

Triunghiul de aur al construirii: Client – Arhitect – Constructor

prof.dr.arh. Șerban Țigănaș

De această dată ARENA Construcțiilor mi-a propus să analizez relația dintre beneficiar, proiectant și constructor, pentru a vedea care sunt sensibilitățile ei și ce s-ar putea face pentru o clarificare și consolidare a acesteia.

Pentru început aș face câteva precizări. Prima e cea în care vreau să clarific faptul că avem două categorii de beneficiari ai construirii. Sunt cei care vor utiliza clădirile și cei care le vor vinde sau închiria, sau eventual le vor oferi spre utilizare altor entități, în cazul investițiilor publice.

Acești utilizatori finali sunt extrem de importanți, pentru că de fapt lor li se adresează clădirile și dacă nu le sunt satisfăcute așteptările putem ajunge în situația de tipul “operația a reușit, pacientul a decedat”. Eu voi folosi termenul de client pentru cel care oferă tema de proiect și contractează lucrările de proiectare și de execuție a lucrărilor de construire. Bineînțeles, în ecuație mai pot intra și diverși consultanți sau reprezentanți ai clientului, firme de management de proiect și diriginții de șantier.

Vă propun să vedem care sunt situațiile posibile și care se întâlnesc în piață și să le analizăm pe fiecare în parte.

Vom încerca să vedem care sunt problemele de comunicare și interferență care pot apărea în fiecare caz și care este tipul lor de sensibilitate.

Am distins șase situații diferite, care au fiecare câteva subvariante.

1. Relația client – arhitect – constructor, susținută de trei contracte

În primul caz triunghiul este susținut de trei contracte. Primul este între client și arhitect, înțelegând prin arhitect entitatea comercială a acestuia, biroul de arhitectură. Este, de regulă, un contract de proiectare și coordonare a proiectării, inclusiv de asistență tehnică și urmărire a execuției. Ordinul Arhitecților susține acest tip de contract și îl numește pentru “misiuni complete”.

Arhitectul care contractează realizează la rândul lui contracte cu subcontractorii de diferite specialități, necesari proiectului, dar pe care nu îi are în propria echipă, respectiv, cel mai frecvent cu ingineri de structuri de rezistență, ingineri de instalații pentru construcții, de mai multe specialități, ingineri de drumuri, peisagiști, eventual și designeri de interior. Evident că avem subvariante în care un birou mare poate avea în propria structură arhitecți și ingineri, dar aproape întotdeauna există una sau mai multe specialități care trebuie

adăugate. Acesta este al doilea contract din triunghi. Chiar dacă sunt mai multe contracte cu subcontractorii de specialitate, să le considerăm pe toate încadrate la această categorie. Al treilea contract este cel de construire, adică de execuție a lucrărilor de construcții. Aici avem din nou o posibilă bifurcație alternativă, anume un singur contract între client și un antreprenor general, care realizează și răspunde el însuși de eventualii subantreprenori necesari, sau contracte pe pachete de lucrări cu mai mulți antreprenori specializați.

Prima variantă presupune managementul execuției lucrărilor preluat complet de antreprenorul general, a doua necesită o coordonare din partea clientului, direct sau printr-un manager de proiect, care poate fi o entitate complexă în sine.

Mai există o formulă aplicabilă la lucrări de mică și foarte mică anvergură, coordonate direct de client, care se implică direct în execuție, sau este chiar specializat pe astfel de lucrări, care se numește “în regie proprie”.

În principiu această formulă cu contracte distincte între client și arhitect cu echipa sa și client și constructor este cea mai bună, cea mai recomandată, pentru că fiecare dintre cele trei entități este independentă, neasociată cu una dintre celelalte, sau subordonată ca parte într-una dintre celelalte.

Bineînțeles, este nevoie de o cultură a



prof. dr. arh. Șerban Țigănaș

construirii și un respect între părți, care trebuie să își facă fiecare misiunile contractate în dialog și colaborare, fără a căuta și amplifica eventualele probleme, inerente de altfel la orice construire, legate de anumite soluții, mai mult sau mai puțin detaliate, mai mult sau mai puțin disponibile în piață, la un moment dat. Tensiunile care pot apărea sunt mai ales între arhitect și antreprenor, în care primul reclamă eventuala lipsă de calitate a execuției, iar al doilea lipsa de detalii ale proiectului.

O bună planificare a execuției și, mai ales, o asistență tehnică de calitate poate anticipa problemele și găsi soluțiile, pentru că problema “proiectului incomplet” este una cunoscută: niciun proiect nu poate detalia absolut tot ce trebuie executat, dar poate oferi suficiente informații pentru ca cei care execută să deducă și să aplice detaliile curente, uzuale, clasice și cunoscute, în dialog cu arhitectul.

2. Majoritatea lucrărilor publice se realizează prin mai multe contracte

Al doilea caz este frecvent susținut de două contracte de proiectare și proiectare și execuție și unul de asociere între proiectantul general și antreprenorul sau antreprenorii, dintre care unul este liderul asocierii.

Este cazul în care se realizează majoritatea lucrărilor publice, pe baza unui prim contract



de proiectare pentru SF, adică studiul de fezabilitate, între client și o firmă sau grupare de firme de proiectare, deci să spunem între client și arhitect.

Acest sistem, care constă tot din două contracte pentru client, dar disproporționate între ele – unul pentru studiul de fezabilitate, ieftin și rapid și altul pentru proiectare și execuție, inclusiv autorizare – este preferat de entitățile publice datorită ușurinței în achiziții și finanțare.

Dacă ai un SF realizat prin resurse proprii, nu prea consistente, se presupune că ai conceput proiectul, bugetul acestuia și principalele avize care permit construirea, la nivel de urbanism. Adică suficient pentru a solicita o finanțare completă, dintr-o sursă oarecare disponibilă și a contracta tot restul procesului. Sistemul funcționează, dar are câteva mari probleme.

Prima este cea a acurateții studiului de fezabilitate, care nu este un proiect aprofundat, nu este trecut prin niciun filtru de calitate arhitecturală și nu poate fi evaluat cu precizie, neavând suficiente detalii tehnice.

El demonstrează că tema de proiect este realizabilă, că terenul este construibil în sensul dorit și că s-a alcătuit un buget pe bază de deviz general, pe baza unor măsurători și aprecieri inițiale.

În opinia mea SF-ul nu ar trebui contractat înainte de existența unui PUZ, dacă e cazul, sau numai pentru terenuri reglementate pentru ceea ce se dorește a se construi. Dar nu se întâmplă așa în realitate și de aici o serie de anomalii, ca de exemplu, plățile se fac numai după aprobarea SF-ului, dar acesta ar putea să demonstreze tocmai faptul că

investiția nu este fezabilă sau este greu fezabilă cu niște indicatori preconizați, caz în care proiectantul a lucrat degeaba și nu este răsplătit pentru efortul său. Mă opresc aici pentru că am scris mult despre SF-uri și găsiți în colecția de articole din ARENA toate aceste opinii.

Totuși spun că principalele probleme apar de abia după ce se contractează proiectarea și execuția cu o asocieră în care arhitectul este minoritar, deci subordonat în fapt deciziilor antreprenorului, ceea ce pune serios în pericol calitatea arhitecturală a proiectului. Obişnuiesc să spun că în situațiile în care lucrurile ies bine în urma unor astfel de contracte, am avut noroc. Acest mod de a construi este deschis compromisurilor, chiar dacă are un suport practic evident. Este nevoie de conștiință profesională, ambiție umană și eforturi care nu pot fi prinse în clauze contractuale, deci cum spuneam și de noroc.

3. Soluția cea mai bună pentru lucrări publice importante

Următoarea situație este cea în care clientul realizează un concurs de soluții, deschis sau cu invitați. Alege astfel un proiect pe baza propunerilor desenate și nu a unor altfel de criterii și realizează un prim contract de proiectare cu câștigătorul concursului, pentru misiuni complete.

Al doilea contract va fi cel dintre client și antreprenor. Situația seamănă mult cu cea de la punctul 1, cu deosebirea că pentru acest contract “se bat” toți participanții la concurs. Soluția este cea mai bună pentru lucrări publice importante, unicat și cu valoare mare, pentru că prilejuiește așa numita “selecție de oferte pe bază de calitate”.

Care sunt eventualele probleme care fac să nu fie aplicat frecvent concursul ca procedură ?

Din partea contractantului una dintre probleme este aceea care ține de costurile procesului, inevitabile, dar și juste. Dacă vrei să alegi dintre mai multe, uneori zeci de soluții, ai nevoie de costuri de organizare, derulare, juriu și premii mai multe, pentru că nu poate exista concurs fără premii. Este evident nevoie de mize și garanții. Pentru participanți este istovitor, mai ales dacă prin temă se cere foarte mult, prea mult. Imaginați-vă ce șanse are un birou de arhitectură să câștige concursuri la care se prezintă zeci de birouri similare. Cei foarte organizați care investesc mult vor obține contracte și vor prospera, câțiva, iar ceilalți vor continua să încerce sau se vor opri la un moment dat din lipsă de resurse.

Totuși, concursul este fără îndoială modalitatea cea mai bună de a aborda proiectele cele mai importante pentru comunități. Evident, această afirmație este valabilă dacă este foarte bine organizat concursul, ceea ce nu este ușor deloc.

4. Soluție pentru lucrări private fără complexitate arhitecturală

Următoarea modalitate posibilă de a încheia triumphiul construirii este cea prin care clientul contractează cu un constructor, iar acesta din urmă asigură și proiectarea prin propria echipă sau prin subcontractare.

Este o situație în care clientul “scapă” cu un singur contract, dar nu are de partea lui arhitectul, cu care să ia deciziile independente și care să urmărească modul în care se obține calitatea pe șantier. Soluția se pretează la lucrări private fără complexitate arhitecturală,

În special la renovări, reparații sau transformări, care nu vor avea o componentă creativă dominantă.

Există astfel de lucrări, dar totuși e păcat ca un arhitect să devină în acest mod un tehnician al execuției de lucrări și să nu treacă prin gândirea critică și cea creativă oportunitatea dată de investiție.

5. Soluție practică mai ales de investitorii străini

O altă soluție cunoscută și practică mai ales de investitorii străini este aceea prin care clientul contractează conceperea proiectului cu un arhitect, de obicei străin, din țara de origine a investitorului, iar apoi dezvoltarea proiectului cu un altul, local, cunosător al legislației și pretențiilor locale. Bineînțeles, urmează un al treilea contract între client și antreprenor.

Modalitatea este posibilă și frecventă, funcționând bine dacă sunt bine gândite contractele. Este esențială relația dintre arhitectul de

concept și cel de dezvoltare sau implementare, de care depinde calitatea obținută.

6. Cazul în care dezvoltatorul realizează proiectul prin proprii arhitecți

În final, evidențiez și o altă variantă, prin care un dezvoltator specializat, de mari dimensiuni și cu bună capacitate financiară, adică un client puternic, nu face niciun contract, realizând “în casă” tot ce ține de propriul proiect. Nu este o situație foarte răspândită, totuși ea există, având avantajele și dezavantajele proprii, care țin de managementul intern, de calitatea fiecărui actor din puzzle și de modul în care se iau deciziile, aflate întotdeauna sub presiunea pieței și a riscului financiar. În acest caz viziunea liderului și modul de luare a hotărârilor devine crucial.

Relația internă cu arhitectul trebuie să fie foarte bună, pentru că e greu de imaginat un arhitect foarte bun care nu poate face decât ceea ce i se spune...

Ca o concluzie a acestei enumerări, pot spune că fiecare tip de lucrare ar trebui să primească modul optim de contractare. Deci este foarte, foarte important să știm ce dorim de la proiect și construcție.

Dacă ne referim la lucrările publice importante pentru comunități, concursul se detașează clar, dar din păcate nu este practicat la noi decât foarte rar, deocamdată.

Dacă e vorba de lucrări uzuale, avem la dispoziție selecții pe bază de portofoliu și performanțe anterioare, reputație, rezultate și specializări.

Când e vorba de a concura în piață cu proiecte comerciale, responsabilitatea e a dezvoltatorului, care are propriul marketing și își asumă riscurile, dar ce bine ar fi ca acesta să nu speculeze o anumită lipsă de cultură a utilizatorului final, să nu îl “facă” din publicitate și promisiuni nu neapărat oneste și acoperite. ■

Piața imobiliară

București – zona centrală

Piața este în continuare favorabilă vânzătorilor

Unul dintre momentele de blocaj al pieței imobiliare a apărut anul acesta după majorarea cotei de TVA, care a dus la o frânare temporară a tranzacțiilor. Ulterior, situația s-a stabilizat: “Piața a revenit treptat la normal și chiar am observat o creștere a cererii”, ne-a spus Andrei Chihăescu, de la agenția imobiliară Upside Town.

Structura ofertei de apartamente din zona centrală a Bucureștiului rămâne eterogenă, cu diferențe mari de prețuri între diferitele tipuri de clădiri.

“Avem blocuri noi, blocuri vechi și blocuri cu risc seismic. Dacă apartamentele dintr-un bloc nou au prețuri de 4.000–5.000 euro/mp, cele dintr-un bloc vechi pot fi între 2.200–3.000 euro/mp, iar cele din blocuri cu risc se situează la 1.200–1.500 euro/mp, în funcție de stare și poziție”, a explicat Andrei Chihăescu. Exemplele sunt relevante: un apartament cu două camere într-un bloc nou din centru costă în jur de 250.000 euro, într-o clădire veche între 120.000 și 150.000 euro, iar într-o clădire cu risc între 80.000 și 100.000 euro. Și profilul clienților este diversificat. Sunt

colecționari care caută proprietăți în clădiri interbelice, dar și clienți care preferă blocurile noi, însă aici oferta este limitată.

Totodată, a crescut numărul achizițiilor din fonduri proprii. Dobânzile ridicate și scăderea puterii de cumpărare i-au afectat pe cei care depind de credit, însă piața a fost echilibrată de persoane venite din alte orașe sau din străinătate, cu capital propriu, a menționat domnul Chihăescu. El estimează că, în prezent, aproximativ două treimi din tranzacțiile cu apartamente din centrul și nordul Capitalei au caracter investițional.

Efectul real al măsurilor fiscale a fost mai degrabă redus. “Majoritatea proprietăților din centru depășeau deja pragul pentru prima cotă de TVA, astfel că efectele directe au fost minore. Piața locuințelor din blocurile aflate în zona centrală este destul de activă, iar tranzacțiile se încheie, în marea lor majoritate, la prețuri corecte, reflectând valoarea reală a proprietăților”, este de părere agentul imobiliar.

În ceea ce privește dinamica prețurilor, el subliniază că piața este în continuare



Andrei Chihăescu, agenția imobiliară Upside Town favorabilă vânzătorilor. “Cererea depășește oferta disponibilă. Chiar dacă prețurile listate sunt, în medie, mai mari cu 5%–15% decât valoarea estimată, în final prețul corect și real rămâne cel pe care o persoană este dispusă să îl plătească”, a concluzionat Andrei Chihăescu.