

Mijn factuur wordt niet betaald, wat nu?

Elke aannemer maakt het wel eens mee: de opdrachtgever betaalt de factuur niet (geheel). Daar kunnen uiteraard verschillende redenen aan ten grondslag liggen: de opdrachtgever is het niet eens met de (kwaliteit van) de werkzaamheden, de opdrachtgever meent niet te kunnen betalen of de opdrachtgever meent dat de factuur simpelweg niet verschuldigd is. Ongeacht de redenen van het achterhouden van de betaling: als aannemer moet je er iets mee. In deze bijdrage worden enkele stappen/mogelijkheden geschetst om de opdrachtgever te bewegen alsnog te betalen.

Vanzelfsprekend zal een aannemer vooreerst willen achterhalen wat de reden is dat de opdrachtgever niet betaalt. De eerste stap is dan ook een open deur: zoek het contact, kom er achter wat de reden is voor het achterhouden van de betaling en probeer in goed overleg tot een oplossing te komen. In deze bijdrage wordt er van uit gegaan dat deze (niet-juridische) stap al heeft plaatsgevonden.

STAP 1: DE INGEBREKESTELLING

De meest logische vervolgstap is het versturen van een ingebrekestelling. Een ingebrekestelling bestaat uit een brief (of e-mail) waarin wordt gesommeerd (dat is net wat stelliger dan 'verzoeken') om binnen een redelijke termijn alsnog te betalen. Een ingebrekestelling moet i) duidelijkheid verschaffen wat wordt gevorderd en op grond waarvan en ii) een redelijke (specifieke) termijn bevatten waarbinnen alsnog betaald moet worden. Een voorbeeld:

"Op grond van onze overeenkomst d.d. 1 januari 2020 en het daarin opgenomen termijnenschema, had u de laatste termijn ad € 5.000,- uiterlijk op 1 oktober 2020 moeten voldoen. Dat is niet gebeurd en u schiet tekort. Ik sommeer u derhalve om er zorg voor te dragen dat voornoemd bedrag uiterlijk op 1 december a.s. is bijgeschreven op ons bankrekeningnummer"

(Voor een uitgebreidere uiteenzetting over het hoe, wat en waarom van de ingebrekestelling wordt verwezen naar mijn eerdere artikel van 22 september 2020 in Roofs)

In deze ingebrekestelling kan eventueel melding worden gemaakt van enkele aanvullende prikkels voor de opdrachtgever om tot betaling over te gaan.

Over de periode waarin een schuldenaar (de opdrachtgever) tekortschiet, kan de aannemer namelijk de wettelijke handelsrente vorderen. Dat kan aardig oplopen. Die wettelijke handelsrente bedraagt namelijk (op dit moment) 8% (per jaar). Ook moet men er op bedacht zijn dat het soms mogelijk is (afhankelijk van de toepasselijke algemene voorwaarden) om dit percentage te verhogen (zie bijvoorbeeld § 45-2 UAV 2012: een verhoging van 2% is mogelijk).

Naast de wettelijke rente kunnen onder omstandigheden ook de buitengerechtelijke incassokosten worden gevorderd. De hoogte daarvan is afhankelijk van de hoogte van de openstaande factuur. Ook dit is (vaak) de moeite waard: deze kosten kunnen oplopen tot € 6.775,-.

STAP 2: OPSCHORTEN VAN DE WERKZAAMHEDEN

Een ander krachtig middel is het zogenaamde opschortingsrecht. Dat wil zeggen dat een aannemer zijn verplichtingen (bijvoorbeeld de reparatiewerkzaamheden van een dak) uitstelt ('opschort'), totdat de opdrachtgever aan zijn betalingsverplichtingen heeft voldaan.

Een bijzondere vorm van opschorting is het retentierecht. De aannemer kan de afgifte van een zaak (zoals een bouwterrein) opschorten. Er geldt een aantal eisen voor het



succesvol uitoefenen van een retentierecht. De belangrijkste daarvan is het beschikken over de 'feitelijke macht' van de zaak die wordt achtergehouden.

Overigens kan stap 2 ook tegelijkertijd met stap 1 worden uitgeoefend.

STAP 3: DE ESCALATIE

Leidt een aanmaning en/of opschorting niet tot het gewenste resultaat, dan moet wellicht zwaarder geschut worden ingezet. Een optie die men kan overwegen is beslaglegging. Hiervoor moet een advocaat worden ingeschakeld. Het leggen van beslag heeft een 'bewarende' functie. Als aannemer (schuldeiser) wil je zekerheid dat er vermogen beschikbaar is om jouw vordering te voldoen (nadat de rechter de vordering heeft toegewezen). Beslaglegging heeft niet zelden een belangrijke nevenfunctie: als drukmiddel.

Als (bijvoorbeeld) beslag wordt gelegd op een bankrekening, dan zal het (positieve) saldo van de schuldenaar/opdrachtgever (tot de hoogte van de beslaglegging) 'bevroren' worden. Dit kan de bedrijfsvoering van de opdrachtgever in problemen brengen, als gevolg waarvan er meer 'druk' ontstaat om tot een oplossing te geraken (lees: om te betalen). Na beslaglegging is het noodzakelijk om (in de regel) binnen twee weken na beslaglegging een procedure te starten. Dit uiteraard tenzij er alsnog betaald wordt of een oplossing wordt bereikt (hetgeen geregeld voorkomt na beslaglegging).

Een ander drukmiddel is het aanvragen van het faillissement van de opdrachtgever. Daarvoor is wel vereist dat er minimaal nog één andere partij (schuldeiser) is, ten aanzien waarvan de opdrachtgever (ook) in verzuim is een factuur te voldoen.

CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

In deze bijdrage zijn enkele opties genoemd om een wanbetalende opdrachtgever tot betaling te doen bewegen. Er zijn uiteraard meerdere wegen die naar Rome leiden.

Er zijn ook tussenoplossingen mogelijk. Als er enkel sprake is van betalingsonmacht (en niet betalingsonwil) loont de 'gestrekte-been-aanpak' waarschijnlijk niet. In dat geval kunnen ook betalingsafspraken worden gemaakt, al dan niet onder gelijktijdige verstrekking (door opdrachtgever) van zekerheden.

De aannemer/schuldeiser doet er tot slot goed aan om juridisch advies in te winnen ingeval van i) een aanzienlijke vordering, ii) twijfel over de juiste aanpak/formulering of iii) gemaakte (betalings)afspraken die moeten worden vastgelegd.

Floris Pels Rijcken is advocaat bouwrecht bij Poelmann van den Broek advocaten. Heeft u vragen? Neem gerust contact op via: 024-381 1456 of f.pelsrijcken@pvdb.nl. ■

Dit artikel kunt u lezen op www.roofs.nl