

STAVEBNÍ NÁKLADY ROSTOU, MYSLETE NA TO VE SMLOUVÁCH



Rostoucí inflace, zvyšující se ceny energií, nedostatek materiálů či pracovní síly ve stavebnictví – to všechno jsou příčiny, kvůli kterým se neustále zvyšují stavební náklady.

Nechcete-li se v průběhu stavby dočkat nepříjemného překvapení, že jako stavební firma na zakázce proděláte, nebo naopak jako zákazník zaplatíte přemrštěnou cenu, je určitě vhodné ošetřit růst cen ve smlouvách, radí právníci advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS.

Ať už jste ten, kdo si bude objednávat výstavbu domu, anebo naopak máte stavební firmu, která bude výstavbu realizovat, vždy řešíte, kolik bude stavba stát. Jenže realizace pak trvá dlouhé měsíce, v komplikovanějších případech to mohou být i roky, a je velice pravděpodobné, že ceny materiálů a dalších vstupů se v jejím průběhu budou měnit. Zákazník chce ideálně dokončit stavbu za pevnou cenu původně sjednanou ve smlouvě, firmy naopak prosazují do smluv, aby mohly případně požadovat přiměřené navýšení ceny díla. Jak tedy růst cen zohlednit ve smlouvách? Z pohledu zákazníka je to zdánlivě jednoduché. Stačí mít fixní celkovou cenu (nejlépe výslovně prohlášenou za pevnou či nepřekročitelnou), žádné obezličky typu, že se cena materiálu určí až dle skutečnosti, žádné ujednání o vyšší moci. Smlouva by také měla obsahovat formulaci, že na sebe zhotovitel přebírá nebezpečí změny okolností (viz níže). Ale nejdůležitější je najít důvěryhodného zhotovitele, kterému záleží na dobré pověsti a smlouvu jen tak neporuší. A to už může být mnohem těžší.

INFLAČNÍ DOLOŽKY JAKO POJISTKA

Stavební firmy v dnešní době stále častěji využívají ve smlouvách takzvané inflační doložky, které zajišťují automatické pravidelné zvyšování ceny díla podle předem určených kritérií odvozených od aktuální situace na trhu. Pojišťují se tak proti nepředvídatelnému vývoji cen. Užívání inflačních doložek ale rozhodně není povinné a záleží na dohodě stran, musí s ní tedy ve smlouvě souhlasit firma i zákazník.

Jak by měla taková inflační doložka konkrétně vypadat, ale neříká žádný zákon. Jde totiž vždy o dohodu smluvních stran, ve smyslu, že je povoleno vše, co není zakázáno. Důležité je především zaměřit se na přesnou definici inflace, tedy za jakých okolností může firma požadovat uhrazení vyšší ceny nákladů. V praxi se proto využí-

vají indexy cen stavebních prací, cen stavebních děl či nákladů stavební výroby, které pravidelně vydává Český statistický úřad. Případně se ve smlouvách pracuje s oborovými nebo burzovními indexy na nejdůležitější položky, jako je ocel nebo beton. Jsou to reálné a konkrétní parametry, na základě kterých si mohou strany určit přesný postup.

Inflační doložka by měla také obsahovat frekvenci, s jakou se ceny budou případně navýšovat. A znovu záleží na smluvních stranách, jak si tento parametr nastaví. Pokud řešíme ve smlouvě růst ceny meziročně podle průměrné roční míry inflace, je třeba si uvědomit, že výsledky průměrné roční míry inflace nejsou známé hned po skončení daného roku, ale třeba až v březnu. Při současném dynamickém vývoji cen se tak jeví jako vhodnější zvolit kratší časový úsek pro srovnání. Může to být kvartálně nebo třeba i měsíčně. Inflační doložku si také můžete ve smlouvě nastavit tak, že se aktivuje automaticky při překročení určité míry inflace, a může tak fungovat jako pojistka proti dynamickým událostem na trhu.

VYŠŠÍ MOC, VYŠŠÍ CENY?

V souvislosti s pandemií covidu se v posledních dvou letech také řešily velké výpadky v dodávkách stavebních materiálů a s tím související růst cen. Často tedy padaly otázky, zda lze toto ve smlouvě o dílo ošetřit jako zásah vyšší moci. Vyšší moc je situace, kterou nemůžeme ovlivnit, typicky jde například o živelní katastrofu. Ve standardním mezinárodním chápání taková vyšší moc může dodavatele zprostit plnění povinností nebo třeba pozastavit jejich plnění (např. povinnost dokončit stavbu v dané lhůtě). Dokud vyšší moc či její následky trvají, povinnost se neuplatní, a nehrozí tak třeba pokuty, náhrada škody ani možnost odstoupení od smlouvy. Protože ale český občanský zákoník vyšší moc jako takovou výslovně nezná a obsahuje jen vel-

mi omezenou výjimku z odpovědnosti za škodu, která nemá vliv na smluvní pokuty či možnost odstoupení od smlouvy, vždy opět záleží na textu konkrétní smlouvy, zda a jak se vyšší moc uplatní. Dle velké většiny obvyklých smluvních ujednání ale zvýšení stavebních nákladů na trhu samo o sobě není vyšší mocí. Toto ujednání se tak z povahy věci využívá spíše pro případ mimořádné okolnosti a slouží pouze jako záchranná brzda.

ZMĚNA OKOLNOSTÍ PODLE SOUDU

V situaci, kdy si zákazník na počátku sjedná ve smlouvě pevnou cenu za provedení stavby, ale v době její realizace dojde k výraznějšímu zvýšení stavebních nákladů, je také otázkou, zda může ve smlouvách fungovat pro takové případy ujednání o podstatné změně okolností, či nikoliv.

Velká část smluv přitom použití této klauzule zcela vylučuje, např. formulací, že na sebe zhotovitel (nebo obě strany) „přebírají nebezpečí změny okolností“. Pokud ale smlouva podstatnou změnu okolností takto nevylučuje, i tak je použití takového bodu poměrně komplikované. Na podstatnou změnu okolností je možné se odvolat jen bezprostředně poté, co změna nastala, a zákon nedává zhotoviteli v této situaci ani právo přerušit práce. Navíc ke změně musí dojít až po uzavření smlouvy a musí vyvolat „zvlášť hrubý nepoměr v právech a povinnostech stran znevýhodněním jedné z nich“. To, zda k tomu vůbec došlo, pak posuzuje soud.

Případný spor tak v praxi představuje ze strany firmy velmi nejistou sázku na to, že za několik let vysoudí na zákazníkovi navýšení ceny díla. Z těchto důvodů se sice podstatnou změnou okolností často hrozí v dopisech nebo ji zhotovitel používá jako argument pro „dobrovolné“ navýšení ceny dodatkem ke smlouvě, ale na skutečný soudní spor dojde málokdy. ●

KLÍČOVÉ KONTAKTY HAVEL & PARTNERS PRO OBLAST NEMOVITOSTÍ A STAVEBNICTVÍ



JAROSLAV HAVEL
řídící partner



LUKÁŠ SYROVÝ
partner



FRANTIŠEK KORBEL
partner



MARTIN RÁŽ
counsel