



Binnen Van Till Advocaten zijn diverse specialismen vertegenwoordigd. Een van de bijzondere aandachtsgebieden is het onroerendgoedrecht. Van Till treedt met grote regelmaat in en buiten rechte op voor diverse spelers die in de vastgoedsector actief zijn. Daarbij valt met name te denken aan aannemers, projectontwikkelaars, beleggers, verhuurders en huurders en overheidsinstanties.

Daarnaast weten ook particuliere partijen Van Till Advocaten te vinden. Zo heeft ons kantoor een goede naam bij verenigingen van eigenaars en publiceren we regelmatig op het gebied van appartementsrecht. Deze nieuwsbrief is een goede gelegenheid voor een (nadere) kennismaking met de OG-advocaten van ons kantoor.

Vastgoedsectie: wie is wie

Mr. Stefan Dalmolen is sinds 2004 advocaat bij Van Till. Stefan is specialist op het gebied van bestuursrecht en aanbestedingsrecht. Regelmatig procedeert hij namens of tegen bestuursorganen (vooral gemeentes), waarbij ruimtelijke ordeningsaspecten zijn bijzondere aandacht hebben. Daarnaast coördineert hij als aanbestedingsdeskundige sinds geruime tijd de aanbestedingsdesk van mkv Nederland. Recent voltooide hij de Grotius-Academie, een specialistenopleiding van de Katholieke Universiteit van Nijmegen. Stefan behandelt in deze nieuwsbrief een veel voorkomend fenomeen bij aanbestedingen: het niet kunnen voldoen aan geschiktheidseisen bij aanbestedingen.

Mr. Kim Kroon beschikt over een bijzondere expertise op het gebied van het appartementsrecht. Zij vertegenwoordigt een groot aantal verenigingen van eigenaren, met name in verband met bouw- en opleveringsgeschillen. De Bos en Lommer-kwestie in het kader waarvan ons kantoor tientallen appartements-eigenaren (met succes) terzijde stond, ligt nog vers in het geheugen. Kim zet een aantal bijzondere aspecten van de oplevering van een nieuwbouwappartement voor u op een rij.

Mr. Roderick Beuker is sinds kort aan Van Till Advocaten verbonden. Hij is, naast zijn werkzaamheden op het gebied van het vastgoed, belast met de incassopraktijk. Hij doet u de nodige praktische tips aan de hand waardoor vorderingen op wanbetalende wederpartijen kunnen worden verhaald. Zeker in deze tijd geen overbodige luxe maar harde noodzaak.

Mr. Lex de Jager is sinds 1989 vastgoedadvocaat. Hij heeft een breed aandachtsgebied met als bijzondere specialisaties de aannemerij, het aanbestedingsrecht en asbestgerelateerde vastgoedproblematiek. Hij trekt regelmatig de toga aan om, bij voorkeur in kort geding, oplossingen te forceren. Ook voltooide hij Grotius-opleidingen op het gebied van onroerendgoedrecht en bestuursrecht. Zijn bijdrage aan deze nieuwsbrief bestaat uit een aantal praktische aanwijzingen waardoor uw juridische positie kan worden beschermd en onnodige advocatenkosten kunnen worden voorkomen.

Wij hopen dat u deze nieuwsbrief met belangstelling leest. Natuurlijk staat onze vastgoedsectie gaarne tot uw beschikking, ook voor een vrijblijvende kennismaking op ons kantoor aan De Lairesestraat in Amsterdam.

Onredelijke eisen bij aanbestedingen

Wanneer de overheid producten of diensten inkoopt, moet zij steeds vaker een aanbestedingstraject doorlopen. Zo'n procedure komt in verschillende gedaantes voor, afhankelijk van de grootte van de opdracht. Grotere opdrachten moeten Europees worden aanbesteed; bij kleinere kan men doorgaans volstaan met het benaderen van enkele partijen om een offerte in te dienen. In alle gevallen is de overheid bevoegd om bepaalde minimeisen te formuleren waaraan een inschrijver moet voldoen. Hierbij moet worden gedacht aan een bepaalde minimale jaaromzet of aan een minimum aantal vergelijkbare projecten die de inschrijver moet hebben uitgevoerd. Het aanbestedingsrecht kent een heldere en eenduidige sanctie voor het niet kunnen voldoen aan de eisen: een verplichte uitsluiting van de aanbesteding.

Voor bij het midden- en kleinbedrijf levert dit regelmatig problemen op. Het is zelfs de meest gehoorde klacht bij de Aanbestedingsdesk van MKB-Nederland waarbij ondernemers met hun aanbestedingsvragen terecht kunnen. Vaak wordt er van de zijde van de overheid onvoldoende nagedacht welke eisen nu echt noodzakelijk zijn. Omzeteisen worden doorgaans vastgesteld op basis van drie keer de waarde van de opdracht, zonder dat de aanbesteder zich ervan vergewist of deze eisen in het betreffende geval ook echt noodzakelijk zijn en of door die eisen niet veel bedrijven overbodig buiten spel worden gezet. Ditzelfde geldt voor de referentieprojecten. Meestal kiest men voor een minimeis van drie (qua aard en omvang) vergelijkbare projecten, zonder dat men bij de markt te rade gaat of die eis in dat specifieke geval niet onredelijk hoog is. Primair lijkt de oplossing voor het probleem dus bij de overheid te liggen, echter de ondernemer kan ook nog wat leren. In deze bijdrage een aantal handreikingen voor de ondernemer die wordt geconfronteerd met te hoge geschiktheidseisen.

Stellen van vragen

In iedere aanbesteding is er voorafgaand aan het indienen van de inschrijving de mogelijkheid voor gegadigden om schriftelijk vragen te stellen. Dit is het moment om te proberen nog iets aan de aanbestedingsprocedure te wijzigen. Als de ondernemer van mening

is dat de geschiktheidseisen buitensporig hoog zijn vastgesteld, dan dient hij dit moment niet voorbij te laten gaan. Hierbij geldt: hoe gedocumenteerder, hoe beter. Probeer de aanbesteder met objectieve gegevens ervan te overtuigen dat de gestelde eisen onnodig hoog zijn en alleen maar leiden tot onnodige uitsluiting van partijen. In het aanbestedingsrecht geldt 'niet geklaagd, rechten verwerkt'. Het is dus zaak om de vragenronde serieus te nemen en alle klachten op dat moment te uiten. Zo niet, dan kan daarop achteraf doorgaans niet meer worden teruggekomen.

Combinatievorming

Stelt de aanbesteder de procedure en daarmee de (te hoge) geschiktheidseisen toch ongewijzigd vast, dan kan het zeer de moeite waard zijn om te bekijken of in combinatie met een andere (kleinere) partij kan worden ingeschreven. Op die manier ontstaat een combinatie van inschrijvers en de aanbestedende dienst is juridisch verplicht dit toe te staan. Een dergelijke combinatie ontstaat ook wanneer een partij als onderaannemer wordt ingeschakeld. Voor de financiële draagkracht is het wel vereist dat de inschrijvende partij daadwerkelijk kan beschikken over het kapitaal van de combinant.

Juridische procedure

De laatste mogelijkheid is een rechtszaak. Aanbesteders zijn gebonden aan tal van geschreven en ongeschreven normen. Een daarvan is het beginsel van proportionaliteit. Toegespitst op dit onderwerp betekent dit dat geen eisen gesteld mogen worden die volstrekt overbodig zijn. Het is geen eenvoudige opgave aan te tonen dat daarvan sprake is, echter zeker niet onmogelijk. Het uitgangspunt is dat de aanbesteder een grote mate van vrijheid heeft om zijn eisen te formuleren, de rechter kan dit slechts marginaal toetsen. Maar als de rechter de eisen inderdaad te zwaar vindt, dan komt er onherroepelijk een streep door de betreffende eis of zelfs de hele aanbesteding. De eerder uitgesloten ondernemer heeft dan een nieuwe kans.

Mr. Stefan Dalmolen

De oplevering

De oplevering van een nieuwbouwappartement is vaak een feestelijke gebeurtenis. Het heeft ook een aantal juridische gevolgen, waar in de feestvreugde en de verhuisdrukte niet altijd aandacht voor is. We staan even met u stil bij de belangrijkste juridische aspecten van de oplevering van een nieuwbouwappartement.

De aanschaf van een nieuwbouwappartement wordt vastgelegd in een koop/aannemingsovereenkomst. Enerzijds is sprake van een koopovereenkomst op basis waarvan het appartementsrecht tegen een bepaalde koopprijs wordt gekocht, anderzijds is sprake van een aannemingsovereenkomst op basis waarvan de aannemer verplicht is om voor

de toekomstige appartements-eigenaar een appartement te bouwen tegen (gefaseerde) betaling van de aanneemsom. Op grond van de aannemingsovereenkomst draagt de aannemer de verantwoordelijkheid voor het appartement tot het moment dat de oplevering plaatsvindt. Als bijvoorbeeld voor de oplevering waterschade optreedt in het appartement, dan moet de aannemer deze schade herstellen.

Verder is de aannemer op grond van de aannemingsovereenkomst verplicht om de bouw van het appartement binnen de overeengekomen bouwtijd op te leveren. In de standaardcontracten wordt deze bouwtijd uitgedrukt in werkbare werkdagen.

Voor elke dag dat de aannemer te laat oplevert, kan de appartements-eigenaar aanspraak maken op een boete.

De aannemer heeft er dan elk belang bij de oplevering zo snel mogelijk te laten plaatsvinden en heeft daardoor soms minder oog voor losse eindjes. Dit staat haaks op het belang van de nieuwe eigenaar die juist wil dat het appartement in een zo goed mogelijke staat wordt opgeleverd. De vraag doet zich dan ook voor wanneer een appartement opleveringsgereed is en de appartements-eigenaar de oplevering redelijkerwijs niet kan weigeren. Over het algemeen is een appartement opleveringsgereed, als het kan worden bewoond en er

geen gebreken zijn die 'van zodanige aard zijn dat deze ingebruikneming in de weg staan'. Of daarvan sprake is, zal afhankelijk zijn van de omstandigheden van het geval. Zo staat het ontbreken van sanitaire voorzieningen bewoning en daarmee oplevering doorgaans in de weg, terwijl dat bij het ontbreken van plinten niet snel het geval zal zijn.

Indien de oplevering wel plaatsvindt, maar er tegelijkertijd wel een aantal resterende opleverpunten is genoteerd, dan gaat voor deze opleverpunten vanaf datum oplevering een hersteltermijn lopen van drie maanden. Gedurende deze termijn heeft de eigenaar het recht om de laatste 5% van de aanneemsom in depot te storten bij de notaris of moet de aannemer voor dat bedrag een bankgarantie stellen. Deze zogenaamde '5%-regel', die is bedoeld als prikkel voor de aannemer om de geconstateerde opleverpunten tijdig (binnen drie maanden) te herstellen, is voor

particulieren van dwingend recht, zodat contractueel niet kan worden afgeweken.

Indien de opleverpunten niet tijdig zijn hersteld en de eigenaar aanspraak wil blijven maken op de 5%, dan moet hij dat binnen drie maanden na oplevering (bij voorkeur schriftelijk) kenbaar maken aan de notaris. Doet de eigenaar dat niet (tijdig), dan valt de 5% in principe vrij ten gunste van de aannemer. Het bedrag waarop de eigenaar aanspraak maakt, moet wel in redelijke verhouding te staan tot de omvang van de resterende gebreken.

Tenslotte heeft de appartementseigenaar ook te maken met de oplevering van de algemene ruimten in het appartementencomplex, zoals liften en de trappenhuisen. Via de individuele koop-/aannemingsovereenkomsten rust op de aannemer de verplichting ook deze ruimten in goede staat op te leveren. In de praktijk levert dat vaak problemen op. Ook in de standaard koop-/

aannemingsovereenkomst zijn de algemene ruimten vaak een ondergeschoven kindje. Zo is de afgesproken bouwtijd vaak niet van toepassing op de algemene ruimten en is er in beginsel geen prikkel voorhanden om de aannemer alsnog te dwingen tot oplevering van deze ruimten binnen een bepaalde termijn. Wel is de laatste tijd in diverse uitspraken bepaald dat het beroep van de individuele eigenaren op de 5%-regeling ook kan worden gedaan indien de algemene ruimten nog niet deugdelijk zijn opgeleverd.

Kortom: Ook tijdens en na de oplevering zijn er behoorlijk wat zaken die door de kersverse appartementseigenaar moeten worden geregeld. Mocht u hierover vragen hebben of nader advies wensen, neemt u dan contact op met onze vastgoedsectie.

mr. Kim Kroon

Hoe bespaar ik advocaatkosten?

Advocaten hebben de reputatie om (te) duur te zijn. Al in de Middeleeuwen werd onze beroepsgroep bezongen met bijtende spot. Ook in de huidige tijd bestaat er kritiek. Deze kritiek is deels terecht. Een advocaat die ünverfrozen een uurtarief van 400 ex. btw of meer berekent, is niet meer van deze tijd. De andere kant van de medaille is dat er wel degelijk mogelijkheden zijn om tot efficiënte inschakeling van een advocaat over te gaan. Een aantal handreikingen;

1. Het gezamenlijk doel van de cliënt en de advocaat moet zijn om langdurige procedures te voorkomen. Een gemiddelde bodemprocedure duurt (afgezien van hoger beroep) al gauw ruim twee jaar. Gedurende die periode moeten veel processtukken worden geproduceerd, er vinden zittingen plaats en getuigen moeten worden gehoord. Een en ander vergt een bijzondere inspanning van de advocaat en dat kost geld. Zelfs een uiteindelijk positief procesresultaat biedt niet altijd een remedie; indien de wederpartij in de tussentijd in financiële moeilijkheden komt of faillieert is 'de operatie geslaagd maar de patiënt overleden'.

2. De noodzaak om een bodemprocedure te starten, ontstaat meestal al aan het begin van het juridische traject. Er is vaak gecontracteerd aan de hand van een 'krakkemikkige' overeenkomst. Afspraken worden niet of slecht vastgelegd. Op basis van goed vertrouwen wordt een transactie aangegaan en later blijkt dit vertrouwen misplaatst te zijn. Aldus is het betrokkene zelf die ervoor zorgt dat de kwestie moet worden uitgediscussieerd. Deze situatie had voorkomen kunnen worden indien in een vroeg stadium, bij het vastleggen van de

afspraken, juridische bijstand zou zijn ingeschakeld. In dat geval had een snel advies erger kunnen voorkomen en waren de advocaatkosten minimaal geweest.

3. Het probleem is vaak nog groter indien men met in het buitenland gevestigde partijen zaken doet. Veel ondernemers spreken niet af welk recht van toepassing is en welke rechter bevoegd indien er geschillen ontstaan. Men hoeft niet in Italië te zijn geweest om vast te stellen dat een Italiaanse rechtsgang niet bij voorbaat aantrekkelijk is. Ook andere, relatief simpele voorzieningen kunnen de mogelijkheid om veilig internationaal zaken te doen vergroten. Het bedingen van een bankgarantie (zodanig over en weer) is zeker bij langlopende en omvangrijke internationale transacties geen overbodige luxe en lang niet altijd overvraagd. Een weigering om een dergelijke bankgarantie te stellen zegt bovendien iets over uw contractspartner in spe.

4. Een advocaat is een dienstverlener als vele anderen. U heeft recht op een heldere begroting en een evenzo heldere prijsafspraken. Ons kantoor laat geen onhelderheid bestaan. Onze werkzaamheden worden begroot en gespecificeerd. Bij ieder intakegesprek wordt dit door de betreffende advocaat zelf aan de orde gesteld. Ons kantoor heeft een uitstekende naam en reputatie en veel specialismen in huis. Hiertegenover dient een factuur te staan die recht doet aan de zaak en geen gevoelens van ontevredenheid (of erger) achterlaat. We leven tenslotte niet in de Middeleeuwen.

mr. Lex de Jager

Van uitstel komt afstel.

Uw opdrachtgever verwacht van u dat u uw contractuele verplichtingen binnen de afgesproken termijn nakomt. Op uw beurt verwacht u dat uw contractspartij de factuur voor de verrichte werkzaamheden ook op tijd zal voldoen. De werkelijkheid is soms anders.

Dikwijls zult u uw debiteur tijdens de periode voorafgaand aan de uiteindelijke betaling op verschillende wijzen tot betaling trachten te bewegen. Dit kost veel tijd en moeite. Maar het kan nog erger. Het is ook mogelijk dat uw debiteur als gevolg van faillissement niet meer tot betaling in staat is. Uw tijd en moeite zijn dan voor niets geweest en de factuur voor uw werkzaamheden zal (zeer waarschijnlijk) onbetaald blijven. Het is dus aan te raden om betaling van uw factuur zo snel mogelijk te realiseren. Als betaling na een eerste aanmaning uitblijft, is daadkrachtig handelen gewenst. In veel gevallen zal een daaropvolgende sommatie van uw advocaat voldoende zijn om uw debiteur tot betaling te bewegen. Indien daarna betaling nog steeds

achterwege blijft, is een juridische procedure vaak nodig om betaling af te dwingen. Vaak denkt men bij een procedure direct aan een slepende affaire en hoge kosten. Hoewel dat beeld af en toe juist is, hoeft dat voor de vordering van een geldsom zeker niet zo te zijn. Het incassokortgeding biedt uitkomst!

Het incassokortgeding richt zich, zoals de naam doet vermoeden, specifiek op geldvorderingen. Met deze procedure kunt u binnen enkele weken betaling van uw factuur afdwingen. Aan een drieluik vereisten moet zijn voldaan: 1) uw factuur wordt door uw debiteur niet betwist, 2) uw belang bij betaling moet een spoedeisend karakter hebben en 3) u moet in staat zijn om het factuurbedrag terug te betalen, mocht uw vordering op de debiteur in een bodemprocedure onverhoopt geen stand blijken te houden.

Om een incassokortgeding te voeren zult u, tenzij uw vordering ten hoogste € 5.000,- bedraagt, de bijstand van een advocaat

nodig hebben. Van Till Advocaten biedt de mogelijkheid voor de bijstand in incassozaken een vast tarief te hanteren. Dit tarief is grotendeels afhankelijk gesteld van het behaalde resultaat. Naast de noodzakelijke griffierechten en deurwaarderskosten bedragen uw kosten namelijk een percentage van de geïncasseerde som, uitsluitend te betalen indien de incasso slaagt:

15% over de eerste € 3.000,-
10% over het meerdere tot € 6.000,-
8% over het meerdere tot € 15.000,-
5% over het meerdere tot € 60.000,-
3% over het meerdere boven € 60.000,-

Als onverhoopt geen resultaat wordt geboekt, dan zijn de kosten dus beperkt. Vermijd uitstel en voorkom afstel van betaling!

Wilt u meer informatie of heeft u vragen met betrekking tot deze incassoprocedure, dan zal ik u graag van dienst zijn.

mr. Roderick Beuker.

LEGAL SCAN

Het werk van advocaten bestaat voor een belangrijk deel uit conflictoplossing. Liever zouden wij, om tijdrovende en kostbare procedures te voorkomen, met u werken aan het voorkómen van conflicten. Duidelijke en heldere contracten, aangepast aan de eisen van de tijd, kunnen daaraan een belangrijke bijdrage leveren. Goed inzicht in uw contractuele rechten en verplichtingen stelt u bovendien in staat doelgerichter te ondernemen.

Niet voor niets constateren wij in de praktijk een steeds grotere vraag naar een zogeheten Legal Scan, een juridische check van bestaande contracten met bijbehorende rechten en verplichtingen binnen uw onderneming. Wij kunnen u een dergelijke Legal Scan aanbieden. Dit werkt als volgt: u stuurt ons kopieën van bestaande overeenkomsten, waarbij onder meer valt te denken aan algemene leveringsvoorwaarden, aannemings-, agentuur-, arbeids-, distributie- huur-, en licentieovereenkomsten en de daarvoor door u gehanteerde modellen. Binnen tien

werkdagen ontvangt u van ons vervolgens een scherpe offerte, uitgaande van een vaste prijs, waarvoor wij u snel en praktisch adviseren over mogelijke risico's en suggesties doen voor verbeteringen, gevolgd door een bespreking om onze bevindingen met u door te nemen. Onze ervaring is dat de beperkte investering in een gedegen Legal Scan zich zonder meer terugverdient. Heeft u interesse in de Legal Scan of wilt u meer weten, dan kunt u zich wenden tot mr. Barend Santen.

VAN TILL advocaten

De Lairessestraat 131-135, Amsterdam

Postbus 75731, 1070 AS Amsterdam
telefoon +31 (0)20 470 01 77 fax +31 (0)20 671 09 74
info@vantill.nl www.vantill.nl