



arch. Piotr M. Glegoła
architekt IARP

Facet w zielonych rajtuzach

Przez ostatnie dwa tygodnie myślałem intensywnie jak zmieścić na jednej stronie opis sytuacji gospodarczej architektów w sposób prosty i komunikatywny. Szczerze mówiąc sam nie do końca ją rozumiem. Bo sytuacja architektów jest jakaś dziwna – nie tylko gospodarcza, ale też ogólna.

Klienci stale uświadamiają mi, że moje wyliczenia to rozbój w biały dzień. Kontakty z urzędami zawsze przywołują myśl, że oto jestem przestępcą, który błędnie interpretuje zawłości Prawa budowlanego i Warunków technicznych. A jeśli już zrozumieć jak działa prawo w jednym urzędzie, to w drugim okazuje się, że działa jednak inaczej. Dodajmy do tego urzędy skarbowe oraz inne instytucje, solidarnie i stale żądające ode mnie pieniędzy, których nie mam.

Suma tego ciągu skojarzeń skończyła się poczuciem, że w pewnym sensie jestem... współczesnym Robin Hoodem!? Niesłusznie zabieram bogatym pieniądze w konflikcie z prawem, a następnie oddaję je biednym nic sobie nie zostawiając. Oczywiście przykład nie jest doskonały, gdyż ubodzy, którym Robin oddawał pieniądze wielbili go za to, a ja nie odnoszę wrażenia, że jestem przez nasze Państwo (bo ono jest przecież biedne) wielbiony czy nawet lubiany...

Ale zacznijmy od początku. Stwierdziłem, że podstawowe podobieństwo sytuacji gospodarczej współczesnego architekta i mitycznego XII-wiecznego banity, polega na jaskrawej zależności od siły pierwszego kontaktu z klientem. Robin z Sherwood miał o tyle prościej, że napadał na swojego klienta, łupił go, a następnie oddawał się wesołemu życiu leśnych ludzi. W niektórych wersjach legendy, Robin zadawał przerażonemu kupcowi zagadkę i od odpowiedzi zależały dalsze losy ich „współpracy”. Ja nie mam wesoło, bo współcześnie jest na odwrót. Zanim wejść w bliższą relację z klientem muszę wziąć udział w „quizie trzech pytań”, na które to ja muszę odpowiedzieć i zwykle nie potrafię. Moja bezradność to wynik stanu gospodarki naszego kraju i sposobu

w jaki jest ona zarządzana... Na dodatek to turniej telefoniczny, z reguły nie mam więc więcej niż 2 minuty na wszystkie trzy profesjonalne odpowiedzi.

Nie wiem czy Robin Hood rozmawiał o koniach z tymi, których łupił, lecz ja staram się na tym etapie kontaktu korzystać z elementarnej wiedzy o transporcie lądowym, aby niezorientowanemu w procesie inwestycyjnym klientowi wiarygodnie wyjaśnić całą złożoność sytuacji.

Otóż pierwsze pytanie pada zwykle w ciągu pierwszych 10 sekund rozmowy, jeszcze przed podaniem programu inwestycji, i brzmi: **ile będzie kosztował projekt?** Zorientowany motoryzacyjnie architekt, może wtedy delikatnie zwrócić klientowi uwagę na analogię do pytania „ile kosztuje samochód?”.

Drugim punktem turnieju jest pytanie: **ile będzie trwało zatwierdzenie projektu w urzędzie?** Tutaj wspomnieć można jako przykład egzamin na prawo jazdy – ilu znajomych klienta zdało za pierwszym razem i na czym oblało? Przecież przez 20 lat kiedy zajmuję się projektowaniem budynków, żaden z moich projektów nie był zatwierdzany tak samo długo i w ten sam sposób, a co kilka tygodni wszystko się zmieniało.

Wreszcie trzeci strzał z łuku: **ile będzie kosztowała realizacja budynku?** Mówimy o pieniądzach, należy więc być wiarygodnym. Tłumacząc zatem, że to tak jak wizyta w salonie samochodowym – klient zdecydował się wcześniej na model i cenę z reklamy, ale na miejscu okazuje się, że długo można wybierać jeszcze dodatki do podstawowej wersji – liczbę koni czyli pojemność silnika, kolor nadwozia (bo tylko biały był w standardzie), metalik, typ alufelgi, ABS, EPS, ASR, BAS, EBD, elektroniczną lub manualną klimatyzację, kolor tapicerki... i okazuje się, że samochód kosztuje w efekcie 30-40% więcej. Czyli wszystko zależy od standardu i wyposażenia. W dodatku – informuję też – za każdym razem kiedy mam styczność z cenami materiałów budowlanych oraz robocizny, ceny te są inne.

Jeżeli klient ma poczucie humoru i pozytywnie przejdziemy cały ten kurtuazyjny quiz, następuje oficjalne spotkanie. Podobnie jak przy pierwszym kontakcie Robin Hooda z karawaną kupców na leśnej drodze w lesie Sherwood, od razu krystalizuje się tutaj ekonomiczna rozbieżność interesów. Założmy, że składam ofertę na 5% wartości realizacji budynku. Oczywiście jest to wspólne wynagrodzenie mające zadowolić finansowo całą drużynę: architektów, konstruktorów, instalatorów, rzeczoznawców, jak również ich asystentów, sekretarek i w ostateczności rodzin. Na pracownię architektoniczną przypada z tej sumy około 20%, z których 20% uznajmy za mój przychód jako właściciela. Czyli z każdego potencjalnego miliona złotych wydanego na realizację, przyjętego do wyceny uzyskuję ... 2 tysiące złotych. Robin miał chyba znacznie lepiej. W dodatku nie płacił podatków, zusu, czynszu, prądu, ubezpieczenia, nie musiał inwestować w rozwój, a żywił się za darmo jełniami z Sherwood. W każdym razie cała kwota „za projekt architekta” rodzi u inwestora odczucie, że oto spotkał go rozbój w biały dzień – zupełnie jak leśna akcja Robina w kapturze.

To właściwie tyle. Wszystko co dzieje się później stanowi już tylko następstwo poprzednich wydarzeń, ale to zupełnie inna historia. Co ciekawe po zakończonym procesie inwestycyjnym, niektórzy klienci chwalą architektów, co w obliczu tego co napisałem wyżej, może być – moim zdaniem – wyłącznie efektem syndromu sztokholmskiego*. I zapewne dlatego polecają mnie następnym klientom, którzy dzwonią... Dlatego wydaje mi się to wszystko dziwne.

Nie wiem czy był to idealny przykład na wyjaśnienie sytuacji gospodarczej architektów. Chociaż... gdyby tak kupić kilka par zielonych rajtuz i łuk, a potem wyjechać w Bory Tucholskie? Może żyłoby się dostatniej, spokojniej i z mniejszym poczuciem banicji? ■

* syndrom sztokholmski – stan psychiczny u ofiar porwania lub u zakładników, wyrażający się odczuwaniem sympatii i solidarności z osobami je przetrzymującymi. źródło: Wikipedia