

KATUS



KATUSEFIRMA AS Toode turundus- ja müügijuhi Erki Loigomi sõnul pole katusetööde tellimine sama, mis saiapätsi ostmine. Palju sõltub tellija oskusest pakkumisest aru saada.

FOTO: ANDRAS KRALLA

jekt ja Konsultatsioonid juhataja Kaido Kaasik mõonab, et katuse hind on eksperitiisi- ja projektipõhine. “Rusikareegel ütleb ka seda, et mida kauem on katuseremonti edasi lükatud, seda kallimaks see kujuneb,” nendib Kaasik.

Pakkumine peaks olema detailne. OÜ Puitkatused juhataja Janek Käard on seda meelt, et lõpliku katusetööde hinna saab teada pärast vähemalt paari-kolme hinnapakumise võtmist, kusjuures – mida täpsemalt hinnapäringusse oma soovid ja vajadused kirja panna, seda tõenäolisemalt täpsema pakkumise nii tööde mahu, materjalivajaduse kui ka hinna kohta saab.

OÜ Monier piirkonna müügijuht Erkki Tepper soovib hinnapäringu esitamisel paluda ehitajal pakkumise sisu võimalikult täpselt lahti kirjutada. Ainult nii on võimalik kindel olla, et teostatakse kõik tööd, mida soovitud ja mis vajalikud.

“Kui majaomanik teeb katusetööd omal jõul, siis tuleb koostada korrektne eelarve, kaasates võimalusel selle koostamise mõni ehitusest teadlik inimene,” kirjeldab Tepper. “Igasuguse ehituse puhul peab ka arvestama, et tellija tegelik maksevõime peaks olema vähemalt 20% suurem, kui tuleb paberile minimaalne eelarve, sest igasugune renoveerimine võib tuua kaasa töid, mida esialgu ei osanud keegi ette näha.”

Tellijal tuleb teha eeltöö. ASi Toode turundus- ja müügijuhi Erki Loigomi hinnangul on lõplikust katusehinnast ehk olulisemgi see, kuidas tellija oskab lugeda võetud pakkumiste sisu. Eesmärgiks on ju ikkagi hea ja vastupidav katus saada.

“Mina küsiks: kuidas hinnata pakkumiste sisu? Sisuka pakkumise saamise eeldus on kasvõi mõningane süvenemine oma soovidesse, need korrektselt vormistada,” ütleb Loigom, kes on ka Eesti Katuse- ja Fassaadimeistrite Liidu aseesimees. “Katusetööde tellimine ei ole saiapätsi ostmine, kus esimese emotsiooni

Ä Pane tähele **Korrektse hinnapakumise saab täpsele tellimusele**

Mida jälgida katusetööde hinnapakumiste puhul

Pakutud toodete kvaliteet. Peaks olema kõigil pakujatel samas klassis. Osa ettevõtjaid pakub hinnatundliku turu tõttu kõige odavamaid lahendusi, et töö kindlasti endale saada. Pakkumised võiks võtta nii soodsama kui kvaliteetsema katusekatte peale. Paljude tellijate reaktsioon ja otsus, nähes vaid väikest hinnavahet, on kaldunud kvaliteetsemate toodete kasuks.

Tööde ja materjalide vajadus. Hea pakkumise korral maksimaalselt lahti kirjutatud. Hea võtta arvesse, kui hinnapakumiste suurus erineb oluliselt. Kaherealine pakkumine (materjal ja paigaldus) võiks igal juhul tekitada kahtlusi.

Pakkumise kehtivus, tarneaeg, käibemaks. Usaldusväärne hinnapäring sisaldab kindlasti ka viiteid neile.

ALLIKAS: AS TOODE

”
Vahel maksab selline püüdlikkus meile kurjasti kätte, kuna inimene vaatab meie pakutud numbrit, aga ei saa asja sisust aru ning valib kiiresti esimese odavamast hinda pakkuva firma.

OÜ Katusetööd tegevjuht Karel Radiko täpse hinnapakumise pahupoolest

pealt võib otsuseid langetada.” See on koduomanikule pikk ja kaalutletud valik, mille puhul ta soovib kindlasti leida aega eeltöö tegemiseks.

Et saada ettevõtelt võrreldavad ja samu töid sisaldavad hinnapakumised, tuleb Loigomi sõnul tähelepanu pöörata mitmetele nüanssidele, kasvõi sellele, et pakutud tooted oleksid kõikidel pakujatel sarnases kvaliteediklassis ja et pakkumine oleks põhjalikult lahti kirjutatud.

Võimalikud ka ettenägematud tööd. OÜ Katusetööd tegevjuht Karel Radiko soovib kõigepealt koostada endale elementaarse lähteülesande, nii hästi-halvasti, kui inimene ise oskab. Selle põhjal saab siis pöörduda juba hinnaküsimistega katuseehitajate poole. Ilma sellise eeltöota Radiko hinnangul kahjuks kuigi head tulemust oodata ei tasu.

“Korrektne ehitusfirma teeb põhjaliku pakkumise, kirjeldades lahti tööd, mis on vajalikud, samuti nende sisu ja olemust kliendile piisavalt selgitades,” räägib ta. “Kui on tegu keerulisemate töödega, mida inimesel, kes pole ehitusvaldkonna spetsialist, hinnata raskem, tuleks kliendi-töövõtja omavahelistes aruteludes võimalikult täpselt fikseerida, mis tööd on hinna sees ja mida ei saa ette ära hinnata.”

Radiko tõdeb, et see on just koht, kust kahtlased ettevõtjad või libakatusemeistrid püüavad hiljem tööde käigus hinda üles ajada. Selle vältimiseks peaks enne tööde algust olema kõik liigtused võimalikult hästi fikseeritud ja seda kirjalikult.

“Oma ettevõtte poliitikas püüame tööd hinnata inimese jaoks ette võimalikult täpselt. Need tegevused, mis on hädavajalikud ja lisaks ka need tööd, mis võivad, aga ei pruugi juurde tekkida,” selgitab Karel Radiko OÜ Katusetööd tegevuse põhimõtteid. “Et inimene teaks ette, kui on vaja hunnik lisaasju ka teha, siis kui palju üks või teine asi maksab. Vahel maksab selline püüdlikkus meile kurjasti kätte, kuna inimene vaatab meie pakutud numbrit, aga ei saa asja sisust aru ning valib kiiresti esimese odavamast hinda pakkuva firma. Aga tavaliselt on siis saadav tulemus ka sellevõrra puudulikum.”

Märk jäägu maha. Radiko rõhutab, et igasugused hinnapakumised ja läbi-rääkimised oleks tark fikseerida kirjalikult, kasvõi e-kirja teel, näiteks kiired ja jooksvad asjad, et vältida hilisemaid probleeme.

Peaasi, et kokkulepetest, eriti kui need on rahalised, märk maha jääks.