

Piața de proiectare de acum, în câteva observații

conf.dr. arh. Șerban Țigănaș



conf. dr. arh. Șerban Țigănaș

Pentru acest număr ARENA mi-a propus să discutăm despre situația actuală a pieței de proiectare, prin câteva întrebări pornite de la observații legate de achizițiile publice. Numărul mare de proiecte de investiții publice lansate în licitații are efect vizibil pe piața de proiectare? Este o cerere mare de servicii de proiectare? Putem vorbi de un “boom” în proiectare?

Am discutat de foarte multe ori despre piață și achiziții. Cele publice sunt vizibile datorită transparenței implicite și par foarte numeroase, dar cele din domeniul privat acoperă 80 – 85% din valoarea pieței în general, însă nu sunt la fel de vizibile.

Și în domeniul achizițiilor publice există o zonă mai puțin vizibilă pentru toată lumea, respectiv cea a așa numitelor încredințări directe. Desigur, valoarea acestora este mult mai mică din cauza pragului legal, care totuși este artificial și rigid, pentru că în opinia mea acesta ar trebui să fie proporțional cu valoarea investiției și nu fix pentru orice fel de proiect. Continuând discuția despre achizițiile publice lansate, trebuie să observăm două caracteristici ale acestei aparent încărcate piețe.

Prima observație ține de faptul că procedurile se lansează, dar durează foarte mult și unele parcă nu se mai termină niciodată. Unele nu au ofertanți, dar nu pentru că e cererea prea mare. Pur și simplu firmele nu sunt interesate de contractele care nu le oferă condiții favorabile, au valoare prea mică pentru ceea ce se cere și termene prea scurte.

Cunoaștem foarte multe situații de proceduri reluate de mai multe ori din astfel de motive. De câțiva ani, de când autoritățile au adoptat celebra clauză suspensivă pentru contractele pentru care nu există finanțare, dar au nevoie de proiecte pentru a încerca să o obțină, au apărut multe contracte semnate și apoi nederulate, pentru care are toată lumea de pierdut.

Eforturile de realizarea a unui caiet de sarcini serios și a unei oferte competitive, a unui contract echilibrat și a unor echipe care să aibă resursele să îl deruleze sunt semnificative. De partea administrațiilor publice se cheltuiesc banii publici pentru aceste proceduri. Pe partea privată se cheltuiesc resursele din profiturile firmelor, care nu au de unde se recuperează în cazul în care contractele nu se derulează și așa scade apetitul pentru a mai face orice fel de oferte cu risc mare de eșec. Nu se poate vorbi de “boom” în proiectare în niciun caz.

Cum arată competiția de pe piața de proiectare? Orice proiectant poate accesa investițiile publice, cel puțin pentru anumite tipuri de proiecte?

Competiția pe piața de proiectare este caracterizată de neomogenitate, de o anumită abundență a oportunităților și de fenomene care practic structurează piața.

Când spun neomogenitate mă refer la distribuția teritorială care localizează foarte mult proiectele de investiții private și le delocalizează pe cele publice.

Investitorii privați importanți își caută echipe de proiect locale, cunoscute pentru proiecte similare, cu care pot avea relații continue pe durata derulării proiectelor, considerând prezența în proximitatea șantierului și apropierea de autoritățile de acolo decisive pentru afacerile lor.

Pentru achizițiile publice nu se mai pune așa problema, deși unele entități achizițoare ar prefera să lucreze cu firme pe care le cunosc și cu care au dezvoltat încredere în timp. Birourile de arhitectură sau asocierile de birouri de proiectare de mai multe specialități atacă proiectele importante de oriunde din țară, acoperind zonele în care apar investiții

major, dar nu există capacități de proiectare deosebite sau suficiente. Răspunsul scurt la întrebare este: bineînțeles, nu. Nu oricine poate accesa orice proiecte și aceasta este firesc.

Sunt două direcții de privire a acestei afirmații. Din partea investitorului, fie public sau privat, este nevoie de garanții referitoare la capacitatea de a primi ceea ce dorește, la calitatea necesară și în timpul convenit. Este evident că cea mai bună garanție rămâne o performanță precedentă similară. Acestea formează reputația, generează recomandările și referințele, ducând la încredere.

Experiența contează foarte mult și de aceea pentru o firmă e important să o acumuleze și să strângă lucrări bine realizate în portofoliu. Mai este un indicator care ține de valoarea de investiție a proiectelor. Dacă ai gestionat un proiect de un milion și totul a mers bine, se presupune că ești organizat astfel încât să poți gestiona încă un proiect de o valoare comparabilă, dar nu unul de zece milioane, care ar trebui să se îndrepte către o firmă care operează la acest nivel.

Și invers, investitorii privați simt că dacă au un proiect de un milion nu e recomandat să îl faci cu o firmă care face multe proiecte de zece milioane, pentru că e probabil să nu îi acorde importanța necesară. Această logică nu funcționează întotdeauna și pentru oricine, dar este prezentă în piață.

Ceea ce este foarte important ține de a îți face socotelile și a te decide ce fel de proiecte dorești să faci. La ce valoare să se ridice investițiile, ce lucrări de portofoliu pot fundamenta creșterea spre ținta propusă și ce oameni trebuie să ai în echipă sau cu cine poți lucra pentru a-ți crește capacitatea.

Din tot ceea ce spun aici rezultă că există o piață în straturi, fiecare având un palier pe care își oferă competențele, își joacă șansele și cu care este identificat. Mulți încearcă să sară de pe un palier pe altul și reușesc să o facă, dar doar unii sunt cei care se pregătesc și înțeleg foarte bine ce diferă și cu ce trebuie să se pregătească pentru a reuși cu bine nu doar să prindă contracte, ci să le și realizeze conform așteptărilor.

Fiecare autoritate are propriul bilanț de proiecte pe care le-a semnat cu firme care au coborât prețul ca să câștige și care nu au putut

duce la capăt în condiții bune lucrările, de multe ori apelând la subcontractori din zona celor cu marketing slăbuț, dar care răspund provocărilor cu speranța că o să fie profitabil. Pentru că vorbim despre piață ar mai trebui luat în considerare faptul că numărul birourilor de arhitectură este în creștere continuă în ultimii ani și că tot mai multe dintre acestea sunt formate din oameni tineri. Numărul arhitecților crește constant și se simte în piață. Concurența capătă alte nuanțe din această cauză. Cred că pot să afirm că în sens bun. Numărul firmelor tot mai competente crește, la fel și specializarea pe anumite tipuri de lucrări, de programe și pentru diferite segmente de piață. Antreprenoriatul în rândul tinerilor a luat avânt, iar arhitectura și ingineriile construcțiilor nu fac excepție.

Scăderea din domeniul construcțiilor private a reorientat proiectanții spre cele publice?

În primul rând nu aș vorbi foarte convins de o “scădere în domeniul construcțiilor”.

Întotdeauna există decalaje între ceea ce se proiectează, ceea ce este în șantier și ceea ce se vinde sau închiriază.

Perspectiva depinde foarte mult de indicatorii la care ne referim. De exemplu, dacă ne luăm după numărul de autorizații de construire emise undeva într-o anumită perioadă, relevanța este relativă. Putem avea proiecte foarte mari, cum există unele autorizate recent în câteva zone ale țării, sau multe proiecte mici sau minuscule, care necesită autorizație dar sunt mai mult reparații, extinderi, reabilitări sau

transformări de funcțiuni. Spre exemplu, când firmele comerciale dau faliment sau se dezvoltă rapid, în ambele situații, apar proiecte multe de amenajare pentru noii veniți.

Firmele de proiectare care și-au propus o anumită prezență în piață s-au orientat de mult spre proiectele publice și nu cred că putem vorbi de un fenomen vizibil de reorientare. Dacă mă gândesc mai bine, întrebarea ARENEI vine poate dinspre București, unde piața are o dinamică aparte în ultimii ani din motive politice și administrative și poate percepția scăderii pieței să fie influențată de această situație.

Funcționează sistemul de pregătire profesională continuă a proiectanților?

Despre acest subiect se pot spune multe. În proiectare concură mai multe profesii pe care nu le mai enumăr aici. Fiecare este organizată mai mult sau mai puțin și fiecare beneficiază de dezvoltare profesională continuă, dar de tipuri diferite. În cazul arhitecților există Ordinul care are o activitate continuă și oferte diversificate pentru membri care doresc să își sporească abilitățile și competențele. Și alte organizații creează contexte prin care membrii lor participă practic la forme de pregătire. Universitățile creează, de asemenea, pentru diferite specialități și domenii multe forme de “DPC”.

Probabil că cele mai frecvente sau vizibile oferte vin din partea producătorilor și distribuitorilor de materiale și sisteme pentru construcții, care investesc consistent în a se face cunoscuți



pe piață, orientându-se tot mai mult spre cei care proiectează și nu spre cei care cumpără.

Ceea ce este îmbucurător ține de faptul că acum, dacă lucrezi în proiectare pentru construcții, poți găsi o sumedenie de forme de perfecționare în domenii care țin de antreprenariat, management, marketing, legislație, educație fiscală, relații publice și altele. Firmele din zona evenimentelor și comunicării organizează cu succes simpozioane și conferințe suportate financiar de firmele din industria materialelor și sistemelor. Acestea sunt forme eficiente de DPC.

Aș spune în concluzie că nu există un “sistem” de pregătire continuă. Există o piață specifică și e firesc să fie așa. Bineînțeles că aceste forme se petrec în capitală și orașele mari și că nu ne putem aștepta la o acoperire omogenă a teritoriului. Este o parte din explicația faptului că birourile de proiectare optează în special pentru a se stabili în polii regionali, orașele mari și centrele universitare.

În opinia mea, România are nevoie de proiecte și piața de proiectare ne arată acest lucru. Totuși, după cele câteva decenii de subfinanțare a proiectării și nerecunoaștere a costurilor corecte necesare pentru aceste activități, piața românească nu a atins încă un nivel de sănătate consistent. Încă mai există multe proiecte subfinanțate, mai ales în zona studiilor de fezabilitate de tot felul, dar și a fazelor de șantier, lăsate în mâinile constructorilor. Suntem martorii unei evoluții spectaculoase a pieței de proiecte pentru interioare, unde concurează mai multe profesii și formule de realizare a acestora. Se încearcă destul de mult realizarea de proiecte tip sau serii tipizate, din rațiuni de costuri sau timp de execuție, mai ales în zona construcțiilor din lemn și metalice, care se bazează pe industrializare în ateliere.

Cred că în România nu poți încă rămâne prea ușor fără proiecte de realizat, dacă te ocupi cu așa ceva. Nu este însă suficient să ai de lucru, mai trebuie și ca acesta să se petreacă într-un context rezonabil și să fie corect plătit. ■

