



Panteia
Research to Progress

Research voor Beleid | EIM | NEA | IOO | Stratus | IPM



Conjunctuurpeiling BNA

Voorjaar 2014

René Vogels

Zoetermeer, 22 april 2014

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij Panteia. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van Panteia. Panteia aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with Panteia. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of Panteia. Panteia does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
1 Inleiding	7
2 Vooruitzichten	9
2.1 Werkvoorraad	9
2.2 Aantal nieuwe opdrachten	10
2.3 Ontwikkeling omzet	11
2.4 Ontwikkeling honorarium	11
2.5 Ontwikkeling aantal medewerkers	12
2.6 Ontwikkeling per type opdracht	13
2.7 Ontwikkeling per type opdrachtgever	14
2.8 Internationalisering	15

Samenvatting

De verwachtingen van de architectenbureaus voor 2014 zijn voor het eerst weer licht positief te noemen. 51% verwacht meer opdrachten en 48% ook meer omzet. Die verwachtingen zijn gebaseerd op de iets stijgende werkvoorraad van de bureaus.

In het eerste kwartaal van 2014 is die werkvoorraad marginaal gestegen tot 3,6 maanden. Dat is nog steeds een kleine werkvoorraad te noemen. Vooral de bureaus kleiner dan 20 medewerkers spreken van een kleine werkvoorraad.

De omzetsijging gaat in 2014 nog geen groei van de werkgelegenheid bij de bureaus betekenen. In de afgelopen jaren is er een enorme teruggang geweest en de bureaus verwachten niet dit jaar al mensen te gaan aannemen. De werkvoorraad is nu al krap om de huidige bezetting mee te voorzien.

Het herstel komt vooral van de particulieren en bedrijven. Voor die marktsegmenten zijn de verwachtingen positief. Bij particulieren speelt nog steeds het lage BTW-tarief voor woningrenovaties een rol. Daarnaast trekt de huizenmarkt weer iets aan en blijft de hypotheekrente laag. Projectontwikkelaars en corporaties zijn nog niet in beeld als het gaat om omzetsgroei.

Transformatie en hergebruik en verduurzaming van bestaande bouw zijn naast woningen voor particulieren de domeinen waar groei zit in de activiteiten.

De Nederlandse architectuur komt regelmatig in het nieuws met grote projecten in het verre buitenland. Daar mag de branche en ons land trots op zijn. Het is wel het domein van de kleine groep grote bureaus die 12% en meer omzet uit internationale projecten halen. De kleinere bureaus met minder dan 20 medewerkers, en dat is de grootste groep, zoeken het dichterbij huis met 96% omzet in Nederland en de rest in de directe Europese buurlanden.

1 Inleiding

De vaste onderzoeksagenda van de BNA bestaat al een aantal jaren uit de Benchmark die zich richt op de bedrijfseconomische prestaties van bureaus en twee halfjaarlijkse conjunctuurpeilingen. De laatste conjunctuurpeiling is in het najaar van 2013 uitgevoerd. De vragen die in deze conjunctuurpeiling zijn gesteld zijn binnen de bouwketen via het platform Cencobouw afgestemd. Cencobouw is het overlegplatform van brancheverenigingen in de bouw en infra. Daardoor zijn de resultaten van het conjunctuuronderzoek van verschillende partijen in de bouwketen goed met elkaar te vergelijken.

Per bureau 1 deelnemer

Voor het onderzoek is per bureau één directeur-eigenaar uitgenodigd. Bij de tweede oproep is, indien aanwezig, een tweede directeur-eigenaar uitgenodigd. Bij de derde oproep is een eventuele derde directeur-eigenaar uitgenodigd. Per bureau kon maar één keer de vragenlijst worden ingevuld.

In totaal zijn op deze manier 1.119 bureaus uitgenodigd. 290 bureaus hebben de vragenlijst ingevuld. De netto-respons komt uit op 26%.

Tabel 1.1 Verdeling respons

	<i>Aantal respondenten</i>	<i>In % aantal leden BNA</i>
1 tot 5 medewerkers	212	25
5 tot 10 medewerkers	52	31
10 tot 20	15	22
20 tot 40	6	30
Groter dan 40	5	45
Totaal	290	26

2 Vooruitzichten

2.1 Werkvoorraad

De werkvoorraad uitgedrukt in maanden verschilt sterk met de omvang van de bureaus. Bij grote bureaus is een werkvoorraad van 8,4 maanden, bij de kleine van 3,1 maanden. De resultaten van deze meting worden vergeleken met onderzoek dat in opdracht van de BNA vanaf 2008 is uitgevoerd.

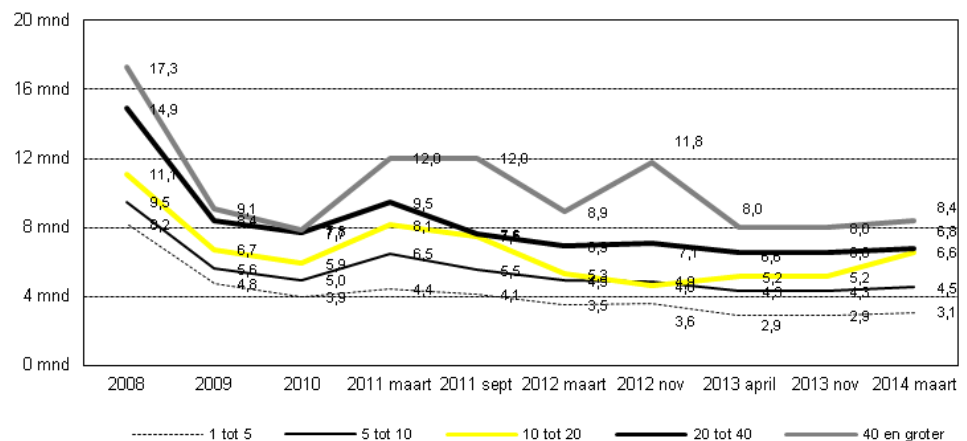
Werkvoorraad stijgt iets

De werkvoorraad is eind 2013 tot het diepste punt gezakt. Dit voorjaar is voor het eerst een kleine opgaande ontwikkeling te zien. Eind vorig jaar was de gemiddelde voorraad gezakt tot het laagste punt sinds de start van deze onderzoek reeks. In 2011 leek de weg naar boven weer een beetje gevonden te zijn. Begin 2012 is de tweede dip echter duidelijk geworden.

De gemiddelde werkvoorraad bedraagt 3,6 maanden. Bij de vorige meting bedroeg de gemiddelde werkvoorraad nog 3,3 maanden. De stijging is vooral te zien bij de bureaus met 10 tot 20 medewerkers.

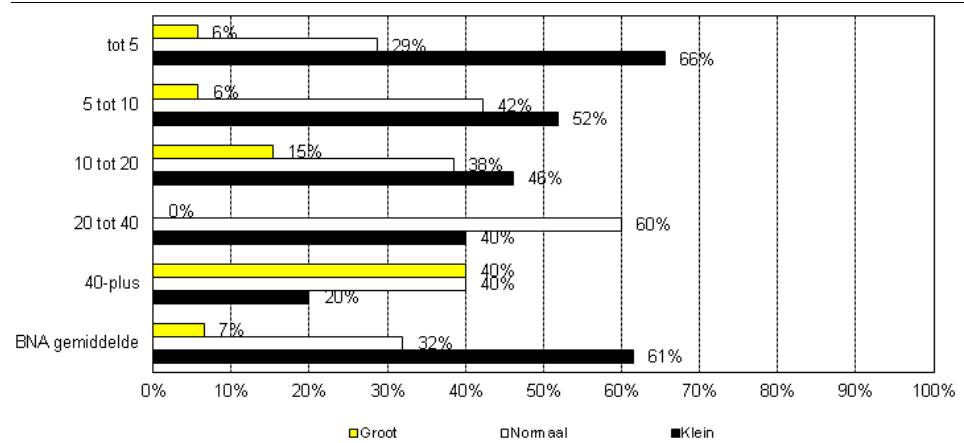
In Figuur 2.1 is als eerste jaar 2008 afgebeeld. 2008 was een erg goed jaar voor de branche.

Figuur 2.1 Voor hoeveel maanden is er werkvoorraad?



Bron: Panteia 2009-2014, USP 2009 en 2008, bewerking Panteia

Figuur 2.2 Beoordeling huidige werkvoorraad



Werkvoorraad wordt als klein ervaren

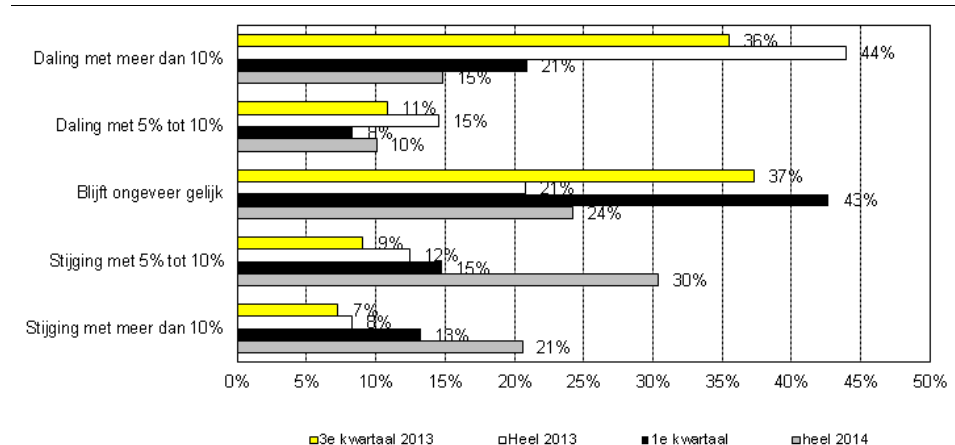
De huidige werkvoorraad wordt in het algemeen als 'klein' ervaren. De grotere bureaus (20+) waarderen hun werkvoorraad beter dan kleinere bureaus. De beoordeling is ten opzichte van de metingen in 2013 wel vooruit gegaan: toen sprak nog 71% van een kleine werkvoorraad.

2.2 Aantal nieuwe opdrachten

51% verwacht meer opdrachten in 2014

De prognoses voor 2014 zijn gevraagd voor het lopende kwartaal en voor heel 2014. Het aantal optimistische bureaus voor 2014 is 51%. Het aantal opdrachten stijgt voor heel 2014 gemiddeld met circa 3%. In het eerste kwartaal slaat de balans nog net niet positief uit.

Figuur 2.3 Verwachte ontwikkeling aantal nieuwe opdrachten

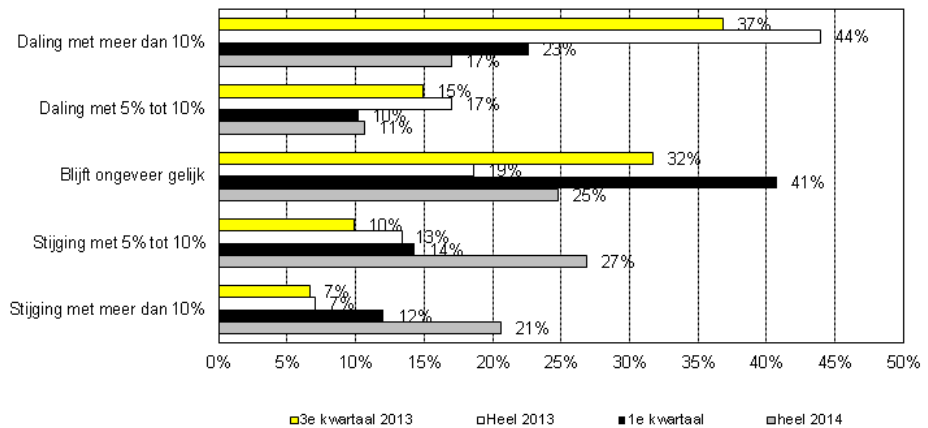


2.3 Ontwikkeling omzet

**48% verwacht
omzetstijging in
2014**

De prognose voor de omzet laat bijna hetzelfde beeld zien als bij de ontwikkeling van het aantal opdrachten. 26% verwacht een stijging van de omzet in het eerste kwartaal van 2014 en 48% voor heel 2014. De gemiddelde omzetsdaling is dit voorjaar nog ingeschat op 1,3%. Voor het hele jaar is een omzetstijging van 1,8% de verwachting.

Figuur 2.4 Verwachte ontwikkeling omzet

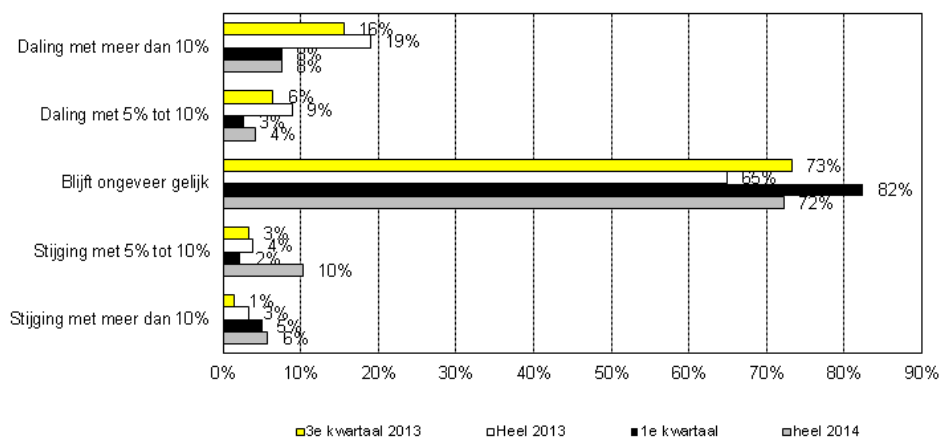


2.4 Ontwikkeling honorarium

**Daling honorarium
stopt**

Het honorarium staat al tijden onder druk, maar daalt in 2014 niet verder. Althans: de bureaus verwachten dat niet. Het eerste kwartaal blijft het nagenoeg gelijk en voor heel 2014 is een minimale stijging voorzien van gemiddeld nog geen 2%. Er zijn bij deze vraag geen verschillen van betekenis in de antwoorden van grote en kleine bureaus.

Figuur 2.5 Verwachte ontwikkeling honorarium

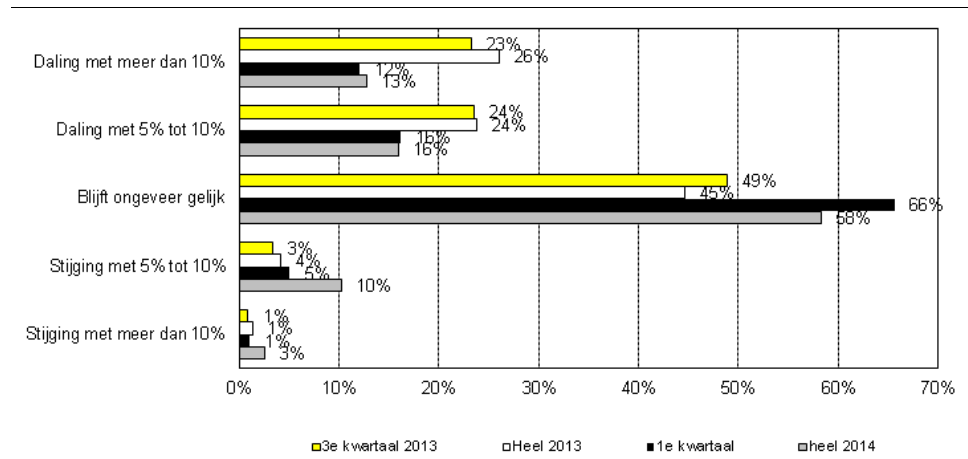


2.5 Ontwikkeling aantal medewerkers

Aantal medewerkers daalt in 2014 met 2%

De belangrijkste kostenpost van een architectenbureau is personeel. Om te overleven is in die kostenpost stevig ingegrepen de laatste jaren en 2013 is die trend zeker niet gestopt. In 2014 blijven de bureaus voorzichtig als het gaat om nieuwe mensen aannemen. Het aantal bureaus dat het aantal medewerkers ziet groeien is nu 6%. Daar staat een groep van 27% tegenover die uitgaat van een verdere krimp in de bezetting. Een gemiddelde daling van 2% is de verwachting over het hele jaar gezien.

Figuur 2.6 Verwachting ontwikkeling aantal medewerkers

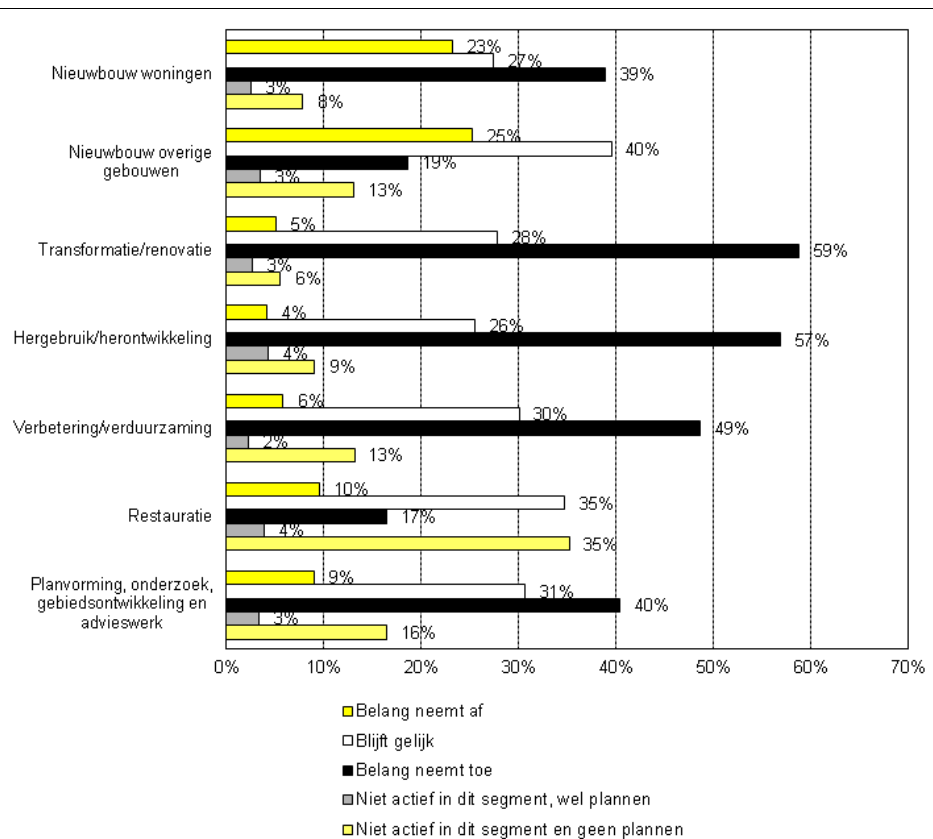


2.6 Ontwikkeling per type opdracht

**Transformatie,
hergebruik en
verbetering/-
duurzaming.**

Transformatie/renovatie, hergebruik/herontwikkeling en verbetering/verduurzaming zijn de typen opdrachten waar bureaus net als bij de vorige meting een duidelijke toename van het belang verwachten. Planvorming, onderzoek, gebiedsontwikkeling en advies komt daar nu nog bij. Nieuwbouw biedt in het algemeen volgens de meeste bureaus minder kansen. De vorige 5 metingen gaven een vergelijkbaar beeld met vergelijkbare percentages. Verschillen naar grootteklasse zijn bij deze vraag duidelijk: van nieuwbouw van woningen verwachten de kleinere bureau meer dan de grote.

Figuur 2.7 Ontwikkeling per type opdracht

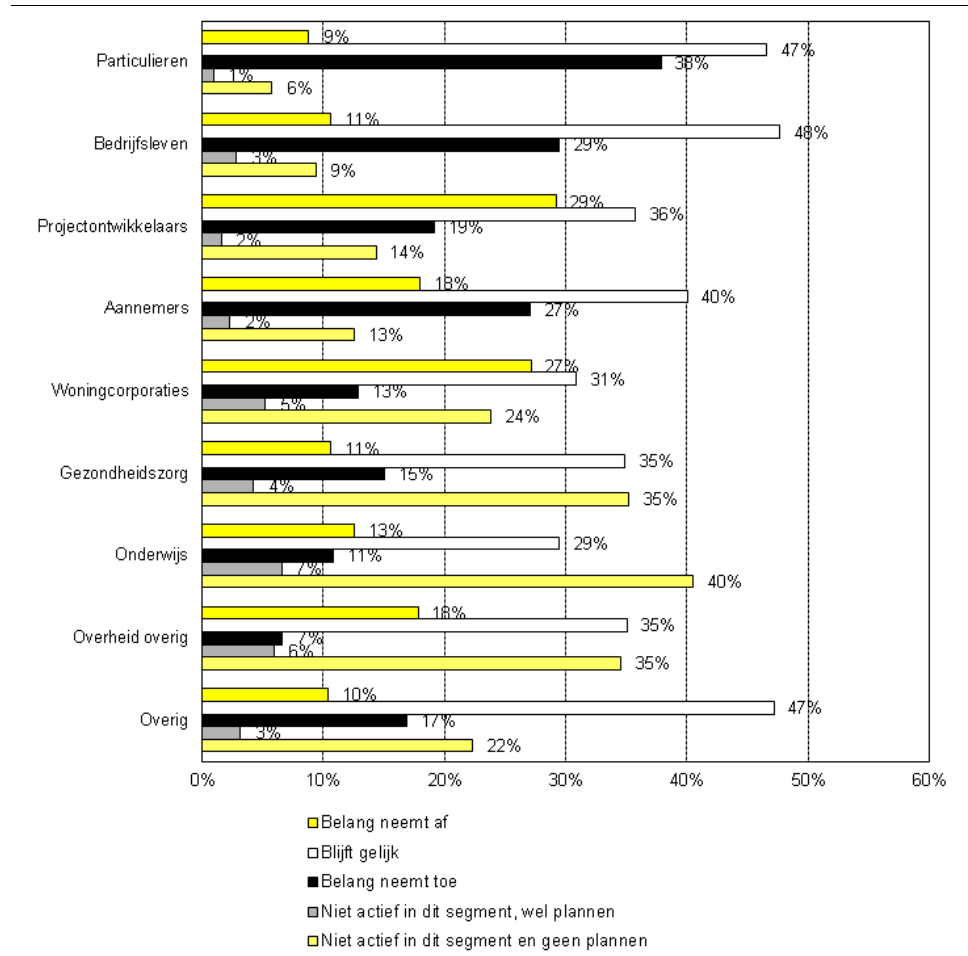


2.7 Ontwikkeling per type opdrachtgever

Particulieren doen het relatief goed.

Bij de vorige peiling was al duidelijk dat bureaus meer marktkansen zien bij particulieren, bij deze voorjaarsmeting is dat gevoel nog niet verdwenen. De tijdelijke BTW-verlaging die tot eind 2014 loopt, de lage rentestanden en de iets aantrekkende huizenmarkt vormen het fundament voor dit positieve gevoel. Het bedrijfsleven is weer meer in beeld. Projectontwikkelaars en corporaties lijken nog niet terug te keren op de markt.

Figuur 2.8 Ontwikkeling aard van de opdrachtgevers

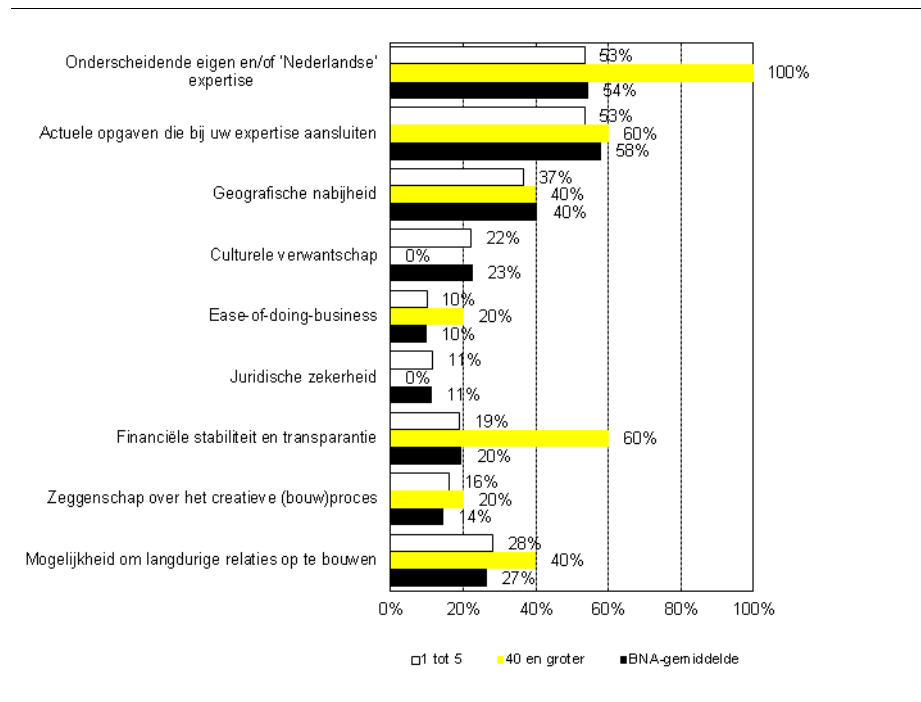


2.8 Internationalisering

Onderscheidende expertise basis voor internationaal succes

De keuze om internationaal actief te worden vraagt om een zorgvuldige analyse. Aan de bureaus is gevraagd welke criteria ten grondslag liggen aan de keuze voor een specifieke buitenlandse markt. De resultaten van de grootste en kleinste bureaus verschillen hierbij bij een aantal aspecten duidelijk. De andere bureaus zitten hier tussenin. Het BNA gemiddelde is daarom ook opgenomen in onderstaande figuur. De 40+ bureaus noemen zonder uitzondering de onderscheidende expertise en noemen ook veel vaker de financiële stabiliteit en transparantie.

figuur 2.9 Welke keuzes liggen ten grondslag aan de beslissing actief te worden op een buitenlandse markt?



**Vooral grotere
bureaus met
internationale
omzet**

Omzet uit buitenland

Gemiddeld komt 4% van de omzet in de branche uit het buitenland. De verschillen tussen de grootteklassen zijn zoals kan worden verwacht groot. Bij bureaus tot 20 medewerkers gaat het om zo'n 4% van de omzet. Bij de bureaus met 20 tot 40 medewerkers gaat het al om 12% en bij de 40-plus bureaus om ruim een derde van de omzet.

In de onderstaande tabel is te zien dat de kleinere bureaus het doorgaans in de omringende landen zoeken, maar een enkeling toch verder durft te kijken. De grootste bureaus zijn behoorlijk gericht op Azië, maar België en Duitslands tellen zeker mee.

tabel 2.1 Uit welke landen komt de omzet?

	<i>1-5</i>	<i>5-10</i>	<i>10-20</i>	<i>20-40</i>	<i>40-plus</i>
Nederland	96	95	97	88	61
Duitsland	1	1		6	4
Verenigd Koninkrijk	0	0		0	7
België/Luxemburg		3	1	3	7
Frankrijk		1		0	
Turkije		0	0	0	1
Projecten Europese Commissie		0	0	0	0
Overige EU-lidstaten			1	2	3
Overige landen in Europa			0	0	
Azië, Australië	1	1		1	12
Noord-Amerika		0	0	0	3
Zuid-Amerika			0	0	2
Afrika	1			0	0

Positief over kansen bij de buurlanden

De verwachtingen die bureaus hebben over de omzetontwikkeling die ze zelf denken te realiseren per land zijn te zien in figuur 2.10. De kansen liggen/worden gezien bij de kleinere en middelgrote bureaus tot 20 medewerkers vooral bij de directe burenen: Duitsland, België en Luxemburg.

Azië/Australië is een gebied waar de grotere bureaus kansen zien.

figuur 2.10 Verwachtingen over ontwikkeling omzet per land

