

KLUSTERPRISER

Jag har skrivit om det förut men jag vill ta upp det igen. Många bygghantverkare som arbetar med entreprenader på ROT-marknaden har inte full kapacitet själva, utan anlitar andra hantverkare i ett slags arbetskluster. De arbetar för varandra genom att "du får jobb av mig om jag får jobb av dig". Några avtal sinsemellan har de i stort sett aldrig. Många gånger går dessa kluster bra. Hantverkarna har ofta lång erfarenhet av varandra och de litar på varandra i vått och torrt.

På den andra sidan har vi konsumenter, villaägare som är mer och mer pålästa om sina lagliga rättigheter enligt konsumenttjänstlagen (KtjL). En huvudman för ett kluster kan på det sättet bli totalansvarig för fler andra hantverkares arbeten i klustret. Ofta handlar det om ett litet lokalt byggföretag med kanske två-tre anställda som åtar sig ett arbete där det behövs elektriker, rörläggare, målare, murare, plåtslagare, kakel- eller plattsättare, som företaget självt inte har som anställda.

Många gånger avtalar huvudentreprenören om ett fast pris med konsumenten medan de avtalar muntligt med de andra i klustret om löpande räkning. Eller också avtalar de om löpande räkning med både köpare och underentreprenör.

Att jag tar upp detta är därför att jag under år 2017 fick ett stort antal konsultationer och rådgivningar som gällde just prissättningen inom klustren.

Vad gäller när man inte avtalat om fast pris? Om en huvudentreprenör arbetar på löpande räkning mot sina konsumentkunder enligt konsumenttjänstlagen (KtjL) gäller att konsumenten aldrig skall behöva betala mer än vad som är "skäligt" § 36 (KtjL). Konsumenten har rätt till en spe-

cificerad räkning enligt 40 § (KtjL). Denna specifikation skall sedan kunna ligga till underlag för att räkna fram det skäliga priset. Så långt vad gäller den som är huvudentreprenör mot en konsument.

Men vad gäller för hans underentreprenörer (UE) som inte arbetar mot en konsument, utan arbetar på uppdrag av annan näringsidkare? Då gäller köplagen (KL) dem emellan. Då gäller § 45 i (KL) att huvudentreprenören inte heller skall betala mer än vad som är skäligt.

Men i båda fallen, vare sig det är köplagen eller konsumenttjänstlagen är det inte en lätt uppgift att räkna fram det skäliga priset.

I båda lagarna står det att det skäliga priset skall räknas fram efter tjänstens art, beskaffenhet, gängse pris och på omständigheterna i övrigt.

Det är det som är kruxet. Jag har märkt att det inte är lika självklart längre hur man skall räkna pris på löpande räkning gentemot varandra i klustren. Det finns inte ett gängse prisberäkningssätt längre. Jag har varit med om en rörläggare, som inte bara tog samma timpris inom klustret som han gjorde till konsumenterna, han använde samma prislista för materialet också. Alla inom klustren tycker det är självklart att huvudentreprenören skall ha utrymme att lägga på åtminstone 10-15 % på varje faktura, just eftersom han tar hela ansvaret gentemot konsumenten och ett reklamationsansvar för hela 10 år enligt konsumenttjänstlagen (KtjL). Men lägger han på 10-15 % på sådan prissättning från andra inom klustret hamnar han direkt utanför vad som kan anses skäligt pris till en konsument.

Jag har förstått att underleverantörerna har börjat lämna den lojalitet om ett tyst prisberäkningssätt inom klustret som funnits i så många år.



STEN FOLKESSON

Förbundsjurist
för Byggmaterialhandlarna

Priset är det vi lever av. Det är det enda som en köpare av byggentreprenader skall prestera, att betala det pris som är satt för tjänsten. Som jag tidigare påpekat har det blivit allt svårare att få fullt betalt för entreprenaderna. En anledning till det är den negativa prisutveckling som finns mellan bygghantverkarna inom de s.k. klustren som arbetar som underentreprenörer till varandra.

Den som skall ansöka om ROT-avdragen för alla dessa UE är huvudentreprenören, han skall stå för 10 års reklamationsrätt, han skall betala omvänd moms och han skall stå för all samordning på byggarbetsplatsen. Jag menar att det är litet utrymme från början med 10-15 % för allt ansvar som han tar över från sina underleverantörer.

Underleverantörerna(UE) måste vara införstådda med denna prissättning och lämna utrymme för en skälig prissättning som huvudentreprenören (HE) kan ha mot konsumenten. Många underleverantörer tycker att det är huvudentreprenören sak att ta det med sin konsumentkund. Nej, han måste vara mycket försiktig så att han inte hamnar högre än skäligt pris

Sten Folkesson

VI SKA TILL VM!

TÄVLA OM EN BILJETT TILL VM-MATCHEN MELLAN SVERIGE - TYSKLAND

KÖP EN DS 18DBSL OCH DU ÄR MED OCH TÄVLAR OM EN RESA OCH FOTBOLLSBILJETT TILL SOTJI, 23 JUNI 2018!



6-106:e pris
VM-MATCHTRÖJA
värde ca 600 kr



GET THE POWER!

Hitachi
3 ÅRS
GARANTI

Varje DS18DBSL som köps och registreras fr o m 1/3 är med i dragningen.

Tävlingen pågår mellan 1/3 - 31/5 2018. Tävlingsvillkor och registrering hittar du på hitachi-powertools.se

HITACHI