

In de nasleep van de coronacrisis wordt de bouwsector momenteel geconfronteerd met ongeziene prijsstijgingen en toeleveringsproblemen die veroorzaakt worden door een steeds groter wordende schaarste aan bouwmaterialen op de (internationale) markten. Deze schaarste is toe te schrijven aan een complexe samenloop van omstandigheden en mondiale spanningen die ervoor gezorgd hebben dat de mondiale productie, verwerking en distributie van grondstoffen en materialen ernstig verstoord werd.



Turbulentie op de bouwmaterialenmarkt:

hoe gaat u als aannemer het beste om met prijsstijgingen en toeleveringsproblemen?

In dit artikel gaan wij dieper in op de juridische middelen die u als onderneming kan aanwenden om de impact van deze prijsstijgingen en toeleveringsproblemen op lopende én nieuwe projecten te beheersen. Hierbij zal – waar nodig en wenselijk – steeds een onderscheid gemaakt worden tussen contracten die u aangaat met private opdrachtgevers enerzijds (m.u.v. de contracten die vallen onder het toepassingsgebied van de Wet Breyne, die in een latere bijdrage behandeld zullen worden) en contracten die u aangaat met publieke opdrachtgevers anderzijds.

Overschrijding van de uitvoeringstermijn: toepassing van de leer inzake overmacht of imprevisie

Gelet op de ernstige toeleveringsproblemen waarmee de bouwsector

wordt geconfronteerd kan in sommige gevallen de continuïteit van de werken in het gedrang komen. Het is dan ook nuttig om in uw contract een regeling op te nemen waarin u niet alleen anticipeert op situaties die de uitvoering van de werken tijdelijk of permanent onmogelijk kunnen maken (lees: overmacht), maar ook op situaties die de uitvoering van uw werken sterk kunnen bemoeilijken (lees: onvoorzienbare omstandigheden).

a. Nieuwe contracten

Wanneer u een contract aangaat met een publieke opdrachtgever (bv. overheden), dan hoeft u in principe geen aandacht te besteden aan voormelde situaties. De Overheidsopdrachtenwetgeving voorziet, althans voor de klassieke sectoren, immers reeds een regeling inzake overmacht en imprevisie op basis

waarvan een overschrijding van de uitvoeringstermijn kan worden gerechtvaardigd.

De situatie is evenwel complexer wanneer u een contract aangaat met een private opdrachtgever (bv. een particulier). In dergelijke gevallen doet u er namelijk wél goed aan om een specifieke regeling inzake overmacht en onvoorzienbare omstandigheden op papier te zetten. Aangezien de wettelijke regeling inzake overmacht bijzonder complex is, kiest men er in de praktijk vaak voor om in een contract een specifieke opsomming te geven van de omstandigheden (bv. staking, pandemie, oorlog...) die als overmacht aanzien kunnen worden. Terzelfdertijd worden ook de gevolgen van een overmachtssituatie (verlenging van de uitvoeringstermijn...) specifiek

“ Indien u discussies inzake termijnverlengingen en prijsstijgingen met uw opdrachtgever wenst te vermijden, dan doet u er goed aan om hieromtrent duidelijke en evenwichtige afspraken vast te leggen in uw contract. ”

geregeld, zodat er ook hieromtrent geen verwarring meer kan bestaan.

In tegenstelling tot wat het geval is in de Overheidsopdrachtenwetgeving, bevat het Burgerlijk Wetboek (voorlopig) nog geen wettelijke regeling inzake onvoorzienbare omstandigheden, wat betekent dat u zich enkel op deze regeling kunt beroepen indien dit voorzien is in uw contract. U doet er dan ook goed aan om een dergelijke regeling op te nemen in uw contracten, omdat deze u toestaat om te anticiperen op situaties die de uitvoering van uw werken bemoeilijken (bv. toeleveringsproblemen, ziekte...), maar niet volledig onmogelijk maken.

b. Lopende contracten

Ook hier dient opnieuw een onderscheid gemaakt te worden tussen publieke en private contracten.

In het eerste geval kunt u zich beroepen op de regeling vervat in de Overheidsopdrachtenwetgeving, dewelke voorziet dat u – indien u kunt aantonen dat de vertraging te wijten is aan onvoorzienbare omstandigheden – een verlenging van uw uitvoeringstermijn kunt bekomen.

In het laatste geval dient u in eerste instantie de inhoud van uw contract na te kijken. Bij gebrek aan een regeling inzake overmacht, kunt u terugvallen op de complexe, algemene regels vervat in het Burgerlijk Wetboek. Indien er daarentegen geen regeling inzake onvoorzienbare omstandigheden in uw contract opgenomen werd, dan kunt u hier helaas geen beroep op doen. In ieder geval doet u er in beide situaties goed aan om in dialoog te treden met uw medecontractant, wat in de praktijk ook vaak tot een sluitende en redelijke oplossing kan leiden.

De verrekening van prijsstijgingen: prijsherziening, facturatie tegen variabele dagprijzen en heronderhandeling ingevolge onvoorzienbare omstandigheden



Helaas leidt de huidige turbulentie van de bouwmaterialenmarkt niet alleen tot toeleveringsproblemen, maar ook tot prijsstijgingen. Deze prijsstijgingen worden in de praktijk vaak doorgerekend aan de aannemer waardoor lopende overeenkomsten (die afgesloten werden aan oude, lagere materiaalprijzen) vaak duurder uitvallen dan oorspronkelijk gebudgetteerd. De verrekening van deze prijsstijgingen aan de klant geeft vaak aanleiding tot discussie, reden waarom het ook hier van belang is om duidelijke afspraken te maken. Wederom dient een onderscheid gemaakt te worden tussen publieke en private contracten.

a. Publieke opdrachtgevers

In dit geval kunt u zich wederom beroepen op de regelingen vervat in de Overheidsopdrachtenwetgeving. Meer specifiek kunt u, indien u vaststelt dat u een financieel nadeel lijdt ingevolge de verstoring van de bouwmaterialenmarkt en aan een aantal bijkomende voorwaarden voldoet, een financiële herziening vragen van de prijs die u aanvankelijk overeengekomen bent.

b. Private opdrachtgevers

Net zoals hierboven uiteengezet is de situatie in dit geval complexer en bovendien sterk afhankelijk van de inhoud van de overeenkomst die u heeft afgesloten. Het Burgerlijk Wet-

boek voorziet immers geen algemene regeling op basis waarvan dergelijke prijsstijgingen rechtstreeks aan private opdrachtgevers doorgerekend kunnen worden. Het valt daarom aan te raden om één of meerdere van de hiernavolgende bedingen op te nemen in uw contracten:

- **Een prijsherzieningsclausule:** dit is een clausule die u toelaat om de oorspronkelijk afgesproken prijs te vermenigvuldigen met een correctiecoëfficiënt. De correctiecoëfficiënt volgt uit de evolutie van een vooraf bepaalde index (zoals het maandelijkse indexcijfer bepaald door de Commissie van de Prijslijst der Bouwmaterialen "I2021" of een sectorspecifiek indexcijfer).

- **Facturatie tegen variabele dagprijzen:** dit is een clausule die u toelaat om te factureren aan de materiaalprijzen die gelden op het moment van de uitvoering van de werken. Bij deze methode rekent u de prijsstijgingen tussen de opmaak van het bestek en de uitvoering van de werken integraal door aan uw opdrachtgever.

- **Heronderhandeling van de prijs ingevolge onvoorzienbare omstandigheden:** in uw contract kunt u eveneens overeenkomen dat de aanvankelijk overeengekomen prijs heronderhandeld dient te worden indien er zich onvoorzienbare omstandigheden voordoen.

Conclusie:
beter voorkomen dan genezen

Indien u discussies inzake termijnverlengingen en prijsstijgingen met uw opdrachtgever wenst te vermijden, dan doet u er goed aan om hieromtrent duidelijke en evenwichtige afspraken vast te leggen in uw contract. Om het één en ander te vergemakkelijken, stelt de Confederatie Bouw haar leden verscheidene modeldocumenten en clausules ter beschikking, dewelke geraadpleegd kunnen worden op het ledenportaal van haar website. ■