

Aanwijzing

Datum: 31 mei 2022
Inlichtingen: Arno Duijverman
☎ 06 - 15 49 71 30 ✉ a.duijverman@bouwendnederland.nl

Aanwijzing: evenwichtig contracteren in de bouw – prijsstijgingen en levertijden

Inleiding

Sinds corona worden bouwondernemers in zeer ernstige mate getroffen door de wereldwijde kostenstijgingen. Schaarste van grondstoffen en bouwmaterialen, maar ook de explosief gestegen brandstof- en energieprijzen als gevolg van (almaar toenemende) handelsrestricties door de oorlog in Oekraïne, dragen in belangrijke mate bij aan deze situatie. Projectresultaten staan daardoor onder grote druk.

Zolang stabilisatie van prijzen en levertijden uitblijft, worstelen opdrachtgevers en opdrachtnemers met de vraag hoe zij hiermee op een verantwoorde manier kunnen omgaan. In sommige gevallen nemen opdrachtgevers een afwerende en afwachtende houding aan in de hoop dat prijzen zich snel zullen stabiliseren.¹ Een onwenselijke ontwikkeling, onder meer in het licht van de grote maatschappelijke opgaves, waaronder het op grote schaal bouwen van woningen, de aanleg en onderhoud van infrastructuur en de investeringen op het gebied van de energietransitie. De daarvoor noodzakelijke bouwactiviteiten dulden géén uitstel. Daarbij ligt het niet voor de hand dat er snel een einde komt aan deze situatie.

De branche is zich steeds meer bewust van de impact op het bouwbedrijf. De gevolgen van deze wereldwijde verstoring in de toeleveringsketen vormen op dit moment een reëel gevaar voor de continuïteit van projecten en het bouwbedrijf zelf. Er moet dus iets veranderen. Over en weer is er weliswaar begrip voor de wederzijdse belangen, maar tot goede afspraken is het nog niet gekomen.

Toepassingsbereik

Deze Aanwijzing richt zich tot de hele bouwketen van opdrachtgever, hoofdaannemer, onderaannemer en leveranciers en is bedoeld als leidraad voor het maken van evenwichtige en rechtvaardige afspraken. Afspraken die de gehele bouwketen in staat stelt op een verantwoorde manier te blijven werken aan de voorliggende bouwopgaves.

De uitdaging: relevante onderwerpen

De behoefte aan evenwichtige afspraken beperkt zich niet tot de vraag bij wie het risico op prijsstijgingen thuishoort. De in deze Aanwijzing omschreven denkrichtingen zijn meeromvattend en omvatten uiteenlopende onderwerpen. Aan bod komen het bouwbudget en plafondprijzen, de evenwichtigheid van een risicoverdeling, indexerings- en risicoregelingen,

¹ Zie bijv. het sectorrapport van ABN AMRO 'Stand van de Bouw – Stijgende bouwkosten hinderen bouwproductie' van 16 maart 2022: [Hogere kosten hinderen bouwproductie - ABN AMRO](#)

wettelijke en contractuele regelingen voor verrekening van prijsstijgingen, bouwtijd en bouwtijdverlenging, korting bij overschrijden van de overeengekomen bouwtermijn, redelijke betaaltermijnen en zekerheden.

Om de gedachten te vormen is de bouwpraktijk van nu aan de hand van deze onderwerpen en tegen de achtergrond van de huidige uitzonderlijke marktomstandigheden bezien, waarbij werd aangesloten bij het bestaande wettelijke en contractuele raamwerk.

Kort samengevat komt het op het volgende neer:

1. Bouwbudget en plafondprijzen

Bepaal als opdrachtgever een **reëel budget** voor het werk. Door sterk fluctuerende prijzen van grondstoffen en bouwmaterialen, is de betrouwbaarheid van een bouwkostenbegroting op dit moment gering. Het benodigde bouwbudget verschilt immers door de fluctuatie van bouwkosten van dag tot dag. In deze markt zijn die verschillen tussen het tijdstip van de begroting van het bouwbudget, het door een opdrachtnemer doen van een aanbieding en de uitvoering van het werk aanmerkelijk. Reserveer daarom in het bouwbudget ruimte – een voorziening – voor tegenvallers. Verder is het in deze grillige markt onverkort en onvoorwaardelijk stellen van **onhaalbare financiële randvoorwaarden** in de vorm van bijv. een **taakstellend budget** of een **plafondprijs**, per saldo een onmogelijke opgave.

2. Risicoverdeling

Bepaal met elkaar een **evenwichtige risicoverdeling**, waardoor de risico's worden gedragen door de partij die deze risico's het beste kan **beheersen of beïnvloeden**. Daarvoor is het van belang te weten of, en zo ja, in welke mate risico's verzekeraar zijn. Verder is de kans dat die risico's zich zullen voordoen en de gevolgen daarvan voor de ene of de andere partij mede bepalend voor het antwoord op de vraag hoe risico's op een evenwichtige manier verdeeld kunnen worden.

3. Risico- en indexeringsregelingen

Pas als opdrachtgever een voor het werk geëigende **risico- of indexeringsregeling** toe, waarmee prijschommelingen (stijgingen en dalingen), die zich kunnen voordoen tijdens de uitvoering van een werk, worden verrekend.

Het toepassen van een risicoregelingen of het indexeren van prijzen is een algemeen geaccepteerde wijze – zeg maar best-practice – van verrekening, die weliswaar het risico van prijsstijgingen niet volledig afdekt, maar waarmee partijen in 'normale marktomstandigheden' goed overweg kunnen. Kies daarvoor een risico- of indexeringsregeling die past bij de specifieke eigenschappen van het werk waarop het wordt toegepast.

4. Wettelijke en contractuele regelingen voor verrekening van prijsstijgingen

Pas als opdrachtgever de **normale verrekenclausules** in bouwvoorwaarden en het Burgerlijk Wetboek toe. Op dit moment zijn opdrachtgevers sterk geneigd de toepassing daarvan uit te sluiten. Soms wordt de opdrachtnemer gevraagd om het prijsrisico dan maar 'af te prijzen'.

Deze praktijk resulteert in een onevenwichtige toewijzing van risico's aan de opdrachtnemer. Risico's die niet of slechts marginaal (met een kleine risico-opslag) in de aanneemsom zijn verdisconteerd. Het afkopen van die risico's is evenmin een oplossing. De aard en omvang van die risico's en daarmee de mogelijk (financiële) gevolgen daarvan zijn immers bij het aangaan van de overeenkomst niet bepaalbaar. Bovendien zal een opdrachtnemer, waarvan in concurrentie een aanbieding wordt verlangd, geen al te hoge – reële – bedragen daarvoor willen/kunnen opnemen. Welk bedrag er ook wordt aangehouden, het zal altijd teveel of te weinig zijn.

5. Bouwtijd en bouwtijdverlenging

Een aannemer koopt zo efficiënt mogelijk de voor het werk benodigde grondstoffen en materialen in: 'just in time', opdat er niet langer dan nodig hoeft te worden voorgefinancierd en opslag tot een minimum wordt beperkt. Leveringsproblemen als gevolg van schaarste verstoren op dit moment het inkoopproces. In veel gevallen zijn voor het werk benodigde leveranties (grondstoffen en bouwmaterialen) vertraagd. Dat heeft gevolgen voor de bouwfaserings- en bouwtijd. Wordt daardoor de bouwtijd overschreden, dan behoort dat te resulteren in een verlenging van de bouwtijd. Deze omstandigheden vinden immers plaats buiten de invloedssfeer van de opdrachtnemer.

In dergelijke gevallen zou er omgezien kunnen worden naar een andere faserings-, alternatieven of een andere werkmethode met grondstoffen en materialen die beter (en daarom allicht ook tegen betere prijzen) verkrijgbaar zijn.

6. Korting bij overschrijding van de bouwtermijn

Door het overschrijden van een bouwtermijn, een oplever- of mijlpaaldatum wordt het werk niet op het afgesproken tijdstip aan de opdrachtgever ter beschikking gesteld. Daardoor kan de opdrachtgever schade lijden. Die schade wordt in de bouw over het algemeen ondervangen door daartegenover een gefixeerde schadevergoeding te stellen. Dat gebeurt in de vorm van een vaste korting op de aanneemsom per kalender- of werkdag dat er te laat wordt opgeleverd. Dit uitgangspunt wordt gehanteerd in de gebruikelijke (paritaire) bouwvoorwaarden, zoals de UAV en UAV-GC.²

De kortingsbedragen voor te late oplevering variëren sterk in de praktijk. Een evenwichtige regeling schrijft kortingsbedragen voor die niet hoger zijn dan strikt genomen noodzakelijk. Daartoe wordt de door een te late oplevering te lijden schade begroot. Tegen die achtergrond kan een redelijk kortingsbedrag worden bepaald, die de te verwachten schade niet overschrijdt.

7. Betaaltermijnen

Betaal als opdrachtgever **binnen een redelijke termijn** voor uitgevoerd werk, dat voldoet aan de daaraan te stellen eisen.

Bouwbedrijven ondervinden grote financiële gevolgen van de prijsstijgingen en leveringsproblemen. Het is daarom van belang op tijd te betalen en dat daarmee niet onnodig tijd verloren gaat. Een betaaltermijn van maximaal 30 dagen is meestal (ruim) voldoende om (1) de uitgevoerde werkzaamheden en leveranties, waarop de factuur betrekking heeft, te controleren en (2) tot daadwerkelijke betaling over te gaan.

8. Zekerheden

Zekerheidsstellingen leggen beslag op de **liquiditeit** van de opdrachtnemer. 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 onder de huidige situatie met instabiele inkooprijzen en tegenvallende projectresultaten. Betracht daarom terughoudendheid bij het uitvragen van zekerheden.

Het is daarom zaak niet meer zekerheid te vragen dan strikt genomen nodig is. Daarbij zal de behoefte aan zekerheid afnemen naarmate het project vordert. In de huidige bouwpraktijk wordt meestal tijdens de uitvoering zekerheid verlangd voor een bedrag gelijk aan 5% van de aanneemsom, te verlagen naar 2% in de

² Zie: paragraaf 42 UAV en paragraaf 36 UAV-GC.

onderhoudstermijn. Verdere verlaging en meer differentiatie, met name bij langlopende projecten, zou mogelijk moeten zijn.

Voor alles geldt, blijf met elkaar in gesprek, waardeer elkaars inbreng, kijk verder dan het eigenbelang en denk vanuit het gezamenlijk (project)belang. Probeer op die voet en aan de hand van bovenstaande gezichtspunten onderling tot verantwoorde en evenwichtige afspraken te komen. Een uitgebreide toelichting op deze Aanwijzing en de hiervoor omschreven gezichtspunten is hieronder opgenomen.

Uitgebreide toelichting

Aanleiding

Bouwkosten stijgen de afgelopen tijd schrikbarend door een exponentieel groeiende vraag en schaarste door een teruglopend aanbod. De jaarlijkse, structurele bouwkostenstijging van 2 tot 3% van de afgelopen 20 jaar ligt al enige tijd achter ons. Prijzen stijgen onder de huidige marktomstandigheden vele malen harder. Met de recente gebeurtenissen in Oekraïne, oplopende spanningen, handelsbeperkingen en sancties, lijkt er voorlopig géén zicht op verbetering. Dit probleem doet zich niet alleen in Nederland voor, maar treft bouwondernemingen wereldwijd.

Bij lopende bouwcontracten is de stijging van bouwkosten niet of slechts ten dele verdisconteerd in de aanneemsom. Die extra kosten drukken zwaar op het projectresultaat en het resultaat van de bouwbranche als geheel. Voor nieuwe opdrachten ontbreken er eenduidige kaders op grond waarvan partijen afspraken kunnen maken over de manier waarop zij met prijsstijgingen, die zich voordoen tijdens de uitvoering van het werk, omgaan. Bovendien sluiten opdrachtgevers de toepassing van het bestaande systeem van verrekening (index- en risicoregelingen) en verrekenbepalingen in het Burgerlijk Wetboek en reguliere bouwvoorwaarden contractueel uit, in hun streven financiële zekerheid te borgen. Een streven dat ervoor zorgt dat prijsstijgingen eenzijdig worden afgewenteld op de opdrachtnemer. Bouwondernemers zien zich daardoor in toenemende mate geconfronteerd met (te) hoge risico's. Deze risico's openbaren zich op dit moment: projectresultaten staan onder hoge druk en rode cijfers worden geschreven.

Om rode cijfers te schrijven is overigens niet heel veel nodig. Winstmarges in de bouw zijn structureel marginaal (laag), waardoor prijsstijgingen snel tot serieuze consequenties leiden voor het financieel projectresultaat. De reguliere risico-opslagen in de bouw zijn niet toereikend om in die gevallen verzekerd te zijn van een voorziening waar de aannemer op kan terugvallen. Risico-opslagen (meestal als onderdeel van de winst en risico-opslag; W&R) variëren weliswaar van project tot project, al naar gelang de aard, complexiteit en omvang daarvan, maar vertegenwoordigen over het algemeen slechts 0,5 - 1 procent van de bouwkosten.

Aannemers zullen daarom in de huidige marktomstandigheden kritisch(er) moeten kijken naar het risicoprofiel van projecten. Naar verwachting zullen aannemers in toenemende mate projecten met een uitdagend – te laag oftewel niet realistisch – (taakstellende) budget of een te lage plafondprijs links laten liggen.³ Dat gaat ook op voor projecten, waarin er contractueel géén (goede) afspraken worden gemaakt over onvoorziene omstandigheden, die kunnen leiden tot aanzienlijke leveringsproblemen en prijsstijgingen. 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.

Is het risico voor de aanbieder evident, dan zal die niet aanbieden, voorwaardelijk aanbieden of zich zelfs structureel terugtrekken uit dat onderdeel van de markt. Deze effecten verstoren de markt. Dit vergt een acuut ingrijpen van twee kanten. Niet alleen opdrachtnemers, maar ook opdrachtgevers zullen verantwoord moeten omgaan met deze situatie.

³ Zie bijv. de publicatie: [Amersfoort wil plafondbedrag Westelijke Rondweg verhogen – Aanbestedingsnieuws](#)

'Instabiele markten vragen om meer economische weerbaarheid. Dat geldt zeker voor mensen en bedrijven in een financieel kwetsbare positie.' Bron: ACM

Bouwkostenstijging; data

Prijsschommelingen zijn in de bouw een normaal fenomeen. Wat dat aangaat gaat het er in de bouw niet anders aan toe, dan bij willekeurig welke andere branche dan ook. Het verschil zit hem in de periode waarbinnen het te leveren product, het werk, gemaakt wordt, het tijdstip waarop een prijsaanbieding wordt gedaan en de (on)mogelijkheden om prijsstijgingen die zich daarna voordoen te verrekenen.

De uitvoering van een werk vindt over het algemeen over langere termijn plaats. Een bouwtijd van 1 tot 3 jaar is niet uitzonderlijk voor bouwprojecten van enige omvang. Tijdens die uitvoering vindt o.a. de inkoop van de voor een project benodigde bouwmaterialen en grondstoffen plaats. Omdat een aannemer ruim voor de uitvoering van het werk wordt gevraagd om een (vaste) prijs voor het werk (aanneemsom), zullen de kostenstijgingen van de benodigde materialen en grondstoffen, maar ook die van bijv. brandstoffen, lonen en andere lasten, op voorhand moeten worden ingeschat.

Bouwkostendata (indexen) helpen aannemers bij het inschatten van toekomstige prijsontwikkelingen. Indexen houden de prijsschommelingen (stijgingen en dalingen) bij van bouwkosten. Deze informatie vormt de basis om de prijsontwikkeling die zich kan voordoen tijdens de uitvoering van het werk te verdisconteren in de aanneemsom. Volgens deze cijfers kon de bouw de afgelopen decennia rekenen op een jaarlijkse, *structurele kostenstijging* van bouwkosten (loon en materialen) van rond 2 tot 3%. Incidenteel waren er uitschieters naar boven. Als het gaat om materialen dan zijn de staalprijzen en enkele jaren geleden nog de kostenverhogende omstandigheden door extreem lage waterstanden sprekende voorbeelden uit het verleden.

Prijsverhogende omstandigheden

Prijzen van grondstoffen, brandstoffen en halffabricaten/(bouw)materialen zijn vanaf 2020 explosief gestegen. Deze stijging begon met de coronapandemie. Aanvankelijk resulteerde dat in een negatief verwachtingsbeeld voor de economische ontwikkelingen (negatief consumentenvertrouwen), traditiegetrouw gevolgd door vraaguitval en het afschalen van productie(capaciteit) door fabrikanten. Daarna sloeg het sentiment om en volgde een periode van herstel en exponentiële groei aan de vraagkant. Wereldwijd steeg de vraag naar bouwmaterialen en grondstoffen in rap tempo. Deze ontwikkeling werd niet bijgehouden door de aanbodkant, dat door het afschalen van en verlies aan productie(capaciteit) niet kon voldoen aan de stijgende behoefte aan grondstoffen en bouwmaterialen. Tot op de dag van vandaag stagneert de levering van voor de bouw cruciale grondstoffen en materialen en stijgen de prijzen. Dat betreft een breed scala aan producten en productgroepen.⁴

Daarnaast dragen ook andere omstandigheden bij aan de kostenstijgingen. Aanmerkelijk hogere energieprijzen, CO₂-emissierrechten, Amerikaanse importheffingen op Canadees hout en de daardoor ontstane 'run' op goedkoop Europees hout, Europese importheffingen op staal en substantieel hogere vervoerskosten (containervervoer), zijn slechts enkele voorbeelden. Een samenloop van een veelheid aan omstandigheden, die ieder voor zich maar bovenal met elkaar extreme prijsstijgingen hebben veroorzaakt. De oorlogssituatie in Oekraïne doet daar een schepje bovenop. Naast staal en hout, levert Oekraïne diverse, voor (de productie van) bouwmaterialen relevante grondstoffen, fossiele brandstoffen, metalen en edelgassen. Leveranties uit Oekraïne stagneren en productiefaciliteiten zijn op dit moment logischerwijs niet in staat de tot voor kort normale werkzaamheden te continueren. Sancties en handelsbeperkingen⁵ maken dat leveranties en prijzen verder onder druk zijn komen te staan.

⁴ Zie: [BDB Bouw\(kosten\)data](#)

⁵ Zie: [Informatie over sancties Rusland | RVO.nl | Rijksdienst](#)

Samenwerking

Van doen wat je wordt opgedragen, naar waardevolle input leveren in de initiatief- en/of ontwerpfase. Van uitvoerend bouwbedrijf, naar hightech, meedenkende en (mee-)ontwerpde bouwpartner in de keten. Daarmee valt de belangrijkste ontwikkeling in de afgelopen 20 jaar in de bouwsector samen te vatten.

Helemaal nieuw is het fenomeen niet. Al in de jaren '50, de tijd van de wederopbouw, werkten opdrachtgevers en aannemers actief samen aan de woningbouwopgave van die tijd. Die samenwerkingen leken toen al op wat wij nu kennen als een 'bouwteam'.

Op dit moment staat het samenwerken van opdrachtgever en opdrachtnemer in een bouwteam volop in de aandacht. Met nieuwe modelovereenkomsten, toegespitst op de behoeftes van deze tijd, komt het bouwteam meer en meer tot zijn recht.⁶ De twee-fasen-aanpak, een initiatief van RWS, is nog zo'n ontwikkeling die in toenemende mate navolging krijgt in de branche. Min of meer nieuwe samenwerkingsvormen, die beide partijen – opdrachtgever en opdrachtnemer – meer zekerheid bieden door o.a. de risico's van een bouwproject vroegtijdig in kaart te brengen en daarvoor mitigerende maatregelen af te spreken.⁷ Door de aannemer voorafgaande aan het doen van een aanbieding meer inzicht te bieden in aard en omvang van het werk, is die beter in staat een prijs voor het werk aan te bieden (systeem van uitgestelde prijsbepaling) en de voorwaarden waaronder het werk moet worden uitgevoerd te beoordelen.

'Het delen en verdelen/toedelen van (de gevolgen van) risico's prikkelt mogelijk tot risico-identificatie en (preventieve) beheersing. Vroege betrokkenheid van de aannemer bij het ontwerp draagt bij of kan bijdragen aan zowel die identificatie, alsook aan de samenwerking. Om die vroege betrokkenheid en beheersing van de risico's vorm te geven zijn weer andere methoden (dan vaste prijs) om te komen tot prijsbepaling, relevant.'

Bron: IBR – congres: Naar een coherent en toekomstbestendig stelsel van juridisch-administratieve voorwaarden in de bouw

Deze samenwerkingsvormen verlangen van de daarbij betrokken partijen een gelijkwaardige inbreng. Ieder vanuit de eigen professie/invulshoek en de daarbij behorende verantwoordelijkheden, maar altijd met een gemeenschappelijk einddoel: een succesvol eindresultaat. Voor dat succes is een goede samenwerking vereist. Het belang van een geslaagde samenwerking wordt door de grote en complexe maatschappelijke opgaven waar de bouw voor staat – energietransitie, CO2-reductie, circulariteit, etc. – alleen maar groter.

Achterhaalde contractvoorwaarden

Bouwregelgeving en bouwcontracten houden niet op alle fronten gelijke tred met de hierboven geschetste ontwikkeling. Een gelijkwaardige samenwerking vergt bouwregelgeving en contractvoorwaarden, die op diezelfde grondslag zijn gestoeld. De manier waarop we tot nu toe gewend waren in de branche te contracteren zal daarom (op onderdelen) wezenlijk moeten veranderen en daarmee aangepast moeten worden aan de behoeftes van de huidige bouwpraktijk.

Dit signaal is inmiddels ook opgepikt door de wetenschap. Volgens het Instituut voor Bouwrecht (IBR) blijkt uit de (juridische) ontwikkelingen in de afgelopen 10 jaar een toenemende behoefte aan andere en nieuwe oplossingen ter verbetering van het bouwproces. Samen met het Centre for Public Contract Law & Governance (CPC) van de VU Amsterdam is het IBR een onderzoek gestart naar de toekomst van het Nederlandse bouwcontractenrecht. Onder de titel 'Een coherent en toekomstbestendig stelsel van aanbestedings- en juridisch-administratieve kaders voor de bouw'⁸, wordt gewerkt aan een coherent en toekomstbestendig stelsel van aanbestedings- en juridisch-administratieve kaders voor de

⁶ Zie bijv.: [Model Bouwteamovereenkomst 2021 is klaar voor de toekomst](#)

⁷ Rob Bleeker van Rozemond Advocaten over het 2-fasen contract: [Het 2-fasen contract - Rozemond Advocaten](#)

⁸ Het [Onderzoekskader](#) is nader toegelicht op de website van het Instituut voor Bouwrecht (IBR)

bouw. Het onderzoek richt zich op meerdere aspecten van het bouwproces, waaronder de vraag of de huidige manier van prijsvorming, samenwerken en risico(ver)deling voldoende voorzien in de behoeftes van deze tijd.⁹

Uitgangspunten contracteren in de bouw

Gelijkwaardigheid in de samenwerking tussen bouwpartners houdt niet per definitie in dat per direct en integraal moet worden afgestapt van bestaande regelingen en voorwaarden. Wat goed is – en dus past binnen de huidige ontwikkelingen – kan (voorlopig) worden behouden en waar mogelijk verbeterd worden door die regelingen (nog meer) toe te spitsen op de eisen die de ontwikkelingen in het bouwcontractenrecht daaraan stellen. Daarnaast staat het borgen van de (juiste) *toepassing* van bestaande regelingen die hun nut hebben bewezen hoog op de agenda.

De omstandigheden waarin de bouwbranche nu verkeert, nopen tot een eerste en snelle aanzet. Zonder daarmee volledigheid na streven, beoogt deze Aanwijzing enkele gezichtspunten aan de keten in het bouwproces mee te geven om tot een evenwichtig afsprakenkader te komen. De onderwerpen die op dit moment – urgent – aandacht vergen worden hierna op hoofdlijnen belicht.

➤ **Gezichtspunten evenwichtig contracteren in de bouw**

Bouwbudget en plafondprijzen

Bouwen kost geld. Zonder afdoende financiële middelen zal een project niet van de grond komen. Het bepalen van het juiste bouwbudget is dan ook een voorwaarde voor realisatie. Voor het bepalen van het juiste bouwbudget zijn de marktomstandigheden/prijzen van dat moment bepalend. Het hanteren van onjuiste uitgangspunten leidt per definitie tot een te hoog of te laag budget. Een te hoog budget legt onnodig beslag op de financiële middelen van een opdrachtgever. Een te laag budget leidt tot problemen – een afbreukrisico – in de aanbestedingsfase. Prijsaanbiedingen die uitgaan van de juiste prijzen zullen in dat geval het beschikbare (te lage) budget overschrijden. Wordt er in zo'n geval toch een 'passende' (lees: te rooskleurige) prijsaanbieding gedaan, dan volgen de discussies over de prijs (en de leveringsomvang) zodra de opdrachtnemer zich geconfronteerd ziet met de werkelijke, hogere kosten van het werk. Met een reële en correcte begroting worden dergelijke problemen voorkomen. Het is dan ook van cruciaal belang het budget met de grootst mogelijke zorgvuldigheid – en dus aan de hand van correcte bouwkostendata – te bepalen. Een **reëel budget** voor het werk zal het oogmerk moeten zijn van iedere opdrachtgever.

Een **taakstellend budget** of een **plafondprijs** zal die tegen dezelfde achtergrond bepaald moeten worden. Een te laag taakstellend budget of een te lage plafondprijs zullen aannemers afhouden van het doen van een passende aanbieding. Duiken zij daar toch onder, onbewust of daarin in concurrentie uitgedaagd door de (perverse) financiële prikkel die uitgaat van het beschikbare budget of de plafondprijs, dan volgt als gezegd vanzelf de discussie over de ontoereikende prijs voor het werk. De oorzaak daarvan blijft één en hetzelfde: een te laag taakstellend budget of een te lage plafondprijs. Anders gezegd moet de oorzaak daarvan worden gezocht in de aan het werk gestelde irreële en daardoor onhaalbare financiële randvoorwaarden.

Het bepalen van een reëel (taakstellend) budget of een reële plafondprijs wordt onder de huidige (markt)omstandigheden met sterk fluctuerende prijzen steeds moeilijker. Bouwkosten stijgen nog steeds door een mix van omstandigheden en het einde is nog niet in zicht. Met deze kostenstijgingen kan (voor een deel) rekening worden gehouden door een **voorziening**

⁹ Zie ook het themanummer 'Herbezinning op het bouwcontractenrecht' van het Tijdschrift voor Bouwrecht (augustus 2021)

te treffen.¹⁰ In de aanneemsom zou bijv. een verrekenpost voor prijsstijgingen kunnen worden opgenomen.¹¹ Verder kunnen de gevolgen van oplopende kosten en leveringsproblemen worden beperkt door het toepassen van alternatieve bouwmaterialen en -methodieken of door het vereenvoudigen of in omvang beperken van het werk. Ook kan gedacht worden aan het opnemen van een evenwichtige 'exit-regeling' oftewel opzeggingsmogelijkheid ingeval van oplopende kostenstijgingen, waarop zowel opdrachtgever als opdrachtnemer zich kan beroepen.

Tip: Bouwkostendata lopen altijd achter op de werkelijke marktontwikkelingen. **Vroegtijdige marktconsultatie** kan helpen bij het bepalen van een reëel budget of een reële plafondprijs.

Risicoverdeling

Zonder risico bouwen bestaat niet. Of het nu de veiligheid betreft, het vergunningetraject, omgevingsaspecten of – zoals we nu ervaren – aanmerkelijke prijsstijgingen en leveringsproblemen, iemand zal het risico moeten dragen. Een opdrachtnemer wordt geacht in zijn aanbieding **normale bedrijfsrisico's** te verdisconteren. Maar wat is in voorkomend geval 'normaal'?

Een aannemer houdt tot op zekere hoogte rekening met risico's door een opslagpercentage te hanteren. Dat percentage geldt voor alle onvoorziene omstandigheden, uitvoeringsrisico's en de niet in de aanneemsom opgenomen stijging van kosten voor arbeid (CAO) en materialen tijdens de uitvoering van het werk. Het opslagpercentage wordt berekend over de bouwkosten en maakt op die manier deel uit van de aanneemsom. Het risicopercentage verschilt per type werk. Al naar gelang de aard, complexiteit, uitvoeringsduur en omvang van het werk zal het daarmee gepaard gaande risico voor een aannemer groter of kleiner zijn. Bij een geïntegreerd bouwcontract, waarbij de aannemer naast uitvoerings- ook ontwerpwerkzaamheden verricht, ziet het 'normale' bedrijfsrisico voor een aannemer er bijv. heel anders uit dan het geval is bij een rechttoe rechtaan uitvoeringscontract. Het te hanteren opslagpercentage risico en de (contractuele) risicoverdeling moeten op die omstandigheden zijn toegesneden. Tegen die achtergrond zou een beperking van risico van de aannemer voor de gevolgen van prijsstijgingen in het desbetreffende project tot het in de aanneemsom begrepen risicopercentage een logische gedachte zijn. Meer of anders is immers niet in de aanneemsom begrepen.

Een evenwichtige risicoverdeling zal risico's alloceren bij de partij die ze het beste kan **beheersen of beïnvloeden**. Daarbij wordt gekeken naar de verzekeraarbaarheid, de kans dat die risico's zich zullen voordoen en de gevolgen daarvan. Aanvullend zal gekeken moeten worden naar de voorziening(en) die daarvoor (al dan niet) in de aanneemovereenkomst zijn getroffen: het opslagpercentage voor risico, een eventuele verrekenpost, het maximaliseren van risico's (beperking van aansprakelijkheid) of een exit-regeling (opzeggingsmogelijkheid). Een afgewogen oordeel zou moeten resulteren in een rechtvaardige en evenwichtige verdeling van risico's. Dit uitgangspunt treffen we (ook) aan in het aanbestedingsrecht (Voorschrift 3.9A van de Gids Proportionaliteit).¹² De toelichting op dit Voorschrift omschrijft het treffend:

(..) Het bij een inschrijver neerleggen van een niet of nauwelijks voorzienbaar risico dat zich slechts in uitzonderlijke gevallen voordoet alsmede van een risico met in potentie effecten die de continuïteit van de leverancier kunnen of zullen ondermijnen is eerder disproportioneel dan een redelijkerwijs voorzienbaar risico met geringe of overzienbare effecten. (..)

¹⁰ Volgens het gerechtshof Den Haag moet een budgetplafond bij een overheidsaanbesteding (1) reëel zijn en (2) moet daartegenover een voorziening – oftewel een adequaat 'veiligheidsventiel' – worden opgenomen in het contract om tegenvallers te compenseren. Uitspraak: [ECLI:NL:GHDHA:2017:260, Gerechtshof Den Haag, 200.203.078/01 \(rechtspraak.nl\)](#)

¹¹ Zie bijvoorbeeld artikel 8 van de algemene voorwaarden voor de koop-/aannemingsovereenkomst 'eengezinshuis eigen grond' van Woningborg: [Modelovereenkomsten nieuwbouw 2021 \(woningborg.nl\)](#)

¹² Zie ook de uitspraak van de Voorzieningenrechter Noord-Holland in de kwestie tussen Damen Shipyards tegen de Stichting Nederlandse Wetenschappelijke Onderzoek Instituten: [ECLI:NL:RBNHO:2022:3274, Rechtbank Noord-Holland, C/15/324599 / KG ZA 22-41 \(rechtspraak.nl\)](#)

Onvoorziene prijsstijgingen vormen een reëel risico in de huidige marktomstandigheden. Dit risico is niet verzekeraar. Doordat prijzen tot stand komen op de wereldmarkt, onder invloed van een grote verscheidenheid aan omstandigheden, zijn die prijsontwikkelingen evenmin beheersbaar of beïnvloedbaar. De ernstige gevolgen ervan voor de bouwbranche nopen tot het maken van **structurele, evenwichtige en doeltreffende afspraken over het risico van prijsstijgingen**, zulks met het oog op de continuïteit van het bouwbedrijf.

Tips: Om meer grip te krijgen op de kosten moet worden uitgegaan van betrouwbare gegevens voor de prijsvorming, in plaats van uit te gaan van het afprijzen van risico's die het gevolg zijn van onbekende situaties en omstandigheden. Voor onderdelen van het werk waarvoor nog onvoldoende gegevens beschikbaar zijn omdat nader onderzoek vereist is of voor situaties die aan verandering onderhevig zijn (vergunningen; eisen stakeholders en andere raakvlakken), kunnen beter afspraken over verrekening van de uiteindelijke (werkelijke) kosten worden gemaakt.

Om grote(re) risico's beheersbaar te houden beperkt een opdrachtnemer zijn aansprakelijkheid tot een maximum bedrag of percentage van de aanneemsom. Voor wat betreft prijsstijgingen zou de koppeling gemaakt kunnen worden met het mede daarvoor in de aanneemsom voor het desbetreffende project opgenomen opslagpercentage voor risico.

Risico – en indexeringsregelingen

Met een **risico- of indexeringsregeling** worden prijsstijgingen, die zich kunnen voordoen tijdens de uitvoering van een werk, tussen opdrachtgever en opdrachtnemer verrekend. Zo'n indexerings- of risicoregeling is ook toepasbaar voor contractvormen, waarbij de opdrachtnemer naast de uitvoering ook ontwerpwerkzaamheden verzorgt.¹³

- Een risicoregeling geldt alleen voor die onderdelen van het werk, waarvan partijen expliciet afspreken prijswijzigingen (periodiek) te verrekenen. Zowel de prijsverhogingen als de prijsverlagingen, die zich tijdens de uitvoering van een werk kunnen voordoen, komen onder een risicoregeling voor verrekening in aanmerking.
- Bij een indexeringsregeling worden de overeengekomen prijzen of de aanneemsom periodiek – meestal jaarlijks – integraal aangepast. Een indexeringsregeling is gebaseerd op indexcijfers van bijvoorbeeld het Bureau Documentatie Bouwwezen (BDB), IGG Bouweconomie (MKB-index), CROW of het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Die indexcijfers geven inzicht in de kostenontwikkeling van lonen, materialen en (werk)materieel.

Het indexeren van prijzen en het toepassen van een risicoregeling, is een wijze van verrekening die weliswaar het risico van prijsstijgingen niet volledig afdekt, maar waarmee partijen in 'normale marktomstandigheden' goed overweg kunnen. Toch gaat het niet altijd goed met de manier waarop risico- en indexeringsregelingen worden toegepast.

Eén van de problemen die zich voordoen is de keuze voor de ene of andere indexerings- of risicoregeling. Er is namelijk niet zoiets als één indexerings- of risicoregeling voor de bouw. Werken in de sectoren woningbouw, utiliteitsbouw, de GWW sector en de installatietechniek, maar ook het type werk (nieuwbouw, renovatie, herstel, verbouw, onderhoud), verschillen nu eenmaal teveel van elkaar. Dat vergt voor iedere sector en type werk een eigen, specifieke benadering. Daarom wordt er in de GWW-sector vooral gewerkt met de Risicoregeling GWW 1995 (RAW). Voor de woning- en utiliteitsbouw is met name de Risicoregeling Woning- en Utiliteitsbouw 1991 (RWU 1991) bekend. Voor indexeringsregelingen wordt ook onderscheid gemaakt tussen GWW, woning- en utiliteitsbouwprojecten. Een indexerings- of risicoregeling moet dus passen bij de **specifieke eigenschappen van het werk** waarop het wordt toegepast.

¹³ Zie bijv. de publicatie van Bouwend Nederland over de rekenmodule van RWS voor indexering van UAV-GC contracten: [Rekenmodule RWS bespaart tijd bij opstellen indexeringsberekening - Bouwend Nederland](#)

Er zijn verschillende 'generieke' indexeringsregelingen beschikbaar, die gebaseerd zijn op referentie-objecten voor nieuwbouw of onderhoud van bijvoorbeeld woningbouw-, utiliteitsbouw- en GWW-projecten. Het toepassen van zo'n generieke indexeringsregeling is mogelijk, zolang de eigenschappen van het desbetreffende werk in voldoende mate overeenkomen met die van het referentie-object. Is het project (te) afwijkend van het referentie-object, dan is maatwerk – een speciaal op de kenmerken van het werk toegesneden oftewel projectspecifieke indexeringsregeling – de oplossing.

Tip: Pas de juiste indexerings- of risicoregeling toe, afgestemd op de specifieke kenmerken van het bouwproject.

Wettelijke en contractuele regelingen

De wet voorziet met artikel 7: 753 van het Burgerlijk Wetboek (BW) in een regeling voor **onvoorziene kostenverhogende omstandigheden**. Min of meer vergelijkbare regelingen treffen we aan in bouwvoorwaarden als de UAV 2012 (paragraaf 47) en de UAV-GC 2005 (paragraaf 44). Deze regelingen hebben allemaal met elkaar gemeen dat onvoorziene prijsverhogende omstandigheden tussen partijen kunnen worden verrekend, tenzij de desbetreffende prijsverhogingen de aannemer kunnen worden toegerekend.

Bij het vaststellen van de aanspraak op verrekening van prijsstijgingen wordt rekening gehouden met eventueel daarvoor reeds in de aanneemsom verdisconteerde bedragen. Dat kan gaan om een risico-opslag, maar ook om die delen van de kostenverhoging waarvoor de aannemer reeds met een indexerings- of risicoregeling is gecompenseerd. Is daarvan sprake, dan gaat het uitsluitend nog om het gedeelte van de stijging, dat de geïndexeerde aanneemsom of de met een risicoregeling verrekende bedragen overschrijdt.

Voordat de aannemer een beroep kan doen op deze wettelijke bepaling, moet hij de opdrachtgever **waarschuwen** voor de noodzaak van prijsverhogingen. Daarmee wordt de opdrachtgever de kans geboden extra kosten te compenseren door het werk te beperken of te vereenvoudigen of dat – in uiterste instantie – voortijdig te beëindigen.¹⁴

Soms wordt de opdrachtnemer gevraagd om het risico van prijsstijgingen 'af te prijzen' door daarvoor in de aanbidding voor het werk een bedrag in de aanneemsom op te nemen. In die gevallen wordt veelal de toepassing van verrekenclausules, zoals die in de UAV en UAV-GC, uitgesloten met de enkele intentie het risico van prijsstijgingen af te wentelen op de opdrachtnemer met het idee dat die daarvoor is gecompenseerd. Hoewel er in dat geval een bedrag is 'voorzien' in de aanneemsom, is het zeer de vraag of de opdrachtnemer daarmee uitkomt. De omstandigheden waar het over gaat zijn immers onvoorzien. Daarmee zijn ook de aard en omvang en (financiële) gevolgen daarvan bij het aangaan van de overeenkomst onvoorzien. Hoe kan daartegenover een bedrag worden gesteld? Bovendien zal een opdrachtnemer, waarvan in concurrentie een aanbidding wordt verlangd, geen al te hoge – reële – bedragen daarvoor willen opnemen. Welk bedrag er ook wordt aangehouden, het zal altijd teveel of te weinig zijn. Deze praktijk resulteert alsnog in een onevenwichtige toewijzing van het risico van prijsstijgingen aan de opdrachtnemer. Het afkopen van risico's is dan ook evenmin een oplossing voor het voorliggende probleem.

Tip: Hanteer een voor het werk passende risico- of indexeringsregeling en houdt een voorziening aan voor tegenvallers (bijv. een post risico verrekening). Voor hetgeen resteert biedt de wet in art. 7: 753 BW en reguliere bouwvoorwaarden als UAV en UAV-GC een evenwichtige regeling. Laat die systematiek onverkort in stand.

¹⁴ Een toelichting – 'Aanwijzing' – op de wettelijke en contractuele mogelijkheden voor verrekening van gestegen bouwkosten is gepubliceerd op de website van Bouwend Nederland: [Gestegen bouwkosten: kun je de stijging doorberekenen? - Bouwend Nederland](#)

Bouwtijd en bouwtijdverlenging

Leveringsproblemen verstoren op dit moment het bouwproces. De vraag naar voor de bouw relevante grondstoffen en producten, is aanzienlijk groter dan het huidige aanbod. Leveranciers hebben onvoldoende (oude) voorraden om daarmee – gedurende langere tijd – volledig te kunnen voldoen aan de vraag. Tegelijkertijd worden nieuwe producten slechts mondjesmaat door fabrikanten aangeleverd. Hierdoor zijn bepaalde **leveranciers van grondstoffen en bouwmaterialen** niet langer bereid en in staat **vaste levertijden en vaste prijzen** af te geven. Verkocht wordt tegen dagtarief. Vaste levertijden zijn eerder uitzondering dan regel.

Daarbovenop komen de handelsrestricties¹⁵, waardoor bijv. de invoer van bepaalde staalproducten uit Wit-Rusland en Rusland is gestaakt, en de uitval van productie(faciliteiten) in en distributie vanuit Oekraïne. Het gevolg is grote schaarste (en prijsstijgingen) op de grondstoffen en bouwmaterialenmarkt.

Bouwprojecten ondervinden daardoor problemen. Voor het werk benodigde leveranties zijn niet of niet op tijd beschikbaar voor toepassing in het werk. Dat kan gevolgen hebben voor de bouwfasering, de wijze van uitvoering (toepassen van alternatieven) en de benodigde bouwtijd. Wordt daardoor de overeengekomen bouwtijd overschreden, dan behoort dat te resulteren in een verlenging van de bouwtijd. Belangrijk is het om in dat geval ook om te zien naar alternatieven: andere grondstoffen/-materialen, die minder schaars en daardoor beter verkrijgbaar zijn.

Tip: Bepaal in overleg een reële – haalbare – bouwtijd. Reken op tegenvallers en neem daarvoor ruimte in de planning en daarmee de overeen te komen bouwtijd op. Kom contractueel mitigerende maatregelen overeen om een dreigende overschrijding van de overeengekomen bouwtijd te voorkomen of de gevolgen daarvan te beperken. Sta open voor alternatieve bouwmaterialen/leveranciers om stagnaties in leveranties voor zoveel mogelijk tegen te gaan.

Korting (boete) bij overschrijding van de overeengekomen bouwtijd

Het realiseren van een werk gaat over het algemeen niet van de ene op de andere dag. Het maken van een bouwwerk neemt nu eenmaal tijd in beslag. Bij een geringe verbouwing of het aanleggen van een stukje straatwerk, zal de uitvoeringstijd beperkt zijn. Gaat het om een werk van enige omvang, dan kan de bouwtijd zomaar enkele jaren in beslag nemen.

Opdrachtgever en opdrachtnemer maken afspraken over de bouwtijd. Afspraken waarmee de opdrachtnemer zich verbindt tot realisatie van het beoogde werk binnen een bepaalde periode (bouwtermijn). Die periode kan uitgedrukt zijn in een aantal werkbare werkdagen, kalenderdagen, -weken of -maanden, maar dat kan ook een vast oplevermoment zijn, een opleverdatum.¹⁶ Er zijn ook contracten waarbij er meerdere oplevermomenten zijn. Een UAV-GC-contract (mijlpaaldata) voorziet in zo'n mogelijkheid.¹⁷

Door het overschrijden van een bouwtermijn, een oplever- of mijlpaaldatum, wordt het werk niet op het afgesproken tijdstip aan de opdrachtgever ter beschikking gesteld. De opdrachtgever kan daardoor het werk niet (op het beoogde tijdstip) in gebruik nemen. Daardoor kan die opdrachtgever schade lijden. Een belegger die een gebouw wil verhuren loopt huurinkomsten mis. Een particulier die een woning laat bouwen, zal (langer) in een vervangende woning moeten verblijven en langer dubbele (financierings-)lasten dragen. Die schade wordt in de bouw over het algemeen ondervangen door daartegenover een **gefixeerde schadevergoeding** te stellen. Dat gebeurt in de vorm van een vaste korting (soms uitgaande van een percentage van de aanneemsom) op de aanneemsom per kalender- of werkdag dat er te laat wordt opgeleverd. Daarnaast vormt de korting een stimulans voor de opdrachtnemer om vooral binnen de overeengekomen bouwperiode het

¹⁵ Zie noot 3

¹⁶ Zie bijv. paragraaf 8 lid 1 UAV

¹⁷ Zie artikel 2 lid 6 van de tot de UAV-GC behorende Modelovereenkomst en paragraaf 36 lid 1 UAV-GC

werk op te leveren. Dergelijke kortings-/boeteregelingen worden gehanteerd in de gebruikelijke (paritaire) bouwvoorwaarden, zoals de UAV en UAV-GC.¹⁸

De kortingsbedragen voor te late oplevering variëren sterk in de praktijk. Een evenwichtige regeling schrijft kortingsbedragen voor die niet hoger zijn dan strikt genomen noodzakelijk. Daartoe wordt de door een te late oplevering te lijden schade begroot. Tegen die achtergrond kan een redelijk kortingsbedrag worden bepaald, die de te verwachten schade niet overschrijdt. Dat biedt duidelijkheid voor zowel opdrachtgever als opdrachtnemer.

N.b.: Als de opdrachtnemer aanspraak kan maken op bouwtijdverlenging en om die reden het werk binnen de bouwtermijn oplevert, is er geen grondslag voor het opleggen van een boete. Van een te late oplevering is in dat geval immers geen sprake.

Tip: Bepaal in overleg kortingsbedragen, die in een redelijke verhouding staan tot de te verwachten schade door te late oplevering. Voorkom de uitloop van werkzaamheden voor zoveel mogelijk door voorafgaand aan het sluiten van een aanneemovereenkomst de desbetreffende risico's te inventariseren en mitigerende maatregelen overeen te komen.

Betaaltermijnen

Bouwbedrijven ondervinden grote financiële gevolgen van de prijsstijgingen en leveringsproblemen. Het belang bij **tijdige betaling** is daarmee groter dan ooit: een betaling mag niet meer tijd in beslag nemen dan strikt genomen noodzakelijk is.

Voor de betaaltermijnen tussen bedrijven gelden Europese regels (Richtlijn 2011/7/EU van het Europees Parlement en de Raad van 23 februari 2011 betreffende bestrijding van **betalingsachterstand** bij handelstransacties (PbEU L48/1). Deze regels hebben tot doel om betaalachterstanden bij ondernemingen tegen te gaan. Deze Europese regeling is opgenomen in de Nederlandse wetgeving in art. 6: 119 a van het Burgerlijk Wetboek. De regeling voorziet in een betaaltermijn tussen bedrijven van 30 dagen. Van deze termijn mag worden verlengd tot maximaal 60 dagen als dat in de gegeven omstandigheden niet onbillijk is. Inmiddels is er een wetsvoorstel tot het verkorten van de wettelijke betaaltermijn tot maximaal 30 dagen. Dit wetsvoorstel is kort voor het verschijnen van deze Aanwijzing aangenomen door de Tweede Kamer en zal nu aan de Eerste Kamer worden voorgelegd.¹⁹ De Memorie van Toelichting zegt over het wetsvoorstel het volgende:

'Het tijdig betalen van facturen dient de kasstroom van Europese ondernemingen te verbeteren. De richtlijn beoogt onder andere om betaalachterstanden bij ondernemingen tegen te gaan. Wanneer facturen niet op de afgesproken tijd betaald worden, wordt het financiële beheer van de onderneming bemoeilijkt. Daarnaast hebben late betalingen een negatieve invloed op de kaspositie, het concurrentievermogen en de levensvatbaarheid van ondernemingen. Vertragingen in betaling van facturen kunnen leiden tot liquiditeitsproblemen van een onderneming en in het meest ernstige geval tot een faillissement. De negatieve gevolgen zijn sterker merkbaar wanneer het economische getij tegenzit omdat de toegang tot financiering dan vaak lastiger is. Mkb-ondernemingen hebben een kwetsbare positie en zijn voor hun voortbestaan sterk afhankelijk van tijdige betalingen van openstaande facturen, te meer omdat het hun aan alternatieve middelen ontbreekt om betalingsachterstanden op te vangen.'

Een betaaltermijn is alleen effectief als ook het **voortraject** daarop is afgestemd. Het veelal aan het versturen of goedkeuren van een factuur voorafgaande (door een opdrachtgever voorgeschreven) traject moet dan ook effectief en vlot worden doorlopen. Een betaaltermijn van maximaal 30 dagen is meestal (ruim) voldoende om én de uitgevoerde werkzaamheden en leveranties, waarop de factuur betrekking heeft, te controleren én tot daadwerkelijke betaling over te gaan.

¹⁸ Zie: paragraaf 42 UAV en paraaf 36 UAV-GC (i.c.m. artikel 16 van de UAV-GC Modelovereenkomst)

¹⁹ [Wijziging van Boek 6 van het Burgerlijk Wetboek in verband met het verkorten van de wettelijke betaaltermijn tot 30 dagen | Tweede Kamer der Staten-Generaal](#)

Tip: Hanteer een korte, redelijke betaaltermijn van maximaal 30 dagen. Laat de procedure van goed-/afkeur van facturen plaatsvinden binnen de betaaltermijn. Vermijd periodieke momenten waarop betaling kunnen plaatsvinden (bijv. maandelijks/per kwartaal factureren). Deze stellen het betaalmoment uit en kunnen zodoende worden aangemerkt als een 'onzuivere betaaltermijn'.

Zekerheden

Als **zekerheid** voor de correcte nakoming van de overeenkomst verlangt een opdrachtgever vaak een bankgarantie van de opdrachtnemer. Er zijn echter ook andere vormen van zekerheid, zoals een concerngarantie, pandrecht of het storten van een deel van de aanneemsom op een escrow-rekening.

Met het stellen van zekerheden als een bankgarantie gaan kosten gepaard. Deze kosten worden doorberekend in de aanneemsom, maar daar houdt het niet mee op. Er zijn namelijk ook nadelige effecten voor de opdrachtnemer. Zekerheidsstellingen leggen beslag op de liquiditeit van een opdrachtnemer. Dat beperkt de financieringsmogelijkheden en kan negatief uitpakken voor de voorwaarden waaronder de opdrachtnemer financiering kan verkrijgen. Dit is erg nadelig voor de (financiële positie van de) opdrachtnemer, zeker onder de huidige situatie met instabiele inkooprijzen en tegenvallende projectresultaten. Daarom wordt **terughoudendheid** bij het uitvragen van zekerheden gevraagd. Op dit voor een opdrachtnemer zeer nadelige gevolg wordt in de bouwpraktijk van nu maar weinig – zeg maar niet – gelet.

Daarbij draagt een bankgarantie maar mondjesmaat bij aan de zekerheid voor een opdrachtgever. Die zekerheid ontleent een opdrachtgever vooral aan een goede termijnregeling. Volgens die regeling vindt de betaling van de aanneemsom in termijnen plaats op die momenten dat de desbetreffende onderdelen van het werk zijn gerealiseerd. Wordt ten onrechte betaling verlangd voor een onderdeel dat op dat moment niet of niet op de juiste wijze is geleverd, dan mag de opdrachtgever sowieso betaling opschorten.

Verder is het zaak niet eerder in de tijd (pas vanaf start bouw en niet daarvoor) en meer zekerheid te vragen dan strikt genomen nodig is. Daarom zal bij iedere opdracht de noodzaak tot het door de opdrachtnemer stellen van zekerheid moeten worden bezien. Voor opdrachten onder € 200.000,- lijkt een bankgarantie weinig tot niets bij te dragen aan de rechtspositie van een opdrachtgever. Voor andere opdrachten zal de verlangde zekerheid in een redelijke verhouding moeten staan tot de omvang van het werk. Daarbij zal de behoefte aan zekerheid afnemen naarmate het project vordert. De branche kent al een praktijk waarin er tijdens de uitvoering zekerheid wordt verlangd voor een bedrag gelijk aan 5% van de aanneemsom, te verlagen naar 2% in de onderhoudstermijn. Een verdere differentiatie zou met name bij langlopende projecten mogelijk moeten zijn.

Tip: Overweeg andere, voor de opdrachtnemer minder ingrijpende vormen van zekerheid, zoals een concerngarantie, een W&I verzekering of een combinatie daarvan. Tegenover een vooruitbetaling zou een levering bij voorbaat kunnen staan.²⁰ Voor de maximale omvang van de te verlangen zekerheid kan aangesloten worden bij het richtsnoer in het aanbestedingsrecht: de zekerheid is gelijk aan een bedrag van maximaal 5% van de aanneemsom.²¹ Stuur een bankgarantie op tijd retour.

²⁰ De zogenaamde 'levering constitutum possessorium' volgens art. 3: 97 Burgerlijk Wetboek

²¹ Voorschrift 3.5D van de Gids Proportionaliteit

Informatie over deze Aanwijzing:

Arno Duijverman | beleidsmedewerker bouw- en aanbestedingsrecht

a.duijverman@bouwendnederland.nl



Zilverstraat 69 | 2718 RP Zoetermeer

Postbus 340 | 2700 AH Zoetermeer

T:+31 (0)79 3 252 252

www.bouwendnederland.nl

 @bouwendnl

Disclaimer

Hoewel Bouwend Nederland bij de vervaardiging en samenstelling van deze Aanwijzing de grootst mogelijke zorgvuldigheid in acht neemt, aanvaardt zij geen aansprakelijkheid voor schade ontstaan door daarin voorkomende onjuistheden.

De gebruiker is zich er van bewust dat de informatie kan veranderen zonder dat hij daarvan van tevoren op de hoogte wordt gebracht. We sluiten daarom elke aansprakelijkheid uit voor schade die verband houdt met het gebruik van deze Aanwijzing.

Deze Aanwijzing kan worden afgedrukt voor persoonlijk gebruik met uitsluiting van elke verdere verveelvoudiging, distributie, commercialisatie of exploitatie onder derden, tenzij daarvoor voorafgaande toestemming is verkregen van de auteur en/of Bouwend Nederland.