


Stijgende bouwkosten extra problematisch bij scholen

label: utiliteitsbouw  2996



Stijgende bouwkosten en de mismatch tussen budgetten en inschrijfprijzen zijn extra schrijnend in de scholenbouw. Wie komende jaren een school wil bouwen of wil uitbreiden met extra leslokalen, moet een grote zak geld meenemen. “Scholenprojecten lopen extra moeizaam. Bouwers kijken wel uit. En geef ze eens ongelijk.”

De hele **sector kampt met stijgende bouwkosten** en een mismatch tussen budgetten en inschrijfprijzen, maar de problemen zijn het meest schrijnend bij de scholenbouw. Wat maakt deze markt zo afwijkend? Drie scholenexperts buigen zich over de problematiek.

Elk jaar 3,7 miljard euro omzet

Tijdens de crisisjaren (2012-2016) werden relatief weinig nieuwe scholen gebouwd, maar sinds vorig jaar stijgt het aantal tenders in rap tempo. Jaarlijks spenderen de

onderwijsinstellingen voor zo'n slordige 3,7 miljard euro aan huisvestingskosten, bracht Bouwstenen Sociaal in kaart.

Cijfers die volgens directeur Ingrid de Moel al jaren min of meer stabiel zijn. "Het snelle herstel van de bouwsector heeft veel partijen overvallen." Het platform voor maatschappelijk vastgoed bracht vorig jaar **al in kaart dat bij 90 procent** van de scholenprojecten de budgetten achterbleven bij de inschrijvingen.



Ingrid de Moel: "Nog niemand heeft zijn kind thuisgehouden vanwege slechte schoolgebouwen of achterstallig onderhoud."

voor een onderwijsproject vaak een jaar of vijf in beslag neemt en het is dan ook niet verwonderlijk dat daarin nog achterhaalde tarieven stonden. Budgetten die vaak al zijn geaccordeerd door besturen en politici.

Ver boven plafondbedrag

Te lage budgetten zorgen voor steeds meer mislukkende aanbestedingen: Bouwers zouden 40-60 procent boven het plafondbedrag inschrijven, maar laten de scholenprojecten vooral ook steeds vaker links liggen. "Deze markt slaat volledig op slot."

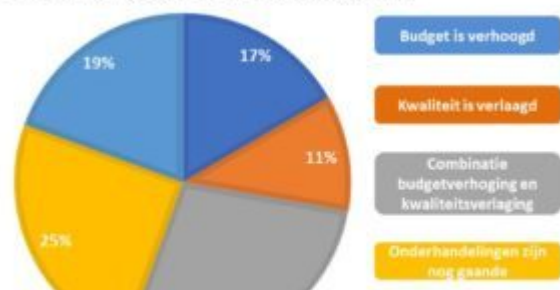
Marco van Zandwijk van kenniscentrum Ruimte OK slaat de ontwikkelingen met lede ogen gade en is naarstig op zoek naar een doorbraak om de impasse te doorbreken. "Op deze manier komt de opgave nooit van de grond, maar zal de bouw van nieuwe scholen volledig

Praktijk verandert razendsnel

Maar de praktijk past zich De Moel razendsnel aan ten opzichte van die nieuwe werkelijkheid. "Veel opdrachtgevers gaan nog eens om de tafel en verhogen eerst de budgetten voordat de opdracht op de markt komt. Ik zie het aantal mislukte tenders niet verder stijgen, eerder dalen."

Maar weinig partijen zitten te wachten op nederlaag van een mislukte aanbesteding. Daar staat tegenover dat de voorbereiden

Actie na budgetoverschrijding



stilvallen. Het zal dus anders moeten!”, is zijn nuchtere constatering. Met zijn roots in de bouw maakt hij zich al jaren sterk voor gezonde en duurzame scholen.



Niet van toepassing

Waarom zou de hele scholenmarkt stilvallen?

Van Zandwijk: “De markt trekt aan en bouwers kiezen in toenemende mate voor andere projecten dan scholen. Je ziet het over de hele linie van maatschappelijk vastgoed. De budgetten blijven steken en zijn structureel te laag. De VNG-richtlijn voor de vierkante meterprijs van 1300 euro blijkt onhoudbaar en is inmiddels met 40 procent naar boven bijgesteld. Dat is al een stuk realistischer.



Marco van Zandwijk: “Zo doormodderen is niet wenselijk. Er moet echt iets veranderen.”

Geen bouwer die daar nog brood in ziet en nu de crisis voorbij kiest die steeds vaker voor andere, minder gecompliceerde projecten. En geef ze eens ongelijk. Tel daar de stijgende prijzen voor materialen en onderaannemers bij op en scholenprojecten dalen nog verder op het verlanglijstje bij aannemers.

De afgelopen jaren zijn er vanuit de markt wel allerlei initiatieven opgetuigd om de problematiek in de scholenbouw aan te pakken. Maar een doorbraak bleef uit. Dat komt naar mijn idee vooral doordat deze initiatieven te veel vertrekken vanuit een aanbodgerichte taakstelling, vanuit de gebouwtechniek, en niet vanuit de daadwerkelijke vraag van de gebruikers.”

Is het probleem oplosbaar?

Volgens kostenexpert Ted Peek van BDB kunnen opdrachtgevers relatief eenvoudig een zeepdop voorkomen, maar dat betekent voorlopig extra betalen: “Het klinkt simpel: breng in de eerste fase de financiële kaders en risico’s van jouw bouwproject in kaart en hou rekening met de verwachte kostenontwikkelingen gedurende het project. Hierop kan vervolgens gedegen besluitvorming plaats vinden. Zorg dat die cijfers kloppen met de verwachtingen en niet gedateerd zijn door bijvoorbeeld stijgende grondstof- en

materialenprijzen of tekorten aan bouwcapaciteit, ingewikkelder is het niet. De crisisprijzen zijn voorlopig voorbij.”

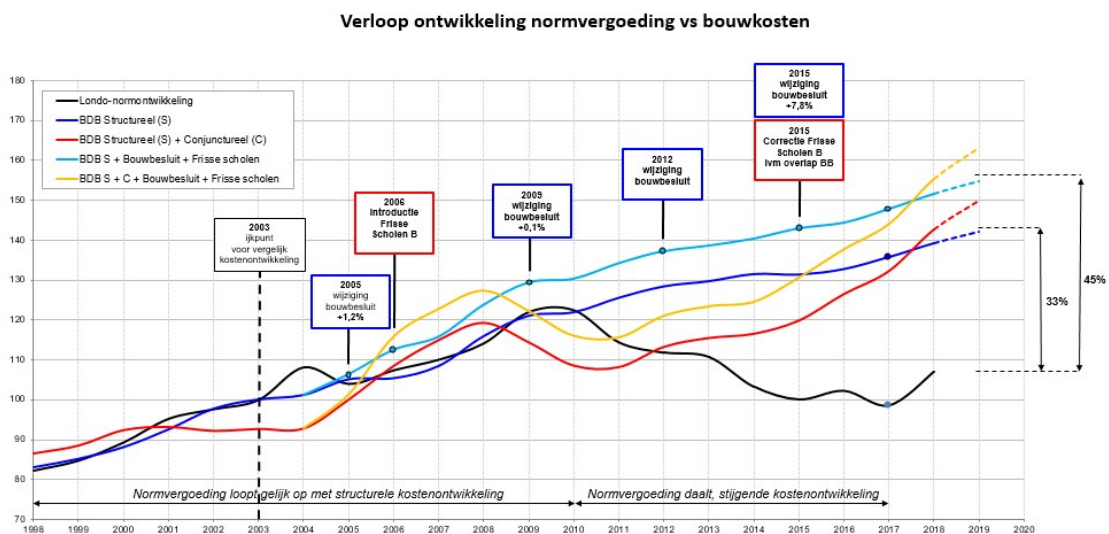
Toch ziet hij nog regelmatig dat aanbestedende diensten zich onverwacht geconfronteerd zien met hele hoge inschrijven bij een budget dat volstrekt niet toereikend is.

“Dan is er een groot probleem. Dan is je onderhandelingspositie aanzienlijk minder sterk. Moet er onder hoge druk worden gepraat over extra budgetten, maar meestal over versoeringen of optimalisaties. Meestal wordt daar zowel de opdrachtgever en de uiteindelijke gebruiker niet blij van”, weet Peek uit ervaring.

Niemand wil teveel betalen

Hij weet dat veel opdrachtgevers die situatie willen voorkomen en in de eerste fase zorg dragen voor een goed onderbouwd en toekomst vast budget en voorafgaand aan de aanbestedingsfase de aanbestedingsrisico's in kaart laten brengen.

Een subtiel spel, want niemand wil teveel betalen. Het is niet voor niets dat veel opdrachtgevers terughoudend zijn met het bekendmaken van ramingen of bewust een scherp budget communiceren. “Meer budget betekent zeker niet zomaar meer kwaliteit. Een goede voorbereiding en een goed contract voor beide partijen zijn veel belangrijkere ingrediënten voor een gewenste prijsvorming. Wijzigingen achteraf, daar betaal je extra voor.”



Adviesbureau BDB ziet alle kosten rond scholenbouw pieken.

Peek signaleert daarbij geen unieke ontwikkeling, maar ziet vooral de duidelijke conjuncturele schommeling die na een aantal jaar de andere kant op meandert. Na zeven magere jaren volgen weer zeven vette jaren: van een markt met overcapaciteit en duikgedrag naar een overspannen markt met kieskeurige bouwers die meer kunnen vragen. Afgelopen jaar zijn de bouwrijzen met 7,5 procent gestegen, dit jaar zal de stijging vergelijkbaar zijn.

Aanbestedingen gaan mislukken

Het kostenbureau verwacht de hoogste prijsspieken in 2019/2020. Daarna volgt in om en nabij 2022 weer een kantelpunt naar laag conjunctuur.

Aanbestedingen zullen voorlopig vaker mislukken of onder druk komen te staan, verwacht Peek. Bijvoorbeeld omdat zich slechts één of geen enkele inschrijver meldt of dat alle partijen ruim boven het aanwezige budget inschrijven.

Blufpoker of potje Stratego

“We gaan nu naar een periode waarin opdrachtgevers blij zullen zijn met een of twee inschrijvingen. Zo krap zal het nog worden. Projecten met te hoge risico's zullen als eerste terzijde worden geschoven. Bouwers kunnen weer kiezen en kiezen logischerwijs voor projecten met een relatief hoge marge en een gunstig risicoprofiel.”

Maar naast de risico's spelen ook de representativiteit van het project, de relatie met een opdrachtgever en de orderportefeuille van de bouwer een rol. Het tenderspel is niet een spel van simpel loven en bieden of blufpoker, maar eerder een potje Stratego waarbij de uitkomsten niet altijd voorspelbaar zijn.

Eerste publicatie door **Ingrid Koenen** op 12 apr 2018
Laatste update: 13 apr 2018



Ted Peek: Scholen zijn extra lastig door lange doorlooptijd en extra eisen