

NAX

BUNDESARCHITEKTENKAMMER
NETZWERK ARCHITECTUREXPONENT

USA – Markt für Architekturleistungen

bfai 

*Bundesagentur für Außenwirtschaft
Servicestelle des Bundesministeriums
für Wirtschaft und Technologie*

Impressum

Bundesagentur für Außenwirtschaft
Agrippastraße 87-93, 50676 Köln
Tel.: 0221/20 57-0, Fax: 0221/20 57-275
Internet: www.bfai.de

Verfasser: Robert Espey, Washington
Redaktion: Oliver Döhne
Bestell-Nr. 13102
Preis: 13,- Euro

Ansprechpartner in der bfai:
Christian Janetzke
Tel.: 0221/20 57-255
E-Mail: janetzke@bfai.de

Alle Rechte vorbehalten. © Nachdruck - auch teilweise - nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt

USA - Markt für Architekturleistungen

Inhalt 3

Inhalt	3
Vorwort	4
1. Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen	5
1.1 Die Bauwirtschaft	5
1.1.1 Überblick	5
1.1.2 Entwicklungen in einzelnen Bausparten	10
1.1.2.1 Wohnungsbau	10
1.1.2.2 Gewerbliche und andere Nichtwohngebäude	15
1.2 Die Architekturleistungen	17
2. Chancen für deutsche Architekten	24
3. Rechtliche Voraussetzungen für den Marktzugang	31
3.1 Architektenlizenz	31
3.2 Arbeitsgenehmigung	38
4. Auftraggeber	42
5. Ausschreibungspraxis	43
6. Tipps zur Markterschließung	44
7. Charakteristika des Planungs- und Bauverlaufs	50
8. Messen	52
9. Fachzeitschriften	54
10. Kontaktanschriften	56

USA - Markt für Architekturleistungen

Vorwort

Vorwort

Die vorliegende Broschüre ist ein Beitrag der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai) zum Netzwerk Architekturexport NAX der Bundesarchitektenkammer, mit dem der grenzüberschreitende Austausch von Architektur- und Stadtplanungsleistungen gefördert werden soll und das ständig weiter ausgebaut wird.

Die Ziele und Arbeitsweisen des NAX sind:

- Die NAX Online-Datenbanken vermitteln direkte Kontakte zwischen Architekten, Stadtplanern, Ingenieuren und Investoren aus dem In- und Ausland.
- Die NAX Informationsdienste versorgen Architekten, Stadtplaner und Investoren mit den aktuellen Ausschreibungen und relevanten Informationen zum Planen und Bauen im Ausland.
- Mit dem NAX Lobbying und Marketing werden ausländische Investoren von der hohen Planungsqualität in Deutschland überzeugt. Außerdem wird dadurch für den grenzüberschreitenden Architekturaustausch geworben.

Weitere Informationen zum NAX erhalten Sie unter www.architekturexport.de.

Für Architekten gibt es in den USA derzeit und auch in nächster Zukunft viel zu tun. Der Bausektor insgesamt hat zwar 2007 eine Schwächephase durchlaufen, aber der Wendepunkt könnte schon 2008 erreicht werden. Die Leistungen professioneller Planer, Ingenieure und Designer sind gefragt.

In dieser Broschüre der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai) mit Unterstützung der Bundesarchitektenkammer sind die wichtigsten Informationen zum US-Markt für Architekturleistungen zusammengestellt. Chancen und Möglichkeiten für deutsche Planungs- und Architekturbüros werden ebenso aufgezeigt wie die Risiken und Probleme. Neben der Darstellung der rechtlichen Rahmenbedingungen beinhaltet die Publikation Praxistipps aus dem Erfahrungsschatz amerikanischer Architekten und ihrer deutschen, bereits vor Ort tätigen Kollegen.

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

1. Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

1.1 Die Bauwirtschaft

1.1.1 Überblick

Die Konjunkturblase im US-Wohnungsbausektor ist 2007 endgültig geplatzt. Zwar gab es dafür bereits 2005 deutliche Anzeichen, aber die meisten Experten sahen zunächst keine „Bubble“, sondern sprachen lediglich von einer Rückkehr zu normalen Marktverhältnissen. So erklärte David Lereah, der einflussreiche Chef-Ökonom des US-Maklerverbandes NAR (National Association of Realtors), im Herbst 2006, der Wohnungsmarkt sei nach einer weichen Landung nun wieder auf Expansionskurs. Anfang 2007 prognostizierte der Verband eine kontinuierliche Belebung der Wohnungsnachfrage. Tatsächlich fiel die Nachfrage 2007 um geschätzte 14%. Damit beschleunigte sich die Schrumpfung gegenüber 2006, als ein Minus von fast 10% verbucht wurde.

Wohnungsbau in der Krise

In der Ende 2007 vorgelegten NAR-Prognose geht der Verband für 2008 von einem weiteren Rückgang der Wohnungsnachfrage aus, allerdings nur noch um etwa 1%. Die Nachfrage nach neuen Wohnimmobilien soll sich aber noch einmal zweistellig auf 0,7 Mio. Wohneinheiten (-13%; 2007: 0,8 Mio. Einheiten) vermindern. Dieser Wert würde um 46% unter dem 2005 erreichten Spitzenniveau (1,3 Mio. Einheiten) liegen. Bei den Gebrauchtwohnimmobilien erwartet der NAR für 2008 einen leichten Nachfrageanstieg um 0,4% auf 5,7 Mio. Einheiten, der Vergleich mit 2005 (7,1 Mio. Einheiten) ergibt ein Minus von fast 20%.

Strukturdaten der US-Bauwirtschaft					
Kennziffer	2005 1)	2006 1)	2007 2)	2008 2)	2009 2)
Wert der Bauinvestitionen (in Mrd. US\$), davon	1.132,2	1.192,2	1.172,4	1.255,6	1.385,8
Wohnungsbau (einschl. Instandhaltung und Modernisierung)	647,0	647,4	547,7	561,8	626,3
öffentlich	641,4	641,3	k.A.	k.A.	k.A.
privat	5,6	6,1	k.A.	k.A.	k.A.
Wirtschaftsbau	303,3	341,9	398,5	441,2	475,9
Infrastrukturbau	181,9	202,9	226,2	252,6	283,6
öffentlich	129,1	142,1	k.A.	k.A.	k.A.
privat	52,8	60,8	k.A.	k.A.	k.A.

1) Bautätigkeit gemäß der Statistikreihe „Value of Construction“; 2) Schätzungen beziehungsweise Prognosen (Reed Construction Data von Oktober 2007)
Quellen: U.S. Department of Commerce, U.S. Census Bureau, Reed Construction Data

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

Der Wohnungsbau war im Zeitraum 2001 bis 2005 ein starker Wachstumsmotor und konnte 2001 wesentlich dazu beitragen, die US-Wirtschaft vor einem Abgleiten in eine ernste Rezession zu bewahren. Jetzt könnte der schrumpfende Wohnungsbausektor die Gesamtkonjunktur in schweres Fahrwasser bringen. Die größte Gefahr droht von einem negativen Einfluss der Wohnungsbaukrise auf die Kaufkraft der amerikanischen Konsumenten.

Das durch die steigenden Immobilienpreise in den vergangenen Jahren aufgebaute Vermögen der Privathaushalte schrumpft nun durch fallende Werte. Dies hat mittlerweile zu einer spürbaren Verunsicherung der US-Konsumenten geführt. Sollte sich eine nachhaltige Dämpfung des privaten Verbrauches ergeben, verliert die gesamte US-Konjunktur und als Folge auch die Weltwirtschaft an Dynamik. Eine Rezession wäre keineswegs mehr auszuschließen.

Konjunktorentwicklung ungewiss

Im Jahresverlauf 2007 sind die BIP-Prognosen kontinuierlich nach unten korrigiert worden. Derzeit (Dezember 2007) wird für 2007 der Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) auf nur noch etwa 2% geschätzt. Geringere Wachstumsraten gab es zuletzt in den Krisenjahren 2001 und 2002 mit 0,8% beziehungsweise 1,6%. Eine Fortsetzung der schwachen Gesamtkonjunktur würde 2008 zu einer Abbremsung der gegenwärtig noch sehr lebhaften Bauinvestitionen in Industrie, Handel und Dienstleistungen führen. Zudem könnte sich die erwartete Erholung im Wohnungsbausektor verzögern. Weniger Wirtschaftswachstum bedeutet auch geringere Steuereinnahmen und damit ungünstigere Rahmenbedingungen für öffentliche Bauinvestitionen. Noch sind die meisten Prognosen zur Entwicklung der Baubranche für 2008 eher von Optimismus gekennzeichnet.

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

Bauinvestitionen (in Mio. US\$ zu konstanten Preisen von 2000) *)					
Sektoren	2002	2003	2004	2005	2006
Alle Sektoren	923,0	953,5	1.002,1	1.035,4	1.032,4
Private Bautätigkeit	716,0	744,7	797,9	835,5	828,6
Wohnungsbau	462,2	501,2	551,2	587,7	560,0
Einfamilienhäuser	246,3	272,6	305,3	328,3	302,7
Nichtwohnungsbau	253,8	243,5	246,7	247,8	268,6
Handel, Bürogebäude u. Gesundheitswesen	109,8	102,6	105,1	104,3	111,9
Bürogebäude	38,5	32,4	32,8	33,7	37,9
Krankenhäuser etc.	23,7	24,9	25,4	25,5	27,8
Einkaufszentren	13,8	13,3	15,2	16,8	20,0
Lebensmittelhandel	7,0	7,2	6,7	5,8	5,1
Lagerhaltung	10,5	10,6	9,8	9,6	10,0
Andere kommerzielle Gebäude	16,2	14,0	15,0	12,8	11,1
Industriegebäude	16,7	15,4	16,2	19,0	20,4
Stromversorgung und Telekommunikation	47,1	41,0	33,7	32,7	35,2
Ölpipelines, Gasversorgung	24,5	29,0	33,3	35,1	39,8
Andere Bauten	55,9	53,4	54,6	51,9	54,6
Schulen	13,7	13,5	12,1	11,4	11,1
Hotels	12,2	11,2	12,7	12,5	16,2
Transportwesen	6,1	5,6	5,9	6,0	6,5
Landwirtschaftliche Bauten	5,3	4,7	4,7	4,7	3,9
Staatliche Bautätigkeit	207,0	208,8	204,2	199,9	203,8
Wohnungsbau	6,4	6,2	6,2	5,9	5,9
Bürogebäude	19,9	19,5	20,1	18,4	35,7
Industriegebäude	0,3	0,8	0,5	0,5	0,4
Schulen etc.	51,6	52,5	52,4	52,3	53,5
Krankenhäuser	4,7	4,6	4,5	4,3	4,8
Straßenbau	55,1	53,8	53,5	52,1	53,2
Militärische Anlagen	2,4	2,7	3,0	3,0	3,1
Abwasseranlagen	10,9	11,7	11,8	11,6	12,3
Wasserversorgungsanlagen	10,5	10,5	10,5	11,3	11,9

*) Bruttoanlageinvestitionen gemäß volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung
Quelle: U.S. Department of Commerce

Das Bauvolumen im privaten Wohnungssektor stagnierte 2006 bei 641 Mrd. US\$. In den drei Jahren zuvor gab es zweistellige Zuwächse (2005: 13,6%; 2004: 18,7%; 2003: 12,8%). Außerhalb des Wohnungsbaus ging die private Bautätigkeit in den Jahren 2001 bis 2003 infolge der gesamtwirtschaftlichen Abkühlung kontinuierlich zurück. Das Bauvolumen lag 2000 bei 275 Mrd. US\$, nur noch 229 Mrd. US\$ waren es 2003 (insgesamt ein Rückgang um 16,7%). In den folgenden beiden Jahren konnten zwar wieder Zuwächse verbucht werden, aber das 2005 erreichte Niveau (257 Mrd. US\$) lag noch 6,8% unter dem Wert von 2000. Ein kräftiger Wachstumsschub wurde dann 2006 verzeichnet, der private Nichtwohnungsbau expandierte um 15,2% auf 296 Mrd. US\$.

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

Führende US-Bauunternehmen 2006		
Firma, Sitz (Stadt/Bundesstaat)	Umsatz (in Mio. US\$)	Beschäftigte
Bechtel, San Francisco/Kalifornien	15.367	40.000
Fluor Corp., Irving/Texas	11.274	37.560
The Turner Corp., New York/New York	8.244	5.700
KBR, Houston/Texas	8.150	56.000
Skanska USA Inc., Whitestone/New York	5.072	5.260
Bovis Lend Lease, New York/New York	4.984	9.815
Kiewit Corp., Omaha/Nebraska	4.525	14.700
PCL Construction Enterprise Inc., Denver/Colorado	4.110	3.300
Jacobs, Pasadena/Kalifornien	3.987	31.700
The Shaw Group, Inc., Baton Rouge/Louisiana	3.423	22.000
The Whiting-Turner Contracting Co., Baltimore/Maryland	3.339	1.700
Clark Group, Bethesda/Maryland	3.259	3.100
CB&I, The Woodlands/Texas	3.125	13.000

Quelle: Engineering News Record, Mai 2007

Lebhafter Nichtwohnungsbau

Die Stagnation im privaten Wohnungsbau und die gleichzeitige starke Expansion der sonstigen privaten Bauinvestitionen haben 2006 zu einem Wachstum der gesamten privaten Bautätigkeit von 4,4% auf 937 Mrd. US\$ geführt. Eine deutliche Schrumpfung um etwa 7% auf 870 Mrd. US\$ dürfte sich 2007 ergeben haben. Der Einbruch im Wohnungsbau um 18% auf geschätzte 525 Mrd. US\$ konnte nicht mehr durch den Zuwachs in den anderen Bausparten um 17% auf 345 Mrd. US\$ ausgeglichen werden.

Staat investiert kräftig

Im öffentlichen Sektor setzte sich 2007 die seit Jahren zu beobachtende kontinuierliche Ausweitung der Bauaktivitäten mit einem Zuwachs von 12% auf 285 Mrd. US\$ (Schätzung) fort. Das öffentliche Bauvolumen lag 2006 mit 255 Mrd. US\$ um etwa 41% über dem im Jahr 2000 erreichten Niveau. Gegenüber 2005 wurde 2006 ein Plus von 9,0% (2005: 234 Mrd. US\$) verzeichnet. Auf die Bundesstaaten, Kreise und Städte entfielen 2006 mit 238 Mrd. US\$ über 93% der öffentlichen Bautätigkeit, die Bundesregierung hatte nur einen Anteil von 7% beziehungsweise 18 Mrd. US\$. Die Schwerpunkte der staatlichen Bauinvestitionen liegen in den Bereichen Straßenbau (2006: 71 Mrd. US\$), Erziehung und Bildung (72 Mrd. US\$), Wasser- und Abfallwirtschaft (37 Mrd. US\$) sowie öffentliche Verkehrssysteme (19 Mrd. US\$).

Angesichts der erheblichen Unwägbarkeiten hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung stehen die aktuellen Prognosen über den zukünftigen Trend der Baubranche auf sandigem Grund. Die jüngsten Vorhersagen von Reed Construction Data wurden im Oktober veröffentlicht. Hier wird für 2007 von einer Schrumpfung der US-Bauwirtschaft um 1,7% auf

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

1.172 Mrd. US\$ ausgegangen und für 2008 ein Plus von 7,1% erwartet. Insbesondere die Prognose für 2008 könnte sich aber als zu optimistisch erweisen.

Prognosen auf sandigem Grund

Die Experten von Reed Construction haben 2007 ihre Vorhersagen mehrfach erheblich korrigieren müssen. Die Anfang 2007 vorgelegte Reed-Prognose ging für 2007 von einem Wachstum der Baubranche um 2,6% aus. Damals wurde der Rückgang beim Wohnungsneubau mit -9,3% veranschlagt, die aktuelle Prognose geht nun von -21,2% aus.

US-Bauunternehmen nach Sektoren und Betriebsgröße 2005 1)		
NAICS 2)	Betriebsgröße nach Zahl der Beschäftigten	Zahl der Betriebe
23	Alle Betriebe	787.672
	1 bis 9 Beschäftigte	643.508
	10 bis 99	136.153
	100 bis 499	7.528
	500 und mehr	483
236	Betriebe im Bereich Gebäudeherstellung	243.567
	1 bis 9 Beschäftigte	210.063
	10 bis 99	31.861
	100 bis 499	1.536
	500 und mehr	107
237	Betriebe in den Bereichen Straßenbau, Energieinfrastruktur, Wasserwirtschaft etc.	50.827
	1 bis 9 Beschäftigte	35.259
	10 bis 99	13.994
	100 bis 499	1.452
	500 und mehr	122
238	Betriebe im Bereich Bauhandwerk 3)	493.278
	1 bis 9 Beschäftigte	398.186
	10 bis 99	90.298
	100 bis 499	4.540
	500 und mehr	254

1) gemäß „County Business Pattern 2005“ (veröffentlicht im Juni 2007); 2) North American Industry Classification System (NAICS); 3) Dachdecker, Installateure, Elektriker etc.
Quelle: U.S. Census Bureau

Die in den letzten Jahren insgesamt gute Baukonjunktur hat im Fünfjahreszeitraum 2002 und 2006 zur Schaffung von 863.000 neuen Arbeitsplätzen geführt. Der offiziellen Arbeitsmarktstatistik zufolge beschäftigte die Baubranche (NAICS 23; North American Industry Classification System) im Jahresdurchschnitt 2006 etwa 7,7 Mio. Personen (2005: 7,3 Mio.). Etwa 50.000 Stellen gingen 2007 verloren.

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

Wirtschaftszensus

Der jüngste Wirtschaftszensus (County Business Patterns) aus dem Jahr 2005 weist für die Baubranche insgesamt 787.672 Betriebe (2004: 760.372) aus. In der Gebäudebausparte gab es 243.567 Betriebe (233.617), im Bereich Heavy Construction and Civil Engineering (Straßenbau, Wasserwirtschaft, Energieinfrastruktur etc.) 50.827 Betriebe (50.146) und im Bauhandwerk 493.278 Betriebe (476.609).

1.1.2 Entwicklungen in einzelnen Bausparten

1.1.2.1 Wohnungsbau

Zu Jahresbeginn 2007 wurden nur die pessimistischen Prognosen Wirklichkeit. Damals erwartete die Branche zwar eine Fortsetzung der negativen Entwicklung im Wohnungsbau, aber der mittlere Prognosewert für die Zahl der Baustarts lag bei einem Rückgang von „nur“ etwa 10% auf 1,6 Mio. Wohneinheiten. Optimistischere Vorhersagen kalkulierten mit einer Stagnation auf Vorjahresniveau. Wenige rechneten mit einer Schrumpfung auf nur noch 1,4 Mio. Einheiten. Letztlich sank die Zahl der Baustarts auf 1,36 Mio. Einheiten (Schätzung). So wenige neue Projekte wurden zuletzt 1995 gezählt.

Kennzahlen des US-Wohnungsbausektors (in 1.000 Wohneinheiten)

Jahr	Fertiggestellte Wohneinheiten	Begonnene Wohneinheiten	Erteilte Baugenehmigungen
2000	1.573,7	1.568,7	1.592,3
2001	1.570,8	1.602,7	1.636,7
2002	1.648,4	1.704,9	1.747,7
2003	1.678,7	1.847,7	1.889,2
2004	1.841,9	1.955,8	2.070,1
2005	1.931,4	2.068,3	2.155,3
2006	1.979,4	1.800,9	1.838,9
2007 1)	1.520,0	1.360,0	1.380,0
2008 2)	k.A.	1.180,0	k.A.
2009 2)	k.A.	1.320,0	k.A.

1) bfai-Schätzung; 2) Prognose der National Association of Home Builders von November 2007

Quellen: U.S. Department of Housing and Urban Development, National Association of Home Builders (NAHB)

Deutlich weniger Baustarts

Nach Angaben des US-Ministeriums für Wohnungsbau und Stadtentwicklung (U.S. Department of Housing and Urban Development) wurde 2006 mit dem Bau von 1,8 Mio. Wohneinheiten (Ein- und Mehrfamilienhäuser) begonnen, dies waren 12,9% weniger als im Jahr zuvor. Besonders drastisch fiel 2006 die Zahl der Baustarts in den Bundesstaaten des Mittleren Westens, hier kam es gegenüber 2005 zu einer Schrumpfung um 21,9% auf 0,28 Mio. Einheiten. Auch im

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

Westen war der Rückgang überdurchschnittlich (-16,2% auf 0,44 Mio. Einheiten). Aus dem Nordosten und aus dem Süden wurden Verminderungen um 10,8% auf 0,17 Mio. Einheiten beziehungsweise um 8,4% auf 0,91 Mio. Einheiten gemeldet.

Mit 2,07 Mio. Einheiten erreichte die Zahl der Baustarts 2005 einen historischen Höchststand. Im Zeitraum 1998 bis 2001 hatte die Zahl der Baustarts bei jährlich 1,6 Mio. Einheiten stagniert. Eine Steigerung von 6,4% auf 1,70 Mio. Einheiten meldet die Statistik für 2002 (im Vergleich zu 2001). In den drei folgenden Jahren wurden Zuwächse von 8,4% auf 1,85 Mio. Wohneinheiten (2003), von 5,9% auf 1,96 Mio. Einheiten (2004) und dann von 5,8% auf 2,07 Mio. Einheiten (2005) erreicht.

Durchschnittliche Baukosten für ein Einfamilienhaus 2006 (in US\$, Anteile in %)

Kategorien	Kosten	Anteil
Insgesamt	147.000	100
Holz	29.400	20
Ausbauoptionen	17.600	12
Beton	16.200	11
Außenverkleidung und Dach	13.200	9
Löhne u. Kosten für Leistungsgarantien	10.300	7
Heizungs- u. Klimaanlage	7.300	5
Installationen	7.300	5
Türen u. Fenster	7.300	5
Trockenwände	5.900	4
Farben	4.400	3
Sonstiges	28.100	19

Quellen: KB Home, Standard&Poor's Homebuilding Industry Survey, Juli 2007

Der für 2007 landesweit verbuchte durchschnittliche Rückgang der Baustarts um etwa ein Viertel, verteilt sich ungleichmäßig auf die verschiedenen Regionen. Mit einer Verminderung um 26% auf 0,33 Mio. Einheiten (Schätzung) war die Bilanz im Westen am schlechtesten. Kaum besser sind die Ergebnisse im Süden (-25% auf 0,68 Mio. Einheiten) und Mittleren Westen (-25% auf 0,21 Mio.). Mit einer Abnahme um nur 13% auf 0,15 Mio. Wohneinheiten erzielte der Nordosten noch das „beste“ Ergebnis.

Wenn man die Zahl der Baugenehmigungen als Indiz für die zukünftige Entwicklung nimmt, zeichnet sich vorerst keine Belebung des Wohnungsbaus ab. Die Zahl der Baugenehmigungen sank 2007 um 25%. Auch hier ist der Rückgang im Nordosten mit -14% relativ gering. Im Jahr 2006 war die Zahl der Baugenehmigungen um 14,7% gesunken. Viele der genehmigten Projekte wurden dann aber wegen der unerwartet drastischen Verschlechterung der Marktsituation nicht durchgeführt beziehungsweise auf unbestimmte Zeit verschoben.

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

US-Markt für neue Einfamilienhäuser nach Regionen (Verkaufszahlen in 1.000 Einheiten)					
Jahr	Insgesamt	Nordosten	Mittlerer Westen	Süden	Westen
1995	667	55	125	300	187
1996	757	74	137	337	209
1997	804	78	140	363	223
1998	886	81	164	398	243
1999	880	76	168	395	242
2000	877	71	155	406	244
2001	908	66	164	439	239
2002	973	65	185	450	273
2003	1.086	79	189	511	307
2004	1.203	83	210	562	348
2005	1.283	81	205	638	358
2006	1.051	63	161	559	267
2007 1))	800	65	124	420	190
2008 2)	741	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
2009 2)	838	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.

1) bfai-Schätzung; 2) Prognose der National Association of Home Builders von Dezember 2007
Quellen: U.S. Department of Housing and Urban Development, National Association of Home Builders (NAHB)

Wohnungsnachfrage stark geschrumpft

Die Verkaufszahlen bei Wohnungsneubauten sind 2006 und 2007 drastisch gesunken. Für 2007 ergibt sich gegenüber dem 2005 erreichten Spitzenwert ein Rückgang um 38%. Für 2008 erwartet die National Association of Realtors (NAR) eine weitere zweistellige Verminderung auf rund 0,7 Mio. Einheiten. Die National Association of Home Builders ist etwas zuversichtlicher und prognostiziert ein Minus von nur noch 7%. Aufgrund der gedrosselten Bautätigkeit ist das Angebot bei Neubauten relativ stabil geblieben. Ende 2007 standen 520.000 neue Einfamilienhäuser zum Verkauf. Dieser Wert liegt unter dem Ende 2006 ermittelten Wert von 537.000.

Wertverlust bei Immobilien

Der mittlere Verkaufspreis (Median) für ein neues Einfamilienhaus stieg 2006 um relativ geringe 2,3% auf 246.500 US\$. Nach Auffassung vieler Beobachter ist der 2006 registrierte Preisanstieg allerdings keine echte Erhöhung, weil der Verkauf stärker als in der Vergangenheit durch „kostenlose“ Anreize wie hochwertige Kücheneinbauten oder Holzterrassen angekurbelt worden ist. Derzeit gehen auch die von der Statistik erfassten Preise zurück. Der mittlere Verkaufspreis dürfte 2007 auf etwa 242.500 US\$ gesunken sein.

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

Führende Wohnungsbauunternehmen 2006				
Unternehmen	Abschlüsse für freistehende Häuser	Abschlüsse für Reihenhäuser	Abschlüsse insgesamt	Bauvolumen (Mio. US\$)
D.R. Horton	41.741	11.669	53.410	15.016
Lennar Corp.	38.477	7.191	49.568 *)	16.267
Pulte Homes	30.707	10.780	41.487	14.274
Centex Corp.	29.803	7.736	37.539	14.400
KB Home	32.124	0	32.124	11.004
Hovnanian Enterprises	16.176	4.007	20.201	7.016
Beazer Homes USA	17.500	0	17.500	5.159
The Ryland Group	12.880	2.512	15.392	4.757
NVR	k.A.	k.A.	15.139	6.134
M.D.C. Holdings	12.968	155	13.123	4.802

*) inkl. 3.900 Eigentumswohnungen
Quelle: Standard&Poor's Homebuilding, Juli 2007

Die 2006 nur noch schwach gestiegenen und seit 2007 sinkenden Einfamilienhauspreise bedeuten eine grundlegende Umkehrung der Marktdynamik. Hohe Wertsteigerungen hatten Wohnimmobilien als Spekulationsobjekte interessant gemacht und für Eigennutzer brachte die durch Preiszuwächse entstandene Eigenkapitalbildung günstige (Re)Finanzierungsbedingungen. Gegenwärtig bedeutet ein Hauskauf zumindest kurzfristig durch sinkende Marktpreise eine Eigenkapitalverminderung. Als Folge sind bei vielen Hauseigentümern, die in den letzten Jahren mit nur geringem oder völlig ohne Eigenkapital eine Immobilie erworben haben, die Schulden mittlerweile höher als der Immobilienwert.

Der mittlere Preis für ein neues Einfamilienhaus erhöhte sich 2005 um 9,0% und 2004 um 13,3%. Im Zeitraum 2001 bis 2005 stieg der mittlere Wert um 42,5%. Die Informationen über die Preissituation in den einzelnen Großregionen geben Hinweise auf die erheblichen Unterschiede innerhalb des Landes. In den westlichen Bundesstaaten erhöhte sich der mittlere Eigenheimpreis im genannten Fünfjahreszeitraum um 69,3% auf 332.600 US\$, im Nordosten um 50,8% auf 343.800 US\$, im Süden um 33,3% auf 197.300 US\$ und im Mittleren Westen um 27,8% auf 216.900 US\$.

Altbauten: Starker Angebotsüberhang

Auch im Altbausektor sinkt die Nachfrage deutlich. Den NAR-Angaben zufolge gab es 2006 bei 6,48 Mio. Wohnimmobilien einen Eigentümerwechsel (2005: 7,08 Mio. Einheiten). Dies entspricht einem Minus von 8,5%. Einen solch hohen Rückgang gab es seit 1989 nicht mehr. Eine Schrumpfung um weitere 13% auf 5,7 Mio. Einheiten (Schätzung) wurde 2007 verzeichnet, für 2008 erwartet der Verband eine Stagnation beziehungsweise eine geringe Steigerung.

Die zunehmend schwierige Lage auf dem Markt für Wohnimmobilien wird insbesondere am wachsenden Angebotsüberhang deutlich. In den Jahren 2004 und 2005 lag der Bestand an zum

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

Verkauf stehender Einfamilienhäuser und Wohnungen beim 4,3- beziehungsweise 4,5-fachen des durchschnittlichen Monatsumsatzes. Im Jahr 2006 stieg das Angebotsvolumen auf durchschnittlich 3,45 Mio. Wohneinheiten, was einem Verkaufsvolumen von 6,5 Monaten entsprach. Ende 2007 waren es 4,5 Mio. angebotene Objekte beziehungsweise 10 Monate. Eine wesentliche Ursache ist die steigende Zahl von Häusern, die infolge von Zahlungsunfähigkeit der Eigentümer zwangsweise auf den Markt kommt.

Nach NAR-Informationen erhöhte sich der mittlere Preis einer Gebrauchtimmoblie 2006 um 1,0% auf 221.900 US\$. Aber auch hier gilt, dass unter Berücksichtigung der gestiegenen Anreize der Preis tatsächlich gefallen sein dürfte. Ein Preisanstieg um 12,4% hatte sich 2005 ergeben. Die NAR kalkuliert für 2007 mit einem Preisabfall um 1,7% auf 218.200 US\$ und für 2008 mit einer Stagnation.

Zinsen stabil

Der Zinssatz für eine konventionelle Festzinshypothek mit 30jähriger Laufzeit hat sich 2006 auf durchschnittlich 6,4% (2005: 5,9%) erhöht. Kein weiterer Anstieg ergab sich 2007 und auch 2008 wird nur eine leichte Erhöhung auf 6,5% erwartet. Zwischen 2000 und 2004 waren die Zinsen stark gefallen. Für eine Festzinshypothek wurde 2000 noch ein Zins von durchschnittlich 8,0% gefordert. Der Zinssatz fiel dann auf 7,0% (2001), 6,5% (2002) und 5,7% (2003 u. 2004). Trotz der weiterhin relativ niedrigen Zinssätze ist die Situation für Kreditnehmer erheblich schwieriger geworden, da die Banken bei der Kreditvergabe deutlich restriktiver geworden sind und zudem ein höheres Eigenkapital fordern.

Trübe Stimmung

Die Stimmung auf dem US-Wohnungsbaumarkt spiegelt die schwierige Wirtschaftslage wider. Der seit 1985 monatlich von der National Association of Home Builders ermittelte Housing Market Index (HMI) fiel im Herbst 2007 auf einen historischen Tiefstand. Der HMI-Index ist zwischen Juni 2005 (Höchststand seit 2000) und Oktober 2007 von 72 auf 19 Indexpunkte und damit auf den schlechtesten Wert seit der HMI-Einführung gefallen. Im November und Dezember 2007 stagnierte der HMI bei 19 Punkten. Ein Indexwert unterhalb der 50 Punkte-Marke bedeutet eine mehrheitlich negative Einschätzung bei den befragten Branchenunternehmen. Der HMI liegt seit Mai 2006 unter diesem Grenzwert.

Lichtblick bei Modernisierungen

Anders als im Wohnungsneubau sind 2006 die Investitionen in Altbauten noch einmal kräftig gestiegen. Die Ausgaben für Ausbau- und Modernisierungsmaßnahmen (ohne Instandhaltung/Reparaturen) lagen mit 175 Mrd. US\$ um 8,1% über dem Vorjahresniveau. Für den Fünfjahreszeitraum 2002 bis 2006 ergibt sich ein Plus von über 58%. Im ersten Halbjahr 2007 schrumpften die Ausbau- und Modernisierungsausgaben um 5,1%. Dennoch geht die Branche davon aus,

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

dass das Gesamtjahr mit einer Stagnation oder sogar mit einem kleinen Plus abgeschlossen hat. Steigerungen von jeweils 6% bis 7% werden für 2008 und 2009 erwartet.

Auf selbstgenutzte Wohnungen in Ein- und Mehrfamilienhäusern entfielen 2006 fast 83% der Altbauinvestitionen (144,9 Mrd. US\$). Für Anbauten wurden 12,0 Mrd. US\$ ausgegeben, die Investitionen in Außenanlagen betragen 27,1 Mrd. US\$. Auf 105,8 Mrd. US\$ beliefen sich die Modernisierungsinvestitionen innerhalb der Gebäude. Küchenmodernisierungen schlugen mit 11,4 Mrd. US\$ zu Buche, es folgten Aufwendungen für Umbaumaßnahmen (Grundrissänderungen; 16,0 Mrd. US\$), für neue Heizungs- und Klimatechnik (9,3 Mrd. US\$) sowie für neue Fenster und Türen (8,0 Mrd. US\$).

1.1.2 Gewerbliche und andere Nichtwohngebäude

Der Nichtwohnungsbau zeigt derzeit hohe Wachstumsraten. Das Bauvolumen expandierte 2006 um 12,7% auf 341,9 Mrd. US\$, für 2007 wird ein Plus von etwa 17% geschätzt. Auch 2008 soll sich noch einmal ein zweistelliger Anstieg ergeben. Im Nichtwohnungssektor entfallen über 60% des Bauvolumens auf Groß- und Einzelhandelsflächen, Bildungseinrichtungen und Bürogebäude.

Viele Groß- und Einzelhandelsprojekte

Der Groß- und Einzelhandel steigerte 2006 seine Bauausgaben um 7,5% auf 75,5 Mrd. US\$. Damit setzte sich die seit 2004 zu verzeichnende Aufwärtsbewegung fort. Das Bauvolumen expandierte 2004 um 9,0% auf 67,1 Mrd. US\$ und 2005 um weitere 4,8% auf 70,2 Mrd. US\$. Im Zeitraum 2001 bis 2003 hatte der Groß- und Einzelhandel seine Bautätigkeit heruntergefahren. Die Bauinvestitionen lagen 2003 mit 61,5 Mrd. US\$ um etwa 10% unter dem im Jahr 2000 erreichten Wert.

Die Erhöhung der Bauinvestitionen im Groß- und Einzelhandel wurde 2006 unter anderem durch eine sprunghafte Erhöhung bei großen Einkaufszentren (Shopping Malls) verursacht. Auch 2007 war weiterhin eine lebhafte Entwicklung zu beobachten. Die gesamten Bauinvestitionen des Groß- und Einzelhandels dürften 2007 um etwa 20% auf 90 Mrd. US\$ zugelegt haben. Für 2008 wird mit einem deutlichen Rückgang der Wachstumsrate auf etwa 6% gerechnet.

Hohe Bildungsinvestitionen

Das Bauvolumen im Bildungssektor stieg kontinuierlich zwischen 2002 und 2006 um insgesamt 16,4% auf 86,0 Mrd. US\$. Die Ausgaben öffentlicher Betreiber erhöhten sich um 18,9% auf 72,2 Mrd. US\$. Im Privatsektor zeigte sich in den letzten Jahren kein klarer Wachstumstrend. Die Investitionen privater Träger fielen 2004 auf 12,7 Mrd. US\$ (2002: 13,1 Mrd. US\$) und erhöhten sich 2005 nur leicht um 0,7% auf 12,8 Mrd. US\$. Das Jahr 2006 brachte dann einen Anstieg um 7,5% auf 13,7 Mrd. US\$. Das private und öffentliche Bauvolumen hat sich 2007 um etwa 14% auf

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

98 Mrd. US\$ (Schätzung) erhöht. Der Privatsektor investierte 16,5 Mrd. US\$ (+20%), die öffentliche Hand 81,5 Mrd. US\$ (+13%). Für 2008 wird ein Anstieg um insgesamt 8% erwartet.

Bürosektor sehr dynamisch

Im Bürosektor expandiert die private Bautätigkeit seit 2004 wieder. Um fast 42% auf nur noch 30,6 Mrd. US\$ war das Bauvolumen in den Jahren 2001 bis 2003 gesunken (2000: 52,4 Mrd. US\$). Das in den folgenden drei Jahren verzeichnete Wachstum konnte aber die starke Schrumpfung nicht ausgleichen. Das Bauvolumen erhöhte sich 2006 um 23,9% auf 46,2 Mrd. US\$ (2005: 13,4% auf 37,3 Mrd. US\$; 2004: 7,6% auf 32,9 Mrd. US\$). Erst durch die 2007 verzeichnete Erhöhung um weitere 20% auf 55 Mrd. US\$ wurde ein neuer Spitzenwert erreicht. Die Vorhersagen für 2008 gehen zwar von einer nachlassenden Dynamik aus, dennoch soll es bei einem zweistelligen Plus bleiben.

Führende Bauunternehmen im Industriesektor 2006

Rang	Unternehmen	Gesamtumsatz (in Mio. US\$)	Umsatz mit Projekten im Industriesektor (in Mio. US\$)	Anteil der Industrieprojekte am Gesamtumsatz (in %)
1	Fluor Corp.	11.274	6.426	57
2	Bechtel	15.367	5.993	39
3	CB&I	3.125	2.938	94
4	Jacobs	3.987	2.711	68
5	Turner Industries Group LLC	1.487	1.412	95
6	McDermott International Inc.	3.088	1.420	46
7	Foster Wheeler Ltd.	2.022	1.375	68
8	KBR	8.150	1.141	14
9	Fagen Inc.	982	982	100
10	TIC Holdings Inc.	1.685	876	52

Quelle: Engineering News Record (Mai 2007)

Abflachender Industriebau

Die Bauinvestitionen der verarbeitenden Industrie hatten 2003 mit nur noch 21,5 Mrd. US\$ (2001: 38,0 Mrd. US\$) einen Tiefpunkt erreicht. Im Zeitraum 2004 bis 2006 konnten zweistellige Zuwachsraten registriert werden. Für 2007 wird ein Plus von nur noch 6% geschätzt. Nach einer Erhöhung 2004 um 10,7% auf 23,8 Mrd. US\$ folgte 2005 ein sprunghafter Anstieg um 26,2% auf 30,0 Mrd. US\$. Um weitere 14,7% auf 34,5 Mrd. US\$ ging es 2006 nach oben, 2007 waren es dann 36,5 Mrd. US\$.

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

1.2 Die Architekturleistungen

Nach Erhebungen des National Council of Architectural Registration Boards (NCARB) waren Mitte 2007 in den 50 US-Bundesstaaten und den vier anderen Verwaltungsbezirken (Washington, D.C.; Puerto Rico, Guam und Virgin Islands) insgesamt 112.650 Architekten zugelassen. Dies entsprach einem Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von etwa 4,5%. Eine Erstregistrierung erfolgte in 3.800 Fällen. Im Durchschnitt war jeder Architekt in zwei Bundesstaaten beziehungsweise Registrierungsbezirken zugelassen. Dadurch ergab sich eine Gesamtzahl der Registrierungen von 222.196.

Registrierte Architekten in den USA 2007			
Bundestaat beziehungsweise Registrierungsbezirke	Ansässige Architekten	Nicht ansässige Architekten	Gesamtzahl der registrierten Architekten
Kalifornien	16.894	4.958	21.852
New York	8.356	5.768	14.124
Pennsylvania	7.313	3.726	11.039
Texas	6.889	3.582	10.471
Michigan	5.664	4.476	10.140
Florida	4.862	4.458	9.320
Illinois	5.300	3.442	8.742
New Jersey	2.942	4.705	7.647
Ohio	3.516	3.490	7.006
Colorado	2.988	3.624	6.612
Virginia	2.705	3.852	6.557
Massachusetts	3.308	2.802	6.110
Washington	3.663	1.932	5.595
Arizona	2.026	3.531	5.557
North Carolina	2.158	3.197	5.355
Maryland	2.637	2.435	5.072
andere Bundesstaaten beziehungsweise Verwaltungsbezirke	31.429	49.568	80.997
Insgesamt	112.650	109.546	222.196

Quelle: National Council of Architectural Registration Boards (NCARB)

Die Architektendichte in den USA ist deutlich geringer als in Deutschland. Anfang 2007 waren in Deutschland 97.326 Architekten (ohne Innen- und Landschaftsarchitekten und Stadtplaner) registriert. Damit kamen auf einen deutschen Architekten fast 850 Einwohner, in den USA lag 2007 das Architekten-Einwohner-Verhältnis bei 1 zu 2.660.

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

Einkommenssituation

Den Zahlen der Marktforscher von Payscale zufolge betrug 2007 das mittlere Einkommen (Median) eines registrierten Architekten etwa 56.400 US\$. Männliche Architekten erhielten 58.200 US\$, ihre weibliche Kollegen mit nur 49.800 US\$ etwa 14,5% weniger. Das mittlere Gehalt verdoppelt sich während des Berufslebens: Der frisch registrierte Architekt kommt auf 37.900 US\$, bei einer Berufserfahrung von ein bis vier Jahren steigt der mittlere Wert auf 42.700 US\$. In der Kategorie „5 bis 9 Jahre Berufserfahrung“ sind es 53.800 US\$: Bei „10 bis 19 Jahren“ werden 64.300 US\$ erreicht, ab 20 Jahren Berufstätigkeit geht es auf 75.400 US\$ hinauf.

Top 20 US-Architekturfirmen nach Umsatz (in Mio. US\$)

Firma/Stadt/Bundesstaat	Gesamtumsatz 2005	Auslandsumsatz 2005	Gesamtumsatz 2006	Auslandsumsatz 2006
Gensler, San Francisco, CA	398,2	35,1	500,2	55,8
URS, San Francisco, CA	348,0	56,0	420,0	72,0
HOK, St. Louis, MO	278,3	90,3	372,6	120,3
HKS Inc., Dallas, TX	133,4	7,4	309,2	23,3
Perkins+Will, Atlanta, GA	182,8	21,9	268,3	32,9
Skidmore Owings&Merrill LLP, New York, NY	172,0	81,0	195,0	95,0
HDR, Omaha, NE	139,3	4,3	173,1	9,2
RTKL Associates Inc., Balti- more, MD	120,4	32,5	146,1	44,8
Callison, Seattle, WA	114,0	31,0	129,5	30,5
Perkins Eastman, New York, NY	91,0	8,0	122,0	11,0
Smith Group Inc., Detroit, MI	105,0	1,0	113,9	1,0
Kohn Pedersen Fox Associates PC, New York, NY	68,0	42,0	109,0	78,0
Cannon Design, Grand Island, NY	78,9	8,4	105,2	21,1
NBBJ, Seattle, WA	k.A.	k.A.	100,5	25,9
Leo A Daly, Omaha, NE	106,5	1,7	100,3	4,0
Heery International Inc., Atlan- ta, GA	109,5	4,7	99,3	0,00
Zimmer Gunsul Frasca Part- nership, Portland, OR	77,2	2,2	92,1	3,1
KTGY Group Inc., Irvine, CA	k.A.	k.A.	78,0	0,2
Gresham, Smith and Partners, Nashville, TN	49,3	0,3	75,0	0,8
Wimberly Allison Tong&Goo (WATG), Honolulu, HI	51,7	34,3	74,3	42,6

Quelle: Architectural Record

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

Nach Payscale-Berechnungen erhielten Architekten in der Ausbildung (also nach Abschluss des Studiums, aber vor der Registrierung) 2007 im ersten Jahr der in der Regel dreijährigen Ausbildungszeit (Internship) 34.800 US\$ (Median), am Ende wird nahezu das Gehaltsniveau des neu registrierten Architekten erreicht. Architekten, die bis zum Abschluss aller vorgeschriebenen neun Registrierungsprüfungen (siehe Kapitel „Rechtliche Voraussetzungen für den Marktzugang“) länger als drei Jahre benötigen oder ganz auf die Registrierung verzichten, erzielen als nicht-lizenzierte Designer ein mittleres Einkommen von maximal 56.700 US\$.

Die Statistiker des US-Arbeitsministeriums ermittelten für 2006 ein durchschnittliches Architekteneinkommen von 69.770 US\$. Die Einkommen differieren erheblich nach Regionen. Das höchste Durchschnittseinkommen wurde im Bundestaat Massachusetts mit 80.340 US\$ registriert, ebenfalls hohe Werte ergaben sich unter anderem in Connecticut (79.320 US\$), South Dakota (75.710 US\$), Kalifornien (75.560 US\$) und New York (74.560 US\$). Die niedrigsten Einkommen werden für Montana (48.480 US\$), North Dakota (51.450 US\$) und Mississippi (53.440 US\$) gemeldet.

Bürogebäude: Top 10 Architekturfirmen nach Umsatz 2006 (in Mio. US\$)

Firmen	Umsatz *)
Carter & Burgess	54,59
HOK	49,52
Gensler	42,10
Thornton Tomasetti	39,84
Perkins+Will	38,25
Smith Group	35,59
Kohn Pedersen Fox Associates	34,32
Syska Hennessy Group	29,24
Parson Brinckerhoff	25,06
NBBJ	22,46

*) nur Umsatz aus Büroprojekten
Quelle: Building Design+Construction

Einnahmen aus Wohnungsbauprojekten wieder rückläufig

Die US-Architekturbranche, deren Einnahmen traditionell zu etwa 90% aus Projekten außerhalb des Wohnungsbausektors stammen, durchlief im Zeitraum 2001 bis 2003 eine Schwächephase. Die privaten Ausgaben im Nichtwohnungsbau lagen 2003 mit 229 Mrd. US\$ nominal um 17% unter dem im Jahr 2000 erreichten Niveau. Bei Berücksichtigung der Inflation ergibt sich zwischen 2000 und 2003 ein Rückgang um deutlich über 20%. Das schrumpfende Auftragsvolumen aus dem Nichtwohnungsbau konnten die Architekten teilweise durch steigende Beschäftigungsmöglichkeiten im Wohnungsbausektor kompensieren.

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

Nach Berechnungen des US-Architektenverbandes (American Institute of Architects/AIA) hatte der Wohnungsbau 2002 einen Anteil auf Auftragsvolumen seiner Mitgliedsfirmen von 12% (1999: 9%), ein weiterer Anstieg auf 18% ergab sich bis 2005. Dieser Zuwachs dürfte wesentlich auf die stärkere Nachfrage bei individuell konzipierten exklusiven Wohnimmobilien zurückzuführen sein. Dieser „Luxus-Trend“ flachte allerdings bereits 2006 ab und zeigt seit 2007 nach unten. Der 2004 wieder einsetzende Anstieg der Aufträge aus dem Nichtwohnungsbau hat 2007 zu einem Absinken des Anteils der auf den Wohnungsbau entfallenden Architekturleistungen auf vermutlich unter 15% geführt.

Firmen	Umsatz *)
Heery International	79,62
URS Corp.	45,60
NTD Stichler Architecture	35,38
STV Group	35,20
DLR Group	34,00
Fanning/Howey Associates	31,12
HMC Architects	30,22
SchenkelSchultz	26,13
The Thomas Group, A Tetra Tech Co.	20,48
Skidmore, Owings&Merrill	14,70

*) nur Umsatz aus Schulprojekten
Quelle: Building Design+Construction

Architecture Billing Index

Das AIA führt seit 1995 monatlich eine Umfrage bei ausgewählten Mitgliedsfirmen zur Auftragsituation (Work-on-the-Boards Survey) durch. Der so ermittelte Architecture Billing Index" (ABI) weist eine hinreichende Korrelation zur Entwicklung der Bauaktivitäten in den folgenden neun bis zwölf Monaten auf, so das AIA. Der AIB stieg im Juli 2007 auf einen Höchststand (60,0 Punkte), dann zeigte allerdings die durch den Wohnimmobiliensektor ausgelöste Finanzkrise Wirkung.

Im August und September 2007 sank der ABI auf 53,9 beziehungsweise 51,1 Punkte. Die Folge Monate brachten dann zwar eine leichte Besserung, aber die Branche bleibt hinsichtlich der mittelfristigen Entwicklung skeptisch. Der ABI erreichte seinen bisherigen Tiefpunkt im Frühjahr 2002 als der Indexwert unter 44 Punkte rutschte. Dies war die Talsohle einer von Mitte 2001 bis Mitte 2004 andauernden Schwächephase, in der die ABI-Werte mit Ausnahme weniger Monate unterhalb der 50 Punkte-Marke verharrten. Weniger als 50 Punkte bedeuten einen Rückgang des Auftragsvolumens gegenüber dem Vormonat.

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

Universitätsbau: Top 10 Architekturfirmen nach Umsatz 2006 (in Mio. US\$)	
Firma	Umsatz *)
Cannon Design	52,14
URS Corp.	38,00
Smith Group	28,74
Burt Hill	27,45
STV Group	27,20
Einhorn Yaffee Prescott	24,92
Sasaki Associates	24,75
Stantec	21,32
Zimmer Gunsul Frasca Architects	20,32
Affiliated Engineers	19,77

*) nur Umsatz aus Universitätsprojekten
Quelle: Building Design+Construction

Die wechselhafte Entwicklung der Architekturbranche zeigt sich auch an der Beschäftigtenzahl. Das US-Arbeitsministerium weist in der Kategorie „Architectural Services“ (NAICS 54131, North American Industry Classification System) zwischen 1990 und 1992 einen Stellenrückgang um 12% auf 112.100 (Jahresdurchschnitt) aus. Im Zeitraum 1993 bis 2001 wächst der Personalbestand kontinuierlich auf 189.300 an. Im Juli 2001 wird ein Wert von 193.600 Beschäftigten erreicht. Die Krise im Nichtwohnungsbau führt dann zu einem Stellenabbau. Die 180.000-Marke wurde erstmals im Januar 2003 unterschritten (Jahresdurchschnitt 2003: 180.400). Seit 2004 zeigt die Beschäftigungsentwicklung wieder einen Aufwärtstrend. Ende 2007 lag der Personalbestand bei 218.000.

Wirtschaftszensus: Über 23.000 Architekturfirmen

Der letzte Wirtschaftszensus liefert Daten für 2002. Danach gab es in den USA insgesamt 23.269 unter NAICS 54131 klassifizierte Architekturfirmen, die 186.293 Personen beschäftigten. Der Vergleich mit dem Zensus von 1997 (Fünfjahresrhythmus) zeigt eine deutliche Expansion. Die Firmenzahl wird für 1997 mit 20.602 und der Personalbestand mit 146.702 angegeben. Der Umsatz der Architekturfirmen stieg zwischen 1997 und 2002 um fast 50% auf 25,3 Mrd. US\$.

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

Firmen	Umsatz *)
HDR	103,86
HKS	66,49
Cannon Design	58,66
Perkins+Will	53,55
HOK	52,62
Stantec	50,26
URS Corp.	49,40
PageSoutherlandPage	42,57
RTKL Associates	41,78
NBBJ	39,31

*) nur Umsatz aus Projekten im Gesundheitswesen
Quelle: Building Design+Construction

Von den 2002 erzielten Einnahmen entfielen insgesamt 22,1 Mrd. US\$ auf Entwurfsarbeiten im Wohnungs- (3,6 Mrd. US\$) und Nichtwohnungsbau (18,2 Mrd. US\$) sowie auf Restaurationsprojekte (0,3 Mrd. US\$). Die restlichen 3,2 Mrd. US\$ verteilten sich auf verschiedene andere Tätigkeitsfelder, die nicht unter NAICS 54131 fallen. Wichtige Bereiche waren hier: Innenarchitektur (0,9 Mrd. US\$), Baumanagement (0,6 Mrd. US\$), Projektsteuerung (0,2 Mrd. US\$), Stadtplanung (0,2 Mrd. US\$) und Landschaftsarchitektur (0,2 Mrd. US\$). Die 50 größten Architekturfirmen erzielten 2002 einen Umsatz von 4,1 Mrd. US\$. Dies entsprach einem Marktanteil von über 16%. Auf die 20 größten Unternehmen entfielen 2,6 Mrd. US\$ beziehungsweise 10% des Branchenumsatzes.

Branchenanalyse: Business of Architecture 2006

Die jüngste, im Januar 2007 veröffentlichte Ausgabe der im Dreijahresrhythmus vom AIA erstellten Branchenanalyse („Business of Architecture: 2006 AIA Firm Survey“; Preis: 200 US\$; 96 Seiten) enthält Zahlen für den Zeitraum 2003 bis 2005. Die Daten basieren auf Angaben der 17.600 AIA-Mitgliedsfirmen. Den Kalkulationen der AIA-Marktforscher zufolge konnten die Mitgliedsfirmen im genannten Dreijahreszeitraum ihren Umsatz um 11% auf 28,7 Mrd. US\$ steigern. Die Einnahmen wurden zu zwei Dritteln durch Neubauprojekte erwirtschaftet, der Rest entfiel auf Modernisierungs- und Umbaumaßnahmen.

Von den 194.000 Beschäftigten (2005) der AIA-Mitgliedsfirmen waren 31% lizenzierte Architekten, 15% Architekten in der Ausbildung (Intern Architects), 14% nicht-lizenzierte Architecture Designers, 3% Architekturstudenten, 19% Ingenieure, Innenarchitekten, Landschaftsarchitekten etc. und 18% anderes technisches und Verwaltungspersonal.

Der AIA-Studie zufolge wird die Branche von den großen Architekturbüros dominiert. Nur 4% der Architekturfirmen hatten 50 und mehr Beschäftigte, aber diese Büros verbuchten 2005 etwa 52% des Branchenumsatzes. Firmen mit 20 bis 49 Beschäftigten hatten einen Umsatzanteil von über 19%. Für die Kategorie zwischen 10 und 19 Mitarbeitern ergaben sich 12%. Auf kleine Bü-

USA - Markt für Architekturleistungen

Entwicklung der Bauwirtschaft und der Architekturleistungen

ros (bis 9 Beschäftigte) entfielen die restlichen 17%. Die großen Architekturfirmen bieten in der Regel ein umfassendes Dienstleistungsspektrum an, kleine Büros tendieren zur verstärkten Konzentration auf einzelne Spezialgebiete.

2. Chancen für deutsche Architekten

Deutsche Architektur genießt in den USA einen hervorragenden Ruf, sie gilt als sehr innovativ sowohl in technologischer als auch gestalterischer Hinsicht. Allerdings ist die Präsenz deutscher Architekten auf dem US-Markt noch relativ gering. Nur wenige deutsche Architekturfirmen haben in den USA ein festes Standbein entwickelt, obwohl sich deutsche Büros angesichts der schwierigen Branchenlage in Deutschland intensiv darum bemühen.

World Trade Center-Design aus Berlin

Kein deutscher Architekt, aber das Berliner Büro des polnisch-stämmigen US-Architekten Daniel Libeskind, der von 1989 bis 2003 in Deutschland gelebt und arbeitet hat, gewann im Februar 2003 den internationalen Wettbewerb zum Neubau des New Yorker World Trade Center (Masterplan). Libeskind lieferte auch ein erstes Konzept für das neue Hauptgebäude des Komplexes, den „Freedom Tower“. An der Weiterentwicklung seines Konzepts war Libeskind dann noch einige Zeit gemeinsam mit dem US-Architekten David Childs (von Skidmore Owings&Merrill) beteiligt. Für den jetzt im Bau befindlichen Freedom Tower (geplante Fertigstellung: 2011) zeichnet allerdings allein Childs verantwortlich.

Deutsche Architekten erfolgreich

Zu den in den USA gut positionierten deutschen Architekturfirmen gehört das Stuttgarter Unternehmen Behnisch Architekten. In Venice (Kalifornien) eröffnete Behnisch 1999 ein Büro, ein zweites wurde in Boston (Massachusetts) eingerichtet. Behnisch gewann im Jahr 2000 den Wettbewerb für ein 32.500 qm-Bürogebäude in Cambridge (Massachusetts). Dieses Projekt, das „Genzyme Center“, konnte 2004 abgeschlossen werden.

Als wichtige laufende Behnisch-Projekt in den USA sind unter anderem zu nennen: Deming Place in Chicago (Wohnungsbau/Loft; 6.500 qm; Fertigstellung: 2008), Mill Street Lofts in Los Angeles (120 Wohnungseinheiten; 30.000 qm; wird möglicherweise nicht realisiert); French Lofts in Los Angeles (Wohnungsbau; 1.300 qm; 2009); Park Street Building in New Haven/Connecticut (Krankenhaus; 17.000 qm; 2009), Harvard's Allston Science Complex in Allston/Massachusetts (Forschungskomplex; 100.000 qm; 2010), River Parc in Pittsburgh/Pennsylvania (700 Wohneinheiten, Einzelhandel und Restaurants; 160.000 qm; 2014 bis 2016).

Behnisch gilt als die gegenwärtig in den USA erfolgreichste deutsche Architekturfirma. Der Direktor des Deutschen Architekturmuseums, Peter Cachola Schmal, sagt sogar, Stefan Behnisch sei „der einzige deutsche Architekt, der in den USA wirklich großen Erfolg hat“. Die Behnisch-Entwürfe zeichnen sich unter anderem durch die Integration modernster ökologischer Konzepte aus.

USA - Markt für Architekturleistungen

Chancen für deutsche Architekten

Neben Behnisch gibt es aber auch noch andere deutsche Architekten, die in den USA für Aufmerksamkeit sorgen. Eine Architektenfirma mit Celebrity-Status ist das 1998 von Lars Krückeberg, Wolfram Putz und Thomas Willemeit in Los Angeles gegründete Büro GRAFT. Die drei deutschen Architekten zog es nach dem an der Technischen Universität Braunschweig absolvierten Studium ins sonnige Kalifornien, wo Krückeberg und Putz am Southern Californian Institute of Architecture (SCI-Arc) 1998 den Master of Architecture (M.Arch) erwarben.

Die Liste der zwischenzeitlich in den USA und im Ausland realisierten GRAFT-Projekte ist lang. Den Durchbruch brachten offensichtlich zwei Projekte für Hollywood-Star Brad Pitt, ein Gästehaus sowie ein Wohn- und Arbeitsstudio. Die Wochenzeitung Die Zeit schreibt: „Es war der Beginn einer steilen Erfolgsgeschichte. Manche nennen es das Bubenwunder der deutschen Architektur.“ In Berlin eröffnete „GRAFT“ im Jahr 2001 eine Dependence und 2004 kam ein drittes Büro in Peking hinzu.

Eine besondere Auszeichnung wurde 2006 dem aus Regensburg stammenden Architekten Sebastian Knorr und seiner Firma tecARCHITECTURE in den USA zuteil. Knorr erhielt als erster Deutscher in der 150jährigen Geschichte des American Institute of Architects den Ehrenpreis für Design. Allerdings wurde die Auszeichnung nicht für ein US-Projekt verliehen, sondern für die Firmenzentrale des Technologieunternehmens Inotera in Taipeh (Taiwan). Ein weiterer AIA-Preis ging 2007 an tecARCHITECTURE: Mit dem „NEXT“ Design Award wurde der Umbau eines Industrieboots in eine Yacht gewürdigt.

Knorr gewann 1998 den ersten Preis im Wettbewerb für Konzepte zur Entwicklung der Hudson River Front in New York. In Los Angeles eröffnete Knorr 2000 ein Büro. Als europäische Niederlassung wurde 2004 in der Schweiz die tecARCHITECTURE Swiss AG (Ermatingen) gegründet. Seit 2000 hat tecARCHITECTURE weltweit Projekte im Gesamtwert von 2 Mrd. Euro realisiert, allerdings überwiegend in Europa. Derzeit wird in den USA an zwei kleineren Vorhaben für das Los Angeles City College und an einem größeren Industriebau in Kentucky gearbeitet. Das Design aller Projekte der Firmengruppe entsteht in Los Angeles und wird für europäische Vorhaben in der Schweizer Firmenzentrale weitergeführt.

Die 1992 in Stuttgart gegründete Ingenieur- und Designfirma Werner Sobek hat 2003 ein Büro in New York eröffnet. Weitere Auslandsstandorte sind Moskau, Kairo, Dubai und Khartum. Das Unternehmen arbeitet in den Bereichen Design, Tragwerksplanung, Fassadenplanung und Green Technologies. Firmenchef Werner Sobek ist als Gastprofessor in Harvard und an der Penn State University tätig.

Vor der Bürogründung an der New Yorker Park Avenue hat das deutsche Unternehmen in Deutschland mehrfach für die in Chicago ansässige Architekturfirma Murphy&Jahn (Chicago) gearbeitet. Murphy&Jahn waren die Architekten unter anderem für das Sony Center in Berlin (Fertigstellung: 2000), für die neue Bonner Zentrale der Deutschen Post AG (2002), für den Bayer-Hauptsitz in Leverkusen (2002) sowie für die Münchener Highlight Towers (2005).

USA - Markt für Architekturleistungen

Chancen für deutsche Architekten

Bei diesen Projekten erbrachte die Firma Werner Sobek Ingenieurleistungen. Derzeit ist Sobek für Murphy&Jahn beim Bau des 600 North Fairbanks Tower in Chicago (geplante Fertigstellung: 2008) und bei Projekten in Asien (Bahrain, Thailand) tätig. Neben Murphy&Jahn arbeitet Sobek unter anderem mit dem führenden US-Architektenbüro Skidmore Owings&Merrill zusammen.

Renommierte deutschstämmige Architekten

Die Affinität von Murphy&Jahn zu Deutschland ist mit der Person des Firmenchefs, Helmut Jahn, verbunden. Der 1940 in Nürnberg geborene Jahn gehört zu den renommiertesten Architekten in den USA. Nach seinem Studium an der Technischen Universität München ging Jahn 1966 dauerhaft nach Chicago, wo er zunächst für ein Jahr am Illinois Institute for Technology studierte und dann 1967 bei der Architektenfirma C. F. Murphy Associates einstieg. Jahn wurde 1981 Präsident des Unternehmens, gleichzeitig erfolgte der Namenswechsel in Murphy&Jahn.

Die US-Projekte von Helmut Jahn konzentrieren sich im Bundesstaat Illinois, ein Großteil der ausländischen Jahn-Projekte befindet sich in Deutschland. Murphy&Jahn erhielt 2005 vom AIA die höchste Firmenauszeichnung, den „Architecture Firm Award“. Jahn selbst wurde vom AIA 1991 in die Liste der zehn einflussreichsten lebenden amerikanischen Architekten gewählt und erhielt 2002 den „Honor Award“ für das Berliner Sony Center.

Zu den hervorragenden deutschstämmigen Architekten in den USA zählt auch Dirk Lohan (geb. 1938 in Rathenow/Havelland). Lohan setzt damit gewissermaßen eine Familientradition fort. Sein Großvater, Ludwig Mies van der Rohe (1886 bis 1969), einer der führenden Wegbereiter moderner Architektur (zusammen mit Walter Gropius und Le Corbusier), war von 1930 bis 1932 Leiter des Bauhauses. Mies van der Rohe verließ Deutschland 1938 und ging nach Chicago. Zu seinen richtungsweisenden Projekten gehören unter anderem ein Hochhaus am Lake Shore Drive in Chicago, mehrere Gebäude des Illinois Institute of Technology (Crown Hall, Farnsworth House etc.) und das Seagram Building in New York.

Enkel Dirk Lohan arbeitete von 1962 bis 1969 im Chicago Büro seines Großvaters, nachdem er zunächst am Illinois Institute of Technology und dann an der Technischen Universität München studiert hatte. Zusammen mit seinem Großvater realisierte er unter anderem die Nationalgalerie in Berlin, das IBM Building in Chicago und das Toronto Dominion Centre. Derzeit leitet Lohan gemeinsam mit fünf Partnern das 2004 gegründete Architektenbüro Lohan&Anderson. Dirk Lohan baut vor allem in Illinois, im Ausland wurden unter anderem Hotelprojekte durchgeführt (Grand Hyatt São Paulo und Mumbai).

TU Darmstadt scheint auf Solar Decathlon

Das Interesse amerikanischer Architektur- und Ingenieurbüros an einer Zusammenarbeit mit deutschen Kollegen hat sich aufgrund des in den USA neuen Trends in Richtung Nachhaltigkeit (Grünes Bauen) verstärkt. Ein Beispiel für die deutsche Reputation im Bereich nachhaltiger Ar-

USA - Markt für Architekturleistungen

Chancen für deutsche Architekten

chitektur war der große Erfolg des deutschen Beitrags zur Solar Decathlon 2007 in Washington, DC. Bei diesem vom US-Energieministerium veranstalteten Architekturwettbewerb, der im Oktober 2007 zum dritten Mal stattfand (nach 2002 und 2005) präsentierten in- und ausländische Universitäten Modellkonzepte für Solarhäuser.

Insgesamt 17 Studententeams der renommiertesten Architektur- und Ingenieur fakultäten amerikanischer Universitäten sowie drei ausländische Wettbewerber (Kanada, Spanien und Deutschland) bauten auf der Washingtoner National Mall zwischen Kapitol und dem Weißen Haus ihre bis zu 800 square feet (ungefähr 74 qm) großen Solarhäuser auf. Deutschland war durch die Technische Universität Darmstadt vertreten. Das deutsche Team aus 30 Studenten und Nachwuchswissenschaftlern um Architektur-Professor Manfred Hegger konnte nicht nur den Teilwettbewerb für Architektur (mit 193 von 200 möglichen Punkten) gewinnen, sondern wurde nach Abschluss aller zehn Teilwettbewerbe auch Gesamtsieger.

Die US-Fachzeitschrift *Architectural Record* berichtet über das Ergebnis der Solar Decathlon mit der Titelzeile „German Design Shines“. Der deutsche Sieg komme nicht überraschend, denn Europa habe einen Vorsprung bei nachhaltigem Design. Das deutsche Solarhaus wurde von der Architektur-Jury als eine „Klasse für sich“ gelobt. Die TU Darmstadt habe hinsichtlich Ästhetik und Funktionalität „alles herausgeholt, was möglich war“, so die US-Preisrichter.

Während der zweiwöchigen Präsentation auf der National Mall kamen nach Angaben des Veranstalters etwa 120.000 Besucher, um die 20 Solarhäuser zu sehen. Wer das deutsche Haus von innen sehen wollte, musste trotz perfekter Organisation viel Zeit mitbringen, denn der Besucherandrang war überwältigend. Die hohe Wertschätzung für deutsches Design und deutsche Technik war allerdings verbunden mit Fragen zu den Kosten des deutschen Produkts. Nach Angaben des Darmstädter Teams lagen die reinen Baukosten des Solarhauses bei umgerechnet 733.444 US\$, die gesamten Projektkosten bei 1,4 Mio. US\$.

Deutsche Landschaftsarchitektur gefragt

Seit etwa zehn Jahren feiert der deutsche Landschaftsarchitekt Herbert Dreiseitl in den USA große Erfolge. Bei seinen zahlreichen US-Projekten kooperiert er mit verschiedenen amerikanischen Partnerfirmen. Aus East Troy (Wisconsin) bekam Dreiseitl 1997 einen Auftrag zur Freiraum- und Wassergestaltung. Mittlerweile hat das in Überlingen am Bodensee ansässige Atelier Dreiseitl Projekte unter anderem in New York, Portland, Pittsburgh, San Jose, Alexandria (in der Nähe von Washington, DC) sowie Kansas City realisiert. Zu den laufenden Vorhaben gehört die Gestaltung des Civic Square in Seattle. Die Ausschreibung für den Bürgerplatz gewann Dreiseitl in Zusammenarbeit mit dem Londoner Architektenbüro Foster+Partners.

USA - Markt für Architekturleistungen

Chancen für deutsche Architekten

Deutsche Gebäudetechnik für den US-Markt

Das auf Gebäudetechnik spezialisierte Ingenieurbüro Ebert und Partner (Nürnberg) sieht in den USA interessante Perspektiven. Nach ersten positiven Erfahrungen auf dem US-Markt im Rahmen von Kooperationsprojekten wurde 2006 in Washington, DC das Unternehmen Ebert&Baumann Consulting Engineers gegründet. Der Geschäftsführer des Washingtoner Büros, Oliver Baumann, sieht gute Chancen insbesondere im Bereich Energiemanagement. Hier könne sein Unternehmen bewährte Lösungsansätze anbieten und so zur Kostenoptimierung beitragen.

Grünes Bauen eröffnet neue Chancen

Die in den USA in den letzten Jahren sprunghaft zunehmende Bedeutung „Grünen Bauens“ führt bei amerikanischen Architekten zu einem verstärkten Interesse an europäischen Erfahrungen. Mit dem durchschlagenden Erfolg der vom U.S. Green Building Council (USGBC) entwickelten „LEED“-Standards (Leadership in Energy and Environmental Design) wird allerdings nachhaltiges Bauen zunehmend als weitgehend eigenständige amerikanische Entwicklung betrachtet. In dieser Sichtweise haben die USA beim Grünen Bauen weltweit mittlerweile die Führungsrolle erobert.

LEED weltweit

Die Gründung von USGBC-Ablegern im Ausland ist Ausdruck dieser Perspektive. Der German Sustainable Building Council (Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen; www.dgnb.de) ist im Juni 2007 in Stuttgart gegründet worden, eine deutsche LEED-Version ist in der Planung. Nach USGBC-Angaben gibt es bereits in 41 Ländern Bauprojekte, die nach LEED-Standards zertifiziert werden. Die Mehrheit der US-Architekten ist zwar grundsätzlich an ausländischen Erfahrungen interessiert, bemüht sich aber nicht intensiv um Know-how-Transfer. Deutsche und andere europäische Architekten haben in den USA nur Chancen, wenn sie ihre Konzepte aktiv vermarkten.

Der USGBC wurde schon 1993 gegründet, fand aber zunächst wenig Resonanz. Das erste LEED-Zertifizierungssystem für Neubauten veröffentlichte der USGBC im März 2000. Es folgten dann 2004 die Standards für die Innenmodernisierung gewerblicher Altbauten (Commercial Interior/CI) sowie für den Betrieb und die Wartung bestehender Gebäude (Existing Buildings: Operations and Maintenance). Auf Basis der Neubau- und CI-Standards sind besondere Richtlinien für die Bewertung von Einzelhandelsprojekten (Retail) entwickelt worden.

LEED-Standards für Rohbauten (Core&Shell) wurden 2006 vorgelegt. Das USGBC präsentierte im Frühjahr 2007 Standards für Schulen und im Herbst für Wohnhäuser, Standards für die Entwicklung von Wohnsiedlungen (Neighborhood Development) befinden sich im Probelauf. In Vorbereitung sind spezifische Standards für Einrichtungen des Gesundheitswesens und Labo-

USA - Markt für Architekturleistungen

Chancen für deutsche Architekten

ratorien. Das LEED-Klassifikationssystem unterscheidet vier Leistungsstufen (Basiszertifikat, Silber, Gold und Platin).

Ein deutsches Architekturbüro, das sich in den USA als Partner bei grünen Projekten beteiligen möchte, muss sich mit dem (teilweise unübersichtlichen) LEED-System vertraut machen und dann prüfen, wie sich deutsche Architektur- und Ingenieurkompetenz für eine LEED-Zertifizierung als nützlich erweisen könnte. Einen Einstieg in das LEED-Thema bietet das umfangreiche USGBC-Publikations- und Fortbildungsangebot (www.usgbc.org). Derzeit sind Architekten besonders gefragt, denen es gelingt, eine LEED-Zertifizierung ohne wesentliche Mehrkosten zu gewährleisten. Als wesentliche Wachstumsbremse für die LEED-Welle werden heute die von Bauherren - beziehungsweise Investoren - befürchteten höheren Baukosten bewertet.

Das LEED-Bewertungssystem vergibt Punkte in sechs Kategorien: Wahl des Standortes, Wassernutzung, Energieverbrauch, Materialien, Innenraumqualität (Luft und Tageslicht) und Design-Innovationen. Je nach Zahl der erreichten Punkte erfolgt die Einstufung in die vier Leistungskategorien. Eine Basiszertifizierung erfordert häufig nicht viel mehr als die Einhaltung der staatlich verbindlichen Baurichtlinien.

LEED AP-Zertifikat

Das USGBC-Weiterbildungsangebot zum Erwerb des Titels „LEED Accredited Professional“ (Leed AP) findet in der gesamten Baubranche großen Zuspruch. Die Prüfung zum LEED AP soll relativ leicht zu bewältigen sein und kann unabhängig von einem bestimmten Berufs- und Bildungshintergrund abgelegt werden. Das LEED AP-Zertifikat erfordere keine vertieften Kenntnisse über das LEED-System, so ein deutscher LEED AP. Ende 2007 hatten etwa 42.000 Personen das LEED AP-Zertifikat erworben. Es wird damit gerechnet, dass sich 2008 die Zahl der LEED AP um 10.000 bis 15.000 erhöht. An Ausbildungs- und Fortbildungsseminaren des USGBC nahmen 2007 über 80.000 Personen teil.

USA - Markt für Architekturleistungen

Chancen für deutsche Architekten

Top 20 US-Architekturfirmen nach Anzahl der LEED AP *)			
Firma	Mitarbeiter mit LEED-AP-Zertifikat	Mitarbeiter insgesamt	Anteil der LEED AP an Gesamtbeschäftigtenzahl
Perkins+Will	753	1.236	60,9
Gensler	575	2.480	23,2
HOK	456	2.153	21,2
Stantec	277	5.977	4,6
Smith Group	243	817	29,7
HDR Architecture	192	1.111	17,3
CUH2A	161	370	43,5
HKS	155	1.148	13,5
Mithun	137	197	69,5
LPA	126	213	59,2
Leo A Daly	123	1.081	11,4
DLR Group	120	556	21,6
Cannon Design	115	749	15,4
Skidmore, Owings&Merrill	110	1.280	8,6
NBBJ	109	728	15,0
DMJM H&N	96	1.297	7,4
Callison	92	638	14,4
Moseley Architects	87	227	38,3
Zimmer Gunsul	85	439	19,4
Gould Evans Associates	83	205	40,5

*) Stand Ende 2006
Quelle: Building Design+Construction

Trotz der großen und schnell wachsenden Zahl der LEED-Experten gibt es bislang noch sehr wenige LEED-Projekte und die Mehrheit der LEED AP konnte deshalb noch keine praktischen Erfahrungen sammeln. Die USGBC-Schätzung, dass gegenwärtig nur bei etwa 10% der Neubauten in gewissem Umfang LEED-Standards berücksichtigt werden, ist möglicherweise sogar etwas zu optimistisch. Das USGBC geht davon aus, dass sich viele Projekte an den LEED-Standards orientieren, aber kein Zertifizierungsverfahren einleiten.

Seit Einführung des LEED-Systems konnten (bis Dezember 2007) insgesamt nur 1.184 Zertifikate vergeben werden, davon entfielen 878 auf Neubauten. Im Zertifizierungsprozess befanden sich 9.000 Projekte: 5.800 Neubauten (LEED-NC), 852 Innenmodernisierungen (LEED-CI), 769 Projekte für Betrieb und Wartung bestehender Gebäude (LEED-EB), 1.147 Rohbauten (LEED-Core&Shell), 238 Wohnsiedlungen (LEED-ND), 121 Schulen (LEED-NC for Schools) sowie 73 Einzelhandelsprojekte (LEED-NC for Retail). Experten weisen allerdings darauf hin, dass ein Großteil der registrierten Projekte letztlich den Zertifizierungsprozess abbricht.

3. Rechtliche Voraussetzungen für den Marktzugang

3.1 Architektenlizenz

Hinweis: Für dieses Kapitel wurden unter anderem Informationen eines zweistündigen Interviews mit einem Experten-Team des National Council of Architectural Registration Boards (NCARB) unter Leitung von Stephen Nutt (Vice President for Programs) ausgewertet. Zum Stand des „US-EU Mutual Recognition Agreements of Qualifications“ hat RA Tillman Prinz (Geschäftsführer der Bundesarchitektenkammer/Berlin) Informationen geliefert. Für den Inhalt des Kapitels ist aber ausschließlich der Verfasser beziehungsweise die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai) verantwortlich.

Die Tätigkeit als verantwortlicher Architekt setzt wie in Deutschland eine Zulassung voraus. Ausländische Architekten, die in den USA für einen lizenzierten Architekten tätig sind, dürfen in den meisten Bundesstaaten die Berufsbezeichnung „Architect“ nicht führen, Titel wie „Designer“, „Design Architect“ oder „Architectural Consultant“ sind möglich. In einigen Bundesstaaten (Arkansas, Louisiana, North Dakota, Oklahoma und Wisconsin) ist es (nicht-lizenzierten) ausländischen Architekten sogar untersagt, Architekturdienstleistungen unter Kontrolle eines lizenzierten Architekten zu erbringen.

Bundesstaaten vergeben Lizenz

Für die Lizenzierung der Architekten sind ausschließlich die einzelnen Bundesstaaten und die vier Verwaltungsbezirke (District of Columbia, Guam, Puerto Rico und U.S. Virgin Islands) zuständig. Die 54 Zulassungsbehörden haben sich allerdings im Rahmen des National Council of Architectural Registration Boards (NCARB; gesprochen N-Carb) auf eine weitreichende Harmonisierung der Standardanforderung geeinigt. Trotzdem gilt die Zulassung in einem Bundesstaat nur in diesem Bundesstaat. Architekten, die in weiteren Bundesstaaten arbeiten wollen, müssen sich in einem vereinfachten Verfahren (siehe unten) erneut lizenzieren lassen.

Erhebliche Unterschiede zwischen den Bundesstaaten gibt es allerdings bei der Lizenzierung von Architekten, die nicht den standardisierten Ausbildungsweg durchlaufen haben. Hier sind also auch ausländische Architekten betroffen. Ob und wie ein ausländisches Architekturstudium und im Ausland erworbene Berufspraxis für die Lizenzierung im jeweiligen Bundesstaat ganz oder teilweise anerkannt werden, ist im Einzelfall zu klären. Als besonders flexibel (locker) gelten die Bundesstaaten New York und New Mexiko. Jedoch haben es die dort in einem nicht-standardisierten Verfahren lizenzierten Architekten schwerer, bei einem Lizenzantrag in einem anderen Bundesstaat das vereinfachte Prozedere zu nutzen.

USA - Markt für Architekturleistungen

Rechtliche Voraussetzungen für den Marktzugang

Zulassungsbedingungen: Studium, Training und Examen

Die Voraussetzungen zur Lizenzierung umfassen in allen Bundesstaaten im Regelfall drei Komponenten: Nachweis eines anerkannten Studienabschlusses, Absolvierung eines Trainingsprogrammes und ein Zulassungsexamen. In einigen Bundesstaaten kann mit dem (mehrteiligen) Zulassungsexamen bereits während der Trainingsphase begonnen werden.

NAAB-Studium

Mehr als zwei Drittel aller Bundesstaaten verlangt den Abschluss eines Studiums, das vom National Architectural Accrediting Board (NAAB) oder vom Canadian Architectural Accrediting Board (CAAB) anerkannt ist. Der NAAB wurde 1940 vom American Institute of Architects (AIA) und NCARB gegründet. Neben diesen beiden Organisationen sind die Association of Collegiate Schools of Architecture (ACSA) und das American Institute of Architecture Students ebenfalls NAAB-Mitglieder. Derzeit gibt es an 117 US-Universitäten NAAB-akkreditierte Studiengänge (Bachelor, Master oder Doctor of Architecture), deren Regelstudienzeit zwischen fünf und acht Jahren liegt. Der NAAB erkennt vierjährige Studiengänge wie beispielsweise den „Bachelor of Arts in Architecture“ oder den „Bachelor of Science in Architecture“ nicht an.

NCARB-Trainingsprogramm

Zusätzlich zum Abschluss eines NAAB-akkreditierten Studiengangs ist für eine Lizenzierung in 49 der 54 Bundesstaaten/Verwaltungsbezirken die Absolvierung des vom NCARB entwickelten Trainingsprogramms, des Intern Development Program (IPD) erforderlich. Im Normalfall soll das IPD etwa drei Jahre dauern, es kann aber auch über einen längeren Zeitraum verteilt werden. In der Ausbildungszeit sind insgesamt mindestens 700 Trainingseinheiten in verschiedenen Arbeitsfeldern abzuleisten und entsprechend zu dokumentieren. Eine Trainingseinheit ist mit acht Stunden kalkuliert. Damit sind für das IPD insgesamt etwa 700 Arbeitstage anzusetzen.

Von den 700 Einheiten müssen 350 auf Entwurfs- und Planungsleistungen (Trainingskategorie A) entfallen, davon sind folgende Tätigkeiten mit Mindesteinheiten nachzuweisen: Programming (mindestens 10 Einheiten), Site and Development Analysis (10), Schematic Design (15), Engineering Systems Coordination (15), Building Cost Analysis (10), Code Research (15), Design Development (40), Construction Documents (135), Specifications and Materials Research (15) und Document Checking and Coordination (10). Im Bereich Bauverträge und -überwachung (Trainingskategorie B) sind 70 Einheiten abzuleisten: Bidding and Contract Negotiation (mindestens 10 Einheiten), Construction Phase-Office (15) und Construction Phase-Observation (15). Managementaktivitäten (Trainingskategorie C) müssen mit 35 Einheiten abgedeckt werden: Project Management (mindestens 15 Einheiten) und Office Management (10). Die Trainingskategorie D (mindestens 10 Einheiten) fordert die „freiwillige“ Mitarbeit bei gemeinnützigen Einrichtungen, hier muss nicht zwingend ein Bezug zur Architektentätigkeit bestehen.

USA - Markt für Architekturleistungen

Rechtliche Voraussetzungen für den Marktzugang

Das Training muss im Wesentlichen in den USA oder Kanada unter der direkten Kontrolle (Direct Supervision) lizenzierter Architekten erfolgen. In den Trainingskategorien B, C und D ist eine Kontrolle auch durch lizenzierte Ingenieure und Landschaftsarchitekten erlaubt. Maximal 235 Trainingseinheiten können angerechnet werden für Tätigkeiten außerhalb der USA und Kanada, wenn die Ausbildung unter der direkten Kontrolle eines in den USA oder Kanada lizenzierten Architekten durchgeführt wurde.

Zulassungsprüfung

Die dritte Voraussetzung für eine Lizenzierung, die Zulassungsprüfung (Architect Registration Examination/ARE), besteht in der aktuellen Fassung (Version 3.1, eingeführt im Februar 2004) aus neun Einzelprüfungen. Sechs davon bestehen aus Multiple-Choice-Fragen: Building Design/Materials&Methods, Mechanical&Electrical Systems, Construction Documents&Services, Pre-Design, General Structures und Lateral Forces. Bei drei Teilprüfungen sind zeichnerische Lösungen (Graphical Examinations) gefordert: Building Planning, Site Planning und Building Technology. In einigen Bundesstaaten wird das ARE um zusätzliche Prüfungskomponenten erweitert.

Für die Ablegung aller Teilprüfungen gilt ein maximaler Zeitrahmen von fünf Jahren, gerechnet vom Tag der ersten bestandenen Prüfung. Die Durchfallquoten sind relativ hoch. Besonders ungünstig sind die Ergebnisse bei den drei zeichnerischen Einzelprüfungen, hier bestanden in den letzten Jahren nur etwa zwei Drittel der Kandidaten. Bei den Multiple-Choice-Tests können im Durchschnitt drei Viertel der Prüflinge ausreichende Leistungen erbringen. An den ARE-Einzeltests nahmen 2006 landesweit zwischen 2.854 (Lateral Forces) und 3.580 Personen (Construction Design) teil.

Ab Juli 2008 gilt eine neue Version (ARE 4.0). Die Qualifikationen werden dann in sieben Einzelprüfungen abgefragt. In sechs Prüfungen werden Multiple-Choice-Fragen mit zeichnerischen Aufgaben kombiniert: Building&Construction Systems, Building Systems, Construction Document&Services, Programming, Planning&Practice, Site Planning&Design und Structural Systems. Die siebte Einzelprüfung (Schematic Design) enthält zwei zeichnerische Aufgaben (Building Layout, Interior Layout). Die neue ARE-Version wird mit einer einjährigen Übergangsphase eingeführt, d.h. bis Juli 2009 kann zwischen der alten und der neuen Fassung gewählt werden.

Die meisten ausländischen Architekten, die nicht die drei Elemente einer Standardausbildung (NAAB-Studium, IDP und ARE) nachweisen können, müssen vor einer Zulassung die im jeweiligen Bundesstaat von der Lizenzierungsbehörde identifizierten Defizite ausgleichen. Häufig wird insbesondere die Ableistung von IDP-Trainingseinheiten und das Ablegen der ARE verlangt.

USA - Markt für Architekturleistungen

Rechtliche Voraussetzungen für den Marktzugang

„Broadly Experienced Architect“-Programm

Das Problem einer vom Standard abweichenden Ausbildung haben allerdings auch lizenzierte US-Architekten bei der Beantragung einer zweiten Lizenz für einen anderen Bundesstaat, wenn sie kein NAAB-Studium absolviert haben und nur in einem Bundesstaat zugelassen sind, der auch ohne ein NAAB-Studium Lizenzen vergibt (zum Beispiel Kalifornien und New York). Um solchen Architekten, die Mobilität in den USA zu ermöglichen beziehungsweise zu erleichtern, hat NCARB im Jahr 1984 das sogenannte Broadly Experienced Architect-Programm (BEA) entwickelt. Verleiht NCARB das BEA-Zertifikat, ist die Mehrheit der Bundesstaaten bereit, eine Lizenz zu erteilen. Grundsätzlich keine Akzeptanz findet das BEA-Zertifikat unter anderem in Florida, Maryland, Arizona, Washington sowie Nevada.

Voraussetzung für die Beantragung eines BEA-Verfahrens ist eine langjährige (lizenzierte) Berufspraxis in einem Bundesstaat. Antragsteller mit einem nicht NAAB-zertifizierten vierjährigen Architekturstudium müssen mindestens sechs Jahre Praxis nachweisen. Bei einem Nicht-Architektur-Studienabschluss sind acht Jahre erforderlich. Wer nur über ein Studium ohne Abschluss verfügt, muss zehn Jahre als Architekt gearbeitet haben.

Die Ausbildungsdefizite der BEA-Kandidaten werden vom NAAB auf Basis des vom NAAB verwalteten Education Evaluation Services for Architects-Programms (EESA) ermittelt und NCARB mitgeteilt. Der BEA-Bewerber muss dann nach NCARB-Vorgaben ein sehr umfangreiches Dossier über seine Berufspraxis vorlegen. Kommt NCARB zu dem Ergebnis, dass die Berufserfahrung hinreichend für ein BEA-Zertifikat erscheint, wird der Kandidat zu einem Gespräch eingeladen, das im Wesentlichen die Funktion hat, die im Dossier gemachten Angaben zu verifizieren.

Ein BEA-Prüfverfahren dauert in der Regel zwischen neun und zwölf Monate. NCARB nimmt für sich in Anspruch, sehr hohe Anforderungen zu stellen. In den Jahren 2005 und 2006 haben insgesamt etwa 200 Architekten ein BEA-Zertifikat beantragt, aber weniger als 20% waren erfolgreich.

Broadly Experienced Foreign Architects

Das BEA-Verfahren diente 2005 als Modell bei der Einführung eines NCARB-Zertifikats für Broadly Experienced Foreign Architects (BEFA). Der BEFA-Prozess kann grundsätzlich nur dann eingeleitet werden, wenn NCARB feststellt, dass US-Architekten im Herkunftsland des Antragstellers ebenfalls die Möglichkeit haben, ein dem BEFA-Programm ähnliches Registrierungsverfahren zu durchlaufen. NCARB stellt hinsichtlich Deutschland fest, dass es hier noch keine entsprechende Feststellungsprüfung gegeben hat, weil bislang noch kein deutscher Architekt einen BEFA-Antrag gestellt habe.

USA - Markt für Architekturleistungen

Rechtliche Voraussetzungen für den Marktzugang

Seit der Einführung des BEFA-Programms bis Oktober 2007 hat nur ein ausländischer Architekt (aus Großbritannien) das BEFA-Zertifikat erhalten. Ein zweiter Architekt (aus Kolumbien) steht nach NCARB-Angaben kurz vor der Verleihung des Zertifikats. In beiden Fällen konnten die Kandidaten auf umfangreiche US-Erfahrungen verweisen: Der britische Architekt arbeitet in London für ein US-Architektenbüro, der Kolumbianer ist seit Jahren als nicht-lizenzierter Architekt in den USA tätig. Wie beim BEA-Zertifikat weigern sich einige Bundesstaaten, auf Grundlage des BEFA-Zertifikats eine Lizenz zu vergeben.

Ein BEFA-Kandidat muss zunächst darstellen, wie der Lizenzierungsprozess in seinem Heimatland verläuft und hat zu belegen, dass er dort über eine uneingeschränkte Lizenz verfügt. Weitere Voraussetzung für Einleitung des BEFA-Verfahrens ist der Abschluss eines national anerkannten Architekturstudium, das der Antragsteller in allen Einzelheiten beschreiben muss (Fächer, Semesterwochenstunden etc.). Hat NCARB Zweifel hinsichtlich der Art des Studienabschlusses wird NAAB mit einer Evaluation (EESA) beauftragt.

Als dritte Bedingung für die Zulassung zum BEFA-Verfahren muss der Bewerber über mindestens sieben Jahre umfassende Berufspraxis in verantwortlichen Positionen verfügen. Der Begriff der „Comprehensive Practice“ bezieht sich auf die Abdeckung aller in den neun ARE-Einzelprüfungen enthaltenen Fachgebiete (siehe oben).

Erfüllt der Bewerber alle Voraussetzungen muss er ein Dossier über seine Berufserfahrung erstellen, das die Fähigkeit belegen soll, in den USA als Architekt zu arbeiten. Das Dossier ist nach NCARB-Vorgaben anzufertigen, es muss unter anderem eine Liste der wichtigen Projekte enthalten, an denen der Bewerber verantwortlich mitgewirkt hat. Mindestens drei Projekte sind in allen Details zu dokumentieren (Zeichnungen, Fotos etc.). Bei diesen Projekten muss der Bewerber Ergänzungen/Anmerkungen hinzufügen, die sich auf Modifikationen beziehen, die bei Anwendung von US-Baurecht (Building Codes and Laws) notwendig wären. NCARB akzeptiert keine Einfamilienhausprojekte, weil in den USA zum Bau eines normalen Einfamilienhauses in den meisten Bundestaaten kein lizenzierter Architekt erforderlich ist.

Ist das Dossier hinreichend überzeugend, folgt ein Interview (in Englisch ohne Übersetzer). In diesem Gespräch werden die Angaben des Dossiers verifiziert und geprüft, ob der Bewerber sich mit den Arbeitsbedingungen in den USA auskennt. Nach-NCARB-Angaben können sich ausländische Bewerber nur dann Hoffnungen auf ein BEFA-Zertifikat machen, wenn sie über längere Berufserfahrung in einem US-Architektenbüro verfügen. Theoretisch kann NCARB Defizite in speziellen Bereichen feststellen und als Kompensation die Ablegung einer und mehrerer ARE-Einzelprüfungen fordern.

USA - Markt für Architekturleistungen

Rechtliche Voraussetzungen für den Marktzugang

USA-EU: Gegenseitige Anerkennung?

Nach über vierjährigen Verhandlungen haben NCARB und der AIA im November 2005 mit dem europäischen Architektenverband (Architects Council of Europe/ACE) den Entwurf für ein Abkommen über die gegenseitige Anerkennung der professionellen Qualifikationen (Mutual Recognition Agreements of Qualifications/MRA) unterzeichnet. Auf der NCARB-Jahrestagung im Juni 2006 stimmten 50 der 54 NCARB-Mitglieder der Vorlage zu. Dieses positive Votum der Bundesstaaten bedeutet allerdings nicht, dass EU-Architekten nach einem In-Kraft-Treten des MRA automatisch mit einer Lizenzierung in allen Bundesstaaten rechnen könnten. Es wäre sehr davon abhängig, wie NCARB in der Praxis den Zertifizierungsprozess gestalten würde.

Bislang konnte das MRA noch nicht in Kraft treten und es ist derzeit ungewiss, ob es dazu in absehbarer Zeit kommt. Auf Seite der EU ist die EU-Kommission für die Aushandlung solcher Dienstleistungsabkommen zuständig. Der offizielle Counterpart auf US-Seite ist die US-Handelsbeauftragte Susan Schwab, die aber hinsichtlich der Lizenzierung von Architekten auf die exklusive Zuständigkeit der einzelnen Bundesstaaten und Verwaltungsbezirke verweist.

Die EU-Kommission kann jedoch nicht mit den Bundesstaaten Abkommen abschließen. Dieses Zuständigkeitsproblem könnte möglicherweise dadurch gelöst werden, dass NCARB durch die US-Handelsbeauftragte Schwab ermächtigt wird, mit der EU-Kommission ein MRA abzuschließen. NCARB würde allerdings nicht über eine Lizenzierung verhandeln, sondern lediglich über die Ausstellung eines NCARB-Zertifikats. Wie dann die einzelnen Bundesstaaten mit diesem Zertifikat umgehen würden, ist offen.

Derzeit ist in der Diskussion, dass die EU-Kommission eventuell bereit sein könnte, zunächst mit NCARB ein Abkommen abzuschließen über die NCARB-Zertifizierung und ein entsprechendes reziprokes EU-Verfahren. Das MRA würde aber erst in Kraft treten, wenn eine „kritische Masse“ der großen US-Bundesstaaten eine Lizenzierung auf Basis des NCARB-Zertifikats verbindlich zusichert.

Anlässlich des EU-US-Gipfeltreffens, das in Washington im April 2007 stattfand, stellte die EU im Economic Progress Report in der Kategorie Dienstleistungen sehr vorsichtig fest: „European and American architectural professional organizations submitted to EU and US competent authorities a joint recommendation for a Mutual Recognition Agreement for Architects. The European Commission and the U.S., in cooperation with relevant regulators and professional associations, have begun to consider options to promote progress towards a mutual recognition arrangement in the field of architectural services in accordance with each side's legal systems.“

Der im November 2005 zwischen NCARB/AIA und ACE unterzeichnete Entwurf einer US-EU-Vereinbarung sieht eine wechselseitige Anerkennung der Qualifikationen vor, wenn insgesamt 14 Jahre nachgewiesen werden für Ausbildung und Berufspraxis, davon müssen mindestens sieben Jahre auf Berufspraxis entfallen: „Architects from both the EU and the United States shall demonstrate completion of a period of not less than fourteen years made up of formal educati-

USA - Markt für Architekturleistungen

Rechtliche Voraussetzungen für den Marktzugang

on, registration/licensure and practice, at least seven years of which shall be in certified post-registration/licensure fully-qualified practice. () The EU architect shall meet the requirements set down in relevant sections of the EU Council Directive 2005/36/EC (and) comply with any jurisdictional registration/licensing requirements."

Neben der Dauer der Berufspraxis ist hier der Begriff „fully-qualified practice“ zentral. Ob diese Bedingung erfüllt ist, soll wie im Falle des BEFA-Verfahrens mit einem Dossier nachgewiesen werden. Auch ein Interview ist möglich. Unklar ist, ob (wie im Falle des BEFA-Verfahrens) auch die Kenntnisse über die besonderen Bedingungen/Regelungen der Architektentätigkeit in den USA als Zertifizierungsvoraussetzung betrachtet werden sollen. Aus NCARB-Sicht würde kein grundsätzlicher Unterschied zwischen dem BEFA-Prozess und einer Zertifizierung auf Grundlage eines MRA bestehen. Gemäß dem MRA-Entwurf soll bei einer Verweigerung der Zertifizierung ein paritätisch besetztes EU-US-Komitee (Joint Governance Committee), das Defizite des Kandidaten identifizieren und Maßnahmen zu deren Ausgleich vorschlagen.

Arbeiten ohne Lizenz

Angesichts des gegenwärtig und wahrscheinlich auch zukünftig eher mühsamen Lizenzierungsverfahrens weisen US-Architekten darauf hin, dass ein Großteil der in den USA tätigen ausländischen Kollegen über keine Lizenz verfügt. Die meisten ausländischen Architekten kommen aus Asien (vor allem aus Indien und der VR China) und Lateinamerika. In den meisten Bundesstaaten können nicht-lizenzierte Architekten ihren Beruf weitgehend uneingeschränkt ausüben, dürfen allerdings nicht als verantwortliche Architekten (Architect of Record) zeichnen. Ausländische Architekten ohne Lizenz können auch ein Büro eröffnen, müssen aber lizenzierte US-Architekten beschäftigen oder als Auftragnehmer für lizenzierte Architekten arbeiten.

Bei verschiedenen Ausschreibungen für Design-Leistungen werden sogar ausdrücklich auch Architekten ohne Lizenz angesprochen. Ein Beispiel ist die University of California (UC), die bei der Ausschreibung für ein Gebäude des Berkeley Art Museum and Pacific Film Archive (60 Mio. bis 80 Mio. US\$-Projekt) Vertragsmodalitäten anbot, um auch nicht-lizenzierten Architekten die Teilnahme zu ermöglichen: „The University intends that the Design Architect selected under this process will design the Project. In order to encourage and permit the participation in the selection process by architects who may not be eligible under the laws of the State of California and/or the policies of the University of California to serve as Architect of Record, or by architects not intending to serve as Architect of Record, the University contemplates that one of two alternative contractual structures will be employed for architectural services provided in connection with the Project.“ Unter den fünf Finalisten des UC-Projekts war nur ein US-Architektenbüro, die anderen vier Bewerber kamen aus Japan. Im September 2006 bekam die japanische Architektenfirma Toyo Ito&Associates den Zuschlag.

USA - Markt für Architekturleistungen

Rechtliche Voraussetzungen für den Marktzugang

In Deutschland ansässige Architekten können auch ohne Ortswechsel für US-Architektenbüros tätig werden, die digitale Kommunikation bietet dafür mittlerweile alle Möglichkeiten. Aber bei „Outsourcing“ von Architekturdienstleistungen denkt man in den USA vor allem an kostengünstige Angebote aus Indien, Vietnam, den Philippinen oder Lateinamerika. Eine aktuelle Studie (David del Villar: Understanding the Outsourcing of Architectural Services; 2007) ergab, dass „Outsourcing“ ins Ausland bei US-Architektenbüros schon weit verbreitet ist.

3.2 Arbeitsgenehmigung

In den meisten Bundesstaaten werden Architekturlizenzen grundsätzlich auch ohne Aufenthalts- und/oder Arbeitsgenehmigung vergeben. Aber unabhängig von der Frage, ob ein ausländischer Architekt eine US-Lizenz besitzt oder nicht, muss vor Aufnahme einer Tätigkeit in den USA eine Arbeitsgenehmigung vorliegen.

Bei der Erteilung von US-Visa macht sich die „neue amerikanische Zeitrechnung“ (also die Welt vor und nach dem 11.9.01) deutlich bemerkbar. Der höhere Aufwand bei der Prüfung von Visaanträgen hat die Bearbeitungszeiten erheblich verlängert. Selbst große US-Unternehmen stehen derzeit vor erheblichen Problemen.

Je nach Visa-Kategorie und Herkunft/Hintergrund der Person, für die die Einreise- und/oder Beschäftigungserlaubnis beantragt wird, ist mit Bearbeitungszeiten zwischen einem und sechs (oder mehr) Monaten zu kalkulieren. Von einer schnellen Genehmigung in dringenden Fällen kann in der Regel nicht ausgegangen werden.

Gemäß Visa Waiver Program sind für deutsche Geschäftsreisende „B1“-Visa nur erforderlich, wenn der Aufenthalt länger als 90 Tage dauert und sich die Aktivitäten nicht innerhalb der gesetzlichen Grenzen halten. Eine bezahlte Beschäftigung bei einem US-Unternehmen ist beispielsweise unzulässig. Unproblematisch sind alle Tätigkeiten, die sich auf die Gründung einer Zweigniederlassung oder Tochtergesellschaft beziehen. Für die Aufnahme einer (auch nur kurzfristigen) Beschäftigung bei der neu gegründeten Dependence ist allerdings ein entsprechendes Visum erforderlich.

Die Praxis der Gewährung von Arbeitserlaubnissen an Ausländer ist ständig im Fluss, zudem sind jeweils die konkreten Umstände zu berücksichtigen. Je nach Einzelfall kann die Beschaffung einer Arbeitsgenehmigung für Ausländer auf sehr unterschiedliche Weise erfolgen. Eine Beschäftigung von Mitarbeitern, die über keine Arbeitserlaubnis verfügen, führt zu hohen Strafen und sollte deshalb nicht riskiert werden.

USA - Markt für Architekturleistungen

Rechtliche Voraussetzungen für den Marktzugang

H1B-Arbeitserlaubnis

Für hochqualifiziertes Personal (also z.B. für Architekten) können Unternehmen ein „H1B“-Visum (max. Laufzeit: sechs Jahre) beantragen. In diese Gruppe (Speciality Occupations) fallen Beschäftigte, die über einen Hochschulabschluss verfügen, der dem „Bachelor Degree“ (vierjähriges Studium) gleichzustellen ist. Fehlt ein entsprechender Hochschulabschluss, kann eine mindestens zwölfjährige Berufserfahrung als gleichwertig eingestuft werden. Das Arbeitsvisum wird gewährt, wenn durch entsprechende Nachweise (Hochschulzeugnisse, Arbeitszeugnisse etc.) belegbar ist, dass der Bewerber für die vom Unternehmen zu besetzende Position hinreichend qualifiziert ist.

Für die Zahl der H1B-Arbeitsgenehmigungen gibt es jedoch gesetzliche Obergrenzen (Cap). Das Limit lag bis zum Haushaltsjahr 1999 (Oktober 1998 bis September 1999) bei den grundsätzlich gültigen 65.000 und wurde dann befristet für 2000 auf 115.000 angehoben, jeweils 195.000 galt für 2001, 2002 und 2003. Wieder nur noch 65.000 sind es seit 2004, da der „American Competitiveness in the Twenty-first Century Act“ (AC 21, von Oktober 2000) eine dreijährige Befristung der Anhebung von 65.000 auf 195.000 enthielt. Diskussionen über eine erneute Erhöhung der Obergrenze werden seit 2004 geführt.

Auf das H1B-Limit sind grundsätzlich nur Erstanträge (Initial Employment) anzurechnen. Verlängerungsanträge (Continuing Employment) sowie Genehmigungen für Beschäftigte von Bildungs- und Forschungseinrichtungen sowie verschiedener anderer Organisationen bleiben unberücksichtigt.

In den Jahren 2002 und 2003 wurde die erhöhte Obergrenze mit etwa 79.000 beziehungsweise 78.000 bei weitem nicht ausgeschöpft. Die Rückführung des H1B-Cap im Haushaltsjahr 2004 auf 65.000 führte zu erheblichen Problemen. Bereits im Februar 2004 wurde das Limit erreicht, entsprechend konnten Unternehmen keine Anträge mehr einreichen. Die H1B-Knappheit hat sich zwischenzeitlich weiter verschärft.

Durch das frühe Ausschöpfen der Quote kommt es zu einem starken Rückstau, der sich im Haushaltsjahr 2008 so ausgewirkt hat, dass am 2.4.07, dem ersten Tag als H1B-Anträge für das am 1.10.07 beginnende Haushaltsjahr eingereicht werden konnten, die Obergrenze schon überschritten wurde. Die am 2. und 3.4. eingegangenen Anträge wurden durch ein Losverfahren auf Cap-Niveau gebracht. Vom 4.4.07 konnten dann keine H1B-Anträge mehr gestellt werden. Erst am 1.4.08 sind wieder Anträge möglich, dann für das Haushaltsjahr 2009.

Für eine besondere Gruppe von H1B-Bewerbern wurde durch den „H1B Visa Reform Act of 2004“ (enthalten im Omnibus Appropriations Act for Fiscal Year 2005, H.R. 4818), der im Dezember 2004 in Kraft trat, eine Sonderregelung eingeführt. Gemäß dem Gesetz können insgesamt 20.000 zusätzliche H1B-Visa an ausländische Absolventen amerikanischer Universitäten vergeben werden. Diese Regelung bezieht sich allerdings nur auf Absolventen post-graduierter Studiengänge (vor allem Master und PhD).

USA - Markt für Architekturleistungen

Rechtliche Voraussetzungen für den Marktzugang

L1-Arbeitsvisum

Die Beschaffung einer Aufenthalts- beziehungsweise Arbeitserlaubnis für Ausländer ist im Zusammenhang mit einer Firmengründung, -beteiligung oder -übernahme relativ einfach, soweit es sich um Führungs- und Fachkräfte handelt. Ausländische Firmen und US-Unternehmen mit ausländischer Beteiligung (mindestens 50%) oder mit Tochterfirmen, Niederlassungen etc. im Ausland können für Mitarbeiter, die bislang außerhalb der USA tätig waren, ein „L1“-Arbeitsvisum (Intra-Company Transfer Visas) beantragen. Dabei wird unterschieden zwischen der Gruppe der Führungskräfte (Executive/Managerial Staff), die ein „L1A“-Visum (max. Laufzeit: sieben Jahre) erhalten, und anderen Fachkräften mit besonderen Kenntnissen (Specialist Knowledge Staff), die ein „L1B“-Visum (fünf Jahre) bekommen. Die L1-Visa werden jeweils für ein Jahr ausgestellt.

Es können allerdings nur für Mitarbeiter, die innerhalb der vergangenen drei Jahre mindestens ein Jahr für das Unternehmen tätig waren, L1-Visa beantragt werden. Die Beschaffung von L1-Arbeitserlaubnissen gilt als vergleichsweise unproblematisch, weil vom antragstellenden Unternehmen lediglich dargelegt werden muss, dass der Mitarbeiter eine entsprechende Tätigkeit ausüben soll und über die entsprechenden Qualifikationen verfügt.

Bei Beantragung eines L1-Visums für eine neue ausländische Niederlassung/Tochtergesellschaft muss nachgewiesen werden, dass bereits hinreichende Räumlichkeiten vorhanden sind. Zudem ist darzulegen, dass die Positionen der L1-Beschäftigten innerhalb eines Jahres aus Einnahmen der Neugründung finanzierbar sind.

E-Visum

Ein „E“-Visum können ausländische Firmen, die erhebliche („substantial“) Handelsaktivitäten und/oder Investitionen in den USA nachweisen, beantragen. Voraussetzung sind bilaterale Handels- und Investitionsabkommen (was für Deutschland zutrifft). Für Handelsaktivitäten wird ein „E1“-Visum (Treaty Trader Visa), erteilt, für Investoren ein „E2“-Visum (Treaty Investor Visa). Die bloße Eröffnung einer Niederlassung/Tochtergesellschaft erfüllt nicht automatisch die Forderung nach „substantiellen“ Investitionen beziehungsweise Handelsaktivitäten. Der besondere Vorteil einer E-Arbeitserlaubnis ist die Option einer unbefristeten Verlängerung nach fünf Jahren.

EB-Visum

Neben den genannten Visa-Kategorien gibt es noch andere, allerdings weniger verbreitete Möglichkeiten, eine Arbeitserlaubnis zu beschaffen. Soll ein Mitarbeiter dauerhaft in den USA eingesetzt werden, erscheint es sinnvoll, die Ausstellung einer „Green Card“ anzustreben. Im Bereich der Employment Based-Einwanderung (also „Green Card“) sind fünf Fallgruppen zu unterscheiden: „Priority Workers“ („EB-1“; anzuwenden für Ausländer mit sehr außergewöhnli-

USA - Markt für Architekturleistungen

Rechtliche Voraussetzungen für den Marktzugang

chen Fähigkeiten: Wissenschaftler, Spitzenmanager etc.), „Workers with advanced degrees or exceptional ability“ („EB-2“; Personen mit außergewöhnlichen Fähigkeiten in den Sektoren Wissenschaft, Wirtschaft u. Kunst), „Professionals, skilled worker, and other workers“ („EB-3“; Arbeitskräfte, für die kein Ersatz durch lokale Kräfte möglich ist), „Religious occupations“ („EB-4“; Arbeitskräfte für Religionsgemeinschaften) und „Employment Creation“ („EB-5“, Investoren, die Arbeitsplätze schaffen).

Die Anwendung der „EB-5“-Kategorie ist umstritten, die Bearbeitung entsprechender Anträge dauert i.d.R. lange und das Ergebnis ist ungewiss. Gemäß dem „Immigration and Nationality Act“ (8 U.S.C. § 1153(b)) dürfen jährlich max. 10.000 „Investor Visa“ (also „EB-5“) erteilt werden, davon sind 5.000 für Projekte in besonderen Regionen („Regional Center Program“) reserviert. Allgemein gilt, dass die Investition zu neuen wirtschaftlichen Aktivitäten (Neugründung oder Expansion eines bestehenden Unternehmens) führt. Das Investitionsvolumen sollte zumindest 1 Mio. US\$ betragen, in Gebieten mit hoher Arbeitslosigkeit (150% des nationalen Durchschnitts) liegt der Mindestwert bei 0,5 Mio. US\$. Mindestens zehn Arbeitsplätze müssen geschaffen werden.

J- und Q-Visa

Architekten sollten auch die Möglichkeit prüfen, ob ein „J“- oder „Q“-Visum möglich ist. Ein „J-1“-Visum (Exchange Visitor) kann erteilt werden, wenn der Aufenthalt dem „Austausch von Qualifikationen“ dienen soll. Darunter würde zum Beispiel ein Training bei einem US-Architektenbüro fallen. Deutsche Architekten, die ein besonderes Renommee („sustained national or international acclaim“) glaubhaft machen können, haben Chancen auf ein „Q-1“-Visum (Individuals of Extraordinary Ability).

4. Auftraggeber

Gemäß dem AIA-Branchenreport (siehe oben) kamen 2005 die meisten Aufträge aus dem Gesundheitssektor. Von den 2005 bei den AIA-Mitgliedsfirmen insgesamt verbuchten Honoraren in Höhe von 28,7 Mrd. US\$ entfielen 4,1 Mrd. US\$ beziehungsweise 14% auf medizinische Einrichtungen. Durch Bürobauten wurden 3,6 Mrd. US\$ (12%) erwirtschaftet, gefolgt von Bauprojekten im Schulwesen (einschließlich Kindergärten; 3,2 Mrd. US\$ beziehungsweise 11%), im Mehrfamilienhaussektor (3,1 Mrd. US\$ beziehungsweise 11%), im Universitätsbereich (2,2 Mrd. US\$ beziehungsweise 8%), im Einfamilienhaussektor (2,0 Mrd. US\$ beziehungsweise 7%) sowie im Bereich Einzelhandel, Restaurants und Lagerhäuser (1,7 Mrd. US\$ beziehungsweise 6%).

Architekturleistungen für staatliche Auftraggeber hatten 2005 mit 7,7 Mrd. US\$ einen Anteil am Honoraraufkommen der AIA-Mitgliedsfirmen von 27%. Die Bundesstaaten, Kommunen und Städte zahlten 6,3 Mrd. US\$ (22%), die Washingtoner Bundesregierung kam auf 1,4 Mrd. US\$ (5%). Private Auftraggeber aus den Bereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen vergaben Architekturaufträge in Höhe von 6,3 Mrd. US\$ (22%). Bauunternehmen und Entwicklungsgesellschaften überwiesen an die AIA-Mitgliedsfirmen ebenfalls 6,3 Mrd. US\$ (22%). Auf Privatpersonen entfielen 4,0 Mrd. US\$ beziehungsweise 14% des Honoraraufkommens, auf gemeinnützige Organisationen 2,9 Mrd. US\$ beziehungsweise 10%. Aufträge anderer Architektur-, Ingenieur- und Planungsfirmen brachten 1,1 Mrd. US\$ beziehungsweise 4%.

5. Ausschreibungspraxis

Architekturdienstleistungen werden je nach Art, Umfang, Zeitrahmen, Branche oder Sektor (privat oder öffentlich) in unterschiedlichen Formen ausgeschrieben. Es gibt offene, halboffene und geschlossene Ausschreibungsverfahren. Auch eine freihändige Vergabe ist möglich. Im öffentlichen Sektor gilt in der Regel eine grundsätzliche Ausschreibungspflicht, allerdings häufig mit einer großen Zahl von Ausnahmeregelungen.

Bei der Ausschreibung von Architektendienstleistungen kommt in der Regel das „Best Value“-Prinzip zur Anwendung. Es werden hier sehr stark Qualität und Erfahrung des Architekten gewichtet, das Honorar ist Gegenstand von Verhandlungen. Das im Wesentlichen preisorientierte „Competitive Bidding“ herrscht bei der Vergabe von Bauleistungen vor; insbesondere öffentliche Auftraggeber sind zumeist verpflichtet, das niedrigste Gebot zu akzeptieren.

Sehr umfangreiche Informationen über geplante und laufende Bauvorhaben bieten mehrere kostenpflichtige Internet-Datenbanken. Zusätzlich veröffentlichen die verschiedenen öffentlichen Institutionen Ausschreibungsdaten auf ihren Web-Seiten sowie in Zeitungen und Zeitschriften.

Die wahrscheinlich größte Datenbank für Bauvorhaben betreibt der Informationsdienst „Dodge Reports“ (www.dodge.construction.com; gehört zu McGraw Hill Construction). Nach eigenen Angaben sind derzeit in der Dodge-Datenbank über 600.000 aktive Projekte in Nordamerika zu finden. Auch Informationen über etwa 7 Mio. abgeschlossene Vorhaben werden angeboten. Die Datenbank kann nach drei Kriterien abgefragt werden: Art des Projekts, Region und Gebäudetyp.

Ebenfalls große Datenbanken unterhalten die Fachinformationsdienste Reed Construction („Reed Connect“; www.reedconstructiondata.com/us) sowie BuildCentral (www.buildcentral.com) mit seinen zwei Datenbanken „ConstructionWire“ (private Projekte) und „Bid Notices“ (öffentliche Projekte).

6. Tipps zur Markterschließung

Deutsche Architekturfirmer, die sich Chancen auf dem US-Markt erschließen wollen, sollten dies über Kooperationen mit etablierten amerikanischen Architekturbüros versuchen. Ohne eine solche Marktzugangshilfe dürften sich in der Regel keine positiven Resultate erzielen lassen. Die Nutzung des lokalen Know-how und der Kundenkontakte eines US-Partners sind unabdingbar. Über den US-Partner können auch die rechtlichen Marktzugangsbarrieren (siehe Kapitel 3) überwunden werden.

Bislang ist allerdings der „Export“ deutscher Architekturdienstleistungen zumeist eine eher persönliche Entscheidung einzelner deutscher Architekten, indem Beschäftigungs- und Ausbildungsmöglichkeiten bei US-Architekturfirmer gesucht werden. Der Weg in die USA hat vielfach einen lebensgeschichtlichen Hintergrund (private Kontakte, Studienerfahrungen, Heirat etc.).

Deutsche Architekten, die gegenwärtig in den USA tätig sind, haben sich häufig für einen langfristigen oder sogar dauerhaften Aufenthalt in den USA (Auswanderung) entschieden. Die Beschäftigung in den USA erfolgt dann in der Regel zunächst ohne Lizenz unter Kontrolle eines US-Architekten. Nach einigen Jahren Berufserfahrung kann dann eine Lizenzierung beantragt werden (siehe Kapitel 3.1). Angesichts der Hürden bei der Lizenzierung verzichten jedoch nicht wenige ausländische Architekten auf eine Zulassung, was allerdings für die berufliche Entwicklung nicht unbedingt förderlich ist. Aber je nach Einzelfall ist auch ohne Lizenz eine Karriere möglich.

Interview

Interview mit Frau **Anja Seehrich-Caldwell**, deutsche Architektin aus Stuttgart, seit 1997 in den USA und derzeit Leiterin des Programms „Grüne Schulen“ in Montgomery County, dem größten Schulbezirk im Bundesstaat Maryland

Frage: Frau Seehrich-Caldwell, Sie gehören gewissermaßen zur ersten Generation der „LEED AP“. Wie stellte sich die Situation dar, als Sie 1997 in die USA übersiedelten? Warum hat es in den USA so lange gedauert, bis „Grünes Bauen“ zu einem zentralen Thema werden konnte?

Antwort: Für mich war energie- und umweltbewusstes Bauen Teil meiner Ausbildung in Deutschland, für die amerikanischen Architekten ist das aber auch heute noch eher die Ausnahme. Auch im Bauen ist Amerika noch an Überfluss gewöhnt. Als ich im Jahre 2000 meine LEED-Prüfung abgelegt habe, gab es in Washington, DC nur eine Handvoll Architekten, die sich auch auf das LEED-System und „Sustainable Design“ spezialisiert hatten. Heute sind es in den USA mehr als 40.000, die sich „LEED Accredited Professional“ (LEED AP) nennen dürfen.

Tipps zur Markterschließung

Ich bin davon überzeugt, dass sich die Amerikaner beim grünen Bauen inzwischen sogar auf der Überholspur befinden und schon im nächsten Jahrzehnt mit der Weiterentwicklung der umweltgerechteren Bautechnologien an den Deutschen vorbeiziehen könnten.

Frage: Welche Unterschiede gibt es zwischen dem deutschen Verständnis von nachhaltigem und energieeffizientem Bauen und dem LEED-System?

Antwort: Das LEED-System deckt alle Bereiche des Bauens ab, von der Wahl des Standorts, Lageplan, Wasserhaushalt, Energiebedarf und verwendeten Materialien bis hin zu innovativen Ideen. Es ist ein ganzheitlicher Ansatz, der das Gebäude als System bewertet und den Umwelt- und Gesundheitseinfluss mit Punkten einstuft. Je mehr Punkte das Projekt in den sechs verschiedenen Kategorien erreicht, desto gesünder und grüner ist das Gebäude.

In Deutschland ist das im Prinzip in den einzelnen Baugesetzen und Verordnungen schon gegeben, jedoch verstreut und es bekommt das Gebäude als Ganzes keine Bewertung der umweltgerechten Maßnahmen, wie das beim LEED-System geschieht. Es gibt hier das einfache LEED-Zertifikat, LEED Silber, Gold oder Platin. Bronze hat man auf halber Strecke weggelassen, weil es die Amerikaner scheinbar nicht haben können, „nur“ Dritter zu sein. So hat man den olympischen Geist in das Bauen eingeführt, eine geniale Idee: Gebäude auf der Zielgerade zum Umweltschutz. Ich habe es schon erlebt, dass dabei auf der Projektebene die Ingenieure untereinander in den Wettstreit um LEED-Punkte geraten sind. Vor allem für den Bauherren ist das ein enormer Vorteil, weil letztendlich alle gewinnen: die Umwelt, das Budget und die Gesundheit der Gebäudenutzer. Als grüne Architektin freut mich das natürlich. Vor allem weil die amerikanischen Bauauflagen an sich noch nicht so grün sind, und man rein rechtlich noch ein wenig optimiertes und nach deutschen Maßstäben eher verschwenderisches Gebäude bauen kann, obwohl das auch in den USA inzwischen rein wirtschaftlich nicht mehr vertretbar ist.

Auch hier ist Energie inzwischen viel teurer geworden und Gebäudebesitzer klagen über ständig steigende Nebenkosten. Sie klagen sogar noch mehr als man das von Deutschland kennt, weil hohe Energiekosten bisher hier noch ungewohnt waren. Amerikaner verbrauchen immer noch pro Kopf zweieinhalb Mal soviel Energie wie zum Beispiel die Deutschen. Das muss anders werden und ist global nicht mehr vertretbar.

Stefan Behnisch, der auch schon als deutscher Architekt in den USA ein LEED-Projekt gebaut hat, und ich sind uns einig, dass ein LEED Silber Projekt in den USA etwa dem deutschen Baurecht entspricht, dass aber ein LEED Gold oder Platin Projekt auch in Deutschland noch über dem durchschnittlichen Standard liegt und mehr Entwurfsaufwand im Bereich des grünen Bauens bedarf.

USA - Markt für Architekturleistungen

Tipps zur Markterschließung

Frage: Obwohl mittlerweile „Grünes Bauen“ als notwendig akzeptiert ist, werden 90% aller Neubauten nicht unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit konzipiert. Ist damit zu rechnen, dass der Gesetzgeber (Federal, State, County etc.) verstärkt aktiv wird?

Antwort: Ich bin der Meinung, dass jedes Gebäude unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit konzipiert ist, jedoch nicht alle zum gleichen Maß. Jeder Architekt ist dazu ausgebildet, ein haltbares, gesundes und an die Lage, das Klima und das Programm angepasstes Gebäude zu entwerfen. Wenn das nicht so wäre, könnte man auch den Ärzten unterstellen, dass einigen von Ihnen das Überleben ihrer Patienten egal ist.

Entscheidend ist es aber, dass der Entwurfsprozess mit dem letzten Stand der Technik mithält und die nötige Koordination der Gewerke untereinander stattfindet, damit ein effizientes und unterhaltbares Gebäude entsteht. Das braucht Übung und Organisation. Dabei hilft das LEED-System, weil es regelmäßig von nationalen Experten neu aufgelegt wird und ohne regelmäßige Kommunikation der Gewerke nicht zu machen wäre.

Hier kommen jetzt auch in Amerika zwei Faktoren zusammen, eine generelle, wenn auch zu langsame Umorientierung von Quantität zu Qualität, und die stark steigenden Energiekosten. Beides hat dazu beigetragen, dass auch der Gesetzgeber die Vorteile des LEED-Systems erkannt hat und in neue Bauvorschriften umgesetzt hat.

Seit 2006 bin ich als Berater für Gesetzesentwürfe, die grünes Bauen für öffentliche und private Bauvorhaben für Montgomery County, die Hauptstadt Washington und den Staat Maryland vorschreiben, in verschiedenen Kommissionen tätig. Letzten Monat haben wir gleich zweimal Vorlagen für die amerikanische Bundesregierung für grüne Schulbauten konzipiert. Manche reden hier inzwischen von einem „grünen Tsunami“ auf dem Baumarkt. Aber Amerika ist ein sehr großes Land und es gibt ihn wirklich noch, den Wilden Westen. Umdenken braucht Zeit, aber selbst wenn es nicht aus Einsicht geschieht, kommt jetzt der unvermeidbare Zwang dazu, Energie zu sparen.

Frage: Der Schulbezirk Montgomery County hat „Grünes Bauen“ zur Pflicht gemacht. Können Sie uns die Entstehung und das Konzept des „Grünen Schulprogramms“ erläutern.

Antwort: Das Programm war am Anfang aus dem erwähnten Zwang entstanden, Energiekosten zu senken. Man hat festgestellt, dass es allein durch Benutzerziehung möglich ist, bis zu 15% der Kosten zu senken, wenn man zum Beispiel unbenutzte elektronische Geräte ausschaltet. Ein Teil unseres Programmes lehrt Schülern und Lehrern relativ einfache Energiesparmaßnahmen, wie Geräte abschalten, Türen schließen, Lampenwechsel, Dichtungen ersetzen. Die Schulteams haben einen „Green Champion“ und bekommen einen kleinen Teil der Einsparungen als Geldpreis, der dann in Lehrmittel, Pizza oder beides umgesetzt wird.

USA - Markt für Architekturleistungen

Tipps zur Markterschließung

Die älteren Schüler benutzen Messgeräte, um ihr Schulgebäude zu analysieren und erstellen Tabellen, in denen sie Einsparmaßnahmen berechnen.

Dieses Programm hat unserem Schulsystem nach zwei Jahren zwei Mio. US\$ jährlich eingespart, genug um mich ausschließlich mit der Einführung von LEED für alle unsere Baumaßnahmen, Altbau und Neubau, zu beauftragen. Heute habe ich meinen Tätigkeitsbereich vom reinen Energie- und Wassersparen auf das gesunde Bauen erweitert, wobei die gleichzeitige Integration des Lehrplans immer mit an erster Stelle steht. Es ist mein persönliches Ziel, dass alle unserer 140.000 Schüler zumindest ein Grundverständnis vom grünen Bauen auch mit nach Hause nehmen. Mittlerweile haben wir schon Berichte von Eltern, deren Kinder zu Hause Energiesparlampen nachrüsten und überall das Licht ausschalten. Es scheint zu funktionieren und jeder Deutsche weiß: Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr...

Als Leiterin des Bauprogramms überwache ich auch unsere Entwürfe und Ausschreibungen, damit grünes Bauen auch wirklich vom Entwurf bis zur Einweihung in die Schulgebäude integriert wird. Manchmal muss ich dabei auch unsere „Experten“ aus der fünften Klasse um Hilfe bitten, wenn der eine oder andere Ingenieur oder Politiker die Prioritäten des Umweltschutzes vor lauter Kostenzwängen aus den Augen verloren hat. Ein Geheimtrick, der immer klappt und sogar Spaß macht. In 2005 habe ich einen Wettbewerb für Architekten, Hersteller, Studenten und Schüler ausgeschrieben, ein grünes temporäres Klassenzimmer (portable classroom) zu entwerfen.

Dieses Jahr habe ich für die Feiertage unseren Politikern eine CD geschickt, auf der unsere Fünftklässler eine 15minütige virtuelle Tour unserer ersten LEED Gold Schule (Great Seneca Creek Elementary School/Germantown) abgespeichert haben - denn was Hans nicht kapiert, erklärt Hänschen besonders gern.

Unser Programm ist leider in Amerika immer noch einzigartig. Ich habe aber schon viele Anfragen von anderen Schulbezirken und habe allein in 2007 landesweit mehr als 30 Vorträge gehalten. Unser Schulsystem in Montgomery County hat ein jährliches Budget von mehr 2,3 Mrd. US\$ und ist eines der größten des Landes. Ich sehe es als unsere Aufgabe, als Beispiel zu dienen und in Sachen Nachhaltigkeit und Umweltschutz „Schule“ zu machen“.

Frage: Deutsche Architekten können in den USA nur als verantwortliche Architekten arbeiten, wenn sie vom jeweiligen Bundesstaat eine Lizenz erhalten haben. Wie schwierig ist es, eine Zulassung erhalten. Welche persönlichen Erfahrungen haben Sie gemacht?

Antwort: Ich war in München und Stuttgart als Freie Architektin tätig, müsste aber hier (in Maryland; R.E.) die Gleichheit meines Studiums nachweisen, mindestens zwei Jahre praktizieren und ein Examen in acht Fächern machen, um den gleichen Status zu haben. Die ers

USA - Markt für Architekturleistungen

Tipps zur Markterschließung

ten beiden Voraussetzungen habe ich schon, aber das Examen habe ich wegen Familiengründung noch nicht in Angriff genommen.

Jedoch habe ich jetzt schon seit zehn Jahren hier als Architektin gearbeitet und noch nie eine Lizenz gebraucht. Das braucht man nur, wenn man sich selbstständig machen will, und das macht hier wenig Sinn. Der private Hausbau wird in der Regel nicht von Architekten entworfen, und selbst da braucht man nicht immer eine Lizenz. Größere Büros stellen jemanden ein, der eine Lizenz hat und die Einhaltung der Baugesetze überwacht. Auch sind die Auflagen in allen 50 amerikanischen Bundesstaaten etwas anders, was es noch etwas undurchsichtiger macht.

Die Handhabung des Zulassungssystems scheint mir eher willkürlich, aber die Amerikaner legen glücklicherweise sehr viel mehr Wert auf Berufserfahrung als auf Ausbildung. Hier schreibt man in der Regel nie seinen Namen mit Titel, wenn das nicht ausdrücklich gefordert ist, und ich kenne einige, die schon mehrere Male die Laufbahn gewechselt haben, oft durch „training on the job“ ohne formale Ausbildung. Der AIA ist in Amerika lange nicht so autoritär wie die Architektenkammern in Deutschland und es gibt hier schon lange keine Honorarordnung mehr.

Man kann darüber streiten, inwieweit sich das auf die Qualität der Architektur ausgewirkt hat. Ich war gerade zu Besuch in Deutschland und wenn ich mich in den Neubaugebieten so umschaue, da geht es hier drunter und drüber. Manches davon ist zwar nachhaltig, sollte aber doch lieber schneller verschwinden...

Frage: Wie stark sind deutsche Architekturbüros in den USA präsent?

Antwort: Viel zu wenig. Kommt alle noch ein Stückchen weiter rüber!

Bisher habe ich hier mit Herbert Dreiseitl und Stefan Behnisch Kontakt gehabt und weiß von Daniel Liebeskinds Projekt in New York City aus der Presse. In jedem größeren Architekturbüro lassen sich jedoch immer auch einige deutsche Architekten als Angestellte finden. Wer gut und engagiert ist findet überall Arbeit.

Es braucht Mut und Anstrengung, aber Amerika ist ein ganzes Land voller Neuanfänger und man wird mit offenen Armen empfangen. Fehler und Unzulänglichkeiten werden hier weniger schwer genommen und schneller verziehen - „nobody is perfect“ kommt aus dem Englischen.

USA - Markt für Architekturleistungen

Tipps zur Markterschließung

Frage: Eröffnen sich durch den grünen Trend neue Chancen für deutsche Architekten?

Antwort: Auf jeden Fall. Bisher und jetzt lässt sich aus dem Vorsprung noch Kapital schlagen, in wenigen Jahren ist das vorbei. Auch ist in der Regel die Ausbildung zum Architekten in Deutschland noch besser. Wenn man natürlich gleich sein eigenes Büro aufmachen will, braucht man gute Referenzen und Kontakte und erst einmal natürlich Aufträge. Die wenigen, die es gewagt haben und unabhängig genug sind, haben es alle geschafft. Aufträge werden hier durch Interviews, Referenzen und Angebote vergeben, sehr selten durch Wettbewerbe.

Frage: Welche Strategien empfehlen Sie deutschen Architektenbüros, um in den US-Markt einzusteigen?

Antwort: Konferenzen besuchen, um Kontakte zu knüpfen, und Vorträge halten. Projekte gut dokumentieren, ins Englische übersetzen und an Architekturzeitschriften schicken. Englische Sprachkenntnisse aufpolieren.

Ich möchte für die Zukunft Architekturreisen nach Deutschland organisieren, es fehlen mir aber noch die Sponsoren.

Frage: Ist es erfolgversprechend, wenn sich deutsche Architekten in den USA um eine Stelle bemühen? Sind US-Architektenbüros in der Lage und bereit, die Beschaffung eines Arbeitsvisums zu unterstützen?

Antwort: Auf jeden Fall. Es ist für deutsche Architekten einfach, einen Job in einem guten Büro zu bekommen. Mein Mann leitet in einem großen und internationalen Architekturbüro in Washington, DC (RTKL Associates, Inc.; Umsatz 2006: 146 Mio. US\$; Anmerkung des Interviewers) ein Team von 12 Architekten. Davon sind vier aus dem Ausland und das Büro hat die Rechtskosten für das (H1B) Visum, etwa \$5.000 pro Angestellten, übernommen.

Manchmal wechseln die Architekten, wenn sie das Visum haben, zu einer anderen Firma, aber für die Büros ist es dennoch den Aufwand Wert, um qualifizierte Leute zu bekommen. Es ist hier auch völlig normal, alle fünf bis zehn Jahre woanders zu arbeiten. Die meisten Architekten aus dem Ausland kommen aus Südamerika, Indien, China und Europa und bekommen das gleiche Gehalt wie die Amerikaner, wenn nicht sogar mehr. Auch werden hier Frauen im Architekturbüro und Berufsleben besser gleichgestellt, etwas was ich in Deutschland sehr vermisst habe, und für mich mit ein Grund ist, in den USA zu bleiben.

Ich lade alle Interessenten dazu ein, mich unter der E-Mail-Adresse Anja@sustainablebydesign.com zu kontaktieren, um meine Erfahrungen zu teilen und mitzuhelfen, Deutschland und Europa auf der Zielgrade zum grünen Bauen voranzutreiben - am Ende gewinnt der Planet.

7. Charakteristika des Planungs- und Bauverlaufs

Der Planungsverlauf hängt wesentlich von den Vorgaben des Auftraggebers ab. Die US-Architekten unterscheiden in der Regel sieben Hauptphasen eines Bauprojektes: Bedarfsanalyse, Designkonzept, Designentwicklung, Erstellung der Baudokumente, Ausschreibung der Bauleistungen und Baudurchführung. Ausschreibungen für Architekturdienstleistungen können sich auf einzelne oder mehrere Phasen beziehen. Es ist nicht ungewöhnlich, dass in den verschiedenen Projektabschnitten verschiedene Architekten tätig werden. Als Software für Projektablaufplanung und -kontrolle ist unter anderem das Project Portfolio Management-Programm der Firma Primavera (P6 Architecture) sehr verbreitet.

Während der Bedarfsanalyse versucht der Architekt mit dem Auftraggeber zu ermitteln, welche Anforderungen das Gebäude hinsichtlich Funktion und Ästhetik erfüllen soll. Auf Basis dieser Informationen entstehen erste Grobskizzen. Während der Designentwicklung werden wesentliche Details geklärt. Es folgt die Vorbereitung der für den Bauantrag und die Ausschreibung der Bauleistungen notwendigen Dokumente. Die Form der Ausschreibung erfolgt gemäß den Leitlinien des Auftraggebers. Während der Bauphase übernehmen häufig Architekten die Kontrolle der Bauleistungen. In allen Planungsphasen kooperiert der Architekt mit Ingenieuren und Consultants, die in der Regel in seinem Auftrag arbeiten. Es ist allerdings auch möglich, dass der Bauherr oder ein von ihm beauftragter Projektmanager eigenständig Experten engagiert.

Design-Build-Verfahren

Abweichend vom hier beschriebenen traditionellen „Design-Bid-Build“-Verfahren, das die einzelnen Projektphasen durch separate Verträge regelt, findet in den USA das integrierte Design-Build-Konzept zunehmend Anwendung. Dabei werden mit nur einem Auftragnehmer (zumeist mit einem General Contractor) alle Projektphasen in einem Vertrag geregelt.

Für viele Architekten wird das Design-Build-Verfahren als Bedrohung des Berufsstandes gesehen, weil der Architekt nicht mehr direkt für den Bauherrn arbeitet, sondern unter der Kontrolle des Bauunternehmens (Contractor-Led Design-Build). Befürworter des Design-Build-Konzepts sprechen von deutlichen Kostenvorteilen und einem erheblichen Zeitgewinn. In der Architektenbranche wird über Design-Build-Konzepte diskutiert, die dem Architekten die Führungsrolle zuweisen (Designer-Led Design-Build).

Dazu schreibt der Architekt und Jurist Bill Quatman in der Zeitschrift „AIArchitect“:

„For those with the entrepreneurial spirit and right planning, there is an obvious path to regain the lead role architects have lost to others. That path is a return to our roots, back to the master builder: Designer-Led Design-Build.“

USA - Markt für Architekturleistungen

Charakteristika des Planungs- und Bauverlaufs

When it comes to matters of project delivery, owners have spoken loud and clear. Focus groups, surveys, and polls show that owners are tired of the finger-pointing, litigation, and lack of accountability they find in the „traditional,“ fragmented method of delivery. Most do not care who leads the project team as long as that person will deliver what they promise and be accountable. Owners want one-stop shopping. Contractors have been quick to take that lead role and sign on as the „prime“ design-build contractor. While some architects wring their hands about design-build (and design-builders) and complain how it has further reduced the role of the architect, others recognize that an important choice exists.

Architects can own design-build by taking the lead. Great design is still what owners want, but a great designer who can also guarantee the cost, quality, and schedule will dominate the market. Those who have taken this bold step already say they will never turn back and wonder why they didn't think of it years ago. With the lead role in design-build up for grabs, why should it fall to the contractors? By taking the lead, the architect maintains a close relationship with the owner; has total control over cost, quality, and schedule; and - yes, it is okay to say it - most architects leading design-build report making more money than ever in their careers. They also say they are having more fun than ever before. Sounds great, so why not take the lead?"

Für Umsetzung des Architect-Led Design-Build-Konzepts bei komplexeren Projekten haben allerdings nur die großen Architekturbüros das erforderliche Personal und die entsprechende Wirtschaftskraft. Der Architekt muss in der Angebotsphase unter anderem erhebliche Vorleistungen bei der Vertragsgestaltung und Kostenplanung erbringen und trägt dann das Kostenrisiko, da Design-Build-Verträge üblicherweise dem Bauherrn Höchstpreise (Guaranteed Maximum Price/GMP) zusichern.

Architekten haben vor allem Chancen beim Construction Management Design-Build-Verfahren. Hier wird zunächst gegen ein vereinbartes Honorar ein „Construction Manager“ engagiert, der dann für Design und die Ausschreibung der Bauleistungen zuständig ist. Die Summe aus dem „Construction Manager“-Honorar und den in der Ausschreibung ermittelten Baupreisen ergibt dann die Gesamtkosten, die der „Construction Manager“ zu garantieren hat. Obwohl auch Architekten als Construction Manager arbeiten, sind auch bei dieser „Design-Build“-Variante Bauunternehmen dominierend.

Bauvorschriften

Der Planungsprozess muss berücksichtigen, dass die USA über kein einheitliches Baurecht verfügen. Erhebliche Unterschiede gibt es zwischen den Bundesstaaten und zusätzlich innerhalb der Bundesstaaten. Für ausländische Architekten ist zunächst eine Orientierung an den Regelwerken des International Code Council (www.iccsafe.org), die in den USA vielfach zur Anwendung kommen, hilfreich. Detaillierte Informationen zu den im Einzelfall gültigen Bauvorschriften sind zumeist auf den Web-Seiten der für die Erteilung von Baugenehmigungen zuständigen Behörden zu finden.

8. Messen

In den letzten Jahren hat der „Grüne Trend“ die vom U.S. Green Building Council (USGBC) jährlich organisierte Greenbuild zur für Architekten wichtigsten Fachmesse werden lassen. Mit dem Andrang auf der Greenbuild 2007 in Chicago waren die Veranstalter zeitweise überfordert. Die angereisten Besucher mussten in langen Schlangen viel Geduld aufbringen, um sich registrieren zu lassen. In der Greenbuild-Messehalle herrschte zeitweise Gedränge wie in einer Einkaufspassage kurz vor Weihnachten. Die Rede des ehemaligen US-Präsidenten Bill Clinton gehörte zu den Höhepunkten der Greenbuild 2007.

Insgesamt nahmen an der Messe über 23.000 Fachleute teil, 850 Firmen präsentierten ihre Angebote. Gegenüber der in Denver (Colorado) veranstalteten Greenbuild 2006 entsprach das einem Besucherzuwachs von fast 9.500, die Ausstellerzahl erhöhte sich „nur“ um 150. Die erste Greenbuild wurde 2002 in Austin (Texas) organisiert, etwa 4.200 Besucher und 220 Aussteller kamen. Im November 2008 findet in Boston die 7. Ausgabe der Greenbuild statt.

Greenbuild International Conference
18.-20.11.08 in Boston, MA
U.S. Green Build Council
1800 Massachusetts Ave., NW, Suite 300
Washington, D.C. 20036
Internet: www.greenbuildexpo.org

AIAS 2007 Annual Convention
American Institute of Architecture Students
1735 New York Avenue, NW
Washington, DC 20006
29.12.07 bis 1.1.08 in Milwaukee, WI
Internet: www.aias.org

The AIA 2008 National Convention and Design Exposition
American Institute of Architects (AIA)
1735 New York Avenue, NW
Washington, DC 20006
15.-17.5.08 in Boston, MA
30.4.-2.5.09 in San Francisco, CA
10.-12.6.10 in Miami, FL
Internet: www.aia.org

USA - Markt für Architekturleistungen

Messen

PDC 2008: The Business of Sustaining Our Future
(2008 International Conference and Exhibition on Health Facility Planning, Design and Construction)

Veranstalter: AIA

10.-13.3.08 in Orlando, FL

Internet: www.aia.org

CEDIA: Electronic Lifestyles Forum

Custom Electronic Design and Installation Association (CEDIA)

7150 Winton Drive, Suite 300

Indianapolis, IN 46268

30.4.-3.5.08 in Dallas, TX

Internet: www.cedia.org/elforum

Crossroads of Design&Diversity

AIA Honolulu

119 Merchant Street, Suite 402

Honolulu, HI 96813

7.-10.10.08 in Honolulu, HI

Internet: www.aiahonolulu.org

Green East Expo&Conference 2008

Jacob K. Javits Convention Center

21.-23.10.08 in Chicago, IL

Internet: www.sustainableindustries.com

Green West Expo&Conference 2008

20.-22.5.08 in Los Angeles, CA

Internet: www.sustainableindustries.com

International Builders Show

13.-16.2.08 in Orlando, FL

20.-23.1.09 in Las Vegas, NV

19.-22.1.10 in Las Vegas, NV

Internet: www.buildersshow.com

GlassBuild America

6.-8.10.08 in Las Vegas, Nevada

30.9.-2.10.09 in Atlanta, GA

15.-17.9.10 in Las Vegas, NV

Internet: www.glassbuild.com

9. Fachzeitschriften

Architectural Record
Two Penn Plaza, 9th Floor
New York, NY 10121-2298
Tel.: 001 212/904 25 94, Fax: 001 212/904 42 56
Internet: www.Architecturalrecord.com

Architectural Digest
Internet: www.architecturaldigest.com

Architect Magazine
One Thomas Circle, NW
Suite 600
Washington, D.C. 20005
Tel.: 001 202/452 08 00, Fax: 001 202/785 19 74
Internet: www.architectmagazine.com

Building Design+Construction
Reed Business Information Publication
2000 Clearwater Drive
Oak Brook, IL 60523
Tel.: 001 630/288 80 00, Fax: 001 630/288 81 55
Internet: www.BDCnetwork.com

Building Operating Management
Trade Press Publishing
P.O. Box 5111
Buffalo, NY 14205-9742
Tel.: 001 414/228 77 01
Internet: www.tradepress.com

DCD (Design Cost Data)
1734 Staysail Drive
Valrico, FL 33594
Tel.: 001 813/989 93 00, Fax: 001 813/980 39 82
Internet: www.dcd.com

USA - Markt für Architekturleistungen

Fachzeitschriften

Environmental Building News
Building Green, Inc.
122 Birge Street, Suite 30
Brattleboro, VT 05301
Tel.: 001 802/257 73 00, Fax: 001 802/257 73 04
Internet: www.BuildingGreen.com

Journal of the American Planning Association
American Planning Association
97774 Eagle Way
Chicago, IL 60678-9770
Tel.: 001 312/431 91 00, Fax: 001 312/786 67 35
Internet: www.planning.org

Metropolis Magazine
61 W. 23rd Street, 4th Floor
New York, NY 10010
Tel.: 001 212/627 99 77, Fax: 001 212/627 99 88
Internet: www.metropolismag.com

Sustainable Industries Journal
735 SW 1st Avenue, Suite 300
Portland, OR 97214
Tel.: 001 503/22 26 77 98, Fax: 001 503/226 79 17
Internet: www.sustainableindustries.com

10. Kontaktanschriften

National Council of Architectural Registration Board (NCARB)
1801 K Street, NW
Washington, D.C. 20006
Tel.: 001 202/783 65 00, Fax: -783 02 90
Internet: www.ncarb.org

American Institute of Architects (AIA)
1735 New York Avenue, NW
Washington, D.C. 20006
Tel.: 001 202/626 73 00, Fax: -626 75 47
Internet: www.aia.org

Association of Collegiate Schools of Architecture (ACSA)
1735 New York Avenue, NW
Washington, D.C. 20006
Tel.: 001 202/785 23 24, Fax: -628 04 48
Internet: www.acsa-arch.org

National Architectural Accrediting Board, Inc. (NAAB)
1735 New York Avenue, NW
Washington, D.C. 20006
Tel.: 001 202/783 20 07, Fax: -783 28 22
Internet: www.naab.org

American Institute of Architecture Students (AIAS)
1735 New York Avenue, NW
Washington, D.C. 20006
Tel.: 001 202/626 74 72, Fax: 001 202/626 74 14
Internet: www.aias.org

American Architectural Manufacturers Association
1827 Walden Office Square
Suite 550
Schaumburg, IL 60173
Tel.: 001 847/303 56 64, Fax: -303 57 74
Internet: www.aamanet.org

USA - Markt für Architekturleistungen

Kontaktanschriften

U.S. Green Building Council
1800 Massachusetts Avenue, NW
Suite 300
Washington, D.C. 20036
Tel.: 001 202/742 37 92, Fax: -828 51 10
Internet: www.usgbc.org

American National Standards Institute (ANSI)
1819 L Street, NW
6th Floor
Washington, D.C. 20036
Tel.: 001 202/293 80 20, Fax: -293 92 87
Internet: www.ansi.org

Federation of Associations of Regulatory Boards (FARB)
1603 Orrington Ave., Suite 2080F
Evanston, IL 60201
Tel.: 001 847/328 79 09
Internet: www.farb.org

Council of Landscape Architectural Registration Boards
3949 Pender Drive, Suite 120
Fairfax, VA 22030
Tel.: 001 571/432 03 32
Internet: www.clarb.org

National Institute of Building Sciences (NIBS)
1090 Vermont Ave., NW, Suite 700
Washington, D.C. 20005-4905
Tel.: 001 202/289 78 00, Fax: -289 10 92
Internet: www.nibs.org

The American Society of Landscape Architects (ASLA)
636 Eye Street, NW
Washington, D.C. 20001
Tel.: 001 202/898 24 44
Internet: www.asla.org

U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD)
451 7th Street, SW
Washington, D.C. 20410
Tel.: 001 202/708 11 12
Internet: www.hud.gov

USA - Markt für Architekturleistungen

Kontaktanschriften

Registrierungsbehörden für Architekten (wichtigste Staaten nach Wirtschaftskraft)		
Staat	Name	Web-Seite
Kalifornien	California Architects Board	www.cab.ca.gov
New York	N.Y. State Education Department: Office of the Professions	www.op.nysed.gov/arch.htm
Texas	Texas Board of Architectural Examiners	www.tbae.state.tx.us
Florida	Florida Board of Architecture and Interior Design	www.myflorida.com
Illinois	Illinois Dept. of Financial and Professional Regulation	www.idfpr.com/dpr
Pennsylvania	PA State Architects Licensure Board	www.dos.state.pa.us/arch
Ohio	The Ohio Board of Examiners of Architects	www.arc.ohio.gov
New Jersey	NJ Board of Architects	www.state.nj.us
Michigan	Michigan Board of Architects	www.michigan.gov/cis
Georgia	Georgia State Board of Architects&Interior Designers	http://sos.georgia.gov
North Carolina	North Carolina Board of Architecture	www.ncbarch.org
Virginia	Dept. of Professional and Occupational Regulation (DPOR)	www.dpor.virginia.gov
Massachusetts	Massachusetts Board of Registration of Architects	www.mass.gov/dpl/boards/ar
Washington	Architect Registration Board	www.dol.wa.gov/business
Maryland	Maryland Board of Architects Department of Labor, Licensing&Regulation	www.dllr.state.md.us
Minnesota	Minnesota Board of AELSLAGID	www.aelslagid.state.mn.us
Indiana	Indiana Professional Licensing Agency	www.in.gov/bandc/architects
Tennessee	Tennessee Board of Architectural&Engineering Examiners	http://state.tn.us
Arizona	Arizona Board of Technical Registration of Architects	www.azbtr.gov

Quellen: U.S. Department of Commerce, American Institute of Architects (AIA)

NAX

Bestell-Nr. 13102
Preis: 13 Euro

