

Wprowadzenie

Obiegowa opinia głosi, że dobrze zawarta umowa jest podstawą sukcesu podjętego przedsięwzięcia budowlanego tworząc łąd w zachowaniach stron, nie dopuszczając do nieporozumień i sporów, przynosząc obopólne korzyści. Podstaw sukcesu może być więcej, na pewno jednak umowa wywołuje wiele istotnych następstw o charakterze organizacyjnym i ekonomicznym, z którymi strony muszą się liczyć składając podpisy pod jej treścią.

Te istotne następstwa, a także charakter przedmiotu umowy oraz wchodzące w grę pieniądze (na ogół niemałe), powodują, że operacja zawarcia umowy nie jest na ogół prosta.

Prowadzić ją należy w sposób staranny i przemyślany. Początek jej ma miejsce wtedy, gdy jedna ze stron - klient lub jego reprezentant - zaczyna myśleć o znalezieniu drugiej strony - wykonawcy robót. Operacja kończy się z chwilą podpisania umowy (po czym następuje jej realizacja).

Decyzje umowne

W ramach operacji zawarcia umowy, zwanej też postępowaniem przedumownym, trzeba podjąć, wśród wielu innych, dwie kluczowe decyzje, a mianowicie:

- decyzję dotyczącą przyjęcia podstawowych warunków przyszłej umowy, w tym warunków płatności za wykonane roboty (może to być decyzja o skorzystaniu z odpowiedniego wzorca umowy, w którym te warunki są zawarte),
- decyzję dotyczącą sposobu postępowania prowadzącego do umowy, czyli postępowania przedumownego.

Decyzje te podejmuje klient, kierując się ewentualnie radą profesjonalnych doradców. Wykonawca, chcąc wejść w umowę, musi je zaaprobować (choć w pewnych sytuacjach może starać się o ich zmianę). Omawiając zatem umowy o roboty budowlane i sposoby dojścia do nich, przyjmuje się punkt widzenia klienta, gdyż to on ma tutaj wiodącą rolę do odegrania. Z drugiej strony wykonawca, poznając punkt widzenia klienta, może się właściwie do zawarcia i realizacji umowy przygotować, świadomie zabezpieczając własne interesy.