

Znajdź sposób na wysokie ceny

■ Antoni Bielewicz 2007-04-17, ostatnia aktualizacja 2007-04-17 16:59:22.0

W ciągu roku ceny materiałów budowlanych wzrosły dwukrotnie. Aby nie pójść z torbami, warto dużo wcześniej planować zakupy i zastrzec w umowie możliwość jej renegocjacji.

- Latem ub.r. podpisałem umowę z inwestorem. Od tego czasu ceny większości materiałów wzrosły dwukrotnie. A i tak trzeba znajomości, żeby w ogóle je kupić - mówi Marek Kolon, właściciel kilkunastoosobowej firmy Usługi Ogólnobudowlane Marek Kolon z Warszawy.

Podaje przykład: za cegłę-pustaka, która jeszcze rok temu kosztowała niespełna 6 zł, dziś trzeba zapłacić ponad 11 zł.

Nic dziwnego że firma Kolona chciała zrezygnować z kontraktów.

- Niestety, w umowie mam zapisaną klauzulę o konieczności pokrycia 20 proc. kosztów inwestycji, jeśli od niej odstąpię - tłumaczy szef firmy.

Podwyżki odbiły się na całej branży budowlanej.

W ub.r. firmę Red Rock, dostawcę płytek betonowych i gipsowych oraz elementów dekoracyjnych, przez kilka miesięcy odwiedzał przedstawiciel handlowy jednego z producentów materiałów budowlanych. - Namawiał nas na zastąpienie używanego surowca lżejszym keramzytem - opowiada Dariusz Suchy, prokurent w firmie Red Rock ze Ścinawy pod Wrocławiem.

Spółka wykonała kilkumiesięczne testy wytrzymałości, przeprojektowała linię produkcyjną i zaczęła zbierać zamówienia od klientów z całego świata. - Kiedy na początku br. zadzwoniliśmy do dostawcy, ten sam przedstawiciel powiedział, że cały limit keramzytu na 2007 rok został wyprzedany - mówi Dariusz Suchy.

Z galopującymi cenami można sobie jednak radzić. Jak? Dokładnie planując inwestycje i zakupy - radzi dr Robert Golba, prezes firmy doradczej Empirio.

Kupując z wielomiesięcznym wyprzedzeniem, możemy z góry określić cenę, a nawet dostać kilkuprocentowy upust. Materiały i tak będziemy odbierać w miarę postępu prac na budowie.

Gdy nie uda się kupić cegieł, cementu, ceramiki budowlanej z wyprzedzeniem,

warto pomyśleć o odpowiednich zabezpieczeniach w kontrakcie z inwestorem, który zlecił nam budowę.

Warto umieścić tam zapis, że wysokość kontraktu została określona na podstawie cen z dnia podpisania umowy i może ulec zmianie w wypadku zmiany cen materiałów. W ten sposób zdobywamy podstawę do renegocjacji umowy.

Uwaga, już dziś o podobnych zabezpieczeniach kontraktów powinni pomyśleć właściciele np. małych zakładów poligraficznych. Po materiałach budowlanych w górę idą ceny surowców chemicznych.

Antoni Bielewicz

Tekst pochodzi z portalu Gazeta.pl - www.gazeta.pl © Agora SA
