

Q & A – Online Speedcollege 11 juni 2020

1. Wat kost telefoonservice BDB? Op urenbasis of hoe?
De BDB Telefoon dienst is een service vanuit BDB, deze is in beginsel kostenloos. Indien kostendata en/of -oplossingen benodigd zijn voor de klant zijn hier als vanzelfsprekend wel kosten aan verbonden. Deze zijn echter afhankelijk van de aard en de omvang.
2. Door BDB wordt een forse daling voorspeld de komende jaren (conjunctureel). Normaliter nemen wij een gemiddelde prijsstijging op van 2% per jaar. In hoeverre is het risicovol om een negatieve prijsstijging op te nemen in je budgettering?
In het kader van budgettering adviseren wij in beginsel de structurele kostenontwikkelingen mee te nemen (tussen 1% en 3,5% per jaar). Indien zicht is op een prijsvormingsmoment tijdens hoogconjunctuur dan de conjuncturele kostenontwikkelingen ook meenemen.
3. Het zijn vaak de grote partijen die langlopende contracten maken. Stel je doet geen conjuncturele afspraken in langlopende contracten dan dempt dat in mijn ogen de schommelingen in de markt. Het zou dus prettig zijn om conjuncturele kostenontwikkelingen uit te sluiten.
Het uitdempen is correct, echter hierbij wordt geen rekening gehouden met het conjuncturele klimaat op het moment en dit kan leiden tot conflicten.
4. Per 2021 treedt BENG in werking. Veel aannemers lopen aan tegen onduidelijke eisen en daarom onduidelijkheden omtrent de hierbij behorende kosten. Op welke wijze komt BDB dan tot een goede inschatting van de index?
BDB berekent dit op basis van haar referenties. Van deze referenties bepalen zij op basis van NTA de additionele, benodigde maatregelen en kwantificeren deze. Dit zouden zij ook voor uw project kunnen doen.
5. Verwacht je hiermee dat vanaf 2022 de bouwkosten pas gaan dalen?
Nee, de daling is inmiddels beperkt ingezet (zie grafiek). Eind 2021 / begin 2020 verwachten we dat het conjuncturele kostenniveau op het structurele kostenniveau zit.
6. Ik zie bijvoorbeeld bij BENG een kostenverhogende index van 5%? Hoe komt dit tot stand? Waar ga je dan vanuit?
BDB berekent dit op basis van haar referenties. Van deze referenties bepalen zij op basis van NTA de additionele, benodigde maatregelen en kwantificeren deze.
7. Hoe rijmen we de prognose van het EIB zegt 40.000 banen verloren gaan in de bouw irt deze prognose?
Dat is in lijn met elkaar, zoals besproken in de webinar.
8. In hoeverre is een volgende lock-down, bijvoorbeeld eind 2020, ingekapseld in de index. Producten kunnen dan niet meer getransporteerd worden, waardoor mogelijk schaarste ontstaat?
Hiermee is nog geen rekening mee gehouden. Mocht dit zich voordoen op korte termijn zal de conjuncturele kostenontwikkelingen nog eerder voordoen, de dalende grafiek wordt dan steiler.

9. Beste Ted, kun je de prognoses ook omzetten in een percentagedaling van de bouwkosten?
Helaas is het antwoord op deze vraag niet eenduidig te beantwoorden en heeft meer context. Voor een meer concreet antwoord kunt u altijd (telefonisch) contact opnemen met BDB en de vraag met een nadere toelichting voorleggen.
10. De woningmarkt kent ook een conjunctuur (o.b.v. leegwaarden). Zou je in combinatie met jullie indexen kunnen voorspellen wanneer bouwen het meest marge levert?
Ja, dit kan. Dit is wel afhankelijk van de rol in de keten.
11. Ziet de BDB koststijgingen op producten die geleverd worden uit China bijvoorbeeld staalconstructie en fabricages uit China. Nadat de markt daar een tijdje heeft stilgelegen.
Deze kostenontwikkelingen komen terug in de structurele kostenontwikkelingen (kostprijs).
12. Een verwachting voor de komende jaren?
Helaas is het antwoord op deze vraag niet eenduidig te beantwoorden en heeft meer context. Voor een meer concreet antwoord kunt u altijd (telefonisch) contact opnemen met BDB en de vraag met een nadere toelichting voorleggen.
13. Dat is toch geen regulier economische tendens?
Helaas is het antwoord op deze vraag niet eenduidig te beantwoorden en heeft meer context. Voor een meer concreet antwoord kunt u altijd (telefonisch) contact opnemen met BDB en de vraag met een nadere toelichting voorleggen.
14. Gaat het bij die 40000 over bouwvakkers of over alle mensen in de bouw, dus ook de tekenaars architecten engineers enz. en hoeveel bouwvakkers zijn er ongeveer en wat is dan het percentage van 40000?
In onze beleving gaat het hierover bouwvakkers. De exacte grondslagen zijn te vinden bij het EIB.
15. De grootste marge kan worden gehaald als het meeste risico wordt genomen. Dat betekent speculeren en het uitgangspunt loslaten dat opdrachtgever niet teveel betaalt en opdrachtnemer niet te weinig krijgt....
Dit is niet per definitie waar.
16. Als door corona druk op aanlevering materialen onder druk komen te staan ontstaat er schaarste wat dus een prijsopdrijvend effect heeft dus kostprijsverhogend dus bouwkostenstijging.
Klopt, dit is dan terug te zien in de structurele kostenontwikkelingen.
17. Hebben jullie een statistische historie van variantie tussen voorspellingen en later gebleken feitelijkheden? Hoe scoren jullie?
Ja, deze hebben wij. Wij gaan hier binnenkort hierover publiceren.
18. Zullen de faillissementen bij onderaannemers en leveranciers door de Corona leiden tot schaarste, met prijsstijgingen tot gevolg?
Dit kan inderdaad een kostenverhogend effect hebben. Dit staat in schril contrast met de kostenverlagende effecten van een neergaande economie en de daaruit voortvloeiende

dalende productievraag en dito prijsvorming.

19. Bestaat er ook een regeling voor kostenverlagende omstandigheden? bijvoorbeeld staal, wat de laatste tijd in prijs behoorlijk is gedaald. kan je als opdrachtgever dan geld terugvragen bij de aannemer?

In (bijvoorbeeld) de UAV 2012 of de titel aanneming van werk in het Burgerlijk Wetboek is geen expliciete regeling voor kostenverlagende omstandigheden opgenomen. De regeling voor onvoorziene omstandigheden van artikel 6:258 BW sluit het niet uit, maar het is de vraag of extreme prijsdalingen als 'onaanvaardbaar' zullen worden aangemerkt, nu dit voor partijen niet tot extra kosten/schade leidt. Er is immers sprake van een besparing voor de opdrachtgever en als het goed ook voor de opdrachtnemer. Denkbaar is dat een in de overeenkomst opgenomen index 'onaanvaardbaar' wordt. Bij een bijzondere contractsvorming zou het eventueel ook denkbaar kunnen zijn dat een kosterverlaging voor de opdrachtnemer leidt tot een onaanvaardbare opbrengstdaling. Bij reguliere aannemingsovereenkomsten is daar naar verwachting geen spraken van.

20. Ik zie een onderscheid tussen 'prijsstijging tgv Covid-19 op inkoop' (kostenverhogende omstandigheid) versus 'lagere productienormen als gevolg van overheidsmaatregelen /1,5m samenleving' (overmacht of wijziging wet- en regelgeving). Ziet u dit onderscheid ook?

In sommige gevallen zien wij deze ook in de bouwsector. Over het algemeen behoeven de productienormen echter niet te leiden onder de additionele te nemen maatregelen. De eventueel te nemen maatregelen werken daarentegen kostenverhogend, daardat additionele handelen / producten noodzakelijk zijn.

21. Zou je bij een huidig lopende aanbesteding in de aanneemsom als opdrachtgever een passage wijden aan uitsluiten prijsrisico door Corona? Houdt dat stand?

Een dergelijke passage in de aanbidding heeft tot gevolg dat er sprake is van een voorwaardelijke biding. Het is primair van belang dat u nagaan in de aanbestedingsleidraad of het indienen van een voorwaardelijke biding is toegestaan. Verder moet ervan uit worden gegaan dat de aan corona klevende (prijs-)risico's voor alle gegadigden hetzelfde zijn. Uitgangspunt is dat er in de biding rekening is gehouden met deze risico's. Indien een voorwaardelijke biding is toegestaan, is het denkbaar een gunstigere biding te doen en daarbij (zo specifiek mogelijk) aan te geven welke risico's niet zijn verdisconteerd in de biding. Dit zal echter bij de meeste aanbestedingsprocedures niet zijn toegestaan.

Indien een opdrachtgever in deze tijd een aanbestedingsprocedure start, dan dient hij er rekening mee te houden dat coronarisico's zo ongewis zijn dat deze door de gegadigden op uiteenlopende manieren worden vertaald in een hogere of lagere biding. Dat betekent dus dat de procedure een onduidelijk prijsbeeld geeft en dat bidingen feitelijk niet/erg lastig met elkaar te vergelijken zijn. Hiermee wordt het risico op een mislukte aanbesteding of op gunning aan de 'verkeerde' partij groter. Dit kan een reden zijn voor gegadigden om te vragen om een nadere verduidelijking van de door de aanbestedende dienst in verband met corona aangenomen risico's. Daarnaast is het mogelijk om te vragen om een bevestiging dat in de aannemingsovereenkomst een coronabepaling wordt opgenomen, waarin rekening wordt gehouden met (al dan niet bepaalde) toekomstige onzekerheden.