

II PROLOG

Początek jest zawsze ten sam. Plan i wizja inwestycji oraz kilka denerwujących pytań:

- **Po co PROJEKT?**
- **Dlaczego muszę wynająć architekta?**
- **Dlaczego trzeba za kilka rysunków w ogóle płacić?**
- **A jeżeli już musi być ten architekt – to jak go wybrać?**

Pytania połączone ze złością na prawo, że znowu coś się niedemokratycznie narzuca. Przecież każdy sam jest „najlepszym architektem”. Jeżeli dodamy, że wskazane jest jeszcze zawarcie pisemnej umowy z architektem, to wewnętrzna agresja potencjalnego klienta zdecydowanie wzrasta.

Wyciąg z Dyrektyw Międzynarodowej Unii Architektów oraz Zasad Etyki Zawodowej Architekta Izby Architektów formułuje:

- **architekt zawiera umowy w formie pisemnej.**

Czytelnicy tej książki znajdą wiele przykładów potwierdzających tezę o konieczności zachowania pisemnej formy wzajemnych relacji pomiędzy stronami. Mnogość nieprawidłowości występujących w procesach inwestycyjnych jest olbrzymia. Udawanie, że te problemy nie występują, byłoby klasycznym chowaniem głowy w piasek i ocierałoby się o hipokryzję. Istotą wszelkich umów jest przeciwdziałanie potencjalnym nieprawidłowościom, które mogą wystąpić we wzajemnej współpracy.

W następnych rozdziałach zostaną poruszone bardzo drażliwe problemy związane ze wzajemnymi relacjami uczestników procesu inwestycyjnego. Jeżeli czytelnicy poczują się urażeni prezentacją niektórych faktów – trudno. Świat nie jest idealny, a wszelkie kodeksy

i regulacje prawne, mające na celu przeciwdziałanie patologiom życia codziennego, nie są wymysłem naszych czasów.

Poniższe opracowanie próbuje odpowiedzieć na pytanie, jak powinna wyglądać optymalna konstrukcja umowy architektonicznej w zależności od specyfiki zamówienia i jego wielkości, przy jednoczesnej zgodności z przepisami prawa; czy umowa taka powinna być lapidarnie krótka, ale „uzbrojona” w cały plik załączników, czy może szczegółowo regulująca wszelkie zawiłe przypadki, jakie mogą wystąpić w trakcie realizacji usługi projektowej? A może – pomimo wszelkich zawiłości – istnieje możliwość, aby całą tę skomplikowaną materię zmieścić w jednym uniwersalnym dokumencie? W przypadku prac, gdzie twórczość leży u podstaw świadczeń, suche i sztywne regulacje prawne nie zawsze zdają egzamin. Stąd wielokrotnie pojawi się sformułowanie: **zdrowy rozsądek**.

Usługa architektoniczna poprzez swoją specyfikę powoduje, że już na wstępie inwestor, czyli osoba zamawiająca, musi wykazać się sporą odpornością psychiczną.

Umowa pomiędzy inwestorem a architektem jest umową o szczególnym znaczeniu. A jako że ma związek z inwestycją budowlaną, trzeba sobie otwarcie powiedzieć:

USŁUGA ARCHITEKTA NIE JEST PRZEZNACZONA DLA OSÓB BIEDNYCH!

Nadrzędnym aktem prawnym każdej umowy o charakterze cywilnoprawnym jest Kodeks Cywilny lub jego odpowiednik w innych państwach. Oznacza to, że w przypadku niezapisania czegoś istotnego w umowie, w razie wystąpienia sporu pomiędzy stronami, rozstrzygające znaczenie dla sądu powszechnego będą miały właśnie przepisy Kodeksu Cywilnego.

Umowy architektoniczne są umowami o dzieło, zawierającymi w swojej strukturze elementy zobowiązań wzajemnych. Bierze się to stąd, że zamawiający dzieło u architekta zawsze, w każdym przypadku, obowiązany jest spełnić wiele czynności wynikających z innych przepisów, ze szczególnym uwzględnieniem Prawa Budowlanego. Wedle umowy architektonicznej strona zamawiająca zobowiązana jest dostarczyć architektowi pewien pakiet (každorazowo ustalany indywidualnie w zależności od złożoności zamówienia) dokumentów, bez

których architekt nie będzie w stanie wywiązać się należycie i terminowo z przyjętego zlecenia. Zamawiający, podpisując umowę z architektem, przyjmuje na siebie część zobowiązania o charakterze wzajemnym. Tym samym zawarta umowa wiąże pod względem właściwego wywiązania się z umownego terminu obie strony. Opisana powyżej sytuacja jest wystarczającym argumentem przemawiającym za koniecznością pisemnej formy takiej umowy. Forma ustna, jakkolwiek dopuszczalna prawem, w przypadku wystąpienia sporu pomiędzy stronami nie jest wystarczająca do szybkiego rozstrzygnięcia w postępowaniach polubownych przed sądem polubownym (arbitrażem) lub sądem powszechnym.

Przedmiotem umowy prac projektowych może być z jednej strony projekt elementu małej architektury, a z drugiej projekt lotniska czy zakładu przemysłowego. Specyfika zamówień architektonicznych i stopień ich złożoności każdorazowo wymaga indywidualnych ustaleń (negocjacji) pomiędzy architektem i zamawiającym.

W każdym przypadku zamówienie na projekt wiąże się z konsekwencjami finansowymi dla zamawiającego. W potocznym języku używanym w środowisku architektów, zamawiający określany jest mianem Inwestora. Inwestor to osoba, która – poprzez podjęcie decyzji o zainwestowaniu pewnych środków finansowych na wybudowanie mniejszego lub większego obiektu architektonicznego – będzie chciała w jak najkrótszym czasie zdyskontować wyłożone środki, czyli odzyskać poniesione na inwestycję nakłady. Podjęcie decyzji inwestycyjnej stawia przed zamawiającym wiele problemów natury techniczno-organizacyjnej. Już w początkowej fazie analiz pojawia się konieczność zatrudnienia architekta. W powszechnej opinii wykonanie projektów architektoniczno-budowlanych jest kolejnym zbędnym utrudnieniem na wyboistej drodze związanej z planowaną przyszłą inwestycją. Z tym sposobem rozumowania najczęściej architekci mają do czynienia przy tzw. małych inwestycjach typu: domy jednorodzinne, małe pawilony handlowe itp. Niestety, również coraz powszechniej taką zasadę, wynikającą z fałszywie rozumianego liberalizmu gospodarczego, wyznają administracyjne jednostki samorządowe, nie rozumiejące istoty i złożoności problemu. Należy podkreślić, że tacy inwestorzy są najtrudniejszymi partnerami architektów.

Pojawia się pytanie: KIM DLA ZAMAWIAJĄCEGO JEST ARCHITEKT I JAKĄ ROLĘ W PROCESIE INWESTYCYJNYM MA DO SPEŁNIENIA?

W powszechnej świadomości coś, co jest nam odgórnie narzucone jest złem. Tymczasem, dobór właściwego architekta może uchronić inwestora przed olbrzymimi stratami finansowymi. Dobra współpraca obu stron, tzn. inwestora, który ma pomysł na właściwe wykorzystanie swoich pieniędzy oraz architekta, który swoim profesjonalnym działaniem przyczyni się do:

- minimalizowania kosztów inwestycyjnych,
- szybkiego dyskonta wyłożonych środków inwestycyjnych,
- poszanowania przestrzeni publicznej,

pozwoli w końcowym efekcie na stworzenie obiektu o charakterze zgodnym z obopólnymi zamierzeniami, posiadającego przy tym indywidualne i unikalne cechy utworu artystycznego, przy jednoczesnym zachowaniu wszystkich elementów sztuki inżynierskiej.

Zamawiający projekt powinien mieć świadomość, że właściwy dobór architekta to nie wymuszona konieczność, a **zatrudnienie profesjonalnego doradcy finansowego**, który – dzięki zdobytej wiedzy – jest w stanie **OCHRONIĆ** zamawiającego przed istotnymi (w finansowych skutkach) problemami w trakcie użytkowania wybudowanych obiektów. Powyższa teza może szokować, lecz architekt nie jest we współczesnym świecie li tylko twórcą rysującym przyszły kształt otaczającej przestrzeni. Poprzez swoją interdyscyplinarną wiedzę architekt pełni rolę poważnego doradcy finansowego, który już we wczesnych fazach analitycznych jest w stanie przyjąć najkorzystniejszy kierunek dalszej pracy zarówno pod względem przestrzennym jak i ekonomicznym.

DOBRY ARCHITEKT JEST PRZED E WSZYSTKIM PRZYJACIELEM SWOJEGO KLIENTA, A NIE ZŁEM KONIECZNYM.

Zrozumienie istoty tego problemu pomoże właściwie formułować zapisy umowne, chroniące interesy obu stron w wyważony i spójny sposób.

III ARCHITEKT I JEGO PRACA

Marzeniem każdego architekta byłby zamawiający, który ma pełną świadomość tego, na czym polega praca nad projektem, i co właściwie architekt w ramach usługi projektowej tak naprawdę robi. Bibliografia dotycząca architektów jest bardzo bogata. Rzadko jednak można spotkać pozycje bezpośrednio opisujące warsztat pracy architekta. W niniejszym rozdziale ten problem zostanie krótko scharakteryzowany. Wiedza ta powinna być inwestorom na tyle wystarczająca, by choć w części mogli zrozumieć argumenty architekta w trakcie negocjacji.

Przed dokonaniem zlecenia większość inwestorów nie jest, niestety, przygotowana do rozmów z architektem. Najczęściej odbywa się to na zasadzie: chcę dom, a pan mi go narysuje. **NARYSUJE!** Te słowa potrafią doprowadzić niemal do wściekłości i świadczą niezbyt pochlebnie o inwestorze, który – tym samym – podkreśla swój arogancki stosunek do współpracy z architektem. Niestety, pieniądze w rękach niektórych inwestorów to istna gehenna dla współpracowników. Spotkania architektów z brakiem kultury klientów – to praktycznie norma automatycznie wpisana w wykonywanie zawodu.

Należy jednak pamiętać, że słowa o „narysowaniu” padają zwykle z ust inwestorów, którzy zlecają usługę po raz pierwszy i „mają prawo” do gafy (używając bardziej dyplomatycznego języka). Jeżeli natomiast takie słowa architekt słyszy od developera, osoby odpowiedzialnej za inwestycje w administracji samorządu lokalnego lub nowobogackiego biznesmena – to współpraca, jak i finalny efekt nie rokuje zbyt obiecująco.

Trzeba wreszcie wyraźnie wyartykułować: **ARCHITEKT NIE RYSUJE, A PROJEKTUJE**. Rysować można dopiero wtedy, jak się coś zaprojektuje. Kiedy już architekt przebrnie w rozmowie przez ten „etap”, to w dalszej części usłyszy: *dom musi mieć „zrobione” wnętrza*

z meblami włącznie, ma być wyposażony technologicznie w systemy ogrzewania słonecznego w połączeniu z odzyskiem np. gruntowej energii naturalnej, a poza tym byłoby dobrze, gdyby zaprojektowany basen miał na lato automatycznie rozsuwany dach. Zaś wszystko powinno być wkomponowane w wykreowany krajobraz z takich a nie innych roślin (pomimo że w tej strefie klimatycznej takie rośliny rosnąć najwyuczajniej nie mogą). Niejeden architekt krzyknąłby w tym momencie: super! Ale zamówienie! Najczęściej ta radość niknie w chwili rozpoczęcia rozmowy o pieniądzach. Tu zdziwienie zamawiającego jest przeogromne, gdy słyszy proponowane przez architekta honorarium. Jak to? Dlaczego? Takie pieniądze? Przecież jego znajomy, któremu ten sam architekt zaprojektował wcześniej dom, zapłacił cztery razy mniej! To nieważne, że dom znajomego był dwa razy mniejszy, ogrzewanie załatwiała konwencjonalna kotłownia olejowa lub gazowa, a o basenie, projekcie zieleni czy projekcie wnętrz też nie było mowy. Oburzenie wobec architekta jest wielkie i... najczęściej współpraca kończy się na tym etapie. A przecież wystarczyłoby, gdyby decyzja o inwestycji nie była obarczona jedynie konsumpcyjnym podejściem zamawiającego do problemu zainwestowania jego ciężko zapracowanych pieniędzy, lecz w minimalnym stopniu również wynikała z analizy własnych potrzeb i próby zrozumienia oferty architekta.

Prowadząc rozmowy z architektem, inwestor bardzo rzadko ma okazję obserwować kulisy pracowni projektowej. Rozmowy te mają zwykle charakter kameralny. Architekt (główny projektant) występuje przeważnie pojedynczo lub w obecności najbliższych współpracowników. Czasami wspomagany jest – jeśli tego wymaga sytuacja – specjalistami z innych dziedzin inżynierskich. Niejednokrotnie nad projektem zlecanym przez inwestora pracuje cały sztab specjalistów. Największe i najbardziej renomowane pracownie zatrudniają nawet kilkuset pracowników. To dotyczy jednak małego procentu, by nie powiedzieć, promila całej populacji architektonicznego świata. Powszechnym zaś standardem są małe autorskie pracownie architektoniczne, zatrudniające podstawowy zespół obsługi technicznej, ściśle związanej z architektem, zlecające specjalistyczne opracowania branżowe innym wydzielonym biurom, których obecność w trakcie opracowywania dokumentacji projektowej jest niezbędna do uzyskania stosownych rozwiązań technicznych. Idzie generalnie o to, aby inwestor otrzymał w pełni wartościowy produkt,

czyli kompletny projekt, na podstawie którego zrealizowany obiekt będzie całkowicie funkcjonalny, bezpieczny i estetyczny.

I w tym momencie pojawia się pytanie: skąd zamawiający ma wiedzieć, jakie projekty specjalistyczne powinien mu architekt przekazać w komplecie z dokumentacją, czyli jakich świadczeń od architekta powinien oczekiwać? Odpowiedź zamyka się w STANDARDACH, które można podzielić na trzy grupy:

- świadczenia podstawowe (P);
- świadczenia dodatkowe (D);
- świadczenia wydzielone (W).

Podział ten być może niewiele mówi inwestorowi. Należy wręcz być pewnym, że to, co dla architekta jest np. świadczeniem wydzielonym, to dla inwestora będzie pracą podstawową. Stąd środowiska architektoniczno-inżynierskie wprowadziły dodatkowe zaszeregowania planowanych inwestycji, a mianowicie „kategorie trudności” (dalej w skrócie nazywane KT).

1. Kategorie trudności

KT są stosowane do wyznaczania zakresu świadczeń podstawowych w zależności od stopnia złożoności przedmiotu zamówienia. Zaszeregowanie KT w każdym kraju wygląda inaczej, jednak można pokusić się o wprowadzenie pewnego wspólnego mianownika. Przeważnie ilość takich kategorii jest ograniczona i mieszczą się one w przedziale od 4 do 6. Ciekawą właściwością tych kategorii jest to, że jeden typ obiektu można przyporządkować do kilku KT. Należy jednoznacznie też powiedzieć, że KT stanowią o technicznych utrudnieniach w zadaniu projektowym. Nie mają one nic wspólnego z architektonicznym wyrazem projektowanych obiektów. I jeszcze jedna, ale istotna uwaga: to, że obiekt przypisany jest do wyższej kategorii, nie oznacza automatycznie, że pewne świadczenia należą do zakresu podstawowego. KT wyznaczają jedynie stopień skomplikowania technicznego, jak np. znacznie utrudniona koordynacja międzybranżowa (z uwagi na wystąpienie elementów, z którymi architekt nie spotyka się w kategoriach niższych). Oznaczać to również może konieczność opracowania projektu technologicznego. I tu dochodzimy do istoty rzeczy. Czy opracowanie tego projektu jest obowiązkiem (świadczenie podstawowe), czy pracą, która wcale nie musi być przez architekta wykonana (świadczenie wydzielone)?

Najprościej można ująć to tak: **jeżeli, w wyniku zaszeregowania projektowanego obiektu do kategorii wyższej, wykonanie specjalistycznego projektu JEST WYMAGANE przepisami prawa budowlanego, to taki projekt automatycznie staje się ŚWIADCZENIEM PODSTAWOWYM.** Inwestor, chcąc niechcąc, musi taki projekt posiadać i taką technologię wbudować. W przeciwnym razie nie otrzyma pozwolenia na budowę lub, jeśli uda mu się „obejść problem” w urzędzie, nie otrzyma pozwolenia na użytkowanie obiektu.

Może wystąpić również inna sytuacja, w której zamawiający ma życzenie, aby w jego budynku została zaprojektowana i wykonana dana technologia. Architekt wówczas ma prawo zaszeregować projektowany obiekt do kategorii wyższej, uznając wprowadzenie życzeń klienta za dodatkowe utrudnienie techniczne. Nie oznacza to wcale, że życzenie klienta staje się pracą podstawową. **Jeżeli, w wyniku zaszeregowania projektowanego obiektu do danej kategorii trudności, wykonanie specjalistycznego opracowania NIE JEST WYMAGANE przepisami prawa budowlanego, to taki projekt jest ŚWIADCZENIEM WYDZIELONYM.**

W tym drugim przypadku pojawia się dodatkowy problem w procesie negocjacji. Kto ma opracować projekt? Pracownicy architekta, czy sam klient we własnym zakresie? W powyższej sytuacji taka technologia może, ale nie musi być pracą należącą do architekta. Wykonanie projektu może po negocjacjach wziąć na siebie zamawiający. Zagadnienie to ma o tyle istotny charakter, że decyzje podjęte przez strony w trakcie negocjacji będą miały swoje konsekwencje i w wyższym honorarium architekta, i w terminach opracowania projektu, a także w wyborze tzw. „niezależnych specjalistów”. Rozwiązanie tych problemów na etapie negocjacji pomoże w uniknięciu wszelkich późniejszych sporów sądowych.

Tabela na stronie obok przedstawia przykładowe „kategorie trudności” opracowane przez Izbę Architektów RP dla obiektów mieszkalnych.

Jak widać sama tylko funkcja mieszkalna może być przypisana do wielu KT. Dla przykładu: pozycji „b – budynki jednorodzinne z garażami, domy bliźniacze” w tabeli KT są przyporządkowane aż trzy kategorie. **Czarna kropka oznacza dom o tzw. funkcji podstawowej i ogólnie przyjętej za normę (jest to projekt domu o świadczeniach**

GRUPY FUNKCJONALNE OBIEKTY	KATEGORIA					
	1	2	3	4	5	6
1. MIESZKALNE						
a. proste jednorodzinne budynki mieszkalne (niepodpiwniczone, bez garażu)		●	○			
b. budynki jednorodzinne z garażami, domy bliźniacze			●	○	○	
c. budynki mieszkalne jednorodzinne z indywidualnymi wymaganiami				●	○	○
d. jednorodzinne budynki tarasowe				●	○	○
e. rezydencje o najwyższym standardzie						●
f. budynki jednorodzinne w zabudowie zwartej (szeregowej, tańcuchowej, dywanowej)				●	○	○
g. budynki wielorodzinne niskie (do 12 m), bez garaży i wind			●	○		
h. budynki wielorodzinne (poza wyżej i niżej wymienionymi)				●	○	
i. budynki wielorodzinne wysokościowe (ponad 55 m)					●	○
j. budynki wielorodzinne o najwyższym standardzie z indywidualnymi wnętrzami pod klucz						●
k. proste domy letniskowe		●	○			
l. domy wakacyjne (całoroczne)			●	○		
m. jw. z indywidualnymi wymaganiami					●	○

podstawowych). Białe kropki oznaczają, iż dom o określonej funkcji może być przyporządkowany do wyższych kategorii w zależności od indywidualnych życzeń klienta. I tak, np. projekt domu jednorodzinnego z projektem wnętrz nie będzie już zaliczony do kategorii 3, a np. do 4. Jeżeli jednak klient życzyłby sobie indywidualne projekty mebli użytkowych (kanapy, fotele, regały), to – ze względu na stopień skomplikowania – architekt ma pełne prawo do uznania takiego zlecenia jako zamówienia z kategorii 5. Przez analogię można przyjmować, że stopień skomplikowania wzrasta w przypadku wspomnianego basenu, projektu

ogrodu itp. Dla tego ostatniego przykładu została zresztą – jak ilustruje tabela w wierszu „e” – przypisana oddzielna klasyfikacja dla rezydencji o najwyższym standardzie.

KT stanowią jeden z wyznaczników trudności zadania projektowego i pozwalają architektowi ocenić, czy inwestor życzy sobie standardowe opracowanie (czarna kropka), czy też zamówienie wykracza poza pewien wyznaczony model. Wielu inwestorów zadaje sobie zapewne w tym miejscu pytanie o regulacje prawne KT. Otóż, jak wcześniej wspomniano, KT opracowują w różnych krajach organizacje architektoniczne i inżynierskie indywidualnie, jako materiały pomocnicze dla projektantów. Nie regulują tego praktycznie żadne normy techniczne czy przepisy prawa (poza nielicznymi wyjątkami). Kategorie te określają stopnie skomplikowania technicznego zadania projektowego. Z tym wiąże się dodatkowy nakład pracy, potrzebny do szerszej analizy zlecenia, i dodatkowy wysiłek całego zespołu projektowego. Trzeba przypomnieć czytelnikowi, iż **nie jest kategorią trudności to, że architekt nadmiernie rozcłonkuje bryłę budynku czy zaprojektuje okrągłe okno**. Szklany dom w sercu Afryki nie będzie problemem technicznym, ale już życzenie Eskimosa, pragnącego mieć taki budynek za kołem polarnym, stanie się wyzwaniem nie tylko dla architekta, ale dla całego sztabu ludzi odpowiedzialnych w pracowni architekta za zabezpieczenia energetyczne budynku. Dom z przykładowym basenem niesie za sobą konieczność opracowania wielu dodatkowych projektów technologicznych, które nie występują w standardowym budynku.

Wielu zamawiających nadal będzie sądzić wedle zasady: *płace – wymagam, i nie interesują mnie żadne kategorie trudności*. Tak, święta prawda. Tyle że jeżeli zamawiający trafi w swoim wyborze na amatorskiego architekta, to faktycznie może mieć „szczęście” otrzymania projektu domu z basenem w cenie usługi przynależnej do KT 1. Co z tego wyniknie, łatwo można przewidzieć.

Wcześniej wskazane zostały akty prawne regulujące procesy projektowe. Dodatkowe, specjalne życzenia klienta, powodujące podwyższenie KT, wymuszają opracowanie dodatkowych projektów zgodnie z szeregiem przepisów technicznych, które – przy standardowym opracowaniu projektu (czarna kropka) – nie miałyby miejsca. A są to np. problemy związane z uzdatnianiem wody, lokalną oczyszczalnią

ścieków, innym projektowaniem systemów kanalizacyjnych, całkowicie odmiennym podejściem do całego systemu grzewczego, stosowaniem rozwiązań wentylacji mechanicznej lub klimatyzacji. Wszystkie tego typu elementy trzeba, po prostu, technicznie rozpracować i połączyć funkcjonalnie z całym architektonicznym rozwiązaniem projektowanego domu. Ponadto, jak wcześniej zostało zasygnalizowane, te szczególne opracowania nie muszą być wykonane w pracowni architekta. Prace te może wykonać np. specjalistyczna firma dostarczająca systemy technologii basenowej. Jednak aby projekt został właściwie skoordynowany, architekt musi uzyskać od autora takiej technologii opracowanie z naniesionymi istotnymi elementami rzutującymi na projekt budowlany, i do tego uzgodnionymi z konstruktorem oraz pozostałymi projektantami branżowymi. Prace te w slangu projektantów nazywane są uzgodnieniami międzybranżowymi. W gruncie rzeczy jest to istota całego procesu projektowania odbywającego się „za zamkniętymi drzwiami” pracowni architektonicznych.

Inwestor powinien zachować wyjątkową czujność wobec architekta nie potrafiącego na wstępie właściwie ocenić skali trudności zamówienia i zbyt łatwo zgadzającego się na przyjęcie pracy, charakteryzującej się znacznie większym stopniem skomplikowania niż zlecenie standardowe. Inwestor zamiast się cieszyć, powinien zacząć się martwić w przypadku, gdy:

- architekt nie potrafi właściwie ocenić skali trudności zadania projektowego;
- architekt nie zna przepisów szczególnych dotyczących rozwiązań technicznych wynikających ze zlecenia;
- architekt „zapomina”, że sam nie rozwiąże problemów technicznych bez udziału dodatkowych specjalistów;
- architekt w ramach honorarium, za które zgadza się zrealizować zamówienie klienta, nic nie zarobi (zwykle dowiaduje się o tym po otrzymaniu rachunków od zatrudnionych specjalistów).

Zamawiający powinien mieć świadomość, że przyszły budynek wzniesiony na bazie tak realizowanego projektu może:

- nie posiadać odpowiednich parametrów technicznych;
- być drogi w realizacji;
- być drogi w eksploatacji.

Oczywiście może, ale nie musi. Inwestor zlecając projekt architektowi, który w swoim dorobku projektowym ma wiele podobnych realizacji, może spodziewać się, że architekt o zawężonej specjalizacji jest w stanie znacznie sprawniej i dokładniej niż inni koledzy „po fachu” zrealizować zamówienie. Jednak zwykle architekci o wąskiej specjalizacji są znacznie drożsi. W zamian, ich wiedza pozwala na optymalizację projektu, i to do tego stopnia, że całkowity koszt inwestycji jest dużo niższy od projektów wykonanych przez architektów, którzy dopiero pierwszy raz stykają się z danym problemem technicznym. Oszczędności z tego tytułu są zdecydowanie większe, aniżeli honorarium za całą pracę projektową.

Jednak inwestor może powiedzieć: *Mnie jest wszystko jedno. Jeżeli projekt, a w ślad za nim realizacja nie spełnią oczekiwań – architekta można pozwać do sądu, i to on pokryje straty, które poniosę*. OK. Tyle że ta droga nie dość, że nie jest miła dla żadnej ze stron, to bywa czasochłonna. Udowodnienie architektowi świadomego popełnienia błędu w takim przypadku jest bardzo trudne, a w razie, gdy w zrealizowanym obiekcie nie występują zniszczenia mechaniczne – praktycznie niemożliwe.

Zatem, jak z powyższego wynika, złożoność tego problemu jest ogromna. Dość powiedzieć, że bardzo często doświadczeni architekci mają problemy z właściwym zaszeregowaniem oczekiwań niestandardowych życzeń klientów. Zagadnienie to zasługuje na bardzo poważne potraktowanie. Wspomniane standardy stają się w takiej sytuacji koniecznością. I nie są tylko kaprysem środowisk architektonicznych. Jeśli nawet sami architekci mogą mieć z tym problemy, to co dopiero mówić o klientach, nawet tych z doświadczeniem inwestycyjnym.

Sama tabela zaszeregowania projektowanego zadania inwestycyjnego to za mało. Istnieje realna potrzeba szczegółowego rozpisania „czarnych kropek” i scharakteryzowania „białych kropek” z tabeli KT. Tak stworzone standardy pozwolą zarówno architektom, jak i klientom uniknąć wielu niepotrzebnych dyskusji w trakcie negocjacji.

Poniżej czytelnik zapozna się z trzema podstawowymi typami standardów pracy wykonywanej przez architekta, czyli świadczeniami.

2. Świadczenia podstawowe (P)

Poniższe rozważania będą szczegółowym omówieniem poprzednich akapitów. Powtarzające się zwroty, czy nawet przykłady, nie są przy-

padkowe. Kwestie związane z podstawowym zakresem prac architekta – to klucz do zrozumienia istoty problemu prawidłowych relacji klient – architekt.

W każdym kraju funkcjonuje wiele przepisów prawa określających, w jaki sposób należy projektować obiekty budowlane, by mogły one właściwie funkcjonować i nie oddziaływać negatywnie na bezpośrednio sąsiadujące otoczenie. Zwykle są to: prawo budowlane, prawo o planowaniu przestrzennym, warunki techniczne, jakim powinny odpowiadać budynki, oraz techniczne normy budowlane. W sytuacjach szczególnych ustawodawcy wielu państw tworzą dodatkowe akty prawne, do których projektanci muszą się stosować w całym procesie projektowania. To cechy rzutujące bezpośrednio na opisane wyżej kategorie trudności (KT). Przywołanie aktów prawnych we wstępie tego rozdziału nie jest przypadkowe (to przeważnie w jednym z takich dokumentów szczegółowo opisana jest forma i treść projektu architektonicznego lub budowlanego). Zawierają one podstawowe standardy projektowe, których spełnienie jest warunkiem dopuszczenia obiektu do wybudowania i użytkowania. Można zatem śmiało powiedzieć, że świadczeniem podstawowym architekta jest spełnienie w minimalnym stopniu wymogów właściwych przepisów prawa regulującego procesy budowlano-inwestycyjne. Inwestor mógłby dodać: *oraz spełnieniem moich życzeń*. Oczywiście, tyle tylko, że życzenia te bardzo rzadko kończą się w ramach świadczeń podstawowych.

Głównym dylematem zamawiających, z którym przychodzi się zmierzyć architektom w negocjacjach, jest sprecyzowanie zakresu świadczeń podstawowych. I choć wyżej wspomniane regulacje prawne próbują te kwestie porządkować, to postęp technologiczny współczesnego świata powoduje, że prawo zawsze pozostaje gdzieś w tyle za rzeczywistością. Czy ktoś w roku 1990 myślał o powszechnym stosowaniu technologii typu BMS (Building Management System)? Opisy tzw. domów inteligentnych stanowiły barwne urozmaicenie książek typu science fiction. Jednak wraz z powszechnym i galopującym rozwojem technik elektronicznych fikcja powoli stała się rzeczywistością i z całą pewnością w połowie XXI w. będzie standardem w projektowaniu obiektów o najprostszej nawet funkcji. Póki co, dzisiaj jest to ciągle nowość, i o świadczeniu podstawowym nie może być mowy.

Posłużmy się przykładem: czy przy projektowaniu np. kuchni masowego żywienia, projekt wentylacji mechanicznej jest świadczeniem podstawowym, czy nie? Prawo w większości krajów stanowi jednoznacznie: projekt wentylacji należy bezwzględnie wykonać i to niejednokrotnie przy udziale rzeczoznawcy ds. sanitarnych. Jak więc problem traktować? Jako świadczenie podstawowe czy wydzielone? Odpowiedź nie jest taka prosta. W grę wchodzi pieniądze, a inwestor z założenia nie lubi ich wydawać. Zatem architekt musi być przygotowany na utrudnione negocjacje umowne.

Przy klasyfikowaniu świadczeń zawsze będą rozbieżności pomiędzy umawiającymi się stronami. Spróbujmy wnikliwiej rozróżnić się w temacie, przy jednoczesnym założeniu, iż poniższe stwierdzenia są subiektywną opinią autora i nie muszą być zgodne z opinią innych architektów. Otóż: inwestor pragnie zamówić projekt obiektu, w którym wg zaszeregowania do kategorii trudności należy zaprojektować wentylację mechaniczną. Tak bowiem wynika z przepisów budowlanych. Czy projekt takiej wentylacji jest świadczeniem podstawowym? TAK! Kategoria trudności, dla której przypisany jest taki rodzaj obiektu, zakłada wystąpienie technicznego utrudnienia. Zatem, z założenia, honorarium architekta wzrośnie. Ale tu istotna uwaga. Honorarium wzrośnie dlatego, że dla każdej kategorii trudności przyporządkowane są inne stawki w tabelach kalkulujących honorarium. Zatem, jeżeli nie występują inne życzenia inwestora w ramach tego zamówienia, to honorarium należy obliczać bez specjalnych dodatków, a wartości przyjmować, jak dla danej kategorii.

Kiedy wynika, że z przypisania kategorii trudności nie trzeba opracowywać danego projektu, to architekt wcale nie ma obowiązku go robić. Zatem, jeżeli inwestor ma „kaprys” i chce mieć mechanicznie wentylowane pomieszczenia – to architekt może podjąć się tego zadania, ale... za dodatkowym honorarium. Istota sprawy tkwi w kwestiach finansowych. Architekt ma dwie możliwości. Pierwsza: zaszeregować „kaprys” klienta do wyższej KT („biała kropka”) i policzyć honorarium wg stawek przypisanych dla tej kategorii. Druga: pozostawić główną wycenę projektu w „czarnej kropce”, a „kaprys” klienta ująć w wycenie dodatkowej. To nie jest koniec tego dylematu. Jak w starej anegdocie – zawsze są dwie nowe możliwości. Otóż, kiedy architekt ma prawo podwyższyć KT, a kiedy dodać wycenę za takie opracowanie? Wydaje

się rozsądnym przyjęcie następującego postępowania: jeżeli świadczenie wydzielone pozwala się ująć w ramy jakichkolwiek odrębnych specjalistycznych tabel szacowania wartości, to nie powinno być wskazań „przeskoku do białej kropki” w tabeli KT. Jeśli jednak dodatkowe życzenia są na tyle niekonwencjonalne, że nie ma możliwości znalezienia jednoznacznej metody oszacowania tych prac, to nie pozostaje nic innego, jak zmienić zaszeregowanie zadania projektowego w tabeli KT. I kolejna uwaga. Czasami wystąpi zjawisko łączne: dodanie do honorarium oferty cenowej wykonanej w oparciu o inne dokumenty kalkulacyjne, aniżeli te, którymi posługuje się architekt z równoległą zmianą zaszeregowania KT (wyjaśnianie tego problemu ma już charakter tyłu specjalistyczny co marginalny, więc pozostaniemy na jego zasygnalizowaniu). Taki projekt uzyskuje status świadczenia wydzielonego. Chyba proste?

Nie do końca, niestety. Życie i potrzeby klientów architekta są znacznie bogatsze i skomplikowane. Kolejny problem pojawi się w chwili, kiedy inwestor powie architektowi: *OK, wiem, że projekt wentylacji musi być zrobiony, ale ja zlecę go niezależnie innemu projektantowi i chcę, aby Pan obniżył mi honorarium o to opracowanie*. (Pamiętamy, że w tym wariancie projekt wentylacji mechanicznej jest obowiązkowy). Architekt ma dwa wyjścia: powiedzieć *nie* wraz z argumentacją, że posiada własnych specjalistów, lub zgodzić się na propozycję klienta. W negocjacjach słowo „nie” działa zawsze jak czerwona płachta na byka, więc lepiej go unikać i skorzystać z angielskiej grzecznościowej formy: *obawiam się, że...* Zgadzaając się zaś na sugestię zamawiającego, architekt powinien poinformować go, że:

- honorarium, owszem, pomniejszy, ale dodaje pewien procent za zewnętrzną koordynację branżową;
- zastrzega sobie weryfikację takiego projektu, bowiem elementy w nim zawarte muszą współgrać z całością dokumentacji technicznej;
- projekt musi zostać architektowi dostarczony we wskazanym terminie, ponieważ, w przeciwnym razie, całość zamówienia ulegnie niezawinionemu przez architekta przeterminowaniu, czyli opóźnieniu;
- architekt nie odpowiada za prawidłowość rozwiązań technicznych oraz za ewentualne błędy popełnione przez wynajętego projektanta.

Bez tych zabezpieczeń architekt może mieć poważne kłopoty, jeżeli zamawiający okaże się – nazwijmy go delikatnie – „twardym człowiekiem”. Takich wynajętych przez inwestorów projektantów nazywa się „niezależnymi specjalistami”. W rozdziale opisującym elementy umowy, obecność niezależnych specjalistów zostanie nieco rozszerzona.

3. Świadczenia wydzielone (W)

Powyżej pojawiło się pojęcie świadczeń wydzielonych, czyli prac architekta, które mogą stanowić niezależne zlecenie, oraz mogą być wykonywane niezależnie od świadczeń podstawowych (np. wydzielony projekt zagospodarowania terenu, wydzielony projekt wnętrz, projekty specjalistyczne itp.; tu właśnie mieści się nasza przykładowa wentylacja mechaniczna). Należy zwrócić uwagę na pewien istotny niuans. W pojęciu świadczeń wydzielonych mowa jest o opracowaniach projektowych stanowiących niezależne zlecenie lub, jak kto woli, „kaprys” inwestora. Projekt wnętrz nie jest świadczeniem podstawowym. Architekt – jako projektant budynku – wyznacza w pracy o podstawowym charakterze wytyczne do projektu wnętrz. Ale inwestor, zwłaszcza taki, który buduje z zamiarem dalszej odsprzedaży części lub całości obiektu, nie wie, jaka będzie ostateczna funkcja użytkowa. Samo hasłowe określenie np. „bar szybkiej obsługi” to za mało, aby stwierdzić, czy mówimy tu o kawiarni czy o „pubie”, lub może o innej formie prostej gastronomii. Architekt projektuje zatem dla danej funkcji podstawowe media (oświetlenie, wodociąg, kanalizację etc.) i pomieszczenia sanitarne bez wnikania w część użytkowej technologii, o której posiadanie winien zadbać przyszły użytkownik pomieszczeń, a która na etapie projektowania obiektu nie została jednoznacznie zdefiniowana. W takim przypadku trudno jest na architekcie wymuszać (w ramach świadczenia podstawowego) zakres projektu, który najprawdopodobniej nie będzie po myśli finalnego użytkownika. Jeśli jednak – jak już wspomniano – z KT wynika, że w danym obiekcie istnieje konieczność zaprojektowania pewnego typu technologii, to trudno, należy uznać to świadczenie za podstawowe. Przykładowa wentylacja mechaniczna dotyczyć w tym przypadku będzie jedynie instalacji o charakterze ogólnym i niezbędnym do prawidłowego funkcjonowania obiektu jako całości. Technologie indywidualne, to już sprawa oddzielna. Godzi się w tym miejscu zwrócić uwagę inwestorom, że jednak najlepszym

rozwiązaniem – z praktycznego punktu widzenia – byłoby powierzenie tych dodatkowych, czy – jak zostało nazwane – świadczeń wydzielonych zespołowi specjalistów architekta, który zaprojektował obiekt od podstaw. Jeśli inwestor decyduje się powierzyć zlecenie innemu projektantowi, to praca taka powinna zostać w pełni skonsultowana z architektem budynku i projektantami branżowymi. Projekty wydzielone nie mogą naruszyć struktury funkcjonowania innych części budynku.

4. Świadczenia dodatkowe (D)

I wreszcie trzeci rodzaj świadczeń, który znajduje się w zasięgu aktywności zawodu architekta: prace o charakterze dodatkowym. W tym względzie nie ma dylematów podobnych do opisanych powyżej. Są to bowiem prace, które mogą zostać zlecone architektowi, ale wcale nie muszą. Takimi pracami są:

- analizy przedprojektowe;
- studium programowo-przestrzenne;
- pomoc w uzyskaniu pozwolenia na budowę;
- opracowanie dokumentacji przetargowej i specyfikacji technicznej;
- opracowania kosztorysowe (nie mylić z przedmiarem robót);
- powiernictwo w zakresie przeprowadzenia przetargu;
- uczestnictwo w pracach przekazania obiektu do użytkowania;
- prace uzupełniające do zadania głównego, takie jak:
 - szczegółowe projekty wnętrz;
 - makiety;
 - wizualizacje komputerowe;
 - dokumentacje fotograficzne;
 - materiały o charakterze marketingowym dla zamawiającego;
 - inne, których inwencja zależy od zamawiającego.

Jak przedstawia powyższe zestawienie, spektrum prac o charakterze dodatkowym jest stosunkowo szerokie. Należy dodać, że każda niemal z powyższych kwalifikacji posiada swoje szczegółowe rozwinięcia. Kwestie te zostaną dokładniej opisane w rozdziale „Rodzaje Umów”. W tym miejscu należy czytelnikom zwrócić uwagę, że niektóre z prac o charakterze ponadpodstawowym w innych krajach zaliczane są do grupy prac podstawowych. Nie jest to jednak standard ogólnosiwiatowy, gdzie podstawową pracą architekta jest projektowanie