



ORDINUL
ARHITECTILOR
DIN ROMÂNIA



SISTEMUL INFORMATIC AL COSTURILOR PLATFORMA COMUNĂ DE PRE-CALCUL

STUDIU DE FUNDAMENTARE ȘI PREZENTAREA BAZEI DE
DATE PREGĂTITE PENTRU ÎNCĂRCAREA PC-PC





1 INTRODUCERE

La începutul secolului XXI piața lucrărilor de arhitectură a suferit o serie de transformări structurale determinate de evoluția generală a proceselor social-instituționale din România, dar și de criza economică. Odată cu alinierea la cadrul juridic al Uniunii Europene, piața a suferit o dereglementare severă prin eliminarea tarifelor minimale recomandate de asociația profesională.

De altfel, în ultimii ani a devenit foarte răspândită opinia conform căreia o piață complet dereglementată este un mediu perfect concurențial care avantajează beneficiarii. Totuși, această perspectivă ignoră un neajuns major care izvorăște tocmai din absența oricărei reglementări, anume faptul că nici beneficiarul unui contract, nici executantul acestuia nu dispun de informații transparente pentru a putea judeca dacă valoarea contractului încheiat este justă în comparație cu nivelul pieței.

Așadar, cu privire la piața serviciilor de arhitectură, tocmai în acest cadru normativ care a suferit o dereglementare prin desființarea tarifelor minimale, există nevoia de a putea estima cât mai bine resursele ce trebuie alocate pentru realizarea unui obiectiv de arhitectură, estimare care este necesară atât arhitecților, cât și beneficiarilor contractelor de proiectare și construcții. Pentru a veni în întâmpinarea acestei nevoi, urmând modelul asociațiilor profesionale ale arhitecților din alte țări membre UE (Austria, Franța sau Belgia), Ordinul Arhitecților din România a demarat realizarea sistemului de informații asupra costurilor pentru proiectarea în arhitectură – proces derulat în parteneriat cu IMAS Marketing și Sondaje București.

Elaborarea sistemului de informații privind costurile pentru proiectarea de arhitectură este o obligație a OAR, instituită prin Legea nr. 172/2010 de modificare și completare a Legii nr. 184/2001. Sistemul de informații privind costurile de proiectare trebuie avizat, potrivit legii, de către Ministerul Dezvoltării Regionale și Administrației Publice și de către Ministerul Culturii, ulterior fiind accesibil în mod public.

Acest sistem se fundamentează pe un calcul obiectiv privitor la volumul de muncă investit în execuția contractelor de arhitectură din România având ca punct de plecare piața contractelor încheiate după anul 2000. O primă etapă, încheiată cu succes, a presupus culegerea de informații de la arhitecții practicieni despre timpul de lucru necesar realizării/îndeplinirii fiecărei misiuni de arhitectură, în cadrul unei diversități cât mai mari de obiective de arhitectură. În perioada septembrie 2015 – ianuarie 2016, au fost intervievați de către operatorii de teren ai IMAS un număr de 469 de arhitecți cu drept de semnătură, rezultând un număr de 441 de chestionare valide prin care se măsoară timpii de execuție și cantitatea de muncă necesară pentru realizarea misiunilor de arhitectură.

Baza de date obținută în urma culegerii de informații prin investigație sociologică permite cuantificarea timpului necesar prestării serviciilor de arhitectură pe misiuni, oferind astfel o bază de calcul pentru timpul de lucru necesar în proiectarea de arhitectură și posibilitatea de a justifica, prin acest calcul, în mod corect și concret onorariile. Sinteza de față este dedicată prezentării principalelor rezultate obținute din ancheta sociologică gestionată de IMAS.



2 CUPRINS

1	INTRODUCERE	2
2	CUPRINS	3
3	REPERE METODOLOGICE	4

Tipologia firmelor și a birourilor individuale de arhitectură

4	MODALITĂȚILE PRIN CARE SE OBTIN COMENZI/CONTRACTE PENTRU FIRMELE DE ARHITECTURĂ	6
4.1	CARACTERIZAREA GENERALĂ A PIEȚEI DE ARHITECTURĂ	6
4.2	SEGMENTAREA PIEȚEI DE ARHITECTURĂ	8
5	TIPURI DE LUCRĂRI EXECUTATE ÎN DECURSUL ANULUI 2014	10
6	PRINCIPALELE PROBLEME CRITICE REFERITOARE LA PIAȚA LUCRĂRILOR DE ARHITECTURĂ	14
6.1	MODUL DE CONTRACTARE A LUCRĂRILOR SPECIFICE DE ARHITECTURĂ	14
6.2	CADRUL LEGISLATIV	15
6.3	PREGĂTIREA PERSONALULUI DE SPECIALITATE	16
6.4	ALTE PROBLEME CRITICE, CU IMPACT NEGATIV ASUPRA ACTIVITĂȚII FIRMELOR	18
7	CONCLUZII	20
7.1	CONCLUZII GENERALE	20
7.2	STRUCTURAREA PIEȚEI DE SERVICII DE PROIECTARE ÎN ARHITECTURĂ	20
7.3	PROBLEME CRITICE ALE ACTIVITĂȚII DE PROIECTARE ÎN ARHITECTURĂ ȘI CONSECINȚELE LOR MAJORE	21

Statistica proiectelor și a misiunilor de arhitectură pentru care au fost culese date prin cercetare

8	DESCRIEREA PROIECTELOR DE ARHITECTURĂ INCLUSE ÎN BAZA DE DATE A PLATFORMEI COMUNE DE PRE-CALCUL	24
9	STATISTICA PACHETELOR DE MISIUNI EXECUTATE ÎN CADRUL PROIECTELOR INCLUSE ÎN BAZA DE DATE A PLATFORMEI COMUNE DE PRE-CALCUL	25
10	RAPORTUL DINTRE VOLUMUL DE MUNCĂ ȘI SUPRAFAȚA DESFĂȘURATĂ A OBIECTIVULUI DE ARHITECTURĂ	26
11	CONCLUZII REFERITOARE LA STATISTICA PROIECTELOR DE ARHITECTURĂ CUPRINSE ÎN BAZA DE DATE	27



3 REPERE METODOLOGICE

În cuprinsul paginilor care urmează se regăsesc rezultatele la care cercetătorul a ajuns analizând informații culese prin tehnicile de măsurare cantitativă specifice științelor sociale. Studiul sociologic întreprins are două obiective majore:

- obținerea de date asupra cantității de muncă depusă pentru îndeplinirea misiunilor de arhitectură – obiectiv principal, prin îndeplinirea căruia devine posibilă funcționarea unei aplicații online al cărei scop este tocmai calcularea – cu strictă valoare de reper – a volumului de muncă necesar în proiectarea de arhitectură;

și

- realizarea unei tipologiei a firmelor și a birourilor individuale de arhitectură, luând în considerare tipurile de lucrări realizate și modalitățile prin care se obțin comenzile pentru aceste lucrări.

Universul investigat îl reprezintă toate firmele CAEN 7111 și toate birourile de arhitectură înregistrate la ONRC.

Eșantionul planificat cuprinde 460 de astfel de firme și B.I.A., împărțite proporțional pe județe. Procedul de selecție a firmelor și birourilor a constat în extragerea aleatoare. **Eșantionul realizat** cuprinde 469 de firme și B.I.A., împărțite proporțional pe județe. În urma procedurilor de verificare și curățare a bazei de date, a fost exclus din analiză un număr de 28 de interviuri. **Baza validă de date cuprinde 441 de cazuri, pentru care au fost realizate analiza de segmentare și centralizarea timpilor de execuție pe tipuri de proiecte.**

Metoda de investigație este specifică studiilor sociologice cantitative: interviul față în față pe bază de chestionar. Chestionarul a fost elaborat de către cercetătorii IMAS în colaborare cu grupul de lucru al OAR, în cadrul căruia au fost testate două versiuni intermediare ale programului CAPI (Computer Assisted Personal Interview) corespunzătoare chestionarului. Acest instrument de măsurare este alcătuit astfel încât să răspundă cerințelor implicate de obiectivele propuse. Pentru atingerea obiectivului principal, arhitecții care au participat la cercetare au fost rugați să aleagă un proiect de arhitectură pentru care să detalize ulterior tipul de lucrare, dimensiunile, misiunile executate și, pentru fiecare dintre acestea, timpii de execuție și resursa umană (de specialitate) implicată.

Etapele de desfășurare a operațiunilor de teren:

- Aprobarea formei finale a chestionarului: 10 iulie 2015.
- Aprobarea formei finale a materialelor auxiliare chestionarului: 16 august 2015.
- Instruirea operatorilor de interviu: 28 august – 5 septembrie 2015.
- Desfășurarea interviurilor: 28 septembrie 2015 – 22 ianuarie 2016.
- Verificarea și validarea interviurilor: decembrie 2015 – martie 2016.

Baza de date a fost prelucrată printr-o analiză de segmentare (Two-Step Cluster, rulată în SPSS) în scopul identificării tipologiei firmelor și birourilor de arhitectură (obiectivul secundar) și prin calcularea mediilor



cantității de muncă depuse pe metru pătrat de obiectiv de arhitectură, pe tipuri de proiecte pentru fiecare misiune de arhitectură executată. Acest calcul se constituie într-un nou fișier de date care alimentează aplicația online PC-PC – Platforma Comună de Pre-Calcul, care va fi foarte curând funcțională pentru public.

Sinteza de față se axează pe prezentarea rezultatelor analizei de segmentare și pe prezentarea unor repere statistice privitoare la mulțimea de proiecte asupra cărora au fost culese datele care sunt incluse în aplicație. Totodată, materialul include și referiri la alte studii sociologice desfășurate de IMAS în beneficiul OAR în etapa de pregătire a realizării aplicației online PC-PC – Platforma Comună de Pre-Calcul.

Sunt folosite rezultate ale studiilor:

- **Evoluția pieței interne a lucrărilor de arhitectură în perioada 2007 – 2013**
studiu calitativ întreprins de IMAS în perioada octombrie – noiembrie 2013 (90 de interviuri în profunzime, față în față);
- **Proceduri utilizate de firmele de arhitectură în vederea menținerii și dezvoltării pe piața specifică**
studiu cantitativ pe bază de chestionar online întreprins de IMAS în perioada decembrie 2013 – ianuarie 2014 (361 de chestionare valide în baza de date);
- **Piața de servicii profesionale a agenților economici cu profil de arhitectură 2007-2012.**
analiză de conținut - model de raportare a dinamicii și structurii instituționale a pieței interne a serviciilor de arhitectură, procedură metodologică elaborată de IMAS



Tipologia firmelor și a birourilor individuale de arhitectură

4 MODALITĂȚILE PRIN CARE SE OBTÎN COMENZI/CONTRACTE PENTRU FIRMELE DE ARHITECTURĂ

4.1 CARACTERIZAREA GENERALĂ A PIEȚEI DE ARHITECTURĂ

Stabilirea îndelung teoretizatului echilibru al pieței este și rezultatul cristalizării unei tipologii de acțiune în domeniul contractării lucrărilor și astfel, pentru cunoașterea dinamicii unei piețe de servicii, este esențială culegerea de date privitoare la modul în care ofertanții se raportează la cerere, adică modul în care identifică și valorifică oportunitățile existente. Însăși cererea solvabilă poate fi studiată mai bine având o viziune de ansamblu asupra modalităților prin care agenții economici câștigă lucrări.

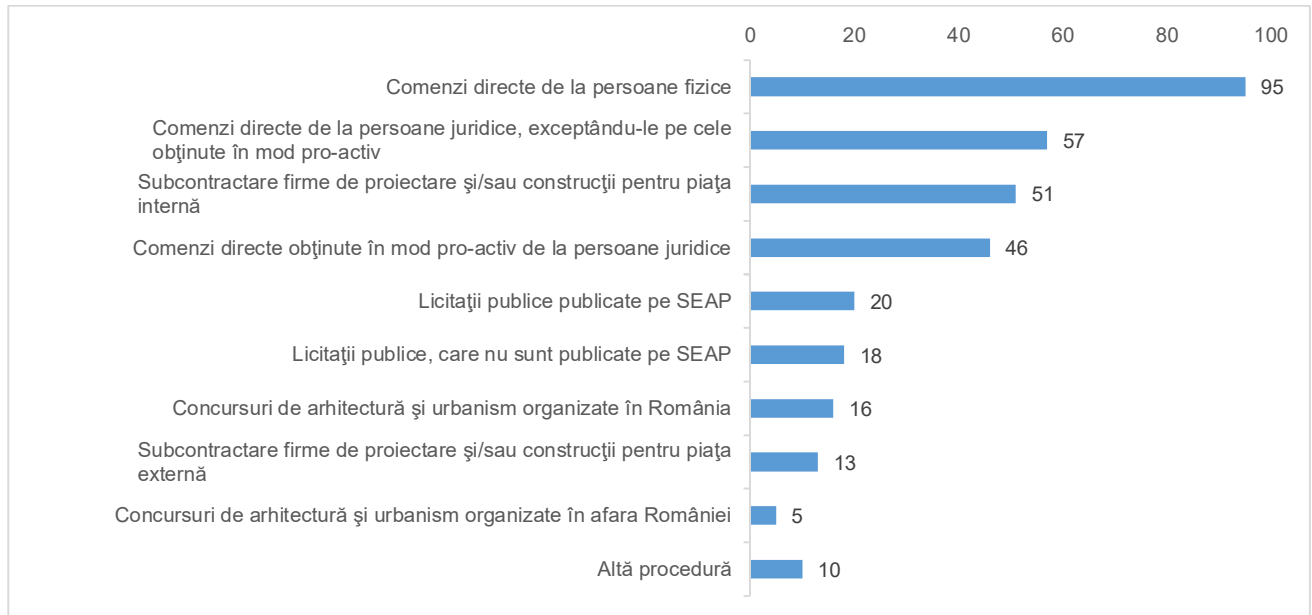
Studiul de față, dedicat pieței lucrărilor de arhitectură, relevă faptul că **procedurile cele mai uzitate prin care birourile individuale de arhitectură și firmele de proiectare cod CAEN 7111 obțin contracte sunt comenzile directe de la persoane fizice sau juridice și subcontractarea de la firme de proiectare sau de construcții pentru piața internă.**

- Astfel, o proporție foarte apropiată de unanimitate (95%) dintre firmele și birourile cuprinse în eșantion lucrează pentru persoane fizice și mai mult de jumătate (57%) dintre ele au comenzi directe de la persoane juridice obținute prin mijloace care nu sunt pro-active. Subcontractarea lucrărilor pe piața internă asigură proiecte pentru aproximativ una din două companii sau birouri de arhitectură din România (51%).
- Mai puțin de jumătate din respondenții cuprinși în eșantion (46%) practică auto-promovarea, adică obținerea de comenzi printr-o atitudine pro-activă, cum ar fi prezentări la potențialii clienți persoane juridice sau alte mijloace de căutare activă.
- Studiul evidențiază faptul că, pe piața lucrărilor de proiectare de arhitectură, numai unul din cinci jucători (20%) obține comenzi prin licitații publicate pe SEAP, proporția fiind similară (18%) pentru licitațiile care nu sunt publicate pe SEAP. Aproximativ o șesime a firmelor și birourilor (16%) au executat lucrări în urma concursurilor de arhitectură și urbanism organizate în România.
- Comenzi de proiectare în arhitectură vin și de pe piețele externe, dar în proporții mult mai mici: numai una din zece firme sau birouri (13%) beneficiază de subcontractarea unor lucrări pentru piața externă, iar procentul celor care execută proiecte în urma unor concursuri de arhitectură și urbanism organizate în afara României este foarte mic (numai de 5%).

Datele prezentate sunt în strânsă consistență cu cifrele cuprinse în studiul IMAS din decembrie 2013 - ianuarie 2014, pentru care a fost folosit un chestionar online, cu autocompletare.



Grafic nr. 1 – MODALITĂȚILE PRIN CARE SE OBȚIN COMENZII/CONTRACTE PENTRU FIRMELE DE ARHITECTURĂ – procente din total eșantion în *studiul IMAS septembrie 2015 – ianuarie 2016*



Baza 2015 – total eșantion 441 – întrebare cu răspuns multiplu

Grafic nr. 2 – MODALITĂȚILE PRIN CARE SE OBȚIN COMENZII/CONTRACTE PENTRU FIRMELE DE ARHITECTURĂ – procente din total eșantion în *studiul IMAS decembrie 2013 – ianuarie 2014*



Baza 2013 – total eșantion 361 – întrebare cu răspuns multiplu



Așadar, cel puțin în anii imediat următori crizei din 2010, activitatea pe piață și, implicit, cererea solvabilă au prezentat o structură care a rămas practic neschimbată: aproape toate firmele și birourile de arhitectură lucrează pentru persoane fizice (private), una din două firme sau birouri au printre clienții lor persoane juridice, subcontractări pe piața internă au aproximativ aceeași incidență și o cincime din firme sau B.I.A. obțin comenzi prin participarea la licitații.

O primă concluzie care se impune după examinarea cifrelor prezentate în acest paragraf, este aceea că majoritatea firmelor și a birourilor de arhitectură își restrâng activitatea la piața internă, iar principala modalitate de contractare este încredințarea directă.

4.2 SEGMENTAREA PIEȚEI DE ARHITECTURĂ

Cele expuse în paragraful anterior se aplică pieței în ansamblul ei, dar analizând datele culese prin instrumente statistice adecvate, cercetarea de față evidențiază o tipologie compusă din trei strategii principale de management al contractării: **comportamentul care țintește piețe mari, cel de căutare activă și cel de menținere pe piață prin rețeaua socială.**

Comportamentul care țintește piețe mari este definit de tipul de jucător care folosește conectarea la toate mijloacele moderne/formalizate care oferă informații despre lucrările de pe piață.

Acest tip de comportament caracterizează o proporție de 28,8% din firmele și B.I.A. cuprinse în eșantion și este specific acelor participanți la studiu care – într-o proporție superioară celei calculate pe întregul eșantion – contractează lucrări prin **licitații publice** (fie că acestea sunt publicate pe SEAP, fie că nu), precum și la **concursurile de arhitectură interne sau din afara țării.**

Comportamentul de căutare activă este relevat de firmele și birourile care întreprind acțiuni de autopromovare.

Această strategie, specifică pentru un procent de 31,3% din firmele și B.I.A. din eșantion, caracterizează persoane juridice care – într-o proporție superioară celei calculate pe întregul eșantion – **caută în mod pro-activ comenzi directe** (i.e. țintesc potențiali clienți) și care **realizează lucrări și prin subcontractare de pe piețele externe.**

Comportamentul de menținere pe piață prin rețeaua socială este definit de tipul de jucător care obține lucrări folosind într-o măsură covârșitoare relațiile profesionale personale.

Prevalența relațiilor personale și a recomandărilor este o caracteristică pentru 39,9% din firmele și B.I.A. din eșantion și este proprie persoanelor juridice care nu participă la licitații și nu „își fac vânzare” în mod pro-activ. Astfel, pentru acest segment al pieței, principalele modalități de a obține comenzi rămân **încredințarea de lucrări din partea persoanelor fizice și subcontractarea unor lucrări de proiectare de pe piața internă.**



Se observă că piața este **aproximativ** egal împărțită între cele trei tipuri de management al comportamentului economic, cu o ușoară prevalență a segmentului caracterizat prin comportamentul de menținere pe piață prin rețeaua socială. Acesta pare a fi specific birourilor individuale de arhitectură, pe când cel care țintește piețe mari caracterizează mai degrabă societățile comerciale.

Segmentele de comportament pot fi caracterizate și prin profilul de angajator, adică prin media numărului de angajați și prin media numărului de arhitecți angajați.

- **Comportamentul de menținere pe piață prin rețeaua socială** este specific birourilor/firmelor nucleare (88% din respondenții acestui segment au declarat **4 angajați sau mai puțin**). Principalul mijloc de creștere a volumului de activitate al acestor birouri/firme a fost, pentru anul 2015, asocierea cu firme românești.
- **Comportamentul de căutare activă** este practicat tot de către birouri/firme nucleare, dar mai mari (88% din respondenții acestui segment au declarat **6 angajați sau mai puțin**). Datele culese indică faptul că o parte din aceste firme au avut un volum de activitate care le-a permis să crească numărul de angajați în anul 2014. Aceste firme au încercat în anul 2015 să-și mărească volumul de activitate printr-o diversitate de metode, dar specifice le sunt ieșirea pe piața externă prin concursuri, expoziții sau subcontractări. Aceste firme participă mai puțin (de regulă) la licitații, fie acestea interne sau externe.
- **Comportamentul care țintește piețe mari** se caracterizează prin birouri/firme mai mari (88% din respondenții acestui segment au declarat **11 angajați sau mai puțin**). Acest segment se diferențiază și prin numărul arhitecților angajați (peste 50% din respondenții acestui segment declară între 2 și 9 arhitecți angajați, în timp ce aproximativ trei sferturi din celelalte segmente au maximum 2 arhitecți angajați). Și aceste firme au putut crește numărul de salariați în anul 2014, iar în ceea ce privește creșterea volumului de activitate din anul 2015, se poate spune că licitațiile interne dar mai ales externe, relațiile contractuale cu firme din afara României și participarea la concursuri și târguri (atât în afara țării, cât și în țară) sunt apanajul absolut al strategiei de management care țintește piețe mari.

Adâncind analiza, luăm în considerare distribuția procentelor din valoarea lucrărilor contractate în anul 2014 obținute prin fiecare dintre procedurile menționate.

- **Comenzile directe de la persoane fizice** prezintă – indiferent de tipul de comportament pe piață – cele mai ridicate medii procentuale din valoarea lucrărilor contractate în anul 2014, adică **rămân principala modalitate de asigurare a cash-flow-ului pentru toate tipurile de comportamente de jucător pe piața lucrărilor de arhitectură**. Totuși, **această modalitate de contractare se poate spune că este specifică birourilor și firmelor aparținătoare segmentului caracterizat de menținere pe piață prin rețeaua socială**, pentru care asigură aproximativ două treimi din cash-flow. Cu privire la acest segment de piață, studiul mai relevă faptul că aproximativ o șesime din valoarea lucrărilor contractate provine din contracte realizate cu persoane juridice (DAR nu în mod pro-activ), chiar dacă această modalitate nu este specifică acestor birouri/firme.
- **Licitațiile și concursurile de arhitectură** se situează peste nivelul de medie al întregului eșantion numai pe segmentul comportamentului care țintește piețele mari.



- **Comenzile directe de la persoane juridice, obținute în mod pro-activ, precum și subcontractările interne** reprezintă aproximativ 38-40% din valoarea lucrărilor contractate în anul 2014 pentru firmele și birourile cărora le este specific comportamentul de căutare activă.

N.B.

1. Segmentele comportamentale identificate sunt tipuri-ideale în sensul conceptului sociologic introdus de Max Weber¹. Numai mijloacele statistice de analiză pot opera o astfel de segmentare, iar definirea fiecărui tip comportamental astfel relevat nu poate fi realizată prin clasica indicare a genului proxim și a diferenței specifice. Așadar, culegerea de date privitoare la modalitatea de contractare precum și interpretarea rezultatelor au o valoare euristică, în sensul că permit o abordare a cercetării pieței din perspectivă sociologică și contribuie la cunoașterea realității economice prin tipologizarea TEORETICĂ a actorilor pieței.

2. Trebuie avut în vedere faptul că niciunul din comportamentele identificate, i.e. niciuna din strategiile de management al firmei, nu trebuie pus(ă) în relație cu vreo judecată de valoare. Studiul nostru nu are drept scop să demonstreze superioritatea unuia sau altuia dintre tipurile comportamentale identificate.

5 TIPURI DE LUCRĂRI EXECUTATE ÎN DECURSUL ANULUI 2014

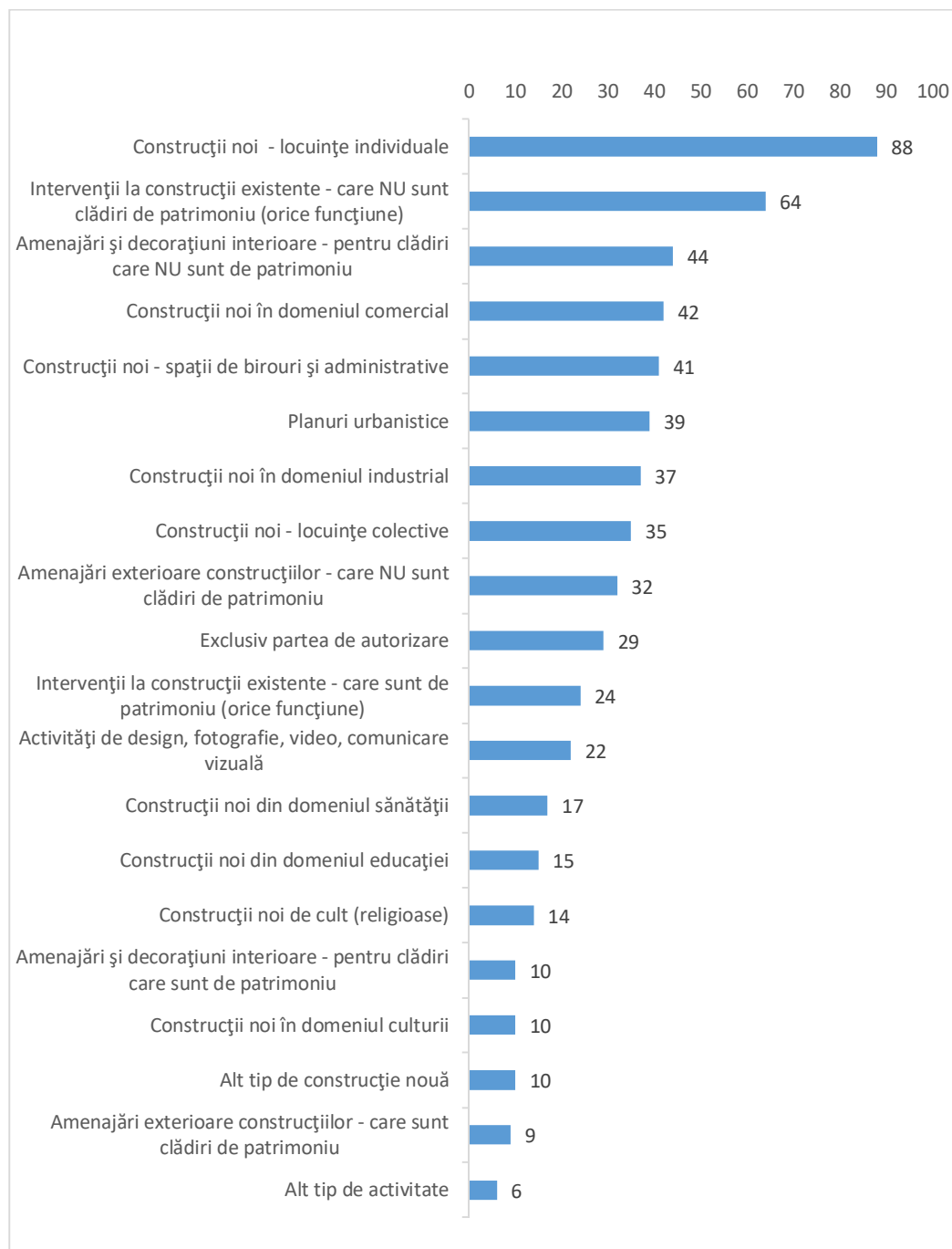
Pentru cunoașterea pieței lucrărilor de arhitectură este importantă și cunoașterea tipurilor de lucrări executate. Cu privire la acest aspect, datele culese prin cercetarea de față indică faptul că, în anul 2014, proiectarea locuințelor individuale noi și intervențiile la construcțiile existente (pentru clădiri care nu sunt de patrimoniu) reprezintă centrul de greutate al activității în birourile și firmele de arhitectură din România.

Indiferent de segmentul comportamental căruia îi aparțin, cel puțin opt din zece birouri sau firme de arhitectură au executat proiectarea unor locuințe individuale noi în anul 2014 și cel puțin una din două au realizat intervenții la o construcție existentă care nu este de patrimoniu.

¹ „Pentru cercetare (i.e.cunoaștere), conceptul de tip ideal orientează judecata de atribuire: el nu este o ipoteză, dar arată direcția formării ipotezelor”. (M. Weber Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, 1922)



Grafic nr. 3 – TIPURI DE LUCRĂRI EXECUTATE ÎN DECURSUL ANULUI 2014 – procente din total eșantion în *studiul IMAS septembrie 2015 – ianuarie 2016*



Baza 2015 –total eșantion 441 – întrebare cu răspuns multiplu



Analizarea datelor în profunzime permite relaționarea tipului comportamental adoptat de o firmă/birou de arhitectură cu portofoliul său de lucrări.

1. **Firmele și birourile de arhitectură care au adoptat comportamente pro-active sau care țintesc piețe mari prezintă distribuții foarte asemănătoare în ceea ce privește tipologia lucrărilor.** Portofoliul acestor două segmente este foarte diversificat, cuprinzând aproape toate genurile de lucrări de proiectare la un nivel mai ridicat față de cel al pieței (i.e. peste cel al eșantionului total). Există, totuși, o diferențiere: **planurile urbanistice și construcțiile noi în domeniul educației sunt corelate într-o măsură mai mare cu segmentul care țintește piețe mari.**
2. Birourile și societățile comerciale care au dezvoltat strategii de menținere pe piață prin rețeaua socială cuprind și ele toate tipurile de lucrări, dar la un nivel mai scăzut față de cel al pieței, exceptând locuințele individuale nou construite. De altfel, **acest segment poate fi caracterizat prin prevalența absolută a proiectării de locuințe individuale noi.**

Distribuția în procente a valorii contractuale pe tipuri de proiecte confirmă **importanța locuințelor individuale noi.** Convertit în expresie bănească, nivelul acestor lucrări se cifrează la aproximativ **o treime din valoarea contractuală globală a pieței, la mare distanță față de celelalte tipuri de proiecte.**

Și, din nou, relaționarea valorii contractuale (procentuale) a tipurilor de proiecte cu segmentele anterior identificate permite alte detalieri privitoare la tipologia comportamentală.

1. Firmele și birourile care țintesc piețe mari prezintă medii procentuale mai mari decât media pieței pentru toate tipurile de proiecte, cu excepția locuințelor individuale și a amenajărilor interioare pentru clădiri care nu sunt de patrimoniu.
Acestui segment îi sunt proprii contractele de arhitectură pentru lucrări de importanță socială (precum construcțiile noi din domeniul educației, sănătății sau culturii) **dar și cele care presupun un potențial bun de investiție publică sau privată** (precum intervențiile și amenajările interioare și exterioare pentru clădiri care sunt de patrimoniu).
2. Firmele și birourile care au adoptat strategia de căutare activă a contractelor se situează foarte aproape de nivelul pieței pe majoritatea tipurilor de proiecte, dar **prezintă particularitatea realizării unui cash-flow peste nivelul pieței din alte tipuri de activitate** (cercetare, consultanță, expertiză, design de concept pentru spații publice, audit energetic, coordonare de ateliere studențești etc.).
Se poate spune că aceste firme prezintă un **comportament flexibil, identificând oportunități de contracte și în activități care nu sunt strict de proiectare de arhitectură**, dar sunt strâns legate de aceasta.
3. În sfârșit, birourile și firmele de proiectare care se mențin pe piață prin rețeaua socială se situează peste nivelul pieței în ceea ce privește ponderea valorică a contractelor de locuințe individuale. **Aproximativ 45% din veniturile acestor birouri și firme sunt obținute din astfel de proiecte.**



Studiul calitativ desfășurat de IMAS în toamna anului 2013 relevă o tipologie a **firmelor de proiectare** (companii cod CAEN 7111) structurată atât după modul de contractare cât și după portofoliul de lucrări. Astfel, raportul evidențiază că „pe piață activează companii care și-au căutat o nișă îngustă de clienți și au reușit fidelizarea acestora, alături de firme care încearcă să reziste fără un target principal, proiectând orice obiecte de arhitectură”. În rândul companiilor de nișă, studiul de atunci a reușit decupajul a două subcategorii – una a firmelor care au drept client principal statul și realizează mai ales lucrări de restaurări de clădiri de patrimoniu și monumente (unde activează colective multidisciplinare fără să fie conduse neapărat de arhitecți) și o subcategorie a firmelor care au drept beneficiari persoane juridice pentru care se realizează lucrări de amenajare (interioară mai ales) și rebranding și care sunt conduse cu precădere de arhitecți. Categoria firmelor „fără target” îngloba colective în care activează preponderent arhitecți, având orientarea de bază spre lucrările noi de exterior, de la reamenajări și extinderi până la execuția de imobile noi.

Examinarea rezultatelor obținute prin studiul de față și a celor structurate din analiza interviurilor desfășurate cu mijloacele specifice investigației calitative în lunile octombrie și noiembrie ale anului 2013 îndreptățește cercetătorul să formuleze două ipoteze de asociere:

- a. firmele de nișă care au statul în portofoliul celor mai importanți clienți aplică pe piață strategia care țintește piețe mari

și

- b. firmele care au adoptat strategia de a se menține pe piață prin rețeaua socială profesională a managerului se regăsesc printre cele care nu urmăresc un target special.

Studiul de față a permis descrierea prin cifre a componenței cash-flow-ului pentru două din tipurile identificate prin studiul din 2013.

La aceste observații mai putem adăuga ipoteza că strategia autopromovării, prin flexibilitatea pe care o presupune (și o demonstrează studiul cantitativ al comportamentelor), este adoptată de firmele de nișă care au în portofoliul clienților principali persoane juridice din domenii precum comerț, HORECA, furnizori de diverse servicii sau sucursale de bănci pentru care realizează proiecte complexe care nu mai țin strict de proiectarea în arhitectură. Așa cum arăta raportul calitativ din 2013, aceste firme de proiectare, „pentru a câștiga un client nu se pot baza pe recomandări sau renume, ci trebuie să investească efortul de a realiza proiectul aproape integral încă din etapa de negociere a contractului”.

Referirea la corelațiile dintre tipologiile evidențiate prin studiile IMAS este importantă nu doar pentru a completa cunoașterea pieței, ci și pentru că permite explorarea în detaliu a percepției asupra problemelor critice ale pieței. Specificitatea modului de contractare a lucrărilor și particularitățile portofoliului de clienți compun perspectiva din care arhitecții percep dificultățile activității cu care se confruntă.



6 PRINCIPALELE PROBLEME CRITICE REFERITOARE LA PIAȚA LUCRĂRILOR DE ARHITECTURĂ

Studiul de față a demonstrat că raportarea la diversele modalități de contractare de lucrări segmentează comportamentele jucătorilor pe piața de servicii de proiectare și, de asemenea, a argumentat faptul că strategii diferite de inserție și rămânere pe piață se reflectă în conținuturi diferite ale portofoliului de lucrări executate. Pentru a oferi înșă factorilor de decizie din domeniu o cunoaștere adecvată, este important să cercetăm percepția arhitecților cu privire la problemele cu impact negativ ale pieței pornind de la modul de contractare, continuând cu legislația din domeniul construcțiilor și proiectării și sfârșind cu pregătirea resursei umane.

6.1 MODUL DE CONTRACTARE A LUCRĂRILOR SPECIFICE DE ARHITECTURĂ

Cele mai frecvent menționate probleme cu privire la modul de contractare a lucrărilor specifice de arhitectură sunt prețul foarte mic și lipsa de educație a beneficiarilor în ceea ce privește proiectarea.

Modul în care arhitecții percep problemele critice ale contractării se află în strânsă legătură cu strategia de management adoptată.

Pentru firmele care țintesc piețe mari, sursele principale de nemulțumire sunt parcimonia investitorilor cu potențial financiar (având drept consecință condiții dezavantajoase în ceea ce privește termenele de execuție și eșalonarea plăților) și condițiile de desfășurare a achizițiilor publice. Aceste firme sunt mai puțin deranjate de prețurile mici ale proiectării în arhitectură sau de lipsa de educație a beneficiarului, o posibilă explicație fiind aceea că, la nivelul contractual la care evoluează aceste firme, cererea este, de regulă, formulată de specialiști și are ca obiect proiecte de valori mai mari. Astfel, lista punctelor critice specifice acestui segment al pieței cuprinde:

- lipsa de transparență sau chiar corupția din sistemul achizițiilor publice,
- numărul mic de lucrări din piață,
- termenele contractuale foarte scurte,
- faptul că nu se mai acordă avansuri la contractare.

Firmelor care practică mijloace de căutare activă a contractelor le este specific faptul că inițiază relații de comunicare cu potențiali clienți, ajungând astfel să constate un nivel scăzut al cunoașterii referitoare la proiectarea în arhitectură, lacună educațională din care decurg alte probleme critice precum raporturile insuficient reglementate dintre arhitecți și ceilalți specialiști în construcții și proiectare sau dintre proiectant și beneficiar. Lista problemelor critice specifice acestui segment include:

- lipsa de educație a beneficiarilor cu privire la proiectarea de arhitectură,
- concurența neloială și semnătura de complezență,
- neînțelegerea rolului arhitectului,
- termenele de plată prea lungi,
- inexistența unui cadru legal pentru raporturile arhitectului cu ceilalți specialiști și cu beneficiarul.



După cum am văzut deja, jucătorii care se mențin pe piață prin mijloace relativ pasive, i.e. prin rețeaua socială personală, lucrează în covârșitoarea lor majoritate prin recomandări. Astfel sunt expuși furtului de proprietate intelectuală și reducerii lor la statutul de persoană care face mai mult o muncă de secretariat – „obține actele”. Probleme critice cu privire la contractare, pentru birourile acestui segment de piață sunt:

- lipsa de transparență sau chiar corupția din sistemul achizițiilor publice,
- neînțelegerea rolului arhitectului,
- faptul că oferta de proiectare este înșușită de client, iar arhitectul are doar rol de obținere a autorizării.

Cercetarea de față a pus în evidență faptul că reprezentarea punctelor critice ale pieței este corelată cu tipul de comportament adoptat ca jucător pe piață. În funcție de modul în care arhitecții câștigă lucrări, în funcție de tipurile de lucrări abordate, sursele de nemulțumire (și, implicit, percepția asupra pieței) sunt configurate diferit. Totuși, analizarea cu atenție a răspunsurilor și calculul diferențelor de semnificație statistică indică faptul că prețul mic (văzut ca o consecință a desființării tarifării minimale) al proiectării în arhitectură, lipsa de educație a clienților cu privire la proiectarea în arhitectură și concurența neloială sunt principalele puncte slabe ale pieței în ansamblul ei.

6.2 CADRUL LEGISLATIV

Se pare că, la nivelul întregii piețe de arhitectură din România, durata prea mare pentru obținerea documentelor de autorizare și legislația în general – caracterizată drept „ambiguă” sau „haotică” – sunt problemele critice ale cadrului legislativ menționate cel mai frecvent atât la nivelul întregului eșantion, cât și la nivelul fiecărui segment comportamental în parte. Durata prea mare pentru obținerea documentelor de autorizare este – în opinia unora dintre respondenți – și consecința slabei pregătiri a funcționarilor angajați de autoritățile locale, nu numai a deficiențelor legislative. De asemenea, participanții la studiu califică drept exagerate multe dintre cerințele de avizare.

Arhitecții participanți la studiu identifică o serie de puncte slabe ale unor acte normative din domeniu, aspecte tehnice care amprentează negativ calitatea proiectelor și a construcțiilor. Sunt criticate atât **detalii tehnice strict specifice profesiei...**

„La etapa studiu de fezabilitate se cere, la investițiile de stat, stabilirea finală a prețului, ceea ce e foarte greu, pe care nu mai ai voie să-l modifici.” (chest. nr. 130 București)

„Coeficienții de construcție mi se par foarte mari, în comparație cu alte țări. Distanțele clădirii de la marginea terenului sunt foarte mici și nu permit pătrunderea luminii. Nu se respectă, deși există în legislație un aviz de mediu... Aceste prevederi, pe care, de fapt, le consider încălcări ale planurilor urbanistice (...) permit să se facă niște clădiri care sunt ieșite din scară și care, de fapt, fac din oraș un amalgam de clădiri fără nici un caracter urbanistic.” (chest. nr. 165 București)

... cât și **chestiuni generale, care privesc reglementarea interacțiunii dintre arhitect și autorități sau beneficiari și executanți.**



„O problemă este lipsa dreptului arhitectului de a-și coordona și urmări lucrarea în execuție, similar rolului inginerului din contractele FIDIC, similar managerului de proiect. Datorită acestui lucru, rolul OAR de apărător al drepturilor de autor este ca și nul.” (chest. nr. 78 București)

În afara duratei mari a procesului de autorizare și a aprecierii generale negative a cadrului legislativ, firmele care ținesc piețe mari declară ca probleme critice privitoare la cadrul legislativ:

- legislația privitoare la achizițiile publice (anume impunerea alegerii proiectului cu prețul cel mai mic, dar și modalitatea de accesare),
- statutul arhitectului (prea „vag”),
- inaccesibilitatea regulamentelor de urbanism
- precum și volatilitatea cadrului legislativ.

Ca probleme critice specifice firmelor sau birourilor care au adoptat comportamentul de căutare activă se pot enumera:

- colaborarea nesatisfăcătoare cu diverse instituții ale autorității locale sau deconcentrate și interpretarea arbitrară a legislației de către reprezentanții acestor instituții,
- lipsa prevederilor legale referitoare la organizarea concursurilor de arhitectură,
- lipsa tarifelor minime recomandate,
- necesitatea „unificării” cadrului legislativ cel puțin la nivelul conceptelor,
- faptul că arhitectul nu are mecanism legal să impună respectarea proiectului de către constructor
- și, de asemenea, volatilitatea cadrului legislativ.

Birourile „mai mici” care „rezistă” pe piața din România:

- numesc mai multe acte normative care ar trebui schimbate (Legea 50/1991, Legea 10/1995, Legea 350/2001, Legea 177/2015, Legea 184/2001, OM 119/2014) pentru debirocratizare,
- consideră că funcționarii din primării nu dovedesc profesionalism sau nu au pregătire de specialitate
- și acuză cadrul normativ pentru faptul că este prea stufos.
- Specific acestui segment de firme și birouri îi este și faptul că menționează ca problemă critică faptul că arhitectul este neprotejat în relația sa cu beneficiarul și că acesta din urmă nu respectă întotdeauna legea.

6.3 PREGĂTIREA PERSONALULUI DE SPECIALITATE

La o diferență statistic semnificativă față de alte probleme critice (pe total eșantion, dar și pe segmente) se află pregătirea insuficientă a absolvenților. Arhitecții participanți la studiu identifică trei puncte slabe principale ale profilului tipic de absolvent de învățământ universitar de arhitectură din România: necunoașterea legislației, curențe în pregătirea tehnică și inabilități majore de project-manager. Aceste observații (formulate de respondenți care reprezintă firme și birouri din *toate* cele trei segmente de piață identificate) explică de ce absolventul este caracterizat drept „bun desenator”, dar care nu știe să



realizeze documentația necesară unei lucrări de proiectare, nici proiecte tehnice și nu poate executa sarcini de bugetare.

Pe de altă parte, firmele care țintesc piețe mari sau cele care au adoptat comportamentul de căutare activă, deși sunt văzute de absolvenți ca fiind o oportunitate în carieră, nu ajung să ofere formare profesională completă și la nivelul cerut de lucrările din piață. Reprezentanții acestor strategii comportamentale deplâng faptul că nu există formare profesională continuă organizată de o autoritate profesională din afara companiei. Este regretată și lipsa posibilității de a câștiga practica meseriei încă din timpul anilor de studiu în facultate. Firmele care țintesc piețe mari, precum și cele care aplică strategia de auto-promovare sunt în căutare de arhitecți cu profil profesional complex, care au asimilat o mare varietate de cunoștințe din domenii conexe profesiei.

Reprezentanții firmelor care se mențin pe piață prin relații profesionale personale îi percep pe tinerii absolvenți nu ca pe un rezervor de forță de muncă (aceste firme sunt mici – „nucleare” le-am numit în studiul de față – și nu fac angajări), ci ca pe niște concurenți neloiali, mai ales din cauza prețurilor mici pentru care lucrează tinerii.

Cu privire la absolvenți, cercetarea de față poate evidenția și faptul că inginerii structuriști sau de instalații sunt percepuți ca având în principal două puncte slabe: lipsa abilităților necesare pentru lucrul în echipă la un proiect complex, precum și incapacitatea de a produce soluții (în ciuda unor competențe bine formate de a sesiza problemele). Respondenții reprezentanți ai firmelor din toate cele trei segmente de comportament declară că, de multe ori, arhitectul este cel care „vine cu soluția” în locul inginerului.

Reprezentanții firmelor care țintesc piețe mari consideră că problemele critice ale pregătirii personalului de specialitate sunt:

- inexistența formării profesionale continue,
- numărul mic al absolvenților specialiști în urbanism, numărul mic al inginerilor structuriști sau al specialiștilor în instalații dispuși să facă ucenicie,
- lipsa pregătirii juridice și de management a absolvenților.

Participanții la studiu care reprezintă firme sau birouri care practică auto-promovarea menționează ca probleme critice ale personalului:

- lipsa posibilităților de practică în facultăți,
- probleme de atitudine (seriozitate, respectarea termenelor, cunoștințele juridice) din partea tinerilor absolvenți,
- precum și lipsa lor de pregătire în domeniul materialelor noi sau tradiționale sau în domeniul informaticii.

Problemele specifice declarate de respondenții care au birouri sau firme care se mențin pe piață prin rețeaua socială sunt, mai ales:

- practicarea prețurilor de dumping de către tinerii absolvenți
- și numărul mic al absolvenților specialiști în urbanism, numărul mic al inginerilor structuriști sau faptul că specialiștii emigrează.



6.4 ALTE PROBLEME CRITICE, CU IMPACT NEGATIV ASUPRA ACTIVITĂȚII FIRMELOR

Investigarea în regim de întrebare deschisă (i.e. arhitecții participanți la studiu au fost rugați să enumere probleme critice altele decât cele referitoare la modul de contractare, cadrul legislativ și pregătirea personalului de specialitate) aduce în prim plan două aspecte deja menționate: **prețurile mici ale muncii de proiectare și durata mare a proceselor de avizare**. Aceste probleme sunt cel mai frecvent menționate la nivelul întregului eșantion, dar și pentru fiecare segment în parte.

Enumerarea, defalcată pe tipurile comportamentale identificate, mai cuprinde pentru firmele care ținesc piețe mari:

- a. calitatea beneficiarilor și lipsa investițiilor,
- b. fiscalitatea excesivă,
- c. cadrul legislativ ambiguu permite luarea unor decizii fără implicarea specialiștilor.

Reprezentanții firmelor și birourilor care practică un comportament de căutare activă identifică drept probleme critice care amprentează negativ activitatea lor:

- d. populația/beneficiarii neinformați despre cum se realizează un proiect de arhitectură,
- e. calitatea beneficiarilor și lipsa investițiilor,
- f. cadrul economic stagnant,
- g. proiectele nu se respectă, relația cu executorul este dificilă.

Arhitecții care se mențin pe piață prin rețeaua socială profesională indică drept probleme importante:

- h. populația/beneficiarii neinformați despre cum se realizează un proiect de arhitectură,
- i. proiectele nu se respectă, relația cu executorul este dificilă.

N.B. Diferențele de percepție, reflectate în liste diferite de probleme, ilustrează specificitatea dificultăților cărora trebuie să le facă față arhitectul:

- dacă țintește piețe mari, atunci trebuie să gestioneze atât o fiscalitate caracterizată drept „excesivă” sau „mare” (mai ales din cauza condițiilor contractuale constrângătoare - termene scurte de plată, lipsa avansului), cât și o relație destul de complicată cu beneficiarul;
- dacă a adoptat comportamentul de căutare activă, arhitectul încheie greu contracte – chiar dacă identifică potențiali investitori – din cauza cadrului economic stagnant;
- dacă încearcă să se mențină pe piață prin rețeaua profesională (recomandări) arhitectul nu are la îndemână mijloace de a-l determina pe beneficiar (sau pe executor) să respecte proiectele.



Toate problemele critice semnalate prin studiul de față au fost analizate și în celelalte studii ale IMAS. Cu privire la dificultatea relației cu beneficiarul, studiul calitativ din toamna anului 2013 evidențiază o modificare totală, produsă în perioada crizei economice, a profilului clientului birourilor/firmelor de arhitectură. Raportul respectivei cercetări consemnează:

„Criza economică a determinat și schimbarea profilului clientului firmelor de arhitectură. Dacă în perioada de vârf al cifrelor de afaceri beneficiarul este o persoană care înțelege costurile actului de arhitectură și caută să-și exprime personalitatea și chiar aspirațiile prin construcția realizată, **în contextul instalării crizei, se pare că multe proiecte sunt comandate de persoane neinformate și care au o înțelegere deficitară cu privire la importanța proiectării, nu numai în ceea ce privește estetica, dar și în ceea ce privește funcționalitatea și securitatea clădirii și optimizarea costurilor pentru ca proiectul să acopere aceste cerințe.**

Din cauză că pe piață există prețuri extrem de mici, neacoperitoare pentru un proiect de calitate, cele mai multe firme de arhitectură intervievate consideră că se află, cel puțin pe segmentul proiectării de clădiri de locuințe, sub un fel de dictat al unui client destul de puțin educat cu privire la judecarea costurilor unui proiect de arhitectură. (...)

Discuție IDI 75 – reprezentant firmă de arhitectură Timișoara

R: În anii de creștere (*a activității firmei – nn.*) clienții au fost oameni cu studii superioare, evident, cu hobby-uri. Ca să înțelegi arhitectura trebuie să ai o pasiune pentru ceva. Îmi amintesc de unul, îi plăcea foarte mult muzica, tema lui de proiectare din start era că vrea o cameră de audiții și intrasem în alt nivel al discuțiilor, nu numai de ce structura la o casă e așa, ci și feeling-ul pe care ți-l transmite și spațiul ăla. Și ușor-ușor, oamenii cred că au înțeles lucrul ăsta, că dacă arhitectul face amenajare interioară, pe el îl va duce în niste costuri mai mari investiția, că va ține arhitectul neapărat să folosească anumite materiale de finisaj și și-au zis “lasă că în zona aia mă descurc eu”, crezând că fac economie, că poate arhitectul insistă atât de mult să își pună în aplicare gândurile, încât pe el îl va trage într-o zonă a investițiilor mai costisitoare.

În orașele mari arhitecții șefi constată că rolul de șef de șantier este preluat de un reprezentant al antreprenorului/ beneficiarului lucrării, iar calitatea finală a construcției are de suferit, pentru că aceștia sunt mai degrabă interesați în reduceri de costuri, decât în execuția de calitate.”

Discuție IDI 31 – arhitect șef

R: Vreau să vă spun un lucru: înainte, pe vremuri, să spunem acum 10 ani, **șeful de proiect întotdeauna era arhitectul pentru că el coordona totul. Acum văd că din ce în ce mai mult șefii de proiect sunt managerii de fapt ai antreprenoriatului care face lucrarea.** Șefii de proiect nu mai sunt cei care au făcut proiectul, **în cel mai bun caz** sunt arhitecți, dar care nu au fost niciodată în relații de proiectare. Au fost de la început manageri, să spunem așa, adică, ei țineau numai legătura cu diferiți subcontractanți și atunci când ești, hai să spunem din punctul ăsta de vedere ești mai mult manager decât arhitect și are de suferit partea de calitate.



7 CONCLUZII

7.1 CONCLUZII GENERALE

Piața de arhitectură din România este percepută de către arhitecți ca fiind foarte restrânsă (deoarece lucrările sunt puține), dereglementată (din cauza cadrului legal care este caracterizat drept ambiguu și care nu se aplică) și afectată de neprofesionalism, de lipsă de transparență și chiar de corupție.

Cel mai uzitat procedeu prin care firmele și birourile de arhitectură reușesc să încheie contracte îl reprezintă comenzile de la persoane fizice. Aproximativ jumătate din cash-flow-ul de pe piață se datorează acestor comenzi.

Tipul cel mai răspândit de lucrare este proiectarea unei construcții noi cu destinație de locuință individuală. O treime a valorii contractuale globale corespunzătoare anului 2014 a fost asigurată pe piață din contracte care au drept obiect proiectarea unor locuințe individuale noi. Prin comparație, intervențiile la clădiri existente care nu sunt de patrimoniu (tip de lucrare imediat următor în clasamentul descrescător al frecvenței și al ponderii valorice) asigură aproximativ a douăzecea parte a valorii globale corespunzătoare aceluiași an.

Cea mai importantă problemă căreia arhitectul trebuie să îi facă față este **cadrul legal stufos și interpretabil**, care vine „la pachet” cu **lipsa unui cadru unitar pentru documentație și cu valoarea scăzută a proiectării. Lipsa lucrărilor mari, lipsa specialiștilor, precum și educația precară a majorității beneficiarilor cu privire la rolul arhitectului** sunt alte constrângeri pe care mediul extern le exercită asupra firmelor și birourilor de arhitectură. Astfel, jucătorii pe această piață și-au dezvoltat mecanisme proprii de inserție și dezvoltare.

7.2 STRUCTURAREA PIEȚEI DE SERVICII DE PROIECTARE ÎN ARHITECTURĂ

Studiul de față evidențiază trei tipuri ideale de comportament pe piața lucrărilor de proiectare în arhitectură.

- I. **Comportamentul care țintește piețe mari** – adoptat mai degrabă de firme (dar și de birouri) cu un număr de angajați mai mare decât media pieței, care participă la licitații publice și realizează din astfel de venituri un procent superior celui realizat în medie pe piață din această sursă (aproximativ o cincime din contractele încheiate în anul 2014). **Aceste firme sunt jucători care caută să iasă pe piața externă, prin licitații, concursuri și subcontractări.**
- II. **Comportamentul de auto-promovare** – adoptat de firme sau birouri cu un număr de angajați mai mic, care se bazează pe comenzi de la persoane juridice obținute în mod pro-activ și pe subcontractare. Acest tip de jucător poate impune în viitor una dintre cele mai importante schimbări atitudinale: raportarea publicului la meseria și rolul arhitectului. **Și aceste firme sunt jucători care caută să iasă pe piața externă, dar mai ales prin concursuri, expoziții și subcontractări, ocolind adică, licitațiile, la care, de regulă, nu participă nici pe piața internă. Totuși, aceste firme au cel mai flexibil comportament pe piață.**



- III. **Comportamentul de rezistență este relativ răspândit pe piață (îl practică aproximativ 40% din din B.I.A. și firme) și presupune obținerea comenzilor prin recomandări.** Reprezentanții birourilor și firmelor care au adoptat acest comportament percep cel mai acut faptul că arhitectul este neprotejat pe piață în relația sa cu clientul. Reprezentanții acestor firme caută soluții aproape exclusiv pe piața internă și caută promovarea mai ales prin asociere cu firme românești.

Studiile IMAS, desfășurate în perioada octombrie 2013 – ianuarie 2014, surprind structura de ansamblu a pieței de arhitectură și o sistematizează într-o tipologie a jucătorilor. Acest demers teoretic, coroborat cu analiza cifrelor care descriu investițiile în construcții și în arhitectură (v. raportul IMAS „Piața de servicii profesionale a agenților economici cu profil de arhitectură 2007-2012” elaborat în noiembrie 2013 pe baza constituirii unui fișier de date conținute în bilanțul contabil simplificat al firmelor cod CAEN 7111), susține teza concentrării instituționale a activității de proiectare în arhitectură (v. ibidem) și o nuanțează, indicând detalii importante ale acestui proces.

Astfel, după examinarea bilanțurilor contabile ale firmelor de arhitectură (în mod special a indicatorului cifrei nete de afaceri), corespunzătoare perioadei 2008 – 2012, **analiza IMAS conchide în noiembrie 2013 că „precum în orice alt domeniu al profesiunilor liberale, în arhitectură se poate pune în evidență un proces de concentrare a activității într-un număr limitat de societăți comerciale care devin treptat din ce în ce mai mari. În acest domeniu de activitate însă, criza favorizează firmele mici.” Studiul de față nuanțează rezultatul procesului de concentrare, evidențiind o structurare a contractării, care determină efecte de durată cu privire la portofoliul de clienți și, implicit, de lucrări. Putem vorbi astfel de concentrarea, adică de restrângerea contractării prin licitații în interiorul unui segment de piață care are mai puțin de o treime din numărul total de jucători (cei care țintesc piețe mari) și de restrângerea participării la concursuri sau expoziții în vederea contractării tot la aproximativ o treime a pieței (companiile și birourile care se auto-promovează). Mai mult, cercetarea cantitativă din anul 2015 reușește să releve că firmele din aceste două segmente de piață au reușit și creșteri de personal în 2014, așadar ieșirea (relativă) din criză a reluat procesul de concentrare și în ceea ce privește forța de muncă.**

7.3 PROBLEME CRITICE ALE ACTIVITĂȚII DE PROIECTARE ÎN ARHITECTURĂ ȘI CONSECINȚELE LOR MAJORE

În contextul socio-economic al concentrării instituționale și al unei structurări de strategii specifice de abordare a acțiunii din piață, problemele critice ale pieței de servicii de arhitectură alcătuiesc un ansamblu de elemente care se interconstrucionează. Separăm totuși trei puncte nevralgice majore.

- **Cadrul legislativ în care arhitectul are un rol „vag” permite constructorilor și beneficiarilor să nesocotească proiectele și să apeleze la arhitect numai pentru obținerea avizelor.** Consecința este o valoare foarte scăzută –în expresia ei bănească- a muncii de proiectare în arhitectură.
- **Contractarea unor lucrări de anvergură vine la pachet cu termene contractuale foarte scurte, greu de respectat chiar și pentru firmele care țintesc piețe mari și care au mai multă resursă umană angajată decât ceilalți jucători ai pieței.** Totodată, cadrul legislativ precum și fluxul economiei reale impun o fiscalitate ridicată și termene de plată excesiv de lungi, greu de suportat pentru firmele care au rulaj financiar mic.



- În ceea ce privește proiectarea în arhitectură, **lipsa de educație a beneficiarilor încurajează dumpingul și, implicit, calitatea scăzută a proiectelor livrate** (mai ales către persoanele fizice).

Dereglementarea totală a tarifelor și faptul că – deocamdată - nu există un sistem de orientare cu privire la timpul de muncă necesar executării misiunilor arhitectului au două consecințe importante:

- **mențin pe piață condiții favorabile unei accelerări a concentrării instituționale, mai cu seamă prin faptul că multe investiții mari prevăd termene scurte de execuție, de neatins pentru firmele/birourile mici;**
- **provoacă sau adâncesc degradarea spațiului construit în România, mai ales prin faptul că proliferază proiectele de calitate scăzută, dar și prin faptul că executantul sau beneficiarul modifică proiectul inițial fără să suporte nicio consecință.**

Studiile IMAS demonstrează nevoia cunoașterii ÎN CIFRE a efortului depus de arhitect în munca sa, adică nevoia cunoașterii orelor de muncă necesare realizării unui proiect de arhitectură. Platforma Comună de Pre-Calcul permite înstructurarea unor repere obiective de judecare, **la nivelul mediu al productivității muncii din România.**



Statistica proiectelor și a misiunilor de arhitectură pentru care au fost culese date prin cercetare

În afara problemelor critice semnalate de arhitecți, actuala piață dereglementată prezintă și alte neajunsuri, cum ar fi faptul că, în contextul dat, nici beneficiarul unui contract de servicii de arhitectură, nici executantul acestuia nu dispun de informații transparente pentru a putea judeca dacă valoarea contractului încheiat este justă în comparație cu nivelul pieței. Mai ales în acest cadru normativ care a suferit o dereglementare prin desființarea tarifelor minimale, există nevoia de a putea estima cât mai bine resursele ce trebuie alocate pentru realizarea unui obiectiv de arhitectură, estimare care este necesară atât arhitecților cât și beneficiarilor contractelor de proiectare și construcții.

În continuare, pentru a da utilitate publică fișierului de date obținut din cercetare, OAR dezvoltă împreună cu IMAS București o platformă electronică. Aceasta cuprinde în principal o aplicație având ca interfață un chestionar online, unde sunt încărcate câteva întrebări privitoare la:

- poziționarea obiectivului de arhitectură (categoria și subcategoria de proiect – și, implicit, gradul de complexitate – suprafața desfășurată, construcție nouă sau intervenție la clădiri existente etc.);
- alegerea misiunilor de arhitectură.

După completarea acestui chestionar, utilizatorului i se afișează numărul de ore / numărul de zile de muncă (având norma de 8 ore) necesar realizării obiectivului declarat și misiunilor bifate. Calculul este realizat pe baza mediilor timpilor de execuție pe unitatea de suprafață (metrul pătrat) așa cum au rezultat acestea pentru fiecare obiectiv de arhitectură și misiune de proiectare în parte din studiul IMAS.

Așadar, aplicația este în sine un soft de calcul care informează utilizatorul asupra cantității de muncă necesare *in medie* pentru îndeplinirea obiectivului ales. Pentru situațiile în care, prin cercetarea menționată, nu au fost culese date despre timpul necesar executării unei anumite misiuni pentru un anumit obiectiv, utilizatorul este avertizat că nu există date.

Astfel organizată, platforma permite circulația liberă a informațiilor despre volumul de muncă necesar pentru realizarea unui proiect pe piața de arhitectură din România. Baza de date va fi extinsă în viitor, pentru a cuprinde o diversitate cât mai mare de proiecte și misiuni de arhitectură realizate în cadrul fiecărei categorii și subcategorii de proiect.

Platforma electronică poate fi utilizată de către orice arhitect cu drept de semnătură care dorește validarea calculului privitor la volumul de muncă necesar execuției unui contract. De asemenea, platforma va putea fi accesată de reprezentanți ai autorităților de stat din domeniul proiectării și construcțiilor. Prin dezvoltarea acestei aplicații și prin continua largire a bazei sale informaționale, OAR dorește să pună la îndemâna tuturor arhitecților, precum și a tuturor părților interesate un instrument care să faciliteze relații contractuale juste și să contribuie astfel, implicit, la protejarea arhitecturii de calitate.



8 DESCRIEREA PROIECTELOR DE ARHITECTURĂ INCLUSE ÎN BAZA DE DATE A PLATFORMEI COMUNE DE PRE-CALCUL

Baza de date cuprinde 441 de proiecte de arhitectură, covârșitoarea majoritate a acestora referindu-se la construcții noi.

Așadar, baza de date este compusă (deocamdată) din:

- 351 de proiecte care se referă la construirea unei clădiri,
- 50 de proiecte care au avut drept scop reabilitarea/modernizarea sau extinderea unei clădiri existente care nu este de patrimoniu,
- 21 de proiecte în care a fost realizată amenajarea interioară a unei clădiri existente care nu este de patrimoniu,
- 16 proiecte privitoare la reabilitarea/modernizarea sau extinderea unei clădiri de patrimoniu,
- 3 (trei) proiecte în care a fost realizată amenajarea exterioară a unei clădiri existente care nu este de patrimoniu.

Dintre cele 351 de proiecte destinate construcțiilor noi, 169 se referă la locuințe individuale și semicolective – case (38.3%), iar 39 (o proporție de 8.8%) la locuințe colective – blocuri cu apartamente.

Tabel nr. 1 – Categoriile de obiective de arhitectură cuprinse în baza de date

	Construirea unei clădiri noi	Reabilitare/modernizare sau extindere a unei clădiri existente care nu este de patrimoniu	Reabilitare/modernizare sau extindere a unei clădiri de patrimoniu	Amenajare interioară a unei clădiri existente (care nu este de patrimoniu)	Amenajare exterioară a unei clădiri existente (care nu este de patrimoniu)	Total
LOCUIŢE INDIVIDUALE ŞI SEMICOLECTIVE (CASE)	169	8	2	2	.	181
LOCUIŢE COLECTIVE (BLOCURI CU APARTAMENTE)	39	3	.	.	.	42
ÎNVĂŢĂMÂNT, FORMARE, CERCETARE	9	5	2	2	1	19
SOCIAL ŞI SĂNĂTATE	17	7	1	1	.	26
ARTE ŞI CULTURĂ	4	7	7	1	.	19
COMERŢ	13	2	.	8	1	24
TURISM	26	6	.	2	.	34
SPORT ŞI AGREMENT	9	.	.	2	1	12
CULTE	11	2	3	.	.	16
BIROURI ŞI ADMINISTRAŢIE	29	8	1	3	.	41
TRANSPORT	1	1
PRODUCŢIE ŞI LOGISTICĂ	19	2	.	.	.	21
AGRICULTURĂ ŞI SILVICULTURĂ	1	1
CENTRALE TEHNICE	4	4
Total	351	50	16	21	3	441



9 STATISTICA PACHETELOR DE MISIUNI EXECUTATE ÎN CADRUL PROIECTELOR INCLUSE ÎN BAZA DE DATE A PLATFORMEI COMUNE DE PRE-CALCUL

Cel puțin o misiune a pachetelor standard CONCEPT, DTAC și PT este executată în peste 90% dintre proiectele incluse în baza de date. Pachetul de execuție este abordat de aproximativ trei sferturi dintre proiecte, cel de control al costurilor în cadrul a două treimi, iar misiunile în afara pachetelor de bază sunt bifate în aproximativ jumătate din chestionare.

N.B. – Analizând asocierea de pachete de misiuni bifate (i.e. frecvența relativă cu care apar anumite combinații de pachete), se poate spune că proiectele cuprinse în baza de date prezintă într-o proporție covârșitoare (aproape cinci șesimi) misiuni din pachetul standard concept împreună cu misiuni din pachetul standard DTAC și împreună cu pachetul standard PT. O proporție mare (mai mult de două treimi) cuprinde aceste pachete la care se adaugă și cel de execuție.

Tabel nr. 2 – Statistica misiunilor de arhitectură cuprinse în baza de date

Numărul misiunilor reexecutate în cadrul fiecărui pachet	Pachetul standard CONCEPT (compus din 10 misiuni)	Pachetul standard DTAC (compus din 8 misiuni)	Pachetul standard PT (compus din 4 misiuni)	Pachetul CONTROL COSTURI (compus din 7 misiuni)	Pachetul MP (compus din 9 misiuni)	Pachetul EXECUȚIE (compus din 8 misiuni)	Misiuni în afara pachetelor standard (compus din 20 de misiuni)
	Nr. proiecte	Nr. proiecte	Nr. proiecte	Nr. proiecte	Nr. proiecte	Nr. proiecte	Nr. proiecte
1	15	10	13	63	64	25	33
2	12	9	52	36	29	29	29
3	9	22	76	41	47	44	25
4	20 ¹	35	263	35	29	49	25
5	29	53		20	22	58	33
6	30	58		14	20	55	11
7	46	76		86	12	43	14
8	46	158			10	34	6
9	76				24		19
10	130						13
11 sau mai multe misiuni							26
Nici o misiune	28	20	37	146	184	104	207
Total	441	441	441	441	441	441	441

¹ Exemplu de citire a tabelului: În baza de date există 20 de proiecte în cadrul cărora a fost realizat un număr de 4 misiuni incluse în pachetul standard CONCEPT.



Examinarea cifrelor din tabel arată că, pentru pachetele standard CONCEPT, standard DTAC și standard PT, există un număr important de proiecte care cuprind toate misiunile.

10 RAPORTUL DINTRE VOLUMUL DE MUNCĂ ȘI SUPRAFAȚA DESFĂȘURATĂ A OBIECTIVULUI DE ARHITECTURĂ

Elementul de bază în calculul duratei estimate a unui proiect de arhitectură este efortul (i.e. numărul de ore de muncă) depus pe metru pătrat de suprafață desfășurată, pentru fiecare tip de obiectiv în parte¹. Există și posibilitatea de a lua în considerare efortul depus pe metru cub, dar prelucrarea datelor demonstrează că volumul unui obiectiv de arhitectură este un predictor mai slab decât suprafața desfășurată în ceea ce privește durata proiectului în ore de muncă.

Cu scopul determinării celui mai bun predictor, a fost rulată o analiză care utilizează tehnica de regresie, luând în considerare două tipuri de obiective: locuințe individuale și semicolective (case) – construcții noi – și clădiri pentru birouri și administrație – de asemenea construcții noi.

- a. **Pentru locuințe individuale și semicolective (case)** analiza este realizată pe un număr de 116 proiecte care îndeplinesc următoarele condiții: sunt construcții noi, cuprind 12 până la 38 de misiuni de arhitectură², au suprafața desfășurată mai mică sau egală cu 1000 mp.

Suprafața desfășurată explică 45% din variația orelor de muncă, iar coeficientul standardizat de corelație este 0,67 – la un nivel de semnificație statistică $< 0,05$.

Suprafața desfășurată este un predictor mult mai bun decât cubatura, a cărei putere explicativă în ceea ce privește variația numărului de ore de muncă este mult mai mică (2%)

- b. **Pentru birouri și administrație** analiza este realizată pe un număr de 17 proiecte care îndeplinesc următoarele condiții: sunt construcții noi, cuprind 15 până la 44 de misiuni de arhitectură³ au suprafața desfășurată mai mică sau egală cu 20.000 mp.

Suprafața desfășurată explică 15% din variația orelor de muncă, iar coeficientul standardizat de corelație este 0,39 – la un nivel de semnificație statistică $< 0,05$.

Rularea aceluiași tip de analiză, dar folosind ca variabilă predictoare cubatura clădirii scade puterea de explicare a modelului, fără să prezinte avantajul unei evidente îmbunătățiri a coeficientului de corelație.

¹ La prelucrarea datelor culese în teren, cercetătorul a efectuat, pe obiectiv de arhitectură, media aritmetică a orelor de muncă depuse pentru fiecare misiune în parte pe metru pătrat de suprafață desfășurată.

² Limitele sunt obținute în urma unui calcul statistic.

³ Limitele sunt obținute în urma unui calcul statistic.



Numărul de cazuri (i.e. proiecte) luate în analiză pentru categoria birouri și administrație este însă foarte mic pentru a îngădui recomandări statistic viabile asupra comparației dintre predictorii examinați.

Totuși, rezultatul obținut pentru obiectul de arhitectură de locuințe individuale îndreptățește formularea ipotezei că variabila care are putere explicativă mai mare în corelația dintre dimensiunea obiectivului și timpul de proiectare este suprafața desfășurată și nu cubatura. Numai completarea bazei de date în viitor cu mai multe proiecte pentru fiecare obiect de arhitectură și pentru fiecare tip de lucrare ar putea permite justificarea folosirii unor predictorii diferiți.

11 CONCLUZII REFERITOARE LA STATISTICA PROIECTELOR DE ARHITECTURĂ CUPRINSE ÎN BAZA DE DATE

Fișierul mediilor orare încărcat deocamdată în aplicație este doar o etapă de început în ceea ce privește cunoașterea efortului depus în munca de proiectare în arhitectură. Este esențială completarea acestor date cu noi înregistrări, mai ales pentru obiectivele de arhitectură pentru care deocamdată nu au fost culese date, dar și pentru obiectivele care sunt reprezentate printr-un număr mic de proiecte. Statistica proiectelor de arhitectură incluse în baza de date indică faptul că, deocamdată, se înregistrează un deficit de informație pentru majoritatea obiectivelor de arhitectură, chiar și în ceea ce privește proiectarea de construcții noi.

Pentru ca procesul de culegere de date să continue cu succes este nevoie ca, în viitor, implicarea participanților să angajeze, într-o măsură mai mare, și alte lucrări de arhitectură, exceptând locuințele individuale. Completarea bazei de date trebuie să fie un proces în care eroarea umană să fie cât mai redusă. Timpii de execuție și resursele umane de specialitate trebuie să fie cât mai exact contabilizate, pentru fiecare misiune de arhitectură executată.

Compararea individuală a timpilor de muncă pe misiuni cu rezultatele generate de Platforma Comună de Pre-Calcul va indica fiecărui arhitect care va accesa platforma, cât de mult diferă propria productivitate de media calculată pe baza proiectelor care se află în baza de date.