

Trust vodič: 10 stvari prije dogovora s izvođačem

Odabir izvođača nije samo pitanje cijene. Najveći rizik je nejasan dogovor: što je uključeno, što nije, kada se plaća i kako se promjene vode do završetka.

1. Cijena je usporediva tek kada je usporediv opseg

Prije prihvaćanja ponude treba biti jasno što se radi, gdje je granica posla i što nije uključeno. Bez toga cijena nije usporediva nego samo broj bez konteksta.

Dobra ponuda mora pokazati predmet radova, materijalni status, pripremu, zaštitu, odvoz, završne detalje i pravila za dodatne radove.

Primjer: jedna ponuda uključuje uklanjanje stare keramike i pripremu podloge, druga ne. Početni iznos je različit, ali investitor ne uspoređuje istu uslugu.

2. Provjerite materijal, podlogu i stvarno stanje

U adaptacijama se krajnji trošak često mijenja zbog podloge, starih slojeva, instalacija, vlage, pristupa prostoru i detalja koji se ne vide bez slika ili pregleda.

Zato upit mora sadržavati fotografije, lokaciju, opis radova i osnovne mjere kada su dostupne. Što su ulazni podaci bolji, manji je rizik pogrešne procjene.

Primjer: zid izgleda spremno za obradu, ali nakon skidanja obloge otkrije se loša podloga. Ako to nije predviđeno, nastaje dodatni rad.

3. Dodatni radovi moraju imati pravilo

Dodatni rad nije problem kada je pravilo jasno. Problem nastaje kada se promjene dogovaraju usmeno, bez cijene, bez potvrde i bez pisanog traga.

Prije početka rada treba znati tko potvrđuje promjene, kako se one obračunavaju i kada se zaustavlja izvedba dok se ne donese odluka.

Primjer: investitor tijekom radova zatraži dodatnu nišu, premještanje utičnice ili sanaciju pukotina. Ako nema pravila, nastaje nesporazum oko cijene i roka.

4. Rok, pristup i organizacija nisu detalji

Rok izvedbe ne ovisi samo o brzini rada. Ovisi o pristupu objektu, unosu materijala, sušenju, redoslijedu faza, dostupnosti prostora i odlukama investitora.

Zato ozbiljan dogovor mora uključiti uvjete rada: kada se može raditi, kako se ulazi u prostor, gdje se odlaže materijal i kako se rješava šuta.

Primjer: stan je na višem katu bez dizala. Unos materijala i iznos šute mijenjaju organizaciju, trajanje i cijenu.

5. Pisana ponuda, račun i primopredaja štite obje strane

Pisana ponuda nije administrativni višak. Ona štiti investitora i izvođača jer smanjuje prostor za različita tumačenja dogovora.

Račun i primopredaja daju poslu poslovni trag. Završetak treba biti jasna kontrolna točka, ne samo trenutak kada radnici izađu iz prostora.

Primjer: nakon radova se zajedno prolazi prostor, evidentiraju se eventualne sitne korekcije i zatvara se dogovoreni opseg.

6. Kako 1440MM postavlja sigurniji dogovor

1440MM ne gradi povjerenje velikim obećanjima, nego jasnim procesom: opseg, pisana ponuda, kontrola izvedbe, foto-trag gdje ima smisla, račun i primopredaja.

Ako želite kvalitetno usporediti ponude, prvo tražite da svi ponuditelji odgovore na isti opseg i iste uvjete. Tek tada cijena ima stvarnu vrijednost.

1440MM - Svaka minuta. Svaki milimetar.

1440MM

Svaka minuta. Svaki milimetar.

www.1440mm.hr | info@1440mm.hr | web upit