



Vaste prijs, richtprijs of regie: welk bouwrisico accepteert u?

Bekijk welke afspraken en uitzonderingen nog onduidelijk zijn.



LEES / ORDEN / BEWAAR

Van uw vraag naar een volgende stap

Laat uw prijsafspraken vóór de verbouwing controleren. Onderscheid vaste prijs, richtprijs, regie en stelposten en leg waarschuwingen en grenzen vast.

Begin met overzicht

Voor een verbouwing is het niet genoeg dat ergens een totaalbedrag staat. U moet weten of dat een vaste prijs, een richtprijs of slechts een begroting bij afrekening op uren en materialen is. Ook stelposten en uitgesloten onderdelen bepalen uw financiële risico. Laat bij een grote opdracht onduidelijke combinaties door een advocaat bouwrecht beoordelen voordat u akkoord geeft. Deze gids gaat over het kiezen en vastleggen van het prijsmodel voor een particuliere opdracht onder Nederlands recht; een al ontvangen extra factuur vraagt daarnaast beoordeling van de concrete meerwerkclaim.

Leg dit alvast klaar

- ☐ Staat het prijsmodel expliciet in de opdracht?
- ☐ Zijn inbegrepen en uitgesloten werkzaamheden beschreven?
- ☐ Zijn wijzigingsopdrachten en waarschuwingen bewaard?



Uitleg bij uw situatie

Lees de uitleg en noteer wat u in uw eigen dossier nog moet laten beoordelen.

1. Lees de prijs naast de volledige opdracht

Vraag de aannemer schriftelijk welk prijsmodel hij aanbiedt en voor welk werk dat geldt. Een kop met totaalprijs kan worden gevolgd door uitzonderingen die grote onderdelen alsnog openlaten. Zet de tekeningen, werkomschrijving en prijsbijlagen daarom bij elkaar. Neem niet aan dat een aannemer alles levert wat op een losse schets zichtbaar is wanneer de geaccepteerde offerte iets anders beschrijft.

Maak een kostenoverzicht met drie kolommen: opgenomen, niet opgenomen en nog te kiezen. Noteer per onderdeel de verantwoordelijke partij. Denk aan sloop, afvoer, ondergrond, vergunningaanvraag en afwerking. Dit is geen lijst om ieder denkbaar risico af te wentelen, maar een hulpmiddel om vast te stellen welke prijs bij welke prestatie hoort. Zonder die afbakening zijn offertes moeilijk te vergelijken.

2. Begrijp wat een vaste prijs wel vastlegt

Een vaste prijs geeft in beginsel duidelijkheid over de afgesproken prestatie en totaalvergoeding. Dat betekent niet dat latere wijzigingen door de opdrachtgever gratis worden uitgevoerd. De prijs hoort bij een omschreven opdracht. Verandert die opdracht, leg dan opnieuw vast welk werk en welk bedrag worden afgesproken voordat uitvoering plaatsvindt. Een vaste prijs zonder duidelijke scope geeft slechts schijnzekerheid.

ConsuWijzer bespreekt ook specifieke situaties waarin een prijsverhoging bij een vaste prijs kan spelen, zoals onjuiste informatie of een rechterlijke beslissing over bijzondere kosten. Laat zulke uitzonderingen beoordelen in plaats van te beloven dat een vaste prijs onder alle omstandigheden onveranderlijk is. Vraag vooraf welke informatie de aannemer zelf inspecteert en welke gegevens hij van u nodig heeft.

3. Onderscheid een richtprijs van een harde bovengrens

Een richtprijs is een schatting. Bij de wettelijke beoordeling speelt de grens van tien procent en de tijdige waarschuwing voor een verdere overschrijding een rol. ConsuWijzer legt uit dat een waarschuwing ruimte moet bieden om keuzes te maken. U moet daarom niet pas bij de eindfactuur horen dat het budget al veel eerder onhaalbaar was.

Wilt u werkelijk een maximum, laat dat dan expliciet en passend bij de opdracht vastleggen. Een maximumafsprake en een gewone richtprijs zijn niet zonder meer hetzelfde. Beschrijf hoe de aannemer meldt dat de grens nadert, wie een verandering mag goedkeuren en wat er gebeurt als u niet instemt. Vraag om concrete kosteninformatie, zodat u kunt beslissen over beperken of vereenvoudigen van het werk.

Uitleg bij uw situatie (vervolg)

4. Maak regie controleerbaar voordat het werk begint

Bij regie betaalt u op basis van gewerkte uren en gebruikte materialen. Spreek daarom tarieven, opslagen, vervoerskosten en de manier van urenverantwoording vooraf af. Vraag wanneer tussenstanden worden verstrekt en welke werkzaamheden door verschillende medewerkers worden uitgevoerd. Een aantrekkelijk uurtarief zegt weinig over het totaal als onduidelijk blijft hoeveel tijd nodig is en welke kosten daarboven komen.

Leg vast hoe u begrotingsafwijkingen tijdig bespreekt en welke informatie bij facturen hoort. Controleer of een genoemd budget slechts een inschatting is of ook een afgesproken grens. Onderteken niet automatisch een urenstaat alsof u daarmee tevens alle kwaliteit en prijzen heeft goedgekeurd; laat duidelijk maken wat u met die ondertekening bevestigt. Bewaar de rapportages tijdens uitvoering, niet pas aan het einde.

5. Werk stelposten en keuzes concreet uit

Volgens de ACM-checklist zijn stelposten geschatte bedragen voor onderdelen die nog niet vaststaan, bijvoorbeeld tegels die later worden gekozen. Een vaste prijs met veel stelposten kan daardoor alsnog een variabele einduitkomst hebben. Vraag voor iedere stelpost welke hoeveelheid, kwaliteit en werkzaamheden erin zitten en hoe de eindafrekening plaatsvindt. Alleen het woord stelpost vertelt niet hoe een verschil wordt berekend.

Plan uw keuzes zo dat de aannemer vóór bestelling een prijsverschil kan bevestigen. Laat ook vastleggen of verwerkingskosten veranderen wanneer u ander materiaal kiest. Een goedkopere aankoopprijs maakt arbeidskosten niet automatisch lager. Dit helpt voorkomen dat u denkt binnen een budget te blijven terwijl een moeilijker gekozen product extra bewerking vraagt. Gebruik dezelfde uitgangspunten bij vergelijking van andere offertes.

6. Leg wijzigingen en waarschuwingen vast

Spreek een eenvoudige beslisroute af: beschrijving wijziging, prijsgevolg, planning en akkoord voordat het werk doorgaat. Noteer wie namens u mag beslissen als meerdere bewoners of opdrachtgevers betrokken zijn. Een vraag op de bouwplaats kan anders later als opdracht worden uitgelegd. Bewaar de hele reactie en niet alleen een los bericht met het woord akkoord.

Controleer periodiek of de prijsadministratie aansluit op wat werkelijk is besteld. Verkeerde aannames worden goedkoper en duidelijker opgelost voordat materiaal is verwerkt. Bij een verschil van inzicht vraagt u om specificatie per onderdeel. De aparte meerwerk-gids behandelt het betwisten van een extra factuur; hier gaat het om het vooraf organiseren van een prijsafpraak die begrijpelijk en controleerbaar blijft.



Uitleg bij uw situatie (vervolg)

7. Fictief voorbeeld: vaste prijs met open vloerkeuze

Stel: een offerte voor een aanbouw noemt een vaste totaalprijs, met daarnaast een stelpost voor de vloer. De opdrachtgever kiest later een patroon dat meer snijwerk vereist. Hij denkt dat alleen het materiaalverschil wordt afgerekend, terwijl de aannemer ook extra verwerking rekent. De oorspronkelijke offerte zegt niet wat de stelpost precies omvat.

Een bruikbare voorbereiding vraagt naar materiaal, hoeveelheid, verwerkingwijze en berekeningsmethode voordat de keuze wordt bevestigd. Dit fictieve voorbeeld bepaalt niet wie het verschil moet betalen. Het toont dat een vaste totaalkop en een open onderdeel verschillende prijsafspraken binnen hetzelfde project kunnen verbergen.

8. Checklist voor controle van uw prijsmodel

Vraag bij twijfel een beoordeling vóór ondertekening of vóór een kostbare wijziging. Neem de hele offerte mee, inclusief kleine lettertjes en technische bijlagen. Laat de advocaat niet alleen het bedrag controleren, maar vooral de koppeling tussen prijs, prestatie, uitzonderingen en bevoegd akkoord.

- ☐ Schriftelijke omschrijving van vaste prijs, richtprijs of regie.
- ☐ Werkzaamheden, materialen, hoeveelheden en uitgesloten onderdelen.
- ☐ Tarieven, opslagen, stelposten en afspraken over nacalculatie.
- ☐ Waarschuwingsmomenten, kostenrapportage en eventuele echte bovengrens.
- ☐ Procedure voor wijzigingen, planning en wie akkoord mag geven.



Veelgestelde vragen

Is iedere offerte een vaste prijs?

Nee. Lees de inhoud, bijlagen en afspraken. Een offerte kan een richtprijs of een begroting voor regie bevatten.

Is tien procent extra bij elke verbouwing toegestaan?

Nee. De tienprocentregel hoort bij de beoordeling van een richtprijs en waarschuwing. Het is geen universele opslag op een vaste prijs.

Geeft regie de aannemer onbeperkte vrijheid om te factureren?

Nee. De afgesproken tarieven, daadwerkelijk werk en verantwoording blijven van belang. Leg ook rapportage en beslismomenten vast.

Zijn stelposten definitieve prijzen?

Meestal zijn ze juist schattingen voor nog open onderdelen. Laat inhoud en afrekenmethode vastleggen voordat u een keuze bevestigt.



Mijn werkblad

Digitaal invulbaar en printbaar. Geen e-mailadres nodig.

Uw voorbereiding blijft van u

Vul alleen in wat u weet. Bewaar originelen apart. Noteer bij twijfel welke informatie u nog moet opvragen. Laat termijnen en ingrijpende stappen afzonderlijk beoordelen.

Staat het prijsmodel expliciet in de opdracht?

Zijn inbegrepen en uitgesloten werkzaamheden beschreven?

Zijn wijzigingsopdrachten en waarschuwingen bewaard?

Zijn uren, materialen en tarieven controleerbaar?



Mijn werkblad (vervolg)

Mijn volgende stap

Welke vraag stel ik aan mijn adviseur en welke afspraak maak ik?

Afspraak / datum / wie bewaakt de vervolgstap?

Bronnen en gebruik

ACM ConsuWijzer - prijsverhoging dienstverlener | 2026-10-23

ACM ConsuWijzer - checklist offertes vergelijken | 2026-10-23

ACM ConsuWijzer - meer en minder werk | 2026-10-23

Nog niet juridisch gecontroleerd. Algemene informatie, geen oordeel over uw zaak. Deze PDF heeft geen verzendknop. Bewaar een kopie en controleer na opslaan of uw ingevulde antwoorden bewaard zijn.