

PRACE OBIEKTOWE – KOSZTORYSY, KOSZTY BUDOWY, A PLANOWANY ZYSK

Patrząc z boku na naszą branżę można odnieść wrażenie, że pracują w niej supermeni, świetni fachowcy, pewni siebie rzemieślnicy, doskonale znający się na rzeczy technicy i co by tam jeszcze pozytywnego nie wymienił. Tak po rozmowie z większością reaguje klient. Rzeczywistość jest jednak zupełnie inna, bo w większości są to naiwniacy, bez podstaw fachowości.

Ostatnio obserwuje zaangażowanie drobnych firm w duże projekty. Pisałem już nie raz jak sprzedajemy dupę dużym firmom za parę złotych, będąc ich podwykonawcami. Obecnie za takie roboty bierze się drobniaczka. Oczywiście za drobne stawki. Jest to przeniesienie tych marnych pieniędzy z prac podwykonawczych, na stawki bezpośrednio podpisane w kontraktach. Problemem jednak niebrany pod uwagę są koszty budowy.

Jakie koszty budowy są najbardziej uciążliwe? Najpierw to wielokrotne spotkanie się z potencjalnym zleceniodawcą. Jeśli tak jak w Oławie przy realizacji Ratusza, rzemieślnicy z Rzeszowa musieli parę razy przyjechać na spotkania negocjacyjne, to należało to wziąć pod uwagę. Taki koszt dojazdu licząc po najniższych stawkach to ok. 800 zł. Wystarczy tylko kilka takich przejazdów, aby wiedzieć, że na początek wydaliśmy 3-4 tys. Niby nic, ale w kontrakcie wartym 200 tys. to 1,5-2%. Warto zauważyć, że kontrakt to kwota za prace i materiały, gdzie wykonawstwo jest kilka razy tańsze od cen materiałów. Następny koszt to koszty budowy, standardowo naliczane przez głównego wykonawcę. Ochrona obiektu, woda, prąd, odpady i ich segregacja to niektóre składowe tych procentów. Do niedawna te koszty to równowartość 1-1,5% wartości kontraktu, ale coraz częściej generalni wykonawcy najpierw negocjują cenę z rzemieślnikami, a później okazuje się, że koszty w umowie są wpisane na poziomie 2-3%. Przy kontrakcie za 200 tys. to kwota ok. 4-6 tys. Prawda, że nie mało? Następne kwoty to ubezpieczenie kontraktu. Tutaj z reguły są dwa rozwiązania. Albo za należyte wykonanie zadania mamy ubezpieczenie bankowe, albo firma wstrzymuje nam na okres gwarancji najczęściej 5% kontraktu. Problem w tym, że ubezpieczenie bankowe kontraktu na 200 tys. na trzy lata gwarancji kosztuje dokładnie 10 tys., a więc tyle samo, co mają nam wstrzymać. Chciał, czy nie, należy zdecydować się na zatrzymanie kwoty na trzy lata, bo i tak to będzie tańsze. Tańsze są również gwarancje ubezpieczeniowe, ale nie wszystkie firmy je honorują lub rządają takich zapisów, że firmy ubezpieczeniowe ich nie zrealizują. Nawet jak pozostawimy nie oprocentowaną kwotę gwarancyjną na koncie generalnego wykonawcy to często jednak bywa, że przy odbiorach pogwarancyjnych robi się wszystko, aby nie wypłacić

tych pieniędzy po trzech latach lub wypłacić je tylko w częściach. Następny koszt to logistyka pozioma i pionowa. Najczęściej zanim zaczniemy robić cokolwiek za te marne pieniądze, to należy materiał dostarczyć na miejsce prac. Noszenie po piętrach (najczęściej windy nawet jak są to są zamknięte) przecież kosztuje i to nie mało zajmując 5-10% czasu pracy. Gdyby to przeliczyć na wymierną zapłatę za czas pracy to kwota ok. 3-5 tys. Potem pozostaje koszt zakwaterowania ludzi, dowozu ich do miejsca pracy, zabezpieczenia w narzędzia, i materiały eksploatacyjne, zabezpieczenia w środki ochrony osobistej (ubrania robocze, kaski, rękawice, kamizelki, a nie rzadko z uwagi na brak barier zabezpieczających i uprząże do prac na wysokościach. Jaki to koszt? Różnie to z tym bywa. Czym dalej od domu tym drożej. Na koniec należy doliczyć koszty magazynowania towaru i jego dostarczenia na budowę w potrzebnych na dany dzień partiach lub należy liczyć się z tym, że część z materiałów „wyparuje” podczas naszej nieobecności. A więc, naddatki materiałowe, większe lub mniejsze również pokrywa wykonawca. Są jeszcze koszty organizacji pracy na budowie, które nie do końca zależą od nas. Trzeba się liczyć, że obszar zakwalifikowany do prac parkieciarskich w jednym dniu może być zajęty przez rusztowania w drugim i w następnych dniach.

Takie koszty trudno przewidzieć, ale reasumując - z kontraktu wartego 200 tys. koszty stałe to ponad 20% wartości robocizny i materiałów, czyli minimum 40 tys., a bywa i więcej. Zasada jest prosta, na dużych budowach pokazuje się ceny takie jak klientom indywidualnym w mieszkaniu na trzecim piętrze, a nie rzadko te ceny muszą być wyższe. Z czym więc pokazujecie się na budowach? Ze stryczkiem na szyi. Mało tego ten powrót jest już w połowie zaciśnięty, tym bardziej im mniej wiarygodna jest firma głównego wykonawcy. Ewentualne zaciągnięte kredyty na materiał, zwłoka, czyli termin zapłaty i ryzyko otrzymania tylko części należności jest również kosztem takich budów. Jak widać nie każdy może prowadzić realizację parkietową na dużych budowach, a na pewno nie idioci. Mam nadzieję, że zanim ktoś sporządzi ofertę, to weźmie pod uwagę część z tych kosztów i na końcu zapyta się samego siebie czy warto?

Czesław Bortnowski, rzeczoznawca