Suntem foarte vulnerabili ca profesie

De vorbă despre piață, profesie și proiecte mari cu Șerban Țigănaș

DOSAR: Pe piață/DOSSIER: On the market

IM: OAR a publicat recent un studiu IMAS care fundamentează platforma comună de precalcul. Poți să îmi povestești despre platformă, în primul rând, și despre principalele concluzii ale acestui studiu?

ȘȚ: De fapt e al doilea studiu despre piața de arhitectură și piața de construcții în general, din România. Primul a inclus perioada din timpul și de după criză. Rezultatele ne-au speriat. O piață care era deja foarte slabă din punctul de vedere al onorariilor se prăbușise la cel mai coborât nivel posibil. Studiul demonstra însă și că arhitecții nu și-au abandonat practica, deși nu mai puteai vorbi despre business, ci doar despre supraviețuire. Concluzia foarte interesantă ar fi că arhitecților le place foarte mult ceea ce fac: „Fie pâinea cât de rea, tot mai bine în meseria mea". Sigur, eu acum vorbesc foarte pe scurt despre un studiu amplu, cu date precise, niveluri de îndatorare, cu toate elementele din zona economică ce definesc o piață a unei profesii. De altfel, așa individualiști cum suntem, suntem printre puținele profesii care s-au studiat pe ele însele.
Al doilea studiu este derivat din efortul pe care îl face Ordinul de mai mulți ani de a produce niște baze de calcul ale resurselor necesare pentru proiectare, având în vedere că nu este legal din 2004, în România, să publici tabele de onorarii. Acestea au fost abrogate în cadrul procesului de aderare a României la Uniunea Europeană. Adică din 2004 începând, aveam voie să publicăm (în Monitorul Oficial) onorarii minime pentru toate misiunile și programele de arhitectură, însă nu erau obligatorii. N-au ținut mult nici onorariile de referință, pentru că Uniunea Europeană ne-a obligat să le eliminăm complet. E foarte important de știut că acest lucru s-a întâmplat în toată Europa, în anii de după 2000. Și atunci a apărut o reacție din partea mai multor țări de a genera alte metode de estimare. Metoda care a fost propusă și dezvoltată în țări scandinave – în Danemarca de exemplu, dar și în Austria – a fost calculul resurselor de timp. Nu cât trebuie să coste serviciile unui arhitect, ci de cât timp are nevoie un arhitect ca să facă cutare serviciu astfel încât să acopere misiunile care i se cer. Iar cât costă arhitectul respectiv pe oră e o problemă care se poate trata nuanțat. Am luat acest model pentru a construi platforma. I s-a spus de precalcul, pentru că îți dădea resursele, nu îți dădea prețul. Am ajuns destul de departe, IMAS-ul a făcut studiile respective, a interogat arhitecți și a rezultat o serie întreagă de date. Am observat însă că erau trei probleme: una, că arhitecții interogați nu și-au notat, nu puteau să spună din urmă, câte ore au consumat pentru fiecare fază de proiectare în parte; cu excepțiile de rigoare, fără îndoială că există și birouri care au această disciplină, dar clar nu avem o cultură a gestiunii timpului.
A doua mare problemă e că piața românească nu e o piață completă. În sensul că există programe de arhitectură ca în cam toată lumea, locuințe, birouri..., dar programele publice sunt fantomatice... un muzeu nou sau o sală de concerte nouă în țara asta s-au făcut două probabil, sau un spital regional, nu s-a făcut încă niciunul... de 25 de ani. Deci n-ai ce întreba, pentru că investițiile astea nu s-au făcut!
A treia problemă, care pe mine m-a surprins, a fost că arhitecții au fost iritați, unii dintre ei, destul de mult, de faptul că îi întrebăm lucrurile astea. Noi am făcut o campanie de explicare, de comunicare, am spus că un sistem ca acesta nu se poate construi decât cu contribuția lor, că e vorba despre statistică, e vorba despre nuanțe regionale, care pot să apară. Însă platforma este foarte aproape de a putea fi publicată... Suntem în ultimele testări, avem un grup de arhitecți care simulează oferte și compară, testează și discută între ei și vor să vadă dacă nu obțin rateuri, erori. S-au făcut câteva corecții, dar lucrurile merg bine.
Concluziile colaterale au fost foarte interesante și IMAS-ul ne-a oferit, dacă tot a chestionat piața pentru această platformă, și o interpretare în sensul a ceea ce au numit ei comportamentul în piață al arhitectului. Au descoperit trei categorii mari după felul în care birourile de arhitectură operează. Cei care țintesc piețele mari sunt birouri care au marketing, oferteză, caută contracte disponibile prin licitații, prin toate mecanismele care întâlnesc cererea și oferta. Investesc și consumă resurse pentru a se întâlni cu potențialii clienți, pentru a-i identifica. Și sigur că acestea sunt birourile care au veniturile cele mai mari și asta nu înseamnă neapărat că sunt birouri mari ca număr. Al doilea tip de comportament, de căutare activă, birouri care fac anumite eforturi, sunt conectați la piață, mai mult la nivel local, deci nu au o ieșire atât de importantă precum cei din categoria precedentă, unde lucrurile se întâmplă și la nivel internațional, dar e o căutare activă și cu rezultate. Și există a treia categorie, pe care ei au numit-o de menținere pe piață prin rețeaua socială.
Este un comportament de supraviețuire, la minima rezistență, sunt arhitecți care nu participă la licitații, concursuri, ci se bazează pe această rețea socială. Toți arhitecții, fără îndoială, au acest univers, această sferă de cunoscuți. Dar unii oameni apelează la arhitecți în siajul anilor anteriori '90, când colaborau într-un fel sau altul. E un comportament continuat, în care decizia e a unei persoane private, pentru că o companie nu își selectează așa arhitectul. Face probabil un pitch, compară, negociază. Pe când un om care își face casa... Prima idee e să fie ieftină, nu? Și atunci nu ne abordează datorită reputației, ba din contră, mulți apelează la arhitect chiar pe criteriul ăsta, antireputațional. Aceste rețele sociale mai au o caracteristică: e o piață care are foarte ușor tendința să nu fie fiscalizată. Și e distorsionată de chestia asta. Însă sigur că relația umană între client și arhitect e foarte importantă și chiar cred că arhitectura se bazează pe o relație personalizată, de aceea am mari probleme când lucrez cu o instituție publică. Pentru că acolo, fie este un conducător – care e prea personalizat, pentru că, de fapt, nu are

REPORTER: Irina Meliță

„Ours is a highly vulnerable profession"
Speaking with Șerban Țigănaș about the market, the profession and large projects

Șerban Tigănaș is partner (alongside Florin Dico) of the Cluj based architecture and engineering office „Dico și Tigănaș". The office was founded almost 20 years ago and has an impressive list of accomplished projects, mastered by the team from concept stage to delivery of the building.

Serban is also at his second mandate as the national president of the Romanian Order of Architects (OAR)and teaching at the Faculty of Architecture and Urban Planning, Cluj-Napoca Technical University.

In the context of the changing aspects of the economy during and after the crisis, that forcefully affected the construction business, we talked about the architecture market especially in relation with a very ample statistical study on the matter, commissioned by the OAR. The main purpose of the study was to set the foundation for the development of the "pre-calculus platform", a tool designed for architects AND clients that would permit an estimation of the amount of time needed for each architecture mission. The study had some interesting conclusions that we discuss in the interview: there are three ways in which architects "behave": some offices seek big markets and invest in this type of research for growth, others search for new clients but mostly locally, in their area of business and then, finally, architects that remain in the "social-circle" type of system for finding new clients. Also an alarming conclusion is that the market is very low. So low that paradoxically the news are good in the sense that it can only go up, and one interesting topic is on the idea that architects in Romania should try to work internationally.

The vulnerability of the profession also depends on the skin-deep architectural culture and un-documented demands from the clients, which makes us face battles that distort focus from the quality of the project. The demand and the offer are at a very low, so the quality of the build environment suffers.

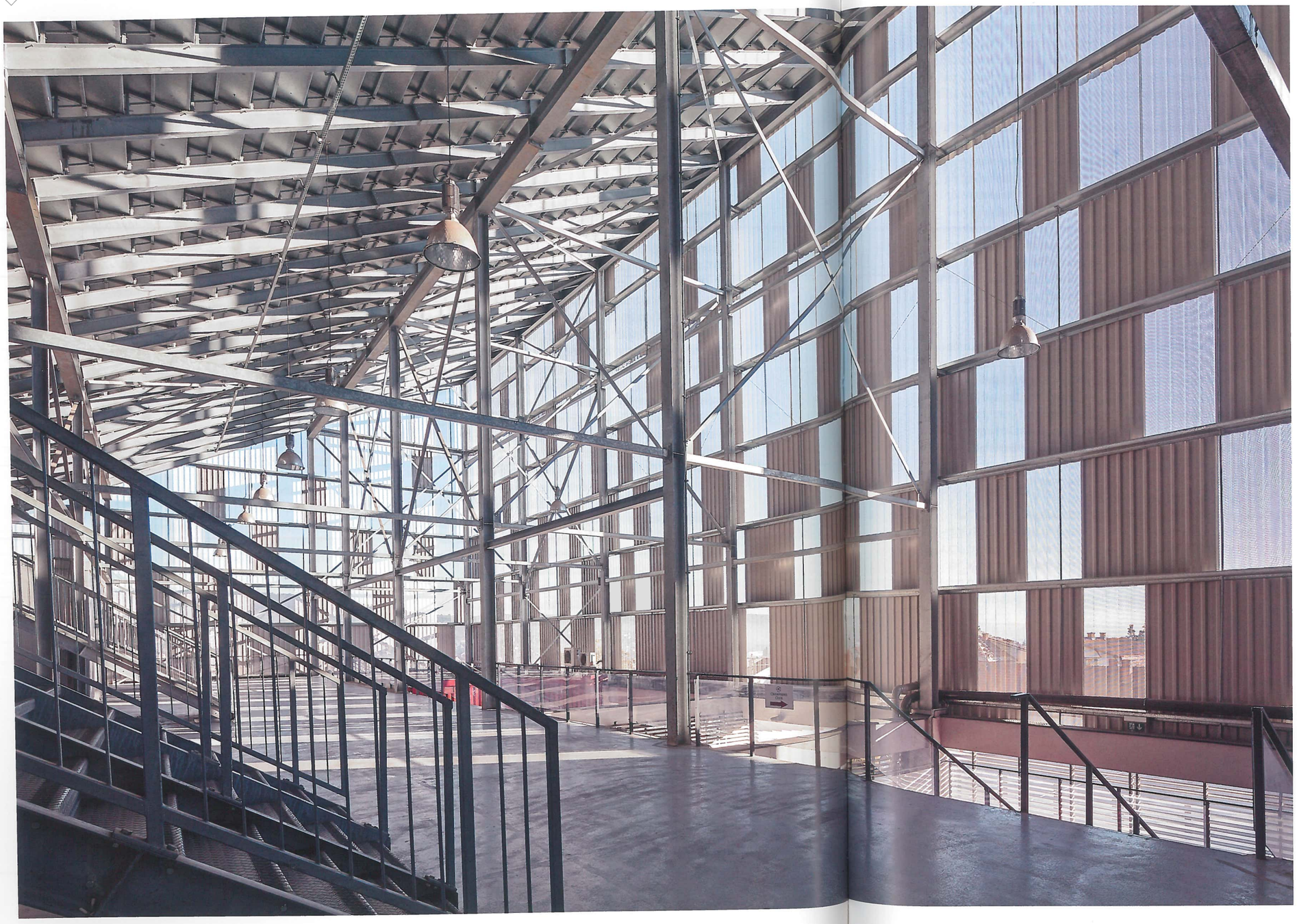
That being said we need to professionalize more. To be able to cover for all the demands of a serious investor, from concept to built (the big offices) or to specialize in one part of the process, being able to respond with very high quality in a certain area.

The quality of the public investment in Romania is a major setback for the market; instead of being a landmark for the profession, this type of public building almost never to this day attains quality, simply because the people in the administrative system don't demand it. It's still a quantity over quality issue. We discussed the role of architectural competitions in this equation. Hopes are that the Order's efforts to set up a system to help the public investor organize architecture competitions will make a difference on this matter.

Dico & Tigănaș have an important experience on the matter since the office had several stadium projects (Cluj Arena, Craiova and Targu Jiu) so we talk about what is the main thing missing when working with the public client. And that is a partner in dialogue. Following this topic on a more optimistic side, the private client, on the other hand, can be an inspiring and challenging partner and Serban talks about the office's latest project, the headquarters of a Romanian IT firm.

Extinderea stadionului CFR/Extension of the CFR stadium
LOC/PLACE: Cluj-Napoca
AN/YEAR: 2008

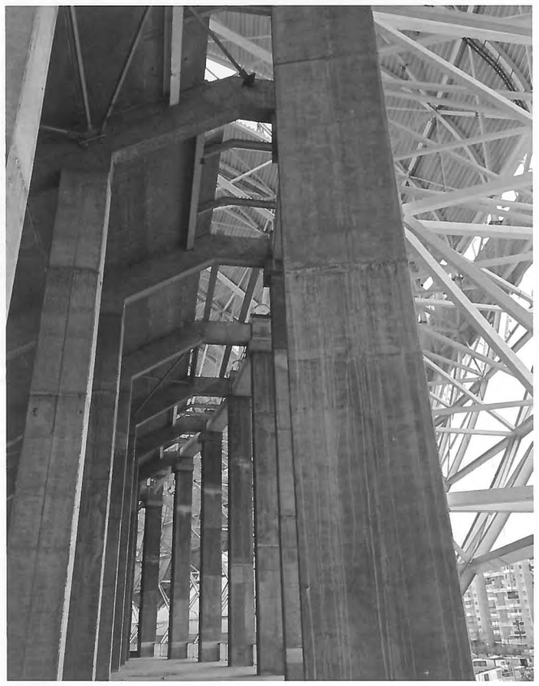
SUPRAFAȚĂ/AREA: 7.800 m²
ECHIPA/TEAM: Levente Kornis, Cristian Urcan, Mihai Roșca, Cristian Ioja



căderea să își identifice instituția cu voințele și visurile proprii –, fie există instituții publice care sunt complet nepersonalizate, adică nu ai cu cine discuta.
Specialiștii de la IMAS au concluzionat că depindem atât de mult ca segment de piață de ceilalți oameni, în formula asta foarte personală, ceea ce arată, de fapt, că suntem foarte vulnerabili ca profesie. Depindem de intențiile, toanele, capriciile oamenilor. Aportul nostru profesionist nu ar trebui să fie guvernat de aceste capricii, care nu sunt fundamentate pe o adâncă competență (că de aceea vin către un specialist), ci să fie guvernat de alte măsuri ale performanței noastre. Rezultă două lucruri care trebuie spuse: unul este foarte marea asemănare a arhitecturii care se produce în România cu profilul clienților, e... după chipul și asemănarea oamenilor. Deci depindem de cultura clienților noștri, cultura construirii, care în România este subțire, fragilă... Cealaltă problemă e că e un fenomen, e ca o molimă, se ia de la unul la altul și oamenii care construiesc „știu", se informează și sunt convinși că aportul nostru costă de circa 10 ori mai puțin decât ar trebui să coste de fapt, ca să ne putem face treaba bine. Am spus la întâmplare, dar nu cred că greșesc foarte mult... Deci așteptările și cerințele sunt mici și inclusiv oferta, acoperirea cu onorariul, e la fel de mică.
Aceasta fiind situația, îți pui problema cum o schimbi. Arhitecții se așteaptă la o baghetă magică. Dar știm foarte bine că nimic din ceea ce se așază ca economie, ca practici nu se poate schimba nici printr-o lege, nici printr-un decret. Creșterea, dezvoltarea, schimbările de comportament, se măsoară în procente mici...

IM: Dar totuși, dacă ar fi să-ți propui niște politici în sensul schimbării, în ce direcție crezi că ar merge piața asta: spre stilul american, în care ai trei birouri imense, sau spre stilul elvețian, unde, prin politica lor de concursuri de exemplu, ajung să promoveze birouri mai multe și mai mici și calitatea în același timp.

ȘȚ: Nici către America, nici către Elveția sau și, și, prin anumiți exponenți din piață. Totuși, comportamentul românesc este de întărire a unor birouri. Cei care țintesc piețe mari cresc, investesc și au avantaje, pentru că se profesionalizează. Probabil că există, cred cu fermitate, posibilitatea să profesionalizezi un birou mai mic. Dar îți trebuie foarte multe resurse ca să poți să faci treaba asta și cei mai mulți dintre arhitecți nu pot să acopere dacă sunt un birou mic și-atunci cei care au resursele să crească numeric și să se specializeze sunt mai performanți, au un randament mai bun. Conform primului studiu IMAS în perioada de boom, primele top 50 de firme după cifra de afaceri din România dominau piața. Suntem câteva mii de firme de arhitectură în România, dar primii 50 făceau 20% din piața totală. După criză însă multe firme nu au reușit să-și păstreze echipele, pentru că erau costuri prea mari și-atunci a crescut numărul firmelor, dar a scăzut nivelul total al pieței. Au apărut și freelancerii, adică cei care își



Stadion Ion Oblemenco/Ion Oblemenco stadium
LOC/PLACE: Craiova
AN/YEAR: 2015–2017
Suprafață/Area: 56.900 m²
STATUS: în contrucție
ECHIPA/TEAM: Alexandrina Kiss, Bogdan Dico, Andreea Darac, Robert Kadar, Razvan Petriș, Adina Merloi, Oana Manciulea, Lorant Miklos, Andreea Văduvescu

oferă serviciile, dar nu fac contracte direct cu beneficiarul, deci n-au nici responsabilitățile și complicațiile respective. Sunt foarte mulți care se specializează: arhitecți sau mici echipe care fac randări sau chiar BIM, dar lucrează pentru cineva care contractează, și a contracta înseamnă a face managementul, a-ți asuma toate responsabilitățile față de client.
O altă recomandare din studiul de la IMAS sună: „Nivelul pieței este foarte jos, cererea este foarte proastă, dar, aveți o șansă extraordinară. Lucrați la niște prețuri atât de competitive, încât, dacă ați ieși în piețele externe, ați da lovitura". Lucrând bine, evident, și în România sunt, fără îndoială, foarte mulți arhitecți care pot lucra bine! Am testat pe pielea noastră. De vreo trei ani am avut contracte în diverse țări „neromânești", și este atât de confortabil să fii plătit numai dublu decât ești plătit aici pentru același serviciu. Înseamnă să ai libertatea și resursele să te poți concentra pe calitatea proiectului.
Și nu stăm foarte bine, exportăm puțin servicii de arhitectură.
Mai mult, arhitecții din România sunt persoane cu ambiții, cu stil de viață, cu așteptări și stau stup în orașele mari. În București și în orașele mari. Nu acoperim țara, nu ne întâlnim cu cei care au nevoie de noi! Sunt orașe în țara asta care nu au văzut picior de arhitect!

IM: Asta mă duce cu gândul la o altă întrebare, tot legată de o concluzie a studiului IMAS, și anume că statul este un actor foarte puțin prezent în piața de arhitectură. Voiam să te întreb de ce? Și ce putem face ca situația să nu mai fie asta.

ȘȚ: Da, așa este, în primul rând datorită faptului că statul este compus din oameni, care ocupă diverse funcții într-o structură, și acei oameni provin dintre noi toți și au ACEA cultură a construirii despre care vorbeam înainte. Și, în momentul în care ajung în pozițiile respective, au o perspectivă incompletă sau alterată în ceea ce ține de cultura construirii și nu știu un lucru elementar: că pentru a obține calitate, în orice, este fundamental să construiești un cadru care este „win-win". Deci cei doi, clientul și arhitectul, și toți cei din jurul arhitectului, toate profesiile, proiectării și construirii, dacă nu câștigă împreună, dacă nu e echilibru, lucrurile se termină prost pentru construcție. Rolul clientului public e foarte important, pentru că setează piața. În România, segmentul de piață pe proiectele publice este de 8–9% (ceea ce e o cifră normală). Însă felul în care se fac aceste investiții publice ar trebui să nu se mai bazeze pe așteptările clientului și cultura lui, nu? Proiectul public ar trebui să fie proiectul far, proiectul excepțional. Clientul public însă nu își propune calitatea, viziunea administrativă e pe termen scurt, e cantitativă, și nu calitativă.

IM: Dar crezi că în contextul ăsta al discuției, de relație și implicare a statului, mai prezent ca partener pentru arhitecți în piață, concursul de arhitectură este o soluție viabilă (mai ales că știu că a fost pentru tine o preocupare permanentă în carieră)?

ȘȚ: O soluție mai mult necesară decât viabilă, deoarece pentru viabilitatea lui, e necesară o anumită cultură a concursului. Care trebuie să fie împărțită între cei care promovează, deci mai ales autoritățile publice, cei care organizează, aici Ordinul poate juca un rol (noi acum chiar ne-am propus să facem o rețea-suport a organizării concursurilor de arhitectură, care să acopere țara). Deci e nevoie de această cultură și e nevoie, evident, ca arhitecții să creadă în concursuri. Consiliul Arhitecților din Europa, care face un studiu la fiecare doi ani, a aflat că procentul de arhitecți care concurează este cam de 25–30%, dacă țin bine minte. Interogându-i pe acei arhitecți care participă la concursuri au aflat că ei investesc ca să participe la concursuri și că au profit. Fac mai multe concursuri, dar, reușind și beneficiind de contracte corect plătite, pot asigura banii din profitul pe contractele respective ca să participe la acele concursuri pe care nu le câștigă, și mai rămân și cu profit.
Autoritățile publice nu cunosc acest efort al arhitectului. Nu știu că, de fapt, pentru nenorocitele alea de trei planuri și nu știu câte fațade te întorci, te sucești și te gândești, și revii ca să obții produsul șlefuit. Dacă vezi numai produsul șlefuit, zici da, sigur, ăsta a învățat la școală sau a luat dintr-un catalog, i-a luat două după-amiezi și un weekend și cam atât și costă... Nu e adevărat! Cei din zona statului au o logică de tipul „partidul conducător"... Or, partidul nu conduce! Partidul guvernează! Ceea ce e cu totul altceva! A guverna nu înseamnă a conduce! Înseamnă a răspunde. Iată ce ușor am ajuns la politică... Pentru că arhitectura este, are componenta asta politică, și concursul este politic, nu?
Deci, din nou, arhitectura este o profesie sociopolitico-sensibilă. Și „economico", dar eu cred că pe locul trei economico-sensibilă, pentru că, dacă lucrurile astea de cultură a construirii, socială, politică și toate relațiile astea ar fi rodate și maturizate, problema economică probabil că este o chestie care are ciclurile ei și nu explicația că la noi e mai prost pentru că nu sunt bani. Sunt bani. Și s-a dovedit că s-a construit mai prost când au fost și mai mulți bani.

IM: Apropo de asta. Poți să-mi povestești despre o experiență de-a voastră cu un proiect mare al cărui client să fie administrația publică... Și cum ați avut primul proiect de genul ăsta?

ȘȚ: Sunt mai multe lucruri de spus. În primul rând că... nu asta am căutat. S-a întâmplat. Ca arhitect, dacă ajungi să lucrezi într-un program de arhitectură anume, mai ales într-unul mai rar, te califici. Și este absolut firesc ca, învățând toate detaliile, problemele, pe care ți le poate pune un stadion sau orice altceva (un spital, birouri, poate fi chiar locuința colectivă...), să te specializezi și e normal să îți folosești experiența. Iar în condițiile pieței românești, este mult mai eficient să ai proiecte mari, adică cu bugete mari, care se întind pe un timp mai lung. Pentru că energia de a oferta, de a contracta, de a intra în problemele fiecărui mic proiect se concentrează, și o faci odată, după aceea lucrurile se derulează pe un interval de timp mai lung și poți să te ocupi de proiectul propriu-zis, și nu de pierderea asta de timp și de energie, care nu știi dacă se va materializa sau nu. Am intrat în aceste proiecte, în multe dintre ele și datorită parteneriatelor care sunt necesare pentru a face proiecte mari. Nu le-am făcut singuri. Pentru că la aceste proiecte, și nu numai la noi, piața este destul de tributară design & build-ului, multe lucrări au apărut și pentru că au venit și antreprenorii către noi, pentru că am constituit echipe. Proiectele publice sunt pentru noi un segment mic din cifra de afaceri a firmei. Chiar dacă sunt proiecte mari. Firma împlinește anul acesta 20 de ani..., dar de peste zece ani ne-am stabilizat și avem un portofoliu de clienți care investesc constant. Și nu numai că am avut proiecte mari care s-au întins, cum spuneam pe un an, doi, trei, dar și investitori care s-au și reîntors pentru noi contracte, care nu au mai trebuit negociate, doar reglate, adaptate. De ce? Pentru că, exact ca într-o echipă, ne-am rodat, ne cunoșteam.
Am început cu un stadion privat, o modernizare a stadionului CFR din Cluj, exact când echipa respectivă a avut niște performanțe spectaculoase și le trebuia stadion. Ei ne-au cerut să-l facem așa veșnic, serios, ca lumea, și noi am făcut un astfel de proiect, costa, și s-au întâmplat două lucruri, odată că nu voiau să cheltuie atât de mult pentru ce au cerut și doi se grăbeau foarte tare, pentru că echipa a fost mai performantă decât se așteptau și în anul respectiv trebuiau să vină, nu știu..., Chelsea, să joace la Cluj și nu era stadionul acolo... Și atunci soluția, pe care trebuie să recunosc, ei au inventat-o, a fost să apelăm la „know-how-ul" unei firme olandeze care făcea tribune demontabile, prefabricate. Noi am făcut un soclu pentru toate funcțiunile, cu vestiare, cu săli de antrenament, peste care am venit cu această structură pe care au gândit-o și au făcut-o olandezii respectivi și pe care au montat-o șase oameni în două săptămâni. Noi am îmbrăcat-o și sigur că a rămas acolo și funcționează de zece ani. Dar partea foarte frumoasă pe care foarte mulți nu o știu este că, dacă luăm o cheie de 16, o demontăm și o punem altundeva... După care am fost în poziția de a oferta pentru Cluj Arena, stadionul municipal din Cluj.
Sigur că acolo ne-am întâlnit cu germani, spanioli, ceilalți contracandidați. A fost un design & build. A câștigat atât soluția (pe care nu am construit-o până la urmă... din varii motive, modificări de temă, poveste lungă), dar a câștigat „made in Romania". Adică am reușit împreună cu antreprenorii să facem un preț bun, și conta! Un preț pe care nu îl puteau bate nici germanii de la von Gerkan (care lucrau cu un birou din București), nici spaniolii, pentru că ei aveau alt consum de resurse. A fost

Stadion municipal Târgu-Jiu/Târgu-Jiu Municipal Stadium
LOC/PLACE: Târgu-Jiu
AN/YEAR: 2015–2017
SUPRAFAȚĂ/AREA: 37.500 m²
STATUS: în construcție/under construction
ECHIPA/TEAM: Șerban Țigănaș, Levente Kornis, Bogdan Dico, Alexandra Bendea, Carla Simuț, Bogdan Dragomir, Ruxandra Grigoraș, Oana Mureșan, Alexandra Rus

Birouri iQuest/iQuest offices
LOC/PLACE: Cluj-Napoca
AN/YEAR: 2015–2017
SUPRAFAȚĂ/AREA: 23,300 m²
STATUS: în construcție/under construction
ECHIPA/TEAM: Levente Kornis, Alexandra Rus, Alexandra Bendea, Andrei Spoială

o presiune foarte mare, pentru că amplasarea acestui stadion din Cluj avea mai multe componente: odată era o continuitate istorică, e al treilea stadion pe același loc. Deci locul era consacrat. Pe de altă parte sigur că orașul putea să ia decizia să mute stadionul altundeva, să-i creeze o zonă (era mult mai scump, dar asta e altă discuție) cu o infrastructură proprie și adecvată și să folosească spațiul respectiv pentru altă destinație. Însă cum sportul universitar e în brandul orașului, e în ADN-ul Clujului, orașul a decis să-l facă tot acolo. Era grea tema, în același loc, care era oricum strâmt și problematic, un stadion de două ori mai mare. Și cum să-l faci atât de bun încât toate grijile astea, absolut firești, că el este inoportun acolo, să fie contrazise. Ce a lipsit, că m-ai întrebat de relația asta, a lipsit partenerul public. Noi am simțit la un moment dat, lucrând, că avem nevoie de discuții cu utilizatorul. Și am făcut o tură prin Europa, ca să învățăm. Am fost să vedem ultima generație de stadioane făcute pentru campionat în Austria și Elveția și ne-am dus să discutăm cu cei care le operează. Să învățăm secretele programului, care e complicat, e o mașinărie mare și dificil de ținut în viață într-un oraș, pentru că există această mare problemă, ce faci cu stadionul când nu se întâmplă nimic pe el? Am învățat din această tură prin Europa că e fundamental să ai o astfel de firmă de operatori, care știu să rezolve aceste probleme... Noi ne-am întors la clientul public din Cluj și am cerut consiliului județean să ne creeze acest dialog, să furnizeze interlocutorul, să ne sfătuim cu cei ce vor opera stadionul astfel încât să-l facem fiabil. Și ăștia nu au vrut. Au spus că pe ei nu îi interesează „voi respectați normele, standardele, și asta nu e problema voastră". Și acum au probleme. Am făcut și Sala Polivalentă din Cluj, care e în același ansamblu, ne-am bucurat enorm. Ce ocazie epocală, ce special e să poți lucra în orașul tău, de fapt asta mi-am dorit totdeauna. Să pot lucra în orașul meu și să fiu provocat, să încerc să rezolv și să generez lucruri noi. Și acolo am generat spațiu public, am extins promenadele din grădina centrală într-un loc în care niciodată nu a fost așa ceva. Oamenii le-au asumat și este o zonă de promenadă, de întâlnire... Ceea ce demonstrează pe undeva că ipoteza orașului de a construi un ansamblu sportiv acolo a funcționat. Acum, când am început proiectul de la Craiova și de la Târgu Jiu (anul ăsta terminăm încă două stadioane) care sunt investiții ale companiei naționale de investiții, deci guvernamentale, ne dăm seama că, din păcate, nici aici nu vom avea interlocutor. Deși îl cerem, îl vrem. Și-atunci ne dedublăm, începem să jucăm mai multe roluri, începi să-ți imaginezi, ce i-ar trebui lui dacă ar ști să vorbească... Asta-i problema cu investițiile publice... Cu cele private... cu totul altceva.

IM: Asta ne aduce firesc la următoarea întrebare: există și investitori „luminați" în ultima perioadă, ai remarcat astfel de „apariții"?

ȘȚ: Sigur. Și chiar români, fără îndoială. Dar numai în privat. Deci eu încă nu am văzut „lumină" adevărată în zona publică, cea a investițiilor publice. Pe când în zona privată există o capacitate a celor care investesc de a urmări mult mai echilibrat. Și am avut ocazia extraordinară să lucrez pentru firme foarte bune, conduse de români, românești, din zona IT, care, pentru că sunt educați, inteligenți, pentru că ceea ce fac ei este organizat, s-au adaptat și au învățat, au făcut pasul s-au contaminat de principiile dezvoltării afacerilor așa cum sunt ele la ora asta în Europa și în lume. Am avut ocazia, acum e în șantier, să lucrăm pentru o firmă care își face acest proiect nu ca să câștige bani, ci pentru ea însăși. E casa lor. E o firmă mare de IT care investește și își fac birourile pentru ei. Nu e un loc de muncă, e un univers. Au rămas extrem de atenți la așteptările angajaților lor. Pentru că deja în corporațiile astea se știe că satisfacția angajatului devine mai valoroasă decât cât îl plătești.
Nici ei nu mai făcuseră niciodată investiții și atunci au fost niște clienți din anumite puncte de vedere dificili. Dar mi-am dorit să fie dificili în sensul respectiv. Adică așa ar trebui să fie și, dacă resursele sunt asigurate corect, ăsta e procesul. Deci am fost exact în partea opusă! Spuneam înainte că la contractele publice nu aveam un interlocutor, iar pentru ei... a fost ca și cum am face concursuri, dar cu noi înșine. Cel mai fascinant a fost că oamenii și-au consultat angajații. Și, pentru că erau tineri și pentru că erau în acea etapă a vieții, a rezultat că au nevoie de spații pentru copii. Au nevoie de after-school, de grădiniță...
E vorba despre echilibru, despre satisfacție, despre rotunjimea reușitei arhitecturii. E foarte important lucrul ăsta. Am vorbit cu clienții noștri despre a ne permite să îl studiem după ce se termină. Să mergem să vedem ce am reușit să facem, să învățăm. Pentru că, așa cum vorbea și Koolhaas de „post-occupancy", degeaba fac arhitecții case după case dacă nu privim cu mare atenție ce se întâmplă în ele și nu avem feedback de după recepție. Dacă revistele de arhitectură și critica, și premiile care se acordă, s-ar acorda nu când e casa proaspătă și s-a tăiat panglica, ci peste cinci ani de zile. Este o parte din profesie care, după părerea mea, ar trebui să devină mai consistentă, deoarece chiar ai nevoie de ea. Înveți foarte mult.

Șerban Țigănaș este președinte al Ordinului Arhitecților din România și codirector al biroului Dico și Țigănaș.