

BEZPLATNÝ PRŮVODCE PRO INVESTORY

7 chyb při výběru interiérového architekta pro hotel

Kde investoři ztrácejí nejvíc,
ještě než se začne stavět.

Daria Bogacka

kreativní ředitelka, spoluzakladatelka Libre Group

Proč tato volba stojí víc, než si myslíte

Od roku 2011 navrhujeme, vybavujeme a realizujeme interiéry hotelů a restaurací v Polsku, Česku a na Slovensku. Za ty roky jsme mnohokrát přebírali investice po nepovedené spolupráci s projekčním ateliérem. Skoro vždy byl scénář stejný: rozhodnutí o výběru architekta padlo rychle, na základě hezkých obrázků a nízké ceny.

Tento průvodce shrnuje sedm chyb, které vidíme nejčastěji. Každou popisujeme stejně: v čem spočívá, podle čeho ji poznáte v rozhovoru s ateliérem a co dělat místo toho. Na konci najdete seznam dvanácti otázek, které si můžete vzít na schůzku s kterýmkoli architektem. Čtvrt hodina čtení, která dokáže zachránit měsíce stavby.

Daria Bogacka, kreativní ředitelka Libre Group

01

Výběr podle vizualizací, ne podle realizací

Hezký render dnes umí udělat každý ateliér. Rozdíl se ukáže na stavbě: v detailech, v materiálech, v tom, jestli se objekt otevřel v termínu a jestli vydělává. Portfolio plné konceptů a prázdné na předané objekty je nejčastější varovný signál při výběru ateliéru pro hotelovou investici.

VAROVNÝ SIGNÁL

Architekt ukazuje výhradně vizualizace a neumí označit objekty, které lze navštívit.

MÍSTO TOHO

Vyžádejte si tři zrealizované objekty podobného rozsahu a kontakt na jejich majitele. Dva telefonáty vám řeknou víc než celé portfolio.

02

Projekt odtržený od ekonomického propočtu

Hotel je stroj na generování tržeb. Každé projektové rozhodnutí zvedá nebo snižuje cenu za noc, obsazenost, obrátku stolu a náklady na úklid. Ateliér, který navrhuje výhradně estetiku, přenáší finanční riziko na vás.

VAROVNÝ SIGNÁL

Architekt se nezeptal na ceny pokojů, strukturu hostů ani na to, jak má objekt vydělávat.

MÍSTO TOHO

Vyžadujte zdůvodnění jazykem byznysu: co dané rozhodnutí mění na tržbách, hodnocení hostů a nákladech na provoz.

03

Koncept bez prováděcí dokumentace

Mezi konceptem a stavbou je fáze, ve které se rozpočet vyhrává nebo prohrává: prováděcí dokumentace, detaily, výkazy materiálů a profesní výkresy. Bez nich je každá nabídka zhotovitele hádáním a staveniště se mění v sérii drahých improvizací.

VAROVNÝ SIGNÁL

Slyšíte, že se detaily doladí na stavbě a nabídka má vzniknout na základě konceptu.

MÍSTO TOHO

Objednejte kompletní dokumentaci se specifikacemi před výběrovým řízením na zhotovitele. Teprve pak porovnáte nabídky poctivě.

04

Architekt bez realizačního zázemí

Návrh hotelového interiéru vyžaduje koordinaci instalací, akustiky, osvětlení, gastro technologie a dodavatelů vybavení. Ateliér, který končí předáním výkresů, vás nechá samotné v nejtěžší fázi.

VAROVNÝ SIGNÁL

Smlouva končí projektem. Autorský dozor je volitelná položka, na kterou se musíte doptávat.

MÍSTO TOHO

Vyberte partnera, který vede investici až k předání a bere jednu odpovědnost za výsledek.

05

Smlouva bez etap, termínů a pravidel pro úpravy

Spory o to, co je v ceně, kolik kol úprav vám náleží a kdy má být co hotové, dokážou zastavit investici na měsíce. Smlouva na jednu částku bez milníků hraje vždy ve prospěch ateliéru, nikdy investora.

VAROVNÝ SIGNÁL

Jedna položka v nabídce, žádný harmonogram, žádná ujednání o autorských právech k projektu.

MÍSTO TOHO

Rozepište etapy s termíny a platbami, stanovte počet kol úprav a převod autorských práv v ceně.

06

Rozhodnutí výhradně podle ceny konceptu

Honorář architekta je zlomek rozpočtu investice. Levný projekt, který prodlouží stavbu o čtvrtletí nebo si vynutí výměnu vybavení po dvou sezonách, stojí mnohonásobně víc, než kolik činila úspora na startu.

VAROVNÝ SIGNÁL

Nabídka vznikla bez návštěvy objektu a bez otázek na váš byznys. Cenová soutěž místo rozhovoru o výsledku.

MÍSTO TOHO

Porovnávejte celkové náklady a výsledek investice, ne sazbu za projekt. Ptejte se, za co přesně platíte v každé fázi.

07

Vybavení a textilie odložené na konec

Nábytek, osvětlení, koberce a textilie jsou často polovina rozpočtu interiéru. Vybírané na konci, pod tlakem termínu otevření, se nakupují draž, s kompromisy v kvalitě a bez souladu s projektem.

VAROVNÝ SIGNÁL

V projektu chybí rozpočet FF&E, specifikace vybavení a plán dodávek k termínu otevření.

MÍSTO TOHO

Plánujte vybavení od prvního výkresu. Ateliér s vlastními dodavatelskými linkami a výrobou textilií zkracuje termíny a snižuje náklady.

12 otázek, než podepíšete smlouvu

01. Které tři zrealizované objekty můžeme navštívit a s kým z jejich majitelů si můžeme promluvit?
02. Jak projekt ovlivní cenu za noc, obsazenost a hodnocení hostů? Podle čeho to poznáme?
03. Co přesně obsahuje dokumentace: detaily, výkazy materiálů, profesní výkresy?
04. Kdo koordinuje instalace, akustiku, osvětlení a gastro technologii?
05. Vedete autorský dozor až k předání a v jakém rozsahu?
06. Jaké jsou etapy, termíny a platby? Co je výstupem každé etapy?
07. Kolik kol úprav cena obsahuje a jak se oceňují další?
08. Přecházejí autorská práva k projektu na investora v rámci honoráře?
09. Jak je plánován rozpočet FF&E a kdo odpovídá za nákupy a dodávky?
10. Jak vypadá harmonogram vůči plánovanému datu otevření objektu?
11. Kdo osobně vede náš projekt a jak často dostáváme reporty?
12. Co se stane, když realizační rozpočet překročí předpoklad: kdo hledá úspory a kde?

Chcete si to raději probrat?

V Libre spojujeme konzultace, projekt, vybavení a realizaci v jednom týmu. První rozhovor o vašem objektu je zdarma: projdeme tyto otázky společně a ukážeme, co si ve vaší investici zaslouží největší pozornost.