

Jak nenaletět neserióznímu dodavateli

Financování dřevostaveb a slušné i neslušné chování některých firem – na co by si měli investoři dát pozor. K tomuto tématu jsme opět oslovili několik stavitelů, kteří nám poskytli zajímavý pohled ze svého zákulisí. V praxi se setkávají se zákazníky, kteří si stěžují na nekvalitní práci a jednání některých stavebních firem a hledají, kdo by jim nedostatky odstranil a stavbu dokončil. Samozřejmě je to stojí peníze navíc. Pokud o stavbě teprve uvažujete, najdete zde užitečné rady, abyste se takové zkušenosti sami vyhnuli.



Zdeněk Harabiš:
Pozor na nízké ceny!

Při vytváření rozpočtu je důležité s dodavatelem důkladně probrat, co rozpočet obsahuje a co ne. Firmy často záměrně některé položky neuvedou, nebo uvedou menší množství, aby jejich služby byly levnější a zakázku získaly. Klient se až později diví, co všechno mu do datečně zaúčtují. Pokud se rozpočet od více firem liší v zásadních a velkých částkách, doporučuji konzultovat ho s nezávislým odborníkem. Zákazníci, kteří financují stavbu hypotékami a jinými půjčkami, si také neuvědomují, jak je velmi důležité postupovat při stavbě domu podle rozpočtu a co nejpřesněji se ho držet, aby na konci stavby nezjistili, že jsou už dávno za hranicemi svých finančních možností. Dostanou se tak do pasti, protože dům nedostanou do stavu, aby se v něm dalo bydlet, ale úvěr se už většinou splácet musí.

Nízká cena nemusí ani garantovat záruční a pozáruční servis! Firma, která nabízí práci výrazně levněji než konkurence, ji většinou nedokončí nebo provede rychle a nedbale, protože musí někde ušetřit.

Doporučení, záruky, stabilita na trhu, informace o firmě – to jsou základní kritéria výběru stavební firmy. Každá solidní či slušná firma má svou projekci a může zákazníkovi nabídnout služby od projektu přes hrubou stavbu až po stavbu na klíč.



Pokud zákazník firmu dobře nezná, neměl by sepisovat smlouvu od projektu po hotovou stavbu – doporučuji uzavřít nejprve smlouvu na vytvoření projektu a studie včetně rozpočtu, ale bez závazku, že stavebník musí automaticky s firmou podepsat smlouvu na stavbu. Smlouvy by měly obsahovat postupné kroky a může jich být více, protože během stavby zákazník třeba zjistí nedostatky a nebude s prací spokojen. Projekt a jeho vyřízení trvá přibližně pět měsíců, během té doby si o firmě může každý udělat svůj úsudek.

Mezitím by určitě měla firma nabídnout klientovi schůzku v sídle firmy. Úroveň zázemí myslím hodně napoví. Stejně jako návštěva rozestavěného domu či domu před dokončením. Při prohlídce se klient seznámí s prací dané firmy, používaným materiálem a může si promluvit s investorem stavby. Také další reference a povědomí o tom, jak dlouho je firma na trhu, co staví atd., jsou také užitečnými informacemi.



Pokud má zákazník více dodavatelů – elektrikáře, obkladače, instalatéra či zedníka – a odhalí se při předávání prací nějaká chyba nebo je důvod k reklamaci, každý dodavatel odpovědnost přehazuje na toho druhého a vzniká tak začarovaný kruh, ke kterému při stavbě na klíč nemůže dojít; v tomto případě je jasné, kdo za práci ručí. Také proto považuji stavbu na klíč za velkou výhodu.

Zdeněk Harabiš, Dřevostavby Harabiš, s.r.o.
www.drevostavby-harabis.cz



Pavel Haniš: **Ke dřevu musí mít majitel firmy vztah**

Naše společnost ještě před uzavřením smlouvy jasně definuje financování stavby srubu či roubenky, v souvislosti s provedenými pracemi. Tento systém máme nastavený víc než deset let, je osvědčený a vyvážený na obě smluvní strany. Našich dosavadních 270 realizací je toho důkazem.

Protože se naše společnost zaměřuje zejména na tzv. hrubé stavby, uvedu tento příklad financování:

- při uzavření smlouvy nežádáme žádnou zálohu (smlouvy uzavíráme dopředu na téměř jeden rok)
- před zahájením prací v naší montážní hale inkasujeme zálohu ve výši 40 procent ceny hrubé stavby (provede se kompletní výroba i výstavba domu až po stropní trámy)
- po převozu hotové stavby na místo staveniště inkasujeme zálohu ve výši 50 procent ceny hrubé stavby (převezeme stavbu a zhotovíme, dokončíme přesně dle smlouvy)
- po dokončení všech prací bez jakýchkoliv závad či nedodělků vyžadujeme doplatek 10 procent (pokud se na stavbě vyskytnou nedodětky či jiné závady, nemám právo doplatek požadovat)

Pokud zákazník čerpá na stavbu úvěr či hypotéku, přistupujeme na podmínky bankovních společností. Ty si prověří naši bonitu a čer-



páme finance prakticky ve stejném pořadí i výši. Naše společnost je prověřeným partnerem většiny velkých finančních institucí, proto našim klientům poskytují úvěry s nižší úrokovou sazbou. S financováním stavby samozřejmě rádi pomůžeme.

Myslím, že je důležité, aby prováděcí společnost vždy dodržela ceny uvedené ve smlouvě. Naše cena je vždy konečná a jsou v ní vždy započítány veškeré související náklady. Podle smlouvy, a to pouze se souhlasem a potvrzením investora, může být cena navýšena pouze v případě dodatečně objednaných víceprací. Jinak je naše cena vždy neměnná a konečná.

Rada na závěr? Dobrou vizitkou společností na trhu masivních dřevostaveb je podle mého názoru délka zdravého a úspěšného fungování (bez výrazných a častých změn společníků či jednatelů v obchodním rejstříku), v délce více než osmi let a s dostatečným množstvím referencí – alespoň 60 staveb.

Ke srubům či roubenkám se nemůže přistupovat jako ke zděným stavbám, které stále převládají a dokáže je postavit téměř každý dobrý řemeslník. Ke dřevu musí mít majitel firmy vztah, musí ho cítit, musí ho hýčkat a měl by s masivní stavbou mít osobní dlouhodobou zkušenost.

Majitel firmy musí být schopen motivovat své zaměstnance, naučit je řádnému řemeslu a přenést schopnost vnímání svého díla jako poslání. Jen tak se bude zákazník cítit v dobrých a zkušených rukou. Tuto vlastnost si můžete u dobrých firem zjistit osobní návštěvou výrobních prostor a areálů, montážních stavenišť, referenčních staveb, kanceláří. Vytvoříte si tak vlastní názor na danou firmu.



Pavel Haniš, Haniš srubové domy s.r.o.
www.srubovedomy.cz



David Javorský:
**Pouze spokojený
zákazník dělá reklamu
dřevostavbám**

Vždy je vhodné si zvolenou firmu předem dobře prověřit a zeptat se na zkušenosti jejich stávajících zákazníků. Určitým ukazatelem může být například doba působnosti firmy na trhu, počet realizovaných staveb, prostředí, ve kterém firma pracuje, jednání zástupců firmy apod. Nezbytná je pochopitelně oboustranně vyvážená smlouva o dílo, kterou by si zákazník měl mít vždy možnost předem v klidu prostudovat. Myslím si, že výhodnější je uzavřít s firmou smlouvu například nejprve na skelet stavby a následně, pokud je vše v pořádku, podepsat smlouvu na další práce.

Nejvíce diskutovaným tématem je financování samotného skeletu stavby. Jde o poměrně vysokou částku a jedná se o prvotní fázi spolupráce. Velká část dodávky je zde financována zálohově předem. Důvod je jednoduchý: srub či roubenka se vyrábí přímo na míru konkrétnímu zákazníkovi a s postupujícími pracemi se zvyšuje riziko, že v případě odstoupení od smlouvy ze strany stavebníka zůstane ve výrobě stavba, kterou firma zafinancovala. Samozřejmě i zákazník může mít obavy, že firma, které svěří své finance, ze dne na den skončí a on o své peníze přijde. Proto našim zákazníkům zasláváme průběžnou fotodokumentaci stavu výroby jejich stavby a nabízíme možnost kdykoliv výrobu navštívit a přesvědčit se tak o stavu a kvalitě prováděných prací na jejich domě. Pokud se i tak zákazník obává uhradit zálohu, nabízíme možnost zřízení vázaného účtu v bance, kam složí předem dohodnutou část ceny stavby, a banka nám peníze uvolní na základě smlouvy podle předem daného harmonogramu (například při dodání stavby na pozemek). My naopak máme jistotu, že zákazník má peníze k dispozici a budou nám zaslány, pokud splníme předem stanovené podmínky.

Financování následných dokončovacích prací probíhá většinou tak, že zákazník hradí skutečně provedené práce, které jsou vždy uvedeny v soupisu dodávek a prací, jenž je přílohou každé faktury. Každý náš zákazník má vždy před samotnou realizací díla k dispozici přesný položkový rozpočet, podle kterého může kontrolovat jak dodávané práce a materiály, tak i správnost průběžné fakturace. Naše firma si velice zakládá na dodržování předem stanoveného rozpočtu a následně, mnohdy nesmyslné navyšování ceny, kterého



se mnoho zákazníků obává, u nás nepřichází v úvahu. Případné vícepráce vznikají vždy pouze v případě změny požadavků zákazníka oproti původní smlouvě a tyto vícepráce vždy předem naceníme a se zákazníkem odsouhlasíme.

Bohužel jsem se setkal i s tím, že konkurenční firmy neodvedly kvalitní práci, na reklamace nereagují a dokonce už ani neexistují. Majitelé stavby si nyní nevědí s nedokončenou a nekvalitní prací rady a žádají nás o opravy a následné dokončení, které samozřejmě musí zaplatit nad rámec původně plánovaného rozpočtu. Musím podotknout, že uvedené firmy podle informací od stavebníků jednaly se zákazníkem přesně opačně, než jsem popsal výše.

Mezi základní vlastnosti kvalitní firmy by měly patřit otevřenost, kvalitní, jasná a rychlá komunikace a plnění předem daných termínů a dohod. Pokud by měl zákazník pocit, že je na něho vyvíjen tlak nebo že s ním zástupce firmy nejedná otevřeně, doporučuji raději s podpisem smlouvy počkat a vysvětlit si případné nejasnosti.

V případě, že budoucí stavebníci by měli jakékoliv dotazy týkající se výběru projektanta, firmy či jakýchkoliv technických záležitostí, mohou se na mne kdykoliv obrátit a velice rád a zdarma jim poradím bez ohledu na to, jaké firmě následně svěří svou stavbu. Jsem přesvědčen, že pouze spokojený zákazník může dále dělat reklamu masivním dřevostavbám a tím i všem solidním dodavatelům, kterých na našem trhu působí mnoho.

Ing. David Javorský, KANADSKÉ SRUBY TÁBOR s.r.o.

www.kanadskesruby.cz

Připravila Helena Petáková

výrobce a dodavatel SRUBOVÝCH a ROUBENÝCH staveb



- ✓ hrubé stavby a stavby na klíč
- ✓ rodinné domy
- ✓ rekreační chaty
- ✓ zahradní domky
- ✓ tesařské konstrukce

Dřevostavby Harabiš, s.r.o.

Lubina 520

742 21 Kopřivnice

info@drevostavby-harabis.cz

www.drevostavby-harabis.cz

