

Vertraging en korting: zomaar wat tips

De belangrijkste geschillen in de bouw zijn onder te verdelen in de leus “te laat niet goed te duur”. Geschillen dus over bouwgebreken, meer- en minderwerkdiscussies en vertragingen. De laatste categorie is wellicht het makkelijkste te voorkomen, zowel door de aannemer als door de opdrachtgever, door al bij het sluiten van de aannemingsovereenkomst hierover goede afspraken te maken.

Bouwtijd

Volgens de UAV 2012 is de bouwperiode op drie manieren te bepalen: door een vaste datum overeen te komen (“oplevering van het werk vindt plaats uiterlijk op 30 september a.s.”), een vaste periode (“oplevering van het werk vindt plaats uiterlijk binnen tien maanden”) of een aantal werkbare werkdagen (“oplevering binnen 180 werkbare werkdagen”). In het laatste geval is het voor de goed communicerende aannemer raadzaam de opdrachtgever te berichten dat een jaar gemiddeld ongeveer 180 werkbare werkdagen kent.

Korting

Als de UAV 2012 van toepassing zijn, geldt voor iedere dag te late oplevering een korting op de aanneemsom van € 60,00 per dag. Genoemd bedrag is exclusief BTW, als partijen een aanneemsom exclusief BTW zijn overeengekomen. Partijen kunnen een ander bedrag per dag vertraging afspreken en meestal gebeurt dat ook. De korting geldt als een gefixeerde schadevergoeding. Dat betekent, dat alle schade die de opdrachtgever lijdt geacht wordt te zijn gedekt door het kortingsbedrag. Lijdt de opdrachtgever meer schade dan het overeengekomen kortingsbedrag, dan is dat zijn of haar pech. Is het kortingsbedrag aanzienlijk hoger dan de daadwerkelijk geleden schade, dan is dat behoudens uitzonderingen pech voor de aannemer.

De aannemer zal dus voorafgaand aan het sluiten van het bouwcontract goed moeten nagaan wat de in het bestek vastgestelde korting vanwege te late oplevering is; veel aannemers kijken daar overigens niet of nauwelijks naar. Zo ook de aannemer die pas tijdens de bouw beseftte dat iedere dag vertraging € 1.000.00 (duizend euro!) excl. BTW zou kosten. De Raad van Arbitrage voor de Bouw heeft al meermalen geoordeeld dat ook dergelijk hoge bedragen gelden als deze zijn overeengekomen, en dat er slechts in uitzonderingsgevallen ruimte bestaat om het kortingsbedrag te matigen.

Bepaling van het kortingsbedrag

Hoe bepaalt de opdrachtgever nu wat het juiste kortingsbedrag per dag is? Het lijkt aanlokkelijk om een extreem hoog bedrag per dag vertraging in de overeenkomst op te nemen. Hier kleven wel risico's aan, zoals dat de aannemer als hoogste doel nastreeft om het werk tijdig op te leveren in plaats dat de aannemer tracht het werk zo goed mogelijk op te leveren. Een opdrachtgever is er niet bij gebaat als de aannemer het werk afraffelt met als enige doel om binnen de afgesproken tijd op te leveren. Zeker als een korte bouwtermijn geldt, komt dat de kwaliteit van hetgeen wordt gebouwd niet ten goede.

Een al te lage korting is evenmin aan te bevelen. Uit de praktijk komt het voorbeeld van de ontwikkelaar die de aannemer opdracht had gegeven duizend woningen te realiseren. In de relatie met de aannemer gold een kortingsbedrag van € 50,00 per woning per kalenderdag,

terwijl de ontwikkelaar koop-/aannemingsovereenkomsten had gesloten met een kortingspercentage van 0,0005% van de aanneemsom per kalenderdag: gauw € 125,00 per dag. Iedere dag vertraging verliest de ontwikkelaar dan ook € 75,00 per woning per dag. De bepaling van het kortingsbedrag is dus nog niet zo eenvoudig, alhoewel veel opdrachtgevers lichtvoetig over de korting heen lijken te stappen.

Geen korting

Wat nu als er geen korting is afgesproken? Stel, partijen spreken wel een bouwtijd af. Dat gebeurt eigenlijk altijd, al geeft de aannemer maar een indicatie van de verwachte bouwtijd. Overschrijdt de aannemer die bouwtijd, dan geldt geen korting per dag. De opdrachtgever kan echter wel degelijk schade lijden door de te late oplevering. Uit de praktijk komt het voorbeeld van de aannemer die had beloofd aan de opdrachtgever dat de werkzaamheden zo'n tien weken in beslag zouden nemen. Anderhalf jaar later was het werk nog steeds niet klaar, ondanks diverse juridische stappen en pogingen tot mediation. De opdrachtgever had anderhalf jaar lang dubbele woonlasten. De Rechtbank heeft geoordeeld dat de aannemer in beginsel de schade die de opdrachtgever had geleden, diende te vergoeden. Het moest echter wel om schade te gaan, die uitsluitend door de aannemer was veroorzaakt. De Rechtbank oordeelde dat de dubbele woonlasten mogelijk waren te wijten aan de verslechterde woningmarkt. Had de aannemer eerder de woning opgeleverd, dan had de opdrachtgever mogelijk nog steeds dubbele woonlasten gehad. De rechter wees de vordering van de opdrachtgever tot vergoeding van dubbele woonlasten af.

Het is zaak om altijd een kortingsbedrag af te spreken als stok achter de deur, dan hoeft de opdrachtgever de oorzaak en hoogte van de schade niet aan te tonen.