

Kako vodimo vaš građevinski projekt

1440MM ne daje brze, nejasne cijene — mi prvo razumijemo stvarno stanje, jasno definiramo opseg i tek tada odgovorno izrađujemo ponudu i vodimo projekt do završetka.

1. Prvo razumijemo stvarno stanje — Manje rizika

Svaki ozbiljan dogovor počinje informacijama. Investitor nam šalje slike, lokaciju, osnovni opis radova, okvirni cilj i, kada je moguće, postojeće mjere prostora.

WhatsApp služi za brz prvi kontakt i slanje fotografija. Za ozbiljniji upit koristimo web obrazac ili e-mail, jer je tamo lakše prikupiti sve podatke koji su potrebni za izradu ponude.

Bez slika, opisa i osnovnog stanja prostora ne postoji ozbiljna ponuda. Postoji samo pretpostavka.

Primjer: Investitor želi renovirati kupaoonicu bez fotografija i mjera → ne možemo procijeniti stanje instalacija i zidova → dolazi do netočnih procjena.

2. Opseg ide prije cijene — Jasna usporedba ponuda

Cijena bez jasnog opsega nije ponuda. To je okvirna brojka koja može zavarati investitora.

Prije izrade ponude definiramo što se radi, koje su granice posla, što je uključeno, što nije uključeno i koje stavke ovise o stvarnom stanju na objektu.

Ako dvije ponude nemaju isti opseg, iste uvjete, isti materijalni status i ista pravila za dodatne radove, investitor ne uspoređuje istu stvar. Najniža početna cijena može kasnije postati najskuplja odluka ako nije jasno što uključuje.

Primjer: Dvije ponude imaju različit opseg (jedna uključuje uklanjanje stare keramike, druga ne) → investitor uspoređuje neusporedive stavke → ukupni trošak može biti veći unatoč nižoj početnoj cijeni.

3. Pisana ponuda i jasan dogovor — Sigurnost i transparentnost

Kada prikupimo dovoljno podataka, izrađuje se pisana ponuda s jasnim stavkama. U njoj mora biti vidljivo što je predmet dogovora, što se naplaćuje, koji su osnovni uvjeti izvedbe i gdje postoji rizik odstupanja.

Pisana ponuda nije formalnost. Ona je zaštita i za investitora i za izvođača. Smanjuje prostor za nesporazume, naknadna tumačenja i odluke donesene "usput".

Naš sustav rada temelji se na tome da se posao prvo definira, zatim dogovori, a tek onda izvodi.

Primjer: U ponudi je navedeno da bojanje zidova ne uključuje sanaciju pukotina → investitor očekuje dodatni rad → izbjegavaju se nesporazumi.

4. Izvedba se vodi kroz red, ne kroz improvizaciju — Kontrola kvalitete

Kada projekt krene, radovi se vode kroz dogovoreni opseg, redoslijed faza i kontrolu izvedbe.

To znači da se ne preskaču ključni detalji, ne širi se posao bez dogovora i ne donose se odluke koje investitor kasnije ne može provjeriti.

Kod adaptacija i završnih radova detalji odlučuju o konačnom dojmu: ravnine, spojevi, rubovi, podloge, priprema, prijelazi, fuge, završne obrade i čistoća izvedbe. Zato posao ne gledamo samo kao "odraditi stavku", nego kao povezani proces do završnog rezultata.

Primjer: Kod postavljanja pločica preskače se provjera ravnine podloge → podloga ostaje neravna → nastaju neravni spojevi.

5. Foto-trag i pisani trag — Veća kontrola procesa

Gdje ima smisla, kroz radove se vodi foto-trag ključnih faza. To ne služi za marketing, nego za jasnoću.

Fotografije, poruke, dogovorene izmjene, dodatni radovi i završno stanje stvaraju trag koji pokazuje što je rađeno, kada je rađeno i pod kojim uvjetima.

Investitor tako ne dobiva samo izvedene radove, nego i veću kontrolu nad procesom.

Primjer: Instalacije se fotografiraju prije zatvaranja zidova → kasnije je vidljivo gdje se nalaze → održavanje i popravci su lakši.

6. Račun, primopredaja i završni trag — Jasan završetak bez neizvjesnosti

Završetak projekta nije trenutak kada radnici izađu iz prostora. Završetak je kada se provjeri što je izvedeno, što je dogovoreno, što je eventualno ostalo otvoreno i što se predaje investitoru.

Račun, primopredaja i završni trag daju projektu ozbiljan završetak. To je posebno važno kod adaptacija stanova, kuća, kupaonica i prostora u koje investitor ulaže značajan novac.

Naš pristup je jednostavan: posao mora biti jasan prije početka, vođen tijekom izvedbe i razumljivo zatvoren na kraju.

Primjer: Nakon završetka radova zajedno se prolazi prostor i uočavaju sitni nedostaci → oni se evidentiraju prije primopredaje → završetak je jasan i bez otvorenih pitanja.

Zašto 1440MM

1440MM nije postavljen kao brz cjenovni odgovor na nejasan upit. Postavljen je kao izvođač za investitore koji žele znati što se radi, što ne ulazi u opseg, gdje su rizici i kako se posao vodi do završetka.

Razlika nije u velikim obećanjima, nego u tome da se posao prvo razumije, zatim definira, a tek onda odgovorno izrađuje ponuda.

Ako želite poslati upit za radove, najkorisnije je poslati slike prostora, lokaciju, kratak opis, okvirni cilj i informaciju kada biste željeli krenuti s radovima.

Pošaljite slike i osnovni opis putem WhatsApp ili e-maila danas kako biste dobili jasnu, usporedivu ponudu i smanjili rizik nepredviđenih troškova — odgovor očekujte u roku od 24–48 sati.

1440MM — Svaka minuta. Svaki milimetar.