

# Dom za połowę ceny

02.07.2007.

autor: Piotr Waydel

Od zawsze zastanawia mnie irracjonalność zachowań ludzi, pragnących wybudować sobie dom. Bardzo często zaciągają oni na ten cel wieloletni kredyt, który jest ogromnym obciążeniem dla ich bieżącego budżetu, a w niepewnej sytuacji rynkowej i nieprzewidywalnej przyszłości, stwarza duże ryzyko niewypłacalności i utraty domu. Zakładają tym sobie stryczek na szyję i zgadzają się na życie w trudzie, przez bardzo wiele lat.

{modulebot:35} Często również, po wybudowaniu, okazuje się, że to nie jest taki dom, jaki sobie wymarzyli. Nie bez powodu mówi się, że dopiero trzeci spełnia oczekiwania.

Dla znacznie mniej ważnych spraw, takich jak podwyżka o 100 czy 200 zł, lub awans na wyższe stanowisko, ludzie potrafią poświęcić mnóstwo czasu i zadać sobie wiele trudu.

W przypadku planowania domu, najczęściej oglądają obrazki, czytają reklamy, porównują ceny, słuchają rad sąsiada, lub krytyki teściowej i poszukują najlepszego kredytu. Najchętniej powielają rozwiązania z najbliższego otoczenia, lub propozycje medialne. Mają mgliste pojęcie o różnych technologiach, materiałach i rozwiązaniach. Najczęściej również nie potrafią zweryfikować ofert, ani policzyć, czy są racjonalne.

Inwestor zdaje się najczęściej na projektanta i wykonawcę, a każdy z nich ma swój punkt widzenia i swój interes. W takim trójkącie trudno o porozumienie.

Poza tym, rzadko który projektant czynnie, czyli fizycznie, uczestniczył w budowach. To, co dobrze wygląda na papierze, zdarza się, że jest niemożliwe fizycznie. Jako student, w ramach praktyk, uczestniczyłem kiedyś w budowie domu mieszkalnego, w planach którego suma wymiarów wewnętrznych była większa od zewnętrznych.

Aby zminimalizować koszty, wyeliminować błędy i osiągnąć wymarzony cel, trzeba zainwestować swój czas na zdobycie odpowiedniej wiedzy, oraz spróbować nauczyć się na cudzych doświadczeniach i błędach. Zwróci się stokrotnie.

Tu uważam, że przede wszystkim należy poznać przynajmniej niektóre rozwiązania, związane z budownictwem pasywnym, oraz zastanowić się nad częściową autonomią. Załączek takiej informacji znalazłem na stronie [drewnozamiastbenzyny.pl](http://drewnozamiastbenzyny.pl)

Sama wiedza jest absolutnie niezbędna, ale nie wystarczy do osiągnięcia celu postawionego w tytule. Należy się zastanowić, gdzie i jak można wydać mniej, bez szkody dla jakości. Podam dwa przykłady.

Parę lat temu kupiłem dom do pełnego remontu, aby osobiście potrenować wszystkie roboty wykończeniowe. Dom ma powierzchnię około 320 m<sup>2</sup>. Między innymi należało w nim zrobić centralne ogrzewanie. Odwiedziłem sześć, czy siedem różnych firm, zajmujących się instalacją. Przedstawili mi oferty wstępne w przedziale od 25000zł do 54000zł. Oczywiście zgodnie z moimi założeniami, zdecydowałem się sam wszystko zrobić.

Aby obniżyć koszt zakupu grzejników i materiałów, skontaktowałem się z ludźmi, którzy też potrzebowali zrobić CO. Razem uzbierało się tego całkiem sporo. Odwiedziłem kilka hurtowni i zaproponowałem najmniejszej, oczywiście z innego rejonu, która miała niższe upusty u producentów niż pozostałe, wspólne zamówienie. Całość zamówienia poszła na jej rachunek. Ponieważ większość została zapłacona praktycznie gotówką, dostaliśmy dodatkowy bonus w stosunku do cen zakupów innych hurtowni. Hurtownia na nas nie zarobiła, ale uzyskała na stałe lepsze upusty. Ponieważ byliśmy z innego rejonu, nie zrobiła sama sobie konkurencji. My kupiliśmy taniej, niż kupują duże hurtownie.

Instalację montowałem wieczorami, przez dwa tygodnie. Całkowity koszt wszystkich materiałów wyniósł niecałe 11000zł. Porównując do najtańszej oferty, zarobiłem przez te kilkanaście wieczorów 14000zł, wiele się nauczyłem i poznałem wiele osób. Myślę, że był to czas dobrze wykorzystany.

Inny przykład:

Kowalski pracuje na budowach. Dostaje na rękę 1600zł, co kosztuje jego pracodawcę 3000zł. Pracodawca musi jeszcze na nim zarobić i pokryć inne koszty. Założmy, że cena sprzedaży pracy

Kowalskiego przez firmę wynosi tylko 4000zł.

Wiśniewski pracuje jako nauczyciel. Zarabia tak samo jak Kowalski.

Każdy z nich może w najlepszym przypadku kupić tylko 40 % pracy drugiego, chociaż tak samo zarabiają.

Mogą się zatrudnić wzajemnie na czarno, ale to jest już nielegalne. Nawet wzajemna, bezpłatna pomoc sąsiedzka jest definiowana jako szara strefa. Fiskus chce w takim przypadku podatku od darowizny, jaką jest przysługa, lub podatku od działalności gospodarczej od każdego z nich. W zasadzie wzajemna pomoc jest barterem wewnętrznym. Można to również nazwać bankiem czasu, bankiem usług, czy porównać do działalności typu LETS.

Ale jeśli zna się dobrze przepisy i różne formy działalności, można to zrobić legalnie.

W zeszłym roku w ramach nauki i praktyk, uczestniczyłem w kilku małych prywatnych budowach. Koszt wybudowania w zależności od zastosowanej technologii wyniósł od 870zł/m<sup>2</sup> do 1120zł/m<sup>2</sup>, bez ceny ziemi, przyłączy i białego montażu.

Od przyszłego roku, indywidualnym inwestorom nie będzie przysługiwał zwrot różnicy VAT, jako że należy się tylko bogatym inwestorom. Działając wspólnie można będzie rozwiązać ten problem.

Dużo łatwiej również, można rozwiązać problem kredytu, jeśli buduje dobrze i bardzo tanio, dzięki czemu wartość hipoteki znacznie przewyższa zapotrzebowanie na finanse.

Przedstawiłem powyżej tylko drobną cząstkę informacji i możliwości. Takie możliwości kryją się nie tylko przy budowie domu, ale praktycznie wszędzie.

Artykuł ten ma za zadanie zmusić do zastanowienia się przed podjęciem decyzji, często rzutującej na całe życie. Skierowany jest przede wszystkim do ludzi przedsiębiorczych, wytrwałych i zdecydowanych. Jest to wstęp do próby stworzenia niesformalizowanej, zdecentralizowanej, otwartej struktury sieciowej, opartej na współpracy, zaangażowaniu i myśleniu.

W tym celu powstaje strona internetowa i następne artykuły czekają na publikację.

Piotr Waydel

Artykuł pochodzi z serwisu <http://artelis.pl>