

## Темная сторона стройки.

«Практический кейс от выбора проектного бюро до приемки работ. Соблюдение бюджета при строительстве и риски, с которыми мы столкнулись».

## Техническое задание по объекту 350 кв.м.



## Этап проектирования «Гладко было на бумаге...»



Доверяй, но проверяй!

В чём разница?

«Профессиональное  
проектное бюро»  
или  
«Качественные эксперты  
в сфере проектирования  
помещений»

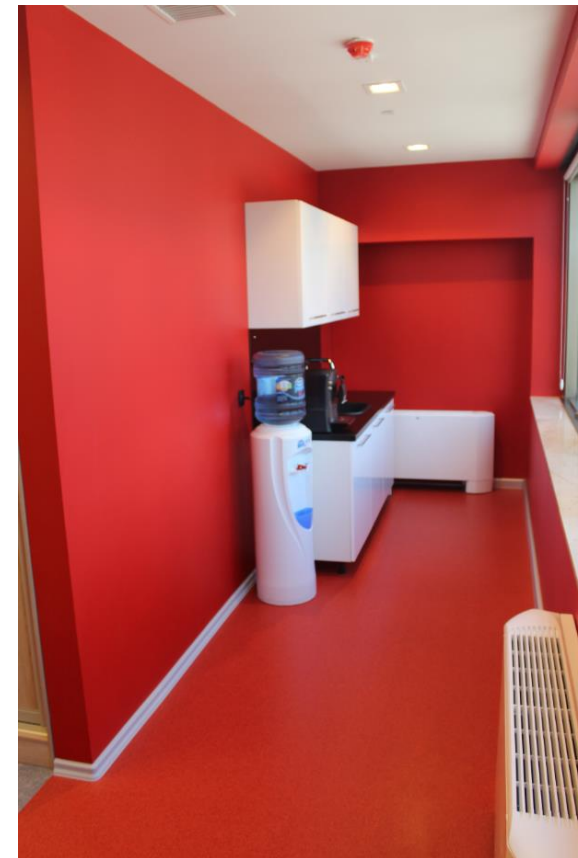
## «Я строю уже 20 лет...»

Одно из главных правил в продажах - «Как узнать у заказчика, что он хочет?». Ответ – «Спросить у него об этом».

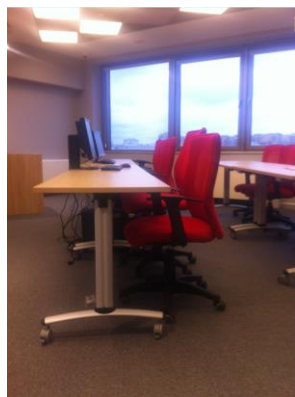
Но, увы, об это забывают и Проектировщики, и Подрядчики, делая все по накатанной, основываясь исключительно на своем видение.



## «Авторский надзор и прораб – свои люди? Вопрос психологии на стройке.»



## Гарантийное обслуживание из-под палки или по дружбе.



**MITSUBISHI ELECTRIC CORPORATION**

## Отношения с Арендодателем во время стройки - «Кто сидел на моем стуле?»



MITSUBISHI ELECTRIC CORPORATION

## Эпилог.

На что стоит особо обратить внимание:

1. заключайте договор так, как будто Вы собираетесь судиться;
2. «Дорого или известно - не значит качественно» проводите глубокий анализ рынка при выборе Компаний-поставщиков/подрядчиков /проектировщиков;
3. на каждую дорогую вещь и материал найдется не менее качественная, но более бюджетная альтернатива;
4. пять раз проверь проект сам, именно с точки зрения пользователя, один раз прими решение запустить строительство;
5. будьте в теме строительных процессов, не дайте себя обмануть для целей последующего удорожания проекта;
6. постановка четких задач, на конкретные сроки;
7. думайте наперед, проблемы нужно предвидеть (вопрос гарантийного обслуживания, ущерб третьим лицам/сторонам в ходе проекта).





**Благодарю за внимание!**

