

3 lat

BUDOWA I REMONT KROK PO KROKU
cena 9,99 zł (w tym 8% VAT) ISSN 0239-6866Z MURATOREM
TANIEJ
Kupony rabatowe s.19

murator

11
(355)
listopad
2013

→ www.murator.pl

Ciesz się domem
Wygodny salon
Jak go urządzić s. 48**Kotły**
kondensacyjne
Mniej paliwa
- więcej ciepła s. 140**Modny**
dach
z blachy
s. 112**REMONT?**
damy radę

- Wymieniamy drzwi i podłogę s. 72
- Wyburzamy ścianę s. 136

Systemy
kominowe
w detalach
s. 102

Na okładce

Dom na krawędzi
s. 32**Budowa zimą**
Jakim pracom
nie szkodzą przymrozki s. 124**24** wskazówki s. 22
dla planujących budowę w 2014 roku**Ile zapłacisz**
VAT s. 166
8 CZY 23%Ważne decyzje
- przed budową

fot. z prywatnego archiwum

Wojciech
Witkiewicz
właściciel firmy
budowlanej
z Bydgoszczy

Wszystkie konieczne wyliczenia i analizy trzeba zrobić przed budową – wtedy jest czas na decyzje, nie w trakcie prac. Każdy dom może być energooszczędny, a nawet pasywny, ale inwestor powinien mieć świadomość, za ile buduje i jaki standard budynku za te pieniądze osiągnie.

Organizacja budowy

Co najmniej pół roku na przygotowanie budowy – tyle czasu wystarczy, by wygrać bitwę o własny dom. Z relacji inwestorów znamy też inną metodę – jest harmonogram i kosztorys na początek stanu surowego, a potem budowa staje się improwizacją. Wykonawcy z łapanek, kolejność robót jak leci. A koszt inwestycji? Nieznany! Wielu inwestorów wydaje, wydaje i na koniec nie jest w stanie oszacować, ile dom kosztował. Zwykle... milion. Wojciech Witkiewicz z Bydgoszczy ma doświadczenie w kierowaniu dużymi firmami. Metodologię właściwą dla dużych projektów przeniósł na zarządzanie budową domów.

– Jeśli chcesz zmniejszyć koszty ogrzewania, wykonaj audyt energetyczny projektu – radzi pan Wojciech. – Wiedząc, jaki jest budżet budowy, będziesz miał świadomość, jaki standard budynku za te pieniądze osiągniesz i czy warto

zainwestować więcej. Przy kalkulacji należy się posługiwać współczynnikiem SPBT (prosty czas zwrotu kapitału). Jeżeli inwestycja kosztuje 100 zł i daje oszczędność 10 zł rocznie, to znaczy, że zwróci się po dziesięciu latach. Wchodzisz w to? – pyta pan Wojciech. Inne doświadczenia menedżera projektu też mogą się okazać bardzo przydatne dla każdego inwestora. **Warto organizować przetargi i konkursy ofert. W ten sposób można wypracować najlepsze ceny na większe usługi i zakup materiałów.** Po wyborze zwycięzców konieczne trzeba podpisywać szczegółowe umowy. Potrzebny będzie również szczegółowy budżet inwestycji. Kosztorys załączony do projektu gotowego jest zbyt ogólny. Realny budżet powinien zawierać też cenę zakupu działki, cenę wykonania całej infrastruktury zewnętrznej (ogrodzenia, nawierzchni utwardzonych, ogrodu, paneli słonecznych itp.), koszt obsługi kredytu (jeżeli budujesz dom na kredyt), zarządzania placem budowy (woda, energia, odpady, WC itp.) – wszystkie ceny mają być podane brutto!

– Jeśli nie ma budżetu, budowa, która miała być za 300 tys. zł, kosztuje dwa razy więcej lub jej koszt jest trudny do oszacowania – przestrzega Wojciech Witkiewicz. Nie ma sukcesu bez harmonogramu budowy. Cała inwestycja powinna być podzielona na zadania, rozpisana na dużym arkuszu papieru – zadania i terminy wykonania (z dokładnością co do dnia). Dzięki harmonogramowi można zamawiać materiały z wyprzedzeniem. Brak pośpiechu to mocna karta przetargowa w rozmowach z dostawcami! Nie warto rozciągać budowy w czasie. Optimum to: trzy miesiące – stan surowy zamknięty, sześć miesięcy – stan pod klucz.