

Contracteren met adviseurs

Veel bouwprojecten leiden tot juridische procedures. Als achteraf geanalyseerd wordt wat de oorzaak is van de geschillen, blijkt die vaak te worden gevonden in de overeenkomst. De overeenkomst waarin onmogelijke eisen staan, of waarin verantwoordelijkheden bij de verkeerde partij liggen. Het is dan ook niet verwonderlijk, dat juristen steeds vaker worden betrokken bij het opmaken van een contract.

Nieuwe problemen

Dat advocaten / juristen al zijn betrokken bij het opmaken van een overeenkomst, kan van zichzelf weer leiden tot nieuwe conflicten. In veel gevallen maakt de advocaat van de opdrachtgever een conceptovereenkomst, waarin hij allerlei garanties wil afdwingen van de adviseur. De DNR 2011 (2005), de standaardvoorwaarden van de adviseur in de bouw, wordt dan wel van toepassing verklaard. Maar in het concept staan dan weer zoveel afwijkingen op DNR 2011 dat die toepasselijk verklaring niet echt veel waarde heeft.

Belangrijkste bepalingen DNR

Afhankelijk van de aard van de door de adviseur (architect, constructeur, bouwbegeleider) te verrichten werkzaamheden, blijkt in de regel dat artikelen 13 tot en met 16 DNR 2011 het meest van belang is. Kort gezegd:

- in artikel 13 DNR 2011 staat wanneer een adviseur toerekenbaar tekort is geschoten en dat hij dat aansprakelijk is voor de geleden schade;
- In artikel 14 DNR 2011 staat onder meer dat de aansprakelijkheid beperkt is tot alleen directe schade, en dat aansprakelijkheid voor indirecte schade is uitgesloten;
- In artikel 15 DNR 2011 staat dat de hoogte van de aansprakelijkheid is beperkt tot de hoogte van het honorarium, met een maximum van € 1 miljoen (of 3 keer het honorarium, met een maximum van € 2,5 miljoen);
- In artikel 16 DNR 2011 staat dat de adviseur niet meer aansprakelijk is na verloop van vijf jaar na het einde van het werk.

Hoe loopt het vaak?

Voor een werk is een honorarium van € 35.000 excl. BTW afgesproken. De opdrachtgever legt een conceptovereenkomst neer, waarin staat dat de adviseur de aansprakelijkheid voor indirecte schade ook moet aanvaarden, dat de aansprakelijkheid beperkt is tot € 2,5 miljoen en dat de adviseur nog aansprakelijk is tot tien jaar na einde werk. De adviseur stuurt dat concept naar zijn advocaat, die zal aangeven dat deze voorwaarden voor een klein werk volledig buitensporig zijn. De adviseur stuurt zijn tekstvoorstellen naar de opdrachtgever en partijen zijn nog voordat de handtekening op de overeenkomst is gezet en het werk is begonnen met elkaar in geschil. Aangewakkerd door advocaten die de belangen voor hun opdrachtgever maximaal willen behartigen, maar daarbij soms de belangen van de contractspartner nog wel eens over het hoofd zien.

Wat is de angst van partijen?

Een aantal uitzonderingen daargelaten, zijn veel adviseurs werkzaam in kleine organisaties. Zij kunnen niet zomaar, in het geval van schade, een miljoen neerleggen. Terwijl in sommige gevallen de schade wel groot kan zijn. De angst is dan ook te begrijpen. Net zoals een opdrachtgever niet zit te wachten op het dragen van schade, omdat de adviseur nu eenmaal niet kapitaalkrchtig is. En de aansprakelijkheidsbeperking tot de hoogte van het honorarium is in veel gevallen wel erg karig. Bijvoorbeeld: een fout in het palenplan kan tot hele grote schade leiden terwijl de adviseur waarschijnlijk een laag bedrag kan factureren.

Hoe kan het ook?

De oplossing van het probleem ligt bij de verzekeraars. Veel verzekeraars bieden standaard dekking tot € 1 of zelfs € 2,5 miljoen. Ook bij een honorarium van € 35.000,00. Veel verzekeraars accepteren ook indirecte schade, maar dan wel met enkele uitsluitingen. Letselschade is dan uitgesloten, maar huurderiving of renteverlies blijken vaak verzekeraar.

De oplossing is dan ook simpel. Opdrachtgever en adviseur sturen elkaar niet meteen contracten toe, maar vragen bij de verzekeraar van de adviseur wat er mogelijk is. Dat blijkt vaak aanzienlijk meer dan gedacht. Wat de verzekeraar als mogelijkheden aandraagt, nemen partijen op in de overeenkomst. Soms is een extra premiebetaling nodig en maken partijen daarover afspraken, maar vaak blijkt zonder extra premiebetaling de dekking al aanzienlijk, ook voor kleine opdrachten. Om de adviseur tegemoet te komen, zou nog afgesproken kunnen worden dat de aansprakelijkheid beperkt is tot de hoogte van het door de verzekeraar uit te keren bedrag, te vermeerderen met het eigen risico. Op die manier komen partijen samen tot aansprakelijkheidsbeperkingen die aanzienlijk verder gaan dan DNR 2011. Komen partijen samen, zonder geschillen, tot een oplossing. Dan kan het nog verstandig zijn dat advocaten mee kijken naar de inhoud van de overeenkomst, maar is er voor de bepalingen die het meeste conflicten oproepen al een oplossing gevonden.