LIBRE
DESIGN & INTERIOR

BEZPLATNÝ SPRIEVODCA PRE INVESTOROV

7 chýb pri výbere interiérového architekta pre hotel

Kde investori strácajú najviac,
ešte kým sa začne stavať.

Daria Bogacka
kreatívna riaditeľka, spoluzakladateľka Libre Group

libredesign.eu

SKÔR NEŽ PODPÍŠETE ZMLUVU

Prečo táto voľba stojí viac, než si myslíte

Od roku 2011 navrhujeme, zariaďujeme a realizujeme interiéry hotelov a reštaurácií v Poľsku, Česku a na Slovensku. Za tie roky sme mnohokrát preberali investície po nevydarenej spolupráci s projekčným ateliérom. Takmer vždy bol scenár rovnaký: rozhodnutie o výbere architekta padlo rýchlo, na základe pekných obrázkov a nízkej ceny.

Tento sprievodca zhŕňa sedem chýb, ktoré vidíme najčastejšie. Každú opisujeme rovnako: v čom spočíva, podľa čoho ju spoznáte v rozhovore s ateliérom a čo robiť namiesto toho. Na konci nájdete zoznam dvanástich otázok, ktoré si môžete vziať na stretnutie s ktorýmkoľvek architektom. Štvrťhodina čítania, ktorá dokáže zachrániť mesiace stavby.

Daria Bogacka, kreatívna riaditeľka Libre Group

01

Výber podľa vizualizácií, nie podľa realizácií

Pekný render dnes vie urobiť každý ateliér. Rozdiel sa ukáže na stavbe: v detailoch, v materiáloch, v tom, či sa objekt otvoril v termíne a či zarába. Portfólio plné konceptov a prázdne na odovzdané objekty je najčastejší varovný signál pri výbere ateliéru pre hotelovú investíciu.

VAROVNÝ SIGNÁL

Architekt ukazuje výhradne vizualizácie a nevie označiť objekty, ktoré sa dajú navštíviť.

NAMIESTO TOHO

Vypýtajte si tri zrealizované objekty podobného rozsahu a kontakt na ich majiteľov. Dva telefonáty vám povedia viac než celé portfólio.

02

Projekt odtrhnutý od ekonomického prepočtu

Hotel je stroj na generovanie tržieb. Každé projektové rozhodnutie zdvíha alebo znižuje cenu za noc, obsadenosť, obrátku stola a náklady na upratovanie. Ateliér, ktorý navrhuje výhradne estetiku, prenáša finančné riziko na vás.

VAROVNÝ SIGNÁL
Architekt sa nespýtal na ceny izieb, štruktúru hostí ani na to, ako má objekt zarábať.

NAMIESTO TOHO
Vyžadujte zdôvodnenia jazykom biznisu: čo dané rozhodnutie mení na tržbách, hodnoteniach hostí a prevádzkových nákladoch.

03

Koncept bez realizačnej dokumentácie

Medzi konceptom a stavbou je fáza, v ktorej sa rozpočet vyhráva alebo prehráva: realizačná dokumentácia, detaily, výkazy materiálov a profesijné výkresy. Bez nich je každá ponuka zhotoviteľa hádaním a stavenisko sa mení na sériu drahých improvizácií.

VAROVNÝ SIGNÁL
Počujete, že detaily sa doladia na stavbe a ponuka má vzniknúť na základe konceptu.

NAMIESTO TOHO
Objednajte kompletnú dokumentáciu so špecifikáciami pred výberovým konaním na zhotoviteľa. Až potom porovnáte ponuky poctivo.

04

Architekt bez realizačného zázemia

Návrh hotelového interiéru si vyžaduje koordináciu inštalácií, akustiky, osvetlenia, gastro technológie a dodávateľov zariadenia. Ateliér, ktorý končí odovzdaním výkresov, vás nechá samých v najťažšej fáze.

VAROVNÝ SIGNÁL
Zmluva končí projektom. Autorský dozor je voliteľná položka, na ktorú sa treba dopytovať.

NAMIESTO TOHO
Vyberte partnera, ktorý vedie investíciu až po odovzdanie a berie jednu zodpovednosť za výsledok.

05

Zmluva bez etáp, termínov a pravidiel pre úpravy

Spory o to, čo je v cene, koľko kôl úprav vám patrí a kedy má byť čo hotové, dokážu zastaviť investíciu na mesiace. Zmluva na jednu sumu bez míľnikov hrá vždy v prospech ateliéru, nikdy investora.

VAROVNÝ SIGNÁL
Jedna položka v ponuke, žiadny harmonogram, žiadne ustanovenia o autorských právach k projektu.

NAMIESTO TOHO
Rozpíšte etapy s termínmi a platbami, stanovte počet kôl úprav a prevod autorských práv v cene.

06

Rozhodnutie výhradne podľa ceny konceptu

Honorár architekta je zlomok rozpočtu investície. Lacný projekt, ktorý predĺži stavbu o štvrťrok alebo si vynúti výmenu zariadenia po dvoch sezónach, stojí mnohonásobne viac, než koľko bola úspora na štarte.

VAROVNÝ SIGNÁL
Ponuka vznikla bez návštevy objektu a bez otázok na váš biznis. Cenová súťaž namiesto rozhovoru o výsledku.

NAMIESTO TOHO
Porovnávajte celkové náklady a výsledok investície, nie sadzbu za projekt. Pýtajte sa, za čo presne platíte v každej fáze.

07

Zariadenie a textílie odložené na koniec

Nábytok, osvetlenie, koberce a textílie sú často polovica rozpočtu interiéru. Vyberané na konci, pod tlakom termínu otvorenia, sa nakupujú drahšie, s kompromismi v kvalite a bez súladu s projektom.

VAROVNÝ SIGNÁL
V projekte chýba rozpočet FF&E, špecifikácia zariadenia a plán dodávok k termínu otvorenia.

NAMIESTO TOHO
Plánujte zariadenie od prvého výkresu. Ateliér s vlastnými dodávateľskými linkami a výrobou textílií skracuje termíny a znižuje náklady.

NA ZOBRATIE NA STRETNUTIE

12 otázok, skôr než podpíšete zmluvu

01. Ktoré tri zrealizované objekty môžeme navštíviť a s kým z ich majiteľov sa môžeme porozprávať?

02. Ako projekt ovplyvní cenu za noc, obsadenosť a hodnotenia hostí? Podľa čoho to spoznáme?

03. Čo presne obsahuje dokumentácia: detaily, výkazy materiálov, profesijné výkresy?

04. Kto koordinuje inštalácie, akustiku, osvetlenie a gastro technológiu?

05. Vediete autorský dozor až po odovzdanie a v akom rozsahu?

06. Aké sú etapy, termíny a platby? Čo je výstupom každej etapy?

07. Koľko kôl úprav cena obsahuje a ako sa oceňujú ďalšie?

08. Prechádzajú autorské práva k projektu na investora v rámci honorára?

09. Ako je plánovaný rozpočet FF&E a kto zodpovedá za nákupy a dodávky?

10. Ako vyzerá harmonogram voči plánovanému dátumu otvorenia objektu?

11. Kto osobne vedie náš projekt a ako často dostávame reporty?

12. Čo sa stane, keď realizačný rozpočet prekročí predpoklad: kto hľadá úspory a kde?

Chcete si to radšej prebrať?

V Libre spájame konzultácie, projekt, zariadenie a realizáciu v jednom tíme. Prvý rozhovor o vašom objekte je zdarma: prejdeme tieto otázky spoločne a ukážeme, čo si vo vašej investícii zaslúži najväčšiu pozornosť.

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