

INTERVIEW

‘Het spelletje is nu minder leuk dan tijdens de crisis’

Hoewel de buitenwereld denkt dat in de bouw de bomen weer tot in de hemel groeien, zien HSB-directeuren André Vos en Camiel Honselaar de bouw vooral piepen en kraken. Het Volendamse bouwbedrijf probeert met “gogme” een positieve uitzondering in de sector te zijn. “We zijn een Volkswagen met een Porsche-motor erin.”

DOOR MARC DOODEMAN

Het lijken gouden tijden voor woningbouwers. Nederland schreeuwt om woningen en de huizenprijzen gaan sky high. Kassa voor ontwikkelende bouwers. Maar André Vos staat met beide benen op de Volendamse grond. HSB was financieel een van de best presterende bouwers de afgelopen jaren, maar Vos ziet de bouwsector jaren na de crisis nog altijd hevig worstelen. Stijgende lonen, schaars personeel, materiaal dat niet op tijd komt, ongezonde grondprijzen. De kunst is om je als bouwer daaraan te onttrekken. Hoe doet HSB dat?

“Gewoon nuchter doen”, zegt hij over de huidige toestand in de bouw. “Het spelletje is minder leuk dan tijdens de crisis. Heel veel projecten stagneren. Omgevingsvergunningen zijn bijvoorbeeld nog niet afgegeven, materiaal komt niet op tijd en heistellingen moet je tegenwoordig maanden van tevoren reserveren.”

De wens van minister Ollongren om 75.000 nieuwe woningen per jaar te produceren is volgens Vos “niet reëel”. Daarvoor werken er te weinig mensen in de bouw. De HSB-directeur wijst op recente cijfers van het CBS. Van de 483.000 mensen die in 2008 in de bouw werkten, zijn 196.000 definitief uit de sector verdwenen. “Die haal je niet een-twee-drie terug.” Ook aan voldoende materiaal schort het. “Er ontstaan gaten in de productie bij veel bouwers.” Iedereen werkt zich een slag in de rondte om capaciteit voor zijn eigen projecten te organiseren. Maar niet iedereen slaagt daar in, omdat er gewoonweg meer projecten zijn dan productiecapaciteit. De markt is volgens Vos in een aantal jaar tijd compleet op zijn kop gezet. Opdrachtgevers wachten met smart op hongerige bouwers, in plaats van dat bouwers moeten bedelen om werk bij opdrachtgevers.

In een vergaderzaal op het kantoor van HSB in Volendam oogt Vos - gympies, twee knoepjes van zijn zwarte overhemd los - ontspannen. Een flesje Spa blauw in de hand. Hij is afgelopen weekend naar de kermis geweest.

Vos ziet dat de bouw piept en kraakt: “De productie-

capaciteit in de bouw is fictie, die is er eigenlijk niet. Complete gebouwen staan soms bijna klaar te wachten op metselaars. Dan bellen ze ons: heb jij nog capaciteit? Deze tijd is echt veel lastiger dan tijdens de crisis. Onderaannemers hoefde je vijf jaar geleden maar één keer te bellen. Nu moet je vier keer bellen en om te checken of hij echt komt.” HSB heeft zelf trouwens geen grote gaten in de productie, zegt Camiel Honselaar, commercieel directeur van HSB, die naast Vos in het zaaltje zit. Dat komt omdat de Volendammers veel met vaste bouwpartners werken, veel eigen personeel hebben en zelf woningen ontwikkelen.

Op de rem

Bouwers zijn voorzichtig geworden met groeien, nadat ze in de crisis hard hun hoofd hebben gestoten. “Ze bouwen liever minder woningen, maar wel een constant aantal, voor een langere periode, dan dat ze nu tijdelijk hun productiecapaciteit verhogen”, zegt Honselaar. Ook HSB houdt zijn voet op de rem. Vos: “We hadden 20 procent meer werk kunnen aannemen, maar dat willen we niet. Je moet je altijd afvragen: wat kunnen we aan, hebben we de mensen er voor? Als je te veel werk aanneemt, lopen projecten in de soep, gaan je marges omlaag en vertrekken je mensen.”

De stijgende bouwkosten zorgen ervoor dat geld verdienen voor veel bouwers nog steeds lastig is. “Die stijgende bouwkosten kost ook ons geld, maar niet veel”,

zegt Vos. “We bouwen geen enkel project met oude bouwprizen.” Omdat HSB ook een bedrijf met metselaars heeft, profiteert het bedrijf van de prijsstijgingen. De HSB-directeur ziet om zich heen dat verschillende hoofdaannemers door die stijgende bouwkosten met moeite het hoofd boven water kunnen houden. Het faillissement van Bouwgroep Moonen zag het Volendamse bedrijf al maanden van tevoren aankomen. Als onderaannemer op het project in Diemen had HSB voor de zekerheid een bankgarantie geëist, om zelf geen schade op te lopen.

Gasloos

De stijgende omzetten in de bouw betekenen volgens de HSB-directeuren niet per se dat het beter gaat met de sector, legt Vos uit. De omzet stijgt deels door stijgende bouwkosten. En ook de hogere duurzaamheidseisen trekken de omzet omhoog. “Een nieuw, gasloos huis kost al gauw 15.000 tot 20.000 euro extra”, zegt Honselaar. HSB heeft vorig jaar nog veel woningen met gasaansluitingen gebouwd, maar volgens Vos is inmiddels 90 procent van de woningen in aanbouw gasloos. Daarbij zitten ook de woningen in Amsterdam, Alkmaar en Purmerend die op een warmtenet worden aangesloten.

De onrustige bouwwereld die de directeuren schetsen, heeft nog geen vat gekregen op HSB. De bouw is al jaren een van de best presterende bouwbedrijven. In 2017 werd een 156 miljoen euro productie gedraaid. Netto bleef 9 miljoen euro onder de streep over. Een knappe nettomarge van 6 procent bij een stevige solvabiliteit van 43 procent. HSB won vorig jaar de Cobouw50-Award voor best presterende bouwbedrijf van 2017. Honselaar ging daarna persoonlijk alle bouwplaatsen langs met voor iedere HSB'er een envelop en een kaart met 50 euro. “50 euro vanwege de Cobouw50”, zegt de commercieel directeur. Het presentje werd enorm gewaardeerd.

Crisis lijkt nog na in bouw

De crisis in de bouw is misschien officieel voorbij, de sector heeft nog volop last van de naweeën. Een op de drie bedrijven moet projecten uitstellen vanwege een tekort aan personeel, in de woningbouw heeft bijna de helft (44 procent) van de bedrijven om die reden productieproblemen, blijkt uit onderzoek van het Economisch Instituut voor de Bouw. Hoewel de bouwproductie groeit, is de productiecapaciteit lang niet genoeg om de vraag uit de markt te beantwoorden. “De tijd tussen het verkrijgen van de opdracht en de start bouw wordt langer”, schetste bestuursvoorzitter Jan de Ruiters van VolkerWessels onlangs de gevolgen. Omdat bouwers eindelijk weer hogere winsten willen halen, kiezen ze de gunstigste projecten met de minste risico's. Grote bouwers laten grote projecten passeren als de verwachte resultaten te onzeker zijn. Zo trok VolkerWessels zich onlangs terug uit een wegenbouwproject van 850 miljoen euro. Schoenmaker blijf bij je leest, is het motto geworden. “We doen werk dat we kennen en waar we verstand van hebben”, zei Ben van de Meerakker van Bouwgroep Van de Ven. Bij Heijmans is het tegenwoordig ook “doen wat we kunnen en niet wat we zouden moeten kunnen”.



André Vos (rechts) en Camiel Honselaar: "Wij rijden niet met onze neus in de wind, maar vlak daarachter. En net voor de valpartijen." Foto: Eran Oppenheimer

Wat het geheim van HSB is? Misschien wel de Volendamse slimmigheid. In het vissersdorp draait het volgens Vos om "gogme". "Gevoel voor handel", legt Honselaar uit. "Je moet het zien."

Dat zit 'm onder andere in de manier waarop HSB failliete bedrijven en projecten van ruim driehonderd woningen van Bouwgroep Moonen in Diemen. De financieel gezonde positie van HSB zorgt ervoor dat zij een sterke partij is bij zulke overnames. "Het is een hobby van me", bekent Vos. Hij kent de looproutes en de olifantenpaadjes. Wat de kick is? Misschien wel de beloning. Ook bij het project van Moonen. Een makkelijke klus is de afbouw van het Holland Park zeker niet, maar door grondig te inventariseren en voor te bereiden, kun je volgens hem het risico beperkt houden.

Moonen

"We hebben het project van Bouwgroep Moonen op een haar na binnen", zegt Vos. HSB leverde de inventarisatie inclusief prijzen onlangs in bij afbouwverzekeraar Woningborg. "We hopen in de aankomende dagen consensus te bereiken met Woningborg", zegt Honselaar.

HSB is al maanden de belangrijkste partij om het project Holland Park in Diemen van het in april gefailleerde Bouwgroep Moonen af te bouwen. De Brabanders bleken een potje van de tekeningen te hebben gemaakt, oordeelde afbouwverzekeraar Woningborg, waardoor de kozijnen niet pasten en terug naar de fabriek moesten. Vos: "Er ontbrak een enorme hoeveelheid tekenwerk. Ze moeten gedacht hebben: we bezui-

"Wat het geheim is van HSB? Misschien wel de Volendamse slimmigheid. Gevoel voor handel. Je moet het zien"

nigen op de tekeningen." Ook op personeel werd bezuinigd. Moonen had één werkvoorbereider, terwijl HSB de afgelopen maanden vier voltijds werkvoorbereiders op het project had om de achterstand van de werktekeningen in te halen.

"Moonen was penny wise pound foolish", meent Honselaar. "Bouwen is Ravensburger. Je moet de nummertjes hebben, de verf en de penseeltjes. Dan pas ga je beginnen." Het lijkt erop dat Bouwgroep Moonen begon te schilderen zonder het juiste plan. "Een klus van deze omvang is echt een puzzel", vervolgt Honselaar. De oorspronkelijke onderaannemers zijn door HSB één voor één gebeld. Wilden ze nog? En welke prijzen rekenen ze? Vos: "Dat zijn natuurlijk nieuwe prijzen, die mannen zijn niet achterlijk."

De bouw van enkele miljoenenpanden in Amsterdam, die ook in de boedel van Bouwgroep Moonen zaten, liet HSB bewust passeren. Vos: "Dan heb je te maken met bewoners met hele andere eisen." HSB durft het project in Diemen wel aan. Vos: "Andere aannemers zitten tot hier in het werk", zegt Vos, terwijl hij met vier vingers bij elkaar denkbeeldig het water tot aan de lippen uitbeeldt. HSB had wel ruimte. Het bedrijf schoof enkele woningbouwprojecten uit eigen ontwikkeling naar achteren, de folders worden wat later gedrukt. HSB kan het zich permitteren, het bedrijf is een van de

grootste woningbouwers. Een groot deel van de omzet komt uit eigen ontwikkeling. Er wordt vooral in de Randstad gebouwd. Het bedrijf bouwt liever geen extreem grote werken. Tot 120 woningen in één keer is groot genoeg. Ideaal is dertig tot veertig grondgebonden woningen in de polder, met een doorlooptijd van maximaal twee jaar. Als projecten langer duren, worden de risico's groter.

Hoge grondprijzen

Die risico's ziet Vos ook in de almaar stijgende grondprijzen in de stad. Die hoge grondprijzen kun je als projectontwikkelaar in steden als Amsterdam op dit moment nog wel doorberekenen in de verkoopprijzen. Maar de vraag is tot wanneer. "In Amsterdam is nog wel een normale nette marge te behalen. Maar minder dan normaal. De stijging van de grondprijzen moet een keer stoppen, anders gaat dat ten koste van de betaalbaarheid van woningen."

HSB ziet opdrachtgevers soms 6.000 tot 8.000 euro per vierkante meter gebruiksoppervlak vragen. Voor de Volendammers is een normale grondprijs belangrijk, omdat het gros van de huizen die ze bouwen voor "gewone mensen" bedoeld zijn. Dat woningen gasloos moeten worden, maakt de woningen dus nog iets minder betaalbaar. HSB moet dus mee in de vaart der volkeren om woningen steeds duurzamer en tegelijk betaalbaar te maken. De vraag is hoe innovatief HSB is.

Het Volendamse bouwbedrijf is misschien niet op alle gebieden koploper, maar wel een fast follower, meent Vos: "Dat wij niet voorop lopen, is niet helemaal waar. We zitten net achter de koploper. Vergelijk het met een peloton wielrenners: wij rijden niet met onze neus in de wind, maar vlak daarachter. En net voor de valpartijen."