



Onnistunut urakkasopimus

3.10.2007

**Timo Tossavainen
järjestöpäällikkö
Suomen Kiinteistöliitto**

Onnistunut urakkasopimus

- Mikä voi mennä pieleen? Kaikki - kaikessa on mahdollista epäonnistua!
- Mikä on yleisin syy siihen, että remontin koetaan menneen huonosti? Viestinnän epäonnistuminen tai se ettei sitä ole!

Onnistunut urakkasopimus

- Tilaajan tahto selvitettävä aivan aluksi
- mitä halutaan urakan lopputulokselta?
- Asukaskeskeisyys on asiakaskeskeisyyttä
- asukkaat maksavat lopulta kustannukset vastikkeissa ja vuokrissa

Onnistunut urakkasopimus

- Taloyhtiön korjaushankkeen toteutusvaiheet
 - Tarveselvitys (kuntoarvio, PTS, asukaskyselyt)
 - Hankesuunnittelu (sisältö, laajuus, laatu, kustannukset, rahoitus, aikataulu)
 - Suunnittelu (luonnokset, työpiirustukset, detaljit)
 - Rakentamisvaihe (valmistelu, tarjous, toteutus, vastaanotto)
 - Käyttövaihe ja takuu-aika (vastuut, palaute)
- Alkupää ratkaisee onnistumisen!

Onnistunut urakkasopimus

- Asukkaiden mukaanotto valmisteluun heti alussa edistää hankkeen läpiviemistä
- Tilaajan ja tilaajan edustajan tunnettava riittävän hyvin eri urakkamuodot, sopimustyypit, tarvittavat asiakirjat, lupaprosessit jne.
- Osallisten tiedettävä mistä on sovittu ja mitä!
- Viestintä ja tiedottaminen asukkaille huomioitava sopimuksissa

Onnistunut urakkasopimus

- Sopimushallinta ja osto-osaaminen
- seminaarikiertue käynnistyy tänään
- Seminaarikiertue kattaa yli 10 kaupunkia
- Yhteistyössä Isännöintiliitto, Kiinteistöliitto, Kiinteistöpalvelut ry ja Rakennusteollisuus RT
- Tavoitteena korostaa perusteellisen sopimusten valmistelun ja osto-osaamisen merkitystä urakoiden onnistumisessa