

Feiten, cijfers, trends en de vergeten context

Willem Meijer

Het is u ongetwijfeld ook vaker opgevallen, bijvoorbeeld op een verjaardagsfeest, dat een zeker hot item onderwerp vormt van de discussie. Afhankelijk van de interesse, heeft elk van de praters wel een mening die gebaseerd is op feitenkennis. Daar begint de argwaan al van de stil toe-luisterende schrijver. Televisie en krant, in die volgorde, zijn de bronnen en als het om een persoon gaat dan wordt de vraag 'heeft u die wel eens ontmoet en (wat langer) gesproken?' altijd ontkennend beantwoord. Maar in een praatcultuur, zoals de Nederlandse, is zoiets ook niet belangrijk. Feiten worden daarin maar zelden op waarheidsgehalte getoetst; dat moet ook niet want anders kan niemand meer een eigen mening hebben. Zo ziet men maar weer dat een praatcultuur nog lang geen informatiemaatschappij is en dat het oppassen geblazen is met informatie.

Ieder kwartaal publiceert de NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars) een grafiek (onderstaande grafiek) die twee verschijnselen aangeeft, het verloop van de rente en die van de prijs van huizen. Waarom worden juist dié twee trends naast elkaar weergegeven? Is het een verontschuldiging in de zin van wij kunnen er ook niets aan doen of is het gewoon informatie waar de lezer zelf iets (meer) mee moet doen?

Kijkend naar de prijsontwikkeling in de grafiek is er maar één conclusie mogelijk: nog een paar jaar en er is sprake van een asymptoot. Geloof u dat? De trend van de rente leert dat die (waarschijnlijk) geen 0% zal worden. Toch hoort men zo links en rechts dat een 0% maatschappij in de nieuwe economie mogelijk is. Dit terzijde. Als nu de rente-ontwikkeling in relatie wordt gebracht met de prijsontwikkeling van huizen (door correlatie) dan blijkt het volgende, bij een rente van 5% stabiliseren de prijzen, een rentestijging tot 7,5% doet die prijzen 24% dalen en loopt de rente op tot 10% dan zakken de prijzen tot 52% t.o.v. het huidige niveau.

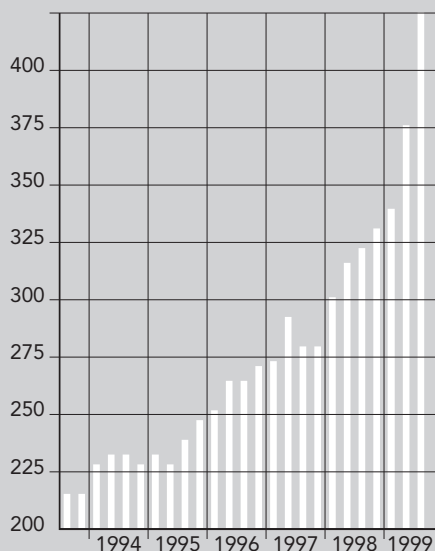
Niet alleen zou deze ontwikkeling rampzalig zijn voor vele goed oppassende Nederlanders, ze is ook ondenkbaar binnen de context van een economische bestel. Groei is nog steeds het allesomvattend credo hetgeen betekent dat ook steeds meer mensen zich dure dingen, waaronder huizen, kunnen veroorloven. De gesuggereerde relatie tussen de beide geschetste trends is bedrieglijk: die is slechts één van de vele.

In het derde kwartaal van 1999 is voor rond de Fl. 50 miljard aan woning hypotheek ingeschreven, 183.000 stuks met een record aantal van boven de miljoen gulden. De totale hypotheekschuld is op dat moment bijna Fl. 550 miljard. Nog wat feiten. Stijging huisprijs gemiddeld 17%, hypotheeksom 12%, per saldo Fl. 266.000 hypotheek op Fl. 324.000 voor een huis. Rentestijging in dat jaar, 0,8%. Stijging van de bouwkosten 3 à 4%.

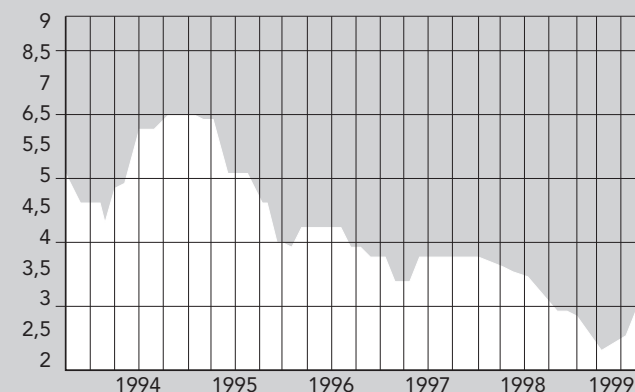
Er blijft maar één alles omvattend idee over: mensen komen om in het geld en hebben een onbeperkt vertrouwen in de (financiële) toekomst. De bouw komt er bekaaid vanaf ook al omdat de winst wordt belast terwijl een willekeurige opdrachtgever vrijuit gaat als hij of zij na een jaar verkoopt wat een bouwbedrijf met risico en al tot stand heeft gebracht. Terugkomend op de makelaars. Het gaat ze voor de wind. Kijk bijvoorbeeld eens naar het aantal vestigingen in Oost-Brabant met bijbehorend personeel (tabel 1).

Het moge duidelijk zijn. DE context van de feiten en de cijfers bestaat niet. Die hangt af van de bril die men opzet. Proberen bouw kostendeskundigen objectief de kostenontwikkelingen tijdens de voorbereiding en bouw te volgen en in te grijpen wanneer er sprake mocht zijn van te enthousiast prijsvorming, de ruimte die er zit tussen die bouwkosten en de prijzen van onroerend goed laat iedereen ongemoeid omdat daar het grote geld wordt verdiend en dat ook nog zonder enige vorm

x 1000 **Grafiek huisprijsontwikkeling**



Grafiek rente-ontwikkeling



23 okt 1999
bron: NVM

Tabel 1: Makelaars in oost-Brabant

Jaar	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Vestigingen	338	355	371	432	484	(510)
Personeel	1273	1254	1303	1505	1642	?

van risico. Wie houdt dié mee-eters eigenlijk in de gaten?

De naamloze markt?

Zo zijn er nog veel meer leuke dingen uit verschillende bronnen samen te brengen. In februari j.l. werd een lijstje gepubliceerd dat gegevens verschaft over de marges in de verzekeringwereld. U weet dat verzekeringen gebaseerd zijn op solidariteit: een heleboel mensen worden gerecruiteerd om een kleine minderheid schadeloos te stellen bij ongemak. Dit ideële doel levert uiteraard wel wat op. De optrekjes van de maatschappijen laten daar geen twijfel over bestaan. Maar hoe is het met de tussenhandel (tabel 2)?

Tabel 2: Verzekeringstype

Verzekeringstype	Provisie jaarlijks %
Opstal	27,5
Inventaris	27,5
Aansprakelijkheid	25
Ongevallen	25
Rechtsbijstand	20
Ziektekosten	10
Pensioenen	4

De communicatie in de verzekeringsbranche is beperkt tot op formulierniveau. Als zo'n agent bij u thuis komt, liggen er onmiddellijk formulieren op tafel, invullen en wegwezen, in de computersystemen stoppen en klaar, repeteren maar. Dat gaat lekker, bovendien zonder risico. Want gelooft u nu echt dat, als van die 72,5 % alle exploitatie- en personele kosten afgaan, dat het risico dat gelopen wordt groot is? Natuurlijk ligt dat met pensioenen wat anders, daarom ook een beperkte provisie hoewel bedacht moet worden dat het daarbij altijd om veel hogere bedragen gaat dan bij andere verzekeringsvormen. Die solidariteit is dus goed begrepen en de verzekeringswereld komt steeds met nieuwe vormen daarvan.

Als het toch over percentages gaat, nog steeds binnen het kader van de titel van dit schrijfsel, dan zijn de volgende ook leerzaam. Door onroerend goed experts (hoe die er ook toe komen zich zo te noemen) wordt nogal eens smalend gerefereerd aan de rekenaars die bouwkosten vaststellen. Die zijn op de lange termijn nauwelijks relevant en het is zonde daaraan zoveel tijd te wijden. Nou dat mag dan zo zijn, iedereen die in het spoor van die bouwkosten zit, houdt zijn hand op, bijna altijd op basis van percentages. In tabel 3 is een voorbeeld gezet van de hoogte die de bemoeienis van uitvoerder des aannemers tot en met de notaris kan bereiken bovenop de bouwsom (bouw en installaties, zonder b.t.w.).

Dan gaat het nog niet eens over alle andere zaken die het karakter hebben van percenten (de pessimist) of procenten (de optimist). Bruto aanvangsrendement, internal rate of return, afschrijvingen (zowel fiscaal, economisch als technisch), financiering, verzekeringen. Uiteraard is het zo dat in grote steden op gewilde locaties, met een grondprijs van Fl. 3.000 per m² BVO

Tabel 3: Percentages

Aantal bouwlagen	m ² BVO				
	500	5.375	10.250	15.125	20.000
2	68%	43%	45%	48%	50%
6	74%	45%	46%	47%	49%
10	61%	45%	46%	48%	49%
14	58%	46%	47%	49%	50%
18	55%	46%	47%	49%	50%

die bouwkosten ondergeschikt raken. Maar opnieuw, wie houdt die ontwikkelingen tegen? Moet de BKD alsmat zeuren over zijn deel van de stichtingskosten terwijl de grote klapper buiten zijn of haar invloed ligt?

Tot slot

In de UK is onder 2300 offices for quantity surveying onderzoek verricht naar de mate waarin zij modellen gebruiken en van welk origine. Dit onderzoek is ook verricht in 1983. De traditionele modellen, te weten die welke kosten genereren op basis van functionele eenheden, elementenkosten, hergebruik en interpolatie, significante items (pareto-principes), benaderde hoeveelheden, scores tussen de 75 en 100 %. Regressie-analyse, tijdgerelateerde analyse, causale modellen, payback methoden, con-cost simulaties, Monte-Carlo analyse, preces-, risico- en waarde-analyse scores tussen de 5 en 25%. Dat is in de afgelopen 16 jaar nauwelijks veranderd. Eén op de zeven bureaus gebruikt niet-traditionele modellen, in een zekere regelmaat, naast de traditionele modellen.

Heeft u de enquête betreffende dit onderwerp al (naar waarheid) ingevuld? Zullen we wedden dat er ongeveer dezelfde cijfers uitrollen als geperst uit onze Engelse collega's? Is het misschien daarom dat bepaalde ontwikkelingen buiten de controle blijven? Nauwelijks toepassen van contextgerelateerde software? Over context gesproken.

Nieuwe leden (3)

Witteveen, R.

gewoon lid

Elstroom 13
2221 WC KATWIJK
tel: 071 - 4033404
r.witteveen@wxs.nl

Witteveen Bouwkosten

Elstroom 13
2221 WC KATWIJK
tel: 071 - 4033464
r.witteveen@wxs.nl

Zanden, Ir. P.L.M. van der

gewoon lid

Maaslaan 33
5704 LA
HELMOND
tel: 0492 - 518168

Kats&Waalwijk Bouwadvies en Projectmanagement B.V.

Stadhuisplein 30
4205 AX GORINCHEM
Postbus 392
4200 AJ GORINCHEM
tel: 0183 - 691970
fax: 0183 - 636061
office@kw-groep.nl