

DE FINANCIËLE ONAFHANKELIJKHEID VAN HET ARCHITECTENBEROEP***INLEIDING***

Deze studie beoogt het – beperkt – onderzoek naar de financiële onafhankelijkheid van de architecten bij de uitoefening van hun beroep. Aanleiding hiertoe is het initiatief van de Federatie van de Vrije en Intellectuele Beroepen die rond dit thema een rondetafelconferentie houdt op 30 nov 2004 te Brussel.

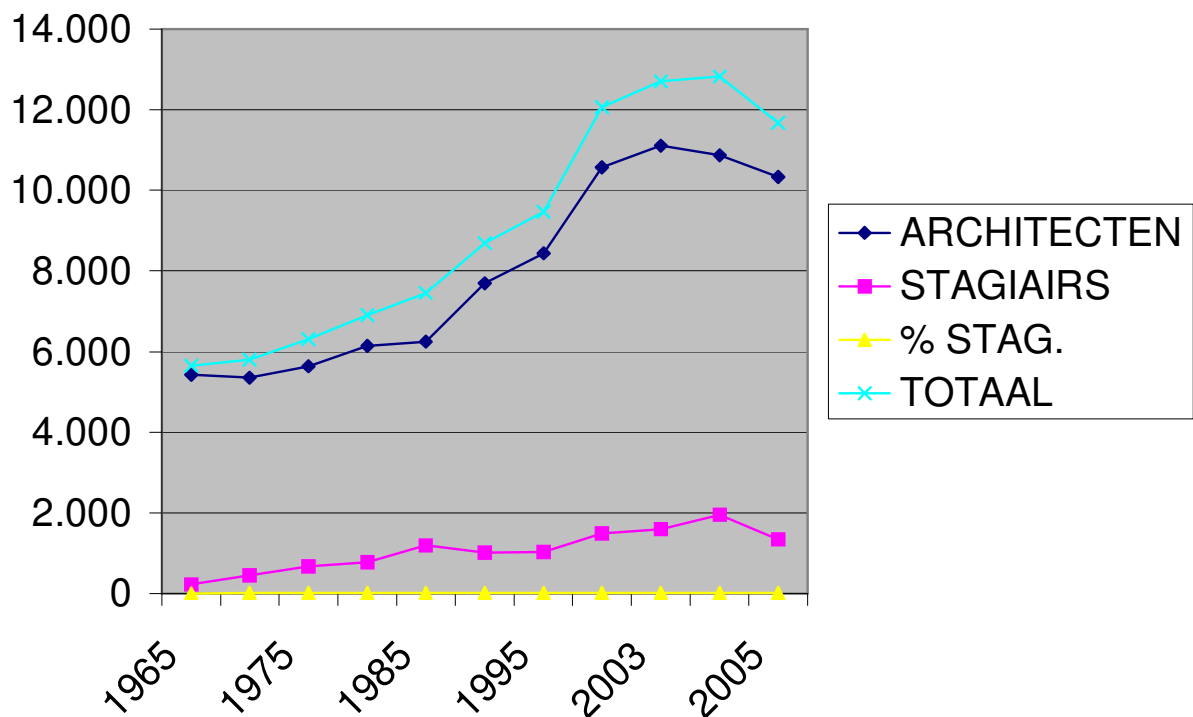
Op basis van een aantal cijfergegevens gaan we diverse evoluties na die rechtstreeks verbonden zijn met de beoefening van het beroep. Aanvullend geven we een analyse en bespreking van de evoluties om te eindigen met een toekomstvisie en uit te werken strategie.

***AANTAL ARCHITECTEN***

	ARCHITECTEN	STAGIAIRS	% STAG.	TOTAAL
1965	5.422	223	4	5.645
1970	5.347	454	8	5.801
1975	5.637	665	12	6.302
1980	6.136	769	13	6.905
1985	6.248	1.200	19	7.448
1990	7.686	1.013	13	8.699
1995	8.442	1.031	12	9.473
2000	10.567	1.489	14	12.056
2003	11.110	1.590	14	12.700
2004	10.874	1.947	18	12.821
2005	10.328	1.348	13	11.676



## EVOLUTIE AANTAL ARCHITECTEN BELGIË



In 1963 telde de Orde 2.585 Nederlandstalige en 3.060 Franstalige architecten. De verhouding was toe 45/55 Nederlandstalig ten opzichte van Franstaligen. Momenteel is de verhouding +/- 60/40.

Wat opvalt is dat groei aanzienlijk is toegenomen:

Periode	Gemiddelde jaarlijkse toename
1965 – 1975	1,16 %
1975 – 1985	1,81 %
1985 - 1995	2,71 %
1995 – 2000	5,45 %
2000 – 2003	1,78 %



## DE FINANCIËLE ONAFHANKELIJKHEID VAN HET ARCHITECTENBEROEP

---

Een deel van de *boom* in de periode van 1980 tot 1990 valt te verklaren door een spectaculaire stijging van het aantal stagiairs. De studenten die toen afstudeerden kwamen toen uit een periode van hoogconjunctuur in de bouwsector.

Onmiddellijk hierop is de economische crisis toegeslagen waarbij de bouwmarkt in elkaar stortte maar de instroom van het aantal afgestudeerde architecten bleef maar stijgen.

De tweede *boom*periode van 1995 tot 2000 is eveneens te verklaren door een demografische top en het groeiend aantal vrouwelijke architectuurstudenten.

Wel is het zo dat in Vlaanderen  $\frac{1}{2}$  en in Wallonië  $\frac{2}{3}$  van de stagiairs na 10 jaar niet meer actief zijn als architect.

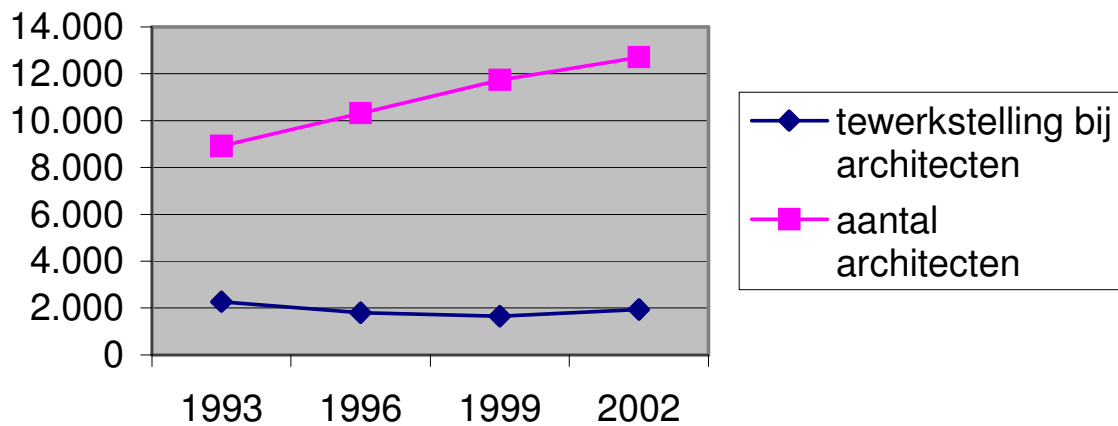
### AANTALLEN 2002

	Vlaanderen	Wallonië	Brussel	totaal
Architecten	6.818	3.825	2.028	12.700
	53,7	30,1	16,0	100
	Mannen	Vrouwen		
Architecten in hoofdberoep	7.778	2.884		10.662
Architecten in bijberoep	967	439		1.406
Architecten actief tijdens pensioen	618	14		632
	2001	2002		
Aantal starters	906	845		

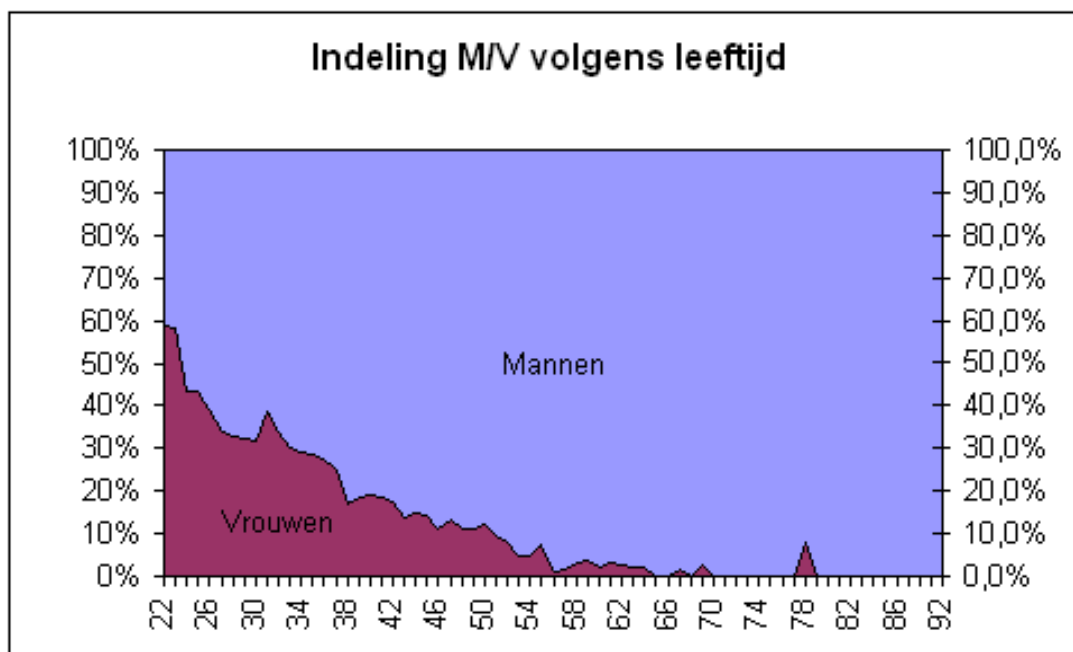


**GROEI & TEWERKSTELLING**

	1993	1996	1999	2002
tewerkstelling bij architecten	2.272	1.799	1.641	1.947
aantal architecten	8.917	10.305	11.734	12.700

**TEWERKSTELLING BIJ ARCHITECTEN**

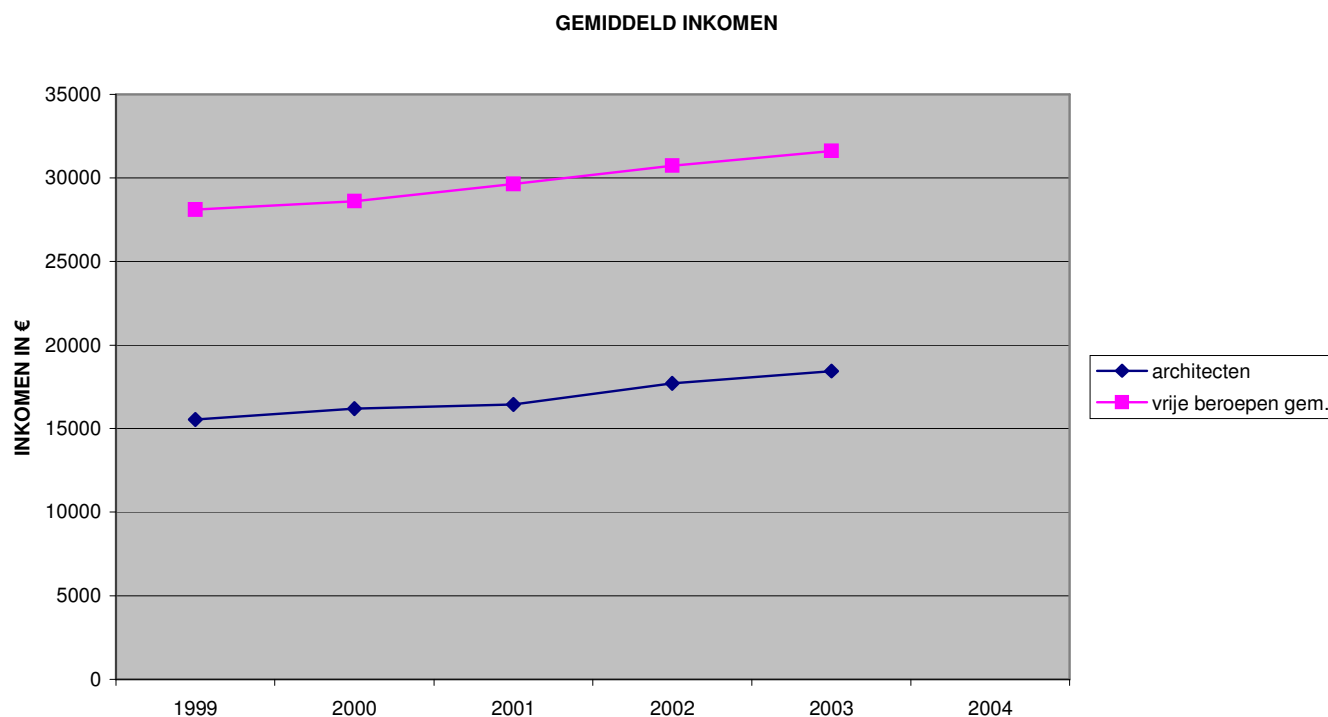
Vaststelling: het aantal ingeschreven architecten stijgt gestaag doch de tewerkstelling bij de architecten neemt af. Ingeschreven personeel kost te duur – er wordt steeds meer beroep gedaan op zelfstandige medewerkers.



### ***OMTRENT DE INKOMENS.***

#### Gemiddeld belastbaar inkomen

1991	zelfstandigen	21.170 €
	architect stagiair	6.155 €
	architect zelfstandige	16.967 €
	architect bezoldigde	18.041 €
	architect free-lancer	18.143 €
	architect ambtenaar	26.700 €
	architect zelfstandigen-vennoten	36.648 €
	ter vergelijking	
	advocaten	23.025 €
	artsen	41.000 €
	chirurgen	61.896 €
	notarissen	84.501 €
2003	architecten gemiddeld belastbaar inkomen :	18.446 €
	gemiddeld belastbaar inkomen van de vrije beroeper	31.614 €



In vergelijking met andere vrije beroepen scoren de architecten bijzonder laag. Zeker in vergelijking met de medische beroepen (38.422 €) en de juridische beroepen (52.427 €).

De beroepen die zich in de sector fiscaliteit en vastgoed bevinden scoren ook beter zij het niet zo erg veel: 21.475 €.

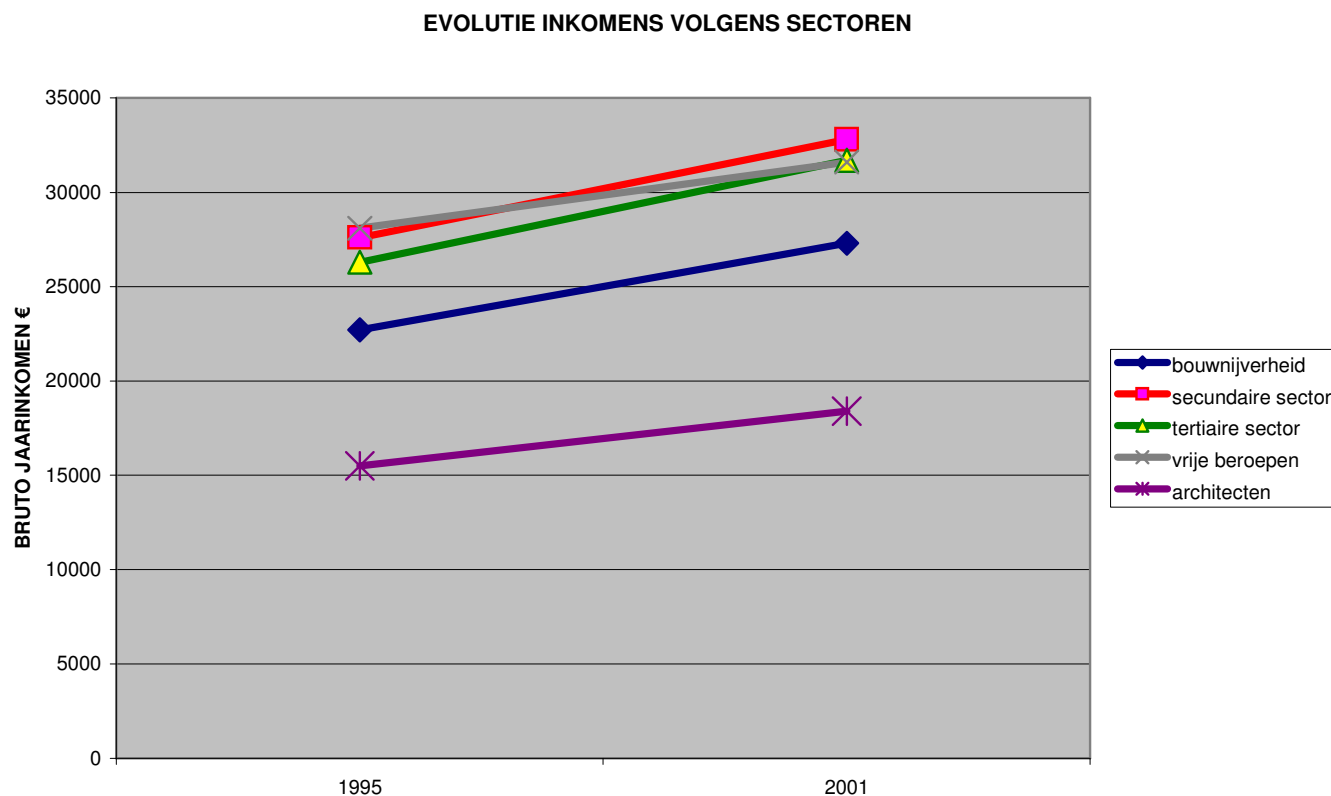
Deze cijfers zijn gebaseerd op de RSZ-gegevens<sup>1</sup>. Het geeft de gemiddelden van de beoefenaars binnen de sector weer, zowel in hoofdberoep, bijberoep als de beroepsactieven na pensioenleeftijd.

In concreto betekent dit dat

- 1.858 architecten als een risicogroep beschouwd worden (14 % van het korps) daar zij een inkomen hebben dat lager is dan 6.457 €;
- 6.756 architecten (51%) een doorsnee inkomen hebben dat ligt tussen de 6.457 en 19.028 € ;
- 4.504 architecten (35%) hebben een inkomen dat hoger is dan 19.028 €

<sup>1</sup> Het betreft hier telkens de basis voor de RSZ. Van dit inkomen dienen nog de bijdrage sociale zekerheid en de personenbelasting afgetrokken. De RSZ gegevens slaan telkens op reële inkomsten van drie jaren terug.





Bovenstaande tabel geeft een vergelijking met de inkomen van de werknemers. Het gaat steeds om het bruto jaarinkomen, dit wil zeggen voor aftrek van RSZ en belastingen.

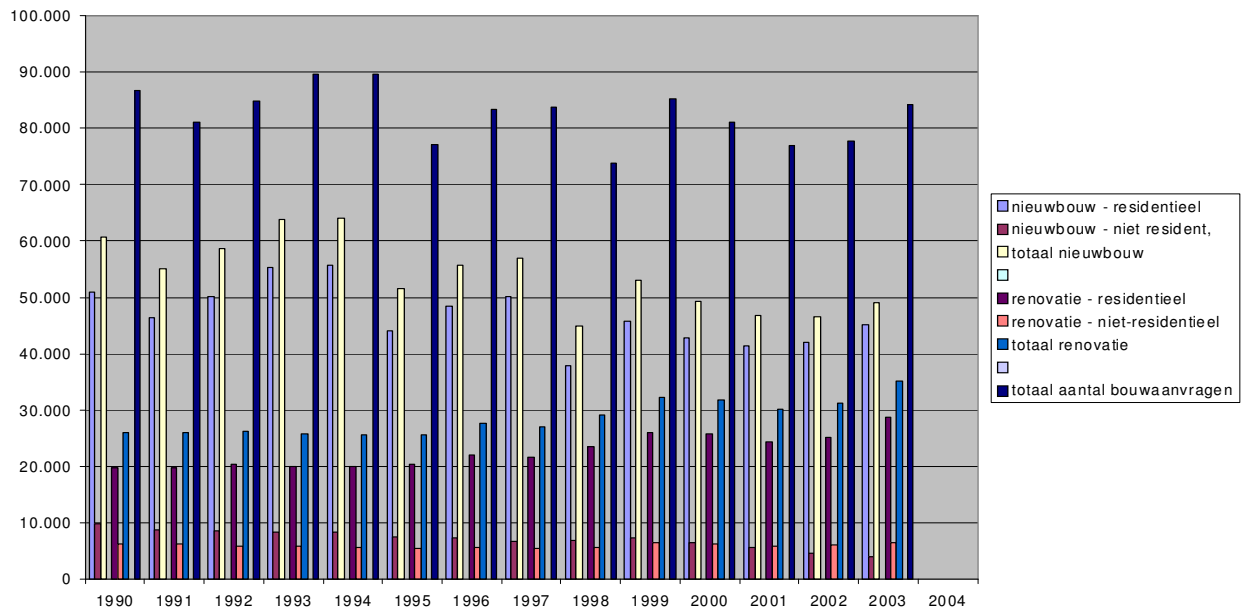
De secundaire sector (industriële productie van onder andere chemie, metalurgie en bouwsector) scoort het hoogst. De bouwnijverheid is in deze sector traditioneel het zwakke broertje. De lonen op de werven liggen beduidend lager dan in bij voorbeeld de energie- en chemie sector.

De tertiaire sector scoort gemiddeld iets lager dan de secundaire sector al heb je hier ook traditioneel de uitschieters van de financiële diensten en de ICT-productie.

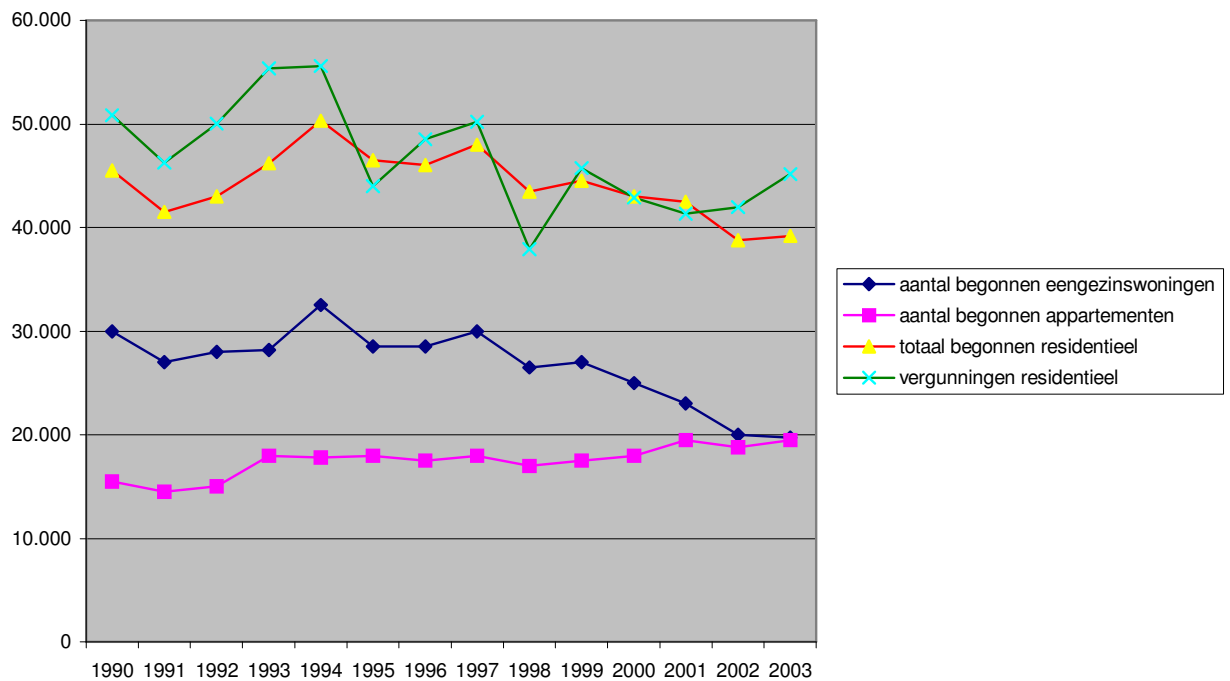
Het gemiddelde van de vrije beroepen zweeft daar ergens tussen in, al stellen we vast dat de inkomensgroei gemiddeld minder sterk stijgt. Ook hier spelen de aantallen een rol.

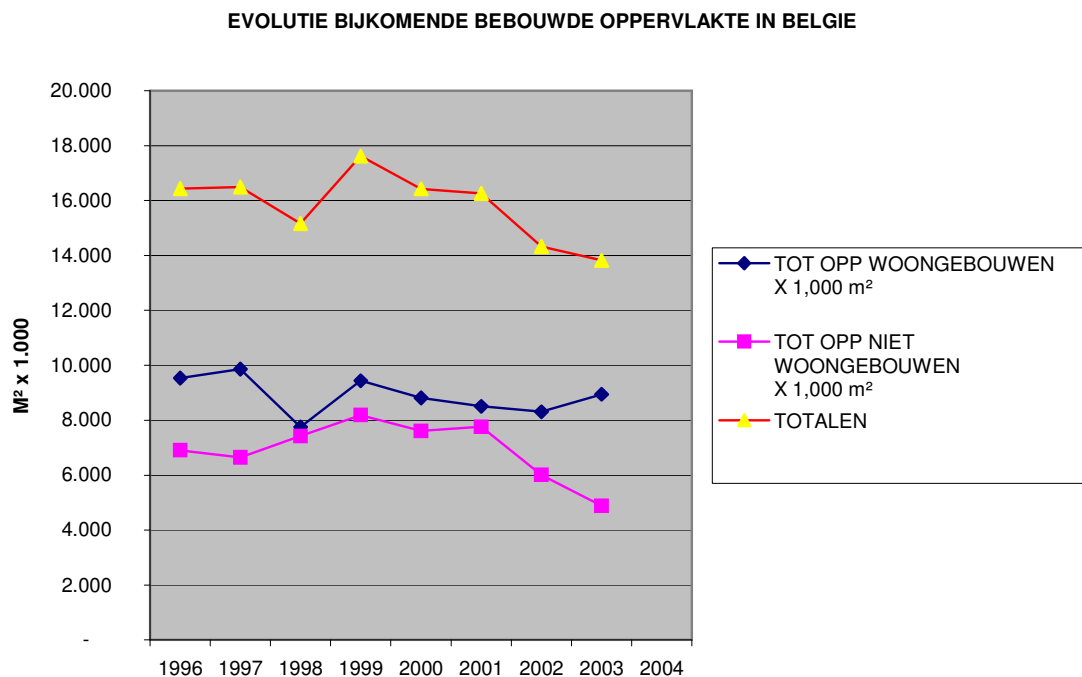
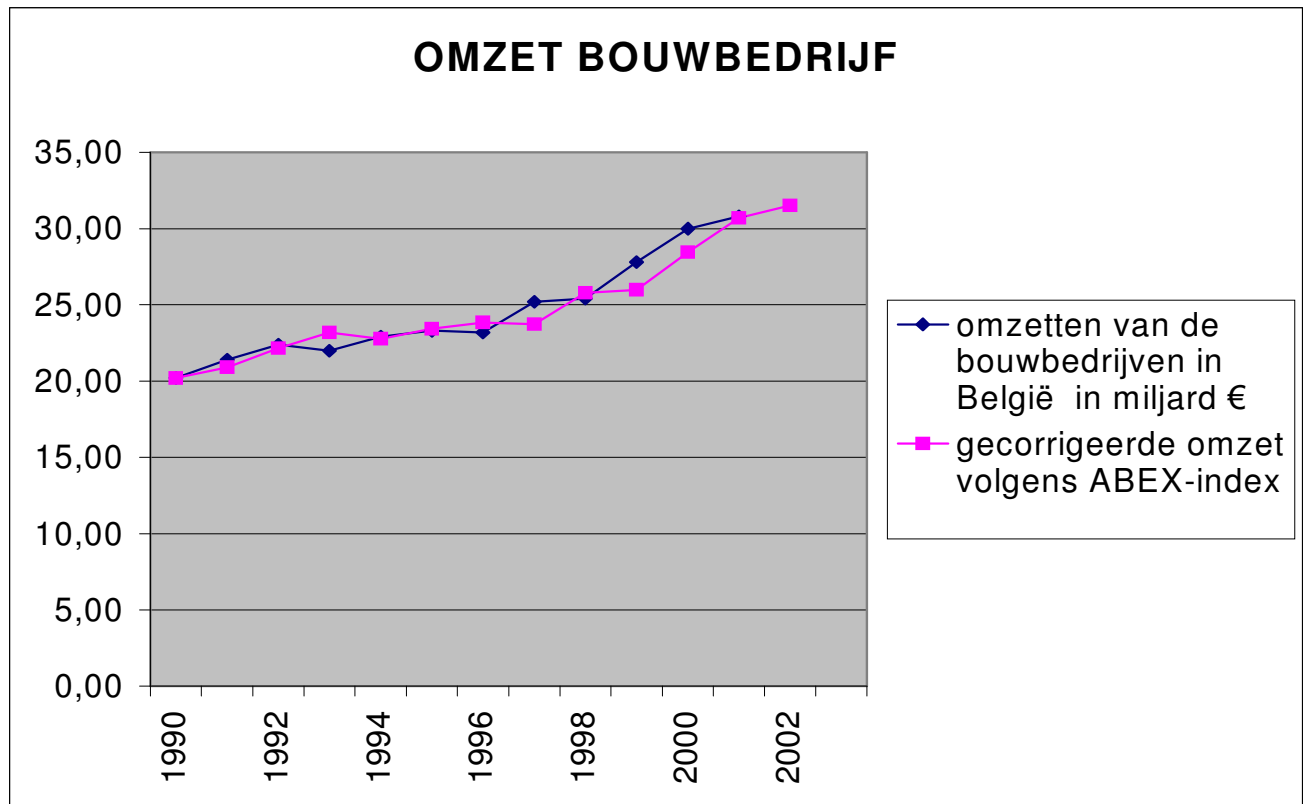
Opvallend is ook de gelijkwaardige stijging van de verschillende sectoren over de jaren heen. Bij de architecten houdt de stijging ook geen gelijke tred met de gemiddelde inkomens.

AANTAL BOUW AANVRAGEN IN BELGIE



EVOLUTIE RESIDENTIËLE SECTOR





### *VOORLOPIGE CONCLUSIES*

Uit deze tabellen blijkt

- dat de aangroei van de hoeveelheid bebouwde oppervlakte vermindert;
- dat de residentiële nieuwbouwmarkt krimpt, vooral wat het aantal ééngezinswoningen betreft;
- dat deze inkrimpende markt gecompenseerd wordt door de bouw van steeds meer appartementen;
- dat dit laatste nadelig is voor de architecten vermits minder opdrachtverwerwers;
- dat een deel van de inkrimping van de markt gecompenseerd wordt door een verhoogd aantal verbouwingen;
- dat die compensatie niet vertaald wordt in hogere omzetten vermits het gros van de verbouwingen zich in de residentiële sector bevindt en deze werken gekenmerkt worden door relatief lage budgetten;
- dat – in vergelijking met de piekjaren van 1975 tot 1980 - de nieuwbouwomzet gedaald is met 30 %;
- dat sinds diezelfde piekperiode het aantal verkopen van bestaand onroerend goed met ruim 60 % gestegen is.

De omzet van de bouwsector heeft zich in deze periode kunnen handhaven. De inkomsten zijn gestaag gestegen en houden gelijke tred met de reële bouwkost (ABEX-index).

Deze ABEX index ligt wel lager dan de gemiddelde prijzenindex

In de periode 1989 – 2004 is de gemiddelde ABEX-index 3,78 % per jaar; de inflatie steeg over deze periode jaarlijks 4,36 % en de lonen 3,51 %.

Gelet op het dalend bouwvolume moeten we besluiten dat bij een gelijke omzet de winsten toegenomen zijn vermits de loonkost over deze periode ook lager lag dan de gemiddelde stijging van de bouwkost.



***IS HET TIJ AAN HET KEREN ?***

In september 2005 trok het NAV aan de alarmbel: op één jaar tijd zouden meer dan 1.000 architecten er de brui aan gegeven hebben.

De oorzaak van deze plotse vaandelvlucht valt volgens de beroepsorganisatie aan diverse oorzaken te wijten. Er werd een beperkt onderzoek uitgevoerd onder de beroepverlaters: Er werden 150 telefonische interviews afgenomen.

Opvallend is dat de helft van de verlaters tussen 30 en 50 jaar oud is, dus zeker nog helemaal niet binnen.

REDEN	AANTAL KEREN VERMELD	
Te weinig verdienen	34	28 %
Betere job aangeboden gekregen	29	24 %
Pensioen	21	17 %
Te weinig werkzekerheid / teveel ups en downs	25	20 %
Overleden	8	7 %
Te grote verantwoordelijkheid	8	7 %
Geen interessant sociaal statuut	5	4 %
Werkt als architect in het buitenland	5	4 %
Werkt in een andere functie binnen het architectenbureau	5	4 %
Moeilijk te combineren met het gezin, kinderen / om praktische redenen	5	4 %



### ***SITUATIE VAN DE ARCHITECTEN.***

In dezelfde periode is het inkomen van de architecten gemiddeld op hetzelfde peil gebleven. Ten opzichte van de overige vrije beroepen en de gemiddelde prijsstijging is de situatie ronduit dramatisch te noemen.

Als oorzaken wordt door het corps vaak met de vinger gewezen in de richting van het onderwijs, de Orde en de beroepsverenigingen.

Er is echter niet een éénduidige oorzaak waarom het inkomen zo angstwekkend laag blijft. We duiden aan:

- het stijgend aantal architecten;
- het toenemend aantal taken binnen eenzelfde opdracht;
- de toenemende gevolgen van de aansprakelijkheid die het beroep met zich meebrengt;
- de toenemende investeringen binnen de onderneming;
- de missie van de architect.

### ***HET TOENEMEND AANTAL ARCHITECTEN.***

Men kan natuurlijk moeilijk naast het toenemend aantal architecten kijken. De instroom is groot.

Wat opvalt is dat de instroom van architectuurstudenten niet vermindert of gealarmeerd wordt door de voor de hand liggende cijfers. Dit kan te wijten zijn aan een gebrek aan informatie en communicatie maar er zijn ook andere fenomenen die meespelen.

Architectuur is een aantrekkelijke studie.

Architectuur krijgt ook meer belangstelling in de media – architectuur heet *sexy* te zijn.

Ook het toenemend aantal vrouwelijke studenten speelt mee in de instroom. In de jaren zestig en zeventig was *architect* nog een typisch mannelijk beroep, op enkele vrouwelijke uitzonderingen na. Binnenhuisarchitectuur, dat was meer iets voor meisjes. Vandaag moeten we vaststellen dat de vrouwelijke populatie aan sommige instituten reeds 60 % bedraagt.

Het toenemend aantal studenten heeft echter niet geleid tot hogere slaagpercentages binnen het opleidingstraject. De slaagpercentages zijn over deze periode niet gestegen, wel integendeel, ze zijn gedaald tot ongeveer 30 à 35 %.

Het zijn dus niet de hogescholen of de universiteiten die de oorzaak zijn van een teveel aan gediplomeerden; de onderwijsinstellingen volgen gewoon een trend.



***HET TOENEMEND AANTAL TAKEN BINNEN EENZELFDE OPDRACHT.***

Dossiers worden alsmear omvangrijker en dit is te wijten aan een hele reeks factoren:

- opdrachtgevers worden kritischer en gaan meer shoppen => er moet dus meer tijd vrijgemaakt worden voor prospectie, offertes maken, voorstellen doen, wedstrijden ...;
- de overheid wordt in haar vergunningenbeleid alsmear moeilijker; er moeten steeds meer rondjes onderhandelingen gevoerd worden en het is niet uitgesloten dat een ontwerp door drie verschillende instanties beoordeeld wordt, met telkens een verschillende visie: de gemeentelijke stedenbouwkundige ambtenaar, de gemachtigde ambtenaar en de provinciale stedenbouwkundige ambtenaar; dit vraagt steeds meer aanpassingen aan de ontwerpen;
- dossiers moeten meer en meer uitgeschreven worden – de bestekken worden alsmear omvangrijker;
- door de toenemende concurrentie – ook onder de aannemers - worden de prijzen alsmear scherper met de gekende stress-toestanden tot gevolg : aannemers proberen zoveel mogelijk meer- of bijwerken uit de wacht te slepen met hopen discussies tot gevolg tijdens de uitvoeringsfase;
- aannemers klagen – terecht – over een gebrek aan goed geschoold personeel: ook dat eist zijn tol op de werven daar de interventies van de architect bij een toenemende graad van minderwaardig werk evenredig toenemen;
- en dan zijn er hele reeks taken bijgekomen die aan de architect worden opgedragen doch die niet steeds vergoed worden:
  - de toegenomen reglementering op alle terreinen waardoor de studie van het ontwerp verzwakt doch niet evenredig vergoed wordt;
  - de toegenomen coördinerende rol tussen de overige studiepartners – hogere techniciteit van het werk;
  - de bijkomende prestaties die gevraagd worden inzake milieubeheersing, energiebeheersing ...
  - de aanvullende prestaties voor de veiligheidscoördinatie

Architecten hebben niet de gewoonte om al deze aanvullende prestaties apart te verrekenen. Opdrachtgevers zijn ook niet vlug geneigd om deze te betalen.

De invloed van de consumentenorganisaties is hier ook niet weg te denken. Zij zijn immers de grote promotoren van op voorhand forfaitair vastgelegde erelonen die geen rekening houden met de reële prestaties die moeten geleverd worden.



Een precieze taakomschrijving van wat wel en niet in de standaardprestatie zit ontbreekt nog steeds. Architecten hebben nog steeds geen bestek of lastenboek voor hun eigen prestaties opgesteld.

### ***DE AANSPRAKELIJKHEID***

De aansprakelijkheid van de architect is niet nieuw, ze bestaat reeds ruim vierduizend jaar. In onze cultuur is ze dik tweehonderd jaar oud doch de laatste decennia is er een inflatie aan procedures tegen de architect.

Er zijn meerdere oorzaken voor deze inflatie:

- toenemend aantal fouten in de dossiers van de architecten;
- toenemend aantal fouten bij de uitvoering;
- toenemend aantal partijen dat bij een geschil betrokken wordt in een poging om uit een ingewikkelde situatie, zoveel mogelijk partijen in de val mee te sleuren.

Het toenemend aantal fouten in een dossier heeft niet zozeer te maken met een gebrek aan beroepskennis of een gemis aan beroepsernst. Het toenemend gebruik van informatica heeft hiervoor gezorgd.

Door de stijgende tijdsdruk komen er meer fouten in de plannen voor. De alomtegenwoordige informatica is hier niet vreemd aan. Immers, het quasi nog uitsluitend werken op scherm resulteert in een gebrek aan overzicht van de tekeningen waardoor er meer fouten gemaakt worden tussen de verschillende plannen en doorsneden onderling. Ook heeft het ontwerpen en uittekenen op scherm een gemis aan schaalgevoel waardoor ook een reeks fouten ontstaan.

Ook in het geschreven gedeelte van het dossier komen meer fouten voor: de omvang van het dossier brengt dit met zich mee waardoor tegenstrijdige interpretaties kunnen ontstaan die op hun beurt aanleiding geven tot foute uitvoeringen of misverstanden en discussies tijdens de uitvoeringsfase.

Er is echter geen simpele weg terug: het steeds groter aantal wijzigingen tijdens de plannen noopt tot het gebruik van informatica.

Het inflatie van het aantal fouten binnen een bouw dossier wordt ook bevestigd door de vaststellingen van de verzekeraars van architecten.

De toenemende kostprijs van herstellingen en de gelimiteerde budgetten staan vaak minnelijke regelingen in de weg waardoor bouwgeschillen meer en meer voor de rechtbank beslecht worden.

Werd de architect aanvankelijk nog aanzien als de vertrouwensman van de opdrachtgever, die hem ook in geschillen zou bijstaan, dan wordt hij nu meer en meer als partij in een geschil betrokken, soms terecht, soms ook onterecht.

Uit de statistieken van de verzekeraars weten we dat architecten slechts in één derde van de gevallen effectief veroordeeld worden tot het betalen van schade in die gevallen waar ze minstens medeaansprakelijk gesteld worden.



Momenteel zijn één op drie architecten betrokken in één of ander bouwgeding en ook dat eist zijn prijs en tijd. Deze niet productieve tijd kost geld, veel geld.

### ***INVESTERINGEN***

Het opstarten van een architectenbureau was vroeger eenvoudig: een tekenafel, een schrijfmachine en een fotokopieerapparaat volstonden om aan de slag te gaan. En een tekenafel ging zeer lang mee.

Door de toegenomen informatisering zijn het aantal kosten niet teruggelopen. Men is verplicht om de technologische evolutie te volgen - sommige opdrachtgevers eisen dit gewoon. De regelmatige upgradering van zowel hard- als software vragen een permanent investeringsbeleid dat geen garantie biedt op een hoger rendement, vaak integendeel. De nieuwe technologie doet de algemene werkingskosten stijgen – meer verbruik van prints en plots – digitale communicatie – onderhoudskosten – opleidingskosten - ...

### ***DE MISSIE VAN DE ARCHITECT***

Elk bedrijf dat zich respecteert start met een missie, nadien wordt de visie bedacht, de doelstellingen beschreven, de strategie bepaald en tenslotte worden de middelen geïmplementeerd om het doel te bereiken.

Architecten hebben ook een missie. Die zit bij velen diep ingebakken: ze willen aan architectuur doen. Daar is niets mis mee want architectuur geeft ontegensprekelijk een meerwaarde aan en de omgeving en aan het leven. Getuige hiervan ons versteend historisch verleden, dat zich telkens opnieuw vernieuwd heeft en aangepast heeft aan de noden van de tijd. Deze constante meerwaarde van ons bebouwd milieu, dat we architectuur noemen, behoort tot de missie van de architect. Deze meerwaarde vraagt veel energie van de architect. Het gaat om meer dan het louter uittekenen van wat ideeën; het gaat ook om de presentatie ervan, het overtuigen van de bouwpartners, de vergunningverlenende overheid, de omgeving... Deze maatschappelijke verantwoordelijkheid wordt zelden gehonoreerd; wel integendeel. Veel architecten verzetten bergen werk en energie om te voldoen aan hun missie maar vaak verdampt deze energie als water voor de zon. En ze wordt ook nooit betaald.



***MIDDELEN TOT HERSTEL VAN DE SITUATIE***

Al deze overwegingen geven een partiële verklaring voor het fenomeen van de te lage erelonen. Terecht kan men zich de vraag stellen of architecten nog in staat zijn om hun taak nog naar behoren te vervullen; in alle onafhankelijkheid ten opzichte van de opdrachtgever, de aannemer en andere partners en betrokkenen.

Een gebrek aan een behoorlijk inkomen is vaak de eerste stap naar minderwaardiger kwaliteit die risico's inhoudt, voor zowel de architect als de opdrachtgever en – in uitzonderlijke gevallen – tot schade aan derden.

Er is maar één middel om tot een betere dienstverlening te komen: de erelonen moeten hoger.

***HET IS DE SCHULD VAN DE ORDE.***

Na het onderwijs wordt de Orde in veel gevallen aangewezen als de schuldige waarom de architecten geen volwaardige erelonen ontvangen.

Het dient gezegd: in de jaren die volgden, kort op de installatie van de Orde van Architecten, werd de indruk vaak gewekt dat de bekende deontologische norm nr 2, die de ereloonshalen vastlegt in functie van de categorie van werken en de bouwbudgetten, vrij vlug als minimale barema's wettelijk zouden worden vastgelegd. We herinneren ons de getuigenissen van de *founding fathers* voor wie het steeds hooguit een kwestie van enkele maanden zou zijn, en de norm zou een wettelijk feit zijn. De geschiedenis heeft aangetoond dat dit een naïeve visie was die zelfs op termijn afgestraft zou worden.

De Europese Commissie heeft zelfs het louter bekendmaken van een tarief als richtsnoer afgewezen en zelfs beboet.

Het verwijderen van deze tarieven uit alle mogelijke publicaties heeft in situ niets veranderd aan de bestaande situatie.

Architecten vroegen reeds jaren erelonen die onder de aanbevelingen lagen. Een interne bevraging bij de Orde (in 1993) leerde dat het gemiddelde ereloon dat gevraagd werd 5,38 % was. Het laagste tarief dat 'mocht' gevraagd worden was zes procent (voor industriële gebouwen) en in dit gemiddelde zouden ook de hogere schalen moeten verwerkt zijn voor verbouwingen en restauraties die in principe respectievelijk 12 en 15 % bedragen.

Eigen – beperkt onderzoek – heeft uitgewezen dat voor professionele opdrachten in de residentiële sector, het gemiddelde ereloon tussen de 4 en 5 % bedraagt.

Of de Orde ja dan neen voldoende inspanningen heeft ondernomen om de erelonen een wettelijk karakter te geven doet eigenlijk niet veel ter zake; de realiteit toont aan dat het corps zelf de teugels in handen had en de tarieven vroeg die ze meende te kunnen vragen binnen een zeer concurrentiele omgeving.



### ***WAT ONTBREEKT DE ARCHITECTEN ?***

Het ontbreekt de architecten als bedrijfsleider niet aan een missie; wel aan

- visie
- strategie
- managementvaardigheden.

Uit alle publicaties blijkt de ambigue houding van de architecten: men is zeer sterk gericht op de uitoefening van het beroep zelf. Alle publicaties draaien rond architectuur en de daarbij horende techniek. Alle opleidingen draaien rond het bijscholen en bijwerken van de kennis en de vaardigheden die rechtstreeks betrekking hebben op het object waarvoor architecten leven en sterven: een gebouw neerzetten.

Het ontwikkelen van een visie en strategie omtrent de wijze van uitoefening van het beroep ontbreekt volledig.

Een aantal jaren geleden hebben architecten zich verenigd om een vuist te vormen tegen de reeds ver doorgedrongen praktijk van de sleutel-op-de-deur praktijken.

De vraag die men zich hierbij moet stellen is of het wel de juiste strategie is om rechtstreeks in concurrentie te willen treden met die actoren op basis van een deontologie die een strikte scheiding van de verschillende bouwpartners vooropstelt.

De geschiedenis heeft uitgewezen dat deze formule niet echt een succes is te noemen, integendeel, de formule sterft een stille dood en dit wordt bevestigd door de nog verder inkrimpende markt van deze bouwsector. Particuliere eengezinswoning zullen over een kleine generatie nog een *niche-markt* zijn.

Stellen dat er minder architecten mogen afstuderen is geen optie. De creativiteit die binnen de opleiding aangewakkerd wordt is vrij uniek te noemen binnen het onderwijslandschap en het zou getuigen van kortzichtigheid dat deze opleiding verloren gaat. Als de West-Europese industrie het in de toekomst zal moeten hebben van creativiteit, dan lijkt het ons dat een architectuuropleiding hier minstens een waardevolle bijdrage toe kan leveren.

Een numerus clausus op de inschrijvingen op de tabel van de Orde zou misschien een oplossing bieden doch dit zou enkel een cadeau zijn voor het bestaande corps dat nominaal nu reeds met een te hoog aantal worstelt.



## ***GEBREK AAN VISIE EN MISSIE VAN DE ARCHITECT***

Als ik de recentste kritieken en toespraken van enkele 'verantwoordelijken' binnen de beroepssector lees en hoor, dan lijken architecten slachtoffer te zijn van allerlei omstandigheden die buiten hun wil om gebeuren.

Architecten lijken één grote bende calimero's die constant roepen dat het niet eerlijk is wat er met hen gebeurd en dat de overheid dringend maatregelen moet nemen. Te beginnen met het onderwijs; het wordt niet met zoveel woorden gezegd maar eigenlijk zou het bestaande korps niets liever hebben dan dat de architectuurscholen voor vijf jaar hun deuren sluiten. Tot de markt wat minder oververzadigd is en nadien leggen we er de vijs op: zoveel en niet meer mogen er afstuderen.

Na het onderwijs wordt de Orde in veel gevallen aangewezen als de schuldige waarom de architecten geen volwaardige erelonen ontvangen. Het dient gezegd: in de jaren die volgden, kort op de installatie van de Orde van Architecten, werd de indruk vaak gewekt dat de bekende deontologische norm nr 2, die de ereloonshalen vastlegt in functie van de categorie van werken en de bouwbudgetten, vrij vlug als minimale barema's wettelijk zouden worden vastgelegd. We herinneren ons de getuigenissen van de *founding fathers* voor wie het steeds hooguit een kwestie van enkele maanden zou zijn, en de norm zou een wettelijk feit zijn. De geschiedenis heeft aangetoond dat dit een naïeve visie was die zelfs op termijn afgestraft zou worden. De Europese Commissie heeft zelfs het louter bekendmaken van een tarief als richtsnoer afgewezen en zelfs beboet. Het verwijderen van deze tarieven uit alle mogelijke publicaties heeft in situ niets veranderd aan de bestaande situatie. Architecten vroegen reeds jaren erelonen die onder de aanbevelingen lagen. Een interne bevraging bij de Orde (in 1993) leerde dat het gemiddelde ereloon dat gevraagd werd 5,38 % was. Het laagste tarief dat 'mocht' gevraagd worden was zes procent (voor industriële gebouwen) en in dit gemiddelde zouden ook de hogere schalen moeten verwerkt zijn voor verbouwingen en restauraties die in principe respectievelijk 12 en 15 % bedragen.

Eigen – beperkt onderzoek – heeft uitgewezen dat voor professionele opdrachten in de residentiële sector, het gemiddelde ereloon tussen de 4 en 5 % bedraagt.

Of de Orde ja dan neen voldoende inspanningen heeft ondernomen om de erelonen een wettelijk karakter te geven doet eigenlijk niet veel ter zake; de realiteit toont aan dat het corps zelf de teugels in handen had en de tarieven vroeg die ze meende te kunnen vragen binnen een zeer concurrentieel omgeving.

Architecten moeten meer en meer tegen vooraf afgesproken prijzen werken waarbij het niet helemaal duidelijk is wat de taak nu precies omvat. Er zal derhalve ook een grondig onderzoek moeten gebeuren op de correcte verloning van de prestatie nu blijkt dat het vergoeden van een opdracht, louter op een percentage van de



DE FINANCIËLE ONAFHANKELIJKHEID VAN HET ARCHITECTENBEROEP

bouwkost vaak niet strookt met de werkelijk geleverde prestatie. Daarvoor is verouderde (Napoleontische) percentagesysteem hopeloos achterhaald.

Ook op dat vlak moet nog heel wat onderzoek gebeuren. Maar hoeveel hebben de orde, de beroepsverenigingen en andere instanties hierin reeds geïnvesteerd ?

En dan de overheid met al haar maatregelen en reglementeringen. Het zit ons niet mee maar eerlijk gezegd, hoe groot was het vuistje van de architecten op het ogenblik dat mevrouw de minister Van Den Bossche haar betreurenswaardige uitspraak deed ?

Het is typisch voor 'beschermde' beroepen dat veel verwachten van de buitenwereld om hun problemen op te lossen maar zelf de visie en de dynamiek missen om hieraan iets te doen.

We kennen geen enkele ondernemer of ondernemersgroep die op deze wijze langs de kant van de weg gaat zitten janken en alles over zich heen laat rijden. Echte ondernemers kijken naar wat er in de markt aan het gebeuren is en reageren daarop.

***ENKELE VOORBEELDEN UIT DE PRAKTIJK.***

In 1975 – de Orde van Architecten was toen ruim 10 jaar in werking – bedroeg het aantal traditionele winkels 19.600 eenheden; anno 2002 was dat nog 4.375 winkels. Het marktaandeel van deze categorie winkels in de voedingssector is gezakt van 26 naar 6,8 %.

De algemene consumptie is in die zelfde periode steeds toegenomen.

In 1995 bedroeg het aantal tankstations in België nog om en bij de 7.400. Op tien jaar tijd werd dit aantal gehalveerd naar 3.686 en daarvan gaan er dit jaar nog eens een kleine 1.000 dicht. En toch is er een jaarlijkse groei van 4 % in verbruik.

Het aantal boekhandels is van 1975 tot nu gezakt van 750 tot 250. Iets minder dan de helft ervan is in handen van De Standaard boekhandel (30 %) en Fnac (18 %). Ter vergelijking met Nederland: daar zijn er nog steeds 1.600 boekhandels.

Zo lang Sabena een monopoliepositie had in dit land draaide het jaarlijks met verlies, forse verliezen op enkele jaren na. De maatschappij gedroeg zich alsof er niets haar kon overkomen; de staat zou immers bijpassen. Tot overmaat van ramp stortte het bedrijf zich in de armen van een maatschappij die ook de gewoonte had het breed uit te hangen.

SNBA kon goed drie jaar geleden van scratch beginnen. Hoewel de meerderheid van het personeel overkwam van de Sabena-dochter DAT, werd het bedrijf op een heel andere manier opgebouwd. Het personeel, getekend door het faillissement, is zich meer dan ooit bewust van het bestaan van concurrenten en gedraagt zich veel minder lethargisch.



SNBA werd stap voor stap opgebouwd zonder al te gekke risico's te nemen. Sabena wilde zich met een ambitieuze *hub and spoke* strategie, waarbij alle vluchten via een centrale luchthaven lopen, meten met de allergrootste spelers. De rendabiliteit werd daarbij uit het oog verloren.

De ambities van SNBA zijn veel beperkter en zo veel beter geënt op de relatief beperkte markt die België toch is. SNBA biedt enkel rechtstreekse vluchten aan van punt A naar punt B. De rendabiliteit van elke route wordt permanent bewaakt en de luchtvaartmaatschappij is niet te beroerd om een route te stoppen als die geen geld in het laatje brengt.

Er wordt bekibbeld op de kosten waar het kan. Men kijkt bewust naar wat de andere lage prijzen maatschappijen als Ryan-air doen.

Commissie aan reisorganisatoren werden afgeschaft; ze krijgen wel nog een algemene bonus. Boeken via het internet wordt aangemoedigd.

Dit jaar wordt een netto winst geboekt van 1.04 miljoen €, minder dan gehoopt maar er is hoop op beterschap.



***DE KLASSIEKE MANAGEMENTSTRUCTUUR.***

Architecten worden van ver of dichtbij geconfronteerd met verschillende vormen van management.

PROCES-MANAGEMENT

PROJECT-MANAGEMENT

BOUW-MANAGEMENT

BUREEL-MANAGEMENT

**Proces-management** behandelt het sturen van stedenbouwkundige processen. Stedenbouw en ruimtelijke ordening is geen statisch gegeven. Het is een voortdurend proces van continue evoluties die tot stand komen tussen verschillende instanties en partijen.

De evoluties zijn het gevolg van veranderende culturele-, sociologische-, economische- en natuurlijke feiten en situaties. Vanuit die evoluties ontstaan telkens andere behoeften en vragen waaraan een oplossing moet gegeven worden.

**Project-management** spitst zich toe op een welomkaderde en gedefinieerde zaak. Het gaat om een plan, een ontwerp dat men op een wel gedefinieerde plaats wenst te realiseren. Een project kent – in tegenstelling tot een proces – een begin en een einde. Een project is succesvol als het kan gerealiseerd worden en aan de initiatiefnemers het beoogde resultaat oplevert.

**Bouw-management** beperkt zich tot het bestuderen van het concreet realiseren van een bouwproject. Bouwmanagement is het voltrekken van een contractuele overeenkomst. De tegenstelling met project-management zit hem in het feit dat bij project-management de contracten nog lang niet opgemaakt zijn; integendeel, we bevinden ons daar in de precontractuele fase.

**Bureel-management** is het vehikel waarmee de architect, de stedenbouwkundige, de planoloog of de project-ontwikkelaar werk. Het bureel levert diensten aan één van de drie vorige processen maar dient op zichzelf te kunnen draaien wil het normaal en goed functioneren.



Management is op zich geen statisch gegeven. Het is een opeenvolging van diverse handelingen en processen waarbij het ontwikkelen van een aantal sleutelbegrippen in een logische volgorde moeten doorgemaakt worden.

Het klassieke model ziet er uit als volgt



## *VISIE*

We kwamen onlangs volgende visie tegen:

*Architectuur is voor ons geen zaak van vierkante meters of dienstverlening. Architectuur heeft voor ons vooral te maken met politiek engagement, het stellen van een culturele daad, met poëzie van de centimeter, sociale eisen, filosofische verwondering en het verlangen naar ruimte als bron van de droom.*

(Programmaverklaring van V+, een jong Brussels architectenbureau dat zich voluit *Bureau vers plus de bien être* noemt – Jörn Aram Bilhain, Thierry Decuyperre en Shin Hagiwara).

Het bureau gaat op zoek naar *meer leven, meer zin, meer passie, meer attitude, meer genot, meer vragen, meer vlees, meer intensiteit, meer fantasme, meer euforie, meer onstuimigheid, meer beweging, meer weerstand ...*

Het bureau heeft duidelijk een visie op architectuur. We vragen ons niet af of het bureau er ook in slaagt om deze visie concreet in architectuur om te zetten noch of er publiek bestaat dat hierop zat te wachten of zich hierin wil herkennen.

Er zouden wel wat meer bureaus mogen zijn die een dergelijke visie duidelijk kunnen neerschrijven en het ook als drijfveer gebruiken om hun werk een duidelijk profiel te geven.

Als het op het neerschrijven van een visie over architectuur gaat, zijn er wel meer bureaus die dat kunnen, weze het altijd niet zo klaar en duidelijk. Vaak formuleert men zijn visie als de klant en zijn verlangens centraal stellen, de klant meer bieden dan hij voor mogelijk houdt.

Maar hoe zit dat eigenlijk met de visievorming van het eigen bureau ?

## ***BUREEL MANAGEMENT***

Een architectenkantoor is een bedrijf dat diensten levert van intellectuele aard en ook als dusdanig moet gerund worden.

Dit wil zeggen dat men duidelijk inzicht moet hebben in

- de kostenstructuur;
- de productiekost;
- de risico's ;
- de winstratio's ;
- de kost van marktpositionering



DE FINANCIËLE ONAFHANKELIJKHEID VAN HET ARCHITECTENBEROEP

---

De kennis omtrent deze factoren ontbreekt actueel. Veel moet nog onderzocht worden en er zal nog veel kennisoverdracht moeten gebeuren om tot een degelijk professioneel kader te komen.

Anders dan met andere vrije beroepen wordt maar al te vaak vergeten dat het architectenberoep zijn losse prestaties niet kan aanrekenen als de juridische of medische beroepen.

Architecten moeten meer en meer tegen vooraf afgesproken prijzen werken waarbij het niet helemaal duidelijk is wat de taak nu precies omvat. Er zal derhalve ook een grondig onderzoek moeten gebeuren op de correcte verloning van de prestatie nu blijkt dat het vergoeden van een opdracht, louter op een percentage van de bouwkost vaak niet strookt met de werkelijk geleverde prestatie. Daarvoor is verouderde (Napoleontische) percentagesysteem hopeloos achterhaald.

Ook op dat vlak moet nog heel wat onderzoek gebeuren maar we zijn op e goede weg en we zijn reeds in staat om een aantal tools aan te rijken.

Van bouwmanagement zijn we goed op de hoogte. We leiden en sturen bouwprojecten, we kennen alle reglementeringen ter zake, we kennen de regels van de werken op overheidsopdrachten en alle regelingen inzake private opdrachten. Van heel wat werkzaamheden in de bouw kennen de we de eenheidsprijzen en sommigen onder ons zijn op dat vlak een wandelende databank.

- Maar hoe zit het met de kennis omtrent cijfers van ons eigen bureau ?
- Wie van ons weet hoeveel uren er jaarlijks op zijn bureau gepresteerd worden ?
- Hoeveel uren daarvan zijn er productief ?
- Wie van ons kent effectief de kostprijs van één uur van zijn medewerkers ?
- Wie van ons kent de reële kostprijs van zijn dienstverlening ?
- Hoeveel architecten onder ons doen er effectief aan nacalculatie ?
- Is de verhouding van onze prestaties tot aan de werffase effectief 60 % van het totale ereloon ?
- Weten we of nog winst maken ? break-even draaien of eigenlijk reeds verlies aan het draaien zijn ?
- Hebben we wel een visie omtrent hoe we ons beroep het best zouden uitoefenen ?
- Hoe gaan we om met de toenemende complexiteit waar we dagelijks mee geconfronteerd worden ?



## DE FINANCIËLE ONAFHANKELIJKHEID VAN HET ARCHITECTENBEROEP

- Kunnen we deze complexiteit wel alleen aan ?
- Gaat dit niet ten koste van onze gezondheid en onze portemonnee ?
- Zijn we wel in staat om winst te maken ?

Management, vertaald naar een architectenbureau ziet er zo uit.



De visie die we ontwikkelen moet gebaseerd zijn om wat zich rondom ons afspeelt op het vlak van bureelorganisatie, in de ruimste zin.

*SAMENWERKEN VS SOLOPRAKTIJK*

Kijken we naar de samenwerkingsverbanden in het vrije beroep, volgens sector <sup>2</sup>

	SOLO PRAKTIJK	GROEPS PRAKTIJK	ASSOCIATIE
Economische beroepen	29 %	37 %	34 %
Juridische beroepen	24 %	36 %	41 %
Bouwkundige beroepen	31 %	36 %	34 %
Medische beroepen	39 %	33 %	28 %
Totaal vrije beroepen	33 %	35 %	32 %

We zijn er niet zeker van dat deze cijfers representatief zijn voor heel de sector. Het feit dat het onderzoek bij werkgevers werd uitgevoerd geeft te kennen dat men vermoedelijk niet bij de solopraktijken is terecht gekomen.

Het aantal architectenassociaties geregistreerd bij de orde is wel gekend doch er zijn ook een aantal niet geregistreerde architectenassociaties. Het is evenmin duidelijk hoeveel architecten er op de bureaus werken. Door het groot aantal zelfstandige medewerkers op de bureaus is de situatie evenmin duidelijk.

Daar een aantal van deze zelfstandige medewerkers ook nog voor eigen rekening werken, weze het soms zeer beperkt in omvang, is er wellicht en groot aantal architecten ingeschreven op het tableau dat het groot aantal architecten in België verklaart.

We hebben daarjuist een hele reeks evoluties binnen het veld gezien. Over de juiste samenstelling van het korps ontbreken recente cijfers maar:

- het merendeel van de het corps bestaat nog steeds uit solopraktijken;
- een kleine minderheid bestaat uit meermanbureaus;
- een iets groter deel is werkzaam in een associatie.

Onze stelling is : mochten alle architecten vandaag beslissen om tegen volgend jaar met een confrater te gaan samenwerken, dan zijn er volgend jaar de helft minder opdrachtverwerfers voor eenzelfde aantal opdrachtgevers.

Indien men over twee jaar deze operatie nog eens zou herhalen, dan is spreken we nog over een kwart opdrachtverwerfers voor eenzelfde potentieel bouwopdrachten.

Deze gedachte lijkt absurd doch in de praktijk blijkt dit te werken. Naar aanleiding van de horeca-beurs die in nov 2004 te Gent plaatshad werden cijfers gepubliceerd die tot nadenken stemmen.

<sup>2</sup> STV-Innovatie & arbeid 2003 enquête bij 1.300 werkgevers



Het aantal cafés is de laatste jaren gedaald, maar de omzet is in de nog bestaande cafés gestegen. In Brussel daalde het aantal cafés de laatste tien jaren met dertig procent en steeg de omzet per café met gemiddeld 40 %.

Uit de reeds geciteerde studie van de Orde van 1993 bleek dat het gemiddeld aangerekend ereloon aanmerkelijk verschilt tussen de solopraktijken en de associaties:

In de residentiële sector ligt het gemiddeld ereloon 28 % hoger bij de associaties en in de niet-residentiële sector 38 % hoger. Deze cijfers ondersteunen de visie dat het vormen van associaties om meer dan één reden, een noodzaak wordt.

### ***PERCEPTIE***

Er zijn overigens meer redenen om aan samenwerking te denken:

Alles draait om perceptie. Het is niet belangrijk wat wij vinden van ons beroep; belangrijker is wat de buitenwereld ervan verwacht, erover denkt en het beroep ervaart.

De perceptie over ons beroep is nog niet vaak onderzocht maar het is duidelijk dat voor een groot deel ons beroep nog een vrij traditioneel imago heeft: dat van de beoefenaar van een vrijberoep dat thuis kantoor houdt en vooral gericht is op de particuliere markt.

Er is een groot verschil tussen de opdrachten die een 'karton'-bureau aankan en deze van een professioneel uitgebouwd bureau.

Een collega formuleerde het zo:

*Als ik op een receptie met een bankier stond te praten en hem vertelde dat ik architect was met één stagiair keek hij mij beleefd bemoedigend toe, want misschien zou ooit nog een lening bij hem versieren. Als ik nu op een receptie met een bankier sta te praten en hem vertel dat we een vennootschap zijn met twaalf vast medewerkers vraagt hij naar mijn kaartje en probeert mij in contact te brengen met bedrijfsleiders, want ik kan nog altijd een lening bij hem versieren.*

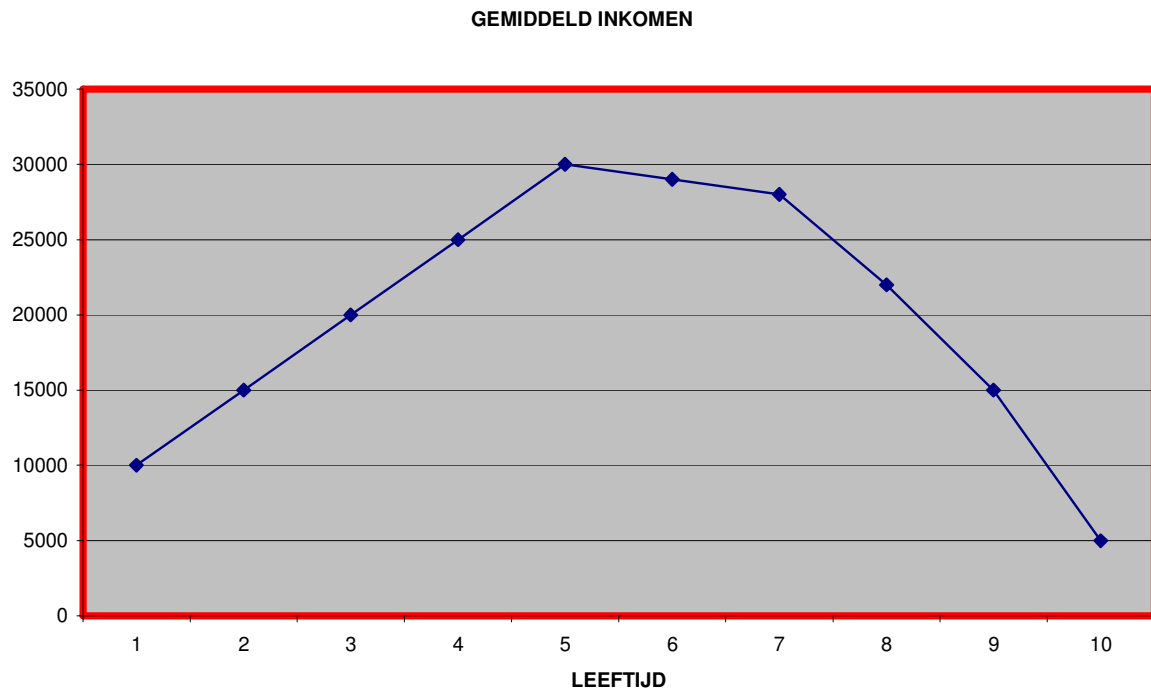
Er moet dringend meer professionalisering komen, die los staat van onze persoonlijke leefruimte. Van een professioneel bureau verwacht men dat het wat zal kosten; van iemand die zijn kantoor thuis houdt lijkt het of hij zijn beroep als *hobby* uitoefent.

### ***MISSIE***

Architecten vergeten vaak één ding: onze missie is ook geld verdienen. Daar slagen de meesten ook in. Maar er is meer; naast geld verdienen moeten we ook nog winst maken.



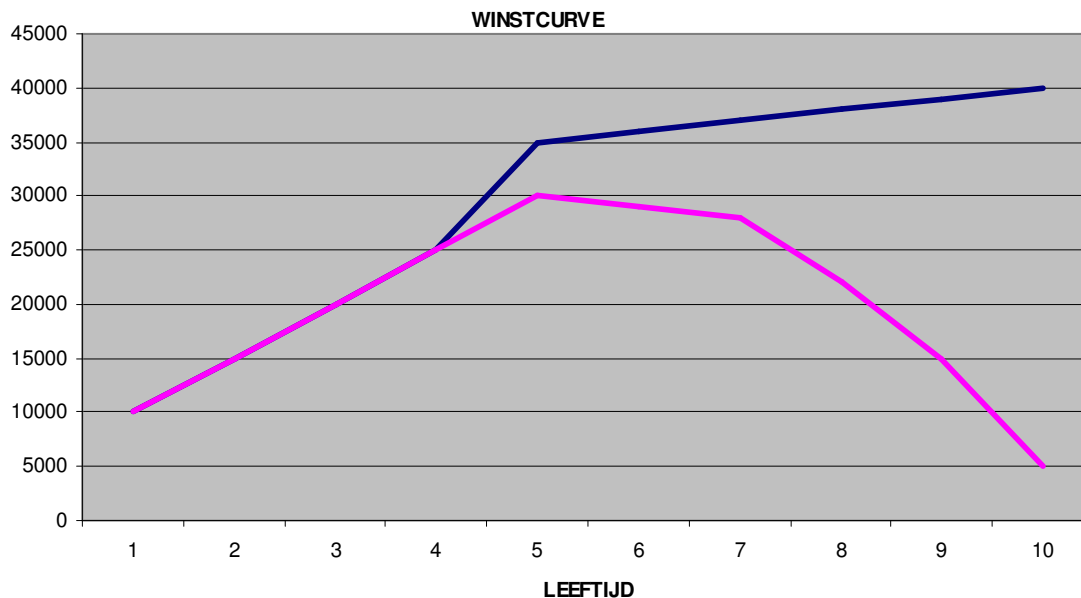
Het inkomstenverloop van de meeste architecten ziet er als volgt uit:



Op het einde van de carrière zakt de waarde van het bureau zieltoegend in elkaar. De meeste van de architecten gaan ervan uit dat hun bureau zeer persoonsgebonden is en dat de klanten komen voor de persoonlijkheid van de architect. Dat is in veel gevallen ook zo maar het kan ook anders.

Als een architectenbureau 'winst' maakt is het een aantrekkelijk zaak, ook voor andere architecten. Van een bureau dat winst maakt zijn er wel meer geïnteresseerd om aandelen te kopen. Wie op tijd zijn bureau via aandelen geleidelijk weet over te laten, kan zijn jarenlange inzet, dag en nacht werken, risico's en verantwoordelijkheid verzilveren door zijn bureau een structuur te geven die het mogelijk maakt dat even waardevolle talenten erin geïnteresseerd zijn en het bureau verder zetten.

## DE FINANCIËLE ONAFHANKELIJKHEID VAN HET ARCHITECTENBEROEP



En of we het nu willen of niet, we zullen naar een dergelijk systeem moeten overstappen want de jacht op de zelfstandige medewerkers is open.

Het merendeel van de architectenbureaus kunnen zich handhaven op het statuut van de zelfstandige medewerkers.

Maar het ziet er naar uit dat ook dat niet lang meer zal duren. Het FVIB heeft destijds een voorstel gedaan van een aantal punten die typisch zouden kunnen genoemd worden voor het statuut van de zelfstandige medewerker. Een viertal uitspraken van Cassatie hebben aangetoond dat dit in feite niet nodig was. Cassatie stelt dat het vrije wil tussen partijen primeert. Maar ook dit is geen zekerheid.

De dag dat de werkverstrekkers van deze vrijwillige medewerkers aangepakt worden door de RSZ – en die dag zit er aan te komen – zullen de beoefenaars van vrije beroepen weer aan de klaagmuur staan dat ze gezien zijn.

Ons lijkt het een veel betere strategie om hierop te anticiperen en een bedrijfstructuur op te zetten die het mogelijk maakt om de waardevolle medewerkers mee in de bedrijfsstructuur op te nemen en mee verantwoordelijkheid te laten nemen.

Voorwaarde hiertoe is een visie op ondernemen en ervoor zorgen dat uw onderneming aantrekkelijk en sexy is.



*STRATEGISCHE DOELSTELLINGEN.*

Je verbouwt een bureau niet in één klap om tot een dergelijke aantrekkelijke machine. Na de visievorming en het stellen van de missie begint het nog maar:

- naar welke bedrijfsstructuur streef ik;
- hoe zorg ik voor een degelijke financiële structuur
- hoe zit het met de efficiëntie van mijn bureelorganisatie
- hoe kan ik mijn mensen selecteren en motiveren om mee het bureau uit te bouwen
- hoe kan ik mijn bureau positioneren tegenover de anderen ?

Zoiets heb je niet in één twee drie klaar. Aan strategische doelstellingen moet gewerkt worden, moet over gereflecteerd worden, moet bijgestuurd worden.

Dat is wat met de cyclus MAOff beogen: een managementmodel opzetten dat iedereen individueel kan invullen en aanpassen naar zijn inzichten, behoeften en visie.

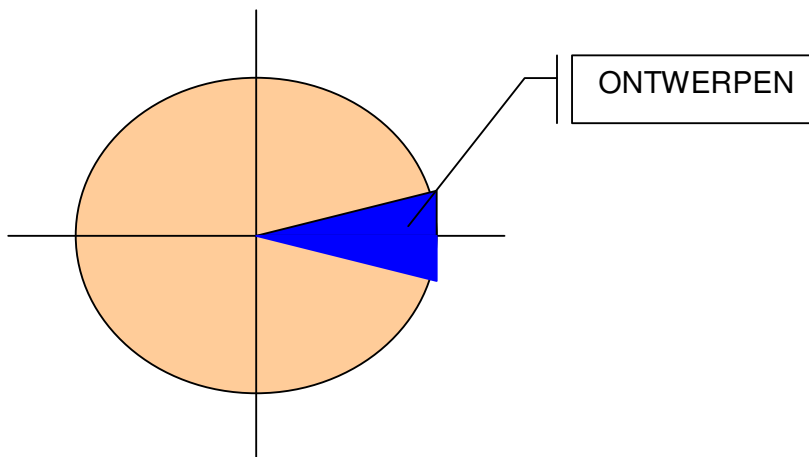
We krijgen soms het verwijt dat ik van architecten managers wil maken; dat architectuur naar de achtergrond geschoven wordt, dat ik het maatschappelijke belang van goede architectuur wil opofferen aan platvloerse commercie.

We denken dat deze critici niet goed begrijpen waarover het gaat.

Als dit de totale beschikbare tijd is van een architect, dan vertegenwoordigt die kleine spie de tijd die we spenderen aan architectuur en vormgeving, aan onze architecturale missie. Dat kan bij de éne en andere architect een beetje variëren maar dit is zowat het gemiddelde.

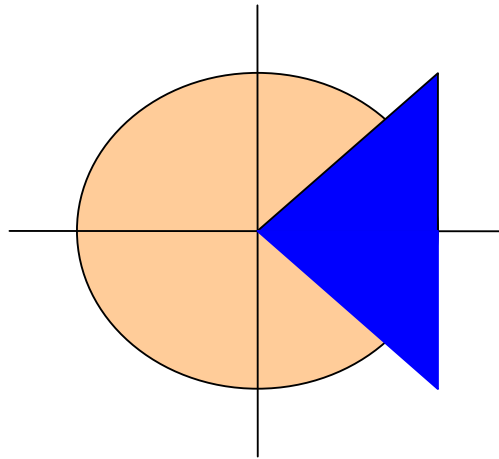
Het zou onwijs zijn om aan die kleine spie te prutsen om tot een efficiëntere onderneming te komen.

Als er moet gesleuteld worden aan het bedrijf om de efficiëntie te verhogen, dan is het in het andere deel. Daar is nog ruimte om aan te sleutelen.



Met beter bureelmanagement moet het mogelijk zijn een comfortabeler leven te lijden en meer tijd vrij te maken voor datgene waarvoor we ons passioneel willen inzetten: ontwerpen.

En als we daar in slagen, komt er weer tijd vrij voor creativiteit en ... betere architectuur.



## **BESLUITEN**

We behoren niet tot die categorie *moestikzoes* die de schuld voor onze weinig benijdbare positie steeds naar de anderen doorschuiven.

Het is zoals de Franse president François Mitterrand ooit zei: *il y a toujours un avenir pour ceux qui pensent à l'avenir.*

Als eindconclusie stellen we

- dat het architectenberoep zich in een crisis situatie bevindt;
- dat er nood is aan een professionele en wetenschappelijke doorlichting van het beroep;
- dat hieruit een visie zal moeten ontwikkeld worden;
- dat deze visie als basis zal moeten dienen voor het ontwikkelen van een strategie;
- dat er dringend opleidingen tot managementvaardigheden – specifiek voor de sector – moeten ontwikkeld worden.

Dit zal er niet vanzelf komen en het is aan de verantwoordelijken die een rol spelen binnen de sector om gezamenlijk hiervoor een visie en strategie uit te werken.

In eerste instantie zijn dat:

- het onderwijs
- de Orde
- de beroepsorganisaties
- de interprofessionele organisaties

In tweede orde zijn dat de :

- de overheden
- de verzekeringsmaatschappijen
- de professionele bouworganisaties en opdrachtgevers
- de consumentenorganisaties

Wij geloven nog steeds dat een toekomst is voor de architecten. Maar het zal een toekomst zijn voor die architecten die goed beseffen dat ze naast hun creativiteit ook nog moeten beschikken over een machine die hun in staat stelt om die creativiteit op winstgevend wijze uit te dragen.



En met de cycli MAOff (Management van een Architecten Office) en RPM (Ruimtelijk projectmanagement) zijn we er van overtuigd dat we zeer positieve stappen in die richting zetten.

Johan Rutgeerts  
Architect – urbanist – MBM  
Hoofddocent

Bronnen:  
F.V.I.B. - Brussel  
Stadim – Antwerpen  
Bouwunie – Brussel  
N.I.S.  
STV – Innovatie en Arbeid  
NAV – [www.nav.be](http://www.nav.be) Aidalink [www.aidalink.be](http://www.aidalink.be)

