

7 вопросов бригаде, которые стоит задать до предоплаты

Забор ставят один раз на двадцать лет, а выбирают исполнителя по фотографиям в объявлении. Эти семь вопросов задают не для того, чтобы поймать кого-то на слове — а чтобы услышать, насколько уверенно человек отвечает. Уверенный ответ занимает полминуты. Заминка на любом из них — повод не торопиться с деньгами.

1. Какой фундамент вы заложите под мой грунт — и почему именно такой?

Самое дорогое в заборе закопано: глубина, армирование, тип основания. Экономят именно там, потому что заказчик принимает работу глазами, а под землю не заглянет. **Тревожный ответ:** «как у всех» или «стандартно».

2. Куда с участка уйдёт вода?

Кладку рвёт не мороз, а вода плюс мороз: намокший шов зимой разрывает столб изнутри. Про водоотвод и колпаки бригады часто молчат — это лишняя возня. **Тревожный ответ:** «да ничего с ней не будет».

3. Что именно входит в цену за метр — и чего в ней нет?

Цифра из объявления обычно не включает ворота, калитку, фундамент под ваш перепад высот, вывоз грунта. Допы всплывают, когда столбы уже стоят и отказаться поздно. **Просите смету по пунктам**, а не итоговую сумму.

4. Кто конкретно будет работать на участке — и есть ли договор с юрлицом?

Часто звонок принимает диспетчер: он соберёт заказы и перепродаст их бригаде подешевле, а его процент оплатите вы. Гарантия живёт ровно столько, сколько живёт номер телефона. **Тревожный ответ:** «бригада проверенная, не переживайте».

5. Можно приехать на объект, сданный три-пять лет назад?

Показывают всегда свежесданное — в день сдачи красив любой забор. Правду говорит третья весна: видно, повело ли столбы, посыпались ли швы, выцвел ли цвет. **Хороший знак:** адрес называют сразу.

6. Зачем нужна предоплата и на что она пойдёт?

Материал часто берут у поставщика с отсрочкой, а ваши деньги закрывают долг по предыдущему объекту. Тогда ваш забор строится на деньги следующего клиента — это уже не график работ. **Нормальный ответ:** конкретные позиции и сроки закупки.

7. Что будет, если весной столб поведёт — кто и за чей счёт переделает?

«Гарантия» на словах стоит ноль. Спросите, что именно написано в договоре, какой срок и что считается гарантийным случаем. **Тревожный ответ:** «да у нас такого не бывает».

Ещё две проверки, которые ничего не стоят

Сбитая после торга цена не берётся из воздуха: подрядчик вернёт своё маркой бетона, глубиной ям или песком вместо щебня — там, где вы не увидите. И фото «наших работ» в объявлениях нередко чужие: один вопрос про адрес объекта расставляет всё по местам.