

NOS NIEUWS • ECONOMIE • ZATERDAG, 10:50

Bouwmaterialen steeds duurder: 'Ik durf geen prijs meer af te spreken'



Een loodgieter werkt aan de renovatie van een huis. ANP

De prijzen van bouwmaterialen zijn in anderhalf jaar al flink gestegen en het einde is nog niet in zicht. Het gaat om staal, hout, glas en beton en baksteen, en om producten als kit, kranen, pvc-buizen, tegels en dakpannen.

"Dit soort stijgingen hebben we alleen gezien rond de Watersnoodramp, de oliecrisis in de jaren 70 en de Eerste en Tweede Wereldoorlog", zegt Ted Peek van bouwkostendatabureau BDB.

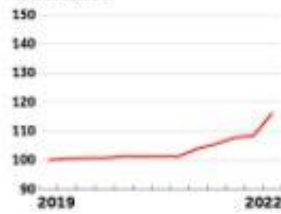
"En het zijn niet een paar producten die uit de band springen, het gebeurt over de hele linie. Prijsstijgingen van 10 tot 15 procent per maand zijn nu normaal."

Swipe om te zien hoe de prijzen van veelgebruikte bouwmaterialen zijn gestegen. Het gaat hier om de relatieve stijging vanaf het eerste kwartaal 2019:

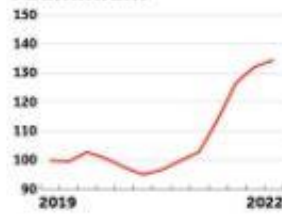
Prijzen van bouwmaterialen

index = 100, eerste kwartaal 2019 t/m 2022

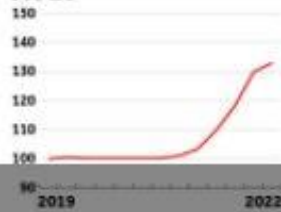
Cement



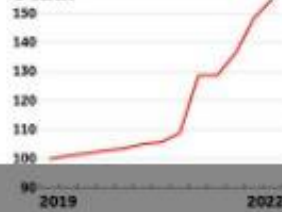
Aluminium



Hout



Staal



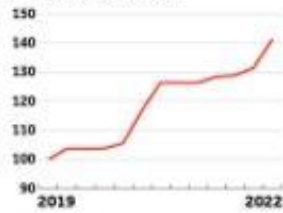
B03

bron: BOB Bouwkostenindex

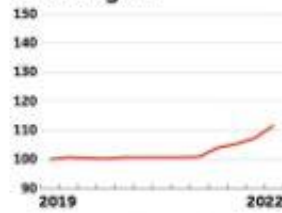
Prijzen van bouwmaterialen

index = 100, eerste kwartaal 2019 t/m 2022

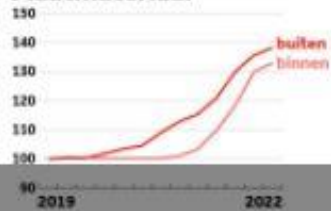
Metselstenen



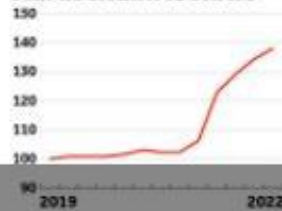
Isolatieglas



Plaatmateriaal



Hardschuim isolatie



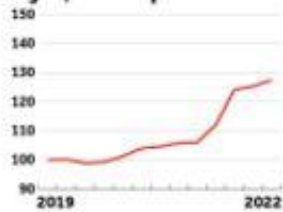
B04

bron: BOB Bouwkostenindex

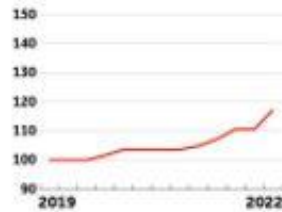
Prijzen van bouwmaterialen

index = 100, eerste kwartaal 2019 t/m 2022

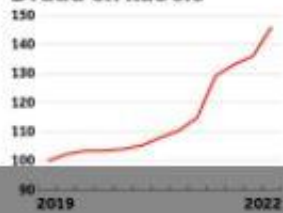
Lijm, kit en pur



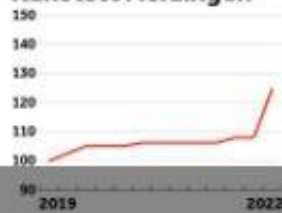
Verf



Draad en kabels



Kunststof leidingen



B05

bron: BOB Bouwkostenindex



De prijsstijging wordt veroorzaakt door een opeenstapeling van factoren. Door corona was er al een grote vraag naar bouwproducten die producenten nauwelijks konden bijbenen, met hogere prijzen tot gevolg. Daar komt nu de oorlog in Oekraïne nog bij.

Veel grondstoffen voor bouwmaterialen, zoals staal, klei en aluminium, komen uit Rusland en Oekraïne, dus daarvan is de aanvoer nu verstoord. De oorlog leidt ook tot hogere energieprijzen. De gevolgen zijn groot, omdat voor de productie van bouwmaterialen vaak veel gas nodig is.

Tegels ook veel duurder

Staal- en aluminiumproducenten verbruiken veel energie en voor het maken van bijvoorbeeld tegels voor badkamers en keukens moeten de gasovens tot temperaturen boven de 1000 graden worden verhit. Wat de tegelmarkt extra onzeker maakt, is dat Oekraïne een belangrijke leverancier van klei is. Daardoor loopt de productie in sommige tegelfabrieken spaak.

Afnemers van tegels merken ook dat de prijzen maar blijven stijgen. "Er is geen enkele fabriek die geen prijsverhoging doorvoert en er zijn er zelfs bij die het hebben over prijsstijgingen van 30 tot 40 procent", zegt Rex Broekman van ICA Groep. "Dat is voor de consumenten ongekend."

ICA Groep heeft daarom een tweede magazijn geopend, zodat er grote voorraden kunnen worden aangehouden. Zo kunnen ze hun langlopende projecten, waar veel tegels voor nodig zijn, goed blijven uitvoeren. "Toch zal in sommige gevallen moeten worden uitgeweken naar een andere fabriek, of opnieuw naar het contract moeten worden gekeken", zegt Broekman. Bouwend Nederland adviseert zijn leden inmiddels om geen vaste prijsafspraken meer te maken, omdat de stijgende prijzen niet meer bij te benen zijn.

Uitstel of afstel

De hoge kosten van bouwmaterialen kunnen ertoe leiden dat bouwprojecten vertraging oplopen of zelfs helemaal niet doorgaan, concludeert ABN Amro in een rapport. "Je ziet dat er geen prijzen meer worden afgegeven, omdat er zoveel onzekerheid over is. Dat zie je met name bij staal, dat essentieel is voor veel gebouwen", zegt econoom Casper Wolf.

"Offertes worden ingetrokken en er kan voor hogere prijzen worden ingetekend. Er zullen opdrachtgevers zijn die de kosten te hoog vinden en daarom projecten uitstellen. Dat zou betekenen dat er uiteindelijk minder huizen worden gebouwd."

Dit alles heeft ook gevolgen voor mensen die willen verbouwen: zij lopen grote kans dat de prijs van de offerte uiteindelijk een stuk hoger wordt. Zo moet tegelzetter Randell van Elst uit Vianen ook met flexibele contracten werken. "Ik durf nu geen prijzen af te spreken, maar geef een prijsindicatie. Anders moet ik elke keer bij klanten terugkomen als de prijzen weer zijn gestegen."

Toch worden veel klanten van Van Elst onaangenaam verrast als de rekening wordt opgemaakt. "Die mensen hebben een half jaar terug 'ja' gezegd tegen de offerte met prijsindicatie. Dan komt de uiteindelijke rekening en beginnen ze toch wel een beetje te mopperen."

Tegelzeters kampen ook met een tekort aan sommige kleuren kit. "Laatst kon een bepaalde kleur niet geleverd worden, dus bij die klanten kon ik pas twee weken later de badkamer afwerken", zegt Van Elst. "Ik kan er geen enorme voorraden van aanleggen."