

De investeerders in gebouwen en bouwwerken hebben behoefte aan een bewaking van de kwaliteit (zo hoog mogelijk) en de kosten (zo laag mogelijk). In iedere vraag-aanbodrelatie in de bouwmarkt speelt dit optimalisatie-vraagstuk. De bouwkostendeskundige staat vragers en aanbieders bij in hun onderhandelingen. Soms als onafhankelijk tussenpersoon (het Angelsaksisch model, de chartered surveyor), soms aan beide zijden van de tafel (het Continentaal model, expert/Sachverständige).

Hoewel de bouwproductie gestaag groeit, is het aandeel van de bouwproductie in de totale economische productie wat afgenomen. Naarmate de bouwmarkt meer een voorraadmarkt wordt is dat een te verwachten ontwikkeling. Wat wel explosief is gegroeid in de afgelopen decennia is het aantal vraag-aanbodrelaties in de bouw. Van het eenvoudige principaal-aannemer model is het bouwproces een keten geworden van gebruiker-belegger-projectontwikkelaar-hoofdaannemer-vele onderaannemers. Ieder tussenstreepje staat voor een vraag-aanbodrelatie, met nog een aantal zijwegen naar de producten van de adviseurs (ontwerper, constructeur). Nu zal het bij de bouw van een woonhuis en andere opdrachten van vergelijkbare omvang niet zo'n vaart lopen. Teveel transacties binnen een bouwproject maken de gang van zaken stroperig. Maar naarmate een bouwproject aan omvang wint, krijgt ieder contact tussen aanbieder en afnemer meer betekenis.

Niet alleen het bouwproces binnen een bouwwerk is ingewikkelder geworden, de variëteit aan bouwwerken is ook gegroeid, terwijl ook de samenhang tussen projecten vaker een rol speelt (dichtheidsperikelen). Een kapotte ruit in een gebouw is minder problematisch wanneer dit gebouw niet op de snelweg staat: vanwege een klein breukrisico wordt de gevel van het VNO-gebouw op de Utrechtse Baan in Den Haag geheel vervangen.

We zien door de veranderingen in de bouw dat de rol van de bouwkostendeskundige is opgeschoven van calculator naar adviseur op gebied van inkoop, budgettering, contract- en risicomanagement, planoptimalisatie en vastgoedstrategie. Het calculatorwerk heeft in de afgelopen decennia een flinke efficiëncyslag doorgemaakt: de computer doet daar meer dan de calculator.

Het werkveld van de bouwkostendeskundige is zo wel een beetje 'fuzzy' geworden. Heeft sinds de jaren zeventig de kostendeskundige zich juist een eigen positie verworven, als specialist naast/tussen de architect en aannemer, nu is in het huidige rollenbeeld deze bouwkostendeskundige vaak weer van alle markten thuis: om te vertellen wat de handigste manier is om een gebouw te verbouwen, of dat het gebouw niet meer te verbouwen is, of om het budget aan te geven dat bij het beschikbare huurbedrag hoort, of om te bemiddelen in een conflict tussen aannemer en opdrachtgever.

De bouwkostendeskundige zelf kan zich moeilijk aan deze beweging onttrekken. Wie aan het calculatiewerk blijft hangen mist een aantal boeiende vragen die in de bouw wereld om antwoord vragen. Wie zich verder ontwikkelt merkt dat hij of zij zich vooral aan de buitengebieden moet bijscholen om contact

te houden met de omgeving: accountancy, vastgoedeconomie, bouwregelgeving, marketing, automatisering, modelbouw, ontwerp-optimalisatie, bouw- en contractrecht.

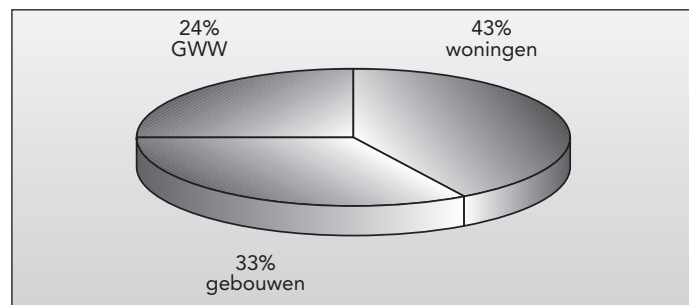
Het betekent ook dat de bouwkostendeskundige niet meer genoeg heeft aan een MBO-opleiding. Het is een beroep geworden dat minstens om HBO, praktijkervaring en nascholing vraagt. En – wat het lastig maakt – ook steeds minder in één hokje te vangen is.

Een prettig bijverschijnsel van de groeiende complexiteit en de toename van het aantal vraag-aanbodrelaties is dat de markt voor de bouwkostendeskundige rustig doorgroeit. De partijen in de bouw zullen dat ook merken: de bouwkostendeskundige is even zeldzaam als een loodgieter voor een eigenaar-bewoner.

Hoeveel moeten er zijn?

De omvang van de markt kan worden uitgedrukt in een aandeel van de totale omzet in de bouw. Gezien de vele vraag-aanbodrelaties binnen de totale omzet in de bouw kunnen we uitgaan van de totale bouwproductie, inclusief interne levering. De omvang daarvan is voor 2001 geraamd op bijna Fl. 130 miljard. Dat is 20% meer dan in 1996 (reëel, gecorrigeerd voor prijsstijgingen). De sterkste groei deed zich voor in de utiliteitsbouw, met ongeveer 40% in deze periode.

Woningen en gebouwen vormen ongeveer 75% van de bouwproductie, met tussen 1996 en 2001 een redelijk constante verhouding tussen nieuwbouw en onderhoud/verbetering (ongeveer fifty-fifty).



Een voor de hand liggende aanname is dat kostenadviesing zich concentreert op de grotere bouwprojecten waarbij weliswaar het aandeel van de advisering in de investering beperkt blijft, maar door het sterk gegroeide aantal vraag-aanbodrelaties toch in de orde van 0,5% tot 1% zal komen te liggen. Stellen we dat ongeveer een kwart van de investeringen betrekking heeft op grote projecten, dan kunnen we het marktgebied voor de bouwkostenadviesing schatten op Fl. 150 tot Fl. 300 miljoen. Dat komt overeen met een aantal adviseurs dat ligt tussen 1000 en 1500. De NVBK bindt nu 20% van deze markt. Een groot deel van het marktgebied ligt nog braak, in die zin dat er geen speciaal opgeleide beroepsgroep in deze markt-vraag voorziet. We mogen veronderstellen dat een deel wordt opgepakt door verwante beroepsgroepen die een deel van hun tijd aan deze vraagstukken besteden, en een ander deel te kampen heeft met suboptimale advisering.

ir. Rob de Wildt werkt bij RIGO Research en Advies BV