

## WSTĘP

Kto nie słyszał narzekania znajomych lub rodziny na:

- Ekipę, która miała zacząć robotę miesiąc temu, ale która ciągle nie ma czasu na rozpoczęcie prac,
- Glazurnika, który krzywo ułożył płytki. Obiecał, że je poprawi, ale od dwóch tygodni nie odbiera telefonu,
- Tynkarza, który wziął więcej kasy niż to było umówione, bo ściany były krzywe i przez to miał więcej roboty,

A może słyszeliście o ekipie, która wzięła zaliczkę i przestali odbierać telefony?

Wiele osób straciło nerwy, czas i pieniądze podczas współpracy z nierzetelnymi osobami. Wśród tych osób byłem także ja, ale teraz jestem znacznie mądrzejszy i postanowiłem podzielić się moją wiedzą – zawsze to lepiej uczyć się na cudzych błędach.

Tekst okrasilem wieloma pouczającymi i historiami. Wszystkie są autentyczne i spotkały albo mnie albo moich znajomych. Wyróżniłem je w tekście.

Na końcu poradnika umieściłem szablony umów, które na pewno przydadzą się podczas budowy domu lub remontowania mieszkania. Są to m.in.: wezwania do usunięcia wskazanych wad z tytułu niezgodności z umową, umowy o świadczenie usług budowlanych i inne.

Miłego czytania!

Sławomir Zajac

## Zawartość

1. Początek – wybieramy wykonawcę.....	3
2. Umowy .....	5
3. Co w umowie piszczy? .....	9
a) Wysokość wynagrodzenia. ....	9
b) Zakres prac .....	10
c) Terminy realizacji.....	12
d) Zaliczki .....	13
e) Gwarancje i odpowiedzialność.....	13
f) Dane wykonawcy.....	14
g) Pozostałe .....	14
4. Negocjacje .....	15
5. Kontrola .....	17
6. Błędy i reklamacje. Odbiór prac. ....	22
7. Trochę o życiu.....	25
8. Dobre praktyki.....	31
9. Podsumowanie .....	35
10. Dodatek A – kilka wskazówek dotyczących budowy domu. ....	37
11. Dodatek B - przykładowe umowy.....	39
A. Umowa na wykonanie robót budowlanych .....	40
B. Umowa o pełnienie funkcji kierownika budowy .....	42
C. Umowa o roboty instalacyjne – hydraulika.....	43
D. Umowa o roboty instalacyjne - elektryka.....	45
E. Wezwanie do usunięcia wad – wysyłane listem poleconym za potwierdzeniem odbioru .....	47

## 1. Początek – wybieramy wykonawcę.

Jak wybrać odpowiedniego wykonawcę?

Jeżeli zaczynasz swoją pierwszą budowę lub pierwszy remont, a wcześniej nie byłeś w sytuacji, że jesteś dla kogoś szefem, to jeszcze zapewne jeszcze nie wiesz, co cię czeka. Wydaje ci się, że wystarczy umówić się z kimś na jakieś wynagrodzenie, a praca zostanie zrobiona szybko, dobrze i bez niespodzianek. A jeszcze jak osoba jest z polecenia to w ogóle nie masz się czym martwić. Niestety... Oprócz profesjonalistów świat jest pełen ludzi niekompetentnych, nieuczciwych oraz oszustów, przez których możesz stracić pieniądze i zdrowie.

Przygotuj się na najgorsze a unikniesz wielu niespodzianek.

Moim zdaniem wykonawcy dzielą się na dwa rodzaje: poważnych ludzi, którzy wiedzą, co mają robić, umieją się przygotować do wykonywanej pracy a do roboty i do klienta podchodzą z szacunkiem i „magików”, którzy mają jakieś doświadczenia, ale przy robocie improwizują, nie wiedzą co się wokół nich dzieje i mają problem z dotrzymaniem terminów. Poważny malarz przed rozpoczęciem pracy przygotowuje stanowisko pracy, starannie zabezpieczy folią wszystko to, co jest narażone na kontakt z farbą i zadba o odpowiednie przygotowanie podłoża a „magik” chlupnie na ścianę najtańszy grunt, który znajdzie w sklepie, przejedzie parę razy wałkiem po ścianie, zorientuje się, że mu farba chlupnęła na okno, podczas zabezpieczania okna zostawi plamy na panelach, podczas mycia paneli przewróci drabinę a po skończonej robocie, kiedy zadowolony magik posprząta cały bajzel, schowa swoje farbki, wyrzuci folie i zlikwiduje wszystkie ślady jego pobytu zorientuje się, że zapomniał pomalować sufit.

Częstym błędem inwestorów (inwestor to Ty – szef) jest przyjęcie, że ktoś, kto pracuje w danej branży ma odpowiednie doświadczenie i sprzęt pozwalające mu wykonywać swoją pracę. Przecież skoro wykonuje daną pracę kilka lat, to chyba musi to robić nieźle, skoro utrzymuje się na rynku? Niestety tak nie jest...

Ten błąd powoduje, że wykonawca już przed rozpoczęciem robót zostaje obdarzony przez inwestora zaufaniem, na które jednak jeszcze nie zdążył zasłużyć. Te role należy odwrócić – to

wykonawca ma udowodnić, że jest godzien twojego zaufania! To on ma cię przekonać do tego, że swoją pracę wykona dobrze i będziesz z niej zadowolony.

Miałem do czynienia zarówno z fachowcami, jak i „magikami”. Problem w tym, że wszyscy na początku wywierali na mnie pozytywne wrażenie.

Ba, zwykle Ci drudzy budzili większe zaufanie, ponieważ ukrywali swoją niekompetencję miłym usposobieniem, poczuciem humoru i wyluzowaniem. Jak zatem odróżnić fachowca od kogoś niekompetentnego?

1. Porozmawiaj z nim. Przy prostszych pracach spytaj, w jaki sposób będzie realizował powierzone zadanie. Pamiętaj, że nawet najprostszą robotę można spieprzyć! Jeżeli szukasz malarza, który na zadane pytania odpowie zdawkowo „Jak pracuję? No proste, biorę watek i jadę” i nic nie powie np. o gruntowaniu ścian to skończ z nim rozmawiać i szukaj kogoś następnego. Fachowiec ma wiedzieć, co ma robić, traktować cię z szacunkiem i spokojnie wytłumaczyć czynności, które będzie wykonywał. Wszystkie teksty typu: „będzie pan zadowolony”, „niech pan/pani się nie martwi, będzie dobrze” i „od 10 lat to robimy i nie było żadnych problemów” powinny cię zaalarmować. Jeżeli wykonawca będzie miał do ciebie pretensje, że jesteś dociekliwy i że mu nie ufasz to nie pozwól, by wzbudziło w tobie to poczucie winy. Masz prawo pytać i rozwiewać wątpliwości – ty tu jesteś szefem, ty płacisz za wykonaną pracę i to wykonawca ma cię przekonać, że jest godzien twojego zaufania a nie odwrotnie. Jeżeli na etapie rozmów masz wątpliwości czy dana osoba spełnia twoje oczekiwania to lepiej nie ryzykuj - prawdopodobnie ich nie spełnia.
2. Poproś o referencje! Czasami wystarczy kontakt telefoniczny do jego dwóch zadowolonych klientów i w ciągu kilku minut uzyskasz cenne informacje. Jeżeli okaże się, że nie możesz otrzymać numerów do jego klientów, bo „zmienił komórkę”, „kot mu zrzucił doniczkę na telefon” i „oj, teraz nie ma, ale jak da pan zaliczkę to jutro przyniosę” to oznacza jedno: kłopoty. Szukaj kogoś innego.
3. Obejrzyj jego prace! Szukasz tynkarza? Upewnij się, że jakość jego pracy cię zadowoli. Szukasz glazurnika? Zobacz, czy czasem nie kładzie krzywo płytek. Jeżeli ta

osoba jest z polecenia i kolega zapewnia cię, że u niego płytki są położone świetnie – nie wierz na słowo, obejrzyj wykonaną pracę. Pamiętaj, że kolega może mieć mniejsze wymagania od twoich albo wykonawca miał do wykonania mniej skomplikowaną pracę wymagającą mniejszych umiejętności.

4. Sprawdź go w googlach. Wpisz nazwę firmy. Wpisz jego imię i nazwisko. Jeżeli masz za dużo wyników, z których nic nie wynika, to spróbuj wpisać jego dane w cudzysłowy (o tak: „Sławomir Zajac”) lub dodaj zawód, który wykonuje (np. Sławomir Zajac murarz). Spróbuj też wpisać sam numer telefonu. Możesz się dowiedzieć bardzo ciekawych rzeczy! Nie pomijaj tego punktu. Dzięki moim działaniom uchroniłem parę osób przed współpracą z nierzetelnymi osobami i oszustami tylko dlatego, że umieściłem stosowną informację w Internecie.
5. Przystąp do negocjacji i omówienia warunków umowy! Umowy są niezbędne i poświęcę im cały kolejny punkt:

## 2. Umowy

**ZAWSZE, ZAWSZE! Podpisuj umowy z wykonawcami!** Nie ma ważniejszej rzeczy, którą mógłbyś zrobić, aby zabezpieczyć swoje interesy i ubezpieczyć się przed stratą pieniędzy. Jestem zdruzgotany tym, jak mało inwestorów podpisuje umowy! Jeżeli nie masz podpisanej umowy to się nie dziw, że wykonawca nie chce rozpocząć roboty w terminie albo nie odbiera telefonów. Nie ma przecież przed tobą żadnych zobowiązań, co oznacza, że to on dyktuje warunki i to ty jesteś na jego łasce.

**UMOWA MUSI BYĆ NA PIŚMIE!** Brak umowy to działanie na własną szkodę. Brak umowy oznacza, że jesteś frajerem. Jeżeli nie chcesz podpisać umowy z wykonawcą, bo przecież znasz się na ludziach i nikt cię nie oszuka to nie dość, że jesteś frajerem, to jeszcze naiwnym. To mocne słowa, ale ile można słyszeć o tym, że ktoś wziął zaliczkę bez pokwitowania i uciekł, zobowiązał się do wykonania roboty i nie odbiera telefonów, spieprzył zlecenie i nie chce przyjechać i poprawić, ale nic z tym nikt nie jest w stanie zrobić, bo NIE MA UMOWY? Zwykle

słyszę przy takich okazjach narzekanie na złych wykonawców – ok, jasne, że to ich wina, ale przykra prawda jest taka, że większość problemów można uniknąć właśnie poprzez robotę papierkową, która gwarantuje bezpieczeństwo i spokój. Brak umowy to jak nie rozglądanie się przy przechodzeniu przez jezdnię na zielonym świetle. Owszem, zwykle przejdiesz przez ulicę bez problemu, ale wystarczy jeden nieuważny/pijany kierowca, żebyś stracił zdrowie i życie. Jeżeli przy przechodzeniu przez jezdnię myślisz „nie będę się rozglądał, przecież mam zielone” to jest to właśnie przykład nieroztropnego a wręcz głupiego myślenia. Rozsądnie jest pomyśleć: „upewnię się, że nic nie jedzie - nic nie tracę a mogę wiele zyskać”.

Tak samo jest z umowami – napisanie umowy trwa chwilę, napisanie jej nic cię nie kosztuje, ale dzięki niej możesz tylko zyskać.

*(anegdota)*

*Hydraulik położył rano rury pod ogrzewanie podłogowe i tego samego dnia przyjechała ekipa od wylewek. Następnego dnia inwestor przyjechał na budowę i zobaczył straszny widok – część rur oderwała się od podłoża i wyszła ponad wylewkę, która przez noc zastygła. Wina była ewidentnie po stronie hydraulika, który źle zabezpieczył instalację. Naprawa szkody wyniosła więcej niż koszt położenia podłogówki, ale dzięki umowie można było te pieniądze odzyskać.*

Nie chodzi tylko o zabezpieczenie się przez źle wykonaną robotą. Nawet po prawidłowym wykonaniu pracy, może się okazać przy rozliczeniu, że cena za usługę wyszła większa niż umówiona albo ktoś kogoś źle zrozumiał i trzeba dopłacić. Często w przypadku "niespodziewanej zmiany ceny" ludzie machają ręką i płacą, bo "co się będą stresować" – brak umowy oznacza, że nie mają jak udowodnić, że racja jest po ich stronie i płacą dla świętego spokoju. To nie jest rozsądne. Co więcej, takie zachowanie pozwala „magikowi” lub partaczowi na dalsze funkcjonowanie na rynku.

*(anegdota)*

*Sąsiad skorzystał z taniego elektryka. Omówili zakres prac i wynagrodzenie za punkt elektryczny – 30 złotych za punkt. Całkiem tanio. Sąsiad przeliczył wszystkie gniazda i punkty oświetleniowe, pomnożył i wyszło mu, że zapłaci o wiele mniej niż gdyby miał skorzystać z droższego elektryka, którego mu poleciłem.*

*Po wykonaniu pracy okazało się, że musi zapłacić ponad 1000 zł więcej niż założył. Okazało się, że definicja punktu elektrycznego według elektryka jest nieco inna od tej, którą przyjął sąsiad. Elektryk stwierdził, że punktem elektrycznym jest nie tylko gniazdko i punkt oświetleniowy, ale także każdy włącznik i każda puszka!*

*I jak to się skończyło? Ano typowo - sąsiad to spokojny człowiek, nie kłócił się, nie miał nic na piśmie, więc zapłacił. Można polemizować z tym czy elektryk postąpił w porządku czy nie i jaka jest naprawdę definicja punktu elektrycznego, ale inwestor - sąsiad - mógł odpowiednio się przed taką sytuacją zabezpieczyć. A tak nie dość, że sąsiad zapłacił więcej niż myślał, to jeszcze okazało się, że w sumie cała robota kosztowała go więcej niż gdyby skorzystał z mojego „drogiego” elektryka...*

Jednym z argumentów przeciwko podpisaniu umowy może być cena. Czasami wykonawca bąknie, że może podpisać umowę, ale wtedy cena rośnie o VAT i podatek dochodowy.

Cóż... mógłbym długo pisać o tym, żeby nie korzystać z takich „firm”, które działają na niekorzyść tych legalnie działających, które płacą podatki, ale że poradnik miał być praktyczny, więc i na to mam pewną radę.

Jeżeli z jakichś względów koniecznie chcesz skorzystać z takiej firmy, ale nie chcesz płacić więcej, to można się umówić na to, że podpiszecie umowę, ale po wykonanej pracy nie otrzymasz rachunku lub faktury. Pamiętaj, że umowa zapewnia ci m.in. gwarancję – jeżeli wykonawca pracuje u ciebie na czarno, bez żadnego potwierdzenia, umowy a po wykonanej pracy nie otrzymasz rachunku to nie masz jak udowodnić, że daną pracę wykonywała dana firma.

Można też podpisać umowę na niższą kwotę lub się umówić, że po wykonanej robocie umowę komisyjnie niszczycie. Odradzam to rozwiązanie, ale przy małych i nieistotnych pracach można je wziąć pod uwagę. Pamiętaj, że wtedy nie będziesz miał możliwości zareklamowania usługi. Tzn. reklamację możesz rzecz jasna wnieść, ale wykonawca może ją zignorować. Mimo wszystko powtarzam – nie warto korzystać z firm, które najpierw sztucznie zaniżają cenę po to, aby ją zwiększyć o kwotę podatków.

*(anegdota)*

*Pamiętam, że przez dobre 30 minut klóciłem się z właścicielem firmy, która montowała u mnie kotłownię. Firma obiecała mi kilkuletnią gwarancję na wykonaną usługę, ale gdy doszło do rozliczenia okazało się, że niczego nie otrzymam na piśmie. Podczas rozmowy dowiedziałem się m.in., że „jak mogę mu nie ufać”, „na co panu gwarancja, wszystko jest zrobione tip-top”, „firma nie daje gwarancji na piśmie i żaden klient jeszcze jej nie otrzymał i „od 20 lat nie spotkałem się z kimś takim jak pan” (to raczej nie był komplement ;). Dopilnowałem, aby gwarancja została przy mnie napisana, wydrukowana i podpisana przez szefa na miejscu. Argument miałem mocny – ponad 10000 zł w kieszeni, na których mu bardzo zależało. ;)*

Jeżeli jednak pomimo tego wykonawca dalej nie chce podpisać umowy (spotkałem się z tłumaczeniem, że wykonawca niczego nie podpisze, bo potem doniosę do urzędu skarbowego i będzie miał problem) to zakończ rozmowę i szukaj kogoś innego. Wierz mi, że jeżeli wykonawca boi się podpisać umowę i przyjąć na barki odpowiedzialność to nie jest to osoba godna zaufania.

*(anegdota)*

*Sąsiad budował dach.*

*Pierwsza ekipa przyjechała na budowę z dwutygodniowym opóźnieniem, po czym wzięła się za robotę w tak ślimaczym tempie, że sąsiad stracił cierpliwość i po kolejnych 2 tygodniach ich się pozbył.*

*Druga ekipa przyjechała na budowę, ponarzekła na to, co zobaczyła, ustaliła wynagrodzenie, wzięła zaliczkę, popracowała kilka dni a potem nagle z budowy zniknęli zostawiając rozpoczętą robotę, narzędzia i ubrania robocze.*

*Trzecia ekipa przyjechała na budowę, ponarzekła na to, co zobaczyła, ustaliła wynagrodzenie, wzięła zaliczkę. Pili podczas roboty, ale dach zrobili. Zakończoną pracę uczcili pić (a jak!) na terenie budowy, wsiedli do samochodu, ujechali kilkaset metrów, samochód wypadł z drogi na zakręcie i raz przekoziołkował. O dziwo nic nikomu się nie stało, odeszli na parę minut od samochodu, aby wytrzeźwieć, wrócili do wraka i okazało się, że ktoś... ukradł im radio.*



*Poważnie.*

I po tej nieoczekiwanej historyjce płynnie przechodzimy do kolejnego punktu.

### **3. Co w umowie piszczy?**

Umowa powinna być jak najbardziej konkretna i zawierać poniższe informacje:

#### **a) Wysokość wynagrodzenia.**

Najlepiej ustalić całkowite wynagrodzenie za wykonaną pracę a nie za np. wykonanie metra kwadratowego. Dzięki temu unikniesz takich problemów, jakie miał sąsiad z elektrykiem w poprzedniego rozdziału i powinno zabezpieczyć cię przed dodatkowymi kosztami. Pamiętaj, że wykonawca może być uczciwy, ale niedomówienia lub przeoczenia mogą się zdarzyć każdemu. Co z tego, że ty będziesz pewny waszych ustaleń, jak po wykonanej pracy okaże się, że musisz zapłacić więcej, bo cena nie obejmowała tego i tamtego bo to przecież „oczywiste”?

*(anegdota)*

*Negocjowałem cenę z moim glazurnikiem. Wynegocjowałem dobrą cenę za metr ułożenia płytek tarasowych. Podczas omawiania warunków umowy, kiedy powiedziałem glazurnikowi, że chciałbym ustalić całkowitą kwotę wynagrodzenia za skończenie tarasu, coś go tknęło, wziął miarkę, poszedł na taras i... okazało się, że w związku z tym, że mam krzywy taras, trzeba będzie wykonać dodatkową pracę związaną z jego wyrównaniem. Wróciliśmy do negocjacji.*

*Gdybym podpisał umowę na ułożenie 1 m<sup>2</sup> płytek, glazurnik mógłby o krzywym tarasie powiedzieć mi za późno i byłbym narażony na nieoczekiwane wydatki. Nie mógłbym nawet zmienić wykonawcy, ponieważ podpisałem wiążącą umowę.*

*Z drugiej strony gdyby glazurnik podpisał umowę obejmującą całkowity koszt wykonania, byłby zobowiązany do wyrównania tarasu we własnym zakresie. I o to w tym wszystkim chodzi – przenosisz ciężar odpowiedzialności z siebie na wykonawcę. Jeżeli wykonawca*

*zgadza się na twoje warunki to jesteś pewny, że wie, czego się podejmuje i nie ma potem słuchania o „krzywych ścianach” (tynkarze), kiepskim podłożu (malarze) czy innych nieoczekiwanych zdarzeniach.*

Naprawdę, zalecam wpisywanie całkowitej kwoty gdzie tylko się da. Bez tego hydraulik po wykonanej pracy może ściemniać, że umówiona kwota nie obejmowała pracy związanej z kuciem pod rury, a glazurnik, że przez krzywe ściany musiał dać więcej materiału (ale że jest człowiekiem o wielkim sercu to potraktuje cię ulgowo i dopłacisz za to tylko 300 złotych). Chodzi też o tak prozaiczną rzecz jak liczenie metrów - przykładowo wykonawcy wykonujący tynki zewnętrzne w różny sposób liczą metry elewacji zewnętrznej. Niektórzy liczą wszystko – włącznie z oknami i bramą garażową. Niektórzy pomijają otwory większe od 4 m<sup>2</sup>. Niektórzy liczą elewację przed wykonaniem ocieplenia, a niektórzy po (powierzchnia ocieplonej elewacji jest większa). Wszystkie firmy mogą mieć te same stawki za wykonanie jednego metra elewacji, ale przez różnice w liczeniu metrów, całkowite kwoty mogą się różnić o tysiące złotych!

Możliwość zmiany wysokości wynagrodzenia powinna istnieć jedynie w przypadku wprowadzenia zmian w projekcie na życzenie inwestora – zmiana może być zarówno w górę jak i w dół.

Jeżeli ustalenie całkowitej kwoty nie jest możliwe lub rodzaj prac składa się z wielu etapów, należy każdy etap dokładnie opisać i nie pozostawiać miejsca na wątpliwości. Przykładowo – podczas podpisywania umowy z elektrykiem jeszcze nie wiedziałem, ile będę potrzebował punktów elektrycznych i dlatego nie było możliwe wpisanie całkowitej kwoty za realizację zadania. Z tego powodu w umowie napisałem, że koszt wykonania jednego punktu elektrycznego wynosi 25 złotych a punkt elektryczny jest rozumiany jako gniazdo elektryczne, wypust oświetleniowy wraz z włącznikiem (wypust oświetleniowy wraz z włącznikiem schodowym liczony jest jako 1,5 punktu) i punkt podłączenia mediów (telewizja, punkty audio, Internet). Dodatkowo ustaliłem cenę montażu rozdzielni: 12 złotych \* liczba użytych modułów.

## **b) Zakres prac**

Im bardziej szczegółowo opiszesz zadania wykonawcy tym lepiej.

Glazurnik kładzie glazurę? Napisz, w którym pomieszczeniu i do jakiej wysokości lub dołącz jakikolwiek rysunek do umowy.

Ustaliłeś, że ogrzewanie podłogowe ma być tylko w kuchni i w łazienkach? Wpisz to.

Ustaliłeś, że malarz ma pomalować na biało wszystkie pomieszczenia oprócz kuchni, która będzie pomalowana na żółto? Wpisz to.

Nie pozostawiaj żadnych wątpliwości. Unikaj zawczasu nieporozumień.

Brak szczegółowego zakresu obowiązków najczęściej oznacza, że wykonawca będzie do ciebie dzwonił co kilka godzin i upewniał się czy na pewno dobrze robi swoją robotę (albo, co gorsza, nie będzie miał wątpliwości i zrobi tak, jak będzie mu się wydawało). Nawet nie wiesz jak trudno jest niektóre sprawy wytłumaczyć przez telefon. W słuchawce słyszysz „*tak, tak, wszystko jasne*”, a na budowie okazuje się, że wszystko zostało podłączone na odwrót.

*(anegdota)*

*O tym jak łatwo o nieporozumienie świadczy następująca historia. Zadzwonił do mnie dekarz z pytaniem, po której stronie domu mają być okna dachowe. Udzieliłem mu wyczerpujących informacji i powtórzyłem je 3 razy tylko innymi słowami, aby nie pozostawić cienia wątpliwości. Dach mam dwuspadowy, okna mam dwa, jak można się tu pomylić? Okazało się jednak, że tylko jedno okno zostało zamontowane po dobrej stronie domu. Dlaczego tak się stało? Nie wiem ani ja, ani dekarz. Na szczęście usterkę poprawili na własny koszt.*

*(Prawdopodobnie pomyłka powstała dlatego, że jako punkt orientacyjny ustaliłem wejście do domu. Problem w tym, że wykonawca uznał, że do domu wchodzi się przez taras. No, niby miał rację.)*

Pamiętam ciekawe ćwiczenie, która miałem na pewnym szkoleniu. Dwie osoby siadały odwrócone do siebie plecami. Jedna osoba otrzymywała kartkę, na której był narysowany prosty geometryczny rysunek, a druga osoba dostawała czystą kartkę i długopis. Zadaniem pierwszej osoby było opisanie obrazka w taki sposób, aby druga osoba narysowała identyczny rysunek na swojej kartce. Dużo osób zaczynało opisywanie obrazka np. tak: „zaczynij od

lewego górnego rogu i narysuj linię do połowy krawędzi” lub podobnie. Okazywało się jednak, że większość osób popełniła błąd już na samym początku – uznawała, że partner trzyma pustą kartkę w taki sam sposób jak oni (np. poziomo) i przez to nawet najbardziej dokładny opis na nic się nie przydał. Bardzo pouczające doświadczenie.

### c) Terminy realizacji

Ustal zarówno termin rozpoczęcia prac, jak i termin zakończenia prac. Polecam mój sposób – niczego nie narzucam. Przed podpisaniem umowy pytam wykonawcę o to, kiedy może rozpocząć pracę i kiedy spodziewa się jej zakończenia. Jeżeli ten termin mnie zadowala to informuję go, że wpiszemy te terminy do umowy. Zaznaczam też, że rozumiem możliwość wystąpienia nieoczekiwanych zdarzeń, dlatego też w umowie termin wykonania będzie nieco spokojniejszy (np. 2 tyg. później od podanej daty). Jeżeli jednak termin nie zostanie zachowany, za każdy dzień opóźnienia jego wynagrodzenie zostanie obniżone o np. 1%.

Zwykle wykonawcy zgadzają się na takie rozwiązanie i uwzględnienie kar umownych. Sposób działa, ponieważ to wykonawca wybiera termin wykonania pracy a ja mu ten termin jeszcze wydłużam – dzięki temu on nie czuje się atakowany, widzi, że rozmawia z rozsądną i konkretną osobą. Warto przy takiej rozmowie potraktować te kary umowne tak lekko jak się da. Na zasadzie: *„wiem, że pan robi to w terminie, wpiszemy nawet datę późniejszą, ale miałem już taką sytuację, że ktoś mi się z robotą opóźniał, więc wpiszemy jakieś kary dla świętego spokoju, w porządku”?*

*(anegdota)*

*Pewien wykonawca spóźnił się z wykonaniem powierzonego zadania. Nie było go na budowie co kilka dni, podawał za każdym razem różne wytłumaczenia. Sprawa była kuriozalna - z jego wymówek wynikało m.in. to, że podczas budowy zmarł mu ojciec.*

*Trzy razy.*

*Tak, tyle razy jechał na jego pogrzeb.*

Nie martw się o wykonawcę. Rozsądny wykonawca umie zadbać o swoje interesy. Może np. zastrzec w umowie, że termin rozpoczęcia prac jest możliwy tylko wtedy, jeżeli

temperatura na zewnątrz będzie wynosiła powyżej zera. Tego typu zastrzeżenia są normalne i jak najbardziej możesz się pod tym podpisać.

(napisz do autora: <http://www.wykop.pl/ludzie/chafer/> lub [slawomir.zajac@atet.pl](mailto:slawomir.zajac@atet.pl))

#### **d) Zaliczki**

Nie.

Żadnych zaliczek.

Zapomnij.

Rozumiem doskonale obawy wykonawcy – możesz przecież dzień przed rozpoczęciem prac powiedzieć, że jednak rezygnujesz z jego usług i i wykonawca zostaje nagle bez pracy. Zgadzam się, że zaliczka jest dla niego dobrym zabezpieczeniem, ale ty nie masz z niej żadnej korzyści. Jeżeli wykonawca nie zacznie pracy i zacznie cię unikać to nie dość, że stracisz pieniądze to będziesz musiał znaleźć kogoś na jego miejsce. Szkoda czasu.

Będziesz oczywiście miał umowę, ale wierz mi – nie będzie chciało ci się iść z tym do prawnika i do sądu.

Możesz za to odpowiednio zabezpieczyć interesy wykonawcy w inny sposób – w umowie powinien znaleźć się zapis, że jeżeli odstąpisz od umowy to będziesz zobowiązany do zapłaty wykonawcy xxx złotych kary umownej. To gwarantuje bezpieczeństwo obu stronom. Płacenie zaliczki jest uzasadnione tylko przy niektórych pracach – np. żaden szanujący się stolarz nie zamówi materiału bez wpłaconej zaliczki. W innych przypadkach – nie, absolutnie, w żadnym wypadku.

#### **e) Gwarancje i odpowiedzialność.**

Ważne sprawy. Wykonawca musi udzielić gwarancji. Ile? Jaki zakres? Wszystko jest do omówienia i negocjacji. Ważne jest to, aby zapisać w umowie, w jakim terminie wykonawca zobowiązuje się do usunięcia wad, np.

*W okresie gwarancji Wykonawca zobowiązuje się do usunięcia wad na koszt własny w terminie 7 dni od dnia powiadomienia o ich ujawnieniu.*

Pamiętaj, że długość gwarancji można wydłużyć i zależy to tylko od dobrej woli wykonawcy. Czasami warto powalczyć o dodatkowy rok czy dwa.

## **f) Dane wykonawcy**

Sprawdź czy podane dane są prawidłowe. Jeżeli jest to firma – wpisz jej NIP tu:

<http://stat.gov.pl/regon/>

Jeżeli wykonawca jest osobą fizyczną – poproś o dowód osobisty w celu zweryfikowania danych. Skąd wiesz, że podane dane są prawidłowe? Sprawdź to. Jeżeli wykonawca nie będzie chciał pokazać swojego dowodu to się z nim pożegnaj. Nie wierz na słowo w podane dane!

## **g) Pozostałe**

- Z reguły wykonawca narzeka na poprzedników i minimalizuje odpowiedzialność za swoją pracę. Narzekanie zwykle ma formę: „*O panie, a kto panu tak spierdolił?*” ;) Glazurnik narzeka na tynkarzy, tynkarz na murarzy a murarz... hm, jemu pozostało narzekać na pogodę. Dlatego w umowie musi się znaleźć zapis, że wykonawca zapoznał się ze stanem budowy i nie wnosi żadnych uwag. Na narzekanie to zapewne nie pomoże, ale dzięki temu będziesz mógł w przypadku zwalania winy na poprzedników krótko uciąć rozmowę.

- Warto uświadomić wykonawcę i zawrzeć w umowie to, żeby pozostawił porządek po wykonanej pracy. Ja po mojej budowie zbierałem ponad 100 puszek i butelek rozsianych w całej okolicy. Cwaniaki zostawili porządek na mojej działce, ale chyba robili sobie zawody, kto dalej rzuci pustą puszkę – znajdowałem śmiecie dosłownie wszędzie. Urzekło mnie jedno miejsce – w siatce znajdowało się 20 puszek i wszystko zostało starannie przykryte liśćmi i gałązkami. A mieli worki na śmieci...

Nie płać wykonawcy dopóki nie pozostawi po sobie porządku!

- Jeżeli wykonawca ma swój wzór umowy to nie podpisuj jej, chyba, że będziesz absolutnie pewny, że zawiera wszystkie niezbędne elementy.

Będzie cię zapewne namawiał do złożenia podpisu - jego argumentem będzie to, że wszyscy jego klienci taką umowę podpisują, ale pamiętaj, że „wszyscy” cię nie obchodzą – ty dbasz o swoje interesy i umowę z wykonawcą podpiszesz dopiero wtedy, kiedy będzie cię zadowalała. Radzę po prostu napisać umowę samemu – tylko w ten sposób odpowiednio się zabezpieczysz.

- Możesz zabezpieczyć się dodatkowo pisząc, że inwestorowi przysługuje prawo odstąpienia od umowy w przypadku, gdy:

- 1) Wykonawca bez uzasadnionego powodu przerwie prace.
- 2) Wykonawca bez zgody Inwestora zatrudni podwykonawców

#### **4. Negocjacje**

Jeżeli wykonawca cię do siebie przekonał a proponowana cena spełnia twoje oczekiwania – przystąp do negocjacji. Nigdy nie zgadzaj się na pierwszą ofertę! Potraktuj to jak wyzwanie. Pokaż, że szanujesz swoje pieniądze.

Doświadczenie pokazuje, że ludzie przepłacają na pierwszych etapach budowy domu. Koszt budowy wynosi kilkaset tysięcy złotych, przez co wydaje się, że 500 złotych w tę czy w tamtą stronę nie ma znaczenia. Problem w tym, że podczas budowy będziesz negocjował z kierownikiem budowy, geodetą, murarzem, dekarzem, tynkarzem, hydraulikiem, elektrykiem, glazurnikiem, malarzem... Ktoś ci ułoży podłogę, ktoś zrobi szafę, ktoś dom ociepli, ktoś zrobi tarasy, od kogoś trzeba kupić okna, drzwi. Jak sobie uświadomisz, że ile osób i firm przewinie się przez budowę i pomnożysz to przez „głupie” 500 złotych, to się okaże, że w sumie kwota robi się pięciocyfrowa.

Często oszczędzanie zaczyna się dopiero pod sam koniec budowy na etapie wykończeniówki, gdy zaczyna na wszystko brakować. Wtedy zakup szafy za 2000 złotych staje się wydatkiem nie do przeskoczenia a wynegocjowanie z wykonawcą 100 złotych oznacza wielki sukces.

Szanuj swoje pieniądze i negocjuj nawet przy niewielkich pracach – niech ci to wejdzie w krew. Negocjuj także podczas zakupu materiałów.

Moje rady:

- Zawsze rozmawiaj z **co najmniej** trzema, a w przypadku droższych prac, z pięcioma wykonawcami. Różnice między wykonawcami są bardzo znaczące i jedna oferta od drugiej może być nawet trzykrotnie (!) droższa. Oferty na doprowadzenie budowy mojego domu do stanu surowego miałem od 34000 zł do 58000 złotych. Wykonanie szaf: od 10000 do 30000 złotych. Hydraulika: od 30000 do 60000 złotych (wysokie kwoty, ale chodziło o wykonanie wszystkich prac włącznie z zakupem wszystkich elementów do kotłowni takich jak piec na ekogroszek). Warto dzwonić, pytać, zbierać oferty. Warto umieszczać ogłoszenia na różnych portalach typu oferia. Warto pytać sąsiadów i znajomych o kontakt do ekip. Warto też przejechać się po składach budowlanych – często firmy zostawiają tam swoje wizytówki. Nie musisz umieć negocjować, aby uzyskać atrakcyjną ofertę.

- Łatwiej negocjować w oparciu o całkowitą kwotę do zapłaty. Łatwiej jest uzyskać cenę o 500 złotych niższą za całą pracę niż cenę niższą o 2 złote za metr kwadratowy.

- Łatwiej negocjować dodatkową pracę a nie ceną. Jeżeli masz ekipę, która zrobi biały montaż, to niech w cenie usługi pomalują także dodatkowe pomieszczenie. Z hydraulikiem – niech zrobi ogrzewanie podłogowe w jeszcze jednym pomieszczeniu. Oznacza to, że czasami będziesz musiał sztucznie ograniczyć zakres prac, aby je potem „nieoczekiwanie” rozszerzyć.

- Można też spróbować dać coś w zamian. Możesz wydłużyć termin wykonania prac w zamian za mały rabat. Może się okazać, że takie rozwiązanie będzie bardzo odpowiadało wykonawcy, bo będzie mógł wtedy obsłużyć dwóch klientów, co nie byłoby możliwe przy napiętym grafiku. Ja uzyskałem świetną cenę za zrobienie tynków wewnętrznych, ponieważ wykonawca w rozliczeniu wziął... mój samochód. Ja pozbyłem się problemu i przy okazji zarobiłem tysiąc złotych. ;)



- Możesz też lekko naciągnąć rzeczywistość. Jeżeli wybrałeś wstępnie dwie firmy o podobnym doświadczeniu, które złożyły podobne oferty, to przekaz jednej i drugiej firmie, że doceniasz ich wkład w przygotowanie oferty i z chęcią skorzystałbyś z ich usług, ale otrzymałeś nieco lepszą cenę (podaj jaką!) od drugiej firmy i dlatego to z drugą firmą nawiążesz współpracę. Ważne jest, aby wykonawca nie poczuł, że mówisz to tylko po to, aby uzyskać lepszą cenę – nie naciskaj więc, a tylko po prostu przekaz mu taką informację. Jeżeli trafiłeś na rozsądną osobę to sam zaproponuje lepsze warunki współpracy. Istotne jest, aby podana przez ciebie cena mieściła się w granicach rozsądku.

Negocjuj bez obaw o to, że firma nie przyjmie twojej propozycji. Nawet, jeżeli żadna firma nie zaproponuje obniżenia wynagrodzenia to nic się nie stało – możesz następnego dnia zadzwonić do wybranej firmy i powiedzieć, że jednak decydujesz się na ich usługi.

*(anegdota)*

*Ten pomysł wykorzystałem przy zakupie samochodu. Miałem sporo czasu na negocjacje, więc spokojnie wymieniałem korespondencję z kilkoma salonami, aby dostać najbardziej korzystną ofertę. W pewnym miejscu negocjacje stanęły – otrzymywałem śmieszne rabaty w wysokości 100-200 złotych. Pomyślałem sobie, że pewnie dotarłem już do granicy możliwości wynegocjowania dobrej ceny, ale spróbowałem jeszcze jednej sztuczki. Napisałem wiadomość do jednego sprzedawcy, że doceniam jego poświęcony czas i miłą obsługę, ale konkurencja zaproponowała niższą cenę (podałem cenę o 1% niższą od najniższej oferty) i dlatego to z nią podpiszę umowę. Kilkanaście minut później dostałem ofertę niższą o 2000 złotych.*

*Sposób jest dobry, ale trzeba go używać z głową – inaczej wyjdiesz na cwaniaka i zostaniesz z niczym.*

## **5. Kontrola**

Wynegocjowałeś dobre warunki, masz podpisaną umowę, wykonawca stawiał się w terminie i zaczął pracę. Super, ale... bądź dalej czujny.

Sprawdzaj, czy wykonawca postępuje według waszych ustaleń. Nawet najlepszy profesjonalista może o czymś zapomnieć lub coś pominąć. Mógł cię także po prostu źle

zrozumieć. Lepiej wskazać mu błąd na wczesnym etapie niż po wykonaniu prac – czasami może być za późno.

*(anegdota)*

*Moi hydraulicy montowali podejście na kran od wanny. Podczas kontroli okazało się, że zapomnieli o tym, że między wanną a ścianą będzie półeczka, co oznacza, że kran byłby zamontowany o 10 cm za blisko ściany i przez to niesymetrycznie względem wanny. Ten błąd poprawili, ale najwidoczniej nie zauważyli, że w domu jeszcze nie ma podłogi i przez to powiesili ten sam kran o 20 cm za nisko.*

Czujny powinienes być... zawsze. Odrobina zaufania oczywiście nigdy nie zaszkodzi (inaczej człowiek by zwariował), ale osobom, które zaczynają swój pierwszy remont lub pierwszą budowę szczerze polecam całkowity brak zaufania i kontrolę na każdym kroku. Jest to po prostu znacznie bezpieczniejsze.

Zalecam szczególną ostrożność w następujących przypadkach:

**- Osoba jest z polecenia**

Wykonawca z polecenia to zwykle bardzo dobry wybór. Nie oznacza to jednak, że współpraca z nim ma czymś się różnić od współpracy z innymi wykonawcami! Kontroluj i sprawdzaj go tak, jak innych. Świetnie, że został ci polecony, ale znane są sytuacje, w których polecana firma stała się nagle zbyt rozchwytywana, wzięła na siebie za dużo obowiązków i zaczęła nawalać terminy.

Może być i tak, że osoba, która poleciła danego wykonawcę, ma po prostu mniejsze wymagania od twoich. To, że się sprawdził u kogoś nie oznacza, że sprawdzi się i u ciebie.

**- Osoba współpracowała już tobą, wykonała dobrze swoją pracę**

Bądź zadowolony z jej pracy i ciesz się udaną współpracą. Możesz rzecz jasna takiej osobie zaufać, ale nie na tyle, żeby np. przy kolejnej pracy nie podpisać z nią umowy.

Poza tym... ludzie potrafią negatywnie zaskoczyć i po kilku miesiącach udanej współpracy.

Ostrożnie ze zbyt dużym zaufaniem. Niezależnie od tego kto i ile czasu z tobą współpracuje, podpisuj umowy, spisuj szczegóły, kontroluj i rozliczaj.

*(anegdota)*

*Prowadzę od 10 lat biuro tłumaczeń. Tłumaczymy na wszystkie języki świata, robimy bardzo różnorodne projekty i przez ten czas miałem przyjemność współpracować z wieloma osobami. Oprócz wielu przyjemności zdarzyło mi się przeżyć kilka sporych rozczarowań, tym większych, im dłuższa była bezproblemowa współpraca z daną osobą. Typowa historia wygląda tak:*

*Przez kilka tygodni lub miesięcy trwa udana współpraca z tłumaczem. Wykonuje dobre tłumaczenia, mamy z nim dobry kontakt – nic, tylko się cieszyć. Pewnego dnia otrzymujemy tłumaczenie, które jest poniżej krytyki. Trudno – zdarza się najlepszym, nie ma problemu. Nasz dział korekty przesyła tłumaczowi listę uwag. Zwykle w takiej sytuacji tłumacz odnosi się do przesłanych uwag i/lub proponuje obniżenie wynagrodzenia, jeżeli nasze uwagi są uzasadnione. Niestety raz na kilka miesięcy zdarza się, że tłumacz w odpowiedzi na uwagi wysyła agresywne emaile pełne pretensji (tłumaczenie jest dobre, jak śmiemy go atakować, chcemy go pozbawić wynagrodzenia!) i nie przedstawia przy tym żadnych merytorycznych argumentów na swoją obronę. Próby załagodzenia sytuacji nic nie dają –przestaje odbierać telefony i nie odpowiada na emaile. Koniec udanej współpracy. Zdarza się to bardzo rzadko, ale każda taka sytuacja jest przykra i nauczyła mnie, że nie poznasz człowieka, dopóki nie zobaczysz, jak reaguje na krytykę.*

Ludzie różnie odbierają krytykę własnej pracy – może się okazać, że po paru tygodniach idealnej współpracy wykonawca się na ciebie po prostu obrazi, bo miałeś czelność wytknąć mu jakąś nedoróbkę. Może też dopiero po jakimś czasie okazać się, jakim jest człowiekiem – mój wykonawca musiał przerwać pracę u mnie, bo musiał iść... do więzienia.

Pamiętaj, że tej osoby tak naprawdę nie znasz – nie wiesz, jaka jest w życiu prywatnym i jakimi wartościami się kieruje. Pamiętaj, że ludzie, którzy wciskają babciom garnki za 5000 złotych, mają najbardziej szczery uśmiech na świecie.

**- Osoba wykonuje prostą robotę, której nie trzeba kontrolować.**

Cóż, różnie z tym bywa:

*(anegdota)*

*Przyjechała do mnie szambiarka. Wyciągnęła to, co miała i wzięła się do odjazdu. Po kilku metrach wjechała w błoto i nie mogła wyjechać – każda próba kończyła się zapadaniem samochodu. Na jakie rozwiązanie wpadł szanowny kierowca i jednocześnie właściciel firmy? Postanowił wylać całą zawartość na działkę obok, aby zmniejszyć ciężar samochodu. Na szczęście byłem przy tym obecny i mogłem zareagować. Najgłupsze w tym wszystkim było to, że wąż, którym spuszczał nieczystości był na tyle długi, że można było całą zawartość bez problemu wrzucić... z powrotem do mojego szamba. Bez szkody dla natury i z szacunkiem dla mojego biednego serca.*

Nie piszę tego po to, aby przekonać kogokolwiek do tego, że trzeba kontrolować wszystko i wszystkich, ale żeby uświadomić, że przy wykonywaniu każdej, nawet najprostszej pracy można popełnić jakiś błąd lub przeoczenie. Uważasz, że nie ma prostszej roboty od posprzątania biura? Też tak kiedyś myślałem ;) A tu niespodzianka - przez moje biuro przewinęło się już parę osób, które nie potrafiły dobrze wykonać takiej usługi. Od tego czasu mam duży szacunek do osób, które wykonują tego typu prace.

Pamiętaj - nawet fachowiec z wieloletnim doświadczeniem może się pomylić. Dbaj o to, żeby mylił się u kogoś innego ;)

Jeżeli praca rzeczywiście jest prosta to wystarczy, że skontrolujesz ją tylko raz – przy odbiorze. Pamiętaj, żeby nie płacić za pracę, której nie obejrzałeś i nie stwierdziłeś, że jest wykonana prawidłowo!

Skoro już wiesz, że wszystkich należy kontrolować to jak to robić? Żelazne zasady:

- Miarka i poziomica (i dobre oko) twoimi przyjaciółkami. Mierz wszystko to, co jest do zmierzenia. Znam budowę, na której murarze umieścili za nisko okna (zostało to zauważone dopiero na etapie wylewki) a na innej zbudowali schody, w których pierwszy stopień był

wyższy niż pozostałe. Mierz wszystko, notuj, sprawdzaj z ustaleniami i projektem (jeżeli jest). Dzięki poziomicy upewnij się czy wszystko ma poziom i pion. Ściany, podłogi, półki, blaty. Sprawdzaj, mierz, aż do przesady. Zamontowali drzwi? Sprawdź czy na całej długości są w równej odległości od ziemi. Zamontowali parapet? Sprawdź poziom! Założyli półkę w szafie – sprawdź i upewnij się, że szklanki nie będą ci się ześlizgiwać na podłogę.

- Rozwiewaj wątpliwości. Jeżeli nie jesteś czegoś pewny – pytaj. Jeżeli wyjaśnienia wykonawcy cię nie przekonują to pytaj i drąż temat dalej. Jeżeli nie lubisz konfrontacji to spytaj kogoś bardziej doświadczonego (kierownika budowy, znajomego), ale nigdy nie zostawiaj tematu bez wyjaśnienia! Wykonawcy często udzielają zdawkowych informacji lub uspokajają inwestora, aby tylko dał im w spokoju pracować, ale nie daj się temu zwieść. Pamiętaj, że masz prawo wiedzieć, co się dzieje – w końcu to ty tu jesteś szefem. Masz też prawo czegoś nie wiedzieć a wykonawca ma obowiązek udzielić ci pełnej i satysfakcjonującej odpowiedzi. Jeżeli usłyszysz: „*Niech pan/pani się nie martwi*” lub „*Kierowniczo! Co pani taka dociekliwa? Proszę nam zaufać!*” to tym bardziej niech to wzbudzi twoje podejrzenia. Lepiej trzy razy spytać niż raz żałować!

Jeżeli wykonawca cię nie uspokoił i dalej masz wątpliwości, ale nie masz ich z kim omówić to zrób zdjęcia i zamieść odpowiednie pytanie na jakiś forum dotyczącym remontów i budów. Polecam <http://forum.muratordom.pl/>, ale na pewno są inne, lepsze.

Kontroluj także ubytek materiału. Okazało się, że brakuje paneli i trzeba kupić kolejne? Zanim sięgniesz do portfela sprawdź ile materiału poszło. Może się okazać, że „magicy” uszkodzili kilkanaście paneli, wyrzucili je do kosza a tobie wmawiają, że kupiłeś ich za mało.

## 6. Błędy i reklamacje. Odbiór prac.

Problemy, błędy lub niedoróbki mogą wystąpić zarówno w trakcie prac, jak i po ich zakończeniu.

### Co robić, jeżeli zauważysz błędy przy odbiorze prac?

Najważniejsze – nie płać! Wykonawca musi poprawić robotę przed otrzymaniem zapłaty. Nie musisz wносить żadnej reklamacji na piśmie – skoro praca nie została wykonana, to wykonawcy zależy na tym, żeby cię zadowolić i odebrać wynagrodzenie. Pisałem wcześniej o przenoszeniu ciężaru odpowiedzialności na wykonawcę – niech to on kombinuje, jak cię zadowolić. Niech on się stara o wynagrodzenie! Jeżeli mu zapłacisz to będziesz się stresował, ciągle dzwonił do niego i zmuszał poprawienia usterek. Tego nie chcesz. Pamiętaj, że wykonawca zawsze będzie miał coś pilniejszego do roboty od pracowania za darmo u ciebie.

Nie daj się zbyć, jeżeli wykonawca będzie mówił, że *„trzeba było na to wcześniej zwrócić uwagę, teraz jest za późno”* albo *„to teraz się rozliczymy a wpadnę jakoś w przyszłym tygodniu”*.

Praca ma być wykonana prawidłowo przed otrzymaniem zapłaty. Kropka.

Możesz dla zwiększenia skuteczności poinformować, że praca nie została wykonana, a zgodnie z umową (masz umowę, prawda?), jeżeli praca zostanie ukończona po terminie to naliczasz kary umowne. To bardzo motywuje. W najgorszym przypadku, jeżeli wykonawca nie poprawi błędów, to zostajesz z nieukończoną pracą, ale za to z kasą w kieszeni.

Zaznaczę jeszcze raz - nie płać dopóki nie będziesz w pełni zadowolony z wykonanej pracy. Nie daj się nabrać na: *„niech pan zapłaci dzisiaj, a jutro ktoś podjedzie i poprawi”*. To „jutro” może nigdy nie nadejść a ty zostaniesz niby z drobnym, ale upierdliwym problemem.

Jeżeli jednak wypłaciłeś wynagrodzenie, a stwierdziłeś, że jednak część prac nie została wykonana prawidłowo – nic straconego. Najpierw zadzwoń do wykonawcy i ustal **konkretną** datę (dzień i godzina) naprawienia dzieła. Nie nabieraj się na „*podjadę w przyszłym tygodniu*”!

Po naprawieniu usterki możesz żądać zwrotu części wynagrodzenia lub też nie – wszystko zależy od konkretnego przypadku. Jeżeli przez błąd hydraulika zalało ci łazienkę to możesz starać się o sporą rekompensatę, ale trudno oczekiwać rekompensaty za nieprawidłowo podłączony kontakt.

Jeżeli jednak wykonawca nie stawiał się w umówionym terminie i nie uprzedził cię o tym, to **BARDZO WAŻNE** – nie dawaj mu kolejnej szansy. Nie dzwoń do niego i nie proś go o przyście. Teraz czas na to, aby on się przejął tą sytuacją. Zrelaksuj się, zadzwoń do niego i powiedz, że dzisiaj wysyłasz mu pocztą wezwanie do usunięcia wad w określonym terminie i po tym terminie wzywasz inną ekipę, która naprawi błędy na jego koszt. Nie jest ważne, co odpowie wykonawca i jak się będzie tłumaczył – pismo koniecznie wyślij tego samego dnia za potwierdzeniem odbioru. Niech czuje presję.

A co jeśli i to nie pomoże? Cóż – zostaje sąd. Przyznam, że tutaj moja wiedza się kończy (choć planuję w przyszłości uzupełnić poradnik o te kwestie) – do tej pory wszystkie sporne kwestie z wykonawcami zawsze udawało się rozwiązać ugodowo i tylko raz wysyłałem pocztą wezwanie do usunięcia wad (poskutkowało). Nie musiałem nigdy wchodzić na drogę sądową, czego i tobie życzę. Proponuję w takim przypadku znaleźć kompetentnego prawnika i zwrócić się o poradę. A o tym, w jaki sposób znaleźć kompetentnego prawnika, będzie w kolejnym poradniku ;)

I najważniejsze – nigdy nie odpuszczaj. Nie machaj ręką: „*Aaa, to w sumie niewielka usterka, mogę z tym żyć*” albo „*wzmę kogoś innego, zapłacę 200 złotych i będę miał z głowy*”.

Im więcej ludzi odpuszcza, tym więcej mamy na rynku partaczy i „magików”. Jeżeli odpuścisz wykonawcy to nie szkodzisz tylko sobie, ale także innym inwestorom. Ktoś mógł przecież wcześniej odpuścić człowiekowi, z którym teraz wojujesz...

*(anegdota)*

*Na samym początku budowy nawiązałem współpracę z hydraulikami. Rozmawiałem z ich klientem, u którego robili całą hydraulikę – dowiedziałem się, że prace wykonali porządnie i może ich polecić, ale uprzedza, że jeszcze nie skończyli u niego pracy. Po paru tygodniach nieoczekiwany telefon: zadzwonił ten sam klient i ostrzegł mnie przed nimi. Okazało się, że tak mu zrobili kotłownię, że spalili mu m.in. dwa urządzenia, podłączyli wszystko na odwrót i dopiero po wielkiej awanturze przyznali się, że kotłownię montują pierwszy raz w życiu! W związku z tym, że i ja nie byłem z nich do końca zadowolony, dokończyli u mnie to, co zaczęli, zerwałem umowę, obciąłem im wynagrodzenie o 1000 złotych, pogoniłem z budowy i umieściłem w Internecie stosowne ostrzeżenie. Jestem pewny, że dzięki temu uchroniłem chociaż jednego inwestora.*

*(Właśnie sprawdziłem, że po wpisaniu danych tej firmy w Google, negatywne komentarze są na pierwszym miejscu. I bardzo dobrze.)*

Pamiętam sytuację, kiedy moja daleka znajoma została klientem mojego biura tłumaczeń. Wykonaliśmy dla niej tłumaczenie ustne na konferencji, którą organizowała. Za usługę nie zapłaciła, zaczęła kłamać i kombinować. W związku tym, że sprawa zrobiła się nieco osobista, oprócz przekazania sprawy firmie windykacyjnej, umieściłem stosowną informację na jej temat w serwisie społecznościowym. Przez następny rok odezwało się do mnie parę firm, z różnych branż, które zostały oszukane w podobny sposób, ale co dla mnie najważniejsze, odezwała się do mnie moja znajoma, która miała z tą osobą nawiązać współpracę. Przed podpisaniem umowy wpisała jej imię i nazwisko w Google, znalazła mój wpis i to ją uchroniło przed popełnieniem sporego błędu. Minęło parę lat, a mój wpis jest trzeci po wpisaniu jej danych. Jestem pewny, że nieco utrudniłem jej życie.

### **Co robić, jeżeli zauważysz błędy w trakcie prac?**

To zależy. Kilka błahych niedoróbek nie jest problemem, o ile wykonawca się do nich przyzna i je szybko poprawi. W przypadku spornych sytuacji czasami trzeba skorzystać z opinii np. kierownika budowy lub zajrzeć do przepisów. Nie zawsze to, co się wydaje niedoróbką,



jest nią w rzeczywistości - przykładowo przepisy określają dopuszczalne wartości odchyień tynku od pionu i poziomu.

Jeżeli błąd wykonawcy wiąże się ze stratą materiału (np. glazurnik uszkodził płytki) to on za to odpowiada i jest zobowiązany do zwrotu pieniędzy. Każda sytuacja jest jednak inna: jeżeli kupiłeś materiał kiepskiej jakości i uległ on zniszczeniu z niczyjej winy to cóż, zdarza się.

Co, jeżeli błędy pojawiają się nieco za często i masz wrażenie, że coś jest nie tak? Trudno coś doradzić bez poznania konkretnej sprawy. Możesz po prostu zaakceptować taki stan rzeczy i kontrolować częściej, możesz zagrozić, że jeszcze jeden błąd, a będą wyciągnięte konsekwencje, możesz podziękować za współpracę, a możesz opieprzyć i wygonić z budowy. Jeżeli widzisz, że glazurnik znowu krzywo układa płytki to wiesz, że nie masz do czynienia z fachowcem – zerwij z nim umowę jak najszybciej i zapłać mu za wykonaną pracę pomniejszoną o koszty, które poniesiesz doprowadzając jego robotę do porządku. Glazurnik położył 3 metry kwadratowe tak krzywo, że trzeba je zerwać? Nie dawaj mu ani złotówki! To jego problem, że podjął się pracy, do której nie ma odpowiednich kwalifikacji. Powinien ci jeszcze zapłacić za stracony materiał i czas!

## **7. Trochę o życiu**

Opuśćmy na chwilę plac budowy.

Wszystko to, co napisałem do tej pory bazuje na moim doświadczeniu. Dojście do pewnych spostrzeżeń zabrało mi parę ładnych lat i w tej chwili korzystanie ze wszystkich rad przychodzi mi naturalnie. Kiedyś jednak byłem inny – bardziej ufałem ludziom, dawałem się oszukiwać, byłem naiwny. Popelniałem sporo błędów. Ustalałem stawkę za godzinę pracy, przez co pracownik specjalnie każdą czynność wykonywał kilka razy wolniej, wierzyłem, że wykonawcy są profesjonalni i bałem się zgłaszać moje uwagi, żeby nie wyjść na niekompetentną osobę. Nie pomagało to, że moja wiedza techniczna ograniczała się do tego, którą stroną trzymać młotek...

Z poradnikami takimi jak ten jest jeden mały szkopał. Podczas czytania wszystkie porady wydają się sensowne i proste do wykorzystania. Zapewne nie raz w paru miejscach się ze mną zgodziłeś („kurde, *dobrze chłop gada!*”), ale niestety między przeczytaniem jakiegokolwiek poradnika a skorzystaniem z zawartych w nim rad jest ogromna przepaść. Jeżeli nie współpracowałeś wcześniej z ludźmi, nie ustalałeś szczegółów współpracy i nikogo nie kontrolowałeś, to zapewne będziesz miał problem z zastosowaniem się do zawartych rad. Podczas remontu lub budowy nie będziesz czuł się pewnie, będziesz miał sporo wątpliwości i popełnisz przez to sporo błędów. Możesz też nie zdawać sprawy z tego, co cię może czekać i przez to będziesz za bardzo pewny siebie.

Poradniki budowlane pisane są z perspektywy osób, które zbudowały już niejeden dom i już zapomniały o tym, jak to jest stresować się podczas rozmowy z wykonawcą, jak trudno jest dochodzić swoich racji, jak trudno być wymagającym i konkretnym inwestorem – mój poradnik chciałbym uzupełnić o te rzeczy.

Zacznę jednak od przykładu. Teraz już wiesz o tym, że przed rozpoczęciem współpracy z wykonawcą należy zawsze podpisać umowę, prawda?

A jednak... spotkałem w życiu wiele inteligentnych osób, które straciły czas i pieniądze podczas współpracy z nierzetelnymi wykonawcami. Często powodem był właśnie brak podpisanej umowy i brak możliwości dochodzenia swoich racji. Najciekawsze jest jednak to, że te osoby doskonale (w teorii) wiedziały, co powinny zrobić, ale rozkładały się na praktyce. Ich przykładowe rozumowanie wyglądało np. tak:

*Rozmowa z wykonawcą.*

*Inwestor – ok, mamy wszystko ustalone, podpiszemy tylko umowę i może Pan zaczynać.*

*Wykonawca – Umowę? Pracuję od 20 lat i pan pierwszy chce jakąś umowę. Widział pan wykonane przeze mnie prace, był pan zadowolony. Nikt nie podpisuje umów, wkraczamy, robimy swoje, dostaje pan potem gwarancje i tyle. Nie ufa mi pan?*

*Inwestor myśli – „hm, poświęciłem już tyle czasu na szukanie odpowiedniego człowieka, ten wydaje się sensowny, poza tym Karol go polecał. Upiera się, żeby nie podpisać umowy. I co teraz? Mam znowu tracić czas i szukać kolejnego fachowca? Nie mam na to czasu. Umowa*

*jest niezbędna, racja, ale z tym gościem mi się dobrze rozmawia, jest z polecenia, pracuje już w branży 20 lat – jakby był kiepski to już dawno by wypadł z rynku. Ok, robimy bez umowy.”*

Inny przykład - wszyscy „wiedzą”, że nie daje się zaliczek, a jeżeli już zachodzi taka konieczność, to spisuje się odpowiednią umowę lub jakiegokolwiek potwierdzenie. Tymczasem znam mnóstwo sytuacji, w których inwestor dał zaliczkę wykonawcy „na gębę”, bez żadnego potwierdzenia...

Wszyscy też „wiedzą” o tym, żeby czytać umowy przed podpisaniem. To przecież *oczywiste*, prawda? W końcu składają podpis na dokumencie, który zawiera bardzo ważne ustalenia i zobowiązuje do podjęcia pewnych działań. A ile razy słyszałeś o tym, że ktoś tego nie zrobił? No właśnie...

Moim zdaniem jednym z większych błędów popełnianych przez inwestorów jest **przecenianie własnych umiejętności i brak umiejętności wyciągania wniosków.**

Osoba, która jest (bezpodstawnie!) pewna siebie, zwykle o tym nie wie. Takie osoby zwykle „znają się na ludziach”, „wiedzą”, że zawsze będzie dobrze, są przekonani, że nikt ich nigdy nie oszuka itd. Pewność siebie, która nie jest podparta żadnym logicznym uzasadnieniem, to prośenie się o kłopoty. W przypadku wystąpienia problemu, taka osoba szuka winy wszędzie, ale nie w swoim zachowaniu.

Ile razy słyszałeś o tym, że ktoś podpisał umowę bez czytania i potem miał pretensje do całego świata, że został oszukany? Osoba, która tak zrobiła zawsze znajdzie jakieś wytłumaczenie: a to umowa była zbyt zawiła, a to brakowało czasu na jej przeczytanie, a to doradca/konsultant był taki przekonujący i godny zaufania...

Tymczasem...

- Jeżeli umowa była rzeczywiście zbyt zawiła to należało albo poprosić konsultanta aby wyjaśnił każdy niejasny punkt albo wrócić z umową do domu i na spokojnie ją przeanalizować z pomocą drugiej osoby. W przypadku bardzo trudnej i ważnej umowy można było skonsultować ją w prawnikiem lub po prostu odstąpić od jej podpisania.

- Jeżeli brakowało czasu na jej przeczytanie... Co to w ogóle znaczy? Dostał umowę kurierem, który go poganiał? Doradca był zniecierpliwiony? Trzeba było ich olać – to ich problem. Podczas podpisywania umowy należy mieć tyle czasu, aby spokojnie ją przeczytać. I zrozumieć!

- Jeżeli doradca/konsultant był tak przekonujący i godny zaufania to... nie ma to absolutnie żadnego znaczenia. Nie jest ważne, jakich słów używa, co nosi, jak pachnie i na kogo wygląda. Ustalenia słowne mają to do siebie, że można ich się wyprzeć. Ktoś coś obiecał? Niech wskaże odpowiednie miejsce w umowie, które potwierdza jego słowa.

Przykra prawda jest taka, że większość ludzi nie uczy się na własnych błędach. Ba, rzadko uczymy się na błędach innych. Jeżeli ktoś raz miał jakieś problemy przez nieprzeczytanie umowy i nie zwrócił uwagi na to, że wina leży głównie po jego stronie, to w przyszłości prawdopodobnie nie przeczyta też kolejnej. I kolejnej. I kolejnej...

A wystarczy zatrzymać się, spojrzeć krytycznie na swoje postępowanie i wyciągnąć wnioski: *„Nie przeczytałem umowy. Doradca mnie oszukał, ale powinienem umieć zadbać o własne interesy i ją dokładnie przeanalizować. W przyszłości będę na to uważał”*. To trudne, ale możliwe do zrealizowania.

Innym problemem jest **brak konsekwencji**.

Oznacza to, że jeżeli wiesz o tym, że nie dajesz pieniędzy bez pokwitowania to nigdy, nikomu nie dasz pieniędzy bez pokwitowania, niezależnie od okoliczności. Nie będziesz się usprawiedliwiał, szukał tłumaczeń. Bądź konsekwentny. Jeżeli przyjdzie ci myśl, że „nie, tym razem nie podpiszę umowy bo...” to nie czekaj na dokończenie zdania, nie pozwalaj, aby zalała cię fala pozornych argumentów. Na to można sobie pozwolić dopiero po kilku latach współpracy z ludźmi, ale wtedy będziesz rzeczywiście **wiedział**, na co możesz sobie pozwolić, a nie będzie ci się **wydawało**.

Sęk w tym, żeby być spójnym i zachowywać się rozsądnie przez całe życie, a nie tylko w trakcie budowy czy remontu. Ale o tym za chwilę.

A co, jeżeli po prostu jesteś **za mało pewny siebie?**

Kiedyś nie wiedziałem, co to jest płyta gipsowa i do czego służy. Nie wiedziałem, w jaki sposób to działa, że po odkręceniu kranu leci woda. Nie wiedziałem, że są różne typy wiertel do różnych materiałów. Szybko okazało się, że zerowa wiedza techniczna, spokojny charakter oraz bezkrytyczne zaufanie do ludzi to szkodliwa mieszanka. Dużo nauczyłem się podczas pewnego remontu. Wynajęliśmy ok. 100 m<sup>2</sup> przestrzeni biurowej w centrum Warszawy po bardzo dobrej cenie, ale sami musieliśmy zrobić generalny remont. Pominę szczegóły, dość powiedzieć, że podczas niego zostały zburzone wszystkie ściany i zerwane podłogi, a jedyne co się zachowało to okna i grzejniki. Remont trwał 4 miesiące, robiliśmy go z pomocą kilku osób i bardzo go źle wspominam :) Przy moim braku wiedzy można było mnie nabrać na cokolwiek.

*(anegdota)*

*Wynajęci pracownicy stawiali ścianę z płyt gipsowo-kartonowych. Zrobili profil, zamontowali ściankę i chcieli się brać za szpachlowanie. Okazało się jednak, że wystarczyło dotknąć lekko ręką środek każdej płyty i cała ścianka kiwała się na boki. Przy większym nacisku ścianka po prostu by się przełamała. Jak zareagowali po zwróceniu uwagi? „Panie, ale tu jeszcze gips będzie na łączeniach, to wszystko pięknie usztywni. Dziesięć lat już pracuję, wiem, co robię”. Cóż... uwierzyłem.*

(Na szczęście na miejscu był mój wspólnik, który od razu krótko wszystkich opieprzył)

Teraz już wiem, że najlepszą rzeczą, którą można zrobić, to pogodzić się z własnymi słabościami i umiejętnie nimi zarządzać.

Jeżeli nie jesteś osobą, która zna się na budowlance to nawiąż współpracę z kimś, kto cię będzie wspierał. Może to być kierownik budowy, może to być znajomy. Nie jesteś czegoś pewny? Konsultuj, porozmawiaj z kimś. Pamiętaj – nie znasz się na tym. Przyznaj się wręcz wykonawcy, że nie jesteś kompetentny w pewnych sprawach i wszystkie rzeczy techniczne będą omawiane z kimś innym.

Jeżeli nie czujesz się pewnie podczas kontaktu z ludźmi to możesz trochę podeprzeć się biurokracją. Chcesz podpisać umowę z wykonawcą, a on jest oporny? W takim razie powiedz po prostu, że chcesz spisać wszystkie szczegóły, bo nie chcesz, żeby coś ci się pomyliło. Masz tyle na głowie, że wolisz mieć wszystko na piśmie. Nie mów nic o reklamacjach, karach umownych – oczywiście to wszystko będzie w umowie, ale gdyby wykonawca zwrócił na to uwagę, to możesz powiedzieć, że ściągnąłeś wzór umowy z Internetu więc niech już tak zostanie.

Jeżeli wystąpi jakiś problem podczas realizacji prac to nie wchodź w zbędne dyskusje i rzucanie argumentami - przegrasz. Doświadczony fachowiec wie jak rozmawiać z inwestorami, szczególnie z tymi niedoświadczonymi. Nie czujesz się pewnie podczas rozmowy z drugą osobą? Za każdym razem uparcie odwołuj się do zapisów w umowie. Po to one są.

Napisałem wcześniej o tym, że moje rady mogą się przydać poza budową. To, w jaki sposób postępuję z wykonawcami, jest tylko częścią mojego „stylu życia”. To nie jest tak, że jestem ostrożny wyłącznie podczas współpracy z wykonawcami. To nie jest tak, że mam ograniczone zaufanie wyłącznie do osób wykonujących remonty i budujących domy. To nie jest tak, że podczas rozmowy z wykonawcami nagle staję się innym człowiekiem. Jestem taki na co dzień i dlatego najlepszą radą jaką mogę udzielić jest – bądź spójny, bądź konkretny i konsekwentny na co dzień, a nie tylko w czasie budowy.

Parę przykładów z mojego życia:

- Jeżeli urzędnik otrzymuje ode mnie jakikolwiek dokument to żądam potwierdzenia odbioru na jego kopii.

- Nie podpisuję niczego w ciemno. Sprawdzam wszystkie dane. Niedawno oddałem token do mojego banku. Otrzymałem potwierdzenie zwrotu, na którym znajdował się m.in. numer seryjny. Sprawdziłem, czy numer na potwierdzeniu zgadza się z numerem seryjnym wydrukowanym na tokenie. Takie rzeczy robię automatycznie, nie zastanawiam się nad tym czy warto, czy nie warto. Wychodzę z prostego założenia – mogę stracić najwyżej kilka minut mojego czasu, a mogę uniknąć wielu problemów w przyszłości.

- Nigdy nie zgadzam się na podpisywanie zgody na marketingowe wykorzystywanie moich danych osobowych. Czasami słyszę, że „system nie pozwala na zmianę”, ale to zwykłe kłamstwo – wystarczy ręcznie skreślić dany podpunkt i złożyć parafkę. Tylko raz trafiłem na upartą osobę, przez którą straciłem prawie godzinę. Skończyło się tak, że usiadłem przy jej komputerze, poklikałem w jej systemie i sam się obsłużyłem.

Kiedyś byłem wezwany do prokuratury - chodziło o mojego byłego szefa. Każda moja wypowiedź była zapisywana na komputerze. Wolno. Bardzo wolno. Niewyobrażalnie wolno. Przesłuchanie na szczęście nie trwało długo i już po dwóch godzinach dostałem oświadczenie do podpisania. Patrzę, a tam... błąd na błędzie. Treść się mniej więcej zgadzała, ale liczba błędów ortograficznych mnie powaliła. Wziąłem długopis, podkreśliłem wszystkie błędy i powiedziałem, że mają je poprawić, bo ja się pod czymś takim nie podpiszę. Akurat tego kroku żałuję – straciłem kolejne 30 minut ;)

Mam nadzieję, że pokazałem, że to, w jaki sposób rozmawiam i współpracuję z wykonawcami niczym się nie różni od tego, jak postępuję na co dzień. Trudno jest nagle przeistoczyć się kogoś zupełnie innego na placu budowy i dlatego tak ważna jest praca nad swoim charakterem.

## **8. Dobre praktyki**

Kilka drobnych uwag, na które nie było miejsca w poprzednich punktach. Chronologicznie:

- Wracam do szukania wykonawcy. Spotkałeś się z kilkoma firmami, które mają podobne ceny, podobny zakres usług i wydaje ci się, że jedynym sposobem na dokonanie wyboru jest rzut kostką. Co robić?

Zaufaj intuicji. Zwróć uwagę na drobne szczegóły. Ja zwracam uwagę na:

- a) Punctualność. Czy wykonawca przyjechał punktualnie na umówione spotkanie? Jeżeli nie – czy poinformował o spóźnieniu?
- b) Zachowanie. Rzuca niedopałki papierosów na ziemię? Przeklina? Zauważyłem, że im człowiek jest mniej profesjonalny, tym bardziej nonszalancko się zachowuje.

- c) Rozmowa. Traktuje cię normalnie? Odpowiada na twoje pytania i udziela wyczerpujących wyjaśnień?
- d) Czy jest coś, co się pozytywnie zaskoczyło? Ostatnio spotkałem się z kilkoma firmami w sprawie założenia trawnika. Wszystkie firmy udzielały mniej więcej tych samych informacji. Jedna osoba zrobiła jednak coś więcej – zauważyła mech na kostce brukowej. Ostrzegła mnie przed nią, doradziła, w jaki sposób mogę go usunąć i dlaczego pozostawienie mchu jest groźne. Facet mnie do siebie przekonał.

- Nie dawaj się wpuszczać w maliny. Jeżeli masz ustalony zakres prac (np. położenie paneli) to nie daj sobie wmówić, że masz dopłacić 300 złotych, bo podłoże było nierówne i trzeba było kuć. Nawet, jeżeli to prawda, to wykonawca widział miejsce wykonywania pracy i powinien to przewidzieć przed podpisaniem umowy. Nie przewidział? Trudno – jego problem. Pamiętaj, że niektórzy specjalnie pewne tematy omijają, aby złożyć atrakcyjną ofertę, a potem „nagle” pewne rzeczy wychodzą i chcą za nie dodatkowo liczyć. To nie twoja sprawa. Wykonawca zgodził się na wykonanie prac za podaną kwotę i za tę kwotę ma ją skończyć. Zapewne w takiej sytuacji wykonawca będzie marudził i będzie robił wszystko, abyś czuł się winny zaistniałej sytuacji, ale nie wchodź w niepotrzebne dyskusje i po prostu odwołaj się do podpisanej umowy. To zresztą kolejny argument, aby taką mieć – bez niej wykonawca jest ci w stanie wmówić wszystko.

- Rozwiewaj wątpliwości i nie przyjmuj żadnych założeń. Pamiętasz historię o sąsiedzie, który przyjął definicję punktu elektrycznego? Powinien od razu na ten temat porozmawiać z elektrykiem.

*(anegdota)*

*Sąsiad zamówił kilka wywrotek gruzu. Otrzymał informację, że oprócz ceny za tonę zapłaci także za transport – kilka złotych za kilometr. Od składu na budowę było kilka kilometrów, sąsiad szybko wykonał odpowiednie rachunki, a cena, która mu ostateczna wyszła, bardzo mu odpowiadała. Dopiero po przewiezieniu wszystkich dziesięciu wywrotek dowiedział się, że cena za dowóz wyniesie 3 razy więcej. Dlaczego? W składzie powiedzieli mu, że na najkrótszej drodze prowadzącej do jego posesji znajduje się zakaz wjazdu pojazdów powyżej 3,5 tony i z tego powodu transport był zmuszony jechać dłuższą, okrężną drogą. W*



*tym przypadku oznaczało to ok. 10 km więcej, co po pomnożeniu przez dziesięć wywrotek dało niemałą kwotę.*

Z punktu widzenia składu sąsiad otrzymał informację o cenie za kilometr, samochód pojechał możliwie najkrótszą drogą i wszystko się zgadza.

Z punktu widzenia sąsiada, skład mógł go poinformować o wydłużonej drodze – mógłby wtedy odpowiednio zareagować i np. zamówić gruz gdzie indziej. Poza tym skąd ma wiedzieć, że rzeczywiście transport pojechał dłuższą drogą? Mógł przecież zignorować zakaz wjazdu.

Trudno podejrzewać skład o nieuczciwość, ale pewne wątpliwości zostają.

Można było tego uniknąć na etapie rozmów – wystarczyło spytać o całkowity koszt dojazdu (powraca temat ustalania wynagrodzenia za całą pracę) albo liczbę kilometrów.

Rzecz jasna każda sytuacja jest inna i trudno zachować czujność każdego dnia, ale im więcej podobnych opowieści przeczytasz tym bardziej będziesz na nie wyczulony. Lepiej się uczyć na cudzych błędach. Jeżeli czegoś nie wiesz lub nie jesteś pewny – pytaj i upewnij się.

- Żadnych zaliczek w trakcie trwania robót. Jeżeli usłyszysz, że wykonawca potrzebuje pieniędzy, bo mu klient nie zapłacił i nie ma z czego zapłacić ludziom lub jego kierowca miał wypadek i potrzebuje pilnie 500 złotych na naprawę samochodu to powiedz mu, że ci przykro, ale musi sobie radzić we własnym zakresie. To jest jego sprawa i jego problem. To jest jego życie, na pewno ma od kogo pożyczyć pieniądze, może też wziąć krótkoterminową pożyczkę – rozwiązań jest mnóstwo. Ty tu nie jesteś potrzebny i ucinaj od razu takie rozmowy.

- Zaprzyjaźnianie się z wykonawcami. Odradzam. Nie jest to regułą, ale zauważyłem, że im większa niekompetencja wykonawcy tym chętniej przechodzi na „Ty”, zależy mu na dobrych stosunkach i rozmawia z tobą na prywatne tematy. Uważaj na to. Jeżeli pozwolisz na to, żeby wykonawca traktował się po koleżeńsku i dowiesz się np. o jego trudnej sytuacji finansowej, to będziesz miał dużą trudność, aby odmówić mu dania zaliczki (patrz punkt wcześniejszy), będziesz go traktował nieco bardziej ulgowo, z większą chęcią przystaniesz na dodatkowe koszty i tak dalej, i tak dalej. Możesz sobie pozwolić na to tylko wtedy, jeżeli znasz siebie i wiesz, że życie prywatne wykonawcy nie wpłynie na wasze stosunki „służbowe”.

Najlepiej jednak nie przechodzić na „ty”, nie rozmawiać na tematy osobiste a wszystkie przejawy „bratania” traktować z odpowiednim dystansem.

- Nie dawaj pieniędzy na zakup materiałów. Najlepiej kupować materiały we własnym zakresie, ale jeżeli nie masz czasu lub odpowiedniej wiedzy to możesz pojechać do sklepu razem z wykonawcą i zapłacić bezpośrednio sprzedawcy. Dzięki temu będziesz pewny, co zostało kupione i czy zostanie to wykorzystane na budowie. Poza tym niektórzy wykonawcy mają w hurtowniach niezłe rabaty – warto o nie spytać. „Moi” hydraulicy mieli rabaty rzędu 30%, co skrzętnie wykorzystałem.

Podczas mojej budowy robiłem tak: większość rzeczy kupowałem we własnym zakresie a przy wykończeniówce, gdzie trzeba było kupować dużo drobnych elementów, pojechałem po prostu do pobliskiej hurtowni, wpłaciłem kilka tysięcy zaliczki i wykonawca robił zakupy bezgotówkowo. Każdy zakup obniżał wartość zaliczki a wykonawca zbierał paragony, abym miał pewność, że kupuje tylko rzeczy przydatne. Dzięki temu oszczędziłem mnóstwo czasu na codziennych zakupach.

- Harmonogram płatności. Polecam przy wieloetapowych pracach. Budowę mojego domu podzieliłem na cztery naturalne etapy: budowa fundamentów, budowa ścian nośnych, budowa więźby, budowa ścian działowych i określiliśmy wynagrodzenie za wykonanie każdej części. Ustaliliśmy terminy zakończenia każdego etapu, czas na sprawdzenie wykonania prac przeze mnie i kierownika budowy oraz terminy płatności. I teraz najważniejsze: obniżyłem wynagrodzenie o 10% za każdy etap. Wykonawca miał dostać całe wynagrodzenie dopiero po zakończeniu i zweryfikowaniu całego projektu. Dlaczego tak?

To wszystko po to, aby wykonawca po wykonaniu np. fundamentów i po przekazaniu wynagrodzenia po prostu... nie uciekł. Obniżenie wynagrodzenia o 10% gwarantowało, że wykonawca zostanie na budowie. Bardzo przydatne zabezpieczenie.

(Tak. Zdarza się, że robotnicy nagle opuszczają plac budowy. Zwykle jest tak, że łapią bardziej opłacalną robotę.)

- Płatność gotówką. Bardzo ważne: wykonawca ma potwierdzić odbiór gotówki na piśmie! Wystarczy napisać: „Potwierdzam odbiór 1000 złotych za umowę z dnia...” i podpis. Bez tego dokumentu nie jesteś w stanie udowodnić, że zapłaciłeś za wykonaną pracę. W skrajnym przypadku wykonawca będzie mógł iść nawet do sądu – i prawdopodobnie wygra, co oznacza, że otrzyma wynagrodzenie dwa razy.

## 9. Podsumowanie

Gdy zaczynałem pisać mój poradnik myślałem, że cała praca zajmie mi parę godzin a objętość tekstu nie przekroczy kilku stron. Nie spodziewałem się, że aż tyle nauczyłem się podczas ostatnich lat i nie miałem pojęcia, że poradnik kilkakrotnie zwiększy swoją objętość. Dobrze mi się go pisało i mam ochotę na więcej. ;) Czekam więc na pytania – na wszystkie odpowiem! Część z nich na pewno wykorzystam w kolejnej wersji poradnika. Z chęcią też służę radami i pomocą. Pomogę, doradzę, podpowiem.

Nie ukrywam, że napracowałem się przy pisaniu tego tekstu. Korzystaj z niego do woli, rozsyłaj komu chcesz, ale zawsze podawaj źródło tego tekstu. Jedynym twórcą tego poradnika jestem ja, Sławomir `Chafer` Zajac (slawomir.zajac@atet.pl).

Mam też dwie prośby:

- Pamiętaj o mnie. Prowadzę razem z moim współnikiem biuro tłumaczeń od 2005 roku. Tłumaczymy na wszystkie języki świata i wykonujemy zarówno tłumaczenia wierzytelne jak i ustne (konsekwentne i kabinowe).

Co nas wyróżnia? Kompleksowość! Lokalizujemy oprogramowanie, lokalizujemy strony internetowe. Tłumaczymy filmy, ścieżki dźwiękowe i animacje. Specjalizujemy się jednak głównie w wykonywaniu tłumaczeń ekspresowych. Wykonanie kilkudziesięciu stron czy kilkuset stron w bardzo krótkim czasie to dla nas chleb powszedni. Wśród naszych klientów są m.in. kancelarie adwokackie, instytucje państwowe, firmy budowlane i inne. Zachęcam do odwiedzenia naszej strony: <http://atet.pl/nasi-klienci.html>

Jeżeli więc usłyszysz kiedyś o tym, że ktoś potrzebuje tłumaczenia – pamiętaj o mnie.

- Posłuchaj mnie. W wolnym czasie tworzę muzykę i chciałbym, aby moja twórczość trafiła do jak największej liczby osób. Poruszam się w różnych gatunkach muzycznych:

- chillout: <https://soundcloud.com/chafer/sad-princess>,

<https://soundcloud.com/chafer/relaxing-music>

- muzyka filmowa: <https://soundcloud.com/chafer/dark-lhadows-better-version>

- muzyka orkiestrowa: <https://soundcloud.com/chafer/anno-domini-orchestral>

- psy trance: <https://soundcloud.com/chafer/crazy-train-psytrance>

- ambient: <https://soundcloud.com/chafer/darkness>

Będę wdzięczny za każdą opinię. Cały kanał: [www.soundcloud.com/chafer](http://www.soundcloud.com/chafer) Email: [slawomir.zajac@atet.pl](mailto:slawomir.zajac@atet.pl)

Podsumowanie poradnika:

- Zbieraj oferty od różnych wykonawców,
- Negocjuj nawet przy małych kwotach,
- Ustalaj szczegółowo warunki współpracy – cenę, termin wykonania i zakres obowiązków,
- Staraj się negocjować w oparciu o całkowitą kwotę do zapłaty,
- **Podpisuj umowy!**
- Żadnych zaliczek przed i w trakcie prac,
- Nie dawaj pieniędzy na zakup materiałów,
- Nie zaprzyjaźniaj się z wykonawcami – trzymaj dystans,
- Nie zgadzaj się na nieoczekiwane podwyższanie cen – nie bądź naiwny,
- Kontroluj, sprawdzaj, nie wierz na słowo,
- Wręczyłeś komuś gotówkę? Weź od niego potwierdzenie,
- Ustaliłeś coś dodatkowo – wpisz do umowy,
- Trzymaj wszystkie umowy i potwierdzenia w segregatorze

## **10. Dodatek A – kilka wskazówek dotyczących budowy domu.**

Poniżej znajdziesz kilka praktycznych wskazówek, z których korzystałem przy budowie mojego domu.

1. Przed rozpoczęciem prac uzyskaj zestawienie niezbędnych materiałów. Zwykle takie zestawienie otrzymujesz razem z kupionym projektem domu, ale nie jest to standard. Jeżeli takiego zestawienia nie masz to porozmawiaj z kierownikiem budowy lub napisz do jednej z wielu firm, które takie usługi świadczą. Kosztuje to kilkaset złotych. Moje zestawienie zrobił mój kierownik za 200 złotych, ale pluł sobie potem w brodę, że za mało wziął ;)
2. Z otrzymanym zestawieniem przejedź się do pobliskich hurtowni i poproś o wycenę. Dowiedz się jak wygląda sprawa transportu oraz zwrotów. Ideałem jest hurtownia, która dostarcza materiały gratis a zwroty przyjmuje bez zastrzeżeń. Oznacza to, że jeżeli zostanie ci kilkanaście worków cementu to wracają one do hurtowni i nie płacisz za nie.
3. Porównaj ceny hurtowni oraz ceny w Internecie. Zobacz, co się bardziej opłaca – w Internecie można znaleźć tanie i dobre materiały, ale po doliczeniu kosztów transportu może się okazać, że lepiej złożyć zamówienie w pobliskiej hurtowni.
4. Negocjować z hurtowniami można na różne sposoby. Najprostszym sposobem jest pokazanie wydrukowanej oferty konkurencji (także z Internetu). Pamiętaj, że cały materiał będzie cię kosztował kilkadziesiąt tysięcy złotych i nawet oszczędność kilku groszy na cegle da ci w sumie ładną kwotę.
5. Nawet jak już wybierzesz hurtownię to nie kupuj w niej bezkrytycznie wszystkiego. Budowa trwa kilkanaście miesięcy, podczas których cena materiałów może się znacznie zmienić. Może się okazać, że część rzeczy kupisz jednak taniej gdzie indziej.

6. Ustal zakres prac kierownika budowy. Jak często ma przyjeżdżać na budowę? Czym ma się zajmować – czy tylko odbieraniem kolejnych etapów czy także rozmowami z wykonawcami? Ile będzie kosztowała cię każda nadplanowa wizyta? Są kierownicy, którzy biorą pieniądze tylko za odbiory, co oznacza, że na budowie pokazują się tylko kilka razy (odbiór fundamentów, ścian, stropu, więźby). Warto zapłacić więcej za to, aby kierownik był na budowie częściej i zajmował się także kontrolą tego, czy wszystko jest wykonywane zgodnie z projektem.
  
7. Warto porządnie zastanowić się gdzie będą gniazda elektryczne, włączniki, krany wszystkie media. Najlepiej pochodzić po domu w stanie surowym, wyobrazić sobie, że jest gotowy do zamieszkania i pozaznaczać markerem wszystkie ważne miejsca. Najczęstsze błędy to zbyt duża liczba gniazdek elektrycznych i zbyt mało włączników schodowych. Warto robić dwa włączniki w pomieszczeniach przechodnich – np. w wiatrołapie. Można też skorzystać z usług architekta wnętrz – mi to bardzo pomogło podczas budowy. Miałem rozplanowane tylko trzy najbardziej „skomplikowane” pomieszczenia – łazienkę, wc i kuchnię. Dzięki temu, że architekt użył w projekcie realnych materiałów, bardzo wczesnie mogłem zająć się szukaniem najlepszych cen, a negocjacje z wykonawcą od wykończeniówki były bardzo ułatwione. Wykonawca lubi wiedzieć, że klient wie, czego chce.;
  
8. Pisałem wielokrotnie o konieczności spisywania umów przy współpracy z wykonawcami. Co, jeżeli już po podpisaniu umowy, poprosisz wykonawcę o zrobienie czegoś więcej? Przy drobnych sprawach nie ma potrzeby spisywania kolejnej umowy (bez przesady...), ale naprawdę warto spisać nowe rzeczy chociażby na osobnej kartce lub wręcz po drugiej stronie umowy. Niech to będzie gdzieś zapisane.

## **11. Dodatek B - przykładowe umowy**

Każda umowa powinna zawierać: datę umowy, dane inwestora oraz dane wykonawcy. Jeżeli wykonawca prowadzi firmę, należy wpisać jej pełną nazwę, włącznie z adresem i NIP. Jeżeli wykonawca nie prowadzi firmy, należy wpisać jego pełne dane, włącznie z adresem i numerem dowodu osobistego. Umowa nie powinna być przekombinowana – powinna być wyczerpująca, ale nie przeładowana treścią.

Na kolejnych stronach znajdziesz parę przykładowych umów:

## A. Umowa na wykonanie robót budowlanych

Zawarta w dniu ..... pomiędzy:  
(imię i nazwisko, adres zamieszkania)  
zwanym dalej Inwestorem  
a  
.....  
Zwanym dalej Wykonawcą.

### § 1

1. Inwestorzy zlecają, a Wykonawca przyjmuje do wykonania roboty budowlane polegające na wybudowaniu w stanie surowym budynku mieszkalnego na działce o numerze ..... w .....
2. Szczegółowy zakres kolejnych etapów robót i termin ich realizacji określają załączniki do umowy, które po podpisaniu przez strony stanowią jej integralną część.

### § 2

1. Inwestorzy przekazują plac budowy w dniu podpisania umowy (lub innym oznaczonym w umowie terminie), na placu znajduje się studnia wiercona wraz z pompą i filtrem.
2. Wykonawca zapoznał się z placem budowy, dokumentacją projektową budynku i nie wnosi żadnych uwag.

Wartość powierzonych robót strony określają na kwotę ..... zł (słownie: ..... złotych), w czym:

- 1) za etap I ..... zł,
- 2) za etap II ..... zł
- 3) za etap III ..... zł.
- 4) za etap III ..... zł.

### § 3

1. Wypłata wskazanych kwot nastąpi w terminie ..... dni od zakończenia danego etapu po przyjęciu go przez kierownika robót i Inwestorów.

### § 4

Inwestorzy zobowiązują się dostarczać we własnym zakresie materiały zgodnie z zamówieniem Wykonawcy zaakceptowanym przez kierownika budowy oraz zgodnie z założeniami projektu, w terminach wskazanych przez Wykonawcę.

### § 5

W przypadku gdyby dostarczona przez Inwestorów dokumentacja bądź materiały nie nadawały się do prawidłowego wykonania prac, Wykonawca zobowiązuje się niezwłocznie zawiadomić o tym fakcie Inwestorów i kierownika budowy.

### § 6

1. Obiór poszczególnych etapów budowy następować będzie w obecności Wykonawcy, Inwestorów i kierownika budowy.
2. Inwestorzy dokonają odbioru zgłoszonych robót w ciągu trzech dni roboczych, od momentu zgłoszenia. W przypadku zgłoszenia uwag zostanie wyznaczony termin na ich naprawę.

### § 7

1. Jeżeli Wykonawca będzie wykonywał roboty w sposób sprzeczny z umową bądź wadliwie, Inwestorzy powinni wezwać Wykonawcę do zmiany sposobu wykonywania i wyznaczyć ku temu odpowiedni termin.



2. Po bezskutecznym upływie tego terminu Inwestorzy będą mieli prawo od umowy odstąpić albo powierzyć wykonanie umowy komuś innemu na koszt i niebezpieczeństwo Wykonawcy.

3. Inwestorzy mogą odstąpić od umowy, w przypadku gdy Wykonawca opóźnia się z realizacją prac poza terminy określone w harmonogramie realizacji inwestycji tak dalece, iż nie jest prawdopodobne, aby zakończono inwestycję w umówionym terminie.

#### § 8

1. W przypadku odstąpienia od umowy z własnej winy przez którąkolwiek ze stron, strona, która odstąpiła od umowy, zobowiązana będzie do zapłaty kary umownej w wysokości 5000 zł (słownie: pięciu tysięcy złotych zł).

2. Odstąpienie od umowy powoduje obowiązek rozliczenia wynagrodzenia za wykonane roboty.

#### § 9

W zakresie nienormowanym niniejszą umową znajdują zastosowanie przepisy Kodeksu cywilnego.

#### § 10

Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach po jednym dla każdej ze stron.

.....  
Inwestorzy

.....  
Wykonawca

## B. Umowa o pełnienie funkcji kierownika budowy

Zawarta w dniu ..... pomiędzy:  
(imię i nazwisko, adres zamieszkania)  
zwanym dalej Inwestorem  
a

.....  
zwanym dalej Kierownikiem Budowy.

1. Inwestor zleca prowadzenie nadzoru budowlanego kierownikowi budowy w oparciu o przepisy Prawa Budowlanego.
2. Kierownik budowy przyjmuje na siebie obowiązek nadzoru budowlanego nad budową domu jednorodzinnego w .....

### § 2

1. Kierownik budowy oświadcza, iż posiada odpowiednie kwalifikacje oraz uprawnienia budowlane nr. ....
2. Wszelkie czynności związane z wykonywaniem zleconego niniejszą umową nadzoru, Kierownik Budowy wykonywać będzie osobiście. Powierzenie wykonania części lub całości objętego niniejszą umową nadzoru osobie trzeciej jest zabronione.

### § 3

1. Nadzór będzie prowadzony począwszy od dnia rozpoczęcia prac budowlanych, tj. od dnia .....r., do dnia faktycznego zakończenia umowy. Nadzór będzie obejmował nie mniej niż .... wizyt na budowie.
2. Wynagrodzenie Kierownik budowy z tytułu wykonania zlecenia będącego przedmiotem niniejszej umowy strony ustalają na ..... zł (słownie ..... złotych).

### § 4

Inwestor może wypowiedzieć zlecenie w szczególności w przypadku wykonywania umowy przez Kierownik budowy w sposób niezgodny z obowiązującymi przepisami, standardami lub zasadami sztuki.

### § 5

Kierownik budowy może odstąpić od niniejszej umowy w przypadku nierozpoczęcia robót, nad którymi ma pełnić nadzór w ciągu ..... dni, licząc od daty określonej w § 3, albo przerwy w nadzorowanych robotach, trwającej ponad ....., wynikłej nie z jego winy.

### § 6

Wszelkie zmiany niniejszej umowy wymagają zachowania formy pisemnej pod rygorem nieważności.

### § 7

Za wszelkie szkody wynikłe z nienależytego wykonywania nadzoru Kierownik budowy odpowiadać będzie wobec Inwestora na mocy przepisów Kodeksu Cywilnego.

### § 8

W sprawach nieuregulowanych niniejszą umową mają zastosowanie przepisy Kodeksu Cywilnego.

### § 9

Niniejszą umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

INWESTOR

KIEROWNIK BUDOWY

## C. Umowa o roboty instalacyjne – hydraulika

Zawarta w dniu ..... pomiędzy:  
(imię i nazwisko, adres zamieszkania)  
zwanym dalej Inwestorem  
a  
.....  
zwanym dalej Wykonawcą.

### §1

#### Przedmiot umowy i terminy realizacji

Inwestor powierza, a Wykonawca zobowiązuje się do wykonania robót instalacyjnych w budynku przy ulicy..... w ..... Termin rozpoczęcia robót instalacyjnych strony ustalają na ..... roku.

Wykonawca wykona we własnym zakresie następujące prace:

Etap I – instalacja wodno – kanalizacyjna, termin wykonania.....

Etap II – instalacja centralnego ogrzewania, wykonania przyłącza wodnego, termin wykonania: .....

Etap III – ułożenie styropianu oraz wykonanie ogrzewania podłogowego, termin rozpoczęcia prac zostanie ustalony w ciągu 2 tygodni od podpisania umowy. Termin wykonania: .....

Etap IV – wykonanie kotłowni (zakup kotła z podajnikiem, bojlera, hydroforu, filtrów) wraz z montażem. Termin wykonania: .....

Zakres prac jest wymieniony w załączonej specyfikacji.

Przedmiot umowy zostanie wykonany w oparciu o fachową wiedzę oraz zgodnie z wymogami prawa budowlanego.

### §2

#### Wynagrodzenie

Ryczałtowa wartość umowy wynosi ..... zł netto, słownie: ..... netto płacone po każdym etapie prac:

Etap 1 – ..... złotych – zapłacone w dniu ..... podpis .....

Etap 2 – ..... złotych – zapłacone w dniu ..... podpis .....

Etap 3 – ..... złotych – zapłacone w dniu ..... podpis .....

Etap 4 – ..... złotych – zapłacone w dniu ..... podpis .....

Płatność zostanie zrealizowana w momencie sporządzenia protokołu odbioru poszczególnych etapów

### §3

#### Odstąpienia od umowy oraz kary umowne

- 1) W przypadku awarii wykonanych instalacji spowodowanych np. błędami wykonawczymi, użyciem materiałów nieodpowiedniej jakości, celowym działaniem Wykonawcy, przywrócenie do stanu właściwego zostanie wykonane na koszt Wykonawcy.
- 2) W razie zwłoki w wykonaniu umowy Inwestorowi przysługuje kara umowna w wysokości 1% wartości zamówienia za każdy dzień zwłoki.
- 3) Inwestorowi przysługuje prawo do dochodzenia odszkodowania przewyższającego karę umowną na zasadach ogólnych.
- 4) Inwestorowi przysługuje prawo odstąpienia od umowy w przypadku gdy:
  - Wykonawca bez uzasadnionego powodu przerwie prace.
  - Wykonawca bez zgody Inwestora zatrudni podwykonawców

### §4

#### Gwarancja jakości

1. Wykonawca udziela gwarancji na wykonaną usługę na okres                      lat
2. W okresie gwarancji Wykonawca zobowiązuje się do usunięcia wad na koszt własny w terminie 7 dni od dnia powiadomienia o ich ujawnieniu.

#### **§5**

##### **Odbiór robót**

1. Wykonawca odpowiada za dostarczony przedmiot umowy do czasu protokolarnego odbioru całego zamówienia przez Inwestora
2. Przed zgłoszeniem przedmiotu umowy od odbioru, Wykonawca wykona wszystkie niezbędne próby, odbiory i badania z wynikiem pozytywnym
3. Inwestor w terminie 3 dni roboczych od dnia zrealizowania całego zamówienia i zgłoszenia przez Wykonawcę gotowości do odbioru przeprowadzi procedurę odbioru, z której sporządzony zostanie protokół odbioru podpisany przez obydwie strony

#### **§6**

##### **Postanowienia końcowe**

1. Zmiana umowy wymaga formy pisemnej pod rygorem nieważności
2. Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron
3. W sprawach nieuregulowanych niniejszą umową zastosowanie mają przepisy Kodeksu Cywilnego

Inwestor

Wykonawca

## D. Umowa o roboty instalacyjne - elektryka

Zawarta w dniu ..... pomiędzy:  
(imię i nazwisko, adres zamieszkania)  
zwanym dalej Inwestorem  
a  
.....  
zwanym dalej Wykonawcą.

### §1

#### Przedmiot umowy i terminy realizacji

Inwestor powierza, a Wykonawca zobowiązuje się do wykonania robót instalacyjnych w budynku przy ulicy ..... w ..... Termin rozpoczęcia robót instalacyjnych strony ustalają na .....  
Wykonawca wykona we własnym zakresie następujące prace:  
- Wykonanie instalacji elektrycznej w budynku mieszkalnym według załączonego projektu,  
- Wykonanie przyłącza elektrycznego  
Termin wykonania: .....

Przedmiot umowy zostanie wykonany w oparciu o fachową wiedzę oraz zgodnie z wymogami prawa budowlanego.

### §2

#### Wynagrodzenie

Koszt wykonania umowy wyniesie:

- wykonanie punktu elektrycznego – ..... złotych
- montaż rozdzielni – ..... złotych \* liczba użytych modułów
- wykonanie przyłącza elektrycznego – ... złotych za metr bieżący

Punkt elektryczny jest rozumiany jako:

- gniazdo elektryczne
- wypust oświetleniowy wraz z włącznikiem (wypust oświetleniowy wraz z włącznikiem schodowym liczony jest jako 1,5 punktu)
- punkt podłączenia mediów (telewizja, punkty audio, Internet)

Inwestor zobowiązuje się do zwrotu kosztu użytych materiałów. Warunkiem zwrotu kosztów jest okazanie faktury lub rachunku przez Wykonawcę. Wykonawca zobowiązuje się do użycia kabli elektrycznych o następujących parametrach:

- Przewód płaski YDYp 3X1,5 450/750V NKT, izolowany
- Przewód płaski YDYp 3X2,5 450/750V NKT, izolowany

Orientacyjne zużycie materiałów:

Przewód 3x1,5 – 600 mb, przewód 3,25 – 600 mb, przewód siłowy – 15 mb, skrzynka rozdzielcza, wyłącznik różnicowo-prądowy (8 sztuk), wyłącznik nadmiarowo-prądowy (15 sztuk), 3 fazowy ogranicznik przepięć (4 sztuki), szafka, grzebień, kontrolka, folia pod przyłącze elektryczne.

Płatność zostanie zrealizowana w momencie sporządzenia protokołu odbioru.

### §3

#### Odstąpienia od umowy oraz kary umowne

W przypadku awarii wykonanych instalacji spowodowanych np. błędami wykonawczymi, użyciem materiałów nieodpowiedniej jakości, celowym działaniem Wykonawcy, przywrócenie do stanu właściwego zostanie wykonane na koszt Wykonawcy.

W razie zwłoki w wykonaniu umowy Inwestorowi przysługuje kara umowna w wysokości 1% wartości zamówienia za każdy dzień zwłoki.

Inwestorowi przysługuje prawo do dochodzenia odszkodowania przewyższającego karę umowną na zasadach ogólnych.

#### **§4**

##### **Gwarancja jakości**

3. Wykonawca udziela gwarancji na wykonaną usługę na okres .. lat
4. W okresie gwarancji Wykonawca zobowiązuje się do usunięcia wad na koszt własny w terminie 7 dni od dnia powiadomienia o ich ujawnieniu.

#### **§5**

##### **Odbiór robót**

4. Wykonawca odpowiada za dostarczony przedmiot umowy do czasu protokolarnego odbioru całego zamówienia przez Inwestora
5. Przed zgłoszeniem przedmiotu umowy od odbioru, Wykonawca wykona wszystkie niezbędne próby, odbiory i badania z wynikiem pozytywnym
6. Inwestor w terminie 3 dni roboczych od dnia zrealizowania całego zamówienia i zgłoszenia przez Wykonawcę gotowości do odbioru przeprowadzi procedurę odbioru, z której sporządzony zostanie protokół odbioru podpisany przez obydwie strony

#### **§6**

##### **Postanowienia końcowe**

4. Zmiana umowy wymaga formy pisemnej pod rygorem nieważności
5. Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron
6. W sprawach nieuregulowanych niniejszą umową zastosowanie mają przepisy Kodeksu Cywilnego

Inwestor

Wykonawca

## E. Wezwanie do usunięcia wad – wysyłane listem poleconym za potwierdzeniem odbioru

Miasto, data

Twoje dane

Dane wykonawcy

### W E Z W A N I E

Zgodnie z umową o wykonanie robót budowlanych z dnia ..... dotyczącą wykonania prac w budynku mieszkalnym znajdującym się w ..... wzywam Pana do usunięcia w terminie 14 dni od otrzymania tego pisma następujących wad z tytułu niezgodności z umową:

- 
- 
- 

Zaznaczam, że w przypadku dalszego uchylania się od naprawienia wad, zgodnie z artykułem 637 kodeksu cywilnego mogę obniżyć Pańskie wynagrodzenie lub skorzystać z usług innego wykonawcy, który dokona naprawy na Pański koszt.

Z poważaniem