

ARCHITECTEN HEBBEN SOMS MOEITE HUN WERK OM TE ZETTEN IN WINST

Creativiteit rijmt niet altijd op rendabiliteit

België heeft steengoede architecten. Maar verdienen ze ook hun brood? Creativiteit laten samengaan met rendabiliteit blijkt een grote uitdaging. *Laurenz Verledens*

Bij kleine opdrachten weet ik vaak op voorhand dat ze deficitair zullen zijn. Eigenlijk zijn ze een dure hobby." Architect Dirk Somers kan er nog om lachen. Het aantal grotere en lucratievere projecten is omvangrijk genoeg om zijn architectenbureau Bovenbouw rendabel te houden. "De balans vinden tussen innovatie en rendabiliteit is moeilijk", vervolgt Somers. "Nieuwe horizonten verkennen is creatief uitdagend, maar ook arbeidsintensief. Uit een bedrijfseconomische logica is het interessanter inzichten te herkennen en oplossingen te hergebruiken."

Bovenbouw is lang niet het enige architectenbureau dat worstelt met het rendementsvraagstuk. Uit een recent onderzoek van de KU Leuven op initiatief van de Orde van Architecten (Vlaamse Raad) blijkt dat architecten de werklust van een bouwproject doorgaans te laag inschatten. Assar, een Brussels architectenbureau met 125 medewerkers (van wie tachtig architecten), heeft intern de oefening gemaakt. "Winst halen uit alle projecten is de grote uitdaging", stelt Renaud Chevalier, senior partner en CEO bij Assar. "Voor sommige opdrachten is dat gelukkig geen probleem, maar van andere projecten is het rendement dan weer ondermaats."

Uit het onderzoek van Assar blijkt dat de rendabiliteit afhangt van veel

factoren. Grote projecten scoren niet gegarandeerd beter. Er is ook geen duidelijk verband met de bestemming: kantoorprojecten zijn niet aantoonbaar rendabeler dan woningprojecten. "Het is heel variabel", zegt Chevalier. "We stellen wel vast dat de manier waarop het project start, bepalend is voor de rendabiliteit. Als een project moeizaam van start gaat, krijg je dat nog moeilijk rechtgetrokken. We proberen daarop te anticiperen door na te gaan of onze potentiële klant wel alle kaarten in handen heeft. Is de financiering rond, heeft hij een realistische timing, is er duidelijkheid over de bestemmingsmogelijkheden van het terrein..."

Meer werk, meer zorgen

Net zoals de andere spelers in de bouw- en de vastgoedsector, klagen de architecten over de toegenomen complexiteit van het bouwproces. "Het begint al bij de bouwaanvraag", zegt Kati Lamens, architecte en de voorzitter van de architectenorganisatie NAV. "Vroeger volstond bij wijze van spreken een veredelde schets als bouwaanvraag. Vandaag moet er een voorbereiding voor de energieprestaties zijn, technische zaken en de veiligheidsaspecten moeten bekeken zijn, enzovoort. De architect moet dus op het moment van de bouwaanvraag bijna een volledig uitvoeringsdossier af hebben. Maar ook verderop in het bouw-

proces wordt er meer verwacht van de architect. Het echte ontwerpwerk is nog maar een fractie van de tijdsbesteding van een architect. Architecten worden meer en meer de regisseurs van de bouwsector." Meer werk dus voor ➔

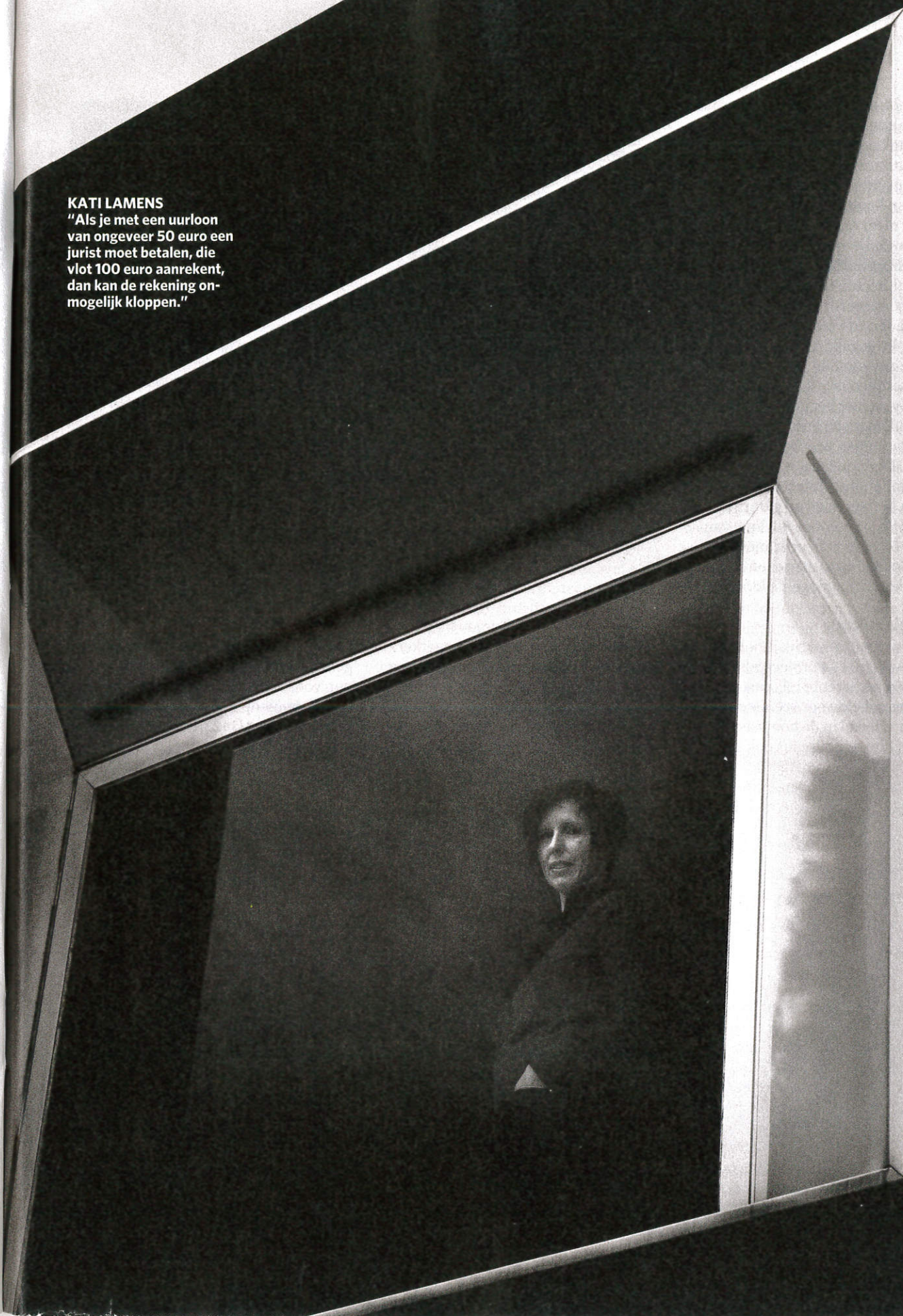
KRACHTEN BUNDELEN IN HET BUITENLAND

Nieuwe, buitenlandse markten exploreren kan voor architectenbureaus een manier zijn om hun cijfers op te krikken en aan risicospreiding te doen. Maar volgens Luc Binst zijn de meeste Belgische bureaus te klein om serieus aan de bak te komen in het buitenland. "Nochtans hebben wij Belgen troeven om het in het buitenland waar te maken. Door de staatsstructuur met drie gewesten zijn we het gewoon in een complexe omgeving te werken, en we staan ook bekend om onze diplomatische aanpak."

Als oplossing voor die taillehandicap pleit hij voor meer samenwerking. En met het initiatief B-DNA geeft hij het goede voorbeeld. B-DNA bundelt de krachten van enkele Belgische architectenbureaus en producenten rond een businessstrategie om voet aan wal te krijgen in Zuidoost-Azië. Sinds september 2015 heeft B-DNA een kantoor in Singapore.

KATI LAMENS

"Als je met een uurloon van ongeveer 50 euro een jurist moet betalen, die vlot 100 euro aanreken, dan kan de rekening onmogelijk kloppen."



➔ de architect, maar dat blijkt niet per se een goede evolutie. "De facto worden die extra taken niet of ondermaats vergoed", argumenteert Kati Lamens. De relatief lage tarieven die de Belgische architecten hanteren, zetten het rendement nog meer onder druk. Volgens een sectorstudie van de Architects' Council Europe (ACE) factureren Belgische architecten gemiddeld (en koopkrachtgecorrigeerd) 55 tot 59 euro per uur. In Nederland is dat 63 tot 70 euro en in Frankrijk zelfs 69 tot 82 euro. Het Europese gemiddelde is 53 tot 64 euro.

De verschillen met de buurlanden vindt Lamens niet het grote probleem. "Wel problematisch is dat andere sectoren en beroepen veel hogere tarieven hanteren. Door de toegenomen complexiteit moeten architecten almaar vaker een beroep doen op externe expertise. Als je met een uurloon van ongeveer 50 euro een jurist moet betalen, die vlot 100 euro aanreken, dan kan de rekening onmogelijk kloppen."

Wedstrijdcultuur

De architectuurpraktijk is ook grillig. Het is bij uitstek een projectgebonden business en recurrente inkomsten zijn een zeldzaamheid voor architectuurbureaus. Als schakel in de bouwsector voelen architectenbureaus ook sterk de conjunctuurschommelingen.

Luc Binst kan erover meespreken. In 2006 fuseerde zijn bureau met dat van

"Het echte ontwerpwerk is nog maar een fractie van de tijdsbesteding van een architect. Architecten worden meer en meer de regisseurs van de bouwsector"

Kati Lamens, NAV

Jo Crepain. Crepain Binst Architecture was op dat moment een van de grootste architectenbureaus van het land. Het deed gouden zaken in Nederland. Maar twee jaar later kreeg het bureau zware klappen te verwerken. "Het overlijden van Jo Crepain in 2008 was natuurlijk een groot verlies voor ons", vertelt Luc Binst. "Dat hebben we jaren gevoeld. En net in die periode stortte de Nederlandse markt volledig in, een gevolg van de vastgoedcrisis."

TRAAG BEROEP, GROTE MOBILITEIT

De voorbije jaren kregen Belgische architectenbureaus stapels sollicitaties van buitenlandse architecten. Vooral architecten uit Spanje, Portugal en Italië – landen met een zwaar getroffen economie en/of vastgoedmarkt – waagden hun kans op de relatief stabiele Belgische markt. Een niet verwaarloosbaar aantal deed dat met succes. "We hebben ook enkele Spanjaarden en Portugezen aangenomen; gewoonlijk zijn dat heel goede profielen", zegt Renaud Chevalier. Bij Assar werken zeven-

tien nationaliteiten. De culturele verschillen noemt Chevalier verrijkend. Hij wijst erop dat buitenlandse carrières ook al voor de crisis van 2008 frequent voorkwamen. Dat architecten sneller de landsgrenzen zouden oversteken dan andere beroeps categorieën, schrijft hij toe aan de 'traagheid' van het architectenvak. "Een pas afgestudeerde architect mag dan wel die titel voeren, eigenlijk is hij nog geen complete architect. Je hebt gemakkelijk tien tot vijftien jaar praktijkervaring

nodig om dit vak volledig onder de knie te krijgen. Een buitenlandse architect die nieuw in België komt werken, heeft op sommige gebieden zeker een handicap tegenover zijn Belgische collega's. Maar op zich is dat niet zo erg, want ook de jonge Belgische architecten beheersen niet het hele spectrum van hun vak. In andere beroepen gaat de carrièreopbouw veel sneller. Een zakenbankier die op zijn dertigste het nog niet heeft gemaakt, kan wellicht beter uitkijken naar een andere baan."

Een krimp van het bureau bleek noodzakelijk: van de 65 medewerkers bleven er op een bepaald moment nog slechts 28 over. "Pas in 2012 konden we de achteruitgang stoppen", zegt Binst. "Vooral de jongste drie jaar hebben we weer veel vertrouwen gewonnen bij onze opdrachtgevers. 2015 was het beste van de afgelopen tien jaar en we werven opnieuw aan."

dertig architectenbureaus van ons land. De G30 liet op basis van 277 dossiers de gemiddelde personeelskosten berekenen voor een architecturaanbesteding en kwam uit op 189.000 euro. Het gros van dat bedrag (142.000 euro) was voor rekening van de deelnemende architectenbureaus.

"De wedstrijdcultuur is totaal doorgeslagen", vindt ook Kati Lamens. "Het is een middel geworden om op een goedkope manier ideeën te verzamelen. Bewust of onbewust negeren en minimaliseren de opdrachtgevers de werklust die een wedstrijd voor architecten met zich brengt. Aannemers maken toch ook een gratis offerte, hoor ik dan weleens als tegenargument. Die vergelijking loopt mank. Aan een deelname aan een wedstrijd is een uitgebreid eisenpakket verbonden."

Het zijn kosten die architectenbureaus zelden recupereren. Alleen de winnaar van de wedstrijd kan de investering terugverdienen bij de uitvoering van het project. Voor de verliezers rest in het beste geval een forfaitaire vergoeding van de kosten. "Dat is hoogstens een symbolische vergoeding voor het geleverde werk", klinkt het in een manifest van NAV.

De G30 en de NAV pleiten voor een wedstrijdssysteem in twee fasen. In de preselectiefase kiest de opdrachtgever op basis van een beperkte visienota een vijftal kandidaten. In de tweede fase gaan de geselecteerde bureaus echt in concurrentie met elkaar en stellen ze een meer uitgewerkt ontwerp voor. De verliezers mogen rekenen op een vergoeding die in verhouding is met de wedstrijdvereisten. "Dat zou kunnen variëren tussen 5000 en 10.000 euro per kandidaat", meent Chevalier. "Maar voor wat men vandaag verwacht, zijn dergelijke bedragen nog aan de lage kant. We moeten daar geen winst op maken, een correcte vergoeding volstaat. In Frankrijk zijn wedstrijdvergoedingen van 50.000 euro en meer geen uitzondering."

De NAV adviseert haar leden niet langer deel te nemen aan wedstrijden met 'onredelijke' voorwaarden. Dirk Somers is al heel selectief. "De samenstelling van de jury is voor ons een belangrijke toetssteen", zegt hij. "Als die enkel bestaat uit lokale mandatarissen, dan zijn we op onze hoede. Wij zoeken in onze ontwerpen soms de grenzen op en we passen voor de gebruikelijke oplossingen. Je hebt pro-

fessionelen nodig om dat naar waarde te kunnen schatten." Hij voegt eraan toe dat wedstrijden wel waardevol zijn geweest voor de architectuur in ons land, in die zin dat ze het ontwerpend onderzoek hebben ondersteund. "Cor-

door Europa, de erelonen volledig vrij zijn, verzwakt volgens de architecten hun positie om een deftige vergoeding af te dwingen.

De sector gaat ook niet helemaal vrijuit. Veel bureaus excelleren graag in

"Winst halen uit alle projecten is de grote uitdaging"

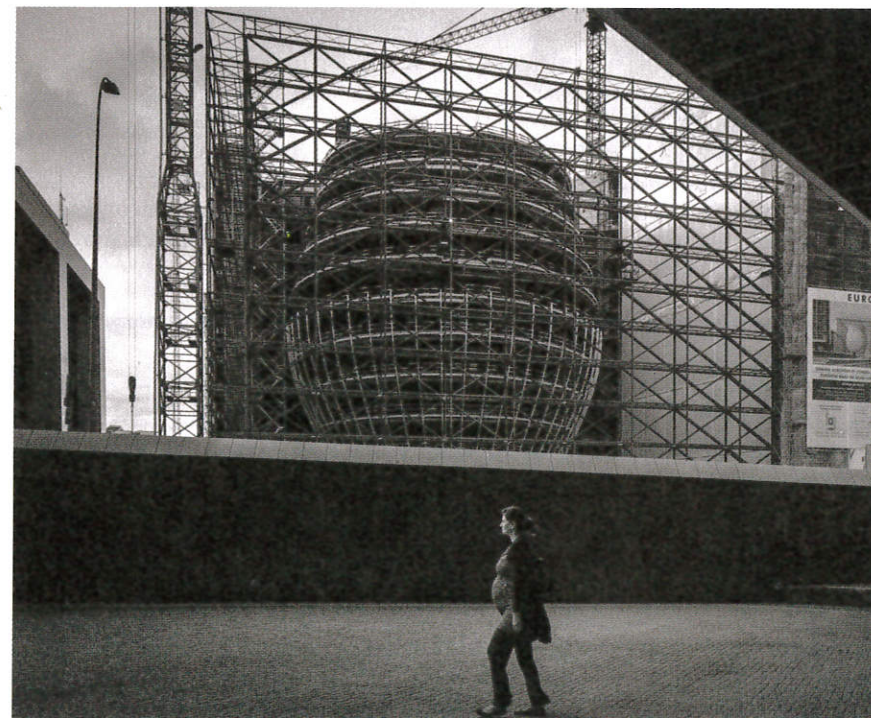
Renaud Chevalier, Assar

recte wedstrijdvergoedingen laten toe om, in het kader van een opgave, iets uit te proberen."

Zwakke positie

"We hebben het misschien voor een stukje ook zelf gezocht", oppert Chevalier. "Door zo veel gratis te werken." Hij raakt daarmee aan de kern van het probleem: de zwakke positie van architecten tegenover de opdrachtgevers. Het culturele, creatieve en ook wel hippe imago van het architectenvak helpt niet. Jonge krachten en nieuwkomers zijn bereid veel toegevingen te doen – lees: gratis avond- en weekendwerk te presteren – om hun plekje op het bureau of de markt te veroveren. Dat sinds 2004, na een veroordeling

creativiteit, maar laten het na om die te koppelen aan een leefbaar zakenmodel. Kati Lamens is het daar niet mee eens. "De architect-ondernemer is een realiteit. Maar een architect die ook commercieel dacht, werd nog niet zo heel lang geleden inderdaad scheef bekeken. De deontologie verbood het ook reclame te maken. Er zijn ook nog altijd wettelijke en deontologische hindernissen die architecten verhinderen zich als een volwaardige partner op de vastgoedmarkt te begeven. Een architect mag geen handelaar zijn en er is een onverenigbaarheid tussen architect en aannemer. Daardoor blijven architecten afgesloten van het meest lucratieve deel van projecten. We moeten ons beperken tot het ontwerp en de con-



LUC BINST
"Geen enkele Brusselse projectontwikkelaar komt naar Antwerpen om een architect te kiezen."

➤ trole." Voor Luc Binst is een commerciële en financiële blik op het vak geen taboe meer. "We werken nu opnieuw met veertig mensen. Ik wil dat zo houden, want het is een fantastisch team. Maar die mensen moeten mee het rendement bewaken. We hebben een meetmethode uitgewerkt om te kunnen inschatten of een dossier op zijn minst break-even zal draaien. We zijn ook op zoek gegaan naar een kernactiviteit en dat is groepswooningbouw geworden. Zo sluiten we aan op een markt die zeer goed draait in België. En door omzet te draaien kunnen we investeren en innoveren. Daar zijn we echt op getraind. In *no time* zijn we in staat een eerste projectdossier aan te leveren. Door efficiënt te werken blijven we rendabel, ondanks de druk op de erelonen."

Kleine vastgoedmarges

Misschien zijn er in ons land gewoon te veel architecten voor de relatief kleine bouwmarkt? Met ongeveer 15.000 zijn ze, wat neerkomt op 1,3 architecten per duizend inwoners. Het Europese gemiddelde ligt volgens de sectorstudie van ACE op 1. "Naar mijn gevoel kunnen er niet genoeg architecten zijn", zegt Dirk Somers. "Maar laat ze doordringen in alle geledingen van de economie en de maatschappij."

Kati Lamens zit op dezelfde golflengte. "Er zijn niet te veel architecten, maar misschien wel te veel praktiserende architecten. Ik denk dat daar nog een rol is weggelegd voor het architectuuronderwijs. De focus ligt nog erg op het ontwerpen en het uitoefenen van het beroep. Terwijl er met een architectendiploma ook veel andere interes-



RENAUD CHEVALIER
"Als een project moeizaam van start gaat, krijg je dat nog moeilijk rechtgetrokken."



DIRK SOMERS
"Laat architecten doordringen in alle geledingen van de economie en de maatschappij."

sante carrières mogelijk zijn. En tijdens de opleiding wordt het ook wel duidelijk dat niet iedereen de vaardigheden heeft om echt in het beroep te stappen. Een vroegere oriëntering naar alternatieve carrièrekeuzes is wenselijk."

Renaud Chevalier wijst er tot slot op dat op onze relatief goedkope vastgoedmarkt de marge voor goed betaalde architectuur beperkt is. "Wij bouwen in België met een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding. Maar de lage grond- en

verkoopprijzen laten weinig ruimte voor grote investeringen in architectuur. Bouwen voor 1000 euro per vierkante meter of voor 1500 euro per vierkante meter, dat maakt in België een groot verschil. De verkoopprijzen liggen zelden boven 3000 euro per vierkante meter. In landen met verkoopprijzen van 7000, 10.000 of zelfs 15.000 euro per vierkante meter kan een projectontwikkelaar zich al wat meer permitteren." ©

HET BELANG VAN HET LOKALE KANTOOR

Assar staat bekend als een typisch Brussels kantoor. Toch realiseert het een derde van zijn omzet in Wallonië. "De groei in Wallonië hangt nauw samen met de opening van onze vestiging in Luik. Het belang van het lokale kantoor is in vastgoed en architectuur nog zeer groot", weet Renaud Chevalier.

Assar heeft ook een kantoor in Luxemburg en het overweegt een vestiging in Vlaanderen te openen. "We hebben wel al Vlaamse klanten, maar dan enkel voor projecten in Brussel. Ook in Vlaanderen is het moeilijk voet aan wal te krijgen zonder een lokale verankering." Hetzelfde geldt voor Vlaamse

bureaus die aan de bak willen komen op de Brusselse markt. En dus openden al enkel van de grotere Vlaamse kantoren een vestiging in Brussel of associeerden ze zich met een Brusselse partner. Crepain Binst Architecture heeft sinds 2014 een Brussels kantoor. "Geen enkele Brusselse projectont-

wikkelaar komt naar Antwerpen om een architect te kiezen", zegt Luc Binst. "Brussel is een heel gesloten wereld, een eiland. Los daarvan heeft Brussel zo'n groot potentieel en moet het nog allemaal beginnen. De voorbije decennia is er nauwelijks iets van betekenis gebeurd op architecturaal gebied."