

Част 6 Услуги по договаряне

Управлението и поддръжката на собствеността включва като неотменен компонент установяването на успешни договорни отношения между сдружението на собственици и физически или юридически лица, които доставят услуги по поддръжката и управлението на собствеността. В този смисъл особено важно е познаването на основните групи услуги по договор, определянето на вида, обема и параметрите на работата, начините за намиране на квалифицирани изпълнители, както и процедурите на договаряне.

Управлението и поддръжката на собствеността включва като неотменен компонент установяването на успешни договорни отношения между сдружението на собственици и физически или юридически лица, които доставят услуги по поддръжката и управлението на собствеността срещу заплащане. Видовете услуги по договаряне се отнасят към следните основни групи:

- Договор с частна фирма за услуги по поддръжката;
- Договор с отделен тесен специалист за извършване на определена услуга по поддръжката;
- Договор със строителна фирма за поправка или пълна подмяна на покривната конструкция;
- Договор с фирма за поддържане на чистотата в сградата и около блоковото пространство;
- Договор с независима счетоводна фирма за годишен одит на финансовото състояние и отчетност на сдружението;

Сдружението на собственици може да възложи изпълнението на всяка една услуга, свързана с управлението и поддръжката на собствеността на външен изпълнител въз основа на писмен договор между страните.

Определяне на обема и параметрите на работата

Спецификацията на обема и качеството на необходимата работа по поддръжката на собствеността е необходимо да влезе като неотменна част от договора за услуга с външен изпълнител. Следователно детайлното описание и оценка на дейностите придобива важно значение за успешното договаряне и последващото изпълнение. Специфицирането на обема на работа включва:

- Конкретно описание на работата, която трябва да се извърши, както и качеството, което трябва да се постигне;
- Определяне на времето за изпълнение на възложената работа;
- Наказателни плащания в случай на неуспешно изпълнение на възложената работа или неспазване на договорените срокове;

- Спецификация на материалите, които трябва да се използват;
- Изисквания относно евентуални гаранции, които сдружението може да изиска;
- Конкретно и детайлно описание на собствеността, оборудването или съоръженията, които трябва да бъдат поддържани или поправени;
- Конкретно описание на квалификацията на персонала, който ще изпълнява работата по договора;
- Посочване на лице за контакти по договора от страна на сдружението;
- Гаранции за извършването на работа;

Намирането на квалифицирани изпълнители и процедури на договаряне

Процедурата по намирането на квалифицирани и надеждни изпълнители на услугите по договаряне включва целия диапазон от информационни източници. Процесът е гарантиран след като се съберат достатъчен брой оферти и те се подложат на сериозен сравнителен анализ преди отварянето на тръжната процедура. Оценката на участниците трябва да основава на използването на следните основни техники за оценка:

- Внимателна проверка на препоръките;
- Посещения на вече предадени обекти или на поддържани от фирмата сгради, за да се оцени нивото на услугата, която е обект на предлагане;
- Оценка на цената и разходите, както и на другите параметри, които са обект на договаряне с цел да се осигури тяхното съответствие с предварителните спецификации;

Изборът на изпълнител се основава на преценката на възможностите на фирмата да извърши необходимата работа в изисквания срок, според спецификациите по договора, в съответствие с надеждността на референции и инспекции на предишни проекти и всичко това на цени, които са достъпни за сдружението. При оценката на потенциалния изпълнител цената има определящо значение, но решаващ за взимане на решения трябва да бъде комплексът от фактори, които се отнасят също така до надеждността и реалното качество.

Близкото сътрудничество и комуникация е ключът към получаването на удовлетворяващи услуги на договор. Честите срещи с изпълнителя или предприемача могат да предотвратят възникването на евентуални проблеми. Използването на конкурентното начало между фирмите би подпомогнало постигането на най-добрата услуга и стойност.