Juridisch gereedschap in onzekere tijden (deel 2)

De coronacrisis kostte dakdekkers veel geld: schaarse materialen, hoge prijzen en wie niet tijdig aan de bel had getrokken, moest zelf betalen. De oorlog in Oekraïne deed daar nog eens een schep bovenop. Nu dreigt de geschiedenis zich te herhalen.

Tekst: David Opsteen, advocaat Bouw bij Poelmann van den Broek Advocaten

De oorlog in het Midden-Oosten zorgt ervoor dat de prijs van ruwe olie omhoogschiet en de prijs- en levertijden oplopen. Dakdekkers die de gevolgen hiervan willen doorbelasten aan hun opdrachtgever, stuiten al snel op de vraag: kan dat eigenlijk wel?

In de *Roofs*-editie van april 2026 gingen wij al in op de mogelijkheden om oplopende prijzen door te belasten aan de opdrachtgever. Door de aanhoudende oorlog geven we in dit artikel meer uitgebreide praktische tips in navolging van de editie van april.

1. NOG TE SLUITEN OVEREENKOMSTEN

Als u en uw opdrachtgever nog geen overeenkomst hebben gesloten, dan zijn er meestal drie situaties denkbaar. Die situaties worden hierna besproken.

Uitbrengen van een offerte

Bij het uitbrengen van een offerte is het essentieel dat u daarin een prijsvoorbehoud opneemt. Als u dat niet doet, dan bent u in principe gebonden aan de prijs en levertijd die u heeft geoffreerd – ook al zijn de prijzen en levertijden inmiddels gestegen. Neem bijvoorbeeld de volgende tekst op in elke offerte:

"Prijzen en levertijden zijn gebaseerd op het prijsniveau ten tijde van het uitbrengen van de offerte. In verband met onzekerheid op de markt (bijv. de oorlog in het Midden-Oosten) van grondstoffen wordt hierbij een voorbehoud gemaakt t.a.v. de prijs en de (op)leverdatum. Indien prijzen verder stijgen, heeft de aannemer recht op bouwtijdverlenging en bijbetaling."

Wilt u nog verder gaan, voeg dan toe:

"Deze offerte betreft geen aanbod, maar slechts een uitnodiging om in overleg te treden. Een overeenkomst komt pas tot stand na ondertekening daarvan."

Met deze laatste zin voorkomt u dat de opdrachtgever uw offerte eenzijdig aanvaardt en u zo aan een vaste prijs houdt. Met de clausule kunt u de prijs nog aanpassen tot aan het moment van ondertekenen van de offerte.

Aanbestedingsprocedure

Als u een aanbieding moet doen bij een aanbestedingsprocedure, dan zijn de mogelijkheden beperkter. Het opnemen van de hiervoor genoemde voorbehouden in uw inschrijving kan riskant zijn. De inschrijving kan worden bestempeld als een afwijking van de aanbestedingsstukken, waardoor deze als ongeldig ter zijde worden gelegd.

Wat u wél kunt doen, is gebruikmaken van de vragenronde (de zogenaamde 'nota van inlichtingen'). Stel daarin bijvoorbeeld de volgende vragen:

"Hoe wenst u om te gaan met mogelijke gevolgen van de oorlog in het Midden-Oosten voor prijzen en levertijden?" of

"Bent u bereid de volgende clausule {invoegen tekst: de voorgestelde clausule} op te nemen in het contract?"

Op het punt om te tekenen

Als u op het punt staat een overeenkomst te tekenen, teken dan niet zonder aanvullende afspraken over prijs- en levertijdrisico's. In de *Roofs*-editie van april 2026 gaven wij hiervoor al twee voorbeeldafspraken:

- De 'lichte variant' (algemene aanpassingsplicht) op grond waarvan u met de opdrachtgever afspreekt dat jullie in overleg treden zodra de prijzen significant stijgen. Dit geeft u in ieder geval een 'stoel aan tafel', maar biedt geen garantie op bijbetaling.
- De 'evenwichtige variant' (50/50% verdelen) waarbij de kosten 50/50% worden verdeeld die goed te 'verkopen' is aan de opdrachtgever.

Er kan ook gedacht worden aan een derde, 'meest dakdekkersvriendelijke variant'. Deze bepaling erkent dat sprake is van een benoemd risico. De aannemer draagt de eerste 5% prijsstijging, maar alles daarboven wordt doorberekend aan de opdrachtgever. Zo houdt u een 'eigen risico', maar bent u beschermd tegen extreme stijgingen. Daarnaast is de vertraging door dezelfde omstandigheid als overmacht aangemerkt, zodat er geen kortingen door de late oplevering verbeurd raken. Een voorbeeld van een dergelijke bepaling:



"Partijen zijn zich bewust van de spanningen in het Midden-Oosten, waaronder uitdrukkelijk begrepen de oorlog in Iran (en alles wat daar mogelijk uit voortvloeit). Partijen stellen vast dat zij de gevolgen van voornoemde spanningen/conflicten nog niet kunnen overzien en dat het goed mogelijk is dat deze omstandigheden invloed hebben op de prijzen en beschikbaarheid van grondstoffen en/of (bouw)materialen. Partijen komen in dit kader overeen dat (alle) prijsstijgingen van een specifiek materiaal/specifieke post boven de 5% (gerekend over enkel dat materiaal/die specifieke post) worden doorberekend aan opdrachtgever, waarbij de eerste 5% stijging voor rekening van aannemer komt en het (gehele) surplus daarboven voor rekening van opdrachtgever (te vergoeden aan aannemer). Daarnaast komen partijen overeen dat mogelijke vertragingen in de bouwtijd als gevolg van voornoemde omstandigheden kwalificeren als overmacht en derhalve redenen zijn voor bouwtijdverlenging."

2. BESTAANDE OVEREENKOMSTEN

Heeft u de overeenkomst al ondertekend, dan is de situatie lastiger. Maar dat betekent niet dat u machteloos staat. Hieronder leest u wat u als eerste moet doen en hoe u bij de opdrachtgever bijbetaling of bouwtijdverlenging kan afdwingen.

Waarschuwen

U moet de opdrachtgever in ieder geval zo snel mogelijk schriftelijk (per e-mail, brief of WhatsApp) waarschuwen voor de gevolgen van de oorlog in het Midden-Oosten en de vervolgstappen die u onderneemt. Als u niet tijdig waarschuwt, kunt u eventuele rechten op bijbetaling en/of bouwtijdverlenging tegenover de opdrachtgever verliezen.

In de waarschuwing moet staan dat de oorlog in het Midden-Oosten voor u leidt tot prijsstijgingen en/of leveringsproblemen. Ook moet u de gevolgen voor de prijs en planning zo concreet mogelijk benoemen. Voeg ter onderbouwing bijvoorbeeld brieven van uw leveranciers of onderaannemers toe met de nieuwe prijslijsten of e-mails over gewijzigde levertijden. Als u de gevolgen nog niet precies weet, dan moet u aangeven daar zo snel mogelijk op terug te komen als u meer weet. Ook kunt u benoemen welke vervolgstappen u onderneemt om de schade te beperken. Voeg bijvoorbeeld een offerte van andere leveranciers of onderaannemers toe. Een voorbeeld van een dergelijke waarschuwing:

"Vanwege de oorlog in het Midden-Oosten (Iran) heerst er een schaarste op de grondstoffenmarkt. Wij worden dagelijks geconfronteerd met brieven van onze leveranciers, waarin zij (excessieve) prijsverhogingen en verminderde beschikbaarheid van materialen aankondigen. Wij waarschuwen u daarvoor en geven u in overweging hiermee rekening te houden. Wij spraken daar telefonisch over op {invoegen: datum gesprek}. Wij onderzoeken op dit moment de volgende alternatieve leveranciers/onderaannemers: {invoegen: wat wordt onderzocht}.

Zodra wij nadere informatie over de prijzen en/of levertijden ontvangen, zullen wij u wederom berichten met een concreet verzoek om een prijsaanpassing dan wel termijnverlenging of andere mogelijkheden. Wat ons betreft zijn er onvoorziene (prijsverhogende en andere) omstandigheden aan de orde."

Recht op bijbetaling en termijnverlenging

Als u de opdrachtgever tijdig heeft gewaarschuwd, bent u uw rechten niet verloren. Zowel bijbetaling als termijnverlenging afdwingen via de rechter kost echter tijd en geld. Gebruik uw juridische positie daarom vooral als hefboom richting uw opdrachtgever om er samen uit te komen. Het benoemen dat voldaan is aan de toepasselijke bepalingen kan een 'stok achter de deur' bieden om de opdrachtgever aan de onderhandelingstafel te krijgen.

Om te bepalen welke bepalingen over bijbetaling of termijnverlenging van toepassing zijn, moet u als eerste in de overeenkomst kijken. Als er in de overeenkomst wordt verwezen naar algemene voorwaarden, dan bepalen die meestal of een dergelijk recht bestaat.

Hierna bespreken wij alleen de algemene voorwaarden UAV 2012. Als er geen algemene voorwaarden van toepassing zijn, dan bepaalt de wet waar u recht op heeft.

Bijbetaling

Gelden de UAV 2012 (§ 47), dan moet u voor bijbetaling bewijzen dat na het sluiten van de overeenkomst

‘aanzienlijke’ kostenverhogende omstandigheden zijn ontstaan die niet aan u zijn toe te rekenen, en waarmee u bij het bepalen van de prijs geen rekening hoefde te houden. Als geen algemene voorwaarden van toepassing zijn, dan geldt de wet (artikel 7:753 BW) die hetzelfde eist als de UAV 2012 met uitzondering van het vereiste ‘aanzienlijk’. In de Roofs-editie van april 2026 legden wij deze bepalingen al uit.

De rechter weegt bij de toets aan deze bepalingen mee dat normale prijsschommelingen voor eigen rekening van de dakdekker moeten blijven. De Oliecrisis (1973) en Oekraïne-oorlog (2022) zijn echter voorbeelden uit de rechtspraak waarbij de prijsschommelingen niet geheel voor rekening van de dakdekker moesten blijven. Benoem die dus ook richting de opdrachtgever in de onderhandelingen, met name de Oekraïne-oorlog.

Let erop dat in de overeenkomst kan worden afgesproken dat u geen beroep kunt doen op de bepalingen over kostenverhogende omstandigheden. Die uitsluiting moet er voldoende specifiek in staan en de enkele zin “de prijs is vast” is niet voldoende. Als de bepalingen zijn uitgesloten, kunt u echter nog steeds een beroep doen op de wettelijke bepaling over onvoorziene omstandigheden (artikel 6:258 BW). De drempel om aan dit artikel te voldoen is hoger dan bij kostenverhogende omstandigheden, maar de bepaling geldt ongeacht wat er in de overeenkomst staat en ongeacht of, en zo ja welke, algemene voorwaarden van toepassing zijn. Op grond van dit artikel kan de rechter afwijken van alles wat er in de overeenkomst staat. Schrijf aan uw opdrachtgever dat u zich op dit artikel beroept en gebruik dezelfde motivering als bij de kostenverhogende omstandigheden.

Bouwtijdverlenging
Als u door de oorlog in het Midden-Oosten de afgesproken ‘harde’ opleverdatum niet kunt halen, dan kunt u beroep doen op termijnverlening. Zijn de UAV 2012 (§ 8 lid 5) van toepassing, dan moet (kort samengevat) de vertraging het gevolg zijn van omstandigheden buiten uw risicosfeer. Verzoek de opdrachtgever om bouwtijdverlenging tot uiterlijk 14 dagen vóór het verstrijken van de termijn.

Geldt de UAV 2012 niet, dan geldt de wet die wederom verwijst naar de onvoorziene omstandigheden (zie hiervoor) of overmacht (art. 6:75 BW). Het voert te ver om deze artikelen hier uit te leggen, maar het benoemen van de artikelen geeft enige houvast.

3. CONCLUSIE: WACHT NIET AF!

De prijs- en levertijden van (onder meer) dakbedekking lopen op door de oorlog in het Midden-Oosten. Dit is voor dakdekkers een urgent probleem. Maar wie niets doet, verliest zijn rechten.



Hierbij de belangrijkste praktische tips op een rij:

- Neem in de offerte altijd een prijsvoorbehoud op en overweeg te vermelden dat uw offerte geen bindend aanbod is;
- Stel bij een aanbesteding duidelijke vragen in de vragenronde over oplopende prijs- en levertijden (en stel zo nodig zelf een artikel voor);
- Onderteken een nieuwe overeenkomst niet zonder aanvullende afspraken (overweeg één van de bovenstaande clausules die past bij uw situatie);
- Waarschuw uw opdrachtgever bij bestaande overeenkomsten zo snel en concreet (benoem de link tussen de oorlog en de gestegen prijs en/of levertijd) mogelijk schriftelijk, ook als u de exacte gevolgen voor de prijs en levertijden nog niet kent;
- Zoek bij bestaande overeenkomsten het overleg op met de opdrachtgever voor bijbetaling of bouwtijdverlenging. Een goed gesprek levert vaak meer op dan een procedure. Stel voor ‘de pijn te delen’ en leg elke afspraak schriftelijk vast;
- Tot slot: twijfelt u of zijn er andere algemene voorwaarden van toepassing? Schakel tijdig hulp in. Wie te laat handelt, kan zijn rechten definitief verspelen. ♦

Dit artikel is te lezen op www.roof-connect.nl