

ANALYSE

Aannemers en bouwpromotoren armworstelen over hogere prijzen



De ontwikkelaar Wycreate rekt voor zijn Gentse nieuwbouwproject Lieve Park op een stabilisatie van de bouwmarkt.

LUKAS VANACKER | 07 mei 2022 03:00

De stijgende prijzen van bouwmaterialen en de vrees voor een recessie jagen een golf van paniek door de Belgische bouwsector. Aannemers en ontwikkelaars onderhandelen op het scherpst van de snee over de verdeling van het risico. 'Het is poken op zeer hoog niveau.'

ij zien ons genoodzaakt de start van de werken, voorzien in mei, op te schuiven naar augustus 2022, en dat onder voorbehoud van een stabilisatie van de bouwmarkt.' Die onaangename boodschap meldde de Gentse ontwikkelaar Wycreate enkele weken geleden in een brief, die De Tijd kon inkijken. De brief was bestemd voor een deel van de (kandidaat-)kopers van het nieuwe project Lieve Park, waar Wycreate ruim 100 woningen plant.

LEES MEER



NETTO

Hoge grondstoffenkosten maken nieuwbouw duurder

Maar de geïnteresseerden zullen, net als bij veel andere nieuwbouwprojecten in België langer op hun woning moeten wachten. Nadat de coronacrisis de prijzen van bouwmaterialen fors had doen stijgen en de aanvoer van materialen had verstoord, bezorgt de oorlog in Oekraïne de bouwsector extra kopzorgen. Allerlei grondstoffen en materialen uit Oekraïne of Rusland, zoals staal of aluminium, zijn de voorbije weken schaarser en veel duurder geworden. 'Plots blijkt alles uit Oekraïne te komen', is een vaak gehoorde verzuchting in de bouwsector.

dan 250.000 lezers
n elke ochtend de verhalen
it toe doen."

hoofdredacteur



ONTVANG ONZE NIEUWSBRIEF

Aannemers krijgen om de haverklap prijsverhogingen van leveranciers in de bus, intussen ook verpakt als 'energietoelagen'. Dagprijzen voor bouwmaterialen, zoals op de vismarkt, zijn schering en inslag. Dat stelt aannemers voor grote uitdagingen. 'Leveranciers zeggen: ik lever niet meer, zelfs als er een contract is. Of ze verhogen de prijzen. Dat is de realiteit', zei Raymund Trost, de topman van de bouwgroep CFE Contracting en voorzitter van de Vereniging der Belgische Aannemers van Grote Bouwwerken (VBA), vorige week op een persconferentie. 'Er zijn werven die niet afgewerkt raken omdat er geen deuren zijn.'

ADVERTENTIE

sluit



Leveranciers zeggen: ik lever niet meer, zelfs als er een contract is. Of ze verhogen de prijzen. Dat is de realiteit.

RAYMUND TROST
CEO BOUWGROEP CFE CONTRACTING

Door de plotse prijsstijgingen en de vertraagde leveringen dreigen bouwfirmas, die werken met flinterdunne winstmarges, in financiële problemen te komen. Aannemers proberen de prijsstijgingen door te rekenen aan hun klanten, de bouwheren of promotoren die de projecten ontwikkelen. In nieuwe aannemingscontracten is een herzieningsclausule in een recordtijd de standaard geworden. Maar het grote probleem zit in de lopende bouwerven, waarvan het aannemingscontract - traditioneel - in een vaste prijs voorzag.

Pokeren

Aannemers en ontwikkelaars zitten rond de tafel om de financiering van de bestaande werven te bespreken. De inzet van de discussie is de 'imprevisieel', een variant op overmacht. Volgens de imprevisieel, die (nog) niet verankerd is in de Belgische wetgeving, kan een contract worden aangepast als onvoorziene omstandigheden het evenwicht zodanig ernstig verstoren dat de prestatie van de aannemer onredelijk verzwaaard wordt. 'Niemand kan bestrijden dat dit onvoorziene omstandigheden zijn', zegt Trost. 'In dat geval moeten beide partijen samenkomen om een oplossing te vinden.'

Een overeenkomst is een overeenkomst en moet worden gerespecteerd.

RIKKERT LEEMAN
CEO ONTWIKKELAR ALIDES

Veel bouwheren pikken die redenering niet. 'Een overeenkomst is een overeenkomst en moet worden gerespecteerd', zegt Rikkert Leeman, de CEO van de Gentse ontwikkelaar Alides. 'We kunnen niet ontkennen dat de prijsstijgingen de pan uit rijzen en dat dat op de kosten van de aannemer weegt. Maar ik kan mij niet van de indruk ontdoen dat sommige aannemers

proberen een stukje van hun winstmarges veilig te stellen. Aannemers hebben in principe voorraden aangelegd. Als 60 procent van het werk is uitgevoerd, heb je toch al 60 procent van de kosten gemaakt?’

De essentie

- Belgische aannemers willen de stijgende kosten voor bouwmaterialen op lopende werven doorrekenen aan hun klanten, de projectontwikkelaars.
- De ontwikkelaars kunnen die meerkosten niet doorrekenen aan hun eindklanten, de particuliere kopers.
- Beide partijen zijn genoodzaakt te onderhandelen over de verdeling van het risico.
- De grote vrees in de bouwsector is dat de markt stilvalt door de grote onzekerheid en de dalende koopkracht.

De discussie zet de relaties in de bouwsector onder grote druk. Zowel de Confederatie Bouw, de federatie van de aannemers, als de Beroepsvereniging van de Vastgoedsector (BVS), de club van de promotoren, bezorgden hun leden modelbrieven waarmee ze elkaar kunnen bestoken. Volgens een gerenommeerde Belgische vastgoedadvocaat, die anoniem wil blijven door de grote gevoeligheid langs beide kanten, zit de aannemer in de feitelijke machtspositie. Bouwfirma's hebben de ultieme hefboom om de ontwikkelaar op de knieën te dwingen. Ze kunnen de werf stilleggen, weliswaar met het risico op grote boetes en een getroebleerde relatie met hun opdrachtgever. ‘De aannemer kan zeggen: ik kom niet, *ge* kunt op uw hoofd staan’, zegt de advocaat. ‘Dan moet de ontwikkelaar procederen. Maar

daardoor komt de timing van een project in het gedrang.’

Bovendien bestaat de kans dat aannemers gelijk krijgen als ze zich voor de rechtbank op de imprevisieer beroepen. De consultant Deloitte erkent in een analyse in opdracht van de BVS, die De Tijd kon inkijken, dat rechtbanken een ‘plotse, aanzienlijke en onvoorzienbare stijging van de bouwkosten mogelijk wel als overmacht kwalificeren’. Daarom maken bouwheren volgens Deloitte best de afweging ‘of een mogelijk langdurige impasse en dus stilstand van de werf door vastgelopen onderhandelingen of een gerechtelijke procedure opweegt tegen een constructieve heronderhandeling van de contractvoorwaarden met de aannemer, waarbij beide partijen water bij de wijn doen.’

Die gesprekken vinden momenteel plaats rond tal van Belgische werven. Zo kunnen promotoren toelaten dure grondstoffen, zoals staal, te vervangen door andere, goedkopere materialen. Of ze kunnen akkoord gaan met een variabel maar geplafonneerd tarief voor grondstoffen waarvan de prijs volatiel is. De vastgoedadvocaat vergelijkt de onderhandelingen met het spelletje in elkaars ogen kijken: wie het eerst lacht of met de ogen knippert, is verloren. ‘Het is pokeren op zeer hoog niveau’, getuigt de advocaat.

Prijsstijgingen

Ontwikkelaars proberen prijsverhogingen op lopende projecten uit alle macht te voorkomen. Ze kunnen de meerprijs moeilijk doorrekenen aan hun eindklanten, de particuliere kopers. Volgens de Wet-Breyne, die geldt voor nieuwbouwwoningen op plan, kunnen ontwikkelaars extra kosten enkel in beperkte mate doorrekenen als daarin contractueel voorzien is. Weinig particuliere kopers stemmen in met een variabele koopprijs, omdat ze zekerheid willen over hun budget.

LEES MEER



NETTO

Hogere bouwrijzen kunnen niet altijd zomaar doorerekend worden

Wie nog geen compromis tekende voor een nieuwbouwwoning zal wellicht een pak meer moeten betalen. De Gentse ontwikkelaar Wycreate zal 'waarschijnlijk' een deel van de prijsverhogingen van lonen en materialen doorrekenen in de vooropgestelde verkoopprijs van het project Lieve Park. 'We gaan ervan uit dat een verhoging van minstens 12 procent onvermijdelijk zal zijn voor de nog te koop staande appartementen', schrijft Wycreate in de brief. Voor appartementen waarvoor enkel een verkoopbelofte werd getekend, reduceert de ontwikkelaar de prijsverhoging tot de helft.

Vooraf jonge starters die een betaalbare woning zoeken, dreigen het slachtoffer te worden van prijsstijgingen en van variabele koopprijzen. Wie 230.000 euro moet ophoesten voor een appartement dat oorspronkelijk 200.000 euro zou kosten, kan in de problemen komen met terugbetaling van een hypotheek krediet. Bovendien is de vraag hoe de banken met plotse prijsverhogingen zullen omgaan.

In de Belgische bouw- en vastgoedsector wil niemand het woord crisis in de mond nemen. Maar bij veel bedrijven waait de paniek door de gangen. Als de vraag naar nieuwbouwwoningen vertraagt of stilvalt door de dalende koopkracht en de stijgende hypotheekrentes, kan dat een domino-effect in de hele sector veroorzaken. Door die onzekere situatie trappen ontwikkelaars nu al op de rem. 'Wij stellen de aanbesteding van enkele projecten uit tot na de zomer, omdat we ervan uitgaan dat een deel van de hausse tegen dan gekalmeerd zal zijn', zegt Rikkert Leeman van Alides. 'Het grote risico is dat klanten projecten stopzetten', zegt Trost. 'Dan hebben we een probleem.'



LEES VERDER

INNOVATIE

Onderzoekers bouwen eerste fietsbrug uit vlas

Een consortium van een 15-tal Europese bedrijven en universiteiten heeft voor het eerst een brug gebouwd van composietmateriaal op basis van vlas. Het kan een groen alternatief zijn voor bouwwerken van staal of...

BOUW

Ghelamco wil deur naar VK openen met Londens prestigeproject The Arc

Ghelamco heeft maandag zijn residentieel en kantorencomplex The Arc in Londen gepresenteerd. De vastgoedgroep mikt op een verdere groei in het Verenigd Koninkrijk.

GESPONSORDE INHOUD

'Wij leveren all-in laadoplossingen via rentingformules'

Elektrische voertuigen zijn essentieel binnen de transitie naar een groene mobiliteit. 'De huidige energiecrisis en de nieuwe fiscale regels voor bedrijfswagens duwen de evolutie naar elektrisch rijden i...

BOUW

Vlaamse isolatieverwerker Ipcom staat te koop

Het Franse investeringsfonds Alpha werkt aan een exit uit de Vlaamse isolatiedistributeur en -verwerker Ipcom. Dat vernam De Tijd van meerdere bronnen. Het prijskaartje kan oplopen tot meer dan een half miljard...

BOUW

Importban op Russisch hout speelt Gentse legende parten

Door het importverbod op Siberische lariks ziet de Gentse houtimporteur van Hoorebeke een derde van zijn business verdwijnen. De eerste niet-familiale CEO moet het bijna drie eeuwen oude bedrijf door de...

BOUW **INTERVIEW**

Besix-CEO Johan Beerlandt: 'In België valt geen geld te verdienen met de bouw'

Na het rampjaar 2020 wist Besix, de grootste bouwgroep van het land, zijn resultaten vorig jaar te herstellen. Maar eeuwig sterke man Johan Beerlandt is daarmee niet tevreden. 'Het is simpel: de aannemerij eet onze...

BOUW

Bouwen met textiel in plaats van met staal

Nu bouwwerven met een nijpend staaltekort en piekende prijzen kampen, komt textiel meer op de radar als alternatief om beton te versterken. Hetzelfde materiaal als dat waarvan tapijtruggen wordt gemaakt. 'Het...

6 van 100

MEER LADEN

Meest gelezen

- 1** [Bel20 incasseert slechtste dag in vier maanden](#)
- 2** [Poetin laat niet in kaarten kijken in herdenkingsspeech Tweede Wereldoorlog](#)

- 3 [Bitcoin en co. beleven bloedrode dag](#)
- 4 [Biotechbedrijf Oxurion blijft verweesd achter met één kandidaat-medicijn](#)
- 5 [Woonkredieten in 7 jaar niet zo duur](#)

Advertentie





**‘Een
groepsverzekering
is voor een
werknemer meer
dan een
pensioenplan’**

JOHAN VAN BAEL - Sales Director
Employer Benefits bij NN Insurance
Belgium nv

[Lees meer](#)

Een initiatief van 

Advertentie



**Idyllisch wonen
op een boogsecht
van Leuven**

WWW.LIJSTER-AARSCHOT.BE

ION

PARTNER FONDSSEN

Lazard Global Active Funds plc Lazard Global Thematic Focus Fund EA Acc EUR >

Lazard Convertible Global PC H-EUR >

DPAM B Real Estate Europe Dividend Sustainable B 3,49%

Belfius Equities Immo C -2,30%

DPAM B Real Estate EMU Sustainable B -5,86%

1 JAAR RENDEMENT

GESPONSORDE INHOUD

Tijd Connect biedt organisaties toegang tot het netwerk van De Tijd. De partners zijn verantwoordelijk voor de inhoud.

IT is niet het moeilijkste

De grootste uitdaging is de angst om te veranderen', zegt Jan Simons (Ordina). Lees meer

'Bedrijven moeten nú werk maken van hun laadinfrastructuur'

Het is zinvol om dit jaar te investeren in een slimme laadinfrastructuur, nu de Wet Van Peteghem sterke fiscale stimulansen biedt om laadpalen te installeren....

Cybercriminaliteit: een economie op zich

'De markt voor cyberveiligheid zal de komende jaren aan ruim 10 procent per jaar groeien. Dat maakt cyberveiligheid een aantrekkelijk beleggingsthema', sti...

Als ambacht en innovatie mekaar versterken

'We hebben geen concurrentie. Wel in prijs, maar nooit in kwaliteit.' Lees meer

Partner Content biedt organisaties toegang tot het netwerk van De Tijd. De partners zijn verantwoordelijk voor de inhoud.

'Bedrijven leren waarom ze moeten innoveren, maar nog te weinig hoe'

Schrijven en schilderen vloeien in elkaar over bij Christian Dotremont

'Megatrends doorstaan de waan van de dag'

'Waarom bekommert niemand zich om de freelancers?'

GESPONSORDE BEDRIJFSBERICHTEN

Deze berichten zijn ingezonden, de bedrijven zijn verantwoordelijk voor de inhoud.

TALENT

EROV is op zoek naar: Directeur

Door EROV