

Odbiór techniczny deweloperski- wycena

Jak sporządzić
przekonującą wycenę
na odbiór techniczny
dla klienta i wygrywać
z konkurencją

ROBERT ROJEK



Witaj!

Nazywam się Robert Rojek.
11 lat temu założyłem firmę Kejor.
Obecnie zajmuję się świadczeniem
usług termowizyjnych oraz szkoleniami.

Pracujemy 365 dni w roku – usługi głównie dla klientów indywidualnych.

Nasze obecne usługi to:

- odbiory techniczne mieszkań na rynku wtórnym oraz deweloperskim
- bezinwazyjna lokalizacja wycieków
- bezinwazyjna lokalizacja oraz szacowanie zniszczeń ocieplenia dachu przez kuny.

Sprzedajemy nasze usługi drożej niż konkurencja i cały czas mamy klientów głównie z polecenia.

Dzięki naszym usługom wielu klientów zaoszczędziło pieniądze (np. nie kupili lub obniżyli cenę domu z wadą ukrytą lub dostali odszkodowania z ubezpieczenia za wycieki, zniszczenia przez kuny itp)

Spis treści

01 Instrukcja
przygotowania
do sporządzenia
wyceny lub
oferty

02 Schemat
wyceny

03 Przykład
naszego e-maila
z wyceną do
klienta

04 Zdjęcia
"Ty widzisz tak,
a my widzimy tak"

01

Instrukcja przygotowania do sporządzenia wyceny lub oferty

1. Najważniejsze - spisz Twoje przewagi:

- kompetencji,
- jakości,
- czegoś co robisz lepiej niż inni,
- poczucia bezpieczeństwa Klienta,
- jeśli masz zespół, spisz przewagi jakości zespołu,
- te oraz inne choćby najdrobniejsze detale, których nie ma konkurencja,

2. Przemyśl jak możesz wykorzystać grafikę (obraz – dociera do innych typów osobowości niż tekst) do pokazania korzyści – nasze przykłady: tak widzisz Ty – tak widzimy My.

3. Nie walcz ceną i nie bój się swojej ceny, stwórz własną politykę zarządzania ceną: schodzisz w dół rabatem lub wychodzisz z niskiej ceny i doliczasz za dodatkowe składniki itp., stwórz lub dodaj usługę serwisu.

4. Stwórz „paczkę produktową - zestaw”, której nie ma na rynku w Twojej branży i trudno porównać cenę.

5. Pracuj ciągle nad swoją komunikacją z Klientem: zadawaj pytania, słuchaj, buduj słowem obraz.

02

Schemat wyceny

- I. Komunikujesz jaki zespół lub dział realizują usługę.
- II. Komunikujesz swoje usługi stanowiące istotne przewagi w pozytywnym tonie (u nas „wady ukryte”).
- III. Komunikujesz główny zakres usług, który również robi Twoja konkurencja dopiero w drugiej kolejności.
- IV. Komunikujesz czego nie robisz.
- V. Pod koniec komunikujesz cenę.
- VI. Informacja o formie i terminie rozliczenia.
- VII. Komunikujesz czego potrzebujesz od Klienta do realizacji usługi, czego nie robisz, a co jest dodatkowo płatne.
- VIII. Bardzo ważne! Komunikujesz termin ważności wyceny.
- IX. Jeśli masz recenzje Klientów, pokaż je.

Nigdy nie pisz źle o konkurencji, zamiast tego podkreślaj swoje przewagi.

Przykład naszej wyceny

Przykład naszej wyceny do klienta, zminimalizowanej do trzech zmiennych: cena, termin, adres (pisany w tytule maila).

Dzień dobry,

przesyłam opis naszej usługi oraz przykładowe zdjęcia wad ukrytych mierzone sondami i specjalnym badaniem termicznym, które bardzo często spotykamy niemalże w każdych warunkach pomiarowych na stanach deweloperskich:

ODBIÓR TECHNICZNY
STAN DEWELOPERSKI

I. KTO DOKONUJE ODBIORU:

1. Zawsze co najmniej dwuosobowy zespół na miejscu (trzyosobowy w przypadku większych metraży),
2. Specjaliści - ds. pomiarów technicznych i termowizji (w tym wilgoć, grzyby, pleśnie)
3. Sprawy sporne podlegają konsultacjom z inspektorami branżowymi.

Praca zespołowa pozwala nam na wykonanie wielu badań i pomiarów w krótkim czasie jaki przeznaczają deweloperzy/ sprzedający na odbiór. Jest to przydatne zarówno na małych, jak i dużych metrażach.

Dodatkowo nasze doświadczenie, wiedza i sprzęt pozwalają na merytoryczne dyskusje z deweloperem na temat trudnych usterek.

II. WADY UKRYTE NIEWIDOCZNE „GOŁYM OKIEM”:

- kontrola szczelności osadzenia okien oraz uszczelek (wykluczenie wnikania chłodu lub gorąca - specjalne badanie termiczne, problem występuje w 90% budynków),
- kontrola szczelności szyb zespolonych (utrata parametrów termicznych okna),
- wykluczenie wycieków z kominów do kanałów wentylacji (specjalne badanie termiczne),
- wykluczenie wycieków z instalacji wod-kan w kuchniach i łazienkach (uwięziona wilgoć),
- wykluczenie wycieków pod posadzką, po nieudanych próbach instalacji ogrzewania c.o. & kaloryferów oraz wycieków z ogrzewania podłogowego, a także wskazanie dokładnego przebiegu rur,
- sprawdzenie zawilgocenia, a także zagrzybienia sufitów oraz ścian (wykluczenia migracji wody na stropie - specjalne badanie termiczne),
- wykluczenie wnikania wilgoci z balkonu lub ogrodu do mieszkania, co może powodować później “wybrzuszenia” docelowych paneli,
- wykluczenie uwięzionej wilgoci pod płytkami lub inną powłoką balkonu, wnikającą pod dolną elewację co może spowodować odparzenia tynków (pomiar sondą),
- pomiary potencjalnych wewnętrznych zacieków w warstwach elewacji budynku, wykluczenie wnikania wody do mieszkania,
- wykluczenie występowania przedmuchów z gniazdek/włączników elektrycznych, czyli efektu wiania zimnego powietrza (co grozi zwarcie),
- sprawdzenie komórki lokatorskiej /miejsca w garażu (wilgoć, zacieki, pleśń oraz nieszczelności instalacji nad miejscem postojowym),
- dla domów i mieszkań poddaszowych: kontrola termiki stropu/skosów / dachu pod kątem szczelności i właściwego ułożenia wełny/izolacji, jeśli występuje, celem uniknięcia wychłodzenia zimą lub przegrzania latem.

Powyższe wady sprawdzamy poprzez profesjonalne mierniki i sondy mierzące od 4cm do 30cm w głąb materiału oraz wysokiej jakości kamerę termiczną, dzięki niej możemy wykonywać badania termiczne oraz lokalizować trudne defekty przez cały rok, nawet okresach letnich (patrz załączniki).

III. ELEMENTY OGÓLNOBUDOWLANE.

- kontrola wykonanie tynków na ścianach i sufitach (kąty, poziomy, pionowy), a w szczególności wykluczenie odparzenia tynku, co może skutkować dalszym odpadaniem,
- sprawdzenie jakości oraz wykonania posadzek (poziomy, struktura, wilgotność, wycieki pod wylewką),
- sprawdzenie instalacji elektrycznej (rozmieszczenie pkt. elektrycznych zgodnie z projektem, jeśli jest prąd / licznik to wykonujemy także podstawowe pomiary fazy),
- sprawdzenie instalacji wodno - kanalizacyjnych (przyłącza, odpływy, w możliwych punktach kontrola spadków),
- kontrola prawidłowej pracy wentylacji mechanicznej lub grawitacyjnej oraz nawietrzaków okiennych (pomiary przepływu, powietrza, kontrola drożności, kontrola okapu),
- stolarka okienna i drzwiowa (pełne sprawdzenie ramy, szyby, montaż - posiadamy specjalne lustra inspekcyjne),
- kontrola jakości i wymiarów otworów drzwiowych,
- kontrola stanu parapetów wewn. i zewn. (wykluczenie przedmuchy),
- kontrola grzejników wraz z mocowaniem (kontrola czy są prawidłowo podłączone, wykluczenie wycieków w głąb ścian),
- kompleksowe sprawdzenie balkonu/tarasu/ogrodu (spadek, okładzina konstrukcja, obróbki blacharskie, inne),
- inne uzgodnione elementy (np. kontrola dokumentacji projektowej),
- na wcześniejsze życzenie klienta możemy wykonać pomiar poglądowy mieszkania (dalmierzem laserowym), o ile projekt nie zakłada rotacji ścian czy łuków lub wykończenia pod klucz. Jeśli jest taka potrzeba, to zalecamy, aby oficjalnego pomiaru dokonał uprawniony geodeta posiadający odpowiedni sprzęt laserowy i wiedzę co do zastosowań norm pomiarowych. Deweloperzy w przypadku sporu o wielkość mieszkania przyjmują w większości przypadków jedynie opracowania geodetów w formie operatu geodezyjnego.

Klienci, którzy zdecydowali się na odbiór techniczny swojej nieruchomości z zespołem Kejor dotychczas oszczędzili na wykrytych wadach do 45 000 zł na danym obiekcie. Każdy lokal zatem wymaga indywidualnej kontroli.

IV. WYCENA:

Przy podanym metrażu będzie to stawka 750 zł. (pobyt do 2h)

Ważność wyceny: 90 dni.

Forma rozliczenia: GOTÓWKA NA MIEJSCU

1. Potwierdzenie zapłaty dokumentujemy paragonem,
2. W przypadku potrzeby wystawienia faktury proszę o przygotowanie danych.

Serwis (Na terenie granic Krakowa):

dla naszych klientów oferujemy wizytę serwisową w ciągu 12 miesięcy od odbioru w cenie pakietowej:

- 250,00 zł netto / 30min - uzupełniająca diagnostyka termiczna, tj. kontrola naprawionych usterek termicznych przez dewelopera; nowe wyniki w trakcie wykończenia lub użytkowania wilgoć, przechłodzenia, przebarwienia, wycieki, nieszczelności okien itp.).
- 400,00 zł netto / 1 godz. - ponowny odbiór celem weryfikacji wszystkich usterek zapisanych w protokole (termowizja i / lub sprawdzenie ogólnobudowlane),
- 350,00 zł netto / 1 godz. - dodatkowe konsultacje z inspektorem mailowe lub telefoniczne; sprawdzenie jakości robót wykończeniowych/remontowych (w tym sporządzenie pisemnego protokołu na miejscu).

*dojazd poza Kraków wyceniany indywidualnie

V. TERMIN*: 19.03 (piątek) godz. 09:00

*termin został wstępnie zarezerwowany w naszym kalendarzu dlatego prosimy o możliwie szybką informację zwrotną z potwierdzeniem lub anulacją terminu

VI. POZOSTAŁE INFORMACJE.

1. Podczas odbioru technicznego klient otrzymuje nasz protokół (checklista) wypełniamy odręcznie + pieczątki oraz asystę przy protokole Deweloperskim, o ile przedstawiciel będzie na odbiorze, w postaci pełnej kontroli czy wszystkie usterki zostały tam dobrze sformułowane oraz maila podsumowującego z unikatowymi poradami technicznymi oraz ze zdjęciami termowizyjnymi do 3 dni roboczych, przy metrażach ponad 100 m² do 4 dni roboczych.
2. Istnieje także możliwość sporządzenia protokołu w wersji elektronicznej za dodatkową opłatą 150zł (lista usterek bez zdjęć) lub 400 zł (pełny raport w wersji ze zdjęciami usterek). Usługa wybierana przez klientów głównie na odbiorach, gdzie nie ma przedstawiciela dewelopera lub w momencie, gdy potrzebują pełnego dokumentu do rozmów z deweloperem.
3. W dniu odbioru technicznego, jeśli to możliwe, prosimy mieć ze sobą wydrukowane rzuty architektoniczne oraz punktów elektryki, a także prospekt informacyjny z umowy. Jeśli Państwo nie posiadają w/w dokumentów, technicy będą kontrolować nieruchomość wg norm i zasad wiedzy technicznej.
4. Każde wykroczenie czasu o 15 min może wiązać się z kosztem dodatkowych 50 zł.

Pozdrawiamy serdecznie
Zespół Kejor

Nasze recenzje google i fb (ponad 100 opinii i rekomendacji)

Kliknij: <https://www.facebook.com/pg/termowizja.krakow/reviews/>

Powyższa wycena ma charakter informacyjny i nie stanowi oferty handlowej w rozumieniu art. 66 §1 Kodeksu Cywilnego



04

Zdjęcia "Ty widzisz tak, a my widzimy tak"

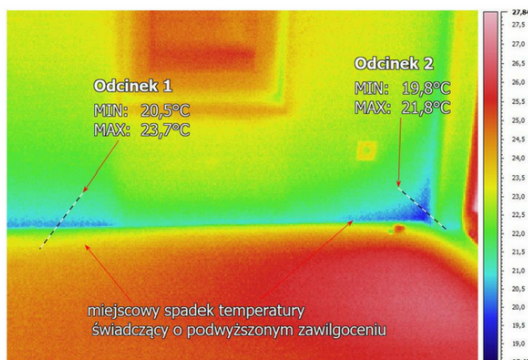
Do maila załączone są przykładowe zdjęcia. Są najlepszym przykładem w jaki sposób działa termowizja defektu i na czym polegania wykrywanie ukrytych wad.

Wady Ukryte

wilgoć w ścianie wnikaająca od strony ogrodu/ tarasu



TAK WIDZISZ TY



TAK WIDZIMY MY



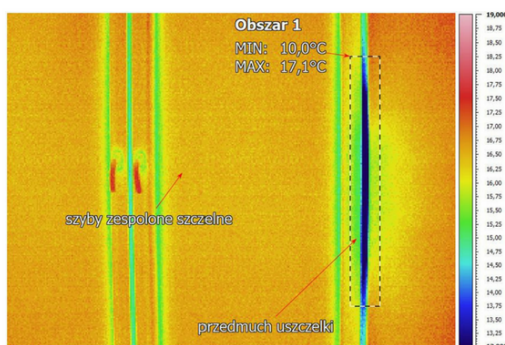
■ defekt - pomiar wykonano w okresie letnim

Wady Ukryte

nieszczelność uszczelki okna skrzydło prawe



TAK WIDZISZ TY



TAK WIDZIMY MY



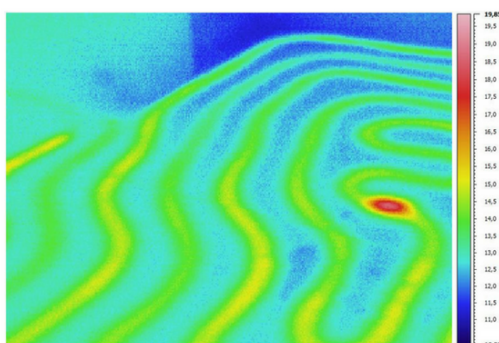
■ defekt - pomiar wykonano w okresie wiosennym

Wady Ukryte

wyciek z ogrzewania podłogowego



TAK WIDZISZ TY



TAK WIDZIMY MY



■ defekt - punkt wycieku wody



Dziękuję

za pobranie e-booka

Wierzę, że nasza wycena będzie stanowiła świetny przykład oraz inspirację do użycia w Twoim biznesie.

Kontakt

Kejor Sp. z o.o.
ul. Lubicz 27/40
31-503 Kraków



sekretariat:
tel: +48 730 337 375
www: kejor.pl
mail: sekretariat@kejor.eu