



Nico Rietdijk

‘De onderhandelingen met de grondeigenaren zullen een stuk harder worden ingezet’

door Letty Reimerink*

De krapte op de arbeidsmarkt, de verscherpte milieueisen van de overheid en de gestegen prijzen van toeleveranciers zijn de belangrijkste oorzaken van de enorme kostenstijgingen in de bouw. Ondanks dat de economie groeit en bloeit en ook de huizenprijzen nog steeds stijgen, kunnen deze kostenstijgingen een rem vormen op de geplande bouwproductie. De NVB, de vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers, waarschuwt haar leden en verwacht dat projectontwikkelaars bij nieuwe projecten de onderhandelingen over de grondprijzen veel forser zullen inzetten.

Twee keer per jaar publiceert de NVB een thermometer met de belangrijkste trends en ontwikkelingen die van invloed zijn op de bouwsector. Enkele jaren geleden waarschuwde NVB-directeur Nico Rietdijk al voor forse kostenstijgingen – toen nog bij de grondkosten – die voor stagnatie in de woningbouw zouden kunnen zorgen. Ditmaal luidt hij opnieuw de noodklok. Hij verwacht kostenstijgingen van wel acht à negen procent. Ondanks de forse groei van de economie, zijn de kosten voor het bouwen en aanbieden van een woning inmiddels hoger dan de marktprijs. Kortom, projectontwikkelaars moeten straks geld gaan toelagen. Nu zijn hoge pieken en diepe dalen natuurlijk symptomatisch voor de bouwsector. Dat zou je dus ook moeten kunnen voorspellen. Wat is er dan nu anders?

Nico Rietdijk: “We hebben in Nederland eigenlijk een overcapaciteit aan bouwbedrijven, maar die bedrijven kampen allemaal met een tekort aan mensen. Die ontwikkelingen op de arbeidsmarkt komen natuurlijk niet uit de lucht vallen. Die kun je voorspellen. Maar wat je ziet is dat veel van die bedrijven toch het risico nemen in de hoop dat ze voor de bui binnen zijn en de klus hebben geklaard, voordat het personeelstekort nijpend wordt. Vorig jaar is het aantal banen in de sector met twintig procent gestegen tot 450.000. Dit jaar verwachten we opnieuw een toename van 25 procent. Het gaat echt heel lastig worden om die functies vervuld te krijgen. Toen een paar jaar geleden de markt instortte, hebben veel mensen de sector verlaten. Die ben je voorgoed kwijt. Wat nu bovendien anders is dan andere keren, is dat er voor het eerst een daling is in de beroepsbevolking. De instroom van nieuwe mensen is daarom laag. Bovendien zijn technische beroepen sowieso niet populair in het onderwijs. Ik denk dat daar ook een verantwoordelijkheid voor ons als sector ligt, om te zorgen dat ons imago verbetert en dat de bouw weer aantrekkelijk wordt voor jonge mensen. Een andere mogelijkheid die we nu echt moeten gebruiken, is om mensen van buiten de grenzen te halen. Maar hoe dan ook, schaarste drijft altijd de prijs op. Er is net een nieuwe CAO voor de bouw afgesloten en die is zeer goed te noemen voor de werknemers.”

Toeleveranciers aan het roer

De tweede prijsopdrijvende factor zijn de gestegen prijzen voor materialen en toeleveranciers, zoals installateurs. Rietdijk: “Toen de bouwproductie enkele jaren geleden inzakte, hebben de toeleveranciers daar veel last van gehad. Zij konden niet anders dan de capaciteit afbouwen. Nu de bouwproductie weer stijgt, zitten zij nog steeds op dat lage niveau. Dat betekent dus ook dat zij eisen kunnen stellen. Sommige bedrijven ontvangen niet eens een offerte, omdat de toeleveranciers het veel te druk

hebben. De gestegen kosten voor arbeid en materialen zijn samen al verantwoordelijk voor een kostenstijging van vier à vijf procent, maar daarmee ben je er nog niet. De overheid heeft de afgelopen jaren de regels rondom milieueisen behoorlijk aangescherpt. Dat betekent onder meer dat er andere installaties moeten worden aangebracht in nieuwe woningen. De extra kosten die de strengere regels met zich meebre-

ngen, neergeslagen in de zogeheten GIW/ISSO-eisen, bedragen al snel zo'n € 3.000 per woning. In totaal komen we dan op een kostenstijging van acht à negen procent. Een gemiddeld koophuis ging vorig jaar voor € 276.000 van de hand. Maar de kosten om zo'n woning vandaag de dag te bouwen, zullen binnenkort oplopen tot € 296.000. Dat betekent dat de huizenprijzen met ten minste 7 procent moeten stijgen om weer quitte te spelen. Het is de vraag of dit erin zit.”

Grond als flappentap

De laatste en misschien wel belangrijkste factor die van invloed is, is de grondprijs. Rietdijk: “Midden jaren negentig werd de verkoopprijs van een woning voor twintig procent bepaald door de grondprijs. Inmiddels is dat percentage fors gestegen tot boven de dertig procent. In de hoogtijdagen is er met gemeenten een convenant gesloten over het werken met een residuele grondprijs. Dat betekent dat je uitgaat van de verwachte verkoopprijs en daar de geraamde bouwkosten van aftrekt. Wat resteert is de grondprijs. In het verleden was het vaak zo dat de uiteindelijke verkoopprijs veel hoger uitviel dan de geraamde prijs, waardoor ook de residuele grondprijs meer was dan verwacht. Inmiddels zijn gemeenten, toch de belangrijkste grondeigenaren, een beetje verwend door deze positieve ontwikkeling. Ze zijn de grond gaan zien als een spreekwoordelijke flappentap, waar je even geld uit de muur kunt halen. Nu de werkelijke verkoopprijzen achterblijven bij de verwachtingen en met name de kosten veel hoger uitvallen, blijft er onder de streep minder over dan verwacht. Alleen geven zij en de andere grondeigenaren straks thuis? Het is natuurlijk ook lastig als je als grondbedrijf de gemeenteraad een mooie grondopbrengst hebt voorgehouden en die nu opeens een stuk lager uitkomt.” De vraag in het hele verhaal is natuurlijk

meer wordt gebouwd op binnenstedelijke locaties. Dat zijn vaak kleinere projecten, die vanwege de slechtere bereikbaarheid ook hogere kosten met zich meebrengen. Je kunt er zelf voor kiezen om dat wel of niet te doen. Wat ik wel hoop te bereiken is om de partijen in de sector bewust te maken van wat er speelt en ze ook te waarschuwen. Aan de kostenstijgingen en de krappere arbeidsmarkt kunnen we niet zo heel veel doen, dus het zijn uiteindelijk de ontwikkelaars en de gemeenten die er samen uit moeten komen. Ik verwacht dat onze leden veel harder zullen onderhandelen over de grondprijzen.”

Gevangen in systeem

Rietdijk droomt echter over meer structurele oplossingen. “We zouden eigenlijk eens met alle partijen een fundamentele discussie moeten voeren over het systeem. In het systeem waarin we nu zitten, houdt iedereen elkaar gevangen. De gemeenten gaan voor een maximale opbrengst van de grond. Ook projectontwikkelaars willen natuurlijk zo veel mogelijk verdienen. Maar samen zijn we wel verantwoordelijk voor de kwaliteit van hetgeen we bouwen. Ik vraag me persoonlijk af of we kwaliteit toevoegen door steden nog compacter te maken. We zouden ook aan de randen van de steden kunnen bouwen en een deel van de revenuen kunnen investeren in bijvoorbeeld groen in de stad. Dan geef je steden een kwaliteitsimpuls. Maar dan zouden we eerst samen de discussie moeten voeren over waar we naartoe willen. Iedere partij afzonderlijk is niet in staat om de huidige situatie te doorbreken. Misschien ontkomen we er ook niet aan om geld beschikbaar te krijgen uit de publieke middelen. Per slot van rekening gaat het om een mooi en fijn Nederland en daar mag de overheid best wat geld voor over hebben.” ◀◀

*Letty Reimerink is zelfstandig adviseur.

In het systeem waarin we nu zitten houdt iedereen elkaar gevangen