

Handvatten om samen afspraken te maken over prijsstijgingen

Hoe om te gaan met de gevolgen van de oorlog in het Midden-Oosten? Het conflict leidt tot fors hogere brandstof- en energieprijzen, stijgende materiaalkosten en toenemende onzekerheid over levertijden. Hierdoor staan de toch al lage winstmarges in de bouwsector verder onder druk.

Gebruik daarom, naast de documenten op onze kennispagina Spanningen in het Midden-Oosten, onderstaande handvatten zodat we samen in vertrouwen door kunnen blijven bouwen aan voldoende huizen, goede bereikbaarheid en een duurzame toekomst. Lees voor meer informatie de aanwijzing: doorberekening van bouwkostenstijgingen.

1 Denk in mogelijkheden en wees transparant

Kom tot afspraken, die recht doen aan ieders belangen. Het financiële risico kan niet bij één partij in de keten neergelegd worden. Denk in mogelijkheden en wees transparant over de meerkosten en leveringsproblemen waarmee je geconfronteerd wordt.

2 Bepaal als opdrachtgever een reëel budget voor het werk

Reserveer in het bouwbudget een voorziening voor tegenvallers en maak afspraken hoe je met tussentijdse prijsstijgingen en vertragingen omgaat. Het onvoorwaardelijk stellen van onhaalbare financiële randvoorwaarden in de vorm van bijvoorbeeld een taakstellend budget of een plafondprijs, is in deze grillige markt een onmogelijke opgave. Vroegtijdige marktconsultatie kan helpen bij het bepalen van een reëel budget.

3 Maak een evenwichtige risicoverdeling

Spreek met elkaar een evenwichtige risicoverdeling af, waarbij de risico's worden gedragen door de partij die deze het beste kan beheersen of beïnvloeden. Daarvoor is het van belang te weten of risico's verzekeraar zijn, wat de kans is dat die risico's zich voordoen en wat de mogelijke gevolgen zijn.

4 Geef bouwtijdverlenging en bekijk alternatieven

Mogelijk worden bouwmaterialen vertraagd aangeleverd. Wanneer dit het geval is, kan de bouwtijd overschreden worden. Zorg er in dat geval voor een evenredige verlenging van de bouwtijd. Deze omstandigheden vinden immers plaats buiten de invloedssfeer van de opdrachtnemer. Bekijk eventueel ook de mogelijkheden van een andere fasering of het gebruik van grondstoffen en materialen die beter verkrijgbaar zijn.

5 Wettelijke en contractuele regelingen voor verrekening van prijsstijgingen

Pas de normale verrekenclausules in bouwvoorwaarden en het Burgerlijk Wetboek toe. Opdrachtgevers zijn nu sterk geneigd de toepassing daarvan uit te sluiten. Soms wordt de opdrachtnemer gevraagd om het prijsrisico dan maar 'af te prijzen'. Het uitsluiten van verrekenclausules of afprijzen van prijsrisico's wordt door Bouwend Nederland afgeraden. De aard en omvang van die risico's en daarmee de mogelijke (financiële) gevolgen zijn immers bij het aangaan van de overeenkomst niet te bepalen. Daarmee is het afkopen van die risico's evenmin een oplossing.

6 Gebruik risico- en indexeringsregelingen passend bij het werk

Pas een voor het werk geëigende risico- of indexeringsregeling toe, waarmee prijsstijgingen en prijsdalingen tijdens de uitvoering van het werk worden verrekend. Het toepassen van een risicoregeling of het indexeren van prijzen is een algemeen geaccepteerde manier van verrekening. Kies een risico- of indexeringsregeling die past bij de specifieke eigenschappen van het werk waarop het wordt toegepast. Het is ook denkbaar dat je alleen een risico- of indexeringsregeling toepast voor die onderdelen van het werk die sterk gevoelig zijn voor prijschommelingen.

Korting bij overschrijding van de bouwtijd

Als bouwmaterialen niet op tijd geleverd (kunnen) worden, kan de situatie ontstaan dat het werk niet op het afgesproken tijdstip opgeleverd wordt. De schade voor de opdrachtgever wordt in dat geval meestal ondervangen door daartegenover (bij wijze van korting op de aanneemsom) een gefixeerde schadevergoeding te stellen. Dit gebeurt op die manier in de meeste (paritaire) bouwvoorwaarden, zoals de UAV en UAV-GC. Door de bijzondere marktomstandigheden waarmee wij nu te maken hebben, ontbreekt de grondslag – een aan de opdrachtnemer toerekenbare vertraging – om dergelijke kortingsregelingen toe te passen.

Verkort betaaltermijnen

Als het uitgevoerde werk voldoet aan de daaraan te stellen eisen, betaal als opdrachtgever dan binnen een redelijke termijn. Deze termijn bedraagt volgens de wet maximaal 30 dagen, wat meestal voldoende is om (1) de uitgevoerde werkzaamheden en leveranties waarop de factuur betrekking heeft, te controleren en (2) tot daadwerkelijke betaling over te gaan. Voorkom onnodige voorfinanciering door de opdrachtnemer door kritisch te kijken naar de termijnenregeling.

Wees terughoudend bij het uitvragen van zekerheden

Zekerheidsstellingen leggen beslag op de liquiditeit van de opdrachtnemer en kosten geld. Dat beperkt niet alleen de financieringsmogelijkheden van een opdrachtnemer, maar kan ook gevolgen hebben voor de voorwaarden waaronder de opdrachtnemer financiering kan verkrijgen. Dit is erg nadelig voor de (financiële positie van de) opdrachtnemer, zeker in de huidige situatie. Wees daarom als opdrachtgever terughoudend bij het uitvragen van zekerheden. Vraag niet meer zekerheid dan strikt genomen nodig is. Daarbij zal de behoefte aan zekerheid afnemen naarmate het project vordert.

Zet opdrachten in de markt en blijf in gesprek

Met de grote maatschappelijke opgaven die we hebben is het, ook in deze uitdagende omstandigheden belangrijk dat opdrachtgevers opdrachten in de markt blijven zetten. Kom in onderling overleg tussen opdrachtgever en opdrachtnemer tot een evenwichtige en verantwoorde manier van samenwerken.

Kijk kritisch naar het risicoprofiel van projecten

Aannemers kijken in de huidige marktomstandigheden kritisch(er) naar het risicoprofiel van projecten. Naar verwachting zullen aannemers in toenemende mate projecten met een niet-realistisch (taakstellende) budget of een te lage plafondprijs links laten liggen. Dat gaat ook op voor projecten, waarin contractueel géén (goede) afspraken worden gemaakt over onvoorziene omstandigheden, die kunnen leiden tot aanzienlijke leveringsproblemen en prijsstijgingen. Dit is een vergelijkbaar effect als bij de complexe en zeer risicovol gebleken PPS-projecten (Publiek Private Samenwerkingen). Partijen stelden zich ook daar gaandeweg terughoudend(er) op en worstelden met de keuze om in te schrijven, wetende dat er grote risico's aan verbonden zijn. Beperk de risico's zo veel mogelijk en maak duidelijke afspraken over de risicoverdeling.

Kijk naar nieuwe samenwerkingsvormen en betrek de aannemer tijdig

Kijk naar samenwerkingsvormen (als het bouwteam en de twee-fasen-aanpak), die opdrachtgever en opdrachtnemer meer zekerheid bieden door de risico's van een bouwproject vroegtijdig in kaart te brengen en daarvoor mitigerende maatregelen af te spreken. Geef de aannemer voorafgaand aan het doen van een aanbieding meer inzicht in de aard en omvang van het werk. De aannemer is dan beter in staat een prijs voor het werk te bepalen en de voorwaarden waaronder het werk moet worden uitgevoerd, te beoordelen. Bij het **bouwteam** komen opdrachtgever en opdrachtnemer al in zeer vroeg stadium van de voorbereiding van een project bij elkaar om tot een ontwerp te komen. Met nieuwe modelovereenkomsten, toegespitst op de behoeftes van deze tijd, komt het bouwteam meer en meer tot zijn recht.