

Trends januari 2014

Door: Ton de Groot, bouwkostendeskundige IGG Bointon de Groot

Bouwkosten versus marktwerking

De bouwmarkt vraagt nog steeds om werk. Aannemers willen hun mensen aan de gang houden en zo hun vakmanschap, service en expertise behouden. Reorganisaties en afslankingsoperaties hebben hun tol inmiddels wel geëist. De vraag is nu of verder afslanken en snijden in de organisatie niet ten koste gaat van de kwaliteit van het werk. De balansen over 2012 en ook 2013 zien er voor het merendeel van Bouwend Nederland niet goed uit: velen staan in het rood.

Gaat de wal het schip keren? De woningbouwproductie is in 2013 op een historisch dieptepunt beland. IGG verwacht dat hier in 2014 weinig zal verbeteren en dat er zeker nog meer bouwbedrijven en toeleveranciers uit de boot zullen vallen.

Daarmee zal de aanbodzijde verder afnemen en worden vraag en aanbod weer meer op elkaar afgestemd. Op termijn zullen daardoor de prijzen weer stijgen, maar tijdstip, tempo en omvang blijven onzeker. De inflatieverwachtingen voor 2014 en 2015 zijn laag (bron: DNB dec'13) en een aantal economen is zelfs bang voor deflatie.

De vraag is ook of de lonen in de bouwsector veel zullen gaan stijgen; in een aantal CAO's wordt weer de eis gesteld van minimaal een inflatiecorrectie en soms zelfs meer dan dat. De invloed van de open grenzen in Europa en de slechte economische toestand in met name de Oost-Europese en zuidelijke landen blijft voorlopig nog wel even merkbaar in de werkelijke loonkosten, maar er worden pogingen ondernomen de CAO-lonen ook voor niet-Nederlands personeel te laten gelden. Onduidelijk is nog hoe dit gaat doorwerken in de bouwkosten.

Alle uitspraken over de te verwachten ontwikkelingen in de komende 1,5 jaar komen in wezen neer op koffiedik kijken. Toch wagen wij een poging.

Algemeen is het gevoel dat de prijzen inmiddels de bodem hebben bereikt en dat moet worden gerekend op een geleidelijk herstel van de prijzen. Dat zal dan voor een belangrijk deel zitten in een toename van de loonkosten en van de opslagpercentages; materiaalkosten laten zich moeilijker voorspellen, evenals de beschikbaarheid in de komende jaren van financieel nog "gezonde" aannemers.

Er zal zeker op enig moment een omslag komen waardoor weer met normale winstmarges gaat worden gerekend, maar voorlopig zien wij de toekomst nog somber in.

Opdrachtgevers kijken bij het aanbesteden van hun werken ook steeds beter naar de winstgevendheid, de bedrijfsresultaten en de operationele kasstroom (EBITDA) van de te selecteren bouwbedrijven. Deze moeten in verhouding zijn tot de bedrijfsopbrengsten. Verschillende grote ondernemingen hebben afwaarderingen gedaan op het gebied van goodwill en voorraadposities.

Om aan deze selectiecriteria te kunnen voldoen, zullen aannemers veel terughoudender worden in het geven van kortingen (commercieel of inkoop) en eerder hun focus (meer) richten op het reduceren van hun (faal)kosten. Er wordt ook steeds meer aandacht gegeven aan het verder ontwikkelen van BIM om zo efficiënt mogelijk te kunnen werken, risico's worden steeds beter inzichtelijk gemaakt en meegenomen in de calculaties. Over kostenbesparende innovaties wordt wel gesproken, maar erg concrete resultaten hebben we nog niet gezien.

IGG verwacht dat de aanbestedingsmarkt niet meer verder zakt. De overlevende bouwbedrijven kunnen op korte termijn nog niet overgaan op het maken van een inhaalslag, hiervoor is er duidelijk nog een te laag aanbod. Vóór 2015 verwachten wij dan ook geen substantiële stijgingen van de aanbestedingsresultaten of minder korting op de "normale" prijzen dan 5%. Na 2014 wordt het beeld diffuus, maar de verwachting is wel een lichte stijging van de inschrijfsommen van minimaal het inflatieniveau.