

5 ред-флагов подрядчика

Проверьте эти пункты, чтобы не потерять деньги и нервы



Отказывается дать контакты прошлых клиентов

Что это значит: Честный подрядчик, который уверен в своей работе, без проблем даст 2-3 контакта клиентов за последние 3-6 месяцев. Отказ под предлогом «конфиденциальности» — классический признак того, что ему есть что скрывать (недовольные клиенты, срывы сроков, невыполненные обязательства).

Что делать: Вежливо, но твердо настаивать. Это ваш ключевой фильтр честности. Если подрядчик дал контакты своих клиентов, свяжитесь с ними и спросите их о качестве работ, об отношении/общении подрядчика и т.д. Эти данные гораздо ценнее, чем 100 отзывов в интернете



Дает смету без расшифровки работ и материалов

Что это значит: Вам присылают смету, где стоят общие суммы: «Электрика — 50 000 руб.», «Стяжка пола — 30 000 руб.». В такой смете «защиты» будущие доплаты. Профессионал предоставляет детализацию: какие работы, в каком объеме (м2, м.п.), материалы (клей, краска, кабель), конкретные марки материалов (Ceresit CR 65, Knauf Rotband, Knauf Tiefengrund) и их стоимость.

Что делать: Требовать максимально детализированную смету. Это основа договора и ваша защита.



Не может назвать точный состав своей бригады

Что это значит: Вы спрашиваете: «Кто именно будет работать на объекте? Мастер, разнорабочий?». В ответ — размытое «ну, там ребята, опытные...». Это говорит об отсутствии постоянной команды. Вы рискуете получить «шабашников», которых собрали на скорую руку, и их качество работы непредсказуемо.

Что делать: Просить ФИО ключевого специалиста (прораба, мастера) и договариваться о встрече с ним лично, чтобы убедиться в его компетенции.

5 ред-флагов подрядчика



Настаивает на предоплате более 30% или просит деньги «на материалы» безотчетно

БригАдрес

Что это значит: Требование 50-70% предоплаты — главный признак нестабильного финансового положения или мошенничества. Деньги «на материалы» без предоставления чеков потом невозможно проконтролировать.

Что делать: Оптимальный график оплаты: 20-30% — аванс, остальное — по факту выполнения и приемки этапов работ. Все расчеты за материалы — только по чекам.



Не готов зафиксировать в договоре конкретные штрафы за срыв сроков

БригАдрес

Что это значит: Устные обещания «уложимся в 2 месяца» ничего не стоят. Если подрядчик уклоняется от включения в договор пункта о финансовой ответственности за просрочку (например, 0,1% от стоимости этапа за каждый день простоя), он не чувствует себя связанным обязательствами.

Что делать: Без этого пункта договор не подписывать. Это базовый элемент вашей защищенности.

Проверили своего подрядчика по этому списку и нашли хотя бы один ред-флаг? Поздравляем, вы только что сэкономили себе десятки тысяч рублей и месяцы стресса.

А теперь хорошая новость: Вам больше не нужно делать эту работу самому. БригАдрес проверяет каждого партнера по 15+ пунктам, включая эти. Мы берем на себя все риски, чтобы вы могли расслабиться. Хотите получить ремонт без стресса? Оставьте заявку на консультацию, и мы подберем для вас проверенного исполнителя.



@BRIGADRES52

Мы в телеграм
t.me/brigadres52



наш сайт
<https://brigadress.ru/>