

Bij wijziging werk is doorvragen geboden

Juridisch - Volgens het Burgerlijk Wetboek leiden alleen dan wijzigingen in het werk tot verhoging van de prijs, indien de opdrachtgever hetzij is gewezen op de noodzaak van een prijsverhoging, hetzij hij die noodzaak uit zichzelf had moeten begrijpen. Hoe ver strekt dit veronderstelde begrip?

In een uitspraak van 1 juli 2022 (ECLI:NL:HR:2022:989) geeft de Hoge Raad antwoord op voormelde vraag. Meer in het bijzonder komt aan de orde of het voldoende is dat opdrachtgever uit zichzelf had moeten weten van de noodzaak van een prijsverhoging, of dat voor de werking van de uitzondering in het wetsartikel (art. 7:755 BW) ook wetenschap van de omvang van de prijsverhoging deel moet uitmaken.

Casus

Het geschil dat aan de uitspraak ten grondslag ligt betreft een opdracht tot vervaardiging van 'raatliggers'. In juli 2016 vraagt opdrachtgever aan opdrachtnemer om capaciteit te reserveren voor de vervaardiging van 15 raatliggers. Op 22 juli volgt enige aanvullende informatie over de gewenste uitvoering. Op grond van deze informatie verstrekt opdrachtnemer nog diezelfde dag een offerte voor een bedrag van € 9.274,- ex BTW.

Op 5 september geeft opdrachtgever mondeling opdracht op basis van de verstrekte offerte. Op 7 oktober worden door opdrachtgever aanvullende gegevens voor de raatliggers verstrekt, waaruit blijkt dat meer werkzaamheden dan de basisafwerking verwacht worden. Op 10 oktober verifieert opdrachtnemer of het daadwerkelijk de bedoeling is dat zij de liggers 'compleet afmaken', hetgeen dezelfde dag nog wordt bevestigd door opdrachtgever. Op 2 en 7 november volgt de detaillering van de raatliggers, die op 16 en 28 november 2016 aan opdrachtgever zijn uitgeleverd en door haar zijn verwerkt.

Voor de levering brengt opdrachtnemer – naast het op € 9.000,- afgeronde bedrag van de offerte – aanvullende werkzaamheden aan opdrachtgever in rekening ten bedrage van € 35.177,16, de grondslag van het geschil tussen partijen.

Standpunt partijen

Opdrachtgever toont er schriftelijk begrip voor dat opdrachtnemer – gegeven de definitieve tekeningen – de opdracht niet voor € 9.000,- had kunnen maken, maar vindt het in rekening gebrachte bedrag nergens op slaan. In de procedure wordt door opdrachtgever aan op-



Foto: Shutterstock

drachtnemer verweten dat eerstgenoemde niet vooraf in kennis is gesteld van de omvang van de meerprijs en dat er dus geen sprake is van een redelijke prijs. Bovendien, zo stelt opdrachtgever, is er geen sprake van dat de prijs bij het sluiten van de overeenkomst niet is bepaald. Aan verschuldigdheid van een 'redelijke prijs' overeenkomstig artikel 7:752 BW wordt daarom niet toegekomen.

Opdrachtnemer stelt zich op het standpunt dat opdrachtnemer erkend heeft te beseffen dat een meerprijs op zijn plaats was. Voor het meerwerk heeft opdrachtnemer gemotiveerd onderbouwd dat een redelijke prijs is gehanteerd.

Oordeel

De Hoge Raad oordeelt dat het – voor de vraag of opdrachtgever de noodzaak van een prijsverhoging had moeten begrijpen – niet nodig is dat opdrachtgever eveneens een reëel inzicht heeft in de omvang van deze verhoging. Deze tweede laag van bescherming heeft de wetgever niet beoogd aan de opdrachtgever te geven. Indien opdrachtgever geen wetenschap heeft van de omvang (maar alleen wist of had moeten weten van de noodzaak van de prijsverhoging), is het

aan opdrachtgever om zich “...desgewenst te verstaan met de aannemer omtrent de omvang van de prijsverhoging en vervolgens te beslissen of hij de gewenste toevoegingen of veranderingen in het overeengekomen werk wil opdragen.”

Ook ten aanzien van het verweer over een redelijke prijs vangt opdrachtgever bot. Indien opdrachtgever wist of had moeten weten van een meerprijs, dan is voor een redelijke vaststelling van de hoogte van dat meerwerk het artikel 7:752 BW voor overeenkomsten zonder prijsafpraak evenzeer van toepassing.

Conclusie

Wil opdrachtgever niet verrast worden door de omvang van de meerprijs, dan wordt van hem initiatief tot overleg met opdrachtnemer verwacht, indien opdrachtgever wist of had moeten weten dat een prijsverhoging noodzakelijk is. Iets anders valt uit de betreffende artikelen uit het Burgerlijk Wetboek ook niet af te leiden. In zoverre komt de uitspraak van de Hoge Raad dus niet als een verrassing, maar maakt deze wel een einde aan iedere twijfel.

Hein Stroeve, advocaat bij Severijn Hulshof Advocaten

COLUMN
RALPH VAN ROESSEL

Onzichtbaar

Sleephopperzuigers die de haven van Rotterdam blokkeren, een volledig geasfalteerde voortuin bij de ministers Harbers en De Jonge en spanndoeken met “Zonder bouw geen huis voor jou” bij elke bouwlocatie waar je maar langs rijdt. Kunt u zich er iets bij voorstellen dat we als bouw- en infrasector met dit soort acties in het nieuws komen?

Zelf ben ik er zeker geen voorstander van, maar ik verbaas me wel meer en meer over de ‘onzichtbaarheid’ van onze sector in het maatschappelijk debat. In de bouw- en infrasector komen immers zo’n beetje alle hedendaagse crisissen samen. Stikstof (uitstel van projecten), het klimaat (50% CO₂-reductie in 2030), de arbeidsmarkt (waanzinnige krapte) en prijsstijgingen (uitgestelde gunning van projecten) beïnvloeden de impact en het verdienvermogen van de gehele bouw- en infraketen enorm.

Je zou, gezien de maatschappelijke relevantie van ons werk, dan toch verwachten dat ook de problemen in de bouwsector enige aandacht zouden krijgen. Waarom lees ik wel over banken die uitstel willen om hun witwascontrole op orde te krijgen, over die arme luchtvaartindustrie die haar brandstof moet verduurzamen en over oliemaatschappijen met achterhaalde ideeën om extra te investeren in fossiele brandstoffen? Maar lees ik helemaal niets over de bouwsector? Waarom zijn we onzichtbaar in het stikstofdebat en weet niemand dat we voor eigen rekening ons materieel elektrificeren, projecten opzetten om de (zij)instroom te vergroten en het uitstel van duurdere projecten, ondanks de enorme impact, zomaar accepteren?

Zijn we als bouw en infra de gekke Henkie van het bedrijfsleven? Of zijn we een noest werkende sector die accepteert dat we in turbulente tijden leven, dat je als bedrijf vooral ook zelf in actie moet komen om de problemen van deze tijd aan te pakken en dat klagen je niet verder helpt maar aanpakken wel? Met trots durf ik te stellen dat het tweede zeker waar is. We zullen echter ook moeten erkennen dat we kunnen fluiten naar meer maatschappelijke waardering zolang we niet in staat zijn om meer ruchtbaarheid te geven aan onze prestaties en onze belangen als sector.



Ralph van Roessel
co-ceo TAUW Groep