

BOUWEN IS VOORUITZIEN

Wat zijn de actuele prijsontwikkelingen van grondstoffen, materialen en lonen in de bouw? Wat is de impact van die prijsgevoelige componenten op een project? En hoe ga je daar als ontwikkelaar of opdrachtgever het beste mee om? Ted Peek geeft antwoord. Hij staat aan het roer van BDB Bouw(kosten)data: het onafhankelijke kennisinstituut op het gebied van bouwkostendata en -ontwikkelingen, waarop de Nederlandse bouwwereld haar aanbestedingen, contracten, beslissingen en strategieën baseert.



Ted Peek

‘ONZE GEDETAILEERDE INDEXEN BIEDEN ONZE KLANTEN INZICHT IN DE KOSTENONTWIKKELINGEN OP GEDETAILEERD NIVEAU TER ONDERSTEUNING VAN VERREKENINGEN, INKOPEN EN ONDERHANDELINGEN’

Al 75 jaar staat BDB te boek als hét kennisinstituut op het gebied van bouwkostendata. BDB is gespecialiseerd in het onderzoeken, monitoren, beheren en onderhouden van bouw(kosten)data ten behoeve van de woningbouw, utiliteitsbouw en de grond-, weg- en waterbouwsector. Het kennisinstituut voorziet haar klanten van betrouwbare en actuele informatie op het gebied van bouw(kosten)data en kostenontwikkelingen voor het onderbouwen van financiële vraagstukken. Daarnaast geeft BDB strategisch advies rondom vraagstellingen over data en indexering. En dat alles al sinds 1946. Peek: ‘BDB beschikt over meer dan honderd jaar kosteninformatie, al vanaf 1914!’

Als directeur van het onafhankelijke kennisinstituut voor bouwkosten, zit jij bovenop de laatste trends en ontwikkelingen. Wat zie je gebeuren op dit moment?

‘De bouwkosten voor wegen-, woning-, en utiliteitbouwers zijn vorig jaar historisch hard gestegen. In de afgelopen anderhalf jaar werden vooral bouwmaterialen duurder. Na de forse bouwkostenstijgingen in coronajaar 2021 braken de prijzen voor materialen in 2022 opnieuw records. Dat remt nu gelukkig iets af, maar is nog steeds bovengemiddeld. Daarbij gaan de lonen nu ook meedoen. Daarmee staat de betaalbaarheid extreem onder druk. Opdrachtgevers zetten projecten op hold of gaan verder met een strikt noodzakelijk programma, met als gevolg dat de bouwproductie afneemt. Daardoor krijgen aannemers en installateurs gaten in hun orderportefeuille.’

In februari brachten jullie een publicatie naar buiten over de impact van grondstoffen op de bouwproducten. Wat zijn jullie belangrijkste bevindingen?

‘Zoals gezegd, gaat de bouwwereld sinds 2020 gebukt onder exorbitante en turbulente structurele kostenontwikkelingen. De prijsontwikkeling van

grondstoffen en energie spelen een grote rol in die verhoogde prijzen van bouwmaterialen. Het is belangrijk om te weten hoe de bouwwereld dat terugziet in deze prijzen. Met andere woorden, als de grondstofprijs met x stijgt, met hoeveel stijgt de productgroep dan? Een voorbeeld. Wanneer de grondstofprijs van aluminium met \$ 100 per ton stijgt, stijgt de prijs van een bouw materiaal binnen deze productgroep met gemiddeld € 0,40 per kg. Stijgt daarentegen de energieprijs van gas met \$ 100 per MMBtu dan stijgt de prijs met € 10,50 per kg. In het geval beide plaatsvinden, dienen beide waarden te worden opgeteld. Ook essentieel is het om te beseffen wanneer we deze wijzigingen in grondstof- en energieprijs terugzien in de bouwmaterialen. Dat vertragingseffect is vrij kort te noemen en ligt over het algemeen tussen de nul en twee maanden.’

Duurzaamheidseisen spelen ook mee in de kostenontwikkeling, wat zie je daar gebeuren?

‘Van wijzigingen in wet- en regelgeving stellen wij per objecttype de kostenontwikkeling separaat van vast. Over het algemeen werkt het vanuit investeringsperspectief meestal kostenverhogend en brengt in de exploitatie op. In de aankomende periode gaan er op dit vlak een aantal wijzigingen plaatsvinden. Neem de verdere aanscherping van de BENG-eisen. Die staat voor 2024-2025 op het programma. En dan hebben we natuurlijk de stikstofproblematiek. Die krijgt nu pas écht zijn weerklank in de projecten. Voorheen voelde de branche dit voornamelijk in de planning: projecten werden vertraagd. Nu zit de bouw op slot. Elektrificatie van de bouw is het toverwoord. Maar wat is de impact van volledige elektrificering? Daar doen wij nu uitgebreid onderzoek naar. Ook gaat begin volgend jaar de wet Kwaliteitsborging voor het bouwen van kracht voor de woningbouw. Die wet heeft als doel de bouwkwaliteit en het bouwtoezicht te verbeteren door inschakeling



Ted Peek

van private kwaliteitsborgers. Daarnaast wordt de aansprakelijkheid van aannemers ten opzichte van particuliere en professionele opdrachtgevers uitgebreid. Voor de bouw heeft de invoering van deze wet grote consequenties voor de bedrijfsvoering en het aantonen van de kwaliteit van het bouwwerk. Een goede voorbereiding en hiermee tijdig starten zijn dan ook van groot belang om na invoering niet in de problemen te komen. Dat heeft uiteraard ook impact op de bouwkosten. Daar brengen wij eind dit jaar een publicatie over uit. Het vermoeden? De invoering van deze wet zal opnieuw kostenverhogend werken.’

Op het programma staat ook nog een prognose over de dalende waterstanden. Waarom is het interessant om ook daar onderzoek naar te doen?

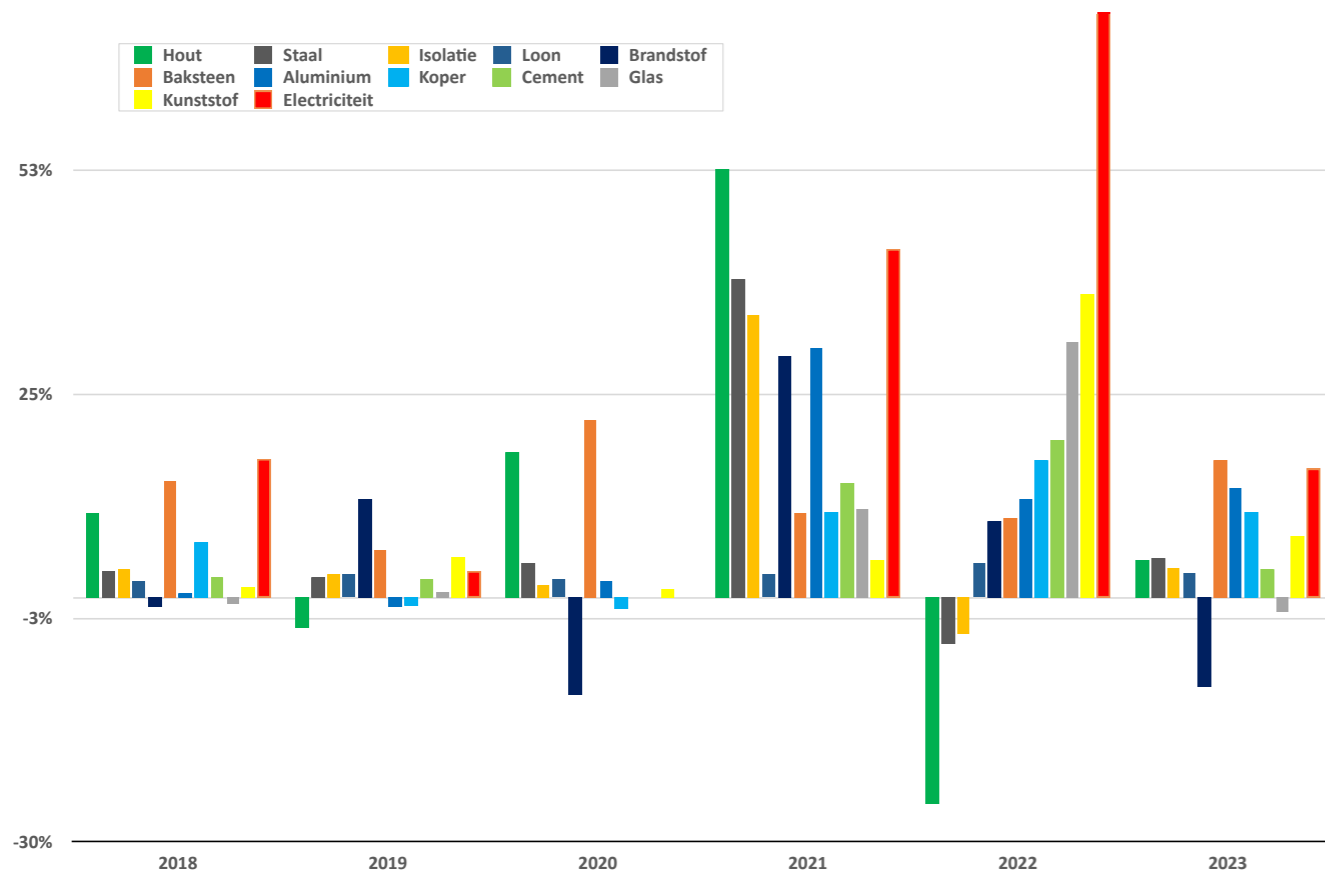
‘In de zomerperiode ontstaan de laatste jaren in de rivieren een erg lage waterstand door droogte. Dit werkt belemmerend voor de scheepvaart vanwege de beperkte diepgang. Binnenvaartschepen kunnen dan minder laden. Dit was vorig jaar al een thema, maar vertaalde zich toen nog niet direct uit in de prijzen. Naar verwachting gaat dat dit jaar wél gebeuren. Producten waarvan de aanvoer van grondstoffen via het water gaat (denk aan zand, grind, cement, bakstenen en betonmortel) worden

‘BDB BESCHIKT OVER MEER DAN HONDERD JAAR KOSTENINFORMATIE, AL VANAF 1914’

hierdoor tijdelijk duurder. Vorig jaar ontstonden hier al discussies over: hoe kunnen we die prijzen doorberekenen? Veel is toen ‘opgelost’ door de leveranciers en aannemers, maar daar komt verandering in. Naar verwachting komt er nu meer collectieve aandacht voor dit thema. Dat betekent dat de rekening bij de opdrachtgever belandt.’

Jullie bieden partijen niet alleen inzicht in een stuk prognose, maar stellen ook vast wat er exact gebeurde op het vlak van prijsontwikkelingen. Hoe kan de klant hier slim gebruik van maken?

‘Opdrachtgevende en uitvoerende partijen kloppen bij ons aan om inzicht te verkrijgen in de prijsontwikkelingen van een project of contract. Op basis daarvan kunnen zij onderbouwd een rechtvaardige verrekening



Structurele kostenontwikkeling

‘PRODUCTEN WAARVAN DE AANVOER VAN GRONDSTOFFEN VIA HET WATER GAAT (DENK AAN ZAND, GRIND, CEMENT, BAKSTENEN EN BETONMORTEL) WORDEN IN DE ZOMER DUURDER’

vaststellen. Daardoor zijn zij minder tijd kwijt in het periodiek onderhandelen over de prijzen. Dat levert overigens niet alleen tijdswinst, maar ook duidelijkheid op en biedt vertrouwen in de samenwerking. Als het water aan de lippen staat, kunnen dit soort discussies immers best hoog oplopen. Dat gaat dan ten koste van de relatie. En daar zit niemand op te wachten. Onze rapportages bieden inzicht en houden relaties in stand: de opdrachtgever betaalt dat wat de feitelijke kostenstijging is geweest en de aannemer krijgt daar waar hij recht op heeft.’

Daar hebben jullie ook een nieuw product voor in de markt gezet: de Gedetailleerde Indexen. Vertel daar eens meer over...

‘Door middel van onze Gedetailleerde Indexen krijgen onze klanten inzicht in de kostenontwikkelingen op gedetailleerd niveau

ter ondersteuning van verrekeningen, inkopen en onderhandelingen. Dat biedt inzicht in de voorgedane en verwachte loon- en prijswijzigingen van de projecten. Dit geschiedt op elk gewenst niveau: elementen, activiteiten of productgroepen. Hiermee spelen de opdrachtgevende en uitvoerende partijen optimaal in op de aard, de omvang, de vorm, de bouwmethodiek, de materialisaties en de planning van het project. De informatie is direct toepasbaar met ons toegankelijke en gebruiksvriendelijke model. Dit model biedt ook de mogelijkheid strategische analyses te genereren voor budgettering, aanbesteding, inkoop, facturatie, financiering en projectmonitoring. Erg handig, zeker in tijden van onzekerheid. Partijen willen graag samenwerken, maar de prijsontwikkelingen zetten die samenwerking op scherp. De Gedetailleerde Indexen bieden beide partijen duidelijkheid en transparantie.’



Medio juli lanceren jullie nóg een nieuw product: de Parametrische Kostenelementen. Wat mogen we daarvan verwachten?

‘Dit zijn geen indexen, maar absolute getallen waarmee onze klanten de prijs van een element (zoals vloer, dak of kozijn) vaststellen. Deze parametrische kostenelementen bieden opdrachtgevers, aannemers, adviseurs en architecten een interactieve en parametrische kostenbibliotheek, met actuele kostengegevens en duurzaamheidsindicatoren. Hiermee beschikken zij voortdurend over actuele en gevalideerde kostenkentallen en de daarbij behorende onderbouwing. Het stelt hen in staat snel en betrouwbaar te ramen, te begroten en te toetsen: persoonlijk, compleet en op maat. Het biedt inzicht in duurzaamheid: stikstof, operational en embodied CO₂. Hiermee kunnen onze klanten de integrale afweging maken: is dit het element dat ik toe wil passen in het project om het haalbaar te maken of moet ik toch een ander element kiezen dat beter scoort op de duurzaamheidsindicatoren? Deze integraliteit biedt heel veel toegevoegde waarde voor onze klanten.’

TED PEEK

Na corona is het gebruik van kantoren veranderd, wat is de belangrijkste trend voor jou?

Er is een onderhuidse tweedeling ontstaan. Werknemers die terug willen naar het “oude” en mensen die het moderne werken volledig hebben omarmd. **Waar moet het kantoor aan voldoen om het moderne werken te kunnen faciliteren?** Minder werkplekken, meer vergader-, overleg- en belfunctionaliteiten en meer digitale voorzieningen. **Het kantoor als ontmoetingsplek, of gewoon iedereen weer naar kantoor?** In mijn beleving is het kantoor met name een ontmoetings- en samenwerkingsplek. **Wat betekent het voor de kantorenmarkt als bedrijven structureel minder vierkante meters nodig hebben?** Dat betekent twee dingen: minder vierkante meters en meer vergader- en belfunctionaliteiten. **Duurzaamheid is een no brainer, maar hoe realiseer je werkelijke duurzaamheid, waarbij je ook rekening houdt met comfort en beleving?** Duurzaamheid realiseer je door duurzaamheid op 1 te zetten en de integrale verbinding tussen investering en exploitatie te maken vanaf het allereerste begin en vervolgens daarop nadrukkelijk te sturen.

Zijn er nog kansen voor grootschalige herontwikkeling of gaat het nu vooral om nieuwbouw?

Uiteraard zijn er volop kansen voor herontwikkeling. 2 tot 3% van het vastgoed in Nederland staat structureel leeg met zeer beperkte circulaire mogelijkheden. Dit komt neer op zo’n 35 miljoen vierkante meter. Dit zou in mijn beleving moeten prevaleren boven nieuwbouw. **Welke levensles heb je geleerd en van wie?** Van mijn opa: waar een wil is, is een weg. **Wat wil jij mensen mee geven?** Geniet van het leven en maak mooie herinneringen. **Wat was voor jou een beslissend moment in je leven?** Het leven bestaat uit een aaneenschakeling van toevalligheden. **Welke waarden wil je uitstralen?** Persoonlijk, compleet en op maat. **Wat maakt jou nieuwsgierig?** De toekomst. **Waar kom jij ’s ochtends je bed voor uit?** Voor een nieuwe dag vol mooie momenten. **Hoe ga jij om met uitdagingen?** Door deze met beide handen aan te pakken. **Wat motiveert jou?** De mensen die dicht bij mij staan. **Wat is je diepste drijfveer?** Liefde. **Wat wil jij bijdragen?** Ik wil graag van

onderscheidende toegevoegde waarde zijn. **Waar spreek je af met vrienden en waarom?** Dat maakt niet uit. Het gaat om de menselijke interactie. **Waar kom je tot rust?** Thuis. **Wat is je favoriete uitwaai-plek?** Sonsbeekpark in Arnhem of Duivelsberg in Berg en Dal. **Hoe combineer jij hart en verstand?** Door mijn hart te volgen. **Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?** Door mijn gevoel te volgen. **Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?** Door het gezin, familie, vrienden, sport en hobby’s.

Hoe blijf jij trouw aan jezelf? Door mezelf te blijven en mijn gevoel te blijven volgen. **Hoe ga je om met ergernissen?** Door deze te bespreken en te kanaliseren met de mensen die dicht bij mij staan. **Hoe krijg jij zaken in beweging?** Door het voortouw te nemen en het realiseren van de vragen van de klant; niet alleen kijkend naar vandaag, maar ook nadrukkelijk naar morgen en overmorgen.

Wat zou je nog een keer over willen doen? Ik zou geen dingen over willen doen, wel anders. **Durf jij groot te dromen? En waarover?** Zeker. Een van mijn grootste krachten is het realiseren van dromen.