

Transparantie in de bouwmarkt

'Vragend ontwerp' verbetert marktwerking en geeft innovaties een kans.

Tim de Jonge

Tijdens het NVBK-congres 'Het nieuwe aanbesteden' op 6 oktober 2005 in Sociëteit De Witte in Den Haag, kwam meer dan eens aan de orde, dat er behoefte is aan meer transparantie in de bouwmarkt. Wat is eigenlijk transparantie in een markt? Wat hebben transparantie en innovaties met elkaar te maken? En hoe kunnen we die beide in de bouwmarkt verbeteren? Daarover gaat dit artikel.

Voorwaarde voor marktwerking

Adam Smith (1732-1790) had al bedacht dat een markteconomie alleen kan functioneren bij de gratie van transparantie:

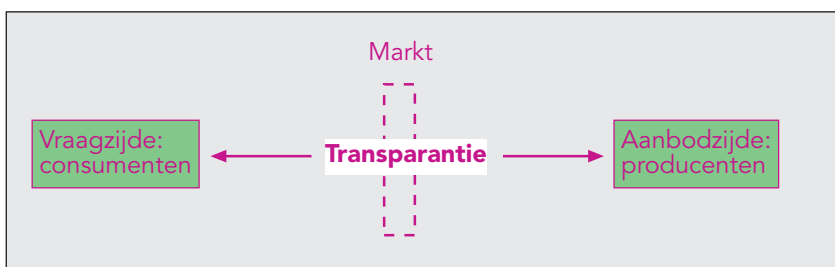
Producenten moeten goed op de hoogte zijn van de producten of diensten waar vraag naar is [1]. Welke kwaliteiten vragen consumenten en welke prijzen willen zij daarvoor te betalen? Aan de andere kant moeten de vragende partijen in een markteconomie op de hoogte zijn van de diversiteit van het aanbod.

Alleen als deze transparantie -voor alle partijen in de markt - zowel aan de aanbodzijde als aan de vraagzijde - echt aanwezig is, ontstaat een situatie, waarin een optimale behoeftebevrediging en een optimale inzet van productiemiddelen gerealiseerd kunnen worden. Hoewel sinds Adam Smith de economische wetenschap veel

product "bouwen". Een groot deel van de partijen aan de vraagzijde is namelijk vooral op zoek naar een onderkomen voor bedrijf of huishouden. Men heeft behoefte aan huisvesting. Vaak is men niet eens op zoek naar een specifiek gebouw. Doorgaans zijn er wel expliciete wensen wat betreft de locatie en enige ideeën over de afmetingen en gebruiksfunctionaliteit van het gewenste onderkomen. Pas als in de gebouwenvoorraad - de markt van bestaande gebouwen - geen onderkomen gevonden wordt, dat voor een acceptabele prijs aan de gestelde eisen voldoet, komen de alternatieven verbouw of nieuwbouw aan de orde. Men kan dus stellen dat in veel gevallen de vraag in de bouwmarkt niet een directe vraag is, maar de afgeleide van een complexere vraag naar huisvesting.

Voor het concretiseren van de huisvestingsvraag in een bouw- of verbouwwraag wordt meestal de tussenkomst van een gespecialiseerde adviseur ingeroepen. In de praktijk is dat doorgaans een architect. Strikt genomen is de rol van de adviseur hier in eerste instantie niet het maken van een bouwplan, maar het geven van huisvestingsadvies, omdat de gevraagde huisvesting immers ook in een bestaand gebouw kan plaatsvinden.

Pas wanneer gekozen is voor verbouw of nieuwbouw komt de architect ook als ontwerper in beeld. Op dat moment is duidelijk dat de opdrachtgever geen genoegen neemt met het aanwezige aanbod van bestaande gebouwen. In die situatie ligt het dan ook voor de hand dat de architect zijn ontwerp zo goed mogelijk aanpast aan de vraagspecificaties van de opdrachtgever.



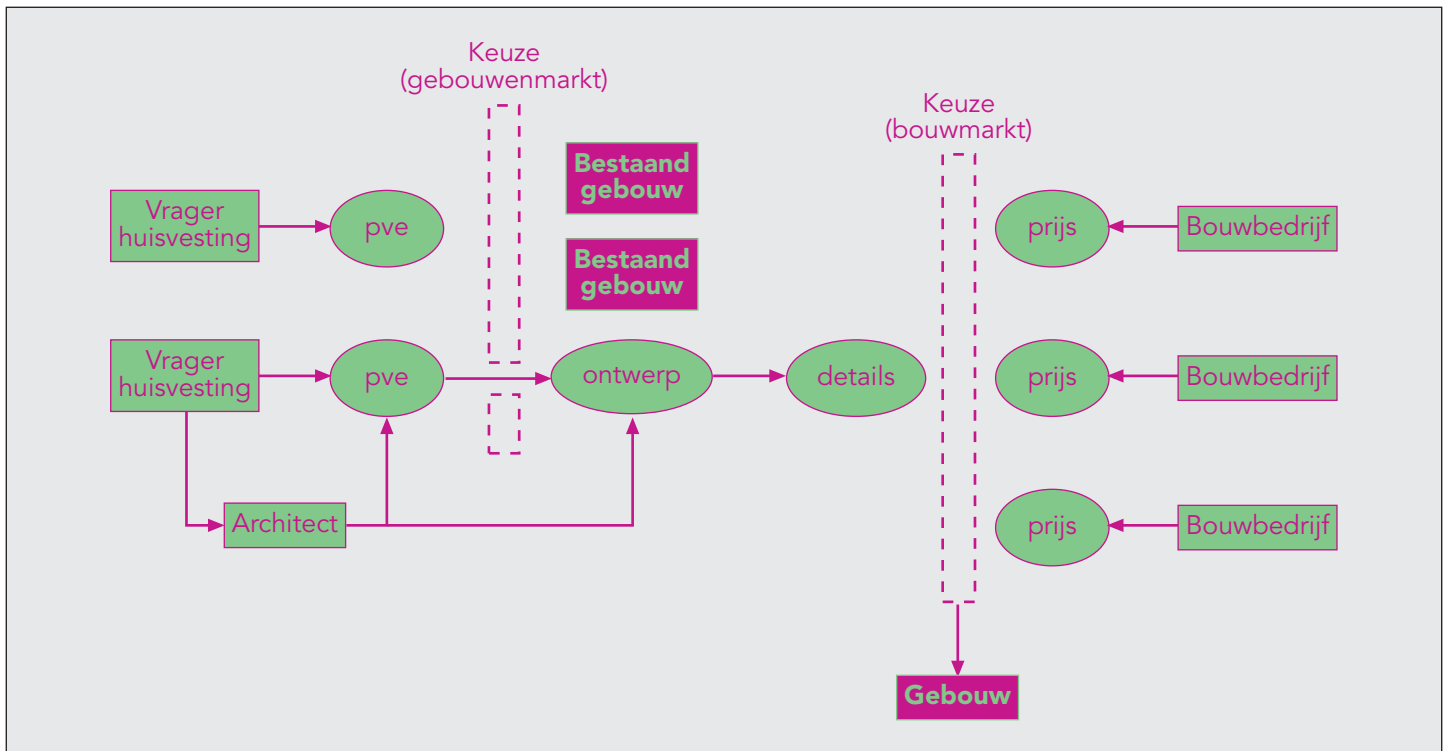
Figuur 1.
Transparantie in de markt

nuanceringen en nieuwe inzichten heeft opgeleverd, is het besef dat transparantie noodzakelijk is voor het goed functioneren, van een markt, altijd overeind gebleven. Waarom is het dan eigenlijk met de transparantie in de bouwmarkt zo slecht gesteld?

Bouwen en gebouwen

De belangrijkste oorzaak is, denk ik, dat er aan de vraagzijde van de bouwmarkt op de keper beschouwd helemaal geen behoefte is aan het

dr. ir. Tim de Jonge,
Winket voor de Bouw



Figuur 2.
Planontwikkelings-
proces/bouwmarkt:
traditioneel

Prijsconcurrentie

Daarbij schakelt de architect dan een constructeur in, soms een bouwfysisch of installatietechnisch adviseur en ook wel eens een bouwcostendeskundige. Kortom, een heel legertje adviseurs die samen verantwoordelijk zijn voor het ontwerp. Dat ontwerp is niet meer en niet minder dan het functionele, esthetische en technische concept van het eindproduct "gebouw". In dat concept zijn in principe alle gevraagde kwaliteiten afgewogen en vastgelegd.

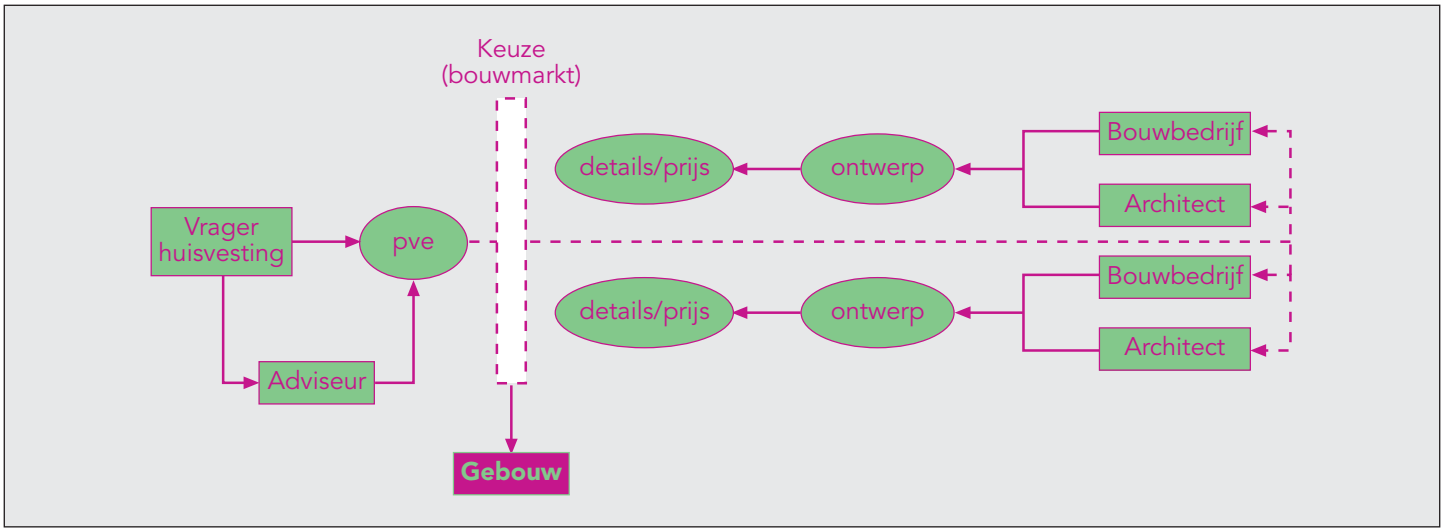
Het eigenlijke "bouwen", de praktische realisatie van het concept, wordt verzorgd door een andere partij: het uitvoerende bouwbedrijf. De keuze van het bouwbedrijf, dat de dienst "bouwen" gaat leveren vindt meestal onder auspiciën van de architect en in sommige gevallen de bouwcostendeskundige plaats. Voor de betrokken bouwbedrijven is daarbij vrijwel uitsluitend concurrentie op prijs mogelijk. De gevraagde kwaliteit is maatgevend geworden: minder is niet acceptabel en meer ook niet! Uiteraard hebben de aanbidders op de bouwmarkt nu geen belang meer bij transparantie. Aanbod van alternatieve prijs-kwaliteitverhoudingen is niet mogelijk en openheid over de prijs bij de gevraagde kwaliteit betekent vrijwel zeker: "buitenspel".

De zware nadruk op prijsconcurrentie brengt ook met zich mee dat bouwbedrijven vrijwel niet geprikkeld worden om met innovaties te komen. Innovaties zijn immers juist nodig voor bedrijven die zich willen onderscheiden op het punt

van kwaliteit. Het gebrek aan transparantie blijkt hiermee ook vast te zitten aan het achterblijven de bouw op het gebied van innovatieve ontwikkelingen.

Andere marktordeningen

Een oplossing voor de geschetste problemen in het traditionele proces wordt wel gezocht in een andere aanpak van de planontwikkeling. Men komt dan met andere organisatievormen en samenwerkingsverbanden, zoals "design & construct". Hierbij treden de ontwerper en de bouw samen als één partij op aan de aanbodzijde van de markt (vaak samen met een partij die de financiering verzorgt, maar dat is in dit verband minder belangrijk). De vragende partij specificeert zijn vraag in een uitgewerkt programma van eisen, maar bemoeit zich in beginsel niet met het ontwerp. Als de vragende partij, die bij deze verdeling van rollen in wezen monopolist is, (van zijn kant) vrijblijvend offertes laat aanbieden, zijn de risico's voor de aanbiedende partijen enorm. Het gaat nu niet meer, zoals in het traditionele proces, om verschillende bouwbedrijven die "kostbare" begrotingen moeten maken van een werk, dat slechts aan één van hen gegund wordt. Het gaat nu om consortia die ieder een heel plan moeten ontwikkelen. Design & construct komt praktisch gesproken neer op het ontwikkelen van (vrijwel) kant-en-klare producten door de aanbodpartijen. Alleen met de feitelijke productie wordt bij wijze van spreken nog niet begonnen.



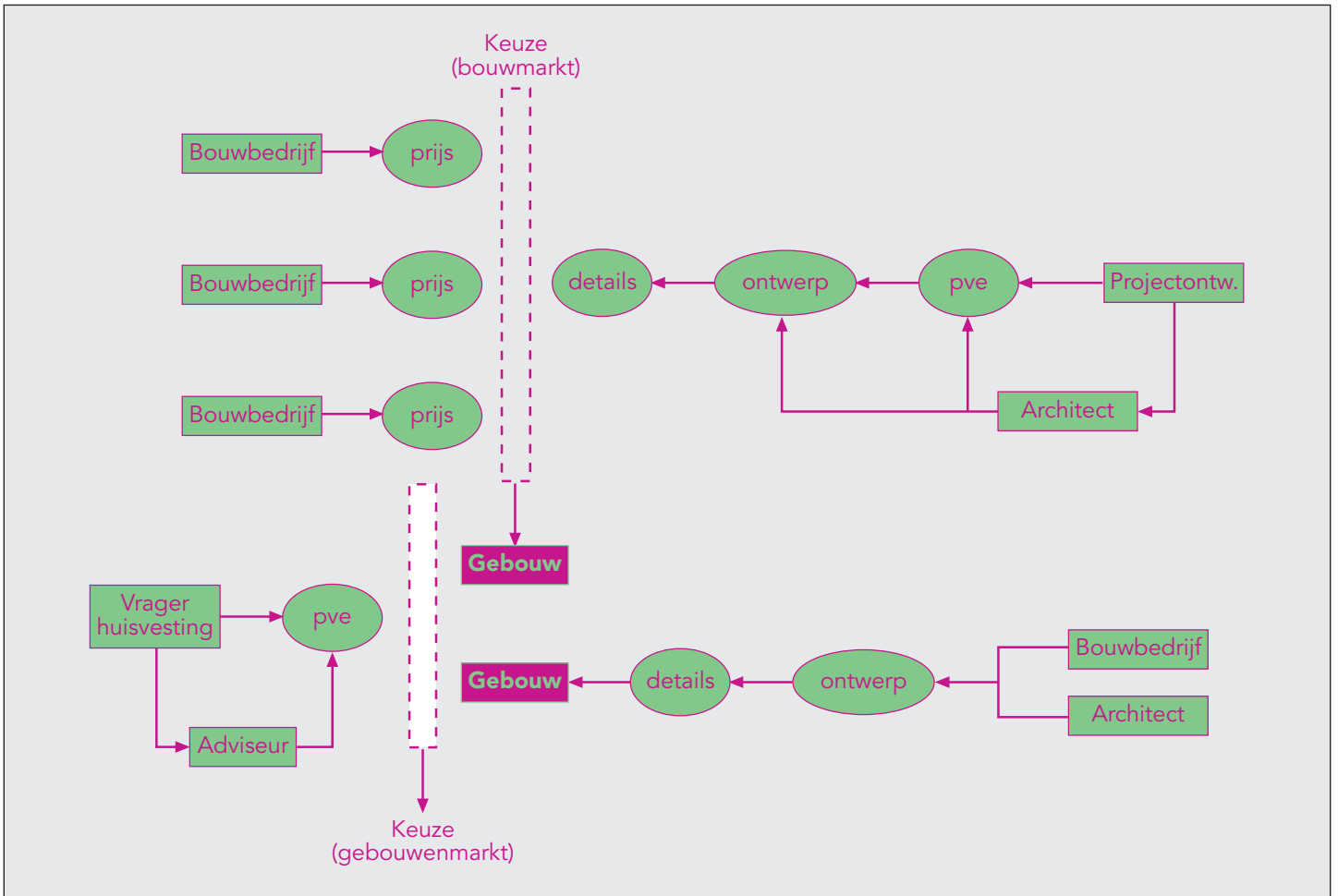
Figuur 3.
Planontwikkelings-
proces/bouwmarkt:
design & construct

Dat lijkt me economisch alleen verantwoord als er ook meerdere vragers in de markt zijn met een behoorlijke spreiding van de gevraagde kwaliteiten. Dan kan er een gevarieerd aanbod met verschillende prijsstellingen komen, waarbij de verschillende aanbieders allen tot op zekere hoogte kans op succes hebben. Zo uitgewerkt lijkt design & construct wel weer erg op projectontwikkeling of bouwen voor de markt. In die situatie is de positie van architecten en (traditionele) bouwbedrijven een heel andere en is de bouwmarkt ook duidelijk gescheiden van de

gebouwenmarkt. De prijzen op de gebouwenmarkt worden bepaald doorvraag en aanbod. Daarbij kan sprake zijn van ongewenst hoge prijzen, maar dat ligt meer aan het ontbreken van een evenwicht tussen vraag en aanbod dan aan gebrek aan transparantie.

De prijzen op de bouwmarkt, waarop projectontwikkelaars als vragers en bouwbedrijven als aanbieders opereren, zijn eveneens afhankelijk van vraag en aanbod. Omdat zowel projectontwikkelaars als bouwbedrijven goed op de hoogte

Figuur 4.
Planontwikkelings-
proces/bouwmarkt:
projectontwikkeling en
bouwen voor de markt



Een wijd verbreid misverstand in de Nederlandse bouwwereld is, dat elk bouwproject zo uniek is, dat het wat betreft kosten en kwaliteit niet is te vergelijken met andere bouwprojecten. Dat deze gedachtegang geen stand kan houden is aangetoond op basis van gedetailleerd onderzoek van de aanbestedingsgegevens van ongeveer 60 projecten, waarvan in de jaren 1999 tot 2004 in het vaktijdschrift Bouwmarkt zogenaamde projectanalyses zijn gepubliceerd [2].

Het onderzoek laat zien dat men inderdaad zou kunnen zeggen dat elk project uniek is; dat wil zeggen een unieke selectie van bouwkundige elementen. Die elementen echter zijn verre van uniek, maar wat betreft functie, kwaliteit en kosten goed met elkaar te vergelijken.

Om de kosten- en kwaliteitsverschillen tussen bouwprojecten inzichtelijk te maken, zijn in het genoemde onderzoek de technische oplossingen, die in de geanalyseerde projecten zijn toegepast, ingedeeld in zogenaamde referentie-elementen. Die referentie-elementen zijn veel voorkomende technische oplossingen, die kunnen dienen als 'oriëntatiepunten' voor kwaliteiten en kosten, die worden aangetroffen onder de uitwerkingen voor een bepaald functioneel element.

Bij het selecteren van referentie-elementen is het volgende nagestreefd:

- de referentie-elementen moeten gezamenlijk de belangrijkste constructies en materialen in de (Nederlandse) bouwpraktijk afdekken.
- voor de overzichtelijkheid moet het aantal referentie-elementen beperkt blijven. Dat betekent een beperkt aantal opties per element en ook een beperkt aantal opties om een compleet nieuwbouw- of renovatieproject te beschrijven.
- de referentie-elementen moeten ten minste 75% van de (directe) bouwkosten van elk bouwproject kunnen bestrijken.

zijn van de marktsituatie, zijn op deze bouwmarkt doorgaans veel minder problemen met transparantie. Overigens blijft de concurrentie ook op deze bouwmarkt voornamelijk prijsconcurrentie. Dat wil zeggen in die situaties waarin een architect in opdracht van de projectontwikkelaar een bouwplan maakt en vervolgens een bouwbedrijf erbij betrokken wordt als aannemer van de bouw- opdracht. Alleen wanneer projectontwikkelaar en bouwbedrijf gezamenlijk als één marktpartij optreden, kan ook uitvoeringstechnische kwaliteit als verkoopargument aan de orde komen. Maar dan is er eigenlijk - op het niveau van het individuele project - al geen sprake meer van een bouwmarkt.

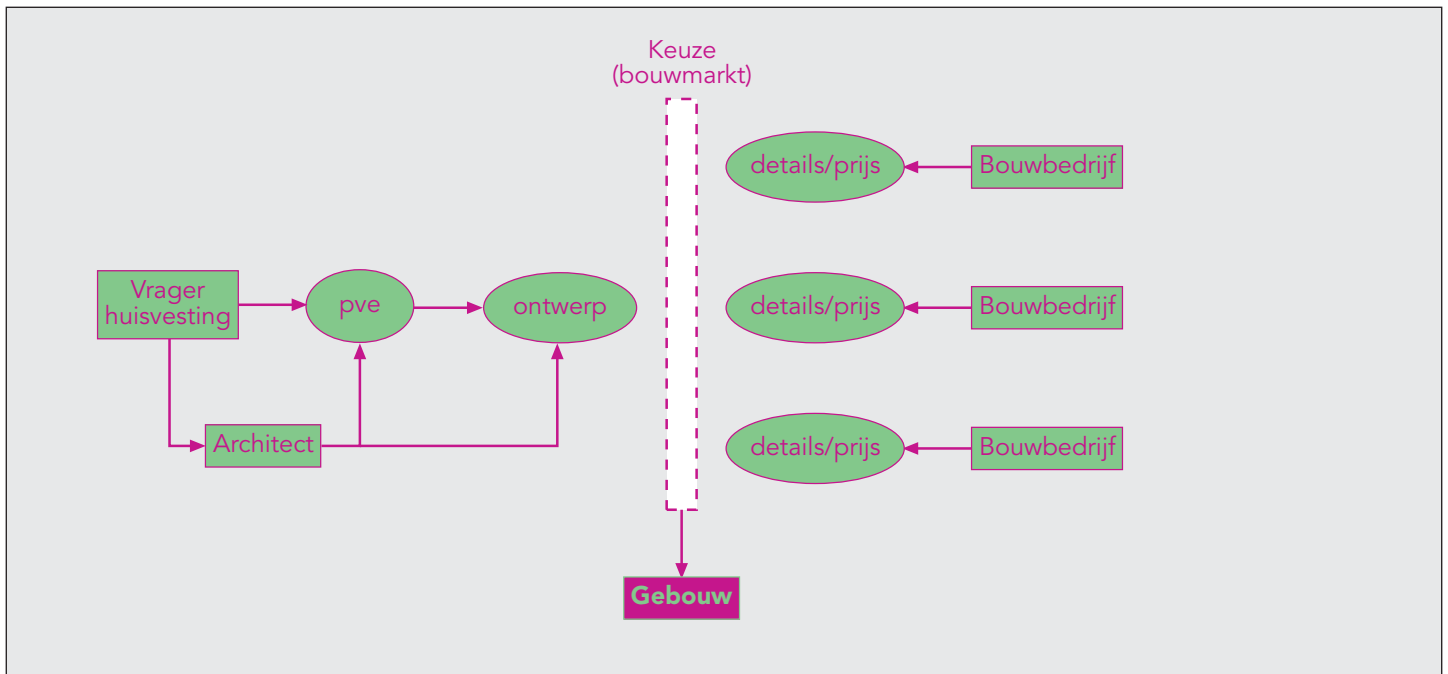
Bestaande gebouwenvoorraad

Bij dit alles komt nog dat steeds vaker de oplossing voor de vraag naar huisvesting gezocht wordt in de aanpassing van een gebouw uit de bestaande voorraad. Vooral dan is het te betwifelen of het optreden van architecten aan de kant van het bouwbedrijf (zoals bij projectontwikkeling) wel tot de beste resultaten zal leiden. Een directe betrokkenheid van de vraagkant bij afwegingen tussen de verschillende - onvoorziene maar vaak ook verrassende - mogelijkheden die bestaande gebouwen te bieden hebben, lijkt welhaast een voorwaarde voor een resultaat dat naar tevredenheid van die vraagkant uitpakt. Dat pleit ervoor de architect als ontwerper juist duidelijk in opdracht van de vraagzijde te laten werken.

Samenvattend kunnen we stellen dat, zowel in het traditionele planontwikkelingsproces als bij projectontwikkeling en bouwen voor de markt, de concurrentie tussen bouwbedrijven - ten gevolge van de marktordening - vrijwel uitsluitend op prijs gericht is. Voor bouwbedrijven betekent het dat ze wat betreft innovaties duidelijk achterblijven op andere industrieën. Voor de consumenten houdt het in dat ze vaak niet goed in staat zijn bij de aannemerskeuze een goede kosten-kwaliteitsafweging te maken en dat ze - mede door die zware prijsconcurrentie - te maken kunnen krijgen met opgeleverd werk van onvoldoende kwaliteit. Door gebrek aan innovaties ligt het algemene prijsniveau in de bouw ook nog eens relatief hoog vergeleken met het prijsniveau in andere branches.

Een 'vragend ontwerp'

Hoe kunnen we onder de geschetste omstandigheden het probleem van transparantie en de daarmee samenhangende andere problemen in de bouwmarkt oplossen? Een oplossing begint volgens mij bij het inzicht dat er onderscheid is tussen huisvesting, gebouw en bouwen. De klant is op zoek naar huisvesting en heeft daarvoor een gebouw nodig. Met dat gebouw wil hij misschien ook nog iets anders bereiken: uiting geven aan zijn persoonlijke levensstijl, een "corporate image" laten zien of misschien wel een veilige belegging voor zijn geld hebben. Omdat het aanschaffen van een gebouw geen alledaagse bezigheid is en het over veel geld gaat, laat de



*Figuur 5.
Planontwikkelings-
proces/bouwmarkt:
vragend ontwerp*

klant zich daarin bijstaan door een huisvestingsadviseur of (als het om een nieuw te bouwen of te verbouwen gebouw gaat) door een architect.

Mijns inziens een terechte keus. Architecten en huisvestingsadviseurs zijn immers specialisten op het traject tussen huisvesting en gebouw. Bouwbedrijven zijn op hun beurt specialisten op het traject tussen gebouw en bouwen (uitvoering). Als we nu het voorbereidingsproces van bouwprojecten een klein beetje aanpassen, kunnen we bereiken dat er een bouwmarkt ontstaat waarop niet alleen op prijs, maar ook op kwaliteit geconcentreerd kan worden. Op zo'n markt kan de gevraagde transparantie een kans krijgen en kan ook innovatie als vanzelf een prominentere rol gaan spelen. Het kernbegrip in deze aangepaste marktordering zou men kunnen aanduiden als: het "vragend ontwerp".

Bij deze benadering maakt de architect in opdracht van de vragende marktpartij een ontwerp, dat de functies en vormen van het gewenste gebouw vastlegt. Dat kan dan gaan om een nieuw te bouwen gebouw, maar evengoed om een te renoveren gebouw. Het ontwerp wordt beschreven in tekeningen en een beknopt bestek. Deze documenten geven aan dat het gebouw uiteraard moet voldoen aan de door de overheid gestelde eisen: bouwbesluit, milieu-eisen, arbo-eisen. Daarnaast geven de documenten aan, welke onderdelen wat betreft detaillering en materiaalgebruik voorgeschreven zijn, en welke indicatief.

Wat betreft dit laatste aspect wijkt de benadering van het "vragend ontwerp" af van wat momenteel gangbaar is in de bouw. Tekeningen en bestek van het "vragend ontwerp" geven niet exact aan wat geleverd moet worden (zoals in een traditioneel bestek of een prestatiebestek), maar presenteren een gezochte referentiekwaliteit. Er zou wat mij betreft ook een referentieprijs opgegeven kunnen worden.

Bouwbedrijven kunnen nu aanbiedingen doen op basis van de specifieke "productlijn" die ze in huis hebben. De één geeft bijvoorbeeld een offerte af op basis van een gietbouw-casco met metalstud binnenwanden en stalen binnendeurkozijnen, een ander een offerte op basis van kalkzandsteen elementen met een gestukadoorde afwerking en houten binnendeurkozijnen, een derde gaat uit van houtskeletbouw. Natuurlijk zijn de verschillende aanbiedingen niet gelijkwaardig. Wat betreft het kiezen van alternatieve producten (gebouwen) begint een zo vormgegeven bouwmarkt inderdaad te lijken op de markten waarin andere industriële producten verhandeld worden.

Referentie-elementen

Dat een "vragend bestek" er anders uit moet zien dan de huidige STABU-bestekken zal duidelijk zijn. De traditionele omschrijvingen van het uit te voeren werk kunnen in de nieuwe opzet immers niet meer voldoen. Die zijn veel te specifiek wat betreft het voorschrijven van materialen en werkmethoden. Een prestatiebestek is wat mij betreft ook niet de bedoeling. Daarin

wordt ook veel te specifiek vastgelegd welke kwaliteit geleverd moet worden. Het is, denk ik, juist de kunst bouwbedrijven een zekere vrijheid te laten in de aanbiedingen die ze doen. Dan kunnen ze hun aanbiedingen bijvoorbeeld doen in de vorm van een "basislijn" met tegen meerprijs te verkrijgen "extra's".

Het maken van een bestek op basis van referentie-elementen zou hierbij een rol kunnen spelen: de architect geeft bijvoorbeeld in zijn bestek aan, dat de opdrachtgever in een bepaalde situatie denkt aan stalen kozijnen met gemoffelde opdekdeuren van bepaalde afmetingen etc. Het offerende bouwbedrijf geeft aan dat het (als optie in die prijsklasse) fabrieksmatig gelakte houten kozijnen met stompe boarddeuren kan leveren. Tegen een bepaalde meerprijs zijn daarin met kunststof afgewerkte deuren mogelijk, maar ook het opnemen van een glaspaneel in (enkele of alle) deuren maakt deel uit van het aangeboden assortiment.

De opdrachtgever kiest vervolgens voor een bouwbedrijf met het meest aantrekkelijke pakket en laat een definitief bestek opstellen waarin de gewenste combinatie van het oorspronkelijke "vragend ontwerp" en de mogelijkheden van het door de aannemer aangeboden assortiment wordt vastgelegd. Daarbij wordt uiteraard dankbaar gebruik gemaakt van de standaard bestekspecificaties van het bouwbedrijf.

Als de STABU zijn ontwikkelingsproject betreffende het samenstellen van elementen-bestekken nu eens in die richting zou uitwerken...

Literatuur

- 1) Smith, Adam.
An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.
1776.
- 2) Winket voor de bouw.
Onderzoek van gegevens ten behoeve van de referentieprojecten methode.
2004.

De oorspronkelijke publicatie van dit artikel verscheen in een andere opmaak in:
TBH Tijdschrift voor Bouwkostenkunde & Huisvestingseconomie, nr. 4 (december 2005): 16-21.