Voorspelling 1. Aannemers opgelet: voorlopig geen grote prijsstijgingen meer

Caspar van de Poel | Gepubliceerd: om 06:00

Deel dit artikel Opslaan

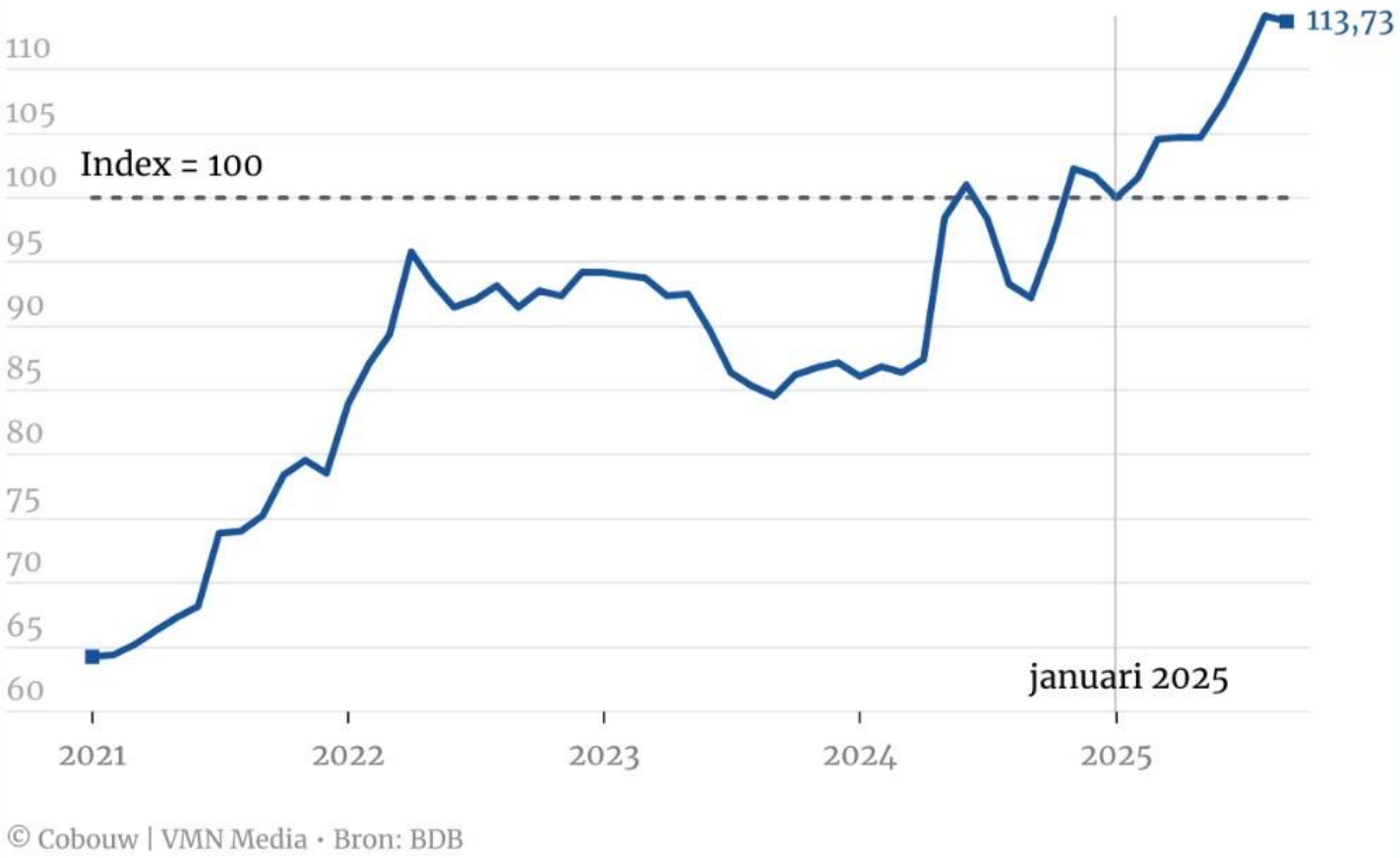
Cobouw voorspelt: De jaren van forse prijsstijgingen zijn voorbij: prijzen groeien de komende tijd minder snel dan het langjarige gemiddelde. Dat komt omdat de markt weer in een laagconjunctuur terechtkomt. "Er ontstaat een prijsvechtersmarkt."

Forse prijsstijgingen

"Gemiddeld stijgen de prijzen van bouwmaterialen met zo'n 2,5 procent per jaar", zegt Ted Peek, directeur commercie en innovatie bij BDB Bouwkostendata.

Dat is het langjarig gemiddelde, benadrukt hij. "De afgelopen jaren was het substantieel meer. Ook in 2025 lag de stijging er weer ruim boven. Een aantal productgroepen steeg zelfs met zo'n tien procent."

Aluminium flink duurder dan begin 2025



"Neem aluminiumproducten; die werden tussen januari en september 14 procent duurder. Hout is meer dan 10 procent duurder geworden. Ecologische isolatiematerialen stegen ook met bijna tien procent." Bouwen werd in zijn totaliteit dus fors duurder.

Olie goedkoper

Daar staat tegenover dat de olieprijs is gedaald sinds het begin van 2025, met "pak 'm beet 7,5 procent" volgens Peek. "Asfaltprijzen daalden daardoor", zegt hij. Maar de kunststofprijzen niet. "De markt is onzeker waardoor leveranciers hun prijzen niet snel verlagen. Toeleveranciers kiezen ervoor om minder fluctuaties door te voeren, met name om onrust weg te nemen."

Onrustig

Vreemd is het niet dat de materiaalprijzen stijgen of fluctueren: de wereld bevindt zich in een (geopolitiek) onrustige situatie.

"We hebben de coronacrisis gehad, toen vonden veel kostenontwikkelingen plaats vanwege schaarste aan materialen. Vervolgens kreeg je de Oekraïne-oorlog, toen moesten er alternatieven worden gevonden voor producten die daar vandaan kwamen. Denk aan staal, bakstenen, dakpannen, cement en hout. En er kwamen sancties vanuit Europa richting Rusland, waardoor er veel producten uit Rusland niet meer geleverd mogen worden, zoals koper en aluminium."

Hoogconjunctuur

En we zaten óók nog in een periode van 'bouweconomische hoogconjunctuur', zegt Peek. "Dan zien we conjuncturele ontwikkelingen waarbij je altijd ziet dat de jaarlijkse gemiddelde kostenontwikkelingen hoger liggen dan het langdurige gemiddelde."

Laagconjunctuur

De materiaalkosten gaan de komende jaren terug naar het langdurig gemiddelde, ze gaan er zelfs weer onder zitten, denkt Peek. "De bouwsector is laatcyclisch. Dat betekent eigenlijk dat die de economie volgt.

Als je kijkt naar de conjuncturele kostenontwikkelingen dan zitten we nu rond een nulpunt, daarbij zijn de markt- en kostprijzen in evenwicht. De verwachting is dat de prijsvorming over een jaar onder het niveau van de kostprijs uitkomt. Oftewel, we gaan langzaam richting bouweconomische laagconjunctuur."

Scherpere prijzen
Dat is gunstig voor opdrachtgevers, maar niet voor bouwers.

“Er ontstaat een prijsvechtersmarkt. Tijdens hoogconjunctuur kon je er bij aanbestedingen van uitgaan dat je er 10, 15 procent bij op moest tellen om een marktconforme prijs te krijgen. We zitten nu rond een nulpunt en ik verwacht dat we eronder gaan zakken. Dat zorgt ervoor dat structurele kostenontwikkelingen van bouwmaterialen gedempt worden. Toeleveranciers willen voldoende afzet hebben om de continuïteit te garanderen. Dan ontstaan scherpere prijzen.”

Gemiddelde
Peek: “Volgend jaar vermoed ik dat de materiaalprijzen weer rond het langdurige gemiddelde zitten, rond de 2,5 à 3 procent. Daarna zet die daling door richting de 2 à 2,5 procent.”

Meer zzp
Wat bouwers hier precies mee moeten?

“We gaan richting bouweconomische laagconjunctuur. Dat betekent dat je zuinig moet zijn op continuïteit en mensen. Zodra projecten onder druk komen te staan wordt er vaak naar de bemensing gekeken, waarna er meer wordt gekozen voor meer onderaannemers of zzp’ers. Als de markt weer aantrekt – een economische cyclus duurt over het algemeen zeven tot elf jaar – wil je juist weer mensen in dienst hebben, dan heb je de capaciteit weer nodig.”

Buffer
Probeer al te drastische wijzigingen in het personeelsbestand zodoende te vermijden, zegt Peek. En zorg nu, voordat de bouweconomische laagconjunctuur toeslaat, voor langdurige opdrachten.

“Anders loop je het risico geen werkvoorraad meer te hebben. Je moet anticiperen op projecten voor de komende twee, drie jaar. Dan heb je een soort buffer en werkvoorraad. Of langdurige onderhoudscontracten realiseren, dan wel renovatiecontracten.”

Anticyclisch
“Eerlijk gezegd, daar had je als bouwer nu al mee moeten beginnen”, zegt Peek. Bouwers moeten “anticyclisch denken”. Is iedere bouwer die daar nog niet mee begonnen is dan te laat? “Dat zeg ik niet. Maar die staan wel voor een grotere uitdaging dan bouwers die er wel op geanticipeerd hebben.”