Be alltid om kontrakt

Håndverkere nedprioriterer kontorarbeid som kontraktskriving. Men dette kan representere en forbrukerfelle. Med en vanlig standardkontrakt kan mye unødvendig krangel unngås.

Av ifi.no

Oppussing eller oppgradering av bolig er som regel en fornuftig investering. Men uten formalitetene på plass, kan det fort utarte seg til et mareritt.

– Hadde jeg vært kunde, ville jeg sørget for å få mest mulig skriftlig og prøvd å beskrive alt ned til minste detalj. God kommunikasjon er nøkkelen, sier Alexander Molvig, malermester.

Topper hos Forbrukerrådet

En vesentlig del av klagene Forbrukerrådet mottar gjelder håndverkertjenester, og i de aller fleste tilfellene dreier det seg om forhold hvor det ikke foreligger kontrakt mellom partene. Slike tvister er både tids- og kostnadskrevende.

Har du en kontrakt som beskriver oppdragets art, fremgangsmåte, materialvalg, forbruk, tidsramme og tidspunkt for oppgjør, vil uenighet kunne løses langt enklere.

Male- og byggtapetsermesternes Landsforbund (MLF) er organisasjonen for maler- og tapetserfirmaer her i landet. Administrerende direktør i MLF Geir Atle Mjeldheim vektlegger at ingen oppdrag er så små at de ikke kan medføre konflikter.

– Avtaleklarhet er ikke så vanskelig å få i stand. Muntlig avtale om helt små oppdrag kan gjerne bekreftes gjennom e-post. For litt større oppdrag er det å anbefale at partene bruker en standardkontrakt. Det finner man på forbrukerportalen.no.

I avtalen bør det stå en arbeidsbeskrivelse.

– Dessuten bør det sies hvordan betalingen utregnes, om det er fastpris eller om arbeidene faktureres etter forbruk av materialer og timer. Så bør det fastsettes frist for ferdigstillelse av arbeidene. Følger man standardavtalen, kan man krysse av i rubrikker for alt slikt, opplyser Mjeldheim.

Tydelighet er viktig

Som oppdragsgiver må du sette deg inn i hva som skal gjøres og være tydelig i bestillingene dine.

– Avgrens arbeidet, da vet håndverkeren hva arbeidet går ut på. Innhent priser fra flere. Ha et par til tre håndverkere på befaring. Eksperten kan si noe om hva som er lurt å gjøre, både tilråde og fraråde. Han eller hun kan estimere tiden arbeidet vil ta, og dere blir enige om hva som skal gjøres, sier administrerende direktør i Ifi.no, Bjørg Owren.

Owren anbefaler å bruke seriøse håndverkere med mesterbrev. Når det gjelder malere, er de organiserte gjennom medlemskap i MLF.

– Det er viktig at de kan norske hus. Det handler om klima, produkter og den nødvendige kompetansen. Markedet er dessuten fullt av utenlandske aktører, så vær oppmerksom på at også språket kan representere utfordringer. Vær dessuten ute i god tid. De beste håndverkerne er som regel booket først, sier hun.

Unngå «svart» arbeid

Det er nok av villige malere i dagens marked. Mange tradisjonelle norske håndverksbedrifter har imidlertid egne garantiordninger som sikrer deg bedre ved reklamasjon.

– Alle vet også at det finnes et «svart marked» der ute. Dette er kriminell virksomhet. Nye og strengere regler på området vil forhåpentligvis bedre situasjonen. Den som kjøper svarte tjenester kan nå bli gjort medansvarlig for unndragelse av skatter og avgifter ved betaling av mer enn 10.000 kr. i kontanter, sier Mjeldheim.

Les mer om MLF.

Frarådningsansvar og kontrakt

Noe som er viktig å vite om er noe som heter «frarådningsansvar». Det kan oppstå i situasjoner der håndverkeren, som kompetent fagmann, fraråder å gjøre det du ber om. Dersom håndverkeren derimot unnlater å gjøre deg oppmerksom på opplagte feilvurderinger, vil han i et ordnet arbeidsforhold kunne bli holdt ansvarlig for feil eller mangler.

Men hvorfor tilbyr håndverkere så sjeldent kontrakt?

– Håndverkere tjener på sitt håndverk, ikke sitt kontorarbeid. Derfor kan kontorarbeidet ha en tendens til å komme i andre rekke. Regelen er at det ikke skrives kontrakt. Det er unntaksvis at noen ber om det, mens enkelte er helt klare på bruken av kontrakt. Jeg spør om det skal skrives kontrakt, nesten hver gang. Men det kommer an på størrelsen på jobben, sier malermesteren Alexander Molvig, som holder til i Vikersund i Buskerud.

Uklarheter begge veier

Han innrømmer at det i enkelte tilfeller også hadde vært lurt å ha kontrakt for de små jobbene.

– Uklarheter kan gå begge veier. Særlig på hva som utføres, og hva som er med i prisen kan det bli spørsmål om, sier han og legger til at malere har et ønske om å bli bedre på kontraktfestede avtaler.

Det kan også bli en del misnøye om det ikke er malermesteren som kommer og gjør jobben.

– Ofte er det jo jeg som gjør jobben, men jeg har et firma med fire ansatte. Det er derfor ikke alltid malermesteren som kommer, sier han.

Malermesteren oppfordrer til åpenhet med håndverker. Taushet er ikke gull. Gi beskjed om hvilken jobb du vil få utført.

– Ha en åpen dialog. Da får du som regel mye informasjon og fine svar, tipser han.

Dette bør dere bli enige om:

1.) Jobben som skal utføres.

Vær tydelig i definisjonen av arbeidsbeskrivelsen.

2.) Materialkvaliteten.

Som regel er det vanskelig for håndverkeren å selge inn et dyrere produkt, så sant kunden ikke er veldig bevisst hva som er på markedet. Her bør kunden være bevisst fagmannens råd.

3.) Hvem som gjør jobben.

Husk at det ikke alltid er malermesteren som gjør jobbene selv. Hvis dette er forventet, må det være med i avtalen.

4.) Prisen.

Avtal fortrinnsvis fastpris på oppdraget, inkludert materialer. Oppgitt pris skal være med MVA.

5.) Når og hvordan pengene utbetales.

I kontrakten står dette oppgitt. Vanlig praksis er at kunden mottar faktura

Les mer:

Forbrukerrådet

Maler- og byggtapetsermestrenes Landsforbund (MLF)