



BDB Bouw(kosten)data 2019

Beste lezer,

Het afgelopen jaar is er wederom veel gebeurd binnen BDB en dit vraagt om nieuwe verhalen die we graag met u delen in deze BDB publicatie 2019. Wij informeren u op deze manier over de ontwikkelingen binnen BDB en de bouwsector. Deze editie is gevuld met succesverhalen van enkele van onze klanten, waarin u leest over hun werk in de bouwsector en de connectie met BDB en onze bouw(kosten)data. U leest over onze ervaringen als specialist in bouwkostendata over de turbulente dynamiek in de Nederlandse bouwconjunctuur en hoe u hierop kunt inspelen. Ook lichten we weer één van onze teamleden uit, die u vertelt over zijn functie binnen het BDB team. Daarnaast nemen we u met trots mee in de ontwikkelingen van de BDB dienstverlening.

Team BDB

BDB Voorwoord



Een betrouwbare partner bij digitale transformaties

De digitale transformatie van Nederland is in volle gang. In de afgelopen periode zien wij ook een verschuiving van onze dienstenpakket. Veel van onze klanten zien BDB niet alleen als partner op het

gebied van bouw(kosten)data, maar integreren meer en meer ook onze dienstverlening in haar primaire processen. Onze onderscheidende merkwwaarden: actueel, betrouwbaar, op maat, persoonlijk en toekomstgericht maken onze dienstverlening waardevol voor deze klanten. Hi erbij verzorgt BDB het actualiseren, beheeren en onderhouden van land-, sector- of bedrijfsspecifieke bouw(kosten)data en stelt deze digitaal geconnecteerd en beveiligd beschikbaar aan deze klanten via ons platform. Onze klanten willen de risico's die een bouwproject met zich meebrengt vooraf kunnen inschatten. Op basis van digitalisering en data kunnen dit soort analyses beter gemaakt worden.

De aantrekkende markt en de druk tot productie in de bouwsector hebben de afgelopen jaren geleid tot -exorbitante prijsstijgingen en oplopende bouwkosten. De betaalbaarheid van bouwen in Nederland staat onder druk. Daarnaast staat de bouwsector voor een groot aantal uitdagingen, zoals de aankomende laagconjunctuur, het verduurzamingsvraagstuk en de grondstofschaarste. De Nederlandse bouwsector kan zich niet veroorloven achterover te leunen. Goed ondernemerschap en verdergaande innovatie is vereist om de bouw betaalbaar te houden en de -continuïteit in de orderportefeuille van uitvoerende partijen te garanderen.

Ook zien wij een toename van klantspecifieke informatiebehoefte. Als BDB hebben wij die informatie beschikbaar om dit soort gerichte vraagstellingen op te lossen; rondom de conjunctuur en hoe dit zich ontwikkelt rondom een specifiek project of sector. Ook kan BDB op maat de data afstemmen op uw bedrijf of uw situatie. We adviseren klanten over hoe zij bepaalde cijfers toe kunnen passen en hoe zij deze in hun primaire proces kunnen verankeren. *"De op maat oplossing is bepalend voor het succes van de databehoefte."*

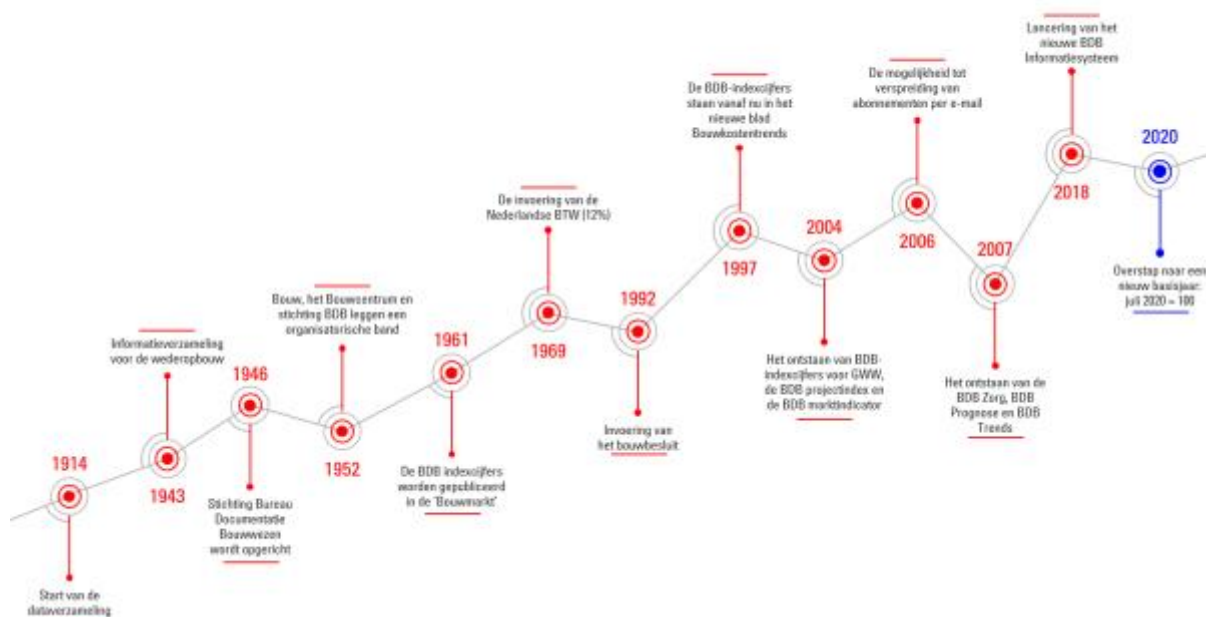
Kortom, wij adviseren klanten te innoveren om hun processen zo efficiënt mogelijk te maken en zo in te spelen op de ontwikkelingen die de veranderende economie met zich meebrengt. Dit betekent continueren van vergaande innovaties. Als BDB hebben wij zelf ook deze transitie ondergaan en ontwikkelen ons hierin steeds verder. Niet alleen bij het verkrijgen van data en de verspreiding ervan, maar ook het fungeren als betrouwbare partner bij digitale transformaties. BDB is erop gericht om onze enorme database met informatie, gericht en afgestemd te implementeren in uw primaire proces, zodat u hiermee direct en kosten efficiënt kunt werken. Want alleen een bak aan data, daar heeft u niks aan.

Ted Peek MSc MRICS, senior adviseur bij BDB

De BDB Geschiedenis



BDB, of voluit Bureau Documentatie Bouwwezen, kent een lange bestaansgeschiedenis, die we u hier graag in beknopte vorm tonen.



Interview met Alexander Brand van Smeets bouwmanagement en advies



Professionaliseringslag van bouwkostenadvies

"De cijfers van BDB maken een goed stukje advies net even af."



Alexander Brand heeft ruim 15 jaar ervaring op het gebied van bouwkostenmanagement. In zijn rol als bouwkostenadviseur bij Smeets bouwmanagement en advies geeft hij bouwgerelateerd advies over investeringskosten, exploitatiekosten en levenscycluskosten. Hij is sinds mei 2018 werkzaam bij Smeets. Daar streven ze ernaar flexibiliteit en expertise te vertalen in een kwalitatief hoogwaardig dienstverleningsproduct. Voor Smeets is BDB een belangrijke schakel als het gaat om levering van bouwkostendata en indexcijfers ten behoeve van aanbesteding- en inkoopvraagstukken van onze relaties.

Brand is begonnen met indexeren vanuit een behoefte van de klanten. Een belangrijk hulpmiddel hierbij is de BDB BIM bibliotheek, die hij aanvult met zijn eigen data. Brand gebruikt deze bibliotheek voornamelijk om begrotingen van aannemers te toetsen en om ramingen aan te vullen. “De BIM bibliotheek is gekoppeld aan ons eigen ramingsmodel. Deze wordt vervolgens door BDB maandelijks geüpdatet met de nieuwste BIM bibliotheek. Deze bibliotheek geeft ook handvaten aan minder ervaren collega’s die eenheidsprijzen niet uit het hoofd weten,” vertelt Brand. Daarnaast is het een handig hulpmiddel om bestaande ramingen naar het huidige prijspeil bij te stellen.

“Onze tekenaars maken ook gebruik van BIM, het is een ontwikkeling binnen ons adviesbureau. Het doel is om stapje voor stapje iedereen mee te nemen binnen deze manier van werken. Belangrijk daarbij is om de producten centraal te houden en alles bij één dienstverlener, de BDB, af te nemen. Het is een professionaliseringslag.”

“De toegevoegde waarde van de cijfers van BDB is het even checken van wat de aannemer roept, het maakt een goed stukje advies net even af”, vertelt Brand. “De index van de BDB is in vijf minuten toegelicht. Het is een peilstokmoment in de budgettering. De BDB Marktindicator en Trends zijn visueel weergegeven waardoor deze makkelijk zijn uit te leggen.” Bij bijna elk project worden de cijfers van BDB in wat voor vorm dan ook toegepast. “In de rapportages die ik maak voor de opdrachtgever, bijvoorbeeld een toets van een begroting van een aannemer, neem ik altijd de indexcijfers mee in de bijlage. Daarnaast gebruiken we de BDB Vormfactoren en Kostenkengetallen als benchmark en als naslagwerk. BDB is een instituut.”

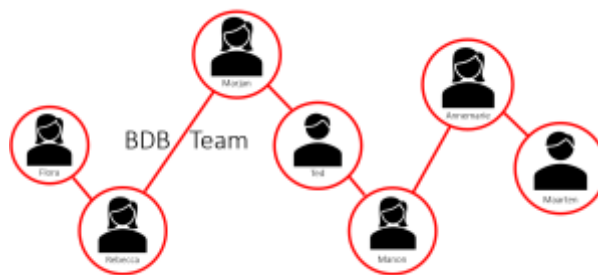
Smeets bouwmanagement en advies is een middelgroot adviesbureau en met name werkzaam in de zorg-, onderwijs- en de corporatiesector.

BDB in cijfers

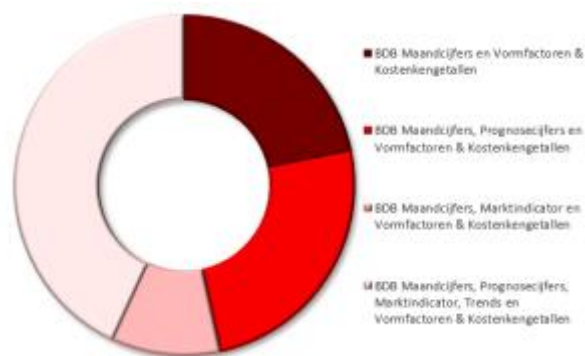




1 - Onze klanten komen uit heel Nederland en zelfs daarbuiten.



2 - De 7 leden van het BDB team staan voor u klaar.



3 - De klanten van BDB hebben een voorkeur voor een combinatie van inzicht in kostenontwikkelingen van dit moment, maar ook inzicht naar de toekomst. De meeste klanten kiezen daarom voor een combinatie van structurele en conjuncturele indexcijfers inclusief prognosecijfers en trends.

BDB Trefzekerheidsanalyse



Trefzekerheidsanalyse van de BDB Prognosecijfers

BDB besteedt zorg en aandacht aan de validiteit van haar producten. Door middel van een trefzekerheidsanalyse wordt de validiteit van de BDB Prognosecijfers gecontroleerd. De prognosecijfers zijn de maandelijkse voorspellingen van de maandelijkse structurele indexcijfers (de BDB Maandcijfers). Ze worden opgesteld op basis van kennis en informatie op dat moment. Uit de analyse blijkt dat de prognosecijfers een betrouwbare indicatie geven van het structurele indexcijfer dat op een later moment wordt bepaald. Prognosecijfers die verder vooruit kijken laten een grotere variatie en afwijking zien. Naarmate de tijd vordert tonen de cijfers een steeds nauwkeuriger inschatting van het structurele indexcijfer. Kort van tevoren is het verschil tussen het prognosecijfer en het vastgestelde maandcijfer over het algemeen minimaal.

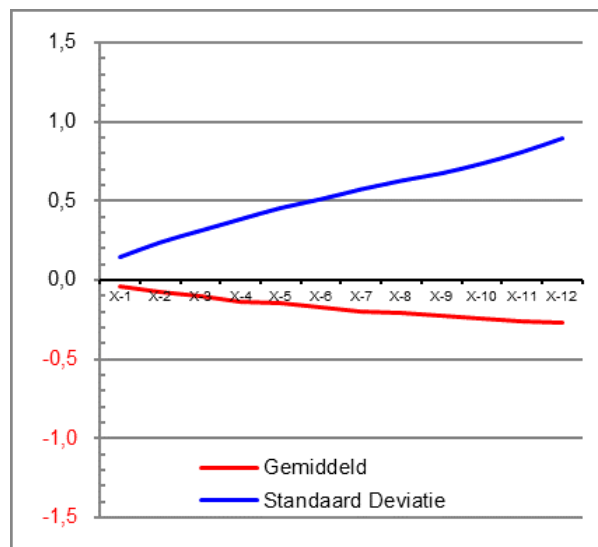
Door middel van de trefzekerheidsanalyse wordt de mate van afwijking van de prognosecijfers ten opzichte van de vastgestelde structurele indexcijfers bepaald. Hieruit kan worden opgemaakt hoe goed de prognosecijfers de vastgestelde maandcijfers voorspellen.

De trefzekerheid wordt bepaald door het analyseren van de afwijking tussen de prognosecijfers van de twaalf maanden voorafgaand aan het maandcijfer en het maandcijfer zelf. Wat we mogen verwachten is dat het prognosecijfer voor maand X-1, oftewel de maand voorafgaand aan de publicatie van het vastgestelde maandcijfer, een kleine afwijking vertoont. Voor maand X-12, dus een jaar voorafgaand aan het maandcijfer, kan deze afwijking groter zijn, omdat de onzekerheid op dat moment groter is.

Door de prognosecijfers over langere tijd uit te zetten tegen de vastgestelde maandcijfers kan de afwijking worden bepaald. Twaalf prognosecijfers voor twaalf maanden worden uitgezet tegenover iedere maandcijfer. De gemiddelde waarden en de standaard deviaties voor iedere maand (X-1 tot en met X-12) voor de BDB Referenties Eengezingswoningen Nieuwbouw en Kantoorgebouwen Nieuwbouw van de afgelopen jaren zijn weergegeven in onderstaande tabellen en grafieken.

Voorspelling	Absolute trefzekerheid		Steekproef grootte
	Gem.	SD	
Maand			
X-1	-0,0	0,1	68
X-2	-0,1	0,2	67
X-3	-0,1	0,3	66
X-4	-0,1	0,4	65
X-5	-0,1	0,5	64
X-6	-0,2	0,5	63
X-7	-0,2	0,6	62
X-8	-0,2	0,6	61
X-9	-0,2	0,7	60
X-10	-0,2	0,7	59
X-11	-0,3	0,8	58
X-12	-0,3	0,9	57
	-0,2	0,5	

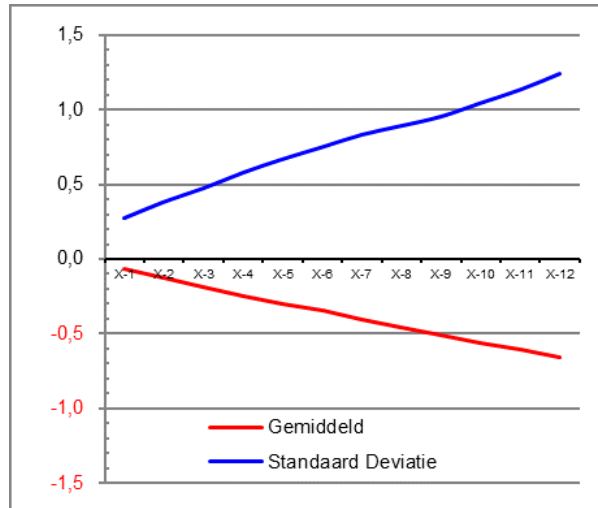
4 - Tabel met de trefzekerheid van de BDB Prognosecijfers voor Eengezingswoningen Nieuwbouw



5 - Grafiek met de trefzekerheid van de BDB Prognosecijfers voor Eengezingswoningen Nieuwbouw

Voorspelling	Absolute trefzekerheid		Steekproef grootte
	Gem.	SD	
Maand			
X-1	-0,1	0,3	69
X-2	-0,1	0,4	68
X-3	-0,2	0,5	67
X-4	-0,3	0,6	66
X-5	-0,3	0,7	65
X-6	-0,3	0,7	64
X-7	-0,4	0,8	63
X-8	-0,5	0,9	62
X-9	-0,5	1,0	61
X-10	-0,6	1,0	60
X-11	-0,6	1,1	59
X-12	-0,7	1,2	
	-0,4	0,8	

6 - Tabel met de trefzekerheid van de BDB Prognosecijfers voor Kantoorgebouwen Nieuwbouw

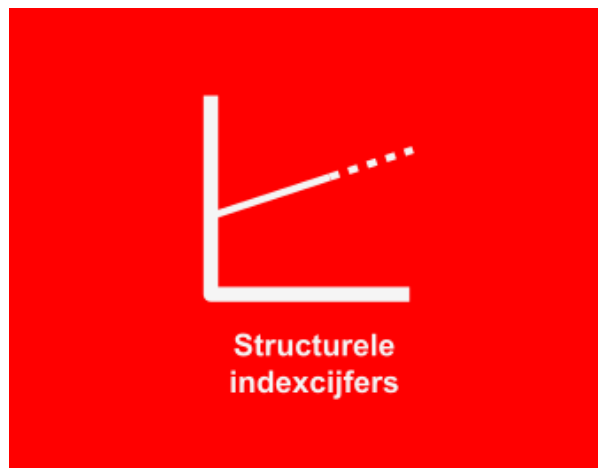


7 - Grafiek met de trefzekerheid van de BDB Prognosecijfers voor Kantoorgebouwen Nieuwbouw

BDB Dienstverlening



BDB Producten



8 - BDB MAAND- EN PROGNOSECIJFERS

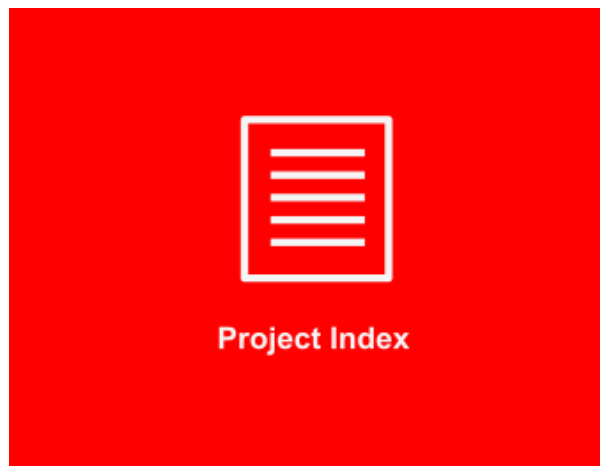
De structurele kostenontwikkeling omvat de autonome prijsontwikkeling van de productiekosten bij een onveranderde vraag. Met andere woorden, dit is de ontwikkeling van de kostprijs. De BDB Maandcijfers geven inzicht in de structurele kostenontwikkelingen van lonen, materialen en materieel in zowel het heden als het verleden. De BDB Prognosecijfers voorspellen het toekomstige verloop van de structurele kostenontwikkelingen.



9 - BDB MARKTINDICATOR EN TRENDS

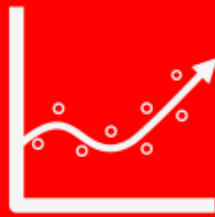
De BDB Marktindicator en BDB Trends geven inzicht in de kostenontwikkelingen waarbij de ontwikkeling wordt veroorzaakt door een verschuiving van de marktvraag terwijl het aanbod gelijk blijft. Hierdoor krijgt u inzicht in de conjuncturele kostenontwikkelingen, oftewel de marktwerking. De BDB Marktindicator geeft inzicht in de marktwerking van het verleden en heden en BDB Trends geeft voorspellingen van de marktwerking. BDB Trends is gebaseerd op historische data van de BDB Marktindicator, historische data van de Nederlandse (bouw)economie en het verwachte verloop van de indicatoren.

De BDB Marktindicator dient te worden gecombineerd met de BDB Maandcijfers en BDB Trends dient te worden gecombineerd met de BDB Prognosecijfers. Ze zijn niet los te gebruiken, omdat ze een afspiegeling zijn van de structurele kostenontwikkelingen.



10 - BDB PROJECTINDEX De projectindex is een indexering die specifiek is afgestemd op uw project. Hiermee doet deze indexering recht aan de aard en omvang van uw project en specifieke componenten.

BDB is de persoonlijke dienstverlener die algemene en specifieke bouwkostendata levert die is afgestemd op de behoefte van de klant. Wij voorzien u graag van de beste en economisch meest voordelige oplossing voor uw financiële bouwvraagstuk. We stellen uw informatiebehoefte centraal en bieden u een op maat gemaakte oplossing. U ontvangt van ons de indexcijfers of data die aansluiten bij uw project. Wij hebben verschillende standaardproducten, maar staan ook voor u klaar om samen met u een passende oplossing te vinden als u meer maatwerk nodig heeft dan de standaardproducten u bieden.



BDB Risico Indicatie Model

11 - **BDB RISICO INDICATIE MODEL** Het risico indicatie model geeft op Stabu-hoofdstukniveau inzicht in loon- en prijswijzigingen ter ondersteuning van uw inkoopproces en/of ter inschatting van de financiële projectrisico's.



BIM Bibliotheek

12 - **BDB BIM BIBLIOTHEEK** Een uitgebreide bibliotheek met uiteenlopende data op abstract en gedetailleerd niveau op het gebied van kwaliteit, tijd en geld. Deze bibliotheek vormt het fundament van het 5D BIM proces.



Vormfactoren & Kostenkengetallen

13 - **BDB VORMFACTOREN & KOSTENKENGETALLEN** Vorm- en kosteninformatie van generieke objecten en bouwtypes die dienen als bouwstenen voor de onderbouwing van businesscases, analyses en investeringsbeslissingen.

Herijking van de structurele indexcijfers

De Rijksoverheid is voornemens om in juli 2020 aanvullende eisen te stellen aan de duurzaamheid en energiezuinigheid van de gebouwde omgeving. Een belangrijke component in deze regelgeving is de toepassing van de BENG-eisen. BENG staat voor Bijna Energie Neutrale Gebouwen. Deze wetwijziging heeft een dusdanige impact op de referentiebegrotingen dat deze niet meer aansluiten op de gangbare bouwmethodieken en duurzaamheidseisen. BDB heeft besloten dat het noodzakelijk is om hierop te anticiperen. In april 2012 zijn de referentiebegrotingen voor het laatste herijkt en de indexen op 100 gezet. In het kader van de wetwijziging worden de begrotingen en bijbehorende bouwkostenbibliotheken geactualiseerd, zodat een nieuw basisjaar juli 2020 = 100 wordt ingevoerd.

Interview met Rico Visser van SSH&



Samen vooruit kijken

"Met de index van BDB weten wij dat de studenten niet te veel betalen voor het onderhoud.

Tegelijkertijd weten de bedrijven met wie wij samenwerken dat ze marktconform worden betaald."





Rico Visser is werkzaam bij SSH&. Hij is verantwoordelijk voor het opstellen van de onderhoudsbegroting van de (studenten)woningcomplexen, inclusief het beheer van de contracten met de uitvoerende partijen. Dit houdt alles in van schoonmaken en groenbeheer, tot het onderhoud aan de technische installaties. Het is belangrijk dat dit efficiënt gebeurt. Eén van de manieren om dit te bereiken is het slim plannen en bundelen van onderhoudswerkzaamheden, bijvoorbeeld onderhoud aan het dak tegelijkertijd met gevelonderhoud. Hierdoor is er één steiger nodig wat scheelt in de kosten en overlast vermindert voor de studenten.

Visser merkt dat het drukke tijden zijn in de bouwsector: “Iedereen is op dit moment druk, het duurt langer voordat bedrijven reageren.” Dit geldt ook voor de bedrijven met wie de SSH& samenwerkt. Vanwege de goede samenwerking die de SSH& heeft met zijn opdrachtnemers, ervaart hij weinig problemen in deze economische tijden van hoogconjunctuur. Gelukkig werkt de SSH& samen met vaste partners die de behoeftes van onze studenten steeds beter begrijpen.

De SSH& heeft contracten met vaste prijsafspraken met de bedrijven met wie ze samenwerken. Binnen deze contracten worden er jaarlijks opdrachten verstrekt. Eens in de 3 tot 5 jaar worden de contracten herzien om werkwijze, innovaties en prijzen opnieuw te beoordelen. “Voorheen was er elk jaar discussie over de indexering. Sommige bedrijven brachten hun eigen index mee, maar waar bestaat die uit? Is deze wel onafhankelijk?” legt Visser uit. “Het gebruik van de index van de BDB betekent dat er nu een onafhankelijke index is met onderbouwing. “Er is geen gedoe meer. Zo weten wij dat de tarieven marktconform zijn, ze zijn te toetsen. Dit zorgt voor een prettige samenwerking met de bedrijven. De onderhoudsindex die wij afnemen is uitgesplitst naar branche. Schoonmaakwerk, groenvoorziening en bijvoorbeeld onderhoud aan technische installaties zijn onderling niet te vergelijken. Het is dus fijn dat de onderhoudsindex uitgesplitst is. Deze indexen geven een volledig beeld en zijn goed onderbouwd.” Visser merkt op dat studenten steeds meer vragen stellen over de kosten van het onderhoud. “Met de index van de BDB weten wij dat de studenten niet te veel betalen voor het onderhoud. Tegelijkertijd weten de bedrijven met wie wij samenwerken dat ze marktconform worden betaald.” En dat vinden we erg belangrijk: we willen graag marktconform én transparant werken waarbij de betaalbaarheid voor onze bewoners voorop staat. Eerlijk voor iedereen.

De goede relatie met samenwerkende partners zal ook in de toekomst belangrijk blijven. Eén trend die Visser opvalt is duurzaamheid. “Duurzaamheid is steeds belangrijker. De SSH& heeft met de gemeente Nijmegen prestatieafspraken gemaakt om alle complexen CO₂-neutraal maken. Hierdoor willen wij onder andere de isolatie verbeteren en installaties vervangen. Hiervoor is een goede samenwerking met alle partijen van belang, omdat er bij het verduurzamen van de portefeuille veel aspecten en dus verschillende bedrijven een rol spelen.” Het is noodzakelijk dat de partners slim

meedenken en samenwerken: “Alle bedrijven zijn hierbij nodig. Bedrijven die meedenken en vooruit kijken.”

SSH& is een woningcorporatie in Arnhem en Nijmegen die zich richt op kwalitatief goede en betaalbare studentenhuisvesting.

Even voorstellen



Interview met BDB's Ted Peek

Persoonlijk contact vinden we bij BDB erg belangrijk. Het is dan ook één van onze kernwaarden. Daarom stellen we graag onze medewerker Ted Peek aan u voor. Voor velen zal hij al een bekend gezicht zijn, want hij werkt inmiddels al vele jaren voor BDB. Maar de wereld verandert en daarmee ook BDB en de rol van Ted binnen het team. Sinds de meest recente ontwikkelingen is Ted senior adviseur voor het team en voor de klant. **Wat is je rol binnen het BDB team?** “Ik ben eigenlijk het gezicht naar buiten. Ik voorzie klanten van de oplossing die aansluit op hun vraag. Mijn rol is met name het scherp krijgen van de klantvraag en daar dan een passende invulling aan te geven. Anderzijds doe ik het een en ander aan publiciteit en schrijf ik bijvoorbeeld artikelen en geef ik presentaties. Wat ook bij mijn rol hoort is het initiëren van vernieuwingen, zoals nieuwe business en verbeteringen en het enthousiasmeren van het BDB team. Ik ben eigenlijk de expert binnen het BDB team. Ik werk al vanaf 2002 bij BDB. Ik ben toen begonnen als junior en ben doorgegroeid tot wat ik nu doe.” **Wat zie jij als grootste verschil tussen BDB toen je begon en BDB nu?** “Toen ik begon was BDB producent van reeksen. Destijds leverden we 16 indexreeksen en dat was het. De klant kon daaruit kiezen. Feitelijk was het dus geen vraaggestuurde organisatie maar een aanbodgestuurde. Nu hebben we de beschikking over alle kostendata die je maar kunt bedenken. Dus we kunnen elke klantvraag beantwoorden en wij zijn dus eigenlijk geen producent, maar we leveren data die is afgestemd op de vraag van klanten. Daarmee heeft de klant goed inzicht in de kostenontwikkeling waar hij mee geconfronteerd wordt. Dat zie je ook terug in ons motto ‘persoonlijk, compleet en op maat’. Toen ik begon hadden we ook al een stukje persoonlijkheid, want ook toen al stonden we onze klanten te woord met onze telefoonservice. Toen waren het nog klanten in ons kaartenbakje, maar nu is de digitale kaartenbak *huge*. Toen ik begon was het team ook klein, maar nu zie je dat het team aanzienlijk is gegroeid.” **Waar zouden klanten je vaker voor kunnen bellen?** “Klanten kunnen BDB vaker bellen voor inzicht in waar hun business en de kostenontwikkeling waarmee zij geconfronteerd worden naartoe gaat. Daarnaast ook voor een stukje borging en onderhoud van hun data en kennis. Vanuit kostenperspectief is dat interessant, want het up-to-date houden van kosteninformatie kost veel tijd en geld, plus projecten voor hun klanten krijgen vaak voorrang en dan zie je dat kosteninformatie niet meer actueel is.” **Waar ligt voor jou de grootste uitdaging in je werk voor BDB?** “De grootste uitdaging voor BDB naar haar klanten toe is de meest passende en

kostenefficiënte oplossing te bieden voor de vraag van de klant en in het belang van de klant. Onze oplossing moet aan een paar eisen voldoen, namelijk 100% aansluiten op de processen van de klant, het moet aansluiten op de vraag die de klant heeft en de klant moet ook de gewenste beslissing kunnen nemen op basis van de informatie die ze krijgt. Daar moet de klant op kunnen bouwen. Het mooiste is als de informatie van BDB geïntegreerd wordt in de primaire processen van de klant. Mijn grootste uitdaging sluit daar erg bij aan en is om klanten te voorzien in antwoorden op hun vragen. Mijn uitdaging is om van klanten strategische samenwerkingspartners te maken.”

De betaalbaarheid van bouwen in Nederland



De aantrekkende markt en de druk tot productie in de bouwsector hebben de afgelopen jaren geleid tot -exorbitante prijsstijgingen en oplopende bouwkosten. Daar komt nu langzaam verandering in. De betaalbaarheid van bouwen in Nederland staat onder druk.

De bouwsector en de daarbij behorende bouweconomie volgen de tendensen in de Nederlandse economie op gepaste afstand in tijd, een periode die overeenkomt met een gemiddeld voorbereidingsproces van een bouwproject. De Nederlandse economie bevindt zich momenteel in een hoogconjunctuur, maar het beeld verplaatst zich van de fase van -expansie richting de fase van recessie.

Dit beeld wordt mooi in beeld gebracht door de CBS Conjunctuurklok die is gebaseerd op dertien -conjunctuurrelevante indicatoren. Vijf van deze indicatoren bevinden zich in meer of mindere mate in de fase van recessie. De groei ligt hier nog wel boven de langjarige trend, maar neemt af. Twee van de dertien indicatoren verkeren zelfs aan het begin van de fase van depressie.

In de woningmarkt zijn vergelijkbare tendensen te zien. Ook hier ligt de groei boven de langjarige trend, maar neemt af. Dit geldt zowel voor de gemiddelde verkoopprijs van een woning als de verkoop van nieuwbouwwoningen. De verkoop van bestaande woningen kent daarentegen nog wel een positieve groei. Deze verschuiving heeft als vanzelfsprekend ook gevolgen voor de bouweconomie.

De bouwkosten in Nederland stegen de afgelopen twee jaar gemiddeld met 7,5 en 8,5 procent, waardoor de betaalbaarheid van projecten onder druk is komen te staan. De bouwkosten zijn op dit moment zo hoog, dat aanbestedingen en prijsvormingsprocessen mislukken, en projecten in uitgekledede vorm of -helemaal niet doorgaan. De daadwerkelijke bouwproductie vlakkt daardoor af,

ondanks de enorme vraag. De conjuncturele kostenontwikkeling bereikt hierdoor zijn natuurlijke plafond.

Over 2019 zullen de bouwkosten als gevolg hiervan minder stijgen, naar verwachting slechts met gemiddeld 2,6 procent. Deze aanzienlijk mindere stijging wordt met name veroorzaakt door de structurele kostenontwikkeling (kostprijs) en niet zoals de jaren daarvoor door vooral de conjuncturele kostenontwikkeling (marktwerking). In 2020 zal naar verwachting het kantelpunt komen, waarbij het conjuncturele kostenniveau zal gaan dalen. Dit wil overigens niet zeggen, dat de bouwrijzen dan niet meer onder druk staan. Tot 2021 zal de Nederlandse bouweconomie in een prijstechnische hoogconjunctuur verkeren.

De aankomende anderhalf jaar zal de structurele kostenontwikkeling de -boventoon voeren. Deze structurele -kostenontwikkelingen worden veroorzaakt door zowel de lonen als de materialen. De aard en omvang van het object, de vorm, de mate van verduurzaming, de bouwmethode en de materialisatie zullen de omvang van deze kostenontwikkeling bepalen. De projectspecifieke kenmerken zijn zodoende van groot -belang de aankomende periode.

Uit onze -internationale kostendata blijkt bijvoorbeeld dat de arbeidsproductiviteit in de Nederlandse bouw relatief hoog is ten opzichte van andere landen, maar wel achterblijft ten opzichte van andere sectoren in Nederland. Het verder -verhogen van de arbeidsproductiviteit door het verder innoveren van bouw-methodes zal de bouwkosten doen -verlagen.

Materialen met als grondstoffen metalen, non-ferrometalen en olie -kenners een hogere structurele kostenontwikkeling over de jaren heen dan materialen met als voornaamste grondstoffen zand, klei en grind. De verhoudingen tussen de verschillende materialen in een project bepalen als gevolg hiervan in grote mate de structurele kostenontwikkelingen van het desbetreffende project. Daarnaast zal in toenemende mate de schaarste van grondstoffen een rol gaan spelen. De druk op grondstofgebruik neemt steeds verder toe door welvaart, industrialisering en bevolkingsgroei, waardoor grondstoffen schaarser worden en prijzen zullen stijgen. Het toepassen van circulariteit en alternatieve bronnen zal deze grondstofrisico's en de daaraan gerelateerde prijsstijgingen kunnen reduceren.

De bouwsector kan zich dus niet veroorloven achterover te leunen. Hij staat voor een groot aantal uitdagingen, zoals de aankomende laagconjunctuur, het verduurzamingsvraagstuk en de grondstofschaarste. Goed ondernemerschap en verdergaande innovatie is vereist om de bouw betaalbaar te houden en de continuïteit in de orderportefeuille van uitvoerende partijen te garanderen. *Dit artikel is eerder in uitgebreidere vorm gepubliceerd op www.cobouw.nl.*



BDB over de wijzigingen van het bouwbesluit in 2020

Vanaf juli 2020 gaan de wijzigingen van het bouwbesluit in waarbij de eisen voor bijna-energie neutraal bouwen (BENG-eisen) worden doorgevoerd. Deze nieuwe eisen zorgen voor een andere scope van uw project en hebben daardoor financiële gevolgen. Deze gevolgen maken geen onderdeel uit van onze reguliere indexcijfers rondom loon- en prijswijzigingen. Het is wel wenselijk om inzicht te hebben in deze consequenties. De wijzigingen van het bouwbesluit zorgen ervoor dat de Europese regelgeving wordt geïmplementeerd, en dat de energieprestatie-eisen voor nieuwbouw worden aangescherpt. Daarnaast wordt het stelsel van energieprestatie-bepalingsmethoden vervangen door een nieuwe generieke methode. De nieuwe eisen worden naar verwachting binnenkort gepubliceerd in het Staatsblad en zullen op 1 juli 2020 in werking treden. Uit onze verkenning blijkt dat energiebesparende maatregelen in eerste instantie een hoge investering vereisen, maar op den duur aantrekkelijker zijn en mogelijk kunnen worden terugverdiend door lagere energielasten tijdens de levensduur van het gebouw. Het in beschouwing nemen van niet enkel de initiële investering, maar ook de levensduurkosten is in veel gevallen dus van toegevoegde waarde bij het beslissingsproces. U kunt meer lezen over de resultaten van onze verkenning van de kostenverhoging als gevolg van de wijzigingen van het bouwbesluit in onze publicatie "*Wijzigingen bouwbesluit per 1 juli 2020*", zie www.bdb.nl. Lees ook meer over de kostenconsequenties van gasloos bouwen in onze publicatie "*Wat betekent gasloos bouwen voor uw project?*", zie www.bdb.nl.

Meer informatie



BDB is de persoonlijke dienstverlener die algemene en specifieke bouw(kosten)data levert, afgestemd op de behoefte van de klant. Bouwprojecten in de Nederlandse bouwsector worden steeds complexer, integraler en langlopend, waardoor de financiële belangen ook groter worden. BDB is binnen deze bouwwereld een kenniscentrum op gebied van bouw(kosten)data en

biedt oplossingen voor alle vraagstukken. Het is de missie van BDB om klanten de beste oplossing voor hun vraagstuk te bieden door op een persoonlijke manier de data af te stemmen op hun behoeften. Uw informatiebehoefte is tenslotte sterk afhankelijk van uw bouwvraagstuk. Onze bouw(kosten)data stellen wij samen op basis van informatie vanuit de markt. Enkele belangrijke informatiebronnen zijn Centraal Planbureau (CPB), Economisch Instituut Bouwnijverheid (EIB), Centraal Bureau voor Statistiek (CBS), brancheverenigingen, vakbonden, uitvoerende partijen, onderaannemers en leveranciers. De data actualiseren wij iedere maand en kwartaal. Neem vrijblijvend contact met ons op via telefoon (088-426 1600) of e-mail (info@bdb.nl) en laat u adviseren welke data of indexcijfers goed aansluiten op uw informatiebehoefte.

