



INTERNATIONAL FACILITY MANAGEMENT ASSOCIATION
ITALIAN CHAPTER - MEMBER OF THE EURO FM NETWORK

Contratto FM Il Bollino Blu di IFMA Italia

Prezzi e corrispettivi

Barbara Fagioli – CEG Facility

11 dicembre 2012

CONTENUTI/REQUISITI

10 Temi cardine

Oggetto: il governo delle facility

Flessibilità

Condivisione responsabilità e Partnership

Integrità e Trasparenza

Comunicazione e Informazione

Risorse Umane

Innovazione e miglioramento continuo

Sistema di controllo e Reportistica

Sicurezza & Ambiente

Prezzi e corrispettivi

L'elemento prezzo è peculiare in un contratto in cui l'obiettivo è il raggiungimento di un determinato risultato.

Il compenso contrattuale è frutto di una molteplicità di fattori legati agli obiettivi raggiunti, ai costi di gestione, ai costi sulla Sicurezza, al miglioramento continuo, ecc.

La struttura prezzi/corrispettivi deve essere gestita in assoluta trasparenza: i costi per i diversi servizi, i costi di management, i costi di struttura, del sistema informatico, ecc.

Il riconoscimento dei costi di management sono l'evidenza di un contratto FM perché qualificano i servizi di governo e il loro riconoscimento quale elemento di valore aggiunto.

L'Appaltatore in base alle proprie valutazioni, indagini e stime, qualifica i propri prezzi come complessivamente remunerativi, senza riserva.

**REQUISITI CONTRATTO
FM**

I prezzi e i corrispettivi in un contratto FM sono da strutturare attraverso

- La contrattualizzazione del sistema “open book” per avere trasparenza di tutte le transazioni del fornitore in merito al contratto in oggetto
- La condivisione di tabelle per l'evidenza dei costi per i servizi di governo, per i diversi servizi (con indicazione del mark up per i servizi sub-appaltati) e per la Sicurezza (per linea di servizio), del periodo di pre-attività
- La condivisione dei prezzi unitari per attività che esulano dal perimetro contrattuale

- La previsione di una soglia di prezzo (franchigia) al di sotto della quale il fornitore interviene senza richiedere extra al committente previa due diligence all'inizio del contratto e comunque quando il corrispettivo non è un "forfait omnicomprensivo" (LUMP SUM). In generale, è preferibile che la gestione dei materiali e delle scorte venga fatta dal fornitore
- La previsione che eventuali saving raggiunti saranno condivisi
- La previsione di un compenso fisso per il primo anno contrattuale omnicomprensivo (attrezzature, mezzi d'opera, materiali previsti e quant'altro necessario per l'esatta esecuzione delle attività) e una previsione (a partire dal secondo anno) di riduzione del compenso per effetto della razionalizzazione delle attività
- La previsione del sistema dei pagamenti anche in relazione al sistema d'incentivazione: ad es. una parte percentuale fissa con cadenza mensile/trimestrale e la parte residua saldata a seguito del verbale di verifica ed accettazione dei risultati raggiunti