

Arhitectura

Economia profesiei de arhitect în România

dr. Șerban Țigănaș, președintele Ordinului Arhitecților din România



dr. Șerban Țigănaș, președintele Ordinului Arhitecților din România

Profesia de arhitect combină cunoștințe, abilități și talente din domeniul creativității, tehnologiilor specifice și ale afacerilor. Cunoașterea peisajului economic al profesiei este fundamentală pentru toți participanții la piața de servicii de arhitectură. A practica arhitectura fără strategii și tehnici manageriale nu poate duce la poziții sustenabile pe o piață dificilă, ca cea din România. Cu atât mai puțin putem crede că arhitecții din România vor avea succes într-o piață internațională, globală, fără cunoștințe avansate de conducere a firmelor, într-un context de afaceri specific.

Ordinul Arhitecților din România studiază piața de servicii de arhitectură de peste zece ani, urmărind evoluțiile, modificările și tendințele acesteia. Studiile periodice observă fenomenele la scara întregului sector al construcțiilor și a economiei naționale. Recent, Ordinul

a lansat un astfel de studiu, pentru a vedea cum a evoluat profesia de arhitect în perioada care a urmat crizei economice.

Acest studiu realizat de IMAS pentru profesia de arhitect în România este cu atât mai valoros cu cât îl continuă, deci poate fi comparat, pe cel anterior.

Putem vedea evoluțiile liniare sau nu, pentru mai mulți parametri și mai ales putem înțelege fenomenele care le-au generat. Este o privire obiectivă, bazată pe date oficiale, analizate și interpretate.

E limpede că fiecare dintre cei care activează în piața de arhitectură depinde de fenomenele din cadrul acesteia, chiar dacă optează să abordeze segmente de nișă. Depindem de fenomenele pieței, de comportamentele actorilor din această piață, respectiv unii de alții. Trebuie să luăm decizii pe tot parcursul exercițiului profesional, iar acestea trebuie să aibă o bază solidă. Acest studiu ne oferă perspective importante în acest sens.

Ordinul Arhitecților din România și-a dorit și și-a propus în permanență să genereze schimbări care să influențeze piața arhitecților în sensul dorit de aceștia și în beneficiul rezultatelor profesiei. Pentru aceasta este fundamental să observăm faptul că evoluțiile sunt subtile și interdependente. Ele depind de comportamente în piață atât ale arhitecților, cât și ale clienților lor, care nu pot fi schimbate substanțial de la un moment la altul.

Mai mult, este atât utopic, cât și neproductiv să așteptăm și să mizăm totul pe un cadru legislativ ameliorat sau pe reglementări cu efect de baghetă magică. Profesionalismul arhitecților în domeniul conducerii propriilor afaceri este cel mai important factor care modelează piața în care lucrăm.

O serie de aspecte pozitive, dar și una de aspecte negative ne caracterizează câmpul profesiei

Cele favorabile sunt:

- generozitatea calificării de arhitect care ne dă posibilitatea să fim relevanți și să lucrăm în foarte multe domenii și configurații economice, datorită calificării de care dispunem, dar în același timp, pentru a ne păstra relevanța,

este fundamental să recurgem la dezvoltarea profesională continuă;

- generozitatea legii noastre specifice care, spre deosebire de foarte multe alte culturi și state, obligă orice realizator al unei construcții să recurgă la arhitect, dar ne conferă și responsabilitatea acestei realizări;

- diferențele de programe, tipuri și dimensiuni ale investițiilor ne permit să alegem felul în care dorim să lucrăm, de la profesionistul solitar la firmele medii sau mari, mono sau interdisciplinare și de la negociatorii și semnatarii de contracte la free-lance, care nu își asumă responsabilități directe cu clienții;

- profesia de arhitect a făcut tranziția în epoca digitală fiind una dintre primele profesii care au îmbrățișat tehnologiile noi; în acest context ar trebui să fim deschiși în continuare spre folosirea noilor instrumente ale progresului tehnologic.

Nu ne sunt favorabile mai multe aspecte ale modului în care arhitecții operează în piață:

- comportamentele pasive ale arhitecților care nu își iau piața în primire și reclamă doar să primească onorarii garantate și respect deosebit, din oficiu;

- neasumarea responsabilităților de coordonare și mai ales de urmărire a lucrărilor de construire, mulți arhitecți rămânând producători de documente și nu conducători de procese;

- lipsa de abilități manageriale la foarte mulți arhitecți, atât la începutul carierei, cât și mult după debut;

- productivitatea cea mai scăzută din cadrul sectorului industriilor creative și rezistența la analizarea propriilor performanțe pe criterii economice;

- comportamente extreme în câmpul pieței, între aroganța față de clienți și autorități și servilism necritic, față de aceiași;

- concurență neloială la toate nivelurile exercitării profesiei și lipsă de solidaritate care ar putea să conducă la consolidarea profesiei în fața partenerilor și clienților.

Ce ne spune studiul Piața de servicii profesionale a agenților economici cu profil de arhitectură 2007-2016 ?

1. În perioada recentă piața serviciilor de arhitectură a înregistrat creșteri la toți indicatorii analizați: valoarea orei medii de proiectare

facturate, productivitatea salariaților și ponderea serviciilor de arhitectură din întregul sector al construcțiilor;

2. Creșterile economice nu pot fi foarte spectaculoase mai ales în ceea ce privește nivelul onorariilor solicitate unor clienți care cunosc piața, mai ales dacă au mai lucrat cu arhitecți și nu există argumente solide să plătească mult mai mult;

3. Domeniul arhitecturii este mult mai sensibil la scăderi decât la creșteri, respectiv a fost mult mai afectat de criza economică decât de revenirea de după aceasta a sectorului investițiilor în construcții;

4. Suntem mai puțin performanți decât alte profesii liberale, care preferă în anumite situații să ofere unele servicii cu titlu gratuit, decât să lucreze ieftin generalizat;

5. Ne sunt oferite instrumente de calcul și metode prin care putem să ne inserăm mai puternic în piață;

6. Cea mai mare greșeală economică este aceea de a nu îți cunoaște costurile proprii și de a lucra sub ele. Aceasta influențează piața pe termen lung și reabilitarea ei este extrem de dificilă;

7. Recomandările pe care le primim sunt clare și ferme, nu ne rămâne decât să ținem cont de ele și să le aplicăm.

Studiul IMAS ne spune și că există un număr redus de firme care s-au instalat pe piață de dinainte de 2012 și care o domină, deținând constant peste 30% din aceasta. Presupunem că cele mai multe dintre acestea recurg la strategii manageriale, la urmărirea parametrilor economici cu care lucrează și aceste practici le oferă avantaje competiționale în piață. Se păstrează cele trei tipuri de comportamente ale agenților economici care oferă servicii de arhitectură pe piața din România:

- comportamentul de rezistență, de fapt supraviețuire pe piață, al celor care se bazează pe conexiuni personale, locale și nu întreprind acțiuni de marketing, nu folosesc publicitate și nu participă la concursuri sau licitații interne sau internaționale;
- comportamentul activ, al celor care urmăresc piața și încearcă să dobândească contracte prin ofertare, dar care se limitează la o rețea de relații în general locale sau regionale, conexiuni cu instituții ordonatoare de credite și mai ales cu persoane din cadrul acestora;
- comportamentul avansat, activ și deschis, al celor care sunt la curent cu evoluțiile pieței și participă la procesele competitive, concursuri și licitații, utilizează tehnici de marketing și realizează chiar și export.

O concluzie generală, bazată atât pe cifre cât și pe starea subiectivă exprimată de membrii Ordinului scoate în evidență faptul că deși creșterea este evidentă și continuă în ultimii ani, faptul că ea s-a aplicat unui nivel foarte

■ Trei tipuri de comportamente ale agenților economici care oferă servicii de arhitectură pe piața din România

- **comportamentul de rezistență, de fapt supraviețuire pe piață, al celor care se bazează pe conexiuni personale, locale și nu întreprind acțiuni de marketing, nu folosesc publicitate și nu participă la concursuri sau licitații interne sau internaționale;**
- **comportamentul activ, al celor care urmăresc piața și încearcă să dobândească contracte prin ofertare, dar care se limitează la o rețea de relații în general locale sau regionale, conexiuni cu instituții ordonatoare de credite și mai ales cu persoane din cadrul acestora;**
- **comportamentul avansat, activ și deschis, al celor care sunt la curent cu evoluțiile pieței și participă la procesele competitive, concursuri și licitații, utilizează tehnici de marketing și realizează chiar și export.**

scăzut al afacerilor rezultat în urma crizei economice, face ca satisfacția arhitecților să nu reflecte această creștere.

Starea generală este de nemulțumire profundă față de starea pieței, mai ales pentru cei care resimt faptul că în România procesele de aprobare a planurilor urbanistice și de avizare în vederea obținerii autorizațiilor de construire durează din ce în ce mai mult și par a fi un obstacol în calea investițiilor, puține câte sunt. Puțin mai bine față de foarte rău este tot foarte rău, par a spune arhitecții.

Avem nevoie de cu totul altă stare a lucrurilor pentru o piață dinamică, echilibrată, activă.

Din păcate, deși acest deziderat este din ce în ce mai mult enunțat de toți participanții la piața construcțiilor, există prea puține semne din partea guvernelor prin care acest interes să fie împărțit.

În consecință, cei competitivi sunt tot mai interesați să lucreze pe piețele internaționale, părăsind România, fie fizic fie doar prin afacerile lor, cei mai puțin competitivi recurg la concurență mai puțin ortodoxă, iar ceilalți au o imagine sumbră și devin ușor de manipulat de prima promisiune populistă care li se oferă. Bineînțeles, cu excepțiile de rigoare, care nu modifică substanțial peisajul. ■

