

Kaip suvaldyti rizikas ir įsigyti namą, augant statybinių medžiagų kainoms

Gerokai šoktelėjusios žaliavų bei statybinių medžiagų kainos kelia galvos skausmą ir NT plėtotojams, ir gyventojams, svajojantiems apie nuosavą būstą. Ne vieną jos paskatino susimąstyti, ar numatytos sumos pakaks namui pasistatyti arba įsigyti, o gal geriau palaukti ramesnių laikų. Tačiau jei apsisprendėte, kad norite gyventi name, atidėlioti neverta. Reikia tik suvaldyti rizikas, kad augančios statybinių medžiagų kainos iki debesų neišpūstų ir namo kainos.



Daug svarbiausių statybinių medžiagų nuo šių metų pradžios pabrango mažiausiai trečdaliu, o kai kurios – net kelis kartus. Lietuvos statybininkų asociacijos prezidentas Dalius Gedvilas jau prieš gerą mėnesį suskaičiavo, kad plienas pabrango 110 %, plastikas – dvigubai, elektros instaliacinės medžiagos – daugiau kaip 40 %. 30–40 % pabrango armatūra, karkasai, metalinės konstrukcijos, gerokai užtelėjo medienos, betono, kitų statybos komponentų kainos. Statybinių medžiagų kainas išaugino ir toliau augina tai, kad per pandemiją buvo sustabdyta dalis gamyklų, todėl sumažėjo pasiūla ir sutrūkinėjo tiekimo grandinės, o jų poreikis visame pasaulyje labai išaugo.

KAIP ELGSIS PLĖTOTOJAI

Medžiagos paprastai sudaro 50–70 % statinio galutinės kainos, todėl, joms brangstant, kyla ir būsto kainos. Prognozuoti, kada tas augimas sustos ar bent sulėtės, tolygu bandyti atspėti, koks Lietuvoje bus oras, pavyzdžiui, kitą ketvirtadienį po pietų.

Ir vis dėlto suvaldyti rizikas, kurios kyla for-

muojantis statybinių medžiagų deficitui ir augant jų kainoms, įmanoma. Pavyzdžiui, plėtotojas gali šiandien užsisakyti medžiagų, kurių reikės po pusmečio, ir už jas sumokėti šios dienos kainomis bei užsitikrinti, kad nereikės laukti, kai jų prireiks. Tačiau tam reikia turėti nemažą sumą laisvų apyvartinių lėšų, kurios statybos laikui išsaldomos. Kitaip, prireikus kokių nors medžiagų, jis gali pasiūlyti tiekėjui didesnę kainą negu konkurentas ir perpirkti jo užsakytas medžiagas, arba tiesiog pirkti jas, kai prireiks, t. y. tokia kaina, kokia tuo metu bus rinkoje. Visi šie sprendimai kainuoja ir didina statomo namo savikainą bei kainą, už kurią plėtotojas jį parduos būsimam naujakuriui. Yra keli būdai, kaip plėtotojai gali suvaldyti išaugusius kaštus, o nuo jų priklauso, kokia bus galutinė jūsų namo kaina ir kaip pasielgti jums, kad nesusprogdintumėte savo biudžeto.

Pirmas variantas – plėtotojas įvertina, kiek jam kainuos užsakyti ir įsigyti medžiagas iš anksto ir kiek kainuos lėšas išaldyti, arba kiek gali tekti mokėti už medžiagas, kai jų prireiks, ir atitinkamai padidina parduodamo namo kainą. Sutartyje su pirkėju jis fiksuoja galu-



**Juozas
Lapienis**

„NewReal“ įmonių grupės vadovas, „Lapino namų“ kvartalų koncepcijos autorius

tinę tiek jau statomo namo, tiek namo, kuris dar tik bus pradėtas statyti, kainą. Kitaip sakant, jei statant medžiagų kainos pakils daugiau, nei jis prognozavo, visa rizika atitenka plėtotojui. Tokį rizikos suvaldymo būdą pasirinkusio plėtotėjo namai bus šiek tiek brangesni, tačiau pirkėjas bus ramus, kad sutarta suma nebus viršyta.

Antras variantas – plėtotojas į sutartį įrašo punktą, kad medžiagų kainų augimui pasiekus tam tikrą ribą, pavyzdžiui, padidėjus 10 ar 20 %, galutinė namo kaina bus perskaičiuota. Taip jis perkelia riziką pirkėjui, ir beveik galiu garantuoti, kad galutinė namo kaina išaugs. Nenustebčiau, jei kai kurie plėtotojai siekdami pritraukti pirkėjų sąmoningai siūlytų jiems patrauklią kainą, iš karto planuodami pasinaudoti sutartyje įrašyta galimybe ją padidinti.

Trečias variantas, kurį gali rinktis plėtotojas, yra tiesiog neparuoti statomo namo. Kai jis bus baigtas, bus aišku, kiek kainavo medžiagos ir darbas. Tačiau galutinei kainai įtakos turės ir rinkos dalyvių gebėjimas mokėti – kuo aukštesnis bus potencialių pirkėjų mokumo lygis, tuo daugiau iš pirkėjo paprašys ir jis.

RAMESNI LAIKAI GREITAI GALI NEATEITI

Be abejo, sutrūkinėjusios tiekimo grandinės anksčiau ar vėliau bus atkurtos ir tikėtina, kad statybinės medžiagos nustos brangti. Bet tam prireiks šiek tiek laiko. Tačiau statybos kaštus didina ir jau kurį laiką augantis statybininkų darbo užmokestis. Darbuotojų statybų sektoriuje trūksta ir negalima atmesti, kad darbdaviai privalės kelti jų atlyginimus net labiau, negu kyla kitų sektorių darbuotojų algos, o tai toliau išaugins statybos kaštus. Ir net jei statybinės medžiagos po kurio laiko šiek tiek atpigtų, abejojau, ar tai kompensuotų statybininkų algų augimą. Todėl jei jūsų biudžetas fiksuotas ir manote, kad jo daugumą turėtų užtekti, nepatarčiau atidėti svajonės įsigyti namą tam laikui, kai „viskas susikratys“. Net atvirškščiai: jei jau apsisprendėte, reikia veikti dabar, nes lūkestis, kad bendri statybos kaštai sumažės, veikiausiai nepasiteisins, o jei infliacija ims augti sparčiau, svajonė gali gero- kai nutolti, juo labiau kad jau dabar nemažai Vakarų šalių ekspertų kalba, jog įpirkti būstą daugumai eilinių žmonių bus vis sunkiau.

Tačiau labai atidžiai skaitykite sutartis ir rinkitės tą plėtotoją, kuris siūlo pastatyti namą už

fiksuotą galutinę kainą, net jei ji šiek tiek didesnė negu kaina, kurią siūlo plėtotojas, kuris į sutartį įrašo sąlygą, kad susiklosčius tam tikroms aplinkybėms galutinė namo kaina bus perskaičiuojama. Mat pirmu atveju plėtotojas pats prisiima riziką, kuri kiltų, jei kainos išaugs labiau, negu jis numatė, o jūs būsite tikri, kad jūsų biudžetas neišaugs iki debesų. Antru atveju jūs iki paskutinės akimirkos nežinosite, kokia bus galutinė statomo namo kaina, ir beveik galiu garantuoti, kad dabartinėmis aplinkybėmis ji tikrai keisis ne jūsų naudai. Iš principo nepatarčiau tartis su plėtotaju, siūlančiu mažesnę kainą, bet ketinančiu ją koreguoti. Trečiu atveju, kai plėtotojas pastato namą ir tik tada siūlo jį pirkėjams, jis taip pat perkelia riziką jums, bet jūs rizikuojate tik tuo, kad galite namo neįpirkti, nes jūsų biudžetas bus per mažas. Taigi, bent artimiausiu metu patarčiau rinktis arba pastatytą namą, kurio kaina jau aiški, arba statomą – jei plėtotojas pasirašant sutartį fiksuoja galutinę jo pardavimo kainą.

Beje, skaičiuodami namų, kuriuos statome ir parduodame „Lapino namų“ kvartaluose, galutinę kainą, mes atsižvelgiame į tai, kiek kainavo, tarkim, pamatai tuo metu, kai jie buvo klojami, todėl jau baigiamas statyti namas šiandien gali būti šiek tiek pigesnis už tik pradėdamą statyti namą, nors įprastomis sąlygomis būna atvirkščiai. Manau, yra ir daugiau plėtojų, kurie galutinę namo kainą skaičiuoja atsižvelgdami į tai, kiek kainavo vienos ar kitos statybinės medžiagos tuo metu, kai buvo įsigytos, todėl nenustebkite, jei galutinę pardavimo kainą fiksuojantis plėtotojas skirtingo baigtumo namus įkainos skirtingai.

BIUDŽETUI SAUGIAUSIA - NAMAS SU VISA APDAILA

Pastaruoju metu žmonės vis mieliau perka būstą su visa apdaila, o dabartinėje situacijoje tai padės namų pirkėjams suvaldyti ir jiems įrengti skirtą biudžetą. Nors meistrų, kurie dirba su verslo liudijimais, įkainiai mažesni negu meistrų, sudariusių sutartis su įmone, jie taip pat auga, o jūs, užuot sutaupę, galite išleisti daugiau. Ir štai dėl ko. Tarkim,



namą su daline apdaila plėtotojas išsipareigojo pastatyti ir jums parduoti spalį. Tik tada jūs galite samdyti meistrus ir pirkti apdailos medžiagas. Praeis šiek tiek laiko, kol jūsų susirasti meistrai baigs darbus kitame objekte ir ateis pas jus. Be to, prireiks laiko, kol įsigysite medžiagas, o jų kainos per tuos kelis mėnesius, kol namas buvo statomas, taip pat jau bus ūgtelėjusios. Taigi, šiandieniniai jūsų skaičiavimai, kiek kainuos meistrų darbas ir apdailos medžiagos, rudeniu įpusėjus neatitiks tikrovės. Be to, viską įvertinus įsirengti namą jums užtruks 6–9 mėnesius. O namą statantis plėtotojas viską padarys per porą mėnesių, nes dalį vidaus apdailos darbų jis gali atlikti tuo pačiu metu, kai atliekami lauko, pavyzdžiui, fasado darbai. Be to, jei sutarsite pirkti namą su visa apdaila, plėtotojas iš karto gali užsakyti reikiamas medžiagas dabartinėmis kainomis ir išvengti tolesnio jų brangimo bei tiekimo sutrikimų. Taigi, pasirinkę plėtoją, kuris ne tik pastatys namą, bet ir pasirūpins vidaus apdaila už fiksuotą galutinę kainą, jūs ne tik neviršysite numatyto biudžeto ir išvengsite papildomų rūpesčių, bet ir įsikelsite į jį pusmečiu anksčiau, o gal ir dar greičiau.

Jei pasirinktumėte namą su visa apdaila, jame jau būtų įrengta katilinė ir visa šildymo bei vėsinimo sistema, nutiesti elektros laidai. Plėtotojas paklotų grindis, nudažytų sie-

nas, sumontuotų santechnikos įrangą – visa tai pasirinktumėte iš kelių jo pasiūlytų variantų. Patirtis rodo, kad jei plėtotojas parenka kokybiškas medžiagas ir pasiūlo bent 2–3 variantus, dauguma būsimų naujakurių be vargo išsirenka labiausiai patinkantį. Manau, apsimoka su plėtotaju tartis, kad jis įrengtų ir terasą, o gal net sumontuotų laistymo sistemą ir pasėtų kieme veją. Tada jums patiems beliktų pasirūpinti tik tuo, kas labai individualu: kambarių ir vonios baldais, virtuvės baldais ir į juos montuojama įranga, išsirinkti ir sumontuoti šviestuvus, kiemo baldus ir pan.

Nedrįščiau prognozuoti, kiek bendrą jūsų namo statybos biudžetą galėtų padidinti sutartyje numatyta galimybė perskaičiuoti galutinę kainą, kiek ji išaugtų dėl kylančių apdailos medžiagų ir meistrų įkainių, nes po mėnesio kainos jau gali būti kitokios, tačiau, atsižvelgiant į tai, kaip augo medžiagų kainos šių metų pavasarį, galima daryti prielaidą, kad galutinė suma nesunkiai gali išaugti 20–30 %, o gal ir daugiau. Todėl šiuo metu geriausias pasirinkimas – rinktis plėtoją, kuris namą pastatys už sutartyje užfiksuotą kainą, net jei ji šiek tiek didesnė, negu siūlo plėtotojai, į sutartį įtraukiantys punktą apie kainų korekciją, arba jau baigtą statyti namą. O dar geriau, jei plėtotojas pasirūpins ir vidaus apdaila, nes tada jūsų biudžetas neišsipsūs. ■



**Net 69 skirtingų
valiutų keitimas
geromis sąlygomis
Girstupyje!**

www.PiniguKeitimas.lt
Tel. +370 648 41400

MES DIRBAME! Veikianti keitykla: KOVO 11-osios g. 22 (Girstupis PC)
Karantino metu keičiantiems valiutą KOMISINIS MOKESTIS – 0,00 Eur.