



Aanneming tegen vaste prijs: mag het toch nog iets meer zijn?

In de bouwsector (maar ook elders, tot in de advocatuur toe) wordt de roep naar een vaste prijs voor uit te voeren opdrachten steeds nadrukkelijker. Maar maatwerk is toch zo moeilijk in uren (en materialen) te vatten. Een stevige slag om de arm houden is van belang, want een vaste prijs is echt wel onveranderlijk. En 'meerwerken' zijn lang niet altijd meerwerken.

Aannemingswerken zijn moeilijk nauwkeurig te omschrijven in de overeenkomst. En zelfs al is er een uitgebreid lastenboek, kleine maar soms ook grote posten (zoals extra stabiliteitswerken) ontbreken weleens. Meerwerken, denkt u dan. Of, mooier uitgedrukt: uitgestelde bouwkost. 'Had het van meet af aan in mijn offerte gestaan, dan zou u er net zo goed voor betaald hebben, beste bouwheer.'

Voorzichtig toch hiermee. Een forfaitaire prijs moet gerespecteerd worden en elke vergetelheid in uw offerte is voor uw rekening. Meerprijzen zijn er voor meerwerken; dit zijn ofwel werken die oorspronkelijk niet in de opdracht besloten waren en nadien zijn bijgevraagd door de opdrachtgever, ofwel werken die zich tijdens de uitvoering van de initiële opdracht onvoorzienbaar hebben opgedrongen. Meerprijzen kunnen echter nooit aangerekend worden voor werken die, ook al waren ze niet voorzien, toch voorzienbaar waren. Discussie over wat geacht moet worden al dan niet voorzienbaar te zijn, zal nooit ver weg zijn. Maar als leidraad kan gelden dat wat elke vakman logisch acht voor een goede uitvoering van de opdracht, geacht moet worden impliciet besloten te zijn in de opdracht. En dus ook in de daarvoor gegeven vaste prijs.

Om discussies van meet af aan de kop in te drukken kan de volgende clausule in uw aannemingsovereenkomst (of in uw offerte) helpen: 'De vaste prijs bevat alle werken opgesomd in de overeenkomst (offerte), die met zorg werd opgemaakt. Indien voor de opdracht toch bijkomende werken vereist blijken, zal daarvoor een aanvullende offerte worden bezorgd.' Maar uiteraard kan dit geen vrijbrief zijn om bewust hiaten in uw offerte te laten om zo een lage vaste prijs te kunnen presenteren en dan nadien naar goeddunken aanvullende offertes te kunnen opmaken.

