

BEZPŁATNY PORADNIK INWESTORA

7 błędów przy wyborze architekta wnętrz do hotelu

Na czym inwestorzy tracą najwięcej,
zanim jeszcze ruszy budowa.

Daria Bogacka
dyrektor kreatywna, współzałożycielka Libre Group

Dlaczego ten wybór kosztuje więcej, niż myślisz

Od 2011 roku projektujemy, wyposażamy i realizujemy wnętrza hoteli oraz restauracji w Polsce, Czechach i na Słowacji. Przez te lata wielokrotnie przejmowaliśmy inwestycje po nieudanej współpracy z pracownią projektową. Prawie zawsze scenariusz był ten sam: decyzja o wyborze architekta zapadła szybko, na podstawie ładnych obrazków i niskiej ceny.

Ten poradnik zbiera siedem błędów, które widzimy najczęściej. Każdy opisujemy tak samo: na czym polega, po czym go poznasz w rozmowie z pracownią i co zrobić zamiast tego. Na końcu znajdziesz listę dwunastu pytań, którą możesz zabrać na spotkanie z każdym architektem. Kwadrans lektury, który potrafi uratować miesiące budowy.

Daria Bogacka, dyrektor kreatywna Libre Group

01

Wybór po wizualizacjach, nie po realizacjach

Piękny render umie dziś zrobić każda pracownia. Różnica wychodzi na budowie: w detalach, w materiałach, w tym, czy obiekt otworzył się w terminie i czy zarabia. Portfolio pełne koncepcji, a puste w odebrane obiekty, to najczęstszy sygnał ostrzegawczy przy wyborze pracowni do inwestycji hotelowej.

CZERWONA FLAGA

Architekt pokazuje wyłącznie wizualizacje i nie potrafi wskazać obiektów, które można odwiedzić.

ZAMIAST TEGO

Poproś o trzy zrealizowane obiekty podobnej skali oraz o kontakt do ich właścicieli. Dwa telefony powiedzą Ci więcej niż całe portfolio.

02

Projekt oderwany od rachunku ekonomicznego

Hotel to maszyna do generowania przychodu. Każda decyzja projektowa podnosi albo obniża cenę za noc, obłożenie, rotację stolika i koszty sprzątnięcia. Pracownia, która projektuje wyłącznie estetykę, przerzuca ryzyko finansowe na Ciebie.

CZERWONA FLAGA

Architekt nie zapytał o ceny pokoi, strukturę gości ani o to, jak obiekt ma zarabiać.

ZAMIAST TEGO

Wymagaj uzasadnień językiem biznesu: co ta decyzja zmienia w przychodach, ocenach gości i kosztach utrzymania.

03

Koncepcja bez dokumentacji wykonawczej

Między koncepcją a budową jest etap, na którym wygrywa się albo przegrywa budżet: dokumentacja wykonawcza, detale, zestawienia materiałów i rysunki branżowe. Bez nich każda wycena wykonawcy jest zgadywaniem, a plac budowy zamienia się w serię drogich improwizacji.

CZERWONA FLAGA

Słyszysz, że szczegóły dopracuje się na budowie, a wycena ma powstać na bazie koncepcji.

ZAMIAST TEGO

Zamów pełną dokumentację ze specyfikacjami przed przetargiem na wykonawstwo. Dopiero wtedy porównasz oferty uczciwie.

04

Architekt bez zaplecza realizacyjnego

Projekt wnętrza hotelu wymaga koordynacji instalacji, akustyki, oświetlenia, gastronomii i dostawców wyposażenia. Pracownia, która kończy pracę w momencie przekazania rysunków, zostawia Cię samego na najtrudniejszym etapie.

CZERWONA FLAGA

Umowa kończy się na projekcie. Nadzór autorski jest opcją, o którą trzeba dopytywać.

ZAMIAST TEGO

Wybierz partnera, który prowadzi inwestycję do odbioru i bierze jedną odpowiedzialność za efekt końcowy.

05

Umowa bez etapów, terminów i zasad poprawek

Spory o to, co wchodzi w cenę, ile rund poprawek przysługuje i kiedy co ma być gotowe, potrafią zatrzymać inwestycję na miesiące. Umowa na jedną kwotę bez kamieni milowych działa zawsze na korzyść pracowni, nigdy inwestora.

CZERWONA FLAGA

Jedna pozycja na wycenie, brak harmonogramu, brak zapisów o prawach autorskich do projektu.

ZAMIAST TEGO

Rozpisz etapy z terminami i płatnościami, ustal liczbę rund poprawek i przeniesienie praw autorskich w cenie.

06

Decyzja wyłącznie ceną koncepcji

Honorarium architekta to ułamek budżetu inwestycji. Tani projekt, który wydłuży budowę o kwartał albo wymusi wymianę wyposażenia po dwóch sezonach, kosztuje wielokrotnie więcej, niż wyniosła oszczędność na starcie.

CZERWONA FLAGA

Wycena powstała bez wizyty w obiekcie i bez pytań o Twój biznes. Konkurencja cenowa zamiast rozmowy o efekcie.

ZAMIAST TEGO

Porównuj całkowity koszt i efekt inwestycji, nie stawkę za projekt. Pytaj, za co dokładnie płacisz na każdym etapie.

07

Wyposażenie i tekstylia zostawione na koniec

Meble, oświetlenie, dywany i tekstylia to często połowa budżetu wnętrz. Dobierane na końcu, pod presją terminu otwarcia, kupowane są drożej, z kompromisami jakościowymi i bez spójności z projektem.

CZERWONA FLAGA

W projekcie brakuje budżetu FF&E, specyfikacji wyposażenia i planu dostaw pod termin otwarcia.

ZAMIAST TEGO

Planuj wyposażenie od pierwszego rysunku. Pracownia z własnymi liniami dostaw i produkcją tekstyliów skraca terminy i obniża koszty.

12 pytań, zanim podpiszesz umowę

01. Które trzy zrealizowane obiekty możemy odwiedzić i z kim z ich właścicieli możemy porozmawiać?
02. Jak projekt wpłynie na cenę za noc, obłożenie i oceny gości? Po czym to poznamy?
03. Co dokładnie zawiera dokumentacja: detale, zestawienia materiałów, rysunki branżowe?
04. Kto koordynuje instalacje, akustykę, oświetlenie i technologię gastronomii?
05. Czy prowadzicie nadzór autorski do odbioru i w jakim wymiarze?
06. Jakie są etapy, terminy i płatności? Co jest produktem każdego etapu?
07. Ile rund poprawek zawiera cena i jak wyceniane są kolejne?
08. Czy prawa autorskie do projektu przechodzą na inwestora w ramach honorarium?
09. Jak planowany jest budżet FF&E; i kto odpowiada za zakupy oraz dostawy?
10. Jak wygląda harmonogram względem planowanej daty otwarcia obiektu?
11. Kto personalnie prowadzi nasz projekt i jak często otrzymujemy raporty?
12. Co się dzieje, gdy budżet wykonawczy przekroczy założenia: kto szuka oszczędności i gdzie?

Wolisz to po prostu przegadać?

W Libre łączymy konsultacje, projekt, wyposażenie i realizację w jednym zespole. Pierwsza rozmowa o Twoim obiekcie jest bezpłatna: przejdziemy przez te pytania razem i pokażemy, co w Twojej inwestycji zasługuje na największą uwagę.

libredesign.eu | info@libredesign.eu | +48 795 550 143