

# Du kjøper tillit og faglig kvalitet

Eller for å snu litt på overskriften. Du kjøper faglig kvalitet og skal få tillit til at håndverkeren kan levere slik du forventer.



## Forskjellig kvalitetsklasser

Det er en kjensgjerning at du får det du betaler for. Når arbeidet skal defineres er det derfor viktig at det er beskrevet så godt som mulig. Kvaliteten på arbeidet må framgå av beskrivelsen. Det er nemlig slik at arbeid kan utføres i forskjellige kvalitetsklasser – etter dine ønsker. Du må sikre deg at du sammenligner pristilbudene du får inn på like vilkår.

## Malemester som konsulent

En malermester kan lage beskrivelsen av arbeidet som skal utføres, behandlinger, beregne masser (størrelse på flater) og på den måten gi alle anbyderne et likt grunnlag å gi tilbud/anbud på. Dette kan malermesteren gjøre som et konsulentoppdrag slik at du ikke binnes til den som lager beskrivelsen.

## Organiserte bedrifter

Enten du skal bruke en malermester som hovedentreprenør eller med en direkte avtale, bør du først og fremst velge en organisert bedrift. Organiserte bedrifter viser at de er opptatt av faget og bransjen. Derfor deltar de i et fellesskap hvor de både har et faglig miljø, får tilbud om videreutdanning eller perfektjonering både i faglige og merkantile spørsmål – og ikke undervurder at de som del av en gruppe forventes å opptre seriøst på alle måter. Malermesterbedriftene kan organisere seg i Maler- og byggtapetsermestrenes landsforbund (MLF). Bedriftene som er medlemmer her, har tilknytting til faget både nasjonalt og lokalt.



# Maler- og byggtapetsermestrenes Landsforbund

*Maler- og byggtapetsermestrenes landsforbund (MLF).*

## **Kvalitet og pris**

Du velger først kvalitet gjennom en god beskrivelse av arbeidet. Dernest skal du la prisen avgjøre hvem som skal utføre arbeidet. Ved arbeider, som ikke er "småpusleri", kan det være hensiktsmessig å be tre malermestere om pris på jobben og gi deg et tilbud. Når du får tilbudene må du først forsikre deg om at de er likeverdige i forhold til den beskrivelsen du satt opp for jobben.

## **Unngå misforståelser**

Dersom det er uklarheter i tilbudene, bør du oppklare dette med den enkelte malermesteren. Det beste er å feie eventuelle misforståelser av veien så tidlig som mulig. Så kan du velge den som har den laveste prisen. Om ikke noe spesielt får deg til å velge et dyrere tilbud. Selv om beskrivelsen er lik for alle, kan framdrift og andre løsninger det ikke er tatt høyde for i beskrivelsen være avgjørende for deg. Da kan det være lurt å gå for et dyrere tilbud/anbud.

## **I tråd med beskrivelsen**

Når du har fått tilbud fra malermestrene, regner du med at det er seriøse malermestere som har gitt deg tilbud i tråd med dine ønsker. Dersom du så begynner å forhandle om reduksjon i prisen, må du også forvente reduksjon i de tjenestene du får levert – enten i omfang eller ved redusert kvalitet. En seriøs byggherre gjør en god jobb med beskrivelsen og lar det være med det. Husk du får som regel det du betaler for – sjelden mer.