

CARTOON / WIEGEL



# Samen voordeel van verduurzamen

**Willen we huisvesting écht verduurzamen, dan komen we uiteindelijk terecht bij de wensen van de gebruiker. De vraag die we eigenlijk zouden moeten stellen is: Hoe zorgen we ervoor dat die eindgebruiker massaal om duurzame huisvesting gaat vragen?**

Rob van Bergen (ISSO), Cees Jonker (Vastgoedbelang) en Vincent Le Noble (FMN) zijn elk vanuit hun eigen vakgebied betrokken bij bovenstaand vraagstuk, en gevraagd om te participeren in de activiteiten van het Platform duurzame Huisvesting. Het Platform duurzame Huisvesting is een alliantie van een groot aantal partijen uit de vastgoedketen, begin vorig jaar opgericht. "Een heel belangrijke stap", aldus van Bergen, die woordvoerder van de alliantie is. "Want alleen door samen te werken kunnen we als sector een echte slag slaan in de broodnodige verduurzaming van de keten." Een belangrijk struikelblok bij het verduurzamen van de duurzame huisvesting, is de vraag wie er betaalt en wie het voordeel heeft. In deze discussie over de zogeheten 'split incentive', gaat het meestal om twee partijen: de eigenaar en de huurder van een gebouw. Als oplossing is in opdracht van het platform de 'Leidraad Green Lease' ontwikkeld. Een handleiding waarmee je heldere afspraken kunt maken over de verdeling van kosten en baten.

**Praktijk**  
Maar hoe zorg je er vervolgens voor dat een dergelijke leidraad in de praktijk wordt toegepast? Cees Jonker (Vastgoed belang): "De

leidraad is prima, maar wel redelijk uitgebreid. Wil je dat deze ook echt wordt gebruikt, dan moet je hem niet willen spellen, maar er vooral heel praktisch mee omgaan. Volg de hoofdzaken. Dat geven we onze leden nadrukkelijk mee." Jonker: "Green Lease betekent een andere rol voor facilitair managers. Zij zijn gezamenlijk verantwoordelijk voor duurzaamheid en moeten de contracten straks bewaken. Om hen te prikkelen kan ik me voorstellen dat er in het contract een soort

**BELANGRIJK STRUIKELBLOK IS DE VRAAG WIE ER GAAT BETALEN"**

bonusregeling wordt vastgelegd." Vincent Le Noble (FMN) denk dat er veel meer effect te behalen valt met een andere oplossing: "Volgens mij zouden vastgoedeigenaren zich meer als Escos moeten opstellen. Er valt nog veel te besparen als het bijvoorbeeld om energie gaat. Door het beheer van energiekosten als dienst aan te bieden aan huurders, kunnen eigenaren afspraken maken over de exploitatiekosten. Hierbij

kunnen investeringen uitgevoerd door de Escos (lees: eigenaren) leiden tot besparingen. Die kun je incalculeren, en in maandelijkse percentages aan de huurder als korting terug geven." Het meekrijgen van facilitair managers is belangrijk, maar de grootste groep eindgebruikers zijn particuliere huurders. "Die moet je vooral zien te bereiken via voorlichting. Het opstellen van het verhuurderscontract is een mooi moment om te onderhandelen over duurzame oplossingen en hen mee te krijgen", legt Rob van Bergen uit. Naast het werken met heldere afspraken in contracten, kun je ook denken in de convenantsfeer. "Kijk bijvoorbeeld naar de gemeente Amsterdam, waar ze hele concrete afspraken maken met bijvoorbeeld winkeliersverenigingen over duurzame exploitatie van winkelpanden." Vincent Le Noble gaat nog een stap verder: "Ik denk dat je het principe van 'naming en shaming' moet hantieren. Publiciteit over projecten die slecht scoren qua duurzaamheid, maakt dat anderen het beter willen doen. Naast maatschappelijke verantwoordelijkheid speelt concurrentie een minstens zo belangrijke rol."

Foka Kempenaar  
Communicatieadviseur SBR  
Rotterdam

## Symposium Groen Vastgoed, goed verhuurd?

Op 16 februari a.s. organiseert het Platform duurzame Huisvesting het symposium 'Groen vastgoed, goed verhuurd?'. Het symposium draait om vragen als: Draagt het vergroenen van vastgoed bij aan de verhuurbaarheid? Waarom zou een eindgebruiker een duurzaam gebouw willen? Hoe kan de huisvestingsketen de gebruiker verleiden tot duurzame huisvesting? Hoe worden kosten en opbrengsten verdeeld? Meer informatie: [www.platformduurzamehuisvesting.nl](http://www.platformduurzamehuisvesting.nl)  
\*Energy Service Companies (ESCO's) zijn bedrijven die de aanleg en het onderhoud en beheer van de (klimaat-)installaties van gebouwen overnemen.

## JURIDISCH

# Arbitrage en de consument

Het Gerechtshof in Leeuwarden heeft in een uitspraak van 5 juli 2011 (LJN: BR2500) bepaald dat een arbitragebeding in algemene voorwaarden onredelijk bezwarend is in de zin van artikel 6:233 sub a BW ten aanzien van een consument. Daarbij sloeg het Gerechtshof met name acht op de Europese richtlijn 93/13/EEG betreffende oneerlijke bedingen in consumentenovereenkomsten.

Voor veel juristen kwam deze uitspraak niet direct als een verrassing. In genoemde Europese richtlijn is namelijk opgenomen dat een beding waarover bij de contractvorming niet afzonderlijk onderhandeld is, als onredelijk bezwarend wordt beschouwd indien het beding, in strijd met de goede trouw, het evenwicht tussen de uit de overeenkomst voortvloeiende rechten en verplichtingen van de partijen ten nadele van de consument aanzienlijk verstoort.

In een bijlage bij de Europese richtlijn wordt als onredelijk bezwarend genoemd een beding waarbij de consument uitsluitend verplicht wordt een rechtsvordering in te stellen bij een niet onder een wettelijke regeling ressorterend scheidsgerecht, zoals in onderhavig geval de Raad van Arbitrage. Een arbitragebeding in algemene voorwaarden is een beding als bedoeld in genoemde bijlage, en

daarmee dus in beginsel onredelijk bezwarend. Toch is er in de rechtspraak ook een duidelijke afwijkende lijn waarneembaar, waarbij een arbitragebeding in algemene voorwaarden ten aanzien van de consument niet als onredelijk bezwarend wordt beschouwd, omdat het in de wetgeving niet voorkomt op de zogeheten 'zwarte lijst'. Zie bijvoorbeeld het Gerechtshof's-Hertogenbosch 17 maart 2009 (LJN: BH6958) en uitspraken van de Raad van Arbitrage (RvA 24 maart 2010, nr. 31.617 en RvA 10 juni 2010, nr. 32.181). De aannemer in kwestie die door het Gerechtshof Leeuwarden in het ongelijk is gesteld, heeft cassatie bij de Hoge Raad ingesteld, hetgeen gezien de tweespalt in de rechtspraak niet onbegrijpelijk is. Een uitspraak van de Hoge Raad zal nog geruime tijd op zich laten wachten. Op basis van de huidige rechtspraak zijn er voor de aannemer wel oplossingen om geschillen met een consument omtrent de bevoegdheid van de Raad van Arbitrage te voorkomen. Gedacht kan worden aan onderhandelen over het arbitragebeding bij de contractvorming of in een later stadium met de consument een arbitrageovereenkomst sluiten.

Mr. Joost Haest  
Advocaat bij Severijn Hulshof  
Advocaten

## COLUMN / HENDRIKS

### Pijn

**N**a de vele nieuwjaarsborrels stel ik vast dat het overal redelijk goed schijnt te gaan in ons vak. Veel gehoorde uitspraken zijn dan bijvoorbeeld "mag niet klagen", "kon slechter" en "het komt wel goed, hoor" of "bij ons loopt het nog wel redelijk door." In verschillende bouwondernemingen wordt toch meer dan ooit, écht gesproken over de toekomst van het bedrijf. Zonder borrel en met echte cijfers, met echte feiten en echte ideeën over hoe het anders zou moeten of kunnen. Het kan bijna niet anders dan dat die echte cijfers veelal niet rooskleurig zijn en dat er in de markt veel verlies wordt geleden. Deze pijn wordt genegeerd, gebagatelliseerd, vergoelikt, geslikt of gewoon genomen. Het besef dringt echter nog maar langzaam door, dat de bouwkolom bezig is om in extreem hoog tempo te veranderen. Vakmensen stromen uit en financiële buffers worden aangesproken. En door de bank genomen zijn de aanneemsommen inmiddels van een bedenkelijk niveau. Kortom, de sfeer wordt er niet beter op. En ook het vertrouwen van en naar opdrachtgevers neemt sterk af. Het besef is

er ook dat je, als onderneming, duidelijke keuzes moet maken. Dat betekent zelf kansen creëren maar in dat veranderingsproces soms flink moeten afzien. In een wereld die sinds medio 2008 ongemeen snel is veranderd, blijkt plotseling dat er teveel bouwbedrijven zijn voor te weinig renderende omzet. Bij de koplopers is dat besef al veel eerder doorgedrongen. Zij zijn bezig om in hoog tempo de door hen ingeslagen route te verkennen en invulling te geven aan hun nieuwe rol. En dat doet pijn. De innovaties bijvoorbeeld worden namelijk in een tergend laag tempo door de markt opgepikt. De schoorsteen moet echter wel blijven roken. Dus de veel gestelde vraag is dan, "hoe lang willen we dit en kunnen we dit nog volhouden?" Mijn advies: doorzetten! Degene die er heilig van overtuigd zijn dat de oude tijden weer zullen wederkeren lijden nu onder de grote prijsdruk. Ik ben benieuwd hoe lang ze dat volhouden. In alle gevallen stel ik vast dat er in de branche momenteel veel pijn zit. Deze transitiefase naar een andere toekomst kost kruim. Daarom wint uiteindelijk die ondernemer die visie heeft, lef toont, geluk heeft, keihard werkt maar ook veel pijn kan verdragen. Sterkte!

Bart Hendriks  
Algemeen directeur Hendriks  
Coppelmans Bouwgroep