

**MR. J (JOOST) HAEST** is advocaat/partner bij Severijn Hulshof Advocaten in Den Haag.  
Zijn vakgebieden: Bouwrecht, Aanbestedingsrecht en Vastgoed.

## Juridische handvatten bij prijsstijgingen



***N***a de Covid pandemie wordt de bouwsector nu weer geconfronteerd met prijsstijgingen en leveringsproblemen door niet voorzienbare omstandigheden in verband met de oorlog in Oekraïne. Wij worden als kantoor overspoeld met vragen over de mogelijkheid tot het doorleggen van deze prijsstijgingen naar de opdrachtgever en vragen over termijnsverlenging. Hierbij beknopt de belangrijkste handvatten uit de meest gebruikte algemene voorwaarden in de bouw: de UAV en de UAV-GC.

In paragraaf 47 UAV is bepaald dat een aannemer aanspraak kan maken op bijbetaling bij kostenverhogende omstandigheden die van dien aard zijn dat de aannemer daar bij het aangaan van de overeenkomst geen rekening mee behoefde te houden en die de aannemer niet kunnen worden toegerekend. Tot slot is bepaald dat de kosten van het werk aanzienlijk verhoogd moeten zijn. En in paragraaf 8 lid 5 UAV is bepaald dat bij overmacht niet van de aannemer verlangd kan worden dat hij het werk binnen de overeengekomen termijn oplevert. De aannemer heeft dan recht op termijnverlenging. Dan de UAV-GC voorwaarden. In paragraaf 44 lid 1 sub. c UAV-GC is bepaald dat een aannemer aanspraak kan maken op kostenvergoeding / termijn verlenging indien zich een onvoorziene omstandigheid voordoet op basis waarvan de opdrachtgever naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid niet mag verwachten dat de overeenkomst ongewijzigd in stand blijft.

Naast de juridische handvatten zijn er ook juridische hobbels. Allereerst dient een aannemer met bekwame spoed de opdrachtgever te wijzen op dergelijke prijsstijgingen of leveringsproblemen. En daarnaast moeten de prijsstijgingen onvoorzienbaar zijn, omwille waarvan bijvoorbeeld het moment van offreren van belang is.

Verder laat de rechtspraak ten aanzien van dergelijke kwesties zien dat aannemers rekening dienen te houden met een percentage ondernemersrisico. Een vast hanteerbaar percentage is er in beginsel niet, maar veelal wordt gezegd dat 10% gezien kan worden als redelijk uitgangspunt. Daarnaast is er nog het zogeheten aanzienlijkheidsvereiste. De prijsstijging dient aanzienlijk te zijn in verhouding tot de aanneemsom. Ook hier is er in beginsel geen vast hanteerbaar percentage, vanwege de afhankelijkheid van de omstandigheden van het geval, al wordt door de nodige juristen een percentage van 5% gezien als bruikbare vuistregel.

Los van al deze juridische handvatten en hobbels zou eigenlijk een beroep op de redelijkheid en billijkheid wat mij betreft de belangrijkste pijler van een debat tussen opdrachtgever en opdrachtnemer moeten zijn. Een redelijk opdrachtgever en een redelijk aannemer gaan in deze extreme omstandigheden met elkaar in overleg om gezamenlijk te komen tot een passende (financiële) oplossing.