

Een 'Volkswagentje' boven op de prijs zetten

Gepubliceerd: 21 sep. 2023 | Gewijzigd: 21 sep. 2023



De tijd zal leren of de prijzen crises zullen leiden tot een radicaal andere benadering van prijsstijgingendiscussies, en of aannemers er verstandig aan doen om voortaan uit voorzorg tóch een extra 'Volkswagentje' te verdisconteren in hun offertes.

Mijn grootvader had een vriend die aannemer was, en zich, toen hij een offerte voor een werk had uitgebracht, ooit liet ontvallen dat hij op het laatste moment 'nog even een Volkswagentje' boven op de prijs had gezet. Nu was het prijskaartje van de Kever destijds nog relatief bescheiden, maar in het Den Briel van de late jaren vijftig leverde deze opmerking hem uiteraard het imago van patserige zakenman op.

Of het echt zo is gegaan, valt inmiddels niet meer te controleren (en bovendien moet je een leuk verhaal nooit 'kapot'checken), maar als bouwrechtadvocaat denk ik regelmatig aan deze overgeleverde anekdote. Een goede zestig jaar later zijn de tijden immers ingrijpend veranderd; de meeste aannemers werken tegen dunne marges en piekeren er niet over om die substantieel te verhogen, uit angst om zichzelf uit de markt te prijzen.

Die marges kwamen de afgelopen jaren nog eens extra onder druk te staan door diverse prijsstijgingen. Dat leidde uiteraard tot de nodige discussies en inmiddels zijn er ook wat interessante vonnissen verschenen. Bovendien is er een Handelingskader gepubliceerd, dat beschrijft hoe partijen discussies over prijsstijgingen onderling kunnen oplossen. Reden genoeg dus om wat actuele inzichten op een rij te zetten.

Discussies over prijsstijgingen beginnen altijd met de vraag; is er reden om de afspraken aan te passen? Inmiddels blijkt uit jurisprudentie dat zowel de coronapandemie als de oorlog in Oekraïne en de (daarmee samenhangende) energiecrisis, aanpassing van de afspraken kunnen rechtvaardigen. Opdrachtgevers die nog altijd beweren dat de oorlog in Oekraïne te voorzien was ('de Amerikaanse inlichtingendiensten voorspelden de oorlog immers!'), maken met die stelling dus geen goede sier meer.

Als er reden is voor aanpassing van de afspraken, is de vervolgvraag natuurlijk; op welke vergoeding heeft de aannemer recht? Vaak kiest de rechter of arbiter er dan voor om een drempel te bepalen ten opzichte van de aanneemsom. Bij discussies over par. 47 UAV 2012 (de bepaling over 'kostenverhogende omstandigheden') was dat in het verleden vaak 5 procent (de Raad van Arbitrage in bouwgeschillen noemt dit in enkele vonnissen zelfs een 'vuistregel'). Het bedrag onder dat percentage neemt de aannemer dan voor eigen rekening, en het bedrag erboven krijgt hij geheel vergoed. Onlangs oordeelde een voorzieningenrechter echter dat partijen de prijsstijgingen die zich voor zouden doen op een bepaald werk, in gelijke mate

moesten verdelen; 50/50 dus. Wat mij betreft overigens een onjuiste benadering, maar wel één die uniek is en daarom het vermelden waard.

Tot slot nog een opmerking over het 'Handelingskader Infrastructurele projecten decentrale overheden'. Dat Handelingskader is 'aanbevolen' door verschillende aanbestedende diensten, en onder andere door Bouwend Nederland en MKB Infra. Het is vooral interessant omdat het uitdrukkelijk afstand neemt van bijvoorbeeld de hiervoor genoemde 5 procent-vuistregel. Volgens het Handelingskader moet de vraag of prijsstijgingen 'aanzienlijk' zijn, niet worden beoordeeld aan de hand van vuistregels, maar op basis van een 'open norm'. Dat heeft voor- en nadelen; deze benadering enerzijds biedt ruimte voor maatwerk, maar is anderzijds weinig concreet, waardoor partijen op voorhand moeilijk kunnen inschatten hoe de rechter/arbiter over hun geschil zal oordelen. Schikken wordt op basis van die open norm dus lastig.

Prijzen crises uit het verleden leren ons dat er meestal nog jaren later interessante vonnissen over deze materie verschijnen en dat zal de komende jaren waarschijnlijk niet anders zijn. De tijd zal dus leren of de recente prijzen crises zullen leiden tot een radicaal andere benadering van prijsstijgingendiscussies, en of aannemers er verstandig aan doen om voortaan uit voorzorg tóch een extra 'Volkswagentje' te verdisconteren in hun offertes.

Thomas de Leeuwe, advocaat bij Rozemond