voor beroep op afwijking van het afgeleverde van de overeenkomst door de koper een kennisgeving aan de verkoper binnen een bekwame termijn is

⁹ In Boek 7 artikel 17 lid 6 BW wordt gesteld dat bij koop van een onroerende zaak vermelding van de oppervlakte “vermoed [wordt] slechts als aanduiding bedoeld te zijn, zonder dat de zaak daaraan behoeft te beantwoorden”.

vereist (Boek 7 Artikel 23 BW). Deze termijn geldt vanaf het moment van ontdekking of vanaf het moment dat de afwijking redelijkerwijs had kunnen worden ontdekt.

Opschortingsrecht

Bij aanneming dient de opdrachtgever maximaal 5 procent van de aanneemsom in depot te storten bij een notaris. Dit geldt ook bij de koop van een nieuwbouwwoning. Daarnaast is in beide gevallen het algemene opschortingsrecht van toepassing zoals beschreven in boek 6 artikel 262 BW. Als een van de partijen de verbintenis niet nakomt, dan is de wederpartij bevoegd de nakoming van de daartegenover staande verplichtingen op te schorten. Volgens het Wetsvoorstel wordt de aannemer verplicht om uiterlijk twee maanden na oplevering de opdrachtgever schriftelijk in gelegenheid te stellen tot opschorting over te gaan.

Schadevergoeding

Bij tekortkoming in de nakoming van een verbintenis kan de schuldeiser ervoor kiezen om zijn recht op nakoming om te zetten in schadevergoeding (Boek 6 Artikel 87 BW). Bij aanneming moet de aannemer eerst de gelegenheid krijgen gebreken binnen een redelijke termijn weg te nemen (Boek 7 Artikel 759 BW). Bij koop heeft de koper recht op aflevering van het ontbrekende, herstel van de afgeleverde zaak (mits de verkoper hieraan redelijkerwijs kan voldoen) en/of vervanging van de afgeleverde zaak (Boek 7 Artikel 21 BW).

Verjaring

Bij koop verjaart een rechtsvordering na twee jaar. Bij aanneming is sprake van verjaring twee jaar nadat de opdrachtgever heeft geprotesteerd of een hersteltermijn heeft bepaald. Daarnaast verjaart de rechtsvordering bij aanneming twintig jaar na oplevering van een bouwwerk.

Garanties

Garanties zijn bij koop en aanneming niet nader in het BW geregeld.

Mogelijkheden om af te wijken

Van de bepalingen betreffende koop van een onroerende zaak kan niet ten nadele van de koper worden afgeweken, behoudens bij een standaardregeling. Bij aanneming kan aansprakelijkheid voor bij de aannemer bekende verborgen gebreken die hij heeft verzwegen, niet worden uitgesloten. Van overige bepalingen kan alleen worden afgeweken als er een standaardregeling is. De bijzondere soorten van overeenkomsten waarvoor standaardregelingen kunnen worden vastgesteld, worden bij algemene maatregel van bestuur aangewezen (Burgerlijk Wetboek, boek 6, artikel 214).

Conclusies

Op het gebied van consumentenbescherming stemmen koop en aanneming in het BW op veel vlakken overeen. Toch zijn er ook enkele verschillen. Koop biedt twee voordelen:

- Bij koop betaalt de koper bij aflevering, bij aanneming betaalt de opdrachtgever in termijnen conform het vorderen van de bouw. Hier is de koper in een voordeliger positie dan de opdrachtgever.
- Bij koop geldt conformiteit volgens de overeenkomst, bij aanneming geldt wat over conformiteit is geregeld in de overeenkomst. De koper kan bij afwijkingen ten opzichte van de overeenkomst dus terugvallen op het Burgerlijk Wetboek, de opdrachtgever niet.

Daartegenover staan enkele voordelen van aanneming ten opzichte van koop, deels als gevolg van het Wetsvoorstel:

- Bij aanneming is de aannemer verplicht te waarschuwen voor onjuistheden in de opdracht, bij koop niet.
- Bij aanneming is de aannemer aansprakelijk voor niet ontdekte gebreken (die aan hem toerekenbaar zijn), bij koop alleen voor gebreken die de koper niet redelijkerwijs had kunnen ontdekken.
- Bij aanneming is de aannemer verplicht de opdrachtgever schriftelijk de mogelijkheid te bieden om tot opschorting over te gaan. Bij koop is dit niet het geval.

Op basis van deze verschillen kan niet worden geconcludeerd dat één van beide vormen duidelijk superieur is aan de ander.

Consumentenkoop

Consumentenkoop bevat enkele verbeteringen voor de positie van de koper ten opzichte van gewone koop, zoals:

- Verkoper is verplicht om de zaak af te leveren binnen 30 dagen na het sluiten van de overeenkomst, tenzij anders overeengekomen.
- Een afwijking die zich tot zes maanden na aflevering openbaart, geldt bij consumentenkoop als een afwijking bij aflevering.
- Indien de verkoper gebreken zelf niet tijdig herstelt, is de koper gerechtigd herstel te doen plaatsvinden door een derde en de kosten aan de verkoper in rekening te brengen.
- De kennisgeving aan de verkoper binnen een bekwame termijn bij afwijking van het afgeleverde van de overeenkomst (klachtplicht), is bij consumentenkoop gespecificeerd als twee maanden.
- In geval van een garantie bij consumentenkoop is expliciet bepaald dat deze geldt onverminderd alle andere rechten of vorderingen die de koper toekomen.

3.2 Voorkeuren van bouwconsumenten

3.2.1 Typen voorkeuren

In de analyses die volgen spelen verschillende typen voorkeuren van bouwconsumenten een rol. Consument die het kopen van een nog te realiseren nieuwbouwwoning overwegen, kunnen verschillen in hun voorkeur voor:

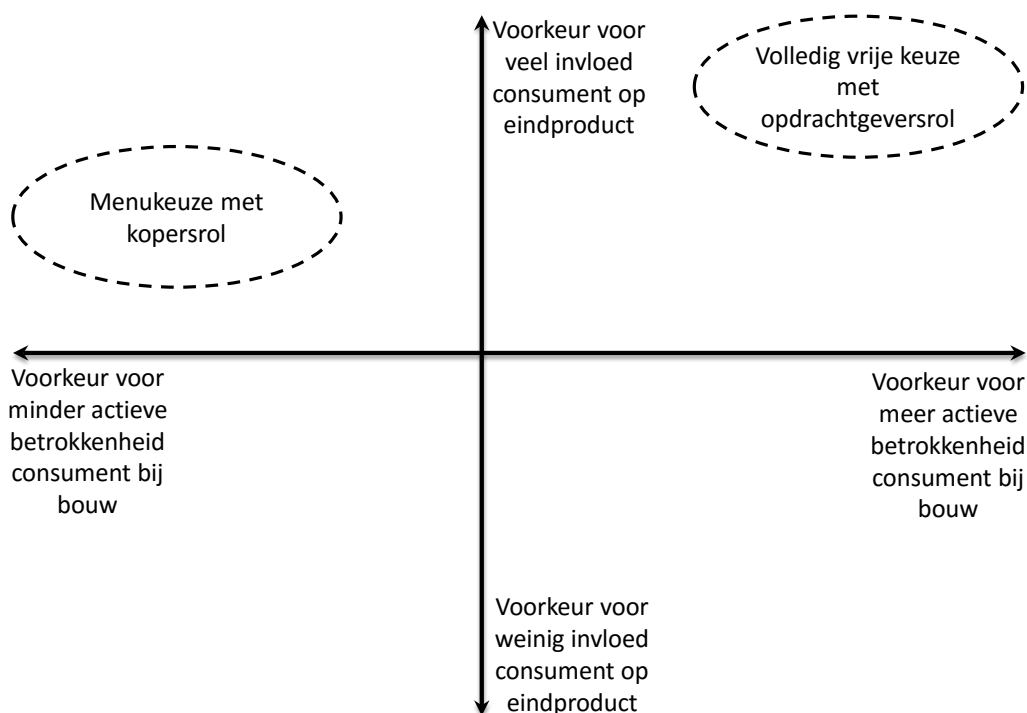
- de mate waarin de consument invloed wenst uit te oefenen op de eigenschappen van het toekomstige eindproduct;
- de mate waarin de consument actief betrokken wenst te zijn tijdens de bouwfase;
- de wijze waarop de transactie middels een contract wordt vastgelegd.

Figuur 3.1 geeft op de dimensies *voorkeur voor mate van invloed op eindproduct* en *voorkeur voor mate van actieve betrokkenheid tijdens bouw* twee combinaties aan die een rol spelen in de analyses die volgen. Dit zijn enerzijds de volledig vrije keuze met een opdrachtgeversrol en anderzijds de menukeuze met een kopersrol. De volledig vrije keuze geeft aan dat een consument veel zelf wil bepalen. De

menukeuze geeft aan dat een consument wel wil kiezen, maar dat de verkoper bij voorkeur het aantal keuzes terugbrengt tot een overzichtelijk aantal. Vandaar dat de invloed van de consument op het eindproduct bij de menukeuze kleiner is dan bij de volledig vrije keuze. De kopersrol geeft aan dat de consument niet betrokken wenst te zijn bij het bouwproces. De bouw wordt volledig overgelaten aan de verkopende partij. De opdrachtgeversrol geeft aan dat de consument medeverantwoordelijk wil zijn voor het bouwproces, bijvoorbeeld door materialen in te kopen, leveranciers te kiezen of bouwers te selecteren.

Het ligt niet voor de hand dat er consumenten zijn wiens voorkeuren in het kwadrant rechtsonder in de figuur vallen. In dat geval zou een consument wél actief bij de bouw betrokken willen zijn, terwijl er tegelijkertijd weinig invloed mogelijk is op het eindresultaat. Mogelijk zijn er wel consumenten wiens voorkeuren in het kwadrant linksonder in de figuur vallen. Er is dan weinig invloed mogelijk op het eindproduct, maar de consument hoeft ook geen actieve rol te vervullen tijdens de bouw. De meeste consumenten zullen zich evenwel bevinden boven de horizontale lijn, daar waar er meer invloed kan worden uitgeoefend op het eindproduct.

Figuur 3.1 Twee voorkeursdimensies bij bouwconsumenten



Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Uiteraard zijn er meer combinaties mogelijk van voorkeuren dan de twee die in de figuur staan aangegeven. Zo zou een consument een actieve rol kunnen willen hebben tijdens het bouwproces, terwijl het aantal te maken keuzes wel wordt beperkt. In dat geval is er sprake van menukeuze met een opdrachtgeversrol. Andersom zou een consument geen actieve rol kunnen willen hebben tijdens het bouwproces, maar wel veel te kiezen willen hebben. In dat geval is er sprake van volledig vrije keuze met een kopersrol. Zie Tabel 3.1. Merk op dat dit enkel indelingen van *voorkeuren* van

bouwconsumenten betreft, niet de mate waarin het aanbod van te realiseren bouwwerken in de praktijk *op verschillende voorkeuren aansluit*.

Tabel 3.2 Vier combinaties van voorkeuren op twee dimensies

| | Voorkeur voor minder actieve betrokkenheid tijdens bouw | Voorkeur voor meer actieve betrokkenheid tijdens bouw |
|---|---|---|
| Voorkeur voor maximale invloed op eindproduct vóór bouw | <i>Volledige vrije keuze met kopersrol</i> | <i>Volledig vrije keuze met opdrachtgeversrol</i> |
| Voorkeur voor invloed op eindproduct vóór bouw | <i>Menukeuze met kopersrol</i> | <i>Menukeuze met opdrachtgeversrol</i> |

Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Een onderscheid dat in de markt voor nieuwbouwwoningen vaak wordt gehanteerd is projectmatig bouwen versus particulier opdrachtgeverschap (zie bijvoorbeeld Hof en Rosenboom, 2013). Bij *projectmatige bouw* is de particulier die de nieuwbouwwoning betreft, niet degene die opdracht heeft gegeven tot de bouw. Deze opdracht ligt ofwel in publieke handen (overheden), ofwel in semi-publieke/institutionele handen (corporaties, financiële instellingen), ofwel in bedrijfsmatige handen (projectontwikkelaars, makelaars, aannemers). Bij projectmatige bouw kan er in beginsel sprake zijn van (menu)keuzes uit specificaties en prestaties, maar dat hoeft niet. Is dat wel het geval, dan kan projectmatige bouw aansluiten bij de voorkeur voor menukeuze met een kopersrol.

Bij *particulier opdrachtgeverschap* bouwt een particulier een woning of laat deze bouwen en betreft deze woning vervolgens zelf¹⁰. Dit sluit aan bij een voorkeur voor een opdrachtgeversrol. Hof en Rosenboom (2013, blz. 8) geven aan dat bij het bouwen van koopwoningen via particulier opdrachtgeverschap de particuliere opdrachtgever in beginsel naast de ‘traditionele eigenbouw’ kan kiezen uit systeem- en catalogusbouw. Bij traditionele eigenbouw hebben bouwconsumenten de meeste invloed. Dit sluit aan bij de in Figuur 3.1 aangegeven voorkeur voor volledig vrije keuze met een opdrachtgeversrol. Bij systeembouw wordt de woning samengesteld uit gestandaardiseerde componenten en bij catalogusbouw zoekt de particulier in een catalogus naar de gewenste woning. Dit sluit aan bij de eerder genoemde voorkeur voor menukeuze met een opdrachtgeversrol.

Een ander type voorkeur betreft *de contractvorm*. Paragraaf 3.1 zette twee mogelijke contractvormen tegenover elkaar: de koopovereenkomst versus de aannemingsovereenkomst. Deze voorkeur kan deels samenhangen met de voorkeur voor de mate van actieve betrokkenheid tijdens de bouwfase. Als een grote mate van actieve betrokkenheid is gewenst, kan dat in de vorm van een opdrachtgeversrol, en daar sluit de aannemingsovereenkomst bij aan. Als geen actieve betrokkenheid is gewenst, en dus geen opdrachtgeversrol, dan sluit de koopovereenkomst daar beter bij aan. Maar er speelt meer bij de voorkeur voor de contractvorm, zoals de (persoonlijke) weging van de voor- en nadelen van koop en aanneming (zie conclusies in paragraaf 3.1) en de rol van transactiekosten.

¹⁰ Dit betreft individueel particulier opdrachtgeverschap. Daarnaast bestaat er collectief particulier opdrachtgeverschap, waarbij een aantal particulieren samen een aantal (meestal dezelfde type) woningen ontwikkelt.

3.2.2 Economische contracttheorieën

Bij de keuze voor contractvormen spelen de (in)completeheid van contracten, transactiekosten en informatie-asymmetrie een rol. Deze subparagraaf behandelt ter achtergrond enkele elementen uit economische contracttheorieën, welke in het vervolg van dit hoofdstuk worden toegepast.

Contracttheorie (Bolton & Dewatripont, 2005) onderzoekt de optimale vormgeving van contracten. Hierbij speelt vaak het principaal-agent-probleem (Jensen & Meckling, 1976). Het gedrag van de ‘agent’ (in dit geval de aanbieder van een nieuwbouwwerk) heeft effect op de ‘principaal’ (in dit geval de bouwconsument). Daarom kan de bouwconsument via de vormgeving van het contract proberen de aanbieder van een nieuwbouwwerk tot het optimale gedrag te bewegen.

Binnen de contracttheorie wordt onderscheid gemaakt tussen complete en incomplete contracten. Een compleet contract (Laffont & Martimort, 2002) bevat de rechten en plichten voor elke contractpartij in elke mogelijke toekomstige situatie. In werkelijkheid is een contract nooit letterlijk compleet, maar kan een contract wel de meest voorkomende situaties afdekken. In een incompleet contract (Grossman & Hart, 1986) zijn niet alle mogelijke relevante toekomstige situaties beschreven. Dit kan verschillende oorzaken hebben. Ten eerste zijn niet alle toekomstige situaties te voorzien. Ten tweede is het niet altijd wenselijk om alle toekomstige situaties in een contract op te nemen, bijvoorbeeld omdat dit zou leiden tot te hoge transactiekosten. Wanneer zich een situatie voordoet die in een incompleet contract niet is beschreven, moet er heronderhandeling plaatsvinden tussen de contractpartijen of moet er arbitrage plaatsvinden door bijvoorbeeld een rechter.

In geval van informatie-asymmetrie (de verschillende partijen beschikken niet over dezelfde informatie) bij uiteenlopende kwaliteit kan er sprake zijn van risicoselectie (Akerlof, 1970). In dat geval is de bouwconsument niet in staat om de kwaliteit van verschillende aanbieders van nieuwbouwwerken te onderscheiden en maakt hij daardoor een suboptimale keuze. Dit kan worden opgelost doordat de bouwconsument kennis inkoop, door het afgeven van garanties door de aanbieder van een bouwwerk, door wet- en regelgeving over kwaliteit en door het reputatiemechanisme. Ook kan er sprake zijn van moreel risico (Arrow, 1963). In dat geval gedraagt de aanbieder van een nieuwbouwwerk zich suboptimaal vanuit het perspectief van de bouwconsument, omdat deze aanbieder de consequenties van zijn gedrag voor de consument onvoldoende meeweegt.

Transactiekosten (Williamson, 1975) hangen niet alleen samen met het opstellen van contracten, maar zijn in algemenere zin de tijd, moeite en daadwerkelijke kosten om bepaalde keuzes te maken en transacties tot stand te brengen. ‘Zoekkosten’ naar een woning, een aanbieder, et cetera zijn onderdeel van transactiekosten, evenals het inkopen van kennis.

Wat betekent dit voor de analyses van contractvormen op de markt voor te realiseren bouwwerken? Transactiekosten zorgen ervoor dat *letterlijk* volledige contracten in de praktijk niet voorkomen. Bij elk op te stellen contract zal een afweging moeten worden gemaakt tussen een completer contract dat meer tijd en moeite kost om op te stellen versus een incompleter contract dat meer risico geeft op heronderhandeling of arbitrage later. De aanbieder van een te realiseren nieuwbouwwerk zal

vaak in een betere positie zitten bij het opstellen en uitvoeren van een contract vanwege een kennisvoorsprong. Een slechte positie van de consument kan worden voorkomen door garanties van de aanbieder, wet- en regelgeving, het inkopen van kennis door de bouwconsument en door het reputatiemechanisme. Als de aanbieder van een te realiseren bouwwerk ook nog een machtspositie heeft ten opzichte van de bouwconsument (nog los van de kennisvoorsprong), dan staat de bouwconsument dubbel op achterstand bij het opstellen en de uitvoering van contracten.

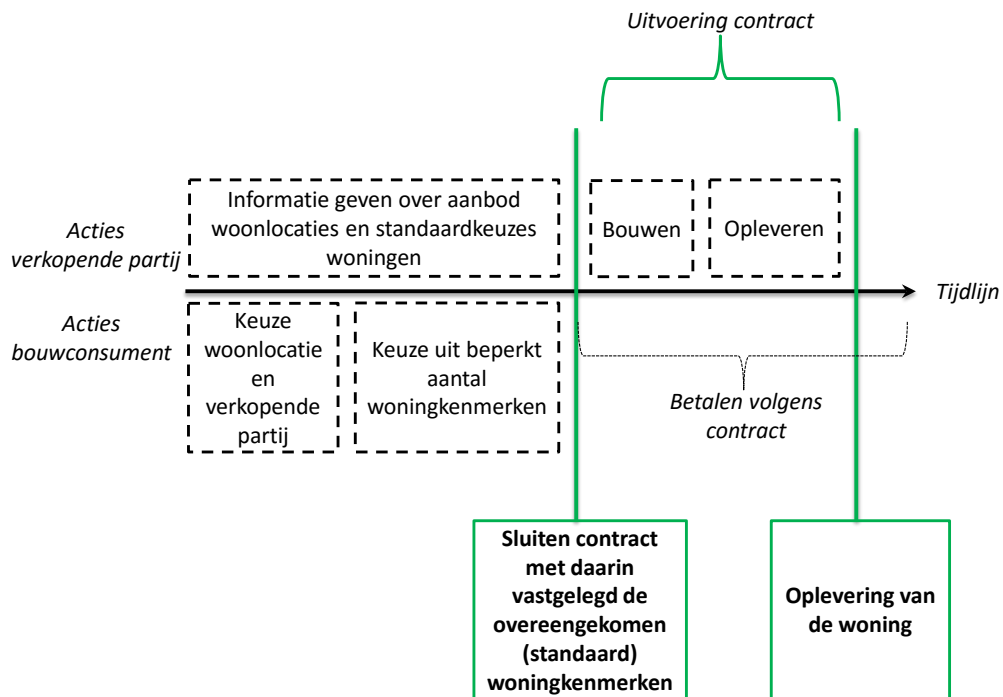
Vanuit de bouwconsument gezien is een gelijkwaardige positie tussen koper en verkoper gewenst. Dit vereist voor de bouwconsument voldoende informatie, voldoende mogelijkheden tot beïnvloeding van het contract en van de uitvoering van het contract, hierbij aansluitende juridische mogelijkheden en –last but not least- voldoende tegenwicht aan machtsposities die gelijkwaardige posities kunnen ondermijnen.

3.2.3 Voorkeuren en contractvormen

Subparagraaf 3.2.1 stelde dat als een bouwconsument een grote mate van actieve betrokkenheid wenst tijdens de bouw, een opdrachtgeversrol daarbij aansluit en daarvoor een aannemingsovereenkomst geschikt kan zijn. Als een bouwconsument geen actieve betrokkenheid wenst, lijkt een opdrachtgeversrol niet voor de hand te liggen en sluit een koopovereenkomst daar beter bij aan. Deze subparagraaf voegt hieraan de afweging uit subparagraaf 3.2.2 toe tussen een completer contract dat meer tijd en moeite kost om op te stellen versus een incompleter contract dat meer risico geeft op heronderhandeling of arbitrage later. Dit in relatie tot de voorkeur van de bouwconsument voor de mate van invloed op het eindproduct vóór de bouw.

Het uitoefenen van invloed op het eindproduct vóór de bouw kan worden vormgegeven door de wensen van de bouwconsument vast te leggen in het contract tussen bouwconsument en de aanbieder. Voor een bouwconsument die wél wil kiezen, maar die de keuzes graag overzichtelijk beperkt ziet door de aanbieder, komt dit neer op het vastleggen van de ‘standaard’ keuzes die de aanbieder voorlegt (‘menukeuze’). Zie Figuur 3.2 (een kleine variatie op Figuur 2.1). Dit beperkt in ieder geval de transactiekosten van het opstellen van een contract en vermindert in beginsel het risico op een later conflict tussen koper en verkoper. Of het te hanteren contract bij voorkeur een aannemingsovereenkomst of een koopovereenkomst betreft, hangt deels af van de voorkeur van de bouwconsument om al dan niet actief betrokken te zijn tijdens de bouw. De figuur gaat gemakshalve uit van geen actieve betrokkenheid tijdens de bouw.

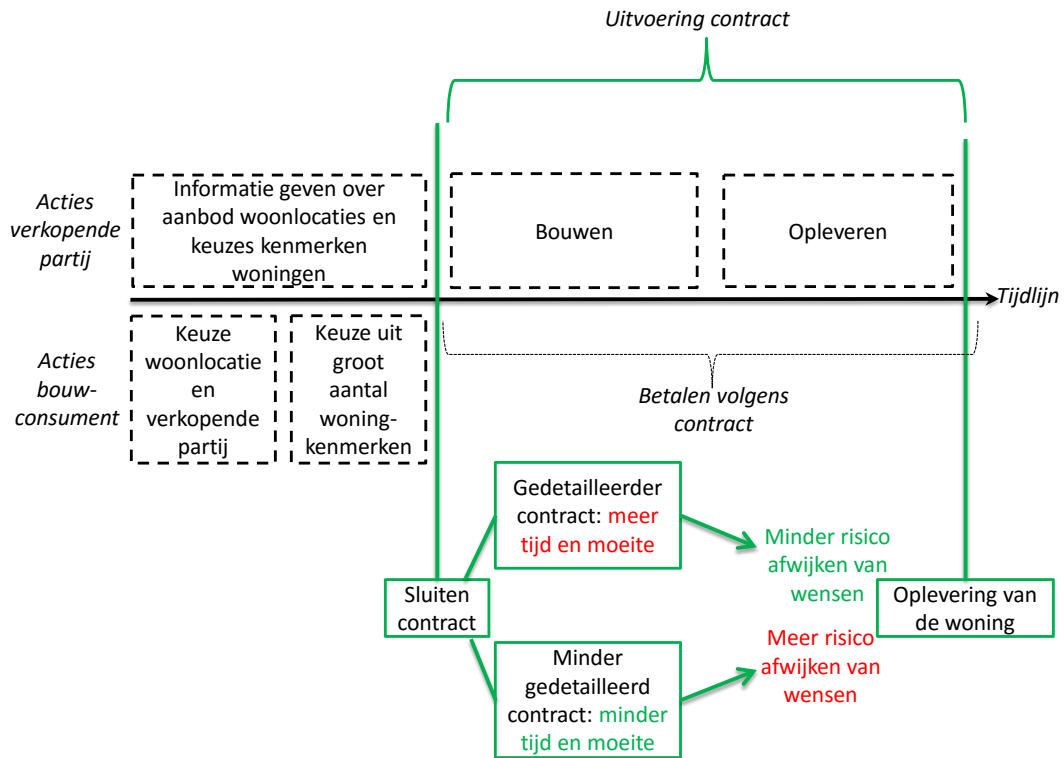
Figuur 3.2 Verkoopproces woning met keuze uit beperkt aantal kenmerken



Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Een bouwconsument die graag maximale invloed wil uitoefenen op het eindproduct vóór de bouw ziet zichzelf geconfronteerd met het probleem dat het *vastleggen* van alle keuzes die kunnen worden gemaakt veel moeite en tijd kost. Het *niet* vastleggen van keuzes betekent anderzijds een risico dat het uiteindelijke product gaat afwijken van de wensen van de bouwconsument. Zie Figuur 3.3 voor de situatie dat de bouwconsument niet actief bij de bouwfase is betrokken. In dat geval ligt een (meer of minder gedetailleerde) koopovereenkomst voor de hand, aansluitend bij de wens om niet actief bij de bouwfase te worden betrokken.

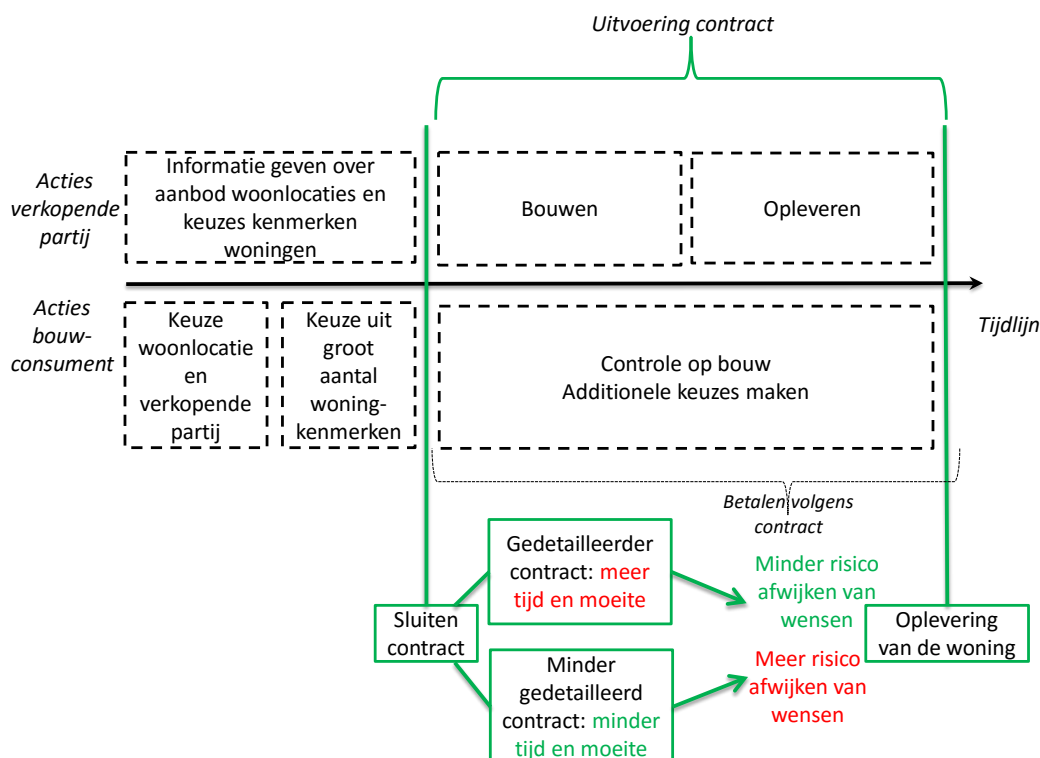
Figuur 3.3 Verkoopproces woning met keuze uit groot aantal kenmerken, zonder actieve betrokkenheid consument tijdens bouw



Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Door actief betrokken te zijn tijdens de bouw zou de bouwconsument in beginsel een vorm van controle kunnen uitoefenen. Hier sluit het hanteren van een aannemingsovereenkomst bij aan. Actieve betrokkenheid tijdens de bouw betekent tevens dat de bouwconsument in beginsel tijdens de bouw beslissingen kan nemen die niet al vóór de bouw zijn genomen of zijn vastgelegd. Zie Figuur 3.4.

Figuur 3.4 Verkoopproces woning met keuze uit groot aantal kenmerken, met actieve betrokkenheid consument tijdens bouw



Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Een consument met een actieve opdrachtgeversrol kan in beginsel meer invloed uitoefenen op het eindproduct, door controle op de bouw en het maken van additionele keuzes tijdens de bouw. Dit lost overigens niet alle problemen van transactiekosten of onvolledige overeenkomsten op. De bouwconsument dient nog steeds een balans te vinden tussen het alsnog toevoegen van keuzes aan de (aannemings)overeenkomst en het accepteren van risico's die een onvolledige overeenkomst met zich meebrengt.

3.3 Afwegingen van consumenten

Deze paragraaf neemt de voorgaande overwegingen als uitgangspunt en zet twee situaties tegenover elkaar:

- het kopen van een nog te realiseren bouwwerk als 'product', met menukeuze uit kenmerken (specificaties, prestaties) van de te bouwen woning, vastgelegd in een koopovereenkomst, zonder actieve opdrachtgeversrol voor de consument; versus
- het kopen van een nog te realiseren bouwwerk met een opdrachtgeversrol voor de bouwconsument (actieve betrokkenheid tijdens de bouwfase), vastgelegd in een aannemingsovereenkomst, waarbij de aanbieder het aantal te maken keuzes niet bij voorbaat inperkt.

De reden dat deze situaties tegenover elkaar worden gezet is een analytische. Op deze manier worden de verschillende overwegingen die consumenten kunnen hebben duidelijk voor het

voetlicht gebracht. Deze situaties zijn eerder weergegeven in Figuur 3.1. Situatie (a) gaat uit van “menukeuze met een kopersrol”, waarbij (voorkeur voor) een koopovereenkomst is verondersteld. Situatie (b) betreft “volledig vrije keuze met opdrachtgeversrol”, waarbij een aannemingsovereenkomst is verondersteld.

Deze paragraaf behandelt de vraag op grond van welke afwegingen bouwconsumenten een voorkeur kunnen hebben voor een van beide situaties. Een breed scala aan afwegingselementen kan een rol spelen bij de keuze voor een type bouwwerk en de bijbehorende contractvorm. Deze elementen zijn vaak aan elkaar gekoppeld als tegenstellingen: de keuze voor het ene element gaat ten koste van een ander element. De persoonlijke voorkeur van de consument bepaalt welk van de twee zwaarder weegt in de afweging. Empirische literatuur over deze keuze is schaars. De hier gepresenteerde afwegingen zijn daarom voornamelijk van theoretische aard.

Deze paragraaf abstraheert van enkele verschillen tussen koop en aanneming in het BW die al in paragraaf 3.1 zijn genoemd (waarschuwing voor onjuistheden in de opdracht, betaling, onderzoeksplicht en opschorting).

Efficiëntie: kosten van het bouwwerk en doorlooptijd

De keuze voor een huis als product met standaardkeuzes brengt efficiëntievoordelen met zich mee. Zowel de onderdelen van het huis als de assemblage kunnen door schaalvoordelen en standaardisatie geleverd worden tegen lagere kosten en met een kortere doorlooptijd. Mogelijk zijn de onderdelen vanwege standaardisatie ook van hogere kwaliteit.

Personalisatie: invloed op het eindproduct

Tegenover het voordeel van efficiëntie door middel van standaardisatie staat een beperkter palet aan keuzes voor de consument. Wanneer de consument op elk onderdeel van zijn huis maximale invloed wil uitoefenen om een uniek bouwwerk te realiseren dat zoveel mogelijk voldoet aan zijn of haar individuele wensen, ligt opdrachtgeverschap meer voor de hand. In dat geval heeft een consument ook meer mogelijkheden om delen van het werk zelf uit te voeren en/of te kiezen uit verschillende partijen voor de werkzaamheden: een bevriende stukadoor die korting geeft, een professionele schilder die eerder goed werk heeft geleverd, et cetera. Bij het kopen van een kant-en-klaar product wordt er meer werk uit handen gegeven aan één partij. Tot slot kan bij opdrachtgeverschap de koper zijn eigen expertise benutten om de kwaliteit van geleverde diensten te beoordelen, dienstenaanbieders te selecteren en toezicht te houden gedurende het bouwproces.

Verantwoordelijkheid voor totstandkoming van het eindproduct

Een opdrachtgeversrol, geformaliseerd in een aannemingsovereenkomst, impliceert een andere relatie tot het bouwproces dan een rol als koper. Een koper draagt geen verantwoordelijkheid voor de vervaardiging van het te kopen product. Als hij kan aantonen dat het product niet beantwoordt aan de overeenkomst (conformiteit) is er sprake van een tekortkoming. Opdrachtgever en aannemer hebben daarentegen een gedeelde verantwoordelijkheid voor de kwaliteit van het eindproduct. Dit komt onder andere tot uiting in Artikel 760, Boek 7, BW. Wanneer gebreken te wijten zijn aan “ongeschiktheid van zaken afkomstig van de opdrachtgever, daaronder begrepen de grond waarop hij een werk laat uitvoeren, (...) fouten of gebreken in door de opdrachtgever verstrekte plannen, tekeningen, berekeningen, bestekken of uitvoeringsvoorschriften” dan komen de gevolgen voor zijn rekening. In geval van een product met tekortkomingen bevindt de opdrachtgever zich daarom juridisch gezien in een slechtere positie dan de koper.

Zekerheid

Wanneer sprake is van de aankoop van een huis als product, wordt vooraf duidelijkheid gegeven over de specificaties en prestaties van het op te leveren bouwwerk. Dit geeft de consument in beginsel zekerheid over de eigenschappen van het huis op het moment van aanschaf. Als de consument uit vele eigenschappen wil kiezen, worden deze waarschijnlijk niet allemaal voor de bouw contractueel vastgelegd, vanwege de tijd en moeite die dat kost en doordat de consument niet voor de bouw alles al kan of wil beslissen. Dit biedt minder zekerheid. Wanneer een consument niet goed in staat is de kwaliteit van leveranciers en geleverde diensten te beoordelen, loopt hij het risico in zee te gaan met aanbieders die een lagere kwaliteit leveren. Dit risico is groter bij opdrachtgeverschap en bij een aannemingsovereenkomst. Hier staat tegenover dat een consument bij opdrachtgeverschap in beginsel meer controle kan uitoefenen tijdens het bouwproces.

Flexibiliteit

Het is mogelijk dat de consument zich bij aanvang van het bouwproject nog niet wil of kan committeren aan een specifiek eindresultaat. Dit kan een aantal redenen hebben. Een consument beschikt mogelijk nog niet over voldoende informatie om vooraf alle beslissingen te nemen, wil mogelijk bepaalde beslissingen laten afhangen van het resultaat van eerdere stappen in het bouwproces of wil de vrijheid houden om in te spelen op ontwikkelingen die zich tijdens het bouwproces voordoen. Opdrachtgeverschap met een aannemingsovereenkomst biedt deze flexibiliteit in grotere mate dan het kopen van een nog te realiseren bouwwerk op basis van een koopovereenkomst. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de aannemingsovereenkomst op regiebasis, waarbij de prijs van het werk van tevoren niet vaststaat, en de stelpost, waarbij voor onderdelen van het werk de prijs niet vaststaat.

Transactiekosten en andere kosten bij de consument

Het maken van standaardkeuzes bij een leverancier minimaliseert de transactiekosten voor de consument. Een beperkte of helemaal geen rol van de consument tijdens het bouwproces bespaart tijd en kosten, er zijn lagere 'zoekkosten' en er hoeft minder coördinatie plaats te vinden. Bij een opdrachtgeversrol en aannemingsovereenkomst zijn de coördinatiekosten voor de consument normaal gesproken hoger. De consument heeft dan tijdens het bouwproces een actievere rol in coördinatie, toezicht, controle en dergelijke.

Eigendomsvormen

In het geval van een aannemingsovereenkomst wordt de opdrachtgever noodzakelijkerwijs ook de eigenaar van het bouwwerk, dan wel van de materialen die het bouwwerk vormen. Mogelijk wil de bouwconsument echter geen eigenaar zijn van het bouwwerk, maar slechts de huurder of gebruiker ervan. Deze trend is waarneembaar bij fenomenen als de deeleconomie en de circulaire economie (zie ook hoofdstuk 2).

Samenvatting elementen

De hierboven beschreven afwegingselementen zijn samengevat in Tabel 3.3.

Tabel 3.3 Redenen om te kiezen voor bouwwerken als producten met menukeuze of via een opdrachtgeversrol met volledig vrije keuze

| Te realiseren bouwwerk met menukeuze, koopovereenkomst | Opdrachtgeversrol, volledig vrije keuze, aannemingsovereenkomst |
|---|---|
| <i>Benutting schaal- en standaardisatievoordelen bouw</i> | |
| Meer mogelijkheden | Minder mogelijkheden |
| <i>Invloed op eindproduct</i> | |
| Minder invloed | Meer mogelijkheden tot invloed (unieke keuzes, zelf werk uitvoeren, aanbieders kiezen, kwaliteit beoordelen, et cetera) |
| <i>Verantwoordelijkheid</i> | |
| Geen verantwoordelijkheid voor bouwproces | Gedeelde verantwoordelijkheid voor bouwproces |
| <i>Zekerheid</i> | |
| Meer zekerheid (specificaties vooraf) | Minder zekerheid (beoordeling kwaliteit) |
| <i>Flexibiliteit</i> | |
| Minder flexibiliteit na afsluiten koopovereenkomst | Meer flexibiliteit na afsluiten aannemingsovereenkomst |
| <i>Transactiekosten consument</i> | |
| Minder transactiekosten (menukeuze) | Meer transactiekosten (keuzes, actievere rol et cetera) |
| <i>Eigendomsvormen</i> | |
| Meer mogelijkheden | Consument wordt eigenaar |

Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Op basis van de in Tabel 3.3 samengevatte afwegingen is de verwachting dat beide vormen (het kopen van een nog te realiseren bouwwerk als ‘product’, middels menukeuze, vastgelegd in een koopovereenkomst; en het kopen van een nog te realiseren bouwwerk met een opdrachtgeversrol voor de bouwconsument, vastgelegd in een aannemingsovereenkomst) voorzien in een behoefte. Wat de voorkeuren van consumenten betreft zouden beide vormen kunnen worden verwacht ‘in de markt’.

3.4 Garantie- en waarborgregelingen

Paragraaf 3.1 behandelde de positie van bouwconsumenten onder koop en aanneming in het Burgerlijk Wetboek. Deze paragraaf voegt daar de voor- en nadelen van het afsluiten van een garantie- en waarborgregeling aan toe. In hoeverre leidt een koppeling van de aannemingsovereenkomst aan de huidige garantie- en waarborgregeling tot betere consumentenbescherming?

Een aannemer die is ingeschreven bij een waarborgfonds kan een bouwconsument aanbieden te bouwen onder een garantie- en waarborgregeling. De belangrijkste waarborgfondsen in de Nederlandse markt zijn SWK, Woningborg en Bouwgarant. De huidige garantie- en waarborgregelingen bieden hoofdzakelijk twee voordelen: de insolventiewaarborg en de bouwkundige kwaliteitsgarantie.

De *insolventiewaarborg* beschermt de bouwconsument tegen het risico dat de aannemer failliet gaat tijdens de bouw en de bouwconsument achterlaat met een onvoltooid bouwwerk. Ook als de

aannemer na oplevering herstelwerkzaamheden moet verrichten, maar door faillissement niet meer in staat is deze uit te voeren, kan de bouwconsument terugvallen op de insolventiewaarborg.

De *kwaliteitsgarantie* verzekert de bouwconsument tegen een gebrekkige kwaliteit van het bouwwerk. De kwaliteitsgarantie garandeert dat het bouwwerk deugdelijk is, dat het bruikbaar is voor het doel waarvoor het bestemd is en dat het voldoet aan de eisen gesteld aan nieuwbouw in het Bouwbesluit (SWK, 2014). De regeling garandeert daarnaast dat het huis de tussen de partijen overeengekomen indeling heeft. Voor verschillende onderdelen van het bouwwerk gelden verschillende garantietermijnen. De algemene garantieperiode is zes jaar, maar voor specifieke onderdelen gelden kortere termijnen. In geval van een ernstig gebrek is de garantie tien jaar.

Een aantal zaken is expliciet uitgesloten van de kwaliteitsgarantie. Dit betreft onder andere:

- Geschillen op grond van de koop-/aannemingsovereenkomst, zoals perceelgrootte, bouwtijd, de vijfprocentsregeling en leveringsgeschillen.
- Alle esthetische kwesties.
- Schade aan voorzieningen buiten het huis.
- Ondermaatse prestaties van het huis, op gebieden zoals bestendigheid van aanrechtbladen, tocht als gevolg van ventilatie, condensvorming en de isolerende werking van glas.
- Schade aan delen van de binnenkant van het huis, zoals stoffering, meubilering, keukenapparatuur, behangwerk, muurverkleuring en scheurvorming voor zover deze geen afbreuk doet aan de degelijkheid van de constructie.

De garantie- en waarborgregeling beschermt de bouwconsument al met al tegen faillissement van de aannemer en bouwtechnisch ondeugdelijk werk van de aannemer. Dit is een verbetering ten opzichte van het Burgerlijk Wetboek. Daar staat een aantal beperkingen tegenover. De kwaliteitsgarantie is zo vormgegeven dat deze de bouwconsument niet beschermt tegen afwijkingen van specifieke contractuele afspraken, maar uitsluitend tegen de afwijking van algemene kwaliteitseisen. De regeling is daarmee minder geschikt voor gebruik in combinatie met gedetailleerde specificaties en prestatiegaranties, zoals beschreven in hoofdstuk 2.

Bovendien werpt de regeling een directe belemmering op voor het hanteren van overeenkomsten met specificaties en prestatiegaranties. Het waarborgfonds stelt namelijk als voorwaarde voor deelname aan de regeling het gebruik van een door het fonds opgestelde modelovereenkomst. Deze heeft de vorm van een klassieke koop/aannemingsovereenkomst. Gecombineerd met het feit dat hypotheekverstrekkers deelname aan een garantie- en waarborgregeling vaak als voorwaarde stellen voor het verkrijgen van een lening, gaat hiermee een sturende werking uit op de bouwconsument tot het aangaan van een standaard aannemingsovereenkomst.

Op dit moment valt zo'n 85 procent van de nieuwbouwwoningen onder een garantie- en waarborgregeling (Memorie van Toelichting, p. 41). Voor de resterende 15 procent is het de vraag of deze opdrachtgevers er bewust voor kiezen om zonder garantie- en waarborgregeling te laten bouwen, of niet op de hoogte zijn van deze mogelijkheid. Het Wetsvoorstel bevat een informatieplicht voor aannemers over door hen afgesloten verzekeringen (BW, artikel 765a). Deze informatieplicht stimuleert dat elke opdrachtgever een weloverwogen keuze maakt om wel of geen gebruik te maken van een garantie- en waarborgregeling.

3.5 Confrontatie met de praktijk

3.5.1 Contractvormen en positie bouwconsument in de praktijk

Hoofdstuk 2 concludeerde dat er weinig bekend is over de vastlegging van de eigenschappen en prestaties van te realiseren woningen in bouwcontracten. De aannemingsovereenkomst lijkt evenwel de ‘norm’ te zijn. De bouwsector lijkt hiermee een unieke positie in te nemen ten opzichte van andere sectoren. Enerzijds zijn er sectoren die naar de aard van het verrichte werk onder aannemingsrecht lijken te vallen, maar waar over het algemeen geen sprake is van expliciete schriftelijke overeenkomsten, zoals stomerijen en reparatiebedrijven (kleermakers, autogarages, et cetera). Anderzijds zijn er sectoren waar ook sprake is van de aanschaf van dure, materiële zaken, die geproduceerd worden op basis van individuele voorkeuren, zoals auto’s. In dergelijke sectoren is het echter wel gebruikelijk om specificaties en prestaties op voorhand vast te leggen in een overeenkomst (zie hierover ook Fraanje, 2015). De combinatie van een gedetailleerde schriftelijke overeenkomst voor de aanneming van werk en het ontbreken van afdwingbare specificaties en prestaties lijkt afwezig in andere sectoren.

Hoe is dit te verklaren? De oorzaak lijkt niet te zijn dat aanneming in het BW superieur is aan koop (zie paragraaf 3.1). Op basis van de overwegingen in paragraaf 3.3 kan worden verwacht dat verschillende typen bouwconsumenten ook verschillende typen bouw en verschillende contractvormen wensen. Paragraaf 3.4 noemde één oorzaak: hypotheekverstrekkers stellen deelname aan een garantie- en waarborgregeling vaak als voorwaarde voor het verkrijgen van een lening, en het waarborgfonds stelt op zijn beurt als voorwaarde voor deelname aan de garantie- en waarborgregeling het gebruik van een door het fonds opgestelde modelovereenkomst in de vorm van een klassieke koop/aannemingsovereenkomst.

Een deels gerelateerde oorzaak kan worden gezocht in de positie van consumenten in het koopproces van te realiseren bouwwerken. Eerder onderzoek wijst erop dat deze positie slechter is dan die van de aanbieders. Hof en Rosenboom (2013) noemen diverse belemmeringen voor de positie van de bouwconsument: een beperkte invloed tijdens het aankoopproces, een achtergestelde informatiepositie, marktmacht van de aanbieder en een gebrek aan juridische mogelijkheden om aan en een ander voldoende tegenwicht te bieden. Dit vertaalt zich onder meer in de gehanteerde overeenkomsten. De in de praktijk gehanteerde modelovereenkomsten (die dus uitgaan van aannemingsovereenkomsten) perken bijvoorbeeld op diverse manieren de positie van de bouwconsument in. Zie Tekstvak 3.1.

Tekstvak 3.1 Modelovereenkomsten

De meerderheid van de consumentennieuwbouw werkt met modelovereenkomsten voor de koop-/aannemingsovereenkomst (opgesteld door Bouwend Nederland, NEPROM en NVB via het zelfreguleringsoverleg van de SER). Deze contracten worden gehanteerd door instanties die het keurmerk GarantieWoning mogen voeren, waaronder SWK, Bouwgarant en Woningborg. De algemene voorwaarden uit de SER-contracten vervangen bepaalde artikelen uit het Burgerlijk Wetboek, welke geen dwingend recht vormen, maar aanvullend recht (regelend recht). Dit houdt in dat via onderlinge contracten mag worden afgeweken van hetgeen in het BW staat (Hof en Rosenboom, 2013).

Hof en Rosenboom (2013) beschrijven diverse beperkingen voor de positie van de consument in de modelovereenkomst. In deze contracten is de aansprakelijkheid van de bouwondernemer/projectontwikkelaar vastgelegd, waarbij deze partij de woning voor een periode van zes maanden na oplevering garandeert tegen “daarin aan de dag getreden tekortkomingen”. Na deze zes maanden is de ondernemer alleen nog aansprakelijk in geval van een aantal specifieke situaties, waaronder ernstig gebrek en verborgen gebrek. In dit geval geldt ‘wie stelt, bewijst’, waardoor de bewijslast van het gebrek bij de bouwconsument ligt. Dit laatste wordt aangepast door het Wetsvoorstel, dat stelt dat de aannemer aansprakelijk is voor gebreken die bij oplevering niet zijn ontdekt, onafhankelijk van de vraag of deze redelijkerwijs hadden moeten worden ontdekt.

Ook mag de bouwer volgens de modelovereenkomst op eigen initiatief wijzigingen in het bouwplan aanbrengen. Hiervoor is geen toestemming van de bouwconsument nodig en het speelt niet mee of dit al dan niet in strijd is met de wensen van de bouwconsument. De wijziging is toegestaan als deze geen afbreuk doet aan waarde, kwaliteit, uiterlijk, aanzien en bruikbaarheid van de woning. Indien de bouwconsument van mening is dat de wijziging wel afbreuk doet aan bijvoorbeeld de bruikbaarheid, ligt de bewijslast bij de bouwconsument. Daarnaast registreert de ondernemer de wijzigingen op een lijst die op de bouwplaats ter inzage van de bouwconsument ligt. Het is hierdoor maar de vraag of de bouwconsument voor oplevering op de hoogte is van de wijzigingen.

De modelovereenkomst sluit het recht in artikel 7:764, lid 1 BW (aanneming) uit dat de opdrachtgever te allen tijde bevoegd is de overeenkomst geheel of gedeeltelijk op te zeggen. Lid 2 stelt overigens dat in geval van zulke opzegging de voor het gehele werk geldende prijs moet worden betaald, verminderd met de besparingen die voor de aannemer uit de opzegging voortvloeien.

Het SER-standaardmodel van koop-/aannemingsovereenkomsten voor eengezinshuizen stelt dat de aannemer bouwt conform de technische omschrijving en tekening(en) en voor zover aanwezig staten van wijziging en (af) te bouwen naar de eis van goed en deugdelijk werk. In de jurisprudentie betekent goed en deugdelijk werk dat het bouwwerk als woonhuis kan worden gebruikt met alle daarvoor benodigde voorzieningen en zonder gebreken.

Een bijkomende verklaring is waarschijnlijk een relatieve onbekendheid van de mogelijkheden om nieuwbouwwerken te kopen via een koopovereenkomst. De meeste bouwconsumenten zullen slechts één keer in hun leven een huis laten bouwen en zijn daarom relatief onbekend met de mogelijkheden op de markt en de mogelijke contractvormen. In zulke situaties sluiten bouwconsumenten misschien aan bij de heersende norm. Dit verklaart echter niet op zichzelf waarom koopovereenkomsten geen onderdeel zijn van die ‘heersende norm’.

Als projectontwikkelaars en andere partijen aan de aanbodkant van nieuwbouwwoningen ervoor kiezen om nieuwbouwwerken niet aan te bieden zoals consumenten dat zouden wensen (onder andere als producten met specificaties en prestaties via koopovereenkomsten), vereist dit dat deze partijen een vorm van ‘macht’ bezitten. Anders zouden bouwconsumenten simpelweg eisen dat de

door hun gewenste opties worden aangeboden. De volgende subparagraaf werkt de belemmeringen voor de positie van de bouwconsument nader uit, met bijzondere aandacht voor de verschijningsvormen van marktmacht.

3.5.2 Analyse belemmeringen positie bouwconsument

Deze subparagraaf neemt drie in Hof en Rosenboom (2013) geïdentificeerde hoofdtypen knelpunten als uitgangspunt: informatieproblemen, juridische knelpunten en marktmacht. Bij elk type knelpunt wordt in kort bestek toegelicht wat de belemmeringen zijn voor de positie voor de bouwconsument en of deze belemmeringen naar verwachting verschillen tussen een koop- en aannemingsovereenkomst en tussen bouw met menukeuze en bouw met volledig vrije keuze. Voor uitgebreide achterliggende analyses van de hoofdtypen knelpunten wordt verwezen naar genoemde publicatie.

Er is een wisselwerking tussen marktmacht van de aanbieder en de positie van de bouwconsument. Zo heeft de aanbieder een informatievoorsprong op de bouwconsument en daardoor een betere uitgangspositie in het verkoopproces. De bouwconsument kan informatie vergaren om deze positie te verbeteren, maar moet daar geld, tijd en moeite aan besteden. Als de aanbieder ook nog op andere manieren een machtspositie bezit, heeft de bouwconsument niet altijd de keuze om de vergaarde informatie, bestaande juridische mogelijkheden en dergelijke ten volle te benutten.

Informatieproblemen

Hof en Rosenboom (2013) beschrijven het knelpunt “informatieproblemen” als volgt. Een consument heeft bij een (mogelijke) transactie op de markt voor te realiseren nieuwbouwwoningen een kennisachterstand ten opzichte van makelaar, projectontwikkelaar en aannemer. Deze kennisachterstand heeft betrekking op alle onderdelen van het koopproces: het oriënteren op een mogelijke aankoop, het afsluiten van een contract, de bouwfase en de oplevering. Deze kennis kan worden ingekocht, hoewel dit met (transactie-)kosten gepaard gaat. Een probleem treedt op zodra voor de consument noodzakelijke of wenselijke informatie niet tijdig beschikbaar komt. Hof en Rosenboom (2013) concluderen dat er in ieder geval bij projectmatig bouwen aanwijzingen zijn voor dit type knelpunten.

Een kennisachterstand van de consument is niet afhankelijk van het type contract.¹¹ Een vraag is onder welke contractvorm een aanbieder *een grotere prikkel heeft* tot het tijdig leveren van relevante informatie. Als we afgaan op hetgeen hierover is geregeld in het BW (inclusief de wijzigingen van het Wetsvoorstel) (zie paragraaf 3.1), lijken de verschillen niet groot te zijn. Bij koop geldt volgens het BW conformiteit volgens de overeenkomst, terwijl bij aanneming geldt wat er over conformiteit in een specifiek contract is vastgelegd. Dit maakt wat er in de overeenkomst is vastgelegd over de kenmerken van het op te leveren bouwwerk belangrijker bij koop, waardoor ook de informatie hierover meer gewicht krijgt. Dit vereist wel dat er bij de oplevering wordt gecontroleerd of het geleverde overeenkomt met wat in het koopcontract is opgenomen. Bij aanneming is de aannemer

¹¹ Als de hoeveelheid relevante informatie en de tijdige beschikbaarheid ervan in de praktijk zouden verschillen tussen aannemingscontract en koopcontract, kan het type contract wel invloed hebben op de mate waarin de kennisachterstand daadwerkelijk tot een slechtere positie van de consument leidt. Aangezien koopcontracten voor te realiseren bouwwerken niet lijken voor te komen (zie eerder in dit hoofdstuk), is dit momenteel niet empirisch te toetsen.

verplicht te waarschuwen voor onjuistheden in de opdracht, bij koop is de verkoper dat niet. Dat geeft de informatieverschaffing door de verkopende partij bij koop minder gewicht.

Een kennisachterstand van de consument zal zowel optreden bij bouw middels menukeuze als bij bouw met volledig vrije keuze. Bij bouw met menukeuze is er wel minder investering in informatie nodig om keuzes te kunnen maken.

Juridische knelpunten

Hof en Rosenboom (2013) scharen onder juridische knelpunten een gebrek aan juridische kennis, een gebrek aan juridische mogelijkheden en gebrekkige contracten in de praktijk. Deze juridische knelpunten hebben betrekking op verschillende onderdelen van het koopproces: het afsluiten van een contract, de bouwfase en de oplevering. Hof en Rosenboom (2013) concluderen dat er aanwijzingen zijn voor knelpunten, bijvoorbeeld doordat het opschortingsrecht betrekking heeft op gebreken en niet op afwijkingen van (afgesproken) kenmerken en vanwege het risico dat een consument niet tijdig op de hoogte wordt gesteld van wijzigingen door de bouwver.

Mogelijk treden er bij bouw met standaardopties minder snel conflicten tussen koper en verkoper op, omdat de opties gemakkelijker kunnen worden vastgelegd in een contract. Of er tussen koopcontract en aannemingscontract verschil is in de mate van benodigde juridische kennis, is niet op voorhand duidelijk. Paragraaf 3.1 gaf aan dat bij koop volgens het BW conformiteit volgens de overeenkomst geldt, terwijl bij aanneming geldt wat er over conformiteit in een specifiek contract is vastgelegd. Dit geeft juridisch een betere positie bij een koopcontract dan bij een aannemingscontract. Daar tegenover staat dat (na ingaan van het Wetsvoorstel) de aannemer aansprakelijk is voor aan hem toerekenbare gebreken die niet op het moment van opleveren zijn ontdekt, terwijl de verkoper alleen aansprakelijk is voor gebreken die de koper niet redelijkerwijs had kunnen ontdekken. En dat de aannemer verplicht is schriftelijk de opdrachtgever de mogelijkheid te bieden om tot opschorting over te gaan, maar een verkoper niet.

Marktmacht

Een volledige bespreking van alle oorzaken en gevolgen van marktmacht op de markt voor te realiseren bouwwerken valt buiten de vraagstelling van dit onderzoek. We beperken ons hier tot een analyse op hoofdlijnen.

Een van de achterliggende oorzaken van marktmacht is dat de woningmarkt in Nederland in feite een 'aanbodmarkt' is (Hof en Rosenboom, 2013). Zeker in tijden waarin de vraag naar woonruimte het aanbod voor langere tijd overtreft, valt er weinig te kiezen voor bouwconsumenten. Kopers van nieuwbouwwoningen zijn in dat geval 'captive': ze kunnen niet zomaar 'weglopen' van de ene nieuwbouwwoning naar een andere, omdat het aanbod van geschikte woningen beperkt is. Aanbieders op de markt voor nieuwbouwwoningen weten dat en hoeven weinig rekening te houden met de voorkeuren van de consumenten. Dit wordt verergerd als er vooral wordt gebouwd in grootschalige projecten waarbij een beperkt aantal partijen woningen realiseert nadat zij eigenaar zijn geworden van de grond. Deze oorzaak van marktmacht kan tot uiting komen in verschillende onderdelen van het koopproces: het afsluiten van een contract, de bouwfase en de oplevering.

Hier komt bij dat als een consument een contract heeft getekend, een vorm van 'hold up' plaatsvindt (Hof en Rosenboom, 2013). De meeste consumenten hebben externe financiering

moeten regelen, aanbatalingen moeten doen, hun vorige woning verkocht of de huur van een woning opgezegd. Dit verslechtert hun positie bij conflictsituaties na tekening van het contract.

De eerstgenoemde dimensie van marktmacht – een beperkt aanbod van geschikte (nieuwbouw-)woningen – is in beginsel niet afhankelijk van het type bouw of het type contract. Wel kunnen er regionale verschillen zijn in de mate van schaarste van geschikte woningen en kunnen er individuele verschillen zijn in de voorkeur voor bepaalde woningen of woningkenmerken. Belangrijk is de vraag of een koper al een kavel in eigendom (of erfpacht) heeft: dan is hij niet of in mindere mate ‘captive’.

De tweede dimensie van marktmacht – verslechtering van de positie na tekenen contract- verschilt alleen tussen koop en aanneming vanwege een verschil in het moeten doen van betalingen (volgens het BW bij aanneming in termijnen conform het vorderen van de bouw, bij koop bij oplevering). Ook hier kan sprake zijn van verschillen in individuele posities. Consumenten die geen externe financiering hebben hoeven regelen of niet ‘op hete kolen’ zitten in verband met een verkochte woning, ervaren een minder grote verslechtering van hun positie na tekening van het contract. Hierboven is al gemeld dat conflicten zich mogelijk minder voordoen bij bouw met standaardopties.

Samenvatting

Wat betreft informatieproblemen voor de bouwconsument is wat er in de overeenkomst is vastgelegd over de kenmerken van het op te leveren bouwwerk op basis van het BW belangrijker bij koop, waardoor ook de informatie hierover meer gewicht krijgt. Bij aanneming is de aannemer verplicht te waarschuwen voor onjuistheden in de opdracht, bij koop is de verkoper dat niet. Dat geeft de informatieverschaffing door de verkopende partij bij koop minder gewicht. Bij bouw met standaardkeuzes is er minder investering in informatie nodig om keuzes te kunnen maken.

Dat bij koop volgens het BW conformiteit volgens de overeenkomst geldt, terwijl bij aanneming geldt wat er over conformiteit in een specifiek contract is vastgelegd, geeft juridisch een betere positie bij een koopcontract dan bij een aannemingscontract. Daar tegenover staat dat (na ingaan van het Wetsvoorstel) de aannemer aansprakelijk is voor aan hem toerekenbare gebreken die niet op het moment van opleveren zijn ontdekt, terwijl de verkoper alleen aansprakelijk is voor gebreken die de koper niet redelijkerwijs had kunnen ontdekken. En dat de aannemer verplicht is schriftelijk de opdrachtgever de mogelijkheid te bieden om tot opschorting over te gaan, maar een verkoper niet. Mogelijk treden er bij bouw met standaardopties minder snel conflicten tussen koper en verkoper op, omdat de opties gemakkelijker kunnen worden vastgelegd in een contract.

Wat marktmacht betreft speelt een belangrijke rol of een koper al een kavel in eigendom (of erfpacht) heeft: dan is hij niet of in mindere mate ‘captive’. Een verslechtering van de positie na tekening van het contract verschilt tussen koop en aanneming vanwege een verschil in het moeten doen van betalingen: volgens het BW bij aanneming in termijnen conform het vorderen van de bouw, bij koop bij oplevering.

3.6 Conclusies

Op het gebied van consumentenbescherming stemmen koop en aanneming in het BW op veel vlakken overeen. Toch zijn er ook enkele belangrijke verschillen. Op basis van deze verschillen kan evenwel niet worden geconcludeerd dat één van beide vormen superieur is aan de ander.

Op basis van consumentenvoorkeuren kan worden verwacht dat zowel het kopen van een nog te realiseren bouwwerk als 'product' (vastgelegd in een koopovereenkomst) als het kopen van een nog te realiseren bouwwerk met een opdrachtgeversrol voor de bouwconsument (vastgelegd in een aannemingsovereenkomst) voorkomen in de markt.

De garantie- en waarborgregeling beschermt de bouwconsument tegen faillissement en bouwtechnisch ondeugdelijk werk van de aannemer. De garantie is zo vormgegeven dat deze de bouwconsument niet beschermt tegen afwijkingen van specifieke contractuele afspraken, maar uitsluitend tegen de afwijking van algemene kwaliteitseisen. De regeling is daarmee minder geschikt voor gebruik in combinatie met gedetailleerde specificaties en prestatiegaranties. Bovendien werpt de regeling een directe belemmering op voor het hanteren van overeenkomsten met specificaties en prestatiegaranties. Het waarborgfonds stelt namelijk als voorwaarde voor deelname aan de regeling het gebruik van een door het fonds opgestelde modelovereenkomst. Deze heeft de vorm van een klassieke koop/aannemingsovereenkomst. Gecombineerd met het feit dat hypotheekverstrekkers deelname aan een garantie- en waarborgregeling vaak als voorwaarde stellen voor het verkrijgen van een lening, gaat hiermee een sturende werking uit op de bouwconsument tot het aangaan van een standaard aannemingsovereenkomst.

De aannemingsovereenkomst lijkt de norm te zijn in de bouwsector. Naast de zojuist genoemde oorzaak (via hypotheekverstrekking en de garantie- en waarborgregeling) kan worden gewezen op de belemmeringen voor de positie van consumenten versus aanbieders in het koopproces van te realiseren bouwwerken. Een slechte positie voor consumenten vertaalt zich onder meer in de gehanteerde overeenkomsten. Belemmeringen komen in de vorm van informatieproblemen, juridische knelpunten en marktmacht van de aanbieder. Wat marktmacht betreft speelt een belangrijke rol of een koper al een kavel in eigendom (of erfpacht) heeft: dan is hij niet of in mindere mate 'captive'. Een verslechtering van de positie na tekening van het contract verschilt tussen koop en aanneming vanwege een verschil in het moeten doen van betalingen: volgens het BW bij aanneming in termijnen conform het vorderen van de bouw, bij koop bij oplevering.

4 Het Wetsvoorstel en contractvormen

Dit afsluitende hoofdstuk behandelt enkele mogelijkheden om het toepassen van koopovereenkomsten te stimuleren en de positie van de bouwconsument bij aannemingsovereenkomsten te verbeteren.

Een analyse van het Wetsvoorstel en de Memorie van toelichting levert geen expliciete, specifieke belemmeringen op ten aanzien van het verkopen van bouwwerken als producten en het daarbij hanteren van koopovereenkomsten. Dit hoofdstuk richt zich daarom op drie gerelateerde onderwerpen: de gerichtheid van het Wetsvoorstel op aannemingsovereenkomsten (paragraaf 4.1), de in hoofdstuk 3 genoemde verschillen tussen aanneming en koop in het BW alsmede de rol van garantieregelingen (paragraaf 4.2) en de eveneens in hoofdstuk 3 genoemde positie van de bouwconsument in het koopproces (paragraaf 4.3). Paragraaf 4.4 sluit af met suggesties voor toekomstig onderzoek.

4.1 Het Wetsvoorstel en koopovereenkomsten

Artikel III van het Wetsvoorstel wijzigt artikelen in en voegt artikelen toe aan Boek 7 van het Burgerlijk Wetboek. Dit betreft telkens aanneming van een bouwwerk en de relatie tussen aannemer en opdrachtgever (Titel 12 BW Boek 7). Dit sluit aan bij de huidige praktijk zoals genoemd in hoofdstuk 2 en 3. Het toepassen van koopovereenkomsten zou kunnen worden gestimuleerd als de verbeteringen voor de positie van bouwconsument ook zouden gelden voor koop (Titel 1 BW Boek 7). Dit heeft betrekking op de artikelen 754, 757a en 765a.

Artikel 754

Dit betreft de toevoeging met betrekking tot waarschuwen voor onjuistheden in de opdracht en voor gebreken en ongeschiktheid van zaken, dat deze waarschuwing schriftelijk en ondubbelzinnig gebeurt en dat tijdig op de mogelijke gevolgen voor de deugdelijke nakoming van de overeenkomst wordt gewezen. Voor koop geldt artikel 17 lid 5: “De koper kan zich er niet op beroepen dat de zaak niet aan de overeenkomst beantwoordt wanneer hem dit ten tijde van het sluiten van de overeenkomst bekend was of redelijkerwijs bekend kon zijn. Ook kan de koper zich er niet op beroepen dat de zaak niet aan de overeenkomst beantwoordt wanneer dit te wijten is aan gebreken of ongeschiktheid van grondstoffen afkomstig van de koper, tenzij de verkoper hem voor deze gebreken of ongeschiktheid had moeten waarschuwen”. Momenteel bestaat er dus al een verschil in waarschuwingsplicht, die voor aanneming van werk ook betrekking heeft op onjuistheden in de opdracht. Dit verschil wordt door het Wetsvoorstel mogelijk vergroot, omdat niet ook aan titel 1 wordt toegevoegd dat deze waarschuwing schriftelijk en ondubbelzinnig gebeurt en dat tijdig op de mogelijke gevolgen voor de deugdelijke nakoming van de overeenkomst wordt gewezen. Een nader te onderzoeken oplossingsrichting is om dit alsnog te doen.

Artikel 757a

Dit betreft een nieuw artikel dat regelt dat de aannemer bij oplevering een dossier overhandigt aan de opdrachtgever met betrekking tot het tot stand gebrachte bouwwerk dat inzicht geeft in de nakoming van de overeenkomst. Bij koop (met betrekking tot onroerende zaken) bestaat deze

‘informatieplicht’ nog niet. Hierdoor ontstaan verschillen tussen aanneming van werk en koop. Een nader te onderzoeken oplossingsrichting is om dit artikel ook te doen laten gelden voor koop met betrekking tot onroerende zaken.

Artikel 765a

Dit betreft een toevoeging aan de aanneming van werk die strekt tot de bouw van een woning in opdracht van een natuurlijk persoon. Deze houdt in dat de opdrachtgever schriftelijk en ondubbelzinnig door de aannemer wordt geïnformeerd over verzekeringen of andere financiële zekerheden van de aannemer. Een soortgelijke toevoeging ontbreekt bij koop. Een nader te onderzoeken oplossingsrichting is om deze toevoeging ook voor koop (van onroerende zaken) toe te voegen.

4.2 Koop versus aanneming en garantieregelingen

Paragraaf 3.1 liet zien dat de consumentenbescherming tussen koop en aanneming in het BW op veel vlakken overeenkomt. De positie van de bouwconsument zou bij aannemingsovereenkomsten kunnen worden verbeterd, indien de voordelen van koop ook van toepassing worden op aanneming. Als bij aanneming net als bij koop conformiteit volgens de overeenkomst zou gelden (in plaats van de nadruk op gebreken), zou de onderhandelings- en machtspositie van de bouwconsument ten aanzien van de aanbiedende partij kunnen worden verbeterd. Het niet hoeven te betalen in termijnen conform het vorderen van de bouw zou deze positie eveneens kunnen verbeteren. Hier staat tegenover dat in dat geval de aannemer voor langere periodes mogelijk grote bedragen zou moeten voorschieten. Een nader te onderzoeken middenweg zou kunnen zijn dat een betaling in termijnen afhankelijk wordt gemaakt van de mate waarin de bouw vordert *volgens de in de overeenkomst vastgelegde kenmerken van het bouwwerk*, dat wil zeggen volgens de gewenste specificaties door de koper. Dit vereist wel dat de nadruk komt te liggen op conformiteit volgens de overeenkomst en dat daarbij de gewenste specificaties van de consument leidend zijn.

Paragraaf 3.4 gaf aan dat hypotheekverstrekkers deelname aan een garantie- en waarborgregeling vaak als voorwaarde stellen voor het verkrijgen van een lening, terwijl het waarborgfonds als voorwaarde voor deelname aan de regeling het gebruik van een door het fonds opgestelde modelovereenkomst verplicht stelt, welke de vorm heeft van een aannemingsovereenkomst. Om het gebruik van koopovereenkomsten te stimuleren, zou het uitbreiden van modelovereenkomsten met koopovereenkomsten kunnen worden overwogen, mogelijk met informatie over de voor- en nadelen van de verschillende typen overeenkomsten. Dit kan het bewustzijn bij consumenten stimuleren over het type en de inhoud van het contract.

4.3 Positie van de bouwconsument

Paragraaf 3.5 wees op belemmeringen voor de positie van consumenten versus aanbieders in het koopproces van te realiseren bouwwerken. Deze belemmeringen komen in de vorm van informatieproblemen, juridische knelpunten en marktmacht van de aanbieder. Een slechte positie voor consumenten vertaalt zich onder meer in de gehanteerde overeenkomsten. Het Wetsvoorstel poogt de positie van bouwconsumenten te verbeteren door de in Tekstvak 1.1 genoemde wetswijzigingen en de in de Memorie van toelichting genoemde maatregelen door marktpartijen

ter verbetering van de vraaggerichtheid van bedrijven (met name een systeem van benchmarking en brochures voor particuliere opdrachtgevers). Een open vraag is of het Wetsvoorstel de positie van de bouwconsument in voldoende mate verbetert: krijgen bouwconsumenten hierdoor een voldoende stevige positie op het terrein van informatie en juridische mogelijkheden en kunnen zij voldoende tegenwicht bieden aan machtsposities van de partijen aan de aanbodkant, of zijn daarvoor verdergaande maatregelen nodig?

4.4 Suggesties voor nader onderzoek

Op basis van het uitgevoerde onderzoek doen wij de volgende suggesties voor nader onderzoek.

- Verdiepend onderzoek naar de in de praktijk gehanteerde overeenkomsten en voorwaarden op de markt voor te realiseren bouwwerken. Dit geeft meer informatie over het vóórkomen van andere overeenkomsten dan de ‘traditionele’ aannemovereenkomsten. Herhaald onderzoek in de tijd kan inzicht geven in trends en in het al dan niet verbeteren van contractvoorwaarden na de Wetswijziging.
- Empirisch onderzoek naar de voorkeuren van consumenten voor contractvormen op de markt voor te realiseren bouwwerken, bijvoorbeeld voor aannemovereenkomsten enerzijds en koopovereenkomsten anderzijds. Omdat koopovereenkomsten momenteel niet gebruikelijk lijken, zou dit onderzoek kunnen zijn naar ‘gestelde’ voorkeuren in plaats van ‘gebleken’ voorkeuren. Een koppeling van voorkeuren voor contracten aan voorkeuren voor typen bouw, invloed op het eindproduct en invloed tijdens het bouwproces ligt daarbij voor de hand. Dit onderzoek kan licht werpen op de ‘latente’ voorkeuren van consumenten: voorkeuren die nu om verschillende redenen niet aan het licht komen.
- Onderzoek naar het keuzeproces van contracten en contractvoorwaarden in de praktijk, alsmede naar de invloed van verschillen in machtsposities hierop tussen de vragers en aanbieders op de markt voor te realiseren bouwwerken. Dit kan meer informatie geven over de mate waarin contracten in de praktijk het gevolg zijn van bewuste en vrijwillige keuzes van consumenten.
- Onderzoek naar de effecten van het Wetsvoorstel op de positie van consumenten op de markt voor te realiseren bouwwerken. Dit zou een voor- en nameting van deze positie vereisen, waarbij onderzoeksvragen kunnen zijn in welke mate er veranderingen optreden en of deze als voldoende worden beschouwd voor een gewenste werking van de woningmarkt.
- Juridisch onderzoek naar de samenloop tussen koop en aanneming in het BW en naar de parlementaire geschiedenis van en jurisprudentie over de afbakening van deze titels. Dit met het oog op de vraag in welke mate een consument die een te realiseren nieuwbouwwoning wil kopen dit middels een koopovereenkomst kan doen. Mogelijk kunnen ook de voor- en nadelen van uitbreiding naar consumentenkoop van de koop van onroerende zaken in titel 1 van boek 7 BW daarbij worden onderzocht. Onroerende zaken vallen nu niet onder consumentenkoop.

Literatuur

- Akerlof, George A. (1970). "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism". *Quarterly Journal of Economics* 84 (3), 488–500.
- Arrow K. (1963): .Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care., *American Economic Review* 53, 941-973.
- Bolton, Patrick and Mathias Dewatripont, 2005.: Contract Theory. MIT Press.
- Fraanje, P. (2014), MorgenWonen, *Stedebouw & Architectuur*, Nr. 4
- Fraanje, P. (2015). Een woning = een product met specs. Innovatiecatalogus 2015, pp. 70-72.
- Grossman, Sanford J.; Hart, Oliver D. (1986). "The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration". *Journal of Political Economy* 94, 691–719.
- Hof, B. & N. Rosenboom (2013). Positie bouwconsument. SEO-rapport, 2013-59. Amsterdam: SEO.
- Hofman, E., J.I.M. Halman & R.A. Ion, (2006). Variation in housing design: identifying customer preferences. *Housing studies* 21 (6), 929-943.
- Jensen, Michael C. and William H. Meckling, (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics* (October), 3(4): 305–360.
- Laffont, J., D. Martimort, (2009). The theory of incentives: The principal-agent model. Princeton University Press.
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2015). Wonen in beweging, de resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2015.
- Ouwerkerk, H. (2014), 'Wonen waar en waarin je maar wilt', *Bouwinformatie*, Nr. 1.
- Rifkin, J., (2000). "The age of access". New York: Tarcher/Putnam.
- Stichting Klantgericht Bouwen (2013) via www.bouwprestaties.nl/wensen-van-een-koper-mee-in-ontwerp/ Mei 2013.
- Vereniging Eigen Huis (2012). Nieuwbouwonderzoek 2012, oktober 2012, VEH-1207_AvW11090.
- Williamson, O. E. (1975): Markets and Hierarchies, New York: Free Press.

Websites

www.bouwgarant.nl/garantie/energieprestatiegarantie (3-5-2017)

www.bouwprestaties.nl (3-5-2017)

www.cascototaal.com (10-5-2017)

www.change-is.com (10-5-2017)

<http://friendswonen.nl> (10-5-2017)

www.klaassen.com/page/487/concepten.html (3-5-2017)

www.loftels.com (10-5-2017)

www.morgenwonen.nl (3-5-2017)

www.nieuwbouw-parktriangel.nl/morgenwonen (3-5-2017)

www.passiefbouwen.nl (10-5-2017)

www.pcs-duravermeer.nl/waarom_pcs/totaalconcept_voor_jouw_woningbouwproject (3-5-2017)

www.platform31.nl/wat-we-doen/programmas/wonen-en-wijken/experiment-van-aanbesteden-naar-afnemen (10-5-2017)

www.trebbe.nl/expertises/basiswonen (3-5-2017)

www.stroomversnelling.nl (10-5-2017)

www.thestudenthotel.com (3-5-2017)

www.vanwanrooij.nl/over-van-wanrooij/optio-het-flexibele-woningconcept (3-5-2017)

www.webuildhomes.nl (3-5-2017)

<http://www.xsdeluxe.nl> (10-5-2017)



seo economisch onderzoek

Roetersstraat 29 . 1018 WB Amsterdam . T (+31) 20 525 16 30 . F (+31) 20 525 16 86 . www.seo.nl