

## Как выбрать исполнителя

Это самый важный шаг при ремонте, и может либо спокойно привести к желаемому результату, либо стать очень серьезной ошибкой и пробить большую дыру в вашем бюджете и душевном покое.

Результаты большинства опросов (и в том числе среди наших Заказчиков) показывают, что чаще всего люди ориентируются на рекомендации друзей, родственников, знакомых. Тех, кто выбрал подрядчика, увидев где-то результат его работы, можно отнести сюда же.

Большое заблуждение, что выбирать исполнителя надо по стоимости за единицу работ. Те же опросы довольных своим выбором Заказчиков говорят, что выбранный вариант не был самым дешевым изначально. Также учитывайте, что самое дешевое предложение (как мы уже писали в статье «4 вида обмана при ремонте») может скрывать «забытые» виды работ или занижение объемов, что неизбежно приведет к увеличению общей стоимости в процессе выполнения.

Важный момент - ситуация внутри самих подрядных организаций иногда очень быстро меняется (например, уходят ведущие сотрудники, или происходит раздел предприятия, или перераспределяются функции между сотрудниками), что приводит к серьезным изменениям работы предприятия и качества строительства (и далеко не всегда в сторону улучшения).

За 11 лет нашей работы, окружающая нас среда коллег-конкурентов изменилась полностью. Из тех отделочных компаний, с которыми мы часто пересекались на стройках и поддерживали отношения, только одна по-прежнему нормально функционирует. Остальные либо потихоньку «рассосались», потеряв сначала ведущих спецов, либо сперва сильно укрупнились, а потом «сгорели», столкнувшись с неплатежами на крупных объектах. Пик «всеобщих неплатежей» пришелся на 2014-2015-й годы, мы сами с большим трудом вышли из подобной ситуации, и до сих пор боимся работать без предоплаты. Но это целая отдельная тема, вернемся к выбору подрядчиков.

Итак, внутри даже рекомендованной вам компании за относительно короткое время все могло кардинально измениться. Поэтому, имеет смысл разобраться в объективных показателях, которые помогут выявить опасные для вас риски.

Сложившаяся система работы у подрядчика говорит о том, что этот коллектив хорошо представляет предстоящий процесс и возможные сложности, сформировал способ предотвращения провалов, и знает границы своих возможностей. Попросите рассказать вам этапы взаимодействия и возможные риски для успешного завершения. Попробуйте задавать вопросы об отступлении от предлагаемой системы работы.

И если четкой системы работы не просматривается, или подрядчик соглашается на ваши самые неадекватные «хотелки», стоит задуматься.

Узнайте, какие документы предполагает система работы компании. Существует ряд документов, подписание которых поможет вам отстоять свою позицию в суде и минимизировать финансовые потери в случае конфликта с подрядчиком (см. статью «Какие документы требовать от исполнителя»).

Уточните, есть ли у подрядчика допуск к работам, которые оказывают влияние на безопасность объекта строительства (так называемые Допуски СРО). Если есть свидетельство о допуске – перед вами явно не компания-однодневка.

Заведите разговор с подрядчиком о составлении Графика ведения работ по вашему объекту. Необязательно настаивать на его оформлении (это сложная задача, а небольшой объект можно охватить вниманием и без графика), но если подрядчик не знаком с таким документом – говорит о его квалификации.

Опыт и примеры работ. Помимо громких слов о десятках квартир и сотен фотографий (установить происхождение которых очень сложно), попробуйте попроситься на экскурсию на ранее выполненные объекты или связаться с прошлыми клиентами компании. По себе знаем, что непросто (хотя и возможно) уговорить Заказчика пустить к себе делегацию или честно ответить на звонок незнакомого человека - ведь так мы надоедаем людям, не принося им никакой пользы, и даже постепенно теряем их лояльность. Мы придумали свой способ подтверждения - просим разрешение Заказчиков на размещение их отзывов с указанием фотографии и имени (и должности, в случае отзыва от имени юр.лица). Все отзывы на нашем сайте оставлены реальными людьми, которые испытывают к нам благодарность. Возможно, вы даже встретите среди них своих знакомых, и сможете уточнить мнение о нас.

Партнеры компании. Известная поговорка «скажи кто твой друг...» относится и к строительству. Можно поинтересоваться, с какими известными компаниями сотрудничает ваш подрядчик, и даже попробовать позвонить туда (это могут быть оптовики стройматериалов, поставщики инструмента, дизайнеры, строительные компании, торговые и производственные предприятия). А если подрядчик не дает вам такой информации (под любым из предлогов) - крепко задумайтесь. Работать в строительстве, ни с кем не взаимодействуя - невозможно.

Принятие такого ответственного решения стоит подкрепить анализом.

Желаем вам совершить правильный выбор ☺