
Slechte betalers: hoe ze vermijden en aanpakken?

Een enquête van Bouwunie bij 300 Vlaamse bouwondernemers wijst uit dat 7 op 10 bouwbedrijven last heeft van slechte betalers. Slechts in 1 op de 5 gevallen betwist de klant de factuur tijdig. In 60% van de gevallen betaalt de klant te laat, onvoldoende of niet zonder een reden op te geven. De aannemer heeft er dus vaak gewoon het raden naar waarom de betaling niet of niet op tijd gebeurt.

De betalingsproblemen zijn de jongste jaren nog vergroot, zegt 55% van de ondervraagden. Vandaag heeft 9 op 10 bouwbedrijven minstens één klant met een openstaande vervallen factuur.

Bij de helft zorgen het grote aantal of de serieuze omvang van de wanbetalingen voor een of meer problemen. Het belangrijkste gevolg heeft te maken met de druk op de liquiditeit en het daardoor zelf moeilijk kunnen betalen van facturen van leveranciers en overheden. Wanbetalingen zetten ook een rem op de groei van het bedrijf.

In combinatie met de lage winstmarges in de bouwsector, kunnen wanbetalingen het voortbestaan van bedrijven zelfs bedreigen – en dit geldt zeker zo voor starters.

Willen we een competitieve bouwsector, dan moeten beide problemen dringend aangepakt worden.

Bouwunie stelt vast dat de bouwsector te weinig gewapend is om een eerlijke strijd met de slechte betaler aan te gaan. Nochtans gaat het in de bouw vaak om belangrijke bedragen. Een goede bescherming van de aannemer is dus op zijn plaats.

Bouwunie heeft daarom een aantal concrete voorstellen ter tafel liggen. Deze voorstellen moeten de aannemer een betere financiële bescherming en rechtspositie geven.

Naar een betere bescherming tegen slechte betalers

Het betaald krijgen van facturen, is een oud zeer in de aannemingssector. In de regel moet de aannemer immers éérst de prestatie leveren, en dan mag hij factureren. Dit heeft tot gevolg dat een aannemer soms pas maanden na het afsluiten van het contract, betaald wordt. Wil de aannemer hieraan ontsnappen, dan moet hij zelf zorgen voor de nodige afspraken met de klant én hopen dat deze ook effectief nageleefd worden. Bij vele aannemers leeft de perceptie dat een wanbetalende klant zich zowat alles en ongestraft kan permitteren.

Bouwunie vraagt de wetgever om de - soms ronduit - onbillijke situaties uit de weg te ruimen.

De jongste jaren heeft Bouwunie al een aantal van haar voorstellen kunnen realiseren. Met name het eigendomsvoorbehoud voor verwerkte goederen, de automatische vrijgave van waarborgen na 10 of 15 jaar en het betalingsbevel.

Maar het kan en moet nog veel beter.

Met de volgende syndicale strijdpunten wil Bouwunie de rechtspositie van aannemers verbeteren.

Bouwheren: voorkomen dat ze verder springen dan hun stok lang is !

Ongeïnde facturen zijn soms het gevolg van een (tijdelijk) onvermogen van de bouwheer. Hij heeft werken besteld waarvoor hij geen of onvoldoende budget heeft. Zowel voor de overheid als voor de private sector, heeft Bouwunie een voorstel uitgewerkt.

Overheden moeten bedrag voor aanbestede werken blokkeren en betalingstermijnen respecteren

De overheid moet bij het aanbesteden van werken meteen het daarvoor te betalen bedrag reserveren en daarbij een bepaalde marge incalculeren. Deze marge houdt rekening met bijvoorbeeld prijsherzieningen, wijzigingen door de opdrachtgever (meerwerken) enz. Het gereserveerde bedrag zal de overheid toelaten de aannemer tijdig en correct te betalen.

Particulieren: betalingsgarantie voor grote werken

Bouwunie vraagt de invoering van een betalingsgarantie. De bouwheer garandeert de betaling, zoals de aannemer de uitvoering van de werken garandeert.

Bouwunie pleit voor het invoeren van dergelijke contractuele borgstelling, verplicht bij werken vanaf 15.000 euro, waarbij de borg ofwel gedeponneerd wordt bij een erkende borgstellingskas, ofwel het bedrag gestort wordt op een consignatierekening.

Deze instrumenten vermijden dat de opdrachtgever belangrijke ingehouden bedragen elders zou besteden.

Tegenhanger

Als tegenhanger geldt dan evenzeer dat aannemers geen onredelijke hoge voorschotten mogen vragen. Hoe hoog moet of mag het voorschot zijn? Bouwunie wil daar geen forfaitair bedrag of percentage op plakken. Het voorschot moet 'redelijk' zijn en dient louter ter financiering van aangeschafte, soms op maat gemaakte, materialen of constructies. Het vragen van overdreven voorschotten die deze voorfinanciering van de aannemer overschrijden, is uiteraard uit den boze.

Hypothecaire lening slechts vrijgeven mits voorleggen betalingsbewijzen

Vandaag hebben aannemers geen automatische zekerheid dat het kredietbedrag, ontleend door de opdrachtgever ten behoeve van de (ver)bouwingswerken, ook effectief aangewend wordt om de aannemer te betalen.

Daarom moeten de opgevraagde schijven van hypothecaire kredieten rechtstreeks aan de aannemer worden uitbetaald door het voorzien - in de kredietovereenkomst zelf - van een contractueel voorrecht ten voordele van de aannemer. Sommige kredietinstellingen doen dit al, maar niet allemaal en niet altijd. Bouwunie vraagt om dit systeem verplicht te maken. Op deze manier creëren we een zekerheid dat het krediet aangewend wordt om de aannemer te betalen (waarvoor het geld uiteindelijk ook bedoeld is).

Voorrecht van de onbetaalde aannemer eenvoudiger maken

De Bouwunie-enquête legt de ernst en omvang van het probleem bloot. Als de bouwheer/opdrachtgever een WCO aanvraagt, is de kans dat een aannemer zijn geld ziet gering: maar liefst 73% (!) van de aannemers geeft aan dat ze de vordering moeten afboeken. De situatie bij faillissement is zo mogelijk nog erger: bijna de helft van de ondervraagde aannemers is al geconfronteerd met een failliete klant. 1 op 5 van hen had hierdoor zelf betalingsmoeilijkheden.

Dit is niet rechtvaardig! Met zijn tussenkomst creëert de aannemer juist een rechtstreekse meerwaarde in het vermogen van de gefailleerde; toch bekomt hij geen betaling. Er is dus dringend nood aan een betere bescherming van aannemers.

De bestaande mechanismen moeten daarom moderner en efficiënter gemaakt worden. De hypotheekwet voorziet momenteel in een voorrecht voor de aannemer op de meerwaarde die de onroerende goederen verkrijgen als gevolg van de door hem uitgevoerde werken. Met dit voorrecht kan de aannemer uitbetaald worden met voorrang op andere schuldeisers van een (failliet gegane) wanbetaler. Tot zo ver de theorie, want in de praktijk blijft dit dode letter omdat de procedure om het voorrecht te activeren, te omslachtig is. Deze veronderstelt o.a. het door een deskundige opmaken van twee PV's van plaatsbeschrijving (om de waarde van het goed voor en na de werken vast te stellen) die telkens moeten worden overgeschreven op het hypotheekkantoor. Een procedure dus die administratief heel wat eenvoudiger en ook goedkoper moet worden om bruikbaar te zijn.

Bouwunie vraagt om administratieve eenvoud, met name dat de vermelde PV's vervangen worden door een neerlegging van de factuur op de griffie van de Ondernemingsrechtbank. Dit op voorwaarde dat er een aannemingsovereenkomst is, en de aannemer zelf correct in de Kruispuntbank Ondernemingen (KBO) ingeschreven is. De omvang van de bevoorrechte schuldvordering blijkt dan uit het bedrag van de neergelegde factuur. Deze procedure biedt het bijkomende voordeel dat ingeval eenzelfde schuldenaar een som verschuldigd is aan meerdere aannemers, iedere schuldvordering vaststaat door neerlegging van de respectievelijke facturen.

Het betalingsbevel" B2B : uitbreiden naar consumenten (B2C)

Wanbetalers voor de rechter dagen is tijd- en geldrovend. Met het snelle en eenvoudige 'betalingsbevel' voor onbetwiste schuldvorderingen, kunnen aannemers vlugger aan hun geld raken. Na tussenkomst van een advocaat en gerechtsdeurwaarder, kan hij - sneller dan vroeger - een uitvoerbare titel bekomen (lees : een document, met daarin de dwingende verplichting tot betaling).

Bouwunie vraagt de wetgever om hier dan ook om snel zijn huiswerk te vervolmaken.

Bouwunie-studiedienst
Vilvoorde, april 2023

Bijlage: infografiek met de belangrijkste resultaten van de enquête

Het cijfer
Bouwunie onderzoekt

Wanbetalers zetten druk op financiële gezondheid

7 op 10 bouwbedrijven moeten afrekenen met een of meer klanten die hun factuur te laat, gedeeltelijk of niet betalen. 54% van de ondernemers zegt dat dit probleem de jongste jaren vergroot is. Slechte betalende zijn een zeer vervelende zaak. Zelfs als je uiteindelijk je geld toch krijgt. Wanbetalingen hebben een negatieve invloed op de financiële gezondheid en op de groei van de onderneming.

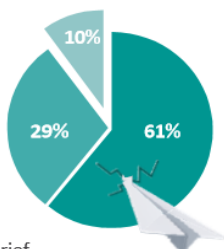


- Particuliere klanten
61% af en toe
9% veel
- B2B
59% af en toe
12% veel
- Overheden
26% af en toe
6% veel

82% ZEGT
DAT KLANT
ONBETAALDE
FACTUUR
BETWIST

betwisting via

- **61%** mail of brief
- **29%** mondeling of telefonisch
- **10%** aangetekend

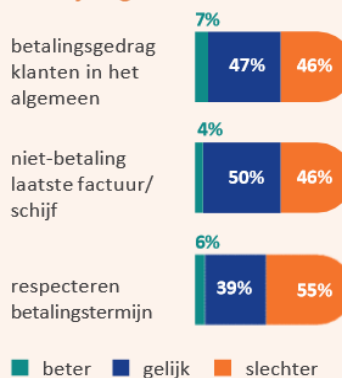


PREVENTIEMAATREGELEN

Om slechte betalende te voorkomen, doen bouwbedrijven het volgende

- **61%** factureert in schijven
- **59%** vraagt voorschotten
- **36%** controleert professionele klanten vooraf
- **31%** voorziet eigendoms-voorbehoud in contract
- **11%** vraagt contante betaling
- **10%** geeft korting bij contante betaling
- **1%** vraagt bewijs start werken bij hypothecaire lening

Evolutie aantal wanbetalers t.o.v. 5 jaar geleden

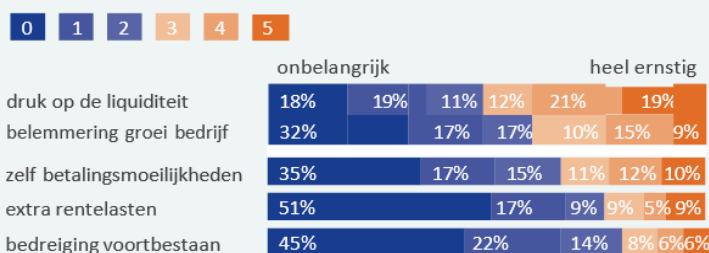


BIJ 63% VAN DE BOUWBEDRIJVEN GEEFT DE KLANT GEEN REDEN VOOR ZIJN WANBETALING

- **63%** geen reden
- **44%** vergetelheid
- **30%** geschil
- **27%** betalingsproblemen klant

ACHTERSTALLIGE BETALINGEN ZETTEN VOORAL DRUK OP DE LIQUIDITEIT

Ernstgraad van 1-5: gevolgen wanbetalingen voor het bedrijf



46% van de bouwbedrijven is al geconfronteerd met een klant die failliet ging - **1 op 5 van hen kwam hierdoor zelf in betalingsmoeilijkheden**

ACTIE BIJ SLECHTE BETALER

- **76%** verstuurt aangetekende brief
- **70%** vraagt mondeling te betalen
- **43%** schakelt een advocaat in
- **22%** past verwijntresten toe
- **17%** stapt naar rechtbank
- **16%** schakelt incassobureau in