

## Koleżanki i Koledzy

Przesyłamy Komunikat nr 113 i nr 114 Powszechnej Akcji Architektów „Biały Styczeń” z lutego i marca 2023 roku.

W lutym, w 19 przetargach, Inwestorzy zaoferowali zlecenia na kwotę 4.122.239,30 zł. Projektanci złożyli oferty na sumę 3.103.849,10 zł. Wartość utracona w wyniku zaniżenia cen startujących w przetargach wyniosła 1.018.390,20 zł.

W marcu, w 16 przetargach, Inwestorzy zaoferowali zlecenia na kwotę 2.983.945,16 zł. Projektanci złożyli oferty na sumę 2.264 666,00 zł. Wartość utracona w wyniku zaniżenia cen startujących w przetargach wyniosła 719.279,16 zł.

Szanowne Koleżanki i Koledzy,

analiza przetargów w ostatnich miesiącach wskazuje na krzepnące od roku niekorzystne tendencje w zamówieniach publicznych.

Brak środków na inwestycje samorządowe jest główną przyczyną redukcji ilości zamówień.

W lutym i marcu ogłoszono odpowiednio 19 i 16 przetargów na usługi projektowe dla nas architektów, co w skali kraju jest ilością żadną. Tematy zamówień zależne od budżetu dotyczą głównie przebudów, koncepcji itp. Posterunki policji i obiekty Państwowej Straży Pożarnej są wyjątkami realizowanymi z kasy państwowej.

Takie są realia przetargowe na usługi projektowe dotyczące rynku pracy architekta. Liczba uczestników starających się o zamówienie wzrosło gwałtownie i często przekracza 20 oferentów. Przy takiej dużej ilości konkurencji pojawia się rywalizacja ceną oferty.

Obniżenie wartości własnej pracy o połowę, aby wygrać przetarg jest drogą do nieszczęścia.

Jeżeli uwzględnimy inflację to z chwilą ukończenia projektu (często po 2 latach) wynagrodzenie nie pokryje rzeczywistych kosztów. A one dynamicznie rosną, nie

bacząc na nasze kłopoty, wzrost ceny papieru, tonerów, światła, ogrzewania, czynszu, ubezpieczenia itp.

W ciężkich czasach ostrożność przy wycenie projektu musi być szczególnie zachowana. Błąd skutkuje nie tylko dramatem gospodarczym, ale często śmieszy inwestorów, którzy potrafią liczyć.

Wiarygodność naszej pracy spada wraz ze spadkiem wyceny - zjawisko czytelne w gospodarce rynkowej.

Większość z nas funkcjonuje na rynku zamówień prywatnych najczęściej deweloperskich. Tutaj cena projektu nie jest jedynym kryterium wyboru. Wiarygodność, doświadczenie zawodowe, kreatywność to są ważne walory budujące referencje. Paradoksalnie rynek deweloperski tak bardzo krytykowany ciągnie gospodarkę budowlaną i pozwala na funkcjonowanie większości biur projektowych.

Ważne, abyśmy i w tym segmencie nie stali się wasalami tak jak było kilka lat temu. Mozolnie, ale skutecznie budujemy relacje partnerskie.

Zdajemy sobie sprawę że, coraz więcej obowiązków spada na naszą profesję  
Odpowiedzialność ma swoją cenę, dlatego szanujemy zawód i własną pracę.

wszystko zależy od wszystkich

pozdrawiam

Jerzy Gołębiowski

Prezes SARP

Oddział Zielona Góra