

# UMOWA NA PRACE MONTAŻOWE

**Rozmowa z klientem, złożenie oferty na okna i uzgodnienie warunków realizacji owocują zazwyczaj otrzymaniem zlecenia na dostawę i montaż stolarki. Najczęściej odbywa się to tak, że klient podpisuje druk zamówienia, wpłaca zaliczkę, a po kilku tygodniach zajeżdża do niego ekipa z oknami i wykonuje montaż. Ale czy na pewno wie, co ustalono z klientem przy podpisywaniu zamówienia? Czy wie, co mu wówczas obiecano? Czy sprzedawca pamięta szczegóły tamtej rozmowy? Najczęściej nie...**

Dla uniknięcia jakichkolwiek nieporozumień należy spisać z klientem precyzyjną umowę, a jeżeli obejmuje ona dostawę i montaż okien, to powinna to być umowa na wykonanie robót remontowo-budowlanych. Tylko w tym przypadku i pod warunkiem, że wykonujemy te roboty w budynku kwalifikującym się do kategorii budownictwa społecznego, co spełnia ogromna większość budynków mieszkalnych, możemy naliczyć klientowi specjalną, obniżoną stawkę podatku VAT, czyli obecnie 8 procent.

Jakie elementy powinna zawierać taka umowa?

**Po pierwsze**, musi określać strony, które ją zawierają: czyli zamawiającego wykonanie robót oraz ich wykonawcę. Dobrze jest przy tej okazji ustalić, poza adresem klienta, jego adres poczty internetowej oraz numer telefonu, pod którymi będziemy mogli się z nim skontaktować w trakcie realizacji jego zamówienia.

**Po drugie**, powinniśmy określić, jaki jest zakres zlecanej pracy i gdzie będzie ona wykonywana. Do tego celu bardzo przydatna będzie nam Karta Pomiaru, w której zapiszemy wszelkie ustalenia poczynione już na miejscu obmiaru stolarki. Im bardziej precyzyjne będą zapisy w tej karcie, tym mniejsze ryzyko pomyłki w zamówieniu czy nieporozumień co do zakresu wykonywanych prac.

**Po trzecie**, musimy określić, kto odpowiada za wszelkie uzgodnienia formalne, jeśli takie będą wymagane. Chodzi tu o zgłoszenie remontu, pozwolenie na budowę czy też uzgodnienia dotyczące zmiany wyglądu elewacji. Najwygodniej oczywiście, kiedy wszystkie te uzgodnienia leżeć



będą po stronie zamawiającego, aczkolwiek znane są przypadki odpłatnego wyręczenia go w tym obowiązku przez wykonawców. Tak czy inaczej, trzeba zapisać w umowie, kto za tę formalno-prawną stronę realizacji odpowiada.

**Po czwarte**, określamy termin rozpoczęcia robót montażowych oraz przewidywany termin ich zakończenia. Jeżeli jest to prosta, jednodniowa praca, to można oczywiście zapisać po prostu, że zamówione roboty wykonane zostaną w określonym dniu.

**Po piąte**, precyzyjnie określimy sposób wykonania i odbioru zamówionych robót. Zobowiązamy zamawiającego do przygotowania nam miejsca wykonania robót i udostępnienia go w określonym terminie oraz w stanie umożliwiającym nam podjęcie pracy. Wyraźnie zapiszmy, że wszelkie materiały dowieziemy na miejsce w ilościach zapisanych w Karcie Pomiaru, w tym także materiały pomocnicze w ilościach niezbędnych do wykonania tej pracy. Nie ma powodu, abyśmy korzystali z materiałów zamawiającego i z tego tytułu obniżali mu np. cenę za wykonane prace. Zobowiązamy się, że sprzątniemy po sobie, ale zobowiązamy także zamawiającego, że w wyznaczonym przez nas terminie tę naszą pracę odbierze i swoją akceptację dla niej potwierdzi podpisem na oficjalnym protokole odbioru robót. W przypadku stwierdzenia jakichś poważniejszych usterek lub niezgodności z ustaleniami (Kartą Pomiaru) klient zapisze te uwagi w protokole i wyznaczy nam termin ich usunięcia.

**Po szóste**, jeżeli w trakcie wykonywania pracy ustalimy coś dodatkowego z zamawiającym lub zmieniamy zakres prac albo sposób ich wykonania – zawsze zapiszmy to i podpiszmy wspólnie z zamawiającym. Niekiedy luźne rozmowy czy swobodne dyskusje traktowane są jako zobowiązanie lub zgoda na zmiany, a potem wymagane jako wspólnie ustalone. Ustalmy więc z zamawiającym wyraźnie: w realizacji naszej pracy obowiązkowe jest tylko to, co jest zapisane na papierze i wspólnie przez nas podpisane.

**Po siódme**, określimy zamawiającemu zakres udzielanej przez nas gwarancji na materiały i wykonaną pracę. Z odpowiedzialności za efekty naszych prac nikt nas nie zwolni, ale odpowiedzialność za zastosowane materiały ponoszą już ich producenci – niekiedy ich gwarancje są krótsze niż nasza.

**Po ósme**, pamiętajmy, że klient zawsze może wycofać się z umowy i bądźmy na to przygotowani. Zagwarantujmy sobie, że jeśli zaliczka nie pokryje całości naszych nakładów, bo np. kupiliśmy specjalne kotwy albo zamówiliśmy nietypowe parapety na wymiar, wówczas klient pokryje tę różnicę w przypadku wycofania się z zamówienia.

**Po dziewiąte**, klient nie powinien nam odmówić zapłaty tylko dlatego, że wykrył ryskę na szybie. Wykonawca ma obowiązek usunięcia w okresie gwarancji wszelkich wad powstałych z jego winy, a zabezpieczeniem wystarczającym dla klienta, zapewniającym mu wywiązanie się z tego obowiązku, jest polisa odpowiedzialności cywilnej tzw. kontraktowej.

**Po dziesiąte**, pamiętajmy, że spory z klientami są dosyć powszechne, dlatego bądźmy na nie przygotowani. Ustalmy od razu z Klientem, że jeśli nastąpi między wami spór o charakterze technicznym, to rozstrzygnie go wskazany przez was rzeczoznawca, o niekwestionowanej wiedzy z zakresu techniki okiennej i techniki montażu stolarki. Rzeczoznawców takich znaleźć można w związkach i zreszezeniach branżowych lub w **Instytucie Techniki Budowlanej**.

Żadna umowa nie zagwarantuje nam braku kłopotów. One są nieodłącznym elementem naszego życia. Jednak dobrze sformułowana umowa zabezpiecza nasze podstawowe interesy jako przedsiębiorcy (sprzedawcy, montażyści). Pamiętajmy, że nie pisze się jej na okoliczność, kiedy wszystko dobrze się układa, ale właśnie na wypadek nieporozumień i sporów z klientami

Pamiętajmy, że bycie przedsiębiorcą daje szansę dobrych zarobków, ale niesie ze sobą również ryzyko porażki. Zabezpieczajmy się przed tym ryzykiem m.in. poprzez odpowiednie zapisy w umowach z klientami.




- Aluminiowe okapniki rynnowe i systemy okładzin okiennych,
- progi drzwiowe,
- aluminiowe parapety,
- listwy wykończeniowe oraz elementy aranżacji wnętrza,
- szyby zespolone.

[www.effector.pl](http://www.effector.pl)

Żadna umowa nie zagwarantuje nam braku kłopotów. One są nieodłącznym elementem naszego życia. Jednak dobrze sformułowana umowa zabezpiecza nasze podstawowe interesy jako przedsiębiorcy (sprzedawcy, montażyści). Pamiętajmy, że nie pisze się jej na okoliczność, kiedy wszystko dobrze się układa, ale właśnie na wypadek nieporozumień i sporów z klientami



**KRZYSZTOF CHACIŃSKI**  
ekspert prawny Zrzeszenia Montażystów Stalarki