

## Bouwunie – bouwbarometer tweede kwartaal 2021

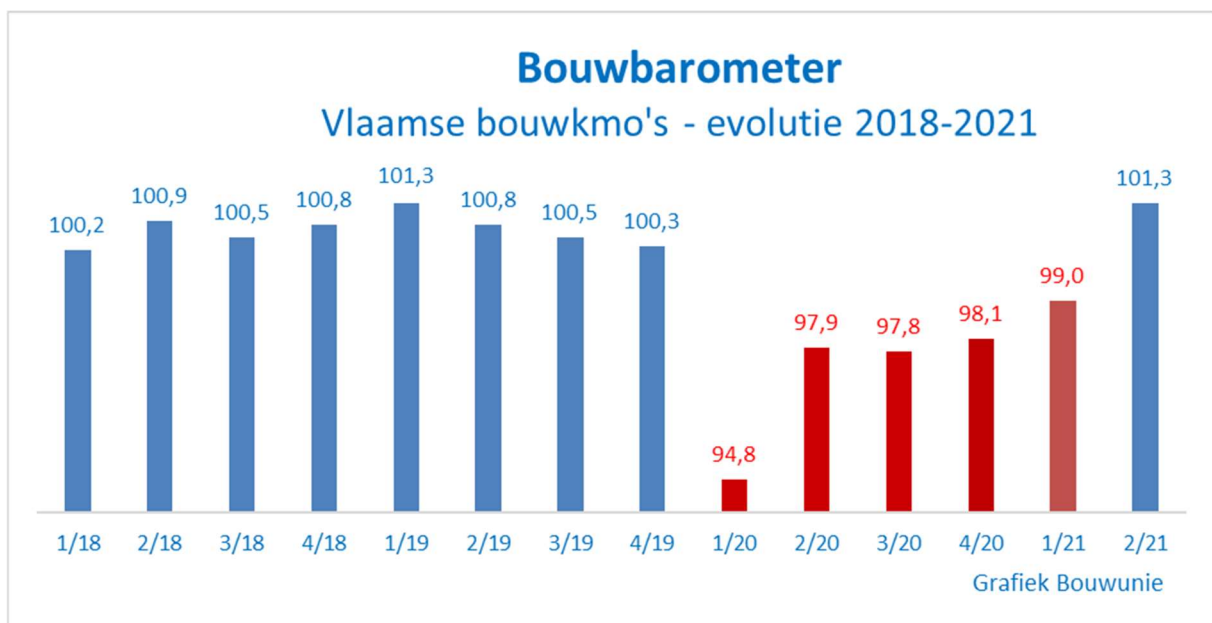
### Beter herstel dan verwacht voor Bouwbarometer

De bouwbarometer kleurt opnieuw groen. En hoe. Met een topscore van 101,3 doet hij het een pak beter dan in de afgelopen coronakwartalen.

De bouwbedrijven hebben dan ook veel werk. Hun orderboekjes zijn verder in de tijd gevuld. In die mate dat de 'war for talent' weer hevig opblaait. Het tekort aan werkkrachten dreigt zelfs de groei van de sector te fnuiken.

Opmerkelijk is wel dat de bouwbarometer minder fraai zou scoren als we de twee prijzenparameters buiten beschouwing laten. We stranden dan op een nog altijd positieve maar toch minder eclatante score van 100,4. De verklaring is niet ver te zoeken. De prijzen zijn de jongste maanden gestegen, maar de rendabiliteit van de bouwbedrijven volgt die evolutie niet. We zien eerder het tegendeel. De bouwondernemers kunnen de prijsstijgingen van materialen en producten niet of maar gedeeltelijk doorrekenen aan de klant. Die prijsstijgingen zijn talrijk, abnormaal groot en onvoorspelbaar. Ook de bevoorradingsproblemen houden aan waardoor aannemers de afgesproken uitvoeringstermijnen niet altijd kunnen nakomen.

Bouwunie roept klanten en opdrachtgevers op om begrip te hebben voor deze uiterst uitzonderlijke situatie en geen boetes of andere sancties op te leggen aan de bouwbedrijven.



Als we de resultaten van de bouwbarometerenquête meer in detail bekijken, dan valt op dat bijna alle indicatoren er op vooruit gaan ten opzichte van het vorige kwartaal. De meesten overschrijden de gezonde grens van 100,0 waar optimisten en pessimisten elkaar in evenwicht houden. De best scorende parameters zijn de tevredenheid met het eigen bedrijf (107,4), het werkvolume (102,1), de aanwervingsbereidheid (101,8) en de tevredenheid met de economie (100,6). Frappant is voorts dat het prijspeil enorm gestegen is (103,0 nu t.o.v. 96,5 in het vorig kwartaal), terwijl de rendabiliteit ondermaats scoort (nu: 99,6 en voor de toekomst: 99,0).

## **Volle orderboekjes**

De bouwbedrijven hebben veel werk. Dat was ook al het geval in het vorige kwartaal. 2 op 3 houdt dit werkvolume aan. 21% heeft meer opdrachten. En ook de vooruitzichten zijn veelbelovend. Zelfs met de zomervakantie voor de deur verwacht de ruime meerderheid minstens evenveel werk te hebben. 18% ziet een toename van het aantal af te werken projecten.

De orderboekjes blijven dus opvallend goed gevuld. 80% van de bouwbedrijven heeft opdrachten om fulltime aan het werk te zijn voor minstens 3 maanden. Ter vergelijking: eind 2020 was dat 60%. 3 op 10 zit goed voor meer dan een half jaar. Eind 2020 was dat 21%. Een uitgesproken verbetering die we ook al in het vorige kwartaal noteerden maar die zich nu nog sterker doorzet.

In het najaar van 2020 moest 15% van de bouwkmo's nog overgaan tot naakte ontslagen. Dat percentage is nu gekrompen tot 5%. 10% van de bouwbedrijven heeft in de voorbije weken zelfs extra mensen aangeworven en 18% is dat van plan. De vollere orderboekjes doen de aanwervingsbereidheid stijgen. De 'war for talent' is terug van weggeweest en dreigt zelfs de groei af te remmen.

## **Maar zorgen over dalende rendabiliteit en oplopende levertermijnen**

Opvallend in deze bouwbarometerenquête is dat het prijspeil stijgt terwijl de rendabiliteit daalt.

26% van de bouwbedrijven heeft de jongste maanden hogere prijzen aangerekend en 40% verwacht een verdere prijstoenname. Om dit goed te kunnen inschatten: midden 2019, toen de bouwbarometer ook piekte, sprak maar 10% van de bouwbedrijven van hogere prijzen en 13% van een verdere toename. De huidige percentages zijn dus uitzonderlijk hoog.

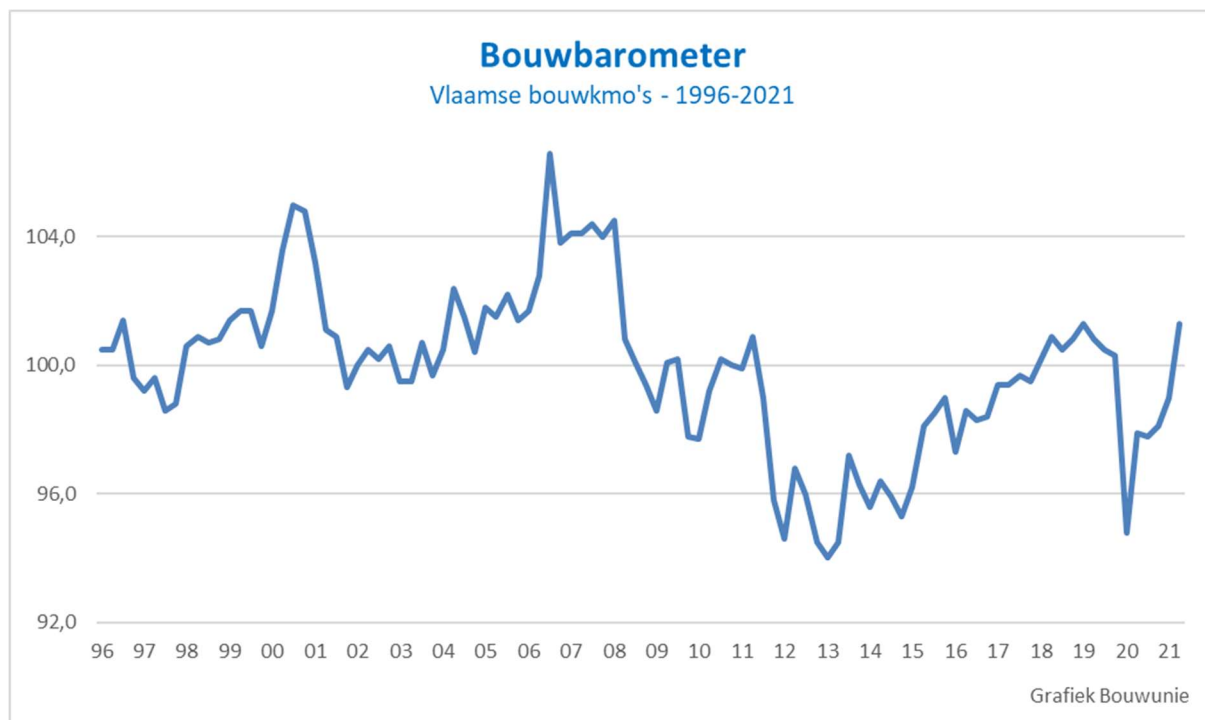
Tegelijkertijd zijn de huidige, hogere prijzen maar voor 58% van de bedrijven winstgevend. 4% werkt zelfs met verlies. 22% van de bouwondernemers zegt dat zijn rendabiliteit is afgenomen. 26% zegt dat deze (verder) zal verslechteren in de komende weken. Ook al uitzonderlijk hoge percentages. Midden 2019 was dat maar 14% en 13%.

Deze discrepantie tussen een groot werkvolume en een hoog prijspeil enerzijds en een dalende winstgevendheid anderzijds is abnormaal.

Aan de basis liggen de uitzonderlijke prijsstijgingen en leveringsmoeilijkheden van een groeiend aantal bouwproducten en -materialen. Bouwbedrijven weten niet of en wanneer ze aan bepaalde producten kunnen geraken en ook niet welke prijs ze daarvoor moeten betalen aan hun leverancier. Het prijsverschil kunnen ze maar zelden of in beperkte mate doorrekenen aan de klant. Dit vreet aan hun winstmarge. Boetes omwille van termijnoverschrijdingen doen er nog een schepje bovenop. Klanten en opdrachtgevers kunnen vaak weinig of geen begrip opbrengen voor leveringsproblemen of prijsstijgingen terwijl het hier gaat om een uitzonderlijk situatie waarvan ook de aannemer zelf het slachtoffer is.

## **Conclusie**

Het herstel van de corona-uppercut verloopt sneller en beter dan iemand had durven te voorspellen vorig jaar. Maar toch heerst er ongerustheid in de bouwsector. Door de oplopende prijzen en bevoorradingsproblemen, die de bouwbedrijven onder druk zetten. En door het tekort aan werkrachten dat zich weer harder laat voelen en de groei dreigt af te remmen.



Bouwunie maakt sinds 1996 de bouwbarometer op. Het is dé conjunctuurindicator voor de Vlaamse kmo-bedrijven en zelfstandige ondernemers uit de ruime bouwsector, d.i. ruwbouw, afwerking, installatiesector en infrastructuurwerken.

Waarden boven index 100 wijzen op een positief evoluerende conjunctuur, waarden onder index 100 wijzen op een negatief evoluerende conjunctuur.

De huidige bouwbarometerenquête werd afgenomen op het einde van de maand juni 2021.

Info: Anja Larik, economisch adviseur Bouwunie, tel. 02 588 42 01, mail [anja.larik@bouwunie.be](mailto:anja.larik@bouwunie.be)