

JAK PODNIEŚĆ WYNAGRODZENIE PO PODPISANIU UMOWY?

Rosnące koszty materiałów budowlanych i wynagrodzeń powodują, że część kontraktów okazuje się nieopłacalna już w trakcie realizacji. Wykonawcy stają przed trudnym wyborem – czy kontynuować roboty ze stratą czy odstąpić od umowy narażając się na wysokie kary umowne? Czy istnieje jakaś trzecia opcja, która daje szansę na uniknięcie strat i kar?

Przedstawimy prawne możliwości podniesienia wynagrodzenia ryczałtowego za roboty budowlane. Podpowiemy jak przygotować się do negocjacji z zamawiającym i jakich argumentów można użyć. Omówimy także zapisy w umowach, które mogą stanowić przeszkodę uzyskaniu wyższego wynagrodzenia od Zleceniodawcy i zapisy, które to ułatwiają.

- Wynagrodzenie ryczałtowe czy kosztorysowe? – wady i zalety.
- Prawne możliwości podwyższenia wynagrodzenia ryczałtowego.
- Jak uzyskać podwyższenie wynagrodzenia? Taktyka działań:
 - wykazanie nadzwyczajnej zmiany sytuacji gospodarczej,
 - wykazanie rażącej straty,
 - argumenty dodatkowe.
- Blokowanie opcji podwyższenia wynagrodzenia – groźne klauzule w umowach.
- Przykłady korzystnych zapisów umownych – klauzule waloryzacyjne.