

Żądaj dowodów, sprawdzaj kompetencje — czyli zakup i montaż okien dla początkujących

Wymiana okien to kosztowna inwestycja, warto zatem dobrze ją przemyśleć i dokładnie zaplanować. Przedział cenowy dostępnych na rynku produktów jest bardzo szeroki, wielu producentów kusi nas obietnicami „najlepszych okien”, a Klient ginie w gąszczu parametrów, których nie rozumie...
Dlatego o pomoc poprosiliśmy eksperta – **Andrzeja Błaszczyka z portalu Oknotest.**

Jak kupić dobre okna, by były funkcjonalne i trwałe? Opisuje je tak wiele parametrów, że Klientom trudno ocenić, które z nich są naprawdę istotne.

Przymiotniki „dobre”, „funkcjonalne” i „trwałe” dodane do rzeczownika „okno” brzmią mile dla ucha i wydają się być powszechnie zrozumiałe. W praktyce okazuje się jednak, że dla każdego nabywcy mogą znaczyć, i z reguły znaczą, co innego. O tym, czy – w rozumieniu konkretnego nabywcy – konkretny produkt będzie postrzegany jako „dobry”, „funkcjonalny” i „trwały” zadecyduje poziom, w jakim zaspokoiki on jego uświadomione i nieuświadomione potrzeby. A zatem, aby kupić „dobre” okna, dobre dla nas, w pierwszej kolejności powinniśmy sprecyzować własne potrzeby i oczekiwania. Przeciętny nabywca, jako laik w dziedzinie techniki okiennej, nie musi i nie powinien nawet starać się używać do tego „parametrów” okien – wystarczy, że opowie o nich własnymi słowami. Rolą profesjonalnego i kompetentnego sprzedawcy jest przełożenie potocznych pojęć użytych przez nabywcę na język techniki, na owe „parametry” – chociaż poprawniej byłoby użyć pojęcia „poziom właściwości użytkowych” – w odniesieniu do przewidywanego przez nabywcę zastosowania okna. Czym się kierować, aby kupić „dobre” okna? Lepiej zdrowym rozsądkiem niż treścią ulotek reklamowych. Prosta zasada: chcesz okien trwałych, żądaj dowodu, że takie są. Dowodu, a nie wywodu rodem z ulotki. Co może być dowodem? Chociażby wyniki badań okna pod kątem tych cech, które o trwałości przesądzą, np. odporności na wielokrotne otwieranie i zamykanie, wytrzymałości mechanicznej albo zachowania między różnymi klimatami.

Na co warto zwrócić uwagę, wybierając okno jednego z kilkudziesięciu

aktywnie działających na rynku producentów?

Podjęcie ostatecznej decyzji zakupowej to faktycznie proces niełatwy i bardzo złożony. Tym bardziej, że najwięksi i najbardziej znani producenci okien nie zajmują się już sprzedażą detaliczną, prowadząc dystrybucję produktów za pośrednictwem sieci sprzedaży, składającej się z szeregu odrębnych podmiotów gospodarczych. Trochę przypomina to niedysyjsze swatanie, a później ślub per procura, podczas którego oblubienicę albo oblubienica zastępuje pełnomocnik. Przy wyborze życiowego partnera uroda (czytaj: reklama) to rzecz ważna, ale najważniejsze są przymioty charakteru wybranka, a te poznamy nie tyle z pięknych słów swatów, co z twardych faktów. Zanim dokonamy wyboru, zapoznajmy się pierw z treścią umowy, warunkami gwarancji fabrycznej – abstrahując całkowicie od okresu ochrony – instrukcją montażu i konserwacji oraz co najmniej z wynikami badań wstępnych typu dla okien o konstrukcji podobnej do tych, które zamierzamy kupić. Żądajmy twardych dowodów, potwierdzających wysoką wartość produktów. Poszukajmy w sieci opinii o producencie i produkcie, koncentrując się raczej na wypowiedziach osób, którym sami przyznalibyśmy status ekspertów w zakresie techniki okiennej, niż agencji reklamowych.

Wymiana okien to duże wyzwanie – nie zrobimy tego sami. Czym zatem powinniśmy się kierować, wybierając firmę montażową?

Paradoksalnie nasze możliwości wyboru ekipy montażowej, chociaż pozornie nieograniczone, podlegają jednak znacznym ograniczeniom. Wynika to z dwóch przyczyn. Po pierwsze, utraty preferencji podatkowych (wyższy VAT przy zakupie okien bez montażu), po drugie, możliwej utracie ochrony gwarancyjnej (wymagany przez gwaranta



montaż wykonany przez autoryzowane ekipy). Siłą rzeczy, montaż okien wykonywany jest z reguły przez ekipę aktualnie współpracującą z naszym sprzedawcą i tyle tego naszego wybierania. Co można uczynić, aby usługa została wykonana prawidłowo? Jeśli sposób wykonania montażu okien nie wynika z projektu budowlanego, musimy sami go zaprojektować albo wymagać wykonania takiego projektu od sprzedawcy, podejmującego się wykonania usługi. W takim uproszczonym planie montażu powinny znaleźć się wszystkie istotne informacje: o przygotowaniu ościeży do montażu, pozycji okna w ościeży, środkach i materiałach do wykonania części mechanicznej i uszczelnień oraz dokumentach odniesienia, będących podstawą oceny jakości wykonanych prac, a także sposobie odbioru robót. Również wtedy, kiedy rzeczywiście samodzielnie wybieramy wykonawcę montażu, powinien on opracować dla nas podobny plan. Właściwe zaplanowanie montażu, czy to przez sprzedawcę i jego ekipę, czy też firmę wybraną przez nas, stanowi całkiem dobrą przesłankę do oceny kompetencji wykonawcy. Można przyjąć, że ten kto potrafi montaż właściwie zaplanować, potrafi go również właściwie wykonać.

Na kiedy planować montaż okna? Czy wymaga on szczególnych warunków atmosferycznych?

Wiadomo na kiedy lepiej nie planować montażu okien. Okna nie powinny być osadzane, jeżeli temperatura zewnętrzna spada poniżej



+5°C. Taka graniczna temperatura podawana jest przez wielu producentów materiałów wykorzystywanych w pracach montażowych. Uzasadnieniem są ich właściwości i trwałość powstających wiązań. W niższej temperaturze – nawet jeśli złącza wyglądają „na oko” poprawnie – ich trwałość może być mocno ograniczona. Stąd dość częste reklamacje, że wieje od okien, także tych montowanych poprawnie, ale w nieodpowiednich warunkach. Doświadczenie pokazuje, że optymalne warunki montażu dla okien PVC to zakres temperatur mieszczących się w ciągu doby pomiędzy +15°C a +20°C. W takich temperaturach kształtownicy z tworzyw sztucznych mają neutralną charakterystykę, a wiązania materiałów uszczelniających są pełne, trwałe i następują w odpowiednim czasie.

Dziękujemy za rozmowę.

Chcesz dowiedzieć się więcej na ten temat? Odwiedź nas na stronie www.inoutic.pl i pobierz darmowe kompendium wiedzy „Systemy Okienne. Wiedza techniczna. Wskazówki Montażowe. Zagadnienia prawne i marketingowe”

Inoutic / Deceuninck Sp. z o.o. • ul. Poznańska 34, 62-020 Swarzędz • tel. 61 818 70 00, faks 61 816 70 01 • www.inoutic.pl