

Dure dakpannen houden bouwers in hun greep

○ Prijsstijgingen bouw materiaal kunnen faillissement veroorzaken

○ Omvang bedrijf en contractvorm kunnen een bankroet voorkomen

○ Daling gasprijs werkt nog niet door, hoge prijzen houden aan

Renol Vestergaard
Amsterdam

De kosten van bouwmaterialen als systeemwanden, stalen afvoerkanalen, dakpannen en isolatieglas zijn het afgelopen jaar enorm opgelopen. Ter illustratie: een aannemer betaalde eind december 43% meer voor systeemwanden dan begin 2022. En 81% meer ten opzichte van januari 2021, blijkt uit cijfers van de Hoofddorpse leverancier van kostendata BDB.

Aannemers hebben moeite om die prijsstijgingen door te berekenen. Bouwprojecten lopen immers twee tot drie jaar door, en er zijn vaak vaste afspraken gemaakt over het materiaal en de bouwsom.

'Aannemers zijn echte ondernemers die vanuit het belang van de opdrachtgever handelen. Ze zullen proberen de prijzen zo lang mogelijk op het afgesproken niveau te houden', zegt commercieel directeur Ted Peek van BDB. 'Zelfs toen de prijzen vorig jaar zo hard stegen, heeft het lang geduurd voordat ze compensatie gingen vragen.'

De klem waarin aannemers dan verstrikt kunnen raken, kan tot een faillissement leiden, schreef kredietverzekeraar Atradius deze week in een sectorrapport. De hoge rente, tragere vergunningsprocessen en duurder materiaal vormen een giftige cocktail.

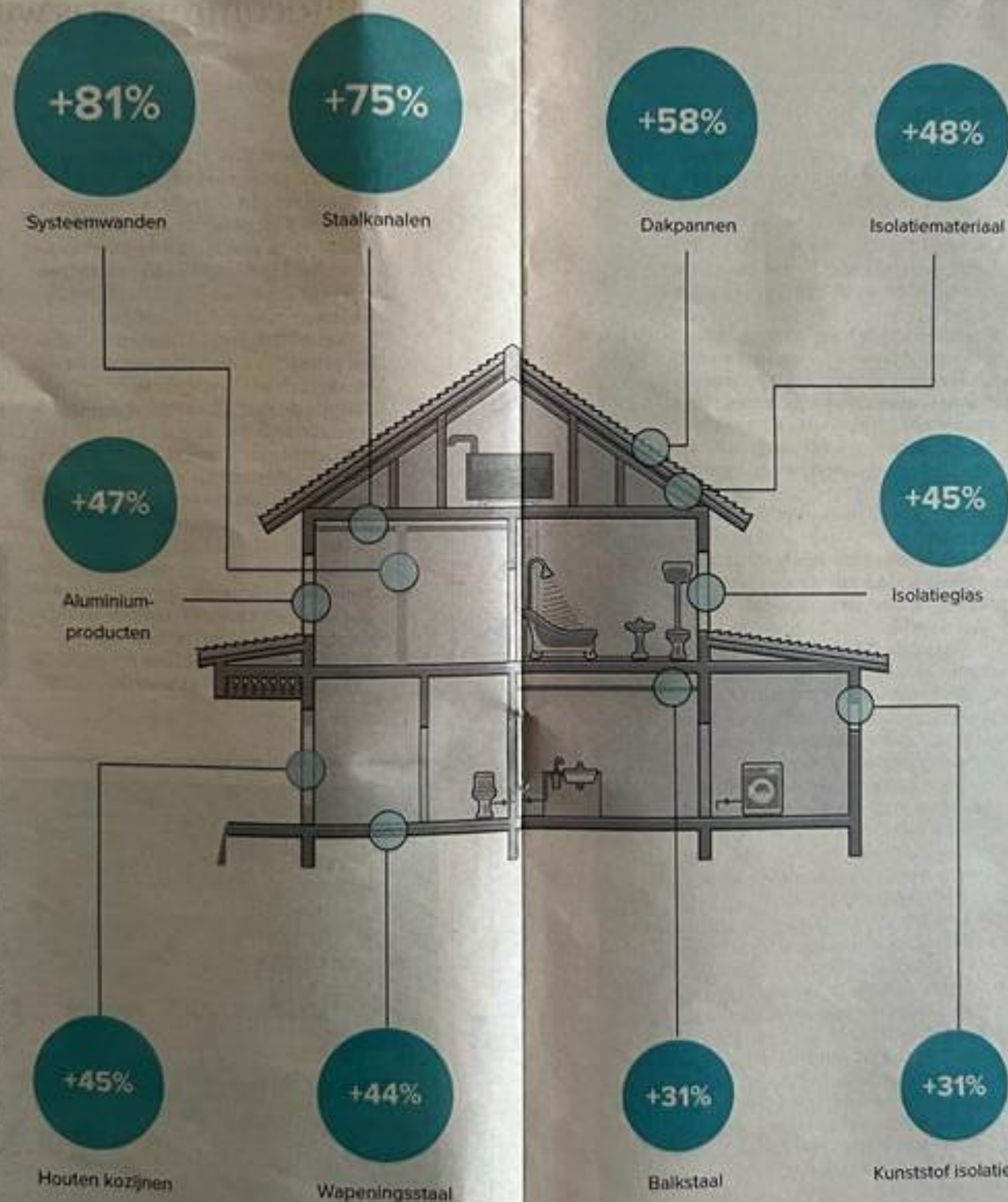
Ook ondernemersvereniging Bouwend Nederland waarschuwde in de lente van 2022 dat duurder materiaal ertoe kan leiden dat de verliezen bij aangenomen werk fors kunnen oplopen. Toen was er sprake van een prijsexplosie van materiaal na de invasie in Oekraïne.

Curator Martijn Versantvoort van Keizers Advocaten in Eindhoven kan er uit eigen ervaring over meepraten. Hij wikkelt het faillissement af van het Brabantse bouwbedrijf Koenen, dat eerder deze maand werd uitgesproken. Hij doet nog onderzoek naar de precieze oorzaken, maar kan al wel zeggen dat het vooral hogere kosten waren die achter het bankroet zaten. 'Projecten werden geruime tijd geleden aangenomen en de hogere materiaalprijzen konden niet worden doorberekend', stelt de curator vast.

Hij kan zich voorstellen dat meer aannemers er last van hebben. Wel denkt hij dat grote bouwers makkelijker kunnen onderhandelen over

Huizenhoge prijzen

Top 10 stijging kosten bouwmaterialen, december 2022 t.o.v. januari 2021



© FOTO: BDB Bouwbedrijven

de verdeling van de lasten. Kleinere aannemers kunnen dat minder goed. Ze staan minder sterk, omdat ze de opdracht harder nodig hebben dan grotere partijen.

Divisiedirecteur bouw en vastgoed Marieke Mentink van het grote bouwbedrijf Dura Vermeer zei eerder deze week tegenover het FD dat extra prijsafspraken afhangen van de duur van een project. Als die langer is dan een jaar, maken ze aparte afspraken over de toerekening van de prijsstijgingen.

Nieuwbouwprojecten hebben al snel een looptijd van twee tot drie jaar, en in die tijd kunnen prijzen scherp fluctueren. 'Aannemers zijn zeer terughoudend geworden om een vaste prijs voor twee jaar te hanteren', ziet consultant bouwkosten Frank Michielen van adviesbureau AT Osborne. Hij spreekt van 'een boel onzekerheid' op de markt.

Met name bouwmaterialen waarvoor de productie veel energie vergt, zoals dakpannen, tegels en isolatieglas zijn gevoelig voor de energieprijzen. De gasprijs is flink gedaald, zegt Michielen, 'maar die daling zie je niet doorwerken op dit moment'. Volgens hem kan dat nog wel zo'n drie maanden tot een half jaar duren.

'Er is nog steeds veel onzekerheid', zegt ook Peek van BDB, die voor dit jaar bescheidenere prijsstijgingen verwacht, maar nog steeds hoger dan het langdurig gemiddelde. Dat maakt aannemers behoedzaam. 'We zien dat bouwers meer zekerheid willen en voor eventuele afkoop van kostenstijgingen hoge sommen vragen.'

Volgens Peek is een vast contract voor de opdrachtgever overigens een 'verzekering met beperkte houdbaarheid'. Want de aannemer heeft door jurisprudentie soms nog steeds recht op verrekking bij het ontstaan van onvoorziene exorbitante prijsstijgingen, zelfs bij een contract met vaste prijzen.

Als alternatief voor dure vaste prijsafspraken noemt Peek een afspraak voor tussentijdse verrekening van duurder materiaal. Dat gebeurt volgens hem aan de hand van onafhankelijke prijsindices.

Ook leveranciers van bouwmaterialen en inkoopende aannemers maken prijsafspraken. Daar geldt volgens Peek nu het harde 'spel van de verrekkingen', waarbij de aannemer, als deze zijn hogere lasten niet kan doorberekenen aan de opdrachtgever, naar de leverancier stapte voor lagere inkooprijzen. 'Alle partijen zitten gevangen in hun belangen.'

Kleinere bedrijven staan minder sterk omdat ze hun opdrachten harder nodig hebben