



Centraal Bureau voor de Statistiek

Divisie Macro-economische statistieken en publicaties
Sector Prijzen, conjunctuur en programmazaken

*Postbus 4000
2270 JM Voorburg*

Pilotonderzoek naar een prijsindexstatistiek voor de architectuur

Rosemarije Vleemink en Esther Dijkstra

Kennisgeving:

De in dit rapport weergegeven opvattingen zijn die van de auteurs en komen niet noodzakelijk overeen met het beleid van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Projectnummer:

MPP-102410

BPA-nummer:

759-04-MPP

Datum:

20 april 2004

Inhoudsopgave

0. SAMENVATTING.....	2
1. INLEIDING.....	2
1.1 AANLEIDING.....	2
1.2 OPZET VAN HET PILOTONDERZOEK.....	3
1.3 DOEL VAN HET RAPPORT.....	3
1.4 OPBOUW VAN HET RAPPORT.....	3
2. PRIJSVORMING IN DE ARCHITECTUUR.....	4
2.1 INLEIDING.....	4
2.2 HONORARIUM OP GRONDSLAG VAN DE BOUWKOSTEN VOLGENS DE SR-97.....	4
2.3 UURTARIEVEN.....	5
2.4 VAST BEDRAG.....	5
3. METHODEN VAN PRIJSWAARNEMING.....	6
3.1 INLEIDING.....	6
3.2 HERBEREKENING VAN EEN EERDER UITGEVOERD PROJECT.....	6
3.3 REALISATIE VAN DE SR-97.....	6
3.4 PRIJS PER M ²	7
3.5 GEREALISEERDE UURTARIEVEN.....	7
3.6 STANDAARDUURTARIEVEN.....	8
4. RESULTATEN.....	9
4.1 INLEIDING.....	9
4.2 EEN VERGELIJKING VAN DE INDEXCIJFERS.....	9
5. MENING VAN DE BEDRIJVEN OVER DE METHODEN.....	10
5.1 HERBEREKENING VAN EEN EERDER UITGEVOERD PROJECT.....	10
5.2 REALISATIE VAN DE SR-97.....	10
5.3 GEREALISEERDE UURTARIEVEN.....	10
5.4 STANDAARDUURTARIEVEN.....	10
5.5 VERGELIJKING VAN DE METHODEN DOOR DE BEDRIJVEN.....	10
6. VERGELIJKING VAN METHODEN.....	11
6.1 INLEIDING.....	11
6.2 HERBEREKENING VAN EEN EERDER UITGEVOERD PROJECT.....	11
6.3 REALISATIE VAN DE SR-97.....	11
6.4 GEREALISEERDE UURTARIEVEN.....	12
6.5 STANDAARDUURTARIEVEN.....	12
6.6 CONCLUSIE.....	13
APPENDIX: STANDAARD BEDRIJFSINDELING (SBI).....	14

0. Samenvatting

Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) werkt aan een omvangrijk programma voor het opzetten van prijsstatistieken voor diensten. In dat verband is het CBS gestart met het opzetten van een prijsstatistiek voor de architectuur. Er zijn diverse manieren waarop prijzen kunnen worden gemeten ten behoeve van prijsindexstatistieken. Om inzicht te krijgen in de prijsvorming binnen de branche en de methoden waarmee prijzen kunnen worden waargenomen, heeft het CBS een pilotonderzoek uitgevoerd onder een beperkt aantal architectenbureaus.

In het pilotonderzoek zijn vier methoden om prijzen te meten getest. Deze methoden zijn met elkaar vergeleken op basis van de respons, de uit het pilotonderzoek berekende indexcijfers en een evaluatie met de betrokken bedrijven. In het rapport zijn de voor- en nadelen van iedere methode naast elkaar gezet. Hierbij komen ook de aard van de methode en de praktische haalbaarheid aan de orde.

Voor het vaststellen van de prijs van een project wordt in de architectuur veelal gebruik gemaakt van de mogelijkheden die worden beschreven in de *Standaardvoorwaarden 1997* (SR-97). Daarvan wordt honorering op grondslag van de bouwkosten het meest gebruikt. De methode ‘*Realisatie van de SR-97*’ sluit aan op deze manier van prijsstelling in de architectuur. Deze methode zou op basis van de bevindingen uit het pilotonderzoek dan ook het meest in aanmerking komen voor de reguliere prijsstatistiek, maar door de mogelijke vervanging van de SR-97 door *De Nieuwe Regeling* zou deze methode snel achterhaald kunnen zijn.

Door deze ontwikkelingen is besloten nu nog geen keuze te maken voor één van de vier methoden.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Het CBS is in 2000 gestart met de ontwikkeling van prijsindexstatistieken voor de dienstverlening, mede in het kader van Europese regelgeving.

Voor een prijsindexstatistiek is het wenselijk periodiek transactiepreisen van vergelijkbare producten te meten. Diensten van architecten zijn echter uniek, zodat een dergelijke meting niet mogelijk is. Prijsindices voor unieke diensten kunnen ook volgens een aantal andere methoden samengesteld worden, die echter alle hun nadelen kennen.

Nadat contact gelegd is met de Bond van Nederlandse Architecten (BNA), is in 2002 begonnen met een pilotonderzoek. Dit pilotonderzoek is uitgevoerd om een goed beeld van de branche en de markt te verkrijgen, en met name te onderzoeken welke vorm van prijswaarneming haalbaar is. De prijswaarneming moet op kwartaalbasis plaatsvinden. Een belangrijk uitgangspunt van het CBS is dat de enquêtedruk bij de bedrijven zo laag mogelijk is. De informatie die verzameld wordt, moet dan ook bij voorkeur aansluiten bij de informatie die de ondernemingen snel beschikbaar hebben via de bedrijfsadministratie. Het is in het belang van alle betrokken partijen dat de prijsindex van een zodanige kwaliteit is, dat die voor uiteenlopende doelen te gebruiken is.

1.2 Opzet van het pilotonderzoek

Het pilotonderzoek bestaat uit drie delen. Eerst zijn eind 2002 en begin 2003 gesprekken met achttien architectenbureaus gevoerd over de mogelijkheden voor prijswaarneming. Voor de selectie van de bureaus is onder meer gebruik gemaakt van het Algemeen Bedrijfsregister (ABR) van het CBS. In het ABR zijn de bedrijven met behulp van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) geclassificeerd op grond van hun hoofdactiviteit (zie appendix). Er zijn bedrijven van verschillende grootte (qua werkzame personen) geselecteerd om een zo representatief mogelijk beeld te krijgen van de bedrijven in de architectuur.

In de gesprekken met de bedrijven is nader ingegaan op de diensten die de bedrijven leveren, de marktontwikkelingen en de manier waarop prijzen tot stand komen. Tijdens het gesprek is tevens besproken voor welke prijswaarnemingsmethode het bedrijf gegevens kon leveren.

Vervolgens zijn bij de achttien architectenbureaus van twee kwartalen en een aantal jaren prijzen opgevraagd, waarbij verschillende methoden naast elkaar zijn gebruikt. Per methode zijn, voor zover mogelijk, indexcijfers berekend.

Ten slotte zijn de methoden van prijswaarneming met zestien architectenbureaus telefonisch geëvalueerd. Tijdens de evaluatie is onder andere besproken in hoeverre de geleverde cijfers de prijsontwikkeling van het bedrijf weergeven, of de gegevens gemakkelijk uit de administratie te halen waren en welke methode het architectenbureau het beste vond om de prijsontwikkeling bij het bureau te meten.

1.3 Doel van het rapport

Het doel van dit rapport is het beschrijven van de resultaten van het pilotonderzoek. De methoden van prijswaarneming worden aan een aantal criteria getoetst en met elkaar vergeleken om te beoordelen of de methode geschikt is voor waarneming op grotere schaal.

1.4 Opbouw van het rapport

In hoofdstuk 2 wordt beschreven hoe prijzen tot stand komen. Hoofdstuk 3 gaat in op de methoden van prijswaarneming en de bijbehorende respons.

In hoofdstuk 4 worden vervolgens enige resultaten getoond op basis van de gegevens uit de pilot. In hoofdstuk 5 wordt een samenvatting gegeven van de evaluatie die is gehouden met de bedrijven die hebben meegewerkt aan het pilotonderzoek.

In hoofdstuk 6 wordt tot slot een overzicht gegeven van de voor- en nadelen van de methoden van prijswaarneming.

2. Prijsvorming in de architectuur

2.1 Inleiding

In de eerste fase van de pilot, de bezoeken aan de architectenbureaus, is veel aandacht besteed aan de manier waarop prijzen tot stand komen. Voor het vaststellen van de prijs van een project wordt in de architectuur veelal gebruik gemaakt van mogelijkheden die worden beschreven in de *Standaardvoorwaarden 1997 Rechtsverhouding opdrachtgever – architect*, kortweg de SR-97 genoemd. In de SR-97 zijn algemene bepalingen opgenomen over de opdracht, de aansprakelijkheid van de architect, het verloop en de opzegging van de opdracht, en over geschillen. Daarnaast wordt in de SR-97 ingegaan op de werkzaamheden van een architect en de fasen en werkzaamheden bij de opdracht voor een bouwproject.

In de SR-97 worden drie mogelijkheden van honorering beschreven: honorering op grondslag van de bouwkosten, honorering op grondslag van bestede tijd (uurtarieven) en honorering door een vast bedrag. De genoemde manieren van prijsbepaling worden verder uitgewerkt in de volgende paragrafen.

2.2 Honorarium op grondslag van de bouwkosten volgens de SR-97

Het honorarium op grondslag van de bouwkosten wordt berekend door vermenigvuldiging van het honorariumpercentage met de honorariumgrondslag. De honorariumgrondslag is gelijk aan de bouwkosten. Het honorariumpercentage wordt in de SR-97 bepaald volgens:

$$P = i * \left[1,5 * k + \frac{4,54}{G' + 0,392} \right]$$

waarin

P = het honorariumpercentage;

i = de kostenindex, gebaseerd op de prijsindex van nieuwbouwwoningen, de consumentenprijsindex, de ontwikkeling van de personeelskosten en de ontwikkeling van de premies van de beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Het basisjaar voor i is 1997. De waarde van i wordt vastgesteld en aangepast door de BNA;

k = het nummer van de klasse waarin het bouwproject is ingedeeld, variërend van 1 tot en met 6. De indeling is gebaseerd op de complexiteit van het project: hoe hoger k , des te complexer het project;

G' = de honorariumgrondslag (de bouwkosten), uitgedrukt in miljoenen euro's.

In de formule wordt rekening gehouden met de hoogte van de bouwkosten en de complexiteit van het project (klassenindeling). Deze variabelen moeten worden geschat, bijvoorbeeld met behulp van de eerste schetsen.

De uitkomst van de berekening wordt door de architecten meestal gezien als uitgangssituatie voor de onderhandelingen met de opdrachtgever. Het komt ook regelmatig voor dat onderhandeld wordt over de klassenindeling of de hoogte van de bouwsom.

Hoewel de prijs vooraf wordt berekend en afgesproken, komt het voor dat tijdens de uitvoering het project wijzigt. De geïnterviewde architecten gaan hier verschillend mee om. Het komt regelmatig voor dat tijdens het uitvoeren van het project het percentage van de bouwsom wordt bijgesteld.

Gemiddeld wordt bij de bezochte bedrijven 85 procent van de omzet verkregen door projecten met prijzen die bepaald zijn op basis van het honorarium op grondslag van de bouwkosten volgens de SR-97.

2.3 Uurtarieven

In de praktijk wordt er weinig gebruik gemaakt van uitsluitend uurtarieven. Het betreft vaak een klein percentage van de omzet en het wordt door de bedrijven vaak naast het honorarium op grondslag van de bouwkosten gebruikt.

Er wordt gebruik gemaakt van uurtarieven bij stedenbouwkundige projecten, bij kleinschalige projecten, bij verbouw, bij deelopdrachten en bij uitbreidingen. Uurtarieven worden ook gebruikt als de inhoud van het project tussentijds verandert of ingewikkelder wordt, als er sprake is van meerwerk of als men boven de kosten van het afgesproken honorarium uitkomt.

Gemiddeld wordt bij de geïnterviewde architecten ongeveer 10 procent van de omzet verkregen door het declareren van uurtarieven.

2.4 Vast bedrag

Enkele architecten gebruiken af en toe vaste bedragen. Het vaste bedrag wordt dan meestal bepaald door het schatten van het aantal uren en de te maken onkosten. Van deze manier van prijsstelling wordt gebruik gemaakt als nog niet duidelijk is wat de bouwsom zal zijn, bij meerwerk, bij verbouwprojecten en bij haalbaarheidsstudies.

3. Methoden van prijswaarneming

3.1 Inleiding

Dit hoofdstuk behandelt de verschillende methoden van prijswaarneming en het aantal bedrijven in de pilot-enquête dat aan elk van deze methoden heeft meegewerkt. Voor een prijsindexstatistiek is het wenselijk periodiek transactieprizen van in de tijd goed vergelijkbare producten te meten. Dit is in de architectuur meestal niet mogelijk, omdat er veelal unieke producten worden geleverd. Er is een aantal andere methoden waarop toch een prijsindex gebaseerd kan worden. Voor elk van deze methoden geldt dat zij beter is naar mate zij periodieke transactieprizen dichter benadert. De onderstaande methoden zijn tijdens een gesprek aan de deelnemende bedrijven voorgelegd en aan ieder bedrijf is gevraagd voor welke methode(n) het gegevens kon leveren. Dit is onder andere afhankelijk van de manier waarop de administratie is ingericht en de manier waarop prijzen tot stand komen. Ieder bedrijf heeft voor zoveel mogelijk methoden gegevens geleverd.

De methoden die door de bedrijven getest zijn, staan hieronder in aflopende volgorde van de mate waarin zij periodieke transactieprizen benaderen.

- Herberekening van een eerder uitgevoerd project
- Realisatie van de SR-97
- Prijs per m²
- Gerealiseerde uurtarieven
- Standaarduurtarieven

3.2 Herberekening van een eerder uitgevoerd project

Voor deze methode selecteren de bedrijven een aantal representatieve projecten die in het verleden plaatsvonden. Vervolgens brengen zij periodiek voor elk project een nieuwe offerte uit, gebaseerd op het precies omschreven eindresultaat. Als na verloop van tijd het project niet meer representatief is, vervangt het bedrijf in overleg met het CBS het oude project door een nieuw project dat in de nieuwe marktsituatie representatief is. In de pilot-enquête zijn cijfers opgevraagd van 2002 en 2003.

Uiteindelijk konden slechts vijf architectenbureaus cijfers volgens deze methode leveren.

3.3 Realisatie van de SR-97

Al in de eerste gesprekken die gevoerd zijn met architecten bleek dat veel architecten het honorarium bepalen op grondslag van de bouwkosten met behulp van de honorariumformule uit de *Standaardvoorwaarden Rechtsverhouding opdrachtgever – architect* uit 1997 (de SR-97). Het honorarium dat berekend wordt met de honorariumformule is vaak het uitgangspunt bij de onderhandelingen met de opdrachtgever. Om aan te sluiten bij deze manier van prijsvorming is een methode ontwikkeld waarbij de prijsontwikkeling van de formule uit de SR-97 wordt gecorrigeerd voor de resultaten van de onderhandelingen.

Van een aantal representatieve projecten wordt aan de bedrijven verzocht de SR-prijs en de definitieve prijs te geven. De SR-prijs is de prijs die resulteert uit de honorariumformule van de SR-97. De definitieve prijs is de uiteindelijk door de klant betaalde prijs. Door de definitieve prijs te delen door de SR-prijs wordt een correctiefactor berekend. De ontwikkeling van de correctiefactor wordt vermenigvuldigd met de prijsindex gebaseerd op de honorariumformule van de SR-97.

De cijfers zijn opgevraagd van het vierde kwartaal van 2002 en het eerste kwartaal van 2003. Van de zestien bedrijven hebben elf bedrijven gegevens geleverd.

3.4 Prijs per m²

Tijdens de bezoeken is met vijf architecten afgesproken dat zij voor een aantal projecten de prijs per m² of de prijs per woning zouden berekenen. Voor iedere architect is een enquêteformulier op maat gemaakt, aangezien elke architect weer andere variabelen wilde gebruiken. Deze methode heeft weinig bruikbare resultaten opgeleverd en wordt dan ook verder niet in deze rapportage uitgewerkt.

3.5 Gerealiseerde uurtarieven

Voor de methode van het gerealiseerde uurtarief worden de bedrijven na afloop van een periode verzocht te berekenen hoeveel uren voor de klant zijn gewerkt en hoe groot de opbrengst is uit die uren. Het quotiënt van de opbrengst en uren is het gerealiseerde uurtarief. Het is daarbij cruciaal dat de relatie tussen opbrengst en uren sterk is. De cijfers zijn eenmalig van de jaren 2000 tot en met 2002 gevraagd en voor de kwartaalwaarneming zijn gegevens gevraagd van het vierde kwartaal van 2002 en het eerste kwartaal van 2003.

In totaal zegden zeventien bedrijven toe om mee te werken aan gerealiseerde uurtarieven per jaar. Hiervan hebben tien bedrijven daadwerkelijk meegewerkt. Per kwartaal hebben elf bedrijven toegezegd gegevens te leveren voor de gerealiseerde uurtarieven, waarvan zes bureaus cijfers hebben teruggestuurd.

Voor zowel de jaarwaarneming als de kwartaalwaarneming kunnen de architecten de opbrengst en het aantal gewerkte uren op een aantal detailniveaus leveren, afhankelijk van de manier waarop de administratie is ingericht. In volgorde van wenselijkheid, zijn dit de volgende niveaus:

- 1. Gerealiseerde uurtarieven per vakgebied per functie*
De voor de klant gewerkte uren en de daaruit verdiende opbrengsten worden per vakgebied per functie ingevuld. Dit zijn bijvoorbeeld het aantal uren dat een architect / tekenaar aan projecten in de woningbouw werkt en de opbrengst uit deze uren.
- 2. Gerealiseerde uurtarieven per vakgebied per deelfase*
In de architectuur worden veel afspraken gemaakt over deelfasen, zoals het voorlopig ontwerp, het definitief ontwerp, etc. Gerealiseerde uurtarieven per vakgebied per deelfase zijn bijvoorbeeld de opbrengsten die door het bedrijf behaald zijn met voorlopige ontwerpen in de woningbouw gedeeld door het aantal uren dat hiervoor nodig was.
- 3. Gerealiseerde uurtarieven per vakgebied*
De uren en opbrengsten worden per vakgebied weergegeven. Dit zijn bijvoorbeeld de uren die door het architectenbureau gemaakt zijn in de utiliteitsbouw en de opbrengsten daaruit.

4. *Gerealiseerde uurtarieven per project per functie*
De architect kiest een aantal representatieve projecten. Van deze projecten geeft hij per functie het aantal uren dat de personen met die functie aan het project hebben gewerkt en de opbrengst uit die uren.
5. *Gerealiseerde uurtarieven per project*
Hierbij kiest de architect een aantal representatieve projecten. Van deze projecten geeft hij steeds het aantal uren dat aan het project gewerkt is en de opbrengst die met het project is behaald. De meeste bedrijven die mee hebben gewerkt aan de gerealiseerde uurtarieven hebben de gegevens per project geleverd.
6. *Totaal gerealiseerde uurtarieven*
Als de gegevens niet op één van de bovenstaande manieren kunnen worden uitgesplitst, dan is het mogelijk dat het aantal gewerkte uren en de hierbij horende opbrengst van het totale bedrijf worden ingevuld.

3.6 Standaarduurtarieven

Voor deze methode leveren de bedrijven periodiek het uurtarief van een aantal functies. Voor deze methode hebben veertien architectenbureaus gegevens geleverd. Voor de meeste architecten is het makkelijk een lijst met standaarduurtarieven te leveren, maar in de praktijk wordt er niet veel mee gewerkt.

4. Resultaten

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden enkele cijfermatige resultaten gegeven die op basis van de gegevens uit het pilotonderzoek zijn berekend. De cijfers zijn berekend op basis van de gegevens van een klein aantal berichtgevers, en derhalve niet zonder meer representatief voor de gehele architectuur.

4.2 Een vergelijking van de indexcijfers

In tabel 1 staat de prijsontwikkeling volgens verschillende methoden op jaarbasis. Ondanks de kleine steekproef zijn de methoden met elkaar vergeleken op basis van de resulterende prijsontwikkelingen.

Tabel 1: Prijsontwikkeling op jaarbasis naar waarnemingsmethoden

	Herberekening	Gerealiseerde uurtarieven	Standaarduurtarieven
2000	-	100	100
2001	-	96	106
2002	100	113	113
2003	104	-	117

Op jaarbasis lopen de berekende indexcijfers van de gerealiseerde uurtarieven en de standaarduurtarieven erg uiteen. De methode van de gerealiseerde uurtarieven toont een prijsdaling van 4 procent voor 2001 en een prijsstijging van 18 procent voor 2002. De ontwikkeling van de standaarduurtarieven levert een geleidelijke prijsstijging gedurende de laatste jaren. De herberekening in 2003 en de standaarduurtarieven in 2003 geven ongeveer dezelfde resultaten, namelijk een prijsstijging van circa 4 procent.

Op kwartaalbasis zijn slechts gegevens beschikbaar over het vierde kwartaal van 2002 en het eerste kwartaal van 2003. Over deze periode toont de realisatie van de SR-97 een prijsdaling, terwijl de gerealiseerde uurtarieven een prijsstijging laat zien.

Gezien de zeer kleine steekproef en de tegenstrijdige reacties van de responderende architecten, kan geen uitspraak worden gedaan over de plausibiliteit van de uitkomsten.

5. Mening van de bedrijven over de methoden

Na het verwerken van de enquêteformulieren is het pilotonderzoek telefonisch met de bedrijven geëvalueerd. Tijdens de evaluatie is ook ingegaan op de meest recente ontwikkeling in de branche, namelijk de afschaffing van de SR-97.

5.1 Herberekening van een eerder uitgevoerd project

De respons op deze methode was niet zo hoog, maar de architecten die eraan hebben meegewerkt, waren positief. Drie van de vijf bedrijven vonden het de beste methode om de prijsontwikkeling van de architectuur in kaart te brengen. Hiervoor zijn drie redenen gegeven: (1) dit is de manier waarop deze architecten de prijs bepalen van een nieuw project (2) het project is bekend binnen het bedrijf, waardoor het gemakkelijk is om hier een prijs aan toe te kennen en (3) de prijsberekeningen zijn goed reproduceerbaar.

5.2 Realisatie van de SR-97

In de evaluatie waren de architecten over het algemeen positief over deze methode. De methode sluit goed aan bij de manier van werken en kost daardoor niet veel tijd. Enkele architecten gaven wel aan dat de methode zich richt op het offertestadium en dat op dat moment vaak nog niet alle gegevens bekend zijn, aangezien het vaak gaat om langlopende projecten. Daarnaast kan een kwartaalwaarneming problematisch zijn, omdat er zich niet in elk kwartaal (representatieve) projecten in het offertestadium bevinden.

5.3 Gerealiseerde uurtarieven

De meningen van de architecten over deze methode waren verdeeld. Een probleem van deze methode is dat een goede urenadministratie vereist is, terwijl niet alle architecten daarover beschikken. Voor een aantal andere architecten was het niet moeilijk de gegevens te achterhalen. Bij deze architecten sluit de methode goed aan op de administratie.

5.4 Standaarduurtarieven

Hoewel deze gegevens door de meeste bedrijven eenvoudig uit de administratie te halen zijn, waren de architecten over deze methode niet zo enthousiast. In de architectuur wordt weinig op basis van uren gewerkt en de resultaten zijn ook niet representatief.

5.5 Vergelijking van de methoden door de bedrijven

Tijdens de evaluatie is gevraagd welke methode het beste is om in de praktijk toe te passen voor prijswaarneming in de architectuur. Elf bedrijven hebben hierop een eenduidig antwoord gegeven. Er is niet één methode die er uitspringt. Vier architecten vinden gerealiseerde uurtarieven de beste methode. Deze methode wordt op de voet gevolgd door de realisatie van de SR-97 en de herberekening die beide door drie architecten de beste methode wordt genoemd.

6. Vergelijking van methoden

6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de relevante voor- en nadelen van de methoden op een rijtje gezet. Hierbij gaat het naast de criteria die in de voorgaande hoofdstukken zijn behandeld, ook om criteria die betrekking hebben op de aard van de methode en de praktische haalbaarheid van de methode.

6.2 Herberekening van een eerder uitgevoerd project

Redenen om wel te kiezen voor de herberekening van een eerder uitgevoerd project:

- Deze waarneming registreert - ten minste in theorie – het effect van marktomstandigheden (waaronder kortingen voor en onderhandelingen met de klant) op de prijs.
- De eenheid van prijsmeting is het project, hetgeen overeenkomt met de eenheid waarin de klant de dienst afneemt.
- Volgens de vijf architecten die gegevens hebben geleverd, is het berekende resultaat op basis van deze methode een realistisch beeld van de prijsontwikkeling. Drie van deze architecten vinden dit de beste methode.

Redenen om niet te kiezen voor een eerder uitgevoerd project:

- De methode is subjectief. Het is voor de architecten lastig om te beoordelen hoe partijen zullen reageren in een bepaalde marktsituatie. Iedere architect zal dit weer anders schatten. Daarnaast is de keuze voor representatieve projecten ook subjectief.
- Het is een jaarmeting. Een kwartaalmeting heeft volgens de berichtgevers geen zin, aangezien er dan geen verschillen in de prijsontwikkeling zullen zijn.

6.3 Realisatie van de SR-97

Redenen om wel te kiezen voor de realisatie van de SR-97:

- Deze methode registreert het effect van marktomstandigheden op de prijs.
- De eenheid van prijsmeting is het project, hetgeen overeenkomt met de eenheid waarin de klant de dienst afneemt.
- De architecten die deze methode hebben getest, vonden dat het niet veel tijd kost om de gegevens op te zoeken. De methode sluit goed aan op de administratie, waardoor de enquêtedruk laag blijft.

Redenen om niet te kiezen voor realisatie van de SR-97:

- De methode is waarschijnlijk niet lang houdbaar. De SR-97 wordt mogelijk vervangen door De Nieuwe Regeling (DNR). In DNR wordt de honorariumformule, waarop de methode is gebaseerd, niet overgenomen. Hierdoor sluit de methode naar alle waarschijnlijkheid niet meer aan op de prijsvorming in de toekomst.
- De methode bevat subjectieve elementen. Voor de meeste factoren van de berekening gelden marges die ruimte bieden voor meerdere interpretaties. Daarnaast is de keuze voor representatieve projecten ook subjectief.

6.4 Gerealiseerde uurtarieven

Redenen om wel te kiezen voor gerealiseerde uurtarieven:

- Veranderingen in de marktomstandigheden en onderhandelingen met de klant worden meegenomen.
- De methode is gemakkelijk in productie te nemen en gemakkelijk aan de berichtgever uit te leggen.
- De respons van de architecten op deze methode was relatief hoog en deze methode is door het hoogste aantal (vier) architecten als beste aangewezen.

Redenen om niet te kiezen voor gerealiseerde uurtarieven:

- Het standaardprobleem van prijsindices op basis van uurtarieven is dat het voor de klant gewerkte uur als onveranderlijke transactie-eenheid fungeert, terwijl dit uur mogelijk een kwaliteitsontwikkeling kent, zeker op langere termijn. Als men een prijsindex op basis van uurtarieven gebruikt voor 'defleren' en daarmee indirect voor productiviteitsontwikkeling, ontstaat al aan de basis standaard een meetfout om de productiviteitsontwikkeling goed te kunnen berekenen. Met andere woorden, deze methode ontdoet de prijsontwikkeling niet van de ontwikkeling van de reëel economische waarde voor de klant van het werk dat een architect gemiddeld in een projectgebonden uur verricht.
- Deze methode vereist van de bedrijven een bijgewerkte urenadministratie waarin ook de bijbehorende inkomsten te vinden zijn. Niet alle architecten beschikken daarover.

6.5 Standaarduurtarieven

Redenen om wel te kiezen voor standaarduurtarieven:

- De methode is gemakkelijk in productie te nemen en zeer eenvoudig aan de berichtgever uit te leggen.
- Veertien van de zestien architecten die mee hebben gewerkt aan het onderzoek beschikken over standaarduurtarieven.

Redenen om niet te kiezen voor standaarduurtarieven:

- Het standaardprobleem van prijsindices op basis van uurtarieven zoals beschreven bij de gerealiseerde uurtarieven.
- Standaarduurtarieven zijn slechts een richtlijn en geen werkelijke uurtarieven, laat staan werkelijke prijzen vanuit het perspectief van de klant. Marktontwikkelingen in de loop van het jaar worden niet gemeten (zoals het effect van onderhandelingen met de klant).

6.6 Conclusie

In tabel 2 worden de vier methoden beoordeeld op de geformuleerde criteria. In deze matrix wordt dit hoofdstuk samengevat en wordt op overzichtelijke wijze duidelijk hoe de methoden ten opzichte van elkaar scoren op de criteria.

Tabel 2: Criteriamatrix

	Belang	Herberekening	Realisatie van de SR-97	Gerealiseerde uurtarieven	Standaard-uurtarieven
Afstand van de methode tot transactiepreizen	A	+	+	0	--
Objectiviteit	A	-	0	+	++
Waarnemingsfrequentie (voorkeur kwartaal)	A	-	++	++	-
Respons	A	-	+	0	++
Geloofwaardigheid van het indexcijfer uit de pilot	A	+	+	--	-
Enquêtedruk	A	0	+	0	++
Gaat de methode lang mee?	B	+	--	0	0
Praktisch voor productie	B	+	+	+	+
Eenvoudig uit te leggen	B	+	+	+	++
Mening van de bedrijven over de methode	B	0	+	0	-

Score

++ zeer positief
 + positief
 0 neutraal
 - negatief
 -- zeer negatief

Belang

A hoog
 B laag

Gezien de beschreven voor- en nadelen en de beoordeling van de methoden ten opzichte van elkaar, lijkt de methode 'Realisatie van de SR-97' de beste methode voor een reguliere prijsstatistiek. Door de mogelijke vervanging van de SR-97 door *De Nieuwe Regeling* zou deze methode snel achterhaald kunnen zijn. De honorariumformule wordt dan afgeschaft, waardoor het niet mogelijk is de methode te gebruiken voor de prijsstatistiek. Daarnaast staat het dan voor veel architecten nog niet vast hoe zij hun prijzen gaan bepalen.

Op basis van deze ontwikkeling is besloten dit jaar nog geen reguliere waarneming op te zetten voor de architectuur.

Appendix: Standaard Bedrijfsindeling (SBI)

De indeling van de ingenieurs- en architectendiensten in het SBI wordt hieronder beschreven.

- K Verhuur van en handel in onroerend goed, verhuur van roerende goederen en zakelijke dienstverlening
- 74 Overige zakelijke diensten
- 742 Architecten-, ingenieurs- en overige technische ontwerp-, teken- en adviesbureaus
- 7420 Architecten-, ingenieurs- en overige technische ontwerp-, teken- en adviesbureaus
- 7420.1 Architecten- en technische ontwerp- en adviesbureaus voor burgerlijke en utiliteitsbouw
- 7420.2 Technisch ontwerp en advies voor stedenbouw-, verkeers-, tuin- en landschapskunde, ruimtelijke ordening en planologie
- 7420.3 Technisch ontwerp en advies voor grond-, water- en wegenbouw
- 7420.4 Technisch ontwerp en advies voor elektro-, installatietechniek en telematica
- 7420.5 Technisch ontwerp en advies voor werktuig-, machine- en apparatenbouw
- 7420.6 Technisch ontwerp en advies voor de procestechniek
- 7420.7 Technisch ontwerp en advies niet gespecialiseerd
- 7420.8 Overig technisch ontwerp en advies