

PROFESSIONE E TARIFFE: UN PROGETTO DI INARSIND

PREMESSE

Situazione in Italia

Lo scenario della professione presenta oggi numerosi aspetti critici, ai diversi livelli tecnico, amministrativo, fiscale, legislativo.

Il tema delle tariffe è solo uno dei tanti, tuttavia esso si ripercuote, forse più di altri, su tutto il campo delle attività professionali.

Da un lato è palese la totale inadeguatezza delle tariffe attuali, che suggeriscono remunerazioni in misura estremamente diverse, per attività simili, senza alcuna giustificazione.

Dall'altro lato non sembra ragionevole eliminare ogni riferimento a parametri oggettivi per la valutazione dei compensi, nell'interesse sia del professionista, sia del committente.

Situazione in Europa

Vediamo ora quale sia il panorama internazionale su questo tema.

In generale nella Europa continentale sono in vigore tariffe obbligatorie o raccomandate, a differenza del mondo anglosassone (USA, UK) in cui vige la totale libertà di negoziazione. Notiamo che queste ultime nazioni a mercato "libero" sono anche quelle in cui la redditività degli studi professionali è più elevata, probabilmente perché la cultura della committenza è molto elevata e perché il mercato assicurativo, che richiede premi diversi basati sulla qualità, stimola verso livelli più alti di prestazioni e quindi di parcelle.

Abbiamo confrontato tra loro i criteri vigenti nei paesi europei per la quantificazione dei compensi professionali ed abbiamo rilevato la presenza di elementi validi in diverse realtà e la necessità di differenziare notevolmente il corrispettivo in funzione delle oggettive difficoltà del progetto.

I valori assoluti sono tuttavia assai diversi tra loro e mostrano che in alcuni paesi la remunerazione percentuale è notevolmente più elevata che in altri.

In Europa sono recentemente comparsi due documenti molto aggiornati sugli aspetti legali ed economici dei contratti di progettazione.

Il primo documento è stato pubblicato nel 2003 dalla **FIDIC (Federazione Internazionale Degli Ingegneri Liberi Professionisti)** ed è intitolato: "**Linee Guida per la selezione dei consulenti**". FIDIC sottolinea la enorme importanza della selezione nel processo di realizzazione ed elenca i vari metodi utilizzabili. A fianco di metodi semplificati, adatti per piccoli-medi lavori privati, che tengono

Aderente

Associato

conto dei rapporti interpersonali, delle conoscenze locali etc, FIDIC fornisce una descrizione dei pro e dei contro dei diversi metodi di selezione. FIDIC raccomanda caldamente la adozione del sistema basato puramente sulla qualità del progettista (**Quality Based Selection** o QBS), in cui il fattore economico è oggetto di negoziazione individuale durante la selezione. Per gli altri metodi suggerisce alcune limitazioni:

- sistema basato su qualità e costi: solo in caso di lavori con bassa complessità e basso impatto ambientale
- sistema a prezzo predeterminato: solo per studi di fattibilità e indagini
- concorso di idee: su progetti molto grandi e importanti
- sistema a prezzo negoziato: altamente sconsigliato
- offerta al massimo ribasso: suggerito solo per lavori semplicissimi, per l'elevato rischio connesso
- affidamento diretto: suggerito per lavori di entità media, tra soggetti prequalificati in QBS, per eliminare i costi di gara

Il secondo documento viene dall'**Olanda**, ove nel 2005 le associazioni degli architetti e degli ingegneri olandesi (la BNA, Royal Institute of Dutch Architects e la ONRI, Organisation of Consulting Engineers) hanno collaborato per emanare un documento congiunto di notevole importanza: si tratta dei "**Rapporti legali tra cliente e architetto, ingegnere o consulente**", il cosiddetto **DNR 2005**.

Questo documento affronta con grande lucidità e competenza i rapporti professionali per la redazione di un progetto di qualunque tipologia e dimensione.

Secondo questo documento il valore di un contratto professionale è normalmente composto da tre voci: la parcella per il progetto, il costo della "supervisione" (direzione dei lavori), le spese (che includono viaggi, indagini, strumentazioni, copie, presentazioni, comunicazioni, visure, attività di gara). L'allegato al DNR 2005 conferma che il testo non comprende tabelle per la valutazione a priori della parcella, né per la ripartizione tra le varie discipline, poiché si afferma che tali tabelle e coefficienti sono troppo difficili per essere formulati in modo "inequivoco" per differenti discipline. Tuttavia il testo fornisce le indicazioni per come definire i rapporti tra il cliente e i vari consulenti e per come calcolare le parcelle e gli altri valori economici. Indicativamente si suggeriscono tre modalità di base alternative per la definizione della parcella: a percentuale, a costo orario, a forfait fisso.

Iniziativa di INARSIND

INARSIND ha deciso di **preparare un documento**, da usare come linea guida per la redazione di contratti e di parcelle negoziate.

L'idea base è quella di definire, a livello provinciale (tramite i Sindacati, le Regioni e gli Ordini) il valore della remunerazione oraria media per la prestazione professionale tecnica.

Aderente

Associato

Anche senza arrivare a livelli di eccellenza assoluta, sarà chiara la necessità di attestarsi su livelli ben superiori ai minimi sindacali. Saranno elencate le diverse prestazioni, nell'ambito di ogni disciplina, con pesi orari e percentuali indicative.

L'approccio dovrà tenere in conto i diversi aspetti del problema, come, per citarne solo alcuni, la differenziazione tra Nord e Sud (sia in Italia, sia in Europa), tra studi singoli, associati (o società di ingegneria), tra esigenze del professionista (chiarezza ed equilibrio), del committente (certezza e completezza), della società (qualità), tra prestazioni generiche e specialistiche.

Il primo nodo che viene al pettine è quello delle **campo di applicazione**.

La tariffa italiana (L143/49) copriva solamente una parte delle competenze degli ingegneri e architetti: essa includeva praticamente tutte le attività che fanno capo alla legge sui lavori pubblici, come edilizia e infrastrutture, nonché una serie di opere che fanno capo ad una committenza privata tradizionale, come gli impianti industriali e le attrezzature relative.

Apparentemente restava esclusa la gran parte delle attività che vengono svolte per le grandi società (informatica, chimica, fisica nucleare, aerospaziale) e forse anche delle attività di processo.

Sembra ragionevole assumere che, nell'intento del legislatore del 1943, la tariffa controllata dovesse riguardare solo i campi delle opere pubbliche e quello della medio-piccola committenza privata; infatti nel primo caso c'è la necessità, da parte della pubblica amministrazione, di avere una certezza dei costi in sede di pianificazione, nel secondo si riscontra la massima asimmetria informativa tra il professionista e il cliente, e pertanto il formatore avrebbe inteso fornire un elemento di supporto al cliente. Osserviamo che anche le Linee Guida FIDIC si occupano di lavori inerenti all'”**ambiente costruito o naturale**” e che il DNR 2005 parla di attività relative a pratiche “catastali”, con ciò lasciando intravedere una implicita delimitazione del campo di applicazione. Tuttavia non si vede perché, in un campo liberalizzato, si debba fare differenza tra prestazioni rese nell'edilizia e nell'informatica e pertanto il nostro documento cercherà di fornire strumenti tali da consentire una omogeneizzazione dei compensi nei vari settori predetti.

Il secondo nodo riguarda la specifica dei **contenuti della prestazione**: indicativamente si dovrebbe prevedere un elenco, sul tipo di quello previsto dalla **legge 109 e dal DPR 554** per i lavori pubblici, con qualche chiarimento in più, perché ancora si riscontrano discrepanze di interpretazione sul livello di dettaglio delle singole fasi progettuali.

Il terzo nodo è quello di prevedere una **flessibilità territoriale** della remunerazione, per poterla adattare alle diverse realtà in sede locale. Indicativamente potrebbero esser i Sindacati e gli Ordini provinciali (o le Regioni) a definire il valore della remunerazione oraria di riferimento.

Il quarto aspetto cardine è quello della **quantificazione** della parcella: si ritiene che l'importo della remunerazione non possa essere legato ad una prestazione generica,

Aderente

Associato

ma solo al dettaglio delle prestazioni fornite ed al relativo impegno orario. In questo modo si dovrebbe evitare di assumere contratti palesemente sottostimati, e insieme si potrà garantire al committente che, con tale importo, egli potrà ottenere una prestazione completa.

Si pone infine il quinto, e forse più importante, nodo, che è quello delle **condizioni al contorno**.

La tariffa minima inderogabile non ha alcun senso, ovvero rischia di avere implicazioni negative, in un contesto in cui non esista un puntuale e rigido **controllo della qualità della prestazione**.

Tutti i professionisti hanno interesse affinché l'unico tipo di prestazioni di cui si parla e si negozia sia costituito da una prestazione completa e qualitativamente ineccepibile, con adeguati istituti normativi, nonché incentivi e penali, atti a garantirlo. In questo contesto non si darebbe spazio alla concorrenza al ribasso senza limiti, e si finirebbe anche per "educare" la mentalità di tutti i committenti, inclusi i privati e le piccole amministrazioni, ad esigere servizi "di qualità".

Aderente

Associato

PROPOSTA DI NUOVI CRITERI DI REMUNERAZIONE

Il recente documento DNR 2005 (redatto dalle associazioni di architetti e ingegneri olandesi) suggerisce 3 modalità alternative, per remunerare i servizi professionali:

- a percentuale sul valore delle opere
- a costo orario
- a forfait fisso

Sembra ragionevole mantenere la flessibilità tra più sistemi e si suggerisce che la scelta tra di essi sia effettuata dal committente in sede di gara (per le opere pubbliche), ovvero insieme al professionista (per le opere private).

In ogni caso il criterio sarà conforme alle linee guida esposte nei paragrafi seguenti.

1. REMUNERAZIONE A PERCENTUALE

Numerosi paesi europei utilizzano tabelle a percentuale per la remunerazione delle prestazioni professionali.

Negli ultimi anni, tuttavia, nessuna delle tabelle a percentuale è stata aggiornata, anche in relazione ad alcune sentenze di infrazione contro le associazioni professionali che le applicavano.

L'unica tabella che ci risulta sia stata rivista di recente è quella dello stato di Washington (USA-1998), predisposta congiuntamente dalle autorità statali e dalle associazioni di architetti e ingegneri. Prendendo spunto da questa, il prof Carr della Cornell University (USA) conferma la utilità (2003) di simili tabelle di riferimento e propone una formula per il compenso dei servizi "basici":

$$K=1,25/(\log C)^{1,5}$$

Ove K è il compenso in percentuale e C è il costo in dollari (che potrebbe tramutarsi in euro, nella trasposizione europea).

Anche Carr condivide la convinzione che le diverse situazioni all'interno dei singoli progetti debbano portare a coefficienti correttivi rilevanti nei singoli casi.

Abbiamo predisposto una ipotesi di remunerazione che prevede un compenso base e diversi parametri correttivi o integrativi.

Per esempio, si propone che il coefficiente K sia variabile tra 0,9 e 1,45, in relazione alla tipologia di opera, come edifici (1,25), infrastrutture puntuali (1,45), infrastrutture a rete (0,9). Per tutte le opere si prevedono coefficienti di adeguamento per la complessità del progetto, che coprono la presenza di sisma, di locali interrati o di terreni acclivi, il caso del restauro, il progetto di interni. Incrementi specifici sono legati alla urgenza con cui è richiesta la consegna del progetto.

Aderente

Associato

Determinato il corrispettivo totale per l'opera, si forniscono parametri per suddividere l'importo tra le varie discipline e le varie fasi.

La tabella dell'allegato A espone i criteri principali per la determinazione del corrispettivo e fornisce un esempio di calcolo.

2. REMUNERAZIONE A COSTO ORARIO

Per valutare la remunerazione in questo modo, occorre innanzitutto determinare i costi orari unitari dei singoli professionisti, ovvero quelli medi dello studio, e quindi calcolare il numero di ore/uomo necessarie per svolgere la prestazione.

La prima operazione deve tenere conto di tutti gli elementi costitutivi del costo industriale, come la formazione, il coordinamento, i costi di sede e attività.

Per individuare i costi orari di una attività professionale si può partire dal costo annuo dei collaboratori, che vengono suddivisi in 4 categorie convenzionali, in funzione della esperienza o del ruolo:

4 junior : esperienza 0 - 2 anni, ruolo esecutivo

3 senior : esperienza 5 - 7 anni, autonomia progettuale

2 responsabile: esperienza 10 - 15 anni, responsabile operativo

1 direttore : esperienza 25 anni, ruolo gestionale

A titolo di esempio la categoria 4 può rappresentare un giovane con contratto di formazione, o un neo-laureato senza esperienza.

E' ovvio che possono essere definiti livelli intermedi o classificazioni più precise, ma questo esula dalla presente necessità di stabilire un criterio semplice e convenzionale.

Ogni collaboratore può essere remunerato con modalità diverse, indicativamente con il contratto collettivo degli studi professionali, ovvero come collaboratore a contratto, ovvero con altre forme intermedie.

A prescindere dall'aspetto contrattuale, alle categorie si attribuisce un costo annuale, che può essere tramutato nell'equivalente percepito mensilmente dal collaboratore.

Nell'ambito di uno studio organizzato, ovvero di una progettazione integrata, il costo complessivo della prestazione deve partire da questo costo di base (detto H), ma deve includere anche una serie di altri fattori, che sono valutati come incremento percentuale del costo orario di base.

Si tratta di :

- **costi di formazione (F)**: includono la partecipazione a corsi, convegni, seminari, lo studio di nuove norme o software e simili. Sono assunti mediamente pari al 10 % di H (variabile da 8% a 12%).

- **costi di coordinamento (C)**: includono le attività pre-contratto (promozione), le riunioni di gestione e di qualità, il recupero dei crediti. Sono assunti mediamente pari al 20 % di H (variabile da 15% a 25%).

Aderente

Associato

- **costi indiretti (I):** includono i costi di segreteria e logistica (12%), fitto (40%), ammortamenti di hardware, software, arredi (12%), consulenti (4%), assicurazioni (10%), trasporti (8%), copie (4%), abbonamenti (4%). Sono assunti mediamente pari al 75% della somma di $H + F + C$ (variabile da 60% a 90%).

In prima approssimazione, dopo l'applicazione dei predetti coefficienti di amplificazione, si potrebbero assumere le seguenti forchette per i costi orari:

- junior: da 15 a 25 €/h
- senior: da 26 a 40 €/h
- responsabile: da 45 a 60 €/h
- direttore: da 70 a 100 €/h

Parametri di produzione

Per una corretta pianificazione e preventivazione è opportuno predisporre un completo elenco degli elaborati.

Per determinare il costo presunto di una prestazione occorre moltiplicare il costo orario medio per il numero di ore stimate per ogni singolo elaborato.

Si suddividono gli elaborati in:

- disegni
- calcoli
- relazioni
- computi
- specifiche

Per ogni elaborato, si valuta quale sia ragionevolmente il carico di lavoro nelle varie fasi del processo produttivo, come la concezione, la elaborazione (disegno, calcolo), il controllo, la emissione.

Pianificazione

Per avvicinarsi alla negoziazione occorre predisporre un elenco degli elaborati, da produrre nelle diverse fasi del servizio di progettazione.

Ad ogni elaborato si attribuisce il relativo carico di ore, scelto con adeguato criterio tra il minimo ed il massimo, quindi si calcola la somma delle ore e si moltiplica per il valore dell'ora media. Si ottiene quindi il valore totale dei servizi al quale vanno aggiunti gli eventuali costi per trasferte, per assicurazioni, per prestazioni speciali (plastici, sondaggi, indagini etc.). Ove si operi a consuntivo, sarà sufficiente avere tenuto la contabilità delle ore effettivamente impegnate e ripartirle sui vari elaborati.

Le tabelle dell'allegato B sono riferite ad un esempio generico, ma forniscono una indicazione del livello di dettaglio al quale è opportuno giungere, sia per stabilire un preventivo, sia per controllare un consuntivo.

La tabella dell'allegato C fornisce un metodo per la determinazione del costo orario dei professionisti e del relativo prezzo di vendita.

Nelle tabelle dell'allegato D si presenta il caso di un edificio a tre piani, con superficie complessiva di circa 3.000 mq, e si forniscono il numero minimo e

Aderente

Associato

massimo di ore preventivabili, sulla base di un sommario elenco degli elaborati. La calibratura tra i valori minimo e massimo dovrà essere collegata alle effettive complessità presentate dall'edificio, ovvero dalla situazione al contorno (fondazioni, lotti adiacenti), ovvero dalle condizioni contrattuali (urgenza, coordinamento complesso etc).

3. REMUNERAZIONE A FORFAIT FISSO

Una valutazione dell'importo di remunerazione deve necessariamente essere fatta sulla base di un metodo analitico. Si suggerisce che essa sia basata su entrambi i metodi precedenti (a percentuale e a costo orario) e che sia legata comunque al costo preventivo delle opere.

Tale valore deve essere condiviso dal committente e dal professionista.

In questo caso si suggerisce che sia attivato un unico incarico di servizi integrati, ad un unico professionista, e che sia soggetto ad un meccanismo di premio.

Laddove il professionista riesca a contenere i costi al di sotto del preventivo di progetto (da verificare alla fine dei lavori), egli avrà diritto ad un premio, proporzionato al minore costo (indicativamente il 10%).

L'allegato E fornisce un esempio di calcolo della remunerazione.

Aderente

Associato

ALLEGATO A

CRITERI DI DETERMINAZIONE DEL COMPENSO A PERCENTUALE

(si veda la tabella)

Si riporta un esempio di calcolo della remunerazione per un progetto semplice, cioè di una palazzina di tre piani fuori terra, per un totale di 3.000 mq.

In prima approssimazione si ipotizza che il valore di tali opere sia di 1.000€/mq e che il valore totale sia così ripartito.

- opere civili: 1.000.000€
- opere strutturali: 1.000.000€
- impianti idrici: 250.000€
- impianti meccanici: 350.000€
- impianti elettrici: 400.000€

Per il valore opere di 3.000.000€ si ottiene un coefficiente:

$K = 1,25 / (\log C)^{1,5} = 1,25 / (\log 3.000.000)^{1,5} = 1,25 / 16,48 = 0,075$ pari al 7,5%
e una remunerazione:

$R = K \times C = 0,075 \times 3.000.000 = \mathbf{227.000€}$

Questa sarebbe così suddivisa:

- progetto architettonico: $R_a = 0,35 \times 227.000 = 79.450€$
- progetto strutture e geotecnica: $R_{sg} = 0,34 \times 227.000 = 77.180€$
- progetto impianti civili: $R_i = 0,27 \times 227.000 = 61.290€$
- progetto sicurezza: $R_{ss} = 0,04 \times 227.000 = 9.080€$

Si ipotizza ora che l'opera presenti alcuni elementi specifici, in particolare:

- esistono locali interrati: +10%
- si tratta di ristrutturazione: +20%
- il progetto è richiesto in meno di 4 mesi: +10%
- variazioni +40%

I valori relativi diventano:

$R = \mathbf{317.800€}$

di cui:

- progetto architettonico: $R_a = 0,35 \times 317.000 = 111.230€$
- progetto strutture e geotecnica: $R_{sg} = 0,34 \times 317.000 = 108.050€$
- progetto impianti civili: $R_i = 0,27 \times 317.000 = 85.800€$
- progetto sicurezza: $R_{ss} = 0,04 \times 317.000 = 12.700€$

Aderente

Associato

ALLEGATO B

ELENCO DEGLI ELABORATI

(si vedano le tabelle B1, B2, B3)

Le tabelle sono riferite ad un esempio generico, ma forniscono una indicazione qualitativa e quantitativa, specialmente per definire il livello di dettaglio al quale è opportuno giungere, sia per stabilire un preventivo, sia per controllare un consuntivo.

Aderente

Associato

ALLEGATO C

CRITERI DI VALUTAZIONE DEI COSTI ORARI

(si veda la tabella)

A titolo di esempio, per un collaboratore giovane, un dipendente di livello 3 percepisce uno stipendio mensile di 1.198 Euro (pari a un costo annuo per la società di 24.819 euro), mentre un collaboratore a contratto espone una fatturazione mensile di 1.754 Euro (pari ad un costo annuale per la società di 24.161 Euro).

Oppure, per un collaboratore senior, un dipendente quadro percepisce uno stipendio mensile di 1.687 Euro (pari a un costo annuo per la società di 34.990 euro), mentre un collaboratore a contratto espone una fatturazione mensile di 2.363 Euro (pari ad un costo annuale per la società di 32.133 Euro).

Una volta definiti i livelli convenzionali, in termini di costo annuo, si determina il costo base sull'ora, dividendo per 1936 (pari a 22 giorni lavorativi da 8 ore per 11 mesi).

Questi costi corrispondono ad una remunerazione oraria "in tasca" al singolo professionista che varia da un minimo (per junior) di 8 Euro/ora a un massimo (per direttore) di 43 Euro/ora.

Ricordiamo i costi accessori :

- **costi di formazione** (F): variabili da 8% a 12%

- **costi di coordinamento** (C): variabile da 15% a 25%

- **costi indiretti** (I): variabili da 60% a 90%

Si osserva che il costo orario, integrato con i parametri medi predetti, assume valori compresi tra 17,8 (livello 4) e 41,0 (quadro). Il campo di variabilità (adottando i parametri minimi e massimi) prevede i seguenti intervalli:

4 : da 16,9 a 18,8

3 : da 27,6 a 30,7

2 (Quadro): da 38,9 a 43,3

La remunerazione cambia sostanzialmente se si tratta di un direttore generale o di un socio attivo, per i quali si possono dare valori solo indicativi:

1 (Dirigenza): da 93,4 a 104,0

Al di là dei ruoli assegnabili in sede di pianificazione negli studi, non sempre è possibile utilizzare esattamente i collaboratori previsti e pertanto è utile fare riferimento alla composizione dell'ora media dello studio.

Indicativamente questa è composta da:

- junior (4) 38% (variabile da 30% a 46%)

- senior (3) 38% (variabile da 30% a 46%)

- responsabile (quadro) 14% (variabile da 10% a 18%)

- direttore (dirigente) 10% (variabile da 6% a 14%)

Il costo dell'ora media assume allora il valore normalmente intorno a 35 €/h, con una variabilità (secondo i parametri minimi e massimi) di :

Aderente

Associato

KH max = 30 €/h

KH min = 40 €/h

A questo punto occorre tenere conto anche della tassazione e dell'utile che si vuole ottenere (si consideri che normalmente si deve mirare ad un 20%, per restare a fine anno con un 10% (detratte le promozioni, gli insuccessi, gli oneri accessori.....).

Indicativamente il prezzo di vendita dell'ora media può essere compreso tra 50 e 70 €/ora.

Aderente

Associato

ALLEGATO D ESEMPIO DI ANALISI DEGLI ELABORATI

Disegni, relazioni, computi e specifiche

In prima approssimazione si fa riferimento a tavole di formato A1, con una striscia verticale larga 21 cm dedicata alla targhetta e alle note. Si suddivide la attività di produzione secondo le sue categorie principali:

- concezione (schizzi preparatori, ricerche, riunioni, analisi)
- elaborazione (grafica, scrittura, calcolo)
- controllo (formale e sostanziale)
- emissione (preparazione delle copie, trasmissione, revisioni)

Per quanto riguarda i singoli elaborati essi vengono ripartiti convenzionalmente secondo la casistica più frequente.

Architettonico

- planimetrie d'insieme
- piante
- sezioni, prospetti
- dettagli
- relazione generale
- computo, specifiche

Strutturale

- piante delle opere esterne
- pianta delle fondazioni
- carpenteria di piano
- armature/dettagli dei nodi
- sezioni
- dettagli
- relazione sulle strutture, fondazioni e materiali
- relazione sui calcoli
- computo, specifiche

Impianti

- piante d'insieme
- piante di dettaglio
- reti
- nodi
- dettagli
- relazione sul sistema
- calcoli
- computo, specifiche

Geotecnica

Aderente

Associato

- indagini
- calcoli
- relazione

Sicurezza

- piano sicurezza
- fascicolo
- manutenzione
- computo

Si riporta in allegato un esempio di calcolo degli elaborati effettivi e della relativa remunerazione per un progetto semplice, cioè la solita palazzina di tre piani fuori terra, per un totale di 3.000 mq.

L'analisi degli elaborati e il costo dell'ora media forniscono una remunerazione:

R= 251.000€

Questa risulta così suddivisa:

- progetto architettonico:	Ra= 76.180€
- progetto strutture e geotecnica:	Rsg= 91.780€
- progetto impianti civili:	Ri= 44.240€
- progetto sicurezza:	Rss= 12.270€
- accessori a rimborso	Rr= 11.960€

Aderente

Associato

ALLEGATO E

RAFFRONTO TRA DIVERSI METODI DI CALCOLO DELLA REMUNERAZIONE

TARIFFA MINIMA INDEROGABILE

Si calcola il valore della previgente tariffa minima inderogabile, per il medesimo esempio di palazzina con tre piani fuori terra, con superficie totale di 3.000 mq.

In prima approssimazione si ipotizza che il valore di tali opere sia di 1.000€/mq e che il valore totale sia così ripartito.

- opere civili: 1.000.000€
- opere strutturali: 1.000.000€
- impianti idrici: 250.000€
- impianti meccanici: 350.000€
- impianti elettrici: 400.000€

I valori delle tariffe per le diverse prestazioni, nel caso di cliente privato, sono i seguenti:

- progetto architettonico: 51.745€
- progetto strutture e geotecnica: 47.280€
- progetto impianti civili: 74.460€
- progetto sicurezza: 22.840€

per un totale di R=**196.325€**

TARIFFA A PERCENTUALE PER PRESTAZIONE UNICA

Si è visto (all A) che la remunerazione sarebbe così suddivisa:

- progetto architettonico: Ra= 111.230€
- progetto strutture e geotecnica: Rsg= 108.050€
- progetto impianti civili: Ri= 85.800€
- progetto sicurezza: Rss= 12.700€

per un totale di R=**317.800€**

TARIFFA A COSTO

Si è visto (all B e C) che la remunerazione sarebbe così suddivisa:

- progetto architettonico: Ra= 76.180€
- progetto strutture e geotecnica: Rsg= 91.780€

Aderente

Associato

- progetto impianti civili:	Ri= 44.240€
- progetto sicurezza:	Rss= 12.270€
- accessori a rimborso	Rr= 11.960€
per un totale di R= 251.000€	

TARIFFA A FORFAIT FISSO

Si potrebbe ipotizzare di concordare un valore medio tra le i preventivi a percentuale e a costo, pari a:

$$(317.000 + 251.000\text{€})/2 = 284.000\text{€}$$

In tale caso, se il costo delle opere a consuntivo fosse inferiore a 3.000.000, si applicherebbe un premio per il professionista pari al 10% del risparmio; supponiamo che il costo risulti essere di 2.700.000€, la parcella sarebbe allora incrementata di un premio di 30.000€e diventerebbe pari a:

$$R=284.000\text{€} + 30.000\text{€} = \mathbf{314.000\text{€}}$$

CONSIDERAZIONI

Si osserva che il valore della tariffa minima inderogabile è in ogni caso inferiore a tutti gli altri valori, ottenuti con metodi alternativi.

Si nota altresì come il metodo a forfait con premio coinvolga anche il progettista nel perseguimento dell'obiettivo del committente.

E' chiaro che un tale meccanismo può essere attivato esclusivamente in regime di totale validazione dei progetti.

Aderente

Associato