

To czego nie możesz policzyć, tym nie możesz zarządzać.

Liczmy koszty, liczymy czas, korzystajmy z dostępnych narzędzi wyliczania wynagrodzenia, kształtujemy wycenę projektu jako procent od wartości inwestycji uwzględniając zysk i analizując ryzyko.

Sprawdźmy gdzie nasze wiaderko z budżetem na projekt przecieka i załatajmy dziury:

1. Wszystkie analizy i prace przedprojektowe powinny być płatne – to nasza wiedza.
2. Pamiętajmy aby wyceniać wszystkie elementy projektu budynku i zagospodarowania terenu.
3. Marża/zysk na sprzedaży wartości intelektualnej – usługi projektowe nie może być na poziomie marży spożywczej i powinna wynosić 100% i więcej.
4. Wyceniajmy ryzyka zawarte w umowach projektowych np. dodatkowe ubezpieczenia.
5. Rozróżniamy różne czynności prowadzone w toku nadzorów autorskich: (wizyta na budowie, odbieranie telefonów, praca przy komputerze).
6. Negocjujemy rozliczenia projektu w równych transzach/ratach – da nam to stabilizację i pozwoli na skupieniu się na pracy.

Do wypracowania w najbliższym czasie: SPÓJNA DEFINICJA PROJEKTU = JEDNOLITE STANDARDY PROJEKTU.

W miarę postępu i upływu czasu kolejnej debaty staram się nie patrzeć tylko na ciemne strony pracy Architekta. Debata to próba spojrzenia praktyków na naszą codzienność w prowadzenia pracowni. Dodajmy z ukłonem, że wybór prelegentów padł na tych, którzy przez lata zdołali się nie tylko utrzymać na rynku, ale i rozwinąć swoje pracownie. Odpowiedzi prelegentów dały nam szansę na wyłuskanie tych praktyk, które i nam pomogą się rozwinąć. Pomyślmy zatem o tym co wybrzmiało pozytywnego w trakcie dyskusji, trochę w kategorii "szanse i możliwości".

Po pierwsze powinniśmy spotykać się regularnie w naszym środowisku projektantów, po to by pracować nad standardem projektu, naszej pracy jej zakresu i wyceny. Jednocześnie stworzyć możliwość porozumienia również w środowisku inwestorów i wykonawców, by umocować się na rynku, w miarę możliwości porzucając nasz zarobek jedynie w oparciu o wskaźniki typu PUM, dążąc do udziału w kosztach inwestycji lub wypracowanym zysku z inwestycji.

Wiedząc, że nasz inwestor może mieć intencje znaczne i nieczne, my możemy podjąć decyzję o zakresie, wycenie prac i powiedzieć "sprawdzam" już na samym początku współpracy. Posiadamy narzędzia do wyceny i powinniśmy stale z nich korzystać. Mamy szerokie pole do rozwoju w zakresie budowania własnego wizerunku zarówno naszych pracowni jak i zawodu.

Spoglądając na pracownie, które się rozwinęły na przestrzeni lat pamiętajmy, by nigdy nie wykonywać darmowych prac i przyjąć, że nie każdy klient to będzie nasz zleceniodawca oraz, że nie musimy brać na siebie niechcianego ryzyka i zawsze próbować renegecjonować niekorzystne warunki umowy i wyceny. Poszukamy razem sposobów, by od dziś dbać o

oceną ryzyka, klarowną komunikację z inwestorem i branżami, pamiętając o różnicy między procentami a liczbami bezwzględnymi.

Powyższe zdania pisane na fali niepoprawnego optymizmu, chciałbym zakończyć zdaniem.

Firmę prowadzi się dla zysku, ale dzięki dobrze działającej trwalej strukturze przedsiębiorstwa, możemy zaoferować to co przyświeca wartościom naszego zawodu, czyli lepszą architekturę.

Dziękujemy za udział w debacie. Mamy nadzieję, że uczestnictwo w spotkaniu sprawiło Państwu tyle samo satysfakcji co nam jej organizacja.

Zespół ds. Wynagrodzeń: Aneta Niedziałek, Stanisław Dopierała, Lilianna Jakhopsen – Pełczyńska, Anna Król, Jolanta Cajzer, Jakub Drohomirecki, Konrad Trojanowski, Daniel Cajzer.