

ZVYŠUJÍCÍ SE STAVEBNÍ NÁKLADY – myslete na ně při uzavírání smluv



Ilustrační foto / Illustrative photo

Autoři:

Mgr. Martin Ráz, M.Jur.,
partner, HAVEL & PARTNERS

Mgr. Jan Šplíchal,
advokát, HAVEL & PARTNERS

Faktorů, které výrazně ovlivňují výši stavebních nákladů, je mnoho – neustále se zvyšující inflace, nedostatek stavebních materiálů, rostoucí ceny energií, nedostatek pracovní síly ve stavebnictví a v neposlední řadě též válka rozpoutaná ruskou agresí na Ukrajině. Nechcete-li se tedy v průběhu stavby dočkat nepříjemného překvapení, že kvůli rostoucím nákladům jako stavební firma na zakázce proděláte, nebo naopak jako zákazník zaplatíte přemrštěnou cenu, doporučujeme vhodně zohlednit růst cen ve smlouvách.

Zájmy smluvních stran ohledně ceny, za kterou má být stavba realizována, jsou odlišné. Objednatel má zájem, aby byla stavba provedena a dokončena za cenu, která byla původně sjednána ve smlouvě, a tedy aby se tato cena dále nijak nezvyšovala. Naopak zájmem zhotovitele je, aby v případě, že dojde během doby provádění stavby ke zvýšení nákladů na realizaci stavby, mohl požadovat přiměřené navýšení ceny díla. Žádný zhotovitel nechce dotovat objednateli provedení jeho stavby, a naopak chce svou práci provádět se ziskem. Jak tedy zohlednit růst cen ve smlouvách?

Z pohledu zákazníka je to zdánlivě jednoduché. Stačí mít fixní celkovou cenu (nejlépe výslovně prohlášenou za pevnou či nepřekročitelnou), tedy mít smlouvu bez formulací typu, že se cena

materiálu určí až dle skutečnosti, nebo bez 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.

Vyšší moc

Otázkou také je, zda si ve smlouvě o dílo může firma jako pojistku před zvyšujícími se náklady sjednat formulaci o vyšší moci, či nikoliv. Objednatel zpravidla nestojí o to, aby byla stavba jakkoliv prodloužována nebo aby se v průběhu realizace zvýšila její cena. Ujednání týkající se vyšší moci tedy většinou slouží zhotoviteli, neboť zhotovitel je zpravidla ten, kdo na základě události vyšší moci požaduje nějaké úlevy, zejména pak prodloužení doby výstavby, nebo právě zvýšení ceny díla.

Vyšší moc či *force majeure*, obvykle chápeme jako nějaký „zásah shůry“, a ve starších anglických smlouvách dokonce bývá nazývána „Act of God“. Nemůžeme tuto situaci ovlivnit, typicky jde o živelnou katastrofu. Ve standardním mezinárodním chápání vyšší moc zprošťuje nebo pozastavuje plnění povinností (např. dokončit stavbu ve lhůtě). Dokud vyšší moc či její následky trvají, povinnost se neuplatní, takže ji nelze porušit a nejsou žádné negativní následky (pokuty, náhrada škody, ani možnost odstoupení apod.).

Takovou vyšší moc ale český občanský zákoník nezná, obsahuje jen velmi omezenou výjimku z odpovědnosti za škodu dle §2913/2 (dříve tzv. okolnosti vylučující odpovědnost); ta ale nemá vůbec žádný vliv na další negativní následky, především smluvní pokuty či možnost odstoupení. Záleží tedy takřka ze 100 % na textu konkrétní smlouvy, zda a jak se vyšší moc uplatní.

RISING CONSTRUCTION COSTS – should be borne in mind when contracting

Authors:

Mgr. Martin Ráž, M.Jur.,
partner, HAVEL & PARTNERS

Mgr. Jan Šplíchal,
associate, HAVEL & PARTNERS

There are many factors that significantly affect the costs of construction – steadily increasing inflation, shortage of building materials, rising energy prices, shortage of labour in the construction industry, and last but not least the war started by Russian aggression in Ukraine. In order to avoid the unpleasant surprise of finding that during the construction process you as a construction company will lose out on the contract due to the rising costs or, on the other hand, as a customer you will pay an exorbitant price,



Mgr. Martin Ráž, M.Jur., partner,
HAVEL & PARTNERS

we recommend that you make adequate provisions for price increases in your contracts.

Construction usually takes many months to complete, or even years in more complicated cases, and it is very likely that price and cost increases will still continue during this time. The interests of the contracting parties as to the price at which the construction is to be carried out are different. The customer wants the construction to be carried out and completed at the price originally agreed in the contract, and that price to remain unaffected. Conversely, the contractor's interest is to be able to demand a reasonable increase in the price of the work if the costs of the construction increase during the construction period. No contractor wants to subsidise the construction for its customer, but rather wants to carry out



Mgr. Jan Šplíchal, associate,
HAVEL & PARTNERS

HAVEL & PARTNERS

CONNECTED THROUGH SUCCESS

their work at a profit. So how should the price increases be reflected in contracts?

From the customer's perspective, it seems to be simple. Just having a total price fixed (preferably expressly declared as fixed or not to be exceeded), i.e. having a contract not containing formulations such as that the price of the material will only be determined based on real prices or without force majeure clauses. The contract should also contain a formulation that the contractor assumes the risk of a change in circumstances (see below). But the most important thing is to find a trustworthy contractor who cares about its reputation and will not breach the contract so easily. And this can be much harder.

Force majeure

The question is also whether or not a company can negotiate a force majeure clause in the contract for work as a safeguard against rising costs. As a rule, the client does not want the construction to be prolonged in any way or the price to increase during the course of the construction. Therefore, force majeure clauses usually work for the benefit of the contractor, as the contractor is usually the one who, based on a force majeure event, claims some relief, in particular an extension of the construction period or an increase in the price of the work.

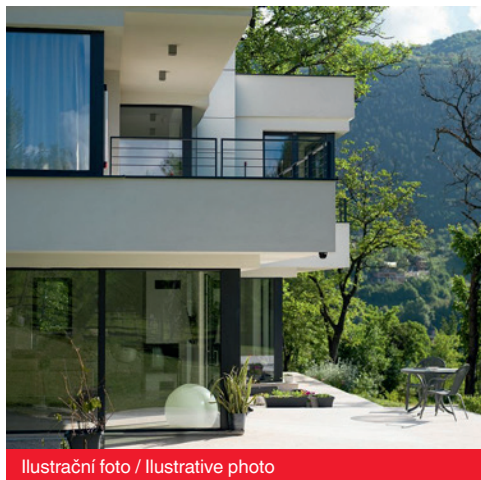
Force majeure is usually understood as an “act of God”, as it is often referred to in older contracts in English. It is a situation beyond our control, typically a natural disaster. In the stan-

Dle velké většiny obvyklých smluvních ujednání ale zvýšení stavebních nákladů na trhu samo o sobě není vyšší moc. To by musela smlouva obsahovat ustanovení, které by na zvýšení stavebních nákladů přímo myslelo.

Inflační doložky

Proto se spíše používají různé inflační či indexační doložky, které zajišťují automatické, pravidelné zvyšování ceny díla podle předem určených kritérií odvozených od aktuální situace na trhu. Firmy se tak chrání 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 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 využívají 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



Ilustrační foto / Illustrative photo



Ilustrační foto / Illustrative photo

parametry, na základě kterých si mohou strany určit přesný postup.

Inflační doložka by měla dále také obsahovat frekvenci, s jakou se ceny budou případně navyšovat. 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 známy hned po skočení 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.

Podstatná změna okolností

Za situace, když bude na počátku sjednána pevná cena za provedení stavby, a v době její realizace dojde k výraznějšímu zvýšení stavebních nákladů, by bylo možné si také položit otázku, zda se jedná o podstatnou změnu okolností, či nikoliv.

Ustanovení občanského zákoníku (§ 1764–1766 a speciálně pro smlouvy o dílo § 2620 odst. 2) pamatují na situace, kdy se během trvání určité smlouvy podstatně změní okolnosti. Nicméně, jejich použití je dost náročné. Změna musí nastat až po uzavření smlouvy a dle § 1765 musí vyvolat zvlášť

hrubý nepoměr v právech a povinnostech stran znevýhodněním jedné z nich. Dle § 2620 odst. 2 se pak vyžaduje zcela mimořádná nepředvídatelná okolnost, která dokončení díla podstatně ztěžuje.

Pokud jsou tyto podmínky naplněny, může se smluvní strana, která je takovou změnou okolností nepříznivě dotčena, domáhat u soudu, aby vztah mezi smluvními stranami „narovnal“ a smlouvu přiměřeně změnil – nebo ji naopak ukončil. Ustanovení § 2620 odst. 2 poskytuje specificky pro smlouvy o dílo i výslovné právo na zvýšení ceny díla.

Zhotovitel však při odvolávce na výše uvedená ustanovení narazí na několik problémů. Především, velká část smluv jejich použití zcela vylučuje, např. formulací, že na sebe zhotovitel (nebo obě strany) „přebírá nebezpečí změny okolností“. Pokud ustanovení vyloučena nejsou, je možné se jich dovolat u soudu jen bezprostředně poté, co změna nastala; dle § 1766 se navíc má za to, že po 2 měsících je již pozdě.

Dále pak podstatná změna okolností neopravňuje k odložení plnění – jinými slovy, zhotovitel nesmí přerušit práce. Také se mu nijak nestaví lhůty, nejsou ovlivněny pokuty apod. Případná žaloba tak v praxi představuje ze strany zhotovitele sázku na to, že za několik let vysoudí po objednateli navýšení ceny díla, případně ještě nejistější sázku na to, že získá od soudu nějakou úlevu ve formě předběžného opatření platného po dobu sporu. Z těchto důvodů se sice „podstatnou změnou okolností“ často hrozí v dopisech, či ji zhotovitel používá jako argument pro „dobrovolné“ navýšení ceny dodatkem ke smlouvě, ale na skutečný soudní spor dojde málokdy.

Autor: HAVEL & PARTNERS

HAVEL & PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE

