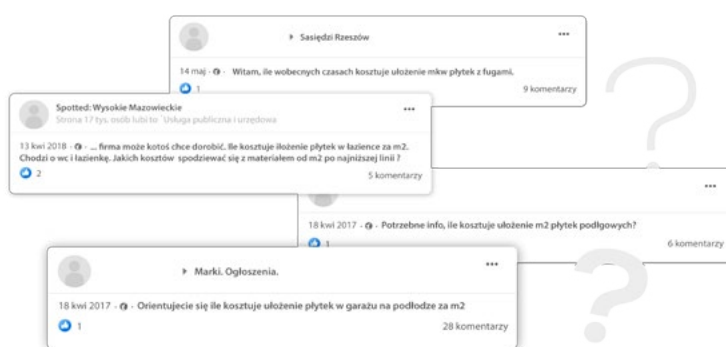


**Jaka cena za metr? To najczęściej zadawane pytanie na etapie wyceny prac glazurniczych. Pytanie znieprawidzone przez wykonawców, na które nie sposób odpowiedzieć. Pada nie tylko w rozmowach inwestora z wykonawcą – równie często można je spotkać na grupach w mediach społecznościowych. „Ile bierzecie za metr?”, „Jak byście wycenili taką łazienkę”, „Jakie stawki są u Was w regionie”? Pytanie zasadne, a jednak z gruntu źle sformułowane. Zobacz, co wchodzi w zakres cennika usług budowlanych i wykończeniowych.**

### Z TEKSTU DOWIESZ SIĘ:

- co musi wiedzieć inwestor, zanim zapyta o cenę,
- co wchodzi w zakres prac glazurnika,
- czy wycenę należy wrzucać w koszty,
- czy w wycenę wlicza się koszty materiału,
- dlaczego opłaca się wykonać projekt wnętrza,
- jak sprawić, by współpraca inwestora z wykonawcą przebiegała bez zarzutu,
- czy warto zatrudnić podwykonawcę,
- co powinna zawierać wycena prac glazurniczych.

Jak zacząć rozmowę o cenach usług? O czym trzeba wiedzieć, zanim zapytasz o cenę? W tej części poradnika postaramy się wskazać, co może wpływać na trudne relacje pomiędzy wykonawcami i inwestorami, a także architektami. Odpowiemy na pytania, za jakie prace odpowiada wykonawca, a co leży po stronie inwestora oraz na czym warto oszczędzić, a za co lepiej zapłacić pełną cenę.



### PRZYGOTOWANIE INWESTORA DO REMONTU

Wielu inwestorów budujących lub remontujących domy chciałoby jak najmniej angażować się w proces, gdyż nie są fachowcami, nie znają się na tym lub nie mają czasu go pilnować. Niestety, rzeczywistość pokazuje, że podstawą sprawnie przeprowadzonego procesu budowlanego jest świadomy inwestor. Świadomy, to znaczy taki, który wie, jaki ma być efekt przeprowadzonych prac, jakie mogą wystąpić problemy w trakcie realizacji oraz zna swój realny budżet. Wie, że w międzyczasie pojawi się wiele decyzji do podjęcia oraz pytań, na które należy odpowiedzieć konkretnie i nie zdywajać się na gust wykonawcy. Świadomy inwestor potrafi umiejętnie kontrolować postęp prac na budowie bez narzucania rozwiązań technicznych zaczerpniętych z mediów społecznościowych lub zasłyszanych od znajomych. Inwestor musi wiedzieć, że to

wykonawca wybiera rozwiązania i produkty, na których pracuje, i za wykonaną pracę bierze pełną odpowiedzialność, dlatego narzucanie mu wyboru innych produktów jest złą praktyką. Jeśli nie ma zaufania do wykonawcy, powinien on taką współpracę niezwłocznie zakończyć.

Zanim przystąpisz do wyceny prac, musisz wiedzieć, jaki dokładny zakres ma zostać wykonany. Jeśli nie zweryfikujesz tego na początku, możesz być pewny, że z czasem pojawią się tzw. prace dodatkowe, które z pewnością spowodują spór dotyczący ich rozliczenia. Przykładem może być tu wymiana płytek w łazience, która poza przyklejeniem nowej glazury obejmuje również takie prace jak:



W tym przypadku pytanie „ile za metr” jest mało precyzyjne.

## ZAKRES PRAC GLAZURNIKA

Glazurnik to osoba zajmująca się montażem ceramicznych okładzin ściennych i podłogowych, a także pracami bezpośrednio z tym związanymi. Co wchodzi w skład prac powiązanych? Niestety,

odpowiedź na to pytanie jest złożona.

Od jakiegoś czasu w mediach społecznościowych pojawiło się określenie „KoWyłaz” oznaczające Kompleksowe Wykończenia Łazienek. Glazurnicy, nieco przewrotnie, sami ukuli takie określenie, aby podkreślić, że praca glazurnika wykracza daleko poza samo wyłożenie glazury. KoWyłaz zajmuje się tworzeniem łazienek od podstaw aż do stanu gotowego do użytkowania. Jest to niezwykle szeroki zakres prac obejmujący, jak wcześniej wspomnieliśmy, prace murarskie, elektryczne, hydrauliczne, glazurnicze, a często nawet malarskie i stolarskie. Do tego dochodzi montaż kabin prysznicowych, LED’ów, ceramiki, grzejników. Tego typu prace są niezwykle trudne do wyceny. Czy w związku z tym pytanie o cenę jednego metra kwadratowego układania płytek jest w jakimkolwiek stopniu miarodajne?

Od wielu lat klienci byli przyzwyczajani do kompleksowego wykańczania wnętrz przez fachowców oferujących szeroki zakres usług, od murowania po malowanie, od układania paneli po montaż okien. Obecnie coraz częściej widać jednak znaną na zachodzie specjalizację w zakresie wykonywanych prac. Część firm wykonuje tylko suchą zabudowę, część gładzie, a inne – malowanie.

Podobnie rzecz ma się z glazurnikami. Coraz więcej z nich specjalizuje się w płytkach wielkoformatowych, małych łazienkach czy dużych zleceniach inwestycyjnych w zależności od swojego pomysłu na prowadzenie działalności, dostępności pracowników lub kontaktów branżowych. Coraz więcej glazurników nie podejmie się przeróbek instalacji elektrycznych czy hydraulicznych, gdyż jest to mało opłacalne na tle prac stricte glazurniczych – wolą układać płytki, ale bez montażu

ceramiki sanitarnej i kabin. Czy to oznacza, że fachowiec jest mniej wykwalifikowany? Niekoniecznie.

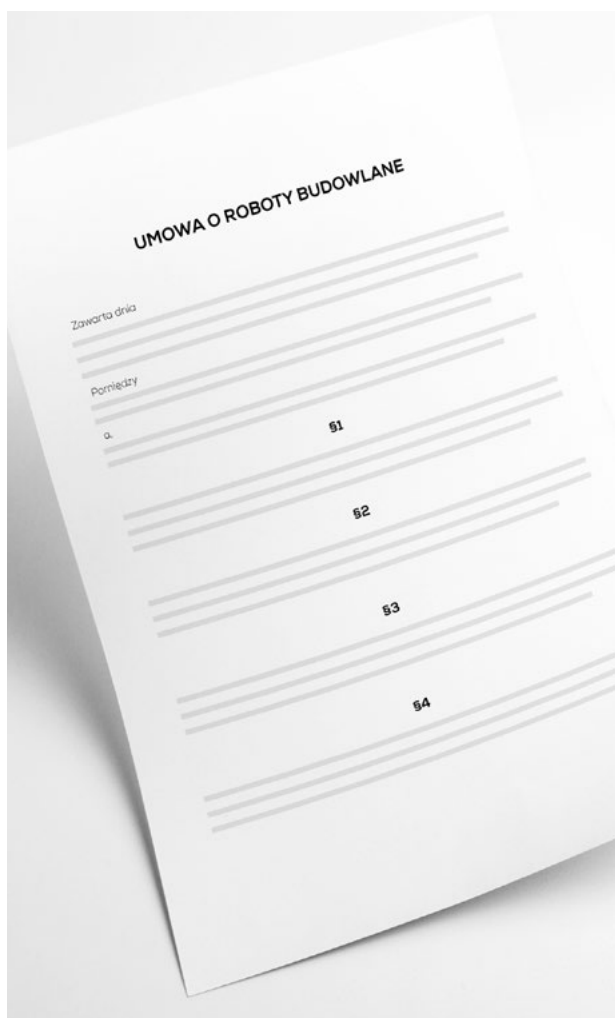
W krajach zachodniej Europy standardem jest to, że do prac elektrycznych wymaga się od wykonawcy uprawnień. Klient nie zgodzi się, aby prace te wykonywał specjalista z innej branży np. glazurnik. Jest to słuszna praktyka, warta zaimplementowania w naszym kraju. Gwarantuje większe bezpieczeństwo i pewność, że prace wykonują fachowcy. Niestety, z punktu widzenia klienta bardziej liczy się możliwość zlecenia całości prac jednemu podmiotowi. W takiej sytuacji klient musi w znacznie mniejszym stopniu koordynować zakres pracy – łatwiej negocjować i planować prace z jednym podmiotem.

Jaki jest zatem zakres prac typowego glazurnika? Jak najbardziej wąski i ograniczony do zadań możliwych do wykonania w krótkim czasie. Aby mieć gwarancję sprawnie przeprowadzonych prac, glazurnik powinien zastać dobrze przygotowany front robót tj. zrobione wylewki, wysezonowane i wygrzane podłogi, szczegółowy i ostateczny projekt wykończenia wnętrza. Prace glazurnicze powinny ograniczać się do hydroizolacji podłogi, montażu płytek wraz ze szlifami i otworami. W miarę możliwości glazurnik może zamontować wannę, kabinę prysznicową i ceramikę sanitarną oraz wykonać wykończenie silikonami. Prace te można traktować jako jeden zakres, możliwy do wykonania bez przerw technologicznych.

### CZY WYCENA KOSZTUJE?

Jest to często zadawane pytanie przez wykonawców. Miejsca zleceń są często oddalone o kilkadziesiąt kilometrów od siedziby wykonawcy, co wiąże się z kosztami dojazdu do klienta. O ile dojazd w celu wykonania prac łatwo w kalkulować w cenę usługi, to co z kosztem wyjazdu na wizję lokalną przed wykonaniem wyceny? W tym miejscu warto zaznaczyć, że wizyta na budowie przed wyceną prac wydaje się być standardowym działaniem ze względu na interes wykonawcy. Podczas osobistej wizyty łatwo nawiązać kontakt z klientem, dokonać pomiarów i wskazać ewentualne problemy, jakie należy rozwiązać przed rozpoczęciem prac.

Wizyta na budowie pomoże określić szczegóły logistyczne szczególnie ważne przy płytach wielkoformatowych. Jeśli wykonawca nie zorientuje się wcześniej w logistyce na budowie, może się okazać, że wykonanie prac będzie znacznie trudniejsze, a co za tym idzie droższe. Mało tego, często jest wręcz niemożliwe z uwagi na zbyt



małe otwory drzwiowe, wąskie klatki schodowe lub brak możliwości dojazdu z ciężkim transportem.

Część wykonawców obawia się wyjazdów na wyceny, które mogą nie zakończyć się realizacją zlecenia. W takiej sytuacji koszt dojazdu i wyceny spada na wykonawcę. Niektórzy wykonawcy traktują to jako inwestycję pozwalającą zyskać zaufanie klienta, skutkującą łatwiejszą współpracą, a nawet lepszymi cenami za wykonane usługi. Często pierwszy wykonawca na budowie ma największe szanse na przekonanie klienta, który po takim spotkaniu może nie szukać już dalej.

Inna grupa wykonawców jest zdania, że klient, płacąc za wycenę, jest bardziej zmotywowany do przekazania pełni informacji i nie organizuje tzw. castingów na najniższą cenę. Nie każdy wykonawca może sobie jednak pozwolić na takie podejście, zwłaszcza jeśli nie posiada odpowiedniej renomy na rynku (wówczas nie przekona klientów do zapłaty za wycenę).

Wydaje się zatem, że koszt przygotowania wyceny powinien być wkalkulowany w działalność wykonawcy i nie powinno się żądać za to zapłaty.

## WYCENA Z MATERIAŁEM CZY BEZ

W trakcie wycen pojawia się niekiedy dyskusja na temat materiałów potrzebnych do przeprowadzenia prac glazurniczych. Jeśli projekt jest przygotowany precyzyjnie, powinien zawierać szczegółowe zestawienie materiałów takich jak płytki, ceramika, meble. Co natomiast z materiałami montażowymi: klejami, fugami, gruntami? Po czyjej stronie leży zakup i dostawa płytek oraz wniesienie ich na budowę?

Wielu klientów próbuje szukać oszczędności i kupować materiały we własnym zakresie. Wynika to

z chęci zachowania większej kontroli nad kosztami, brakiem zaufania do wykonawcy, a niekiedy kontaktami w branży i przekonaniem o możliwości zakupu w lepszej cenie. Niestety, często prowadzi to do nieporozumień.

Zakupu płytek powinien dokonać inwestor po ustaleniu z wykonawcą zapasu materiału przeznaczonego na odpad, a także kwestii logistycznych. Należy pamiętać, że wniesienie materiałów budowlanych na miejsce realizacji inwestycji nie jest darmowe i trzeba je uwzględnić w wycenie. Kwestia zapasu materiału też musi zostać precyzyjnie ustalona. Wiele płytek jest sprzedawanych w opakowaniach po kilka sztuk i to wymusza na kliencie zakup określonej liczby opakowań. Format płytki również ma wpływ na ilość zapasu, gdyż większe płytki trudniej jest rozłożyć na płaszczyźnie, minimalizując odpad. O ile nie jest to precyzyjnie określone w projekcie, klient powinien dokładnie przeanalizować rozkrój płytek przed ich zamówieniem i zaakceptować zamawianą ilość. Pozwala to na zoptymalizowanie wielkości zamówienia, gdyż odpady często da się wykorzystać na ewentualne docinki.

O ile przy zakupie płytek istnieje pewna dowolność, to w przypadku materiałów montażowych każdorazowo zakup powinien być po stronie wykonawcy, traktowany jako element usługi. Wykonawca odpowiada nie tylko za sam montaż, ale również dobór technologii, dostarczenie materiałów i zastosowanie ich zgodnie z technologią. Na całość wykonanych prac wykonawca udziela gwarancji, dlatego nie powinien pracować na materiałach powierzonych – rozmywa to odpowiedzialność i powoduje problemy z egzekwowaniem roszczeń.

Jeśli klient nalega na samodzielny zakup materiałów, powinien to wykonać na podstawie specyfikacji materiałowej i ilościowej dostarczonej przez

wykonawcę. Klient może zakupić materiały, ale o ich doborze zawsze decyduje wykonawca.



## PROJEKT WYKONAWCZY CZY WIZUALIZACJA? ZNACZENIE DOBREGO PROJEKTU WNĘTRZ

Od kilku lat w branży wykończeń można zauważyć wzrost znaczenia projektantów wnętrz. Klienci zamawiają kompletne projekty wnętrz z aranżacjami pomieszczeń i szczegółowym doбором materiałów. Inni decydują się na pogładowe aranżacje, wizualizacje wnętrz przygotowane przez projektantów w salonach i marketach. Pomiędzy tymi końcami skali istnieje cała gama projektów różniących się od siebie ilością detali, zawartością merytoryczną, dokładnością pomiarów itp. Jaki rodzaj projektu będzie wystarczający dla sprawnego przeprowadzenia prac budowlanych?

Wykonawca dysponuje półproduktami w postaci płytek, fug, chemii budowlanej i przy ich pomocy na podstawie projektu wykonuje okładzinę ceramiczną będącą produktem końcowym. Idealna sytuacja to taka, w której wykonawca w oparciu o projekt jest w stanie go zrealizować bez jakichkolwiek wątpliwości. Jest to możliwe jedynie wtedy, gdy projekt został wykonany na podstawie realnych pomiarów na budowie. Architekt posiadał wiedzę lub konsultował wykonalność rozwiązań technicznych ze specjalistami, a projekt zawiera konkretne produkty. Wykonawca, przyjmując do realizacji taki projekt, nie ma w zasadzie potrzeby konsultowania go z inwestorem – wszelkie wątpliwości zostały wyjaśnione pomiędzy architektem i inwestorem.

W przypadku aranżacji opartej o szacunkowe wymiary, bez wizji lokalnej na budowie, wszelkie rozwiązania techniczne musi zaproponować wykonawca. Projekt taki często nazywany „wizualizacją” nie stanowi podstawy do wyceny ani tym bardziej wykonania prac budowlanych, gdyż bez wizji lokalnej nie da się określić zakresu prac. Klient zlecający wykonanie prac w oparciu o wizualizację musi liczyć się z szeregiem pytań ze strony wykonawcy, trudnymi decyzjami do podjęcia, a także z wyższymi kosztami i trudnym do oszacowania czasem trwania inwestycji. W takim wypadku wykonawca powinien przygotować **projekt wykonawczy** z dokładnym rozrysowaniem płytek, uwzględniający szerokość fug i realne wymiary pomieszczeń. Jest to oczywiście dodatkowy koszt, którego lepiej nie unikać, gdyż może to skutkować wykonywaniem prac bez planu, a co za tym idzie – efektem wizualnym innym niż oczekiwany.

Warto zwrócić uwagę, że odpowiedzialność za całość wykonanych prac spada na wykonawcę. Jakikolwiek odstępstwa od technologii wykonania obciążają wykonawcę, podobnie jak ryzyko związane z nietypowymi rozwiązaniami. Wyceniając prace glazurnicze, wykonawca powinien przeanalizować projekt pod kątem rozwiązań niosących ze sobą ryzyko (takich jak skomplikowane kształty na podłogach ogrzewanych) i ocenić, czy zaproponowane w projekcie rozwiązania są możliwe do zrealizowania. Jeśli projektant weźmie na siebie odpowiedzialność i wskaże konkretne rozwiązania w projekcie wykonawczym, istnieje możliwość pisemnego wyłączenia gwarancyjnego określonego zakresu prac.

## JAK USPRAWNIĆ WSPÓŁPRACĘ MIĘDZY INWESTOREM A WYKONAWCĄ?

Jak zatem usprawnić współpracę na linii wykonawca-inwestor? Jak przyspieszyć realizację prac i uniknąć kwestii spornych? Co poza dobrym projektem może pomóc we wzajemnej współpracy?

Najtrudniejszą do zastosowania zasadą jest brak pośpiechu. Może się to okazać niemożliwe w realiach budowlanych, ale należy dołożyć wszelkich starań, aby wyborowi wykonawcy, projektowaniu wnętrza i realizacji nie towarzyszył pośpiech. Większość problemów, jakie trafiają do działów reklamacji, mają związek ze zbyt szybkim rozpoczęciem prac, pomijaniem czasów technologicznych i brakiem szczegółowych ustaleń dotyczących realizacji. Planowanie prac, harmonogramowanie i konsekwentne przestrzeganie terminów to klucz do prawidłowego wykonania prac budowlanych.

Należy pamiętać, że na budowie rządzi fizyka, a ta jest nieubłagana i taka sama dla wszystkich. Czas wiązania betonu lub schnięcia gipsu i farb jest jasno określony i niewiele się zmieniło w tej materii przez ostatnie lata. Oczywiście, pojawiły się na rynku tzw. materiały szybkie, ale są one droższe i często nie pozwalają skrócić czasu realizacji prac tak bardzo, jak chce tego inwestor. Pośpiech zwiększa ryzyko, a poprawki są często dużo droższe od pierwotnego wykonania prac. Warto mieć to na uwadze, gdy naciskasz na wykonawcę i oczekujesz zakończenia prac „jak najszybciej”.

Warto pamiętać, że każda godzina przeznaczona przez inwestora na konsultacje i ustalenia detali przed realizacją pozwoli skrócić samą realizację o wiele godzin, a nawet dni. Kolejną kwestią sporną mogą być pytania od wykonawcy w trakcie realizacji prac, których inwestor nie rozumie. Inwestor musi wiedzieć, że pewne decyzje zależą tylko od niego. Pytania o umiejscowienie gniazdek, kierunek otwierania szafek czy kolor fugi do płytek nie wynikają ze złej woli wykonawcy: odpowiedź na nie zależy tylko i wyłącznie od zamawiającego, który powinien być na nie przygotowany. Każda zwłoka w podjęciu, zdawałoby się, prostych decyzji wpływa na czas realizacji prac. Pamiętaj, że opóźnienia wywołane na jednym etapie są często niemożliwe do nadrobienia i wpływają na cały harmonogram prac ekip prowadzących prace na budowie. W praktyce oznacza to problemy z prawidłowym przygotowaniem frontu robót dla kolejnych ekip, co skutkuje pośpiechem, niedokładnością, a często przesuwaniem terminu rozpoczęcia prac.

Współpraca na linii inwestor-wykonawca zależy od poziomu wiedzy, jaką dysponują obie strony, wzajemnego zaufania, jakości projektu i czasu, jaki został poświęcony na ustalenie szczegółów. Po stronie wykonawcy współpracę z pewnością ułatwia szczegółowy, uczciwie przygotowany i omówiony kosztorys prac, określenie warunków koniecznych do wejścia na budowę i rozpoczęcia prac oraz realnych terminów i ewentualnych opóźnień.

Podsumowując, najczęstsze powody nieporozumień na linii inwestor-wykonawca to:

- brak precyzyjnych ustaleń dotyczących zakresu i standardu prac,
- mało szczegółowy projekt pozostawiający zbyt duże pole do interpretacji,
- zmiany wprowadzane przez zamawiającego na etapie realizacji inwestycji,
- wygórowane oczekiwania inwestorów dotyczące jakości prac i tempa ich prowadzenia,
- brak doświadczenia lub asertywności u wykonawcy,
- pośpiech i presja czasowa spowodowana wcześniejszymi opóźnieniami,
- brak poszanowania dla norm budowlanych.

### CZY WARTO SKORZYSTAĆ Z USŁUG PODWYKONAWCÓW?

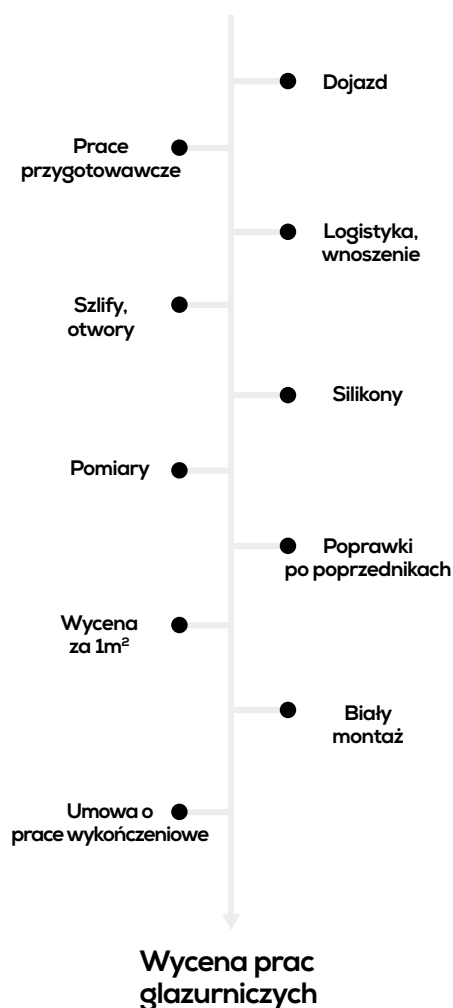
W dzisiejszych czasach coraz trudniej o znalezienie tzw. „złotej rączki” czyli fachowca, który w swojej ofercie ma wszelkie możliwe rodzaje prac budowlanych, począwszy od elektryki, skończywszy na malowaniu i skręcaniu mebli. Inne ekipy wykonują suche zabudowy, inne malowanie, a jeszcze inne prace glazurnicze.

W takich realiach konieczne jest zatrudnienie **podwykonawców** przez generalnego wykonawcę prac glazurniczych. Dla wielu inwestorów jest to sytuacja trudna do zaakceptowania z powodu wyższych cen. Warto jednak zlecić zamówienie prac dodatkowych fachowcom, gdyż wtedy dużo łatwiej jest dochodzić roszczeń w przypadku awarii. Pamiętaj, że glazurnik wykonuje okładzinę ceramiczną z półproduktów i udziela na nią gwarancji, dlatego warto powierzyć mu całość prac powiązanych i przygotowawczych. Mamy tu na myśli przeróbki hydrauliczne, elektryczne, prace murarskie i inne powiązane prace ginące – czyli takie, których odbiór jest konieczny przed rozpoczęciem kolejnych etapów.

Zatrudnianie podwykonawcy staje się standardem w sytuacji, gdzie coraz więcej wykonawców przechodzi na własną działalność. Rozliczenie się generalnego wykonawcy z podwykonawcami w oparciu o wystawione faktury za usługę jest korzystne dla obu stron i przejrzyste z punktu widzenia przepisów. Warto zastanowić się, czy szukanie elektryka na własną rękę, organizowanie terminów i pilnowanie harmonogramu nie będzie bardziej kosztowne niż zlecenie prac generalnemu wykonawcy.

## WYCENA PRAC GLAZURNICZYCH – CO POWINNA ZAWIERAĆ?

Omówmy części składowe wyceny, o których powinien pamiętać zarówno zamawiający, jak i wykonawca.



### Dojazd

W bardzo wielu przypadkach prace budowlane wykonuje się w znacznej odległości od siedziby firmy. W takim przypadku konieczne jest podliczenie kosztów dojazdu na budowę, wynajęcia hotelu i zakwaterowania pracowników blisko miejsca wykonywania usługi oraz uwzględnienie tych kosztów w wycenie. Zamawiający, który zatrudnia firmę z daleka, będzie musiał pokryć koszty zakwaterowania i dojazdu. Koszt dojazdu można uwzględnić w osobnej pozycji w wycenie lub doliczyć do całości (czyli ukryć w wycenie). Część wykonawców deklaruje, że przy wycenie powyżej określonej kwoty nie dolicza takich kosztów. To głównie zagrywka marketingowa i można uznać, że koszty i tak zostaną ukryte lub przynajmniej częściowo doliczone do wyceny.

### Pomiary

Pomiary na budowie są osobną pozycją w Katalogach Nakładów Rzeczowych (nadal będących podstawą do **cennika prac budowlanych**) i należy się za nie wynagrodzenie. W większości przypadków pomiary wiążą się z dodatkowym wyjazdem na budowę, często jeszcze przed przygotowaniem oferty i podpisaniem umowy o wykonanie prac. W zależności od odległości i kosztu pomiarów pozycja ta pojawi się w wycenie lub zostanie ukryta wśród innych kosztów.

### Prace przygotowawcze

Szerokie zagadnienie, które może obejmować praktycznie każdy rodzaj prac. Jest to na przykład skucie starych okładzin, zdarcie tapet lub wyniesienie mebli z pomieszczeń, w których będzie odbywał się remont. Kluczem jest ustalenie prac,



które inwestor wykona własnymi siłami, a które zamierza zlecić.

Zwróć uwagę, że pracownicy budowlani specjalizujący się np. w pracach glazurniczych otrzymują wynagrodzenie dużo wyższe niż pomocnicy budowlani. Koszt wyniesienia mebli lub gruzu przez takich specjalistów z pewnością nie będzie niższy od ich podstawowych prac. Warto pomyśleć, jaki zakres jesteś w stanie wziąć na siebie jako inwestor.

Delikatną kwestią jest zabezpieczenie pomieszczeń. W tym przypadku zdecydowanie warto przetrzeć to na firmę wykonawczą. Nie będzie to powodowało nieporozumień w przypadku uszkodzenia mienia inwestora i pozwoli uniknąć sporu o jakość zabezpieczenia wykonanego przez zamawiającego. Warto przyjąć zasadę, że każda firma zabezpiecza budowę we własnym zakresie. Jest to dodatkowy koszt, ale z pewnością wart poniesienia.

### Poprawki po poprzednikach

Problemy z jakością prac budowlanych zdarzają się zbyt często. Wynika to z nienależytego nadzoru nad prowadzeniem i odbiorem prac. W wielu sytuacjach przed rozpoczęciem właściwego zakresu prac należy przeprowadzić drobne lub zaawansowane poprawki po poprzednio pracujących ekipach. Najczęściej jest to związane z jastrychami, dylatacjami i przygotowaniem powierzchni.

W wielu sytuacjach glazurnik musi poprawić osadzenie gniazdek czy wyprowadzenie hydrauliki. O konieczności przeprowadzenia takich poprawek należy poinformować na jak najwcześniejszym etapie, o ile jest to możliwe i błędy są widoczne. Warto zwrócić na to uwagę podczas

pierwszej wizyty na budowie. Usunięcie usterek należy zlecić wykonawcom tego zakresu prac, choć z powodu „napiętych terminów” jest to często niemożliwe. Wyegzekwowanie naprawienia usterek przez ich wykonawcę pozwoli uniknąć problemów przy ewentualnych usterekach w przyszłości.

### Logistyka, wnoszenie

Często pomijany i niedoceniany zakres prac na budowie to wnoszenie materiałów. Na wybranych budowach może to być o wiele łatwiejsze dzięki windzie lub korzystnemu układowi pomieszczeń, a na innych niezwykle utrudnione, gdyż cały transport musi odbywać się ręcznie. Zwróć uwagę, że każdy market budowlany posiada cennik wnoszenia materiałów na budowę, uzależniony od ciężaru i piętra, na jakie należy je przetransportować. Nie jest to nigdy darmowa usługa i należy uczciwie przeliczyć koszty, ryzyka i czas konieczny do tego typu prac. Wnoszenie luksusowej wanny lub płyt wielkoformatowych na 10 piętro to spore wyzwanie logistyczne i cena takiej usługi może być zaskoczeniem dla niejednego inwestora. Warto, aby ta pozycja w wycenie była dobrze opisana i wyjaśniona.

### Wycena za 1 m<sup>2</sup>

Szacowanie kosztów remontu w oparciu o cenę 1 m<sup>2</sup> jest bardzo mylące i mało precyzyjne. Może się wydawać, że łatwo w ten sposób porównać ceny dwóch wykonawców, jednak jest to tylko jedna ze składowych części wyceny. Koszt przeprowadzenia prac może okazać się finalnie wyższy u wykonawcy z niższą ceną za 1 m<sup>2</sup>. Ceny za układanie płytek to zakres od 50 do nawet 250 zł za m<sup>2</sup>, nie licząc prac dodatkowych i ma-

teriałów. Obniżanie ceny podstawowej i podnoszenie cen usług dodatkowych to częsta praktyka wśród wykonawców.

Cena za 1m<sup>2</sup> możliwa jest do obliczenia po wycenie całościowej pełnego zakresu prac. Koszt całkowity dzielisz przez ilość metrów i otrzymujesz cenę za 1 m<sup>2</sup>. Może być ona podstawą do porównań, ale tylko jeśli uwzględnia wszystkie koszty związane z przeprowadzeniem prac.

### Szlify, otwory

Obróbka płytek to koszt dodatkowy i może znacząco wpłynąć na cenę wykonania usługi. Wykonanie szlifów na narożnikach to koszt kilkukrotnie wyższy niż wykończenie narożnika listwą. Otwory w płytkach czy wpuszczane półki to kolejne elementy podnoszące cenę (niekiedy z ich powodu jest ona dwukrotnie wyższa za 1 m<sup>2</sup>). Warto wyodrębnić te kwestie w wycenie z dokładnym wyliczeniem zakresu prac. Jeden pionowy narożnik na pełną wysokość pomieszczenia to ponad 5 metrów bieżących szlif, którego cena waha się pomiędzy 50 a 100 zł za 1 mb. Koszt jednego pionu to jak widać nawet kilkaset złotych.

### Biały montaż

Montaż ceramiki sanitarnej jest często pomijany w wycenach i niechętnie wykonywany przez glazurników. Wymaga precyzji i cierpliwości, trudno wynegocjować dobrą stawkę porównywalną z ceną za montaż płyt. O ile to możliwe, warto wpłynąć na wykonawcę, aby zajął się również montażem ceramiki sanitarnej lub znalazł podwykonawcę i skoordynował prace w tym zakresie.

### Silikony

Jest to ostatni etap prac, często nadający finalny charakter realizacji. Estetyka wykonania silikonów jest kluczowa dla końcowego efektu prac i należy poświęcić jej szczególną uwagę. Warto zlecić to wraz z montażem ceramiki sanitarnej, gdyż są to prace nierozłączne.

### Serwis gwarancyjny i pogwarancyjny

Gwarancja i rękojmia jasno określają odpowiedzialność wykonawcy. W przypadku braku **umowy na wykonanie prac budowlanych** jest to niezwykle często powód sporów na linii inwestor-wykonawca. Należy pamiętać, że umowa ustna ma równie duże znaczenie i broni interesów obu stron. Warto pamiętać o kosztach ewentualnych napraw gwarancyjnych, często wiążących się z kosztami dojazdu i zakwaterowania, a także materiałami. Tu często z pomocą przychodzi ubezpieczenie OC wykonawcy.

Na koniec poświęćmy chwilę kwestii umów, płatności i odbiorów. To newralgiczny etap, na którym najczęściej dochodzi do spięć pomiędzy stronami.

### Umowa o prace wykończeniowe

Wielu problemów można uniknąć poprzez odpowiednie skonstruowanie umowy na wykonanie prac budowlanych. Jeśli do umowy jest dołączony kosztorys szczegółowy, znacznie ułatwi to rozliczenia w przypadku zmiany ilości i zakresu prac. W kosztorysie znajdziesz wycenę każdej operacji, materiału czy stawki za użycie narzędzi. Kosztorysy według Katalogu Nakładów Rzeczowych spotyka się na większych budowach, choć mogą one również ułatwić wycenę i realizację prac w

przypadku mniejszych zleceń z zakresu wykonania wnętrza.

Poza kosztorysem umowa powinna zawierać specyfikację użytych materiałów, warunki odbioru frontu robót przez wykonawcę i realistyczny harmonogram. Jeśli decydujesz się na wpisanie kar umownych, należy precyzyjnie ustalić warunki ich naliczania. Umowa powinna być oczywiście skonsultowana z prawnikiem w celu sprawdzenia legalności zapisów.

L.p.	Podkreślone wyrazy	Opis kosztorysu urządzeń, robót, robót montażowych, planowania malarstwa i t.d.	Cena jednostkowa	Wartość kosztorysowa		
				Roboty instalacyjne/montażowe	Urządzenia	Wsp. sprężyny
				Substancja 20'	Materiał 20'	Praca ogólna 20'

## PRAWA I OBOWIĄZKI WYKONAWCY, NORMY BUDOWLANE, PŁATNOŚCI I ROZLICZENIA

Wykonawca ma obowiązek przeprowadzenia prac z należytą starannością tj. dbałością o szczegóły, zgodnie z normami budowlanymi. Tu często rozmiągają się wyobrażenia inwestora i wykonawcy o tym, jaka jakość prac jest zgodna z normą. Jako przykład można podać normę o odbiorze gładzi gipsowych. Zakłada ona, że przy odbiorze należy oświetlać ścianę światłem na wprost i odbierać ją wizualnie z odległości 3 metrów. Jest to zgodny z prawem, prawidłowy sposób odbioru ścian. Dla wielu inwestorów odbiór gładzi po-

lega na podświetleniu ściany halogenem z boku i ocena ściany z bliska. Jeśli inwestor oczekuje takiej jakości, może uzgodnić taki standard prac z wykonawcą na etapie wyceny i podpisywania umowy. Jeśli jednak nie zostanie ustalone, odbiór z 3 metrów jest jak najbardziej prawidłowym działaniem.

Podobnie wygląda odbiór prac glazurniczych. Dopuszczalne odchyłki płytek jak i całej okładziny ceramicznej są określone w normach, które są stworzone po to, aby chronić zarówno wykonawcę, jak i inwestora. Wykonawca ma prawo żądać zapłaty za wykonane prace, o ile zostały wykonane zgodnie z zapisami umowy i normami budowlanymi. Sposób rozliczenia prac również powinien zostać precyzyjnie określony w umowie.

Coraz rzadziej spotyka się wykonawcę, który rozpoczyna prace od żądania zaliczki. Obecnie firmy coraz częściej finansują prace na bieżąco, rozliczając się etapami po wykonaniu części prac. Jest to oczywiście bardzo indywidualna kwestia, a umowa, w której są zawarte zapisy o zaliczce na zakup materiałów, również broni interesu klienta.