

Cristian Erbașu:

Prețul lucrărilor de construcții trebuie strict corelat cu calitatea lor

Prețul la care au ajuns în prezent lucrările de construcții încă nu acoperă toate costurile necesare pentru a crește semnificativ calitatea lor. Folosirea unor materiale de construcție de o calitate mai bună, puse în operă de angajați mai bine calificați, precum și respectarea tuturor cerințelor de mediu influențează prețul lucrărilor de construcții.

Cristian Erbașu, proprietarul firmei Construcții Erbașu SA, este de părere că până acum pe piața construcțiilor au existat două practici care au determinat calitatea slabă a lucrărilor. Pe de o parte, companiile se "devorau reciproc" oferind un preț cât mai mic fără să țină cont de toate cheltuielile reale. Principalul scop al managerilor era să semneze contractul, iar după aceea vedeau ei cum se descurcă.

Pe de altă parte, pentru a prezenta proiectul la o valoare cât mai mică, nu mai erau prevăzute toate acțiunile care duc la creșterea calității atât a construcției, cât și a modului de construire. "Încercam pe cât posibil să anuleze, de exemplu, testele de verificare a calității sau să le diminueze numărul, ori să renunțe la respectarea prevederilor legate de mediu, de securitatea oamenilor, tot ce ținea de ambient, cum ar fi o simplă împrejmuire. Toate șantierele arătau foarte, foarte rău. Din păcate, și în continuare multe din ele arată la fel", spune Cristian Erbașu.

Acum, companiile mari de construcții, mai ales cele care au avut proiecte de anvergură, prevăd bugete mai mari pentru astfel de costuri. La început au făcut acest lucru firmele care lucrau în proiecte private, dar după aceea au început și cele din proiectele mari, finanțate de stat sau din fonduri europene.

"Însă, din cauza concurenței acerbe dintre firmele de construcții, prețurile pe care le solicită acestea încă nu le acoperă toate costurile reale, necesare pentru creșterea calității", spune Cristian Erbașu.

În opinia sa, până când beneficiarii nu vor plăti prețul pentru o calitate mai bună, lucrurile nu se vor îmbunătăți. Acum, beneficiarul vrea prețul cel mai mic gândind că are asigurată o minimă calitate, pe care el o consideră acceptabilă. Pe parcursul derulării proiectului începe să vadă neajunsurile acestei practici și începe fie să-l



Cristian Erbașu, proprietarul firmei Construcții Erbașu SA

prezeze pe constructor, fie să suplimenteze bugetul, dar evident că nu mai poate să obțină un proiect de calitate foarte bună.

Pe lângă calitatea materialelor folosite și calificarea muncitorilor este necesar să fie respectate și procedurile de mediu, de protecție a muncii, pentru securitate la incendiu - toate sunt importante, dar costă.

"Aceste proceduri nu au cum să fie implementate la standardele cerute dacă sunt excluse din start costurile legate de respectarea lor. Beneficiarul nu le alocă fonduri suficiente în buget, iar constructorul, pentru a veni în întâmpinarea beneficiarului, nu le ia în calculul prețului. Sunt trecute doar formal pe hârtie și în contracte, pentru că sunt cerute conform legii, dar nu sunt aplicate. Legea este formulată în conformitate cu reglementările Uniunii Europene. În cele mai multe situații legea este adusă la zi în România, dar nu se aplica în același fel. Și nu se aplică pentru că este un fel de «eu te las, ca tu să-mi dai ieftin»", este de părere Cristian Erbașu.

Orice constructor reacționează la abordarea beneficiarului. Constructorii deja au învățat că unii beneficiari sunt mai exigenți decât alții și atunci știu că trebuie să prevadă toate costurile. Drept urmare, spune managerul Construcții Erbașu SA, beneficiarul va avea calitatea pe care și-o dorește, iar prețurile reale sunt cele din Europa, acolo unde există aceeași calitate.

Penalizarea constructorului, dar și a beneficiarului

Cristian Erbașu consideră că toate controalele de stat privind calitatea construcțiilor ar trebui să vizeze atât constructorul, cât și beneficiarul. În momentul în care constructorul este penalizat, trebuie să fie penalizat și beneficiarul, pentru că acesta, din dorința de a plăti un preț cât mai mic, îl împinge pe constructor să nu respecte anumite reglementări. Beneficiarii trebuie să înțeleagă că nu doar materialele și manopera, ci toate cele prevăzute în contract au un cost și un risc. "Dacă ne dorim o

calitate mai bună a construcțiilor trebuie să acceptăm costurile aferente”, subliniază Cristian Erbașu.

Ca să nu mai avem construcții de slabă calitate beneficiarii ar trebui să aibă responsabilități pe toată durata execuției investiției. “S-au bucurat de un contract ieftin, drept urmare trebuie să și răspundă de calitatea slabă a construcției. Altfel, beneficiarii vor avea în continuare tendința de a contracta cel mai ieftin, la calitatea cea mai joasă”, a concluzionat domnul Erbașu.

Cât ar trebui să coste lucrările de construcții

Diferențele foarte mari între ratele de profit realizate de dezvoltatori și cele realizate de constructori pot constitui un motiv de frustrare pentru cei din urmă. Iar această diferență este dată de prețurile la care se construiește.

Același proiect imobiliar se realizează la un preț în Africa, la un alt preț în Asia și la un altul în Europa Occidentală. În ceea ce privește costurile de construcție, România se situează într-o zonă mai apropiată de țările din lumea a treia, decât de Europa, pentru că investitorii doreau să construiască foarte ieftin la noi.

De exemplu, în România, încă se construiește cu 500 de euro/mp, în cazul unui apartament obișnuit, în timp ce în Polonia nu mai există astfel de lucrări sub 1.000 de euro/mp.

În Germania, Franța, Belgia, prețul este și mai mare, de 2.500 euro/mp, poate chiar mai mult. Este adevărat că, în România, aceste apartamente se vând cu 1.000 euro/mp, în Polonia cu 2.000 euro/mp, iar în Germania sau Belgia, cu 4.500 euro/mp. Ați zice că în țările respective profitul dezvoltatorilor este extrem de mare, însă nu este așa, ci din contră.

”În țările din vestul Europei profitul dezvoltatorilor este de 10% - 12%, în Polonia este undeva la 20%, iar la noi este dublu, de 40%. Și asta din două motive. În primul rând, este vorba despre nivelul mult mai mic al taxelor și impozitelor în România decât în celelalte țări. În al doilea rând, într-adevăr, în costurile de construire de la noi nu sunt incluse toate elementele necesare unei calități optime la nivel european”, consideră Cristian Erbașu.

Alte aspecte sunt legate de tarifele pentru manoperă sau de utilajele folosite în construcții. Materialele de construcții costă cam la fel în toată Europa, poate la noi sunt mai jos cu circa 10% datorită unor materiale care se produc local, cum ar fi betoanele, agregatele etc. Însă, în România, manopera nu mai este de cinci ori mai ieftină decât în țările vestice. ”A mai crescut, dar încă este ieftină, fiind cam pe la jumătate față de ce se practică în țările europene. Nu mai este ca altădată când muncitorul era plătit în țară cu 300 de euro în timp ce în Europa primea 1.500 de euro”, a explicat domnul Erbașu.



Noi ar trebui să avem costuri de construire mai reduse cu cel mult 20% față de cele din Polonia sau Ungaria, țări din jurul nostru, care au avut o istorie asemănătoare în ultimii 80 de ani.

Dacă acolo se construiește cu 1.000 euro/mp, în România ar trebui să se construiască cu 700 - 800 euro/mp, în cazul unei clădiri simple. Ori, la noi costurile de construire sunt mult sub acest nivel.

Dacă în țările vecine birourile categoria A se construiesc cu 1.500 de euro/mp, în România costul ar trebui să fie cam de 1.000 - 1.200 euro/mp, depinde de standard. ”La birouri ne-am apropiat, pentru că investitorii sunt internaționali, iar ei închiriază tot unor firme mari care cer calitate. Ca urmare, prețurile de construire pentru spațiile de birouri au crescut, cel puțin în orașele mari, precum București, Cluj, Timișoara, Iași, Brașov, poate și Constanța. Este adevărat că există riscul ca, odată ce constructorii măresc prețurile, investitorii să aibă tendința de a majora și ei prețurile de vânzare sau închiriere, iar piața ar putea să nu suporte scumpirile”, a mai spus Cristian Erbașu.

El este de părere că investitorii ar trebui să accepte o diminuare a profitului pentru că rata de 40% nu mai este pentru o țară în dezvoltare ca România. Cu cât o țară este mai dezvoltată, cu atât are riscuri mai mici, dar și profituri mai mici.

O breaslă a constructorilor, mai puternică

În ultima vreme, constructorii au reușit să fie ceva mai uniți și să exprime public puncte de vedere comune ale breaslei.

Asta și pentru că au rămas mai puțini constructori pe piață, atât firme mari, cât și firme mici. În lipsa contractelor pentru proiecte mari de

investiții de-a lungul mai multor ani, firmele de construcții au fost decimate și au rămas foarte puține care să aibă capacitatea de a contracta și de a finaliza un proiect, firme în care beneficiarul să aibă încredere că pot termina proiectul.

În plus, constructorii au fost extrem de criticați că, alături de politicieni, au fost implicați în acte de corupție. Cei mai mulți dintre ei spuneau că au fost atrași în această capcană, că altfel nu mai puteau exista. ”Este un argument”, spune Cristian Erbașu: ”Dar, tot noi, constructorii, am creat această situație, pentru că nu am avut capacitatea să ne opunem. Acest fenomen a crescut timp de 30 de ani continuu. Lupta împotriva corupției din ultimii ani a făcut ca mulți constructori să constate că se poate și altfel și că este mult mai bine așa, în condiții de normalitate. Din păcate, încă există această ispită și trebuie să-i facă față. Dacă reușesc este totul perfect, cu condiția să nu fie presați, șantajați sau amenințați”. Acum sunt mai puține firme pe piață și au mai mare încredere să se opună politicienilor corupți.

Guvernul trebuie să asigure continuitate și predictibilitate

Constructorii au încheiat cu Guvernul un acord pentru a sprijini nu competiția politică sau pe cea electorală, ci dezvoltarea unei breasle care a fost decimată în ultimii 30 de ani.

Facilitățile obținute prin acel acord sunt absolut necesare ca să poată fi realizate proiectele publice de infrastructură. Pe măsură ce breasla își revine, acele facilități vor putea fi diminuate.

Însă, în opinia managerului Construcții Erbașu SA, este esențial pentru constructori să fie creată continuitatea și predictibilitatea activității lor.



În general, construcțiile reprezintă un serviciu de lungă durată, prestat beneficiarilor publici sau privați. Nu este ca în comerț, unde mărfurile se iau și se dau într-un termen relativ scurt. Sau în cazul produselor industriale, care, de multe ori, se execută relativ repede, standardizat, și se vând imediat. Construcțiile au o durată destul de lungă de realizare, de la momentul obținerii avizelor, autorizației, proiectării, executării și până la recepția proiectului. Toți acești pași durează destul de mult timp.

Ori, în astfel de condiții, constructorul trebuie să aibă continuitate în activitatea sa.

Contractele actuale au fost începute într-o perioadă normală din punct de vedere economic, când era o anumită planificare, dar a intervenit pandemia de coronavirus. După care este estimată o recesiune economică. ”De aceea, în Vest, în condiții de criză, statul a fost cel care a intervenit cu foarte multe lucrări edilitare pentru a ține companiile de construcții în activitate”, a spus Cristian Erbașu.

Dobânzile mari la credite și lipsa lobby-ului, piedici pentru firmele românești

Pe piața noastră, constructorii autohtoni par dezavantajați în competiția cu cei străini.

În cazul marilor proiecte private, mulți dintre dezvoltatorii străini îi preferă pe antreprenorii din țara lor de origine iar aceștia angajează subantreprenori români, în marea lor majoritate. În cazul proiectelor mari de infrastructură, este o problemă de credibilitate. Beneficiarii publici din România optează de multe ori pentru firme de construcții străine care au așa-zisele referințe. Firmele românești din domeniu nu au referințe pentru că nu au realizat foarte multe lucrări mari, întrucât nu au fost multe investiții în România și nici nu au lucrat peste graniță. Prin urmare, nu au de unde să obțină referințe. De multe ori, firmele românești au specialiști mai mulți și mai buni decât companiile străine care aduc referințe de la investiții din America de Sud, Africa sau Asia. ”Dar, chiar dacă firmele străine poate nu au specialiștii promiși, au referințe pe hârtie”, a explicat Cristian Erbașu.

Un alt criteriu, spune el, este bonitatea financiară. După cum se știe, toate proiectele în construcții au un proces de decontare destul de lung, de la 3 luni la 6 luni. De aceea, trebuie ca o firmă de construcții să aibă capacitatea să lucreze cu banii proprii sau cu bani de la bancă. Iar aici intervine o altă problemă. Băncile consideră că domeniul construcțiilor din România este unul cu risc major și nu facilitează linii de credit avantajoase. În schimb, ”firmele de construcții străine beneficiază la ei în țară de multe ori și de dobânzi negative la credite, în timp ce la noi nu există credit cu dobândă sub 5%. O diferență de 4 - 5 procente este enormă, în condițiile unei competiții pe proiecte. De multe ori, bătaia se da pe un procent”, precizează Cristian Erbașu.

În opinia sa, nu este de neglijat nici faptul că firmele românești de construcții nu beneficiază de lobby. În același timp, pentru marile firme de construcții din străinătate fac lobby ambasadorul sau alți reprezentanți ai statelor respective, fapt considerat onorabil. ”La noi, dacă te promovează cineva, care mai are și legătură cu statul, este un pericol extrem de suspiciune de corupție”, este de părere domnul Erbașu.

Secretul succesului

Anul trecut a fost unul bun pentru Construcții Erbașu SA, iar anul acesta, dacă nu ne afecta pandemia de coronavirus, ar fi fost și mai bun,

Construcții Erbașu SA

Anul acesta, societatea împlinește 30 de ani de activitate, perioadă în care s-a dezvoltat continuu, atât din punctul de vedere al cifrei de afaceri, cât și al numărului de angajați, devenind astăzi una dintre cele mai mari companii de construcții din România, cu un portofoliu impresionant de lucrări.

„De-a lungul celor 30 de ani, principala noastră preocupare a fost nu neapărat obținerea profitului, ci mai ales crearea reputației de firmă stabilă, care își respectă contractele. O firmă care, chiar dacă are un profit mai mic sau nu are deloc profit ori poate este chiar în pierdere, trebuie să termine lucrarea respectivă în condiții de calitate foarte bune”, ne-a spus Cristian Erbașu.

Un atu al firmei este grija pe care a acordat-o propriilor angajați, unii dintre aceștia având și 29-30 de ani de vechime neîntreruptă în cadrul societății. De altfel, mulți dintre angajații Construcții Erbașu SA sunt formați în companie, astfel că au dobândit spiritul companiei și au încredere în stabilitatea acesteia.

deoarece compania va avea lucrări de anvergură. „Avem încheiate contracte care ne asigură întreg anul acesta și circa 60% din activitatea de anul viitor”, spune Cristian Erbașu.

De altfel, au mai rămas puține firme pe piață și toate aveau de lucru. Este adevărat că este vorba despre acele companii care au bonitate, care pot garanta o calitate și o finalitate a contractului așa cum au promis.

”Și beneficiarii și-au dat seama că sunt foarte mulți constructori care nu au capacitatea să ducă la bun sfârșit un contract pe care, chiar dacă îl semnează și își doresc să-l realizeze, nu au puțința de a o face. Și atunci sunt mult mai atenți când își selectează constructorii”, a mai spus Cristian Erbașu.

Faptul că nu mai sunt mulți constructori mari pe piață se reflectă și în numărul mic de participanți la licitațiile publice. Dacă înainte la licitații participau zeci de firme de construcții, acum pentru majoritatea proiectelor licitate sunt maximum trei ofertanți. Excepție fac autostrăzile pentru care sunt în continuare foarte mulți participanți, acestea fiind proiecte foarte mari cu ofertanți din toată lumea.

„Sunt multe licitații la care se prezintă doar unul sau doi ofertanți sau asocieri de companii. Evident că ne-am asociat și noi cu alte companii. Am abordat proiectele mari împreună cu alte firme, pe de o parte ca să îndeplinim cerințele caietului de sarcini, iar pe de altă parte pentru a fi siguri că în timpul derulării contractelor vom putea să facem față ritmului solicitat de contract. Din această strategie și ofertând foarte multe proiecte a rezultat într-adevăr și o rată de succes destul de mare. Fiind mai puțini competitori, ne axăm pe mai puține proiecte, dar mai mari, în asocieri”, a precizat Cristian Erbașu.

În ultimii ani, dimensiunea proiectelor din România a crescut mult mai mult decât au crescut firmele. Dezvoltarea companiilor din domeniu a fost limitată de numărul redus de muncitori și de specialiști din domeniul construcțiilor. De altfel, toată piața construcțiilor din România a fost limitată în ultimii 5-6 ani, dar nu de lipsa fondurilor sau a proiectelor, ci de lipsa forței de muncă. ■