

## Profesioniști

## Prea puțini arhitecți pentru prea multe proiecte?

conf.dr. arh. Șerban Țigănaș



conf. dr. arh. Șerban Țigănaș

Semnale care pot fi interpretate ca influențând piața construcțiilor din perioada următoare i-au determinat pe cei de la Arena Construcțiilor să îmi pună o nouă întrebare provocatoare: dacă vom asista la sume importante atrase pentru proiecte majore și la un reviriment al pieței imobiliare private, anunțat de un număr crescut de tranzacții funciare, ce se va întâmpla cu nevoia de proiecte? Sunt destui arhitecți care să le abordeze simultan?

Discuția este extrem de interesantă și într-un context mai larg care poate cuprinde migrația specialiștilor, dar și a forței de muncă calificate sau nu. Mai putem discuta pe termen lung, din perspectiva numărului total de arhitecți din România, crescut sistematic de absolvenții fiecărei noi promoții a universităților. Construcțiile sunt un sector robust, cu amprentă globală pronunțată, dar și cu componente locale omniprezente. Complexitatea

acestui sector îl poate face destul de vulnerabil la unde de șoc de orice fel.

Care sunt semnalele de care aminteam? PNRR-ul, bineînțeles, cu sume semnificative anunțate și reanunțate, dar și informațiile de la ANCPI, care raportează un număr record de tranzacții cu terenuri în ultima perioadă. La acestea se adaugă momentul de început al următorului ciclu de finanțare din sursele UE. Despre criza de forță de muncă din construcții s-a discutat încă din 2018. Despre criza de materiale și creșterile de prețuri am vorbit recent. Costurile energetice sunt și ele implicate, iar costurile pentru a atinge rapid cerințele impuse pentru energie curată și regenerabilă sunt încă ridicate.

Acum ne orientăm spre arhitecți. Vor putea ei să asigure necesarul de proiecte, în condițiile anunțate?

Să vedem mai întâi cum lucrează arhitecții și ce pot ei ataca în formulele de organizare la care recurg. Din perspectiva abordării pieței am mai scris despre ceea ce ne-au furnizat studiile de piață realizate de OAR în mai multe momente ale istoriei recente. Era vorba de multe birouri mici, cu relevanță locală, fără marketing și prezență activă în piață, supraviețuind prin comenzi venite cel mai frecvent din rețeaua personală de clienți privați.

Au mai fost identificate birouri mici sau medii încastate în rețeaua de clienți publici locali, mai ales, tot fără un marketing activ, dar acoperind lucrările curente oferite prin achiziții locale.

În final a fost observată și categoria de firme medii și mari, sau de asocieri de firme care au o prezență activă în piață, folosesc strategii de marketing, concurează la achiziții competitive și fac și export. Din păcate numărul lor este mic la noi și aceste firme sunt în măsură să își aleagă nișa de piață care le convine, lăsând multe spații neacoperite.

Un studiu internațional al organizației Wonderland – Platform for European Architecture a cercetat într-o manieră exhaustivă problemele cu care se confruntă tinerii arhitecți de pe continent la intrarea în profesie și piață. O să mă refer doar

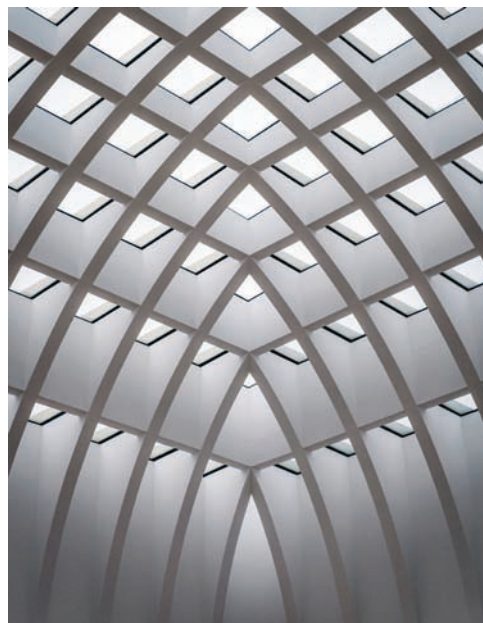
la câteva aspecte care țin de subiectul pe care îl abordăm acum.

Clasificarea firmelor de arhitectură făcută de această organizație evidențiază studiourile, birourile și afaceri sau corporații. Studiourile sunt mici și orientate pe aptitudini profesionale, atingând calitate arhitecturală deosebită, prin cele mai bune dintre ele. Din păcate, studiourile nu stau prea bine la capitolul profituri, nefiind organizate cu o prioritate în acest sens.

Birourile sunt caracterizate mai ales prin capacitatea de a relaționa cu clienții, pe bază de metode și proceduri. De multe ori suferă de lipsă de inovație, dar profitabilitatea afacerii este mai bună sau mult mai bună.

Corporațiile sau firmele mari se bazează pe tehnologie de ultim nivel, eficiență și sisteme manageriale aplicate și minimalizarea riscurilor. Relația cu clienții nu este prima prioritate, dar profiturile sunt deosebite. Ceea ce rezultă poate fi și eficient, bine livrat și de calitate, dar aceasta din urmă rezidă mai ales în corectitudine și performanțe cerute ale construcțiilor și nu în excelență arhitecturală, fără ca aceasta să fie o regulă.

Proiectarea este în mare împărțită în două categorii importante, dar diferite: concepția



arhitecturală și livrarea proiectului dezvoltat. Unele firme se organizează și specializează pe una sau cealaltă fază, dar în contextul românesc, așa cum este construită proiectarea pentru lucrările publice mai ales, niciuna nu e pe deplin câștigătoare.

Cei care fac concepția, care la noi se regăsește în studiile de fezabilitate, sunt foarte slab plătiți, pentru că majoritatea acestora se dau prin încredințare directă la valorile legale de sub pragul stabilit de autoritatea pentru achiziții. De aici și dificultatea de a realiza calitate și profunzime, care se sprijină pe bugete rezonabile pentru a susține această muncă intensă, dar fundamentală.

Cei care fac dezvoltare de proiect și livrează ceea ce este necesar pentru construire sunt mai puternici financiar și organizați ca să facă față la volume mari de lucru, mai bine plătite. Totuși aceste birouri care intră de regulă în contracte Design & Build, sau proiectare – execuție în limba noastră, sunt supuse unor presiuni formidabile din partea partenerilor antreprenori care controlează total contractele și sunt orientați exclusiv spre profit, prin natura afacerii lor. Ei realizează calitate la anumiți parametri care nu duc însă la avansul domeniului construcțiilor, cu excepții demne de istorie.

Diferențele dintre aceste două tipuri de firme, dacă sunt bine organizate, sunt majore, în număr de oameni, competențe și profitabilitate.

Există și firmele care le fac pe amândouă, fiind construite în acest sens, cu departamente diferențiate. La noi nu sunt multe pentru că presupun un anumit efort și responsabilitate managerială de care de multe ori arhitecții fug pentru a își menține o independență și libertate neîmpovărată cu ceea ce înseamnă angajați mulți și multe proiecte derulate în paralel, foarte diferite.

Din perspectiva numărului total de arhitecți în România, suntem aproape de o medie europeană, deși acum peste un deceniu eram la coada statisticii. Producem mulți absolvenți, fără îndoială, dar aceasta nu ar fi o problemă în cazul în care aceștia ar ocupa mai omogen piața din punct de vedere teritorial. Acest lucru nu se întâmplă, arhitecții masându-se în capitală și orașele mari, polii de dezvoltare. Mobilitatea de afaceri a multora este destul de redusă în teritoriu și atunci putem spune că există probleme serioase de acoperire a necesarului de proiecte, mai ales în zonele îndepărtate de centrele universitare mari.

Dacă privim spre modul de organizare avem o nouă constatare: pentru proiecte mari și exigente, mai numeroase, există destul de puține firme capabile să asigure contractele specifice acestor lucrări. Nu e important în primul rând numărul total al arhitecților din țară cât mai ales modul lor



de organizare în firme care să poată aborda tipurile de proiecte care vor veni.

O astfel de firmă se construiește în timp, se consolidează printr-o cultură în care se cresc lideri interni și este greu de menținut fără o prezență comercială bună pe piață.

Pandemia recentă și încă prezentă a afectat echipele mari constituite, atomizându-le și reducându-le randamentul prin descentralizare.

O altă problemă a acestor firme este dată de costurile tehnologiei și trainingul celor care o folosesc. Vorbim de cei care au adoptat BIM și care pot face proiectele care cer din ce în ce mai mult această abordare.

Din perspectiva calității am putea fi înclinați să credem că un număr mare de arhitecți organizați în firme competente ar duce automat la o creștere a competitivității prin creșterea calității serviciilor lor, dar se pare că așa ceva nu este implicit și nu numai la noi. Reacția în piață a celor marginali este de reducere a onorariilor până dincolo de dumping, irațional și nesănătos, dar foarte practicat în arealul nostru.

Am mai identificat un aspect care va influența perioada următoare: capacitatea digitală a celor care proiectează, a celor care avizează și autorizează și a celor care construiesc. Dacă în zona proiectării lucrurile stau rezonabil și se dezvoltă tot mai bine, administrațiile frânează efectiv digitalizarea, deși e politică de stat, revenind la practicile de dinainte de pandemie, iar constructorii nu sunt încă interesați să își schimbe prea mult modul de lucru, cu excepția unor campioni. Asta înseamnă că nu e suficient să fie destui arhitecți pentru încărcarea preconizată de piață, dacă aceștia nu pot să fructifice abilitățile și modul de lucru digital, în raport cu ceilalți actori ai pieței, de care depind.

Concluziile pe care le avansez se îndreaptă către aprecierea că, dacă într-adevăr piața construcțiilor se va accelera, așa cum e de dorit din toate

motivele, din păcate arhitecții vor avea probleme să o acopere cantitativ și calitativ.

Această situație se poate constata și acum, existând multe orașe, chiar de dimensiuni semnificative ca investiții, care se confruntă și în prezent cu problema de a găsi cu cine să contracteze proiectarea. Pentru a gestiona un val bun de investiții și clienții acestora trebuie să se pregătească pentru a le acoperi cu cele pe care trebuie ei să le facă.

O altă caracteristică evidentă este repartitia total neomogenă pe zone a resurselor de proiectare disponibile, având regiuni bine acoperite și zone în care nu ai cu cine să lucrezi, dar nici nu sunt atrași prea tare cei din alte părți, din țară sau străinătate. Cel mai mult înclină în această rezervă neîncrederea în necunoscuți și nivelul onorariilor care nu acoperă bine nici lucrul la fața locului și deci nicidecum pe cel la distanță, cu multe deplasări.

Nu pot să spun că asistăm la o depopulare, la o diminuare a capacității de proiectare, dimpotrivă. Tot mai multe echipe tinere capătă experiență și duc la capăt lucrări bine făcute, dar în contextul întrebării care a generat discuția de acum, numărul lor este de departe insuficient pentru ce ne dorim să vină și sperăm că va veni.

Poate că arhitecții străini vor avea mai multă inițiativă și vor ataca mai mult piața românească cu sau fără parteneri locali și poate că mai multe firme se vor încumeta să se dezvolte, pe baza nucleelor bune pe care le au, răspunzând oportunităților.

Să nu ne imaginăm totuși că România va deveni în curând o adevărată zonă de dezvoltare, pentru că ne-a obișnuit deja cu ceea ce se poate. Există un indicator destul de relevant al valorii de investiții în construcții raportat la populație, care nu a fost niciodată spectaculos la noi, chiar dacă el crește și pur și simplu prin declinul demografic. ■