

Unngå papirløse forhold

Oppussing eller oppgradering av bolig er som regel en fornuftig investering - men den kan fort bli et mareritt dersom du ikke passer på at formalitetene er på plass.



En vesentlig del av de klagenes Forbrukerrådet mottar gjelder håndverkertjenester og i de aller fleste tilfellene dreier det seg om forhold hvor det ikke foreligger skriftlig kontrakt mellom partene. Slike tvister er både tids- og kostnadskrevede og fører med seg mye ubehag og søvnløse netter. Har du en kontrakt, som beskriver oppdragets art, fremgangsmåte, materialvalg og -forbruk, tidsramme og tidspunkt for oppgjør, vil uenighet kunne løses langt enklere.

Kontrakter - fordel for begge parter

MLF er organisasjonen for maler- og tapetserfirmaer her i landet og direktør i MLF, Geir Atle Mjelde legger vekt på at ingen oppdrag er så små at de ikke kan føre til konflikter:

- Ofte ordner partene forholdet ved at håndverkeren legger fram et skriftlig tilbud som kun inneholder et prisoverslag knyttet til arbeidstimer og materiellforbruk. Enda verre blir det når slike avtaler kun baserer seg på muntlig enighet omkring oppdraget. Partene vil alltid være bedre tjent med å formalisere disse forholdene, presiserer Mjeldheim.

- Blant annet ansvarsforhold som gjelder helse, miljø og sikkerhet. For vår bransjes omdømme er det absolutt et mål å redusere antallet klagesaker. Det finnes god tilgang på gratis kontraktsformularer og det er ingen grunn til at de ikke skal brukes. Muntlige avtaler er nærmest en oppfordring til krangel og bråk. Det foreligger ikke noe offentlig krav om bruk av skriftlige kontrakter, men de gjør livet lettere for både håndverkeren og for forbrukeren, understreker Mjeldheim.

Svart arbeid

- Det er nok av villige malere som opererer i dagens marked. Ikke minst er det nesten ubegrenset tilgang på utenlandske håndverkere som tilbyr rimelig assistanse både innen malerarbeider, tapetsering, muring, flislegging, taktekking og så videre. En stor del av disse representerer selskaper som er

registrert i Norge og leverer helt tilfredsstillende arbeid, men også disse aktørene benytter seg sjeldent av kontrakter når avtaler inngås, sier Mjeldheim.

Mange tradisjonelle norske håndverksbedrifter har imidlertid egne garantiordninger som sikrer deg bedre ved reklamasjon.

- Alle vet det også finnes et stort "svart marked" der ute, fortsetter Mjeldheim, - dette er kriminell virksomhet som det nå slås mye hardere ned på. Nye og strengere regler på området vil forhåpentligvis bedre situasjonen. Den som kjøper svarte tjenester vil nå kunne bli gjort medansvarlig for blant annet unndragelse av skatter og avgifter ved betaling av mer enn 10.000 kroner i kontanter. Som kunde kan du føle deg trygg når blir forelagt en formell kontrakt der oppdrag og oppgjør er nøye beskrevet.

Frarådningsansvar

Du skal også vite at det er noe som heter "frarådningsansvar". Det kan oppstå situasjoner der håndverkeren fraråder å gjøre det du ber om. Det kan være prosjektet som sådan, måten du ønsker arbeidet utført på – eller valg av materialer. Som kompetent fagmann har han et ansvar for å beskytte deg "mot deg selv".

Dersom håndverkeren unnlater å gjøre deg oppmerksom på opplagt feilvurderinger vil han i et ordnet arbeidsforhold kunne bli holdt ansvarlig for feil eller mangler. Dersom du, som kunde, insisterer å få arbeidet gjort som du ønsker, mot fagmannens råd kan dette løses på to måter: Enten at det tas forbehold for dette i kontrakten – eller i alvorligere tilfeller, at fagmannen sier fra seg oppdrag som han mener ikke er faglig forsvarlige.

Gjensidig tillit

Malermester Jens-Erik Solberg er daglig leder for firmaet Maling & Dekor AS på Fetsund. Firmaet ble etablert i 2003 og består i alt av fire mann.

- Av kundene våre er omtrent 70 prosent det jeg vil kalle profesjonelle kunder - resten er privatkunder, fortsetter Solberg, – vi forsøker å bli flinkere til å bruke kontrakter, men pr i dag dreier det seg kun om en beskjeden del av jobbene vi gjør for proff-markedet hvor vi skriver kontrakt og for privatmarkedet skjer det omtrent aldri. Dette skyldes nok at mesteparten av oppdragene våre kommer fra folk vi kjenner – eller vi er anbefalt av folk vi kjenner godt. På den måten blir det en slags kvalitetssikring av kundemassen og vi har aldri vært oppe i noen alvorlige problemer.

Hvorfor så sjeldent kontrakt?

- Vi er malere og det er malerarbeidet vi tjener penger på, derfor kommer kontorarbeidet i andre rekke. Vi synes det er tidkrevende nok å sende ut fakturaer og betale regninger, derfor blir kontraktsskriving nedprioritert. Vi ser likevel at dette er noe vi bør ta tak i og få en mer konsekvent praksis, hevder Solberg.

- Enkelt privatkunder vil nok kunne bli skeptiske om de får en for omfattende kontrakt lagt på bordet. Mange er skeptiske til avtaletekster og er redde for å bli lurt. Likevel tror jeg at både håndverkere og kunder vil bli mer fornøyde om det er mer konsekvent bruk av kontrakter. I dagens marked er det nok av malertjenester som selges uten noen form for papirarbeid – til og med uten faktura – og det vil nok være

best for begge parter å komme bort fra en sånn praksis. Derfor oppfordrer jeg kjøpere av håndverkertjenester til å be om kontrakt neste gang de skal ha noe gjort, slår Solberg fast.