

Palveluiden hankinnan hyvät käytännöt

- Taloyhtiö palveluiden ostajana

Toiminnanjohtaja Hasse Renfeldt, Kiinteistöliitto Kanta-Häme Ry



Millaisia palveluita ostetaan?

- Pitkäaikaisia (Toivottavasti!)
 - Isännöinti
 - Kiinteistöhuolto
- Lyhytaikaisia (Toivottavasti!)
 - Esim. Remontteihin liittyvät
 - Konsultointi
 - Suunnittelu
 - Toteutus
- Isännöitsijä (jos on) apuna muissa paitsi isännöinnin kilpailutuksessa
- Hallituksen jäsenten työ- ja kokemustaustat korostuvat erityisosaamista vaativien palveluiden ostamisessa



Miksi palveluita ostetaan?

- Ei ole ennestään
 - Luovutaan talkoilla tekemisestä
 - Uudiskohde
- Ollaan tyytymättömiä nykyiseen
 - Miksi, mikä on hyvää, mikä on huonoa?
 - Onko annettu palautetta, keskusteltu, neuvoteltu
 - Toimintatapojen, sopimuksen, hinnoittelun muuttamisesta
- Ei kilpailuttamista pelkästään kilpailuttamisen takia
 - Jos homma toimii ja hinta on siedettävä, ei kannata kilpailuttaa
- Säästäminen väärässä paikassa voi kostautua
 - Hiljaisen tiedon häviäminen
 - uuden toimijan opettelu-aika



Miten palveluita ostetaan?

- Määritellään oikea ajankohta
 - Tarve sanelee usein
 - Aiempi sopimus, irtisanomisaika
 - Vuodenaika, hallinnon vuosikello
- Määritellään, mitä toimijalta ja palvelulta halutaan
 - Pohjana esim. aiempi sopimus, omat kokemukset, naapurin kokemukset, taloyhtiön tahtotila/strategia, asukaspalaute sekä oppaat ja neuvontapalvelut
- Tarjouspyynnön laadinta avainasemassa
 - Hyvä tarjouspyyntö tuottaa yhteismitallisia tarjouksia ja helpottaa niiden keskinäistä vertailua



Mitä tarjouspyyntöön?

- Tarkempia neuvoja sisältöön saa mm. Kiinteistöalan kustannuksen oppaista sekä Kiinteistöliiton neuvonnoista
- Lakisääteiset asiat huomioitava erityisen tarkasti
- Turvallisuuteen vaikuttavat asiat huomioitava erityisen tarkasti
- Remonteissa muistettava erityisesti päätoteuttajuus, turvallisuuskoordinaattori, muut vastuut/velvoitteet
- Joissakin asioissa liika tarkkuus voi olla myös haitaksi:
 - > esim. liian tarkat lumirajat, aikamääreet, jne.
 - Karsii tarjoajia, nostaa hintaa, työläitä valvoa
 - ”Pelisilmää” ja talonpoikaisjärkeä tarvitaan



Keneltä tarjouksia?

- Omat kokemukset
- Isännöitsijän kokemukset
- Naapurien kokemukset
- Puskaradio
- Internet
- Mietitään myös soveltuvuuden kautta:
 - > Mitä halutaan, kuka pystyy tarjoamaan/tekemään, miten suuri projekti kyseessä tai riittääkö mies ja harava vai tarvitaanko automaatio-osaamista jne.
- Yleensä noin 3-5 tarjoajaa riittää, jos pohjatyö on tehty hyvin



Miten tarjoukset käsitellään?

- Saadut tarjoukset käydään läpi huolellisesti
- 2-3 parasta neuvotteluun, jossa varmistetaan, että on ymmärretty asiat oikein/samalla tavalla
- Tässä vaiheessa viimeistään kysytään referenssit ja niiden yhteystiedot, tarkastetaan ennen lopullista päätöstä
- Tarkastetaan tarjoajien lakisääteiset velvoitteet, esim. Tilaajavastuu.fi
- Verrataan vielä kerran tarjouksia saatujen lisätietojen valossa
- Tarkkana: esim. YSE1998, konsulttisopimusehdot, konsernitakaus eivät välttämättä ole taloyhtiön kannalta suotuisia ehdoiltaan -> voidaanko sopia toisin?
- Valitaan paras/soveltuvin/kokonaisedullisin ja laaditaan/laaditetaan sopimus, joka allekirjoitetaan



Huomioitavaa

- Mahdollisen vanhan sopimuksen oikea-aikainen irtisanominen, sitä ennen pyritään saamaan talteen hiljainen tieto
- Uuden toimijan asianmukainen perehdytys ja opastaminen
- Avoimuutta, asiallista keskustelua, luottamuksen rakentamista puolin ja toisin
- Valvonta pitää hoitaa, mutta kyttääminen ei ole suotavaa kyykyttämisestä puhumattakaan
- Hallituksen jäsenten vastuualueet myös valvonnassa, yksi ”vahtii” pihoja, yksi porraskäytäviä, yksi teknisiä tiloja jne.





Huomioitavaa

- Halvalla saa halpaa, mutta kalleinkaan ei välttämättä ole paras
- Hyvällä ja huolellisella pohjatyöllä ja ennakkovalmistelulla päästään parhaaseen ja kokonaistaloudellisimpaan lopputulokseen
- Kiinteistöliitolta ja sen paikallisyhdistyksiltä saa apua ja Kiinteistöalan Kustannukselta oppaita, joiden avulla yksityiskohtiin voi perehtyä
- www.kiinteistoliitto.fi
- www.kiinkust.fi



Kiitos!

