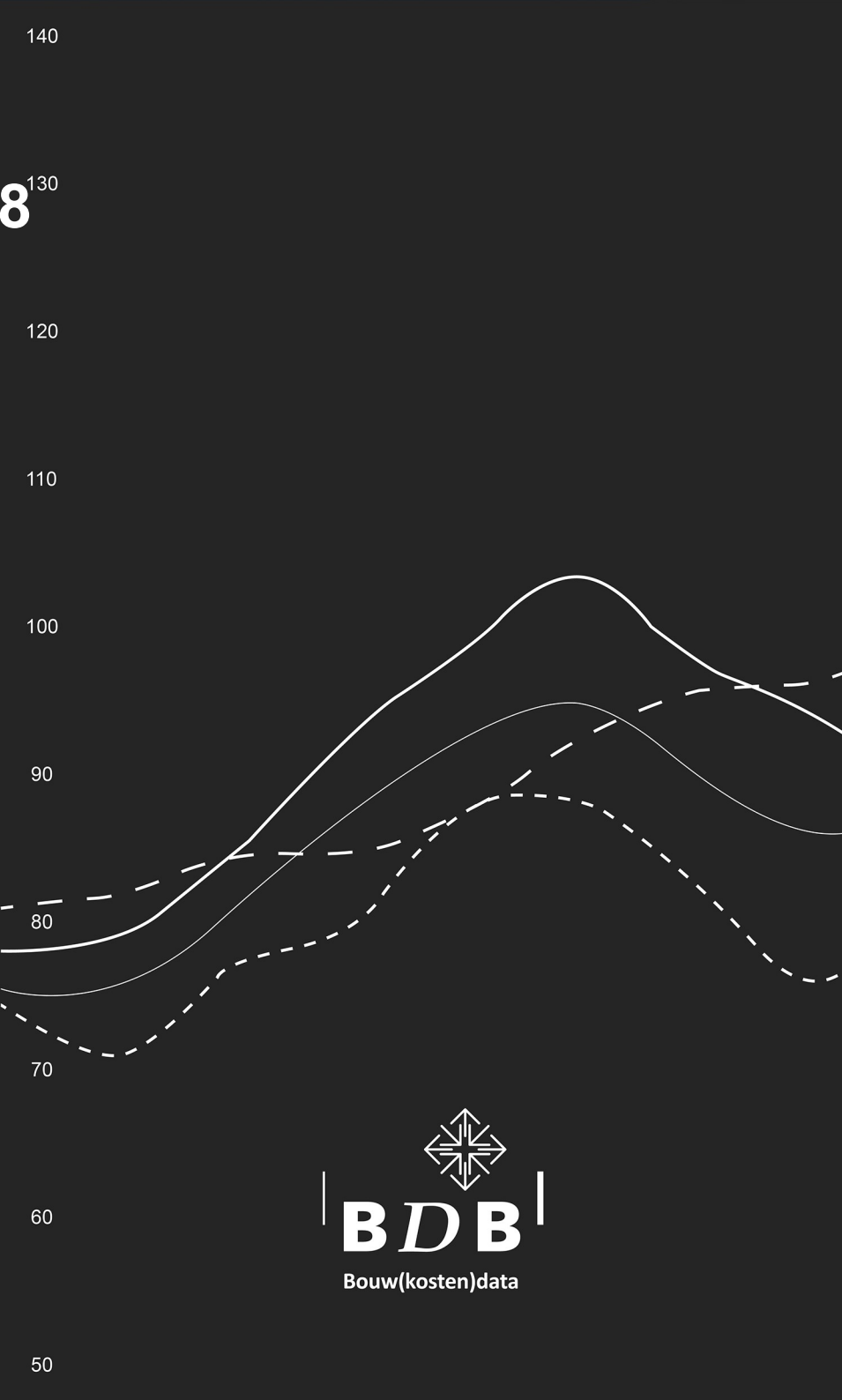
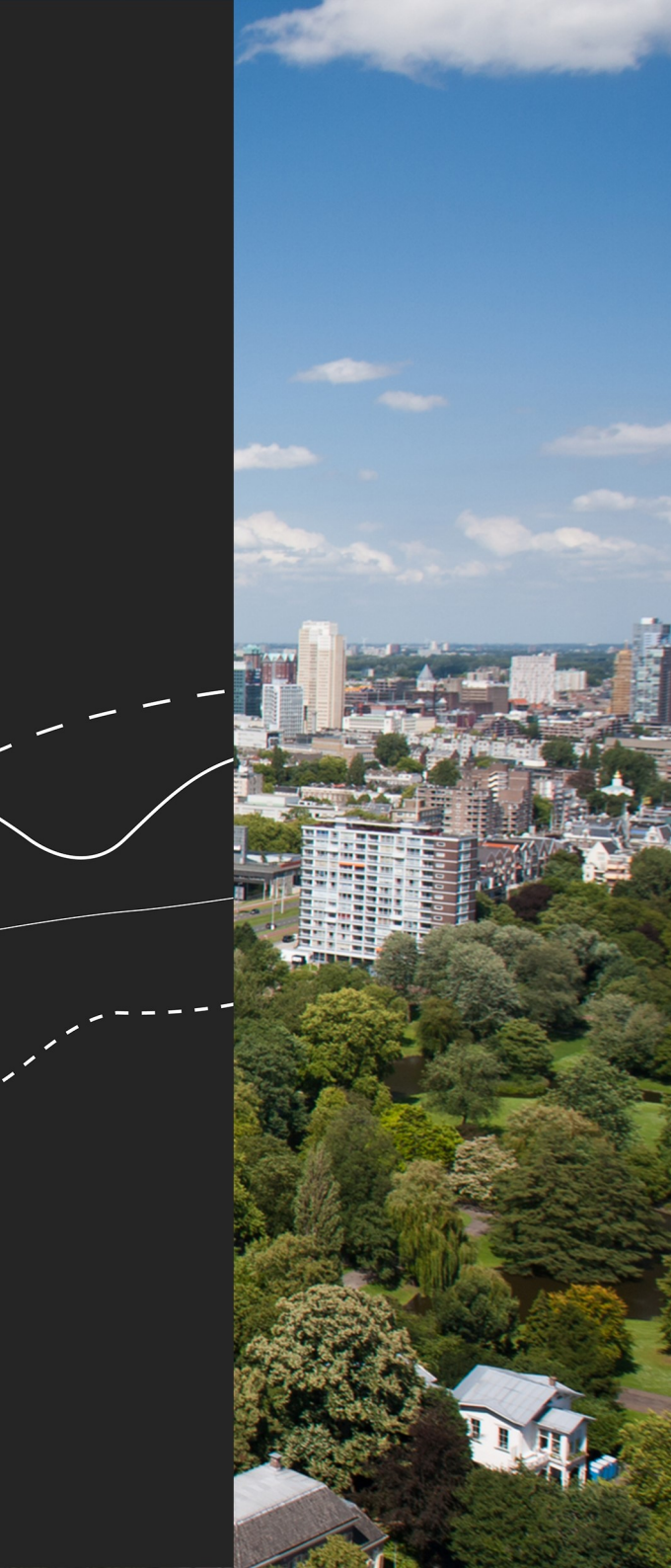


BDB BOUW(KOSTEN)DATA 2018



BDB

Bouw(kosten)data



VOORWOORD

Beste lezer,

Het afgelopen jaar is er weer veel gebeurd bij BDB, dit vraagt om nieuwe verhalen die we graag met u delen in deze BDB publicatie van 2018. We informeren u op deze manier over de ontwikkelingen binnen BDB en de bouwsector. En wie weet kunnen we u inspireren en op nieuwe ideeën brengen!

Deze editie is wederom gevuld met succesverhalen van enkele van onze klanten: zoals een aannemer, een gemeente en een verzekeringsmaatschappij. U leest over hun werk in de (Nederlandse) bouwsector en niet onbelangrijk: de connectie met BDB en onze bouw(kosten) data.

Naast deze interessante cases leest u onze ervaringen als specialist in bouwkostendata over turbulente dynamiek in de Nederlandse bouwconjunctuur en hoe u hier op in kunt spelen. Ook willen we u voorstellen aan één van onze teamleden en zijn functie binnen BDB. Tot slot hebben er een aantal mooie ontwikkelingen plaatsgevonden binnen BDB, die we met trots aan u willen melden. Zo vind u een artikel over ons nieuwe informatiesysteem dat onlangs gelanceerd is en alle voordelen en extra's voor u.

Namens het team van BDB,

Veel leesplezier gewenst!

DIT IS BDB

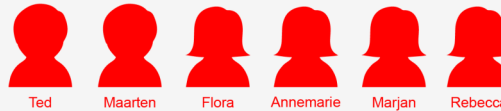


Wij bestaan al sinds 1946



En hebben voor u data vanaf
1914 voorhanden

Dit zijn onze medewerkers



Ted Maarten Flora Annemarie Marjan Rebecca

Zij helpen uw graag met uw financiële bouwvraagstuk



U heeft een vraag



Bel of mail met BDB



Vertel ons over uw project



BDB zoekt een passende
oplossing voor uw vraagstuk



Persoonlijk

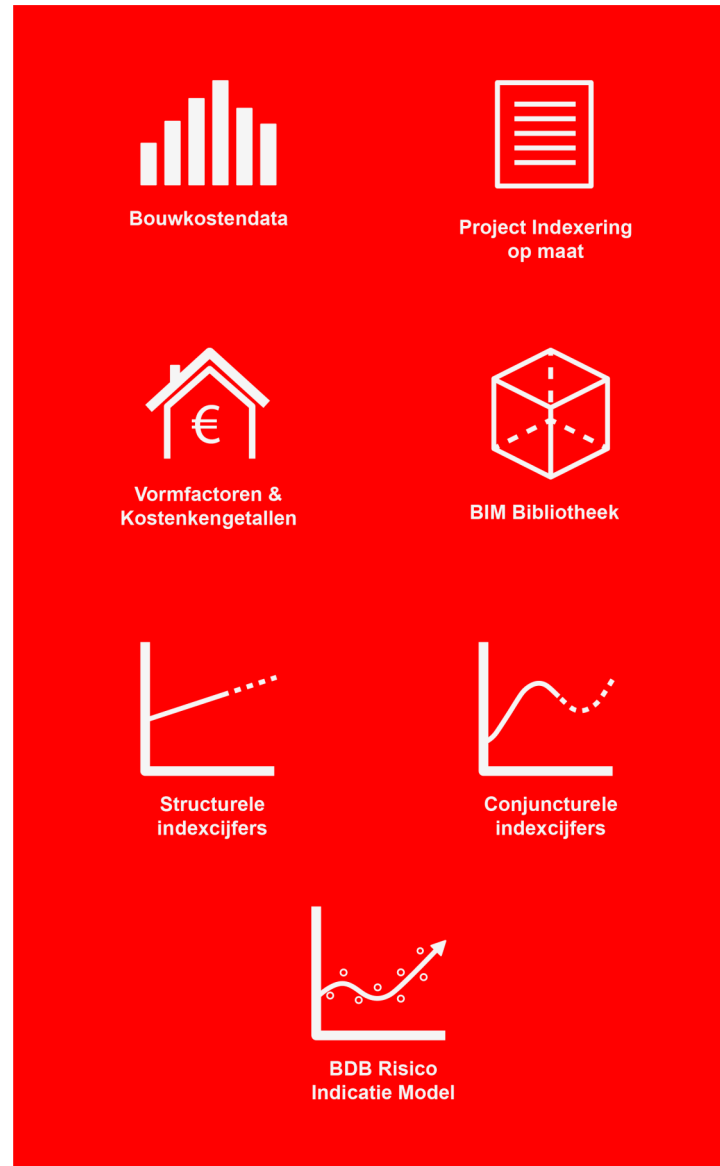


Compleet



Op maat

DE BDB PRODUCTEN



BOUW(KOSTEN)DATA

Uitgebreide informatie ter oplossing van uw financiële bouwvraagstuk. Data voor alle processen, sectoren, markten, projecttypen, fasen, projecten, abstractieniveaus, momenten en datasoorten.

PROJECTINDEXERING OP MAAT

Een indexering die specifiek afgestemd is op uw project. Hiermee doet deze indexering recht aan de aard en omvang van uw project en specifieke componenten.

VORMFACTOREN EN KOSTENKENGETALLEN

Generieke objecten en gebouwtypes die dienen als bouwstenen voor de onderbouwing van businesscases, analyses en investeringsbeslissingen

BIM BIBLIOTHEEK

Een uitgebreide bibliotheek met uiteenlopende data op abstract en gedetailleerd niveau op het gebied van kwaliteit, tijd en geld. Deze bibliotheek vormt het fundament van het 5D BIM proces.

STRUCTURELE INDEXCIJFERS

Deze omvatten de prijsontwikkelingen van de productiekosten bij een onveranderde vraag, ofwel de kostprijsontwikkeling.

CONJUNCTURELE INDEXCIJFERS

Deze omvatten de prijsontwikkelingen die ontstaan door de vraag en aanbod op de aanbestedingsmarkt. Dit geeft de marktwerking weer.

BDB RISICO INDICATIE MODEL

Dit model geeft inzicht in loon- en prijswijzigingen ter ondersteuning van uw inkoopproces en/of ter inschatting van de financiële projectrisico's.



HET ONDERSCHIEDEND VERMOGEN VAN DATA IN DE HUIDIGE ECONOMIE

In Nederland hebben we te maken met een sterk veranderend economisch klimaat: we bevinden ons in een opgaande tendens die richting hoogconjunctuur trekt. Dit zien we terug in de marktontwikkeling. Er is een sterk toenemende marktvraag wat zorgt voor een grotere capaciteitsbehoefte, maar deze kan niet altijd vervuld worden. Zeker in de bouwsector zien we dat, ook mede door vergrijzing, er meer werk beschikbaar is dan er mensen zijn. De capaciteit kan de kwaliteit niet meer leveren waardoor ook deze onder druk komt te staan.

Aannemers worden geconfronteerd met prijsverhogingen van onder andere lonen en materialen. Projecten komen financieel onder druk te staan, omdat ze in een periode van laagconjunctuur zijn aangenomen. Organisaties zijn niet altijd voorbereid op deze veranderingen. Veel bedrijven worden gestuurd door de hectiek van de dag en het economisch klimaat dat heerst. Omdat het goed gaat met de economie merken we dat organisaties meer geld beschikbaar hebben en komen er veel projecten los. Er worden allerlei aanbestedingen gedaan en dat terwijl de orderportefeuilles van uitvoerende partijen goed gevuld raken of zijn.

Er zijn dus veel ontwikkelingen waar met name de bouwsector zich bewust van moet zijn en rekening mee moet houden. Juist doordat de bouw nog vrij traditioneel van aard is laat dit veel kansen open. Met name op het gebied van digitalisering, automatisering en innovatie. We zien dat het belang van data, zeker in onze sector, steeds meer toeneemt. Organisaties willen de risico's die een project met zich meebrengt vooraf kunnen inschatten. Op basis van digitalisering en data kunnen dit soort analyses beter gemaakt worden. Ook in de rest van de maatschappij is er steeds meer vraag naar data. Bij BDB merken we dat dit een steeds prominentere rol gaat spelen in bijvoorbeeld de zorg, het onderwijs en de overheid.

Data biedt tevens juridisch draagvlak maar kan ook helpen bij het efficiënter maken van processen. Met het constant veranderende economisch klimaat wilt u als organisatie inzicht hebben in de ontwikkelingen die spelen en kunnen voorspellen wat er komt. De prijsverhogingen die we nu zien

vragen om verrekeningen. En wanneer een aanbesteding in de markt gezet gaat worden wilt u weten of het moment gunstig is, hoe u dat het beste kunt doen en hoe u zich daarop kunt voorbereiden.

Er is dus een toename van een bepaalde informatiebehoefte. Als BDB hebben wij die informatie beschikbaar om dit soort complexe vraagstellingen op te lossen; rondom de conjunctuur en hoe dit zich ontwikkelt rondom een project. Ook kan BDB op maat de data afstemmen op uw bedrijf of uw situatie. We krijgen steeds meer vragen over specifieke gebieden, zoals een bepaalde activiteit of bouw materiaal. Daar leveren wij eveneens de nodige data voor aan. We adviseren klanten over hoe zij bepaalde cijfers toe kunnen passen en hoe zij deze in hun primaire proces kunnen verankeren. “De op maat oplossing is bepalend voor het succes van de databehoefte.”

Kortom: Wij adviseren klanten te innoveren om hun processen zo efficiënt mogelijk te maken en zo in te spelen op de ontwikkelingen die de veranderende economie met zich meebrengt. Dit betekent openstaan voor vergaande innovaties. Als BDB hebben wij zelf ook deze transitie ondergaan. Niet alleen bij het verkrijgen van data maar ook de verspreiding ervan. BDB is erop gericht om onze enorme database met informatie, gericht en afgestemd te implementeren in uw primaire proces, zodat u hiermee direct en kosten efficiënt kan werken. Want alleen een bak aan data, daar heeft u niks aan.

Ted Peek MSc MRICS (general manager BDB)

✘ Gemeente
✘ Amsterdam
✘

“Wij wilden één index die specifiek was voor het contract en de aanbidding zoals die komt vanuit de aannemer. BDB kan dit maatwerkcijfer leveren.”

Martijn Gesink is hoofd kostenmanagement bij Metro en Tram van **gemeente Amsterdam**. Dit betekent dat hij een aantal andere kostendeskundigen aanstuurt en bijstaat en vanuit deze rol begeleidt hij ook zelf een aantal contracten. “Een goede indexregeling die aansluit bij het project kan een deel van de risico’s en een stuk onzekerheid wegnemen.”

[>> Lees het volledige interview op pagina 13](#)



“De grootste meerwaarde van BDB voor ons is dat we een reële prijs kunnen afgeven die aannemelijk is tot een jaar later.”

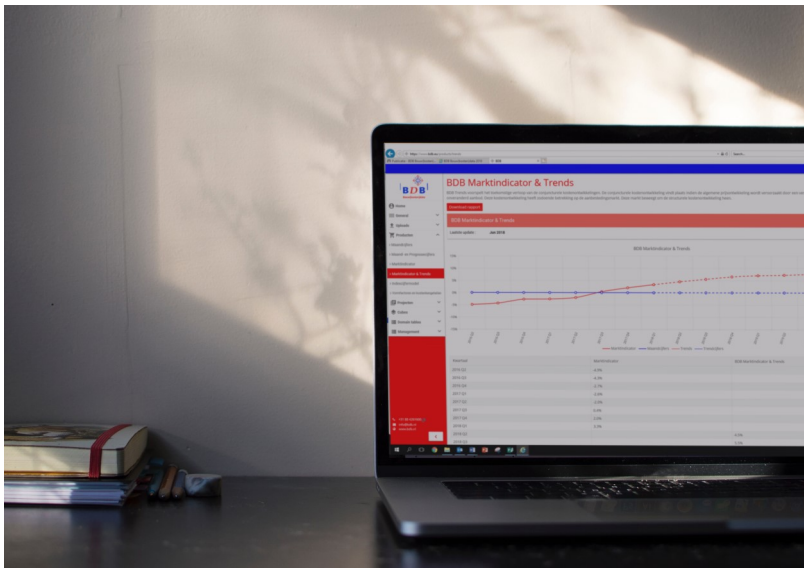
Antoine van Gelder is calculator bij **KlokGroep**. Hij legt uit hoe hij de BDB-cijfers toepast in zijn dagelijkse werkzaamheden en hoe de cijfers van meerwaarde zijn voor het bedrijf. “Juist omdat onze kostprijzen hierop gebaseerd worden hebben we behoefte aan goede cijfers.”

[>> Lees het volledige interview op pagina 14](#)

HET NIEUWE BDB INFORMATIESYSTEEM

In de huidige maatschappij is innovatie niet meer weg te denken en BDB gaat hierin mee. De afgelopen twee jaar is er hard gewerkt aan een aantal ontwikkelingen. Zo kwam vorig jaar het Indexcijfermodel al beschikbaar via Mijn BDB. **Op 1 juni is het nieuwe BDB informatiesysteem live gegaan.** Bij BDB staat de behoefte van de klant voorop. We merken dat klanten baat hebben bij bredere, toegankelijker en direct beschikbare cijfers. Het nieuwe informatiesysteem is een innovatie, waarmee BDB op een andere, vooruitstrevende manier, uitgebreidere data kan aanbieden. De grootste veranderingen van het nieuwe systeem hebben we op een rijtje gezet:

- Het systeem heeft een ander uiterlijk gekregen. Het menu is op een logische en overzichtelijke manier ingedeeld en de knoppen zijn duidelijk aangegeven. Hierdoor kan op een makkelijke en snelle manier door het systeem genavigeerd worden.
- De generieke cijfers zijn direct in het systeem af te lezen aan de hand van interactieve grafieken en tabellen. Met een simpele muisbeweging over een punt in de grafiek is de bijbehorende index meteen af te lezen.



- Naast dat bij de maand- en prognosecijfers een referentieproject gekozen kan worden, is het ook mogelijk om referentiedatums te kiezen. In plaats van 13 maanden terug, gaan de cijfers terug tot het jaar 2003. De database is hierdoor gericht te bevragen.
- De maand- en prognosecijfers zijn samengevoegd in één grafiek, en zo ook de marktindicator en trends. De kostenontwikkeling en de trendontwikkeling zijn hierdoor beter in beeld gevraagd.
- De rapportages van door u (ad hoc) gestelde vragen zijn terug te vinden in de database onder 'projecten'. Deze rapportages zijn gekoppeld aan uw account en dus alleen voor u zichtbaar.
- Het onderdeel vormfactoren en kostenkengetallen is uitgebreid, waardoor het mogelijk is objecten gericht te bevragen. De vorm en hoeveelheden zijn aan te passen en er kan gespeeld worden met kostenkengetallen. De bandbreedtes van data kunnen hierdoor aangestuurd worden en dus is de database specifiek op een project raad te plegen.
- Het systeem bevat een bedrijfsspecifiek deel, waarbij een eigen projectendatabase kan worden opgebouwd. U kunt uw eigen projecten door BDB laten analyseren en laten opnemen in de database. Vervolgens kunt u benchmarken op de belangrijkste vormfactoren en kostenkengetallen. Maandelijks worden de kostenkengetallen automatisch geïndexeerd naar het huidige prijspeil. Als vanzelfsprekend zijn deze projectanalyses vertrouwelijk en alleen zichtbaar en toegankelijk binnen uw eigen account. De analyses worden dus ook niet verstrekt aan andere partijen.
- Het systeem biedt naast de standaard producten nu ook mogelijkheid tot het monitoren van internationale prijsontwikkelingen en het benchmarken van internationale projecten. BDB beschikt over historische internationale bouw (kosten)data, maar deze internationale data is (nog) niet beschikbaar binnen onze abonnementen.

Het systeem is beschikbaar via www.bdb.nl, via het submenu in de rode balk onder 'Mijn BDB'. Hier is ook een instructievideo beschikbaar gesteld, waarmee de gebruiker een rondleiding krijgt door het nieuwe systeem. Mocht u vragen of opmerkingen hebben, neem dan gerust contact met ons op.



“De grootste meerwaarde van BDB voor het project is dat er toetsing heeft plaats gevonden door een onafhankelijke partij.”

Robert Klein is werkzaam bij **OLCO**, een adviesbureau gespecialiseerd in maatschappelijk vastgoed. Door de gemeente Leiden is hij ingehuurd als projectmanager voor het project Combibad-Ijshal De Vliet. Hij licht toe hoe hij de producten van BDB heeft ingezet. “BDB heeft van de investeringskostenraming een goede analyse gemaakt en toetsingen gedaan op het kostenniveau van zwembad en ijshal, om te zien of het gehanteerde prijsniveau reëel is.”

[>> Lees het volledige interview op pagina 15](#)



“Door de indexcijfers hebben we meer controle over onze portefeuille, omdat we beter weten hoe de bouwprijzen zich ontwikkelen.”

Rob Bartels is product coördinator bij **ZLM verzekeringen**, een regionale verzekeraar. Hoewel bouwkostendata voornamelijk door de bouwsector wordt gebruikt, legt Bartels uit dat de data ook van toegevoegde waarde is in de verzekeraarsbranche. “We indexeren de premie om te voorkomen dat de klant het risico loopt om onderverzekerd te raken.”

[>> Lees het volledige interview op pagina 16](#)

EVEN VOORSTELLEN...

Persoonlijk contact vinden we bij BDB erg belangrijk. Het is dan ook één van onze kernwaarden. Daarom stellen we graag onze medewerker **Maarten in 't Veld** aan u voor. Maarten is vier jaar werkzaam bij BDB. Hij houdt zich veelal bezig met interne begeleiding, zaken op de achtergrond maar ook specifieke projecten.

1. *Wat is precies jouw rol binnen BDB?*

Binnen BDB heb ik eigenlijk twee rollen: ik ben projectleider en adviseur. Wat betreft de projectleiding houd ik me veelal bezig met zaken die op de achtergrond spelen. Zo zorg ik er intern voor dat de boel draait, dat producten en projecten worden opgeleverd volgens afspraak en als er problemen zijn kijk ik daar naar. Eigenlijk houd ik me vooral bezig met de dagelijkse operationele taken van het team. Zaken op de achtergrond zijn bijvoorbeeld ook de ontwikkeling van het nieuwe informatiesysteem. In dit proces kijk ik of alles goed gaat en of de wensen van BDB vertaald worden in het systeem. Uiteindelijk draait het er natuurlijk om dat dit een meerwaarde heeft voor de klanten.

Als adviseur richt ik me meer op de project specifieke vraagstellingen, dit zijn projecten die niet binnen de generieke oplossingen passen en dus niet oplosbaar zijn met onze standaard producten.

2. *Waar help jij klanten mee en hoe doe je dat?*

Als adviseur help ik klanten met advies over de toepassing van onze indexen en andere producten in hun project. Dit begint meestal telefonisch, waarbij ik op zoek ga naar een verduidelijking van de vraag die de klant heeft: de vraag achter de vraag. Dit helpt in het verdere proces.

Soms is het voldoende om telefonisch advies te geven. In andere gevallen is het essentieel om langs te gaan bij de klant. Bij een fysieke bespreking wordt de context en de vraag duidelijker. En doordat je elkaar hebt ontmoet helpt dit in de verdere communicatie. Een meeting biedt op die manier een onderscheidende meerwaarde.

3. *Waar denk jij dat de grootste meerwaarde ligt voor klanten van BDB?*

In de bouwsector merk ik toch wel dat veel op gevoel gedaan wordt. BDB maakt dit gevoel meetbaar. Wij kunnen scenario's onderbouwen; zoals business cases of verrekeringen, maar ook de risico's van projecten in de bouw. Met de producten van BDB kunnen bedrijven zaken betrouwbaarder en onafhankelijk verantwoorden naar hun opdrachtgevers. Het geeft een onderbouwde transparantie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.

4. *Waarmee zou jij (potentiele) klanten nog meer kunnen helpen?*

Met de integratie van de BDB producten in hun primaire proces. Dit in alle fases van het ontwerp- en bouwproces. Er moet een lampje gaan branden; als het in hun systeem komt kan het ook binnen een volgend project worden toegepast, en het project daarop. Bedrijven hebben hier veel voordeel van. Waar ik dus mee kan helpen is het informeren van nieuwe maar ook bestaande klanten over hoe ze BDB het beste kunnen toepassen, om daar het meeste voordeel uit te halen.





“BDB is helder, inzichtelijk en onafhankelijk. Het is een betrouwbare informatiebron waarmee het onderdeel indexering in je begroting kan worden afgedekt.”

Gerwin Matijssen is kostenmanager bij **bbn adviseurs** voor gebouw & gebied. Hij houdt zich bezig met alles op het gebied van bouwkostenmanagement en legt uit hoe hij indexcijfers in zijn werk gebruikt. “Ik gebruik BDB om een beeld te vormen van de indexering. Als ik nu een begroting maak voor dit gebouw, wat kost zo’n zelfde gebouw dan over 5 jaar?”

[>> Lees het volledige interview op pagina 17](#)

BDB beschikt over ruim 100 jaar aan kennis over bouw(kosten)data. Wij helpen hiermee dagelijks onze klanten met hun werk. Adviseurs, aannemers, gemeenten, woningcorporaties, de overheid, banken, verzekeraars en noem maar op: onze data geeft inzicht aan de gehele bouwkolom. Hier ziet u een greep uit ons klantenbestand.

BEDANKT VOOR DE SAMENWERKING!





VOLLEDIGE INTERVIEWS



Interview met de gemeente Amsterdam: Een index op maat

Martijn Gesink is hoofd kostenmanagement bij Metro en Tram van gemeente Amsterdam. Dit betekent dat hij een aantal andere kostendeskundigen aanstuurt en bijstaat en vanuit deze rol begeleidt hij ook zelf een aantal contracten. Dit zijn bijvoorbeeld onderhoudscontracten, zoals het beheer en onderhoud van stations en het spoorwerk, maar ook treinbeveiliging.

Martijn Gesink is ook betrokken bij de aanleg van de Noord/Zuidlijn. Dit is een groot en langlopend project waarbij een metrolijn wordt aangelegd die Amsterdam Noord met Zuid moet gaan verbinden. Van de 9,7 kilometer lange lijn, loopt ongeveer 7 kilometer ondergronds door tunnelbuizen, waarvan 3 kilometers is geboord. Tijdens de uitvoering waren er problemen door verschillende verzakkingen. Het project is toen stilgelegd bij twee stations. In 2009 is het werk aan de metrolijn weer volledig voortgezet met een verruimd budget, extra veiligheidsmaatregelen en een gewijzigde communicatie-aanpak. Vanaf dit moment is Martijn betrokken bij het project in de rol van kostenmanager. Hij kijkt of het prijsniveau en de aanbiedingen van de opdrachtnemers (aannemers en ingenieurs-/ adviesbureaus) reëel zijn en hoe risico's zo goed mogelijk beheerst kunnen worden.

De aanleiding voor het contact met BDB was de aanvraag van een project specifieke index voor de afbouw van de Noord/Zuidlijn. De Noord/Zuidlijn is een groot en complex project. Er zijn dus ontzettend veel contracten voor alle specialisaties die bij zo'n project komen kijken. Dit gaf heel veel discussie over hoe er geïndexeerd moest worden. Juist daarom was er behoefte aan een onafhankelijke index. "Wij wilden één index die specifiek was voor het contract en de aanbidding zoals die komt vanuit de aannemer. Er zijn veel verschillende indexen op de markt, maar deze zijn algemeen.

"Wij wilden één index die specifiek was voor het contract en de aanbidding zoals die komt vanuit de aannemer. BDB kan dit maatwerkcijfer leveren".

✘ Gemeente
✘ Amsterdam
✘

De gemeente Amsterdam is een grote organisatie met verschillende clusters. Metro en Tram valt onder één van de vier clusters, namelijk Ruimte en Economie. Metro en Tram is eigenaar van de railinfrastructuur in Amsterdam en houdt zich bezig met de bouw, het beheer en onderhoud van het Amsterdamse metro- en tramnetwerk.

BDB heeft wat dat betreft een uniek product, waarbij zij een maatwerk cijfer kunnen leveren."

Door BDB is voor de Noord/Zuidlijn een project specifieke index opgesteld. Er is een gedetailleerde indexering gemaakt op basis van specifieke componenten in het contract. Hiermee wordt inzicht gegeven in de structurele kosten binnen het project en de risico's worden hiermee beperkt. De complete aanbidding van de aannemer is dus door BDB vertaald naar één indexcijfer. Deze index is samengesteld op basis van de loon-, materiaal en materieelcomponenten uit deze aanbidding. Periodiek wordt het cijfer geïndexeerd op basis van een vastgestelde uitgangssituatie. Dit is de datum van inschrijving; september 2011. Als de aannemer nu een aanbidding doet voor een wijziging in het contract gebeurt dit op basis van de prijzen van deze datum. Deze wordt dan verhoogd met de BDB projectindex. "Wat de index heeft opgeleverd is vooral rust. Er zijn genoeg meningsverschillen waarover je overeenstemming moet krijgen, maar over de index is nooit discussie."

"Ieder kwartaal wordt er geïndexeerd. Dit gebeurt los van de gemeente Amsterdam en los van de aannemer en dus onafhankelijk. Op deze manier gebeurt dit op betrouwbare wijze. Door mijn goede ervaring heb ik BDB onlangs ook bij een ander project geadviseerd. Momenteel hoor je dat er veel gebeurt in de markt: Er is te weinig capaciteit en de CAO lonen in de bouw stijgen. Er wordt gesproken over schaarste in de markt. Dit brengt veel risico's met zich mee. Door middel van een index kan je ervoor zorgen dat je redelijke gesteld staat tegen alle veranderingen die gepaard gaan met deze ontwikkelingen. Een goede indexregeling die aansluit bij het project kan een deel van de risico's en een stuk onzekerheid wegnemen. BDB kan zorgen voor die index." •

[>> Terug naar pagina 6](#)



Interview met KlokGroep: Calculeren op basis van betrouwbare data

Antoine van Gelder is calculator bij KlokGroep. Als calculator is Antoine veelal bezig met het maken van ramingen, werkbegrotingen en het bijhouden van referentiebegrotingen. Daarnaast houdt hij maandelijks de BDB-cijfers bij. Deze cijfers geven inzicht in de structurele kostenontwikkeling van de lonen, materialen en materieel. Maandelijks worden de cijfers door BDB geactualiseerd.

“KlokGroep is de laatste jaren veranderd van traditionele ontwikkelende bouwer naar een ‘regisseur’ van grootschalige bouwprojecten, die we samen met co-makers realiseren. Dit resulteert in andere vragen vanuit opdrachtgevers. Zo kregen we de vraag om de prijsverhogingen in de bouwsector in kaart te brengen en te leiden. De producten van BDB dienen hierin voor ons als instrument om met de opdrachtgever te kunnen overleggen. We kunnen hiermee onderbouwd beargumenteren hoe de prijsstijging er naar verwachting uit gaat zien. Onze opdrachtgevers staan achter de BDB-cijfers en kunnen hiermee werken. Vanuit ons schept het vertrouwen naar de opdrachtgever.”

Bij het maken van ramingen raadpleegt Antoine de BDB cijfers. Dit gaat om diverse projecten, van utiliteitswerken tot woningbouwprojecten, en nieuwbouw tot renovatie. “Wanneer een raming wordt gemaakt één tot anderhalf jaar voordat het project daadwerkelijk gerealiseerd wordt, wil je een inschatting kunnen maken van de prijsontwikkeling. De trends geven ons dan een voorspelling van het toekomstig verloop van de conjuncturele kostenontwikkeling. Het percentage van de verwachte stijging wordt meegenomen in de kostprijs van een project. Vooral in deze tijd is het soms moeilijk in te schatten wat de ontwikkelingen zijn. De BDB trends geven ons dan meer inzicht.”

“De grootste meerwaarde van BDB voor ons is dan ook dat we een reële prijs kunnen afgeven die aannemelijk is tot een jaar later.”



KlokGroep is samen met zusteronderneming Novaform onderdeel van KlokHolding, een financieel daadkrachtig familiebedrijf met bijna 100 jaar ervaring. De omzet van KlokHolding over 2017 was bijna € 200 miljoen. KlokGroep richt zich, samen met haar co-makers, op het gehele ontwikkel- en realisatietraject in de bouw; van initiatieffase tot en met het vastgoedbeheer. Met bijna 200 medewerkers werkt KlokGroep dagelijks aan spraakmakende nieuwbouw- en onderhoudsprojecten, en het ontwikkelen van verduurzamingsconcepten.

“Wat betreft de prijzen merken we duidelijk de ontwikkelingen die gepaard gaan met de aantrekkende markt. Prijstechnisch gezien merk je dat iedereen denkt: daar kunnen we van profiteren. Onderaannemers houden niet lang de prijs gestand. Wij werken gelukkig nauw samen met co-makers, waardoor de prijsstijging nog enigszins te controleren is.”

“Ik houd voor onze projectontwikkelaars ook de structurele maand- en prognosecijfers bij. Deze cijfers voeg ik samen met de marktindicator en trends, en maak ik overzichtelijk in een grafiek. Dit stuur ik op naar de ontwikkelaars. Voor hen is het essentieel om een beeld te kunnen vormen van de marktontwikkelingen en de ontwikkeling van de bouwkosten. Op hun beurt baseren de projectontwikkelaars hierop hun kostprijnschatting. Dan wil je natuurlijk wel dat ze dit doen aan de hand van betrouwbare en actuele informatie.”

“De grootste meerwaarde van BDB is voor ons is dan ook dat we een reële prijs kunnen afgeven die aannemelijk is tot een jaar later. Juist omdat onze kostprijzen hierop gebaseerd worden hebben we behoefte aan goede cijfers. Daarnaast is het online systeem van BDB een prettige tool. Tijdens een overleg met de klant kunnen we dan meteen inzichtelijk maken wat er gebeurd en het onderbouwen.” •

[>> Terug naar pagina 6](#)

Interview met OLCO: Toetsing door een onafhankelijke partij

Robert Klein is werkzaam bij OLCO, een adviesbureau gespecialiseerd in maatschappelijk vastgoed voornamelijk voor onderwijs en sport. Als projectmanager behandelt hij allerlei vraagstukken, met name gerelateerd aan binnensport. Door de gemeente Leiden is hij ingehuurd als projectmanager voor het project Combibad-IJshal De Vliet. Naast de nieuwbouw van het combinatiegebouw zwembad-ijshal, maakt ook de renovatie van het buitenbad als ook de inrichting van de openbare ruimte onderdeel uit van het project.

De sportnota 2013-2018 van de gemeente Leiden was aanleiding voor dit project. Het budget voor renovatie van het buitenbad alsmede nieuwbouw van het binnenbad is destijds bepaald. In 2016 is Robert Klein als de projectmanager door de gemeente aangetrokken. Het project heeft hij opgepakt en uitwerkt. Ondertussen is het project ook uitgebreid met de nieuwbouw van een ijshal, ter vervanging van de bestaande ijshal. Door combinatie van zwembad en ijshal zijn diverse synergievoordelen te behalen, waaronder uitwisseling van energie.

Sinds de eerste plannen voor het project in 2013 is er veel veranderd, met name op de bouwmarkt. Robert voorzag in de aantrekkende markt risico's ten aanzien van de prijsontwikkelingen. Hij wilde op basis van data van een onafhankelijke partij meer inzicht in hoe de markt zich sindsdien heeft ontwikkeld en hoe de markt zich verder zou ontwikkelen tot op het moment van aanbesteding, juist voor het specifieke segment van zwembaden en ijsbanen. BDB is gevraagd om een onafhankelijke benchmark van de bouw-, investerings- en exploitatiekosten voor de nieuwbouw en renovatie van het zwembad en de ijshal op te stellen. En daarnaast inzicht te geven in de bijbehorende prijsontwikkelingen gedurende de looptijd van het project.

“De grootste meerwaarde van BDB voor het project is dat er toetsing plaats heeft gevonden door een onafhankelijke partij.”

OLCO Groot denken
concreet maken

OLCO adviseert op het gebied van gebruik, exploitatie en ontwikkeling van maatschappelijk vastgoed. Daarbij laten we ons niet inperken door vaste denkpatronen en -kaders. We prikkelen onze opdrachtgevers buiten hun comfortzone te treden en vanuit een nieuw oogpunt naar hun eigen wensen en vragen te kijken.

“Het programma van eisen dat we hebben opgesteld vormt de basis voor de investeringskostenraming. BDB heeft van deze investeringskostenraming een goede analyse gemaakt en toetsingen gedaan op het kostenniveau van zwembad en ijshal, om te zien of het gehanteerde prijsniveau reëel is. Zo hebben ze gekeken naar de verschillende posten in de raming om te zien of deze niet te hoog of te laag waren. Daarnaast is er een goede doorkijk gegeven in hoeverre de verandering op de bouwmarkt invloed heeft op het kostenniveau van het zwembad en ijshal. Wat daar uitkwam heb ik goed kunnen gebruiken voor het raadsbesluit. BDB heeft hierbij een op de vraag toegespitste analyse gemaakt en advies gegeven, dus specifiek voor het zwembad en de ijshal. Dat vond ik juist zo goed. BDB is uniek in dit soort maatwerk oplossingen.”

“Met de bevindingen van BDB heb ik naar de gemeenteraad kunnen aantonen dat het gehanteerde prijsniveau in 2013 op zich goed was, maar dat door het verloop van de structurele- en conjuncturele kostenontwikkelingen, aanpassing noodzakelijk was. Vanuit mijn ervaring in de zwembadwereld had ik dat vermoeden al, maar door het onderzoekswerk van BDB kon ik dat concreet aantonen en verantwoorden naar de raad. De grootste meerwaarde van BDB voor het project was dat er een onafhankelijke toetsing plaats heeft gevonden, zonder dat hierbij belangen in het verdere uitvoeringstraject een rol speelden. OLCO gaat zich (vanzelfsprekend) voor dit project niet aanmelden voor de aanbesteding en BDB is niet verbonden aan en/of heeft geen bouwactiviteiten of anderszins.”

“Na de zomer volgt het raadsbesluit voor het bouwkrediet voor nieuwbouw van de ijshal. Daarna gaat de Europese aanbesteding voor nieuwbouw van het combinatiegebouw zwembad-ijshal van start.” •

[>> Terug naar pagina 8](#)



Disclaimer: Aan de afbeeldingen kunnen geen rechten worden ontleend

Interview met ZLM Verzekeringen: Als verzekeraar indexen gebruiken

Rob Bartels is productcoördinator bij ZLM Verzekeringen, een regionale verzekeraar. Hoewel bouwkostendata voornamelijk door de bouwsector wordt gebruikt, legt Rob uit dat de data ook van toegevoegde waarde is in de verzekeraarsbranche.

“Als productcoördinator analyseer ik onze producten: onze verzekeringen dus. De analyse vindt plaats op basis van premie en schade. Ik analyseer of we eventueel een premieverlaging of premieverhoging moeten doorvoeren. Daarnaast ben ik betrokken bij het introduceren van nieuwe producten in de markt. Als productcoördinator analyseer ik ook onze voorwaarden. We kijken daarbij wat er vanuit de wet verplicht wordt of gaat veranderen. Aan de hand van suggesties en ervaringen van klanten, wordt er nagegaan of we een product kunnen verbeteren. Dit doe ik voor ieder product op zich, maar ook in zijn totaliteit. Wij vinden het belangrijk om meerwaarde voor de klant te bieden. We kijken juist ook of we een premie kunnen verlagen of een product aantrekkelijker kunnen maken.”

“Recent heb ik gewerkt aan de analyse van het gedeelte van onze verzekeringen dat per 1 mei is verlengd, waaronder de woonhuisverzekering. Deze verzekering geldt voor schade aan een koopwoning door bijvoorbeeld brand, storm of een hagelbui. Op basis van de resultaten wordt er gekeken of we eventueel iets aan de premie kunnen veranderen. Het indexcijfer van BDB geeft ons een indicatie van de ontwikkeling van bouwrijzen voor een woning. We indexeren de premie om te voorkomen dat de klant het risico loopt om onderverzekerd te raken.”

“Door de indexcijfers hebben we meer controle over de waarde onze portefeuille, omdat we beter weten hoe de bouwrijzen zich ontwikkelen.”



zlm.
verzekeringen

ZLM Verzekeringen is een regionale verzekeraar voor de regio Zeeland en Noord-Brabant. Klanten kunnen een verzekering afsluiten voor onder andere woning, vervoer en vakanties.

“Het indexcijfer kan zorgen voor premieverhoging of premieverlaging. Op het moment dat de bouwkosten stijgen en de materiaalkosten toenemen, zal de premie iets omhoog moeten. En andersom: als de kosten dalen, kan de premie omlaag. Op deze manier wordt het indexcijfer gebruikt om de waardebepaling van het woonhuis op peil te houden.”

“Een aantal jaren geleden hebben we gekozen voor BDB. Destijds was er het vermoeden dat de cijfers die we tot dan toe aanhielden niet meer goed genoeg overeenkwamen met wat er in de markt gebeurde. Er is gekozen voor BDB, omdat BDB haar cijfers op betrouwbare en geschikte data baseert. Hun data geeft een goede indruk van hetgeen in de woningmarkt gebeurt. Sommige verzekeraars indexeren op basis van het CBS (red.: Centraal Bureau voor de Statistiek). De cijfers van BDB zijn echt specifiek opgesteld voor ons als verzekeraar. Door het indexcijfer en het prognosecijfer hebben we meer controle over de waarde van onze portefeuille, omdat we beter weten hoe de bouwrijzen zich ontwikkelen.”

“Intern is het een vast gegeven dat we ons baseren op het BDB indexcijfer. Als een verhoging of verlaging extreem is, kan dat natuurlijk wel tot vragen leiden. Op basis van de achtergrondinformatie die ik regelmatig van BDB ontvang, kan ik dan onderbouwen waarom dat zo is. Ook aan klanten willen we een goede uitleg kunnen geven. Het is belangrijk dat we kunnen vertellen hoe wij onze premies bepalen. Mede omdat BDB dit als onafhankelijke, externe partij onderbouwd.” •

[>> Terug naar pagina 8](#)

Interview met bbn: Een kritische blik op de huidige markt

Gerwin Matijssen is bouwkostenmanager bij bbn. Hij heeft al ruim 18 jaar ervaring op het vlak van kostenmanagement. En houdt zich veelal bezig met de begeleiding van projecten op het gebied van bouwkostenmanagement, advisering van partijen die betrokken zijn bij een (bouw)project, het onderhandelen met partijen als aannemers en leveranciers, en kosten inzichtelijk maken.

Bouw is dan een breed begrip; bbn richt zich op allerlei projecten, maar is veel bezig met commercieel vastgoed, zorg en onderwijs. Recentelijk was Gerwin betrokken bij een project voor renovatie en nieuwbouw van een gemeentehuis. Dit begon met een haalbaarheidsstudie waarbij inzichtelijk werd gemaakt wat dat gaat kosten. Het project wordt pas gerealiseerd in 2022. Echter moeten er nu al besluiten worden genomen en de opdrachtgever moet geïnformeerd worden over de kosten. “Ik gebruik BDB dan om een beeld te vormen van de indexering. Als ik nu een begroting maak voor dit gebouw, wat kost zo’n zelfde gebouw dan over 5 jaar? In de huidige markt ligt een enorme druk op alle partijen. Zomaar een inschatting maken kan dan wel eens verkeerd uitpakken. Als de horizon langer is, zoals bij dit project, wil je meer informatie hebben om te kunnen onderbouwen.”

“De BDB indexcijfers die ik voornamelijk gebruik voor het budgetteren van projecten geven, voor het gekozen referentieproject, aan wat structureel gezien de prijsontwikkeling is van de productiekosten. Om inzicht te krijgen in de conjuncturele kostenontwikkelingen raadpleegt Gerwin de marktindicator en trends. “In de crisisjaren waren prijsstijgingen veel minder een issue. Prijsstijgingen werden toen nauwelijks in rekening gebracht. Nu moet er veel kritischer gekeken worden naar de actuele zaken in de markt. Bedrijven hebben behoefte aan meer zekerheid.”

“BDB is helder, inzichtelijk en onafhankelijk. Het is een betrouwbare informatiebron waarmee het onderdeel indexering in je begroting kan worden afgedekt.”

bbn adviseurs
voor gebouw & gebied

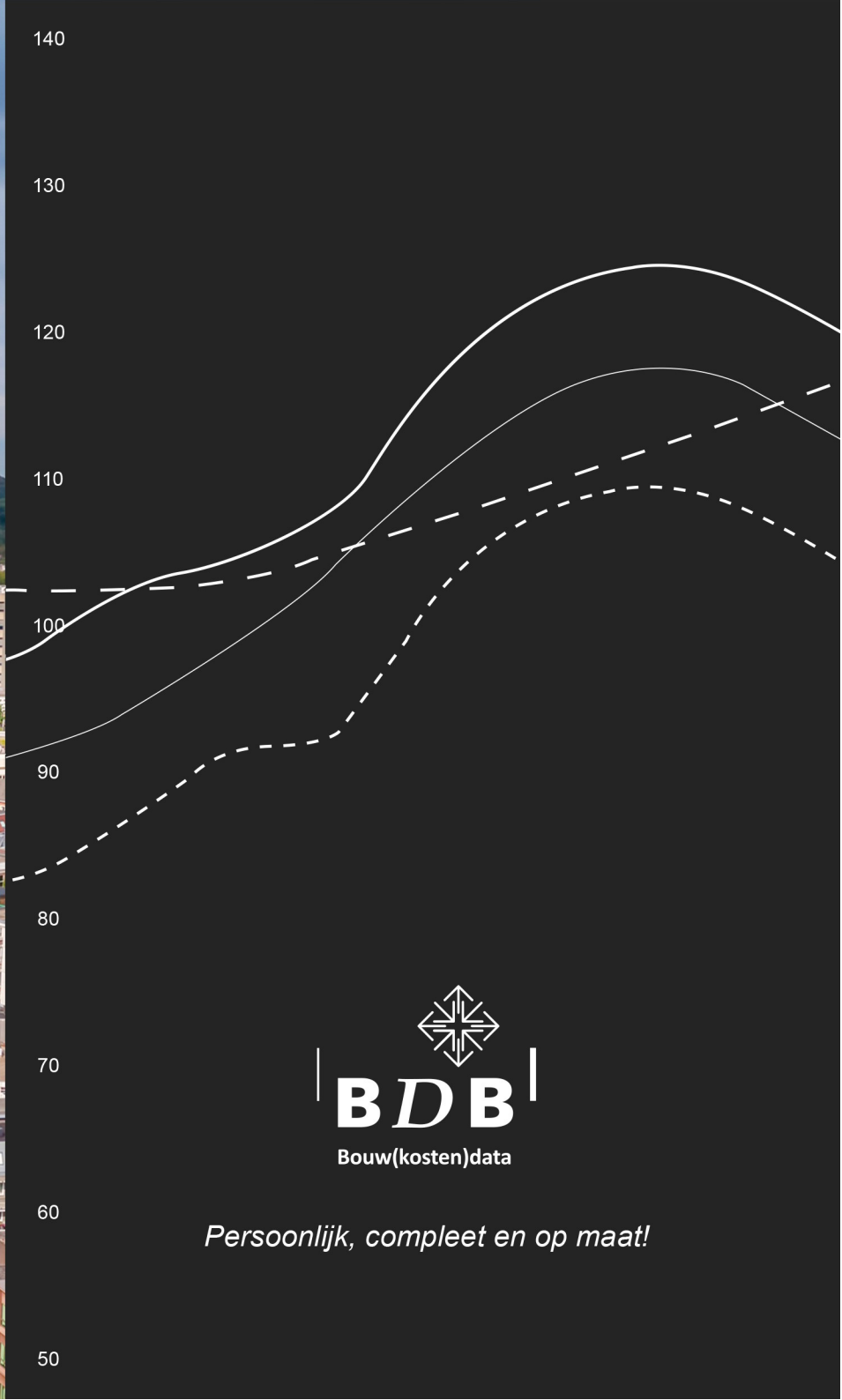
bbn is een adviesbureau voor alles wat te maken heeft met gebouw en gebied. Zo werken ze in verschillende branches: zorg, overheid, onderwijs maar ook cultuur en bedrijfsleven. De activiteiten van bbn zijn verbonden aan verschillende afdelingen: vastgoedadvies, huisvestingsadvies, gebiedsontwikkeling, bouwmanagement, bouwkostenmanagement, onderhoud en beheer, en realisatie management.

BDB dient als een goed vertrekpunt; het geeft een goede basis om het onderdeel prijsstijgingen betrouwbaar op te nemen binnen je begroting. Van daaruit kun je door redeneren. Als je in de bouwwereld over BDB praat zijn er maar weinig mensen die niet weten waar het over gaat. BDB is alom gerespecteerd, bekend en een onafhankelijk instituut.”

“Ik merk dagelijks de gevolgen van de conjuncturele ontwikkelingen in de markt. Wij doen veel aanbestedingen, daar zie je enorme prijsstijgingen. De levertijd van bepaalde materialen loopt stevig op, wat zich weer vertaalt in de prijs. Daarnaast stijgen de prijzen binnen de afbouwwerkzaamheden ook. Hoewel ik het nog niet heb meegemaakt, zie ik het wel gebeuren dat de kosten straks de pan uitrijzen en projecten on hold worden gezet.

“BDB is natuurlijk niet de enige verstrekker van indexcijfers op de markt, maar de manier waarop de producten worden aangeboden, in de vorm van abonnementen, is heel handig. Het indexcijfermodel gebruik ik ook met regelmaat.” Het indexcijfermodel is een handige rekentool om gemakkelijk cijfers op te vragen aan de hand van een bepaald referentieproject en referentiedatums. De resultaten zijn zichtbaar in een Excel bestand waarin, afhankelijk van het abonnement, de structurele en conjuncturele cijfers berekend zijn over de ingevoerde gegevens. “De resultaten zijn vormgegeven in een nette lay-out. Deze is goed op te nemen in een rapportage of presentatie voor de klant. BDB is helder, inzichtelijk en onafhankelijk. Het is een betrouwbare informatiebron waarmee het onderdeel indexering in je begroting kan worden afgedekt.” •

[>> Terug naar pagina 10](#)



BDB

Bouw(kosten)data

Persoonlijk, compleet en op maat!