

## 'De top van de bouwkosten zal in 2020 bereikt worden'

05-12-2018 12:27



**De sterk aantrekkende vastgoedmarkt en de grote druk tot productie in de Nederlandse bouwsector hebben geleid tot oplopende prijzen in de bouw. Maar hoe lang blijven deze prijzen nog stijgen? En hoe kan je besparen op kosten? Deze vragen en meer werden beantwoord tijdens het congres 'Bouwkosten en Vastgoed' geleid door dagvoorzitter Ton Heijmans, directievoorzitter van BOAG Advies en Management.**

Ted Peek van BDB Bouw(kosten)data trapte de dag af. BDB is een onafhankelijk kennisinstituut op het gebied van bouwkostendata en geeft al meer dan 70 jaar indexen af aan de Nederlandse bouwwereld over bouwkosten en de ontwikkelingen daarvan.

### **Gebruik de juiste index**

In bouwcontracten wordt er vaak gebruikt gemaakt van een index om de prijzen te bepalen, maar het is belangrijk om te letten of het gaat om een standaardindex of projectspecifiek. Peek geeft als tip mee: "Heb je veel van een bepaald soort materiaal in je project, zoals bijvoorbeeld staal, dan kan je project afwijken van de referenties. Niet alle bandbreedtes zijn hierop ingesteld en materiaalprijzen kunnen flink fluctueren, dus het belangrijk om dit vooraf goed af te stemmen om verrassingen en zelfs een faillissement te voorkomen."

Peek maakt ook een voorspelling voor de ontwikkeling van de bouwkosten. Zitten we al aan de top van de markt of stijgen de prijzen de komende tijd nog flink? “De top zal rond 2020 liggen, tot en met half 2021 zullen projecten boven kostprijs worden aanbesteed. Daarna krijgen we laagconjunctuur en zal de markt er weer anders uit zien,” aldus Peek.

Als onderbouwing geeft Peek hiervoor: “In 2012 is er flink geïnvesteerd in bouwvragen vanuit de overheid, maar de markt was hier nog niet rijp voor. De laagconjunctuur is hierdoor verlengd ten opzichte van de cyclus hiervoor. Als we terugkijken dan zie je dat we telkens dezelfde cyclus doormaken die gemiddeld tussen de 7 en 11 jaar duurt. Dus statistisch komen we dan uit in 2020 als omslagpunt.” Dus als tip geeft Peek mee: “Het is gunstig voor aannemers om klussen aan te nemen in 2019/2020, want wanneer deze uiteindelijk worden uitgevoerd in 2021 ben je goedkoper uit.”

### **Leg je bouwsysteem niet vast**

Rob van der Heiden, unitmanager bouwkostenadvies BOAG, ging tijdens zijn presentatie in op de ontwikkeling van de bouw en hoe je slim in kan spelen op de veranderingen in de markt. Hij gaf als tip mee dat je in de ontwerpfase al rekening moet houden met de huidige marktomstandigheden. “In deze markt is er bijna geen project meer wat makkelijk haalbaar is, veel projecten staan onder water.”

Van der Heiden gaf een aantal voorbeelden die van invloed kunnen zijn op de bouwsom, zoals de vormfactoren. “De gevel heeft veel invloed op de totale bouwkosten, alles wat open is in een gevel is duur,” aldus Van der Heiden. Let ook op de juiste kengetallen. “Gebruik het meer om te vergelijken, maar neem ze niet aan voor waarheid,” waarschuwde hij.

Maar waarom zijn de bouwkosten zo hard gestegen? Van der Heiden vertelt dat er op alle onderdelen van de bouwsom de laatste jaren prijsstijgingen zijn geweest, denk aan salarisstijgingen van het personeel van de aannemer, een stijging van de prijzen van de onderaannemers/leveranciers, maar ook door gebrek aan capaciteit bij aannemers en de stijging van opslagen. “Ook de verduurzamingseisen van de overheid spelen parten, want hierdoor is er een toename in de installatiekosten. Een extra effect is de toename van zzp'ers in de bouwkolom en het feit dat nieuwbouw woningbouw de markt domineert.” Toch zegt Van der Heiden dat het gebrek aan capaciteit het daadwerkelijke probleem is.

Als laatste geeft hij als tip mee aan de zaal dat je niet van tevoren je bouwsysteem moet vastleggen. “Hierdoor loop je vertraging op als er weinig personeel beschikbaar is voor de ene bouwmethode, terwijl er voor een andere manier van bouwen wel aannemers beschikbaar zijn.”

### **Neem de hele bouwketen mee in het contract**

Henk Verschuur, advocaat bij Poelmann van den Broek ging in zijn presentatie in op de juridische conflicten die worden veroorzaakt door stijgende bouwkosten. Een dalende Rijn kan er namelijk al voor zorgen dat de kosten voor beton flink hoger kunnen uitpakken. Hoe kan je deze problemen voorkomen? Volgens Verschuur is er niet één direct antwoord, maar het begint bij een goed contract waarin er duidelijk over prijsverhogingen wordt gesproken. Kies je bijvoorbeeld voor een contract op basis van indexverhoging of juist dagprijs. Als tip geeft hij de zaal mee om een raamovereenkomst af te sluiten met daarin duidelijke afspraken en betrek daarbij de hele bouwketen om verrassingen en faillissementen te voorkomen.

### **Bespaar op leges en proceduretijd**

Rudi Minkhorst, ook advocaat bij Poelmann van den Broek, ging in zijn verhaal in op de bestuursrechtelijke procedures in de bouw, waar valt winst te behalen? Volgens Minkhorst kan er flink op de proceduretijd worden bespaard als er goede afspraken worden gemaakt in de anterieure overeenkomst met een bindende tijdsplanning. Ook is goed overleg met de omgeving en belanghebbenden belangrijk. Daarbij kunnen het

afkopen van ingediende zienswijzen, het uitlokken van een voorlopige voorziening of daadwerkelijk starten met de bouw uitkomst bieden. Ook kan er flink geld bespaard worden door goed te kijken naar de leges.

## **Investeer in innovatie**

Als hekkensluiter vertelt Leontien de Waal, senior market analyst Construction bij Rabobank Real Estate Finance over haar visie op de huidige ontwikkelingen in de bouwsector. Zo voorspelt de Waal dat de woningbouw in 2019 af zal nemen omdat er onvoldoende capaciteit is en de levertijd van materialen oploopt. Het rendement onder bouwers laat te wensen over en dat belemmert innovatie, want er kan weinig geld apart gezet worden voor investeringen om te verbeteren én te vernieuwen. Ook moet er nagedacht worden over het beter combineren van nieuwbouw, renovatie en transformatie en moeten bouwers actief in gaan spelen op innovatie om hun onderscheidend vermogen te behouden. Gelukkig bieden volgens De Waal nieuwe technologie disruptieve, schaalbare en exporteerbare businessmodellen.

Kimberly Camu