

# "De kostenramingen die architecten opmaken, zijn zelden accuraat"

**"RAMINGEN** worden veelal ondeugdelijk opgemaakt. Het belang van een correcte opgestelde raming wordt in het algemeen onderschat. Ze is nochtans essentieel om een opdracht al dan niet toe te wijzen of de procedure te herbeginnen. Aannemers noch opdrachtgevende besturen zijn gediend met laks opgestelde ramingen." Dat beweert althans Luc Waterschoot, algemeen directeur en gedelegeerd bestuurder van bouwbedrijf VMG-De Cock uit Sint-Niklaas.

Normaal zou een raming een goede indicatie moeten zijn van de te verwachten bouwkosten. De meeste ramingen ontbreekt het echter aan methodiek en kennis waardoor opdrachtgevers die een project wensen op te starten geen goed beleid kunnen voeren. Het belang van een realistische 'kostenraming' is nog niet doorgedrongen bij de ontwerpers. Fouten worden al te vaak afgedekt en gedoogd. Nochtans zijn ramingen bedoeld als basisinstrument om tot besluitvorming te komen. De raming ligt immers ten grondslag aan de start van de uitvoeringsfase.

## Post onvoorzien

Sommig ontwerpers bedienen zich zelfs in hun raming van een zogenaamde "post onvoorzien", ter ondervanging van allerhande onzekerheden. Meestal zijn dergelijke posten enkel opgenomen om vergeten of onderschatte kostenposten te camoufleren. Vele ramingen blijken gewoon puur nattevingerwerk en raken meestal kant noch wal.

Onrealistische ramingen hebben meermaals tot gevolg dat werken niet in bestelling gegeven kunnen worden en de inschrijvers opgezadeld zitten met nutteloos gemaakte calculatiekosten. Het zou dan ook logisch zijn dat architecten voor hun verantwoordelijkheid geplaatst worden en dat ze opdraaien voor de schade die ze door een verkeerde raming veroorzaken. Al te vaak liggen te lage ramingen aan de oorzaak van het stopzetten van de aanbestedingsprocedure.

De rechtsleer stelt unaniem dat alleen een geactualiseerde, deugdelijk opgemaakte raming kan dienen als referentiebasis en derhalve als element om een procedure te herbeginnen. Het is evident dat een gedateerde en/of absoluut niet met de werkelijkheid overeenstemmende raming geen dienstig element kan vormen om tot een heraanbesteding over te gaan. D'Hooghe wijst er daarnaast op dat de raming van het opdrachtgevend bestuur een eerste aan-

wijzing zal geven, althans voor zover deze raming enigszins realistisch is (D'Hooghe, D., De gunning van overheidscontracten en overheidsopdrachten, Brugge, Die Keure, 1997, p. 566, nr. 1489 en p. 533, nr. 1412).

## Abnormaal laag

De Koninck geeft als voorbeeld van een niet-gerechvaardigde heraanbesteding het geval waar de prijzen van de laagstbiedende in de oorspronkelijke aanbesteding, welke door het bestuur als abnormaal laag werden bestempeld, in feite waren afgezet tegenover een raming welke duidelijk overdreven was (De Koninck, C., Overheidsopdrachtenrecht, Boek I Algemene inleiding. Gunning van overheidsopdrachten, Antwerpen, Maklu, 2004, p. 77). Dezelfde rede-nering geldt uiteraard ook in de omgekeerde richting waar de raming door allerhande fouten duidelijk onderschat werd.

Flamme neemt een zelfde standpunt in. Een raming die duidelijk overdreven was, kan het herbeginnen van de procedure niet rechtvaardigen (Flamme, M.A., Praktische commentaar bij de reglementering van de overheidsopdrachten, deel 1A, 1996-1997, p. 388, met verwijzing naar R.v.St., 18 juni 1986, nr. 86.686).

In een nummer van Bouwkroniek uit mei 1997 werd eveneens reeds gewezen op de noodzaak van een deugdelijke en geactualiseerde raming indien de stopzetting van de procedure gesteund wordt op een te groot verschil met de raming.

## Praktijkvoorbeelden

Een aantal praktijkvoorbeelden geeft aan dat zowel opdrachtgevers als architecten een loopje nemen met de gevolgen van uit de lucht gegrepen ramingen:

1) Bij een openbare aanbesteding werden twee offertes ingediend voor respectievelijk 370.000 en 380.000 EUR. De opdrachtgever besliste tot de stop-

zetting van de openbare aanbestedingsprocedure over te gaan met als reden "dat geen enkele aanvaardbare offerte" werd ingediend, m.a.w. men stelde dat de biedingen te veel afweken van de initiële raming. De raming bedroeg 247.000 EUR wat impliceerde dat de afwijking t.o.v. de laagste ingediende prijs-offerte grotesk was (50%).

De raming was evenwel in werkelijkheid, zo bleek, slechts samengesteld uit een totaalprijs. De architect had zijn raming verantwoord door het opstellen van een ruwe schatting van de te verwachten kostprijs op basis van courante eenheidsprijzen voor verbouwingen van huizen op basis van offertes verkregen van diverse aannemers. Dat de uit te voeren werken niets te maken hadden met de verbouwing van een huis deerde de architect niet. In werkelijkheid ging het immers over de verbouwing van kantoren. Dat de architect dit aanziet als eenzelfde werk getuigt sowieso al niet van veel vakmanschap.

2) Bij een aanbesteding schreven zes aannemers in. Na nazicht en verbetering van de offertes bleek de laagst regelmatige offerte 18% boven de raming te liggen. Nazicht van de raming leerde echter dat

de raming niet werd aangepast aan de gesignaleerde en aanvaarde wijzigingen in hoeveelheden, wat reeds resulteerde in een meerprijs van 38.000 EUR. Voor een aantal posten van het bestek was niet eens een prijs voorzien in de raming (+ 5.000 EUR). Er werd eveneens geen rekening gehouden met de prijs-evolutie tussen datum opstellen raming en uiteindelijke aanbestedingsdata (+

De smalste spouwisolatie,  
door de natuur geïnspireerd.

[www.eurowall.be](http://www.eurowall.be)



55.000 EUR). In het gedeelte elektriciteit bleek een rekenfout te zijn geslopen ten belope van + 8.000 EUR. Hiermee rekening houdende was het verschil tussen de gecorrigeerde raming en de laagste inschrijvingsprijs amper 0,5%!

De stellingname dat de prijs 18% hoger lag dan de raming was in de gegeven omstandigheden pertinent onjuist en slechts een drogreden om de werken niet toe te wijzen.

3) Bij een openbare aanbesteding werden drie prijsoffertes ingediend. De laagste prijszetting ten bedrage van 176.000 EUR week sterk af van de door de architect opgestelde raming (135.000 EUR). Bij een analyse van de raming bleek deze volstrekt ondeugdelijk te zijn opgemaakt. Er werden heel wat fouten gemaakt. Voor een heel aantal belangrijke posten was niet eens een prijs opgenomen in de raming (38.000 EUR). Voor bepaalde posten werden flagrant foutieve hoeveelheden gehanteerd (+ 4.000 EUR). In het bestek werden voor andere uitvoeringen prijs gevraagd dan datgene waarvoor een raming was opgemaakt (+ 4.000 EUR). Laakbaar is het feit dat het opdrachtgevend bestuur blindelings vertrouwde op haar architect niettegenstaande zij over een technische dienst beschikt met 'specialisten' waarvan aangenomen mag worden dat zij toch over de competenties beschikken.

Het is bovendien opmerkelijk dat een opdrachtgevend bestuur niet vaststelt dat voor een hele resem uit te voeren artikelen door haar architect geen prijs werd opgenomen in de raming. Hetzelfde kan gezegd worden van het feit dat een prijs geraamd wordt voor een andere, goedkopere, uitvoering dan degene die men voor ogen had. Men hoeft ook niet over een bijzondere technische kennis te beschikken om vast te stellen dat de architect voor een aantal posten niet eens de opmetingen had gedaan en zich bediende van uit de lucht gegrepen forfaitprijzen.

4) Bij een dossier met een door de architect opgestelde raming voor een bedrag van 164.000 EUR werden vijf inschrijvingen genoteerd met als voordeligste offerte 285.000 EUR. Op basis van zijn onderzoek der inschrijvingen kwam de architect tot volgende niet mis te verstane vaststellingen: de voordeligste offerte is niet relevant t.o.v. de goedgekeurde raming van de ontwerper. Verschillende eenheidsprijzen en totaalprijzen zijn exuberant hoog in tegenstelling tot wat destijds aan de ontwerper werd aangeboden als richtprijs bij opmaak van het ontwerp.

Deze grote afwijking valt wellicht als volgt te verklaren: het is niet bekend of de inschrijvers zich ter plaatse grondig hebben vergewist van de situatie alvorens hun offerte op te maken waardoor geen van de inschrijvers dus een duidelijk zicht had op de bestaande toestand, afbraak, complexiteit van bepaalde posten en ook de eenvoud van andere posten. In het aanbestedingsdossier werd echter in verschillende artikelen de noodzaak van een dergelijk voorafgaand onderzoek duidelijk vermeld. De inschrijvingen zijn opgemaakt door algemene aannemers die hun vaste kosten, structuur, marges, enz... hebben ongeachte de omvang van de uit te voeren opdracht en die voor een gedeelte van de loten afgestemd blijven op onderaannemers en daarop dan ook nog eens hun winstmarges moeten nemen. Hoogstwaarschijnlijk hebben deze ook weinig ervaring met dergelijke kleine verbouwingen binnen de openbare sector.

M.a.w. de architect sloofde zich uit alerhande prietpraat te bedenken om toch maar zijn eigen vel te kunnen redden en zijn opdrachtgever een rad voor de ogen te draaien. Het opdrachtgevend bestuur stelde niet de minste vraag bij de ingebeelde stellingname van haar architect en ging in op diens voorstel de procedure stop te zetten en de opdracht op te splitsen in verschillende percelen. Dit hersenspinsel bracht echter geen aarde aan de dijk. De opsplitsing in verschillende percelen resulteerde in een nog hogere totaalprijs dan de initieel laagste prijsofferte. Het is ongezien dat een architect "zijn" vakkundig opgestelde raming objectief blijft beschouwen niettegenstaande het feit dat de door verschillende aannemers ingediende offertes 75% hoger liggen. Men zou voor veel minder beschaamd moeten zijn.

5) Bij een algemene offerteaanvraag kwam slechts één bieding binnen. De opdrachtgever ging niet in op de offerte omdat ze 50% hoger bleek dan de door de architect opgestelde raming. De procedure werd hernomen en er kwamen vier offertes binnen. Alle bijkomende prijzen lager hoger dan de prijszetting bij de eerste procedure zodat met een grote zekerheid mag aangenomen worden dat de opgestelde raming er flagrant naast zat.

6) Bij een ander werk kwam de raming van de ontwerper op 125.000 EUR. Het gemiddelde van de inschrijvers klokte af op 175.000 EUR. Uit nazicht der raming bleek dat de architect totaal geen benul had van het werkelijke prijsniveau en ze eenvoudigweg had laten

overeenstemmen met het beschikbare budget! Zo kon men vaststellen dat de ontwerper voor de uitvoering van een draagvloer uit lichtgewapend beton op volle grond tot een eenheidsprijs kwam van 105 EUR/m<sup>2</sup> terwijl de marktprijs zich slechts situeert rond de 30 EUR/m<sup>2</sup>.

De door de ontwerper opgestelde ramingprijs inzake afbraakwerken geraamd op pakweg 3.500 EUR moest volgende elementen dekken: het demonteerren van een te recupereren verlaagd plafond incl. verlichtingstoestellen (185 m<sup>2</sup>), het uitbreken van binnendeuren (vier stuks), het uitbreken van binnenramen (twee stuks), het uitbreken van elektrische leidingen, het uitbreken van een wastafel en wc, het verwijderen van radiatoren, het uitbreken van buitenschrijnwerk (66 m<sup>2</sup>), het uitnemen van te herplaatsen raamtabletten (21 lm), het afkappen van muurbepoetsing (510 m<sup>2</sup>), het uitbreken van de vloer (185 m<sup>2</sup>), het uitbreken van de schouwen, het demonteren van te recupereren schoolborden en het maken van een nieuwe deuropening (twee stuks). Zelfs niet-bouwprofessionals weten dat de werkelijke prijs een veelvoud omvat van de vooropgestelde 3.500 EUR.

7) Voor de bouw van een jeugdcentrum bedroeg de raming 652.000 EUR en de laagste inschrijving kwam op 870.000 EUR, of een verschil van 33%. De ontwerper verwoorde het verschil als volgt:

"extra posten die destijds omwille van besparing en/of fasering uit de raming werden gelaten, liggen aan de oorsprong van het grote verschil." In werkelijkheid bleek het uiteraard louter om een 'stijlformule' te gaan. De raming bleek slechts gebaseerd op een vooropgestelde gemiddelde prijs per vierkante meter.

8) Voor de renovatie van een rusthuis werd de raming op 2.610.000 EUR begroot, terwijl de bestelprijs 1.865.000 EUR omvatte, of een verschil van liefst 40%. De ontwerper kwam tot de volgende stellingname: de offerte ligt aanzienlijk lager dan het ramingsbedrag maar is te verantwoorden omdat het huidige slechte economisch klimaat de prijzen onder druk zet, wat zich ook vertaalt in het grote aantal inschrijvingen. M.a.w. de ontwerper gaat ervan uit dat aannemers een winstmarge van 40% (!) genereren om zijn foutieve raming te verantwoorden.

9) Ook bij het nazicht en analyse van mogelijks abnormale prijzen doen zich soms rare zaken voor. Zo bijvoorbeeld bij de renovatiewerken van een zwembad

bad met betrekking tot de uit te voeren staalconstructie in roestvrij staal waarbij de raming van de architect 10 EUR/kg bedroeg, terwijl de respectievelijke inschrijvers op 3,36, 20, 3,71 en 32 EUR/kg uitkwamen. De architect kwam na deskundige analyse tot de bevinding dat het hier slechts over een 'geringe' afwijking ging niettegenstaande de prijs van de laagste bieder bijna 3 keer lager was.

10) Bij een bouwproject waar de raming afklopte op 1.187.000 EUR bedroeg het bestelbedrag 1.541.000 EUR. Geconfronteerd met het verschil van 30% met de raming adviseerde de ontwerper om tot de gunning over te gaan daar er gezien de evolutie met betrekking tot de bouwrijzen geen prijsverlaging naar aanleiding van een heraanbesteding te verwachten viel. Hieruit valt te besluiten dat de ontwerper maar al te goed beseftte dat hij de bal had misgeslagen maar er een gepaste uitleg aan verschafte die door de opdrachtgever gemakkelijkhalve blindelings werd aanvaard.

Uit wat voorafgaat blijkt minstens dat architecten inventief uit de hoek komen als het er om gaat hun foutieve ramingen goed te praten en hun opdrachtgevers een rad voor de ogen te draaien.

Gelukkig is er de Vlaamse Maatschappij voor Sociaal Wonen (VMSW) om architecten een handje toe te steken. Behalve het standaardbestek zijn op hun website m.b.t. de opmaak van ramingen zogenaamde "oppervlakte & prijsnormen" te vinden. Voor de berekening van de prijs moet men de oppervlakte vermenigvuldigen met de overeenstemmende limietprijs per m<sup>2</sup>. Begrijp het goed dat men om een raming op te stellen alleen moet kunnen vermenigvuldigen. De daartoe vastgelegde prijzen per m<sup>2</sup> staan gemakkelijkhalve gerangschikt in dalende volgorde naarmate de globale woningoppervlaktes toenemen.

"Dat de meeste ramingen op basis van dergelijke maatstaven ernaast zitten, hoeft geen nadere uitleg. Met een opsomming van praktijkvoorbeelden kunnen we alvast zonder probleem de roze bladzijden van de Bouwkroniek gemakkelijk vullen. Opdrachtgevende besturen die zich tot dergelijke ramingstechnieken begeven, kunnen beter aanbestedingen afschaffen en zich beperken tot de opgave van een budgetprijs waarbij dan een onschuldige hand de uitverkoren kandidaat-aannemer bij lottrekking kan aanduiden. Het zogenaamde 'pay what you want'-principe kent dan ook meteen zijn toepassing in de bouwsector", besluit Luc Waterschoot.

## OPLEIDING CALCULATOR

Een calculator is verantwoordelijk voor de kostenraming van bouwprojecten bij zowel private als overheidsopdrachten. Er is in de sector evenwel een tekort aan specialisten die in staat zijn om het bouwbudget tijdens het hele verloop van een project - van haalbaarheidstudie en concept tot en met oplevering - te bewaken. Bovendien worden wegens tijdsdruk de bestekken steeds beknopter en onvollediger, waardoor het voor calculators steeds moeilijker wordt om ramingen te maken. USG Innotiv Professionals in Engineering, onderdeel van uitzendgroep USG People, breidt daarom zijn aanbod uit met een opleiding tot 'construction cost engineer' of cce.

In vergelijking met de klassieke kostencalculator zijn de verantwoordelijkheden van een cce ruimer en boeierder. Een cce houdt de bouwkost in het oog vanaf de haalbaarheidsstudie tot de detailcalculatie. Op begrotingsniveau moet een cce omgaan met ratio's en kostenkengetallen. Het hele project houdt de cce contact met architecten, studiebureaus, onderaannemers en leveranciers. Bovendien maakt de cce de bouwtechnische analyse van het aanbestedingsdossier, verzorgt hij de administratieve opvolging ervan, beheert hij de informatie en bewaakt hij de kosten in elke fase van het project.

De cursus voor cce's bestaat uit drie modules (voor residentieel en utiliteitsbouw) of twee modules (voor infrastructuurwerken) van telkens drie dagen, met op het eind een theoretische en praktische test. Tijdens de modules wordt het hele bouwtechnische proces doorlopen en onmiddellijk vertaald naar de impact op de kostprijs. Dit is interessant zowel voor de klassieke calculator als voor werkvoorbereiders en zelfs architecten.

Voor leidinggevend en managers van aannemingsbedrijven, architectenbureaus en projectontwikkelaars is er de afzonderlijke workshop 'construction cost management'. Tijdens een tweedaagse workshop gaan de deelnemers aan de slag met een eigen dossier onder begeleiding van een ervaren kostendeskundige. Ze leren o.m. kostenkengetallen genereren voor het maken van ramingen.

De cursus 'construction cost engineer' start op 8 oktober. Er is een gratis infosessie voor geïnteresseerden op 3 september. Bijkomende inlichtingen staan op [www.usginnotiv.tv/index.php?id=114](http://www.usginnotiv.tv/index.php?id=114).