

## Care sunt noile cerințe ale proiectelor imobiliare din perspectiva proiectantului



Radu Petre Năstase, arhitect principal al biroului de proiectare Adest Architecture

■ “La noi, rolul arhitectului a dispărut în momentul în care s-a vândut «la metru pătrat». Iar pe proiectele foarte mari au venit project manageri din străinătate, cu deprinderi pe care arhitecții români le pierduseră între timp, îndeosebi în ceea ce privește controlul banilor. Arhitecții români au pierdut inclusiv partea de concept. De cele mai multe ori conceptele sunt făcute în afară și atunci arhitectului român îi rămâne doar să localizeze proiectul, să obțină autorizațiile de construire și să pregătească documentația pentru achiziție. Uneori, mai lucrează și detaliile de execuție pentru constructori”, atrage atenția arhitectul Radu Petre Năstase.

Noile proiecte imobiliare sunt abordate într-o manieră mult mai pragmatică atât de promotorii lor, cât și de proiectanții care le concep. Dacă înainte de criză apartamentele de trei camere ajunseseră să aibă suprafețe de 120 -150 de metri pătrați, acum compartimentarea este mult mai eficient realizată. ”Într-un sens, provocarea este mai mare acum, pentru că trebuie să reușești să faci și arhitectură și să satisfaci și clientul final și pe dezvoltator. Scopul este să integrezi toate constrângerile, astfel încât apartamentul să fie corect realizat, să fie funcțional și să răspundă necesităților pieței”, ne-a declarat arhitectul Radu Petre Năstase, arhitect principal al biroului de proiectare Adest Architecture.

În această perspectivă, de comandarea apartamentului poate fi considerată o constrângere suplimentară pentru proiectant, pentru că suprafața aceluși hol sau coridor prin care se realizează de comandarea se scade de cele mai multe ori din suprafața sufrageriei. Din acest motiv, în cazul apartamentelor foarte mici, de regulă de două camere, sufrageria reprezintă o încăpăre de trecere. Orice metru în plus alocat într-un loc trebuie luat din altă parte. De exemplu, în cazul în care clienții vor dormitoare mai mari trebuie redusă suprafața sufrageriei și invers. De asemenea, contează și flexibilitatea proiectului. Dacă investitorul solicită inițial apartamente mari, iar între timp condițiile de piață se schimbă,

atunci trebuie să poată fi recompartimentat, de exemplu un apartament de 4 camere, în două unități cu câte două camere. Rolul arhitectului este să răspundă necesităților, dar în același timp clădirea pe care o proiectează trebuie să arate și bine și să placă ocupanților. Detaliile estetice nu costă neapărat mult. Un spațiu degajat și larg, poate fi elegant prin formă, nu neapărat prin materialele folosite.

**Dezvoltatorii preferă să construiască blocuri de locuințe cu maxim 12 nivele și cu apartamente de dimensiuni mici**

Abordarea diferă și în funcție de tipul de cumpărător pe care dezvoltatorul de locuințe îl vizează.

În sectorul construcțiilor de locuințe pentru clasa medie, dezvoltatorii optează uzual pentru apartamente mici, cu bucătării ventilate în mod natural și cu balcoane reprezentând între 7 și 10% din suprafața construită a locuinței. Cei mai mulți dintre dezvoltatori preferă să construiască imobile cu maxim 12 nivele pentru a nu intra într-o categorie mai restrictivă privind protecția la foc. În plus, în cadrul dezvoltărilor mai mari se solicită o anumită repetitivitate în scopul optimizării costurilor cu proiectarea, dar și cu materialele de construcție. Într-un sens, aceste proiecte nu se diferențiază foarte mult conceptual de ceea ce se construia până în 1989, apreciază domnul Năstase.

În schimb, în privința proiectelor rezidențiale din gama superioară și de lux constrângerile nu mai sunt aceleași. Clienții sunt mai pretențioși și sunt interesați de suprafețe mari, camere spațioase și terase largi.

Pe de altă parte, aceste dezvoltări sunt uzual amplasate în zone mai bune ale orașului. Acestea nu sunt neapărat poziționate central, ci se găsesc în special în zona de nord a Bucureștiului, în jurul lacurilor, așa cum este cazul Pieței Charles de Gaulle, B-dului Primăverii, Căii Dorobanților, Pieței Victoriei, Șoselei Kiseleff etc.

### **Noile clădiri de birouri câștigă competiția în fața clădirilor de birouri mai vechi**

La rândul lor, clădirile de birouri se împart în două categorii în privința dotărilor și a amplasamentului: clasa A și clasa B.

Clădirile de clasa A sunt situate în zone foarte bune ale orașului, eventual lângă o stație de metrou, și prezintă dotări superioare în privința instalațiilor de climatizare, a tipologiilor de fațade, a designului interior și a holurilor de acces și

altor părți comune.

Pe de altă parte, există cerere și pentru clădirile de birouri de categoria B, mai puțin pretențioase ca amplasament și dotări. Acestea sunt uzual ocupate de furnizorii de servicii externalizate sau birourile secundare ale companiilor, funcțiuni pentru care imaginea nu contează atât de mult comparativ cu prețul mai redus al chiriei.

De cele mai multe ori, dezvoltatorii urmăresc să construiască imobile de birouri clasa A, deoarece vor să atragă relocarea unor companii din clădirile existente, mizând pe oferta și dotările îmbunătățite comparativ cu clădirile ridicate în urmă cu câțiva ani. Acestea erau inițial considerate de categoria A, chiar dacă nu întotdeauna dispuneau și de dotările corespunzătoare.

Acum, sunt chiriași care pleacă din clădirile construite la începutul anilor 2000-2005 și se mută în imobile cu dotări la nivelul anilor 2015 - 2016. Societățile comerciale aflate într-un trend ascendent tind să se mute în clădirile noi,

precizează domnul Năstase.

În privința conceptului unei clădiri de birouri, proiectantul trebuie să găsească un echilibru între flexibilitatea spațiului și constrângerile structurale și tehnice. Dezvoltatorii sunt, în general, interesați să obțină un plan care să poată evolua în timp, pe măsură ce și necesitățile companiilor se schimbă. Dacă structura clădirii este compusă dintr-un nucleu de beton cu stâlpi, atunci rezultă un spațiu liber, care poate fi recompartimentat după necesități.

De altfel, una dintre sarcinile proiectantului unei clădiri de birouri este să asigure deschideri cât mai mari și constrângerii cât mai puține în privința amenajării interioare, subliniază reprezentantul Adest Architecture.

### **Nu toți dezvoltatorii sunt interesați de eficiența energetică**

În prezent, mai ales în cazul clădirilor de birouri, se discută despre eficiența în operare. Dar și aici clienții diferiți vin cu abordări diferite. “În principiu, mulți

dezvoltatori sunt interesați să construiască, să închirieze și să vândă foarte rapid. Dezvoltatorii de acest tip nu sunt foarte preocupați ca soluțiile propuse să fie durabile, pentru că ei oricum ies foarte repede din afacere. O soluție mai durabilă și ecologică și eficientă energetic costă un pic mai mult, iar rezultatele nu se văd decât mai târziu”, argumentează domnul Năstase.

Pe de altă parte, atunci când dezvoltatorul vinde clădirea, în cadrul negocierilor contează mai puțin cât de eficientă energetic este în favoarea altor criterii.

În schimb, eficiența energetică devine importantă pentru investitorii instituționali care vor să dețină clădirea pe termen lung. Există mai multe sisteme de certificare a sustenabilității clădirilor, dar cei mai mulți beneficiari apelează la sistemul american (LEED) sau englez (BREEAM).

Beneficiarul își stabilește să obțină o anumită clasificare în funcție de cât își permite să investească și în funcție de politica asumată în legătură cu protecția mediului.

Evocasa Selecta







Proiectul "VENTILATORUL"

“În marea lor majoritate proprietarii clădirilor de birouri doresc să aibă aceste clasificări cel puțin pentru eficiența energetică, iar unii și pentru modul în care ele au fost construite. Clădirile sunt auditate de la nivelul proiectării și fiecare pas ulterior este punctat”, adaugă arhitectul Radu Năstase.

### Proiectantul român și-a pierdut din forța de decizie pe durata construcției

În opinia domnului Năstase, în prezent marea majoritate a clădirilor de birouri seamănă unele cu altele. În afară de aspectele amintite anterior, referitoare la certificare, mai contează pentru diferențiere și aspectele legate de acces, de relația cu vecinătățile și posibilitatea de eficientizare a planului etajului în așa fel încât să fie cât mai convenabil pentru ocupanți, dar în același timp și acceptat de autorități.

“Proiectantul este un fel de șef de orchestră care încearcă să-i pună pe toți în jurul mesei și să împace pe toată lumea. Trebuie să țină cont în afară de chestiunile legate de orientare, iluminat, normative, rezistență etc., și de toate aspectele civice, politice, de comunicare, în sensul că respectiva clădire are o fațadă și comunică cu exteriorul, are un impact asupra străzii și asupra orașului. O clădire în ziua de azi trebuie să se înscrie

într-un context. Trebuie să reușești să surprinzi acel geniu al locului și să intuiești cumva ce trebuie să pui acolo ca să completeze în mod fericit amplasamentul respectiv. Totul este o problemă de dialog și de compromis, nu neapărat cu cineva, ci cu clădirile din jur, cu monumentele istorice, cu spațiile publice, trotuarul, retragerea față de trotuar, materialele pe care le folosești, relația cu vecinătățile, culoarea, texturile”, este de părere arhitectul Radu Petre Năstase. În principiu, materialele și culorile aplicate ar trebui să le stabilească proiectantul, dar dacă beneficiarul are alte gusturi atunci este greu pentru arhitect să treacă peste ele, mai ales dacă beneficiarul este o persoană fizică. Clienții persoane juridice care realizează proiecte imobiliare dispun în general de consultanți și de o întregă structură tehnică în spate. Prin urmare, propunerile sunt luate în urma unor dezbateri cu aceștia. Nu-i poți impune unui beneficiar instituțional o anumită soluție dacă există alta mai bună, dar poți să propui o altă soluție în bugetul stabilit. Arhitectul trebuie să propună câte un pic din fiecare, în așa fel încât să nu depășească bugetul și să obțină efectul maxim din toate direcțiile în care privești obiectivul respectiv.

În România, nu este însă instituită răspunderea proiectantului față de

bugetul proiectului. Spre diferență, în Franța, la momentul semnării unui contract de proiectare beneficiarul îi poate cere proiectantului, în schimbul unui anumit procent din valoarea investiției, ca proiectul propus să se înscrie într-un buget prestabilit. “Primești și sarcina să faci clădirea, numărul de metri pătrați, dar și bugetul. Trebuie să te încadrezi în acest buget, să respecti regulamentele de urbanism și, în final, investiția să iasă la preț enunțat”, explică domnul Năstase. Aceasta presupune ca proiectantul să vizeze plățile care sunt efectuate către constructori.

În felul acesta, în Franța cel puțin, proiectantul poate să influențeze respectarea bugetului și să evite situațiile în care unele materiale sunt înlocuite cu altele mai ieftine. Pe de altă parte, arhitectul este responsabil de modificările pe care le face.

Dacă beneficiarul propune la rândul său ceva, atunci proiectantul trebuie să îi pună în vedere dacă acest lucru presupune un cost suplimentar pe care investitorul trebuie să și-l asume sau dacă încalcă prevederile legale.

“În Franța, proiectantul este foarte bine plătit tocmai pentru că are această răspundere. El este «stăpânul» lucrării, care controlează totul până în cele mai mici detalii, inclusiv prețul. La noi acest control

este preluat de proiect manager, în timp ce proiectantul general a pierdut jumătate din onorariu, poate și mai mult”, consideră arh. Radu Petre Năstase.

În Franța, Belgia și Olanda, jumătate din echipa unui birou de proiectare este reprezentată de partea de arhitectură și inginerie, iar cealaltă jumătate de contabili și de proiect manageri. Arhitectul are acolo mult mai multă putere decât în România și este denumit “maître d’oeuvre” (n.r. maestrul lucrării) pentru că este și cel care concepe proiectul și cel care se asigură că va fi realizat întocmai cu ce s-a proiectat.

### Dezvoltatorii ar trebui să fie mult mai atenți la fezabilitatea investiției atunci când cumpără un teren

Urbanismul reprezintă o fațetă importantă pentru implementarea cu succes a unui proiect imobiliar. În opinia domnului Năstase, dacă beneficiarul nu apelează la un singur proiectant, atât pentru întocmirea Planului Urbanistic Zonal (PUZ) pentru un ansamblu, cât și pentru proiectarea clădirilor mai departe, atunci ar trebui să existe măcar o corelație între urbanist și arhitect.

În cele mai multe cazuri, proprietarii care vor să își vândă terenurile unor dezvoltatori apelează mai întâi la un urbanist care să le întocmească un Plan Urbanistic Zonal, din care să rezulte ce poate fi construit pe respectiva parcelă. Ulterior efectuării tranzacției, cumpărătorul angajează un arhitect care să proiecteze clădirile. Adesea, atât dezvoltatorul cât și arhitectul, vor să facă altceva sau în altă configurație decât a prevăzut urbanistul în PUZ-ul inițial și atunci o iau de la capăt și îl modifică.

Pe de altă parte, de multe ori PUZ-urile tind să fie mult prea detaliate și să se substituie unui Plan Urbanistic de Detaliu (PUD), care în mod normal ar trebui să detalieze reglementările generale ale PUZ-ului. Fiecare teren are, teoretic, o capacitate maximă de construiabilitate, dată de Coeficientul de Utilizare a Terenului (CUT), în România fiind de maxim 4, conform reglementărilor actuale. Aceasta nu garantează însă că dezvoltatorul va putea exploata în

totalitate acest potențial, pentru că în practică intervin o serie de alți factori. De exemplu, funcție de destinația clădirii, asigurarea spațiilor verzi și de parcare, configurarea acceselor și a nodurilor de circulație etc., poate rezulta în final un CUT mai mic decât cel maxim estimat.

“A plăti pentru un teren pe principiul că are un CUT maxim de 4 sperând că vei reuși să maximizezi acest CUT este o eroare. CUT-ul efectiv obținut poate fi mai mic în practică.

Trebuie făcut mai întâi un studiu de fezabilitate care să illustreze posibilitatea construirii la CUT-ul maxim al parcelei”, recomandă arhitectul Radu Petre Năstase.

În Franța, de exemplu, dezvoltatorul nu plătește terenul decât după ce a ieșit autorizația de construire. Concret, se achită mai întâi un avans după care începe toată procedura de avizare și de abia după ce iese autorizația, în funcție de câți metri pătrați rezultă sau alte criterii stabilite prin contract, se plătește ultima tranșă, explică domnul Năstase.

În plus, odată emisă autorizația de construire, aceasta trebuie afișată la amplasament și există o perioadă în care autorizația poate fi contestată. După expirarea acestei perioade nu mai pot fi depuse alte contestații, ceea ce permite investitorului și constructorului să demareze investiția în deplină siguranță.

Pe de altă parte, dacă beneficiarul construcției s-a angajat să o termine într-un anumit interval de timp, atunci trebuie să respecte cu strictețe această durată, iar în caz contrar este posibil de amenzi consistente.

Mai mult decât atât, autorizația de construire nu îți este emisă decât după ce faci dovada că dispui de toate fondurile necesare pentru a construi clădirea. Astfel, sunt evitate cazurile în care construcția este oprită la un moment dat din lipsă de finanțare și rămân schelete de clădiri în mijlocul orașului.

Amenzile sunt foarte mari dacă nu sunt finalizate construcțiile, mergând până la confiscarea structurii ridicate și a terenului de către primărie. Ulterior, primăria le poate valorifica pe cont propriu sau le poate scoate la licitație.

În plus, odată finalizată construcția,



Proiectul “Grivița”

proprietarul are obligația să își întrețină clădirea și să renoveze fațadele la fiecare 15 ani. Dacă acest lucru nu este realizat, atunci intervine primăria și face renovarea din fonduri proprii, pe care și le recuperează ulterior prin executarea proprietarilor.

„Principalul obiectiv al autorităților locale este ca orașul să arate bine, pentru că din asta se câștigă bani. Dacă nu ai banii să întreții clădirea dintr-o zonă cu multe restricții, o vinzi și te muți într-o zonă mai ieftină”, explică domnul Năstase.

În România primăriile investesc, de exemplu, pentru reabilitarea termică a fațadelor clădirilor de locuințe deținute de persoane private. Nu s-a pus însă problema cine va întreține ulterior lucrarea, având în vedere că după 10-15 ani fațadele respective ar trebui renovate. Dacă renovarea cade în sarcina asociației de proprietari, atunci aceasta trebuie să își fixeze din timp un buget care să acopere lucrarea respectivă.

În România, obligația de a întreține fațadele se aplică teoretic numai proprietarilor de clădiri – monument istoric, în rest rămâne la latitudinea asociațiilor de proprietari dacă și când să refacă fațadele întrucât nu sunt aplicate sancțiuni.

Dacă ar fi aplicate sancțiuni sau taxe suplimentare proprietarilor care nu își întrețin clădirile, atunci aceștia fie ar investi în reabilitare

pentru a evita suprataxele, fie ar vinde clădirea cuiva dispus să o întrețină. În ultimă instanță ar fi executat silit pentru neplata taxelor, subliniază domnul Năstase. Pentru a-i stimula pe proprietarii de clădiri de patrimoniu să le întrețină, statul poate acorda reduceri de impozite pe proprietate sau subvenții pentru cotă parte din valoarea lucrărilor de renovare. În Franța, aceste facilități sunt acordate numai dacă proprietarul acceptă să își deschidă proprietatea publicului, astfel încât oricine să poată vizita clădirea. Astfel, demonstrează existența unui interes public și în consecință poate solicita facilitățile puse la dispoziție de stat.

Pe de altă parte, și statul trebuie să își asume să fie un model în ceea ce

privește întreținerea clădirilor publice.

“Este o mare nevoie de extindere și înnoire a parcului de clădiri publice. Nu cred că banii sunt problema în România, ci faptul că proiectele nu sunt întotdeauna fezabile așa cum ar trebui să fie. O investiție trebuie să fie făcută la locul potrivit, să fie bugetată și prioritizată”, consideră arhitectul Radu Petre Năstase.

În opinia sa, pentru realizarea cu succes a unor proiecte de investiții publice majore, care depășesc posibilitățile financiare locale, este necesar să se lucreze cu bugete multianuale și să se apeleze la cât mai multe surse de finanțare, fie că este vorba de bugetul local, județean, guvernamental sau din fonduri europene. ■

■ **Istoricul biroului de proiectare Adest Architecture începe în anul 2000. Experiența echipei s-a încheiat prin realizarea unor proiecte dintre cele mai diversificate, de la ansambluri rezidențiale, așa cum sunt cele concepute pentru compania Adama, până la clădiri de birouri (Bucharest Business Park) și centre comerciale (Băneasa Shopping City).**

**În prezent, Adest lucrează la întocmirea mai multor planuri urbanistice zonale în vederea construirii unor ansambluri de locuințe în București.**

**Totodată, echipa de proiectanți este antrenată într-un concurs pentru realizarea unei clădiri de birouri în zona centrală.**

**În ultimii doi ani, Adest și-a diversificat paleta de servicii, orientându-se și spre realizarea de studii de fezabilitate pentru diverse investiții publice, de exemplu construcția de săli de sport.**