



arh. Șerban Țigănaș, președintele Ordinului Arhitecților din România

Cum se fac bani în construcții? Despre posibilul drum de la negru murdar la alb imaculat

arh. Șerban Țigănaș, președintele Ordinului Arhitecților din România

Economia construcțiilor este fundamentală pentru orice economie a unui stat sau a unei regiuni. Dincolo de acest indicator complex al stării unei societăți, a culturii sale, a aspirațiilor și mai ales a capacității de a le materializa, construcțiile au dublu impact, pe de o parte în economia prezentului, pe de alta în a marca pe termen lung economia prin persistența construcțiilor în timp și inerția fizică pe care o au acestea. Despre construcții se vorbește și se scrie mult, pentru că sunt importante, la fel cum se vorbește despre politică, administrație și altele, dar în mod cert nu se discută în profunzime natura fenomenelor, a proceselor care conduc la realizarea construcțiilor. Economia construcțiilor constă din o serie de ramuri care conduc la producția materialelor și sistemelor din care se construiesc, a echipamentelor și sculelor, metodelor și suportului informațional, a proiectelor, a mecanismelor de finanțare și stimulării și evident, a punerii în operă sau a edificării propriu-zise. Toate acestea sunt într-o interdependență inevitabilă și în continuă modificare a interacțiunilor, cu scopul de a avea câștig de cauză într-o piață extrem de dinamică, diversă și reactivă. În economia construcțiilor întâlnim fenomene care par a veni din lumi diferite, deși se referă la același lucru: a construi, a modifica sau a repara construcții. Întâlnim zona neagră, a construirii improvizate, tolerate dar în mod evident ilegale, prin care oamenii realizează lucrări

în așa numita "regie proprie", eliminând din sistemul cadru mulți actori, dar și permițând să nu contribuie cu taxe și impozite. Sunt multe sisteme prin care pot fi asimilate anumite lucrări de construcții unor practici voluntare, la scară foarte mică și fără riscuri pentru cei care sunt influențați de rezultatul acestora, dar în România lipsesc din păcate reglementările clare care să permită ca cineva, mai ales în mediul rural, în societățile tradiționale, atât cât mai există, să facă o construcție în condiții legale altfel decât în mediul urban, să spunem, avansat. Practicile lucrului la negru în construcții au contaminat și zona mai calificată organizatoric, generând o cantitate imensă de lucrări care se realizează într-un mediu gri, adică cu declararea și evidențele contabile și tehnico-administrative, cu respectarea birocrației legale, dar incluzând o cantitate relevantă de contribuții necontabilizate, mai ales în privința manoperei și a unor materiale introduse în procesele de construcție fără respectarea formalităților de rigoare. Este foarte probabil ca această zonă gri să acopere suprafețe imense din piața domestică și privată a construcțiilor, cu predelecție în domeniul locuirii și mult mai mult din piața lucrărilor de reparații și întreținere a finisajelor și instalațiilor, care nu necesită autorizații de construire și pot fi făcute de echipe nenumeroase. Continuând clasificarea ajungem la zona contractată cu acte în regulă,

a constructorilor profesioniști, a antreprenorilor de diferite specializări și dimensiuni. Nu putem spune că această categorie reprezintă economia albă pentru că și lumea marilor sau mai puțin marilor contractori este afectată de corupția atribuirii lucrărilor, de conexiunile cu partidele politice foarte frecvente la marii constructori sau de practica subcontractării unor părți din contracte legal și corect construite către subcontractorii din zonele gri. O firmă de construcții puternică este o afacere dificilă, complexă, deloc simplă. Ai nevoie de capitaluri comparabile cu dimensiunea contractelor pe care le vizezi pentru a acoperi lucrările între perioadele de plăți, ai nevoie de utilaje și echipamente performante, care sunt costisitoare, de cofraje, schele, scule, mașini de transport și multe altele și mai ales de oameni calificați de la meșteri până la ingineri, manageri, economiști și avocați. O firmă de construcții care are goluri între contracte poate pierde foarte ușor fie profiturile, fie capacitatea de lucru, dacă îi pleacă oamenii și de aceea planificarea foarte dificilă în condițiile românești este fundamentală. Mai mult, o aceeași firmă de construcții este atât de dinamică încât nu mai este practic aceeași la două lucrări diferite, pe șantiere diferite. Mizele sunt foarte mari pentru firmele de construcții, dar banii puși în joc sunt și ei foarte mulți. Presiunea pieței construcțiilor asupra agenților economici care operează în aceasta este fantastică. Practicile de dumping, influență și corupție, "furtul" de personal calificat de la o firmă la alta prin tehnici incorecte și altele se întâlnesc atât de frecvent încât putem spune că sunt specifice mediului construcțiilor. O privire asupra marilor scandaluri de corupție din România, care au afectat foști prim miniștri, președinte de consilii județene și primari, ne



arată un număr mare care sunt legate de domeniul construcțiilor. Cum se poate trăi și rezista cu o afacere solidă în acest mediu?

Cum se fac bani în construcții, în România?

Aș spune că în principiu în mai multe feluri, sau combinat, alb și negru, profitând de o clientelă fie publică, fie privată nepricedută și vulnerabilă și de un cadru legislativ departe de a fi capabil să asigure un sector corect al afacerilor cu construcții. Câteva tehnici de a face bani construind au devenit notorii și le voi enumera la rândul meu aici. Metoda contractez ceva și construiesc altceva pare a fi una dintre cele mai răspândite. Aceasta înseamnă că un constructor face o ofertă pe un proiect, iar după ce câștigă contractul schimbă cât mai multe repere, soluții sau materiale din acel proiect, înlocuindu-le cu alternative mai ieftine, sau mult mai ieftine, dar încasând prețul contractat.

Metoda design and build sau proiectare și execuție este atractivă pentru clientul, pentru că face un singur contract acoperitor și așteaptă rezultatul dintr-o singură sursă. Dar, riscul pentru client este enorm deoarece constructorul, care alege și plătește arhitectul, îl va putea face pe acesta să lucreze special dedicat profitabilității sale, nemaifiind un reprezentant al clientului și garant pentru acesta.

Rezultatul este o construcție aparent satisfăcătoare, dar care are - peste tot pe unde s-a putut - înlocuite ipotezele din proiect cu altele din clase de calitate inferioare, lucru posibil datorită incompetenței clientului și a reprezentanților săi sau a incapacității arhitectului și a dirigintului de șantier de a urmări și combate aceste practici. O a doua metodă clasică este cea pe care o pot numi contractează ceva și apoi dovedește că e mult mai mult de făcut, evident solicitând bani în plus, pe acte adiționale. Această practică se dorește limitată la achizițiile publice după ce a făcut ravagii pe piața românească. Pentru constructorii abili este ușor să demonstreze că li s-a cerut inițial ceva și trebuie să facă mai mult deoarece proiectele care li se oferă pentru ofertare sunt de cele mai multe ori sumare, incomplete, mai recent doar la stadiul de studiu de fezabilitate. Astfel de proiecte sunt ele însele realizate prin practica alegerii pe

baza prețului cel mai mic și nu oferă resurse suficiente pentru a fi complete și aprofundate. Adică un constructor poate invoca „mi-ai dat un proiect slab, am făcut o ofertă pe baza lui, dar mai trebuie să plătești diferența până la o construcție completă”. Practicile legate de calitatea șantierelor, asigurarea măsurilor de împrejmuire, spălarea utilajelor, depozitarea și transportul materialelor și altele care adaugă costuri, sunt și ele cunoscute. Comerțul cu materiale de construcții este practic de către constructori, care, deși obțin la un anumit preț materialele, le pun în operă și cer clienților o cotă suplimentară, care reprezintă pur și simplu un adaos care nu acoperă vreo valoare adăugată și care este peste cheltuielile de procurare, aprovizionare necesare. Salariile plătite la negru, sau gri, munca fără asigurări profesionale și mai ales neacoperirea de către constructor a responsabilităților legate de calitatea lucrărilor sale se adaugă la aceste tehnici.



clientului și garant pentru acesta. Metoda se bazează pe un conflict de interese care în alte țări europene este interzis prin lege, cum ar fi Franța sau Germania, iar în altele este acceptat datorită unei culturi avansate a calității compensate de forme de contracte și mai ales de rolul pe care îl joacă societățile de asigurări în contrabalansarea și asigurarea calității în construcții. Cei care au lucrat în România pentru firme străine, mai ales din domeniul industrial, care au construit în România, s-au întâlnit cu aceste culturi ale calității pe care unele dintre acestea le impun indiferent de condițiile piețelor unde se așază.

Contractele design and build, interzise în mediul public

Ne punem întrebarea în final cum ar trebui să fie cadrul construirii în România pentru ca cei care construiesc bine și corect să domine piața și nu altele? Contribuțiile pentru un mediu al construcțiilor sănătos trebuie să vină din mai multe părți. Statul ar trebui să ofere statistici reale actualizate și corecte ale costurilor diferitelor categorii de construcții pentru ca cei care contractează să aibă referințe bune, să poată fi făcute comparații relevante și să se reducă riscul de a face contracte la prețuri nerealiste de mici, sau din contră de mari, de unde banii se întorc prin circuitele corupției în dauna clientului public mai ales. Contractele design and build nu trebuie să mai fie permise în mediul public. Practica privată este liberă să opteze, dar zona publică trebuie pusă la adăpost față de posibilitățile unui antreprenor de a decide ce și cum se construiesc numai pentru că el preferă anumite soluții care îi sunt profitabile.

Clientul trebuie să fie calificat în construcții, ceea ce nu înseamnă ca acesta să se priceapă la construcții, ca fiecare instituție a statului care contractează la un moment dat un proiect de construcții să aibă în organigrama proprie personal calificat în construcții. Pentru protecția clientului este important ca arhitectul să răspundă în fața acestuia de transpunerea proiectului în realitate prin construire și să devină așa cum e în țările avansate, adevăratul reprezentant al intereselor clientului în fața constructorului, inclusiv responsabil de încadrarea în bugetul calculat tot de acesta, pe baza căruia s-au contractat lucrările. Zona asigurărilor ar trebui să fie mult mai activă, pentru că e vorba de sume mari și mai ales de prejudicii mari în caz de eșec la nivelul calității. Nu în ultimul rând, este important ca fiecare construcție de o anumită dimensiune să beneficieze de facility management, de bugete pentru întreținere și de fonduri de amortizare din care să se capitalizeze inevitabilele reparații care trebuie făcute pe durata de viață a construcțiilor. Dar, parcă acum la sfârșit nu am vorbit despre mediul pe care îl cunoaștem cu toții în care o instituție a statului are de multe ori buget zero pentru întreținere, iar reparațiile sunt declanșate când costurile de reabilitare au devenit mult prea mari. DA, vorbim în mod cert despre o cultură a construirii care trebuie să se schimbe. ■

Foto: Sala Multifuncțională de Sport, Cluj Napoca. Arhitectură - Dico și Țigănaș, Structură Plan 31, Instalații - Instal Data Proiect, antreprenor general Con-A. Fotograf, Traian Nechita.

Următoarea bombă în imobiliare: impozitarea dezvoltatorilor persoane fizice

Mall-ul AFI Palace Cotroceni va fi extins

Proiectele "verzi" își fac intrarea pe piața rezidențială

Cât costă să recondiționezi un apartament vechi?



Proiecte de case



■ Practicile de dumping, influență și corupție, "furtul" de personal calificat de la o firmă la alta prin tehnici incorecte și altele se întâlnesc atât de frecvent încât putem spune că sunt specifice mediului construcțiilor.

