

## Concursuri pentru soluții de arhitectură, între șansă și păcăleală

Șerban Țigănaș

**ARENA Construcțiilor Nr.23 Octombrie 2016, ISSN – 2359-8778**

Arhitecții sunt, în general, calificați pentru creație și mai puțin intrați în această profesie pentru că au calități antreprenoriale, pentru business. Există un entuziasm, o poftă specifică celor atrași de provocări noi, care ne face pe cei care practicăm profesia aceasta să ne lansăm în studiu și să începem să consumăm energii creative, de cum ni se sugerează un posibil proiect nou. E ceva în neregulă cu acest comportament? Care e problema? De multe ori niciuna, pentru că cei implicați convin asupra unei situații care se concretizează cu un contract, cu o lucrare făcută într-o relație reușită. Tot de multe ori însă cei care știu să își urmărească interesele, cei care știu, cum se spune, cum se fac banii, exploatează entuziasmul arhitecților, mai ales a celor tineri, propunându-le să concureze făcând soluții de arhitectură pentru un eventual proiect viitor. După ce conceptele sunt predate, cei care le-au solicitat ideile, planșele și imaginile, de cele mai multe ori făcute cu sacrificiile cunoscute doar de cei care lucrează în profesiile creative, adică muncă intensă, nopți nedormite, termene foarte scurte și costuri mari, dispar fără urmă, de parcă nu s-ar fi întâmplat nimic. Uneori chiar mai trist, cineva care a mușcat din propunerea de a ”concura” pentru a câștiga un proiect are neșansa să își vadă la un moment dat elemente din propria creație ca făcând parte din proiectul altcuiva, ca și când nu s-ar fi întâmplat nimic.

Cred că noi toți, arhitecții, avem fiecare un bagaj de astfel de întâmplări nefericite, de propuneri de a lucra pentru un nou proiect atrăgător, pentru ca apoi cei care ne-au făcut propunerile să dispară fără să salute și chiar mai rău, să folosească ceea ce au obținut în diferite scopuri, fie că au sondat potențialul de construire al unui teren, fie că au construit un plan de afaceri imobiliare sau au selectat o direcție de acțiune pe baza mai multor propuneri alternative, gratuite. Le mai avem pe acelea care s-au terminat prost dar pe un alt scenariu. ”Începeți să lucrați pentru că ne grăbim împreună să construim și facem contractul pentru proiect între timp!” Lucrul se derulează cu ore multe cumulate ale tuturor celor care trebuie implicați. Lăsăm totul deoparte pentru că, nu-i așa, noul ”client” se grăbește și ne interesează să avem o nouă relație reușită. La un moment dat primești vestea la care nu te-ai gândit niciodată, adică anunțul sau constatarea că investitorul s-a răzgândit, s-a oprit sau a abandonat proiectul. Lucrul acesta se poate transmite chiar elegant și uneori poți primi și o sticlă de vin, ca atenție, în compensație, luată de la alimentara, care costă ceva mai puțin decât o oră lucrată. Întrebând cum rămâne cu efortul deja consumat, nu e prea mare mirarea să aflăm că atâta timp cât nu s-a finalizat un contract cele două părți nu au cum să aprecieze valoarea muncii nici măcar pe aproape, una de cealaltă. Și de fapt cât valorează ceva ce nu mai folosește la nimic?

Cei care se ocupă cu astfel de tehnici prin care obțin concepte de arhitectură, esențiale pentru a porni un proiect, mai ales în condițiile în care poți compara mai multe variante, pot fi direcți și cinstiți sau pot uza de formule parșive. Am spus direcți și cinstiți dar trebuie să pun ghilimele, pentru că de fapt intimidează, spunând că dacă nu dorești să accepți propunerea de a lucra pentru investitori majori și șansa de a fi selectat, treaba ta, există mulți alții care o vor face și a doua oară nu se mai întorc la tine. Sub denumirea de concurs privat de soluții de arhitectură, uneori făcut chiar cu regulament scris și cu juriu nominalizat, astfel de profesioniști ai escrocheriei sentimentale și abuzului în relații de afaceri, ajung la concluzia că juriul nu acordă premiul întâi, sau că nicio soluție nu se ridică la nivelul dorit, dar acestea rămân în posesia inițiatorului care le folosește conform intereselor proprii.

Au apărut și practici aparent mai sănătoase, care se materializează prin astfel de concursuri cu invitați care oferă chiar premii de participare, adică o compensație bănească celor care acceptă să predea soluții, dar care nu sunt selectați câștigători. De obicei aceste sume sunt sub costurile pentru a realiza soluția, pe de o parte, deci avem de a face cu o achiziție sub valoarea serviciului sau produsului, care e o păcăleală în sine. Tehnicile utilizate pentru a atrage participanții includ momirea acestora cu faptul că își vor putea înfrânge principalii concurenți de pe piață, care se cunosc în fiecare comunitate de arhitecți. Totuși cea mai importantă atracție rămâne miza. Un proiect de obicei de mari dimensiuni, promis a se contracta la sume bune, bine peste valorile de piață îngrozitor de nedrepte în România, te face să te gândești că ești dispus să împarți riscurile unei eventuale contramandări sau nereușite cu investitorul. De fapt nu ne dăm seama că preluăm integral riscurile, pentru că acceptăm lucrul fără nicio garanție, fără acte și înțelegeri bine definite pentru situațiile care pot apărea. Optimismul e așa de mare în acest peisaj sumbru al pieței de proiecte de la noi încât suntem ca jucătorii la ruletă, îmbătați de febra mizei. Da, e aproape un viciu să lucrezi fără acoperire, nemaivorbind de faptul că prin astfel de practici contribuim de fiecare dată la răspândirea acestor metodei. În codul deontologic al profesiei de arhitect se spune că nu trebuie lucrat fără contract, dar puțini sunt cei care consideră că aceste faze de pseudoconcurs fac parte dintr-o astfel de situație. De fapt un concurs de arhitectură corect organizat este un contract în sine între cel care îl lansează și orice concurent eligibil sau invitat. Într-un astfel de concurs trebuie să fie clar precizat ce obligații au părțile mai ales în cazul în care, din motive eventual și externe voinței și intențiilor inițiatorilor, investiția cade, se anulează sau amână nedeterminat, câștigătorii sunt compensați financiar pentru efortul și reușita lor.

Am vorbit de data asta de un fenomen existent în mediul privat, unde unii spun că orice înțelegere e posibilă, atâta timp cât cei care o fac agreează condițiile, deși lipsa de experiență a unora, a noastră a arhitecților și comportamentul abuziv al celor cu banii, sau cu pretenția banilor, fac ca așa ceva să nu fie neapărat etic. Vreau să menționez la sfârșit că există fenomene înrudite și în mediul public al investițiilor, prin administrații și alte instituții publice. Absența capacităților de concepție și management din administrațiile publice este bine cunoscută. Entitățile la care mă refer sunt incapabile să genereze teme de proiect sau studii de inițiere a unor proiecte și apelează la potențialii concurenți la licitațiile pe care cei dintâi urmează să le organizeze, să producă ei înșiși aceste teme. Cazul cel mai cunoscut sună astfel: ”te rog fă tema, caietul de sarcini pentru licitația pentru achiziția unui studiu de fezabilitate (SF) și apoi vei participa la această achiziție pe care ai mari șanse să o câștigi, deoarece ai făcut deja soluția, din

timp, cunoști foarte bine toate cerințele, doar tu le stabilești și concurența oricum nu va avea timp pentru că lansăm anunțul înainte de sărbători, miza va fi mică și noi vom fi discreți”. Se practică foarte mult sistemul ”legal” prin care studiul de fezabilitate se dă pe un preț foarte mic, la limita legală a atribuirii directe, deci sub acel plafon care nu ține cont de ce se atribuie. La un astfel de preț competitorii serioși nu ar intra în contract oricum. Nimeni nu regretă. După ce se aprobă studiul de fezabilitate urmează licitația propriu-zisă, de obicei pe modelul design and build, proiectare și execuție, la care nu ne e mare surpriza că cel care a pregătit fazele anterioare devine cel mai vânat partener, uneori cu pretenții de drepturi de autor pentru fazele anterioare, dar asta e o altă chestiune pe care poate o vom discuta în viitor.