

**BORGA®**

# **Jak porównywać oferty dostawców hal stalowych?**

**Nie daj się złapać  
w pułapkę niskiej ceny!**



# Wyobraź sobie taką sytuację...

Zamawiasz produkt lub usługę, która jest skomplikowana, rozciągnięta w czasie i wymaga dużego zaangażowania i zrozumienia Twoich potrzeb.



PRZYKŁADOWO MOŻE TO BYĆ...



usługa konsultingowa



zakup i wdrożenie oprogramowania do Twojej firmy



usługa prawna

Na etapie rozmów wszystko jest w należyтым porządku. Masz wrażenie, że dostawca doskonale rozumie Twoje potrzeby i priorytety. Dostajesz ofertę, wygląda to dobrze. Decydujesz się na zakup.

A jednak... Kiedy rusza proces realizacji, nagle okazuje się, że w ofercie nie uwzględniono pełnego zakresu usług, który jest niezbędny do prawidłowej realizacji zlecenia. Od dostawcy słyszysz:

*„Nie wspominał Pan, że to dla Pana ważne, więc tego nie uwzględniliśmy”.*

Tymczasem oczekiwałeś, że skoro zwracasz się z zapytaniem do specjalistów, wszystkie najważniejsze kwestie zostaną uwzględnione. Nie musisz przecież znać się na wszystkim, to dostawca powinien znać się na swojej branży.

W efekcie musisz dopłacać za coś, czego wcześniej nie uwzględniono w ofercie.

**BRZMI ZNAJOMO?**

# Podobne sytuacje zdarzają się w budownictwie



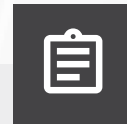
Kto kiedykolwiek przeprowadzał remont, ten się w cyrku nie śmieje. To zrozumiałe, że chcemy uwierzyć fachowcom, którzy obiecują za grosze zrobić z naszej łazienki luksusowe SPA. Kto by nie chciał?

Warto jednak zadać sobie pytanie, czy ważniejsze są dla nas obietnice, czy efekty?



W przypadku hali największym błędem, który może popełnić inwestor, jest patrzenie na halę jak na produkt. Wybierasz z katalogu „gotowca”, kupujesz i umieszczasz na swojej działce.

To tak nie działa.



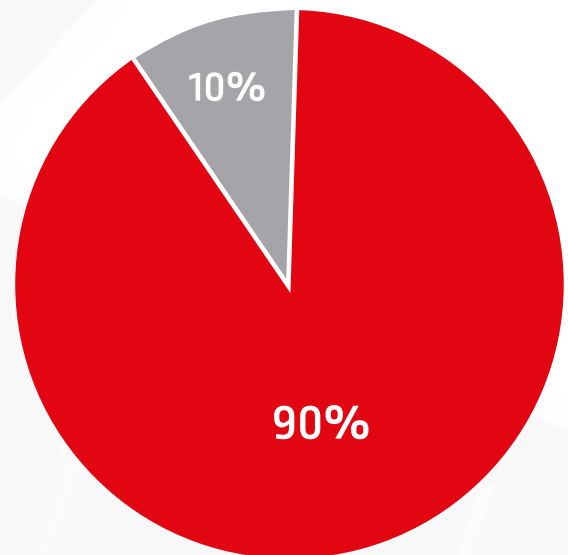
Budowa hali stalowej to proces, który wiąże inwestora z wykonawcą na wiele miesięcy, a skutki złego wyboru mogą być odczuwalne przez lata.

W Borgia często spotykamy klientów, którzy trafiają do nas dopiero po tym, jak „okazyjna” oferta okazała się kosztowną lekcją.

OKAZUJE SIĘ, ŻE AŻ...

## 90% inwestorów

miało w przeszłości negatywne doświadczenia z branżą budowlaną. Czy to przez opóźnienia, dodatkowe koszty, czy niską jakość wykonania.



### SKĄD TAKIE NIEZADOWOLENIE?



słaba jakość wykonania



przekroczenie terminu



przekroczenie budżetu



nieskończenie bądź niepodjęcie się pracy



abuzywne zapisy umowy

# Dlaczego tak się dzieje?



Szukamy najszybszych i najłatwiejszych rozwiązań, zamiast poświęcić czas na gruntowną analizę ofert.



Ufamy „fachowcom” na słowo, nie weryfikując ich wiedzy, doświadczenia i jakości poprzednich realizacji.



Kierujemy się głównie ceną, nie zwracając uwagi, że porównujemy oferty o zupełnie różnym zakresie, przez co później musimy dopłacać.



Nie próbujemy zdobyć wiedzy, która pomoże nam sprawdzić, czy oferta zawiera wszystko, co dla nas ważne.

Dlatego, kiedy staniesz przed wyborem wykonawcy, upewnij się, że porównujesz te same usługi.

Poznaj  
**10 kluczowych aspektów,**  
które pomogą ocenić lepiej samego wykonawcę oraz ofertę.



# 10 aspektów, które warto wziąć pod uwagę przy porównaniu ofert

W przypadku długoterminowego projektu, jakim jest budowa hali, łatwo pogubić się w poszczególnych etapach i zapomnieć o podstawowych kryteriach wyboru.

Potencjalni dostawcy najczęściej będą się starali wyrzucić na Ciebie presję i zmusić do szybkiej decyzji – podrzucą wstępną ofertę i zaczną naciskać lub kusić.

To nie zakup nowej garderoby na zbliżający się sezon, więc nie daj się złapać na czasowe promocje. Poświęć czas, żeby dowiedzieć się co zawiera oferta oraz co reprezentuje firma, którą ją przygotowała.

JAKOŚĆ \_\_\_\_\_ czy POZORNE OSZCZĘDNOŚCI?

TRWAŁOŚĆ \_\_\_\_\_ czy SZYBKA PROWIZORKA?

DOBRA GWARANCJA \_\_\_\_\_ czy „DO BRAMY I ŻEGNAMY”?



W tym materiale znajdziesz **listę punktów**, które pozwolą Ci **realnie porównać oferty** „jabłko do jabłka”. **Na końcu znajdziesz również wygodną tabelę**, którą możesz wykorzystać, żeby łatwiej wypunktować analizowanych wykonawców.

## ZNASZ TO?



NISKA CENA OFERTOWA



LIMITOWANA OFERTA



KRÓTKI CZAS OKRESU PROMOCYJNEGO



SUGESTIA DALSZYCH OBNIŻEK CENY



WYBIERASZ NISKĄ CENĘ, A NIE NAJLEPSZĄ OFERTĘ

# 1. Firma wykonawcy

Przy budowie hali będziesz współpracował z dostawcą na różnych płaszczyznach, w zależności od ustalonego zakresu prac. Dlatego warto dowiedzieć się o nim czegoś więcej i upewnić się, że będzie solidnym partnerem w Twoim przedsięwzięciu, nie zniknie nagle z rynku razem z Twoją zaliczką.

🔍 Od czego zacząć? Weź pod lupę oferentów i sprawdź podstawowe informacje o firmach. Znajdziesz je bez problemu w Internecie.



## SIEDZIBA FIRMY

Adres powinien być podany na stronie internetowej wykonawcy. Jeśli firma nie posiada swojej witryny, warto się nad tym zastanowić. Wprawdzie nie ma obowiązku prowadzenia strony internetowej, jednak każda marka o stabilnej pozycji rynkowej, która dba o swój wizerunek, ułatwia potencjalnym klientom dostęp do informacji.

Firma twierdzi, że jest producentem hal stalowych? Zweryfikuj, jak wygląda jej siedziba. Może się zdarzyć, że cała „produkcja” odbywa się w garażu, gdzie w rzeczywistości wykonuje się kilka spawów i dogięcie jednego elementu w warunkach polowych. Skąd pochodzi reszta konstrukcji i kto będzie w razie czego odpowiadał za reklamacje? Tym zapewne „producent” nie będzie się chwalił.

### **Ważne!**

Upewnij się, że producent faktycznie ma zakład produkcyjny, w którym powstanie Twoja konstrukcja. W kontrolowanych warunkach, z pełnym nadzorem jakości, z zachowaniem precyzji i wymaganych standardów, przepisów i norm.

### **Wskazówka**

Wpisz adres firmy w Google Street View. Jeśli zamiast siedziby widzisz blok mieszkalny, być może rozmiary i doświadczenie firmy prezentowane w sieci wymagają dokładniejszej weryfikacji w rzeczywistości.

Jak porównywać oferty dostawców hal stalowych i nie dać się złapać w pułapkę niskiej ceny? **BORGA**

## KAPITAŁ ZAKŁADOWY

Informację o wysokości kapitału zakładowego danej firmy znajdziesz w KRS. Jest to kwota wpisana w umowie lub statucie, która określa wartość wkładów wspólników lub akcjonariuszy wniesionych na start. Minimalna kwota dla spółki z o.o. wynosi obecnie 5000 zł. Jeśli zastanawiasz się nad inwestycją rzędu setek tysięcy złotych, warto rozważyć, czy jest to wystarczająca kwota dla zabezpieczenia Twoich funduszy.

Niski kapitał zakładowy najczęściej świadczy o tym, że firma ogranicza swoją odpowiedzialność finansową do minimum lub nie posiada odpowiedniego zaplecza, na przykład profesjonalnej siedziby, zakładu produkcyjnego czy maszyn. Może także w ten sposób minimalizować swoją odpowiedzialność kapitałową. Istnieje zatem duże ryzyko, że z dnia na dzień może zniknąć z rynku razem z Twoją zaliczką.

### Wskazówka

Wpisz nazwę firmy, na przykład „sp. z o.o.”, w wyszukiwarkę wraz z frazą „kapitał zakładowy”, żeby zweryfikować, do jakiej wysokości kapitału odpowiada ona za swoje zobowiązania.

## DOŚWIADCZENIE I REFERENCJE

Zwróć uwagę na doświadczenie, referencje oraz stabilność finansową firmy. Sprawdź, czy wysokość kapitału zakładowego stanowi realne zabezpieczenie dla Twojej inwestycji.



## 2. Producent czy tylko pośrednik?

Nawet firmy, które samodzielnie produkują zaledwie jeden element konstrukcji, lubią mówić o sobie „producent”, żeby zyskać większą wiarygodność u klienta.



### KTO JEST PRODUCENTEM?

Dowiedz się, czy firma **produkuje całą konstrukcję**, czy jest tylko pośrednikiem, który zaopatruje się u firm zewnętrznych. Jest to ważne między innymi ze względu na ewentualne reklamacje. W przypadku usterki będziesz odsyłany do producentów konkretnych elementów w celu naprawy gwarancyjnej, co znacznie wydłuży i utrudni szybką i skuteczną naprawę.



### CO GWARANTUJE FIRMA?

Upewnij się, że producent posiada **certyfikaty jakości** (np. EN 1090) i daje gwarancję na całość, a nie tylko na poszczególne elementy. Sprawdź też, czy posiada podstawowe i rozszerzone certyfikaty jakości.



### GDZIE POWSTAJE HALA?

Warto też odwiedzić zakład produkcyjny, bo nic tak nie uspokaja jak widok **profesjonalnego parku maszynowego** z ustandaryzowaną produkcją. Zobaczysz na własne oczy, gdzie powstanie Twoja konstrukcja i sprawdzisz, czy firma inwestuje w swój rozwój. Jeśli producent rozwija swoje zaplecze oznacza to, że chce dostarczać dopracowany i wartościowy produkt lub usługę.

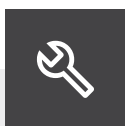


### **Ważne!**

Jeżeli firma twierdzi, że jest producentem, a nim nie jest, masz do czynienia z wprowadzaniem w błąd, które podlega zgłoszeniu do UOKiK. Podejmowanie współpracy z firmami, które już na początku wprowadzają klientów w błąd, wiąże się z bardzo dużym ryzykiem.

## 3. Rozwiązania systemowe czy ogólne?

Nie każda konstrukcja stalowa jest taka sama. Zwróć uwagę, czy producent oferuje **systemowe, sprawdzone rozwiązania** (np. autorskie profile i połączenia), czy składankę części od różnych dostawców. Drobny szczegół techniczny może zdecydować, czy hala wytrzyma 20 lat, czy 10.



### SPOSÓB ŁĄCZENIA (skręcane czy spawane)

Spawanie elementów wykonuje się w zakładzie produkcyjnym, dzięki czemu masz pewność, że spawy powstały w kontrolowanych i bezpiecznych warunkach, co wpływa na ich jakość. Konstrukcje spawane pozwalają też ograniczyć liczbę połączeń śrubowych, które są najbardziej niewralgicznymi miejscami konstrukcji.



### ZABEZPIECZENIE ANTYKOROZYJNE (malowanie natryskowe czy galwanizacja)

Oba rozwiązania mają swoje plusy i minusy. Powłoka malarska nie wnika tak głęboko jak ocynk, jednak jej dużą zaletą jest łatwość naprawy. W halach stalowych mechaniczne otarcia elementów konstrukcyjnych są naturalną konsekwencją użytkowania, a szybka naprawa takich miejsc znacznie ogranicza ryzyko powstania korozji.



## 4. Zakres obowiązków wykonawcy

To częsty punkt zapalny. Jedna firma wlicza transport i rozładunek, inna nie. Dopytaj, kto organizuje **dźwig**, kto odpowiada za **fundamenty**, kto zapewnia **załadunek i rozładunek elementów**.



Kiedy jesteś skoncentrowany na samej hali łatwo zapomnieć o całej infrastrukturze, która jest niezbędna do jej realizacji. Pozornie koszty nie wydają się duże, ale ich suma może stanowić już niemałą kwotę.

### Uwaga!

Sprawdź, czy porównywane oferty mają **ten sam zakres prac**. W przypadku hal stalowych taka weryfikacja bywa skomplikowana.

Jeśli potrzebujesz wsparcia, możesz skorzystać z naszej opcji profesjonalnego porównania ofert. Przykład takiej analizy znajdziesz na końcu tego poradnika.



### Przykład

Firma logistyczna z centralnej Polski otrzymała ofertę z bardzo atrakcyjną ceną. Transport i montaż były w niej uwzględnione, więc inwestor uznał, że wszystko jest dopięte. Dopiero w trakcie realizacji okazało się, że wykonawca nie przewidział wynajmu dźwigu o odpowiednim udźwigu do montażu konstrukcji. W kosztorysie wpisano „sprzęt budowlany w zakresie inwestora”.

W praktyce oznaczało to dodatkowe **60 tys. zł za wynajem ciężkiego sprzętu na kilka tygodni**. Kiedy inwestor próbował negocjować, usłyszał:

*„Ale przecież to standard branżowy, że inwestor zapewnia sprzęt do rozładunku i montażu”.*

Tyle że w konkurencyjnych ofertach koszt dźwigu był już wliczony. W efekcie „tańsza” oferta okazała się droższa, a firma musiała przeorganizować harmonogram dostaw, bo montaż opóźnił się o kolejne 2 tygodnie.

## 5. Warunki umowne i oferta

Nie podpisuj umowy w ciemno. Zanim wybierzesz wykonawcę, dokładnie przeanalizuj projekt umowy. Oferta powinna być zawsze napisana w taki sposób, żeby była jasna i zrozumiała. Żadnych gwiazdek i ukrytych zapisów.



SPRAWDŹ PRZEDE WSZYSTKIM...

### JAKIE SĄ WARUNKI GWARANCJI I CENY?

Dowiedz się, czy firma produkuje całą konstrukcję, czy jest tylko pośrednikiem, który zaopatruje się u firm zewnętrznych. Jest to ważne między innymi ze względu na ewentualne reklamacje. W przypadku usterki będziesz odsyłany do producentów konkretnych elementów w celu naprawy gwarancyjnej, co znacznie wydłuża i utrudnia szybką i skuteczną naprawę.

### CZY SĄ ZAPISANE MECHANIZMY WYJŚCIA Z UMOWY?

Warto się upewnić w jakich przypadkach umowę można zerwać. Jeśli dostawca nie wywiązuje się ze swoich zobowiązań (np. opóźnia dostawę konstrukcji) powinieneś móc bez konsekwencji zrezygnować z usługi. Dobrze także mieć pewność, że wykonawca nie wycofa się z umowy pod byle pretekstem, żeby np. wrócić z wyższą ceną ofertową.

### CZY NIE MA ZAPISÓW ABUZYWNYCH?

Czyli takich, które chronią tylko jedną stronę. Umowa powinna zabezpieczać interesy obu stron w razie wystąpienia nieprzewidzianych wypadków.

#### **Ważne!**

Ukryte koszty mogą dotyczyć transportu, montażu lub materiałów dodatkowych. Sprawdź, czy oferta nie zawiera gwiazdek ani niejasnych zapisów, które mogą oznaczać dodatkowe opłaty.



### Przykład

Inwestor z branży logistycznej podpisał umowę na halę stalową. W zakresie była konstrukcja, obudowa z płyt warstwowych oraz montaż w określonym terminie. Plan był prosty, nowa hala miała ruszyć przed sezonem, aby firma mogła obsłużyć świeżo wygrany kontrakt. Problem pojawił się po stronie inwestora. Formalności przeciągnęły się i nastąpiło opóźnienie ze strony firmy przygotowującej fundamenty. Gdy inwestor zadzwonił do wykonawcy z informacją, że montaż trzeba przesunąć o kilka tygodni, usłyszał:

*„W tym terminie nie utrzymamy już ceny na płyty warstwowe. Dostawca zmienił warunki, a my nie będziemy dokładać do realizacji. Potrzebne jest spisanie aneksu i dopłata”.*

Inwestor odmówił. Opóźnienie nie wyglądało na powód do tak dużej podwyżki. W efekcie wykonawca zagroził zerwaniem umowy, co zmusiło inwestora do wyrażenia zgody na podpisanie niekorzystnego aneksu i podwyższenie kosztów.

#### **Warto wiedzieć**

To właśnie takie niuanse, jak brak gwarancji ceny czy zapisy umożliwiające zerwanie umowy przez wykonawcę z błahego powodu, najczęściej stają się „ukrytymi kosztami”, które inwestor odkrywa dopiero w trakcie budowy.

## 6. Usługi dodatkowe w cenie

Z pozoru drobne elementy, jak **projekty, wizualizacje, dokumentacja czy serwis**, potrafią zmienić obraz oferty. W pierwszym momencie możesz o tym nie myśleć, ale takie bonusy znacznie ułatwiają cały proces inwestycyjny. Nie tylko nie musisz za nie płacić, ale też oszczędzasz czas, bo nie musisz szukać dodatkowych specjalistów.

SPRAWDŹ, CO NAPRAWDĘ JEST W CENIE...

W BORGА klienci zyskują m.in. **przedłużoną gwarancję, system BORGА Connect oraz BORGА Design**, które często w innych firmach są usługami dodatkowymi.

## PRZYKŁADOWE USŁUGI DODATKOWE W BORGA



# 7. Bezpieczeństwo inwestycji

Bardzo łatwo o tym zapomnieć, kiedy oferenci zarzucają Ci szczegółami technicznymi i kuszą jak najniższą ceną. Pamiętaj, że chodzi tu o Twoje pieniądze, i to niemałe. Upewnij się, że będą odpowiednio zabezpieczone.

### **UBEZPIECZENIE ZWROTU ZALICZKI**

Zyskujesz pewność, że w razie problemów Twoja zaliczka nie przepadnie. Jeśli dostawca nie chce udzielić takiego zabezpieczenia, zastanów się czy nie kryją się za tym nieuczciwe praktyki. Szczególnie jeżeli w punkcie pierwszym mamy mały kapitał zakładowy i firmę z niewielkim doświadczeniem.

### **GWARANCJA TERMINOWEJ REALIZACJI**

Jako inwestor zapewne dokładnie planujesz, na kiedy potrzebna jest gotowa hala. Każdy dzień opóźnienia oznacza niemałe straty. Dzięki gwarancji terminowego wykonania nie ryzykujesz swoim kapitałem, a w razie przesunięcia harmonogramu otrzymasz rekompensatę.

## 8. Pozostałe wyposażenie

Bramy, świetliki, rynny to nie detale, tylko integralne elementy, które wpływają na trwałość i komfort użytkowania hali. Tanie bramy potrafią po roku się klinować, a świetliki z niskiej jakości tworzywa żółkną po jednym sezonie.

Producenci z wieloletnim doświadczeniem używają tylko przetestowanych komponentów. Nie ryzykują tanich zamienników z ograniczonym czasem przydatności. Najtańsze komponenty wpłyną wprawdzie na obniżenie ceny ofertowej, ale będą powodować olbrzymie problemy na etapie eksploatacji, których rozwiązanie może być wyjątkowo kosztowne.

Wybieraj komponenty z gwarancją i od sprawdzonych producentów. Czasami lepiej wybrać nieco droższą ofertę, która zawiera wyposażenie wysokiej klasy, niż oszczędzić na początku, żeby dopłacać do późniejszych napraw i wymian.



## 9. Gwarancja i opieka serwisowa

Hale stalowe należą do obiektów użytkowanych intensywnie, dlatego warto się zabezpieczyć na wypadek ewentualnych usterek. Dowiedz się, jakie zabezpieczenia oferuje producent.



### DŁUGOŚĆ I WARUNKI

Jak długo obowiązuje gwarancja i co dokładnie obejmuje?



### ZAKRES GWARANCYJNY

Czy producent oferuje możliwość przedłużenia gwarancji oraz czy obejmuje ona całą konstrukcję i poszczególne elementy?



### SERWIS USTEREK

Czy serwis działa w Polsce oraz jaki jest czas reakcji na zgłoszenie usterek?

## 10. Zakres cenowy

Na koniec – porównuj nie tylko kwoty, ale **zakres**, który obejmują.



To, co na pierwszy rzut oka wydaje się droższe, w praktyce może być tańsze dzięki szerzej gwarancji, lepszym materiałom i braku „dodatków” doliczanych później. Pozornie droższa oferta może być przygotowana w sposób bardziej kompleksowy i transparentny, dzięki czemu lepiej odzwierciedla rzeczywisty koszt inwestycji.

Niższa cena ofertowa może natomiast oznaczać, że w ofercie nie uwzględniono wielu elementów lub oszczędzono na jakości. Dodatkowe koszty i tak poniesiesz, tylko będą odroczone w czasie i trudniejsze do oszacowania na początku inwestycji.

# Tabela porównawcza ofert

Wybrałeś już kilka ofert, które zamierzasz rozważyć? Poniższa tabela pomoże Ci określić i porównać ich zawartość w łatwy i uporządkowany sposób.

Przypisz odpowiednią liczbę punktów od 1 do 3 każdemu czynnikowi porównawczemu i podlicz ich sumę. Uzyskany wynik pomoże Ci ocenić, nad którą ofertą warto się poważnie zastanowić, a na które nie warto poświęcać czasu.

KRYTERIUM	OFERTA A (0-3 pkt)	OFERTA B (0-3 pkt)	OFERTA C (0-3 pkt)
<p><b>1. Czy firma wykonawcy jest transparentna?</b> [np. NIP/Siedziba/Kapitał Zakładowy]</p> <p>Im więcej jasnych informacji, tym większa ilość punktów.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>0 pkt - brak jasnych informacji o firmie</li> <li>1 pkt - informacje budzą zastrzeżenia (niski kapitał zakładowy, siedziba w domu jednorodzinnym, brak przykładowych realizacji)</li> <li>2 pkt – niektóre z elementów budzą zastrzeżenia</li> <li>3 pkt – żaden z elementów nie budzi zastrzeżeń</li> </ul>	□	□	□
<p><b>2. Producent czy pośrednik?</b> [np. Zakład produkcyjny/zakres produkcji]</p> <p>Im większy zakres produkcji i bardziej profesjonalny zakład, tym większa ilość punktów.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>0 pkt – dostawca wprowadza w błąd (twierdzi, że jest producentem, a nim nie jest)</li> <li>1 pkt – dostawca (nie produkuje żadnych elementów)</li> <li>2 pkt – produkuje pojedyncze elementy</li> <li>3 pkt – produkuje całość konstrukcji</li> </ul>	□	□	□

Przejdź do kolejnych kryteriów ↗

KRYTERIUM	OFERTA A (0-3 pkt)	OFERTA B (0-3 pkt)	OFERTA C (0-3 pkt)
<p><b>3. Jakie rozwiązania proponowane są w ofercie?</b> [np. Systemowe/ogólne]</p> <p>Im więcej systemowych autorskich rozwiązań, tym większa optymalizacja i większa ilość punktów.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>0 pkt – brak własnego systemu (rozwiązania ekonomiczne)</li> <li>1 pkt – brak własnego systemu (trwałe rozwiązania)</li> <li>2 pkt – własny system (rozwiązania ekonomiczne)</li> <li>3 pkt – własny system (trwałe rozwiązania)</li> </ul>			
<p><b>4. Jaki jest zakres obowiązków wykonawcy?</b> [np. Transport/rozładunek/niezbędne maszyny/zaplecze socjalne/montaż]</p> <p>Im większy zakres obowiązków wliczony w ofertę, tym mniejsze koszty dodatkowe, a więc większe ilość punktów.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>0 pkt – brak jasnych informacji</li> <li>1 pkt – podstawowe obowiązki – dużo działań zostaje po stronie inwestora</li> <li>2 pkt – całość zadań w zakresie hali leży po stronie dostawcy</li> <li>3 pkt – dostawca oferuje działania także poza zakresem samej hali / generalne wykonawstwo</li> </ul>			
<p><b>5. Jakie są warunki umowne i oferta?</b> [np. Gwarancje/zabezpieczenia/kary umowne]</p> <p>Im korzystniejsze warunki, tym większa ilość punktów.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>0 pkt – brak umowy przy ofercie</li> <li>1 pkt – umowa ma zapisy tylko na korzyść dostawcy</li> <li>2 pkt – zdarzają się niejasne zapisy w umowie</li> <li>3 pkt – jasne zapisy zabezpieczające obie strony</li> </ul>			
<p><b>6. Jakie usługi dodatkowe są w cenie?</b> [np. Projekty/Dokumentacja/Konsultacje/Możliwość przedłużenia gwarancji]</p> <p>Im więcej dodatkowych usług w cenie, tym wyższa punktacja.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>0 pkt – brak usług dodatkowych w cenie i niepełny zakres oferty</li> <li>1 pkt – brak usług dodatkowych w cenie</li> <li>2 pkt – usługi dodatkowe w cenie</li> <li>3 pkt – usługi dodatkowe w cenie oraz możliwość pełnego zakresu</li> </ul>			

Przejdź do kolejnych kryteriów ↗

KRYTERIUM	OFERTA A <small>(0-3 pkt)</small>	OFERTA B <small>(0-3 pkt)</small>	OFERTA C <small>(0-3 pkt)</small>
<p><b>7. Jak oferent dba o bezpieczeństwo inwestycji?</b> <small>[np. Gwarancja terminów/Ubezpieczenie zaliczki]</small></p> <p>Im więcej dodatkowego zabezpieczenia dla inwestora, tym większa ilość punktów.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>0 pkt – brak zapisów zabezpieczających inwestycję i partner o podwyższonym ryzyku (patrz pkt. 1 – firma wykonawcy)</li> <li>1 pkt – brak zapisów zabezpieczających inwestycję</li> <li>2 pkt – zabezpieczenie zaliczki lub terminu</li> <li>3 pkt – zabezpieczenie zaliczki i terminu</li> </ul>	□	□	□
<p><b>8. Jaka jest jakość wyposażenia hali?</b> <small>[np. Bramy/Świetliki/Okna]</small></p> <p>Im lepszej jakości wyposażenie wliczone w cenę, tym większy standard hali i mniejsze ryzyko dodatkowych kosztów, a więc większa ilość punktów.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>0 pkt – brak jasnej informacji o producentach dodatkowego wyposażenia</li> <li>1 pkt – producenci z najniższej półki cenowej i jakościowej</li> <li>2 pkt – producenci z dobrym stosunkiem jakości do ceny</li> <li>3 pkt – producenci wiodący</li> </ul>	□	□	□
<p><b>9. Jaka jest gwarancja i serwis?</b> <small>[np. Długość gwarancji/Opieka serwisowa]</small></p> <p>Im dłuższa gwarancja i dodatkowy serwis, tym większa ilość punktów.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>0 pkt – brak gwarancji i opieki serwisowej</li> <li>1 pkt – minimalna gwarancja (3 lata) i opieka serwisowa</li> <li>2 pkt – wydłużona gwarancja (3-5 lat) oraz łatwo dostępna i sprawna opieka serwisowa</li> <li>3 pkt – znacznie wydłużona gwarancja (powyżej 5 lat) oraz łatwo dostępna i sprawna opieka serwisowa</li> </ul>	□	□	□
<p><b>10. Co jest objęte ceną ofertową?</b> <small>[Zakres oferty]</small></p>	□	□	□
<p>Podlicz teraz wszystkie punkty i sprawdź, w jakim przedziale plasuje się wynik.</p>	Suma punktów Oferta A	Suma punktów Oferta B	Suma punktów Oferta C

**🔍 Poznaj wynik!** Na kolejnej stronie znajdziesz podsumowanie punktacji i wyjaśnienie, które pozwoli Ci wybrać korzystniejszą ofertę.

# Jak czytać wynik?

Powyższa checklista pozwoli Ci w uproszczony sposób, w domowym zaciszu, przeprowadzić własną analizę otrzymanych ofert.



**24 - 27 pkt**

Oferta godna zaufania, kompleksowa, bez ukrytych kosztów



**19 - 23 pkt**

Dobra oferta, ale warto dokładnie przeanalizować umowę.



**poniżej 19 pkt**

Wysokie ryzyko problemów lub nieścisłości w zakresie oferty.

Jeśli czujesz, że potrzebujesz czegoś więcej, porównania całego zakresu oferty, rozwiązań i materiałów, po prostu kompleksowej i wyczerpującej analizy, która jasno wskaże oraz podkreśli różnice, skorzystaj z naszej bezpłatnej opcji szczegółowego porównania ofert.

 **Jak wygląda taka analiza?** Zobacz na przykładzie jednego z inwestorów, który już z niej skorzystał.



Chcesz wybudować halę i nie wiesz, od czego zacząć?  
A może szukasz rzetelnego wykonawcy i solidnych rozwiązań konstrukcyjnych, ale nie wiesz, jak to sprawdzić?

# Wybierz niezawodność, bezpieczeństwo i komfort budowania z Borga!



**Borga Sp. z o.o.**  
(Biuro handlowe)

ul. Azymutalna 9, 80-298 Gdańsk  
Tel: +48 58 62 99 444  
Email: [info@borga.pl](mailto:info@borga.pl)



Dowiedz się więcej na temat  
hal stalowych z naszych artykułów



**Borga Sp. z o.o.**  
(Zakład produkcyjny)

Góra Św. Małgorzaty 92, 99-122  
Tel: +48 24 722 09 57  
Email: [biuro@borga.pl](mailto:biuro@borga.pl)



Umów się na bezpłatną  
konsultację z doradcą Borga

**BORGA**<sup>®</sup>

[www.borga.pl](http://www.borga.pl)