

Katusetööde planeerimine / kuidas tellida katust

Autor: Marko Ponder

Interneti versioon käesolevast tekstist asub siin: http://www.kivilinn.ee/katuse_tellimine.html

Esmapilgul lihtne asi nagu mõnest firmast endale katusetööde tellimine võib osutuda tihti ootamatult keeruliseks ja takistusterohkeks. Võib juhtuda, et lõpuks pärast pikki pingutusi, aja- ja närvikulu ei ole tulemus aga üldse selline nagu alguses soovisite.

Katusetööde tellimise/ehituse jagan kohe meelevaldselt kahte gruppi:

1. Ilma projektita ehitused
2. Projektiga ehitused

Seejuures enamik tellimusi on kahjuks ilma projektita tellimused, korraliku kasutamiskõlbliku projektiga tellimused moodustavad koguhulgast väikese osa, seda ka suuremate ehituste puhul.

Siinkohal pean täpsustama, mida pean silmas ilma projektita ehituse all:

- a) vana hoone katuse renoveerimine või parandus, mis projekti üldse ei eeldagi;
- b) projekt, kus on hoone neli vaadet ja pealtvaade;
- c) projekt, kus on põhivaated ja kuskilt kopeeritud mõned tüüpsõlmed.

Miks nimetan neid „projektita“ tellimusteks? Sest tegelikkuses ei ole mingit vahet, kas majast on need paar katuse vaadet projektis või mitte. Kõik realselt lahendamist vajavad sõlmkohad, kus võib ehituse käigus tekkida probleeme, on projektis lahendamata. Võib küll olla, et tüüpsõlmed sobivad Teie majale, aga kui ei sobi, sõltub katuseehituse kvaliteet ehitaja kompetentsusest sellistele sõlmedele Teile toimivaid lahendusi välja pakkuda. Puudulikust projektist tingitud probleeme aitab vältida või vähemalt vähendada ka ehituse järelevalve. Nii nagu ehitajaid, on ka järelevalveid erinevaid ja väga erinevate teadmistega.

Kaldusin nüüd natuke teemast kõrvale, kuid mainin ära ka teise kategooria, ehk siis „projektiga tellimused“. Need on siis asjaliku, kõiki sõlmi käsitleva projektiga tellimused, milles kõik ehituse osapooled saavad projektist lähtuda ning selle põhjal tekkivaid küsimusi ja probleeme lahendada.

Meiegi puutume igapäevaselt kokku erinevate probleemide ja lahendamist vajavate küsimustega, seejuures tuleb leida kompromiss nii tööde tellija, arhitekti, järelevalve kui meie enda nägemuse vahel konkreetsele tööle. Mitmed probleemid ja arusaamatused algavad juba tellijapoolse hinnaküsimise saabumisest, mõnikord jätkudes kogu projekti jooksul. Enamasti on siiski võimalik arusaamatusi ära hoida ja probleeme ennetada ning järgnevalt katsungi lühidalt anda infot, mis aitaks Teid katuse tellimisel.

Esmalt vaatame, millises vormis ei ole mõtet hinnaküsimist saata: „Mul on majal lamekatust, mis laseb ühest nurgast läbi. Vaja oleks parandada või uus panna. Mis see maksab?“ või „Meil on vana maja, katuse peal eterniit. Tahame vahetada uue vastu, kogus umbes 120 m². Palun hinnapakumist.“ jne. Paraku ei anna see meile kui hinnapakumise tegijale mitte mingisugust infot selle kohta, mida tegelikult katuse kohta teada vaja oleks.

Kui Teil on vana katust, mida soovite renoveerida, oleks kõige parem, kui selle saaks kohapeal üle vaadata. Ülevaatamise kahjuks aga räägib see, et paljudel firmadel pole aega ega tahtmist kõiki

WestHaus

objekte esimese e-kirja pärast läbi sõita. See võtaks tohutult aega ja raha ning kasu oleks suhteliselt väike, sest kui kõik firmad kellelt hinda küsite, käiks nii Teie kui teiste küsijate kõiki objekte vaatamas, siis töö tegijaid enam ei jääski, kulud aga oleksid väga suured. Seetõttu on mõttekas koostada asjalik hinnaküsimine, et need firmad, kellelt hinda küsite, saaksid selle põhjal teha enam-vähem adekvaatse esmase hinnapakumise võimalikult vähese aja- ja rahakuluga, sest seda tööd neile keegi ei hüvita (hea ja asjalik hinnaküsimine suurendab Teie tõenäosust üldse hinnapakumist saada, sest enamikes firmades lükatakse sellised hinnaküsimised nagu ülaltoodud näited, lihtsalt kõrvale kui kasutud ajaraiskajad ja tähelepanu mittevääriavad). Kui Te olete oma saabunud hinnapakumiste põhjal mõned firmad välja valinud, tuleks nendega ühendust võtta ja siis juba kindlasti kohapeale vaatama kutsuda, et täpsed asjaolud ning katuse seisukord välja selgitada lõplikuks hinnapakumiseks.

Millist infot peaks sisaldama Teiepoolne katuse hinnaküsimine?

Kõiki alljärgnevalt toodud asju ei pea tingimata Teie hinnaküsimises olema, kuid parem rohkem kui vähem. Mida vähem infot annate, seda ebatäpsema ja pakuja poolsete oletustega hinnapakumise saate. Kui Teil on uuele, alles ehitatavale majale vaja katust, siis ilmselt on olemas mingil kujul projekt ja mitmed asjad on võimalik sealt välja lugeda. Kindlasti tasub juurde lisada kiri ka oma nägemuse kohta (kui Teil see ettekujutus on), milline see katus peaks olema ja tihti tuleb katusele mingeid lisaseadmeid või asju, mida projektis märgitud ei ole. Mõnikord pole projektis märgitud täpset katusematerjali tüüpi, kuid Teil võib olla oma eelistus (nt konkreetset kuju ja värvi katusekivi). Kõik sellised asjad tuleks kaaskirjas ära märkida.

Olemasolev olukord. Kui on vana renoveeritav katus, siis selle seisukord, niipalju kui teate. Nii uue kui vana ehituse korral info, kust maalt peaks katuseehitaja töödega peale hakkama (kuhu maani vana lammutada või kust eelmise ehitaja tööd jätkata).

Katuse mõõdud ja täiendavalt ka pinnalaotus, kui on keeruka kujuga katus. Lamekatusel tavaliselt piisab külgede pikkusest, parapettide suurusest ning vee äravoolude ning korstende märkimisest, viilkatusel tuleb mõõta nii harjad, küljed, neelud, vinskiapid jms elemendid. Kui Te ei saa või ei oska katust mõõta, siis andke maja enda mõõdud ja lisage pilte. Kogenud silm oskab hinnata katuse üldise suuruse enam-vähem ka selle info põhjal.

Katusematerjal, mida soovite kasutada (kui Te ei tea millist, siis nii kirjutagegi ja küsige nõu).

Millised täiendavad tööd peaks koos katuse ehitusega tegema (vihmaveesüsteem, tuulekast, katuseakende paigaldus vms).

Fotod: nii üldplaanid kui lähipildid, kui on renoveeritav katus. See annab pakkujale palju infot katuse seisukorra kohta ja on hinnapakumisel suureks abiks.

Maja aadress. Kui Te mingil põhjusel ei taha täpset aadressi märkida, siis vähemalt piirkond.

Tööde plaanitav aeg on väga oluline info, sest kui teil on konkreetne aeg töödeks ette nähtud kuid antud aeg pakumise tegijale ei sobi (juba muud tööd planeeritud vms), siis jääb ära asjatu töö pakuja poolt, samuti pole Teil selle pakumise peale hakata, sest tööde tegijat ikkagi pole.

WestHaus

Millal hakata katuse ehituseks hinnapakkumisi küsima?

Kõige lihtsam vastus sellele oleks: Mida varem, seda parem. Ja see ei ole nali vaid täiesti tõsi. Spetsiifiliselt katuseehitusega tegelevad ettevõtted ehitavad katuseid aastaringselt, ka talvel, kuid eriti kiired ajad on paratamatult suvi ja sügis. Nii et kui hakkate juunis alles hinnapakkumisi võtma, siis katuse ehituseni jõuate võib-olla sügisel-talvel, aga tegelikult tahtsite valmis katust juba juulis. Seetõttu ärge arvake, et on vara pool aastat varem asjaga tegelema hakata. Kui teil on kindel plaan ja vajadus uue katuse järele, siis hakake selle nimel tegutsema juba talvel, kui tahate saada järgmisel suvel majale uue katuse peale.

Millal katust ehitada?

Nagu juba ütlesin, siis tõsiseltvõetavad katusefirmad ehitavad katuseid aastaringselt, mitte ainult suvel soojaga. Talvisel ajal võib küll tekkida töodes pause suure lume või külma tõttu, kuid üldjoontes töid ei katkestata. Nii suvel kui ka talvel katuse ehitamisel on omad eelised ja puudused – jah, talvel on olemas isegi väikesed eelised 😊. Seetõttu pole vaja talvel ehitamist karta, korralik katusefirma teeb ka talvel Teile hea katuse ja maksumuski võib olla soodsam, kui sama katuse eest suvel. Kaaluge ja uurige võimalusi, millal ehitada.

Leping ja tööde teostamine

Sõlmige alati tööde teostajaga leping, ükskõik kui pikk või lühike see leping siis ka poleks. Eeskätt hõlmab leping teostatavaid töid, kuid ka garantiijuhtumi korral võib olla vajadus paber välja otsida. Lepingut on vaja kaheks asjaks: esiteks, et Teie saaksite sellise töö nagu tellisite ja teiseks selleks, et tööde tegija saaks Teilt raha tehtud töö eest. Eraldi lepingu punkte käsitlema ei hakka, kuid toon välja mõned kitsaskohad, millele tähelepanu pöörata.

Kõige tüüpilisem probleem on lepinguliste tööde mahu tõlgendamine. See saab tihtipeale alguse juba puudulikust hinnaküsimisest ning samasugusest puudulikust hinnapakkumisest. Ehk siis Teie arvate, et mingi x töö on sisse arvestatud, tööde tegija aga väidab, et seda tööd polegi üldse tellitud. Seetõttu peaks pakkuja hinnapakkumine selgelt sisaldama materjale ja töid, mida ta pakub, vajadusel ka tööde kirjelduse. Hiljem lisatakse need dokumendid lepingusse.

Kui hinnapakkumine on tehtud projekti järgi, siis nagu algselt räägitud, sõltub projektist väga palju, mida ja kui täpselt seal kirjeldatud on. Lihtne näide on see, et puudub mingi spetsiifiline keerulise sõlme joonis. Ehitaja, kellega lepingu tegite, plaanis kinnitada selle ühenduse kahe kruviga, tegelikult oleks aga antud sõlme vastupidavuse tagamiseks vaja eritellimusel metalloosa + suurem ajakulu paigaldusel. Hind võib erineda kümneid kordi. Ja kui selliseid sõlmi on Teie katusel mitmeid, siis on rahaline erinevus väga suur. Nii ja naasuguseid näiteid võib tuua palju. Siin võib olla ka teie kaudne süü: vaatasite erinevaid hinnapakkumisi ja võtsite odavama kuna tööd ja materjalid tundusid olevat samad. Aga kallima hinna pakkuja võis näha ette sellise keerulise ja kallima sõlme ehitamise vajadust kuigi seda projektis ei olnud ning pakkus seetõttu kallima hinna. Seetõttu tasub hinnapakkumistesse süveneda, mitte ainult vaadata lõpphinda. Kui tekib pakkumise kohta küsimusi, tuleb alati pakkuja poole pöörduda, et välja selgitada, mis peitub mingi konkreetse pakkumise rea taga.

WestHaus

Kokkuvõtteks

Mida põhjalikum projekt, selge ja olulisi detaile sisaldav hinnaküsimine ning nende põhjal Teile tehtud asjalik hinnapakumine, seda tõenäolisemalt on Teie katusetööd saanud hea alguse. Hindu hakake küsima võimalikult vara, muidu võite avastada, et tööde teostamine lükkub algselt plaanitud mitmeid kuid edasi.

Lugupidamisega,

Marko Ponder
56 47 1111
Westhaus oü
marko@kivilinn.ee || www.kivilinn.ee



Eesti Katuse- ja Fassaadimeistrite Liit

Eesti Katuse- ja Fassaadimeistrite Liidu liidu liige