

'Aanbestedingen kan je beter uitstellen tot volgend jaar'

11-02-2019 08:00



VJ sprak met Ted Peek van BDB Bouw(kosten)data over de huidige markt. De bouwsector floreert als nooit tevoren, maar de kosten zijn de afgelopen tijd flink gestegen. Hoe kan je als ontwikkelaar of opdrachtgever hier het beste mee omgaan? "Door pro-actief in te spelen op de stijgende bouwkosten kan je het beste rendement behalen."

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. VJ sprak met Ted Peek over de huidige markt en de ontwikkelingen die we komende jaren kunnen verwachten.

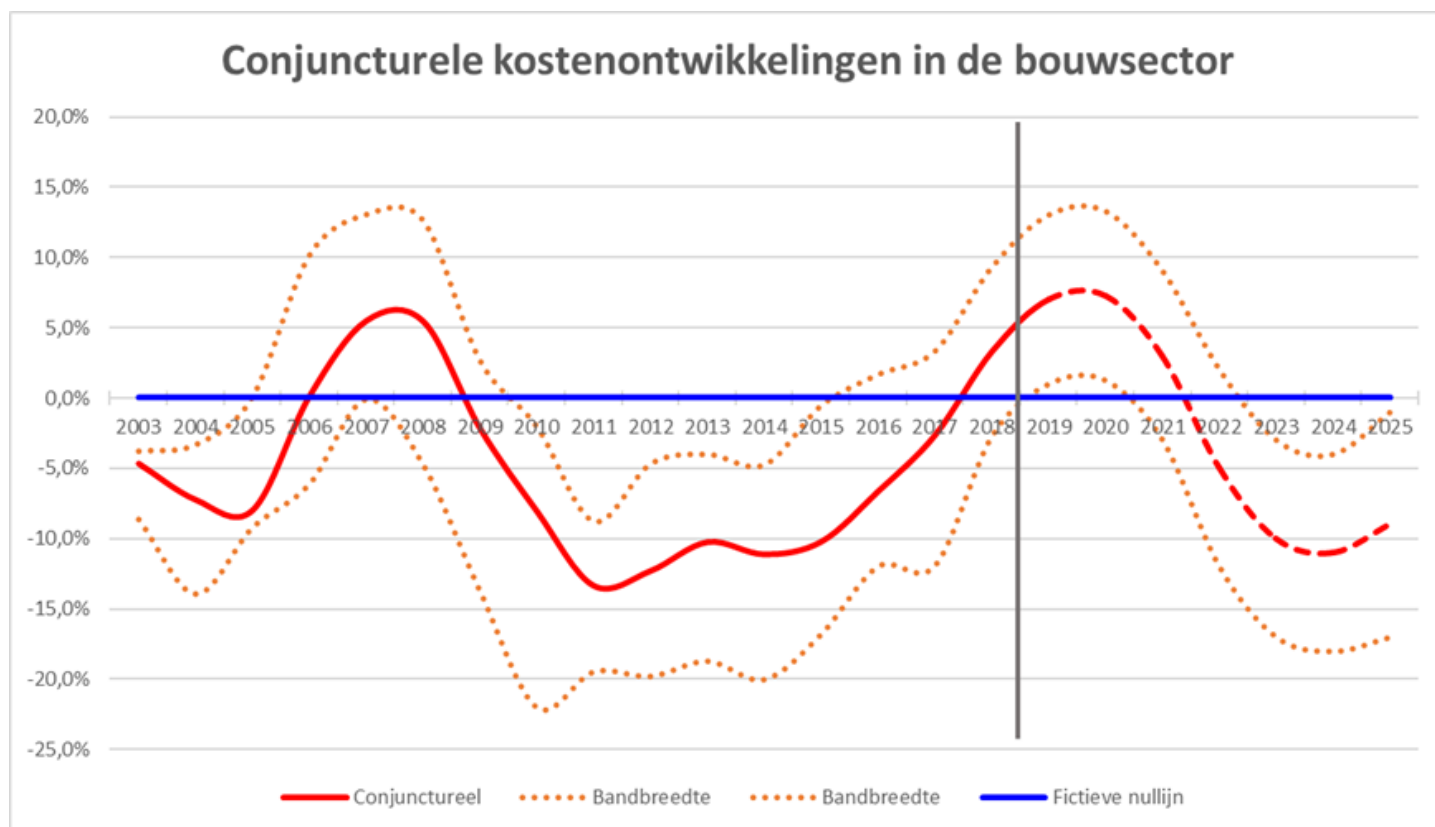
Cijfers op een rij

Hoe staat het met de bouwsector? Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) bracht begin januari [een nieuw rapport](#) over de verwachtingen van de bouwproductie en werkgelegenheid. Volgens dit rapport steeg de bouwproductie met 6,5%, een reële productietoename van €4 miljard en hierdoor stijgt het naar een niveau van €70 miljard. Hiermee is het productieverlies dat tijdens de crisis was ontstaan inmiddels volledig ingelopen.

Kantelpunt in 2020

Volgens het EIB zet de groei de komende jaren bovendien stevig door. Met groeicijfers van rond de 5% zowel dit jaar als het komende jaar zal de bouw opnieuw een sterke groeisector zijn binnen de Nederlandse economie. Ted Peek herkent zich in deze cijfers, al heeft hij een kanttekening. "Onze cijfers sluiten aan bij dat van het EIB. De verwachtingen voor komend jaar zien wij echter iets minder rooskleurig in, onze verwachting is dat het enigszins gaat afvlakken."

"In 2020 zal het kantelpunt komen, maar dat wil niet zeggen dat de bouwrijzen dan niet meer onder druk staan. Tot 2021 zitten we in een prijstechnische hoogconjunctuur. Het kan de moeite waard zijn om je aanbesteding nog even uit te stellen tot na 2020, want daarna ben je waarschijnlijk goedkoper uit," aldus Peek.



Voorkomen is beter dan genezen

Aanbestedingen gaan op dit moment moeizaam, ziet Peek. "Door de huidige prijsvorming zie je dat aanbestedingen boven budget stijgen waardoor projecten in uitgekilde vorm of juist helemaal niet doorgaan. Het prijsvormingsproces duurt hierdoor veel langer."

Toch kunnen deze zaken voorkomen worden, vindt Peek, door vooraf een aanbesteding goed voor te bereiden. "Dit zijn allemaal scenario's waarbij er achteraf problemen komen, terwijl deze vooraf al voorkomen hadden kunnen worden. Dat de prijzen zijn gestegen is al een behoorlijke periode geen verrassing meer, dus houd daar rekening mee in de ontwerpfase om zo je financiële kader in de hand te houden. Je moet pro-actief inspelen op de stijgende bouwkosten."

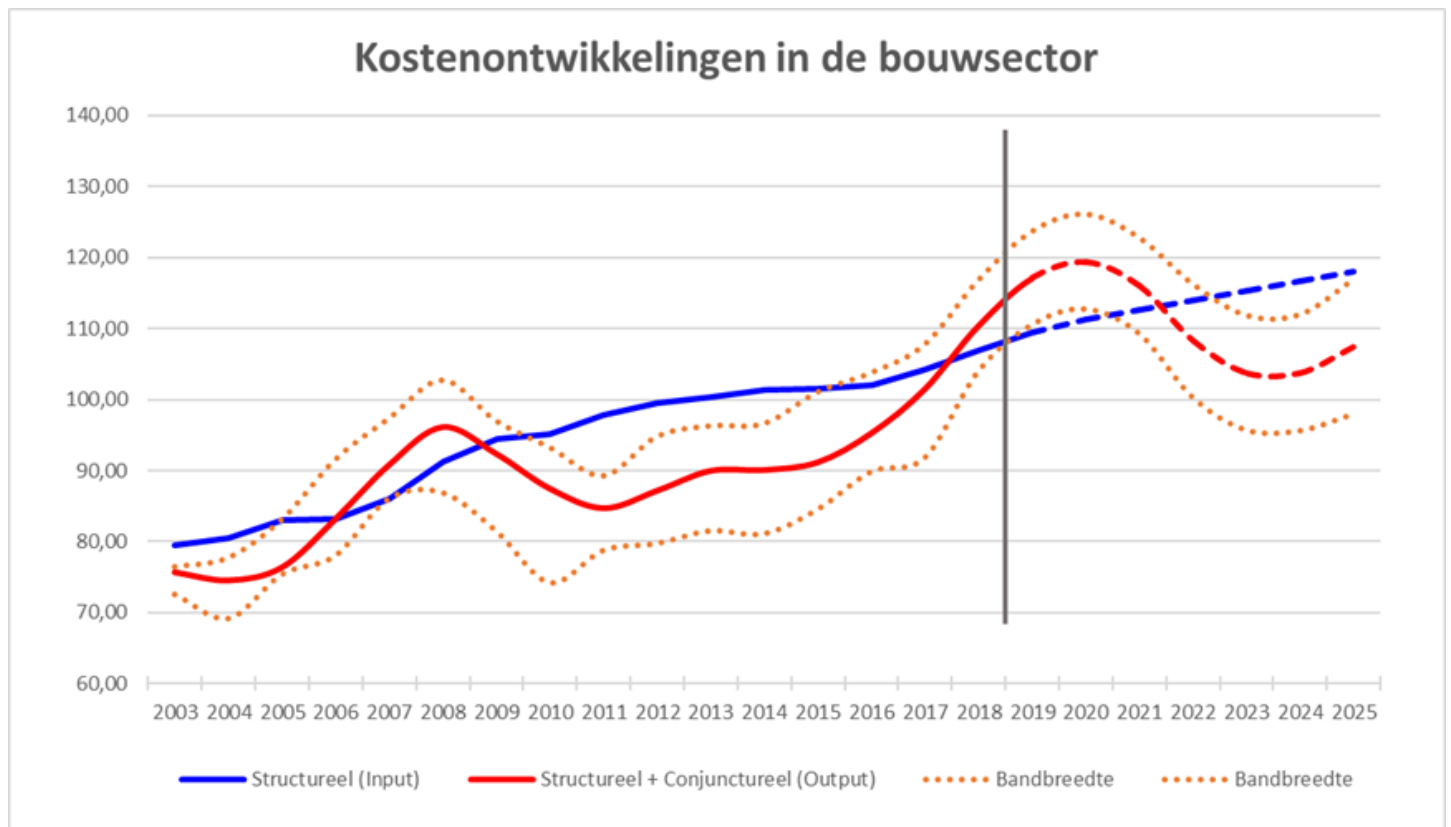
Peek erkent dat een budget ophogen niet altijd mogelijk is en adviseert daarom om goed vooraf deze risico's in kaart te brengen. "Alles speelt nu een rol, van bouwmethode tot materiaalkeuze, er is niet één factor die de meeste pijn veroorzaakt. Door project specifieke cijfers en indexen te gebruiken kan je een betrouwbaar beeld krijgen van de kosten bij een bouwproject. De algemene bouwindex en referenties kunnen soms flink afwijken,

zeker als je project meer of andere materialen vereist of afhankelijk is van een bepaalde bouwmethode.”

Markconsultatie en duidelijke parameters

Peek wijst erop dat het belangrijk is om duidelijk aan te geven wat het programma van eisen is, maar ook enige flexibiliteit hierin aan te brengen. “Het is goed om je “must haves”, zoals duurzaamheid en de nice to haves, bijvoorbeeld extra comfort, in kaart te brengen, zodat je hier mee kan “spelen” tijdens de aanbesteding en de onderhandelingen.” Als vanzelfsprekend moeten de financiële risico’s goed in kaart worden gebracht, om verrassingen te voorkomen.

Ook een goede markverkenning om zo te peilen welke aannemers geschikt en beschikbaar zijn, helpt om te zien hoe groot de vijver is om in te vissen. Kortom, zegt Peek: “Het is belangrijk om vooraf goed je business case uit te werken en te anticiperen op het verwachte aanbestedingsmoment. Tijdens het voorlopige ontwerp moet het plan staan als een huis en kan je zo het beste resultaat eruit halen. Als je tijdens deze fase al te positief rekt, dan kom je in de problemen. Achteraf bezuinigen is nooit de goedkoopste oplossing.”



Rustiger vaarwater

Volgens de voorspellingen van het EIB komt de bouw vanaf 2021 in rustiger vaarwater. Er is dan een periode van zes jaar van hoge groei gerealiseerd en de bouwproductie ligt in het begin van de periode op een niveau van €77 miljard, 10% boven het huidige niveau. Met groeicijfers van 2 tot 3% per jaar in de meeste onderdelen van de bouwproductie neemt het productievolume toe tot een niveau van ongeveer €83 miljard tegen het einde van 2023.

Bouwen is vooruitzien

Dat het nu goed gaat met de markt betekent niet dat de bouwsector het zich kan veroorloven achterover te leunen. Peek vertelt: “De laagconjunctuur komt er weer aan, dus probeer nu een financiële buffer op te bouwen voor straks en ga langjarige projecten aan om zo de periode te overbruggen. Goed ondernemerschap is hierbij

VASTGOED JOURNAAL

belangrijk, want ook al zijn er nu meer dan genoeg projecten voor bouwbedrijven, vergeet daarbij niet een goede relatie op te bouwen met de opdrachtgever om zo continuïteit in je opdrachtenportefeuille te garanderen.”

Ook moet de sector zich oriënteren op de toekomst. “Welke markt wil je bedienen en waar ligt de focus? Woningbouw is interessant nu, maar de vraag verandert ook. Steden willen gaan verdichten, dus hoogbouw ligt hierbij voor de hand, maar is je bouwbedrijf hierop voorbereid? En wat wil de eindgebruiker? Door je hierop te richten kan je jouw eigen markt creëren. Bouwen is vooruitzien,” aldus Peek tot slot.

Grafieken zijn van BDB Bouw(kosten)data.

Kimberly Camu