

De invloed op prijzen en lever- en bouwtijden van COVID-19 & mogelijke oplossingen

mr. Edwin Slager

Agenda



Regels: geluid en camera a.u.b. uitzetten.

Onderwerpen:

1. langere lever- en bouwtijden;
2. prijsstijgingen.

Beide onderwerpen vallen uiteen in **twee situaties** :

- a) bestaande contracten waarin (veelal) geen rekening is gehouden met de huidige gevolgen van de COVID-19 pandemie, en
- b) voorbeelden van contractbepalingen die wel rekening houden met de gevolgen van de COVID-19 pandemie.

Vragen: als er vragen zijn, stel die dan in de chat. Dan beantwoord ik die zoveel mogelijk na afloop.

Onderwerp 1

Langere lever- en bouw tijden

Lever- en Bouwtijd (HISWA-voorwaarden)

ARTIKEL 6 – LEVERTIJD

1. Onder levertijd wordt de tijdsduur verstaan tussen:
 - a. de datum waarop de koopovereenkomst is gesloten of waarop de opdracht tot bouw, ver-, af- of inbouw, reparatie of onderhoud is gegeven; en
 - b. de overeengekomen leveringsdatum af bedrijf of depot van de ondernemer in Nederland.
2. Zodra de ondernemer weet dat de levertijd mogelijk overschreden wordt, moet hij dit schriftelijk aan de consument laten weten. Daarbij moet hij vermelden wat de reden van de overschrijding is en (zo mogelijk) hoeveel langer de levertijd wordt.
3. Is er een vertraging ontstaan die het redelijkerwijs voorzienbare gevolg is van een nalatigheid van de consument, dan wordt de levertijd verlengd met de duur van die vertraging. Ook moet de consument de eventuele kosten betalen die door deze nalatigheid ontstaan. Onder nalatigheid wordt verstaan dat de consument niet voldoet aan een verplichting die hij tegenover de ondernemer heeft met betrekking tot de te leveren zaak. Hiervan is in ieder geval sprake als de consument - ondanks een tijdige aanmaning - niet op tijd het (opeisbare) bedrag betaalt dat hij aan de ondernemer verschuldigd is.
4. ***Is de levertijd met meer dan 15% overschreden en zijn de oorzaken daarvan aan de ondernemer toe te rekenen? Dan is de ondernemer in verzuim*** als:
 - a. de consument hem schriftelijk op zijn tekortkomingen heeft gewezen (in gebreke heeft gesteld), waarbij hij hem een redelijke termijn heeft gegeven om zijn verplichtingen na te komen; en
 - b. de ondernemer zijn verplichtingen binnen deze termijn niet is nagekomen.

De consument hoeft de ondernemer niet in gebreke te stellen als het voor de ondernemer blijvend onmogelijk is om zijn verplichtingen na te komen of als de ondernemer heeft laten weten dat hij zijn verplichtingen niet zal nakomen.

Als de ondernemer in verzuim is, heeft de consument het recht om de overeenkomst op te schorten en/of te ontbinden conform artikel 20 van deze voorwaarden.

Voorbeeldbrieven (Klant & Leverancier)

The screenshot shows the top navigation bar of the HISWA RECRON website. It includes a 'MEER SITES' dropdown, and links for 'OVER ONS', 'BEDRIJVEN', 'CONTACT', 'LID WORDEN', and a search icon. Below the navigation is a horizontal menu with categories: 'Leisure en recreatie', 'Jachtbouw en watersport', 'Actueel', 'Vacatures en opleidingen', 'Lidmaatschap', and 'Kennisbank'. The main content area features the 'Kennisbank' title, a search bar with the placeholder 'Zoek in kennisbank', a dropdown menu for 'Alle documenten', and a 'ZOEKEN' button. The background image shows hands typing on a laptop.

Voorbeeldbrieven bij in gebrekestelling

[← TERUG NAAR OVERZICHT](#)

Categorie: **Jachtbouw en Watersport**

Laatste update: 12/08/2021

Zoals te lezen in het [artikel](#) dat wij publiceerden op 1 juli jl., ervaren jachtbouwers, toeleveranciers en importeurs problemen met leveringen en prijsverhogingen.

Voor het geval je als jachtbouwer/dealer in gebreke wordt gesteld door een klant, heeft Edwin Slager van Van Emstede & Slager Advocaten (HISWA RECRON Kennispartner) twee voorbeeldbrieven samesteld die je op dat moment kunt



Jan Ybema

Regiomanager
j.ybema@hiswarecron.nl
06 538 364 55

Voorbeeld contractbepaling:

Levering aan de klant zal naar verwachting plaatsvinden in de maand..... 2022 hetgeen echter een indicatieve leverperiode is vanwege afhankelijkheid van leveranciers en fabrikanten en de wereldwijde bevoorradingsketen die te maken hebben met de gevolgen van de COVID-19 pandemie zodat –tenzij de levering met meer dan 12 maanden is vertraagd- geen enkel recht aan deze indicatieve leverperiode kan worden ontleend behalve dat een inspanning zal worden geleverd door de aannemer/verkoper om op of voor de indicatieve leverperiode te leveren en anders zo spoedig als de aannemer/verkoper redelijkerwijze kan.

Onderwerp 2

Prijsstijgingen

Prijsstijgingen (HISWA voorwaarden)

ARTIKEL 5 - PRIJS EN PRIJSWIJZIGINGEN

Vaste koopprijs/vaste aanneemsom:

1. *Als de ondernemer en de consument dit niet expliciet anders zijn overeengekomen, geldt voor de overeenkomst een vaste koopprijs of een vaste aanneemsom.* Daarop zijn de volgende bepalingen van toepassing:

a. Als de consument aan de ondernemer vraagt om *meer*, of andere *werkzaamheden* te doen dan afgesproken, kan de ondernemer de prijs verhogen. Dit kan hij alleen doen als hij de consument tijdig op de prijsverhoging heeft gewezen of als de consument de prijsverhoging redelijkerwijs had kunnen voorzien.

b. *De ondernemer kan wijzigingen in belastingen, accijnzen en andere soortgelijke heffingen van de overheid altijd doorberekenen aan de consument.*

c. Als de ondernemer de werkzaamheden onverwacht moet wijzigen of onderbreken, mag hij de extra kosten die hieruit voortvloeien in rekening brengen. Dit mag hij alleen doen als de oorzaken voor de wijziging of onderbreking niet aan hem zijn toe te rekenen en hij deze niet had kunnen voorzien toen hij de prijsafpraak maakte.

d. Als de ondernemer de werkzaamheden onverwacht moet wijzigen of onderbreken of als de omvang van de werkzaamheden veel groter blijkt te zijn dan voorzien, moet de ondernemer de werkzaamheden direct stopzetten. Vervolgens moet hij met de consument overleggen of hij de werkzaamheden al dan niet voortzet en zo ja, hoe. De ondernemer heeft in ieder geval recht op een vergoeding voor het werk dat hij al gedaan heeft en voor de kosten die daarmee verband houden.

e. Als bij de overeenkomst aanvullende overeenkomsten horen die een bijzondere invloed hebben op de prijs, de levertijd, de maten, het gewicht en eventueel het motorm vermogen en de snelheid, moet de ondernemer dat aan de consument melden.

ARTIKEL 5 - PRIJS EN PRIJSWIJZIGINGEN

(vervolgd)

Variabele koopprijs/variabele aanneemsom:

2. Als de ondernemer en de consument een *variabele koopprijs of variabele aanneemsom* zijn overeengekomen, zijn de volgende bepalingen van toepassing:
- a. *Als er meer dan 3 maanden na het afsluiten van de overeenkomst een prijsverhoging of -verlaging optreedt die van invloed is op de koopprijs of aanneemsom, berekent de ondernemer deze door.* Dit doet hij op verzoek van de partij die daar het meest belang bij heeft. Voorwaarde is dat er nog niet is geleverd en/of de bedoelde werkzaamheden nog niet (volledig) zijn uitgevoerd. De ondernemer berekent een prijsverhoging echter niet door, als hij die door een tijdige bestelling had kunnen voorkomen. Onder een prijsverhoging of -verlaging valt ook een wisselkoerswijziging van de valuta waarmee het toegeleverde materiaal of product is betaald. Daarbij gaat het om een wijziging ten opzichte van de wisselkoers die gehanteerd is bij het berekenen van de oorspronkelijke koopprijs of aanneemsom.
 - b. *De ondernemer kan wijzigingen in belastingen, accijnzen en andere soortgelijke heffingen van de overheid altijd doorberekenen aan de consument.*
 - c. Als de ondernemer meer dan 3 maanden na het afsluiten van de overeenkomst te maken krijgt met *een verhoging of verlaging van de lonen, andere arbeidsvoorwaarden* of sociale verzekeringspremies van zijn medewerkers, kan hij deze doorberekenen. Voorwaarde is dat het gaat om een loonsverhoging of -verlaging die is opgelegd door de cao of loonregeling waar de ondernemer aan gebonden is en/of dat het gaat om sociale premies die voor zijn rekening komen. Daarnaast geldt als voorwaarde dat de wijziging van invloed is op de aanneemsom.
 - d. *Als door de prijsverhogingen die genoemd zijn in dit lid de koopprijs of aanneemsom met meer dan 15% stijgt, mag de consument de koopovereenkomst ontbinden.*

Regieovereenkomst:

3. Als de ondernemer en de consument een regieovereenkomst hebben gesloten en daarin een richtprijs hebben afgesproken, *mag een verhoging of verlaging van deze richtprijs maximaal 10% bedragen.* Voorwaarde is dat de werkzaamheden kunnen worden uitgevoerd volgens de omschrijving in de overeenkomst.

Artikel 7:753 lid 1 BW als uitweg bij kostenverhogende omstandigheden:

Artikel 7:753 lid 1 BW dat gaat over kostenverhogende omstandigheden bepaalt echter wel dat:

“Indien na het sluiten van de overeenkomst kostenverhogende omstandigheden ontstaan of aan het licht komen zonder dat zulks aan de aannemer kan worden toegerekend, zal de rechter op vordering van de aannemer de overeengekomen prijs geheel of gedeeltelijk aan de kostenverhoging kunnen aanpassen, mits de aannemer bij het bepalen van de prijs geen rekening heeft behoeven te houden met de kans op zulke omstandigheden.”

Alleen de rechter kan dus de aanneemsom verhogen behalve (en dat moet stap 1 zijn) als met de klant in overleg een afspraak kan worden gemaakt op grond waarvan (een deel van) de prijsstijging aan de klant kan worden doorberekend.

Als de zaak aan de rechter zou worden voorgelegd dan zal hij de vordering tot verhoging van de aanneemsom alleen toewijzen indien en voor zover de kostenverhogende omstandigheden zijn ontstaan na het sluiten van de overeenkomst van aanneming, die kostenverhogende omstandigheden niet in de overeenkomst zijn verdisconteerd en aannemer bij het bepalen van de aanneemsom geen rekening hoefde te houden met de kans op dergelijke kostenverhogende omstandigheden.

Normaal te verwachten risico's worden dus geacht in de aanneemsom te zijn verwerkt. Alleen het meerdere en alleen in geval van extreme prijsstijgingen is de vordering in rechte dus toewijsbaar. De vraag is dan natuurlijk wat normaal is en wat niet.

In deze zaak (zie vanaf ro. 4.2; [ECLI:NL:RBSGR:2007:BB9842](#), voorheen LJN BB9842, Rechtbank 's-Gravenhage, 249405 - HA ZA 05-2757 ([rechtspraak.nl](#))) oordeelde de rechtbank dat de prijsstijging van in dat geval staal alleen kon worden doorberekend voor zover die uitgaat boven 1% van de aanneemsom en waarbij 10% van de gehele prijsstijging van het staal sowieso voor rekening en risico van de aannemer kwam. Dit is een voorbeeld omdat in dergelijke zaken de rechter een hele grote vrijheid heeft en uitkomsten van procedures dus van elkaar kunnen verschillen, ook omdat de uitkomst afhankelijk zal zijn van de omstandigheden van het geval die altijd weer anders zijn. Ik noem de uitspraak wel omdat het mij een goed voorbeeld lijkt en uit de uitspraak volgens mij ook dat deze rechter er goed over heeft nagedacht.

Artikel 7:753 lid 3 BW: waarschuwingsplicht

Volgens artikel 7:753 lid 3 BW is verder vereist dat “*de aannemer de opdrachtgever zo spoedig mogelijk voor de noodzaak van een prijsverhoging heeft gewaarschuwd, opdat deze tijdig hetzij gebruik kan maken van het recht de overeenkomst op te zeggen dan wel een voorstel kan doen tot beperking of vereenvoudiging van het werk.*”

Dit is heel belangrijk. ***Zonder waarschuwing vervallen alle rechten op grond van dit artikel.***

Bij overeenkomsten van aanneming van werk die tijdens de huidige beperkende maatregelen worden gesloten zal de aannemer niet snel een beroep op kostenverhogende omstandigheden op grond van de wet kunnen doen, omdat de omstandigheid bestaande uit de gevolgen van corona zich toen al voordeden. Voor nog lopende overeenkomsten die zijn aangegaan voordat de coronamaatregelen in Nederland werden afgekondigd, lijkt een beroep op artikel 7:753 BW wel goed haalbaar, mits de aannemer dus tijdig aan zijn waarschuwingsplicht heeft voldaan.

Mogelijkheden in verband met prijsstijgingen

1. Verhogen van de prijs.
2. Bij aannemen van de opdracht *meteen de nodige goederen inkopen* en daarvoor een (hogere) aanbesteding vragen die een deel van het risico bij de klant legt.
3. Op basis van een *regieovereenkomst* gaan werken. Dat zal voor de aannemer en de klant niet vaak aantrekkelijk zijn. De klant moet dan ‘zijn portemonnee op tafel leggen’ en de aannemer zal inzicht moeten geven in de opbouw van zijn marge (want bij regie spreek je een arbeidsloon af met (verhoogde) materiaalkosten met een opslag voor algemene kosten en winst).

Mogelijkheden in verband met prijsstijgingen

4. Een andere mogelijkheid is om een *richtprijs* af te geven waarbij de wet bepaalt dat de afgegeven richtprijs met in beginsel maximaal 10% mag worden overschreden.

Een overschrijding met meer dan 10% is in geval van een richtprijs ook nog mogelijk.

Dat kan als dat in het contract is opgenomen.

Als dat niet in het contract is opgenomen is allereerst vereist dat de klant zo tijdig mogelijk wordt gewaarschuwd zodra een overschrijding van de richtprijs dreigt.

Ten tweede is de aannemer verplicht om aan beperkingen of vereenvoudigingen van het werk die de opdrachtgever ter voorkoming van de verdere overschrijding aanbrengt, binnen de grenzen van het redelijke mee te werken.

5. Tot slot kan in de overeenkomst een aantal *stelposten* worden opgenomen om het risico te drukken.

Van zowel de richtprijs als de stelpost geef ik een paar voorbeelden:

Richtprijs en stelpost

5. Partijen spreken als aanneemsom voor de bouw van het vaartuig een richtprijs af van, exclusief de motoren en exclusief het schilderwerk, een bedrag van € (in letters:.....) als volgt berekend (the **contractprijs**):

The standaard uitvoering van het vaartuig €

De gekozen opties conform bijlage 1 €

totale richtprijs exclusief btw €

Exclusief motoren (merk/type:) € **stelpost****

Exclusief schilderwerk € **stelpost*****

Voorbeelden van richtprijzen

- 5A * Partijen bepalen en spreken in verband met recente (en mogelijke toekomstige) substantiële wijzigingen in de prijs van aluminium vanwege de gevolgen van de covid-19 pandemie af dat 30% van de totale kosten voor de bouw van het vaartuig bestaan uit aluminium en de aannemer en de opdrachtgever komen overeen dat 30% van de richtprijs exclusief btw varieert afhankelijk van het ***gemiddelde van de prijzen van aluminium*** zoals die aan het eind van iedere maand worden gepubliceerd op [Aluminum Price \(ycharts.com\)](https://ycharts.com) over de periode vanaf de datum waarop de overeenkomst door beide partijen wordt ondertekend (waarbij een deel van de eerste maand als een hele maand wordt beschouwd) tot en met de maand vóór de oplevering van het vaartuig. Indien deze gemiddelde prijs van aluminium over deze periode leidt tot een verhoging van de totale richtprijs van de aanneemsom, zal de opdrachtnemer ***slechts 2/3 van die verhoging optellen bij de totale richtprijs van de aanneemsom. Verlagen worden daartegenover niet doorgevoerd.***
- Het verschil zal worden opgeteld bij de laatste termijn. Partijen komen overeen dat ***indien de totale richtprijs met meer dan 10% stijgt en de opdrachtnemer meer dan 110% van de totale richtprijs van de aanneemsom aan de opdrachtgever in rekening brengt, de opdrachtgever het recht heeft deze overeenkomst te beëindigen***, in welk geval de opdrachtgever, als enig en exclusief (rechts)middel, gerechtigd zal zijn om ***alle gedane betalingen*** uit hoofde van de totale richtprijs van de aanneemsom ***terugbetaald*** te krijgen zonder enig recht op rente of enige (gevolg)schadevergoeding en welke andere aanspraak in verband met verlies of kosten dan ook.
- ***De aannemer is en blijft of wordt in geval van beëindiging van de overeenkomst eigenaar van het vaartuig.*** Indien de opdrachtgever deze overeenkomst beëindigt en het vaartuig op naam van de opdrachtgever is geregistreerd, dient de opdrachtgever al het mogelijke in het werk te stellen om het jacht op naam en in eigendom van de opdrachtnemer te registreren.

Voorbeelden van richtprijzen

**5 B De prijs van de motoren is gelijk aan het door de fabrikant in rekening gebrachte bedrag, vermeerderd met een toeslag van 15% op het door de fabrikant in rekening gebrachte bedrag

OF

De prijs van de motoren zal gelijk zijn aan het bedrag van de adviesverkoopprijs in de meest recente catalogus van de fabrikant op het moment van aankoop door de opdrachtnemer. Indien de motoren dit kalenderjaar door de opdrachtnemer worden aangeschaft bedraagt de prijs.....

***5C. The prijs van het schilderwerk zal gelijk zijn aan het bedrag dat de jachtschilder als onderaannemer aan de aannemer in rekening zal brengen vermeerderd met een opslag van 15%.

Let op! Als (mede) sprake is van *consumentenkoop* dan geldt artikel van 7:35 BW. Lid 1 bepaalt:

Indien de verkoper bij een consumentenkoop krachtens een bij die overeenkomst gemaakt beding de koopprijs na het sluiten van de koop verhoogt, *is de koper bevoegd de koop door een schriftelijke verklaring te ontbinden, tenzij bedongen is dat de aflevering langer dan drie maanden na de koop zal plaatsvinden.*

Vragen?

Van Emstede & Slager Advocaten

020 675 94 94

edwin@vanemstedeslager.nl

www.vanemstedeslager.nl

