10 augustus 2020

Blog

Verantwoordelijkheid voor betaalbaarheid

Lees de column online: https://www.cobouw.nl/bouwbreed/blog/2020/08/verantwoordelijkheid-voor-betaalbaarheid-101287179

We gingen als bouwbranche de zomervakantie in met een prettig bericht. Immers, ondanks de coronacrisis zijn er volgens NVB Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers in de eerste maanden van dit jaar 16.567 nieuwbouwwoningen verkocht. Dat is zeven procent meer dan in het eerste half jaar van 2019. En de prijzen? Die rijzen zo'n beetje de pan uit.

Met een gemiddelde von-prijs van € 384.000 voor een eengezinswoning en € 412.000 voor een appartement, komen de grenzen van de betaalbaarheid echter heel sterk in zicht. Sterker, als straks de economische gevolgen van de coronacrisis tot een forse stijging van de werkloosheid gaan leiden zijn diezelfde grenzen van de betaalbaarheid wellicht al overschreden.

Als bouwbranche moeten we hier toch echt iets aan doen. Natuurlijk, we hebben een aantal jaar geleden in een enorme dip gezeten. En dan is het fijn dat er weer wat vet op de zeer magere botten kan worden gekweekt. Natuurlijk is een deel van de gestegen bouwkosten toe te schrijven aan het feit dat we nu gasloos bouwen. Maar we zullen toch echt de hand in eigen boezem moeten steken en iets aan de bouwkosten doen. Opdrachtgevers kunnen en willen de bouwkostenstijging niet meer betalen. Dit geldt bijvoorbeeld zeker voor corporaties. Simpelweg omdat de huren onder de aftoppingsgrens moeten blijven om de korting van de verhuurdersheffing te kunnen krijgen.

Wijzen naar gemeenten die met hun grondverkopen ook flink profiteren van de duurdere woningen gaat niet of nauwelijks op. Er zijn vast uitzonderingen, maar over het algemeen ligt de stijging van de grondkosten zo rond het inflatieniveau. Kortom, we moeten toch echt zélf aan de slag. Als volledige bouwbranche inclusief ketenpartners en leveranciers hebben wij een gezamenlijke verantwoordelijkheid om betaalbaar te bouwen. Door bijvoorbeeld meer conceptueel te bouwen en het budget van de opdrachtgever als vaststaand gegeven te nemen. We moeten met

elkaar voor continuïteit op de lange termijn gaan en niet voor hoge marges op de korte termijn. Als we dat doen creëren we zelf een nieuwe bouwcrisis.

Bart Hendriks, Algemeen directeur Hendriks Coppelmans Bouwgroep