

Hogyan válassz kivitelezőt
a lakásfelújításhoz úgy,
hogy elkerüld az aknamezet?



Siposs Levente

Számtalan oka és célja lehet annak, hogy belevágsz a lakásfelújításba

1. Szébb körülmények közé vágysz.
2. Mindennap elromlik valami a lakásban.
3. Energiamegtakarítást akarsz elérni.
4. El szeretnéd adni a lakást, és el tte jobb állapotba kell hozni.
5. Lakást vettél, és rendbe kellene tenni.
6. Tele vagy ötletekkel, amiket meg akarsz valósítani.
7. Növekszik a létszám a családban.
8. Kirepülnek a gyerekek, ezért a magad kedvére alakítod azt.
9. Változnak az életkörülményeid.
10. A szomszéd is felújította,
11. és még számos egyéb, számodra fontos ok.



Talán már is a végeredmény lebeg a szemed el tt, de addig is jó, ha megismered a buktatókat és azok elkerülési módját

Szóval már látsz magad el tt pl. egy gyönyörű konyhát, amiben öröm a főzés. Vagy egy olyan fürdőszobát, ami nem áztatja el a pincédet, és ahol a kádba belefeküdni egy pohár borral péntek este jobb, mint egy wellness szállodában kifizetni ötvenezret egy hétvégeért. Vagy egy olyan gyerekszobát, amelyet magadnak is szeretnél volna. De addig még végig kell csinálnod egy lakásfelújítást.

Megpróbálom kitalálni, hogy minek örülnél a felújítás során:

- Tartós és szép legyen a munka, amit megrendeltél.
- Ne kerüljön (sokkal) többbe, mint amiben az elején megállapodtatok.
- A megbeszélte határidőre készüljön el.

Ha ez a három feltétel teljesül, boldog ember vagy.

Sajnos azonban, aki most keres kivitelezőt, ezekkel szembesül:

- Nem ér rá.
- Aranyárban dolgozik.
- Ráér, de tegnap még pék volt, vagy sofőr.
- Senki nem vállalja.



Akik már túl vannak rajta,
gyakran ilyeneket mondanak:



- Majdnem agyvérzést kaptam a végére.
- Egy kazal pénzt kifizettünk, és egy nagy sz@r lett az egész.
- Egy hónap helyett majdnem fél évig járt hozzánk a szaki.
- Alig tette ki a lábát a kivitelez , máris elromlott valami.
pl. leesett egy csempe...
- Utólag tudtam meg, hogy nem is tudta mit csinál.
Fel kellett újítanunk a felújítást!
- Akkora koszt hagyott maga után, hogy azt hittük felrobbant a ház.
- Folyamatosan feljebb tolta a díjat, amiben megállapodtunk,
és a végén majdnem kétszer annyiba került.
- Kés bb tudtuk meg, hogy sokkal olcsóbban megvehettük
volna ugyanazokat az anyagokat magunk.

Kiknek szánom ezt az anyagot?

Azoknak, akik aggnak amiatt, hogy jó kezekbe kerül-e az álmuk megvalósítása.

Ügyfeleim többsége azt mondta, sok mindent összebogarásztak a neten,
de sehol nem találtak egy összefoglaló anyagot arról, hogy mire figyeljenek oda
a kivitelez kiválasztása során.

Közvéleménykutatásból tudom azt is, hogy a felújítás el tt állók több mint
0%-ának az okozza a legnagyobb stresszt, hogy a megfelel szakembert
sikerüljön kiválasztania.



Hogy jövök én ahhoz, hogy tanácsot adjak?

Siposs Levente vagyok, felújítás specialista, a felujitasszakerto.hu blog tulajdonosa és írója.

1991 óta dolgozom az épít iparban, de már tizenévesen is építkezéseken kerestem a zsebpénzt. Az eltelt közel három évtizedben az építéssel foglalkozó iparágak többségében megfordultam: kivitelez i, beruházói, kereskedelmi, gyártói majd szaktanácsadói vonalakon dolgoztam.

Az utóbbi nyolc évben a Baumit (piacvezető épít ianyag gyártó) csapatában dolgoztam mint területi képviselő és felújítási szaktanácsadó.

Életem során annyi elrontott munkával találkoztam, hogy elhatároztam: minél több emberhez el kell juttatnom a tapasztalataimat, hogy sokkal kevesebben járjanak pórul a felújítások során. Ez motivált arra is, hogy elindítsam a www.felujitasszakerto.hu oldalt. Ide folyamatosan olyan cikkeket írok, amelyekben szakzsargon nélkül, bárki számára emészthető módon mutatom be a buktatók elkerülésének módját.

Szakember-helyzet

Sajnos a mai szakember-helyzet elkéserít . A jó kivitelezők nagy része külföldön dolgozik, mert háromszor annyit keres, mint itthon.

Másik részük elérhetetlen áron vállal munkát, mert van, aki képes azt megfizetni. Többször hallottam kivitelezőt az utóbbi időben: "Nem akartam elvállalni a munkát, mert annyira tele vagyok melóval. Olyan pofátlan árat írtam rá, amit tutira nem fog elfogadni. És nem elfogadta? Csuklás nélkül! Alig tudtam beütemezni, mert ennyióért nem akartam otthagyni."



És van a harmadik, akit leginkább szeretnék megóvni: a Mekk Elek.

- az, aki miatt az emberek többsége retteg a felújítási munkáktól, talán te is.
- az, aki sosem jön időben.
- az, aki a munka végén kétszer annyit kér, mint amiben megállapodtatok.
- az, aki elkezd a munkát, de van, amikor egy hétig nem látod.
- az, aki akkora kuplerájt csinál a házadból, mintha bombát robbantottak volna.
- És az, aki után igazi szakembert kell hívni, hogy megjavítsa azt, amit Mekk Elek megszerelt.

Ma kimondottan érvényes a lassan közhellyé vált szlogen: „Mi gyorsan, olcsón és kiváló minőségben dolgozunk. Ön bármelyik kettőt választhatja.”

A három jellemző SOSEM jár együtt. Aki olcsón és gyorsan dolgozik, az majdnem biztos, hogy hanyagul. Aki gyorsan és szépen dolgozik, az valószínűleg aranyárban teszi ezt, mert az ilyen megéri az árát. Aki pedig olcsón és szépen csinálja, annál megbele szűlsz, mire elkészül.

Hidd el, tudom miről beszélek! Amikor építkeztem nem készültem tudatosan arra, hogy védekezzek ellenük. Sajnos emiatt lépten-nyomon beléjük botlottam.

Ismerek egy kiváló burkolót, és azt szerettem volna, ha burkol nálunk, azonban a munka előtt néhány hónappal szóltam csak neki.

Azt mondta, a következő év tavaszán tudja vállalni (pedig akkor még nem volt ekkora szakemberhiány, mint most). Arra a minőségre, amit tud, már akkor is ekkora kereslet volt.

Mivel nem várhattam több fél évet, elkezdtem másik burkolót keresgélni.

Volt néhány ajánlás, és a kivitelezők többsége akkoriban vadászta a munkát.

Ezek után drámai események történtek nálunk burkolás terén.

Az egyik csapat olyan tróger módon csinálta meg az aljzatkiegyenlítést a nappaliban, hogy az egészet fel kellett csiszolnom utánuk.

Szó szerint ki kellett lapátolni az aljzatot a lakásból.

Ennek a társaságnak mennie kellett.

A következő csapat három napig volt nálunk. Ezalatt olyan kárt okoztak, hogy én is majdnem sírtam. Nem volt számla, nem volt bizonyíték. Eltűntek, mint Petőfi a ködben. Az általuk felrakott csempét a feleségem bontotta le a falról bontókalapáccsal éjszaka a könnyeit és a port nyelve. Megpróbálta megtisztítani a csempéket, hogy mentse, ami menthető, de már nem lehetett leszedni a ragasztót a hátoldalról (igazán jó minőséget választottunk) így minden ment a kukába.



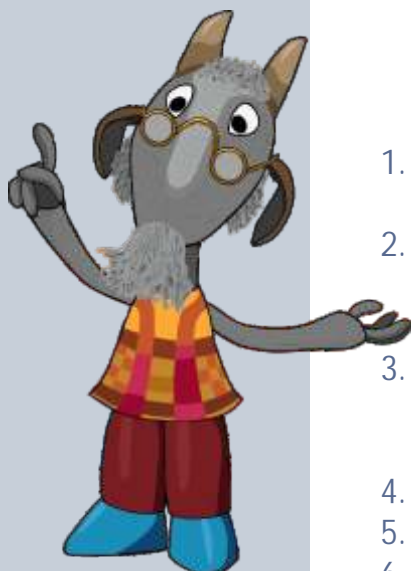
Így nézett ki a csempe fugázás után:



Ez lett a végeredmény:

Ekkor döntöttem el, hogy a továbbiakban egy kicsit „tudományosabban” fogok eljárni, és elkezdtem összeszedni a gondolataimat a kivitelezéssel kapcsolatban.





Mekk Elek (életed megkeserít jének) 10 ismérve

1. A személyes találkozóra is csak a negyedik próbálkozás után kerül sor, mert mindig lemondja. Vagy le sem mondja, csak nem jön el.
2. Megnézi, hogy mit kell csinálni, de nem mér semmit. Azt mondja, neki olyan gyakorlata van, hogy elég ránéznie, tudja mekkora és mennyibe fog kerülni.
3. Nem számol. Ott a helyszínen megmondja az árat, vagy két nap múlva felhív és mond egy kerek összeget:
„Egymilláért megcsinálom. Jobb lesz, mint új korában.”
4. Már holnap tud kezdeni.
5. Az anyaglistában szerszámok is szerepelnek.
6. Roncs autója van.
7. Olyan koszos a ruhája, hogy elsőre azt hitted, egy hajléktalan.
8. „Száz évig csináltam ezt a melót németbe”. A kisujjamba van a szakma.”
9. Nem tud számlát adni.
10. Ledumálja a „hajadat”.

Nagy esélyed volt rá, hogy az egyik Mekk Elek nálad köt ki, de te éppen az ellenszert olvasod. :-)

Mit tegyél, hogy a legkisebbre csökkentsd a kockázatot?
Olvasd el ezt a tanulmányt, és valósíts meg minél több pontot!

Generál kivitelez , vagy szakmánként mesterember?

Egy 2018 tavaszán készült felmérés során az derült ki, hogy a válaszadók egyharmada generál kivitelez vel (olyan kivitelez , aki az összes munkafolyamatot egyszerre elvállalja: festés, burkolás, villanszerelés, fűtés stb.) szeretné megoldani a feladatot, míg kétharmaduk önállóan menedzselné a felújítást, és szakmánként keresne mesterembert a különböző munkákhoz.

Nézzük meg, melyik megoldásnak mik az előnyei és a hátrányai!



Generál kivitelezés előnyök:

- Nem kell 3-4 különböző szakembert keresned.
- Minden igényedet egy emberrel egyezteted.
- Nem hullsz szét amiatt, mert folyamatosan 3-4 mestert hajkurászol, hogy mikor jönnek újra dolgozni.

Generál kivitelezés hátrányok:

- Többe kerül, mert mások munkáját adja el, amin árrest kell termelnie. Nagyobb szervezetet kell eltartania a tőléd kapott pénzből.
- Nem tudod ellenőrizni a referenciáit, mert folyamatosan változnak az alkalmazottai, vagy alvállalkozói.
- Nagyobb valószínűséggel dolgozik egyszerre több helyen, mert az alkalmazottait el kell látnia munkával folyamatosan. Ezért kevésbé tud odafigyelni rád.

Mesterember előnyök:

- Jó eséllyel ért a szakmájához, mert főként azt csinálja.
- Valószínűleg olcsóbb lesz, mint egy generál, mert a saját megélhetéséért dolgozik.
- Többségük egyszerre egy helyen dolgozik, így neki is érdeke, hogy mihamarabb végezzen, és menjen a következő munkára.
- Pontosan le tudod ellenőrizni a referencia munkáit, amiket személy szerint készített el.

Mesterember hátrányok:

- Rengeteg energiádat fogja felemészteni, míg megtalálod a megfelelő embert a különböző szakágakra: festés, burkoló, vízvezeték-szerelés, kámvés, gipszkartonos, villanszerelés, ablak beépítés, tetőfedés és még sorolhatnám hosszan. Aki azt mondja, mindenhez ért, az valószínűleg egyikhez sem ért igazán.
- Mindent annyiszor kell elmondanod, ahány mesterrel dolgozol. Annyiféle emberrel kell tárgyalnod, ahány szakág van. Mindenkinél más-más módszerekkel tudsz eredményt elérni.
- Az idő nagy részét azzal fogod tölteni, hogy ketet hajkurászod. Ki mikor tud jönni dolgozni?

Ezeket érdemes mérlegelned, mielőtt döntesz.



Ajánlás alapján válassz, ne a Kis Okosból!

Manapság háromféle kivitelező hirdet:

Az első, akinek nincs munkája. Ez a legveszélyesebb. Az, akinek senki sem adja tovább a jó híret, mert nincs neki. Sehova nem hívják ajánlás alapján, mert mindenki retteg tőle. Nincs jóban a környező tűzésekkel, mert nem fizeti ki a számláit, ezért nem ajánlják senkinek. Megbízhatatlan és kellemetlen ember. Azért, hogy találjon valami munkát, kénytelen apróhirdetésekből és szuperinfós szövegdobozokban hirdetni ezzel a szöveggel: „Mindenféle felújítási munkát vállalok rövid határidővel, olcsón.” Pffff. Isten óvjon tőle!

A második azért hirdet, mert húsz éve csinálja, megszokta, és olyan kapcsolata van már a hirdetőújság üzletkötőjével, hogy nem akarja megbántani azzal, hogy azt mondja: „Figyelj, annyi munkám van, hogy beleszakadok. Nem kell már a hirdetés.” Attól, hogy sok a munkája, még nem biztos, hogy jó. Manapság mindenkinek sok a munkája, aki megüti a minimális szintet. Még annak is akad, aki csak megközelíti a minimumot.

A harmadik a múlt héten jött haza „németből” vagy Angliából, és éppen vállalkozást indít. Neki elege lett a távollétből, és azt hallotta, hogy most már itthon is Kánaán van. Eddig segédmunkás, vagy jó esetben szakmunkás volt külföldön, de sose kapta meg időben a fizetését, és a nagyját el is költötte szállásra meg sörre. Ha elfogod ki, az pont olyan, mint az orosz rulett. Van esélyed, hogy egy igazi gyöngyszem kezd dolgozni nálad, de nem sok. A viselkedése alapján könnyen eldöntheted, ha Mekk Elek 10 pontját leellenőrizd rajta.

Természetesen ezek elítélhető skatulyák. Tudom, hogy van egy csomó jó szakember a palettán. Azért írom ezt a cikket, hogy segítségével megtaláld őket, és kiszúrd Mekk Eleket. Válassz ajánlás alapján! Hívd fel az ismerőseidet, és kérdezd meg őket, hogy ismernek-e olyan kivitelezőt, akit nyugodt szívvel ajánlanának. A Facebook is csodákra képes ilyenkor. Felteszel egy posztot: „Van nekem olyan barátom, aki megbízható kivitelezőt tud ajánlani fürdőszoba felújításra?” Meglátod, lesz egy pár ajánlás.



Legalább három kivitelezést I kérj ajánlatot!

Egy ajánlatból nem lehet választani. Ha egy ajánlatod van, legfeljebb azt döntheted el, hogy kéred vagy sem.

Nyolc ajánlatból pedig képtelen leszel kiszűrni a megfelelőt, annyira széthúzza a fókuszod. Ráadásul manapság már három ajánlatot beszerezni is komoly kihívás. Sőt, akár egyetlen épkezéző kivitelezést találni is lehetetlennek tűnhet, de azért érdemes megpróbálni.

Egy ajánlatot nem lehet összehasonlítani. Hármat igen.

Ha megvannak a jelöltek, jöhet a telefonhívás.

Ha nem veszi fel a telefont, akkor aznap már ne hívd újra! Egy tisztességes vállalkozó (és mindenki más) látja a telefonon a nem fogadott hívást, és vissza fog hívni. Ha nem teszi, az már rossz jel. Akkor is illendő visszahívni, ha belátható időn belül nem vállal több munkát. Az a jó, ha ezt inkább megmondja, mintha csak hiteget, hogy meg fogja csinálni.

Ha vállalná a feladatot, akkor ajánlatot kell adnia a munkára. Ha négyzetméter árat mond, akkor jobb, ha ez volt az utolsó beszélgetésed. Nem lehet négyzetméter árat adni láthatatlanban. Minden munka különböző. Vannak nehezebb vagy könnyebb körülmények. 20 m²-t leburkolni egy fürdőszobában egy csomó szöglettel, szigeteléssel és élvédéssel teljesen más feladat, mint leburkolni egy téglalap alakú 20 m²-es nappali padlóját. Helyszíni szemlét kell tenni, és fel kell mérni a munkát.

Mindig kell ajánlat?

Van olyan kicsi munka, amire nem kell ajánlatot adni, de mindig célszerű megállapodni az összeg nagyságrendjében.

Valós példa, és pont velem esett meg. Egy 2 m² alapterületű épített zuhanyzót kellett újra burkolni, mert beázott alatta a pince. Rosszul csinálták meg a burkolat alatti szigetelést.

Nem kértem ajánlatot, mert azt hittem, jól meg tudom becsülni tapasztalataim alapján, hogy mibe fog kerülni. Tévedtem. Nem kicsit, nagyot.

A feladat a következő volt:

- a zuhanyzó meglévő burkolatát alapozni, kenhető szigeteléssel ellátni
- az aljzatot (2 m²) újra elkészíteni a meglévő burkolatra, hogy legyen lejtés és lefolyjon a víz
- beépíteni egy zuhany-összefolyót (a régit kibontottam én)
- burkolni az alját és 3 falat 2 méter magasságig. 10 m² fal csempe és 2 m² aljzat
- élvédésközni, fugázni



Mivel az általam ismert egyik legjobb kivitelező volt, tudtam, hogy kifogástalan munkát fog végezni. Így is lett.

Kevés időnk volt, mert a burkolónak két hét múlva el kellett utaznia egy egyhónapos munkára, így olyan anyagokat kellett beépíteni, amik jelentősen felgyorsítják a technológiai folyamatokat, és csökkentik a várakozási időket. Ezek az anyagok sokkal többbe kerülnek, mint a hagyományosak. Mindent a kivitelező hozott, de nem egyeztettük az árakat.

A munka végén a fizetendő összeg 275 000 Ft volt. Megállt bennem az ütő. Alig több mint a felére becsütem a költséget. Hagyományos anyagokkal nem is sokkal tértünk volna el ettől.

Ezt a sztorit azért írtam le, hogy bebizonyítsam neked: nincs az a munka, aminek az árában nem kell előre megegyezni. Még akkor is, ha ismerjük a kivitelezőt.

Tehát jöjjön a kivitelező és adjon ajánlatot!

Mire figyelj időpont egyeztetésnél?



Itt szintén lehetnek rossz előjelek:

- ajánlatot adni is csak jövőre tud
- nem tud időpontot mondani, majd jelentkezik
- ad időpontot, de nem jön el
- másodszor sem
- eljön, de egy csomót késik

Vannak azonban reményteljes történetek is:

- holnaputánra megbeszélitek
- pontosan érkezik

Az első benyomások

Ne ítéld előre, de nyisd ki a szemed!

Ha a kivitelező egy lyukas Wartburggal érkezik, és szakadt, koszos munkaruhában van, akkor fokozott kritikával fogadd amit tesz és mond!

A kivitelezőnek munkaeszköze az autó. Rossz eszközökkel nem lehet jó munkát végezni, és ez jelzi az igényességet is. Akinek magával szemben nincsenek igényei, annak milyen igényei lehetnek a te fürdőszobáddal kapcsolatban?

A másik véglet sem jó: puccos luxusautóval jön, drága, márkás ruhában, és ki nem szakad a telefon a kezéből.



a „lehúzó gép”. A „menedzser”. Lehet, hogy valaha dolgozott a szakmában, de rájött, hogy a munka nem neki való. Jobb, ha csak szervezi a melót, és beszedi a pénzt. A dolgozóit alulfizeti, a megbízóit pedig addig pumpolja, amíg lehet. Megérkezik a megbeszélésre, telefon a fülén. Jó esetben kezét nyújt, és odasúgja neked: „mindjárt végzek”. Ha szerencséd van, egy fél óra múlva le is teszi a telefont: "Bocs, de rengeteg helyen dolgozunk, nagyon sok a szervezés." Szerencsére belőlük egyre kevesebb van, mert nem találnak embert, aki elvégezné a munkát.

Te azonban szerencsés vagy, és időben érkezik a kivitelező egy Volkswagen mikrobuszal, ami nem akar szétesni. Kiszáll az emberünk a kocsiból. Jó minőség munkaruhában van, de látszik rajta, hogy nem csak ilyenkor veszi fel. Köszön, bemutatkozik és megkérdezi, hogy mi lenne a feladat. Miközben elmondod, mi az elképzelésed, néha kérdéseket tesz fel:

- Az anyagot te fogod biztosítani, vagy én hozzam?
- Diagonálban vagy futóban szeretnéd a burkolatot?
- Mikorra kellene készen lenni?
- Ezt a csatlakozást meg lehet csinálni így, vagy úgy.
Szerintem így jobb. Te melyiket szeretnéd?

A megbeszélés során elhangzik tőle néhány jótanács is:

- Én a Nagyonfrankó Festékboltban vásárolok, javaslom, menj oda!
Keresd Lacit, és mondd neki, hogy én küldtelek. Jó anyagokat fog adni, és kedvezményesen fog számolni neked.
- Ez a márka nálam már sokat bizonyított. Az is elég jó.
Amazt viszont, ha lehet ne válaszd, mert nem a jó minőségérő híres.
- Ha hülyeséget akarsz vele megcsináltatni (tudtodon kívül), akkor finoman figyelmeztet, hogy az úgy biztosan nem lesz jó.
Helyette ajánl megfelelő megoldást.

Felmérés

Megbeszéltétek, mi a feladat. Elveszi a lézeres távolságmérőt, és elkezdi felmérni a munkát.

Láttam olyan kivitelezőt, aki úgy mérte fel a munkát, hogy konkrétan lelépte a ház egyik oldalát, és megbecsülte a magasságot. „Úúú, én má' annyi ilyen házat megcsináltam, hogy elég, ha ránézek, oszt má' tudom, mi kell hozzá, meg meddig fog tartani.”

Felmérés után megbeszélitek, hogy jövő hétkedden megkapod tőle az ajánlatot, e-mailen elküldi.



A szó elszáll, az írás megmarad

Hülyén hangzik ez a közhely, de a saját érdekedben tartsd be ezt a szabályt! Tudom, nem mindig éri meg, hogy papíron legyenek a dolgok, de a szóban kötött megállapodásnak valószínűleg te leszel a vesztese.

Ha a mester telefonon mond be egy kerek összeget, az gáz. Valószínűleg hasraütésszerűen „számolta ki”, és vastagon fogott a ceruzája, hogy még véletlenül se csússzon ki belőle.

Ha írásban kapsz egy kerek összeget, az egy fokkal jobb, de nem az igazi.

A tételes ajánlat az ajánlat. Amiben legalább a főbb munkanemeket leírja mennyiségekkel, egységárakkal és végösszegekkel. Ha ez megvan, akkor későbbi, utólag felmerült munkák elszámolása is tisztább és egyszerűbb.

Nem gond, ha kézzel írta egy kockás papírra. Nem minden mesterember tudja használni a modern kor csodáit, bár lehet arra következtetni, hogy nem halad a korrallal. Pedig az építőiparban is úgy száguld a fejlődés, hogy aki nem követi, az rövid idő alatt kikopik a köztudatból.

Mérlelj!

Ha megkaptad az ajánlatokat, ne reagálj rá azonnal!
Akkor se, ha csak egy van.
Ezek is számítanak, nem csak az ár:

- Mit tartalmaz az ajánlat? Anyag és díj együtt, vagy csak a munkadíj?
- Megnevezi konkrétan az anyagokat? Milyen márkák azok?
- Tartalmaz járulékos költségeket: állványozás, üzemanyag-költség, gépbérlés?
- Kér el lehet, vagy csak a végén fizetsz? (Sose fizess előre!)
- Mikor tud kezdeni?
- Mennyi ideig tart a munka?
- Vannak referencia munkák?
- Mennyi az annyi?



A kivitelezés hozza az anyagokat, vagy vegyem meg én?

Ez egy örök dilemma, de néhány körülményt érdemes figyelembe venni.

A kivitelezők többsége kapcsolatban van néhány olyan üzlettel, ahol be lehet szerezni az anyagokat. Ezek többnyire tűzépek, festékboltok és barkácsboltok. Mivel rendszeresen ezekre a helyekre járnak vásárolni, komolyabb kedvezményeket is kapnak. Többek között így is próbálják ezek az üzletek megtartani a törzsvásárlóikat.

Jó esetben a kivitelezés továbbadja neked a kapott kedvezmény egy részét. Van olyan is, aki inkább az anyagon akar keresni, és a díjat vékonyabbra veszi, de van olyan is, aki mindenen akar keresni (ez is megérthető) és kicsavarja belőle, amit lehet.

A tapasztalatom az, hogy a kivitelezők többsége csak bizonyos márkákkal szeret dolgozni. Akinek mindegy milyen anyag van a kezében, az olyan, mint az a szakács, aki bármit beledobál a levesbe, a végeredmény pedig nem nagyon számít neki. Persze van olyan szakács is, aki néhány egyszer alapanyagból is gasztronómiai csodát tud rittyenteni, de valljuk be, ezek nagyon kevesen vannak.

A jobbik eset az, ha azért dolgozik egy anyaggal, mert az megbízható, jól ismert márka, ami bizonyított már a szakmában. Vagy újdonság, és megfelelően alá van támasztva a létjogosultsága.

Egy másik ok, amiért ragaszkodni szoktak egy márkához, hogy léteznek olyan gyártók, akik a kivitelezés keze alá fejlesztik az anyagot. Ez azt jelenti, hogy a felfüggesztés szempontjából a gyártás során a könnyű használhatóság, és nem a tartósság. Sajnos ez a két tulajdonság ritkán jár kéz a kézben. Nem lesz könnyű dolgod megtudni, hogy mi az igazság. Nem árt azonban a döntés előtt egy kicsit bogarászni az interneten.

Ha a kivitelezés ragaszkodik egy márkához, és te egy másikkal akarod megvalósítani a munkát, akkor számolnod kell azzal, hogy minden módon kifogásokat keres majd, mielőtt megveszitek az anyagot. Ha mégis te nyersz, akkor rövid lehet a győzelem mámorod, mert a kivitelezés közben is történhet még malőr, és akkor biztosan az anyagot fogja okolni a mestered.



Ezek miatt talán az a legjobb választás, ha olyan ajánlatot kérsz tőle, amiben megnevezi a konkrét anyagokat, amikkel dolgozni szeretne, és mielőtt megállapodtok, utána nézel, hogy azok valóban megfelelnek-e az igényeidnek.

Egy falfesték vagy egy glett esetében kevésbé fontos a márka, mint egy csemperagasztó vagy aljzatkiegyenlítő esetén. Ha a falat újra kell festeni, az is nagy fejfájás, de messze nem akkora tragédia, mintha fel kell szedni egy drága padlóburkoló lapot, és újra kell önteni az aljzatot.



Referencia munka

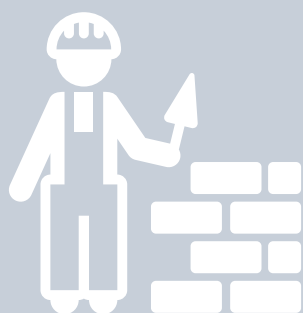
A szép referencia munkák magukért beszélnek.
Mégis gyakran kimarad ez a cseppet sem aprócska részlet.

Aggodalomra ad okot, ha egy mester nem tud kapásból mondani öt-hat olyan munkát, amire büszke, és meg is lehet nézni. Ha nem tud mutatni olyat, amit sajátkezleg csinált, akkor nem szabad tőle megbízni. Ez egy orosz rulett (hmm, ez már egyszer volt). Kicsi a valószínűsége, hogy pont egy olyan emberrel hozott össze a sors, aki még nem készített egy szép munkát sem, de a tiéd pont kifogástalanul fog sikerülni.

Egy jó mester, aki nem ma kezdte a szakmát, azonnal felsorol neked négy-öt olyan helyet, ahol dolgozott, és tudja, hogy szép lett, jó lett. Ezek azok, akiknek egész fotóalbumjuk van az általuk végzett munkákról.

Ha teheted, nézd meg ezeket élőben! A lakók örömmel fognak mesélni róla, ha meg vannak elégedve vele. A legtöbben büszkén megmutatják, ha valami szép az otthonukban.

Ha kivitelezőtársaságot akarsz megbízni, akkor nehezebb a dolgod. A társaságnak általában van egy tulajdonosa, akivel tárgyalasz. A munkát azonban nem végzi el. A tulajdonos jó esetben képes meghatározni azt a szakmai szintet, amit a nevével fémjelzel. Sajnos azonban a cikk elején, amit a szakember helyzetről olvastál, az az állapot a vállalkozásokat is sújtja. Nem találnak jó szakembert, és folyamatos a munkaerő-áramlás náluk. Ezért egyáltalán nem biztos, hogy most is az az ember dolgozik nála, mint akinek a munkáját mutogatja. Ezért ezzel légy óvatos!



Sose fizess el re!

Ez egy olyan törvény, amit nem tudok elégszer hangsúlyozni. Nincs kivétel. Ha el re fizetsz a kivitelez nek az olyan, mintha idegennek adnál kölcsönt. Semmi garancia arra, hogy valaha viszont fogod látni a pénzedet, vagy az ellenszolgáltatást.

El fordul, hogy a kivitelez az anyagra kér pénzt el re, hogy meg tudja venni. Ezzel két gondom van:

1. Ha annyi pénze nincs, hogy az alapvet anyagokat el re finanszírozza: glett, alapozó, csemperagasztó stb., akkor jobb, ha ezeket te szerzed be. A legtöbb esetben a kivitelez nek halasztott fizetési lehet sége van a tűzépen vagy festékboltban, ahol vásárol. Az anyagot folyamatosan elhozza a boltból, és hó végén megkapja róla a számlát. Tehát miért is kér pénzt el re?
2. Ha olyan extra dolgokat akarsz beépíttetni, ami sokba kerül, akkor szintén jobb, ha te veszed meg. Könnyelm ség lenne egy kivitelez t l, ha el re megvenné neked az aranyozott kádat, és csak akkor kellene kifizetned, ha már elkészült a csoda fürd szoba.

Meg lehet állapodni részletfizetésben is. Ekkor a kivitelezés fázisait felosztjátok, és el re megbeszélitek, hogy melyik rész mib l áll. Amikor egy ilyen munkafolyamattal készen van, akkor annak az ellenértékét odaadod. Ekkor még mindig fennáll annak a kockázata, hogy munka közben lelép a kivitelez , de legalább csak azt fizetted ki, ami készen van. Azt is meg kell érteni, hogy a kivitelez nek is van kockázata, mivel el re fektet be munkát és költséget a te házádba.

Mi legyen az árral?

Lehet leg ne alkudj!

Sokak számára ez furán hangzik, de nem ok nélkül írtam. Célszer az elején tisztázni, hogy úgy adjon ajánlatot, hogy nem fogsz alkudni. Három kivitelez t l kérsz ajánlatot, és azt fogod választani, amelyik a legjobb ajánlatot adja. Nem feltétlenül a legolcsóbbat. Az ajánlatadás egyfordulós, ezért igyekezzen úgy számolni, hogy megérje neki a munka, de te se érezd aránytalanul magasnak az ellenértéket.

Ha megkapod az ajánlatot, és elkezdesz alkudozni a kivitelez vel, azzal azt is elérheted, hogy esetleg úgy vállalja el a munkát, hogy úgy érzi bukik rajta. Ennél rosszabb helyzet aligha van. Mindent el fog követni, hogy valahogy mégis nyereségessé tegye, ez teljesen érthet .

A határid vel jelent sen csúszni fog, mert közben bevállal majd néhány kiegészít munkát is. Nagy valószínűséggel a munka min sége is sérül, mert rossz szájízzel végzi majd. Legrosszabb esetben még ki is spórolhat bel le anyagokat, vagy félvállról veszi a min séget, hogy a költségeit közelebb hozza az ellenértékhez.



Számla: igen vagy nem?

Mondhatnám, amit mindenütt olvasol, hogy mindig kérjen számlát, de nem mondom.

Tudom, hogy a mai Magyarországon kétféle munkavégzés van.

Nézzük meg röviden, mi történik a pénzzel, amit a felújításra költesz! Vegyünk egy kisebb felújítási feladatot, mondjuk egy fürdőszoba felújítása épített zuhanyzóval, kád- és wc-csere, újra burkolás, nincsenek extra igények.

Ez a munka számlásan 500 000 Ft, számla nélkül pedig 400 000 Ft-ba kerül. (Jelen esetben tekintsünk el attól, hogy elemezzük, mi a tisztesség, és miből épülnek az utak meg az iskolák!)

A számlás összegnek a felét vegyük anyagköltségnek, ez 250 000 Ft.

Mindkettőnek vannak kötött költségei, mint az üzemanyag, a dolgozók nettó bére (ezt viszik haza munka után), anyagköltségek.

Ezek mindkét esetben azonosak.

A számlás vállalkozónak azonban van más is. A 250 000 Ft munkadíjból odaad az államnak 53 000 Ft áfát. A maradék majdnem 200 000 Ft-ból különböző járulékok és adók formájában további 100 000 Ft megy a közösbe.

Számlás esetben neked sokkal többbe került a mutatvány, és kevesebbet keresett a kivitelező, míg a másik „módszerrel” mindketten jobban jártatok. A számla nélküli módszerrel azonban:

1. Bűncselekmény elkövetői vagyunk (kettő évig terjedő szabadságvesztés - abban az esetben, ha az adócsalás kisebb vagyoni hátrányt okoz, és azt nem büntetőszövetségben és nem üzletszerűen követték el.) A kivitelező már üzletszerűen követi el, ezért neki három évig terjedő szabadságvesztés lehet a „jutalma”.
2. Hibás teljesítés esetén (a kivitelező nem megfelelően végezte el a munkát) nem tudjuk érvényesíteni a jogainkat. Számlával sem lesz könnyű, de számla nélkül majdnem lehetetlen.
3. Csak önmagunk történelmi felújítást tudunk megvalósítani így, mert minden hitel igényléshez, lakáskasszás megtakarítás igénybeviteléhez elengedhetetlen a számla.

A kivitelezési hibák gyakran nem azonnal jelentkeznek, hanem egy-két év után. Jó, ha tudod, hogy:

- Lakáskarbantartási és -javítási szolgáltatásokra fél év kötelező jótállást ír elő a törvény. Ha a hiba 6 hónapon belül keletkezik, akkor a vállalkozó kötelessége bizonyítani az ellenkezőjét.
- 6 hónap után pedig további másfél évig szavatossági felelőssége van a kivitelezőnek. Ebben az esetben azonban a megrendelő feladata bebizonyítani a hibás teljesítést.



Ha ilyen helyzet fordul elő veled, akkor lehet séged van szép szóval, jogi úton vagy erőszakkal érvényesíteni az igazadat.

Az első sokszor nem vezet eredményre, az utóbbi egyéb aggályokat vet fel, a középsőre pedig csak akkor van lehet séged, ha van számla a kezzedben.

Szimpatikus a kivitelezés ?



Ezt azért tartom fontosnak megemlíteni, mert, ha az első alkalommal ellenszenves számodra az ember, akit beengedsz a házádba, és bizalmi kapcsolatba lépsz vele, akkor tudd, hogy ez a későbbiekben csak rosszabb lesz.

Ritka az az eset, amikor az ellenszenves kivitelezés munka közben felépíti a rokonszenvet. Gyakrabban történik ennek az ellenkezője: a szimpatikus kivitelezés a munka végére szörnyeteggé válik. Legalábbis a szemedben.

Egy ilyen munka során gyakran akadnak nézeteltérések.

Ezek egy rosszul induló kapcsolatra drámai hatást tudnak gyakorolni, és a gyenge kezdésből hamar erőssé visszaesés lehet szimpátia terén.

Milyen a jól elvégzett munka?

Tökéletes munka nincs.

Nagy a valószínűsége, hogy akkor sem leszel elégedett a munkával, ha az első osztályúként készül el. A te fejedben van egy elképzelés a végeredményről: egy olyan konyhát akarsz, amiben boldogság a főzés. Van egy látomásod a konyháról Stahl Judittól vagy Jamie Oliver egyik műsorából, és szeretnél a munka végzetével valami hasonló látványt kapni.

A kivitelezés fejében négyzetméterek, megszokások, anyagok vannak. Ezt a két nézőpontot kell kisebb-nagyobb kompromisszumokkal összehangolni.

Fontos, hogy a lehet legérthetőbben és legegyszerűbben, de kell részletességgel igyekezz megfogalmazni, hogy mit álmódtál. Részletesen beszéljétek meg, hogy mik az elvárásaid. Lehet, hogy amit szeretnél, nem megvalósítható abból a költségkeretből, amiben megállapodtatok.

Az is elképzelhető, hogy egyáltalán nem valósítható meg, vagy csak a kivitelezőknek a képességei nem elegendőek hozzá.

Légy kompromisszumkész, és próbáld meg elfogadni az „elég jót”! Ha ez nem megy, akkor valószínűleg elégedetlen leszel a végeredménnyel.

Természetesen az „elég jó” nem „sz@r”. Az összebarmolt, selejtes munkát nem szabad elfogadni.



Tudom, hogy ezt a sok „szabályt”
nem lehet mind betartani

Ha csak egy-két dolgot meg tudsz valósítani ezek közül, máris sokkal előrébb jársz, mint mások. Ha idáig eljutottál, az azt jelenti, hogy érdekel a téma, és hasznosnak tartanék a leírtak (szóval nem írtam nagy marhaságokat).

Az a javaslatom, hogy most fúsd át még egyszer, és húzd alá azokat a címsorokat, amiket fontosnak tartasz.

Amikor belekerülsz a folyamatba, akkor vedd el minden mozzanat előtt (a legelején, mielőtt felhívod, a személyes találkozó előtt, az ajánlatok értékelése előtt stb.), és olvasd el újra az adott fejezetet!



Majd olvasd el az esemény után is! Így tudod a legtöbb hasznot húzni ebből az anyagból.

Minél több pontot alkalmazol, annál kevesebb pénzt fogsz kidobni az ablakon, és jelentős mennyiségű időt takarítasz meg.

Itt a végén pedig szeretném megerősíteni, hogy ez az anyag nem a kivitelezői társadalom kritikája.

Azok a kivitelezők akik tisztességgel keresik a kenyerüket, megbízható, szép és pontos munkát végeznek, nem is fogják úgy érezni ennek az anyagnak az elolvasása után, hogy ez róluk szólna. Azokról szól, akik a tisztességes munkát végzők életét is megnehezítik, nem csak a megbízókéét.

Idegbajmentes felújítást kíván:

Siposs Levente
felújítás specialista

