

Kraanverhuurders bouwen capaciteit af

Het aantal kranen in Nederland neemt af maar er bestaat nog steeds een overcapaciteit. Uurtarieven liggen hierdoor verder onder druk. Bedrijfseconomisch gezien is het voor kraanverhuurders niet wenselijk maar wel logisch dat zij mee gaan in deze prijsconcurrentie. Hun materieel kan beter draaien met verlies maar dat toch de variabele kosten en een deel van de vaste kosten worden terugverdiend dan dat het stil staat. De vooruitzichten voor de bouwsector blijven somber waardoor de vraag naar hijscapaciteit klein blijft. Kraanverhuurders verkopen kranen om de kosten te laten dalen en de noodzakelijke liquiditeit te verkrijgen.

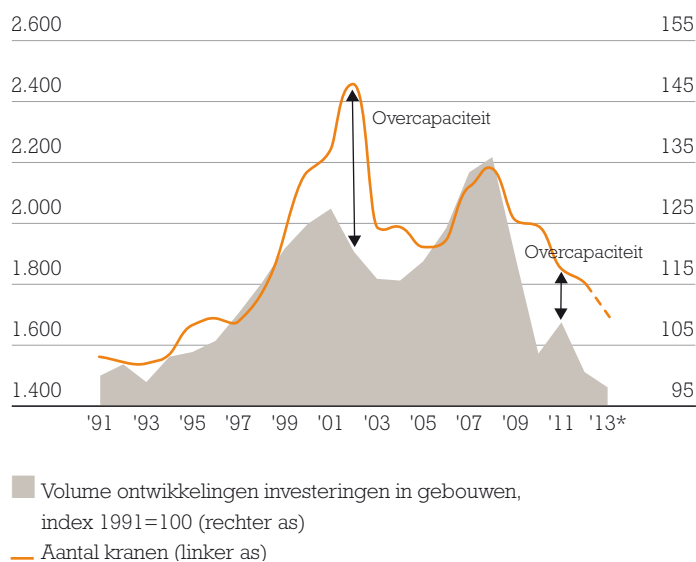
Kraanpark neemt in Nederland verder af

Het aantal kranen blijft verder dalen. Waren er in 2009 in Nederland nog meer dan 2.000 kranen, in 2011 beschikten kraanverhuurders echter nog over 1.850 kranen. Dit is een daling van meer dan 10% terwijl in dezelfde periode de bouwproductie van vooral de nieuwbouw en de bijbehorende vraag naar hijscapaciteit nog veel harder af nam (figuur 1). Naar verwachting zal de bouwproductie in 2013 nog licht krimpen en in 2014 zal er een zeer beperkt herstel zijn. Er blijft hierdoor nog lange tijd een overcapaciteit aan verticaal transport bestaan en de verwachting is dat het aantal kranen de komende jaren ook verder zal afnemen.

Kranen vinden hun weg naar het Midden-Oosten, Afrika en Brazilië

Overtollige kranen vinden vaak hun weg naar Brazilië, het Midden-Oosten en Afrika. Verkoop van een kraan geeft de verhuurder weer de benodigde liquiditeit. Bij wat oudere kranen worden deze vaak ook nog boven de boekwaarde verkocht. Het zijn daarbij vooral de telekranen die relatief makkelijk van de hand zijn te doen. Voor de mobiele torenkranen is nauwelijks een internationale markt. Mobiele torenkranen zijn vooral geschikt voor de bouw van rijtjes nieuwbouwwoningen waarvan de bouw in Nederland sterk is afgenomen en welke in het buitenland veel minder voorkomen. Naast de

Figuur 1 Ontwikkeling kraanpark en investeringen alle gebouwen, 1991-2013



* Ramingen ING Economisch Bureau

Bron: VVT en CBS, bewerking ING Economisch Bureau

verkoop worden kleinere kranen ook ingeruild bij de verkoper voor grotere nieuwe kranen van vaak meer dan 400 ton. Voor deze grote kranen is nog wel werk in de petrochemie, windmolensector, bouw van energiecentrales en dergelijke. Daarnaast kunnen kraanverhuurders op een relatief eenvoudige manier en voor een goede prijs van hun oude kranen af en de verwachting is dat deze grotere kranen meer waardevast zijn dan de ingeruildde kleine kranen.

In 2013 tijdelijke hoge vraag naar verticaal transport in petrochemie

Kraanverhuurders geven aan dat er in 2013 tijdelijk een grote vraag is naar verticaal transport doordat er twee grote

periodes van onderhoud in de petrochemie zijn in zowel Rotterdam als in Antwerpen. Hiervoor zijn meer dan 100 kranen nodig. Het gaat daarbij vooral om telekranen vanaf 100 ton. Deze vraag kan tijdelijk tegenwicht bieden aan de overcapaciteit van verticaal transport. Toetreding tot de petrochemie is echter niet voor iedere kraanverhuurder weggelegd. De veiligheidsvoorschriften zijn vanwege de grote risico's streng. Daarnaast kunnen chemische bedrijven zich geen vertragingen in het onderhoud permitteren. Het niet laten draaien van een installatie leidt tot zeer hoge kosten waardoor ondernemingen vaak kiezen voor zekerheid en dus voor een kraanverhuurder waarmee zij al ervaring hebben en vertrouwd zijn.

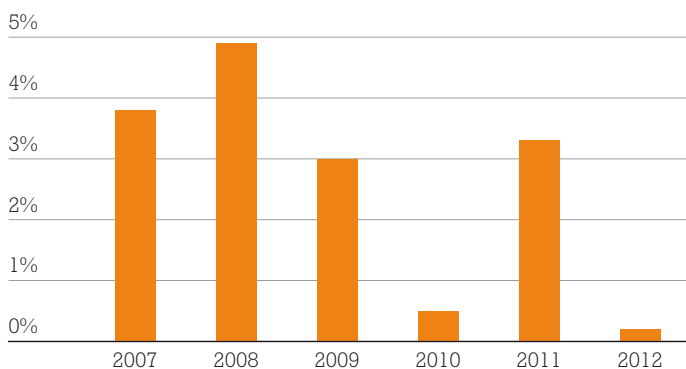
Klappen vallen vooral bij middelgrote kraanverhuurders

Het zijn vooral de middelgrote kraanverhuurders die het moeilijk hebben. In de concurrentie met de kleinere kraanbedrijven hebben zij in vergelijking relatief hoge vaste kosten en zijn minder flexibel. Daarnaast zijn ze vaker actief in de zwaar getroffen nieuwbouw. Kleinere kraanbedrijven zijn juist vaker actief in de, ook tijdens de huidige recessie, stabiele renovatiemarkt. De grote kraanbedrijven zijn vaak werkzaam in de petrochemie en in de plaatsing, vervanging en onderhoud van windmolens. Ook deze markten zijn minder getroffen door de recessie. Voor deze klussen zijn vaak grotere kranen van soms meer dan 600 ton nodig waarin alleen de grote bedrijven kunnen investeren.

Kostprijs stijgt nog licht

Voor mobiele torenkranen nam de kostprijs de afgelopen 6 jaar met gemiddeld 2,6% per jaar toe. In 2012 stegen vooral de kosten van banden en brandstof met respectievelijk 5,3% en 7,7%. Doordat deze kosten samen minder dan 10% uitmaken van de totale lasten, de rentelasten flink daalden en de overige kosten beperkt toenemen, stijgen de totale kosten in 2012 fors minder dan in 2011 (figuur 2).

Figuur 2 Kostenontwikkeling mobiele torenkraan 2007-2012



Bron: Panteia / NEA

Verhuurtarieven blijven onder druk staan

Ondanks de stijgende kosten blijven de verhuurtarieven door de overcapaciteit dalen. Sinds 2009 is de omzet van kraanverhuurders ongeveer gehalveerd. De daling is ongeveer gelijk verdeeld over de prijs en het volume. Op zoek naar liquiditeit bieden kraanverhuurders hun diensten ver onder de kostprijs aan. Zolang er nog overcapaciteit in de markt is, zal hier ook geen einde aan komen.

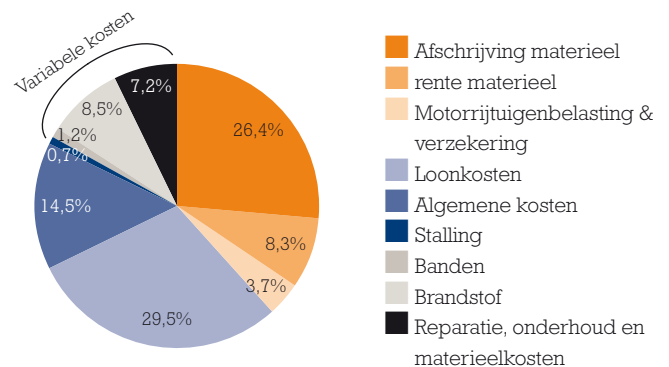
Verhuurtarieven zo laag als de variabele kosten mogelijk

Kraanverhuurders kunnen door de enorme concurrentie de tarieven laten dalen tot de variabele kosten. Op lange termijn maken zij dan weliswaar verlies, maar het doen van zaken op dit 'minimale' tarief op korte termijn is voor ieder individueel kraanbedrijf altijd nog 'profijtlijker' dan het laten stilstaan van een kraan. Er blijft dan namelijk nog geld over om een (klein) deel van de vaste kosten mee te dekken, terwijl als zij een kraan stil zouden laten staan er ook daar geen financiële ruimte voor is. Uiteraard kan een dergelijke situatie niet te lang duren. Uitgaande van vast personeel zijn de variabele kosten van banden, brandstof en reparatie en onderhoud slechts 17% van de totale kosten van een mobiele torenkraan (figuur 3). Dit geeft aan dat de verhuurtarieven tijdelijk flink onder de kostprijs kunnen liggen.

Afbouwen van capaciteit

Uiteindelijk zullen kraanverhuurders hun capaciteit verder moeten afbouwen zodat zij hun vaste kosten kunnen verlagen en ook direct de bezettingsgraad daalt. Alleen als de overcapaciteit verdwijnt, zal er uiteindelijk weer ruimte zijn voor hogere uurtarieven. De verwachting is dat de vraag naar verticaal transport de komende jaren onder druk blijft staan door de slechte economische verwachtingen. Daarbij leert de ervaring dat als de markt uiteindelijk herstelt, prijsverhogingen van kraanverhuur door de langjarige overeenkomsten die aangeboden zijn, vaak nog lang op zich laten wachten.

Figuur 3 Relatieve kostenaandelen mobiele torenkraan, 2011



Bron: Panteia / NEA

Tabel 1 Bouwproductie naar deelsectoren, 2012-2014 (% j.o.j.)

	2012	2013	2014
Woningbouw			
Nieuwbouw	-9,5%	-3,5%	2,0%
Verbouw	-7,5%	-3,0%	1,0%
Onderhoud	-3,0%	1,0%	2,0%
Aantal woningen gereed	53.000	49.000	50.000
Utiliteitsbouw			
Nieuwbouw	-8,5%	-2,5%	2,5%
Verbouw	-7,5%	-1,5%	2,0%
Onderhoud	-2,5%	0,5%	2,0%
Infrasector			
Nieuwbouw & verbouw	-8,0%	-3,0%	1,0%
Onderhoud	-4,0%	-2,5%	1,0%
Totaal bouw	-7,3%	-2,0%	2,0%

Bron: Ramingen ING Economisch Bureau

Bouw: Nog steeds belangrijkste afnemer van kranen

De meeste kranen, naar schatting meer dan 60%, worden nog steeds ingezet in de bouwsector. Binnen de bouw is vooral de burgerlijke- en utiliteitsbouw (B&U) de belangrijkste afnemer. Hieronder wordt op beide deelsectoren van de bouw verder ingegaan.

Impact recessie groot op de bouw

De conjunctuurgevoelige bouw heeft zwaar te leiden onder de economische krimp. Bedrijven stellen investeringen in bedrijfspanden uit, overheden bezuinigen op infrastructuur en door de vastgelopen huizenmarkt, in combinatie met een onzekere consument, ligt het aantal verkopen van nieuwbouwwoningen op een historisch laag niveau.

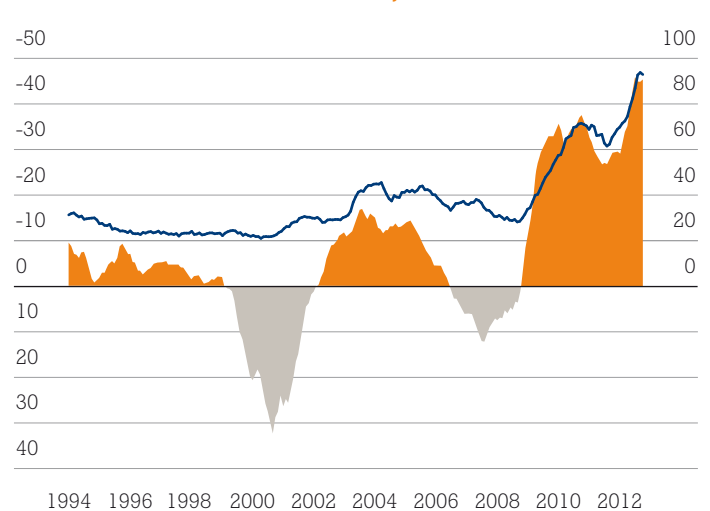
Licht herstel bouwproductie in 2014

Naar verwachting krimpt de bouwproductie in 2012 met meer dan 7%. Ook volgend jaar is er nog geen opleving waardoor ING Economisch Bureau voor 2013 een verdere daling verwacht van 2,0%. In 2014 is enig herstel te verwachten (tabel 1). Door het dan nog steeds zeer lage productieniveau zal dit voor bouwbedrijven en kraanverhuurders waarschijnlijk nog onvoldoende zijn om een einde te maken aan de overcapaciteit en blijven de prijzen onder druk staan.

Bijna helft van de bedrijven kampt met te weinig opdrachten

Door de slechte economische omstandigheden is de vraaguitval bij bouwbedrijven tot een recordhoogte gestegen. In november 2012 gaf 49% van de bouwbedrijven aan dat zij te weinig opdrachten hadden voor het op gang houden van

Figuur 4 Ontwikkeling van de capaciteit in de bouw en het aantal faillissementen, 1993- oktober 2012



Overcapaciteit
Ondercapaciteit
Faillissementen (rechter as)

Bron: Ecwin, CBS, bewerkt door ING Economisch Bureau

de productie. Personeel en onderaannemers, zoals kraanverhuurders, zijn voldoende aanwezig. Om in de kosten te snijden geven aannemers aan dat zij de komende maanden het personeelsbestand willen inkrimpen. In de B&U sector wil dan ook 44% van de aannemers van een gedeelte van het personeel af.

Enorme overcapaciteit bij bouwbedrijven

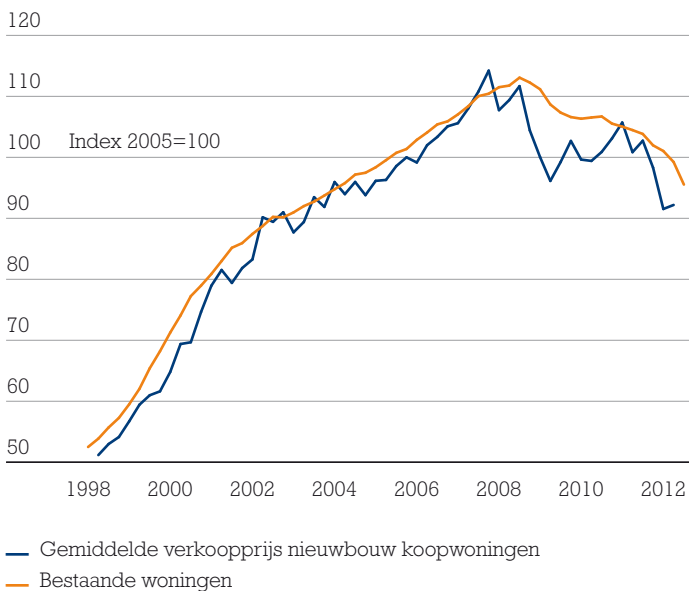
De aanhoudende vraaguitval leidt ook bij bouwbedrijven tot enorme overcapaciteiten. Figuur 4 geeft de bezetting weer van bouwbedrijven van de afgelopen jaren ten opzichte van het aantal faillissementen. In 2012 is er in de bouw een grote overcapaciteit.¹

Aantal faillissementen blijft hoog

Overcapaciteit zorgt net als bij kraanverhuurders voor toenemende concurrentie en daardoor prijsdruk waardoor opdrachten noodgedwongen vaak onder de kostprijs worden aangenomen. De lage prijzen en het gedeeltelijk stilliggen van het productieapparaat zorgen ervoor dat bij bouw-

¹ De bezetting wordt berekend door de som van het percentage bedrijven dat aangeeft te weinig opdrachten te hebben minus het percentage bedrijven met te weinig personeel en onderaannemers. Als er meer bedrijven zijn met te weinig opdrachten dan is er een situatie van overcapaciteit. Als er meer bedrijven zijn met personeelstekorten en een tekort aan onderaannemers dan is er sprake van ondercapaciteit.

Figuur 5 Prijsontwikkeling bestaande woningen ten opzichte van nieuwbouwwoningen, 1998- 3^e kwartaal 2012



Bron: CBS en MNW, bewerkt door ING Economisch Bureau

bedrijven de kosten, zoals lonen van vaste werknemers en rentekosten van ingenomen grondposities, doorlopen terwijl de inkomsten juist dalen. Hieruit ontstaan verliezen met uiteindelijk een record aantal faillissementen tot gevolg. Zo gingen er de afgelopen maanden gemiddeld bijna 100 bouwbedrijven per maand bankroet.

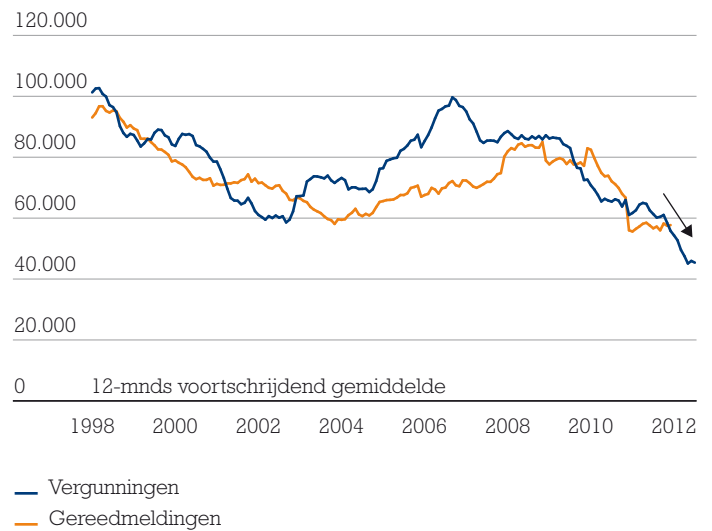
Investeringen in de woningbouw blijven dalen

In het derde kwartaal 2012 namen de investeringen in woningen met 9,4% af ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. De vooruitzichten blijven ook in mineur. Door het lage aantal transacties op de woningmarkt is er weinig doorstroming waardoor ook weinig nieuwbouwwoningen verkocht worden. Dalende prijzen van bestaande woningen zorgen er voor dat ook ontwikkelaars van nieuwbouwwoningen hun prijzen moeten verlagen om concurrerend te blijven. Daarbij maken de BTW-verhoging naar 21%, die ook voor nieuwbouwwoningen geldt, en de blijvende verlaging van de overdrachtsbelasting naar 2% nieuwbouwwoningen ook relatief duurder.

Prijzen nieuwbouwwoningen 20% lager dan in 2007

Voor projectontwikkelaars geldt dat er wel urgentie is om nieuwbouw te verkopen. De kosten van bouwgrond blijven op de balans drukken zolang de woningen nog niet verkocht en gebouwd zijn. Daarbij tikken voor bouwbedrijven ook de loonkosten van (overtollig) personeel zwaar aan. Door de lagere prijzen van bestaande woningen moeten ook

Figuur 6 Afgegeven aantal vergunningen en gereedmeldingen nieuwbouwwoningen, 1998- september 2012



Bron: Ecwin, bewerkt door ING Economisch Bureau

projectontwikkelaars hun nieuwbouwwoningen met flinke kortingen aanbieden om concurrerend te blijven. Ten opzichte van de top eind 2007 zijn nieuwbouwwoningen ruim 20% goedkoper geworden en liggen, net als bestaande woningen, momenteel op het prijsniveau van 2004 (figuur 5). Om bij deze lagere prijzen toch nog te kunnen overleven doen aannemers er alles aan om nog efficiënter te werken en faalkosten te beperken.

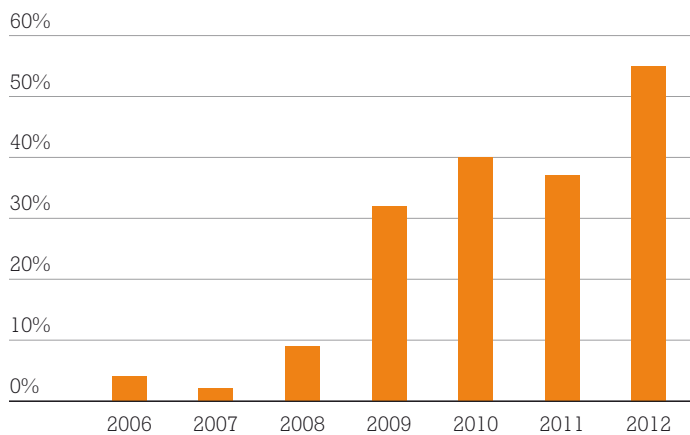
Afgifte aantal vergunningen blijft dalen

De afgifte van het aantal vergunningen laat nog geen herstel zien van de woningbouw. Normaliter wordt een vergunning na circa twee jaar omgezet in een afgebouwde woning (figuur 6). Het aantal afgegeven vergunningen is de afgelopen jaren flink gedaald. In het tweede kwartaal 2012 lag het met bijna 9.000 vergunningen 30% lager dan in dezelfde periode een jaar eerder en is gehalveerd ten opzichte van 2007. Naar verwachting zal het aantal gereedmeldingen ook nog verder dalen tot 49.000 in 2013.

Utiliteitsbouw staat ook onder druk

In de utiliteitsbouw is de krimp in investeringen nog relatief beperkt ten opzichte van de woningmarkt. In het derde kwartaal 2012 daalden de investeringen met 'slechts' 2,9% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. De economische neergang zorgt er voor dat bedrijven weinig behoefte hebben om te investeren in nieuwe bedrijfspanden. De bezettingsgraad in de industrie ligt bijvoorbeeld in oktober 2012 onder de 78%. De afgelopen 20 jaar is dit alleen voorgekomen in crisisjaar 2009. Investeringsplannen zijn

Figuur 7 % Utiliteitsbouwers met te weinig opdrachten als belangrijkste belemmering voor werkzaamheden, 2006-2012



In de maand september

Bron: EIB

hierdoor niet nodig en veel bedrijven hebben hiervoor ook niet de financiële middelen. Het beperkte aantal opdrachten dat hieruit voorkomt zorgt er voor dat meer dan de helft van de utiliteitsbouwers te weinig opdrachten heeft om het personeel aan het werk te houden (figuur 7). Voor 2013 verwacht ING Economisch Bureau een verdere daling van de nieuwbouwproductie in de utiliteitsbouw van 2,5% waardoor ook hier de vraag naar hijscapaciteit blijft dalen.

Meer weten?
Kijk op INGLease.nl
Of bel met

Adri Norder,
Assetspecialist
ING Lease Nederland
020 576 96 24

Maurice van Sante,
Senior econoom (auteur)
ING Economisch Bureau
020 576 85 47

Wilt u nieuwe publicaties per e-mail ontvangen?
Ga naar ING.nl/kennis

Disclaimer

De informatie in deze publicatie geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen van meningen in deze publicatie. Deze publicatie is opgesteld namens ING Lease (Nederland) B.V., statutair gevestigd te Amsterdam en ingeschreven in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel te Amsterdam onder nummer 33151871, en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Lease (Nederland) B.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. ING Lease (Nederland) B.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijke zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Lease (Nederland) B.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Lease (Nederland) B.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld.

De tekst is afgesloten op 5 december 2011.

