

'Flexibiliteit in de bouwplannen zorgt voor kostenbesparingen'

30-01-2019 10:00

VJ sprak met directievoorzitter Ton Heijmans en directeuren André Leeuwis en Johan de Vries bij BOAG Advies en Management. De directie blikt samen met VJ terug en geeft hun visie op de vastgoedmarkt in 2019. "De bouwkosten zullen stabiliseren."

BOAG is een advies- en managementbureau gespecialiseerd in vraagstukken rondom huisvesting en ruimtelijke ordening in de sectoren commercieel en maatschappelijk vastgoed. De directie bestaat uit André Leeuwis (rechts), Ton Heijmans (links) en Johan de Vries (midden), die onlangs benoemd is tot [statutair directeur en aandeelhouder](#).

Mismatch

In 2018 heeft de vastgoedsector flink te kampen gehad met bouwkostenstijgingen, wat ontwikkelaars, bouwers en gemeenten voor een uitdaging zette. Dit leidde tot stopgezette aanbestedingen en failliete bouwbedrijven. In 2019 lijkt dit beeld te veranderen, adviesbureau BOAG denkt dat de stijgende bouwkosten zullen gaan afvlakken.

Volgens Ton Heijmans zijn hier een aantal signalen uit de markt voor. "Het belangrijkste signaal is dat het aantal aanvragen voor omgevingsvergunningen behoorlijk afneemt. Er komt een mismatch tussen vraag en aanbod. Dit zie je ook terug in de offertes van onderaannemers en leveranciers bij aanbestedingen. In de ramingen die wij binnen zien komen zien wij een bepaalde kanteling ontstaan."

Woningbouw zorgt voor prijsstijging

Maar waarom zijn de bouwkosten zo hard gestegen? Volgens alle drie de directieleden zijn er op alle onderdelen van de bouwsom de laatste jaren prijsstijgingen geweest, zoals de staartkosten, opslagen, salarisstijgingen van het personeel van de aannemer, een stijging van de prijzen van de onderaannemers/leveranciers, maar ook door gebrek aan capaciteit bij aannemers. Ook de verduurzamingseisen van de overheid spelen een rol waardoor installatiekosten zijn gestegen.

Johan de Vries ziet dat woningbouwprojecten de meeste invloed hebben gehad op de verhoogde bouwpreisen omdat hier de meeste vraag naar is. "Alle bouwpreisonderdelen die met woningbouw te maken hebben, van heipalen tot beton, gevels tot kozijnen stijgen allemaal in prijs. Maar de bouwkosten zullen inderdaad gaan afvlakken, dit hangt samen met de dalende woningpreisen. Consumenten kunnen duurdere woningen niet meer betalen en ook de corporatiesector heeft ook een beperkt budget. Stichtingskosten bestaan soms nu al voor 80% uit bouwkosten. Het is niet houdbaar."

Interessepeiling

Een ander punt is de bouwcapaciteit en het tekort aan personeel. De toename van zzp'ers in de bouwkolom heeft de kosten ook op doen lopen. Deze kolom valt buiten de bouw cao afspraken, zodat aannemers daar moeilijk op kunnen sturen. Volgens de laatste cijfers van het Economisch Instituut voor de bouw (EIB) ligt de werkvoorraad voor de totale bouw op 9,7 maanden en de orderportefeuille in de woningbouw ligt op 10,9 maanden. Volgens het EIB is in de woningbouw het personeelstekort het grootst. 35% van de bedrijven geeft aan projecten te moeten uitstellen vanwege het tekort aan beschikbaar personeel.

Toch kun je als vastgoedpartij dit probleem voor een deel ondervangen door slim aan te besteden. André Leeuwis vertelt: "Je kunt een project uitrekenen op basis van de huidige prijzen, maar je bent deels afhankelijk van beschikbaar personeel. Door vooraf een marktconsultatie of interessepeiling te doen bij aannemers kun je beter inschatten hoeveel capaciteit er beschikbaar is en hierdoor goed inspelen op de actuele planning."

De markt bepaalt

Door de stijgende bouwkosten zijn vaste prijsafspraken lastig te maken met aannemers merkt Heijmans. “Je kunt als kostenbureau alles uitrekenen vanaf de tekentafel, maar het is uiteindelijk de markt die bepaalt op het moment. De afgelopen periode hebben we hierin veel moeten bemiddelen.” Leeuwis vult aan: “Er is ook onzekerheid verderop in de bouwketen, want aannemers kunnen moeilijker inschatten wat hun leveranciers aan prijsstijgingen gaan doorberekenen. Leveranciers zitten namelijk pas veel later in het proces aan tafel, maar grondstofprijzen blijven wel stijgen.”

Flexibiliteit

Heijmans raadt daarom aan om in de ontwerpfase flexibel te zijn in de bouwmethode en materiaalkeuze. “Door niet alles van te voren vast te leggen kan je inspelen op de laatste ontwikkelingen en geld besparen. Van bouwmethode tot de gevel, installaties en de constructie. Als je hier flexibiliteit kan inbouwen geeft je dit mogelijkheden.”

De Vries vult aan: “Wat we nu doen bij een aantal bedrijfsgebouwen is de bouwmethode overlaten aan de markt en de bouwsystematiek niet meer zelf vooraf bepalen en doorrekenen. We geven aan de markt aan welke bouwmassa gerealiseerd moet worden, welke functionaliteiten erin moeten en de optie voor beton of staal. Op basis daarvan kunnen aannemers offertes maken.”

Toch merkt Heijmans dat deze aanpak niet bij alle bouwopgaven ideaal is. “Ik merk dat bij complexe projecten het prettig is om een voorlopig ontwerp te maken samen met een kostenbureau. Daarna zoek je een aannemer erbij voor het definitieve ontwerp. Een aannemer heeft als grote toegevoegde waarde dat hij het technische ontwerp uit kan werken en dan moeten bepaalde zaken toch wel vaststaan.”

Mislukte aanbestedingen

Toch komt het nog voor dat aanbestedingen mislukken, zoals bij [het zwembad in Arnhem](#) waar VJ eerder over schreef. Zo heeft BOAG onlangs geadviseerd bij een mislukte Europese aanbesteding. Het advies was om niet meteen de aanbesteding opnieuw te doen, maar te verkennen of er draagvlak om tot elkaar te komen.

“Uiteindelijk is het gelukt om met een beperkte aanpassing van het budget binnen de juridische bandbreedte van het gunningsproces de overschrijding van 30% uit te onderhandelen. Dat leidt tot discussies over het budget en het plan. Beide moeten worden aangepast en de dialoog moet worden opgezocht om tot resultaten te komen,” aldus Leeuwis.

Heijmans voegt toe: “In deze situatie hebben we nadrukkelijk geadviseerd om geen nieuwe aanbesteding te doen, want dan jaag je de kosten alleen maar verder omhoog. Er is niet altijd een garantie dat een nieuwe aanbesteding wel het gewenste resultaat oplevert. Daarom is dooronderhandelen vaak het beste.” Uiteindelijk heeft dit in Arnhem ook de doorslag gegeven en [kan het zwembad worden gerealiseerd](#).