

Dit onderzoeksrapport werd voorbereid door:

|  |  |
| --- | --- |
| Dr. Valentijn Bilsen  Helena Bieseman  Wim Van der Beken  Bruno Vanvolsem  Dr. Annelies Wastyn | IDEA Consult NV |
| Kunstlaan 1-2, bus 16 |
| B – 1210 Brussel |
|  |
| T: +32 2 282 17 10 |
| F: +32 2 282 17 15 |
| info@ideaconsult.be |
|  |
|  | www.ideaconsult.be |

Onderzoek naar de bouwprijzen inzake restauratie van onroerend erfgoed

Finaal rapport | 22 april 2016

In opdracht van



Vlaamse Overheid

Beleidsdomein Ruimtelijke Ordening, Woonbeleid en Onroerend Erfgoed  
agentschap Onroerend Erfgoed

Ter attentie van:

Els Hofkens

Christine Vanhoutte  
Koning Albert II-laan 19 bus 5  
1210 Brussel

Managementsamenvatting

Dit rapport geeft uitgebreid de resultaten weer van het onderzoek naar de bouwprijzen inzake de restauratie van onroerend erfgoed. De centrale vraagstelling is of er verschillen in kostprijs zijn tussen betoelaagde en niet-betoelaagde restauratiewerken aan beschermde gebouwen. We onderzochten ook de voornaamste kostendrijvers en formuleerde concrete beleidsaanbevelingen.

Empirisch hebben we niet met zekerheid kunnen vaststellen dat premies systematisch tot hogere prijzen leiden. Op basis van de data die in het kader van dit onderzoek werden verzameld kon daar geen uitsluitsel over gegeven worden. Er werden wel mogelijke kostendrijvers geïdentificeerd die verbonden zijn aan het premieproces. In het bijzonder zijn dit:

* De aard van de gunningsprocedure;
* De lange wachttijd voor de goedkeuring van de premie-aanvragen;
* De minimum vereiste technische criteria;
* De verscheidenheid aan impliciete kwaliteitseisen bij de erfgoedconsulenten;
* Het verstrekken van goedkeuringen in blokken, en
* De relatief beperkte interne informatie-uitwisseling binnen het agentschap tussen de erfgoedconsulenten en het team premies.

Daarnaast werden ook een aantal mogelijke markt-gerelateerde kostendrijvers geïdentificeerd. Deze zijn:

* Het selectieproces van de architecten;
* De vergoeding van de architecten op basis van een percentage van de projectwaarde;
* De kennis- en ervaringsverschillen tussen uitvoerders enerzijds en eigenaars anderzijds;
* Het relatief beperkt aantal marktspelers, vooral in het topsegment van de erfgoedmarkt.

Op basis van deze bevindingen werden acht beleidsaanbevelingen verstrekt die gericht zijn op het verbeteren van de marktwerking en het stroomlijnen van het premieproces met de doelstelling de overheidsmiddelen doeltreffender en efficiënter in te zetten. De beleidsaanbevelingen kunnen gerelateerd worden aan de opeenvolgende fasen van het projectverloop. Voor de fase van de gunning en toekenning betreft het de volgende beleidsaanbevelingen:

* Voer een kwaliteitslabel in voor restauratiearchitecten;
* Maak de kwaliteitseisen van de erfgoedconsulenten uniform;
* Verbeter de vergelijkbaarheid van bestekken en maak deze meer transparant;
* Laat de premieverlening meer gelijkmatig over de tijd verlopen.

Voor de fase van de uitvoering zijn onze beleidsaanbevelingen:

* Verbeter de bewaking van het premieproces;
* Verbeter de monitoring van (eenheids-)prijzen voor de restauratiewerken aan onroerend erfgoed;
* Leg een nieuwe gebruiksvriendelijke prijzendatabank aan, en
* Start een erfgoedplatform op ten bate van de (potentiële) onroerend erfgoedeigenaars.

De belangrijkste suggestie voor verder onderzoek betreft het vergroten van het aantal observaties om tot meer robuuste resultaten te komen voor het beantwoorden van de centrale vraagstelling.

Executive summary

This report provides an extensive overview of the results which were obtained for a study analysing the effects of subsidies on the price of real estate heritage conservation works in Flanders, Belgium. The central research question was: do price differences exist between subsidised and non-subsidised conservation works for listed buildings? We also investigated the main cost drivers and formulated a set of policy recommendations.

Empirically, we did not find convincing evidence that subsidies lead to higher prices for conservation works. The tests which were based on a unique dataset constructed for this research remained rather inconclusive. However from our qualitative analyses we did find potential cost drivers which are connected to the subsidy process. In particular these are:

* The nature of the procurement procedure;
* The relatively long period between the request for subsidies and the approval;
* The minimum requirements for quality conservation;
* The variety of implicit quality requirements used by the agents responsible for controlling the quality of the conservation works;
* The release of subsidy approvals in large batches;
* The relatively limited internal information exchange within the executive agency and particularly between the conservation work controllers and the team dealing with the subsidies.

Additionally we found a number of potential market related cost drivers. These are:

* The selection process of the architects;
* The remuneration of architects calculated as a percentage of the total project’s value;
* Differences in knowledge and experience between the restauration companies and architects on the one hand and the owners on the other hand; and
* The relatively small amount of market players, especially in the top segment of the real estate heritage market.

On the basis of these findings eight policy recommendations were suggested which are aimed at improving the market functioning, and streamlining the subsidy process with the ultimate purpose to use government funds in this area more effective and efficient. These policy recommendations can be related to the subsequent phases of the conservation process. For the first two phases of the request and approval of the subsidy, we recommend the following:

* Introduce a quality label for conservation architects;
* Make standard quality requirements and limit the variation in terms of interpretation across the quality controlling agents
* Improve the comparability of offers, make offers more transparent;
* Distribute the subsidy approvals more equally over time.

For the execution phase, which is the third and last one, our policy recommendations are:

* Improve the control and guidance of the subsidy process;
* Improve the monitoring of (unit) prices for conservation works at listed building stock;
* Make a new user-friendly price data set, and;
* Develop a heritage conservation platform for the benefit of (potential) owners of real estate heritage.

Concerning suggestions for further research our main suggestion focusses on increasing the number of observations in order to able to obtain more robust results for answering the central research question.

Voorwoord

In uitvoering van de beleidsnota Onroerend Erfgoed 2014-2019 stelde het agentschap Onroerend Erfgoed het advieskantoor IDEA Consult aan om een onderzoek te voeren naar de effecten van restauratiepremies op de prijzen voor de werkzaamheden die ze ondersteunen, alsook naar de achterliggende kostendrijvers. De aanleiding voor dit onderzoek was het vermoeden dat de premies en de bijhorende aanvraag-, goedkeurings- en toekenningsprocedures een prijseffect genereren in de restauratiemarkt. De focus van het onderzoek ligt op de restauratiepremies die werden toegekend in toepassing van het premiestelsel dat in voege was tot eind 2014.

Het onderzoek nam aanvang op 3 juli 2015 en duurde negen maanden. Het omvatte verschillende elementen zoals een literatuurstudie, een marktverkenning, een analyse van de premieprocedure, alsook een systematische vergelijking van kostenposten en prijzen in betoelaagde en niet-betoelaagde werken. Het onderzoek baseerde zich op de beschikbare administratieve data, aanvullende gegevens over niet-betoelaagde projecten, alsook van informatie uit interviews met relevante actoren uit de onroerend erfgoedsector, zoals eigenaars, vertegenwoordigers van aannemers en architecten en ambtenaren van het agentschap Onroerend Erfgoed.

Het onderzoek kan als vrij uniek beschouwd worden. In de literatuurstudie is geen enkele vergelijkbare studie over de analyse van prijseffecten bij restauraties ten gevolge van subsidies in de onroerend erfgoedsector gevonden, noch in het binnenland, noch in het buitenland. Er kan worden vastgesteld dat het een complex thema betreft en dat relevante data relatief schaars zijn. Daarom is de vraagstelling vanuit verschillende invalshoeken benaderd: analyse van de marktwerking, de te doorlopen procedure bij subsidieaanvraag, effectieve observaties aan de hand van microgegevens, getuigenissen en bevragingen. Dit vergde de inzet en betrokkenheid van velen die we in dit voorwoord expliciet willen bedanken. In het bijzonder zijn dit de personen die bereid werden gevonden aan een interview mee te werken voor hun waardevolle opinies, inzichten en ervaringen, de erfgoedconsulenten van het agentschap voor hun bijdragen aan de interne workshop en de nuttige feedback op specifieke vragen, alsook de leden van de stuurgroep voor hun constructieve opmerkingen op de interim- en eindresultaten. We wensen ook het agentschap Onroerend Erfgoed, en in het bijzonder het team Erfgoedbeleid, te bedanken voor hun professionele samenwerking en monitoring van het project.

Namens het onderzoeksteam van IDEA Consult,

Dr. Valentijn Bilsen

Brussel, 22 april 2016

INhoudstafel

[1/ Inleiding 11](#_Toc449359478)

[1.1 Beleidscontext 11](#_Toc449359479)

[1.2 Doel van de opdracht 12](#_Toc449359480)

[1.3 Aanpak 12](#_Toc449359481)

[2/ Literatuurstudie 14](#_Toc449359482)

[2.1 Theoretische grondslagen 14](#_Toc449359483)

[2.2 Empirische bevindingen 15](#_Toc449359484)

[2.3 Onderzoekshypothesen 18](#_Toc449359485)

[3/ Marktverkenning 20](#_Toc449359486)

[3.1 Overheid: aanvraagprocedure voor premies onroerend erfgoed 24](#_Toc449359487)

[3.2 Aannemers 26](#_Toc449359488)

[3.3 Architecten 38](#_Toc449359489)

[3.4 Eigenaars 44](#_Toc449359490)

[3.5 Marktpositie: samenwerkingsverbanden 45](#_Toc449359491)

[3.6 De onroerend erfgoedmarkt in perspectief van de reguliere Vlaamse bouwmarkt 52](#_Toc449359492)

[3.7 Kostendrijvers 53](#_Toc449359493)

[3.8 Besluit marktverkenning en analyse kostendrijvers 58](#_Toc449359494)

[4/ Analyse bouwprijzen 63](#_Toc449359495)

[4.1 Vergelijking eenheidsprijzen 63](#_Toc449359496)

[4.2 Het verhaal achter de anekdotische evidentie: ervaringen van eigenaars via diepte-interviews 64](#_Toc449359497)

[4.3 Contrafeitelijke analyse 68](#_Toc449359498)

[4.4 Besluit analyse bouwprijzen 74](#_Toc449359499)

[5/ Algemeen besluit 75](#_Toc449359500)

[5.1 Besluiten van de opeenvolgende analyses 75](#_Toc449359501)

[5.2 Antwoorden op de onderzoekshypothesen en onderzoeksvragen 77](#_Toc449359502)

[5.3 Suggesties voor verder onderzoek 81](#_Toc449359503)

[6/ Beleidsaanbevelingen 82](#_Toc449359504)

[6.1 Kwaliteitslabel restauratiearchitecten invoeren 82](#_Toc449359505)

[6.2 Kwaliteitseisen erfgoedconsulenten uniform maken 83](#_Toc449359506)

[6.3 Bestekken transparanter en meer vergelijkbaar maken 83](#_Toc449359507)

[6.4 Gelijkmatige premieverlening over de tijd 84](#_Toc449359508)

[6.5 Procesbewaking verbeteren 84](#_Toc449359509)

[6.6 Verbetering monitoring prijzen 85](#_Toc449359510)

[6.7 De aanleg van een nieuwe gebruiksvriendelijke prijzendatabank 85](#_Toc449359511)

[6.8 Erfgoedplatform ten bate van (potentiële) eigenaars 86](#_Toc449359512)

Bijlagen

[Bijlagen 87](#_Toc449359558)

[1.1. Lijst van geraadpleegde literatuur 87](#_Toc449359559)

[1.2. Vragenlijst consulenten 88](#_Toc449359560)

[1.3. Vragenlijst aannemers 89](#_Toc449359561)

[1.4. Vragenlijst architecten 90](#_Toc449359562)

[1.5. Vragenlijst eigenaars 91](#_Toc449359563)

[1.6. Brief aan de klankbordgroep 92](#_Toc449359564)

[1.7. Omkaderende informatie data contrafeitelijke analyse 93](#_Toc449359565)

[i) Marktwerking 93](#_Toc449359566)

[ii) Analyse marktwaarde, kostprijsanalyse 94](#_Toc449359567)

[1.8. Netwerktypologieën en markten 96](#_Toc449359568)

Lijst van tabellen

[Tabel 1: Overzicht gebruikte methodieken voor de marktverkenning 21](#_Toc449359570)

[Tabel 2: Overzicht beschikbare informatie in de Brederogegevensbank 22](#_Toc449359571)

[Tabel 3: Aantal dossiers uitvoerders per grootteklasse 32](#_Toc449359572)

[Tabel 4: Aantal uitvoerders per grootteklasse 32](#_Toc449359573)

[Tabel 5: Analyse verschil ramings- en gunningsbedrag van aannemers uit 1 dossier . (n= 162) 33](#_Toc449359574)

[Tabel 6: Overzicht van het aantal ondernemingen die een D23/D24-erkenning hadden in 2013 en/of 2014, detail 34](#_Toc449359575)

[Tabel 7: Overzicht van de klasse voor ondernemingen met D23/D24 erkenning in 2013 en 2014 35](#_Toc449359576)

[Tabel 8: Overzicht van aantal ondernemingen actief op de restauratiemarkt in de periode 2013-2014 die een D23/D24 erkenning hadden in 2013 en/of 2014 36](#_Toc449359577)

[Tabel 9: Overzicht van de klasse voor ondernemingen met D23/D24 erkenning die meegewerkt hebben aan een restauratiedossier in 2013 en 2014 37](#_Toc449359578)

[Tabel 10: Aantal dossiers architecten per grootte klasse 42](#_Toc449359579)

[Tabel 11: Aantal architecten per grootte klasse 42](#_Toc449359580)

[Tabel 12: Analyse verschil ramings- en gunningsbedrag van architecten uit 1 dossier (n=130) 43](#_Toc449359581)

[Tabel 13: Overzicht aantal dossiers per type werk (n=279) 44](#_Toc449359582)

[Tabel 14: Locatie gerestaureerd erfgoed (n=277) 45](#_Toc449359583)

[Tabel 15: Aantal architect-aannemer samenwerkingen aan restauratiedossiers (n=527) 49](#_Toc449359584)

[Tabel 16: Overzicht grootste spelers in het netwerk 49](#_Toc449359585)

[Tabel 17: Vergelijking van top 5 actoren uit de erfgoedmarkt en reguliere renovatiemarkt in Vlaanderen 52](#_Toc449359586)

[Tabel 18: Extract uit referentiedocument bezorgd aan erfgoedconsulenten 69](#_Toc449359587)

[Tabel 19: Overzicht van de kostenposten met corresponderend aantal observaties voor de contrafeitelijke analyse 73](#_Toc449359588)

[Tabel 20: Overzicht ramingsbedragen restauratiedossiers (n=260) 95](#_Toc449359589)

[Tabel 21: Overzicht van ramingsbedragen restauratiedossiers per type werk (n=260) 95](#_Toc449359590)

[Tabel 22: Overzicht ramingsbedragen restauratiedossiers per provincie (n=257) 95](#_Toc449359591)

Lijst van figuren

[Figuur 1: Schematisch overzicht stappenplan onderzoeksfasen 13](#_Toc449359592)

[Figuur 2: Het effect van consumentensubsidies op de prijs van restauratie- en onderhoudswerken in een theoretisch vraag- en aanbodmodel 15](#_Toc449359593)

[Figuur 3: Frequentietabel aannemers met aantal links naar restauratiedossiers (n=1.662) 27](#_Toc449359594)

[Figuur 4: Aantal aannemers en aantal links van aannemers naar restauratiedossiers per gemeente (n=1662) 28](#_Toc449359595)

[Figuur 5: Frequentietabel locatie van aannemers die participeren aan restauratiedossiers (n=611) 29](#_Toc449359596)

[Figuur 6: Overzicht van de klasse van erkenning van alle ondernemingen die een D23/D24 erkenning hebben en van de ondernemingen in de Brederogegevensdatabank 38](#_Toc449359597)

[Figuur 7: Frequentietabel architecten met aantal links naar restauratiedossiers (n=1.488) 39](#_Toc449359598)

[Figuur 8: Aantal architecten en aantal links van architecten naar restauratiedossiers per gemeente (n= 1.488) 39](#_Toc449359599)

[*F*iguur 9: frequentietabel gemeenten met aantal architecten met verwijzing naar restauratiedossiers (links) (n= 3.793) 40](#_Toc449359600)

[Figuur 10: frequentietabel gemeenten met aantal architecten (n= 360) 41](#_Toc449359601)

[Figuur 11: Organische weergave netwerk (n=527) 46](#_Toc449359602)

[Figuur 12: Cirkelweergave netwerk (n=527) 47](#_Toc449359603)

[Figuur 13: Inzoom van netwerk-Figuur 11 (n=397) 48](#_Toc449359604)

[Figuur 14: Organische weergave van het netwerk in het topsegment 50](#_Toc449359605)

[Figuur 15: Inzoom van netwerk Figuur 14 51](#_Toc449359606)

[Figuur 16: Overzicht mogelijk kostendrijvers van premie-aanvraag tot oplevering van de werken 62](#_Toc449359607)

[Figuur 17: frequentietabel uitvoerders met meer dan 5 vermeldingen in restauratiedossiers tussen 2013 en 2014 (n= 357) 94](#_Toc449359608)

[Figuur 18: Netwerktypologieën 96](#_Toc449359609)

Lijst van afkortingen

D23: Erkenning onderneming voor ‘restauratie door ambachtslieden’

D24: Erkenning onderneming voor ‘restauratie van monumenten’

FIFO: First In First Out

M.b.t.: Met betrekking tot

OE: Onroerend Erfgoed

RWO: Ruimtelijke Ordening, Woonbeleid en Onroerend Erfgoed

VIPA: Vlaams Infrastructuurfonds voor Persoonsgebonden Aangelegenheden

## Inleiding

### Beleidscontext

Al sinds 1931 voorziet de overheid in subsidies[[1]](#footnote-2) om beschermd onroerend erfgoed in stand te houden. Dit doet zij vanuit het inzicht dat er zonder overheidsingrijpen een ‘marktfaling’ optreedt. De economische theorie voorspelt namelijk dat private eigenaars suboptimaal zullen investeren in erfgoed, omdat de (desgevallend verplichte) instandhouding ervan meerkosten vertegenwoordigt, die zich niet stellen bij regulier vastgoed. De voordelen die instandhouding biedt, hebben daarenboven vooral een maatschappelijk gehalte, en zijn dus niet exclusief voorbehouden voor de eigenaar. Door deze externaliteiten zijn de kosten en baten van een onroerend erfgoedeigendom ongelijk verdeeld: de private eigenaar draagt de lasten van onderhoud en restauratie, zonder zich de daaruit voortvloeiende voordelen volledig te kunnen toe-eigenen. Onroerend erfgoed heeft een maatschappelijke waarde die zich moeilijk individueel laat toerekenen. Daarom verleent de Vlaamse Overheid steun in de vorm van subsidies en fiscale stimuli om investeringen in onroerend erfgoed aan te moedigen.

Van subsidies is echter ook geweten dat ze de marktwerking kunnen verstoren waardoor het gewenste effect tenietgedaan kan worden en de efficiëntie van de ingezette middelen daalt. Het vermoeden is gegroeid dat de bestaande subsidies voor onderhoud en/of restauratie van beschermd onroerend erfgoed de prijzen voor de beoogde ingrepen opdrijven en dus leiden tot een inflatie-effect. Een deel van de subsidie zou met andere woorden verloren gaan aan prijsverhogingen ten voordele van de aannemers en architecten. Het vermoeden wordt versterkt door bevindingen uit de reguliere bouwmarkt, waar studies een opwaarts prijseffect vaststelden op verkoopprijzen van woningen, ten gevolge van de Vlaamse woonbonus.

Dit onderzoek heeft als doelstelling na te gaan of subsidies voor de restauratie van onroerend erfgoed in Vlaanderen effectief prijsverhogingen in de restauratiemarkt in de hand werken. De roep om een efficiënte inzet van overheidsmiddelen klinkt des te luider nu blijkt dat de vraag naar financiële ondersteuning merkelijk hoger is dan het aanbod. Dat is altijd zo geweest, maar het probleem heeft wel aanzienlijke proporties aangenomen. Op 22 januari 2016 telde de wachtlijst voor het bekomen van een restauratiepremie 603 goedgekeurde aanvragen voor een totaalbedrag van ruim 375 miljoen euro, terwijl jaarlijks slechts gemiddeld 55 miljoen euro aan premies kan worden toegekend.[[2]](#footnote-3)

Het beheersbaar houden van de vraag is dan ook een kernthema in het beleid van de Vlaamse minister bevoegd voor het onroerend erfgoed, en is één van de belangrijkste doelstellingen in zijn beleidsnota voor de periode 2014-19. Onder het motto ‘Investeringen in onroerend erfgoed worden erkend en aangewend als gerichte hefboom voor economische ontwikkeling’ stelt met name operationele doelstelling 4.1. voorop dat het premiestelsel selectief zal worden ingezet en zal worden geflankeerd door fiscale stimulansen voor investeringen in onroerend erfgoed. Ook het hier voorliggende onderzoek wordt letterlijk aangekondigd.[[3]](#footnote-4)

Daarbij moet volgende kanttekening worden gevoegd. Op 1 januari 2015 trad het nieuwe onroerenderfgoeddecreet in werking. De vraag naar een onderzoek over de effecten van premies op de prijszetting in de restauratiemarkt doorkruiste de operationalisering van deze nieuwe regelgeving, waardoor de nieuwe regelgeving nog geen voldoende representatieve dossierstroom opgeleverd heeft, die als basis kan dienen voor een analyse. Daarom is noodgedwongen de focus gelegd op de periode voor de inwerkingtreding van de nieuwe regelgeving.

### Doel van de opdracht

In het bestek nr. 20150410 van het agentschap Onroerend Erfgoed werden volgende onderzoeksvragen centraal gesteld:

* Wat zijn de voornaamste kostendrijvers van restauratie en onderhoud van beschermde gebouwen?
* Zijn er verschillen in kostprijs tussen betoelaagde en niet-betoelaagde restauratie- en onderhoudswerken aan beschermde gebouwen?
* In dat geval, hoe komt dat?
* In dat geval, welke concrete beleidsaanbevelingen kunnen geformuleerd worden om dit te vermijden? Wat zijn de verwachte implicaties onder het nieuwe (gewijzigde) premiestelstel?

Het beantwoorden van deze onderzoeksvragen laat toe om inzicht te verwerven in de potentiële effecten van premies op de prijzen in de restauratie- en onderhoudsmarkt maar ook meer algemeen inzicht te verkrijgen in de kostendrijvers bij restauratie- en onderhoudswerken.

Tijdens het onderzoek werd duidelijk dat deze onderzoeksvragen verder verfijnd en aangevuld konden worden. Zo werd ervoor geopteerd om de tweede onderzoeksvraag uit te breiden met hypotheses met bijbehorende stellingen over de vraag- en aanbodzijde van de restauratiemarkt. Deze vormen de leidraad voor de uitvoering van het onderzoek en de deelresultaten voor elk van de hypothesen laten toe de tweede en centrale vraag geheel dan toch gedeeltelijk te beantwoorden. Dit stelde ons in staat om de werking en structuur van de restauratiemarkt beter te begrijpen en het gevonden effect van premies op de marktwerking te kaderen.

Omwille van tijdsbeperkingen werd de keuze gemaakt om enkel te focussen op de effecten van restauratiepremies en niet op de effecten van onderhoudspremies. Eventuele prijseffecten werden minder groot ingeschat omwille van grotere concurrentie (voor onderhoudspremies zijn de wachttijden beperkt) en omdat het budget voor onderhoudspremies ook veel kleiner is dan het budget voor restauratiepremies (in 2015 werd 7,7 miljoen aan onderhoudspremies toegekend tegenover 45 miljoen aan restauratiepremies). Inefficiënties hebben dan een veel kleinere impact.

Bovenstaande vragen werden beantwoord aan de hand van inzichten verworven uit literatuur- en marktonderzoek in zowel binnenland, alsook op basis van data-analyses, interviews en gevalstudies, zoals hieronder verder in meer detail wordt toegelicht.

### Aanpak

*Figuur 1* toont de aanpak van het onderzoek met de essentiële onderzoekfazen. Deze bestaat uit een literatuurstudie met als centrale doelstelling om van inzichten uit bestaande relevante studies te leren, zowel op het gebied van antwoorden op de centrale vraagstelling alsook op het gebied van methodologie. Het centrale onderzoekgedeelte van deze studie zijn de marktverkenning en de analyse van de bouwprijzen in de onroerend erfgoedmarkt. De marktverkenning heeft als doel een inzicht te verwerven in de marktwerking, type van marktactoren, en de determinanten van de kostprijs van restauraties. Een belangrijk onderdeel van de marktverkenning was ook de analyse van de aanvraagprocedure voor de premies. De marktverkenning werd uitgevoerd aan de hand van de beschikbare data bij het agentschap Onroerend Erfgoed, de zogenaamde Brederodatabank, de lijst D23/D24 van de FOD Economie, Dienst Erkenning der Aannemers en op basis van interviews bij vertegenwoordigers van aannemers, architecten en Monumentenwacht. De analyse van de bouwprijzen onderzocht of werken van restauratieprojecten met premies hoger geprijsd zijn dan vergelijkbare werken van projecten zonder premies. Dit gebeurde op drie manieren: 1) een vergelijking van eenheidsprijzen op basis van microgevalstudies, 2) diepte-interviews bij eigenaars, en 3) een contrafeitelijke analyse op basis van beschikbare data. Centraal bij de analyse van de bouwprijzen staat de vergelijkbaarheid van de werken. De resultaten van zowel de marktverkenning als de analyse van de bouwprijzen voedden de laatste fase van het onderzoek: de formulering van de beleidsvoorstellen.

*Figuur 1: Schematisch overzicht stappenplan onderzoeksfasen*

## Literatuurstudie

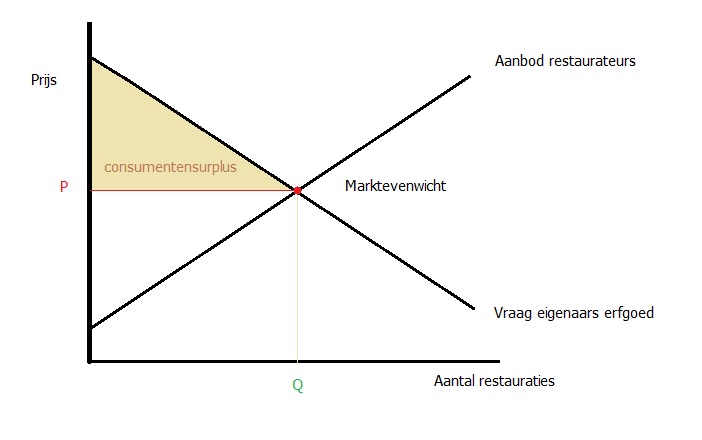
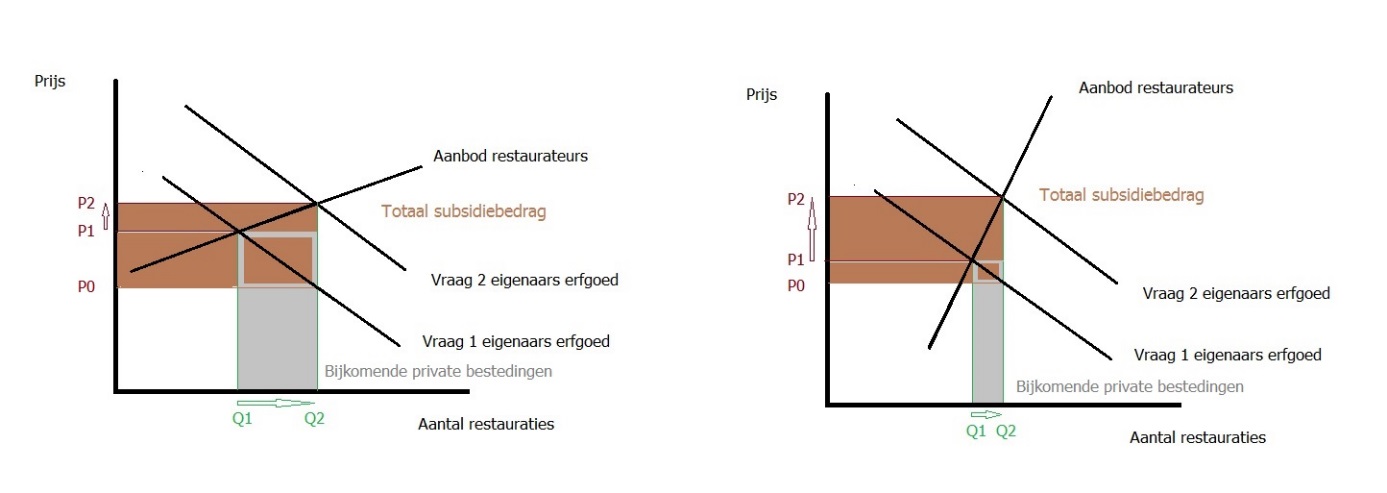
In deze literatuurstudie leggen we de theoretische basis voor de centrale onderzoeksvraag of subsidies voor onroerend erfgoed al dan niet leiden tot prijsverhogingen. Gekoppeld hieraan is de vraag van de kostendrijvers en de redenen voor eventuele prijsverhogingen. Hiervoor gaan we in de theorie op zoek naar een adequaat kader om de mogelijke effecten van overheidsingrijpen op de prijszetting te plaatsen en mogelijke kostendrijvers van restauratiewerken te situeren. Vervolgens kijken we in de literatuur naar empirische evidentie voor deze kostendrijvers en voor de prijsimpact van overheidssubsidies in de restauratiemarkt.

Deze theoretische en empirische verkenning laat toe om onderzoekshypotheses te formuleren over de kostendrijvers van restauratieprojecten en over de premie als kostendrijver. Omdat de impact van subsidies op marktprijzen sterk afhankelijk is van de vraag- en aanbodcurve in de restauratiemarkt stellen we hierover een aantal ondersteunende hypotheses op. Empirische onderbouwing van deze hypotheses kan ons helpen de centrale onderzoeksresultaten beter te begrijpen.

### Theoretische grondslagen

Het effect van premies op de prijs van restauratie- en onderhoudswerken van onroerend erfgoed kan geanalyseerd worden aan de hand van een relatief eenvoudig vraag- en aanbodmodel. Figuur 2 geeft twee toestanden weer. Bovenaan de markttoestand zonder premies, met marktfaling waarbij te weinig restauraties worden uitgevoerd, en onderaan deze met premies als een correctie op de marktfaling.

Door het verstrekken van de premie wordt een grotere vraag naar restauraties in de onroerend erfgoedmarkt gegenereerd. Het uiteindelijk effect op hoeveelheid en prijs hangt echter af van de prijsgevoeligheid van de aanbodscurve, en dus van de prijsgevoeligheid van de aanbieders van restauratie- en onderhoudswerken. Wanneer de aanbodcurve eerder vlak is, bijvoorbeeld omdat het aantal aanbieders zeer groot is (we spreken dan van een atomistische markt of een markt van volkomen mededinging), kan perfect worden ingespeeld op de toegenomen vraag, en zullen meer onderhouds- en restauratieprojecten aan onroerend erfgoed kunnen worden uitgevoerd zonder wezenlijke prijseffecten. Wanneer de aanbodcurve echter steil is, bijvoorbeeld omdat het aantal aanbieders echter minder groot is, of omdat bijvoorbeeld specifieke expertises worden verwacht die niet tot het doorsnee-aanbod behoren, binnen of buiten de restauratiesector,[[4]](#footnote-5) kan moeilijker op de toegenomen vraag worden ingespeeld. Dit aanbodtekort vertaalt zich in een stijging van de marktprijs voor restauratie- en onderhoudswerken. Hoewel de premies zich ook hier vertalen in een groter aantal projecten, wat de beleidsdoelstelling is, doch ook in een hogere prijs waardoor hier dus kan gesproken worden van een onbedoeld neveneffect.[[5]](#footnote-6)

Figuur : Het effect van consumentensubsidies op de prijs van restauratie- en onderhoudswerken in een theoretisch vraag- en aanbodmodel

Situatie met marktfaling; Q is te klein

Situatie met correctie

### Empirische bevindingen

Verschillende wetenschappelijke, zowel nationale als internationale, bronnen werden geraadpleegd in de zoektocht naar empirisch bewijs van prijseffecten van subsidies op de prijszetting bij restauraties van onroerend erfgoed. We konden enkel vaststellen dat dergelijk onderzoek onbestaande was. Zelfs een bevraging via het HEREIN netwerk bij de hoofden van overheidsinstellingen bevoegd voor onroerend erfgoed leverde geen enkel resultaat op. Ook internationale artikels over de effecten van subsidies op de prijzen van restauraties van gewone huizen werden maar moeilijk gevonden. Artikels die op basis van hun titel een veelbelovende inhoud konden hebben, bleken grotendeels af te wijken van ons opzet.

Vandaar is geopteerd om het onderzoeksobject van de literatuurstudie te verruimen en is ook literatuur doorgenomen die een bredere kijk geeft op het effect van overheidsingrijpen, in de vorm van premies of belastingvermindering, op prijzen van onroerend erfgoed. Artikels rond het effect van erfgoed op de omgeving zijn eveneens te rade genomen. Een volledige lijst van literatuur kan in bijlage gevonden worden.

De belangrijkste bevinding uit de gerelateerde literatuur is dat subsidies en belastingverminderingen in vele gevallen een duidelijk effect hebben op de werking van de vastgoedmarkt. Deze effecten zijn doorgaans prijsverhogend, ofwel op de bouwkosten ofwel op de vastgoedwaarden.

We lichten de gerelateerde literatuur hieronder verder toe voor vier types van studies:

1. de impact van betoelaging van onroerend erfgoed bij restauratie op de waarde van nabijgelegen vastgoed

Een eerste groep onderzoeken behandelen de impact van de restauratie van onroerend erfgoed op de prijzen van **nabijgelegen vastgoed**. Gelijke resultaten werden voorgelegd door o.a. Noonan & Krupka (2009) op basis van eigendomsgegevens te Chicago, Ezzet-Lofstrom (2007) op basis van een subsidiedatabank te Dallas en Schwartz *et al.* (2006) op basis van een databank van het onroerend erfgoed departement te New York. Deze verschillende auteurs tonen in hun onderzoek op basis van contrafeitelijke analyse aan dat eigendommen in de omgeving van gerestaureerd onroerend erfgoed meer waard zijn (voornamelijk in economische termen te meten aan hogere verkoopsprijzen) en dat de waarde van deze gebouwen anders evolueert. Investeringen met het oog op een herwaardering van onroerend erfgoed zorgen met andere woorden voor **positieve spill-over** effecten in de directe omgeving ervan. Dit effect daalt naarmate de afstand tot het onroerend erfgoed groter wordt. Een hogere waardering van een vastgoed als gevolg is dan een uitdrukking van de verbetering van de omgeving, status, kwaliteit en kenmerken van de wijk van het vastgoed.

1. de impact van subsidies op de bouwkosten in sectoren andere dan onroerend erfgoed

In een tweede fase hebben we bewijs gezocht voor het effect van **subsidies** op de bouwkosten in sectoren andere dan onroerend erfgoed. We vonden aanknopingspunten in de sociale woningbouw**.** Erikson (2009) onderzocht de invloed van subsidies voor nieuwe sociale woningen in Californië. De ‘Low-Income Housing Tax Credit’ is een programma in de Verenigde Staten waarbij een vast percentage van de bouwkosten van sociale woningen worden gesubsidieerd. Erikson constateerde dat de bouwkosten, uitgedrukt in $/m², van nieuwe projecten met een gelijkaardig kwaliteitsniveau gemiddeld $22 **duurder** waren dan de bouwkosten van vergelijkbare appartementen in de private sector. Aangepast aan mogelijke verschillen in locatie werd een prijsverhoging gevonden van 21% bij gesubsidieerde bouwwerken in vergelijking met niet-gesubsidieerde bouwwerken. Hieruit kunnen we besluiten dat ontwikkelaars een prikkel hebben om de kosten van constructies op te drijven. Uit de studie bleek nog dat subsidies aanleiding gaven tot steeds meer en duurdere constructies voor sociale woningen eerder dan dat bestaande woningen goed werden onderhouden of gerestaureerd.

Een ander onderzoek, uitgevoerd in Vlaanderen door Pacolet *et al.* (2012), trachtte te achterhalen wat de invloed was van de VIPA subsidies (Vlaams Infrastructuurfonds voor Persoonsgebonden Aangelegenheden) op de bouwkosten van nieuwe woonzorgcentra in Vlaanderen. Op basis van een vergelijking van de bouwkosten per m² tussen gesubsidieerde projecten en private nieuwbouwprojecten werd geconstateerd dat de gemiddelde kostprijs per m² van **VIPA**-**projecten 31% hoger** lag dan bij niet-gesubsidieerde projecten. Omgekeerd gold dat de kostprijs per m² bij de projecten in de steekproef 24% goedkoper was dan bij VIPA-gesubsidieerde projecten. Verschillende oorzaken van kostenverschillen werden geduid. De kostenverschillen kunnen onder andere verklaard worden door de procedures die gevolgd moeten worden bij een VIPA-project. Hierbij moet namelijk een openbare aanbesteding plaatsvinden die zal zorgen voor hogere offerteprijzen en architecten die duurdere ontwerpen inleveren. Verder kunnen door de afwezigheid van een onderhandelingspositie tussen de opdrachtgever en de ontwikkelaars de prijzen niet gedrukt worden, tevens gaat het ook om vzw’s waarbij winstmaximalisatie doorgaans geen streefdoel is. Een laatste factor die de kosten opdrijft bij de VIPA-dossiers (maar die ook geldt bij andere subsidieaanvragen) zijn de grote administratieve inspanningen die nodig zijn om een VIPA subsidiedossier op te stellen. Andere factoren die werden vernoemd in het onderzoek waren de grotere omvang van VIPA projecten, zowel in totaal oppervlak als in m² per bewoner, met verschillen in functies, kwaliteit en duurzaamheidseisen, wat alles samen evengoed leidt tot hogere bouwkosten. Deze verschillen in projecten door andere kwaliteit en gebruikskosten of door verschil in ligging of bereikbaarheid dienen eveneens mee in rekening gebracht te worden bij de vergelijking tussen gesubsidieerde projecten en niet-gesubsidieerde bouwprojecten.

1. de impact van subsidies op koop- en huurprijzen van regulier vastgoed

Een derde type van studies focust zich op de effecten van subsidies op de koop- en huurprijzen van regulier vastgoed. Damen, Vastmans en Buyst (2014) onderzochten voor verschillende Westerse landen de relatie tussen de jaarlijkse hypotheekrente en de evolutie van de prijzen van vastgoed. Aan de hand van statistische testen werd de relatie tussen de nationale hypotheekregelingen en de mogelijkheden tot betalen bij bewoners onderzocht. Zij vonden dat de **toename van de vastgoedprijzen** in België gelijk viel met en veroorzaakt werd door de fiscale voordelen van de **woonbonus**. Volgens hun berekeningen zouden vastgoedprijzen met 22,2% dalen als de Belgische regering het voordeel voor huishoudens om hun hypotheek af te trekken van de belastingen zou afschaffen. Gelijkaardige effecten werden gevonden in het Verenigd Koninkrijk, Zweden en in Nederland waar een gelijkaardige aanpassing de vastgoedprijzen zelfs zou doen dalen met 37%. Enkel in de Verenigde Staten kon geen eenduidig verband worden vastgesteld.

In 2012 verrichte Viren een interessant onderzoek over de invloed van **woonsubsidies** op de huurprijzen in Finland gedurende de periode 2000-2008. In de meeste gevallen gaat de financiële steun naar gezinnen met een huurwoning, al dan niet gecombineerd met een sociale bijdrage. Een deel van de subsidies wordt ook toegekend aan gezinnen die zelf een huis bezitten. In Finland huurt één op de drie een woning. Men vermoedde dat eigenaars van huizen het systeem van de subsidie kennen en deze reeds in rekening brengen. De subsidies vergroten namelijk de financiële capaciteit van de huurders waardoor eigenaars hogere huurprijzen kunnen vragen. Viren nam aan dat langs de vraagzijde de prijselasticiteit voor (huur)huizen relatief laag zou zijn en dat dat ook geldt voor de prijselasticiteit van het aanbod. Hij stelde vast dat de rentes doorheen de jaren relatief stabiel bleven maar dat voornamelijk de gebruikskosten sterk volatiel kunnen zijn. De resultaten van de cijferanalyse toonden aan dat als de huurtoeslag met 100 euro zou stijgen, de huurprijzen met 33 euro zullen toenemen. Een gedeelte van deze toename in huurprijzen kan ook toegeschreven worden aan het gewenste effect van de subsidie, namelijk een verbetering van de kwaliteit of de grootte van de woningen. Om het effect van oppervlak uit te sluiten werd de analyse overgedaan met prijzen per m². De analyses toonden dat als de huurtoeslag per m² met 1 euro zou stijgen, de huurprijzen met meer dan de helft zullen toenemen. Dit toont aan dat een deel van de huursubsidie **gekapitaliseerd wordt in het eerste huurcontract**.

Een gelijkaardig onderzoek uitgevoerd door Gibbons & Manning (2005) onderzocht de effecten van de belangrijkste huursubsidie in het Verenigd Koninkrijk, de ‘**Housing Benefit’**. Deze subsidie betaalt 100% van de huur terug aan huurders met geen of een laag inkomen. Experten in het Verenigd Koninkrijk zijn ervan overtuigd dat deze subsidie voor een grote verstoring van de huurmarkt zorgt omdat huurders geen enkele intentie hebben om een goedkoper appartement te zoeken aangezien ze het volledige bedrag terugkrijgen. Een eerste aanwijzing hiervoor kon gevonden worden in de analyse van de huurprijzen voor werkloze gezinnen (met subsidie) die een gelijke hoogte kenden als de huurprijzen van appartementen van werkende gezinnen. In 1996 zijn enkele restricties aan de subsidieregeling toegevoegd waardoor minder mensen in aanmerking kwamen voor de terugbetaling van de huur. Het aantal aanvragen van huurders op de private markt daalde met 30% in de periode 1997-2002. Een ‘difference-in-difference’ vergelijking tussen de huurprijzen van een groep huurders met huurtoeslag van vóór de aanpassingen in de subsidietoekenning en een groep huurders zonder subsidie toonde aan dat een daling van 10 tot 15% van het aantal toegekende subsidies zorgde voor een **daling van de huurprijzen** met 6 tot 11%. Verder werd geconstateerd dat private huurders na de veranderingen in subsidieregeling duidelijk in kleinere appartementen woonden dan de controlegroep van voor de hervormingen.

In de literatuur werden twee beperkingen geïdentificeerd bij het analyseren van prijseffecten van subsidies: (1) subjectieve en arbitraire verschillen zoals kwaliteit of ligging zijn moeilijk te kwantificeren in een monetaire analyse, (2) het gebruik van een ruim tijdskader zorgt er eveneens voor dat mogelijke verschillen in beleidsprioriteiten leiden tot verschillen in belastingregimes of politieke ambities doorheen de jaren.

1. Een verkenning van de restauratiemarkt in Nederland

Enigszins losstaand van de vorige reeks van studies en los van het concept van effecten van subsidies maar toch relevant voor de analyse van de restauratiemarkt was het onderzoek uitgevoerd door het Nederlands Economisch Instituut voor de Bouw in 2013 met als onderwerp een marktverkenning tot 2018. Hierin proberen de auteurs de evoluties in het volume aan restauratieprojecten op de restauratiemarkt en wijze van restauratiefinanciering te voorspellen. Er wordt verwacht dat de nadruk zal verschuiven van direct gesubsidieerde werken naar projecten die indirect worden gesubsidieerd. Deze voorspelling is gebaseerd op de vaststelling dat de onderhoudsachterstand in 2013 nog slechts 10% bedroeg, wat een daling van de directe subsidies mogelijk maakt. Hieruit volgt dat delen van de budgetten die voorzien zijn voor grote restauratiedossiers getransfereerd kunnen worden naar een nieuw stelsel van indirecte subsidies met meer focus op tijdig planmatig onderhoud. Men verwacht dat de restauratieproductie met directe subsidies per jaar geleidelijk zal teruglopen (4%) terwijl de indirecte gesubsidieerde productie per jaar 2.5% zou stijgen. Gezamenlijk zou de totale restauratieproductie een niveau van € 400 miljoen in 2018 genereren, tegenover € 550 miljoen in 2010. Er wordt verwacht dat het volume aan ongesubsidieerde restauratiewerken stabiel zal blijven doorheen de jaren maar het zal op korte termijn wel afhankelijk blijven van conjuncturele ontwikkelingen op de bouw- en vastgoedmarkt (EIB, 2013). Mogelijks kan een gelijkaardige daling van de restauratieproductie in België verwacht worden wanneer de restauratieachterstand weggewerkt is. Deze daling opent vervolgens de mogelijkheden om het subsidiesysteem aan te passen aan de noden van de toekomstige restauratiemarkt richting meer tijdelijke onderhoudsondersteuningen dan structurele restauratiesubsidies.

Bij wijze van besluit kunnen we stellen dat subsidies voor onroerende goederen, zowel in de vorm van premies als belastingverminderingen, in vele gevallen duidelijke effecten hebben op de marktwerking. Een mogelijk effect is het ontstaan van positieve spill-overs op het nabijgelegen vastgoed omdat de kwaliteit van de omgeving stijgt. Gebouwen in de omgeving van een gerestaureerd pand zien namelijk hun waarde stijgen. Andere vormen van markteffecten door overheidsingrijpen werden geconstateerd bij de bouwprijzen van sociale woningen die beduidend hoger lagen wanneer subsidies werden toegekend. Deze hogere prijzen waren voornamelijk toe te schrijven aan de procedurelasten evenals aan de hogere eisen van kwaliteit voor het toekennen van de subsidies. In de literatuur worden tevens de effecten van woonsubsidies op vastgoedprijzen geanalyseerd. Hierbij ligt de focus echter op de vastgoedmarkt in z’n geheel, en niet op (restauratie van) onroerend erfgoed. Onderzoek uitgevoerd in België toont aan dat de woonbonus gelijk viel met en als oorzaak kan beschouwd worden van de toename in de vastgoedprijzen. Ander onderzoek in het buitenland toonde eveneens aan dat verschillende systemen van woonsubsidies effect hebben op de huurprijzen of koopprijzen van vastgoed. Met andere woorden hebben, volgens de onderzochte literatuur, subsidies een invloed op de werking van de vastgoed- en bouwsector, maar kan over het effect van subsidies voor restauraties van onroerend erfgoed op basis van bestaande literatuur geen empirisch onderbouwde uitspraak gedaan worden.

### Onderzoekshypothesen

Op basis van bovenstaande theoretische en empirische literatuurverkenning formuleerden we een aantal onderzoekshypothesen rond de centrale vraag of premies al dan niet leiden tot prijstoenames, en hiermee samenhangend wat daarvan eventueel de mogelijke oorzaken kunnen zijn.

**Centrale onderzoekshypothese**:

Hypothese 1: De premie leidt tot een **toename** van de prijs voor restauratie- en onderhoudswerken op de markt van onroerend erfgoed, doch evenwel ook tot een toename van restauratie en onderhoudswerken.

* Stelling 1.1. Mogelijke kostendrijvers verbonden aan de premie zijn de te volgen administratieve procedures alsook de specifieke technische eisen. Premies geven ook een prikkel om hogere prijzen aan te rekenen.

Gezien vanuit markt-theoretisch standpunt het uiteindelijk effect van de premies op de prijzen sterk afhangt van de prijselasticiteit van de aanbod en vraagcurve formuleerden we ook een aantal ondersteunende hypothesen hierover. Immers vanuit algemeen aanvaarde het structuur – gedrag – performantie theorema kan men stellen dat de aard van de markt het (prijszettings-)gedrag van de spelers bepaalt, en uiteindelijk ook hun performantie.

**Ondersteunende onderzoekshypotheses**:

Hypothese 2: De aanbodscurve van diensten voor restauratie en onderhoudswerken is eerder elastisch (elasticiteit rond waarde 1) en is niet perfect elastisch.

* Stelling 3.1. Het aanbod van restauratie- en onderhoudsdiensten zijn specifiek en te onderscheiden van deze diensten voor andere onroerende goederen.
* Stelling 3.2. Er zijn een relatief beperkt aantal aanbieders, elk heeft zijn eigen specialiteit en combinatie van expertises – er is eerder sprake van monopolistische concurrentie.
* Stelling 3.3. Er zijn geen monopolies.
* Stelling 3.4. Een hogere waardering van de restauratie- en onderhoudsdiensten leidt op relatief korte termijn tot een groter aanbod van diensten.
* Stelling 3.5. Een potentieel aanbodtekort kan op relatief korte termijn opgevangen worden – via omscholing, specialisatie of via diensten van het buitenland.

Hypothese 3: De **vraagcurve** van diensten voor restauratie en onderhoudswerken voor onroerend erfgoed is eerder elastisch (elasticiteit rond waarde 1)

* Stelling 4.1. De vraag naar restauratie- en onderhoudsdiensten zijn grotendeels inhoudelijk vergelijkbaar. Ofschoon elk onroerend erfgoed zijn eigenheid heeft zijn de diensten toch redelijk vergelijkbaar. Er worden (vrijwel) geen diensten gevraagd die enkel van toepassing zijn voor het monument zelf of voor een zeer beperkte groep ervan.
* Stelling 4.2. De vraag naar restauratie- en onderhoudsdiensten is niet perfect inelastisch (onafhankelijk van de prijs, dus vooral kwantitatief bepaald door het verlenen van de OE status, fysisch verouderingsproces, etc.).
* Stelling 4.3. (in het verlengde van voorgaande stelling) Bij een toename van de marktprijs zullen de eigenaars van onroerend erfgoed minder of kleinere werken laten uitvoeren.

## Marktverkenning

De analyse van de marktwerking binnen het gehele gebeuren van restauratiewerken aan onroerend erfgoed in Vlaanderen wordt geanalyseerd naar de verschillende actoren actief op de markt. Vervolgens wordt er ook dieper ingegaan op de kostendrijvers aanwezig op de restauratiemarkt voor onroerend erfgoed. Hierbij maken we gebruik van verschillende methodieken: dossier- en bureauonderzoek (inclusief data) en anderzijds interviews. Een overzicht van de gebruikte methodieken per luik wordt weergegeven in Tabel 1.

De volgende actoren/thema’s komen aan bod bij de marktwerking:

* De overheid
  + Analyse van de aanvraagprocedure voor premies
* De aannemers
  + Actieve aannemers
  + Marktwaarde aannemers
  + Erkenning van aannemers
* Architecten
  + Actieve architecten
  + Marktwaarde architecten
  + Erkenning van architecten?
* Eigenaars
  + Typering eigenaars
* Samenwerkingsverbanden
  + Netwerkanalyse architecten-aannemers
  + Marktwaarde restauratiewerken
* De erfgoedmarkt in het perspectief van de reguliere renovatiemarkt
* Kostendrijvers

Het laatste deel van de marktverkenning geeft de besluiten weer.

Tabel 1: Overzicht gebruikte methodieken voor de marktverkenning

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Bureau-**  **onderzoek** | **Dossieronderzoek** | | **Interviews** |
|  | Doornemen wetgeving, website, D23/D24 erkenning | Brede Bredero  gegevensbank  (dossiers aangevraagd sinds 2010[[6]](#footnote-7)) | Bredero  gegevensbank (Restauratie dossiers afgerond in  2013-2014[[7]](#footnote-8)) |  |
| Overheid: analyse procedure | X |  |  | X |
| Analyse marktspelers (aannemers, architecten, eigenaars) en samenwerkingsverbanden | X | X | X | X |
| Kostendrijvers | X |  |  | X |

Hieronder lichten we de methodieken/bronnen kort even toe.

**De Brederogegevensbank voor restauratiedossiers**

Het agentschap Onroerend Erfgoed bewaart dossiergegevens op twee manieren: in de klassieke ‘papieren’ vorm, en in een systematische databank, de ‘Brederogegevensbank’. De marktanalyse op basis van de databank werd opgesplitst naar (1) een dataset die informatie bevat over aannemers en architecten (los van elkaar) en (2) een dataset met gekoppelde informatie van aannemers en architecten die in eenzelfde dossier voorkomen.

1. De eerste dataset bevat informatie over de naam van de aannemers/architecten, het adres en de gemeente en het aantal keer dat ze in een restauratiedossier voorkomen. De informatie m.b.t. vooronderzoeken en beveiligingswerken werden hieruit gefilterd aangezien deze premies geen restauratiewerken omvatten. Het betreft een lijst met alle aannemers/architecten die ooit in het kader van een restauratiepremie hebben gewerkt in de periode afgebakend op registratie van datum van het laatste dossier tussen 2010 en 2014.
2. De tweede dataset bevat gelijkaardige informatie als de eerste dataset waarbij de aannemers aan de architecten aan elkaar gelinkt zijn. Dit laat toe om de verschillende samenwerkingsverbanden tussen de aannemers en architecten te analyseren.

Naaste deze datasets hebben we ook nog een specifieke sub-dataset met restauratiedossiers die afgerond zijn in de periode 2013-2014.

1. De derde dataset afkomstig uit de Brederogegevensbank bevat informatie over 279 restauratiedossiers afgerond in de specifieke periode 2013 en 2014 die een premie hebben ontvangen. Naast gegevens van de architect en aannemer bevat deze ook informatie over typologie werk, eigenaar en locatie. Er werd een onderscheid gemaakt tussen verschillende type werken: Algemeen, buitenrestauratie, dakrestauratie, gevelrestauratie, interieurrestauratie, molenrestauratie, noodherstellingen, schilderwerken, specialistische werken, Vooronderzoek en technieken. Deze dataset bevat eveneens per restauratiedossier gegevens zoals naam en adres over de aanvrager, de eigenaar, de architect en de uitvoerder evenals informatie over ramings- en gunningsbedragen.

Deze derde dataset werd gebruikt als basis voor de contrafeitelijke analyse (zie hoofdstuk 4). De marktverkenningsoefening werd ook uitgevoerd aan de hand van deze informatie, en werd als robuustheidstest opgenomen in annex.

Met betrekking tot de analyses van de marktverkenning op basis van de Brederogegevensbank willen we graag de nodige voorzichtigheid bij de interpretatie van de resultaten aanhalen. De Brederogegevensbank bevat normaal alle informatie over restauratiedossiers. Deze informatie is echter niet altijd correct ingevuld of soms totaal niet ingevuld. In Tabel 2 geven we een overzicht van de kenmerken en beperkingen van het gebruik van de Brederogegevensbank. De sub-set van gegevens die bruikbaar zijn uit de Brederogegevensbank zijn misschien niet representatief voor de totale set van restauratiedossiers.[[8]](#footnote-9)

Tabel : Overzicht beschikbare informatie in de Brederogegevensbank

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Databron** | **Beschrijving** | **Analyse** | **Beperkingen** |
| 1) Bredero-gegevensbank aannemers en architecten: niet aan elkaar gelinkt  (dossiers aangevraagd sinds 2010) | Dit zijn 2 aparte lijsten:   * Lijst met alle aannemers (naam en gemeente) die deelgenomen hebben aan een restauratiedossier. * Lijst met alle architecten (naam en gemeente) die deelgenomen hebben aan een restauratiedossier[[9]](#footnote-10). * de gunnings- en ramingsbedragen. | Marktanalyse   * Analyse van de aannemers, hun aantal links in restauratiedossiers en hun geografische concentratie. * Analyse van de architecten, hun aantal links in restauratiedossiers en hun geografische concentratie. * Analyse van de gunnings- en ramingsbedragen | * Sommige aannemers en/of architecten zijn mogelijks niet meer actief zijn in de restauratiemarkt. * De aannemer is slechts in 20% van de dossiers ingevuld. * De architect is slechts in 34% van de dossiers ingevuld. * Het is niet mogelijk om aannemers aan architecten te linken. * Grote werken bestaan doorgaans uit meerdere dossiernummers waardoor sommige observaties mogelijks dubbel worden geteld. |
| 2) Bredero-gegevensbank aannemers en architecten: aan elkaar gelinkt  (dossiers aangevraagd sinds 2010) | Dit is één lijst waar per restauratiedossier de informatie over de aannemer(s) en architect(en) evenals de gunnings- en ramingsbedragen beschikbaar is. | Marktanalyse   * Netwerkanalyse | * Sommige aannemers en/of architecten zijn mogelijks niet meer actief zijn in de restauratiemarkt. * De aannemer is soms niet ingevuld. * De architect is vaak niet ingevuld. * Grote werken bestaan doorgaans uit meerdere dossiernummers waardoor sommige observaties mogelijks dubbel worden geteld. |
| 3) Restauratie-dossiers Bredero-gegevensbank  (dossiers afgerond in 2013-2014) | Dit is een lijst van alle 279 dossiernummers die betrekking hebben op restauratiewerken afgerond in de periode 2013-2014.   * naam en adres van de aanvrager, de eigenaar, de architect en de aannemer. * de gunnings- en ramingsbedragen en premieniveaus. | Marktanalyse   * Geografische concentratie van aannemers, architecten en eigenaars. | * Geen informatie over de kostprijs. Deze werd manueel opgezocht op basis van de eindstaten. * Grote werken bestaan doorgaans uit meerdere dossiernummers waardoor sommige observaties mogelijks dubbel worden geteld (daardoor bestaat er soms onduidelijkheid over de correct gunnings- en ramingsbedragen). |

**De lijst van erkende aannemers D23/D24**

Opdat een aannemer mag inschrijven op werken op de Vlaamse erfgoedmarkt, moet hij een D23/D24 erkenning hebben. Een aannemer mag dus niet om het even welk werk voor om het even welk bedrag uitvoeren. De aannemer moet een aanvraag voor erkenning (D23/D24) en klasse (1-8) indienen. De overheid beslist dan of deze aanvraag goedgekeurd wordt.

Een D23/D24 toont aan dat een algemene aanneming werken mag uitvoeren in de bouwsector (D) en specifiek binnen de categorie ‘Restauratie door ambachtslieden (D23) en Restauratie van monumenten (D24) (<http://economie.fgov.be/nl/binaries/IndelingEA_tcm325-62604.pdf>). De ondercategorie D23 is een unieke categorie die een lijst opsomt van bijzondere werken die onder het toepassingsgebied ervan vallen waarbij het statuut van diegene die de werken mag uitvoeren bepaalt is, namelijk de ambachtslieden. De type werken zijn: “*Het saneren, het in stand houden of het in zijn oorspronkelijke toestand terugstellen van ondermeer orgels, beeldhouwwerken, monumentale horloges, historische wand- en plafondschilderingen, fresco's, schilderijen, glas in lood en brandglasramen, klokken en beiaards, historische textielen wandbekledingen, historisch gemouleerd stucwerk, historische schrijnwerken en meubelen, kunstsmeedwerk, historische parketvloeren, water- en windmolenmechanismen*.” Met andere woorden, het gaat hier om werken die enkel uitgevoerd worden door ambachtslieden en kunstenaars ([www.faba.be](http://www.faba.be)). De klasse (1-8) geeft de grootte orde aan van werken die de aannemer mag uitvoeren.

Een analyse van al de aannemers opgenomen in de lijst van D23 en D24 geeft aldus een overzicht van al de aannemers die de toelating hebben te werken aan restauraties op de Belgische restauratiemarkt.

**Interviews**

De interviews worden gebruikt als basis voor de marktverkenning enerzijds en anderzijds om de analyse van de bouwprijzen in de erfgoedsector kwalitatief te helpen analyseren.

De procedure voor het behalen van een restauratiepremie en het laten uitvoeren van de restauratiewerken is ons door de medewerkers van het **agentschap Onroerend Erfgoed (dienst premies)** toegelicht. De interactie tussen de verschillende betrokken actoren werd ons eveneens geschetst.

Er werden 5 **erfgoedconsulenten** geïnterviewd. Ofschoon de resultaten hiervan niet mogen geïnterpreteerd worden als de visie van het agentschap Onroerend Erfgoed, geeft dit wel interessante kwalitatieve informatie. We wijzen er verder op dat opinies en meningen werden genoteerd zonder verder zicht te hebben op de impliciete weging die een consulent aan een bepaald feit geeft. We mogen er wel van uit gaan dat de meest relevante aspecten aangegeven werden.

In het kader van de marktanalyse werden eveneens interviews uitgevoerd met **vertegenwoordigers van de aanbodzijde: federaties van aannemers en architecten**. Voor de aannemers werd de Vlaamse Confederatie Bouw geïnterviewd en de Bouwunie. Voor de architecten werd Gorduna geïnterviewd. Als bijkomende informatiebron werd eveneens Monumentenwacht bevraagd. De interviewverslagen werden telkens ter validatie aan de respondenten voorgelegd.

### Overheid: aanvraagprocedure voor premies onroerend erfgoed

In toepassing van het nieuwe onroerenderfgoeddecreet van 12 juli 2013 is het mogelijk om voor werkzaamheden aan alle vormen van beschermd onroerend erfgoed een erfgoedpremie te bekomen. Naargelang het soort erfgoed en het soort initiatiefnemer worden daarbij verschillende mogelijkheden geboden en verschillende voorwaarden gesteld. Zoals hoger aangehaald, blijven in het nieuwe premiestelsel de krijtlijnen herkenbaar van het oude premiestelsel voor beschermde monumenten, stads- en dorpsgezichten, in toepassing waarvan de in deze studie behandelde dossiers werden afgehandeld. Voor de volledigheid hierbij een korte karakterisering en vergelijking van het oude en nieuwe stelsel:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Oud stelsel** (decreet van 1976) | **Onderhoudspremie (OP)** | **Restauratiepremie (RP)** |
| budgetplafond tot 30.000 Euro | geen budgetplafond |
| voor monumenten, stads- en dorpsgezichten | voor monumenten |
| diversificatie van ondersteuningsniveau op basis van soort erfgoed: 40% basis, 80% voor ZEN (erfgoed zonder economisch nut) en molens | diversificatie van ondersteuningsniveau op basis van statuut eigenaar en/of het soort erfgoed: 40% basis privé-eigendommen, 60% voor provinciale eigendommen, 80% voor gemeentelijke eigendommen, 80% voor ZEN en molens (privé), 4/5 van de privé- of openbare premie voor onderwijs, 90% voor eredienst |
| korte procedure/wachttijd, hernieuwbaar, 1 premie/jaar | lange procedure/onvoorspelbare wachttijd |
| mogelijkheid tot onderhoudsenveloppes | meerjarige subsidiëringsovereenkomsten |
| **Nieuw stelsel** (decreet van 2013) | **Erfgoedpremie standaardprocedure (SP)** | **Erfgoedpremie bijzondere procedure (BP)** |
| budgetplafond tot 25.000 Euro | geen budgetplafond |
| voor alle vormen van onroerend erfgoed | voor alle vormen van onroerend erfgoed |
| onderscheid op basis van soort erfgoed: 40% basis, 60% voor ZEN (privé) en onderwijs, 80% voor eredienst, gemeentelijke eigendommen, open erfgoed | onderscheid op basis van soort erfgoed: 40% basis, 60% voor ZEN en onderwijs, 80% voor eredienst, gemeentelijke eigendommen, open erfgoed |
| korte procedure/wachttijd, hernieuwbaar, 1 premie/jaar | lange procedure/onvoorspelbare wachttijd |
| geen mogelijkheid tot meerjarige financiering | meerjarenpremieovereenkomst |

Bron: conceptnota’s VLAREG

De procedure die doorlopen dient te worden voor het behalen van een restauratiepremie en het uitvoeren van de restauratie bestaat uit verschillende stappen en is in onderstaande box toegelicht.

Box : Aanvraagprocedure restauratiepremie onroerend erfgoed

|  |
| --- |
| 1) De (kandidaat-)premienemer wordt geacht een gemotiveerd restauratiedossier in te dienen, met de nodige stavingsstukken. Hiervoor wordt een ontwerper (architect) aangesteld. Privé-personen of instanties kiezen deze vrij, zolang ze niet meer dan 40% premie beogen. In andere gevallen, en ook als de opdrachtgever een openbare instantie is, gebeurt de aanstelling van de ontwerper volgens de wetgeving van overheidsopdrachten, waarbij selectie- (kwalificaties, referenties en onderaanneming) en gunningscriteria (conceptnota, visie en honorarium) gelden.  2) Tijdens voorafgaand overleg tussen de erfgoedconsulent, premienemer en ontwerper wordt het dossier op punt gesteld.  3) Nadat het agentschap Onroerend Erfgoed over het aanvraagdossier een gunstig vooradvies heeft uitgebracht, dient de premienemer een officiële aanvraag in, via een aanvraagformulier waarin de nota’s, plannen, bestek, meetstaat, raming en identificatiegegevens object, eigenaar en aanvrager worden ingevuld.  4) De aanvraag komt op een wachtlijst, waaruit de minister, bevoegd voor het Onroerend Erfgoed, de dossiers selecteert waarvoor hij een premie zal toekennen. Elk jaar worden doorgaans 2, meestal meer selecties gemaakt (de zogenaamde ‘programmaties’). Dossiers worden geselecteerd in volgorde van administratieve goedkeuring, tenzij formele beleidsprioriteiten (de ‘voorafnames’) gelden. Het aantal dossiers dat per jaar kan worden geselecteerd hangt af van het beschikbare jaarbudget, waardoor een zekere wachttijd kan optreden (zie hoger). De premie wordt toegekend bij Ministerieel Besluit op basis van de kostenraming, verhoogd met 10% als tussenkomst in de algemene kosten.  5) Pas na toekenning van de premie kan het dossier worden uitgevoerd. Hiervoor wordt een aannemer aangewezen, waarbij soortgelijke kanttekening gelden als voor de aanwijzing van architecten. Voor premies hoger dan 40% of als de premienemer een openbare instantie is, gebeurt de aanwijzing van de aannemer volgens de wetgeving van overheidsopdrachten met selectie- (kwalificaties, referenties, technici en technische diensten) en gunningscriteria (via openbare of beperkte aanbesteding, via algemene of beperkte offerteaanvraag of via onderhandelingsprocedure).  5) Na aanwijzing van de aannemer wordt de premie geactualiseerd op basis van de door de aannemer ingediende offerte, zoals wordt afgeleid uit het goedgekeurde gunningsdossier. Hierna mogen de werken worden aangevat.  6) Van zodra de bestelling van de restauratiewerkzaamheden of diensten, een afschrift van het aanvangsbevel, borgstellingsbewijs, rekeningnummer en data van de werfvergaderingen ontvangen zijn op het agentschap Onroerend Erfgoed, keert zij een eerste premievoorschot van 25% uit. Wanneer de restauratiewerkzaamheden of diensten voor meer dan 50% van het totale bedrag zijn uitgevoerd, aangetoond op basis van de vorderingsstaten en bijhorende facturen, keert het agentschap Onroerend Erfgoed een tweede premievoorschot uit van 50%  7) Als door onvoorzienbare omstandigheden tijdens de uitvoering van de restauratiewerkzaamheden bijkomende kosten optreden, kan een bijkomende premie toegekend worden. Deze wordt berekend op basis van een bedrag dat maximaal 10% bedraagt van de oorspronkelijke restauratiepremie en is beperkt tot €125.000.  8) Op het einde van de restauratie wordt het saldo van de premie door de premienemer aangevraagd. Het agentschap Onroerend Erfgoed betaalt het restbedrag uit nadat deze een verslag van de voorlopige oplevering, de eindstaten en eindfacturen, een bewijs van betaling van minstens 60% van de kosten door de premienemer, de vorderingsstaten met bijhorende facturen en een restauratieverslag van de consulent heeft ontvangen.  9) Het natraject bestaat uit het tweejaarlijks opmaken van toestandsrapporten over het gehele monument gedurende 10 jaar. |

### Aannemers

Aan de hand van de Brederogegevensbank gaan we na welke de actieve aannemers zijn op de Vlaamse restauratiemarkt. Aansluitend bekijken we de marktwaarde van deze aannemers. Op basis van de informatie m.b.t. de D23/D24 erkenning gaan we na wat “het aanbod” is aan restauratie aannemers.

#### Analyse van de actieve aannemers op de Vlaamse restauratiemarkt

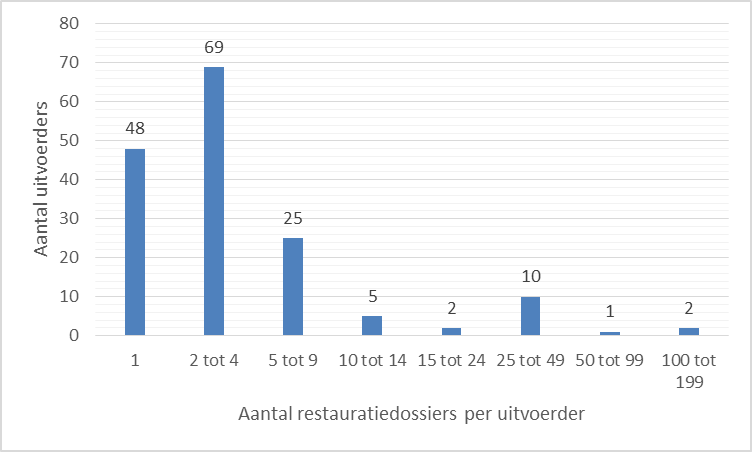
Op basis van de Brederogegevensbank analyseren we de kenmerken van de aannemers die aan een specifiek gesubsidieerd restauratiedossier hebben meegewerkt. Deze gegevens bevatten informatie over 611 aannemers die in 1.662 restauratiedossiers voorkomen.

Een eerste verkenning van de dataset van aannemers laat meteen blijken dat nv. Monument Vandekerckhove[[10]](#footnote-11) uit Ingelmunster, samen met nv. Renotec uit Geel, de belangrijkste aannemers zijn binnen de gesubsidieerde restauratiemarkt. Beide namen kunnen respectievelijk 157 en 119 keer gekoppeld worden aan een restauratiedossier in het verleden wat overeenkomt met 9,4% en 7,2 % binnen het totaal aantal links van 1.662 naar een restauratiedossier. Andere namen die meermaals terug te vinden zijn in de dossiers zijn:

* nv. Pit uit Kapellen (komt 56 keer voor of in 3,4 % van de gevallen)
* nv. Verstraete & Vanhecke uit Wilrijk (komt 49 keer of 2,9% voor)
* Nv. Artes-Woudenberg uit Brugge (komt 46 keer of 2,8% voor)
* Nv. Building uit Herentals (komt 44 keer voor of in 2,6 % van de restauratiedossiers)

Deze lijst komt grotendeels overeen met de door de erfgoedconsulenten vaakst vernoemde belangrijke aannemers, met name Monument, Renotec, Verstraete & Vanhecke, Artes Woudenberg, Van Looy, PIT, ….

Door de jaren heen zijn 462 aannemers éénmalig in aanraking gekomen met restauratiewerken waar een premie voor aangevraagd is geweest, terwijl 65 aannemers tweemaal voorkomen in een restauratiedossier (zie Figuur 3).

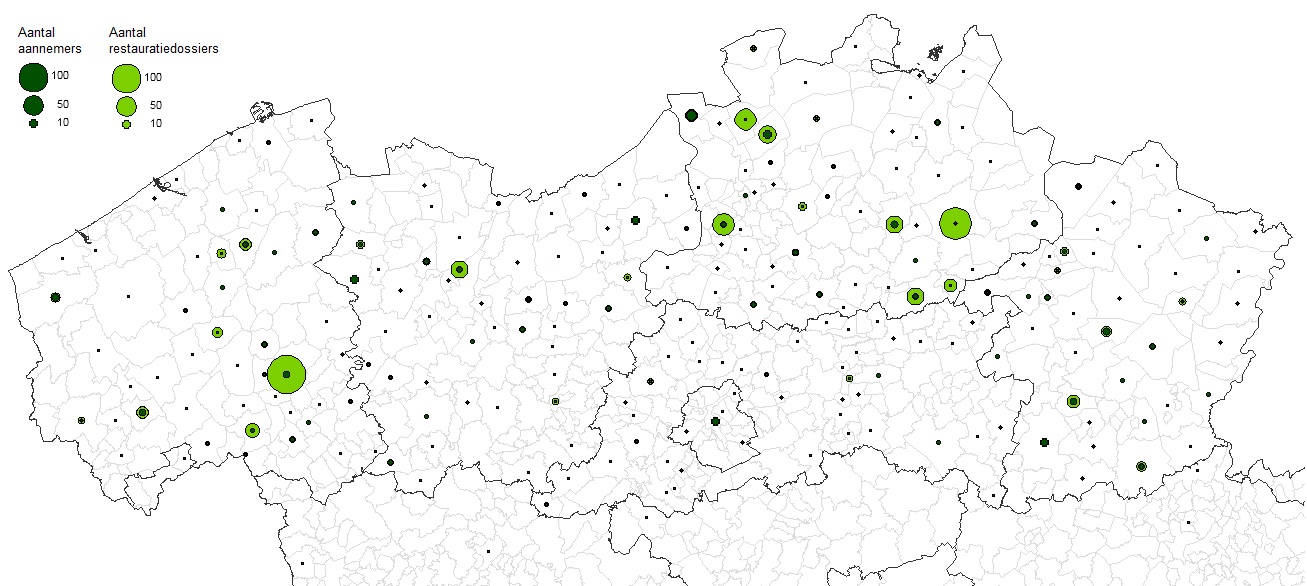
Figuur : Frequentietabel aannemers met aantal links naar restauratiedossiers (n=1.662)

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

Op basis van deze informatie kan de verspreiding van de aannemers die actief zijn op de restauratiemarkt in kaart gebracht worden evenals hun verschillende activiteitsgraden.

Onderstaande kaart (Figuur 4) geeft een geografisch overzicht, met zoom op Vlaanderen, weer van de spreiding van de aannemers op basis van hun bedrijfszetel evenals van hun activiteitsgraad. Een donkergroene bol geeft het aantal aannemers weer die gevestigd zijn in een bepaalde gemeente, terwijl de lichtgroene bol het aantal restauratiedossiers weergeeft waarmee aannemers uit een bepaalde gemeente gelinkt kunnen worden. De locatie van waar deze werken uitgevoerd worden, is echter niet weergegeven in de figuur en kan verspreid zijn over heel Vlaanderen. Op basis van onderstaande kaart kunnen mogelijke lokale concentraties van vele kleine aannemers in een streek of omgekeerd een sterke verspreiding van enkele zeer actieve aannemers afgebakend worden.

*Figuur 4: Aantal aannemers en aantal links van aannemers naar restauratiedossiers per gemeente (n=1662)*[[11]](#footnote-12)

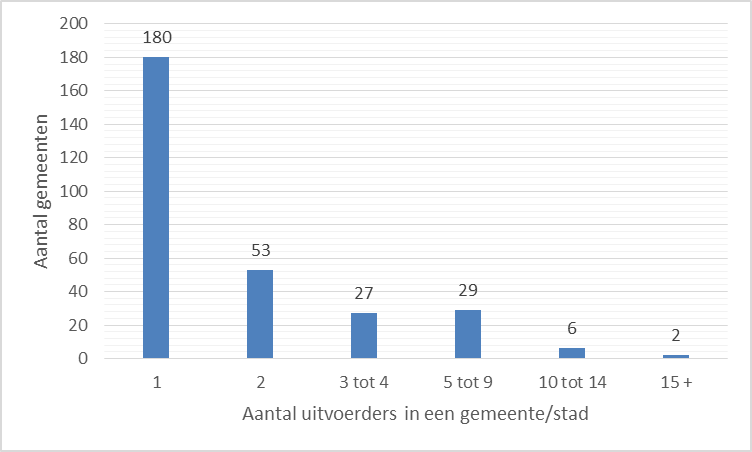
Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

De meeste aannemers zijn gevestigd in steden als Gent, Brugge, Antwerpen of Hasselt (zie donkergroene bollen), met respectievelijk 16, 15 en 14 aannemers, gevolgd door de kleinere steden of gemeenten als Sint-Truiden (9 aannemers), Aalter (10 aannemers) of Brasschaat (10 aannemers). Enkele concentraties van aannemers zijn terug te vinden in de provincies West-Vlaanderen en (Zuid-)Limburg. Doch over het algemeen zijn de aannemers die actief zijn op de restauratiemarkt duidelijk verspreid over Vlaanderen.

Figuur 4 geeft ook het aantal links naar een restauratiedossier per gemeente weer (zie lichtgroene bollen). Hieruit blijkt dat het aantal links (lichtgroene bollen) niet steeds overeenkomt met het aantal aannemers per gemeente (donkergroene bollen). Er zijn een aantal plaatsen waar deze duidelijk verschillen in grootte, aldus waar het aantal aannemers veel kleiner is dan het aantal verwijzingen naar een restauratiedossier vb. Ingelmunster (locatie nv. Monument Vandekerckhove) en Geel (locatie nv. Renotec). Met andere woorden zijn in deze gemeenten slechts een of enkele aannemers gevestigd die zeer actief zijn op de restauratiemarkt.

Naast de Vlaamse aannemers zijn er slechts drie Waalse aannemers actief op de restauratiemarkt. Deze zijn afkomstig uit Ciney, Doornik en Eupen.

Er zijn amper 2 buitenlandse aannemers terug te vinden in de Brederogegevensbank. Het betreft één aannemer uit ’s Hertogenbosch (Kerkorgelbouw Pels & Van Leeuwen) en één uit Weert (Adriaens molenbouw), beiden Nederland. De beperkte aanwezigheid van buitenlandse aannemers werd bevestigd door de erfgoedconsulenten.

Figuur : Frequentietabel locatie van aannemers die participeren aan restauratiedossiers (n=611)

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

Figuur 5 geeft de frequentietabel van het aantal aannemers per gemeente weer. Er zijn 2 gemeenten in Vlaanderen waar meer dan 15 aannemers gevestigd zijn, zijnde Gent en Brugge, er 180 gemeenten zijn waar slechts 1 aannemer gevestigd is die de voorbije jaren vermeld is geweest in een restauratiedossier.

|  |
| --- |
| *Besluitend kan er over de aannemers binnen de Vlaamse restauratiemarkt gesteld worden dat deze een ruime geografische verspreiding kennen. Enkele aannemers komen wel als sterke spelers naar voren maar deze hebben geen monopolie over de gehele markt, aangezien deze een grote verscheidenheid aan samenwerkingsverbanden kennen.* |

##### Erfgoedrestauratie, een niche markt?

De Brederogegevensbank laat niet toe om de aannemers en hun specifieke activiteiten (werken) meer in detail te analyseren. Tijdens de interviews met erfgoedconsulenten werd echter aangehaald dat er in bepaalde niche-activiteiten toch maar een beperkt aantal spelers actief zijn. Niche-activiteiten zijn terug te vinden o.a. in molenrestauratie, muurschilderingen, glasramen, beelden- en textielrestauratie, houtbehandeling, kaleien,… Er zijn een belangrijk aantal niche-activiteiten, doch de perceptie is dat het niet anders is dan bij nieuwbouwaannemingen[[12]](#footnote-13).

Volgens de erfgoedconsultenten kan er vaak een onderscheid gemaakt worden naar de aard van het werk: de algemene en de ambachtelijke restauratiewerkzaamheden. Deze aannemersgroep welke zich toespitst op ambachtelijke restauratiewerkzaamheden is eerder beperkt. Het gaat in dat geval om ondernemingen die gekenmerkt zijn door specialistische vaardigheden van de werklui, en bijhorende nichekennis. In het geval van ambachtelijke restauratiewerkzaamheden is hele onderneming, tot en met de directie, hiervan doordrongen. Het vergt een specifieke aanpak en ook visie op het erfgoed. Er bestaan uitzonderlijk wel niche-specialisaties, met voldoende vraag, maar met een beperkt aantal spelers.

|  |
| --- |
| *Uit kwalitatieve informatie bekomen via de erfgoedconsulenten leiden we af dat er bepaalde niche-restauratiewerkzaamheden bestaan waarvoor toch maar een beperkt aantal aannemers actief zijn.* |

Vervolgens werd de vraag gesteld wat de oorzaak kan zijn van het beperkt aantal spelers in bepaalde niche- activiteiten. Hieronder worden de mogelijke belemmeringen voor markttoetreding, zoals aangehaald door de erfgoedconsulten, samengevat.

##### Toetredingsdrempels voor nieuwkomers

Het aantal nieuwkomers op de restauratiemarkt wordt door de erfgoedconsulenten als eerder beperkt ingeschat, er waait volgens hen amper frisse wind door de groep bij restauratie betrokken aannemers. Vaak is er weinig beweging en voor bepaalde niches, zoals de klokkenrestauratie, verdwijnen er eerder zelfs aannemers. Dit wordt wel eens gecompenseerd door onderaannemers uit het buitenland aan te trekken. Aannemers uit de nieuwbouwmarkt stappen ook soms in de erfgoedrestauratiemarkt, maar met minder succes. Enerzijds struikelen ze vaker dan geroutineerde erfgoedrestaurateurs bij indiening van de offerte over de kwaliteitsvereisten of wordt hun offerte met een grotere waarschijnlijkheid geweerd wegens abnormaal prijsgunstig. Anderzijds zijn ze geen vertrouwde spelers in de erfgoedmarkt. Dit wordt geïllustreerd door een ‘track-record’ van manke uitvoeringen door nieuwbouwers/-komers en een voor alle partijen minder efficiënt en doeltreffend verloop van de aanneming. Het werken met nieuwkomers op de restauratiemarkt vergt regelmatig een verhoogd punctueel toezicht door de erfgoedconsulenten.

Door de erfgoedconsulenten werden de volgende mogelijke belemmeringen voor toetreding tot de markt aangehaald.

* De **specificiteit van de betrokken stiel** is een factor die de toetredingen beperkt. Vaak wordt de stiel overgedragen van vader op zoon of op de meestergast. Een schoolse opleiding voor specifieke restauratiewerkzaamheden bestaat vaak niet. Voor bepaalde specialistische restauratieactiviteiten kan men opleidingen volgen, bv. in Antwerpen. Men leert het vak in hoofdzaak op de werkplek. Voor vaklui die daarop aansluitend een eigen zaak willen starten is het vaak ook nog zo dat werktuigen en materialen dermate specifiek zijn dat ze minder evident kunnen worden aangeschaft, wat de instapdrempel nog verhoogt.
* Het toetreden door nieuwkomers tot de markt wordt naast de **stielkennis en referenties** vaak ook bemoeilijkt door het **gebrek aan persoonlijke contacten met architecten-ontwerpers**. Bepaalde combinaties van architect en aannemer komen wel eens vaker voor. Dit betekent niet noodzakelijk dat hierdoor de prijzen manifest oplopen, dit is - volgens de geïnterviewde erfgoedconsulenten - niet vast te stellen. De prijzen zijn immers ook gerelateerd aan de aard van de werkzaamheden, restaureren is nu eenmaal arbeidsintensiever dan nieuwbouw.
* Hoewel er transparante informatie bestaat over de diverse actoren, zoals adressenlijsten bij overkoepelende organisaties, komen de partijen – opdrachtgevers, aannemers en architecten - nog steeds hoofdzakelijk via **mond-aan-mond reclame** met elkaar in contact. Bepaalde openbare besturen werken ook vaak met dezelfde architect samen. Architecten vernauwen bij een openbare aanbesteding de markt wel eens via bijvoorbeeld het selectiecriterium van werkorganisatie. Maar tegelijkertijd werd er ook aangegeven dat de selectiecriteria hun nut hebben. Het is immers toch belangrijk om voldoende kwalitatief werk te bekomen. De kernrol is hierin weggelegd bij de architect, deze moet een voldoend kwalitatief bestek opstellen, teneinde een goede aanneming te selecteren. Er werd door een erfgoedconsulent aangegeven, dat het mogelijk is om, mits een in het bestek goed omschreven verwacht eindresultaat, puur op prijs te selecteren.
* De **erkenning van aannemers (D23/D24)** is een eerder administratieve belemmering voor toetreding.
* Voor de gehele sector vormt het **discontinu uitvaardigen van restauratiedossiers** wel een probleem, vaak worden er voor een geruime poos geen dossiers aanbesteed[[13]](#footnote-14). Op dit moment wordt immers het werkvolume als eerder laag ingeschat, en dit is een situatie die reeds een aantal jaren aanhoudt. Deze onzekerheid maakt het minder interessant voor nieuwe spelers om toe te treden tot de markt.
* Verder leeft de indruk dat de Vlaamse markt vrij open is voor Waalse aannemers[[14]](#footnote-15), doch omgekeerd is dat minder het geval. Ook de **Nederlandse en Duitse markt is zeer gesloten voor onze aannemers**, wat bijzonder geldt voor de restauratie van kerkgebouwen. Qua actieradius zijn de aannemers minder regionaal gebonden dan wat voor de architecten het geval is, toch ontstaan voor de grotere dossiers vaak tijdelijke verenigingen met buitenlandse architecten.
* Voor **buitenlandse aannemers** betekent de **taal en de fysieke afstand** een belemmering om in ons land op de erfgoedmarkt actief te zijn. De hoofdreden voor het niet-actief zijn zit echter eerder in het bekomen van een Belgische **erkenning als aannemer (D23/D24).** Deze procedure duurt te lang. Er zijn wel enkele Nederlandse en Duitse aannemers actief op onze markt.[[15]](#footnote-16) Voor bepaalde werkzaamheden, bv. klein onderhoud, is een erkenning niet noodzakelijk een kwaliteitslabel omdat men een voorlopige erkenning zonder referenties kan bekomen. Het is vaak zo dat aannemers welke starten in de erfgoedmarkt met een voorlopige erkenning mikken op de kleinere werkzaamheden, onderhoud voorop, wat betekent dat voor dat soort werken de kans op minder kwalitatief werk groter is.

|  |
| --- |
| *Belemmeringen voor markttoetreding zijn:*   * *Stielkennis en referenties;* * *Het gebrek aan persoonlijke contacten met architecten-ontwerpers (mond-aan-mond reclame is belangrijk);* * *D23/D24 erkenning;* * *Discontinue uitvaardiging van restauratiedossiers;* * *Taal en fysieke afstand evenals D23/D24 erkenning voor buitenlandse ondernemingen.* |

#### Analyse van de projectgroottes van aannemers op de Vlaamse restauratiemarkt

Op basis van de informatie beschikbaar in de Brederogegevensbank kunnen we een analyse maken van de raming- en gunningsbedragen voor restauratiedossiers. Een rechtlijnig verband tussen raming en gunning kan enkel getrokken worden wanneer een aannemer of een architect slechts éénmalig voorkomt. Wanneer een aannemer of architect in verschillende dossiers voorkomt, dan is een gewogen gemiddelde genomen van de bedragen over de verschillende dossiers.

Tabel 3: Aantal dossiers uitvoerders per grootteklasse

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | klasse gunning | | | | | |
| klasse raming | **< €100.000** | **€100.000- €500.000** | **€500.000- €1.000.000** | **€1.000.000-€2.000.000** | **>€2.000.000** | **Totaal** |
| < €100.000 | **11** | 5 |  | 1 |  | 18 |
| €100.000- €500.000 | 8 | **153** | 7 |  |  | 168 |
| €500.000- €1.000.000 |  | 174 | **107** | 1 | 50 | 332 |
| >€2.000.000 |  | 1 | 3 | 9 | **17** | 30 |
| Totaal | 19 | 352 | 305 | 75 | 67 | **819** |

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

Tabel 4: Aantal uitvoerders per grootteklasse

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | klasse gunning | | | | | |
| klasse raming | **< €100.000** | **€100.000- €500.000** | **€500.000- €1.000.000** | **€1.000.000-€2.000.000** | **>€2.000.000** | **Totaal** |
| < €100.000 | **10** | 5 |  | 1 |  | 17 |
| €100.000- €500.000 | 7 | **77** | 7 |  |  | 91 |
| €1.000.000-€2.000.000 |  | 9 | 15 | **9** |  | 33 |
| >€2.000.000 |  | 1 | 2 | 4 | **13** | 20 |
| Totaal | 17 | 131 | 47 | 15 | 14 | **225** |

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

Bovenstaande tabellen geven een overzicht van de gemiddelde grootte van dossiers waarin uitvoerders actief waren en hoeveel dossiers in de verschillende grootteklassen subsidies ontvangen hebben. Het grootste aandeel van de restaurateurs zijn terug te vinden in de klasse van werken tussen €100.000 en €500.000 en dit zowel voor de raming als de uiteindelijke gunningsbedragen. Kijkend naar het aantal dossiers komen de meeste werken eveneens in deze klasse voor op basis van de raming. Echter op basis van de gunning komt 40% van de werken voor in de klasse van werken met kosten tussen €500.000 en €1.000.000.

In de groep van duurste werken op basis van de raming komt het aantal uitvoerders bijna overeen met het aantal dossiers. Dit kan verklaard worden doordat voor grote werken vaak een tijdelijke handelsvennootschap (THV) of tijdelijke vereniging (TV) wordt opgericht tussen verschillende aannemers. Dergelijke organisatie van uitvoerders komt aldus slechts eenmalig voor in de lijst van uitvoerders.

Het verschil tussen de ramings- en gunningsbedragen kan geanalyseerd worden in deze dossiers waaraan een aannemer heeft meegewerkt die slechts één maal voorkomt in de lijst. Waar met andere woorden niet met gemiddelde waarden is gewerkt voor een aannemer over zijn verschillende dossiers. Zo zijn er 166 aannemers in de tijdsperiode die slechts éénmalig aan een dossier hebben gewerkt. Van deze groep kan onderstaande tabel opgesteld worden die de verschillen tussen de ramingen en gunningen weergeeft. De 162 verschillende aannemers hebben aan 109 verschillende dossiers gewerkt.

Tabel 5: Analyse verschil ramings- en gunningsbedrag van aannemers uit 1 dossier . (n= 162)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Klasse raming | Gemiddeld verschil raming- gunning | Max verschil raming- gunning | Min verschil raming-gunning |
| >€2.000.000 | € 1.593.659 | € 8.229.712 | -€ 351.173 |
| €1.000.000-€2.000.000 | € 805.944 | € 1.403.972 | -€ 3.128 |
| €500.000- €1.000.000 | € 332.217 | € 669.451 | -€ 163.736 |
| €100.000- €500.000 | € 3.262 | € 232.118 | -€ 399.534 |
| < €100.000 | -€ 157.465 | € 30.029 | -€ 1.448.740 |
| Totaal | € 308.655 | € 8.229.712 | -€ 1.448.740 |

Voor 56 aannemers kan er een verschil geconstateerd worden tussen de ramingen en de gunningen dat groter is dan €200.000, wat voor alle aannemers samen neerkomt op een bedrag van meer dan 52 miljoen euro.

Uit de analyse van Tabel *5* is af te leiden dat doorgaans de projecten die duur geraamd worden, beduidend goedkoper uitvallen. Enkel de projecten geraamd in de goedkoopste klassen kennen soms uiteindelijk een duurder budget of slechts een beperkt verschil. Hieruit kan voorzichtig afgeleid worden dat voornamelijk bij grote projecten de bedragen voor de raming behoedzaam worden ingezet en er een duidelijke marge wordt genomen.

|  |
| --- |
| *De marktwaarde van de aannemers ligt voornamelijk in de klassengrootte €100.000-€500.000, waarbij doorgaans het uiteindelijke gunningsbedrag in de premieprocedure lager ligt dan het ramingsbedrag.* |

#### Analyse van de D23/D24 erkende aannemers

Opdat een aannemer mag inschrijven op werken op de Vlaamse erfgoedmarkt, moet hij een D23/D24 erkenning hebben. We schetsen kort de D23/D24 erkende aannemers evenals de D23/D24 erkende aannemers actief op de Vlaamse erfgoedmarkt.

##### D23/D24 erkende aannemers

De analyse werd uitgevoerd aan de hand van een lijst van aannemers die een erkenning D23 en/of D24 hadden in 2013 en 2014. Het betreft aannemers die restauraties mogen uitvoeren op de Belgische erfgoedmarkt. Naast de Belgische aannemers zijn er ook een aantal buitenlandse aannemers die een erkenning hebben; Duitsland (4), Frankrijk (4), Nederland (11) en Slovenië (1).

Onderstaande Tabel *6* geeft een overzicht van het aantal ondernemingen die voor die periode een D23/D24 erkenning hebben, waarvan sommige ondernemingen slechts in één van beide onderzochte kalenderjaren voorkwamen. Als we deze gegevens meer in detail bekijken dan merken we het volgende[[16]](#footnote-17):

* Gedurende de beschouwde periode zijn er 6 ondernemingen die binnen 1 jaar een klasse wijziging hebben ondergaan.
* Voor datzelfde tijdsinterval zijn er 7 ondernemingen die een verandering in klasse voor D23 hebben bekomen, terwijl er 15 ondernemingen zijn die een verandering in de klasse voor D24 hebben bekomen.
* Ongeveer 39% van de ondernemingen hadden zowel een D23 en D24 erkenning, 50% had enkel en D24 erkenning en 11% had enkel en D23 erkenning.
* 83% van de ondernemingen hadden een erkenning over de volledige beschouwde periode. Verder had 7% enkel een erkenning in 2013 en 10% enkel in 2014.

Tabel 6: Overzicht van het aantal ondernemingen die een D23/D24-erkenning hadden in 2013 en/of 2014, detail

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Erkenning | Enkel 2013 | Enkel 2014 | 2013 en 2014 | Totaal |
| D23: restauratie door ambachtslieden | 8 | 12 | 95 | **115 (11%)** |
| D24: Restauratie van monumenten | 38 | 52 | 447 | **537 (50%)** |
| D23 en D24 | 26 | 42 | 346 | **414 (39%)** |
| Totaal | **72 (7%)** | **106 (10%)** | **888 (83%)** | **1.066** |

Bron: Federale Overheidsdienst Economie, KMO, Middenstand en Energie - Dienst Erkenning van aannemers <http://economie.fgov.be/nl/binaries/IndelingEA_tcm325-62604.pdf>

In totaal hebben er zo’n 1.000 aannemers een D23/D24 erkenning. In de bouwnijverheid in het algemeen waren er zo’n 27.500 à 28.500 werkgevers in de periode 2013-2014[[17]](#footnote-18). Als we deze cijfers vergelijken, dan bekomen we dat zo’n 4% van de aannemers in de bouwnijverheid een D23/D24 erkenning heeft. Deze vergelijking moet echter met enig voorbehoud worden gemaakt: de 1.000 aannemers met D23/D24 erkenning omvatten zowel werkgevers als zelfstandigen (de zelfstandigen worden niet meegenomen in de 27.500 à 28.500 werkgevers). Bij de D23 erkenningen zijn er aanwijzingen dat dit grotendeels zelfstandigen betreft.[[18]](#footnote-19) Dus in realiteit ligt dit het percentage restauratie-aannemers waarschijnlijk nog lager.

Volgens informatie bekomen van de bouwfederatie stelt de restauratiesector zo’n 3% à 4% van de bouwvakkers tewerk. Dit ligt in lijn met bovenstaande bevinding dat er maar een klein aantal aannemers actief in de bouwnijverheid over een D23/D24 erkenning beschikken. Volgens de meeste bevraagde consulenten is er een duidelijk onderscheid vast te stellen tussen aannemers actief in het onroerend erfgoed, en aannemers die in de brede markt, ook nieuwbouw, actief zijn. Er zijn volgens hen ook amper ondernemingen die zich volledig op beschermde momenten toeleggen.

De D23/D24 erkenningen worden opgedeeld in verschillende “grootte klassen”. Deze grootte klasse bepaalt het plafond waarvoor de ondernemingen maximaal kunnen intekenen op een overheisopdracht. Uit Tabel *7* kunnen we afleiden dat het grootste deel van erkende aannemers een klasse 1 erkenning heeft. Slechts een beperkt aantal aannemers hebben een D24 klasse 8 erkenning: Entreprises Jacques Delens, Lixon, Etablissements Jean Wust, Algemene Ondernemingen E.G. Verstraete & Vanhecke, Algemene Aannemingen Van Laere, Vanhaerents, Pierre Roegiers & C°, Les Entreprises Louis De, Waele, Denys, Groep Van Roey, Galere, Valens, Groupe Thiran, Algemene ondernemingen Robert Wyckaert, PIT Antwerpen, RENOTEC, Monument – Vandekerchkhove, BAM Contractors, STRABAG Belgium, A C H Construct en aannemingsmaatschappij CFE – Compagnie D’entreprises. Dit zijn allemaal Belgisch aannemers. Monument – Vandekerckhove en Algemene ondernemingen e.g. Verstraete en Vanhecke hebben een klasse 8 erkenning voor zowel D23 als D24.

Tabel 7: Overzicht van de klasse voor ondernemingen met D23/D24 erkenning in 2013 en 2014[[19]](#footnote-20)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Klasse | Bedrag | D23  (voor 2013 en 2014) | D24  (voor 2013 en 2014) |
| 1 | tot 135.000 EUR | 441 (83%) | 737 (78%) |
| 2 | tot 275.000 EUR | 16 (3%) | 29 (3%) |
| 3 | tot 500.000 EUR | 23 (4%) | 38 (4%) |
| 4 | tot 900.000 EUR | 21 (4%) | 43 (5%) |
| 5 | tot 1.810.000 EUR | 19 (4%) | 43 (5%) |
| 6 | tot 3.225.000 EUR | 6 (1%) | 23 (2%) |
| 7 | tot 5.330.000 EUR | 1 (0.2%) | 16 (2%) |
| 8 | meer dan 5.330.000 EUR | 2 (0.4%) | 22 (2%) |
|  |  | **529 (100%)** | **951 (100%)** |

Bron: Federale Overheidsdienst Economie, KMO, Middenstand en Energie - Dienst Erkenning van aannemers <http://economie.fgov.be/nl/binaries/IndelingEA_tcm325-62604.pdf>

Uit bovenstaande analyse blijkt dat het aantal ondernemingen met een erkenning vrij stabiel is over de periode 2013-2014, zowel naar type werk als naar uitvoeringsklasse. Wanneer we naar de totalen kijken zien we dat in 2014 de netto stijging voor D23/D24 erkenningen + 3,4% bedraagt. Dit suggereert, alvast op basis van deze cijfers een lichte toename van de interesse in de restauratiemarkt door de bouwsector in 2014.

We stellen wel vast dat het merendeel van de aannemers geen werken mag uitvoeren boven de 135.000 euro, slechts een beperkt aantal kan grotere werken aan. Minder dan één vijfde van de aannemers heeft een erkenning van werken boven de €275.000. Voor D23 erkenningen zijn er slechts 5,3% van de erkende aannemers die werken boven de €900.000 mogen uitvoeren. Voor D24 erkenningen ligt dit percentage hoger namelijk 10,9%.

|  |
| --- |
| *Bovenstaande resultaten geven aan dat voor grote werken in de Vlaamse restauratiemarkt het aantal aannemers relatief beperkt is en dat voor dit marktsegment een hogere marktconcentratie mag verwacht worden.* |

##### Actieve aannemers op de Vlaamse erfgoedmarkt met een D23/D24 erkenning

Op basis van naam en adres kunnen we manueel de aannemer informatie van de 279 restauratiedossiers in de Brederogegevensbank linken met de informatie over de D23/D24 erkende aannemers uit de erkenningsdatabank.

In de Brederogegevensdatabank zijn er 358 aannemers opgenomen die aan een restauratieproject meegewerkt hebben in de periode 2013-2014 (het betreft 164 unieke aannemers). Van deze 164 ondernemingen kunnen we 74 ondernemingen terugvinden in de lijst met D23/D24 erkende aannemers voor de periode 2013-2014. Het is opmerkelijk dat we niet alle ondernemingen aanwezig in de Brederogegevensbank kunnen identificeren in de D23/D24 lijst. Het is mogelijk dat de beschouwde tijdspanne hier een invloed heeft: er werden projecten geselecteerd die afgerond zijn in de periode 2013 en 2014, maar waarvan de aanvraag vroeger gebeurde. Het is mogelijk dat de aannemers op de datum van aanvraag wel een erkenning hadden maar in de periode 2013 en 2014 niet meer. Mogelijk zijn er ook fouten geslopen in het registeren van informatie in de Brederogegevensbank die het nu moeilijk maken om de ondernemingen te verbinden met de lijst van D23/D24 erkende aannemers.

Het grootste deel (ongeveer 54%) van de 74 ondernemingen hebben een D23 en D24 erkenning. 38% van de ondernemingen die meegewerkt hebben aan een restauratiewerk hebben enkel een D24 erkenning, versus 8% enkel een D23 erkenning.

Tabel : Overzicht van aantal ondernemingen actief op de restauratiemarkt in de periode 2013-2014 die een D23/D24 erkenning hadden in 2013 en/of 2014

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Erkenning | 2013 | 2014 | 2013 en 2014 | Totaal |
| D23: restauratie door ambachtslieden | 1 | 2 | 3 | **6 (8%)** |
| D24: Restauratie van monumenten | 2 | 1 | 25 | **28 (38%)** |
| D23 en D24 | 3 | 2 | 35 | **40 (54%)** |
| Totaal | **6 (8%)** | **5 (7%)** | **63 (85%)** | **74 (100%)** |

Bron: Federale Overheidsdienst Economie, KMO, Middenstand en Energie - Dienst Erkenning van aannemers

Uit Tabel *9* kunnen we afleiden dat het grootste deel van erkende aannemers actief op de Vlaamse restauratiemarkt een klasse 1 erkenning heeft (30%). Slechts een beperkt aantal aannemers hebben een D24 klasse 8 erkenning.

Tabel 9: Overzicht van de klasse voor ondernemingen met D23/D24 erkenning die meegewerkt hebben aan een restauratiedossier in 2013 en 2014

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Categorie | D23 | D24 |
| 1 | 14 (30%) | 21 (30%) |
| 2 | 7 (15%) | 2 (3%) |
| 3 | 10 (22%) | 1 (1%) |
| 4 | 2 (4%) | 9 (13%) |
| 5 | 9 (20%) | 17 (25%) |
| 6 | 2 (4%) | 6 (9%) |
| 7 | 0 (0%) | 5 (7%) |
| 8 | 2 (4%) | 7 (10%) |
|  | **46 (100%)** | **68 (100%)** |

Bron: Federale Overheidsdienst Economie, KMO, Middenstand en Energie - Dienst Erkenning van aannemers

In de lijst van D23/D24 erkende ondernemingen staan voor het grootste deel aannemers met categorie 1 erkenning (respectievelijk 83% voor D23 en 77% voor D24). Dit zien we in Figuur 6 aan de hand van de donker gekleurde lijnen. De lichter gekleurde lijnen geven het aandeel weer van de ondernemingen die in de periode 2013-2014 actief waren op de Vlaamse restauratiemarkt (en dus meegewerkt hebben aan een restauratiedossier). Hier merken we dat er een relatief groter aandeel aannemers die een hogere klasse erkenning heeft aan restauratiedossiers meegewerkt heeft t.o.v. de verdeling van de D23/D24 erkende aannemers.

Figuur : Overzicht van de klasse van erkenning van alle ondernemingen die een D23/D24 erkenning hebben en van de ondernemingen in de Brederogegevensdatabank

Bron: Federale Overheidsdienst Economie, KMO, Middenstand en Energie - Dienst Erkenning van aannemers

|  |
| --- |
| *We kunnen besluiten dat vele aannemers een klasse 1 erkenning hebben aangevraagd. Uit de cijfers blijkt echter niet dat deze aannemers op grote schaal deelnemen aan restauratiedossiers. Proportioneel gezien, zijn het voornamelijk de aannemers met een hogere klasse erkenning die ook daadwerkelijk actief zijn op de Vlaamse restauratiemarkt.* |

### Architecten

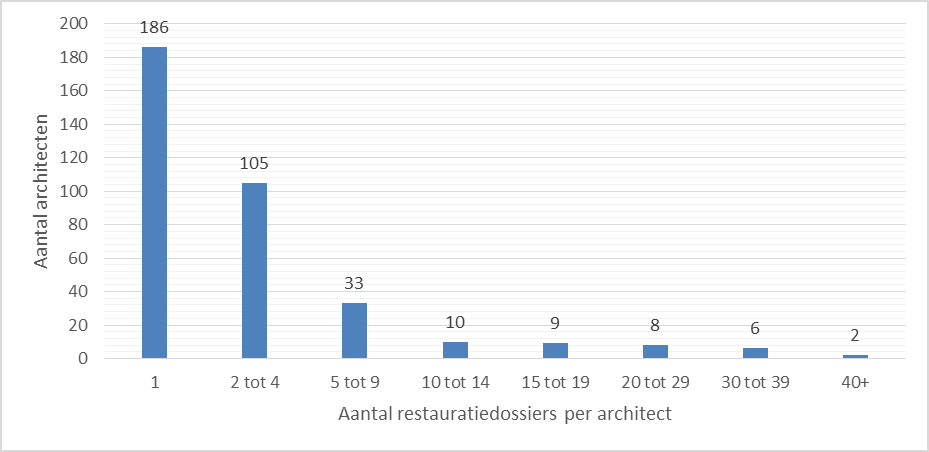
Aan de hand van de Brederogegevensbank gaan we na welke de actieve architecten zijn op de Vlaamse restauratiemarkt. Aansluitend bekijken we de marktwaarde van deze architecten. Vervolgens zoemen we kort in op de kwaliteitsvereisten naar architecten toe m.b.t. de restauratiemarkt.

#### Analyse van de actieve architecten op de Vlaamse restauratiemarkt

In de Bredero gegevensbank zijn er 360 architecten die 1.488 keer gelinkt worden aan een restauratiedossier. De analyse van deze architecten vertegenwoordigt slechts 34% van de dossiers daar deze in de andere gevallen niet geweten zijn.

Een eerste analyse van de lijst van architecten in de restauratiedossiers laat zien dat ook binnen de groep van architecten sommige namen zeer veel terugkomen en dat er ook hier sprake is van concentratie van de werken bij enkele architecten.

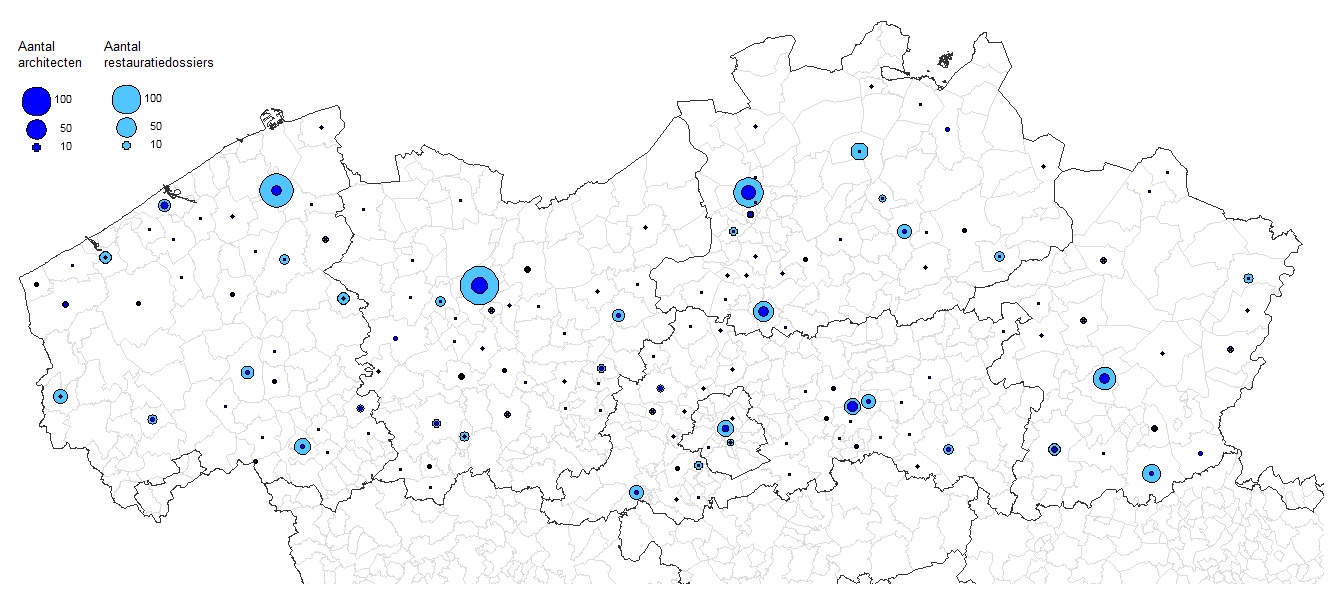
* Architectenbureau Bressers uit Gent is 112 maal gelinkt aan een restauratiedossier wat overeenstemt met een aandeel van 7,5 % in het totaal aantal restauratiedossiers.
* Architectenbureau LMS Vermeersch uit Brugge (46 maal gelinkt of in 3,1% van de restauratiegevallen)
* Architectenbureau Michel Janssen (39 maal gelinkt of aandeel van 2,6%).

Figuur : Frequentietabel architecten met aantal links naar restauratiedossiers (n=1.488)

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

Gerangschikt volgens aantal verbanden of links, komen respectievelijk 62 en 186 architecten slechts twee- en eenmaal voor in de restauratiedossiers. Veel architecten komen aldus slechts sporadisch in aanraking met restauratiewerken aan onroerend erfgoed naast enkelen die zich hierin sterk hebben gespecialiseerd.

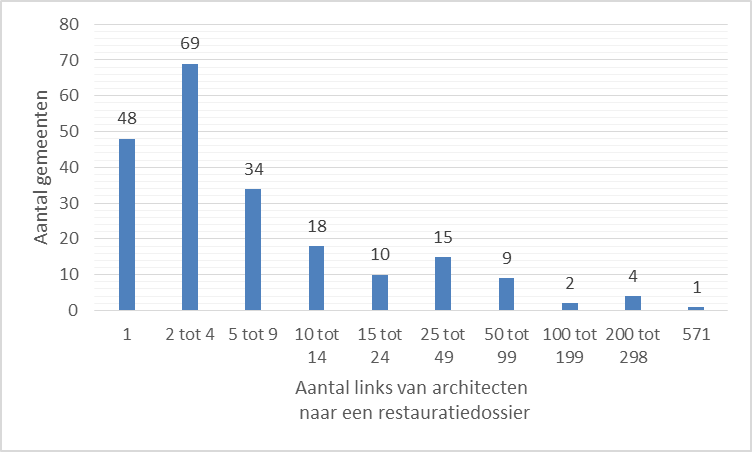
Onderstaande kaart (Figuur 8) geeft een geografisch overzicht weer van de zetel van de architecten. Een donkerblauwe bol geeft het aantal architecten die gevestigd zijn in een bepaalde gemeente weer, terwijl de lichtblauwe bol het aantal restauratiedossiers weergeeft waarmee architecten uit een bepaalde gemeente gelinkt kunnen worden. Noteer dat deze kaart niet de locatie van de werken uit deze restauratiedossiers weergeeft.

Figuur : Aantal architecten en aantal links van architecten naar restauratiedossiers per gemeente (n= 1.488)

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

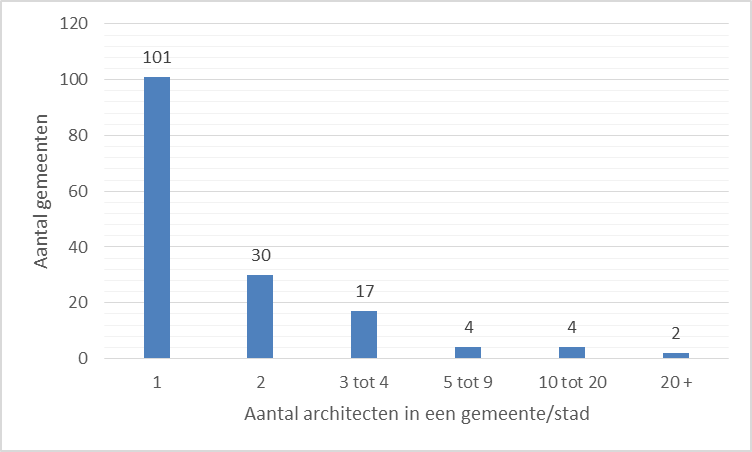
In de Vlaamse steden zoals Gent, Antwerpen of Leuven is er, logischerwijze, een grotere concentratie van architecten terug te vinden dan in kleinere gemeenten (donkerblauwe bollen in Figuur 8). Toch zijn er enkele gemeenten waar slechts een beperkt aantal architecten gevestigd zijn waarnaar veel verwijzingen naar dossiers gemaakt kunnen worden. Met andere woorden, in deze gemeenten zijn enkele architecten aanwezig die zeer actief zijn op de markt van de restauratiewerken aan onroerend erfgoed. Deze gemeenten zijn bijvoorbeeld Tongeren, Pepingen of Malle. Er is dus ook hier een kloof op te merken tussen de verschillende architecten en hun activiteitsgraad op de restauratiemarkt van onroerend erfgoed. Een samenhang tussen de kaart met verspreiding van de aannemers en deze kaart met verspreiding van de architecten is niet eenduidig af te bakenen, met uitzondering van de concentraties in de grotere steden.

Er bevinden zich 5 buitenlandse architecten in de Brederogegevensbank. ‘Atelier Kempe Thill - architects and planners’ uit Rotterdam (Nederland) is hierbij de belangrijkste en kan 10 maal gelinkt worden aan een dossier, gevolgd door ‘Satijnplus architecten’ uit Born (Nederland net over de grens met Limburg) die 8 maal vermeld wordt in een restauratiedossier. Vervolgens komen architect Koos Van de Linde uit Neustadt (Duitsland) 3 keer voor en Robert Spijckers uit Maastricht en Nico Jurgens uit Hoorn (beide Nederland) eenmaal voor in de restauratiedossiers.

*Figuur 9: frequentietabel gemeenten met aantal architecten met verwijzing naar restauratiedossiers (links) (n= 3.793)*

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

Kijkend naar de frequentiegraad van de gemeente of stad waar de architecten gevestigd zijn en hun aantal links naar een restauratiedossier, zijn er 239 verwijzingen naar Gent te vinden (Figuur 9). Met andere woorden is er zowel op vlak van aantal architecten als op vlak van aantal verwijzingen, een sterke concentratie terug te vinden in Gent. Brugge kent eveneens een hoog aantal van boven de 100 verwijzingen naar restauratiedossiers.

*Figuur 10: frequentietabel gemeenten met aantal architecten (n= 360)*

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

In één gemeente, i.e. Gent, zijn 37 architecten gevestigd die ooit al eens restauratiewerken aan een onroerend erfgoed hebben begeleid (

Figuur *10*). Antwerpen huisvest 30 architecten die reeds in een restauratiedossier vermeld zijn geweest, gevolgd door Leuven, Brugge, Hasselt en Mechelen waar respectievelijk 16, 15,15 en 14 architecten actief zijn of waren.

|  |
| --- |
| *De architecten op de Vlaamse restauratiemarkt kennen een sterke geografische verspreiding met wel een concentratie in de Vlaamse steden. Ook hier zijn enkele prominente spelers aanwezig maar ook opnieuw zonder afgebakende monopolistische kenmerken.* |

#### Analyse van de marktwaarde van de architecten actief op de Vlaamse restauratiemarkt

Een gelijkaardige analyse als voor de bedragen bij de aannemers kan ook uitgevoerd worden voor de architecten. Deze data bevatten opnieuw de gegevens uit de Brederogegevensbank gefilterd voor vooronderzoek en beveiligingswerken in de periode na 2010. Deze dataset bevat meerdere dossiers maar niet voor elk dossier is het ramings- of gunningsbedrag (correct) ingevuld. Voor 230 architecten of 402 dossiers is er namelijk niet geweten hoeveel het uiteindelijke gunningsbedrag bedroeg.

Tabel : Aantal dossiers architecten per grootte klasse

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Klasse gunning | | | | | | |
| Klasse raming | **< €100.000** | **€100.000- €500.000** | **€500.000- €1.000.000** | **€1.000.000-€2.000.000** | **>€2.000.000** | **N.A.** | **Totaal** |
| < €100.000 | **8** | 3 |  |  |  | 30 | 41 |
| €100.000- €500.000 | 27 | **148** | 58 |  |  | 130 | 363 |
| €500.000- €1.000.000 | 28 | 231 | **209** | 58 | 30 | 86 | 642 |
| €1.000.000-€2.000.000 |  | 16 | 139 | **10** | 5 | 59 | 229 |
| >€2.000.000 |  | 26 | 45 | 25 | **19** | 25 | 140 |
| N.A. |  |  | 1 |  |  | **72** | 73 |
| Totaal | 63 | 424 | 452 | 93 | 54 | 402 | **1488** |

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

Tabel 11: Aantal architecten per grootte klasse

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Klasse gunning | | | | | | |
| Klasse raming | **< €100.000** | **€100.000- €500.000** | **€500.000- €1.000.000** | **€1.000.000-€2.000.000** | **>€2.000.000** | **N.A.** | **Totaal** |
| < €100.000 | **6** | 1 |  |  |  | 17 | 24 |
| €100.000- €500.000 | 6 | **24** | 6 |  |  | 66 | 102 |
| €500.000- €1.000.000 | 3 | 18 | **24** | 2 | 2 | 40 | 89 |
| €1.000.000-€2.000.000 |  | 3 | 10 | **3** | 2 | 28 | 46 |
| >€2.000.000 |  | 4 | 2 | 6 | **7** | 15 | 34 |
| N.A. |  |  | 1 |  |  | **64** | 66 |
| Totaal | 15 | 50 | 43 | 11 | 11 | 230 | **361** |

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

In bovenstaande tabellen is te zien dat 361 architecten zijn opgenomen goed voor 1.488 dossiers. De meeste ramingsbedragen van de dossiers lagen in de grootte klasse van €500.000 tot €1.000.000 terwijl het aantal dossiers gegund in de klasse €100.000-€500.000 ongeveer een gelijk aantal dossiers kende als de klasse van werken in de orde €500.000-€1.000.000.

Opnieuw kan een gelijkaardige analyse van de verschillen tussen de ramingsbedragen en gunningsbedragen uitgevoerd worden voor die dossiers waar een architect heeft aan meegewerkt die niet in andere dossiers voorkomt. Zo zijn er 637 dossiers met een unieke architect, maar zijn alle nodige gegevens slechts in 130 dossiers correct ingevuld.

Tabel 12: Analyse verschil ramings- en gunningsbedrag van architecten uit 1 dossier (n=130)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Klasse raming | Gemiddeld verschil raming- gunning | Max verschil raming- gunning | Min verschil raming-gunning |
| >€2.000.000 | € 682.835 | € 4.874.763 | -€ 1.539.585 |
| €1.000.000-€2.000.000 | € 423.117 | € 701.612 | -€ 3.128 |
| €500.000- €1.000.000 | € 119.710 | € 574.031 | -€ 135.405 |
| €100.000- €500.000 | € 10.263 | € 151.827 | -€ 445.402 |
| < €100.000 | € 3.853 | € 42.212 | -€ 52.368 |
| Totaal | € 179.448 | € 4.874.763 | -€ 1.539.585 |

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

De tabel van de verschillen tussen raming- en gunningsbedrag toont opnieuw een overwegend positief verschil tussen de raming en de gunning. In 31 dossiers bedroeg het verschil meer €200.000 wat samen voor al deze dossier neer komt op een bedrag van €22.715.423. Opnieuw zijn ook bij de dossiers in de grootste ramingsklasse, de grootste verschillen te constateren tussen de raming en de gunning, in lijn met de voorzichtige aanname dat bij grotere dossiers meer behoedzaam wordt ingezet.

Noteer bij de bedragen in Bredero binnen de gunningen zijn de kosten voor meerwerken niet opgenomen. De hypothese dat aannemers laag inschrijven om een offerte te winnen maar achteraf nog grote bedragen doorrekenen via meerwerken kan hierbij dus niet getoetst worden.

|  |
| --- |
| *De meeste architecten zijn terug te vinden in de restauratiedossiers met bedragen in de klasse van €500.000 tot €1.000.000.* |

#### Erkenning van aannemers en architecten

Zoals reeds aangegeven is er volgens de meeste bevraagde consulenten een duidelijk onderscheid vast te stellen tussen aannemers actief in het onroerend erfgoed, en aannemers die in de reguliere markt, ook nieuwbouw, actief zijn. Dit onderscheid is volgens hen echter minder duidelijk terug te vinden bij de architecten, hoewel daar eveneens enige specialisatie is vast te stellen.

Dat specialisatie en kennis ook belangrijk zijn voor de architecten werd bevestigd door de aannemersfederaties en Gorduna. Volgens de aannemersfederaties zijn er architecten die zich met een te gebrekkige kennis toch begeven op de markt van restauratiedossiers. Ook vanwege Gorduna werd dit vernomen, waarbij geponeerd werd dat zulks leidt tot minder kwaliteitsvol werk dat naderhand moet worden rechtgezet. Specialisatie op het niveau van de architecten is bijgevolg wenselijk, wat best wordt gevalideerd met een kwaliteitslabel. Het gaat om een label dat valideert dat de architect aan de bekwaamheidsvereisten voldoet om een erfgoedrestauratie aan te sturen. Des te beter architecten immers hun voorbereidend werk doen, en dus komen tot een doelgerichte aanpak en preciezere omschrijving van het uit te voeren werk, des te accurater de ramingen kunnen worden bepaald.

### Eigenaars

#### Karakteristieken van de eigenaars

De vragende marktspelers zijn in eerste instantie de eigenaars of beheerders van onroerend erfgoed die ofwel privé ofwel publiek zijn. Op basis van de Bredero gegevens kan in principe de vraag op de markt van restauraties in 2013-2014 afgeleid worden. Doch hier stelt zich hetzelfde probleem als voor de gegevens van architecten en aannemers. In de Brederodegegevensbank is zowel informatie over de eigenaars als over de aanvrager van de subsidies in beperkte mate ingegeven. Onderstaande analyse geeft aldus geen volledig beeld weer van de vragende partijen op de restauratiemarkt van onroerend erfgoed.

De wijze waarop de basisallocatie werd toegekend kan zijn ofwel via eredienst, via een openbare aanstelling of via privé instanties. Van de volledig ingevulde dossiers in Bredero was in 111 dossiers de basisallocatie via eredienst, 62 via een openbare aanbesteding en in 95 dossiers verlopen via een private toekenning. Het grootste deel van de aanvragen verliep via de gemeente of stad (in 91 dossiers) of via de kerkfabriek (in 79 dossiers). Voor 41 dossiers waren private personen verantwoordelijk voor het aanvragen van de subsidie terwijl 32 restauratiepremies werden aangevraagd vanuit een publieke of private instelling zoals een school of een kloostergemeenschap. Voor 13 panden waren de subsidiedossiers in handen van een syndicus, immo-kantoor of vereniging van mede-eigenaars en in 11 gevallen werden de onderhandelingen gevoerd door een architect. In sommige dossier kan de aanvrager gelijk gesteld worden aan de eigenaar maar dit is zeker niet steeds het geval. Er kan wel afgeleid worden dat de minderheid van de restauratiepremies aangevraagd worden vanuit private personen.

#### Karakteristieken van de Vlaamse restauratiemarkt: type werk en locatie

Volgende analyse geeft een duiding van de types werken die voorkomen in de Vlaamse restauratiemarkt. In onderstaande tabel wordt een overzicht gegeven van het aantal restauratiedossiers per type werk.

Tabel 13: Overzicht aantal dossiers per type werk (n=279)

|  |  |
| --- | --- |
| **Typewerk** | **Aantal restauratiedossiers** |
| Algemeen | 113 |
| Buitenrestauratie | 53 |
| Dakrestauratie | 30 |
| Gevelrestauratie | 20 |
| Interieurrestauratie | 18 |
| Molenrestauratie | 9 |
| Noodherstellingen | 6 |
| Schilderwerken | 4 |
| Specialistisch werk | 9 |
| Technieken en vooronderzoek | 17 |

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

108 van de 279 gerestaureerde gebouwen betreft kerken (38%). Andere type gebouwen zijn: kasteel/landhuizen, pastorieën, schoolgebouwen, herenhuizen/burgerhuizen, hoeves, mijngebouwen, kapellen, stationsgebouwen, begijnhoven/huizen, stadhuizen, molens, kloosters/abdijen, brouwerijen/mouterijen… Deze gerestaureerde gebouwen zijn verspreid over Vlaanderen (zie Tabel *16*)

Tabel 14: Locatie gerestaureerd erfgoed (n=277)

|  |  |
| --- | --- |
| **Provincie** | **Aantal restauratiedossiers** |
| Antwerpen | 56 (21%) |
| Limburg | 61 (22%) |
| Oost-Vlaanderen | 55 (20%) |
| Vlaams-Brabant | 42 (15%) |
| West-Vlaanderen | 63 (23%) |

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

|  |
| --- |
| *De vraagzijde van de restauratiemarkt is met andere woorden regelmatig verspreid over Vlaanderen waarbij het grootste deel van de werken binnen ‘algemeen’ ingedeeld wordt en de meeste dossiers aangevraagd zijn door een publieke instelling.* |

### Marktpositie: samenwerkingsverbanden

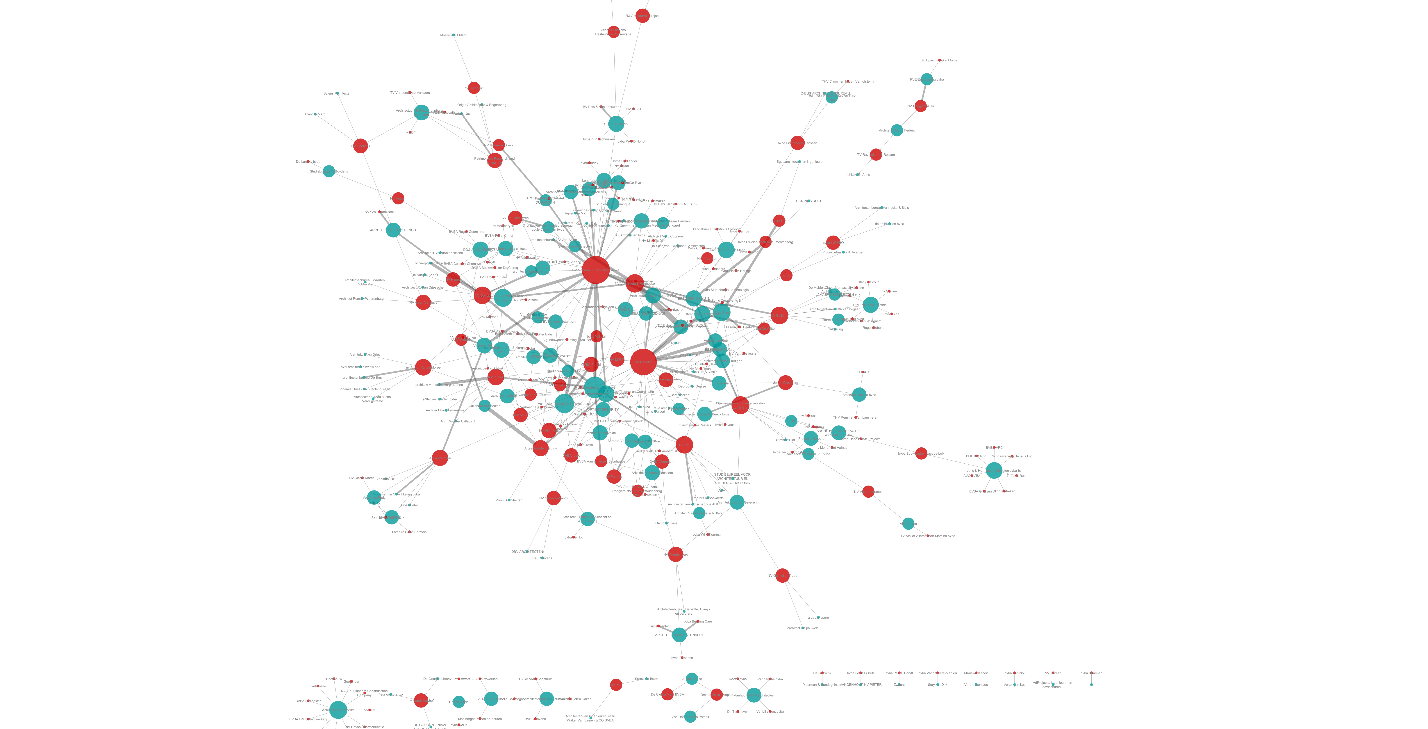
#### Netwerkanalyse van de totale onroerend erfgoedmarkt

Het doel van de netwerkanalyse is de samenwerkingsverbanden tussen aannemers en architecten analyseren. Om een grondige analyse te maken van het verband tussen aannemers en architecten per restauratiedossier werken we met een subset van de Brederogegevensbank. Deze subset bevat 397 restauratiedossiers waarbij de aannemer aan de architect **gelinkt** is. Op basis van deze informatie kan een netwerkanalyse uitgevoerd worden waaruit onder andere de graad en het patroon van onderlinge samenwerking kan afgeleid worden.

Door het linken van de aannemers en architecten per dossier kan onderzocht worden of er veelvoudige samenwerkingen te vinden zijn op de markt. Van 397 restauratiedossiers in de Brederogegevensbank (dus die ooit aan een subsidie dossier meegewerkt heeft) zijn zowel de aannemers als architecten bekend en is dus een koppeling mogelijk. De lijst bevat 218 aannemers en 175 architecten. Het totaal aantal observaties, of koppelingen tussen architect en aannemer is 527. Eén restauratiedossier bevat vaak meerdere aannemers. Normaal gezien bevat een restauratiedossier slechts één architect, al zijn er ook restauratiedossiers waarop meerdere architecten aan mee werken.

Met behulp van een netwerkanalyseprogramma kunnen de relaties tussen aannemers en architecten gevisualiseerd worden. Figuur 11 en Figuur 12 zijn verschillende weergaven van hetzelfde netwerk, waarbij Figuur 11 een organische weergave is en Figuur 12 een cirkelweergave. In beide figuren stellen de blauwe cirkels de architecten voor en de rode cirkels de aannemers. De grootte van de cirkel illustreert het totaal aantal links met restauratiedossiers van de architect of aannemers en de dikte van de lijn tussen 2 cirkels is proportioneel met het aantal restauratiedossiers tussen een architect en aannemer, met andere woorden het aantal herhaalde samenwerkingen tussen een bepaalde aannemer en architect. De twee grote rode cirkels in Figuur 11 en Figuur 13 representeren bijvoorbeeld de twee grote aannemers NV Monument Vandekerckhove en NV Renotec.

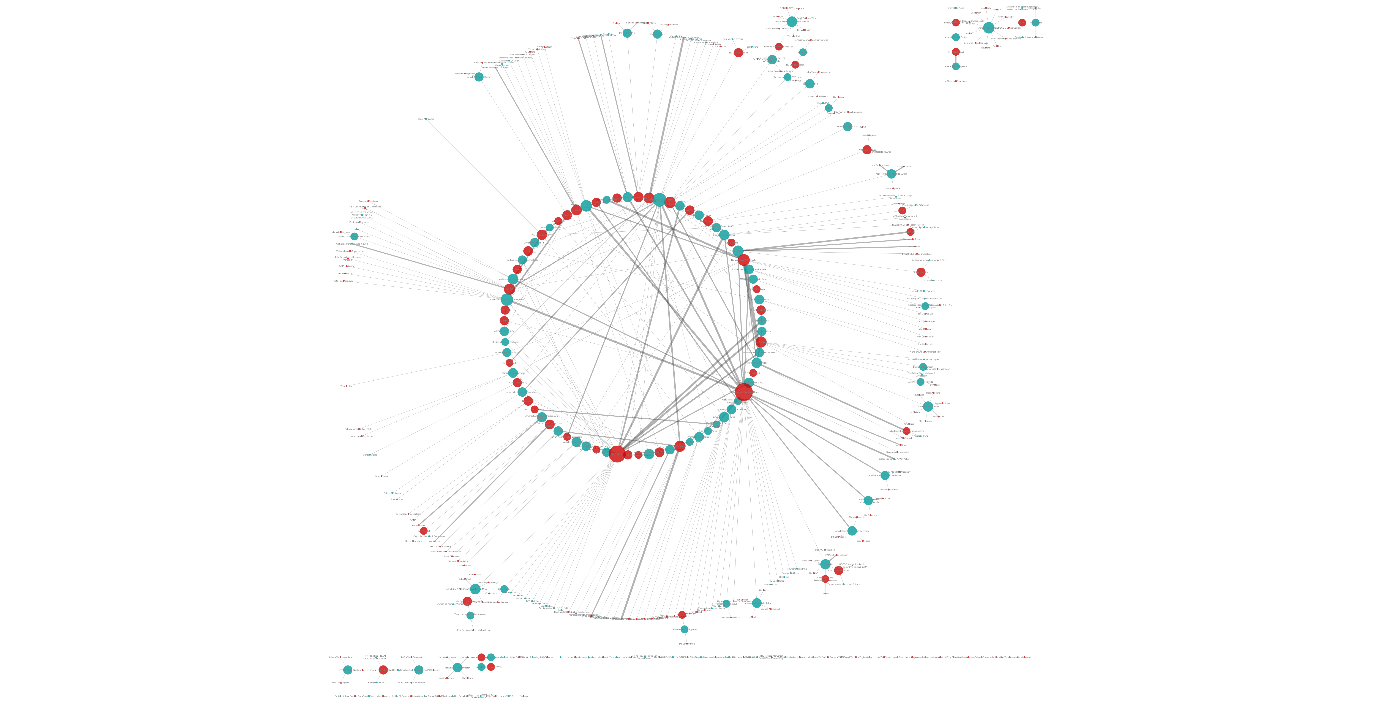
Beide figuren tonen ‘vernetwerking’ van de onroerend erfgoed restauratiemarkt op twee verschillende wijzen. Figuur 11 toont de relatieve positionering van de marktspelers (architecten en aannemers) tegenover elkaar. Des te meer de spelers in het middenveld gepositioneerd zijn, des te meer zijn de spelers actief op de onroerend erfgoedmarkt en des te beter zijn ze genetwerkt. Zo valt bijvoorbeeld op dat in het centrum een goed genetwerkte set van spelers actief zijn, doch dat er ook vrijwel afgezonderde kleinere deelmarkten zijn met een zeer beperkt aantal spelers. De grote aannemers bevinden zich in het centrum van de markt, met relatief veel interconnecties met architecten, terwijl de aannemers in de periferie met relatief minder architecten gewerkt hebben.

Figuur : Organische weergave netwerk (n=527)

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

Noteer, bij wijze van vergelijking met Figuur 11 geven we in annex vier netwerktypologieën weer van markten, namelijk een monopolie, een oligopolie, monopolistische concurrentie en volmaakte mededinging. Dit laat toe een aantal conclusies te formuleren zoals verder wordt beschreven.

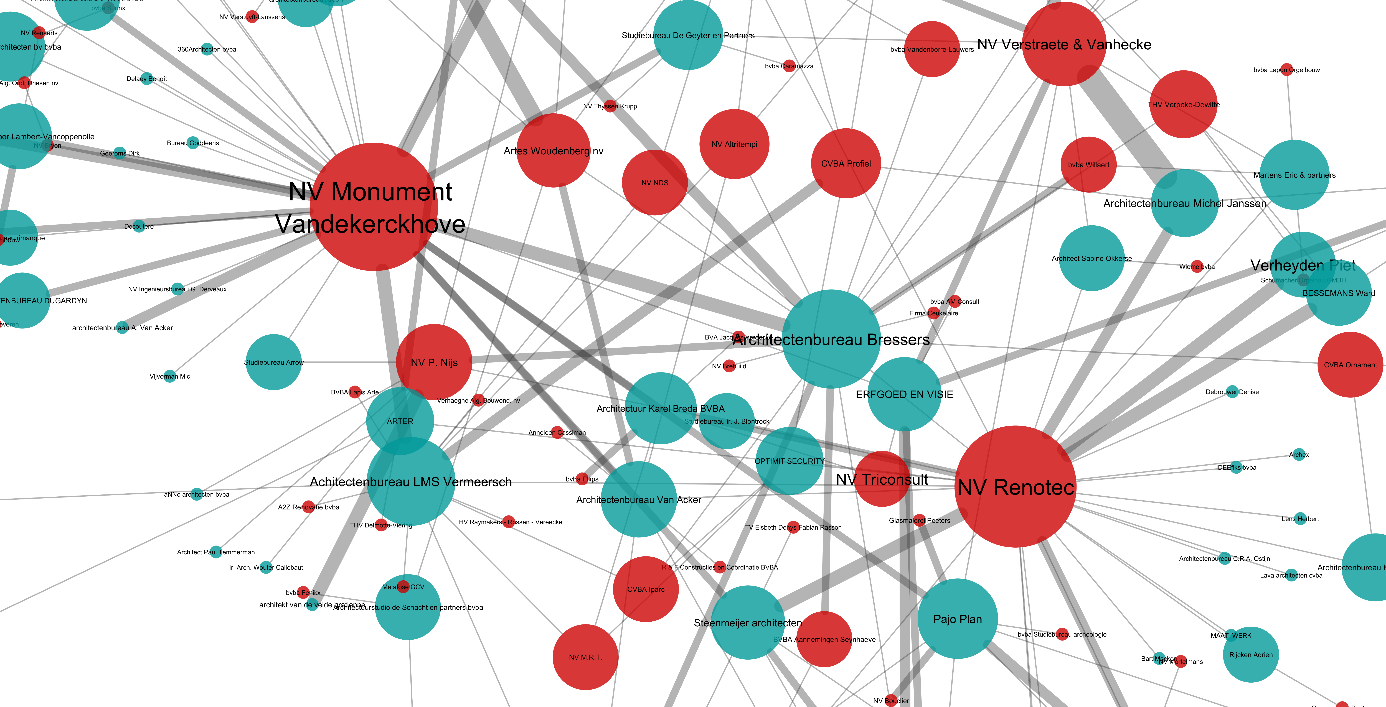
Figuur 12 daarentegen maakt een onderscheid tussen spelers die meer systematisch met elkaar samenwerken en deze die slechts via één andere speler op de erfgoedmarkt actief zijn. De eerste groep is gepositioneerd in de binnenste cirkel, de tweede groep in de buitenste. Ook hier zien we aparte deelmarkten in de periferie. Bij deze figuur valt het op dat er heel wat spelers zijn die met enkel één andere speler op de erfgoedmarkt actief zijn. Dit zou er op kunnen wijzen dat er toch heel wat specialismen binnen de erfgoedmarkt te onderscheiden zijn, ofschoon de data dit niet toelaten expliciet te bevestigen. Anderzijds kunnen het ook ‘outsiders’ zijn die voor specifieke werken of onderdelen daarvan op de erfgoedmarkt actief zijn.

Figuur : Cirkelweergave netwerk (n=527)

Bron: Idea Consult op basis van Brederogegevensbank

De visualisaties van de netwerkanalyse leveren een aantal inzichten op:

* De markt voor restauraties lijkt uit een actieve en open markt te bestaan, waarbij architecten en aannemers op verschillende dossiers samenwerken (kern van Figuur 12). Maar tegelijk zijn er ook enkele individuele relaties terug te vinden. Hierbij zijn veel spelers te vinden die slechts bij een enkel restauratiedossiers betrokken zijn (rand van het netwerk in Figuur 12).
* De architecten en aannemers die betrokken zijn bij het grootste aantal restauratiedossiers en die de meeste links kennen bevinden zich ook veelal in het midden van het netwerk. Dit geeft aan dat deze spelers voornamelijk actief zijn in de open markt en met vele verschillende partijen samenwerken.
* Er kunnen een aantal specifieke relaties onderscheiden worden in de netwerk visualisatie waarbij een architect samenwerkt met meerdere aannemers, zonder dat van één van deze partijen relaties heeft met aannemers of architecten ergens anders in het netwerk (bijvoorbeeld linksonder in Figuur 11). Verdere analyse van deze kleine netwerken zou kunnen uitwijzen of dit specialistische aannemers en architecten zijn of dat het specifieke restauratiedossiers betreft.
* Figuur 13, die voornamelijk overeenkomt met de binnenste cirkel van figuur 11, laat zien dat de grotere spelers vaker dikkere uitgaande en inkomende lijnen hebben. De dikte van een lijn geeft het aantal samenwerkingen weer. Dit betekent aldus dat wanneer tussen bepaalde partijen een dikkere lijn te vinden is, deze partijen meer dan één keer samenwerken. Aan de andere kant zijn er weinig heel dikke lijnen, wat aangeeft dat er geen monopolistische relaties te ontdekken zijn waarbij slechts een beperkt aantal aannemers en architecten steeds met elkaar werken.
* In Figuur 13 kan ook worden geobserveerd dat er veel aannemers en architecten zijn die slechts een enkele keer met de grotere spelers samenwerken, weergegeven door de kleine rode en blauwe cirkels. De spelers die zeer actief zijn op de markt opteren eerder voor een grote verscheidenheid aan partners.

Figuur : Inzoom van netwerk-Figuur 11 (n=397)

Bron: Idea Consult op basis van Brederogegevensbank

Een eerste verwachting was dat sommige architecten regelmatig samenwerken met dezelfde aannemer en vice versa. Deze verwachting wordt echter niet bevestigd in de eerste inzichten gebruik makend van de netwerk visualisatie. Ook wanneer de data in detail wordt geanalyseerd wordt deze verwachting niet bevestigd. Tabel *15* geeft de architecten en aannemers weer met het grootste aantal gedeelde dossiers. Architectenbureau Michel Janssen en aannemer NV Verstraete & Vanhecke werkten 8 maal samen bij een restauratie en kennen daarmee het hoogst aantal samenwerkingen, gevolgd door Callebaut Architecten die 5 maal samenwerkten voor een restauratie met Artes Woudenberg nv. Verder is het hoogst aantal herhaalde samenwerkingen tussen aannemers en architecten ‘slechts’ 4 maal, een aantal dat 9 keer terug gevonden kan worden. Drie herhaalde samenwerkingen tussen eenzelfde architect en aannemer kwam ook 9 maal voor.[[20]](#footnote-21)

Tabel 15: Aantal architect-aannemer samenwerkingen aan restauratiedossiers (n=527)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Architect | Aannemer | Gedeelde dossiers |
| Architectenbureau Michel Janssen | NV Verstraete & Vanhecke | 8 |
| Callebaut Architecten | Artes Woudenberg nv | 5 |
| Achitectenbureau LMS Vermeersch | NV Monument Vandekerckhove | 4 |
| ARCH & TECO Architecture and Planning bv | NV Monument Vandekerckhove | 4 |
| Architectenbureau Bressers | NV Monument Vandekerckhove | 4 |
| architect van de velde gratienne | NV P. Nijs | 4 |
| Bessemans Ward | NV Renotec | 4 |
| ontwerpgroep Abscis | NV Denys | 4 |
| Steemeijer Architecten | NV Verstraete & Vanhecke | 4 |
| Steenmeijer architecten | NV Renotec | 4 |
| Verheyden Piet | NV Renotec | 4 |

Architectenbureaus die talrijk voorkomen in de restauratiedossiers lijken geen vaste samenwerkingsverbanden met bepaalde aannemers te kennen. Zoals weergeven in Tabel *16*, heeft Architectenbureau LMS Vermeersch bijvoorbeeld in 14 van de 19 restauratiedossier met een unieke aannemer gewerkt. Enkel met de grotere aannemers zijn meerdere samenwerkingen terug te vinden, zoals 3 maal met CVBA en 4 maal met NV Monument Vandekerckhove. Architectenbureau Bressers heeft voor 28 restauratiedossiers met 19 verschillende aannemers gewerkt, waarvan met 13 aannemers slechts eenmalig. Omgekeerd wordt eveneens vastgesteld dat grote aannemers niet met vaste architecten werken. NV Monument Vandekerckhove heeft in de 55 dossiers samengewerkt met 33 verschillende architecten, NV Renotec in 44 restauratiedossiers met 30 verschillende architecten en NV Pit in 12 dossiers met 10 architecten. Er zijn dus met andere woorden geen monopolistische samenwerkingen te constateren.

Tabel 16: Overzicht grootste spelers in het netwerk

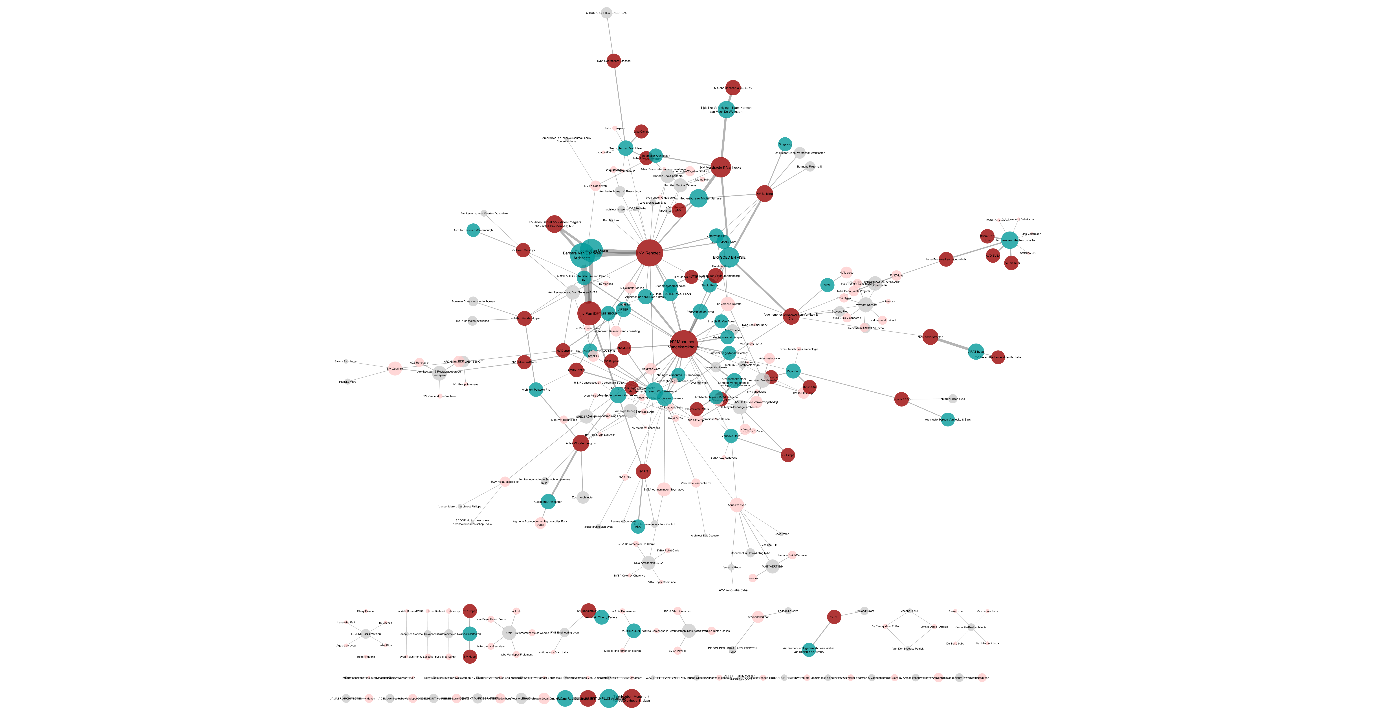
|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Naam | Type | Aantal dossiers | Totaal aantal partners | Gemiddeld aantal dossiers per partner |
| NV Monument Vandekerckhove | Aannemer | 55 | 33 | 1,67 |
| NV Renotec | Aannemer | 44 | 30 | 1,47 |
| Architectenbureau Bressers | Architect | 28 | 19 | 1,47 |
| NV Verstraete & Vanhecke | Aannemer | 24 | 12 | 2,00 |
| Achitectenbureau LMS Vermeersch | Architect | 19 | 14 | 1,36 |
| NV Denys | Aannemer | 17 | 10 | 1,70 |
| ARCH & TECO Architecture and Planning bv | Architect | 16 | 11 | 1,45 |
| Pajo Plan | Architect | 15 | 10 | 1,50 |
| Architectenbureau Michel Janssen | Architect | 13 | 4 | 3,25 |
| Artes Woudenberg nv | Aannemer | 12 | 7 | 1,71 |
| NV P. Nijs | Aannemer | 12 | 8 | 1,50 |
| NV PIT | Aannemer | 12 | 10 | 1,20 |
| Algemene restauratiewerken Van Loy & Cie | Aannemer | 12 | 11 | 1,09 |
| ERFGOED EN VISIE | Architect | 12 | 7 | 1,71 |
| Steenmeijer architecten | Architect | 12 | 7 | 1,71 |
| NV Building | Aannemer | 11 | 10 | 1,10 |
| Achitect Ilse Demedts | Architect | 11 | 11 | 1,00 |
| Vanhove Dries | Architect | 10 | 6 | 1,67 |
| Architectenbureau Van Acker | Architect | 10 | 8 | 1,25 |

Er zijn geen systematische verbanden vast te stellen tussen aannemers en architecten welke op een mogelijke marktverstoring kunnen wijzen.

|  |
| --- |
| *De visualisatie van de samenwerkingsverbanden op de restauratiemarkt van onroerend erfgoed toont aan dat de belangrijkste marktspelers zeer goed genetwerkt zijn en veel connecties hebben met verschillende aannemers en architecten. Dit toont aan dat de markt voornamelijk open en actief is zonder uitgeschreven monopolistische relaties. Enkele spelers bevinden zich echter meer in deelmarkten en zijn minder verbonden met andere actoren van de aanbodzijde, wat toch doet vermoeden dat er binnen de erfgoedmarkt verschillende deelmarkten zijn naar specialisatie en kennis.* |

#### Netwerkanalyse van het topmarktsegment

In een volgende stap hebben we de gunningsbedragen meegenomen in de netwerkanalyse. De belangrijkheid is gemeten aan de hand van aantallen en grootte van dossiers waarop architecten en aannemers met elkaar samenwerken. De grootte van een node (bol) is het resultaat van het aantal dossiers en de grootte van de dossiers (gunningsbedrag) waarop een actor participeert. De dikte van de lijn geeft de totale dossierwaarde weer waarop de actoren samenwerken. De resultaten van de netwerkanalyse zijn weergegeven in Figuur 14. De 25% belangrijkste spelers zijn ingekleurd. Figuur 15 zoomt in op het centrale gedeelte van het netwerk.

Figuur : Organische weergave van het netwerk in het topsegment

Bron: Idea Consult op basis van Brederogegevensbank

Figuur 14 en Figuur 15 tonen aan dat:

* Het topkwartiel van architecten en aannemers (op basis van het totale gunningsbedrag van alle dossiers waar ze aan werken) vrij gecentreerd in de markt gepositioneerd zijn. Deze spelers hebben de meeste verbanden en voeren de belangrijkste dossiers uit. Naast de grote spelers, omvat het topkwartiel voornamelijk architecten en aannemers die met deze grote bedrijven samenwerken op dossiers.
* Er toch ook een aantal grote dossiers gesitueerd zijn in de periferie van de markt (bijvoorbeeld onderaan in de figuur en rechts). Deze projecten zijn interessant omdat het grote bedragen betreft waar de grotere centrale spelers niet bij betrokken zijn. De data lieten niet toe te achterhalen over welk marktsegment het precies gaat.
* De figuur laat een goed onderscheid zien tussen grote spelers zoals NV Monument Vandekerckhove en NV Renotec die met veel verschillende partners samenwerken op dossiers, en andere grote spelers zoals NV Fumibo, Barbara Van Der Wee Architects en Robbrecht van Daem die zich toeleggen op een eerder beperkt aantal grote dossiers.

Figuur : Inzoom van netwerk Figuur 14

Bron: Idea Consult op basis van Brederogegevensbank

*De netwerkanalyse van het topmarktsegment toont aan dat, in tegenstelling tot de algemene erfgoedmarkt, er toch een redelijke graad van concentratie is waar te nemen met een beperkt aantal belangrijke aannemersbedrijven en architectenbureaus die op dit marktsegment actief zijn. Binnen het topsegment zijn aparte deelmarkten met belangrijke spelers te onderscheiden. De data lieten niet toe meer detail over deze marktsegmenten te bekomen.*

### De onroerend erfgoedmarkt in perspectief van de reguliere Vlaamse bouwmarkt

Waar voorgaande marktanalyses vooral de interne aspecten van de Vlaamse erfgoedmarkt belichtten, is het eveneens relevant om deze markt in de context van de Vlaamse reguliere bouwmarkt te situeren. Volgens onze schattingen op basis van enerzijds de waarde van ramingen van restauraties aan onroerend erfgoed (zie bijlage 1.7) en anderzijds de cijfers over de bouwsector in de Vlaamse regionale rekeningen bedraagt het aandeel van de erfgoedmarkt minder dan 1% van de totale omzet in de Vlaamse bouwmarkt.

Wanneer we naar de top 5 aannemers kijken die actief zijn binnen de Vlaamse erfgoedmarkt en deze vergelijken met de top 5 aannemers die gespecialiseerd zijn reguliere renovatiewerken, dan bemerken we dat de topbedrijven in de erfgoedmarkt naar omzet gemiddeld drie maal kleiner zijn dan hun sectorgenoten uit de reguliere restauratiemarkt (zie Tabel 17). Dit is consistent met onze inschatting van het aandeel van de erfgoedmarkt in de totale Vlaamse bouwmarkt. Doch het suggereert ook dat de concentratie in de erfgoedmarkt relatief groter is dan in de reguliere Vlaamse bouwmarkt, wat overeenkomt met de bevindingen van de netwerkanalyse.

Tabel : Vergelijking van top 5 actoren uit de erfgoedmarkt en reguliere renovatiemarkt in Vlaanderen

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Top 5 onroerend erfgoedmarkt(1) | Top 5 reguliere renovatiemarkt(2) |
| Gemiddelde omzet (miljoenen €) |  |  |
| 2013 | 41,98 | 146,84 |
| 2014 | 40,56 | 149,52 |
| Mediaanwaarde aantal werknemers |  |  |
| 2013 | 106 | 309 |
| 2014 | 97 | 313 |
| Gemiddelde omzet per werknemer (€) |  |  |
| 2013 | 206.648 | 474.701 |
| 2014 | 228.780 | 473.621 |
| Gemiddelde netto toegevoegde waarde per werknemer (€) |  |  |
| 2013 | 56.880 | 78.828 |
| 2014 | 61.465 | 89.963 |
| Ratio netto toegevoegde waarde per euro omzet (%) |  |  |
| 2013 | 27,5 | 16,6 |
| 2014 | 26,9 | 19,0 |
| Gemiddelde winstmarge (%) |  |  |
| 2013 | 1,63 | 2,75 |
| 2014 | 2,84 | 4,42 |

Bron: op basis van Bureau Van Dijk, Belfirst (2016)

Noot: (1) Deze groep omvat: Renotec, Monument – Vandekerckhove, P.I.T. Antwerpen, Algemene Ondernemingen E.G. Verstraete & Vanhecke, Artes Woudenberg. (2) Deze groep omvat Joris Ide, Strabag Belgium, Democo, Heijmans Bouw, Vanhout. Deze ondernemingen werden geïdentificeerd op basis van de classificatie in de Trends Top Bouw 2016 voor het marktsegment renovaties.

De relatief kleinere omzet per bedrijf reflecteert zich uiteraard ook in een relatief minder aantal werknemers. Nochtans moet opgemerkt worden dat de spreiding binnen de top 5 actoren in de onroerend erfgoedmarkt groter is dan voor de groep in de reguliere renovatiemarkt. Naar aantal werknemers is Renotec vergelijkbaar met de topactoren uit de reguliere bouwmarkt. Doch dat is niet het geval voor de overige vier topaannemers in de erfgoedmarkt waar het aantal werknemers minder dan de helft van deze van Renotec bedraagt.

De cijfers suggereren ook dat de erfgoedmarkt relatief meer arbeidsintensief is in vergelijking met de reguliere erfgoedmarkt, of ten minste dat de aannemers met verhoudingsgewijs meer eigen personeel werken. De gemiddelde omzet per werknemer voor de top 5 aannemers in de erfgoedmarkt bedroeg in 2013 en 2014 minder dan de helft van dit cijfer voor de top 5 spelers in de renovatiemarkt. We bemerken ook dat de gemiddelde netto toegevoegde waardecreatie per werknemer ook kleiner was, doch in mindere mate: hier bedroeg dit cijfer voor de top 5 erfgoedaannemers ongeveer 70% van de corresponderende waarde voor de top 5 aannemers in de reguliere renovatiemarkt. Dit resulteert dan weer in een hogere toegevoegde waarde per euro omzet die consistent is met de relatief hogere loonkost. De bevinding dat de gemiddelde winstpercentages voor de topaannemers in de erfgoedmarkt lager ligt is consistent met het meer arbeidsintensief karakter van de erfgoedmarkt.

*Het nichekarakter van de erfgoedmarkt wordt in deze vergelijkende oefening bevestigd, althans voor de topbedrijven. De totale erfgoedmarkt betreft, naar onze inschatting, minder dan 1% van de Vlaamse bouwmarkt. De top 5 spelers zijn gemiddeld genomen kleiner, alhoewel Renotec naar aantal werknemers vergelijkbaar is met de topbedrijven uit de reguliere renovatiemarkt. De topbedrijven actief op de erfgoedmarkt werken relatief meer arbeidsintensief, wat zich uit in een hogere toegevoegde waarde per euro omzet en de gemiddeld lagere winstmarges.*

### Kostendrijvers

Tijdens de interviews werd geïnformeerd naar mogelijke kostendrijvers bij de verschillende partijen. Erfgoedconsulenten, federaties van aannemers en architecten, Monumentenwacht en dienst premies haalden onderstaande factoren aan die een effect kunnen hebben op de kostprijs van restauraties bij onroerend erfgoed. De kostendrijvers kunnen in verschillende categorieën onderverdeeld worden: procedures, karakteristieken eigen aan de erfgoedmarkt, marktwerking en premies zelf. Vervolgens wordt ook het belang van premies meer in detail toegelicht door de erfgoedconsultenten.

#### Procedures en gebrek aan transparantie

Uit de analyse van de aanvraagprocedure voor premies onroerend erfgoed en de daaraan gekoppelde werkwijzen weten we dat er verschillende actoren te onderscheiden zijn in dit proces: bouwheer, architect, aannemer, onderaannemer en het agentschap Onroerend Erfgoed die elk op hun beurt een invloed hebben op de kostendrijvers.

Op basis van het interview met de dienst premie binnen het agentschap Onroerend Erfgoed blijkt er relatief **weinig transparantie** te zijn tussen de **opdrachtgevers** (premienemers) en de **uitvoerders** van de werken (de uitgevoerde taken en de daaraan gelinkte kosten). Vaak is de opdrachtgever niet goed op de hoogte van de marktprijzen en de exacte werken die nodig zijn aan het erfgoed. Volgens de erfgoedconsulenten is er over het algemeen bij de opdrachtgevers slechts een beperkt zicht aanwezig op het prijsniveau. Op een uitzondering hier of daar, hebben enkel de grotere steden hiertoe voldoende expertise opgebouwd. De kleinere opdrachtgevers, vooral private, volgen de adviezen van hun architect. Een zeldzame private opdrachtgever heeft voldoende kennis van gangbare prijzen, dit gaat om individuen die haast vergroeid zijn met erfgoedrestauratie. Eveneens lijkt het mogelijk dat op verschillende momenten binnen de procedure de restauratieprijzen kunnen beïnvloed worden doordat de aannemers en/of architecten hun eigen invloed op de marktwerking hebben (bijvoorbeeld bij het bepalen van de raming of tijdens het onderhandelen over afspraken met aannemers). Hoe minder kennis de eigenaars hebben over de bouwmarkt, hoe groter de architect en/of aannemer zijn invloed kan uitoefenen en bepaalde prijzen kan doordrukken. Op deze fasen of aspecten binnen de procedure heeft het agentschap echter weinig invloed.

Ook de **taakverdeling** **binnen het agentschap**, waarbij erfgoedconsulenten de dossiers inhoudelijk opvolgen en een afzonderlijk, gespecialiseerd team (het team ‘premies’) de financiële afhandeling verzorgt, kan aanleiding geven tot intransparantie. De erfgoedconsulenten, die een goed zicht hebben op de (kwaliteit van de) uitgevoerde werken, ontvangen niet automatisch de eindstaten en eindfacturen die het team premies gebruikt voor de uitbetaling. Dit maakt het moeilijker om de uitvoering van de restauratie, prijs/kwaliteit, te evalueren. De erfgoed consulenten werden namelijk bevraagd omtrent hun verificatiemogelijkheden inzake het prijsniveau dat bij aanbestedingen bekomen wordt. We stelden vast dat de consulenten weinig of minstens onvoldoende voeling hebben met de aanbesteding en de effectieve prijzen, en dus enkel zicht hebben op de ramingen. Er is geen feedback over de uiteindelijke inschrijvingsprijs, consulenten krijgen het aanbestedingsverslag niet te zien. Er wordt gewezen op het nut van een **gegevensbank met eenheidsprijzen**. Dit zou toelaten om de ramingen beter te controleren, wat nu enkel op basis van hoeveelheden gebeurt. Er is wel een vorm van benchmark bij Livios en Nacebo, doch dit gaat eerder om prijzen voor nieuwbouwwerkzaamheden die niet onmiddellijk vergelijkbaar zijn.[[21]](#footnote-22) Volgens Gorduna lijkt het op eerste zicht wel handig om te kunnen beschikken over richtprijzen voor restauratiewerkzaamheden. Dit zou klaarheid scheppen voor alle actoren in de markt, aannemers, architecten, opdrachtgevers, erfgoedconsulenten, … en een referentiepunt zijn waarrond de prijzen van de werkzaamheden convergeren. In ons onderzoek hebben we de respondenten – aannemersfederaties - bevraagd naar hun opinie hieromtrent. Enkelen antwoordden categoriek dat het zelfs in nieuwbouw moeilijk is om met richtprijzen te werken. Bij renovatie is dit al haast onmogelijk, en bij restauratie zeker nog complexer. De aannemerij kijkt dus sceptisch tegen het vergaren van richtprijzen aan. We moeten dit evenwel nuanceren, want deze reactie is ook begrijpelijk, transparantie omtrent prijszetting elimineert of verzwakt minstens deze factor (prijs) ook als concurrentie-element.

De premieprocedure op zich zelf kan eveneens een prijsverhoging in de hand werken door bijvoorbeeld de prioritering van de verschillende gunningscriteria waarbij prijs niet de belangrijkste is. Dit is echter een kenmerk dat ook bij andere vormen van openbare aanbestedingen voorkomt en waar het agentschap zelf geen invloed op heeft. De kosten worden ook opgedreven naargelang van de **gunningswijze**. De beperkte offerte-aanvragen met selectie- en gunningscriteria worden toegepast om niet kwalitatieve aannemers te weren, maar dit leidt tot prijsverhogingen. De gewone aanbesteding is hoofdzakelijk op prijs gebaseerd. Bij monumenten moet het eindresultaat echter hetzelfde zijn als in de offerte aangegeven. Een goede omschrijving van de werken, materialen en uitvoeringswijzen, leidt tot een scherpere prijsstelling. Alles is best beschreven tot in het kleinste detail. Hoe nauwkeuriger een werk wordt omschreven, hoe minder onzekerheidsfactoren een rol kunnen spelen bij de uitvoering en hoe kleiner de neiging zal bestaan om een vorm van risicopremie in te bouwen bij de prijszetting. Het toevoegen van criteria is idealiter niet nodig. Er werd ons wel aangegeven door erfgoedconsulenten dat bepaalde architecten hier niet al te precies in te werk gaan. Ze laten vrijheids- of onzekerheidsgraden open, wat resulteert in aannemers die zich misvatten aan de prijs door te hoge reserves in te bouwen, dan wel aannemers die zich misvatten aan de uitvoering en op dat vlak de verwachtingen niet inlossen of anderszins in de problemen komen.

Het opleggen van **criteria** tijdens de restauraties door erfgoedconsulenten kan echter met momenten ook prijsverhogend werken. Verder spelen regionale verschillen in de eisen van erfgoedconsulenten, wat maakt dat ook de werkmethode telkens moeten worden aangepast, ook hogere prijzen in de hand. Het strekt daarom tot aanbeveling om meer uniformiteit en structuur te brengen in de werkmethodiek van de consulenten. Dit bevordert de mobiliteit van aannemers en architecten, verhoogt het concurrentieel aanbod en verlaagt de kosten van de leercurve verbonden aan de erfgoedsector in het algemeen.

Het loslaten van het **minimumpercentage van eigen uitvoering** gaat de prijzen niet doen dalen volgens Gorduna, Federatie Bouw en Monumentenwacht tenzij men blijft hameren op de erkenning: dan heb je referenties van eigen uitvoering nodig wat leidt tot minder coördinatie-jagers die als tussenpersoon de prijzen opdrijven. Het is immers zo dat zonder (definitieve) erkenning voor de uitvoerders van de werkzaamheden en zonder een vereiste om met een minimum aan eigen personeel te werken, de restauratiemarkt toegankelijk wordt voor ondernemingen welke zich toeleggen op het coördineren van werkzaamheden die niet noodzakelijk of zelfs helemaal niet worden uitgevoerd door erkende aannemers. Deze onderaannemers worden vaak in het buitenland gezocht, wat vaak enkel en alleen al omwille van taalverwikkelingen leidt tot moeilijkheden. Nu men meer de deur open zet voor de onderaannemers, moet er minstens voor gezorgd worden dat die onderaannemers ook erkend zijn voor hun deel. Om een kluwen op de werf te vermijden, wordt er best voor gezorgd dat er maximaal twee onderaannemers in de keten zitten, volgens een vertegenwoordiger van een aannemersfederatie.

Verder haalden erfgoedconsulenten aan dat de wijze waarop het **subsidiebedrag als bovengrens** tot stand komt eveneens determinerend is. Het gesubsidieerd bedrag neemt niet toe bij een finaal hoger prijsniveau, wel omlaag bij een finaal lager prijsniveau. Dus tekent men eerder te hoog in, dan te laag. Ook wordt bijkomend werk niet meer gesubsidieerd, wat maakt dat ruime marges worden ingebouwd, tenzij bij gebrek aan omzetperspectieven laag wordt ingezet.

Het **tijdstip van aanbesteding** zou volgens de aannemersfederaties ook een belangrijke invloed op het prijsniveau hebben. Zo worden in perioden met weinig aanbestedingen de prijzen lager ingesteld en komen de aanbestedingen bij relatief volle portefeuilles of bij de eindejaarrush in december duurder uit. Dit gebeurt niet systematisch, doch op hoofdlijnen is een verband te detecteren tussen het **volume aanbestedingen** en het prijsniveau van de inschrijvingen. Heeft men geen werk nodig, wegens een goed gevulde portefeuille, dan tekent men hoger in. Zowel een daling als een stijging in het aanbestedingsritme is volgens de erfgoedconsulenten een slechte aanpak. Dit speelt nu op met beheersplannen: de eerste dossiers moeten nog worden ingediend, maar ondertussen worden er geen restauratievragen meer ingediend. Er wordt hierdoor economische schade geleden. Omwille van de fluctuerende dossiertoekenning, spelen de architect en de aannemer voor bank, en zijn ze beiden constant bezig met bufferen. Bij wijzigingen in de opdracht tijdens de uitvoering, waar de concurrentie geen rol meer speelt, zijn de (meer-)prijzen over het algemeen ook hoger ingesteld. Zo heeft de overheid een indirecte invloed op haar eigen prijzen. Het is daarom volgens de federaties zaak van continue opdrachten in de markt te plaatsen.

Er wordt verder marge genomen omwille van de **duur van de wachtlijst** voor toekenning van de premie. Tussen het tijdstip van indiening van het dossier en het toekennen van de premie verloopt heel wat tijd, er werd ons geschetst dat dit tot vijf à zeven jaar oploopt. Gedurende dat tijdsinterval zal het monument verder degraderen, waarvoor bij het uitschrijven van de opdracht mogelijks al reserves worden ingebouwd en verliest men de voeling met het werk. Eens het werk wordt toegekend is men aan herhaling toe van het studiewerk, zowel de architect als de aannemer zullen zich opnieuw het dossier eigen moeten maken. Daarnaast bestaat er een imminent risico dat dossierkennis verloren gaat door personeelsverloop bij aannemer en/of architect, en ook toeleveranciers van materialen kunnen uitvallen of het materiaal niet meer voorhanden hebben aan dezelfde condities. Zelfs al blijft alles bij het oude, dan nog is het opnieuw opstarten van een dossier na een vijftal jaar stilliggen, eveneens een extra inspanning. Wij zijn ervan overtuigd dat aannemers hiertoe de nodige buffers inbouwen in hun budgetten, waardoor wachttijd prijzen opdrijft, of anders gezegd ‘time is money’.

#### Karakteristieken eigen aan de erfgoedmarkt

Een mogelijk verklarende factor voor een hoger prijsniveau bij restauratiewerkzaamheden in het algemeen, aangehaald door Gorduna en de Federatie Bouw, is het **beperkt aantal mogelijkheden tot** **standaardisering en seriewerk**. Nieuwe meettechnieken en de opkomst van 3D-printing kunnen hier in de toekomst misschien aan verhelpen, maar vergeleken met nieuwbouw is de inzet van opstart-inspanningen en uitvoering veel groter. Aangezien bij restauratiewerkzaamheden de architecten en de aannemers in aanraking komen met een breed scala aan bouwtechnieken en –materialen, door de eeuwen heen opgebouwd, vergt dit ook telkens een aanpassing aan de concrete situatie en moet er met andere woorden haast telkens uniek maatwerk worden geleverd, waarbij het vaak zoeken is naar passende en vergelijkbare bouwmaterialen (kalkmortel, historisch compatibele verven,..) en de uitvoering van de ooit gebruikte techniek leidt tot een éénmalig hernomen leerproces. Dit maatwerk herneemt zich significant minder vaak dan bij nieuwbouwwerkzaamheden, wat de kostprijs opdrijft.

Daarnaast is bijvoorbeeld de **bereikbaarheid op de werf** vaak moeilijker. Enerzijds omdat de gebouwen op zich vaak door hun ligging, ingebed in historische stadskernen, niet langs alle buitenzijden vlot bereikbaar zijn. Anderzijds houdt het monumentale aspect vaak in dat zelfs een interieurrestauratie vaak stuit op een minder evidente werfinrichting. Naast het de bereikbaarheidsaspecten gerelateerd aan het bouwvolume zelf, gelden verder nog kostenverhogende elementen die voortspruiten uit de monumentale omgeving waarin gewerkt wordt, zoals stofafscherming voor de overige bouwdelen, bijzondere veiligheidsmaatregelen (toegankelijkheid publiek, voorkoming inbraak, …) en het voorkomen van geluidshinder bij de vaak publiek toegankelijke monumenten.

Het **onvoorzienbare aan restauratiewerken,** en het daaraan verbonden risico op verkeerde inschatting van het werk, drijft volgens de aannemersfederaties de prijs niet op. Immers volgens de wet op de overheidsopdrachten, en dus voor publieke aanbestedingen, is de aannemer sowieso beschermd door de wet: “men kan het onvoorzienbare niet voorzien (zie artikel 16)”. De complexiteit van de opdracht kan wel aanleiding geven tot grotere prijsverschillen dan bij standaardwerk.

Ook de **aard van de opdracht** is bepalend voor het prijsniveau volgens de erfgoedconsulenten. Indien het een opdracht met vele facetten betreft, dan tekenen hoofdaannemers in. In een gesplitste opdracht zal men ook prijsaanbiedingen ontvangen van de gespecialiseerde onderaannemers. Hierbij leeft het idee dat dit de kosten zou drukken. Maar dit splitsen van de opdracht is natuurlijk meer werk voor de architect waardoor dit niet vaak voorkomt. Toch is het, volgens sommige erfgoedconsulenten, een aangewezen aanpak. Nu zijn er immers bij onderaannemers, ook deze in nichesectoren, redelijk normale prijzen te detecteren. De hoofdaannemer neemt doorgaans een marge van circa 15% op de onderaannemer, en drijft verder de prijzen omhoog en dingt af op het werk van de onderaannemer. Een globale opdracht zal dus sowieso duurder uitvallen, naar schatting tot zelfs uitzonderlijk 50%. Maar bij een opgesplitste opdracht valt de coördinatie dan bij de architect, deze hebben dat niet graag, en houden liever alles in één pakket. Alleszins dient er linksom of rechtsom betaald te worden voor de werfcoördinatie, hetzij bij de hoofdaannemer, hetzij bij de architect. Deze laatste zal dit vergeleken met een hoofdaannemer allicht aan een lager ereloon kunnen uitvoeren, doch op de werf zal het moeilijk zijn om tot een betere uitvoering te komen dan deze van een algemene aannemer. Last but not least is de naservice ook in één hand bij een hoofdaannemer, welke hiervoor een meerprijs incalculeert. Die meerprijs vinden we uiteraard niet terug bij een in loten opgedeelde werf, met als nadeel dat bij latere bouwperikelen de onderaannemers wel zullen trachten om verantwoordelijkheden onderling door te spelen.

De **aard van de opdrachtgever** heeft ook zijn invloed op de prijzen. Bij gemeenten worden de werken voor 80% gesubsidieerd, de prijs is hierop wel ingesteld. Naar privéeigenaars worden scherpere prijzen gesteld (40% gesubsidieerd). Volgens de erfgoedconsulenten is de intensere administratieve opvolging, werfvergaderingen, rapportage van de restauratie (bij kunstvoorwerpen), bij betoelaagde werken, eveneens een kostendrijver aangezien deze ook mee in de prijs worden ingecalculeerd. Privéeigenaars doen soms zelf werken om de kosten te drukken. Bovendien gaat het in de openbare sector vaak om grotere gebouwen, en dus veel grotere premies[[22]](#footnote-23). Vele privé-opdrachtgevers beperken zich tot de standaardpremie. Hun betere nazicht op de kosten heeft dan ook maar een beperkt kosten dempend effect maar spaart anderzijds tijd en administratieve inspanningen uit.

#### Marktwerking

Uit de interviews van de erfgoedconsulenten kan niet eenduidig afgeleid worden dat voor de erfgoedmarkt de **marktconcentratie** de prijs opdrijft. Toch werd aangehaald dat in bepaalde niches het aantal spelers toch wel beperkt is en dat de indruk aanwezig is dat er een verstorend effect is. De sector heeft ook maar een beperkt aantal gespecialiseerde aannemers nodig. Er is immers weinig vraag naar, sommige type-opdrachten komen gewoonweg te weinig voor wil men er een groot aantal mogelijke aannemers voor klaar hebben staan. Anderzijds zijn in bepaalde gevallen de prijzen dan weer verrassend laag. Voor een prestigeproject wordt de prijs soms herleid om een mooie referentie binnen te halen. Ook gebeurt het vaak dat de kleinere gespecialiseerde aannemers het opnemen tegen de grotere algemene aannemers door de prijs te drukken voor de niche-activiteiten. Het is ook niet noodzakelijk zo dat in specialistische markten waar er maar een beperkt aantal aannemers zijn, zoals bijvoorbeeld in de niche van interieurrestauratie lederbehang of Chinees papier, de prijs abnormaal hoog ligt. Hoewel totaalprijzen moeilijk vergelijkbaar zijn, net omwille van het specialisme, leeft bij erfgoedconsulenten de indruk dat de bekomen prijzen aanvaardbaar zijn. Ze baseren zich hierbij op de arbeidsintensiteit en de te presteren uren die betrokken zijn bij restauratiewerkzaamheden. In andere niche sectoren, zoals vb. deze van de restauratie van klokken, werd aangehaald dat de prijs toch soms abnormaal hoog ligt. We hebben echter maar een beperkt aantal erfgoedconsulenten gesproken en hebben geen zicht op alle marktniches.

De **wijze van verloning van de architect** is een andere kostendrijver. Aangezien het ereloon vaak gekoppeld is aan de waarde van de werken, bestaat bij de architecten de neiging om te opteren voor dure en kwalitatief hoogstaande uitvoeringen. Naar kwaliteit toe is dit uiteraard nuttig, doch het heeft een prijskaartje. Sommige architecten streven naar een voldoende ruim budget met een minimale meerkost achteraf en zetten daarom de geschatte bedragen hoger in, soms met een marge tot de werkelijk bekomen prijzen van 30%, dit om bij de bouwheer voldoende financiële beweegruimte los te weken. Anderen gebruiken dan weer een strategie om voor de werken een lagere totaalprijs in te schatten, door het laag inramen van het werkvolume vertaald in lage hoeveelheden of door een vage omschrijving van de werkzaamheden. Dit heeft als gevolg een hogere kans op meerwerken en bijwerken achteraf, al dan niet aan een hoger tarief. Vaak staat de bouwheer ook te zwak op technisch vlak en laat deze zich leiden door de architect, wat tot (te) dure oplossingen leidt.

De facto heeft de architect omwille van de berekeningswijze van zijn ereloon, baat bij:

* Een meer dan nodig omvangrijk werk waarbij hoeveelheden worden opgedreven en dus ook de berekeningsbasis van zijn ereloon.
* Het bestaan van voldoende bufferruimte binnen het budget, dit in de eerste plaats om de werken tot een goed einde te brengen. Een scherpe raming neerzetten en later bij de uitvoering budgettair vastrijden is echter evenmin een optie, zeker niet als budgetreductie sowieso ook leidt tot een lager ereloon. Dit verklaart ook ten dele waarom de gunning vaak lager uitkomt dan de raming.
* Een betere – lees duurdere - kwalitatieve uitvoering, komt bovendien het prestige van de architect ten goede. Zo ontstaan zogenaamde ‘sterrenrestauraties’.
* Erfgoeddossiers waarbij de coördinatie in handen wordt gelaten van een algemeen aannemer want dat kost de architect minder moeite. Zo ontstaan ook vaste allianties tussen bepaalde aannemers en architecten, de baat bij de architect zit in een gemakkelijkere coördinatie en bij de aannemer in een minder groot aannemingsrisico omdat voor de uitvoering van de werken een beter zicht is ontstaan op de aanvaardingscriteria bij de architect. Hoewel deze tandemvorming tegen de deontologie van de architect ingaat, komt dit in de praktijk courant voor.
* En waarbij tenslotte de uitvoeringsmodaliteiten op de werf niet al te diepgaand in het bestek staan omschreven, want dat kost enerzijds tijd om dat bestek dieper uit te schrijven en anderzijds neemt het aantal op te volgen elementen toe (hoe meer richtlijnen, hoe meer opvolging er nodig is). Ook dit ondersteunt het ontstaan van aannemer-architect combines.

Uit voorgaande elementen kunnen we niet anders dan besluiten dat de architect zelf willens nillens eveneens een belangrijke kostendrijver is.

Tenslotte kunnen bijwerken/meerwerken ontstaan door verschillende redenen:

* Deze ontstaan soms omdat de aannemer effectief de totale kostprijs te laag heeft ingeschat en dit via bijkomend werk en wil compenseren.
* Soms zijn bij- en meerwerken effectief noodzakelijk indien architecten hun dossier en bestek onzorgvuldig opmaken.
* Bijwerken, en bijhorende hogere prijszetting, kunnen dus soms te wijten zijn aan gebrek aan kennis bij de architecten of erger nog, bij gebrek aan de wil om verantwoordelijkheid te nemen (bij stabiliteit van gebouwen bvb). In dat laatste geval vergt het immers veel kennis van de architect wil deze met een duidelijk omlijnde aanpak in een complexe aangelegenheid het voortouw te nemen.
* Soms zijn er ook gewoon onvoorziene omstandigheden (het is eigen aan restauratiewerken dat niet alles kan voorzien worden).

#### Premies

Het bestaan van restauratiepremies op zich wordt niet echt gepercipieerd als een kostendrijver volgens de erfgoedconsulenten. Er kwam geen respons bij de bevraging naar cases waar volgens de consulenten manifest de prijs werd opgedreven omwille van het feit dat het betrokken erfgoed in aanmerking kwam voor een restauratiepremie. Het is wel bijvoorbeeld zo dat het intuïtief wel denkbaar is dat de **hoogte van de premie** een prijsverhogend effect heeft. Bij gevallen van 90% subsidie betaalt de opdrachtgever amper 10%, dus let deze niet noodzakelijk nauwlettend toe op de kosten en laat in het beste geval een kwalitatief hoogstaande restauratie uitvoeren. Maar dit gaat dus om een verhoging van werkvolume, kwaliteit én prijs. De premiepercentages zouden lager en meer verdeeld moeten zijn om een positief gevolg te hebben op het prijsniveau. De gemeentebesturen hebben nu 80% (was 60%), hoe minder ze zelf betalen, hoe makkelijker ze werken zullen laten uitvoeren die bijvoorbeeld niet noodzakelijk zijn. De consulenten moeten steeds afremmen op het pakket werken en dat zal nu mogelijks nog meer het geval worden. Zonder erfgoedpremie zouden lokale besturen fors op de rem gaan staan voor wat betreft de erfgoedrestauratie, er zouden haast geen restauraties meer worden uitgevoerd.

Er zijn luidens alle respondenten bij de federaties en monumentenwacht geen directe redenen waarom de subsidiegraad de prijzen zouden opdrijven, het gaat immers om aanbestedingen, en men wil dus de laagste prijs geven. Anderzijds wordt de prijs soms wel opgedreven door regelgeving of kwaliteitsvereisten. Zonder het bestaan van het premiestelsel zal de kwaliteit en de instandhoudingsplicht niet meer kunnen bewaakt worden. Een gebouw beschermen is een vorm van publieke erfdienstbaarheid. Zonder subsidies zou men een deel van de vereiste werken niet uitvoeren, het gaat dan richting verkommeren of doorverkopen, slopen of herbestemmen. Kortom, erfgoedsubsidies worden aanzien als pasmunt voor de **instandhoudingsplicht** en de daaraan verbonden kwaliteitseisen.

Het **nieuwe premiesysteem** wordt niet onmiddellijk aanzien als een verder prijsverhogend element volgens de erfgoedconsulenten. Prijsverlaging kan eerder een effect zijn, maar het kan ten nadele van kwaliteit gaan. Vroeger moest immers met 50% eigen personeel gewerkt worden; die vereiste valt nu weg. Het positieve aan de invoer van beheersplannen is dat er regelmatig onderhoud zal gepland worden, wat leidt tot minder verval, en dus minder dure interventies. Maar dat effect valt momenteel nog moeilijk in te schatten.

### Besluit marktverkenning en analyse kostendrijvers

De resultaten van de marktverkenning zijn gebaseerd op gegevens afkomstig uit de Brederogegevensbank en interviews met erfgoedconsulenten, federaties en team premies maar ook op gegevens afkomstig van de FOD Economie over de erkenning van aannemers. Hieronder vatten we onze bevindingen m.b.t. de marktwerking kort samen.

#### Marktspelers

We bundelen kort enkele bevindingen m.b.t. de marktspelers wat betreft aantal en concentratie, en toetreding.

##### Aantal en concentratie van marktspelers

* De analyse van de erkende aannemers die actief mogen zijn op de Belgische erfgoedmarkt toonde aan dat in totaal zo’n 1000 aannemers een erkenning D23 of D24 hadden voor de periode 2013-2014, waarvan 83% in beide jaren deze erkenning behouden hebben. Binnen deze beperkte tijdspanne observeren we dus een grote continuïteit van erkenning bij aannemers. Verder is op te merken dat vier vijfde van de aannemers met een erkenning actief was in de laagste categorie met de bedragen tot 135.000 euro.
* Bij de ondernemingen die in de periode 2013-2014 meegewerkt hebben aan een restauratiedossier merken we op dat er een relatief groter aandeel ondernemingen zijn met een hogere klasse erkenning t.o.v. de verdeling van al de D23/D24 erkende ondernemingen.[[23]](#footnote-24)
* Er zijn enkele aannemers en architecten op de markt die naar voor komen. Enkele spelers komen namelijk in een relatief groot aantal dossiers voor. Echter de geografie van de verschillende aannemers en architecten actief op de restauratiemarkt toont een egale verspreiding over Vlaanderen, met enkel een lichte concentratie van architecten in de belangrijkste Vlaamse steden.
* De markt voor restauraties lijkt uit een actieve en open markt te bestaan, waarbij architecten en aannemers op verschillende dossiers samenwerken. Zo valt bijvoorbeeld op dat er een goed genetwerkte set van spelers actief op de markt is, doch dat er ook vrijwel afgezonderde kleinere deelmarkten zijn met een zeer beperkt aantal spelers. Op basis van de data kunnen echter geen monopolistische relaties ontdekt worden waarbij slechts een beperkt aantal aannemers en architecten steeds met elkaar samenwerken. Ook uit de analyse van de interviews stellen we geen monopolievorming vast.
* Uit interviews weten we dat in bepaalde niches soms minder spelers aanwezig zijn. Op een enkele uitzondering na, is het niet bekend bij de respondenten dat er een niche-activiteit was waarbij een aannemer misbruik maakte van zijn eigen unieke specialistische kennis om de prijzen op te drijven.
* Wat het hogere segment van de erfgoedmarkt betreft kunnen we uit de netwerkanalyse afleiden dat het aantal actoren toch eerder beperkt is met een aantal zeer belangrijke ondernemingen. In dit topsegment zijn ook deelmarkten te onderscheiden met één of twee grote bedrijven.

##### Toetreding tot de markt

* Uit de interviews blijkt dat voor wat betreft de aannemers in de erfgoedsector de toetredingsdrempels eerder van technisch-uitvoerende aard zijn dan van administratieve aard. Voor bepaalde niche-activiteiten geldt de overlevering van de stiel op de werkplek en bestaat er geen georganiseerde scholing. Het is ook eigen aan de variëteit van werkzaamheden in de erfgoedsector, met diverse historische bouwtechnieken, dat het voor aannemers niet zo evident is om vanaf de eerste opdracht performant en goed werk af te leveren. Er zijn wel administratieve drempels, zoals de erkenning, maar die wegen ons inziens minder zwaar omdat ze ook een vorm van ingroeimogelijkheid voorzien via de bijvoorbeeld de voorlopige erkenning.
* Een eventueel aanbodtekort in de markt wordt zeker bij niche-aannemers onvoldoende snel opgevangen. Dit alles heeft in hoofdzaak te maken met het leerproces van een unieke stiel of vaardigheid, de vereiste materialen en machines die minder evident te vinden zijn, en de langetermijnperspectieven van het betrokken ambacht. Met dat laatste wordt bedoeld dat een aannemer niet geneigd zal zijn om grote omscholingsinspanningen te leveren om een tijdelijke specifieke nood op te vangen, indien het vervolgtraject van de stiel in kwestie niet echt zeker is. We komen in het gedeelte aanbevelingen hierop terug, doch we willen hier alvast poneren dat het stabiel plaatsen van bepaalde types van opdrachten, bijvoorbeeld orgelrestauratie, veel beter is voor de marktorganisatie dan een opdrachtverstrekking met pieken en dalen.

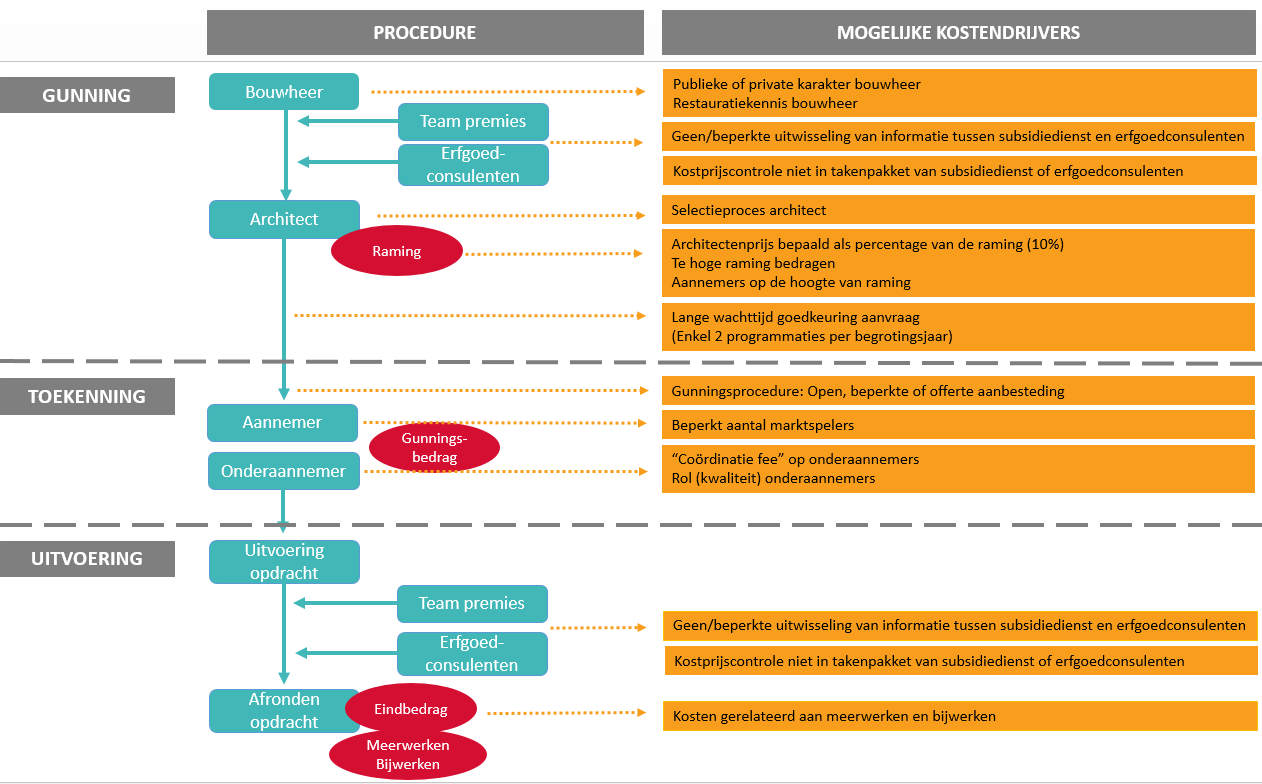
#### Marktwaarde en premies

Hieronder volgen kort de voornaamste bevindingen met betrekking tot het verband tussen de erfgoedpremies en kostprijs van werkzaamheden aan Vlaams onroerend erfgoed.

* De analyse van de ramingsbedragen toonde aan dat het merendeel van de werken zich in een prijsklasse bevinden tussen €500.000-€1.000.000. Een belangrijk fenomeen dat naar voren kwam tijdens de analyse van de ramings- en gunningsbedragen is het feit dat in vele gevallen het ramingsbedrag beduidend hoger lag dan het effectief gegunde bedrag. Voorzichtig kan hierbij besloten worden dat architecten hun schattingen ruim bepalen en dat de aannemers daar onder inschrijven. In welke mate de architecten de kosten van de werken te hoog inschatten of de aannemers te laag inschrijven (en mogelijks achteraf via meerwerken de prijs opnieuw opdrijven) is echter niet te af te leiden daar gegevens over de latere meerkosten niet konden worden opgenomen.
* Tijdens de interviews werd aangegeven dat erfgoedpremies leiden tot een groter volume aan werken. Vaak worden de premies aangehaald als compensatie van de extra kosten die voortvloeien uit de instandhoudingsplicht waarmee de eigenaar van een monument wordt belast. De erfgoedbetoelaging stimuleert dat er op een kwaliteitsvolle manier wordt omgegaan met het beschermd historisch patrimonium en voorkomt dat inferieure instandhoudingstechnieken worden aangewend.
* Verschillende personen gaven tijdens de interviews aan dat zonder het bestaan van premies slechts een deel van de private erfgoedrestauratiemarkt nog zou functioneren. In de private markt worden sowieso reeds restauraties zonder betoelaging uitgevoerd, dit om sneller tot resultaten te komen en allicht ook omdat men ervan uitgaat dat het toezicht op de uitvoering van niet betoelaagde werken minder intens is. Het (semi-)publiek gedeelte van de erfgoedmarkt zou vrijwel volledig inkrimpen bij het wegvallen van de premies, het belang ervan is ook groter, vaak gaat het immers om een premie van 80% en kan het openbaar bestuur met de inzet van een beperkter volume eigen middelen een veel groter effect sorteren dan het geval is in de private markt. Voor vele kerk- en openbare besturen is het nu al vaak moeilijk om de budgetten bijeen te vergaren voor de instandhoudingswerken, al was het zelfs de beperkte 20% van de aanneming, wat erop wijst dat bij het wegvallen van premies er op het niveau van de semi-publieke sector er een stevige koerswijziging nodig zal zijn in het patrimoniumbeleid. Veel van dergelijk erfgoed zal dan moeten worden gevaloriseerd en vaak herbestemd om verval te voorkomen.
* Bij publieke opdrachtgevers die wel over de nodige budgetten beschikken resulteert de eigen deelname van 20% in een hefboomeffect dat vaak leidt tot het laten uitvoeren van méér dan noodzakelijke restauratiewerkzaamheden. Er ontstaat dan zelfs een spanningsveld waarbij architect en opdrachtgever dienen worden afgeremd door de erfgoedconsulent.

#### Kostendrijvers

Figuur 16 geeft een samenvattend overzicht van de mogelijke kostendrijvers van werken aan onroerend erfgoed in de context van de procedure voor betoelaging, de uitvoering en de oplevering van de werken. Het overgrote deel van de mogelijke kostendrijvers situeert zich in de aanvraagfase van toelagen. Evenwel de observaties van mogelijke kostendrijvers in de uitvoeringsfase zijn daarom niet minder relevant.

Figuur : Overzicht mogelijk kostendrijvers van premie-aanvraag tot oplevering van de werken

Bron: IDEA Consult op basis van analyses

## Analyse bouwprijzen

In dit deel willen we nagaan of er daadwerkelijk prijsverschillen zijn tussen restauratieprojecten met en zonder premies van de Vlaamse Overheid. Zoals in het inleidend hoofdstuk aangegeven stellen we een drievoudige aanpak voor: enerzijds een contrafeitelijke analyse die gebruikt maakt van een steekproef van betoelaagde en niet-betoelaagde werken en anderzijds een beperkt aantal microgevalstudies waar in groter detail en met meer aandacht voor de kwalitatieve context de vergelijking wordt gemaakt tussen een betoelaagd en vergelijkbaar niet-betoelaagd werk. Tevens poogden we de verhalen achter de anekdotische evidentie van prijsverhogende effecten aan de oppervlakte te brengen. Hieronder stellen we eerst de resultaten van de microgevalstudies voor, gevolgd door de ervaringen en visies van eigenaars die restauraties aan onroerend erfgoed lieten uitvoeren, om vervolgens dieper in te gaan op de resultaten van de contrafeitelijke analyse.

### Vergelijking eenheidsprijzen

Evenals voor de contrafeitelijke analyse werden de suggesties voor de microgevalstudies door de erfgoedconsulenten aangereikt. Hierbij is het belangrijk dat er een grote mate van overeenkomst of vergelijkbaarheid bestaat tussen het betoelaagd en niet-betoelaagd werk naar de aard van het werk, en zo mogelijk op gebied van type gebouw en projectgrootte. Informatie van 20 gevalstudies werd verzameld waarvan er 9 een premie hadden ontvangen en 11 geen premie. Het betrof voornamelijk kerken en burgerwoningen. De prijsgegevens kwamen van eindvorderingsstaten uit de periode 2013-2014 die voldoende cijfermatig gedetailleerd waren en waarvan de subsidiëring gekend was alsook de aard van het monument en de vorm van de restauratieopdracht. Gedurende de observatieperiode 2013-2014 bedroeg de prijsevolutie van de ABEX-index, die het gemiddeld prijsniveau in de bouwsector weergeeft, 1,1% per jaar, wat haast verwaarloosbaar is.

In de analyse beperkten we ons tot die werkzaamheden waarvoor er minstens drie vergelijkbare observaties zijn en dit voor gesubsidieerde als voor niet gesubsidieerde gevallen. Verder werden de gevallen uitgelicht waarbij we een overeenstemmend type gebouw met prijspeilreferentie konden aantreffen zowel bij de gesubsidieerde als bij de niet-gesubsidieerde werken. Hieronder volgt een overzicht van de bevindingen per type werk.

* Afkappen bepleistering interieur: dit zeer gestandaardiseerd werk leidt toch tot een grote variatie in eenheidsprijzen. De totale prijsvork is zeer breed en levert een interval op gaande van minimaal 9,41 tot maximaal 45 euro/m². De prijs ligt hoger bij eerder kleinere oppervlakten.

We vonden twee vergelijkbare opdrachten, in het bijzonder een stadswoning De Violette te Diest en een reeks begijnhofwoningen te Herentals, beiden tussen 50 en 100m², waaruit blijkt dat de prijs voor het gesubsidieerde werk met 10,30 €/m² zelfs lager ligt dan deze van het niet gesubsidieerde werk met 12,50 €/m². Het verschil is significant te noemen, maar het gaat om een beperkt aantal observaties.

* Afbraak dakbedekking zonder recuperatie: hier is een brede prijsvork waar te nemen tussen 11,75 en 29,39 €/m².

We vonden twee vergelijkbare opdrachten, met name twee kerken, de Sint-Jan de Doper kerk te Dranouter en de Sint Petrus en Pauluskerk te Pulle, waaruit blijkt dat de prijs voor het niet-gesubsidieerde werk met een prijs van 11,75 €/m² lager ligt dan het gesubsidieerde werk met 20 €/m². Dit verschil is significant te noemen, doch we kunnen ook hier geen systematiek vaststellen op basis van het beperkt voorhanden cijfermateriaal. Er zijn immers ook gevallen te detecteren waarbij de verhouding gelijk (beiden 20 euro/m² voor dakafbraak) of net andersom ligt. Dit valt mogelijks toe te schrijven aan verschillen in de aard van de opdracht die tevens sterk kan worden beïnvloed door de bereikbaarheid van het betrokken dak. De prijzen voor afbraakwerken van de dakbedekking van een kerk kan sterk afhankelijk zijn van de bereikbaarheid van het kwestieus dak, denk maar aan omliggende gebouwen, een kerkhof, een siertuin of bomen.

* Vochtisolatie buitenmuren in contact met volle grond middels injectie: de kostprijs hiervan hangt nauw samen met de muurdikte. We stelden dan ook een brede prijsvork vast gaande van 49,04 tot 150 €/lm. De enige observatie bij niet-gesubsidieerde werken bevindt zich op de mediaanwaarde van de gesubsidieerde werken. Er is niet onmiddellijk een significant prijsverschil te detecteren.
* Platvol voegwerk op muren/voegen met kalkmortel voor baksteenmetselwerk: ook hier lopen de eenheidsprijzen uiteen, gaande van 14 tot 44 €/m². We stelden vast dat voor onze steekproef de prijzen voor gesubsidieerde werken gemiddeld 20% lager liggen dan deze van niet-gesubsidieerde werken.

Voor de case met gelijkaardige types gebouwen, twee kerken, de Kerk Sint-Remigius te Baarle-Hertog en de Sint-Jan de Doper kerk te Dranouter, stelden we net het omgekeerde vast en is het gesubsidieerde werk met een prijs van 31,09 €/m² duurder dan het niet gesubsidieerde werk met 14,00 €/m². Als er al aanwijzingen zijn omtrent het prijsniveau, dan is zulks voor deze werken in de richting van lagere prijzen voor gesubsidieerde werken

* Gevelreiniging, zacht procedé of lagedrukprocédé: de prijsvork voor deze werken is eveneens zeer breed, gaande van minimum 5,07 €/m² tot maximum 17,82 €/m². De prijs voor niet-gesubsidieerde werken is hier opvallend hoger dan deze van gesubsidieerde werken, met een gemiddelde dat 58,6% hoger ligt. Het gaat weliswaar in het geheel om slechts 7 observaties, doch het is wel een frappante vaststelling. Op niveau van microgevalstudies kunnen we geen gelijkaardige cases aantreffen.
* Dakbedekking met natuurleien (nieuw): ook hier is een enorme variatie in eenheidsprijzen vast te stellen, gaande van 54,10 €/m² tot 150 €/m². De eenheidsprijzen voor gesubsidieerde en niet-gesubsidieerde werken lopen zowat gelijk.

We detecteren twee matches, enerzijds tussen twee kapellen, de Kapel OLV Troost in Nood in Edegem en de Kapel OLV van Gaverland in Melsele, waarbij het niet-gesubsidieerd werk het duurst is (+8,43%) en anderzijds tussen twee kerken, de Kerk Sint-Remigius te Baarle-Hertog en de Sint-Jan de Doper kerk te Dranouter, waarbij het gesubsidieerd werk het duurst is (+35%). Net zoals bij de dakafbraakwerken menen we dat te veel randfactoren op het prijsniveau een impact hebben om op basis van een beperkt aantal observaties tot een eenduidig besluit te komen.

* Kaleien: deze werkzaamheden leverden prijspeilreferenties op, gaande van minimaal 22,50 €/m² tot maximaal 46,73 €/m². De gesubsidieerde werken kennen met gemiddeld 25,89 €/m² een lager prijsniveau dan het algemeen gemiddelde van 32,10 €/m², wat betekent dat ook hier de prijs voor niet-gesubsidieerde werken hoger ligt binnen onze dataset.

Indien we ons baseren op dit beperkt aantal observaties, dan kunnen we besluiten dat ofschoon in een aantal gevallen de prijs van het betoelaagde werk hoger was dan dit van het niet-betoelaagde werk, we geen systematisch hoger prijsniveau bij gesubsidieerde werken hebben kunnen detecteren. Dus de hypothese dat het prijsniveau hoger ligt bij gesubsidieerde werken kan niet stellig worden bevestigd.

### Het verhaal achter de anekdotische evidentie: ervaringen van eigenaars via diepte-interviews

Het doel van de interviews was het verhaal achter de anekdotische evidentie van mogelijke prijsverhogende effecten van betoelaging naar boven te brengen en de ervaringen van eigenaars hieromtrent te kennen. De eigenaars werden geïdentificeerd via de erfgoedconsulenten. Vier interviews werden uitgevoerd met als centrale vraagstelling: “worden volgens u prijzen in ramingen, offertes doelbewust aangepast/verhoogd wanneer een premie wordt aangevraagd/of is verkregen?”.

De analyse van de interviews toont een verschil in opinie tussen eigenaars die ervaring hebben met één enkele restauratie en eigenaars die ervaring hebben met meerdere restauraties en hier professioneel ook meer bij betrokken zijn. We geven hieronder de voornaamste visies van beide groepen weer.

##### Eigenaars van een onroerend erfgoed met een éénmalige restauratie-ervaring

Een belangrijke bekommernis voor dit type eigenaar van onroerend erfgoed is een goede uitvoering van het werk. Dit betekent volgens de regels van de restauratiekunst en met goed resultaat. De begeleiding van de erfgoedconsulent wordt zeer geapprecieerd. De architect speelt een centrale leidende rol bij dit type dossiers. Zijn visie op de restauratie is zeer belangrijk, des te meer omdat de eigenaar niet de nodige technische achtergrond heeft om zelf de noodzaak en aard van de restauratiewerken te kunnen inschatten. De erfgoedconsulent is op dit vlak cruciaal als deskundige om de visie en het voorstel van de architect te kunnen beoordelen. Architecten en uitvoerders werden door de ondervraagde eigenaars gekozen op basis van informatie van eigenaars in de (ruime) omgeving die reeds een soortgelijk erfgoed hadden gerestaureerd. Potentiële aannemers werden zowel door de architect als door eigen bevraging geïdentificeerd. Een goede kwalitatieve uitvoering en minimalisering van de risico’s waren belangrijk. Daarom werd ook (uiteindelijk) gekozen voor architecten en aannemers die een specifieke ervaring hadden met erfgoedrestauraties. Er werden offertes gevraagd bij meerdere aannemers. Bij de selectie van de aannemers werd weldegelijk gelet op de prijs/kwaliteit-verhouding.

De eigenaars gaven aan dat de prijzen voor restauraties van erfgoed inderdaad hoger liggen dan deze in de reguliere verbouw- en nieuwbouwmarkt. Dit wordt als normaal beschouwd gezien erfgoedrestauraties meer tijd vergen voor uitgebreide opmeting, inventarisatie en documentatie, alsook specifieke materialen en technieken nodig zijn die in de reguliere markten niet (meer) gebruikt worden. De toelage van de Vlaamse Overheid wordt daarom zeer geapprecieerd om deze meerkost te compenseren. De wachttijd voor het bekomen van een toekenning van de premies wordt als lang ervaren. Het erfgoed dreigt verder te vervallen, wat tot meerkosten leidt. Eveneens zijn er gederfde opbrengsten of gebruiksnut dat mislopen wordt. Beide eigenaars gaven aan dat de uitbetaling van de premies door de Vlaamse Overheid correct en snel verliep. Doch de gemeentelijke subsidies lieten substantieel langer op zich wachten.

Belangrijk voor deze studie is ook het ‘learning by doing’ leerproces dat beide eigenaars de facto doorlopen hebben. Bijvoorbeeld één van de eigenaars was aanvankelijk gestart met een architect die geen ervaring had met onroerend erfgoed. Dit gaf aanleiding tot heel wat misverstanden, in het bijzonder met de erfgoedconsulent. Dit gaf aanleiding tot bijkomende diensten en kosten van de architect. Daarna is de eigenaar overgestapt naar een architect met ervaring op dit vlak waarna het traject, alhoewel moeilijk, dan toch beter verliep. Een andere interessante ervaring is het opdelen van het project in verschillende deelprojecten zodat aan meer aannemers prijs kon worden gevraagd per onderdeel, dan indien het project in zijn geheel werd uitbesteed. Hierbij was het belangrijk dat de eigenaar, bijgestaan door de architect en in goede samenspraak met de erfgoedconsulent, een goede hand heeft in de coördinatie van het gehele project. Een derde voorbeeld van lering dat bij voorgaande aansluit is dat het voor de eigenaar van belang is dat de visie van de architect op het restauratieproject in redelijke verhouding is met de erfgoedwaarde van het gebouw. De ervaring werd gedeeld dat de architect, vanuit zijn visie op het restauratieproject, werken voorstelde die vanuit erfgoedoogpunt niet noodzakelijk waarde aan het gebouw toevoegden.

##### Eigenaars van onroerend erfgoed met meerdere restauratie-ervaringen

De twee geïnterviewde eigenaars met meer ervaring op de erfgoedmarkt gaven aan dat het verstrekken van subsidies weldegelijk een omgeving creëert waarbij courante, doch onwenselijke praktijken die ook in de reguliere bouwmarkt voorkomen, tot een prijsverhogend effect leiden. Naar schatting zouden niet-gesubsidieerde restauraties 10% tot mogelijks 20% goedkoper kunnen zijn. Verschillende manieren van prijsverhogingen werden aangehaald.

* Het aanrekenen van restauratietarieven voor posten die geen typische erfgoedrestauraties zijn. Het komt voor dat in één restauratiedossier niet alle posten typische erfgoedrestauratietechnieken vereisen. De geïnterviewden gaven aan dat het volledig verstaanbaar is dat de prijs hoger ligt voor posten die wel specifieke restauratietechnieken en –materialen vereisen, en dat deze bijgevolg betoelaagd worden. Doch posten die evenzeer in een nieuwbouw kunnen voorkomen zoals sanitaire toestellen, wandtegels, keukenmeubilair, en in principe niet aan een restauratietarief hoeven gerekend te worden, worden toch veelal aan het hogere restauratietarief gerekend. Indien mogelijk zou een aparte aanbesteding hier kunnen helpen.
* Het gebruiken van de erkenning en referenties om hogere prijzen aan te rekenen ongeacht het type werk. Deze praktijk sluit aan bij de vorige, doch de invalshoek is anders. Voor gelijkaardige werken als in de reguliere bouwmarkt zullen volgens de respondenten aannemers met de vereiste erkenningen (veel) hogere prijzen aanrekenen dan aannemers zonder erkenning, alhoewel dit vanuit restauratie-technisch oogpunt moeilijk te verantwoorden valt. Wanneer men niet voldoende op de hoogte is van de prijzen in reguliere bouwmarkt komt dit in de context van een offertevergelijking van erkende aannemers niet tot uiting.
* Het overschatten van vermoedelijke hoeveelheden en van prijzen van onvoorziene werken. De respondenten gaven aan dat bij subsidiëring de vermoedelijke hoeveelheden door de architect doorgaans aan de hoge kant worden ingeschat. Het is in de aannemer zijn belang die hoeveelheden ook uit te voeren en ervoor vergoed te worden. De achterliggende redenering is dat de eigenaar toch niet (volledig) de meerprijs dient te betalen wegens de toelage. Het was ook de ervaring dat meer dan bij niet-subsidiëring aannemers abnormaal hoge prijzen durven te vragen voor onvoorziene werken. Hierbij werd het voorbeeld gegeven voor de levering van beton van dezelfde kwaliteit als deze voor nieuwbouw, doch aan een prijs die vrijwel 10 maal hoger lag, zonder dat de locatie of omstandigheden dit prijsverschil verklaarden.
* Aannemer – architect combinaties. Volgens de respondenten komt het voor dat architecten de opdrachtgevers overtuigen meerwerken goed te keuren ook al zijn de eenheidsprijzen abnormaal hoog of om bepaalde werken op te nemen. Gezien de relatief kleine markt van onroerend erfgoed, in vergelijking met de reguliere bouwmarkt, is de kans redelijk groot dat architect en aannemers op verschillende projecten en dossiers samenwerken. Zo ontstaat een relatie aannemer-architect waarbij deze laatste niet steeds onafhankelijk optreedt of advies levert. De architect wordt vergoed volgens een percentage van de kostprijs, en aldus zijn beide partijen gebaat bij een hoger eindbedrag.

De respondenten wezen ook op een aantal condities die deze praktijken in de hand werken, in het bijzonder de aard van de restauratiemarkt en het gebrek aan ervaring en professionaliteit bij de eigenaars en opdrachtgevers. De visie van de respondenten op beide condities wordt in volgende paragrafen beschreven.

* De aard van de restauratiemarkt. Er wordt gewezen op de aard van de restauratiemarkt die eerder een nichemarkt is met relatief minder concurrentie en hogere complexiteit van projecten in vergelijking met de reguliere bouwmarkt. Hierdoor is er meer ruimte om prijsmarges te nemen en volgens de respondenten zijn deze in vergelijking met de reguliere bouwmarkt zeer royaal te noemen. Zeker voor grote restauraties is het aantal aannemers en architecten relatief beperkt, deels door de vereiste vergunningen maar ook wegens de technische know-how en kunde die deze bedrijven hebben weten op te bouwen. De spelers kennen elkaar goed en zijn erbij gebaat hun marktsegment af te schermen, ten koste van prijstransparantie en prijsconcurrentie.

Volgens één van de respondenten is het moeilijk om als nieuwe aannemer toe te treden tot de markt van restauraties en vooral ook om rendabel te blijven. Hier worden drie redenen voor aangehaald:

1. De architect draagt een belangrijke verantwoordelijkheid en wenst daarom te werken met aannemers die hij vertrouwt. Een nieuwkomer moet zich nog bewijzen en betekent voor de architect een mogelijks risico, ook al is die goedkoper. In die context is de prijs voor de architect minder relevant gezien die in fine door de eigenaar en overheid betaald wordt.
2. Restauratiewerk vergt vakmanschap, terwijl een onderneming leiden eerder zakenkennis vereist. Beiden zijn eerder zelden in één persoon voldoende aanwezig om als zelfstandige op de erfgoedmarkt te kunnen doorgroeien. Wanneer dit niet lukt, komen handige werkkrachten uiteindelijk dan toch bij de grotere spelers terecht, wat dan weer de marktconcentratie in de hand werkt.
3. Er bestaat geen specifieke opleiding voor zelfstandig restaurateur. Het is vooral on-the-job training in combinatie met een opleiding voor zelfstandigen die dezelfde is voor kappers, antiquairs en verzekeraars in een vorm van drie jaar avondonderwijs. Dit zou veel efficiënter en doeltreffender kunnen worden georganiseerd.

Er wordt ook opgemerkt dat er vrijwel geen buitenlandse spelers op de erfgoedmarkt actief zijn.

* Gebrek aan kennis bij eigenaars en opdrachtgevers op het gebied van gangbare marktprijzen. De respondenten gaven aan dat onvoldoende kennis van gangbare prijzen in de reguliere maar ook erfgoedmarkt leidt tot een kleinere kans dat de eigenaar/opdrachtgever eventuele prijsoverschattingen detecteert. De eigenaar/opdrachtgever is dan niet bij machte een alternatieve prijs voor te stellen of te onderhandelen. Nochtans gaat het bij betoelaagde werken weldegelijk over overheidsfondsen waar vanuit maatschappelijk oogpunt met zorg dient worden omgegaan. Ondervraagden geven aan dat eigenaars of opdrachtgevers die slechts sporadisch met gesubsidieerde restauratiedossiers te maken hebben, zoals kleine gemeentebesturen, kerkfabrieken daarom relatief gemakkelijk aan eventuele prijsoverschattingen ten prooi kunnen vallen. De erfgoedconsulenten richten zich vooral op de restauratie-technische kant van de zaak. Van overheidswege wordt niet nagekeken of de eenheidsprijzen marktconform zijn.
* Gebrek aan professionaliteit en ervaring bij eigenaars en opdrachtgevers op juridisch vlak. Het is belangrijk dat opdrachtgevers en eigenaars voldoende onderlegd zijn in de relevante wetgeving met in het bijzonder de wetgeving over de overheidsopdrachten. Deze bevat bijvoorbeeld een clausule die toelaat om op te treden tegen abnormale eenheidsprijzen bij meerwerken of onvoorziene werken. In bepaalde gevallen kan de aannemer ambtshalve verplicht worden de meerwerken uit te voeren tegen een vastgelegde prijs. Bij een ambtshalve prijsbepaling behoudt de aannemer uiteraard het recht om na de uitvoering naar de rechtbank te stappen, een deskundige aan te stellen en alsnog een hogere prijs te verkrijgen. Deze procedures vergen echter heel wat tijd en administratieve kosten temeer daar de grote gespecialiseerde aannemers worden bijgestaan door gespecialiseerde rechtsdeskundigen. De geïnterviewden geven aan dat daarom opdrachtgevers en eigenaars die niet ervaren zijn in de bouwsector of geen/weinig kennis hebben van de wet op de overheidsopdrachten best op juridisch vlak ondersteund worden.

Net zoals de eerste groep van geïnterviewde eigenaars wordt in de tweede groep ook de lange wachttijd, soms tot 4 á 5 jaar, voor de goedkeuring van de betoelaging als problematisch geschetst. De respondenten wijzen erop dat zolang niet aan de werken kan worden begonnen de staat van het erfgoed verder achteruit gaat. In afwachting van de subsidiegoedkeuring verkeert de eigenaar in onzekerheid wat niet bevorderlijk is om in de erfgoedmarkt te investeren. Tijdens de lange wachtperiode derft de eigenaar ook inkomsten. Een fictief voorbeeld wordt gegeven ter verduidelijking. Stel dat een restauratiedossier 250.000 € kost maar dat vijf jaar moet gewacht worden vooraleer de goedkeuring voor betoelaging wordt ontvangen. Bij een subsidiepercentage van 40% ontvangt de private eigenaar 100.000 €. Doch indien gedurende de vijf jaar het pand had kunnen verhuurd worden aan 2.000 € per maand dan zou de eigenaar na vijf jaar een bedrag van 120.000€ ontvangen. Waarom zou een kandidaat-investeerder 120.000 € huurinkomsten opofferen om een premie van 100.000€ te verkrijgen? Alhoewel dit voorbeeld specifiek gericht is op de valorisering van het erfgoed op de huurmarkt is de redenering voor eigen gebruik analoog.

Samenvattend kunnen we stellen dat de meningen over het prijsverhogend effect van premies verschillend zijn al naargelang de groep. Beide groepen geven aan dat de prijzen in de erfgoedmarkt hoger liggen dan deze in de reguliere bouwmarkt. Stikt genomen is dit niet de centrale onderzoeksvraag maar het biedt wel een relevant perspectief dat het verhaal achter de anekdotische evidentie mede bepaalt. Doch het antwoord op de centrale onderzoeksvraag, of premies al dan niet prijsverhogend werken, verschilt tussen beide groepen van eigenaars. Eigenaars die éénmalig een restauratie aan onroerend erfgoed hebben laten uitvoeren hebben daar niet direct een duidelijk antwoord op. Zij zijn van mening dat de hogere prijs in vergelijking met de reguliere bouwmarkt te verantwoorden is door de specifieke procedurele vereisten en specifieke aard van de materialen en technieken. De groep met meer ervaring met onroerend erfgoedrestauraties is van mening dat premies wel degelijk een omgeving creëren die aanleiding geeft tot prijsverhogingen. Zij duiden op een aantal ongewenste praktijken om tot hogere prijzen te komen, die evenwel ook in de reguliere bouwmarkt kunnen voorkomen, en op een aantal condities die dit mede in de hand werken zoals het nichekarakter van de onroerend erfgoedmarkt en het gebrek aan kennis en ervaring bij eigenaars.

### Contrafeitelijke analyse

#### Doelstelling analyse

Een contrafeitelijke analyse wordt toegepast om verschillen tussen twee groepen te identificeren. In dit geval heeft de contrafeitelijke analyse als doel om het verschil in kosten van restauratiewerken aan onroerend erfgoed dat een subsidie ontvangt en onroerend erfgoed dat geen subsidie ontvangt te analyseren. Meer specifiek zal ze input leveren om de volgende onderzoeksvraag te beantwoorden:

“Zijn er **verschillen in kostprijs** tussen betoelaagde en niet-betoelaagde restauratiewerken?”

De focus in deze analyse ligt op het premie-effect. We hebben dus enkel gekeken naar prijzen in de restauratiemarkt en hebben geen vergelijke gemaakt met prijzen in andere markten vb. de nieuwbouwmarkt.

Box : Methodiek

|  |
| --- |
| Idealiter vergelijken we de kostprijs van een restauratie aan onroerend erfgoed met en zonder subsidie. Binnen één onroerend erfgoed doet deze situatie (op hetzelfde tijdstip) zich echter niet voor: een restauratie wordt uitgevoerd met of zonder subsidie. Er is dus een “probleem van ontbrekende data”, aangezien we alleen de informatie hebben over de kostprijs van restauratie met subsidie.  Dit “probleem van ontbrekende data” kan opgelost worden door te matchen. Het idee is om een match te vinden voor de geobserveerde restauratie aan onroerende erfgoed met subsidie (de behandelde groep genaamd) met het “dichtste type” restauratie aan onroerende erfgoed zonder subsidie (de controle groep genaamd). De kostprijs van het “dichtste type” wordt dan gebruikt als een voorspelling voor de ontbrekende data. Het gemiddelde verschil tussen de gesubsidieerde kostprijs en de voorspelde niet-gesubsidieerde kostprijs is dan het gemiddelde verschil in kostprijs van een subsidie.  Een methode om deze koppeling uit te voeren is “matching met de dichtste buur”[[24]](#footnote-25). Hierbij wordt het onroerende erfgoed gekoppeld aan de hand van hun relatieve verschil in een aantal kenmerken (in onderstaande analyse zijn de kenmerken die in rekening gebracht worden het type gebouw en het type kostenpost). Vervolgens wordt de kostprijs tussen een gesubsidieerd onroerende goed en de dichtste buur voor het niet gesubsidieerde erfgoed vergeleken. |

#### Dataverzameling

Voor de analyse is het belangrijk om zowel een groep onroerend erfgoed dat een subsidie ontvangt (ook wel de ‘experimentele groep’ genoemd) te identificeren evenals een groep ‘peers’ die geen subsidies ontvangen (de ‘controlegroep’). In de volgende paragrafen wordt beschreven hoe de gegevens voor de analyse verzameld werden.

##### Controle groep van niet-betoelaagde werken

In samenwerking met de opdrachtgever werd overeengekomen om “manueel”[[25]](#footnote-26) een controlegroep van niet-betoelaagde werken samen te stellen. Het idee is om restauratieprojecten te identificeren die zonder subsidie werden uitgevoerd (met gelijkaardige type werken als de betoelaagde werken).

Het volledige dataverzamelingsproces voor de controle groep van niet-betoelaagde werken verliep als volgt:

1. Uit de Brederogegevensbank werd een lijst met restauratiedossiers gehaald (datum afronding 2013-2014). Vervolgens werden de dossiers nog eens extra gecontroleerd voor de datum van afronding. In totaal zijn er 279 restauratiedossiers afgerond in de periode 2013-2014.
2. De lijst met 279 gesubsidieerde restauratiedossiers werd voorgelegd aan de erfgoedconsulenten[[26]](#footnote-27). Deze lijst bevatte informatie over het type werk, de locatie van het werk, het type gebouw en het ramingsbedrag van het dossier (voor een voorbeeld zie Tabel 18).

Tabel 18: Extract uit referentiedocument bezorgd aan erfgoedconsulenten

1. Vervolgens werd er aan de erfgoedconsulenten gevraagd of ze per gesubsidieerd dossier een gelijkaardig niet-gesubsidieerd dossier konden voorstellen (“matchen”). Bij het maken van de voorstellen werd er gevraagd om rekening te houden met de volgende kenmerken:

* zelfde type werk
* zelfde type gebouw
* zelfde grootteorde van de werken
* (in beperkte mate de locatie)

De erfgoedconsulenten werden in vier groepen ingedeeld volgens de werk typologie/hoofdactiviteit van de erfgoedconsulent:

* Groep 1: Algemeen en noodherstellingen
* Groep 2: Buitenrestauratie, dakrestauratie en gevelrestauratie
* Groep 3: Interieurrestauratie en schilderwerken
* Groep 4: Molenrestauratie en specialistische werken

Er waren geen erfgoedconsulenten die zichzelf in groep 1 “algemeen” indeelden. Het grootste deel van de erfgoedconsulenten gaf aan actief te zijn in buiten-, dak- en/of gevelrestauratie. Een kleiner aantal consulenten gaf aan tot groep 3 en 4 te behoren. Daarom werd beslist om groep 2 op te splitsen en groep 3 en 4 samen te nemen. Per groep werd aan elke erfgoedconsulent een aangepast referentiedocument evenals een antwoordtemplate bezorgd (zie bijlage). Daarna werd er ongeveer 45 min tussen de erfgoedconsulenten gebrainstormd en informatie verzameld over mogelijke vergelijkbare niet-gesubsidieerde dossiers.

Aan de erfgoedconsulenten werd gevraagd om de volgende informatie te rapporteren (zie bijlage):

* Contactgegevens erfgoedconsulent
* Identificatie informatie van het gesubsidieerd werk (de match)
* Informatie niet-gesubsidieerd werk:
  + Contactgegevens eigenaar
  + Adres, beschrijving, typologie van niet-gesubsidieerd werk
  + Informatie over inventarisatie en bescherming van het gebouw
  + (Kostprijsinformatie over uitgevoerde werken[[27]](#footnote-28))

Dit leverde een totaal op van 47 suggesties voor niet-gesubsidieerde dossiers. De informatie uit te antwoordtemplates werd in een Excelbestand gedocumenteerd.

1. Na de meeting werd het referentiedocument evenals het antwoordformulier nog eens doorgestuurd naar alle erfgoedconsulenten. Er werd additionele informatie voor 27 niet-gesubsidieerde dossiers bekomen. In totaal werden 74 suggestie voor niet-gesubsidieerde dossiers aangehaald door de consulenten.
2. Van de 74 niet-gesubsidieerde dossier werden 21 dossiers als niet-bruikbaar geselecteerd daar het bij nadere analyse om minder relevante werken ging of buiten de afbakening van het onderzoek vielen. Vervolgens was het belangrijk om meer informatie over deze niet-betoelaagde dossiers te bekomen, voornamelijk over de kostprijs van de uitgevoerde werken. Daarom werden voor de 53 projecten de eigenaar en/of de architect, afhankelijk van de beschikbare informatie verkregen via de erfgoedconsulent[[28]](#footnote-29), gecontacteerd via e-mail om hun medewerking aan het onderzoek te vragen en de aanlevering van de eindstaten van het project. Deze mail bevatte een kort overzicht van het project en het doel van hun bijdrage evenals de officiële uitnodigingbrief opgesteld door het Agentschap Onroerend Erfgoed. In eerste instantie zijn de architecten gecontacteerd aangezien deze mogelijks makkelijker toegang hebben tot de overzichtsgegevens en de eindstaten. Als hun contactgegevens niet aangegeven waren door de erfgoedconsulent hebben wij getracht deze te vinden via het internet daar verschillende architecten hun uitgevoerde projecten oplijsten op hun website. Van die projecten waar geen informatie over de architect beschikbaar was, of waar deze niet antwoordden, zijn de eigenaars gecontacteerd via e-mail. Wanneer we na een week, anderhalve week, nog geen respons ontvangen hadden, hebben we telefonisch contact opgenomen om hun medewerking te vragen.

In totaal werden voor 11 niet-betoelaagde dossiers de eindstaten ontvangen. Acht andere contactpersonen gaven aan dat ze bereid waren om mee te werken en om de eindstaten op te sturen. Na meerdere herinneringen hebben we echter geen informatie ontvangen. Voor 12 projecten hebben we een negatief antwoord ontvangen waardoor deze projecten niet gebruikt kunnen worden voor de analyse. Als reden werd gegeven dat de eindstaten niet beschikbaar waren omdat simpelweg de werken nog niet afgerond waren of omdat het project toch subsidies heeft ontvangen. Van de overige 22 werken hebben we geen reactie of bevestiging ontvangen.

##### Experimentele groep van betoelaagde werken

Voor de betoelaagde werken werden de prijs/hoeveelheidsgegevens uit de offertes en eindstaten gehaald. Voor meer achtergrond informatie m.b.t. betoelaagde werken verwijzen we naar annex 1.7.

##### Kostprijsinformatie

De eindstaten van zowel niet-gesubsidieerd als gesubsidieerde dossiers werden in detail geanalyseerd. In samenspraak met enkele erfgoedconsulenten werden **30 kostenposten** geselecteerd die een grote mate van vergelijkbaarheid hebben over projecten heen:

* Afbraakwerken
  + Afbraak tegelvloer op zavel/volle grond ter recuperatie
  + Afkappen bepleistering (interieur)
  + Afbraak dakbedekking, zonder recuperatie
  + Afbraak dakbebording
  + Verwijderen aarden dakpannen voor recuperatie
  + verwijderen van hanggoten
  + Uitnemen van glaswerk in lood gevat
  + Verwijderen van gevelbepleistering cement/kalkpleister
  + Uitnemen van houten vloerbeplanking voor recuperatie
  + manueel uitkappen van slecht voegwerk in baksteenmetselwerk
* Beton, metselwerk, staal
  + Vochtisolatie buitenmuren in contact met volle grond (muurdikte!)-injectie
  + Herstelwerk gevelbepleistering, cementering gevel
  + Platvol voegwerk op muren/voegen met kalkmortel voor baksteenmetselwerk
  + Platvol voegwerk op gewelven
  + Natuursteenrenovatie - herstelling
* Gevelreiniging
  + Gevelreiniging, zacht procedé, Torbo (of anders: lagedrukprocédé)
  + Reinigen natuursteen (wit/blauw)
* Dakbedekking
  + Dakbedekking met natuurleien (nieuw)
  + Dakbedekking met kleidakpannen (nieuw)
  + Dakbedekking met kleidakpannen (recuperatie)
  + Onderdak met houten bebording
* Bepleistering (interieur)
  + Pleisterwerk op rinkellatten
  + Bepleistering met leem interieur
  + Traditionele kalkbepleistering muur
  + Reparaties aan oude pleisterplafonds (vlak)
* Tegelwerken
  + Tegels in gebakken aarde (Boomse tegel)
  + Verharding met gerecupereerde kasseien
  + Verharding met klinkers uit gebakken aarde
* Schilderwerken
  + Kaleien
  + Hydrofobering metselwerk/Nabehandeling op metselwerk – siloxanen

Per kostenpost werd de **eenheidsprijs** en de effectieve hoeveelheid (in **overeengekomen maatstaven**) verzameld. De informatie voor de betoelaagde en niet-betoelaagde dossiers en kostenposten werden in een rapportage excel opgenomen. In totaal werd er kostprijsinformatie van 11 niet-betoelaagde en 65 betoelaagde restauratiedossiers geregistreerd.

* Voor de 11 niet-betoelaagde restauratiedossiers werd er informatie voor 39 kostenposten verzameld.
* Voor de 65 betoelaagde restauratiedossiers werd er informatie voor 430 kostenposten verzameld.

Voor één niet-betoelaagd restauratiedossier konden we geen geschikte match vinden bij de betoelaagde werken, dit wegens de specificiteit van het gebouw. Voor de verdere analyse hebben we daarom met 10 niet-betoelaagde werken gewerkt.

#### Resultaten contrafeitelijke analyse

Om de kostenposten tussen betoelaagde en niet-betoelaagde dossiers te vergelijken matchen we vergelijkbare niet-betoelaagde kostenposten met betoelaagde kostenposten. Als matching criteria gebruiken we de informatie van de erfgoedconsulenten m.b.t. **type gebouw** (ook grootte van het werk en in mindere mate locatie van het werk werd in rekening gebracht) en **type kostenpost** (er werden 30 verschillende typen kostenposten geïdentificeerd). Dit wil zeggen dat we bijvoorbeeld de kostprijs van een gesubsidieerde gevelreiniging (type kostenpost) van een herenhuis (type gebouw) vergelijken met de kostprijs van een niet-gesubsidieerde gevelreiniging van een herenhuis. Als behandelingsvariabele (treatment variabele) werd een 0/1 variabele gebruikt die aangeeft of de kostenpost (het dossier) een subsidie ontvangen heeft of niet.

Voor de niet-gesubsidieerde dossiers werden door de erfgoedconsulenten meerdere gesubsidieerde dossiers als match voorgesteld. Als we deze in rekening brengen dan hebben we 10 niet-gesubsidieerde dossiers waaraan we 13 verschillende gesubsidieerde dossiers kunnen koppelen. Er zijn in totaal 35 kostenposten die overeenkomen tussen de gesubsidieerde en niet-gesubsidieerde dossiers en we gebruiken dus 70 kostenposten voor de analyse. (35 kostenposten van gesubsidieerde en 35 kostenposten van niet-gesubsidieerde dossiers).

Enkele kostenposten werden niet meegenomen in de analyse omdat er geen kostprijsinformatie beschikbaar is voor zowel het betoelaagde als het niet-betoelaagde werk[[29]](#footnote-30). Tabel 19 geeft een overzicht van de kostenposten waarvoor we informatie beschikbaar hebben.

Tabel : Overzicht van de kostenposten met corresponderend aantal observaties voor de contrafeitelijke analyse

|  |  |
| --- | --- |
| **Type kostenpost** | **Aantal observaties gebruikt voor de analyse** |
| Afbraak dakbedekking, zonder recuperatie | 8 |
| Afbraak dakbebording | 4 |
| manueel uitkappen van slecht voegwerk in baksteenmetselwerk | 4 |
| Vochtisolatie buitenmuren in contact met volle grond (muurdikte!)-injectie | 2 |
| Herstelwerk gevelbepleistering, cementering gevel | 2 |
| Platvol voegwerk op muren/voegen met kalkmortel voor baksteenmetselwerk | 14 |
| Natuursteenrenovatie - herstelling | 2 |
| Gevelreiniging, zacht procedé, Torbo (of anders: lagedrukprocédé) | 4 |
| Reinigen natuursteen (wit/blauw) | 2 |
| Dakbedekking met natuurleien (nieuw) | 14 |
| Dakbedekking met kleidakpannen (recuperatie) | 2 |
| Onderdak met houten bebording | 6 |
| Traditionele kalkbepleistering muur | 2 |
| Verharding met klinkers uit gebakken aarde | 2 |
| Kaleien | 2 |
| **Totaal** | **70** |

De resultaten van de analyse geven **geen statistisch robuuste evidentie van een verschil in kostprijs tussen gesubsidieerde en niet- gesubsidieerd kostenposten**. Het gemiddeld verschil in de eenheidsprijs is € 7,8 tussen gesubsidieerde en niet-gesubsidieerde kostenposten, maar dit resultaat is echter niet statistisch significant.

Op basis van de resultaten van de contrafeitelijke analyse kunnen we dus niet concluderen dat de eenheidsprijzen van betoelaagd onroerend erfgoed gemiddeld hoger is dan vergelijkbare eenheidsprijzen van niet-gesubsidieerd erfgoed.

We willen opmerken dat de analyse onderhevig is aan een aantal beperkingen:

* Algemeen zijn er slechts een beperkt aantal datapunten (kostprijsinformatie) beschikbaar voor de analyse. Een grotere dataset zou een uitgebreidere analyse met mogelijks meer matching variabelen toelaten.
* Wegens onvoldoende informatie over niet-gesubsidieerde dossiers werd er beslist om manueel een aantal dossiers van niet-gesubsidieerde en gesubsidieerde dossiers te matchen, in plaats van op basis van de gebruikelijke zogenaamde propensity score matching. Dit gebeurde aan de hand van een beperkte lijst met informatie. Propensity score matching laat toe om een groter aantal factoren/variabelen mee te nemen in de matching[[30]](#footnote-31).
* Tevens is de Brederogegevensbank blijkbaar niet altijd volledig of correct ingevuld en bevat ze niet altijd evenveel informatie over het type werk dat uitgevoerd werd. Dit zorgde ervoor dat de erfgoedconsulenten soms op basis van beperkt beschikbare gegevens een match van niet-gesubsidieerd dossier moesten voorstellen.

### Besluit analyse bouwprijzen

De analyse van de bouwprijzen spitste zich toe op het beantwoorden van de centrale onderzoeksvraag of premies al dan niet leiden tot een toename van de bouwprijzen. Hiermee samenhangend werd ook gepeild naar de onderliggende redenen en mechanismen bij eigenaars die één of meerdere restauraties aan onroerend erfgoed lieten uitvoeren. De mogelijke verschillen in bouwprijzen werden geanalyseerd aan de hand van microgevalstudies voor een vergelijking van de eenheidsprijzen, en met een contrafeitelijke analyse. De diepte-interviews bij de eigenaars lieten toe hun visie en ervaring te kennen.

De vergelijking van de eenheidsprijzen vond in een aantal gevallen een hogere prijs bij vergelijkbare betoelaagde werken, doch in het merendeel van de gevallen kon dit niet worden vastgesteld. Er dient opgemerkt te worden dat het aantal observaties eerder beperkt was, wat toch deze resultaten minder robuust maakt om met stelligheid uitspraken over de centrale onderzoekshypothese te doen.

Consistent hiermee leverde de analyse van de contrafeitelijke analyse geen statistisch robuuste evidentie op van een verschil in kostprijs tussen betoelaagde en niet-betoelaagde werken. Gemiddeld waren de eenheidsprijzen van gesubsidieerde werken 7,8€ duurder, doch dit resultaat was niet statistisch betrouwbaar.

Uit de diepte-interviews met eigenaars blijkt dat de meningen over het prijsverhogend effect van premies verschillen al naargelang de groep van eigenaars. Ofschoon het slechts een beperkt aantal diepte-interviews betrof kwamen toch een aantal interessante ervaringen en visies naar boven. Alle geïnterviewden gaven aan dat de prijzen in de onroerend erfgoedmarkt hoger liggen dan in de reguliere bouwmarkt. Als hoofdredenen worden de techniciteit, specifieke materialen en administratieve vereisten aangehaald. Dit is consistent met de bevindingen uit vorig hoofdstuk.

Doch over de vraag of premies al dan niet leiden tot prijsverhogingen, hadden eigenaars met beperkte ervaring daar geen duidelijk antwoord op, terwijl eigenaars van meerdere restauraties aan onroerend erfgoed die over de anekdotische evidentie wilden getuigen daar wel visie over hadden. Deze laatsten gaven aan dat premies wel degelijk opportuniteiten creëren om met methodes die ook in de reguliere bouwmarkt voorkomen hogere prijzen te bedingen. Het nichekarakter van de erfgoedmarkt en het gebrek aan kennis en ervaring bij eigenaars werden als condities geïdentificeerd die dit in de hand werken.

Samengevat kunnen we stellen dat op basis van de analyses op het uniek, doch ook beperkt datamateriaal dat tijdens het project werd verzameld we geen uitsluitsel kunnen geven of premies al dan niet leiden tot prijsverhogingen. De diepte-interviews identificeren wel een aantal mechanismen die tot prijsverhogingen leiden, doch binnen de contouren van deze studie hebben geen zicht op het aantal keren dat deze mechanismen effectief voorkomen in de totale populatie van onroerend erfgoedrestauraties.

## Algemeen besluit

Op basis van de resultaten van de marktanalyse en van de analyse van de bouwprijzen kunnen we een aantal belangrijke conclusies afleiden. We stellen ze hieronder voor, geordend volgens de analyse waar ze uit afgeleid kunnen worden. Vervolgens vertalen we de besluiten naar antwoorden op de onderzoekshypothesen en op de onderzoeksvragen.

### Besluiten van de opeenvolgende analyses

#### Literatuurstudie

Er werd geen literatuur gevonden die het effect van subsidies op de prijzen in de restauratie- en onderhoudsmarkt van onroerend erfgoed bespreekt, noch in het binnenland, noch in het buitenland. In dit opzicht is deze studie uniek te noemen. Analoge literatuur voor de reguliere vastgoedmarkt is wel beschikbaar. Deze stelt over het algemeen een prijsverhogend effect vast van subsidies en belastingverminderingen. .Het subsidie- en belastingvoordeel wordt deels in monetaire, deels in fysieke termen gereflecteerd. Het monetair effect uit zich in hogere huurprijzen, of hogere aankoop- en bouwprijzen. In fysieke termen uit zich dit in een betere kwaliteit en grotere oppervlaktes. Ook werden positieve oversijpelingseffecten vastgesteld van gerestaureerd vastgoed op de vastgoedwaarde van nabijgelegen woningen. Wanneer we de bevindingen uit de reguliere vastgoedmarkt zouden extrapoleren naar de markt van onroerend erfgoed, impliceert dit dat enerzijds de kwaliteit van het erfgoed erop vooruit gaat door de premies, maar anderzijds ook dat hier een hogere prijs tegenover staat.

#### Marktverkenning

Uit de marktverkenning is gebleken dat de markt van onroerend erfgoed wel degelijk te onderscheiden is van de reguliere bouw- en vastgoedmarkt. Ofschoon dezelfde onderliggende (bedrijfs-)economische principes aan de grondslag liggen heeft het erfgoedkarakter wel degelijk zijn implicaties. Dit uit zich onder meer door specifieke vakkennis, specifieke technieken, de noodzaak van een specifieke erkenning D23/D24. In vergelijking met de reguliere bouwmarkt is de erfgoedmarkt eerder klein te noemen. We schatten dat de onroerend erfgoedmarkt minder dan 1% van de reguliere bouwmarkt in Vlaanderen vertegenwoordigt. De aannemers en architecten op de erfgoedmarkt zijn redelijk egaal over Vlaanderen verspreid, met wel een lichte concentratie van de architecten in de belangrijkste steden.

De erfgoedmarkt in zijn geheel is een actieve en open markt met een goed genetwerkte set van spelers. We hebben geen monopolies kunnen vaststellen. Doch de erfgoedmarkt is ook een redelijk gesegmenteerde markt met tal van specialismen. Ofschoon we geen zicht hebben op de deelmarkten naar aard van de werken en type gebouwen konden we toch een opdeling maken naar grootteklasse van de werken. Voor de grootste klassen van werken is het aantal spelers eerder beperkt. Het topkwartiel van de onroerend erfgoedmarkt is redelijk geconcentreerd met een klein aantal grote spelers die daar een belangrijke rol spelen. Vergeleken met de top 5 spelers van de reguliere renovatiemarkt zijn deze uit de erfgoedmarkt naar omzet toe drie maal kleiner. Deze bedrijven uit de erfgoedmarkt werken ook meer arbeidsintensief wat zich uit in een hogere toegevoegde waarde per euro omzet, doch ook in een lagere winstmarge dan de sectorgenoten uit de reguliere renovatiemarkt.

De toetredingsbarrière tot de erfgoedmarkt is eerder van technisch-uitvoerende dan van administratieve aard. De restauratievaardigheden worden vooral al doende geleerd. Investeringen in vaardigheden, technieken en materialen staan in functie van potentiële valorisatie in toekomstige erfgoedrestauraties. Bij gebrek aan perspectief op nieuwe opdrachten in de erfgoedmarkt zijn aannemers minder geneigd in de nodige erfgoed-specifieke activa te investeren of om in deze markt diensten aan te bieden.

De interviews met betrekking tot de marktverkenning suggereren dat zonder het verstrekken van premies het (semi-)publiek gedeelte van de markt vrijwel volledig zou verdwijnen. Voor openbare besturen wordt tot 80% van de kostprijs gesubsidieerd. Zelfs de resterende financiering van de overige 20% uit eigen middelen blijkt voor vele gemeenten, en ook kerkfabrieken, een stevige uitdaging te zijn gezien de aanhoudende laagconjunctuur. Voor de private erfgoedrestauratiemarkt zou het effect minder groot zijn, doch nog altijd aanzienlijk. In het private marktsegment wordt een deel van de restauraties zonder betoelaging uitgevoerd, enerzijds om sneller tot resultaten te komen, en anderzijds omdat men er van uitgaat dat het toezicht van de erfgoedconsulenten minder intens is, en dus meer handelingsvrijheid geeft. Uit interviews konden we ook opmaken dat toch heel wat private eigenaars de premies op prijs stellen. Hoe groot het aandeel van het niet-betoelaagde private marktsegment precies is kon met beschikbare data niet achterhaald worden.

De premies laten toe het erfgoed op een kwaliteitsvolle manier te restaureren en voorkomt dat inferieure instandhoudingstechnieken worden aangewend, die de noodzaak aan restauratie enkel maar zouden uitstellen. Het merendeel van de betoelaagde werken bevinden zich in de prijsklasse van €500.000-€1.000.000. Uit een systematische analyse van de ramings- en gunningsbedragen blijkt dat de ramingsbedragen veelal hoger uitvallen dan het gunningsbedrag. Gezien het ramingsbedrag bepalend is voor de reservering van middelen voor de uitbetaling van de premies door de Vlaamse Overheid, kunnen binnen een vastgesteld globaal budget daardoor minder dossiers betoelaagd worden.

Verschillende potentiële kostendrijvers in het traject van premie-aanvraag tot oplevering van de werken konden worden geïdentificeerd. We onderscheiden drie fasen die elk hun typische kostendrijvers hebben. In de fase van de aanvraag is vooral de rol, renumeratie, en selectie van de architect belangrijk alsook de relatief beperkte informatiekoppeling tussen de technische aspecten en de marktinzichten met betrekking tot gangbare prijzen bij het agentschap. Ook de relatief lange wachttijden voor de goedkeuring van de aanvragen zijn noemenswaardig en de hiermee gekoppelde programmaties waarbij twee maal per jaar de goedkeuringen in blokken worden toegekend. Tijdens de toekenningsfase spelen de gunningsprocedure een rol, de marktcondities met in het bijzonder het relatief beperkt aantal spelers voor grote dossiers, en de balans tussen marges op onderaannemers en kwaliteitsbewaking en –levering. In de uitvoeringsfase identificeren we opnieuw de beperkte koppeling van technische kennis en marktkennis bij het agentschap, de afwezigheid van een systematische controle op de kostprijs zowel op voorziene werken als voor onvoorziene werken.

#### Analyse van de bouwprijzen

Het effect van betoelaging op de bouwprijzen werd onderzocht aan de hand van data-analyses en diepte-interviews. De kwantitatieve analyses omvatten een vergelijking van eenheidsprijzen tussen vergelijkbare werken van betoelaagde en niet-betoelaagde projecten, alsook een meer uitgebreide zogenaamde contrafeitelijke analyse. De vergelijkbaarheid van de observaties tussen betoelaagde en niet-betoelaagde werken staat centraal bij beide methodes. De eerste methode omvat een meer handmatige/kwalitatieve vergelijking tussen werken, de tweede methode is statistisch-econometrisch van aard.

Gegeven de beschikbare data lieten de kwantitatieve methoden niet toe de hypothese dat betoelaging leidt tot hogere eenheidsprijzen te bevestigen, noch te ontkrachten. De contrafeitelijke analyse leverde geen robuust resultaat op. Er werd wel een gemiddeld hogere prijs voor betoelaagde werken gevonden in vergelijking met niet betoelaagde werken, doch dit verschil was niet statistisch significant. Dit resultaat is consistent met de bevindingen van de handmatige vergelijking van de eenheidsprijzen uit de microgevalstudies. Hier werden wel een aantal gevallen gevonden van een hogere prijs bij gesubsidieerde werken, doch de meerderheid van de vergelijkingen toonde eerder een gelijkaardige tot zelfs lagere prijs voor vergelijkbare werken. We wijzen op de beperkingen van de gebruikte data en voornamelijk het relatief beperkt aantal observaties van vergelijkbare betoelaagde en niet-betoelaagde werken die binnen de tijdspanne van het onderzoek konden worden vergaard.

De respondenten van de diepte-interviews vonden het aannemelijk dat restauraties aan onroerend erfgoed een hogere prijs hebben dan deze voor de reguliere markt, wegens de meer gedetailleerde opmeting en documentatie alsook door het gebruik van specifieke technieken en materialen die niet (meer) in de reguliere bouwmarkt voorkomen. Doch over de vraag of premies al dan niet leiden tot hogere prijzen konden eigenaars met één restauratieproject aan onroerend erfgoed niet met zekerheid antwoorden. De meer ervaren eigenaars daarentegen waren er van overtuigd dat het verlenen van premies een omgeving creëert die het toepassen van prijsverhogende praktijken bevordert. Zij wezen op een aantal praktijken, die evenwel ook voorkomen in de reguliere bouwmarkt, en duidden ook op andere condities die dit in de hand werken zoals het nichekarakter van de erfgoedmarkt en het gebrek aan ervaring en kennis bij eigenaars. De data lieten ons echter niet toe de frequentie na te gaan dat deze praktijken effectief voorkomen binnen de ganse populatie van onroerend erfgoedrestauraties.

### Antwoorden op de onderzoekshypothesen en onderzoeksvragen

***Centrale onderzoekshypothese:***

* Hypothese 1: De premie leidt tot een toename van de prijs voor restauratie- en onderhoudswerken op de markt van openbaar erfgoed, doch evenwel ook tot een toename van het aantal (of grootte) van de restauratie en onderhoudswerken.

Empirisch hebben we niet met zekerheid kunnen vaststellen dat premies systematisch tot hogere prijzen leiden. Op basis van de data die in het kader van dit onderzoek werden verzameld kon daar geen uitsluitsel over geven worden. De vergelijking van de eenheidsprijzen identificeerde wel een aantal gesubsidieerde werken die duurder uitvielen dan dezelfde niet-gesubsidieerde werken, doch in het merendeel van vergelijkingen waren de prijzen vrijwel gelijk of zelfs lager. De contrafeitelijke analyse vond een hogere gemiddelde eenheidsprijs van betoelaagde werken, doch het resultaat was niet robuust. Eigenaars met ervaring in meerdere onroerend erfgoedrestauraties gaven in de diepte-interviews aan dat premies wel leiden tot een omgeving waar prijsverhogende methoden, die ook in de gewone bouwmarkt voorkomen, gemakkelijker worden toegepast. Dit is consistent met de bevinding van een aantal erfgoedconsulenten die aangaven dat premies een hefboomeffect kunnen hebben op de totale kostprijs. Door de premies kan de neiging bestaan om meer dan noodzakelijke restauratiewerkzaamheden te laten uitvoeren.

Wat het hoeveelheidseffect betreft, kon op basis van de interviews worden afgeleid dat de premies wellicht leiden tot een toename van het aantal restauratiewerken in vergelijking met een situatie zonder premies, en/of tot een verhoging van de kwaliteit van de uitgevoerde werken. De mening is dat de premie toelaat het erfgoed op een kwaliteitsvolle manier te restaureren en dat dit aldus inferieure (instandhoudings-)technieken voorkomt die de noodzaak aan restauratie enkel maar uitstellen. De premie kan gepercipieerd worden als ‘pasmunt’ voor de instandhoudingsplicht. Een aantal respondenten gaven aan dat volgens hen bij het wegvallen van de premie het (semi-) publieke segment van de erfgoedmarkt vrijwel zou verdwijnen zeker in de huidige periode van aanhoudende laagconjunctuur. Het segment van de private eigenaars lijkt minder gebonden te zijn aan de premie.

* Stelling 1.1. Mogelijke kostendrijvers verbonden aan de premie zijn de te volgen administratieve procedures alsook de specifieke technische eisen. Premies geven ook een prikkel om hogere prijzen aan te rekenen.

Evenals in het literatuuronderzoek naar de effecten van subsidiëring en belastingvermindering in de reguliere bouwmarkt, vonden we ook in deze studie kostendrijvers die specifiek met de premieprocedure verband houden. Volgende kostendrijvers hebben we kunnen onderscheiden:

* + De aard van de gunningsprocedure: open of beperkte aanbesteding met respectievelijk meer dan wel minder concurrentie.
  + De lange wachttijd voor de goedkeuring van de aanvraag. Dit is algemeen geweten in de sector. Daarom zal men bij de aanvraag eerder hoog inzetten om eventuele bijkomend studiewerk, en nieuwe offerteopmaak op voorhand in te calculeren alsook de vergroting van risico’s wegens verder verval.
  + De minimum technische criteria: deze kunnen prijsverhogend werken omdat bij premies de facto de werken nauwlettender worden opgevolgd door de erfgoedconsulenten dan wanneer geen premie wordt verstrekt. Ook de prioritering van kwaliteitsgerichte gunningscriteria boven prijs kan een prijsverhogend effect hebben.
  + De verscheidenheid aan impliciete kwaliteitseisen bij de erfgoedconsulenten: zowel aannemers als architecten zijn van mening dat de interpretatie van de kwaliteitseisen voor het uitvoeren van een restauratie aan onroerend erfgoed kan verschillen naargelang de erfgoedconsulent. Dit genereert bijkomende onzekerheid die bedrijfseconomisch wordt opgevangen door een hogere marge in te bouwen en bijgevolg een hogere prijs.
  + Het verstrekken van goedkeuringen in blokken: de zogenaamde programmaties worden tweemaal per jaar uitgevoerd. Dit genereert twee sleutelmomenten in het jaar met een vraagpiek. Dit onregelmatig aanbestedingsritme geeft aanleiding tot prijsaanpassingen en bijkomende marktonzekerheid die de ondernemingen prijsmatig pogen te compenseren. Voor bepaalde marktniches kan het land uitblijven van goedkeuringen voor premies leiden tot het verdwijnen van de specifieke expertise.
  + De relatief beperkte interne informatie-uitwisseling: er is vrijwel geen of beperkte uitwisseling van informatie tussen de subsidiedienst (team premies) en de erfgoedconsulenten. De controle van de kostprijs zit niet in het standaard takenpakket van de subsidiedienst of in dit van de erfgoedconsulenten. Daardoor blijft dit aspect momenteel onderbelicht, zowel in de fase van de gunning als in de uitvoeringsfase.

Naast de premie-gerelateerde kostendrijvers werden ook markt-gerelateerde prijsdeterminanten geïdentificeerd.

* + Het selectieproces van de architect is belangrijk. Architecten die geen ervaring hebben met de technische en administratieve vereisten en met de risico’ s van onroerend erfgoedrestauraties kunnen een minder goede service aan de bouwheer bieden, wat uiteindelijk kostprijsverhogend werkt. Het gevaar is niet ondenkbeeldig dat de kostprijs en risico’s foutief worden ingeschat, of dat de visie over de restauratie fundamenteel verschilt van deze van de erfgoedconsulent, hetgeen niet bevorderlijk is voor het procesverloop. De architect kan dan ook minder zijn rol als onafhankelijk expert vervullen zeker wanneer hij te maken heeft met meer ervaren aannemers. Dit laatste is vooral relevant voor de eigenaars die geen of weinig ervaring met onroerend erfgoedrestauraties hebben, gezien uit interviews is gebleken dat deze zich grotendeels door hun architect laten leiden.
  + De vergoeding van de architect gebeurt op basis van een percentage van de waarde van het project. Dit geeft een motief voor de architect om de projectgrootte aan de hoge kant in te schatten.
  + De asymmetrische informatie tussen aannemers en architecten enerzijds en de eigenaars anderzijds maakt prijscontrole minder doeltreffend, en vermindert ook de concurrentie, wat een conditie creëert die prijsverhogingen gemakkelijker mogelijk maakt.
  + Het relatief beperkt aantal marktspelers, vooral in het topsegment van de erfgoedmarkt, schept eveneens een omgeving die in wezen het zetten van hogere prijzen bevordert.
  + Bij grote werken kan de coördinatiemarge op onderaannemers kostprijsverhogend werken.

Zoals bij hypothese 1 werd vermeld kon uit interviews worden afgeleid dat premies mogelijks wel een omgeving creëren die stimulerend is om prijsverhogende praktijken toe te passen. Doch gegeven het beperkt aantal interviews hebben we geen zicht over de representativiteit van deze observatie binnen de volledige populatie van eigenaars.

***Ondersteunende onderzoekshypothesen:***

* Hypothese 2: De aanbodscurve van diensten voor restauratie en onderhoudswerken is eerder elastisch (elasticiteit rond waarde 1) en is niet perfect elastisch.
* Stelling 2.1. Het aanbod van restauratie- en onderhoudsdiensten is specifiek en te onderscheiden van deze diensten voor andere onroerende goederen dan onroerend erfgoed.

Uit de analyse van de interviews kunnen we afleiden dat er hier best een onderscheid wordt gemaakt tussen niche-werken en meer generieke werken. In het geval van werken met een sterk erfgoed-technisch karakter blijkt dat de aanbieders van restauratiewerken aan erfgoed andere spelers zijn dan de aanbieders van diensten in de nieuwbouwmarkt. Voor bepaalde niche-werken zijn er echter alleen maar spelers actief van de restauratiemarkt aangezien er geen nieuwbouwmarkt bestaat.

Voor meer generieke werken (vb. gevelrestauraties) zijn er bedrijven die actief zijn op de restauratie- als op de nieuwbouwmarkt. Een aantal erfgoedconsulenten gaven wel aan een voorkeur te hebben voor aannemers die gespecialiseerd zijn in restauraties omdat deze toch vaak iets voorzichtiger en zorgvuldiger te werk gaan in vergelijking met nieuwbouwaannemers. De D23/D24 erkenning speelt hier natuurlijk ook een belangrijke rol. Deze erkenning zorgt ervoor dat niet elke aannemer zomaar kan ingezet worden bij restauratiewerken.

Door de specificiteit van bepaalde restauratiewerken is het soms ook moeilijk voor buitenlandse spelers om actief te zijn op de Vlaamse markt. Bijvoorbeeld is de molentechniek hier in Vlaanderen heel specifiek. In Vlaanderen is het heel belangrijk om erfgoed in zijn oorspronkelijke staat te herstellen. In Nederland zijn “verbeterwerken” toegestaan om het erfgoed in functie te herstellen en dus niet noodzakelijk het oorspronkelijk mechanisme.

* Stelling 2.2. Er zijn een relatief beperkt aantal aanbieders, elk heeft zijn eigen specialiteit en combinatie van expertises – er is eerder sprake van monopolistische concurrentie.

De markt lijkt enerzijds uit een actieve en open markt te bestaan, met een uitgebreid netwerk van samenwerkingen tussen gespecialiseerde architecten en aannemers. Anderzijds lijkt er ook een markt te bestaan met meer individuele relaties. Hierin zijn veel spelers te vinden die slechts bij één enkel restauratiedossiers betrokken zijn.

Het bovenste marktsegment van de erfgoedmarkt daarentegen is eerder geconcentreerd. Daarenboven zijn marktniches te onderscheiden naar type werk. Uit de interviews met de erfgoedconsulenten konden we afleiden dat de markt inderdaad sterk verschillend is naargelang van het type werk: niche- en specialisatiewerken versus meer generieke werken. In veel nichewerken zijn er inderdaad maar een relatief beperkt aantal aanbieders actief op de markt, die elk heel specifieke expertise hebben. In deze niches worden er niet vaak nieuwe toetreders geobserveerd en wordt soms zelfs een dalend aantal aannemers waargenomen. Dit heeft verschillende mogelijke oorzaken:

* + Ongunstige marktvooruitzichten;
  + Geen of beperkte mogelijkheden om het vak te leren. Het vak wordt vaak overgedragen van vader op zoon of op de meestergast. Een schoolse opleiding voor specifieke restauratiewerken bestaat vaak niet, men leert de stiel op de werkplaats;
  + De kostprijs om zelfstandig te worden wordt ook als hoog ingeschat (vb. door het materiaal dat nodig is om specifieke restauratie werken uit te voeren);
  + Gebrek aan persoonlijke contacten. Tevens is het ook soms moeilijk om toe te treden door de aanwezigheid van onderhoudscontracten bij aannemers die reeds aanwezig zijn op de markt;
  + Discontinuïteit in de toekenning van restauratiedossiers maakt toetreden minder aantrekkelijk. Er is geen stabiel werkvolume;
  + Voor buitenlandse aannemers vormen de taal, de fysieke afstand en voornamelijk de Belgische erkenning voor aannemers (D23/D24) een belemmering voor toetreding op de Vlaamse markt.

Voor de meer algemene werken observeren we toch een groter aantal aannemers dat actief is op de markt.

Zeker voor de specifieke vaardigheden en expertises met betrekking tot onroerend erfgoed restauraties kan besloten worden dat de onroerend erfgoedmarkt eerder neigt naar een vorm van monopolistische concurrentie waar naast prijs vooral ook op niet-prijs elementen wordt geconcurreerd.

* Stelling 2.3. Er zijn geen monopolies.

Uit de geanalyseerde data over aannemers en architecten (zonder informatie over het type werk; de niche) kunnen we concluderen dat er geen monopolistische relaties zijn in de erfgoedmarkt in zijn geheel. Uit de interviews (met erfgoedconsulenten) weten we echter dat er in bepaalde nichemarkten (vb. klokken en orgels) er een dalende trend zichtbaar is in het aantal aannemers actief op de markt waardoor er soms maar 3 à 4 spelers meer actief zijn en er dus de facto sprake is van een sterk geconcentreerde markt. Ook het bovenste segment van de erfgoedmarkt is redelijk geconcentreerd.

* Stelling 2.4. Een hogere waardering van de restauratie- en onderhoudsdiensten leidt op relatief korte termijn tot een groter aanbod van diensten.

In principe zijn er drie mechanismen waardoor het aanbod van restauratiediensten verhoogd: 1) intrede van nieuwe spelers op de markt, 2) intrede van buitenlandse spelers en 3) toename van uitbesteding en onderaanneming. De toetrede van nieuwe spelers op de erfgoedmarkt is administratief wel redelijk gemakkelijk, doch het overleven in de eerste levensjaren van de onderneming kan een uitdaging zijn, omdat tegen ervaren spelers moet worden geconcurreerd. De toetrede van buitenlandse spelers is vrijwel onbestaand. Een hogere waardering van de restauratiemarkt zal daarom vermoedelijk leiden tot een toename van de onderaannemingen waarbij ervaren spelers de regie behouden en de werken van de (niet-erkende) onderaannemers controleren en hierop ook een marge nemen. Op langere termijn lijkt het wel mogelijk dat er meer gespecialiseerde spelers toetreden.

* Stelling 2.5. Een potentieel aanbodtekort kan op relatief korte termijn opgevangen worden – via omscholing, specialisatie of via diensten van het buitenland.

Zoals aangegeven bij stelling 2.2. wordt het aantal nieuwe toetreders eerder beperkt ingeschat. In bepaalde nichemarkten wordt er zelfs een daling aan aantal aannemers geobserveerd. Scholing gebeurt vaak bij de bestaande aannemers. De hoge kostprijs en het gebrek aan de juiste contacten maken het moeilijk voor nieuw geschoolde toetreders. Voornamelijk de duurtijd van de aanvraag voor een D23/D24 erkenning werd in de interviews aangehaald als een belemmering voor buitenlandse ondernemingen. Ook taal, fysieke afstand en specifieke kenmerken van de Vlaamse erfgoedmarkt werden aangegeven als barrières om toe te treden op de Vlaamse markt. Dit zien we ook bevestigd in de analyse van de aannemers en architecten informatie. Er werden amper buitenlandse aannemers geïdentificeerd. Dus het opvangen van een aanbodtekort wordt niet snel via omscholing, specialisatie en buitenlandse bedrijven opgevangen.

De antwoorden op voorgaande stellingen doen veronderstellen dat de aanbodcurve van de restauratiediensten voor onroerend erfgoed eerder minder prijselastisch is.

* Hypothese 3: De vraagcurve van diensten voor restauratie en onderhoudswerken voor onroerend erfgoed is eerder elastisch (elasticiteit rond waarde 1)
* Stelling 3.1. De vraag naar onroerend erfgoedrestauratie- en onderhoudsdiensten zijn grotendeels inhoudelijk vergelijkbaar. Ofschoon elk onroerend erfgoed zijn eigenheid heeft, zijn de diensten toch redelijk vergelijkbaar. Er worden (vrijwel) geen diensten gevraagd die enkel van toepassing zijn voor het erfgoed zelf of voor een zeer beperkte groep ervan.

Op basis van de interviews kan toch worden afgeleid dat er weldegelijk specifieke werken zijn, die bijvoorbeeld niet voorkomen bij nieuwbouw of zelfs niet (meer) bij reguliere renovatie. Toch vallen er binnen de restauraties aan onroerend erfgoed ook meer generieke werken te onderscheiden.

* Stelling 3.2. De vraag naar OE restauratie- en onderhoudsdiensten is niet perfect inelastisch (onafhankelijk van de prijs, dus vooral kwantitatief bepaald door het verlenen van de status (bescherming of geïnventariseerd), fysisch verouderingsproces, etc.).

Alhoewel het verlenen van de onroerend erfgoedstatus en het fysisch verouderingsproces in fine de marktgrootte bepalen voor onroerend erfgoed, spelen economische factoren toch ook een rol, zoals de verwachte opbrengsten van gerestaureerd erfgoed en de huidige lage stand van de hypotheekrente.

* Stelling 3.3. (in het verlengde van voorgaande stelling) Bij een toename van de marktprijs zullen de eigenaars van onroerend erfgoed minder of kleinere werken laten uitvoeren. Eigenaars zijn prijsgevoelig.

Uit de interviews bleek dat eigenaar wel degelijk de mogelijkheid hebben minder of kleinere werken uit te voeren ten minste voor zover dit het erfgoedkarakter niet in gedrang brengt. Dit laatste is natuurlijk een minimumconditie die de maneuvreerruimte van de eigenaars beperkt.

Op basis van de antwoorden op de stellingen 3.1. tot 3.3. kunnen we besluiten dat de vraagcurve naar diensten voor restauratiewerken eerder prijselastisch is. Vanuit theoretisch standpunt suggereert dit dat verhogingen van de vraag door subsidies eerder leiden tot prijsverhogingen, althans op de korte termijn. Doch dit kon empirisch niet met zekerheid bevestigd worden. De kwalitatieve analyse identificeerde echter wel een aantal premie-gerelateerde kostendrijvers en marktcondities die aanleiding kunnen geven tot een hogere marktprijs.

### Suggesties voor verder onderzoek

Alhoewel de studie gebruik gemaakt heeft van origineel datamateriaal, blijft door het ontbreken van een robuust empirisch resultaat toch wel de noodzaak bestaan het aantal observaties te vergroten. Dit geldt vooral voor de verzameling van niet-betoelaagde eindstaten. Het bekomen van een hoger aantal observaties in de controlegroep vergt meer tijd dan wat voor deze studie beschikbaar was. Hierbij kan voortgebouwd worden op het pionierswerk dat in deze studie werd verricht.

Dit geldt echter niet alleen voor de data, doch evenzeer voor de interviews. Een uitbreiding van het aantal interviews is zeker gewenst om een meer robuuste kijk op de meningen van de eigenaars te verkrijgen over het al dan niet prijsverhogend karakter van premies, en ook over de noodzaak van premies voor het uitvoeren van onroerend erfgoedrestauraties. Deze laatste problematiek lag evenwel buiten de opdracht van deze studie doch kan interessant zijn voor de verdere optimalisering van het erfgoedbeleid, vooral gezien de verschillen tussen de (semi-)publieke markt en de private markt.

Daarnaast kan de studie verfijnd worden op verschillende vlakken. Zo kan bijkomend informatie verzameld worden over de deelmarkten naar type werk. Dit zou toelaten de marktniches beter te duiden en te analyseren. Ook de vergelijking tussen beschermde en geïnventariseerde gebouwen kan interessant zijn. Naast de vergelijking tussen betoelaagde en niet-betoelaagde werken kan het ook interessant zijn om binnen de groep van betoelaagde werken na te gaan of er prijseffecten zijn volgens de graad van betoelaging. Is de kostprijs voor een gesubsidieerd werk dat 80% premie ontvangt hoger dan voor een gesubsidieerd werk dat een lagere premie ontvangt? Is er een verschil in kostprijs tussen de verschillende type eigenaars van onroerend erfgoed?

Deze studie richtte zich voornamelijk op het effect van de premie op de prijs in de erfgoedmarkt. Meerdere respondenten gaven aan dat de prijzen in de erfgoedmarkt hoger liggen dan in de reguliere bouwmarkt. De vraag kan gesteld worden of voor vergelijkbare werken, bijvoorbeeld voor aanbouw aan monumenten, dezelfde eenheidsprijzen gelden als voor de reguliere renovatie- en nieuwbouw.

Het spreekt voor zich dat verfijningen slechts zin hebben indien ook het aantal observaties kan vergroot worden. Daarom kunnen we besluiten dat wat de voorstellen voor verder onderzoek betreft het vergroten van het aantal observaties toch wel de belangrijkste suggestie is.

## Beleidsaanbevelingen

Op basis van voorgaande conclusies voor de marktverkenning en de analyse van de bouwprijzen hebben we een aantal beleidsaanbevelingen geformuleerd. Deze zijn gericht op het verbeteren van de marktwerking en het stroomlijnen van het premieproces, met de doelstelling de overheidsmiddelen doeltreffender en efficiënter te gebruiken. Voor een aantal aanbevelingen kan het agentschap Onroerend Erfgoed gezien haar expertise en opdracht een centrale rol vervullen. Dit betreft aanbevelingen 6.2., 6.3., 6.5., 6.6, 6.7 en 6.8.

De beleidsaanbevelingen zijn gepresenteerd in orde van relevantie voor de onderscheiden fasen van het gunningsproces. De eerste set van aanbevelingen richten zich meer op de fasen van gunning en toekenning. In het bijzonder zijn dit:

* Het invoeren van een kwaliteitslabel voor restauratiearchitecten;
* Het uniform maken van de kwaliteitseisen van de erfgoedconsulenten;
* De vergelijkbaarheid van bestekken verbeteren en deze meer transparant maken;
* De premieverlening meer gelijkmatig over de tijd laten verlopen.

Voor de fase van de uitvoering onderscheiden we de volgende vier aanbevelingen die erop gericht zijn de opvolging vanuit de overheid meer efficiënt en doeltreffender te laten verlopen en de marktkennis bij de betrokken spelers, in het bijzonder de (potentiële) eigenaars te verbeteren. Deze aanbevelingen zijn:

* De procesbewaking verbeteren;
* Het verbeteren van de monitoring van prijzen;
* De aanleg van een nieuwe gebruiksvriendelijke prijzendatabank;
* De opstart van een erfgoedplatform ten bate van de (potentiële) eigenaars;

Voor elk van de aanbevelingen duiden we het probleem aan, de voorgestelde oplossing, en het mogelijks resultaat dat ermee bekomen wordt.

### Kwaliteitslabel restauratiearchitecten invoeren

Uit de analyse van de premieprocedure in de context van de marktwerking is gebleken dat het selectieproces van de architect van groot belang is voor zowel een accurate inschatting van kosten en risico’s alsook voor een onafhankelijke en degelijke dienstverlening naar de opdrachtgever/eigenaar toe. De keuze van de architect is ook belangrijk omdat zijn vergoeding als een percentage van de waarde van het project berekend wordt, en dus ook mee de kostprijs van de restauratieproject bepaald, zowel direct als indirect via het mogelijk impliciete prikkel om de projectgrootte ambitieus in te stellen.

Daarom stellen we voor om een kwaliteitslabel van ‘restauratiearchitect’ in te voeren. Net zoals de erkenning van aannemers waakt over de kwaliteit van de aannemers, toegespitst op restauratie van monumenten en restauratie door ambachtslieden, is het wenselijk om ook het voortraject van een restauratiedossier in goede banen te leiden. Gelet op het sterk uiteenlopend scala aan mogelijke erfgoedproblematieken, is specialisme hier aangewezen.

Het restauratieproces kan best van meet af aan deugdelijk worden aangestuurd door een architect die met de materie vertrouwd is. Anders dan bij nieuwbouw is heel wat vakkennis vereist om de bij restauratie de bestaande situatie goed in te schatten, de aan te wenden materialen en technieken te kennen, degradatieproblematiek te erkennen en de risico’s accuraat in te schatten. Temeer daar naar een eerdere oorspronkelijke toestand van het erfgoed moet worden gewerkt. Om een restauratieproces in goede banen te leiden is onomstotelijk heel wat specialistische kennis vereist die bij nieuwbouw niet aan bod komt.

Hoe doelgerichter en preciezer het ontwerp is opgemaakt en vertaald in een bestek, hoe beter de prijszetting van de betrokken aannemers zal convergeren naar de daarmee corresponderende kwalitatieve uitvoering van het restauratiewerk. Dit voorkomt een dispers amalgaam aan restauratietechnieken, waarvan de goedkoopste bieding allicht niet het gewenste kwalitatieve resultaat oplevert. Een goed bestek levert immers de basis voor een correcte prijs waarin minder voor onzekerheden marge moet worden genomen en een meer kwaliteitsconforme uitvoering op, die ook gemakkelijker zal kunnen worden gecontroleerd. Door het kwaliteitslabel zal de architect ook zijn rol als onafhankelijk expert tegenover ervaren aannemers kunnen uitspelen. Dit komt dan vooral ten goede aan de eigenaars die geen of weinig ervaring met erfgoedrestauraties hebben, en ook van de overheid als premieverlener.

### Kwaliteitseisen erfgoedconsulenten uniform maken

Uit de analyse van de premieprocedure en de kostendrijvers kwam ook naar voor dat de kwaliteitseisen van de erfgoedconsulenten impliciet kunnen verschillen. Dit houdt een bijkomend risico in dat de architecten en aannemers bedrijfseconomisch pogen te compenseren met een hogere prijs. Daarom stellen we voor om de door de erfgoedconsulenten gehanteerde kwaliteitseisen meer uniform te maken en dit meer expliciet te communiceren.

Aannemersfederaties signaleerden ons dat deze kwaliteitseisen regionaal verschilden, dit naargelang van de betrokken erfgoedconsulent. Een voorbeeld is terug te vinden in de verschillen bij de te verwachten resultaten bij gevelreiniging welke sterk variëren bij de diverse erfgoedconsulenten. Zo vergt dit telkens een aanpassing van de aannemer naargelang van de bevoegde ambtenaar. Dit heeft implicaties op het voorbereidend traject en uiteraard ook op de werfuitvoering, wat meteen inhoudt dat er een kosten- en risicofactor wordt ingecalculeerd in de prijszetting.

De onzekerheid wegens de variabiliteit van kwaliteitseisen leidt ons inziens tot een prijsverhogend effect, en mogelijk ook tot een beperktere concurrentie. We kunnen ons voorstellen dat bepaalde aannemers mogelijks moeite hebben met het zich eigen maken van wisselende kwaliteitseisen en daardoor de voorkeur geven aan het werken binnen een zekere vertrouwde perimeter. De variabiliteit draagt aldus ook bij tot het nichekarakter van de markt. Andere, breder opererende aannemers, zullen een extra opstartbudget voorzien voor de werf, dan wel bijvoorbeeld een meer kwalitatieve, doch ook duurdere oplossing voorstellen die beter weerstaat aan de diverse kwaliteitseisen.

Door het uniformiseren van de gehanteerde kwaliteitseisen wordt de onzekerheid hierrond sterk verminderd en valt ook het motief weg om hiervoor een prijsmarge in te calculeren, wat ceteris paribus prijs-verlagend zou moeten werken. Daarenboven zal de communicatie van de meer uniforme kwaliteitseisen leiden tot meer markttransparantie, wat ook bevorderend is voor de concurrentie binnen de erfgoedmarkt en de marktwerking.

### Bestekken transparanter en meer vergelijkbaar maken

De onroerend erfgoedmarkt is een actieve en open markt, doch is ook een nichemarkt wat betreft type werken, met vooral een redelijk geconcentreerd topsegment. Markttransparantie is dan belangrijk om meer concurrentie en ook de marktwerking aan te moedigen. De maatregel die we hier voorstellen is om de bestekken transparanter en meer vergelijkbaar te maken.

Momenteel hangt de formulering van een bestek af van de aanpak van de betrokken architect. De ene architect werkt dit document al nauwgezetter uit dan de andere. Het spreekt voor zich dat hoe nauwkeuriger een bestek de aanneming omschrijft, hoe minder de intekenaars met onzekerheid te kampen hebben, en dus hoe scherper de prijzen zullen uitkomen. Een duidelijk bestek verhoogt ook de vergelijkbaarheid van de offerten. Wij stellen daarom voor om van overheidswege bestekken te uniformiseren volgens een vooraf bepaalde nomenclatuur van erfgoedwerkzaamheden, naar analogie van wat bijvoorbeeld bij de VMSW bestaat, en op te splitsen in een algemeen deel en een deel bijzondere aannemingsvoorwaarden.

Het is de bedoeling dat niet langer de architect telkens opnieuw een bestek opmaakt naar eigen inzicht, doch wel een vooraf opgemaakt basisbestek gebruikt dat voor de specifieke opdrachtvereisten wordt aangevuld in de bijzondere voorwaarden. In de bijzondere voorwaarden worden de werkzaamheden opgenomen die niet voorkomen in de nomenclatuur. Bij het opstellen van een dergelijk basisbestek dient er wel over worden gewaakt dat dit niet op maat van een bepaalde aannemer wordt geschreven. De gebruikte referentienummers in het bestek kunnen dan overal gelijk zijn, verder worden opgenomen in de offerten, doorlopen in de eindvorderingsstaten en verder connecteren met een op te maken prijzendatabank, waarover hieronder meer.

De verwachting is dat door de bestekken meer transparant en vergelijkbaar te maken het eenvoudiger zal zijn voor eigenaars en het agentschap de offertes met elkaar te vergelijken. Eenmaal overgeschakeld op de nieuwe nomenclatuur is de opmaak van een bestek voor architecten en aannemers meer gestandaardiseerd, en dus minder kostelijk. Nieuwe toetreders tot de markt weten meteen ook aan welke eisen het bestek moet voldaan, en kunnen zich daar op voorbereiden. De vergelijkbaarheid verhoogd het concurrentie-effect wat normalerwijze een prijsdrukkend effect zou moeten hebben.

### Gelijkmatige premieverlening over de tijd

De subsidiestroom voor erfgoedrestauratiedossiers verloopt op een onregelmatig ritme, volgens programmaties, blokken van premies die worden goedgekeurd en voor uitvoering worden vrijgegeven. Dit genereert een onregelmatig aanbestedingsritme met bijkomende marktonzekerheid waar bedrijven ofwel prijsmatig een oplossing voor zoeken ofwel bij lang uitblijven van goedkeuringen voor bepaalde deelmarkten onder lijden. Daarom stellen we voor de premieverlening meer gelijkmatig over de tijd te laten verlopen, met aandacht voor de spreiding over de deelmarkten. Deze aanbeveling vergt in wezen een aanpassing van het financieringsstelsel.

Bij hoge subsidiebestedingen ontstaat er een verzadiging op (bepaalde delen van) de erfgoedrestauratiemarkt, wat de prijzen opdrijft, en mogelijks de toetreding tot het marktsegment bevordert. Bij laag subsidieritme en karig gevulde orderportefeuilles zijn aannemers dan weer geneigd om in te tekenen met bodemprijzen om toch nog aan de slag te kunnen blijven. Op middellange termijn verdwijnen dan weer aannemers door bvb. faillissement of omschakeling naar andere deelsectoren in de bouwsector.

We durven hier dus poneren dat de wisselende subsidievolumes eerder marktverstorend werken, behoudens wanneer ze a-cyclisch worden ingezet en bij hoogconjunctuur getemperd om dan weer bij laagconjunctuur de markt aan te zwengelen door een verhoogd volume aan premietoekenningen. Abstractie makend van deze conjuncturele invalshoek, bepleiten we dan ook een vlakker verloop van het premievolume, zowel per budgettair jaar als in de loop van dat jaar, met voor zover mogelijk een gelijke spreiding over de deelmarkten. Teneinde een stabiel marktfunctioneren te bekomen, is het beter om de opdrachten per type werk te spreiden in de tijd en concentratie van een bepaald type offertevraag te voorkomen.

### Procesbewaking verbeteren

De relatief beperkte interne informatie-uitwisseling werd als een aan de premieprocedure gerelateerde kostendrijver geïdentificeerd. In het verloop van een erfgoedrestauratiedossier heeft de architect een prominente rol. Deze bepaalt immers in grote mate wat volgens welke methodieken gerestaureerd wordt, stelt de raming van de werken op, organiseert de aanbesteding en volgt de werf op tot de goedkeuring van vorderingsstaten. De erfgoedconsulenten werken resultaatgericht met de focus op kwaliteitsbewaking en zijn vooral aan zet bij het uitvoerende deel. Het team premies heeft zicht op de financiële kant doch heeft geen zicht op het verdere fysieke verloop van de restauratie-opdracht. De opdrachtgever laat zich meestal gedurende het restauratieproces hoofdzakelijk leiden door de architect, weliswaar met tussenkomst van de erfgoedconsulenten, en voelt door de tussenkomst van premies niet de gehele financiële consequenties van gemaakte keuzes. De prijs-kwaliteitstoets gebeurt echter niet of onvoldoende vanuit overheidswege.

Er ontbreekt bijgevolg een tussenschakel die de relatie tussen prijs en kwaliteit bewaakt. De overheid betaalt wel mee doch stuurt geenszins mee de rekening aan. Wij zien in deze context een veel prominentere rol weggelegd voor het agentschap Onroerend Erfgoed, waar het verband kan gelegd worden tussen beoogde resultaat, ramings- en offerteprijzen, opvolging en uitbetaling van de premie. Een strakkere regie, en duidelijkere procesverantwoordelijkheid, waarbij budgetten aan prioriteiten worden gekoppeld, zal leiden tot een meer gericht restauratiebeleid.

De erfgoedconsulent kan bijvoorbeeld het voortouw nemen en het dossier doorheen de tijd in zijn integraliteit opvolgen, wakend over een goede prijs-kwaliteit verhouding. Dit betekent niet dat de rol van het agentschap Onroerend Erfgoed meer naar voor treedt in de erfgoeddossiers. We denken echter wel aan een validatieproces op niveau van de door de architect opgemaakte raming. Het agentschap kan in dat stadium de raming aftoetsen aan de eigen prijzendatabank en bijvoorbeeld inzake de concrete restauratie reeds het onderscheid tussen noodzakelijke en interessante doch minder noodzakelijke elementen.

### Verbetering monitoring prijzen

Bij de uitvoering van dit onderzoek is gebleken dat de gegevens inzake erfgoeddossiers weliswaar zorgvuldig werden bewaard, doch niet op een systematische en uniforme wijze. Dit maakt de consultatie naderhand niet tot een eenvoudige opdracht. Het inventariseren van de erfgoeddossiers dient in het licht te staan van de te bereiken doelstellingen. Deze dienen voorop bepaald, en het inventarisatieproces kan aansluitend worden afgestemd op de gedetecteerde noden. Zo kan het aangewezen zijn om bepaalde karakteristieken per dossier nauwer weer te geven, zodat data naderhand coherent consulteerbaar zijn. Wij mochten vaststellen dat de gegevens door de jaren heen op een niet-consistente wijze werden bijgehouden en dat de dieperliggende documentatie navenant moeilijk te raadplegen was. De huidige Brederogegevensbank is voor administratief gebruik opgemaakt, is niet gebruiksvriendelijk en is weinig transparant. Nochtans bevat deze waardevolle gegevens die de monitoring op vlak van prijs, subsidie, type werk, type object, eenvoudiger zou kunnen maken, en met de nodige ICT-investeringen ook breder toegankelijk voor erfgoedconsulenten en andere bevoegden van het agentschap om als referentiepunt te dienen om nieuwe dossiers te kunnen beoordelen.

De doelstelling van het monitoren van de prijzen bestaat erin om te komen tot een (intern) bruikbare prijzendatabank, waartoe het agentschap Onroerend Erfgoed organisatie-breed toegang heeft. Deze prijzendatabank maakt de markt transparanter en zal leiden tot betere ramingen en bijkomende inzichten voor erfgoedconsulenten, maar zou ook kunnen gebruikt worden door eigenaars, aannemers en architecten, en daarom van breder belang kunnen zijn. De erfgoedconsulenten hebben een betere informatiebasis voor hun overleg met aannemers en architecten, maar zouden ook bij de opstart van een erfgoeddossier een actievere rol kunnen vervullen, door een nazicht van de ramingen niet enkel op kwalitatief, doch ook op kwantitatief vlak te voeren, ook voor wat betreft het gehanteerde prijsniveau en bijpassend budget.

### De aanleg van een nieuwe gebruiksvriendelijke prijzendatabank

De vorige aanbeveling meet de erfgoedconsulent, in samenwerking met de collega’s van het team premies, een proactieve rol toe: het zelf valideren van de ramingen. Hiertoe zijn vlot consulteerbare referentiegegevens nodig. Met de structuur van zo veel als mogelijk gestandaardiseerde bestekken, of minstens transparante benoeming van de diverse werkzaamheden, kunnen dergelijke gegevens gestructureerd verzameld en vergeleken worden. Hiermee ontstaat een goede basis voor de verdere aanleg van een gegevensbibliotheek welke toelaat om offertes en ramingen te evalueren en budgetten op te maken. Alleszins ontstaat zo een benchmark waarmee kostencontrole mogelijk wordt. De reeds voorhanden gegevens in de Brederogegevensbank kunnen hieraan worden gekoppeld, zodat reeds voorhanden prijsgegevens kunnen worden meegenomen in het referentiewerk. Zodoende ontstaat er een prijsvergelijkingsbasis die haar nut zal bewijzen, zowel op het niveau van de eerste raming en de reservering van de premiebudgetten, als op het niveau van de bekomen offerten voor de uiteindelijke verwezenlijking van de restauratie.

### Erfgoedplatform ten bate van (potentiële) eigenaars

Vele opdrachtgevers zijn niet vertrouwd met het organiseren van werken aan onroerend erfgoed of hebben niet de technische achtergrond om de techniciteit en de daaruit voortvloeiende noodzakelijke werken goed in te schatten. Adviezen van de betrokken architect worden bij gebrek aan eigen kennis vaak één op één gevolgd. Dit geldt zowel voor private eigenaars als voor overheden, met uitzondering van grote steden. Sommige architecten zijn in erfgoed actief, maar ook zij missen wel eens een gegronde kennis. Er is ook het probleem van asymmetrische informatie tussen eigenaars en aannemers en/of eigenaars.

Doel van het erfgoedplatform is om kennishiaten bij opdrachtgevers op te vangen. Het delen van goede praktijken is daarom nuttig. Een erfgoedplatform kan hierbij als brug dienen om de kennishiaten en gebrek aan ervaring te verminderen. Het agentschap Onroerend Erfgoed kan hierin een actieve rol waarnemen. Diverse vormen zijn daarbij denkbaar, gaande van thematische workshops, opstellen van voorbeeldgevalstudies, tot korte opleidingsprogramma’s. Zo bekomen we een meer egaal speelveld op vlak van informatie wat leidt tot een meer efficiënte marktwerking.

Bijlagen

* 1. Lijst van geraadpleegde literatuur
* Ballard M. (2003) “Profiting from Poverty: The competition between For-Profit and Nonprofit Developers for Low-Income Housing Tax Credits”
* Damen S., Vastmans F., Buyst E., (2014) “The long-run relationship between house prices and income reexamined: the role of mortgage intrest deduction and mortgage product innovation”, CES discussion paper, Leuven
* Eriksen M. (2009) “The Market price of Low-Income Housing Tax Credits”
* Ezzet-Lofstrom R. & Murdoch J. (2006) “The Effect of Low Income Housing Taks Credit Units on Residential Property Values in Dallas County”
* Glaeser E. and Shapio J. (2002) “The Benefits of the Home Mortgage Interest Deduction”
* [Glen Bramley](http://usj.sagepub.com/search?author1=Glen+Bramley&sortspec=date&submit=Submit) “The Impact of Land Use Planning and Tax Subsidies on the Supply and Price of Housing in Britain” <http://usj.sagepub.com/content/30/1/5.short>
* Hancock K. & Munro M. (1992), Housing subsidies, inequality and affordability: evidence from Glasgow, Fiscal Studies, vol. 13(4), pp. 71-97.
* Heylen K. (2013), The distributional impact of housing subsidies in Flanders. International Journal of Housing Policy, 13(1), 37-54.
* Kean-Siang Ch’ng, Suet-Leng Khoo en Yoke-Mui Lim, “Price Auction and Regulation in Experimental Built Heritage Conservation Market”
* Lee C., Culhane D. and Wachter S. (2010) “The differential impacts of federally assisted housing programs on nearby property values: A philadelphia case study”
* Malpezzi S. and Mayo S. (1997) “Getting Housing Incentives Right: A Case Study of the Effects of Regulation, Taxes, and Subsidies on Housing Supply in Malaysia”
* Mann R., 2002, “Tax incentives for historic preservation: an antidote to sprawl”, ??  
  <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/wlsj8&div=19&id=&page>=
* Noonan D. & Krupka D., 2011, “Making or picking winners: evidence of internal and external price effects in historic preservation policies”, Real Estate Economics, Vol. 39 (2), pp. 379-407  
  <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6229.2010.00293.x/abstract>
* Poterba J.M. (1992), Taxation and Housing: Old Questions, New Answers, The American Economic Review, vol. 82(2), pp. 237-242.
* Poterba J., 1984, “Tax subsidies to owner-occupied housing: an asset-market approach” The Quarterly Journal of Economics, Vol. 99 (4), pp. 729-752  
  <http://www.jstor.org/stable/1883123?seq=1#page_scan_tab_contents>
* Rizzo I. & Towse R. (2006) “Cultural Heritage: economic analysis and public policy” in V. Ginsburgh and D. Throsby, Handbook of the Economics of Art and Culture, Vol. 1, Amsterdam: Elsevier/North Holland, pp. 984-1016
* Rosen H. (1983) Housing subsidies: Effects on Housing Decisions, Efficiency and Equity
* Schwartz A., et al., (2006) “The external effects of place-based subsidized housing”
* Thomson E., Rosenbaum D. en Schmitz B., 2010, “Property values on the plains: the impact of historic preservation”, The Annals of Regional Science, Vol. 47 (2) pp 477-491  
  <http://link.springer.com/article/10.1007/s00168-010-0373-9#page-1>
* Withers G. (1979) “Private demand for public subsidies: an econometric study of cultural support in Austria” Journal of Cultural Economics, Vol. 3, pp.53-61
* Winters S., Heremans F., Elsinga M., Marchal A. & Vandekerckhove B. (2004), "Op weg naar een Vlaamse huursubsidie"?, Kenniscentrum voor Duurzaam Woonbeleid, Leuven, 145 p.
  1. Vragenlijst consulenten

In het kader van de markt- en prijsanalyse zouden we volgende vragen aan de consulenten willen voorleggen:

1. (Voor welk domein binnen de erfgoed markt bent u consulent? Binnen welke geografische verdeling? Sinds wanneer bent u reeds actief binnen deze sector? Ervaring met andere aspecten van het erfgoed voordien?...)
2. Bestaat er naar uw mening een duidelijke afscheiding tussen aannemers actief in het onroerend erfgoed, en aannemers welke in de brede markt, ook nieuwbouw, actief zijn? Is een dergelijke afscheiding ook terug te vinden bij de architecten?
3. Is er volgens u een vlotte dynamiek te constateren in het scala aanbieders van restauratie- en onderhoudswerken voor openbaar erfgoed? Met andere woorden, merkt u in de door u behandelde dossiers regelmatig nieuwe aannemers op, of hebt u de indruk dat dit om steeds dezelfde groep gaat?
4. Kan u een inschatting geven van het aandeel aannemers (gemeten naar aantal) dat relatief nieuw is in de markt? Hoe groot is het percentage aannemers dat pas de laatste twee jaar actief is in de markt van onroerend erfgoed? (bvb: ik meen dat ongeveer één op de tien bedrijven zich de laatste twee jaar op de markt heeft gelanceerd)
5. Zijn er volgens uw expertise algemene of niche bouwactiviteiten te identificeren waarvan het aantal in Vlaanderen betrokken aannemers eerder beperkt is? Met eerder beperkt, bedoelen we maximaal 5 aannemers. Als voorbeeld van niche-activiteiten zouden bijvoorbeeld orgel- of molenbouw kunnen benoemd worden. (ja/nee)
6. Zo ja, wat zijn dan volgens u de 3 meest in het oog springende niche-activiteiten?
7. Kan u per niche-activiteit de betrokken aannemers bij naam aangeven?
8. Meent u dat dit om een (quasi) monopolie gaat, en zo ja, hebt u de indruk dat hierdoor de aannemingsprijzen abnormaal oplopen?
9. Kan u een inschatting geven van het prijsverschil in vergelijking met een concurrentiële markt.
10. Kan u een top-vijf maken van de aannemers die actief zijn op de markt van onroerend erfgoed (in het algemeen), zonder hiervoor cijfermateriaal te consulteren? Zo ja, kan u deze aannemers benoemen?
11. Is de markt voor restauratie- en onderhoudswerken aan onroerend erfgoed vlot toegankelijk voor buitenlandse aannemers of voor aannemers uit de regio’s Brussel, Wallonië? Graag een score van 1 tot 5, 1 staat voor helemaal niet toegankelijk en 5 staat voor geheel vrij toegankelijk. Zijn er verschillen te merken qua toegankelijkheid in bepaalde delen van de markt? Zo ja, welke?
12. Wat zijn volgens u de hinderpalen, uitgezonderd de fysieke afstand en eventueel taal, welke buitenlandse aannemers ondervinden bij het betreden van onze markt? Drie redenen volstaan.
13. Hebt u de indruk dat voor (bepaalde) restauratieactiviteiten of voor bepaalde groepen van premienemers de toegekende premies noodzakelijk zijn om deze activiteiten te laten uitvoeren? Kan u de redenen hiervoor benoemen?
14. Zijn er volgens u bepaalde activiteiten waarvoor geen premies nodig is? Kan u deze activiteiten benoemen?
15. Er is sinds 01/2015 een nieuw premiesysteem. Bent u van menig dat het nieuwe systeem efficiënter de erfgoedrestauratiemarkt zal laten functioneren waarbij prijseffecten gedrukt kunnen worden? Waar zijn volgens u de grootste invloeden op prijsverhoging mogelijk in het nieuwe systeem?
16. Kent u een case waar volgens u manifest de prijs werd opgedreven omwille van het feit dat het betrokken erfgoed in aanmerking kwam voor een restauratiepremie? Of anders geformuleerd, kent u een geval waar de prijs beduidend zakte eenmaal duidelijk werd dat er geen premie zou aangevraagd worden? Zou u deze bij naam kunnen benoemen om eventueel te interviewen (dit betreft geen beschuldiging of klacht waar gevolg aan wordt gegeven). Zo niet, kan u dan minstens het aantal of percentage dossiers van de afgelopen vijf jaar te benoemen waarvoor volgens u de prijs werd opgedreven? Hebt u al ooit aangedrongen op het herbekijken van ramingen omwille van hogere eenheidsprijzen of omwille van de keuze voor het duurste alternatief?
17. Hebt u enig zicht of de raming bij een restauratie van een onroerend erfgoed correct de kosten inschatten of dat hierbij toch grote marge wordt genomen door de architecten?
18. Zijn er specifieke vereisten in de premieprocedure die de marktwerking verengen en zo mogelijke monopolies in de hand werken? Zijn deze te verwijderen of af te zwakken in de procedures of zijn deze noodzakelijk bij de eigenheid van onroerend erfgoed?
19. Is er volgens uw ervaring de laatste jaren een stijging van de meerwerken te constateren? Komt dit volgens u omdat er bij de start van de werken de kosten gedrukt worden in offertes of omdat er steeds meer onvoorziene werken moeten uitgevoerd worden of om nog andere redenen?
20. In welke mate hebben opdrachtgevers van restauraties aan hun onroerend erfgoed kennis van de uit te voeren werken en in welke mate zijn deze op de hoogte van de gangbare prijzen op de markt? Voeren zij een prijscontrole uit?
21. Hoe komen doorgaans opdrachtgevers in aanraking met aannemers en architecten?
22. Zijn de opdrachtgevers in grote mate openbare instellingen (waar andere dikwijls meer formele beslissingsprocedures gelden) of zijn er ook veel private personen en instellingen die restauraties mits behulp van premies laten uitvoeren?
23. Is er volgens u een relatie terug te vinden tussen de wijze van gunningsprocedure en de aangestelde aannemer? M.a.w. bevoordelen bepaalde wijzen van toekenning aannemers? Of is er een relatie tussen de gunningsprocedure en het aantal indieners van offerte?
24. Is er een geografische segregatie te identificeren of verspreiden de spelers van de erfgoedmarkt zich over heel Vlaanderen?
25. Wat zou er volgens u gebeuren indien er geen premie en/of geen fiscaal voordeel zou gegeven worden? Zou er minder gerestaureerd worden?; Zouden de restauraties van lagere kwaliteit zijn?, Zouden bepaalde groepen of types van eigenaars moeten afhaken?
    1. Vragenlijst aannemers

In het kader van de markt- en prijsanalyse zouden we volgende vragen aan de aannemers willen voorleggen:

1. Hebt u zich toegespitst op restauratie- of onderhoudswerkzaamheden voor onroerend erfgoed? Hoe groot is het aandeel hiervan in uw totale activiteitenpakket?
2. Benadert u de erfgoedmarkt in zijn geheel of hebt u zich inzake erfgoed gespecialiseerd in bepaalde niche-werkzaamheden of –gebouwen, zo ja, welke?
3. Zo ja, wat is voor u de hoofdreden voor een eventuele niche-specialisatie?
4. Bestaat er naar uw mening een duidelijke afscheiding tussen architecten actief in het onroerend erfgoed, en architecten welke in de brede markt, ook nieuwbouw, actief zijn?
5. Wordt u als aannemer dusdanig bevraagd met offerte-aanvragen zodat u hierin heel selectief bent en vaak niet overgaat tot het opstellen van offerten voor werkzaamheden waarop u doelt? Zijn er andere redenen om niet in te gaan op de vraag?
6. Zijn er redenen waarom u als aannemer een hogere prijs of marge op zou geven voor werkzaamheden aan erfgoed?

* Een kwalitatief betere uitvoering, ander materialengebruik, etc
* De overbevraging/marktpositie van uw bedrijf
* Risico’s eigen aan de opdracht (moeilijke uitvoerbaarheid) en/of de complexiteit van de werkzaamheden.
* Het enkele feit dat de werken gesubsidieerd zijn
* Voorschriften eigen aan de werkzaamheden aan erfgoed
* De moeilijkere relatie met de betreffende architect.
* Andere:

1. Is er naar uw aanvoelen een prijsverschil te detecteren tussen de aannemerij voor de erfgoedmarkt en deze van de verbouwmarkt en nieuwbouwmarkt? Zo ja, in welke grootte-orde?
2. Hebt u de indruk dat voor (bepaalde) restauratieactiviteiten de toegekende premies noodzakelijk zijn om deze activiteiten te laten uitvoeren? Verwacht u dat eigenaars ze anders niet zouden laten uitvoeren? Om welk woort werken gaat dit?
3. Hanteert u een hoger prijsniveau in de context van gesubsidieerd erfgoed (in aanmerking komend voor een restauratiepremie), zo ja, in welke mate en wat is de reden daartoe. Bvb het bestaan van hogere kwaliteitseisen, het type werk,…
4. Bouwt u bij het opmaken van offerten voor restauratiewerkzaamheden aan onroerend erfgoed reserves in omwille van bvb. de complexiteit van de werkzaamheden? Of zijn er andere redenen? Indien van toepassing, om welke marge gaat dit dan?
5. Wat zou er volgens u gebeuren indien er geen premie voor restauratiewerkzaamheden aan erfgoed zou gegeven worden? Verwacht u dat opdrachtgevers dan de restauratiewerkzaamheden helemaal niet of alleszins meer in de tijd gespreid zouden laten uitvoeren?
6. …?
   1. Vragenlijst architecten

In het kader van de markt- en prijsanalyse zouden we volgende vragen aan de architecten willen voorleggen:

1. Hebt u zich toegespitst op restauratie- of onderhoudswerkzaamheden voor onroerend erfgoed? Hoe groot is het aandeel hiervan in uw totale activiteitenpakket?
2. Benadert u de erfgoedmarkt in zijn geheel of hebt u zich inzake erfgoed gespecialiseerd in bepaalde niche-werkzaamheden of –gebouwen, zo ja, welke?
3. Zo ja, wat is voor u de hoofdreden voor een eventuele niche-specialisatie?
4. Bestaat er naar uw mening een duidelijke afscheiding tussen aannemers actief in het onroerend erfgoed, en aannemers welke in de brede markt, ook nieuwbouw, actief zijn?
5. Hebt u bij het aanbesteden van een restauratiedossier naar uw mening geen moeite om voldoende prijsofferten vanwege de aannemers te ontvangen om tot een gedegen prijsvergelijking te komen? Indien zo, is dit niet te wijten aan een beperkte keuzemogelijkheid of ligt dit aan het beperkt aantal antwoorden, bvb. ingevolge drukte bij de aannemers?
6. In welke grootte-orde bevinden zich de verschillen tussen de offertes van de verschillende aannemers, met welk percentage overschrijdt de duurste bieding de minst dure door de band genomen?:

* 10-20%
* 20-30%
* 30-40%
* 40-50%
* 50% en meer

1. Wat zijn naar uw aanvoelen de belangrijkste redenen voor deze grote verschillen?

* Een kwalitatief betere uitvoering, ander materialengebruik, etc
* De overbevraging/marktpositie van bepaalde aannemers
* Risico’s eigen aan de opdracht (moeilijke uitvoerbaarheid) en/of de complexiteit van de werkzaamheden.
* Het enkele feit dat de werken gesubsidieerd zijn
* Voorschriften eigen aan de werkzaamheden aan erfgoed
* De moeilijkere relatie met de architect.
* Andere:

1. Is er naar uw aanvoelen een prijsverschil te detecteren tussen de aannemerij voor de erfgoedmarkt en deze van de verbouwmarkt en nieuwbouwmarkt? Zo ja, in welke grootte-orde?
2. Hebt u de indruk dat voor (bepaalde) restauratieactiviteiten de toegekende premies noodzakelijk zijn om deze activiteiten te laten uitvoeren? Verwacht u dat eigenaars ze anders niet zouden laten uitvoeren? Om welk woort werken gaat dit?
3. Worden er bij restauratiewerkzaamheden volgens u hogere prijsofferten ontvangen omwille van het feit dat het betrokken erfgoed in aanmerking komt voor een restauratiepremie? Zo ja, hoe groot is het prijsverschil ongeveer dat hierdoor wordt veroorzaakt?
4. Bouwt u bij het ramen van de kostprijs van restauratiewerkzaamheden aan onroerend erfgoed reserves in omwille van bvb. de complexiteit van de werkzaamheden? Of zijn er andere redenen? Indien van toepassing, om welke marge gaat dit dan?
5. Wat zou er volgens u gebeuren indien er geen premie voor restauratiewerkzaamheden aan erfgoed zou gegeven worden? Verwacht u dat opdrachtgevers dan de restauratiewerkzaamheden helemaal niet of alleszins meer in de tijd gespreid zouden laten uitvoeren?
   1. Vragenlijst eigenaars

In het kader van de markt- en prijsanalyse zouden we volgende vragen aan de eigenaars willen voorleggen:

1. Mogen we allereerst vragen naar het type erfgoed waarvan u eigenaar bent (kasteel, kerk, hoeve, kapel, woning,…)?
2. Welk soort belangrijke restauratie en/of onderhoudswerken hebt u in een recent verleden (de laastste vijf jaar) laten uitvoeren aan uw eigendom?
3. Kwamen deze werken in aanmerking voor subsidiëring?
4. Bestaat er naar uw mening een duidelijke afscheiding tussen aannemers actief in het onroerend erfgoed, en aannemers welke in de brede markt, ook nieuwbouw, actief zijn?
5. Is een dergelijke afscheiding ook terug te vinden bij de architecten?
6. Hebt u naar uw mening voldoende prijsofferten vanwege de aannemers ontvangen om tot een gedegen prijsvergelijking te komen. Indien niet, wat was hiertoe de reden?
7. Indien er grote verschillen waren tussen de offertes van de verschillende aannemers, met welk percentage overschreed de duurste bieding de minst dure:

* 10-20%
* 20-30%
* 30-40%
* 40-50%
* 50% en meer

1. Wat waren naar uw aanvoelen de belangrijkste redenen voor deze grote verschillen?

* Een kwalitatief betere uitvoering, ander materialengebruik, etc
* De overbevraging/marktpositie van bepaalde aannemers
* Risico’s eigen aan de opdracht (moeilijke uitvoerbaarheid) en/of de complexiteit van de werkzaamheden.
* Het enkele feit dat de werken gesubsidieerd zijn
* Voorschriften eigen aan de werkzaamheden aan erfgoed
* De moeilijkere relatie met de architect.
* Andere:

1. Is er naar uw aanvoelen een prijsverschil te detecteren tussen de aannemerij voor de erfgoedmarkt en deze van de verbouwmarkt en nieuwbouwmarkt? Zo ja, in welke grootte-orde?
2. Hebt u de indruk dat voor (bepaalde) restauratieactiviteiten de toegekende premies noodzakelijk zijn om deze activiteiten te laten uitvoeren? Zou u ze anders niet hebben laten uitvoeren? Om welk soort werken gaat dit?
3. Zijn er bij restauratiewerkzaamheden volgens u hogere prijsofferten ontvangen omwille van het feit dat het betrokken erfgoed in aanmerking kwam voor een restauratiepremie? Zo ja, hoe groot is het prijsverschil ongeveer dat hierdoor wordt veroorzaakt?
4. Bent u van mening dat bij de restauratie van uw onroerend erfgoed de kosten correct werden ingeschat of dat hierbij toch grote marge wordt genomen door de architecten?
5. Werd u in uw restauratiedossier geconfronteerd met onverwachte meerwerken? Komt dit volgens u omdat er bij de start van de werken de kosten gedrukt worden in offertes of omdat er steeds meer onvoorziene werken moeten uitgevoerd worden of om nog andere redenen?
6. In welke mate hebt u als opdrachtgever van restauraties aan uw onroerend erfgoed kennis van de uit te voeren werken en in welke mate bent u op de hoogte van de gangbare prijzen op de markt?
7. Wat zou er volgens u gebeuren indien er geen premie zou gegeven worden? Had u dan de restauratiewerkzaamheden helemaal niet of alleszins meer in de tijd gespreid laten uitvoeren?
   1. Brief aan de klankbordgroep

Aanmeldingsbrief klankbordgroep onderzoek bouwprijzen restauratie en onderhoud onroerend erfgoed (ontwerp)

Geachte mevrouw, geachte heer,

Het Agentschap Onroerend Erfgoed heeft het advieskantoor Idea Consult aangesteld om een onderzoek te voeren naar de markteffecten van premies op bouwprijzen in de erfgoedsector alsook naar de onderliggende kostendrijvers. Dit werd eerder reeds in de beleidsnota Onroerend Erfgoed 2014-2019 geïntroduceerd. Meer specifiek stelt de Beleidsnota op pagina 33 dat “ *…Bovendien lijkt het huidige premiestelsel, net zoals bij de Vlaamse woonbonus, een inflatie-effect te hebben op reguliere bouwprijzen in de erfgoedsector. Het agentschap Onroerend Erfgoed voert daarom een onderzoek naar de prijszetting op de restauratiemarkt en de aannemers. Dit onderzoek moet aantonen welke de kostendrijvers zijn en welke dynamiek tot stand komt door het toekennen van premies aan beschermd erfgoed…*”.

Het onderzoek omvat verschillende elementen, zoals literatuuronderzoek, een marktanalyse, analyse van de premieprocedure, gevalstudies alsook een comparatieve analyse van betoelaagde en niet betoelaagde vergelijkbare werken. Deze analyses zijn gebaseerd op bestaande rapporten, data over betoelaagde en niet betoelaagde werken, alsook op meer kwalitatieve inzichten uit interviews.

Graag hadden we u willen uitnodigen om deel uit te maken van de klankbordgroep. U zal dan inzage bekomen in de voorlopige eindresultaten en de mogelijkheid hebben uw reactie op deze resultaten te geven. Hiervoor wordt tegen het einde van dit onderzoekstraject, dat zich in maart 2016 situeert, een bijeenkomst georganiseerd waarvoor u tijdig zal worden uitgenodigd.

We hadden graag twee vertegenwoordigers van uw organisatie verwelkomd, en nodigen u bij deze alvast uit uw interesse te melden aan de contactpersoon voor deze studie:

Dr. Christine Vanhoutte

Onderzoeker onroerenderfgoedbeleid

Agentschap Onroerend Erfgoed, afdeling Erfgoedbeleid

Phoenixgebouw, Koning Albert II-laan 19 bus 5, B-1210 Brussel

T +32 (0)2 553 17 39

e-mail: [christine.vanhoutte@rwo.vlaanderen.be](mailto:christine.vanhoutte@rwo.vlaanderen.be)

Indien u vragen bij deze studie heeft aarzel niet om contact op te nemen.

Alvast dank voor uw medewerking.

Vriendelijke groeten,

* 1. Omkaderende informatie data contrafeitelijke analyse

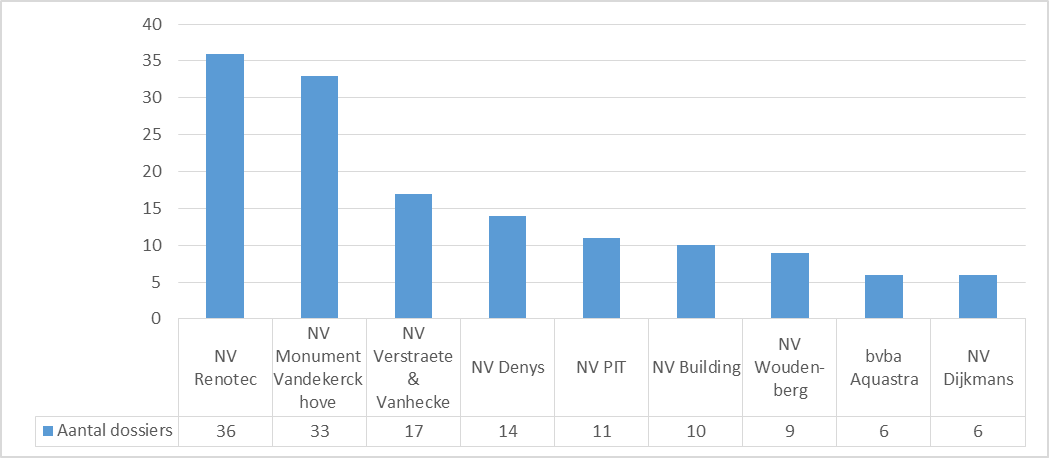
Specifiek voor de contrafeitelijke analyse hebben we gebruik gemaakt van een groep van 279 restauratiedossiers. In onderstaande paragrafen testen we kort de robuustheid van de marktanalyse op deze specifieke subdataset: de resultaten tonen grote gelijkenissen. Vervolgens bespreken we kort beschikbare prijs informatie voor deze subdataset ter omkadering van de contrafeitelijke analyse.

* + 1. Marktwerking

**Aannemers**

Voor de groep van 279 restauratiedossiers is het interessant een soortgelijke verkennende analyse te doen als deze in Figuur 3 omdat de dossiers gebruikt voor de contrafeitelijke analyse uit deze 279 restauratiedossiers geselecteerd worden. De informatie m.b.t. architecten, aannemers en hun locatie kan geanalyseerd worden aan de hand van dezelfde techniek in sectie 3.2.1.

Binnen de 279 restauratiedossiers komen 357 aannemers voor. Binnen een restauratiewerk waren aldus in sommige gevallen meerdere aannemers actief. Kijkend naar de frequentietabel zijn het opnieuw dezelfde namen van uitvoerders die terug komen. De oplijsting van uitvoerders die allen meer dan vijf vermeldingen binnen de 279 dossiers kennen, is terug te vinden op onderstaande figuur.

Figuur : frequentietabel uitvoerders met meer dan 5 vermeldingen in restauratiedossiers tussen 2013 en 2014 (n= 357)

Bron: Verwerking Idea Consult gegevens Brederogegevensbank

De vergelijking van de belangrijkheid van bepaalde aannemers binnen de restauratiedossiers in respectievelijk de dossiers over de brede periode 2011-2014 (op basis van aanvraag datum dossier) en de meer specifieke periode 2013-2014 (datum afronding werk) tonen sterke gelijkenissen. De twee belangrijkste aannemers, NV monument Vandekerckhove en NV Renotec zijn opnieuw duidelijk af te bakenen als meest actieve aannemers op de markt. De andere aannemers die in de lijst van 2013-2014 de top 10 aanvullen zijn eveneens terug te vinden in de top 25 van de lijst van meest voorkomende aannemers in de restauratiedossiers tussen 2011 en 2014.

**Architecten**

In de Brederogegevensdatabank over de periode 2013-2014 is er slechts voor 65 dossiers informatie over de uitvoerende architecten aanwezig. Het betreft ofwel 48 verschillende architecten. Architectenbureau Bressers komt daarvan het meest voor, namelijk in 6 verschillende dossiers. Dit architectenbureau was ook in de ruimere Bredero dataset het meest voorkomend. Architectenbureau Ro Berteloot wordt vervolgens in 3 verschillende restauratiedossiers vermeld. Verder kennen 7 andere architecten of architectenbureaus nog tweemaal een vermelding. Door gebrek aan gegevens over de architecten in de restauratiedossiers tussen 2013 en 2014 kan er verder niet veel geconcludeerd worden over de frequentie en belangrijkheid van bepaalde architecten binnen deze restauraties.

* + 1. Analyse marktwaarde, kostprijsanalyse

De Brederodatabank bevat informatie over de raming en gunningsbedragen. Hieronder wordt een kort overzicht gegeven van de informatie over ramingsbedragen per type werk en per provincie. Wat de gunningsbedragen betreft is er geen uitsluitsel over de bedragen (cfr. problemen met de beschikbare gegevens uit de Brederodatabank in 3.1). Tevens werd aangehaald door de opdrachtgever dat de bedragen in de Brederodatabank niet altijd correct zijn.

De kostprijsinformatie is niet beschikbaar in Bredero. De kostprijsinformatie werd verzameld in het kader van de contrafeitelijke analyse, dit voor een subset van de restauratiewerken. De verzamelde kostprijsinformatie is ook heel specifiek toegespitst op een beperkt aantal type werken. Dit maakt de vergelijking tussen de ramings- en gunningsbedragen (per dossiers) en de kostprijsinformatie (per type werk) onmogelijk.

Het totale ramingsbedrag voor de 260[[31]](#footnote-32) restauratiedossiers bedraagt EUR 223.444.547. De individuele bedragen per dossier lopen sterk uiteen. Opgedeeld per type werk vertegenwoordigen de algemene bouwwerken de helft van dit bedrag. Buitenrestauraties en interieurrestauraties vertegenwoordigen respectievelijk 17% en 10%. Dak- en gevelrestauraties vertegenwoordigen 7% van het totale ramingsbedrag. De verspreiding over de vijf provincies is redelijk gelijk met een relatief groter aandeel voor de provincies Antwerpen en Oost-Vlaanderen.

Tabel 20: Overzicht ramingsbedragen restauratiedossiers (n=260)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Totaal** | **Gemiddelde** | **Minimum** | **Maximum** |
| **223.444.547** | **859.402** | **3.610** | **12.398.359** |

Tabel 21: Overzicht van ramingsbedragen restauratiedossiers per type werk (n=260)

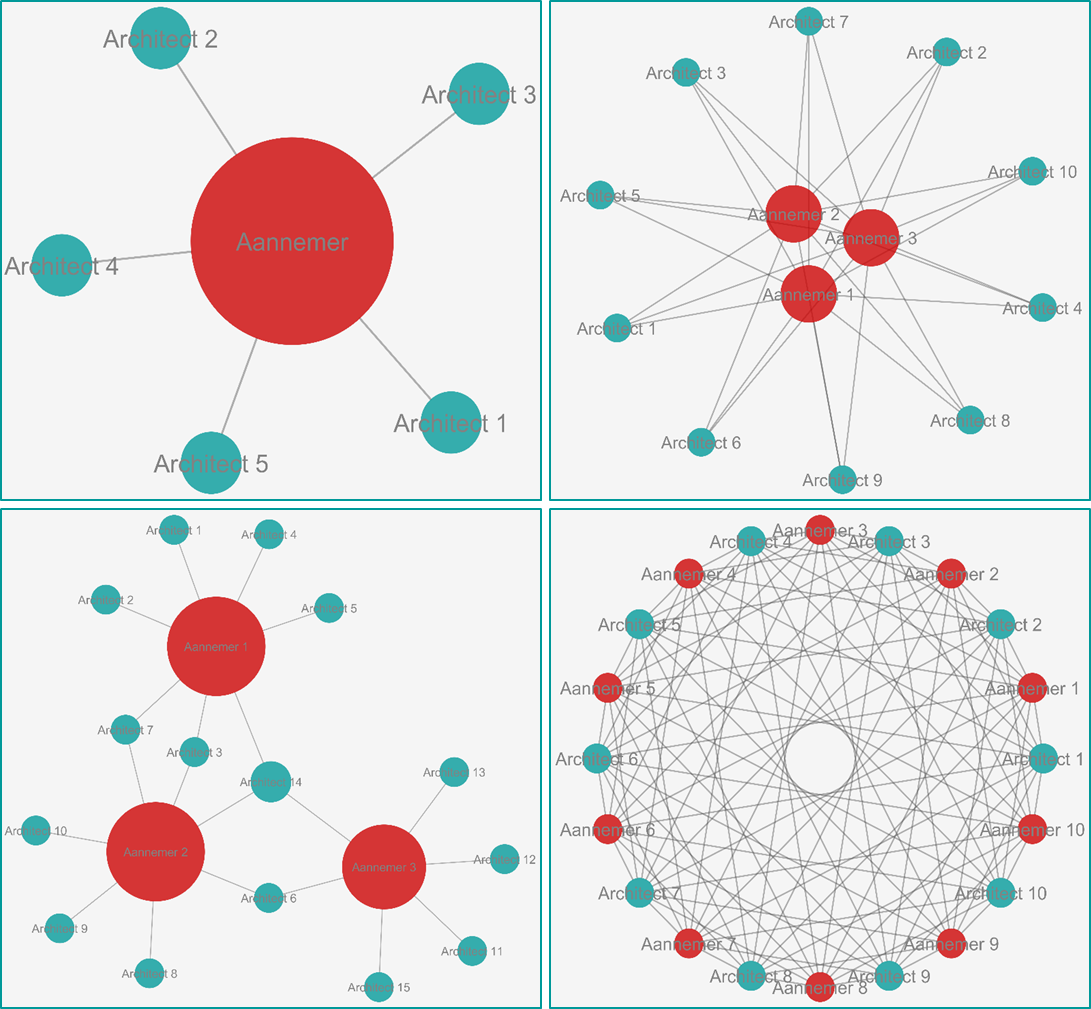
|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Type werk** | **Totaalraming** | **Aantal restauratiedossiers** |
| Algemeen | 112.421.989 (50%) | 105 (40%) |
| Buitenrestauratie | 38.545.633,51 (17%) | 52 (20%) |
| Dakrestauratie | 16.487.194,62 (7%) | 29 (11%) |
| Gevelrestauratie | 14.613.756,55 (6%) | 19 (7%) |
| Interieurrestauratie | 21.829.883,42 (10%) | 18 (7%) |
| Molenrestauratie | 4.487.596,08 (2%) | 9 (3%) |
| Noodherstellingen | 1.838.500,24 (1%) | 4 (2%) |
| Schilderwerken | 1.429.301,98 (0,6%) | 4 (2%) |
| Specialistisch werk | 4.251.948,59 (2%) | 7 (2%) |
| **Totaal** | **223.444.547** | **260** |

Tabel 22: Overzicht ramingsbedragen restauratiedossiers per provincie (n=257)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Provincie** | **Totaalraming** | **Aantal restauratiedossiers** |
| Antwerpen | 53.140.126 (24%) | 52 (20%) |
| Limburg | 46.597.111 (21%) | 56 (22%) |
| Oost-Vlaanderen | 53.262.947 (24%) | 52 (20%) |
| Vlaams-Brabant | 38.278.200 (17%) | 40 (15%) |
| West-Vlaanderen | 31.175.143 (14%) | 57 (22%) |
| **Totaal** | **222.454.530** | **257** |

* 1. Netwerktypologieën en markten

Onderstaande figuur geeft vier algemene netwerktypologieën weer: een monopolie, een oligopolie, een monopolistische concurrentie en pure competitie. Hieronder geven we kort enkele kenmerken weer voor elk van de marktvormen.

Figuur : Netwerktypologieën

Monopolistische concurrentie

Oligopolie

Volmaakte mededinging

Monopolie

bron: IDEA Consult

In een **monopolie**, linksboven weergeven, is er een dominante partij (in dit geval de aannemer) de een dermate groot marktaandeel heeft dat het de macht heeft de markt en marktprijzen te beïnvloeden. Er zijn verschillende redenen voor het ontstaan van een monopolie, bijvoorbeeld hoge initiële kosten of netwerkeffecten, unieke technologie, kennis, resources, alsook regulering. Een gekend voorbeeld van een monopolist is Microsoft. Voorbeelden op lokaal vlak zijn het aanbod van leidingwater, openbaar vervoer, distributie van elektriciteit.

In een **oligopolie**, weergegeven rechtsboven, wordt de markt gedomineerd door een aantal invloedrijke spelers. Ook deze spelers kunnen een significante invloed hebben op de markt en marktprijzen. Door hoge markttoetredingsbarrières wordt het aantal invloedrijke spelers gelimiteerd. Een voorbeeld van een oligopolie is de productie van auto’s.

Een markt met **volmaakte mededinging**, weergeven rechtsonder, heeft veel aanbieders en afnemers van een vrij gestandaardiseerd product of dienst, en de markttoetredingsbarrières zijn laag. Er zijn geen spelers die een dusdanige marktinvloed hebben dat ze de markt of prijzen kunnen beïnvloeden. Met andere woorden zij zijn prijsnemers. Een voorbeeld van een markt met volmaakte mededinging is de markt voor landbouwproducten zoals granen, appelen, peren.

Een **monopolistische concurrentie**, weergeven linksonder, creëren de spelers een marktniche waar ze enige prijszettingsmacht hebben door zich op niet-prijs karakteristieken sterk van potentiële concurrenten te onderscheiden. Zoals bij volmaakte mededinging zijn de toetredingsbarrières eerder laag en zijn er veel spelers op de markt aanwezig. Een gekend voorbeeld van een monopolistische concurrentie is de schoonheidsproductenindustrie.

1. Subsidies gebruiken we hier als generieke term voor financiële overheidssteun en niet in de betekenis van het onroerenderfgoeddecreet. Ook de term toelages gebruiken we als synoniem voor subsidies. Binnen het gamma van fiscale stimulansen kunnen ook de belastingverminderingen worden gesitueerd. [↑](#footnote-ref-2)
2. Dergelijke wachtlijst is uitzonderlijk, en mede een gevolg van de inwerkingtreding van het nieuwe Onroerenderfgoeddecreet op 1 januari 2015, dat ook nieuwe premievoorwaarden stelde, waarop premienemers anticipeerden. [↑](#footnote-ref-3)
3. “*Bovendien lijkt het huidige premiestelsel, net zoals bij de Vlaamse woonbonus, een inflatie-effect te hebben op reguliere bouwprijzen in de erfgoedsector. Het agentschap Onroerend Erfgoed voert daarom een onderzoek naar de prijszetting op de restauratiemarkt en de aannemers. Dit onderzoek moet aantonen welke de kostendrijvers zijn en welke dynamiek tot stand komt door het toekennen van premies aan beschermd erfgoed. Door middel van simulaties kan bekeken worden welke financiële ondersteuningssystemen het meest efficiënt en effectief kunnen zijn.”* Vlaams Parlement (2014) Beleidsnota Onroerend Erfgoed 2014-2019, ingediend op 24 oktober 2014 stuk 146 (2014-2015) – Nr. 1, p 33. Consulteerbaar via <https://docs.vlaamsparlement.be/docs/stukken/2014-2015/g146-1.pdf> [↑](#footnote-ref-4)
4. Met andere woorden, wanneer de aanbieders van restauratie- en onderhoudsdiensten op een marktniche spelen. [↑](#footnote-ref-5)
5. Noteer: we gaan van de hypothese uit dat de vraagcurve elastisch is, met andere woorden dat de vraag beïnvloed wordt door de prijs van de werken. Wanneer deze echter inelastisch is (dus verticaal) dan heeft de subsidie geen enkel effect op het aantal uitgevoerde werken, en komt de premie volledig ten voordele van de eigenaar van het monument. Indien daarentegen de vraagcurve perfect elastisch is (horizontaal) dan wordt het effect op de hoeveelheid uitgevoerde werken wederom door de elasticiteit van de aanbodscurve bepaald. [↑](#footnote-ref-6)
6. De vooronderzoeken en beveiligingswerken zijn uit de lijst verwijderd in overleg met de opdrachtgever. [↑](#footnote-ref-7)
7. Het betreft restauratiedossiers die afgerond zijn in de periode 2013-2014. Er is tevens informatie beschikbaar over de architecten die ooit hebben meegewerkt aan een onderhoudsdossier. Doch deze informatie werd niet meegenomen in de analyse daar die zich toespitst op restauratiewerken. [↑](#footnote-ref-8)
8. Een bijkomend probleem was dat bij het extraheren van data uit de Brederogegevensbank er meerdere lijnen per restauratiedossier werden gecreëerd (zo’n 11357 lijnen voor 279 dossiers). In geval van verschillende aannemers, architecten, eigenaars, voorschotbedragen en dergelijke per dossiers wordt er telkens een nieuw regel aangemaakt. Na het uitvoeren van enkele datacleaning stappen bleven er echter nog een aantal onduidelijkheden over in de dataset: bij sommige dossiers komen meerdere objectnummers voor, meerden 2 voorschotbedragen, meer dan één eindbedrag en/of meer dan 1 gunningsbedrag. [↑](#footnote-ref-9)
9. [↑](#footnote-ref-10)
10. De Monument-Vandekerckhove groep bestaat uit 17 ondernemingen: Bouwonderneming Goedleven B.V., Enterprise Georges Lanfry, Bouwonderneming FR Goedleven NV, Travaux et promotion des monuments, Altritempi, Brussels construction company, Francois Goedleven, Modern renovation technics, Modern stability contractor, Monument-Vandekerckhove, Monument Hainaut, Monument Logistics, Monument Materieel, Monument Real Estate, Patrimonium Research & Consulting en SCI Barbet (bron: Belfirst, 17/12/2015). Deze ondernemingen komen apart voor in de Brederogegevensdatabank. De onderneming Goedleven-Altritempi wordt 55 keer gelinkt aan een restauratiedossier, de onderneming Monument Hainaut éénmaal.

    Om het totaal aantal links voor de Monument-Vandekerckhove groep te bekomen moet men de links van nv. Monument Vandekerckhove optellen met de links naar restauratiedossiers van de andere ondernemingen in de groep. Dit komt op een totaal van 293 links. [↑](#footnote-ref-11)
11. Interpretatie kaarten: de grootte van de bol geeft het aantal weer. Aldus een grote donkergroen bol staat voor een groot aantal aannemers in deze gemeente. Een grote lichtgroene bol staat voor een groot aantal verwijzingen naar restauratiepremies waarbij de aannemer(s) gevestigd zijn in de gemeente. Een gemeente met een grote lichtgroene bol met een kleine donkergroene bol in, wordt gekenmerkt door één of enkele aannemers die zeer actief zijn op de markt. Wanneer beide bollen ongeveer een gelijke grootte kennen, wil dit zeggen dat het aantal aannemers en aantal links naar restauratiepremie ongeveer gelijk is, of dus dat de aannemers in die gemeente niet herhaaldelijk voorkomen in de markt. [↑](#footnote-ref-12)
12. Een lijst van restaurateurs is bijvoorbeeld terug te vinden op de site van het BRK: [www.brk-aproa.org](http://www.brk-aproa.org) . [↑](#footnote-ref-13)
13. Ook de verplichte opmaak van beheersplannen heeft een vertragend effect op de onderhoudswerkzaamheden, wat vooral kleinere aannemers bijkomend zal treffen. De opmaak van de beheersplannen zijn echter nieuw vanaf 2015 en behoren dus niet tot de oude premieprocedure. [↑](#footnote-ref-14)
14. Uit de analyse van de Brederogegevensbank kunnen we afleiden dat er 3 Waalse aannemers actief zijn op de Vlaamse restaurtiemarkt. [↑](#footnote-ref-15)
15. Bemerking onderzoeksteam: Het kan tot een jaar duren vooraleer je erkenning in orde komt, de geldigheidsduur is bovendien beperkt tot vijf jaar, wat betekent dat een buitenlands aannemer voldoende marktpotentieel voorhanden moet hebben vooraleer de omslachtige erkenningsaanvraag lonend wil zijn [↑](#footnote-ref-16)
16. Deze gegevens zijn dubbel aanwezig in de databank. [↑](#footnote-ref-17)
17. <http://www.rsz.fgov.be/nl/statistieken/publicaties/loontrekkende-tewerkstelling> [↑](#footnote-ref-18)
18. <http://www.faba.be/Newsletter.asp?id=790&lng=nl> [↑](#footnote-ref-19)
19. Het is mogelijk dat een aannemers in de kolom D23 voorkomt en ook in de kolom D24. De aannemers werden binnen een erkenning (D23/D24) aan één bepaalde klasse toegewezen (1-8). [↑](#footnote-ref-20)
20. De lijst van 397 dossiers bevat enkel de dossiers waarbij zowel de naam van de aannemer als van de architect geregistreerd zijn. [↑](#footnote-ref-21)
21. Nieuw is wel de forfaitaire prijslijst, waar een premienemer zich op kan baseren om de premie te vragen. Dit gaat om standaardwerken, met een prijszetting eerder aan de lage kant, die de raming van de architect vervangt. Ook al wordt deze informatie vergaard, toch blijft het zichtveld van de consulenten op prijszetting te beperkt of onnauwkeurig. [↑](#footnote-ref-22)
22. De openbare sector moet wel in de nieuwe regeling een beheersplan maken voor de standaard- en de restauratiepremie, om in aanmerking te komen voor verhoogde premie. De privésector daarentegen haakt in vele gevallen af omdat het eveneens een beheersplan moet opmaken. Dit loont vaak de moeite niet, het neemt tijd in beslag en kost dus geld. [↑](#footnote-ref-23)
23. Als we de 350 aannemers actief op de Vlaamse erfgoedmarkt (in projecten afgerond in 2013-2014) koppelen met de aannemers die een D23/D24 erkenning hebben, dan merken we dat we maar een beperkt deel van de aannemers die meegewerkt hebben op een restauratiedossier kunnen terugvinden in de D23/D24 lijst. Mogelijke verklaringen voor deze beperkte overlap kunnen dataregistratieproblemen in de Brederogegevensbank zijn, tijdsverschillen tussen erkenning en uitvoering van de werken waarvoor de kostprijs onder het minimum bedrag voor D23/D24 erkenning liggen. Mogelijks zijn er ook een aantal niet-erkende aannemers (mogelijks via onderaanneming) actief op de restauratiemarkt. Op basis van de beschikbare gegevens kunnen we hierover geen uitsluitsel geven. [↑](#footnote-ref-24)
24. De gangbare Engelstalige term is ‘nearest neighbour matching’ [↑](#footnote-ref-25)
25. Er werd in samenwerking met de opdrachtgever beslist om manueel een controle groep samen te stellen. Dit omdat er voor de groep van niet-betoelaagde werken geen informatie beschikbaar is. Er is zelfs geen lijst beschikbaar die een overzicht geeft van de niet-betoelaagde werken. Op basis van de beschikbaar gegevens is er dus geen controlegroep mogelijk [↑](#footnote-ref-26)
26. Vooronderzoeken en beveiligingswerken werden niet meegenomen in de analyse [↑](#footnote-ref-27)
27. Werd door niemand ingevuld. [↑](#footnote-ref-28)
28. Waar de contact informatie niet volledig was werden de erfgoedconsulenten gecontacteerd met de vraag om de nodig informatie aan te leveren. [↑](#footnote-ref-29)
29. In totaal werden 15 kostenposten niet meegenomen in de analyse omdat er niet voldoende kostprijs informatie voor zowel de gesubsidieerd als niet-gesubsidieerde werken beschikbaar was. [↑](#footnote-ref-30)
30. Hierbij is het mogelijk om te matchen op de geschatte waarschijnlijkheid dat men een subsidie ontvangt, de propensity score. [↑](#footnote-ref-31)
31. Voor 19 restauratiedossiers is er geen informatie over het ramingsbedrag beschikbaar. [↑](#footnote-ref-32)