

Consumentenrecht in de bouw: Wanneer mag je nog herroepen?



Casus

Een loodgieter geeft opdracht voor werkzaamheden aan zijn eigen woning. De aannemer komt langs, doet een opname, stuurt later een offerte per e-mail, en de deal is rond. Maar... is dit nou een consumentenovereenkomst met herroepingsrecht? En wat als de prijsinformatie rammelt?

Deze casus laat zien hoe het consumentenrecht in de bouwpraktijk verrassend scherp kan uitpakken — ook voor professionals die privé opdrachtgever zijn.

Is een loodgieter in zijn eigen huis een consument?

Ja. Volgens artikel 6:230g BW is een consument iemand die handelt buiten zijn beroepsactiviteit. Dat de consument loodgieter is, doet er niet toe: hij gaf opdracht voor privéwerk aan zijn woning. De Europese lijn — en inmiddels ook de Nederlandse rechter — kijkt naar de aard van de overeenkomst, niet naar de kennis van de opdrachtgever. Een loodgieter die zijn badkamer laat verbouwen, is dus gewoon consument.

Offerte per mail = geen herroepingsrecht

De aannemer kwam eerst langs, deed een opname, en stuurde daarna een offerte per e-mail. Dat lijkt op een overeenkomst buiten de verkoopprijs, maar juridisch gezien is dat het niet. Volgens recente rechtspraak (Hof Amsterdam 30 april 2024 ECLI:NL:GHAMS:2024:1157) is er pas sprake van een overeenkomst buiten de verkoopprijs als de aannemer ter plekke een

aanbod doet én de overeenkomst direct wordt gesloten. Hier was er eerst persoonlijk contact, daarna een digitale offerte. Dus: geen herroepingsrecht.

Prijsinformatie: een grijs gebied met harde gevolgen

De offerte bevatte een uurtarief (€ 45), een inschatting van 1000 uur, en een opslag van 10% op materiaalkosten. Maar hoe zit het met meerwerk? En hoe transparant is deze berekening eigenlijk?

Volgens artikel 6:230l sub c BW moet de handelaar vóór het sluiten van de overeenkomst de totale prijs of de berekeningswijze duidelijk vermelden. Die verplichting is van Europese oorsprong (Richtlijn 2011/83/EU) en wordt streng uitgelegd. In deze casus is de prijsraming te globaal. De consument heeft dan onvoldoende inzicht in de totale kosten — en dat is een schending van de informatieverplichting.

Sanctie: 25% korting op de aanneemsom

Wat doet de rechter bij zo'n schending? Hij past het sanctiemodel toe: een korting van 25% op de aanneemsom. Die sanctie is bedoeld om afschrikwekkend én evenredig te zijn. Bij ernstige of meervoudige schendingen kan de korting oplopen tot 50%, maar in deze casus blijft het bij 25%.

Richtprijs overschreden? Dan geldt de waarschuwingseis

Stel dat de aannemer een richtprijs van € 102.500 had gegeven. Dan geldt artikel 7:752 BW: bij overschrijding moet de aannemer tijdig en duidelijk waarschuwen. Doet hij dat niet? Dan hoeft de consument alleen de richtprijs plus een redelijke overschrijding te betalen. De rest kan worden afgewezen.

Onerlijke bedingen: ambtshalve toetsing door de rechter

Tot slot: de rechter moet ook ambtshalve toetsen aan de Richtlijn oneerlijke bedingen (93/13/EEG) en oneerlijke handelspraktijken (2005/29/EG). Denk aan boetebedingen, arbitrageclausules of vervaltermijnen die onredelijk bezwarend zijn. Wordt zo'n beding als oneerlijk aangemerkt?

Dan wordt het vernietigd en buiten toepassing gelaten — ook als de consument daar zelf geen beroep op doet.

Reflectie: consumentenbescherming in de bouw verdient aandacht

Deze casus laat zien hoe consumentenbescherming ook in de bouwsector stevig doorwerkt. Niet alleen bij particulieren zonder vakkennis, maar ook bij professionals die privé opdrachtgever zijn. Transparantie over prijs, duidelijke communicatie en eerlijke voorwaarden zijn geen formaliteiten — ze bepalen de rechtsgeldigheid én de financiële uitkomst van een overeenkomst.

Wil je als aannemer of adviseur risico's beperken? Zorg dan voor glasheldere offertes, correcte informatie en eerlijke voorwaarden. En als consument? Weet dat je rechten hebt — ook als je zelf uit de bouw komt.

BDS Advocatuur
info@bdsadvocatuur.nl
Stadsplateau 27
3521 AZ Utrecht



B/DS™