



n**vb**k

jaargang 30
nummer 4
december 2011

KOSTEN MANAGEMENT

BOUW & INFRA

THEMAKATERN COMMUNICATIE

- > **P9 DE KOSTENDESKUNDIGE, VAN SPECIALIST NAAR GENERALIST?**
- > **P15 PRIVATE FINANCIERING VAN INFRASTRUCTUUR**
- > **P17 RESULTATEN UIT HET VERLEDEN, INDEXCIJFERS VAN DE TOEKOMST**

BOAG

BOAG BV is in een periode van een kleine 20 jaar uitgegroeid tot één van de vooraanstaande bureaus op het gebied van bouwadvies & management. Wij zijn actief in de sectoren (Commercieel) Vastgoed, Zorg, Wonen, Overheid, Onderwijs en Leisure. Vanuit drie kantoren bedienen wij de Nederlandse markt. BOAG onderscheidt zich door een multidisciplinaire aanpak, waarin passie, persoonlijk contact en natuurlijk kennis kernelementen zijn. Deze multidisciplinaire aanpak biedt medewerkers de kans zich te ontwikkelen tot generalist op het gebied van projectmanagement en advisering dan wel als specialist binnen één van de sectoren.

Functie-inhoud

Als bouwkostendeskundige geef je geheel zelfstandig inzicht in de financiële haalbaarheid van bouwplannen door het doen van haalbaarheidsonderzoeken, het opstellen van elementramingen, het berekenen van algemene bouwplaatskosten en het bepalen van de bouwtijd. Je adviseert met betrekking tot knelpunten en bent in staat alternatieven en de bijbehorende financiële consequenties aan te geven. Ook voer je prijsoverleg met hoofd- en onderaannemers en verzamel je kentallen, analyseer je deze en past ze toe.

Als bouwkostendeskundige maak je deel uit van een multidisciplinair team samengesteld uit deskundigen op het gebied van bouw, onderhoud, financiën en wet- en regelgeving. Je rapporteert aan de unitmanager van de afdeling Bouwkostenadvies & -management.

Functie-eisen

Je hebt een academisch of HBO werk- en denkniveau en een afgeronde HBO-opleiding in een bouwkundige richting, aangevuld met calculatiecursussen. Je hebt kennis van calculatie- en meetprogramma's, bouwmaterialen en bouwmethodieken. Bij voorkeur heb je tenminste vijf jaar ervaring als bouwkostendeskundige in een uitvoerend bouwbedrijf.

Je hebt affiniteit met advisering, je werkt klantgericht, je hebt verantwoordelijkheidsgevoel, bent accuraat, communicatief vaardig, je hebt doorzettings- en analytisch denkvermogen en je bent flexibel en resultaatgericht in je werk. Tevens ben je een teamspeler die daarnaast ook goed zelfstandig kan werken. Tenslotte ben je leergierig en ondernemend van aard en kun je invulling geven aan een uitdagende en veeleisende functie.

Wat bieden wij?

Als je kiest om voor BOAG te werken kom je terecht in een dynamische, teamgerichte en professionele advies- en managementorganisatie. De functie die wij bieden is een uitdagende functie met groeimogelijkheden. BOAG investeert in de ontwikkeling van haar mensen waardoor wij, naast goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, ook goede opleidingsmogelijkheden bieden.

Geïnteresseerden kunnen hun sollicitatie, voorzien van curriculum vitae, sturen aan:

BOAG BV

t.a.v. mevrouw N. Stumpf | Postbus 8595 - 3009 AN Rotterdam | E: nancystumpf@boag.com

Solliciteren via: <http://vacature.onlinevacatures.nl/?vid=12098> | I: www.boag.com | T: 010-2093535



delta result

beheersing van infra projecten

bel of mail voor een afspraak

T. 06-2000 2055

E. frits@deltaresult.nl

KOSTEN MANAGEMENT

BOUW & INFRA



INHOUD

4 ← **Van de voorzitter**

5 ← **Redactioneel**

6 ← **Nvbk, Quo Vadis?**
Jan Rip

8 ← **Update**

Themakatern 'Communicatie'

9 ← **De kostendeskundige,
van specialist naar generalist?**
Sebastiaan Jongerius

11 ← **Projectbezoek Meander MC
te Amersfoort**
Marco Theeuwen

13 ← **Waardering vastgoed, tussen
vraag en aanbod**
Willum Cornelissen

15 ← **Private financiering
van infrastructuur**
Mark Heeneman

17 ← **Resultaten uit het verleden,
indexcijfers van de toekomst**
Albert Simonis

21 ← **InZicht: Aat Ros**
Willum Cornelissen

23 ← **Verenigingsnieuws**

> **nvbk**
Nederlandse
Vereniging van
Bouwkostendeskundigen

The Netherlands Association of
Construction Economists

Association Néerlandaise des
Economistes de la Construction

Niederländische Verein für
Baukostenberater

> **nvbk-bestuur**
bestuur@nvbk.nl

Leden:
voorzitter
Niels Vlieg
secretaris
Henk Huls
penningmeester
Rob van der Heiden
GWW
Marcel Volleberg
onderwijs
Erik Schulte Fishedick
pr & communicatie
Marcel Volleberg
bureauleden / Int.
Peter van der Pijl
huisvestingseconomie
Jan Ottink
Young nvbk
Henk Bergsma
overig
Ron van den Berg

nvbk-adres

> Postbus 1058
3860 BB Nijkerk
tel: 033 - 247 34 74
fax: 033 - 246 04 70
secretariaat@nvbk.nl
www.nvbk.nl

Redactie

Lisette Matijssen-Kelderman
hoofdredacteur
publicaties@nvbk.nl
ARCADIS
tel: 026 - 377 88 10

Dirk Dubbeling
eindredacteur
dirk.dubbeling@casema.nl

Henk Bergsma
h.bergsma@ARCADIS.nl
ARCADIS

Willum Cornelissen
Adviseur bouw- en
huisvestingseconomie
contact-m@willum.be

Guido van Haalen
g.v.haalen@abt.eu
ABT b.v.

Mark Heeneman MSc RE
m.heeneman@ARCADIS.nl
ARCADIS

Jan Rip
jan.rip@jrc2000.nl
JRC2000

Bladmanager

Cynthia Kremer
km@nvbk.nl
Motivation Office Support
tel. 033 - 247 34 74

Abonnementen

www.nvbk.nl
kies: 'Publicaties' - Online bestellen
of bij het secretariaat
tel. 033 - 247 34 74

Advertentie-informatie

www.nvbk.nl
kies: 'Publicaties' - Adverteren
of neem contact op met MOS
(Motivation Office Support)
www.motivation.nl
tel. 033 - 247 34 00

ISSN

ISSN 2211-2812
voor info zie www.kb.nl

Vormgeving en druk

Van de Ridder Druk & Print, Nijkerk
www.vanderidder.nl
© 2011 nvbk

Van de voorzitter

PVDA EN D66 WILLEN ONDERZOEK HUIZENPRIJZEN



Oktober jongstleden lees ik een artikel in de pers. *Er moet een groot onderzoek komen naar de prijzen van nieuwbouwwoningen.* PvdA en D66 vinden dat nodig. Zij vermoeden kunstmatige prijsopdrijving. Daardoor is de prijs van een huis veel hoger dan nodig. In 2003 kostte een koophuis gemiddeld 230.000 euro, nu is dat 100.000 euro meer.

Deze partijen maken zich dus zorgen over de stijging van de huizenprijzen. Ze vragen zich af of kopers en huurders niet te veel betalen. Een onderzoek zou de schijn van prijsopdrijving weg kunnen nemen. PvdA en D66 willen dat de rol van de bouwsector wordt onderzocht. Ook moet er worden gekeken naar de prijzen die gemeenten rekenen voor bouwgrond.

In eerste instantie leek me dit een uitstekend onderzoek voor ons vakgebied. We kunnen precies bepalen hoe de prijs van een woning is opgebouwd en of de kosten te hoog zijn. Er zal zeker uitkomen dat de bouwkosten lager kunnen, en ook de grondkosten. Om de grondexploitatie rendabel te maken moeten gemeenten, in overleg met de ontwikkelaars, dan andere keuzes maken. Aan de andere kant is het natuurlijk een onzinvraag. De prijs van de woning wordt natuurlijk helemaal niet door de bouwkosten bepaald, maar door wat de markt (ofwel u en ik) ervoor wil betalen. Als wij die prijs niet willen betalen, zal deze dalen. De bouwkosten bepalen helemaal niet de prijs.

Het lijkt me evenwel een uitstekend onderzoek om extra omzet voor bouwkostendeskundigen te generen. Zo wordt de crisis die we nu ook in onze markt voelen, iets verzacht.

Wie uit onze branche heeft zich al bij PvdA of D66 gemeld?

Niels Vlieg



REDACTIONEEL



Beste lezers,

De goede Sint is weer terug naar Spanje en de kerstdagen staan voor de deur. Altijd een heerlijke tijd om thuis te zijn en het nieuwe nummer van KM op de deurmat aan te treffen. Hopelijk zijn deze feestdagen ook voor u een bron van inspiratie en mogen wij in 2012 veel informatieve artikelen van u ontvangen.

In dit nummer veel aandacht voor de laatst gehouden netwerkbijeenkomst van de nvbk op 21 mei 2011. Samen met de leden is de toekomstvisie van de nvbk besproken. Ondanks de beperkte opkomst was het een zeer inspirerende bijeenkomst. Jan Rip heeft hierover een mooi artikel geschreven.

Het themakatern is deze keer gevuld met pakkende artikelen. Mark Heeneman kaart het principe aan van PPS-constructies en Sebastiaan Jongerius geeft zijn visie op de kostendeskundige van de toekomst.

Voor de eerste drie nummers van 2012 staat al een aantal spraakmakende thema's gepland. Wilt u een bijdrage leveren? Neemt u dan contact met mij op. Ik kijk er alvast naar uit!

Voor nu wens ik u hele fijne feestdagen en een inspirerend 2012.

Lisette Matijssen, hoofdredacteur

THEMA'S VOOR DE KOMENDE UITGAVEN:

KM1-2012: Toekomst

KM2-2012: Gebiedsontwikkeling

KM3-2012: Stationslocaties

AGENDA NVBK 2012

10 januari 2012	vanaf 16.00 uur	Nieuwjaarsbijeenkomst
23 maart 2012	vanaf 15.00 uur	ALV + netwerkbijeenkomst
22 mei 2012	vanaf 16.00 uur	Netwerkbijeenkomst
20 september 2012	vanaf 16.00 uur	NVBK-DACE bijeenkomst
13 december 2012	vanaf 16.00 uur	Netwerkbijeenkomst

NVBK, QUO VADIS?

Het bestuur van de nvbk werkt aan het beleidsplan 2011-2015 en heeft dit plan laten analyseren door een organisatieadviseur. Die gaf onlangs zijn visie voor een groep belangstellende leden. Jan Rip was ook aanwezig en doet verslag.



Een vereniging die leeft, bouwt aan zijn toekomst. Dat geldt ook voor de nvbk. Gelukkig zijn de leden van de nvbk vertrouwd met bouwen, in de zin van fysieke projecten. Daarbij ligt het accent op het financiële aspect van die projecten. 'Bouwen aan een toekomst' is echter een heel ander chapter. Het is niet iets fysieks, maar heeft ook een financiële paragraaf. Kun je wel projecten herkennen in een toekomstplan? En zo ja, wat bindt dan die projecten tezamen? Wat is het bovenliggend plan? Wat is het omringend kader?

Het nvbk-bestuur heeft een beleidsplan 2011-2015 in de steigers gezet. Dat beleidsplan is een papieren ding. In oktober 2011 is het flink geanalyseerd door organisatieadviseur Wim Visser (Just4You), voor een groep belangstellende leden in Zwijndrecht. Want bouwen aan de toekomst doe je als bestuur niet in je eentje en zeker niet op papier. In de praktijk moeten daden verricht worden wil een papieren beleidsplan niet een dode letter worden. Hoe organiseert de nvbk nu zijn daden-drang, met inachtneming van de financiële paragraaf?

CENTRALE VRAAG

Wim Visser schuift in zijn analyse allereerst de centrale vraag van het beleidsplan naar voren: Hoe blijft de nvbk in de komende jaren aantrekkelijk voor de huidige leden en wordt de vereniging aantrekkelijk voor nieuwe leden? Dan vat hij de missie samen:

1. Behartigen van gedeelde belangen van leden;
2. Bijdragen aan integrale en transparante uitoefening van het vak. Ook zijn visie geeft hij bondig weer:
 1. Versterken van positie en status van kostendeskundigheid als zelfstandige discipline in het bouwproces;
 2. Vermeederen, vernieuwen en verspreiden van kennis.

Men reageert. Vanaf de oprichting heeft de nvbk beoogd zowel een beroepsvereniging als een branchevereniging te zijn. Dus enerzijds een vereniging van vakgenoten die als dienstverlening onder andere kennisuitwisseling heeft, anderzijds een werkgeversvereniging die aan belangenbehartiging doet. Waar het accent te leggen? Een ander bovendien onderscheid is dat tussen de

individuele leden en de bureauleden. En hoe zit het tussen nvbk en Young nvbk? Hoe leg je de trefwoorden 'onafhankelijk' en 'zelfstandige discipline' uit aan gevorderde calculatoren die lid willen worden? Naar voren komt dat het bestuur in het denkmodel van de Diagonaal (zie Fig. 1) de verbreding en uitbreiding bovenin die diagonaal zoekt. Naar een vereniging die ook (of meer) huisvestingseconomen, planeconomen, infra-kostendeskundigen of installatiekostendeskundigen aanspreekt. Is de vijver met gevorderde calculatoren niet veel groter?

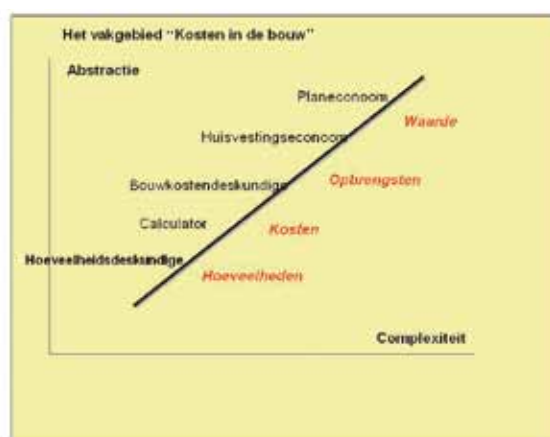


Fig. 1. Denkmodel de Diagonaal.

OPERATIONELE DOELEN

Na deze en andere reacties constateert Wim Visser dat de operationele doelen van het beleidsplan ingedeeld zijn naar de huidige portefeuilleverdeling binnen het bestuur, een proces dat met de jaren is ontstaan. Hij stelt voor om het propellormodel van Tack te hanteren (zie Fig. 2).

Het propellormodel geeft inzicht in de werking van de brancheorganisatie, door het bespreken van haar kernactiviteiten. Zo is het besturen van een branche een spel op drie speelvelden (conditie-spel, markt-spel en bedrijfs-spel), die om de as 'brancheorganisatie' draaien. Deze drie gebieden vormen samen het bestaansrecht van een vereniging. Ze zijn specifiek te benoemen als kritische succesfactoren die elkaar onderling beïnvloeden.

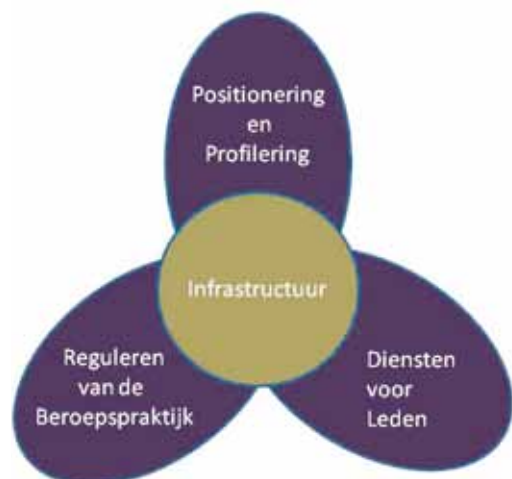


Fig. 2. Propellermodel van Tack.

den. Het is de taak van de brancheorganisatie om deze drie succesfactoren effectief en efficiënt te managen. Om dit te bereiken heeft de brancheorganisatie een goede infrastructuur nodig. Deze infrastructuur is de zogenaamde 'as' van het propellermodel en beïnvloedt de drie succesfactoren en vice versa. Er is daarbij een positieve en een negatieve kringloop te onderscheiden. Een positieve kringloop betekent dat een positief resultaat op een van de drie succesfactoren de andere succesfactoren positief kan beïnvloeden. Voor de nvbk-situatie zijn die speelvelden in Fig. 3 door Visser benoemd. Het denkmodel van Tack symboliseert dat voor een succesvolle vereniging de bladen van de propeller onderling in evenwicht moeten zijn, waarbij de as juist gedimensioneerd is om het geheel aan te kunnen drijven. Visser komt dan tot een

BESTUUR MOET OP DRIE SPEELVELDEN ACTIEF ZIJN

herschikking van de doelen in het beleidsplan naar de 4 onderdelen van de propeller (zie Fig. 2).

Verschillende onderwerpen uit Fig. 2 leiden in de zaal tot reactie, vragen en discussie. Waar de accenten te leggen? Hoe gaat het bestuur verder met het beleidsplan? Alleen een redactionele exercitie en een planning van de doelen zowel in tijd als geld?

Nog een denkmodel. Dat van de drie planningsniveaus Strategisch, Tactisch en Operationeel. Die zijn alle drie in het beleidsplan terug te vinden. In mijn beleving is het strategische deel een bestuurstaak, en voor het tactische deel is er al de facetplanning in de vorm van het propellermodel. Samen met de leden – zowel de individuele als de bureauleden – wordt het operationele deel opgetuigd. De dadendrang van de leden is er. Nu nog het oproepen van die dadendrang, bijvoorbeeld in 2012 in Eindhoven en Zwolle. Alleen dan gaat een beleidsplan leven.

BRONNEN

Tack, P. en Beusmans, P. (red.), *Professioneel verenigingsmanagement*, VU Uitgeverij, Amsterdam, 2002 (ISBN 90-5383-752-3).

Veenstra, J., *De ondernemer en 'zijn' brancheorganisatie: een te verklaren liefde?*

Een onderzoek naar de relatie tussen de bedrijfs- en ondernemerskenmerken in de Zeefdruk- en Signbranche én het lidmaatschap van de brancheorganisatie

ZSO, Vrije Universiteit Amsterdam, Faculteit der Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde (scriptie), Amsterdam, april 2004. ←

SPEELVELDEN TACK GENERIEK	SUCCESFACTOREN (TACK)	VERTALING VAN WIM VISSER
Conditie-spel	Strategische belangen positioneren	Positionering en profilering
Markt-spel	Het collectief organiseren	Reguleren van de beroepspraktijk
Bedrijfs-spel	Individueel profiteren	Diensten voor leden

Fig. 3. Tabel speelvelden.

UPDATE

UPDATE UITVOERINGSREGELS BOUWPRAKTIJK

In de bouwpraktijk bestond behoefte aan een handzame bundeling van samenhangende regelingen met korte toelichting. 'Uitvoeringsregels bouwpraktijk' bundelt ten behoeve van de ontwerp- en uitvoeringsfase van een bouwproject de wettelijke regeling voor dienstverlening (de 'opdracht' van titel 7:7 BW), onder meer van toepassing op de dienstverlening door architecten en raadgevend ingenieurs, met de door deze beroepsgroepen veel gehanteerde algemene voorwaarden (DNR).

Op het vlak van de uitvoering van bouwwerken regelt het de wettelijke regeling voor aanneming van werk (titel 7:12 BW) met de belangrijkste set algemene voorwaarden in de bouw (UAV). Die regelgeving wordt vervolgens artikelgewijs toegelicht op een korte, bondige en toegankelijke wijze.

Voor meer informatie: www.nbi-online.nl.

METHODIEK CONDITIEMETING (NEN 2767-1) HERZIEN

NEN 2767-1 is begin oktober 2011 herzien. Dit deel gaat over de methodiek van conditiemeting. Deze methodiek is zowel van toepassing op gebouwen als op infrastructuur. Door het opnemen van het onderdeel aggregatie (oftewel verrekening) in NEN 2767-1 is het ontwerp NEN 2767-3 vervallen. NEN 2767 is dé norm voor conditiemeting van gebouwen en infrastructuur en van belang voor iedereen die verantwoordelijk is voor onderhoud en beheer. Met de conditiescore ontstaat ook inzicht in onderhoudskosten en mogelijke risico's. Daarmee zijn meerjarige onderhoudsplanningen op te stellen.

De normen zijn ook los te verkrijgen.

Meer informatie: NEN Klantenservice, tel. (015) 2690391 en klantenservice@nen.nl.



NIEUWE DACE NORMTIJDEN CD-ROM V2

De nieuwe DACE Normtijden cd-rom V2 is een leidraad bij het toepassen van normtijden voor begrotingen in alle vakgebieden die betrokken zijn bij de bouw en onderhoud van installaties in de procesindustrie. De eerste editie dateert uit 2009 en inmiddels zijn deze DACE normtijden wereldwijd geaccepteerd als standaard voor de (proces)industrie.



Bij de ontwikkeling van deze normtijden heeft de werkgroep Normtijden van de DACE Special Interest Group CEPI (Cost Engineering Process Industry) aandacht besteed aan de toepassing van locatiefactoren (productiviteit), indirecte kosten, overheadkosten, winst & risico, omgevingsfactoren (condities) en/of efficiëntiefactoren. De nieuwe versie bevat een aantal verbeteringen en uitbreidingen ten opzichte van de versie uit 2009 en op verzoek van gebruikers zijn een aantal nieuwe secties toegevoegd:

- Nieuwe sectie voor prefabriceren en monteren van constructiestaal;
- Nieuwe secties voor het installeren van de statische procesapparatuur en roterende procesapparatuur;
- Nieuwe sectie voor onderhoud van apparatuur;
- Nieuwe sectie voor industriële civiele bouw;
- Verbeteren en uitbreiden van de isolatiesectie met de koude isolatie;
- Verbeteren en uitbreiden van de secties elektrotechniek en instrumentatie;
- Verbetering van de secties steigerwerken en schilderen;
- Uitbreiding met een voorbeeldberekening van isolatie en schilderwerk;
- Toevoeging Excel-normtijdtabelen voor leidingwerk, isolatie en schilderwerk.

V2 biedt normtijden voor meer activiteiten en disciplines dan ooit gepubliceerd en helpt niet alleen bij het inschatten en bewaken van kosten, maar ook bij het inplannen van activiteiten en het meten van productiviteit. Opdrachtgevers en leveranciers kunnen de nieuwe versie gebruiken om misverstanden en miscommunicatie, die kunnen ontstaan tijdens de uitvoering van werkzaamheden, te voorkomen. Bestellen: DACE Secretariaat: info@dace.nl of via www.dace.nl.

THEMAKATERN COMMUNICATIE



9 <

De kostendeskundige, van specialist naar generalist?



13 <

Waardering vastgoed, tussen vraag en aanbod



11 <

Projectbezoek Meander MC te Amersfoort



15 <

Private financiering van infrastructuur

DE KOSTENDESKUNDIGE, VAN SPECIALIST NAAR GENERALIST?

Sebastiaan Jongerius
adviseur bij ARCADIS



Aspecten als financiering, opbrengsten, waardeontwikkeling, locatie en huisvestingsbehoefte op korte en lange termijn dienen integraal te worden benaderd, stelt Sebastiaan Jongerius. Waarde en waardecreatie zijn hierbij essentiële begrippen. Op deze wijze kunnen we onze meerwaarde als kostendeskundigen in de toekomst behouden en uitbreiden.

Het vak van kostendeskundige kan in de nabije toekomst onder druk komen te staan. In de huidige markt is de tendens namelijk dat vraagstellingen van opdrachtgevers kleiner van omvang worden, steeds vaker op ad hoc basis plaatsvinden en de doorlooptijd van de opdrachten korter wordt. De opkomst van ketenintegratie met de nieuwe DBMO-contractvormen (Design, Built, Maintain, Operate) als bijkomstigheid en de verschuiving van aandacht van de laagste prijs naar economisch meest voordelige aanbidding zullen de rol van de kostendeskundige verder beperken. Tel hierbij de opkomst van het Bouw Informatie Model (BIM) in combinatie met de toenemende beschikbaarheid van digitale kosteninformatie op. Deze facetten tezamen geven aanleiding om met een kritische blik naar het vak van kostendeskundige te kijken.

WERKEN BINNEN SMALLE BANDBREEDTE

De basis van ons vak vindt zijn oorsprong in het calculeren van bouwprojecten. In de huidige tijd is het de vraag of de meerwaarde van het calculeren opweegt tegen de benodigde inspanning. Traditiegetrouw vergt het bepalen van hoeveelheden en afprijzen van bestekken, ondanks de beschikbare hulpmiddelen, veel tijd. Opdrachtgevers spenderen hier relatief veel geld aan terwijl de financiële kaders van een project in de besteksfase al geruime tijd vaststaan. Het werk van een kostendeskundige vindt dan ook binnen een smalle bandbreedte plaats. Eventueel ontstane financiële verschillen ten opzichte van vorige ontwerpfasen beperken zich vaak tot slechts enkele procenten. Daarbij is het eindresultaat altijd een kostprijs met een schijnnaauwkeurigheid, het bedrag dat een specifiek project zou

mogen kosten. Indien de aanbesteding van een project 15% onder het begrootte bedrag uitvalt vinden we dat we het goed hebben gedaan, ondanks dat we er substantieel naast zitten. De werkelijke marktprijs wordt namelijk naast de kosten voor arbeid, materiaal en materieel tevens bepaald door deels ongrijpbare factoren. Denk hierbij aan de aanbestedingsstrategie, de marktwerking, de kunde en werkvoorraden van de aannemer en moeilijk te voorspellen ontwikkelingen op de grondstoffenmarkt. Tevens speelt ook de vraag of een aannemer kiest voor het rendement of voor de exposure van een project, waarbij hij bereid is een project met beperkte winstmarge uit te voeren. Door deze factoren blijft begroten en calculeren een wetenschap van onzekerheden. En waarom zou een opdrachtgever nog relatief veel geld betalen voor een gedetailleerde onzekerheid?

ONVOLDOENDE AANDACHT

Met behulp van de huidige softwarepakketten, zoals bijvoorbeeld Revit, is het mogelijk met beperkte kostenken- nis door middel van één druk op de knop een relatief betrouwbare kostprijs van een project te genereren. Dit wordt mede versterkt door de toenemende mate van beschikbaarheid van digitale kosteninformatie op abstract alsmede detailniveau. Diverse partijen zijn momenteel actief met het beschikbaar stellen van deze data. Daarnaast is de traditionele focus op bouwkosten de laatste jaren beperkt verbreed. De kostendeskundige houdt zich namelijk vaker bezig met verwante zaken als exploitatiekosten, Life Cycle Costs (LCC) en het duurzaamheidsaspect. Voor deze thema's zijn vaak prachtige modellen ontwikkeld en als 'innovatieve' producten op de markt gebracht.

De meerwaarde van een kostendeskundige is traditiegetrouw de combinatie van het abstracte en detailniveau waarop hij in de diverse fasen van het ontwerp- en bouwproces opereert. Hij zou in staat moeten zijn om in een vroeg stadium met beperkte informatie een budget af te geven en gedurende het ontwerpproces op dit budget te sturen, waarbij hij binnen bepaalde bandbreedtes blijft. Wanneer we kijken naar het begroten met BIM zal een kostendeskundige snel roepen dat met deze werkwijze de specifieke kenmerken van een project onvoldoende aandacht krijgen en niet op een correcte wijze in de prijs worden verdisconteerd. Het is maar de vraag of de inbreng van een kostendeskundige deze laatste percentages nauwkeurigheid in bouwkosten voldoende kan ondervangen en of daarmee een onnauwkeurigheid wordt vermeden. Bovendien is het moeilijk in te schatten hoeveel bouwprojecten dusdanig specifiek zijn dat zij zich niet onder een generieke noemer laten plaatsen.

Indien we kijken naar zaken als kapitaallasten, exploitatiekosten, Life Cycle Costs en het duurzaamheidsaspect is het de vraag hoe groot de behoefte in de markt voor deze producten is. Met betrekking tot de exploitatiekosten is het interessant om gedurende het ontwerpproces inzichtelijk te maken wat de kosten van bijvoorbeeld onderhoud of energieverbruik zijn. Hierbij wordt vaak voorbij gegaan aan het aandeel kapitaalslast in de exploitatiekosten. Deze last is vele malen groter dan de kosten voor onderhoud en energieverbruik. Het correct inschatten van een financieringsvorm of een rentepercentage heeft een veel grotere impact op de kosten dan het opstellen van een gedetailleerde onderhoudsbegroting. De vraag naar Life Cycle Cost berekeningen en advisering omtrent duurzaamheid komen mijns inziens voornamelijk uit de hoek van (semi-)publieke organisaties, waar men bereid is extra te investeren. De investeringsbereidheid vanuit private organisaties is beperkt. Duurzaamheid is echter een modeverschijnsel. De specifieke aandacht hiervoor zal de komende jaren afvlakken; duurzaamheid zal gemeengoed worden als gevolg van de integratie en aanscherping ervan binnen het bouwbesluit.

TE TRADITIONEEL BEZIG

Hoewel we als kostendeskundigen veel kennis hebben van bouwkosten op zowel abstract als detailniveau, handelen we vaak nog productgericht vanuit een traditionele invalshoek. Het detailniveau en de bijbehorende bandbreedtes waarbinnen wij als specialist normaal

gesproken werken, zijn voor een opdrachtgever vaak minder interessant. We moeten niet vergeten dat de opbrengsten in financiële of maatschappelijke zin vrijwel altijd ondergeschikt zijn aan

de (bouw)kosten. Wij benaderen vraagstellingen vaak vanuit één perspectief: de kostenkant. Hierdoor kunnen we niet beoordelen of een gebouw dat bijvoorbeeld op € 2.000 per m² BVO is geraamd, duur is of niet. Of dit werkelijk te duur zal zijn is afhankelijk van de opbrengsten van een gebouw. De kostendeskundige zal vaker een marktgeoriënteerde focus moeten aannemen en moeten streven naar een integrale benadering vanuit een financiële invalshoek. Aspecten als financiering, opbrengsten, waardeontwikkeling, locatie en huisvestingsbehoefte op korte en lange termijn dienen integraal te worden benaderd. Waarde en waardecreatie zijn hierbij essentiële begrippen. Op deze wijze kunnen we onze meerwaarde in de toekomst behouden en uitbreiden, ondanks de opkomst van BIM. Dit vraagt vaker om de rol van generalist in plaats van specialist aan te nemen. Uiteindelijk bepaalt de markt onze richting en bepalen wij zelf onze houdbaarheidsdatum. ←

UITEINDELIJK BEPAALT DE MARKT ONZE RICHTING

PROJECTBEZOEK MEANDER MC TE AMERSFOORT

De Young nvbk gaat mee met de tijd: de zesde bijeenkomst stond in het teken van 'bimmen', de meest ingrijpende innovatie van de laatste jaren in de bouw. Marco Theeuwen neemt de stand van zaken op en licht toe hoe een kostendeskundige in BIM kan participeren.

Marco Theeuwen

Kostendeskundige Dukers & De Cock BV



Woensdagmiddag 14 september 2011 was de Young nvbk te gast bij het nieuwbouwproject Meander Medisch Centrum, een nieuw ziekenhuis in Amersfoort van ca. 100.000 m² bvo. Op de bijeenkomst zijn ruim twintig geïnteresseerden uit diverse werkvelden van het kostenvak afgekomen. De gastheren voor de bijeenkomst waren John Koks (Atelier PRO) en Evert van Wichen (Heijmans Utiliteitsbouw), die beiden een presentatie verzorgden. Na de presentaties vond een rondgang plaats over het bouwproject, wat in ruwbouwfase is. De organisatie lag in handen van Henk Bergsma (ARCADIS) en Huub Kamphuis (Traject Vastgoed). Na afloop is er tijdens de borrel flink nagepraat.

DISCUSSIE

Op de vorige bijeenkomst vond een discussie plaats over de 'uitholling van het vakgebied' door vermeende lagere kennis onder de jongere generatie. De uitkomst was dat de jongere generatie het hier niet mee eens is omdat het vakgebied is verruimd en de jongere generatie breder georiënteerd is. Verder is het kunnen vinden van 'kennis' belangrijker is geworden dan parate kennis, mits je in staat bent deze 'kennis' op waarde te schatten. Dus waarschijnlijk is er vergeleken met de oudere generaties minder diepgang, maar wel een verbreding van het kennisniveau, niet alleen 'tussen de oren' maar ook via velerlei 'externe bronnen'.

Er worden vandaag enkele nieuwe stellingen voorgelegd, met als gemeenschappelijke noemer dat door innovaties in het ontwerp- en uitvoeringstraject (bijvoorbeeld BIM) het kostenvak onderhevig is aan verandering. Er moet veel meer informatieuitwisseling gaan plaatsvinden tussen de begrotenende en ontwerpende partijen. BIM past binnen de tendens in de kostenwereld dat vaardigheden en inzicht steeds belangrijker worden en parate kennis ietwat in belang afneemt. Bij navraag on-



Fig. 1. Meander Medisch Centrum in aanbouw.

der de aanwezigen of al eens met BIM is gewerkt en hoe dit is ervaren, blijkt dat het bij de aanwezigen nog niet zo'n vaart loopt. Deze bijeenkomst slaat dus de spijker op z'n kop: hoe ver staat het eigenlijk met de integratie van BIM?

BIM AT WORK

John Koks, kostendeskundige bij Atelier Pro, komt als eerste aan het woord over het project Meander Medisch Centrum Amersfoort, waarbij BIM is toegepast. Atelier Pro is in 2006 gestart met het opzetten van BIM in het tekenpakket Revit. BIM is geslaagd als alle disciplines integraal samenwerken: opdrachtgever, architect, constructeur, installatieadviseur, bouwfysicus, kostendeskundige, aannemer en installateur. Van allen wordt input verlangd voor een geslaagde BIM, want alleen wanneer alle informatie op de juiste manier in BIM wordt verwerkt, kan de juiste output worden gegenereerd voor alle betrokken partijen.

BIM is voor een opdrachtgever voornamelijk van belang voor het verkrijgen van informatie over het ontwerp: het 'visualiseren'. Voor de architect is het onder andere een sterk instrument ter controle van bijvoorbeeld het programma van eisen (is het ruimteboek juist opgenomen?). Met toevoeging van informatie van de constructeur en installatieadviseur wordt een integraal ontwerp uitgewerkt; het project wordt als het ware virtueel gebouwd. Met de experttool clash-detection kunnen faalkosten worden gereduceerd doordat fouten in het ontwerp eerder aan het licht komen en hersteld kunnen worden voordat de bouw van start gaat. Denk bijvoorbeeld aan luchtkanalen die dwars door een betonbalk zijn getekend of sanitair wat onhandig in de draaicirkel van een deuropening is gesitueerd.

BIM IS NOG GEEN VOLLEDIG BETROUWBAAR INSTRUMENT

TIJDBESPARING

En hoe staat het met de kosten? Welke voordelen zijn er voor een bouwkostenskundige? Evert van Wichem van Heijmans Utiliteitsbouw pakt het onderwerp over van John en zoomt er verder op in. Bij het opzetten van een begroting zit het overgrote deel van de tijd van de kostenskundige in het bepalen van de hoeveelheden, wat kan oplopen tot wel 75% van de totale tijd. In het digitaal automatisch genereren van juiste hoeveelheden zit dan ook meteen de grootste tijdsbesparing. Daar zit wel meteen een belangrijk probleem, want hoe weet je of de hoeveelheden die uit het model komen correct en compleet zijn? Een ontwerper cq. modelleur moet dus bij de opstart van een BIM de gegevens volgens een vastgesteld formaat (elementen volgens de NL/sfb) invoeren. Dat is uitsluitend te bereiken door de ken-

nis van een kostenskundige tijdig in te brengen. De informatie van bijvoorbeeld de bouwfysicus of brandveiligheidsadviseur moet op de juiste wijze in het model worden ingevoerd. Een binnenwand met akoestische of brandwerende eisen kan in een model identiek zijn aan eenzelfde wand zonder deze eisen, maar het prijskaartje kan behoorlijk afwijken. Deze hoeveelheden moeten dus apart worden gegenereerd. Om dit te bewerkstelligen is standaardisatie in de modelleertechniek vereist.

Het is wel opletten met de verkregen hoeveelheden. Deze worden netto geleverd. In vele gevallen zal de kostenskundige met kentallen/correctiefactoren de juiste hoeveelheden moeten

bepalen (bijv. netto/bruto verhouding systeemwanden of afgeschuinde kanaalplaatvloeren). Deze 'vergeten hoeveelheden' zal de kostenskundige moeten interpreteren en verwerken in de opgenomen eenheidsprijzen. Er blijven ook hoeveelheden over die niet of moeilijk uit BIM zijn te verkrijgen. Neem als voorbeeld diverse wandafwerkingen tegen verschillende achtergronden met correcties voor neggen en verlaagde plafonds. Hoe krijg je die op een juiste manier uit het model?

NOG NIET VOLMAAKT

Voor het begroten van het Meander Medisch Centrum in BIM is IBIS4BIM gebruikt. Het blijkt volgens zowel de gastheren als enkele aanwezigen die ermee werken, dat er nog behoorlijk wat verbeteringen nodig zijn. De software is nog niet voldoende uitgewerkt om een volledige begroting te kunnen maken. Naast de juiste afstemming tussen de modelleers van BIM en kostenskundigen over hoe de informatie ten behoeve van een begroting in BIM moet worden ingebracht, is de samenstelling van recepten voor diverse begrotingen in de verschillende ontwerpfasen nog volop in ontwikkeling. Op dit moment is er dus nog geen (complete) koppeling tussen het model en de begroting; wijzigingen in het model worden dus niet automatisch gecorrigeerd. Voor de aannemer wordt naast de experttool voor calculatie ook een experttool toegepast voor de inkoop-/werkvoorbereiding, genaamd Artra. Ook hiervoor geldt in sterke mate dat de output van gegevens afhankelijk is van juiste input van informatie. Voor het afroepen van bijvoorbeeld prefab constructieonderdelen van een verdieping (bijv. een kolom of wand) dienen deze ook per verdieping uitgewerkt te zijn, en niet over meerdere verdiepingen.

Al met al wederom een geslaagde netwerkbijeenkomst van de Young NVBK! Zorg dat je er (weer) bij bent de volgende keer! ←

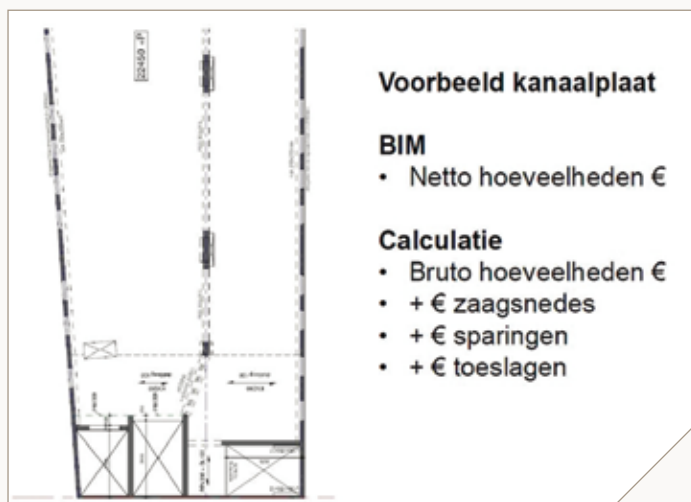


Fig. 2. Het probleem van netto/bruto hoeveelheden van een kanaalplaatvloer zoals weergegeven in BIM.

WAARDERING VASTGOED, TUSSEN VRAAG EN AANBOD

De waarde van vastgoed is moeilijk objectief vast te stellen. Pogingen om nieuwe methoden te ontwikkelen stuiten stevast op kritiek, ook binnen de nvbk, zoals blijkt uit de reactie van Willum Cornelissen op een voorstel van Eef Bouman.



Willum Cornelissen
Adviseur bouw- en huisvestingseconomie

Op 21 mei 2011 was er in Zeist een boeiende nvbk-netwerkbijeenkomst. Een volle zaal en twee zeer boeiende lezingen. Het motto was heel actueel: 'Even bijpraten over de waarde van vastgoed in de huidige financiële crisis'. Eef Bouman van ARCADIS, was een van de sprekers. Hij had een veelomvattend verhaal over a noodzaak en de mogelijkheden van een doeltreffender waardebeoordeling van allerlei soorten vastgoed. Met de huidige financiële crisis, die een zwaartepunt kent in de wereld van het vastgoed, en de daarmee samenhangende afspraken van Basel III, is een nauwgezetter taxatiemethode eindelijk urgent geworden. In de vorige uitgave van ons blad is daarover een artikel van zijn hand geplaatst.

TAXATIE OP BASIS VAN REËLE WAARDERING IN DE TIJD

De waarde van commercieel vastgoed lijkt een lastige zaak. De eigenaar van de grond zal zoeken naar de maximale uitbuitingsmogelijkheden van een locatie en zich doorgaans rijk rekenen. De exploitant of gebruiker van een pand zal daarentegen een somberder schatting maken van wat hij kan betalen aan huisvestingskosten. De Belastingdienst probeert met het bepalen van de WOZ-waarde zo'n beetje daar tussenin te zitten. Dit doet zij door een formule te hanteren die uitgaat van een redelijke/gemiddelde vastgoedwaarde enerzijds en een kapitalisatie van de gemiddelde huuropbrengsten van soortgelijke panden anderzijds. Maar beleggers en projectontwikkelaars weten uit ervaring dat de praktijk die van de tijd is: van het dalen van de reële waarde door bijvoorbeeld veroudering, functieverlies en leegstand. Toch waren het juist zij die in het verleden met een simpele BAR-calculatione genoeg namen. Maar ja, dat waren andere tijden!

Eef Bouman pleit voor een 'universele, transparante, robuuste en zuivere waarderingsmethode'. Daarbij is in de eerste plaats een helder inzicht nodig in de samenhang tussen vastgoedwaarde, exploitatiekosten en duurzaam-

heid. In de tweede plaats moet die samenhang ook in de tijd met behulp van scenario-analyses worden bepaald. Eef maakt aan de hand van een driehoek duidelijk waar het dan allemaal om gaat (Fig. 1).



Fig. 1. Driehoek Waarde-Exploitatiekosten-Duurzaamheid (WED).

Die driehoek is goed te gebruiken om taxaties ook in waarden te bepalen. We krijgen een voorbeeld van een gebouw waarin twee scenario's zijn gewaardeerd (Fig. 2).

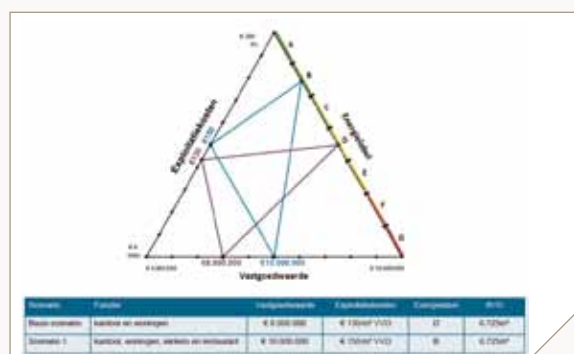


Fig. 2. Scenario's Waarde-Exploitatiekosten-Duurzaamheid (WED).

Het eerste dat opvalt is dat de as van duurzaamheid is vervangen door een energielabel! En dat is wat kort

door de bocht. We spreken niet over duurzaam als een gebouw dat erg energiezuinig is, maar na tien jaar uit de mode is geraakt en daardoor wordt bedreigd met sloop. Het moet in een krimpende markt worden verhuurd en impliceert een enorme afvalberg als sloop onafwendbaar is (een onontwarbare kluwen niet herbruikbare materialen). Maar alléz, vervang 'energielabel' door een label 'duurzaamheid'. Dan hebben we de oorspronkelijke figuur terug waarbij het voorlopig nog de vraag is hoe die duurzaamheid in een schaal moet worden gekwantificeerd. Probleem is dat een op deze wijze gepresenteerde taxatie nog steeds een momentopname is en dus weinig zegt over scenario's. Maar goed, we zouden de grafiek van scenario 1 kunnen opvatten als een 'verbouwing' na verloop van tijd, van het 'basis-scenario' (de eerste oplevering).

Groter probleem is dat de taxatie op de verschillende momenten weliswaar de verklaring vanuit duurzaamheid indiceert, maar niet toont hoe het getaxeerde object scoort ten opzichte van maatschappelijk gemiddelde referenties en marktrisico's. De lijnen in de driehoek zeggen niets over de bandbreedten waarbinnen de vastgoedwaarden en de bijhorende exploitatiekosten zich nu en in de toekomst zouden moeten bewegen. Hebben we hier te maken met een aanvankelijk relatief lage vastgoedwaarde en betrekkelijk hoge exploitatiekosten? Of juist andersom? En misschien is het toekomstig scenario in de markt gezien wel precies tegenovergesteld. De onduidelijkheid zit hem mijns inziens in het verkeerd benoemen van de linkerzijde en de onderzijde van de driehoek. Daar staan namelijk de 'waarden' die moeten worden uitgerekend, in onderlinge samenhang. Zoals de kilometerprijs van een auto samenhangt met de aanschafprijs en de voordelen die daarachter schuilgaan. In zijn voordracht was Eef Bouman helder en duidelijk over de exploitatiekosten. Die kan hij gewoon uitrekenen. We hebben al vermeld hoe hij duurzaamheid kwantificeerde door in plaats van het integrale plaatje terug te schakelen naar een energielabel. Over de vraag hoe de vastgoedwaarde te bepalen was hij behoorlijk vaag. Er zou gebruik gemaakt moeten worden van geavanceerde modellen om grondwaarden te berekenen en investeringsramingen te maken. Dit geldt zowel voor nieuwbouw, herbouw en/of verbouw van opstallen als de technische infrastructuur. Hiermee zou vervolgens een vastgoedwaarde te berekenen moeten zijn.

DE JUISTE WAARDE VOOR COMMERCIEEL VASTGOED

De waarde van een bouwobject wordt volgens de methodiek van het vastgoedrekenen als volgt bepaald: door van de som der netto huuropbrengsten en de restwaarde de kosten af te trekken die gemoeid zijn met de prijs van de grond en de investeringskosten in de opstal en infrastructuur. Alles gekapitaliseerd in netto contante waarden. Alles over een bepaalde perio-

de gerekend, dus inclusief noodzakelijke tussentijdse extra investeringen. De BAR levert alleen maar een eerste plaatje (Juist. Bij aanvang). We praten nu wel over de vastgoedwaarde door de ogen van de aanbieder. Er is natuurlijk ook altijd een waarde door de ogen van de gebruiker. Zoals alles op een vrije markt, wordt de waarde (prijs) bepaald door de onderhandeling tussen aanbieder en vrager. Deze eenvoud zou in de hier gepresenteerde waardedriehoek goed tot uiting kunnen worden gebracht. Op de onderzijde de prijs van het aanbod en op de linkerzijde de prijs van de vrager. De verbindende tegenoverliggende waardering in termen van duurzaamheid vertelt meteen iets over de redenen waarom een van de scores (of beide scores) relatief hoog of laag kan (of kunnen) worden genoemd. Zo simpel is het. Als een gebouw een hoge EPC kent, dan vertaalt zich dat waarschijnlijk in lagere energiekosten enerzijds en wat hogere investeringskosten anderzijds. Voor de vrager is dan meer ruimte voor huur, voor de aanbieder is een hogere prijs ook redelijk. Zo geldt dat ook voor andere duurzaamheidsfactoren, zoals meer dan gemiddelde functionele bruikbaarheid en goede klimaatbeheersingsmogelijkheden. Om de waarderingdriehoek op die manier te gebruiken is het wel noodzakelijk om de kostentermen heel goed en zo volledig mogelijk te benoemen. Vandaar dat ik de driehoek van Eef een beetje heb aangepast (Fig. 3).

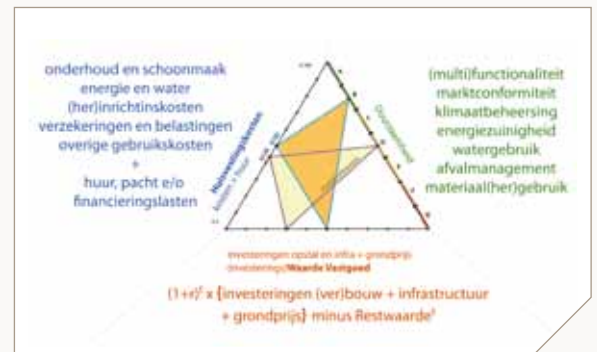


Fig. 3. Driehoek Huurwaarde-Investeringswaarde-Duurzaamheid (HID).

Toen mijn vriendin en ik ons eerste huis kochten, onderhandelden wij met de verkoper. Die zei mij dat hij voor de maximale prijs ging. Wij antwoordden dat wij ook bereid waren een maximale prijs te bieden. Dan was de koop dus gesloten? Nou nee, wij moesten hem even uitleggen dat wij bereid waren een voor onze mogelijkheden redelijke en betaalbare maandelijkse woonlast te gaan betalen en dat wij daaruit de maximale hypotheeklast zouden gaan afleiden. Onze prijs (over 30 jaar gekapitaliseerde annuïteitenhypotheek) bleek op een kleine 10% onder zijn gehoopte maximale verkoopprijs uit te komen.

Zie vervolg op pagina 23.

PRIVATE FINANCIERING VAN INFRASTRUCTUUR



In de vorige uitgave zijn Mark Heeneman en Friso Ghijsen ingegaan op de financiering van infrastructuur met publieke gelden. De laatste jaren vindt een verschuiving plaats van financiering door publieke partijen naar financiering door private partijen in de vorm van PPS. Daarom nu aandacht voor deze vorm van financiering.

De laatste jaren is zichtbaar dat steeds meer infrastructurele projecten door opdrachtgevers integraal aan de markt worden aanbesteed. Dit kan bijvoorbeeld met een DBFM(O)-contract (Design, Build, Finance, Maintenance & Operate) of afgeleide varianten. Deze contracten worden vooral toegepast bij grote, complexe projecten en zijn een samenvoeging van diverse facetten van een bouwproject. Dit betekent dat de private partijen ook zorg moeten dragen voor de financiering van het project. Zowel de opdrachtgevers als de marktpartijen hebben een aantal beweegredenen om de financiering uit handen te geven dan wel te investeren door middel van participatie in een PPS-constructie.

MOTIEVEN ACHTER VERSCHUIVING

De opdrachtgever kan bijvoorbeeld besluiten tot het aanbesteden middels een DBFM(O)-contract indien de eigen financieringsbronnen ontoereikend zijn om het project te kunnen financieren. Daarnaast worden bij een DBFM(O)-contract de risico's door de marktpartijen van tevoren geïdentificeerd, gekwantificeerd en gealloceerd naar de partij die het beste kan anticiperen indien dit risico optreedt. Bovendien verzekeren marktpartijen zich vaak, in tegenstelling tot publieke partijen, voor bepaalde risico's. Tot slot optimaliseren marktpartijen naast de investeringskosten en planningen ook de levenscycluskosten van het project, wat vermoedelijk resulteert in een voordeel voor de opdrachtgever. Samenvattend kan worden gesteld dat er door middel van een DBFM(O)-contract een verhoogde kans bestaat dat het project binnen de scope, de planning en het budget wordt gerealiseerd.

De motivatie van de marktpartijen is drieledig. Allereerst is de duur van een DBFM(O)-contract lang (ongeveer 20 tot 30 jaar). Dit betekent voor marktpartijen een continuïteit van de activiteiten. Daarnaast biedt een DBFM(O)-contract een nieuwe mogelijkheid om te investeren doordat marktpartijen eigen vermogen kunnen

inbrengen. Tot slot betekent de consortiumvorming een spreiding van de risico's en een kostenverdeling tussen de diverse marktpartijen. De omvang en complexiteit van de projecten en de kosten van de aanbesteding zorgen ervoor dat private partijen hun krachten bundelen in een consortium. Het consortium van marktpartijen kan een DBFM(O)-contract winnen door als beste te scoren op de gunningscriteria (meestal gaat het om de Economisch Meest Voordelige Inschrijving) in het aanbestedingsproces. Voor de feitelijke gunning vindt er doorgaans, ter optimalisatie van de contractcomponenten, een aanbesteding gebaseerd op een concurrentiegericht dialoog plaats tussen de opdrachtgever en de deelnemende consortia.

MEERDERE CONSORTIA

In een PPS-constructie is er sprake van meerdere consortia die elk, zoals beschreven, weer uit meerdere partijen bestaan. Het gaat mede om partijen die verantwoordelijk zijn voor het ontwerp, de uitvoering, het beheer en de exploitatie (de aannemende partijen). Deze partijen hebben hun krachten gebundeld in het aanbestedingsconsortium. Na gunning wordt dit consortium opgeknipt in twee consortia: één consortium wordt verantwoordelijk voor het ontwerp en de uitvoering en één consortium wordt verantwoordelijk voor het beheer en de exploitatie. Verder is er nog een consortium van een aantal samenwerkende banken en een aandeelhoudersconsortium met daarin de partijen uit het aanbestedingsconsortium, eventueel aangevuld met een externe financier. De kern van de contractuele structuur wordt gevormd door een speciaal opgerichte economische entiteit, een project B.V., waarmee alle partijen uit de consortia een overeenkomst aangaan. Bij een project voortkomend uit een PPS-constructie komt ongeveer 90% van de financiering voor rekening van de banken (vreemd vermogen) en de overige 10% wordt gefinancierd door de aandeelhouders (eigen vermogen).

Als de financiering van het project rond is, kan de bouw van het project beginnen.

CASHFLOWVERLOOP

In Fig. 1 is het cashflowverloop van een project schematisch weergegeven. De eerste twee jaren in de figuur stellen het aanbestedingsproces voor. Na gunning wordt het voorlopig ontwerp uitgewerkt tot een definitief ontwerp en worden de werkvoorbereiding en het projectmanagement opgestart. Als dit alles gereed is, wordt gestart met de meest kostbare aangelegenheid: de fysieke bouw (jaren 4 t/m 6 in de figuur). Gedurende de bouwfase vinden er, conform overeenkomst, betalingen plaats van de opdrachtgever aan de opdrachtnemer. Deze eenmalige betalingen geschieden in samenhang met de opleveringen of het bereiken van 'milestones'. De betalingen worden gebruikt om een groot deel van het vreemde vermogen terug te betalen aan de banken zodat de financieringslasten van het consortium worden gereduceerd. Na afronding van de bouwfase is het project in principe gereed voor gebruik. Als het project aan de eisen van de opdrachtgever voldoet, verstrekt deze het zogenaamde beschikbaarheidscertificaat en dan wordt het project beschikbaar gesteld voor gebruik. Tevens betekent dit de start van de exploitatiefase. Dit is de fase waarin

verreweg het grootste gedeelte van de investeringen moet worden terugverdiend door de marktpartijen om aan de financiële verplichtingen te kunnen voldoen en om terugblikkend te kunnen spreken van een goede investering. In de exploitatiefase worden de marktpartijen periodiek betaald naar gelang de prestaties van het gerealiseerde project. In de infrastructuur worden deze prestaties vaak uitgedrukt of gemeten op basis van de beschikbaarheid van het project. Deze betalingen aan

de marktpartijen worden gedurende de contractperiode gecorrigeerd met een index. Tegenover de opbrengsten hebben de marktpartijen echter ook in deze fase kosten. Tijdens de exploitatieperiode (20-30 jaar) moet namelijk een zekere kwaliteit gewaarborgd blijven, wat betekent dat de infrastructuur onderhouden en mogelijk beheerd moet worden. In de exploitatiefase overstijgen de opbrengsten normaliter de uitgaven. In dat geval is er sprake van een positief operationeel resultaat. Dit operationele resultaat is een vrije kasstroom die wordt gebruikt om aan de volgende financiële verplichtingen te voldoen: betaling van kredietrente aan de banken, aflossing van de kredieten bij de banken en dividenduitkering aan de aandeelhouders.

BANKEN GAAN VÓÓR AANDEELHOUDERS

Contractueel is vastgelegd dat de banken een vaste claim en de aandeelhouders een variabele claim op de kasstroom hebben. Dit betekent dat het investeringsrisico voor de banken kleiner is dan voor de aandeelhouders. Dit is één van de redenen dat, zoals eerder beschreven, het aandeel vreemd vermogen ten opzichte van het totaal aan benodigde financiële middelen in een PPS-constructie erg hoog is (90%). De andere redenen zijn dat de aannemers niet over voldoende eigen vermogen beschikken om grote

civiele projecten te financieren en de mogelijkheid tot aftrekbaarheid van de rentelasten op vreemd vermogen in het Nederlandse fiscale stelsel. In elke periode waarin de betalingen plaatsvinden wordt de rente over die periode betaald en een klein deel van de lening afgelost. Indien na het voldoen van deze verplichtingen geld overblijft, wordt per periode dividend uitgekeerd aan de aandeelhouders. Nadat tegen het einde van de contractduur de leningen afgelost zijn, wordt de vrije kasstroom volledig uitgekeerd aan de aandeelhouders. In deze fase verdienen zij hun inleg terug.

Al met al is een PPS-constructie is een fraaie vorm van samenwerking die een opdrachtgever met beperkte middelen in staat stelt om een indrukwekkend civiel project te realiseren en de aannemer de continuïteit biedt voor zijn onderneming. En dat terwijl de banken en tal van andere betrokkene er ook aan verdienen. ←

EEN PPS-CONSTRUCTIE BIEDT EEN GEHEEL NIEUWE INVESTERINGSMOGELIJKHEID

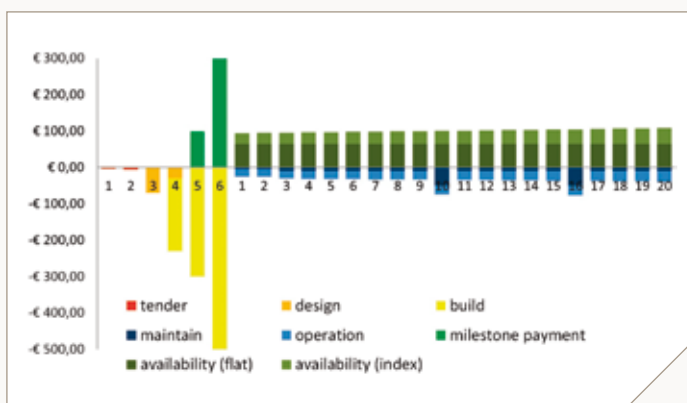


Fig. 1. Cashflowverloop project.

RESULTATEN UIT HET VERLEDEN... INDEXCIJFERS VAN DE TOEKOMST

Voor verrekeningen in de tijd gebruikt de bouwwereld de BDB-indexcijfers. Die worden eigenlijk nooit ter discussie gesteld. De overige publicaties van het Bureau Documentatie Bouwwezen geven Albert Simonis echter aanleiding om kritisch te kijken naar die cijfers, vooral de prognoses en trends. Kan het BDB wat verder niemand kan?



Albert Simonis
IGG Bouwkostenadvies

Sinds ik de registratie van de indexcijfers van het Bureau Documentatie Bouwwezen van een collega overnam, ben ik gefascineerd geweest door de vraag waar al die zekerheid vandaan kwam. Wij volgen de bouwmarkt, maar je ziet uitslagen van aanbestedingen die voor hetzelfde werk meer dan 10% uiteenlopen. Dan is het toch wonderlijk om maandelijks tot op twee cijfers achter de komma nauwkeurig te lezen hoe de loon- en materiaalkosten resp. de aanneemsommen inclusief en exclusief btw zich hebben ontwikkeld. Niet alleen dat, maar de ontwikkeling van diezelfde kosten in de komende twaalf maanden wordt ook nog eens met één cijfer achter de komma geprognosticeerd! Omdat iedereen die getallen kritiekloos lijkt te aanvaarden, werden ze netjes opgenomen in ons historisch overzicht en gebruikt voor analyses van de prijsontwikkelingen. Wel ben ik begonnen de prognosecijfers voor de komende twaalf maanden naast die van de vorige prognose te zetten om te zien hoe groot de afwijkingen zouden zijn op termijn.

MARKTINDICATOR EN TREND

Een nuttige toevoeging aan de maand- en prognosecij-



Fig. 1. Kantoren: alle cijfers in één grafiek.

fers vormen de Marktindicator en vooral de BDB-Trends: een A4'tje met een grafiek die aangeeft hoe de werkelijke kosten (aanneemsommen) zich verhielden tot de theoretisch bepaalde kosten zoals die uit de 'klassieke' indexcijfers naar voren kwamen, resp. hoe die verhouding zich in de komende twee jaar zal ontwikkelen. Bij die grafiek werden aanvankelijk geen getallen geleverd, maar tegenwoordig krijgen we kwartaalcijfers, die wij zelf omzetten in maandcijfers. Die 'afwijking' per maand combineren we met de indexcijfers en zo ontstaat dan per categorie een dubbelgrafiek van 'theoretische' en 'werkelijke' indexcijfers, waarin we maand- én prognosecijfers combineren (zie Fig. 1).

Dat levert interessant discussiemateriaal op wanneer we met opdrachtgevers spreken over de marktverwachtingen of met aannemers over te verrekenen kosten als gevolg van vertragingen of alternatieve opleverdata. Want wat is nu de waarheid? Volgens de 'officiële' index zijn de prijzen voor de aannemer gestegen, maar kijk je naar de markt (na oktober 2007) dan mag hij blij zijn dat de opdrachtgevers geen geld terugvragen! En wat gaat er straks gebeuren als de markt serieus aantrekt en de werkelijk prijzen veel harder stijgen dan de index? Tot nu toe ben ik niet tegengekomen dat in enig document was opgenomen dat verrekeningen plaatsvinden op basis van *trendmatig gecorrigeerde* indexcijfers, maar wat niet is kan nog komen. Wellicht een gat in de markt van indexcijfersleveranciers (want er zijn er meer).

ZWARTE ZWANEN

Als je daar langer bij stil staat, gaat er iets knagen: de makers van de BDB-cijfers hebben ongetwijfeld de vinger aan de economische pols van de tijd, maar hoe komen ze aan hun voorspellingen voor de komende twaalf resp. vierentwintig maanden? En wat zijn die waard als het erop aankomt? De twijfel nam alleen maar toe toen ik 'The Black Swan' van Nicholas Taleb las op zoek naar een manier om betere risicoanalyses te kunnen

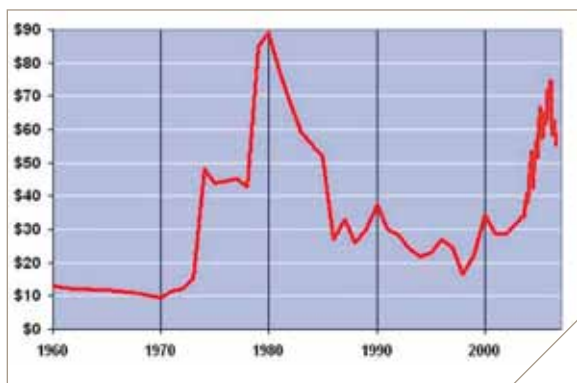


Fig. 2. Olieprijzen in huidige dollars, 1960-2008.

maken. Taleb geeft mooie voorbeelden van prognoses die binnen no time ontkracht werden door onverwachte gebeurtenissen, die bij hem zwarte zwanen heten. Een hele sterke is de ontwikkeling van de wereld olieprijs, waarvan een commissie van zwaargewichten van drie ministeries in de VS in 1970 voorspelde dat zich geen significante wijzigingen in de volgende tien jaar zouden voordoen. Wie de grafiek² van het verloop van de olieprijs in Fig. 2 bekijkt, begrijpt het idee.

Taleb heeft ook veel bezwaren tegen het gebruik van de beroemde Gauss- of klokkromme, die alleen geldig is in een gezapig voortkabbellende wereld waar nooit iets écht verandert. Dat doet me dan denken aan het gebruik van de volmaakte sinusoïde die telkens opduikt in de publicaties van het BDB, voor zover ik kan nagaan al sinds de verhandeling 'Bouwen is vooruitzien' uit 2007. Het zijn beide vormen die verleiden door hun symmetrie en 'simpele' onderliggende formule, alsof je de hele wereld in één keer kunt bevatten, de charme van de eenvoud. Heel anders dan zo'n onbehouden, grillige grafiek van de olieprijs.

Die sinusvorm vinden we ook weer terug bij de grafieken die de door het BDB voorspelde trends weergeven. De toekomst voorspellen is helaas niet zo simpel.

STRUCTUREEL VERSUS CONJUNCTUREEL

Het BDB onderscheidt (in verschillende publicaties) *structurele* en *conjuncturele* kostenontwikkeling. De eerste geeft "de *autonome* prijsontwikkeling van de productiecosten bij een onveranderde vraag" weer, de laatste wordt gedefinieerd als "de algemene prijsontwikkeling [die] wordt veroorzaakt door een verschuiving van de vraag bij een *onveranderd aanbod*". De prijzen van de samenstellende materialen en uurlonen ontwikkelen zich kennelijk autonoom (en steeds omhoog), maar de prijzen van de aannemers schieten alle kanten uit als de vraag wijzigt. Wat er gebeurt als ook het aanbod wijzigt (bijv. door een trits faillissementen zoals we nu meemaken) blijft onvermeld, maar maakt de mate van voorspelbaarheid waarschijnlijk niet groter.

Dat prijzen van materialen en lonen niet onverstoort voortkabbelen maar evenzeer door de conjunctuur worden beïnvloed en door nog veel meer externe factoren, kunnen we regelmatig in bijv. de Cobouw, Bouwmarkt en op internet lezen en ook bij het BDB zelf. Hoe iemand daar prijzen en lonen uit kan destilleren die zouden gelden bij *onveranderde vraag* blijft onduidelijk. We krijgen dus *structurele* indexcijfers per maand die zijn teruggerekend uit marktwaarnemingen (hoe wordt niet duidelijk) en een *conjunctureel* cijfer dat je zelf moet uitrekenen door kwartaalcijfers te combineren met structurele maandcijfers. Dat lijkt nogal omslachtig, maar nog vreemder is het gigantische verschil tussen structureel en conjunctureel, dat de laatste tijd is opgelopen tot ruim 15%! Dat kan niet alleen worden verklaard uit door de conjunctuur afgedwongen verlagingen van de opslagen, AK en W&R, samen met 'optimaliseren' van de Algemene Uitvoeringskosten. Daar moet meer aan de hand zijn. Waarschijnlijk gaat het structurele cijfer uit van personeel op de bouwplaats en bij de onderaannemers/leveranciers, dat geheel onder de CAO valt, en materiaalprijzen volgens de catalogi. De realiteit van de laatste jaren is echter de inzet van ZZP'ers tegen een lager uurtarief en grote (kwantum) kortingen van leveranciers die het ook moeilijk hebben. Het effect dáárvan vinden we terug in de conjuncturele kwartaalcijfers.

VOORSPELLEN BLIJFT GISSEN

De eerdergenoemde publicatie 'Bouwen is vooruitzien' geeft meteen inzicht in de waarde van de voorspellingen van het BDB. Achteraf is het gemakkelijk praten, maar voorspellingen als "De vooruitzichten voor de Nederlandse economie zijn op korte termijn zeer gunstig. De economie (...) groeide afgelopen jaar stevig en deze groei zal zich naar verwachting voortzetten (...)" (bron: CPB) en "De perspectieven in 2008 zijn ook gunstig te noemen. De groei vliegt weliswaar af maar het belooft een bovengemiddeld jaar te worden (bron: EIB)" die in die publicatie met instemming worden geciteerd, blijken inmiddels hopeloos achterhaald. Die 'afvlakken' groei zien we ook terug in de bijbehorende grafiek die in 2007 dankzij een wat 'afgevlakte' sinusvorm, voor medio 2009 een groei van +2% voorspelt. Het zou -7% worden...

Dat is toch een beetje vreemd, omdat in dezelfde publicatie een figuur (Fig. 3) voorkomt, die de positie van de marktindicator binnen de theoretische aanbestedingsmarktcyclus moet aangeven en die eigenlijk al een diepe duik van de markt voorspelt op basis van een perfecte sinusoïde. Wanneer precies en hoe diep is natuurlijk wel lastig vast te stellen, want "alle vooruitzichten zijn omgeven met onzekerheden" zoals "de internationale ontwikkelingen, de algemene economische vooruit-

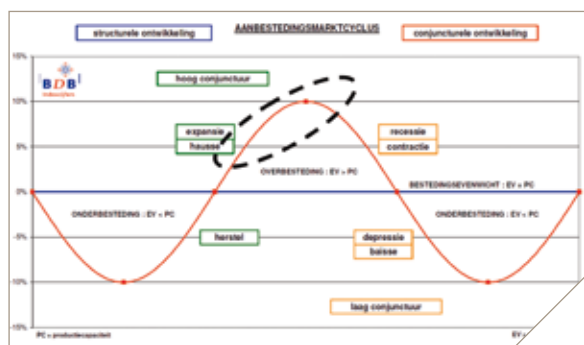


Fig. 3. Marktindicator binnen aanbestedingsmarktcyclus.

zichten, het toekomstige overheidsbeleid en de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt”. Maar geen nood: “bij het interpreteren van deze cijfers wordt hiermee rekening gehouden”.

CLAIMS

Dat leidt dan tot de mijns inziens wat overmoedige claim “De BDB Trends© verschaft inzicht in de bewegingen van de aanbestedingsmarkt op termijn. Hierdoor biedt dit instrument u de mogelijkheid informatie te verkrijgen in het toekomstige verloop van de aanbestedingsmarkt.” Hier zou ik, als ik jurist was, toch wat vraagtekens bij zetten.

Je zou denken dat de heftige marktbevingen na medio 2007 de opstellers van deze voorspellingen met enige vrees zouden vervullen en tot terughoudendheid zouden manen, maar

niets is minder waar.

In 2008 publiceert het

BDB een stukje over

de geldigheidstermijn,

waarin geen enkele indicatie is te vinden over bijvoorbeeld aan te houden marges, onzekerheden en toepassingsgebied. Het voorspellen gaat gewoon door, niet alleen in de vorm van prognosecijfers over de komende twaalf maanden voor de gewone BDB-index, maar ook als trendcijfer en zelfs als politieke analyse. Voorjaar 2009 claimt het BDB “De BDB Marktindicator geeft inzicht in hoe er wordt ingeschreven in vergelijking met het structurele kostenniveau. In ruim vier jaar tijd zijn veel gegevens uit de markt verzameld. Op basis van de gegevens in de database van het BDB en diverse externe signalen kan bijzonder nauwkeurig worden berekend welke ontwikkeling de aanbestedingsmarkt te wachten staat.” Hoe nauwkeurig wordt niet gespecificeerd, maar het op de site afgedrukte grafiekje geeft een indicatie (Fig. 4). Het is duidelijk dat de cijfers uit 2007 inmiddels fors zijn bijgesteld; voor medio 2009 wordt nu -5% verwacht, voor medio 2010 nog minder dan -8% (het zou uiteindelijk -11% worden).

DE TOEKOMST VOORSPELLEN IS HELAAS NIET SIMPEL

WERELDHANDEL

Maar nog vóórdat de regering Rutte is samengesteld,

verschijnt al de volgende publicatie van het BDB waar ik mijn vragen bij had: “Speculatie in de bouw met grondstoffen en valuta! Wereldhandel, het perspectief...”. Kennelijk onder de invloed van de verkiezingsuitslag begint het dreigend met “De invloed en de impact op de wereldmarkt van opkomende economieën, zoals Brazilië, Rusland, India en China, neemt hand over hand toe. (...) De westerse economieën zullen op deze fenomenen dienen te anticiperen.”

De titel belooft een verhandeling over speculatie, maar in het verdere verhaal gaat het alleen over prijsstommelingen, zonder dat duidelijk wordt gemaakt waardoor die worden veroorzaakt. De oorzaak zou speculatie kunnen zijn, maar het zou net zo goed kunnen gaan om fluctuaties in capaciteit en/of vraag. Daarnaast suggereert de grafiek Staalkoers in het artikel dat in 2008 tussen de 0 en 3.700 ton staal per maand werd geproduceerd. Of verhandeld? Bij navraag bleek het laatste het geval: het ging hier om cijfers van de London Metal

POLITIEK

In januari 2009 geeft het BDB een persbericht uit:

“Investeren in de bouwsector: de springplank voor de economie” en ontsluit daarmee een nieuw terrein van raad- en giswerk: de politiek. Met een drietal grafieken, ontleend aan cijfers van het CPB en het EIB, aangevuld met eigen voorspellingen van de conjuncturele kostenontwikkeling bouw, wordt de overheid aangeraden anticyclisch fors te investeren in “de woningbouw (handhaven/financieren 80.000 woningen), utiliteitsbouw (ministeries, rechtbanken, gemeentekantoren, politiebureaus, brandweerkazernes en dergelijke) en de grond-, weg- en waterbouw in de tijd naar voren te halen. Projectvoorbeelden hiervan zijn het woningbouwprogramma, de gemeentehuizen van gefuseerde gemeenten, de gebiedsontwikkelingen, de windmolenparken op zee en de nieuwe deltawerken.” Keynes zou goedkeurend geknikt hebben.

In mei 2010 gaat het BDB nog een stapje verder: “BDB analyseert de politieke agenda: ‘bouwen’ aan de toekomst!” Ongetwijfeld is hiervoor heel veel onderzoek en rekenwerk verricht: vijf potentiële coalities werden bekeken, vier daarvan werden in een grafiek verwerkt die de prijsniveautrends zichtbaar moest maken die voortvloeiden uit de gecombineerde politieke programma’s. Uitgerekend de enige coalitie die kennelijk te onwaarschijnlijk werd geacht om in de grafiek te verwerken, maakt nu de dienst uit in dit land. Het is dus nu ook onmogelijk om vast te stellen of die verwachte trend is uitgekomen. Politiek is minstens zo volatiel als de grondstoffenmarkt.

Exchange die slechts een beperkt deel van de wereldstaalproductie verhandelt en daar in 2008 mee begonnen is. De wereldstaalproductie bedroeg in 2008 tussen de 82 en 121 miljoen ton per maand.

Daarna demonstreert de auteur de invloed van prijzen en koersen aan de hand van de invloed op een gebouw van 30 à 50.000 m² bvo, waarin 1.000 ton staal is verwerkt. Gebouwen van deze omvang komen maar weinig voor in de dagelijkse praktijk van de modale bouwkostendeskundige. De bijbehorende tabel ziet er op het eerste gezicht indrukwekkend uit, maar geeft in feite alleen maar aan dat de lage respectievelijk hoge staalprijs een schommeling veroorzaken van -40 tot +200% ten opzichte van de huidige/gemiddelde staalprijs als genoteerd door het BDB. Idem dito voor de verschillen in de dollarkoers. Wat de impact is op de totale prijs van een bouwwerk komt echter niet tot uiting. Mijn vraag zou zijn: welke materialen zijn nog meer van belang (koper, aluminium, glas, hout, cement), wat voor schommelingen doorlopen die en wat voor aandeel op de totale bouwkosten (bouwkundig, installaties) hebben die? Hoe groot is de vertraging of worden schommelingen in de wereldmarktprijzen direct doorberekend? Wat is de impact van de energieprijzen? Doorlopen de schommelingen van verschillende materialen een vergelijkbare cyclus (allemaal tegelijk omhoog en omlaag) of schommelen ze op eigen houtje? Wat is de relatie met oorlogen, financiële crises etc., zowel aan de aanbod- als aan de (bouw)vraagkant?

Een meer gedetailleerde kwantitatieve benadering is nodig om beredeneerd de risicofactor te kunnen berekenen of liever: benaderen. Dat vergt verdere uitwerking. Het BDB is daar bij uitstek voor gekwalificeerd, maar laat dit helaas liggen.

GEMAKKELIJKE KRITIEK?

Klinkt het voorgaande misschien onprettig kritisch, het is geenszins mijn bedoeling om de deskundigheid van de Stichting BDB in twijfel te trekken. Het is niet moeilijk om aan te tonen dat de prognosecijfers voor dezelfde maand afwijken van de definitieve indexcijfers al lijkt me dat binnen alleszins aanvaardbare grenzen te liggen. Of dat de trendlijnen steeds verder verschuiven naarmate de crisis langer duurt en ernstiger wordt moet blijken uit de verschillende Trendgrafieken van het BDB die zijn samengesteld door IGG. Dat soort uitwaaierende resultaten is inherent aan voorspellen, maar geen probleem mits de bijbehorende twijfel en de marges maar voor alle gebruikers duidelijk zijn. Aan dat laatste nu mankeert nog het een en ander.

PRIJZEN KABBELEN NIET ONVERSTOORBAAR VOORT

Het BDB verricht nuttige studies, zoals onlangs een grondige studie naar de financiële consequenties van het nieuwe Bouwbesluit. We mogen blij zijn met een

instituut dat cijfers publiceert waaraan de bouwwereld grote behoefte heeft en veel waarde hecht. Dan is het vervelend als daar ook cijfers en beweringen

vandaan komen die twijfel oproepen. Daarmee doet het BDB zichzelf te kort en dat zou jammer zijn, want het vervult nu een cruciale rol in ons wereldje.

BRONNEN

1. Taleb, N.N., De Zwarte Zwaan, de impact van het hoogst onwaarschijnlijke, 2010 (vertaling van The Black Swan uit 2007). De uitgave van 2010 (revised edition) heeft nog een aanhangsel dat in Nederlandse vertaling apart is uitgegeven als 'Over robuustheid; nadere filosofische en empirische bespiegelingen over De Zwarte Zwaan'.
2. <http://zfacts.com/p/847.html>.
3. www.bdb-index.nl/BDB_Publicaties: Bouwen is vooruit zien (7 juli 2007), ook in Bouwkostenkunde & Huisvestingseconomie 26 (3), 2007.
4. www.bdb-index.nl/BDB_Publicaties: Speculatie in de bouw met grondstoffen en valuta; een verkorte weergave staat onder de titel "Schommelingen koersen en prijzen van grote invloed op bouwkosten" in Bouwkostenkunde & Huisvestingseconomie 29 (3), 2010.
5. www.bdb-index.nl/BDB_Publicaties: De geldigheids termijn van BDB Indexcijfers (18 december 2008).
6. www.bdb-index.nl/BDB_Publicaties: Projectspectief indexeren biedt kansen in een volatiele markt en Bouwkostenkunde & Huisvestingseconomie 28 (2), 2009.
7. www.bdb-index.nl/BDB_Publicaties: Persbericht: Investeren in de bouwsector: de springplank voor de economie (27 januari 2009).
8. www.bdb-index.nl/BDB_Publicaties: Persbericht: BDB analyseert politieke agenda (20 mei 2010) en Bouwkostenkunde & Huisvestingseconomie 29 (2), 2010.
9. Zie noot 4.
10. www.worldsteel.org.



INZICHT

RUBRIEK OVER EN MET SPECIALE COLLEGA'S

AAT ROS

Willum Cornelissen

Adviseur bouw- en huisvestingseconomie



Onze vereniging kent heel speciale mensen. Mensen die ons vakgebied kleur en inhoud geven. In ons blad kunnen we dat mooi aan iedereen laten zien, ook aan wie hen nooit heeft ontmoet. Met deze rubriek proberen we het smoelenboek van de nvbk verder vorm te geven.



Deze keer een prototype van een clublid en toch ook iets meer dan dat. Hij is er altijd, Aat Ros, als de vereniging iets organiseert. Een algemene ledenvergadering, een netwerkbijeenkomst, Aat zal niet gauw publiekelijk het woord nemen, ook al kan een goed waarnemer zien dat hij alles nauwlettend meemaakt en er zichtbaar het zijne van denkt. Van onverdeelde instemming met het gepresenteerde is doorgaans geen sprake, Aat is een eigenzinnig man. En zo is hij ook een eigenzinnig kostendeskundige. De afspraak voor een goed gesprek kon pas een week voor de deadline gemaakt worden, maar geen nood, “dan kom je maar naar Landal Greenparks, Hoenderloo huisje nummer zoveel, want ik breek er een paar dagen tussenuit met Joke, mijn vrouw - want anders halen we die deadline van jou niet.” Typisch Aat, gemakkelijk en Rotterdams recht door zee, vooral praktisch dus.

CALCFORCE EN WAT DAARAAN VOORAFGING

Aat Ros, bouwjaar 1948, zit al lang in het vak. Van z'n achtste tot z'n zestiende woonde hij met zijn ouders

in Canada; feitelijk groeide hij daar op. Engels noemt 'ie z'n tweede moedertaal, Rotterdams zal dan wel z'n eerste zijn. Toen hij als jong gastje terug kwam in Nederland moest hij gewoon aan het werk om geld te verdienen, maar tegelijkertijd stortte hij zich in een parallel opleidingstraject, op zoek naar verdere ontwikkeling, op zoek naar z'n draai. Van de LTS/MTS in Rotterdam, de HTI in Amsterdam en de HTS in Rotterdam kwam hij uiteindelijk op de Academie voor Bouwkunst in diezelfde stad terecht. “Ik heb in die jaren ontzettend veel geleerd... Ach, ik blijf eigenlijk leren, ik ben vooral en in de eerste plaats een praktisch bouwkundige, altijd benieuwd naar wat er nu weer allemaal bedacht wordt en mogelijk is. Bouwbeurzen, regionale bedrijfsdagen, ik sla ze zelden over.” Misschien was dat heel praktisch bouwkundige wat hem verhinderde om aan de academie tot en met het diploma te geraken. Een bouwkundige in hart en nieren, met liefde voor architectuur. Architecten weten hem te vinden, als kostenkenner, maar ook als cost engineer. En ze zoeken hem doorgaans op particuliere basis, omdat ze hem kennen dus. Sinds 1986 heeft hij daarom zijn eigen bureau Calcforce in Ridderkerk, aan huis. Je kunt zeggen dat hij heel wat werkgevers en opdrachtgevers al heeft gehad, en niet de minste: EGM architecten, HD Projectrealisatie, Wilma Bouw, Royal Haskoning, De Weger, Grontmij, Van Wijnen, de gemeente Den Haag, maar ook regelmatig projecten van OMA, en nog meer. Nog steeds werkt hij voor allerlei bekende bureaus of projectorganisaties, tegenwoordig alleen als ingehuurde externe deskundige. Want hij is de kostenexpert met die enorme allround bouwkundige achtergrond; eigenlijk bij en voor vrijwel alle rollen in een bouwproject. Hij heeft nooit een opleiding gehad in het vak 'bouwkostenkunde', domweg omdat dat vak pas een aantal jaren in het onderwijs bestaat. “Ach, ik heb het gewoon al doende geleerd, dat is ook mijn benadering: niet lullen maar doen!” Hij praat niet alleen als een Rotterdammer, hij is Rotterdammer –

met een vleugje Haags? Misschien dat die bijbehorende doe-gerichtheid hem tot het prototype maakt van de mensen waarmee onze vereniging is groot geworden.

HOEZO CALCULATIENORMEN?

Er zit een raadsel in deze bouwkostendeskundige pur sang. Want wat maakt hem deskundig? Ik vraag hem steeds opnieuw hoe hij het doet, hoe hij zo zeker van zichzelf kan zijn in die vele, enorm moeilijke projecten, waarvoor geen kengetallen zijn. Steevast is zijn antwoord: “Gewoon uitrekenen! Hoeveelheden bepalen, in kaart brengen hoe ze het ‘t beste in elkaar gaan zetten, en dan gewoon afprijzen.” Ik herhaal mijn vraag, want ik neem geen genoegen met “gewoon uitrekenen”. “Nou ja, oké, ik heb verstand van bouwen en liefde voor architectuur – en ik begin altijd met het uitzoeken van wat nog niet bekend is en wat men vergeten is en wat er allemaal nog meer bij komt kijken, enzovoort. En ik wil een werk eerst helemaal in de vingers hebben. Ruimtelijk inzicht en verstand van bouwen, dat is eigenlijk alles wat je nodig hebt, en ervaring dus, op den duur. En ook bij de tijd blijven, nieuwsgierig blijven, bouwbeurzen bezoeken, collega’s opzoeken ook. Niet zo moeilijk toch?”

Het zal duidelijk zijn dat Aat Ros niet de man is van de calculatienormen en kostentabellen. Normen zeggen hem niks als ‘ie niet weet over welk bouwwerk er gepraat wordt. Calculaties zijn altijd gekoppeld aan een concrete bouwopgave. “Pas als ik klaar ben ga ik natuurlijk wel even checken bij de gepubliceerde bronnen, gewoon om te zien of ik terecht van een gemiddelde afwijk. Dan pas zie ik hoe sterk het vak ook een kwestie van fingerspitzengefühl is. Soms moet ik binnen een paar uur inschatten of, hoeveel en waarom een bepaald soort werk gaat afwijken van wat men gemiddeld gedacht had. Heerlijk.”

In moderne ramingsmethoden als Monte Carlo en ander soort probabilistisch schatten ziet hij ook eigenlijk helemaal niks. “Als je een werk gewoon goed uitrekent en goed nagaat wat de risico’s kunnen zijn, dan heb je al dat gegoochel niet nodig. Misschien bij projecten van meer dan honderd miljoen, zoals toen ik met de Betuwelijn bezig was, ja dan zou ik wel willen prob-rekenen...” Volgens Aat is veel van dat gegoochel bedoeld om te verhullen dat men het vak van ons niet echt beheerst. Grote werken lopen ook lang in de tijd, en dan zijn er bijna onmogelijk in te schatten risico’s, dan is risico-analyse echt een must, daarover zijn we het dan eens. ‘t Is alleen niet Aats sterke kant, al zou hij dat ook nog onder de knie krijgen als het hem gevraagd wordt of als het werk erom vraagt.

Ik vraag hem of hij bouwkostenkunde wel een vak vindt, in de zin van dat het kan worden onderwezen? Hij praat er immers over als een kwestie van ervaring

die alleen op basis van een soort aangeboren talent kan worden ontwikkeld. Zijn antwoord is kort en krachtig “Ja”. “We kunnen het elkaar toch leren, gewoon net als vroeger kunstschilders hun atelier hadden – meester-gezel. Natuurlijk kan iedereen met de juiste ‘afwijking’ dit vak leren!”

PERSOONLIJKE OVERWEGINGEN VOOR DE NVBK

Jarenlang is Aat actief geweest in de toelatingscommissie, samen met Bert Slot en Wim Vergouw. Soort zoekt soort, zou je bijna zeggen. Ik denk dat Aat zich daar prima op z’n plaats heeft gevoeld. “Dat was leuk werk, die bijeenkomsten met de toelatingscommissie. Ik herkende de echte bouwkostendeskundigen meestal binnen vijf minuten. Als wij aan een kandidaat vroegen hoe hij tewerk gaat als hij een bouwwerk moet budgetteren, en zo iemand begint dan meteen heel veel extra vragen te stellen, dan is het voor mij duidelijk gewoon een calculator; eentje die z’n vingers niet durft te branden.” Voor Aat Ros is de nvbk een prima vereniging, een club die voor iedere bouwkostendeskundige een must is. Hijzelf heeft een heel laag lidnummer, hij is immers al lid sinds 1976. “Ach Willum, je weet, wij hebben een eenzaam beroep. Dan zijn momenten waarop je elkaar kunt ontmoeten erg belangrijk.” De lezingen duren hem doorgaans veel te lang, hij praat liever met zijn soortgenoten, bij de borrel of aan tafel. Je steekt van je collega’s immers het meeste op. Voor Aat hoeft de club niet veel groter te worden dan de huidige 350, maximaal 450 leden. Meer vakgenoten zijn er volgens hem ook niet. Als het nodig is om te groeien, dan moeten we maar gaan fuseren, met de afdeling van de RICS of met de DACE. In het laatste geval maken we dan meteen het vak breder, nou ja, preciezer gezegd, we gaan dan meer contact hebben met cost engineers buiten het gebied van de bouw; en dat zou dus een prima kans zijn, met extra mogelijkheden voor ons vak. En die aparte young nvbk’ers moeten maar gauw gewone clubleden worden. Met dit soort uitspraken zijn we weer thuis: “Niet lul-len, je vak doen, gewoon.” Het is laat geworden, het bos is in het donker verdwenen. Nog meer wijn zou het mij nog moeilijker gemaakt hebben om terug in Eindhoven te komen. Aat en Joke moeten bedankt worden voor de middag die ik van hun paar mooie dagen op de Veluwe mocht snoepen. Ach, de vereniging is bepaalde leden schatplichtig, fijn als die dat weten te waarderen. ←

VERENIGINGSNIEUWS

NVBK NIEUWS ←

GEDIPLOMEERDEN

Kostendeskundige Bouw

Deze mensen zijn geslaagd voor het examen Kostendeskundige Bouw (24 november 2011):

- Walter de Beijer: 'Kansen bestaand vastgoed zien en benutten'
- Han van der Meer: 'Hergebruik pakhuis en silo te Haaksbergen'
- Martijn Spijkers: 'Duurzaam renoveren in de woningbouw' Gefeliciteerd!

Volgende examens: juni 2012. Eerstvolgende opleiding Kostendeskundige Bouw start in september 2012. Inlichtingen bij Andrea Bloemendaal/HAN – andrea.bloemendaal@han.nl

KOSTENADVISEUR

Bouw en Infra

De eerste opleiding Kostendeskundige Bouw en Infra start in maart 2012 en is als volgt samengesteld:

1. Kopcursus op Kostendeskundige Bouw;
2. Kopcursus op Kostendeskundige Infra;
3. Kopcursus kostendeskundige Gebiedsontwikkeling;
4. Kopcursus kostendeskundige Duurzaamheid;
5. Scriptiemodule.

De kopcursussen zijn afzonderlijk te volgen en voor elke cursus is een certificaat te behalen. Voor het diploma Kostenadviseur Bouw en Infra is nodig: minimaal drie certificaten + scriptiemodule. Inlichtingen over deelname bij Jan Rip - jan.rip@jrc2000.nl. Aanmelding bij Andrea Bloemendaal/HAN – andrea.bloemendaal@han.nl

TOELICHTING - Het laatste examen Kostenadviseur Bouw was in 2008. Door de moeilijke tijden lukte het niet een opleiding Kostenadviseur Bouw en Infra te starten. De toevoeging Infra komt uit de opleidingsstructuur voor bouwkostendeskundige (EKB-project). Ook afgestudeerden van de opleiding Kostendeskundige Infra kunnen dus deelnemen. En zij die een gelijkwaardig niveau kunnen

aantonen. Hetzelfde gold al voor afgestudeerden van Kostendeskundige Bouw. De nieuwe verdeling in afzonderlijke kopcursussen en een aparte scriptiemodule biedt én meer keuze voor de cursist én de gelegenheid nieuwe ontwikkelingen op te nemen. Daarnaast blijft er aandacht voor de specifieke elementen van het kostenadviseurschap.

EXIT

Bouwkostenopleidingen Haagse Hogeschool

(Jan Rip) Na bijna 20 jaar is een einde gekomen aan de opleiding Kostendeskundige Bouw bij Master & Professional Courses (MPC) van de Haagse Hogeschool. Gestart begin jaren '90 van de vorige eeuw als basisopleiding Bouwkostendeskundige, met grijzende doch gemotiveerde nvbk'ers als prille docenten, en Wietze van Houten aan het roer. Alles was toen 1:1 opleiding, 1 hogeschool, kerndocenten uit het nvbk-bestuur. Met cursisten uit zowel Roermond als Franeker.

Het is te makkelijk om het EXIT in Den Haag alleen aan de bouwcrisis toe te schrijven. Of aan het feit dat sinds bijna tien jaar in Arnhem bij de HAN precies dezelfde opleiding wordt gegeven. De hogescholen staan onder sterke druk naar een giga-overhead. Bij MPC is fors gesaneerd: van de oorspronkelijke 70 opleidingen zijn er nog 30 over. Natuurlijk zitten wij als bouwkostenbranche bij deze beslissing van de Haagse Hogeschool niet bij de pakken neer. Verheugend is dat Kostendeskundige Bouw in Arnhem bij de HAN september jl is gestart met 12 cursisten.

De werving voor een volgende opleiding start in januari 2012. Beste nvbk-leden, kijk dus niet vreemd op wanneer u een telefoontje krijgt met het verzoek om een afspraak. Het is in het belang van de gehele Nederlandse bouwkostenbranche (en in het belang van de Nederlandse bouw) dat de opleiding landelijk wordt aangeboden. Als uit de werving blijkt dat er voldoende cursisten uit de Randstad komen, wordt een locatie in de buurt van Den Haag gezocht.

Vervolg van pagina 14.

De verkoop ging door met 10% korting, net zoals er tegenwoordig heel erg vaak met incentives wordt gewerkt om transacties mogelijk te maken. Kwestie dus van vraag en aanbod. Zoals gezegd, huurwaarde versus kapitaalwaarde, exploitatielast versus investeringen. Wij wonen nu al 30 jaar in die, inmiddels behoorlijk verbouwde woning. De taxatiewaarde (in contante termen) ligt nu ver boven de prijs die onze verkoper indertijd in zijn hoofd had. Maar ja, veel van onze verbouwingen en verbeteringen zijn dan ook van een soort

die de duurzaamheid behoorlijk hebben verhoogd! De investeringswaarde van onze woning is relatief sterk gestegen. Ver boven gemiddeld (bijvoorbeeld vergeleken met nieuwbouw). Maar de maandelijkse gebruikskosten zijn nu ook echt veel lager en het huis verkeert in een staat die we 'zo goed als nieuw' kunnen noemen. Gelukkig zitten wij ook op een zeer gewilde locatie, dat maakte alle investeringen mogelijk. Overbodig te zeggen dat sprake is van een interessante overwaarde, maar als ik die zou gaan analyseren zou ik op het thema van dit artikel veel dieper moeten ingaan. Doen we volgende keer. ←



Als je doet wat je
leuk vindt
hoef je nooit te
werken,
dat noemen wij passie.

Junior calculator, aankomend bouwkostendeskundige

Regio Den Bosch

Bedrijfsomschrijving

Onze opdrachtgever is een professioneel en actief bureau in de regio 's-Hertogenbosch. Er wordt gewerkt aan een diversiteit van projecten in zowel de woning- als utiliteitsbouw, groot en klein. Klanten kunnen bij hen terecht voor zowel een calculatie, begroting als kostenraming. Tevens worden kostenramingen en begrotingen op een efficiënte en effectieve wijze gescreend. Ook tijdens de bouw kunnen zij als partner dienen, in de vorm van deskundig advies en bewaking van het bouwproces. Van initiatief tot realisatiefase.

Functieomschrijving

Tot je werkzaamheden behoren o.a.:

- Het calculeren van projecten (het uittrekken van hoeveelheden, bedenken van alternatieven, controleren van offertes, maken van prijspiegels etc.)
- Het screenen van bestaande plannen
- Diverse tekenwerkzaamheden (SO, VO, DO etc)

Functie-eisen

- HBO/TU opleiding op bouwkundig gebied
- Ervaring als (assistent) calculator is een pre
- Ambitie om door te groeien in je functie en breed actief te zijn
- Enthousiast, gedreven en pro actief
- Energiek
- Goede communicatieve vaardigheden
- Representatief
- Organiseren en prioriteiten stellen
- Nauwkeurig werken en analytisch vermogen

Arbeidsvoorwaarden

- Prima primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden
- Mogelijkheid om te groeien in je functie
- Zelfstandigheid en verantwoordelijkheid
- Een fijn hecht en gezellig team van collega's
- Afwisselende projecten

Interesse? Ga naar www.continu.nl en voer referentienummer **131293** in om te solliciteren. Of neem contact op met Annemarie van Vugt, bereikbaar via **040 - 243 19 19** of via a.v.vugt@continuu.nl.

Continu is gevestigd in Almelo, Amsterdam, Arnhem, Breda, Capelle aan den IJssel, Eindhoven, Maastricht en Utrecht