



## FASE AANKOPEN

# Prijsstijgingen en contractuele relaties tussen hoofd- en onderaannemer

Een vraag waar vele ondernemingen in deze onzekere tijden mee worstelen is: wat te doen in geval van prijsstijgingen en specifiek in de relatie tussen hoofd- en onderaannemer?

I. Den Tandt, senior juridisch adviseur, Embuild

Afhankelijk van de contractuele relatie kan er onder meer een beroep gedaan worden op:

- een **prijsherzieningsformule** die rekening houdt met de specificiteit van de voor de werken gebruikte materialen (hiervoor bestaan er verschillende indexen)
- een **kortere geldigheidsduur van de offerte**
- een **facturatie tegen dagprijs** die rekening houdt met de prijs voor de gebruikte basismaterialen, verhoogd met een af te spreken percentage
- een **uitvoeringstermijn in functie van de bevoorrading**
- een **herzieningsclausule**, die toelaat om het contract bij

te sturen naar aanleiding van veranderde, onvoorzienbare omstandigheden.

Voor overeenkomsten die **vanaf 1 januari 2023** afgesloten worden, zal deze laatste mogelijkheid sowieso van toepassing zijn, tenzij de partijen deze contractueel uitgesloten hebben.

Als de opdracht tussen de aanbesteder en de hoofdaannemer een **overheidsopdracht** is, gelden er specifieke regels.

Meer informatie vind je op [embuild.be](https://embuild.be).

