

## Hoe om te gaan met de bouwkostenstijgingen?

27-09-2018 15:58

**Het lijkt een flinke uitdaging te worden in de voorsnog florerende vastgoedsector: de bouwkostenstijgingen. VJ hoort steeds vaker vanuit de markt dat bouwprojecten hierdoor vertraging oplopen, stil komen te liggen of niet op worden gestart. Ook dreigen aanbestedingen te mislukken.**

De redactie vroeg daarom een grote verscheidenheid aan gemeenten, bouwers en ontwikkelaars of zij zich in dit beeld herkennen en hoe zij zich weren tegen de bouwkostenstijgingen. In dit artikel vindt u een samenvatting van de reacties.

### **De G4 treft nog geen maatregelen**

De afdelingen Grondzaken van de vier grootste Nederlandse gemeenten ([Amsterdam](#), [Rotterdam](#), [Den Haag](#) en [Utrecht](#)) lieten stuk voor stuk weten dat de gevolgen voorsnog meevallen. Aanbestedingen mislukken niet, projecten worden niet stilgelegd - ze lopen hooguit wat vertraging op. "Op de tenders (voor gronduitgifte) die de gemeente de afgelopen periode heeft uitgeschreven, ontvangen we nog altijd meer dan genoeg biedingen", laat de gemeente Amsterdam weten.

Ook in Rotterdam gaat alles voor de wind: "We zitten in een situatie waarin we juist volop aan het bouwen zijn. Vorig jaar hadden we een record start bouw, met 3.750 woningen. En de tussenstand van dit jaar (2.600) belooft zelfs een nieuw record." Gezien de vier gemeenten geen grote problemen ondervinden, geven zij ook aan (nog) geen maatregelen te treffen. Het verlagen van de grondprijzen om de bouwproductie op gang te houden is volgens hen geen oplossing.

### **Arnhem openhartig over stopgezette aanbestedingen**

In [Arnhem](#) zijn echter wel aanbestedingen door de oplopende bouwkosten stopgezet en de gemeente was daar zeer openhartig over tegen VJ. Zo werd de aanbesteding voor de nieuwbouw van zwembad Valkenhuizen voorlopig gepauzeerd, omdat de twee overgebleven aannemers een prijs boden die 30% boven het beschikbare budget ligt. "Het college gaat nu in onderhandeling met de twee partijen om te kijken of er nog bespaard kan worden op de kosten", liet de gemeente weten. "Het vervolg is afhankelijk van de uitkomsten daarvan. Duidelijk is wel dat de gewenste start bouw niet gehaald kan worden."

Het zwembad is niet de eerste aanbesteding die mislukt in Arnhem als gevolg van de hoge bouwkosten. "Eerder gebeurde dat ook bij de verbouwing van het Museum Arnhem. Daar heeft de nieuwe coalitie in Arnhem besloten het budget met €7.5 miljoen te verhogen om het uiteindelijk toch gedaan te krijgen."

Hoe gaat de gemeente proberen dergelijke moeizame aanbestedingen te voorkomen? "We proberen uiteraard - zoals gebruikelijk - de kosten zo goed mogelijk te calculeren en daarbij rekening te houden met veranderende marktomstandigheden. Dat blijven we doen."

### **Marktpartijen proberen onaangename verrassingen te voorkomen**

Alle bouwers en ontwikkelaars herkennen de problemen en ervaren er in mindere of meerdere mate de gevolgen van. Hoe gaan zij ermee om?

- "We informeren onze klanten goed over de kostenstijgingen, zodat de verwachtingen helder zijn", vertelt [Van Wijnen](#). "We ontkomen er niet aan om de kostenstijgingen deels door te berekenen aan de klant. De onverwacht snelle prijsstijgingen van de afgelopen periode kunnen we echter niet doorberekenen aan de klant met wie we een aantal jaar geleden prijsafspraken hebben gemaakt. Dit

heeft tot gevolg dat de bouwer opdraait voor de extra kosten."

- "Voor ons betekent dit dat wij in de voorbereidende fase nog meer afstemming hebben met de bouwers over de te kiezen bouwkundige uitgangpunten", aldus [AM](#). "Hierdoor kunnen we inspelen op marktontwikkelingen rondom stijgende bouwkosten. Daarbij is het een voordeel dat AM als onderdeel van BAM een goede samenwerking met bijbehorende afspraken heeft met zusterondernemingen als BAM Wonen en BAM Bouw en Techniek, die een deel van de productie van AM realiseren. Risicobeheersing start bij een goed ontwerpproces in een bouwteam met de bouwers, waarbij wederzijdse expertise en ervaringen worden ingebracht om het gewenste plan te realiseren binnen het gekozen concept en budget."
- "Dit risico kun je ondervangen door eerder in het proces commitment 'op te halen' bij de aannemer en door flexibiliteit in de prijsvorming bij de afzet van de woningen", stelt [3W](#). "Risico's kun je verdelen door bijvoorbeeld later in het proces definitieve prijsafspraken te maken met de belegger. En wellicht een andere prijsindexering dan de prijsindexering consumenten (CPI) te hanteren, wellicht gebaseerd op de bouwkostenindex. En het toevoegen van ontbindingsmogelijkheden in het contract als prijsvorming in de bouw niet passend is."
- "Het risico van hogere bouwkosten is het beste te ondervangen door vroegtijdig en vanuit echte samenwerking met de opdrachtgever aan tafel te zitten", reageert [Trebbe](#). "Uiteindelijk hebben we een gezamenlijk belang en dat is een goed en haalbaar project. Veel projecten zijn tot nu toe nog haalbaar omdat de verkoopprijzen stijgen. Daar zit uiteraard ook een maximum aan en dan kunnen we de kostprijsstijgingen niet meer opvangen. Het conceptueel werken en structureel samenwerken met co-makers vlak de stijging in elk geval af."
- "Je kunt dit aanpakken door met vaste partners te werken", laat [Dura Vermeer](#) weten. "Als je bijvoorbeeld met vaste metselaars, stukadoors en installateurs werkt, dan worden de gemaakte afspraken over het algemeen makkelijker nagekomen. Dat is ook in het belang van de klant. Het scheelt dat we bij Dura Vermeer een eigen bouwbedrijf hebben. Ontwikkelaars die ook een eigen bouwer hebben, zijn in deze marktomstandigheden in het voordeel."

## **Toeleverancier Reynaers gaat voor prijsstabiliteit**

En hoe zit het met de toeleverancier? Die zit eerder in de bouwketen en bevindt zich daardoor dichterbij de bron: de grondstof. [Reynaers](#), leverancier van aluminium systemen voor deuren, kozijnen en gevels, liet het volgende weten: "Ons beleid is gericht op prijsstabiliteit, dat geeft rust en dat vinden we belangrijk. Nu zien ook wij echter dat de aluminium prijzen al meer dan een jaar continu aan het stijgen zijn. We proberen binnen de mogelijkheden die we hebben een deel daarvan voor eigen rekening te nemen, maar op een gegeven moment komt je rendement in gevaar en moet je bepaalde zaken doorrekenen naar de klanten toe. Dat hebben we recent gedaan."

Door de kostenstijgingen ontstaat er volgens Reynaers een steeds grotere behoefte vanuit afnemers om prijswijzigingen of -stijgingen op voorhand af te kopen. Dat betekent een vaste prijs voor een product dat pas in de toekomst afgenomen wordt. "We proberen in die behoefte mee te gaan, zover we kunnen, maar het is een enorm complex vraagstuk. De prijs van onder andere aluminium laat zich namelijk heel moeilijk voorspellen."

## **Jurist legt uit hoe je onder 'knellende contracten uit de crisis' uit kunt**

Soms zijn contracten overeengekomen in een periode van relatieve overvloed met betrekking tot arbeid, materialen of ruimte, maar dienen die te worden uitgevoerd in een periode van schaarste daaraan. Dat knelt,

soms zelfs zo erg dat uitvoering verliesgevend of zelfs onmogelijk wordt. De vraag is of, en zo ja: in hoeverre, dergelijke contracten op vordering van één van de contractspartijen kunnen worden aangepast. [Klik hier](#) voor het antwoord van [Poelmann van den Broek](#).

## **En hoe nu verder?**

Een voordeel van de huidige markt is dat niet alleen de bouwkosten, maar ook de waarden van vastgoed rap stijgen - met name van woningen. De exploitatieberekeningen van een paar jaar geleden zijn daardoor vaak weliswaar achterhaald, maar de toegenomen kosten kunnen vaak nog (grotendeels) opgevangen worden door de hogere opbrengsten. Het leidt ertoe dat de meeste bouwprojecten vooralsnog gewoon doorgang vinden. Zo stelde het [ING Economisch Bureau](#) het volgende in mei: "Nu de inkooprijzen stijgen en ook de (cao) lonen omhoog gaan zet dit de marges van projecten onder druk. Dit leidt over het algemeen niet tot meer verliezen. Slechts 7% van de bouwbedrijven gaf in het eerste kwartaal 2018 aan dat ze minder winst maakten dan een kwartaal eerder. De meeste aannemers maken juist meer winst of in ieder geval even veel."

Het bouwkosten kenniscentrum BDB verwacht voor dit jaar een stijging van 7,5%, maar door de onzekerheid kan dit zomaar 10%-punt hoger zijn. Het einde van de stijgingen lijkt bovendien voorlopig niet in zicht. Liquiditeitsproblemen en faillissementen liggen daarom op de loer bij partijen die onvoldoende letten op de kosten en de timing van de opbrengsten, waarschuwt de [Rabobank](#) in haar Bouwupdate van juli 2018: "Het is belangrijk over de kostenstijgingen in gesprek te blijven met opdrachtgevers. Bouwondernemers doen er goed aan om indexering van bouwkosten bespreekbaar te maken en soms zijn gezamenlijke inkooprisico's een oplossing. Ook een goede logistieke planning is belangrijk, want de doorlooptijden kunnen snel oplopen. Bijvoorbeeld als door uitstel van de start van de bouw het tijdslot bij een producent verlopen is. Ook de beschikbaarheid van onderaannemers en wachtlijsten voor het aansluiten van nutsvoorzieningen vertragen projecten. Liquiditeitsproblemen en faillissementen liggen op de loer bij partijen die onvoldoende letten op de kosten en de timing van de opbrengsten."

*Wilt u ook reageren op dit dossier? We ontvangen uw reactie graag op [redactie@vastgoedjournaal.nl](mailto:redactie@vastgoedjournaal.nl)*

Ramon Holle