

Ordine degli Architetti Pianificatori, Paesaggisti e Conservatori
della Provincia di Monza e della Brianza

COMUNICAZIONE EFFICACE DA ARCHITETTO AD IMPRENDITORE



APPROCCIO AI SISTEMI PAESE ESTERI

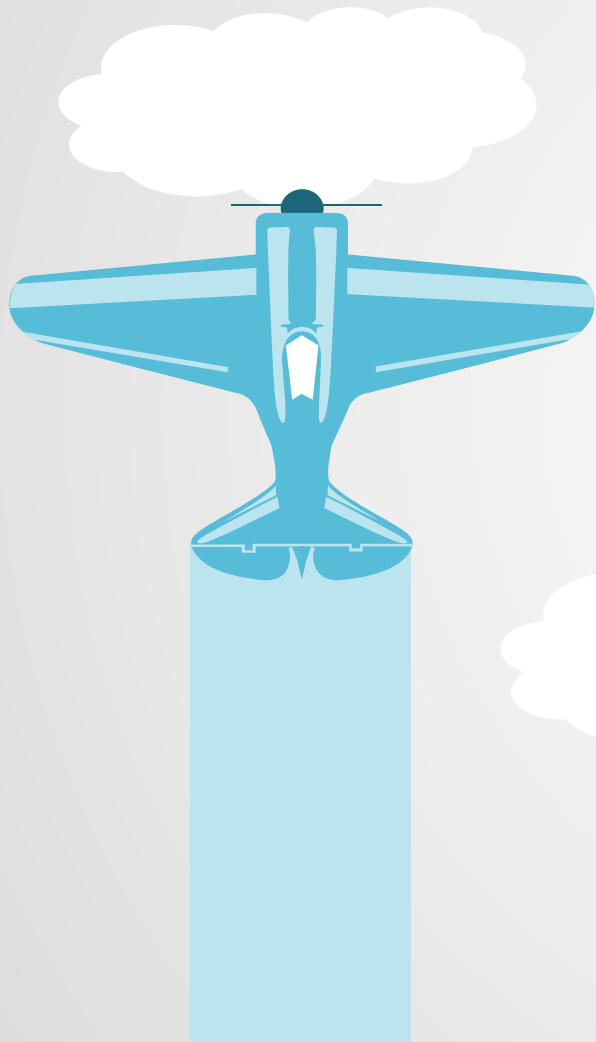
APPROCCIO AI PAESI ESTERI

- 1- Comprendere i mercati esteri extra UE
- 2- La ricerca di opportunità all'estero
- 3- Il caso dei paesi arabi del Golfo
- 4- L'esempio del Qatar: Costituzione di Società di Ingegneria e la figura dello Sponsor

IL PROGETTO NEI PAESI EMERGENTI

- 1- Acquisizione della commessa e possibili attività nel GCC
- 2- Il concept
- 3- La progettazione definitiva ed esecutiva - firma del progetto
- 4- Il Project Management

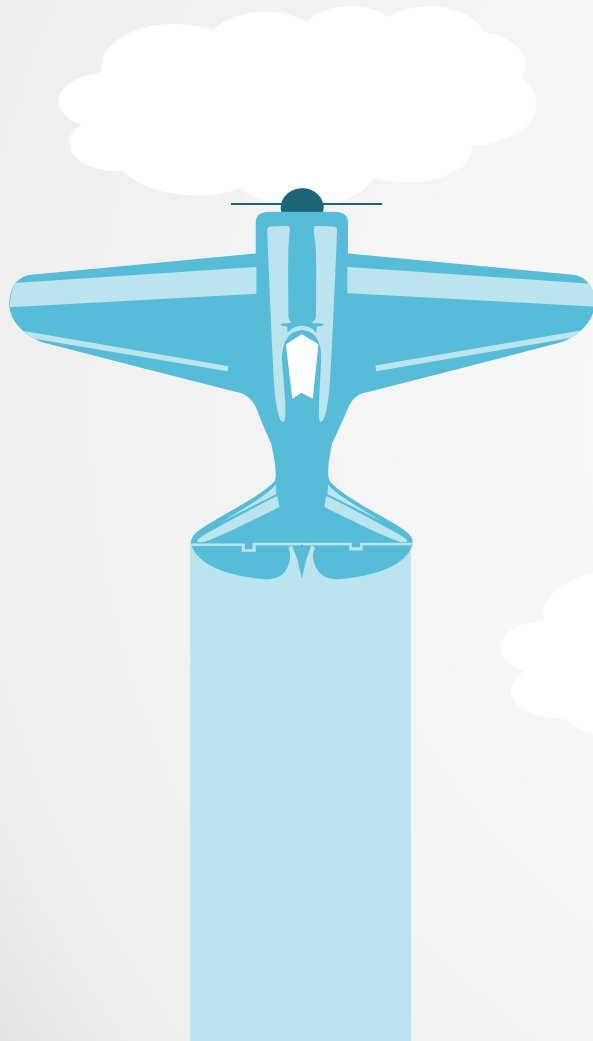
COMPRENDERE I MERCATI EXTRA UNIONE EUROPEA



MACRO PUNTI DI COMPLESSITA' DEI MERCATI

- CREDIBILITA' E REPUTAZIONE
- COMPrensIONE DEL MERCATO
- SERVIZIO AL CLIENTE "ASSISTENZA" QUALIFICATA
- COSTI DI VIAGGI & SOGGIORNI
- IL PROBLEMA DELLA DIMENSIONE DEI PICCOLI MEDI STUDI / SOCIETA' DI INGEGNERIA
- PREVEDERE STABILI ORGANIZZAZIONI NEL PAESE
- LA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

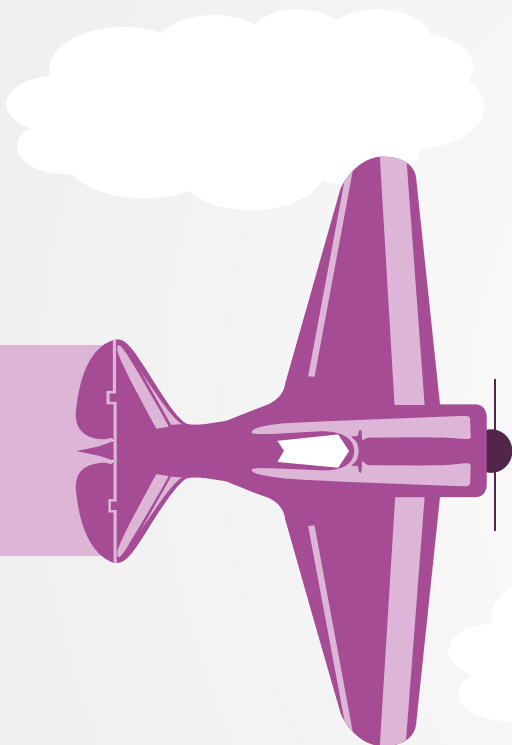
COMPRENDERE I MERCATI EXTRA UNIONE EUROPEA



GLOBALIZZAZIONE OPPORTUNITA' E MINACCE

- CI SONO MOLTI PIU' CONCORRENTI CHE COPIANO I PRODOTTI / PROGETTI ITALIANI - SFRUTTANO IL **BRAND ITALIA**
- LE AZIENDE ITALIANE NON SI SONO PROTETTE SUI MARCHI E MODELLI
- I PICCOLI E MEDI STUDI ITALIANI SONO **SOVRASTATI** DALLE **SOCIETA' ESTERE** IN TERMINI DI FORZA LAVORO
- SONO NECESSARIE LE **RETI** PER AUMENTARE IL «PESO SPECIFICO»
- NELLE AREE EXTRA UE LA QUOTA EXPORT E' CRESCIUTA DAL 35% NEL 2008 AL **43% NEL 2013**
- I MERCATI EMERGENTI SONO SPESSO **GRANDI OPPORTUNITA'** IN PARTE PERDUTE PER LA **MANCANZA DI UN SUPPORTO** DAL GOVERNO NAZIONALE AL CONFRONTO CON GERMANIA, FRANCIA, GRAN BRETAGNA

RICERCA DI OPPORTUNITA' SUL MERCATO ESTERO



I PRIMI PASSI

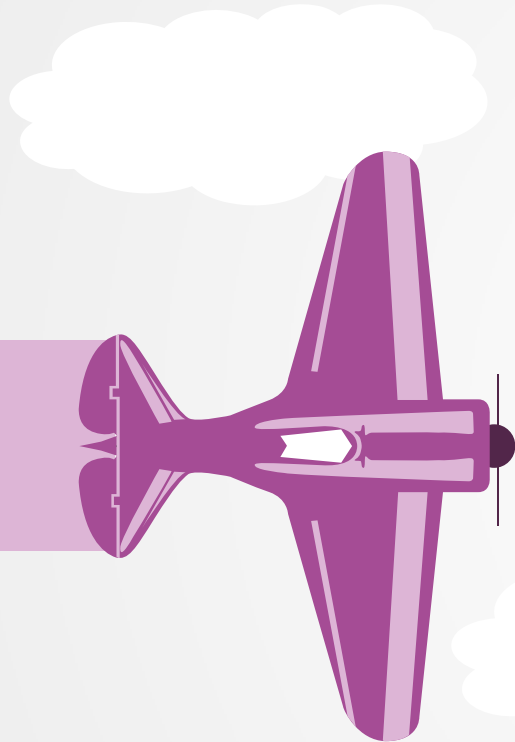
PARTECIPAZIONE A **CONVEGNI** PER ACQUISIZIONE
MACRODATI SUI PAESI EMERGENTI

INDIVIDUAZIONE DI UN **AREA GEOGRAFICA**
Una, due al massimo, distanza = tempo + denaro

MISSIONI IN LOCO CON **ICE - CCIAA - ORDINI PROF.**
Partecipare ad incontri direttamente con operatori locali

MISSIONI IN LOCO AFFIANCANDO **AZIENDE** CON LE QUALI
SI HA RAPPORTO FIDUCIARIO

RICERCA DI OPPORTUNITA' SUL MERCATO ESTERO



PROBLEMATICHE PRINCIPALI

LINGUA - Conosco veramente a livello medio/alto una lingua straniera, possibilmente l'inglese, che mi permetta di discutere di temi commerciali e tecnici ?

VIAGGI - Sono disposto ad affrontare viaggi medio/lunghi, con una certa frequenza o addirittura risiedere all'estero ?

COSTI - Possiedo il capitale necessario per poter fare questo tipo di investimento ?

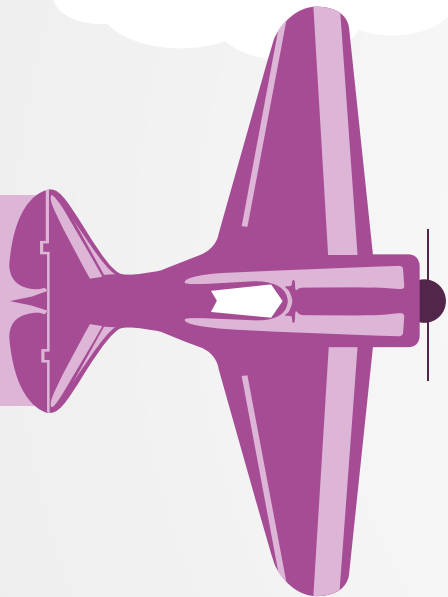
SERVIZI E APPROCCIO AL MERCATO ESTERO - Quali servizi mi propongo di offrire e sulla base di questi come potrei approcciare il mercato estero?

INDIVIDUAZIONE DEL PAESE IN CUI INVESTIRE - Dove investo e perché ?

INDIVIDUAZIONE DELL'OGGETTO DELL'ATTIVITÀ E ITER PER LA COSTITUZIONE DELLA SOCIETÀ ALL'ESTERO, in termini di:

- Soggetti investitori (italiani e locali – ad esempio nei paesi arabi, a meno di condizioni particolari, serve uno sponsor/partner)
- Individuazione iter autorizzativo e burocratico per costituzione società
- Pianificazione temporale ed economica - il Business Plan
- Eventuale finanziamento da parte di Banche per il progetto
- Iter burocratico in loco (come seguirlo)

RICERCA DI OPPORTUNITA' SUL MERCATO ESTERO



SERVIZI POSSIBILI PER STUDI DI ARCHITETTURA & SOCIETA' DI INGEGNERIA DI PICCOLE MEDIE DIMENSIONI

Attività di **Consulenza svolta in Italia**, per Investitore o impresa italiana/straniera già operativa all'estero con la quale esiste già un rapporto consolidato e fiduciale. Può essere il caso dello studio di architettura che sviluppa concept o **interior design** per brand del retail che apre negozi all'estero in centri commerciali o studio che fa **progettazione costruttiva** per impresa (più complesso in quanto serve conoscere normativa del loco). Investimento praticamente nullo ma minimo contatto con estero.

Costituzione di **Società di consulenza in loco** – Implica individuazione di un paese specifico nel quale investire, investimento medio/elevato, forte determinazione. Attività possibili: le stesse del caso a) oltre ad attività di **Project & Construction Management** (dove non è necessaria la firma come Ingegnere/Architetto iscritto all'albo locale). Varie possibilità per approcciare il mercato:
Istituzioni – Agenzia ICE – Società di Consulenza – Aziende già presenti sul mercato

Società di Architettura/Ingegneria iscritta all'albo locale

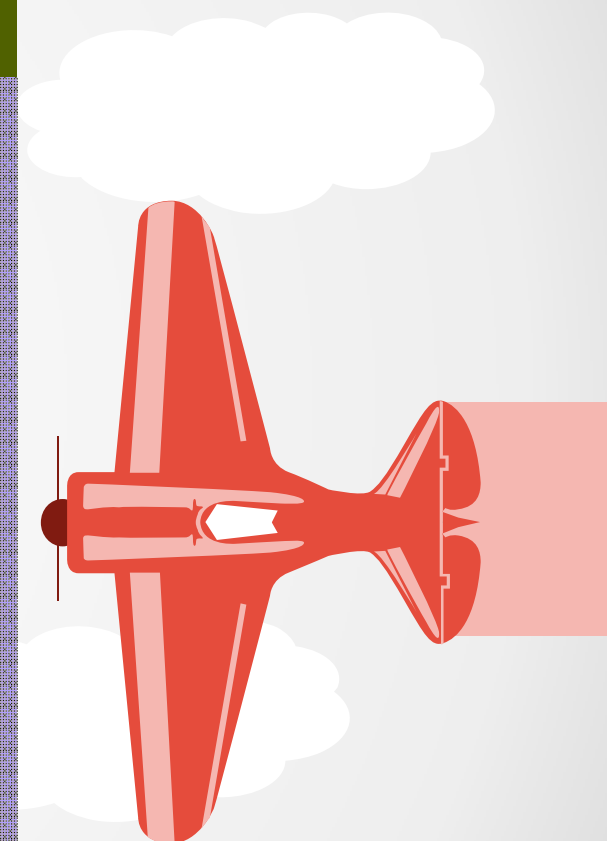
Costituita in loco. Implica generalmente un investimento elevato con tempi lunghi. Consente **progettazione a vari livelli** (es. in Qatar dipende dal "Grado" della Società)

IL CASO DEI PAESI ARABI DEL GOLFO

SCENARIO POLITICO

I sei paesi arabi membri del *Gulf Cooperation Council* (GCC) sono Arabia Saudita, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Oman e Qatar

Le risposte fornite dai potentati del Golfo alle sfide lanciate dalle **primavere arabe** sono state molteplici, ma accomunate, da un lato, dalla chiusura verso ogni tipo di cambiamento e apertura politica, e dall'altro, dal ricorso a imponenti **misure redistributive** volte a soffocare il dissenso interno. Riyadh è stata con tutta probabilità la capitale che ha meglio rappresentato tali tendenze, intervenendo con una serie di misure economiche di enormi proporzioni - due pacchetti finanziari da **130 miliardi di dollari** sono stati approvati a marzo 2011 - che hanno tolto l'ossigeno alle proteste. Al tempo stesso la casa regnante ha dato il via a un giro di vite senza precedenti nei confronti dell'opposizione interna. Il **Bahrain** non è invece riuscito a evitare gli effetti delle primavere, anche a causa di una situazione interna fortemente segnata dalle profonde divisioni tra l'élite **sunnita** dominante e la maggioranza **sciita** della popolazione, in buona parte esclusa dal potere e dai benefici a esso associati. L'Oman insieme al Bahrain è stato destinatario di un pacchetto di aiuti pari a **20 miliardi di dollari** approvato dal Consiglio di cooperazione del Golfo (Gcc) nel 2011 per sostenere i due stati membri dell'organizzazione più in difficoltà.



IL CASO DEI PAESI ARABI DEL GOLFO

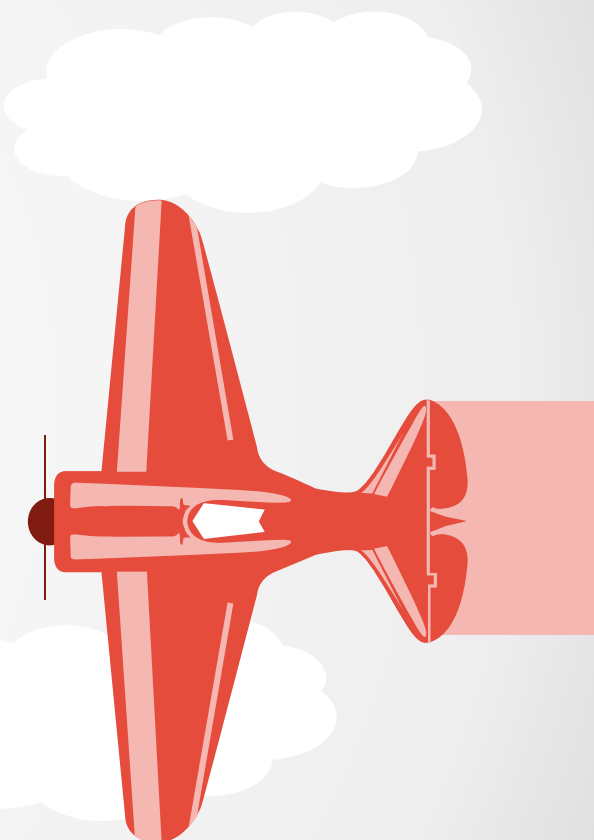
QUADRO ECONOMICO - I

I sei paesi del Gcc hanno sul piano internazionale una importanza strategica superiore al loro peso economico, che è pari a meno del **2% del Pil** mondiale. I pozzi situati in questi paesi forniscono circa:

- il **20% del petrolio** (nel 2013 mediamente 16,6 milioni di barili al giorno)
- il **10% del gas** (nel 2013 mediamente 6,4 milioni di barili di petrolio equivalente al giorno) estratti a livello mondiale.

Grazie alla rilevante capacità di estrazione non utilizzata, soprattutto in Arabia Saudita, gli stessi svolgono un essenziale **ruolo di regolazione del mercato** degli idrocarburi in periodi di tensione.

Negli anni i paesi Gcc hanno accantonato le maggiori entrate petrolifere nei fondi sovrani che hanno una capitalizzazione (2246 miliardi di dollari ad aprile 2014) pari a un terzo del totale mondiale di questa categoria e detengono significative **quote di società e prestiti obbligazionari esteri**, soprattutto dei paesi avanzati.



IL CASO DEI PAESI ARABI DEL GOLFO

QUADRO ECONOMICO - II

Per la loro posizione geografica, sono un cruciale punto di transito del commercio internazionale, soprattutto quello tra l'Asia, l'Europa e l'Africa, e ospitano importanti **hub internazionali** di servizi finanziari, commerciali e di trasporto.

Nell'ultimo decennio i paesi Gcc hanno registrato un tasso di crescita medio del **Pil reale del 6,7%**, leggermente superiore al dato medio di crescita del totale delle economie dei paesi emergenti (6,4%) e pari a **più di quattro volte** l'espansione media del Pil nelle economie avanzate (1,6%).

La dinamica del Pil nei paesi Gcc è stata particolarmente sostenuta nel quinquennio **2004-08 (8,3% il tasso medio di crescita)** beneficiando del sensibile rialzo del prezzo del petrolio.

Lo sviluppo delle **attività non-oil**, che nel quinquennio hanno registrato un **tasso di espansione medio a due cifre (10,9%)**, ha riguardato in primis i servizi di **trasporto** e comunicazione, finanziari, **turistico conferenzieri** e l'**immobiliare** sia residenziale-turistico sia uffici.



QATAR - COSTITUZIONE DI SOCIETA' DI INGEGNERIA E LA FIGURA DELLO SPONSOR

PREMESSE

In generale si presenta come elemento comune nei vari paesi la necessità/obbligo di avere un **Socio locale** (detto **Sponsor**) che detenga una percentuale delle quote societarie (nominalmente in genere non inferiori al **51%**)

Con i «Patti parasociali» l'effettiva quota del socio locale si riduce notevolmente fino ad arrivare anche ad un **effettivo 2-3 %**.

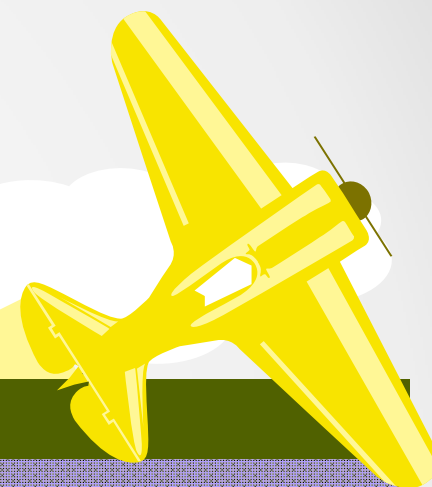
Socio attivo partecipa attivamente alla vita societaria e talvolta apporta capitale

Socio passivo è di fatto un prestanome

Società in "**Free Zone**" con capitale 100 % straniero, non efficaci per progettazione.

FOCUS

- 1- Individuazione della possibile **forma Societaria**.
- 2- Scelta dei **Soggetti investitori** (italiani e locali – nei paesi arabi, a meno di condizioni particolari, serve lo sponsor)
- 3- Individuazione **iter autorizzativo e burocratico** per costituzione società
- 4- Pianificazione temporale ed economica con dettagliato **Business Plan**
- 5- Eventuale finanziamento da parte di **Banche** per il progetto
- 6- Presenza costante in loco



QATAR - COSTITUZIONE DI SOCIETA' DI INGEGNERIA E LA FIGURA DELLO SPONSOR

INDIVIDUAZIONE DELLA FORMA SOCIETARIA

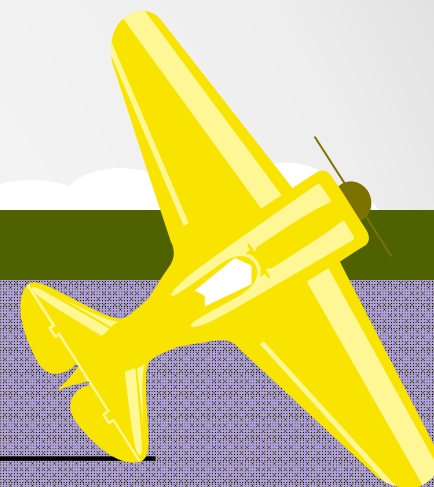
Consulenza svolta direttamente dalla Società/Studio Italiano

Vantaggi

- Approccio **poco rischioso**
- Spesso trattasi di attività legata ad un **singolo contratto** o ad un accordo con Committente noto
- Non implica la permanenza all'estero

Svantaggi

- Generalmente la "presenza commerciale" nel paese estero è **limitata** e quindi non è un vero approccio al "mercato estero"; spesso il **lavoro è fine a sé stesso**.
- **Poca tutela** nel caso di cliente estero (ad esempio nei Paesi del Golfo): può capitare che venga affidato il concept, mentre il resto del progetto (definitivo, esecutivo, Project & Construction Management) venga affidato ad altri studi locali. Talvolta il **concept non viene pagato** e poi il progetto viene messo in competizione con quello sviluppato da altri studi.
Se la logica per il cliente è quella di spendere poco si rischia di **lavorare per niente!**



QATAR - COSTITUZIONE DI SOCIETA' DI INGEGNERIA E LA FIGURA DELLO SPONSOR

INDIVIDUAZIONE DELLA FORMA SOCIETARIA

LLC (**Limited Liability Company**) o WLL (**With Limited Liability**) l'equivalente della S.r.l.

Le LLC (comunemente abbreviate anche in WLL) rappresentano la forma societaria abitualmente utilizzata dagli stranieri che vogliono costituire una presenza stabile in Qatar. Fra le società di capitali qatarine, la WLL è indubbiamente la tipologia societaria che presenta la **maggiore flessibilità** operativa e manageriale, unita al vantaggio della **responsabilità limitata**. Infatti, i soci risponderanno per le perdite solo limitatamente alla loro quota di capitale sociale senza che alcuna responsabilità possa essere loro addebitata se non in casi di frode, colpa grave o nell'eventualità in cui abbiano prestato una garanzia personale per le obbligazioni della WLL. Salvo specifica autorizzazione governativa che viene fornita, sulla base di un esame condotto caso per caso e che necessita di un apposito decreto, **gli stranieri non potranno detenere una quota superiore al 49%** del capitale sociale di una WLL. Il potere del **socio locale** (necessariamente detentore di una quota pari o superiore al **51%**) può essere limitato sia con opportuni inserimenti nello statuto da operare già in fase costitutiva, sia attraverso la stipula di **patti parasociali** ad hoc.

In via generale le WLL presentano i seguenti requisiti:

Capitale sociale minimo: 200.000,00 QR (approssimativamente 50.000 Euro) - **Soci:** da 2 a 50



QATAR - COSTITUZIONE DI SOCIETA' DI INGEGNERIA E LA FIGURA DELLO SPONSOR

FASI PRINCIPALI DI COSTITUZIONE DELLA SOCIETA'

1 - Approvazione del nome della società e del timbro/logo dal Ministero dell'Economia

Si devono presentare tre possibili nominativi per la società unitamente alla bozza dello statuto.

2 - Trasferimento della somma destinata a capitale sociale nel conto corrente bancario - Utilizzabile solo dopo C.L. (punto 4)

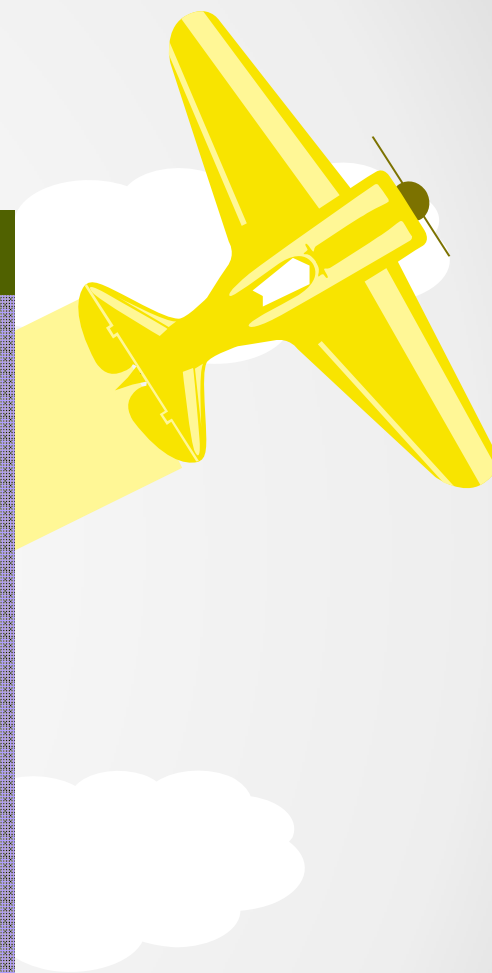
3 - Sottoscrizione dello statuto da parte dei soci

4 - Licenza Commerciale

Necessario Ufficio/sede legale. Il contratto di locazione della sede, la connessione con la rete elettrica e l'acqua devono essere presentate al comune per ottenere la licenza comunale ad esercitare attività d'impresa.

5 - Approvazione della società al Ministero del Lavoro e all'ufficio per l'Immigrazione

Dopo aver ottenuto detti permessi, l'azienda può assumere il proprio personale



QATAR - COSTITUZIONE DI SOCIETA' DI INGEGNERIA E LA FIGURA DELLO SPONSOR

GRADE A

Dopo la costituzione della WLL si esaspera il tema dell'iter burocratico (tempi e costi) in quanto servono

GRADE A - First category

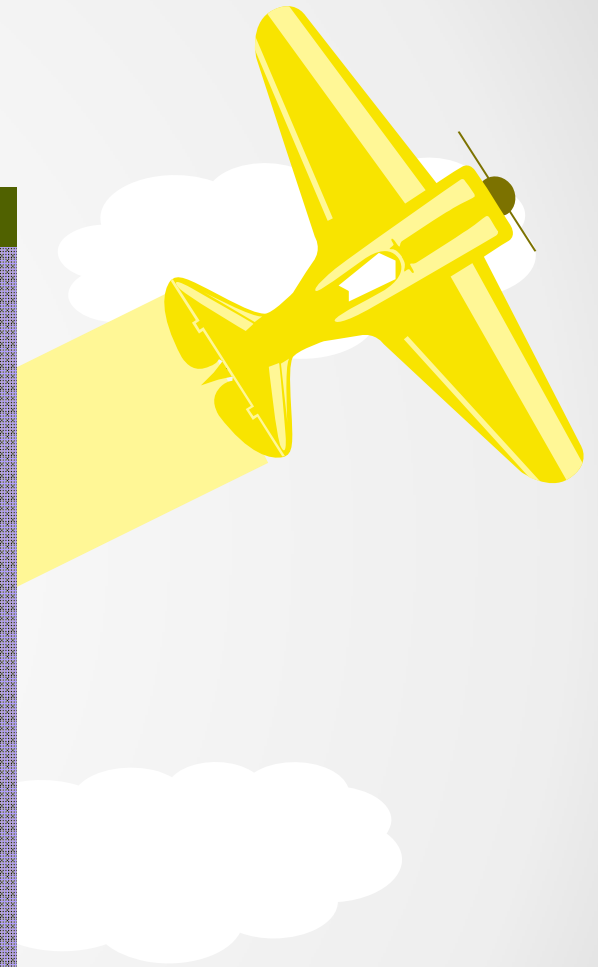
Per ogni settore in cui si vuole «firmare il progetto» servono dei dipendenti professionisti Senior

Ogni professionista deve :

- Ottenere la **Residenza** (esami medici + fedina penale etc)
- Sostenere **Esami** in loco (certificare l'esperienza minimo decennale)
- Iscriversi all'albo

Inoltre la società deve avere:

- Uffici con superficie minimo di 200mq
- Volume di affari non inferiore ai **70 milioni di QAR**
- Assicurazione professionale non inferiore a 2 milioni di QAR



QATAR - COSTITUZIONE DI SOCIETA' DI INGEGNERIA E LA FIGURA DELLO SPONSOR

Local Office (First category)

Insurance value:

(2 Million Qatari Riyals)

The Policy should be issued at State of Qatar and valid for three years

Office space: Office space not less than 200 m²

Business volume allowed:

Project's value	Construction's area
Non-specific	Non-specific

Fees:

Registration	Renewal (after two years)
QR. 15.000 & QR. 2000 per each specialization	QR. 10.000

Technical Staff:

Specialization	Number of Engineers	Years of Experience
Civil	4	10 (First Category)
Architectural	4	10 (First Category)
Chemicals, Petroleum & Gas	4	10 (First Category)
Project Management	3	10 (First Category)
Electricity & Electronics	3	10 (First Category)
Mechanics	3	10 (First Category)
Quantities surveying , Cost Assessment	3	10 (First Category)
Industrial engineering	3	10 (First Category)
Security & Safety engineering	3	10 (First Category)
Communications engineering	3	10 (First Category)

* Required to accomplish a number of projects the total amount of which is not less than (70) million riyals annually, with an exception for the registration at first time.

Local Office (Second category)

Insurance value:

(One Million Qatari Riyals)

The Policy should be issued at State of Qatar and valid for three years

Office space: Office space not less than 120 m²

Business volume allowed:

Project's value	Construction's area
Project value not exceed QR 10 million	Construction's area is not more than 5000 m ²

Fees:

Registration	Renewal (after two years)
QR. 13.000 & QR. 1.500 per each specialization	QR. 8000

Technical Staff:

Specialization	Number of Engineers	Years of Experience
Civil	3	10 (First Category)
Architectural	3	10 (First Category)
Electricity & Electronics	2	10 (First Category)
Mechanics	2	10 (First Category)
Quantities surveying , Cost Assessment	2	10 (First Category)

* Required to accomplish a number of projects the total amount of which is not less than (30) million riyals annually, with an exception for the registration at first time.

Office: 44955488 / 44955555
Fax: 44955988 / 44955979

P.O. Box 22423
<http://www.up.org.qa>

Local Office (Third category)

Insurance value:

(500 Thousand Qatari Riyals)

The Policy should be issued at State of Qatar and valid for three years

Office space: Office space not less than 90 m²

Business volume allowed:

Project's value	Construction's area
Project value not exceed QR 10 million	Construction's area is not more than 2000 m ²

Fees:

Registration	Renewal (after two years)
QR. 10.000 & QR. 1000 per each specialization	QR. 6000

Technical Staff:

Specialization	Number of Engineers	Years of Experience
Civil (except Survey)	1	7 (Second Category)
Architectural (Except Town Planning)	1	7 (Second Category)
Electricity & Electronics	1	7 (Second Category)

Notes for all local offices

- if the office is owned by natural or legal partners, the share of the Qatari partners is not less than 51% and the non-Qatari partners should be registered at the engineers register. (Article 6 of the Law).
- The office may appoint one or more engineers as administration in-charge and authorized signatory of the office.
- The engineer in-charge should have at least ten years' experience (first category).
- The engineer of second class or third class may apply for promotion to a higher category only upon the renewal of the registration, it means after two years.
- The office should be appropriate and Committee should be informed of its address and any change in the address within 30 days from the date of change (article 15 of the Law).
- The registration certificate and any changes thereon should be hung at a visible place in the office (article 22 of the regulation).
- The owners of the consultancy offices, its partners and employees are not allowed to work at the State's departments, public corporations or contracting companies or to deal with the building materials (articles 17 and 18 of the law).
- No assignment from the office license is allowed unless the approval from the Committee is obtained (article 8 of the Law).
- Not work in any specialization or category for which the license is not granted. (Article 7 of the law).
- The office or engineer is not allowed to take any legal procedure against any engineer or office unless the written approval from the Committee is obtained (article 21 of the law).



QATAR - COSTITUZIONE DI SOCIETA' DI INGEGNERIA E LA FIGURA DELLO SPONSOR

PIANIFICAZIONE TEMPORALE ED ECONOMICA – IL BP

Fondamentale pianificare i costi da sostenere anche in termini temporali

Valutare singole voci di costo, gli esborsi relativi e la loro collocazione nel tempo per:

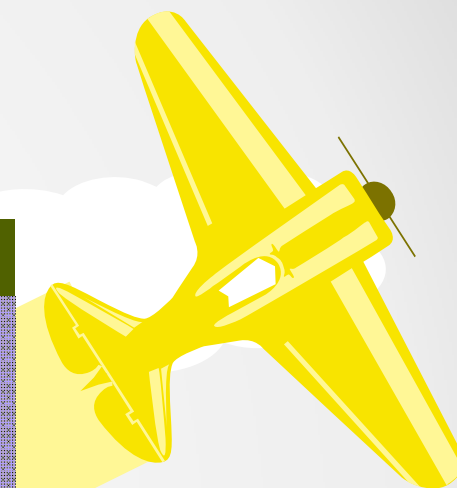
- Costi per costituzione Società
- Costi per **start up** Società in loco (personale, ufficio, alloggio, voli, spese di rappresentanza)

Fissare un limite temporale dell'investimento

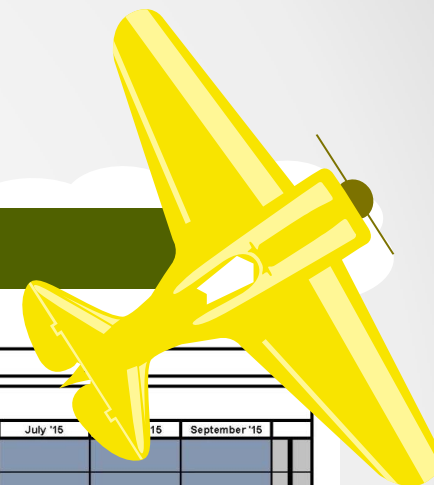
Dalla previsione temporale degli esborsi individuare il tempo limite entro il quale devono iniziare incassi derivanti dall'attività.

In caso di utilizzo totale del capitale sarà necessario fare un "**disaster plan**"

- I Soci devono rifinanziare la Società per proseguire la presenza in loco
- Si abbandona il progetto
- Si individuano soluzioni temporanee a costo "zero"



QATAR - COSTITUZIONE DI SOCIETA' DI INGEGNERIA E LA FIGURA DELLO SPONSOR



TIMELINE - BUSINNES PLAN

Prepared on: 01/08/2014

START-UP AND ANNUAL ECONOMIC COSTS PREVISION - TIMELINE CALCULATION																	
			d-recta - Ru'Ya - EXPECTED START DATE - May 2014														
	ACTIVITY DESCRIPTION	COST (Euro)	August '14	September '14	October '14	November '14	December '14	January '15	February '15	March '15	April '15	May '15	June '15	July '15	August '15	September '15	
Italian partner costs	01 Letter of Intent	DONE															
	02 Due-Diligence	DONE															
	03 Final agreement Trade Contract	IN PROGRESS															
	04 European Architects registration in Qatar (n° 3)	DONE															
	05 European Engineers registration in Qatar (n° 10)	IN PROGRESS															
Italian partner cost 2013/2014																	
Qatar & Italian partners costs	01 Office furniture																
	02 Technical equipmet (laptop, printer, cpu, etc.)																
	03 Fee Office Registration																
	04 n° 4 Structural Engineers (EXAMS procedures - about 15 days)																
	05 n° 6 MEP Engineers (EXAMS procedures - about 15 days)																
	06 Fee Registration per each specialization (n° 4) + Other taxes																
	Pre-Opening Costs																
	01 Rent office expenses, including all facilities																
	02 Staff costs																
	03 Business travel Architects & Engineers																
	04 Legal fees regulated by applicable laws Qatar																
05 Various costs (web-site, representation expenditure, etc.)																	
General Costs per Year																	
First Year - Total Costs																	
SHARING COSTS FOR PARTNERS																	
51%	H.E. SHEIKH H																
39%	d-recta																
10%	arch. Ahmed Z																

Le cifre esposte nel Business Plan sono state mascherate per la versione stampata

Qatari tax legislation not included

ACQUISIZIONE E SVILUPPO DEL PROGETTO

**PROGETTAZIONE E
FIRMA DEL PROGETTO**



IL CONCEPT



**PROJECT
MANAGEMENT**

**ACQUISIZIONE DELLA
COMMESSA**

COMPETENZE E KNOW-HOW DELLO STUDIO ITALIANO

- 1- Considerato il notevole sviluppo nel settore delle costruzioni nel GCC il mercato **offre molte opportunità** sia nel settore dell'architettura che dell'ingegneria
- 2- La **competenza dei professionisti italiani** è indubbia e riconosciuta anche in quei paesi ma la concorrenza è generalmente molto strutturata (in particolare le Società UK e USA)
- 3- Impossibile la **concorrenza dal punto di vista economico** con Studi locali gestiti da professionisti provenienti da paesi in via di sviluppo (India, Egitto, Filippine, ecc.)
- 4- Il contributo dello **Sponsor** nell'azione commerciale in molti casi è minimo se non nullo, ma incide sugli aspetti economici (fee)
- 5- Porre particolare attenzione all'azione dei "**mediatori**"
- 6- Individuare il **settore** nel quale lo Studio Italiano è effettivamente **specializzato** (non paga far finta di saper fare tutto)
- 7- Il "Made in Italy" ha un notevole appeal ma spesso viene percepito come **eccessivamente caro**
- 8- Cercare alleanze con Gruppi, Investitori, Società Italiane **già presenti sul mercato locale**, soprattutto in fase di start up



IL CONCEPT

Lo sviluppo di progettazione limitata al "concept" può essere affrontata dalla struttura italiana **senza necessità di presenza locale** se non saltuaria. In particolare questa è una soluzione che può dare molte soddisfazioni con rischi limitati (se retribuita)

Tale soluzione "organizzativa" presenta tuttavia alcuni limiti:

- Nulla o ridotta presenza in loco con possibile azione commerciale di espansione di fatto non perseguibile
- In caso di rapporto non fiduciario con il cliente rischio di:
 - Concorrenza dal punto di vista "**qualitativo-quantitativo**" con grossi studi di progettazione internazionali;
 - Concorrenza dal punto di vista "**economico**" con studi di progettazione locali;
 - Reiterate richieste da parte del cliente di "**ottimizzazione**" del progetto in cambio di allettanti promesse di incarico successivo;
 - Richiesta di concept già "**ingegnerizzato**" e sviluppabile da altri studi economicamente più concorrenziali;
 - Concept messo in gara **senza riconoscimento economico**.



PROGETTAZIONE E FIRMA DEL PROGETTO

La progettazione definitiva ed esecutiva implica padronanza della lingua inglese e conoscenza della **normativa locale ed internazionale**.

Lo sviluppo di progettazione definitiva ed esecutiva è difficilmente ipotizzabile in assenza di una Società iscritta all'**albo locale**.

La Società di Architettura iscritta all'albo locale :

- è più concorrenziale dello Studio italiano in virtù del **regime fiscale** vantaggioso;
- ha un mercato più ampio in quanto, se accreditato, può **partecipare a bandi** di Enti e Sviluppatori locali;
- può fungere da «**local**» per aziende o **altri studi** europei.

La struttura organizzativa dello Società, per poter essere concorrenziale, implica in genere una compresenza di figure professionali di varia nazionalità, coordinate dal **Management italiano**, che deve garantire la qualità della firma.

La «firma» nel mercato di un paese del GCC può costituire un trampolino per l'acquisizione di commesse anche in altri paesi del Golfo, le offerte possono esse competitive per il costo del lavoro.



PROJECT MANAGEMENT

L'attività di Project Management, intesa come **gestione tecnico-economica** della Commessa **non richiede in genere la "firma"** dello e quindi potrebbe essere gestita (in funzione dei casi) sia con la struttura Italiana che con quelle locali.

Le attività della **fase pre-esecutiva** (Coordinamento progetto, elaborazione budget, pianificazione, preventivazione, gestione gare d'appalto) possono essere **gestite sia dall'Italia** che in loco.

Le attività della **fase esecutiva** (coordinamento cantiere e appaltatori, Construction Management, Controllo quantità e qualità) necessitano di una **presenza assidua** in loco ma possono essere affidati (escluse in genere opere strutturali) anche alla struttura italiana.

Il Project Management di **opere strutturali** richiede Società di Architettura/Ingegneria iscritta all'albo locale.



PROJECT MANAGEMENT

Problematiche nello svolgimento dell'attività con Struttura italiana:

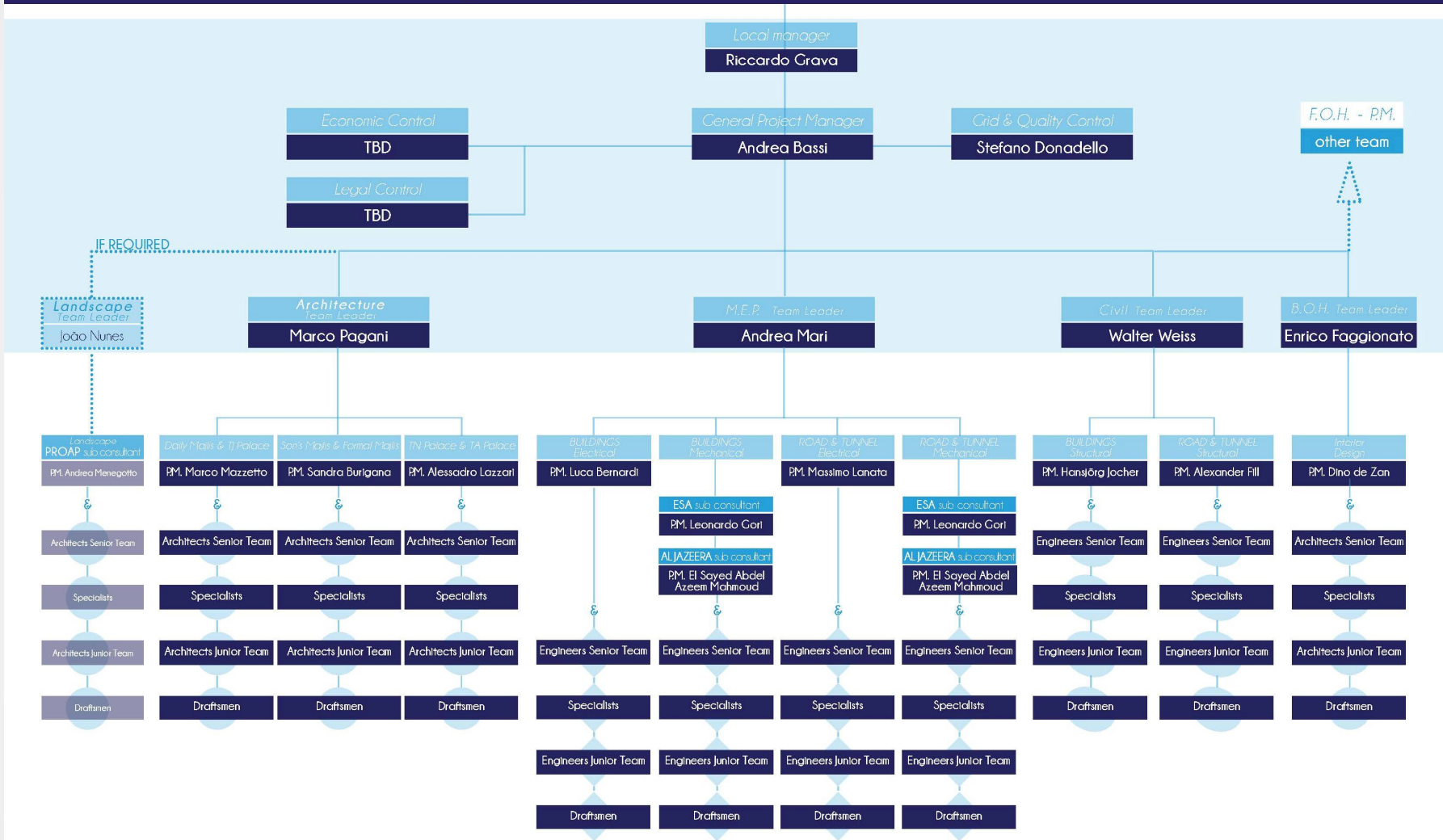
- Soprattutto nella fase esecutiva, dove è necessaria la presenza in loco, costi elevati per viaggi e alloggio e quindi difficoltà ad essere competitivi con strutture locali;
- Non avendo sede legale non si possono emettere **Resident VISA**, quindi in funzione dei tempi di permanenza del personale in loco c'è la necessità di ottenimento di **Business Visa**. Si riesce a lavorare con **Tourist Visa** se si svolge attività saltuaria.

Vantaggi nello svolgimento dell'attività con Struttura locale:

- Maggiore concorrenzialità grazie al regime fiscale locale (ad es. in Qatar l'imposta sul reddito della Società viene applicata unicamente nei confronti della quota di partecipazione estera con un **"Flat rate" del 10%**);
- Possibilità di svolgere attività nei casi in cui è richiesto il "Resident Permit";
- Eliminazione dei costi di viaggio – trasferta.



Ru'ya Team organization for Contraco Emir Palaces Project



Description	quantity n.	Formal Majlis and Daily Majlis	TJ Palace & Son's Majlis	TA Palace	TN Palace	Mosque	Service Compound	Security Guard Accommodation	External works	Support Services, Accommodation and Administration Facilities **
2.1 Concept Design/Concept Design Validation Deliverables:	391 *	21	36	41	15	1	15	26	28	
2.1.1 Generally:	6									
• Concept Design Report: To include vision statement, executive summary, concept strategy, updated project brief, renderings, recommendations, services/systems summaries and control strategy, services/system analysis and selection method, etc.	6	1	1	1	1	1			1	
• Area Calculation: Provide basic area calculations consistent with the level of planning detail and based used on the Client 's requirements (gross area, net area etc.), program and area tabulation categorized by use, floor level, public and support services with efficiencies.										
• Sustainability concept report (QSAS), where applicable.										
2.1.2 Infrastructure Works	7									
• Infrastructure Concept Design Report: Including details of the location and routing of service utilities, primary sub-stations, road layouts and corridors, etc., including, but not limited to, the following:	1									
a. All on- and off-site schedule constraints to achieve the project master schedule supported by research and analysis.										
b. Summary of all discussions with Client and statutory authorities outlining key decisions and input relating to infrastructure development and constraints.										
• Addendums Infrastructure Concept Design Report: report supplementary geotechnical surveys; supplementary topographical surveys; environmental studies, hydrological studies, traffic study assessment, and wind assessment studies	1								1	
• Infrastructure works, Concept drawings, Plan views, elevations and sections	5								5	
2.1.3 Landscape Works (as request)	73									
• Preliminary Plant Palette	5	1	1	1	1				1	
• Conceptual Design Drawings: Showing site, general soft landscape layouts, general hard landscape layout, levels and grading layouts, sections and elevations, services layout, etc.	10	2	2	2	2				2	
• Exterior Perspectives: Illustrations depicting all the major landscape components to convey the character of each area.	26	4	4	4	4				10	
• Preliminary lighting layouts.	5	1	1	1	1				1	
• 3D render presentations boards/ sample Boards with 'look of' images to further describe the design intent: images and samples of proposed items for " mood " and cross referencing to legend and General Layout.	12	2	2	2	2				4	
• Indicative plant list in image boards.	5	1	1	1	1				1	
• Indicative street furniture list in image boards.	5	1	1	1	1				1	
• Quantity of water required per day for irrigation purposes.	5	1	1	1	1				1	
2.1.4 Architectural Works	159									
• Site plan.	8									
• Floor Plans: Conceptual floor plans showing key levels and major program components.	100									
• Exterior elevations.	20									
• Building sections indicating probable floor-to-floor dimensions and relationship of the building levels to the exterior grade.	10									
• Exterior Perspectives: Illustrations depicting all the major project components, massing and each building primary features and entries.	20									
• Immersive Virtual Reality (Real Time Render technology) 6 main buildings/features and entries.	1									
2.1.5 Structural Works	43									
• Buildings, Technical reports (structural and geotechnical design), Packages 1-5	1									
• Buildings, Concept drawings and framing schemes. Plan views, elevations and sections	34									
• Infrastructures, Technical report (structural and geotechnical design)	1									
• Infrastructures, Concept drawings and framing schemes. Plan views, elevations and sections	7									
2.1.6 Electrical Works	3									
• Report on recommended systems and preliminary design parameters.	1									
• IT/telecommunication Systems report on anticipated systems, and preliminary design parameters.	1									
• ELV electrical works	1									
2.1.7 Mechanical Works	2									
• Energy modeling and studies for HVAC system selection.	1									
• Water monitoring, control, catchment, distribution, disposal and saving systems	1									
2.1.8 Interior Design Works (as applicable)	98									
• Material finishes theme options.	0	0	0	0	0		0	0		
• Furnishing (fixed) theme options.	0	0	0	0	0		0	0		
• Preliminary concept and theme proposals of the following:	93	7	21	23	1		15	26		
a. Joinery including internal doors & windows										
b. Sanitary ware and accessories										
c. Hardware										
d. Wall and window covering										
• General Layouts: plans of typical and feature areas, showing floor finishes, fixed furniture, partitions, doors and windows.	0	0	0	0	0		0	0		
• Sample Boards: Images and samples of proposed items, images of spaces for " mood " and cross referencing to legend and general layout.	5	0	1	4	0		0	0		

NOTES

Addition in respect to "PROJECT SPECIFICATIONS VOLUME"

* Includes General Reports which are not specific for Building

** Included in security guard accommodation

architetto marco pagani



m.pagani@d-recta.it
architecture@ruya.qa

Riferimenti

My Vision.Challenges in the Race for Excellence - *Sheik Mohammed bin Rashid Al Maktoum*

Guida paese QATAR - *Rodl & Partners (allegata)*

Le Vilain Petit Qatar - *Jacques-Marie Bourget e Nicolas Beau, ed. Fayard*

www.moi.gov.qa

www.sace.it