

Parkiety w sieciach marketów budowlanych

Może się wydawać, że problem parkietów w sieciach marketów budowlanych nie istnieje. A jednak są materiały bardzo różniące się od tych dostępnych w handlu fachowym. Postanowiłem na zlecenie klienta ocenić wartość materiałów oferowanych przez markety budowlane. Udałem się do jednego z nich i najpierw chciano mi w czasie przygotowywania dokumentacji zdjęciowej odebrać aparat fotograficzny, powołując się na zakaz fotografowania w obrębie sklepu. Potem zakazywano mi szczegółowego fotografowania materiału w przekrojach przy użyciu linijki. Oczywiście jest, że takich zdjęć nie da się robić dyskretnie, więc musiałem to odpokutować siedząc w pokoju dla złodziei ze smutnym panem chcącym wykasować zdjęcia. W końcu zatryumfowała sprawiedliwość, mocno wsparta moją postawą fizyczną, kiedy wszem odparłem, że chętnie sprawdzę, co mi zrobią chcąc zabrać aparat. Cóż zobaczyłem w sklepach?

Markety chcąc za wszelką cenę mieć towar najtańszy, kupują i wystawiają wadliwe materiały. Geometria przekroju deszczulek w 80% oferowanych materiałów jest nieprawidłowa i niezgodna z normami. Właściwie przekrój poprzeczny wskazuje na gru-

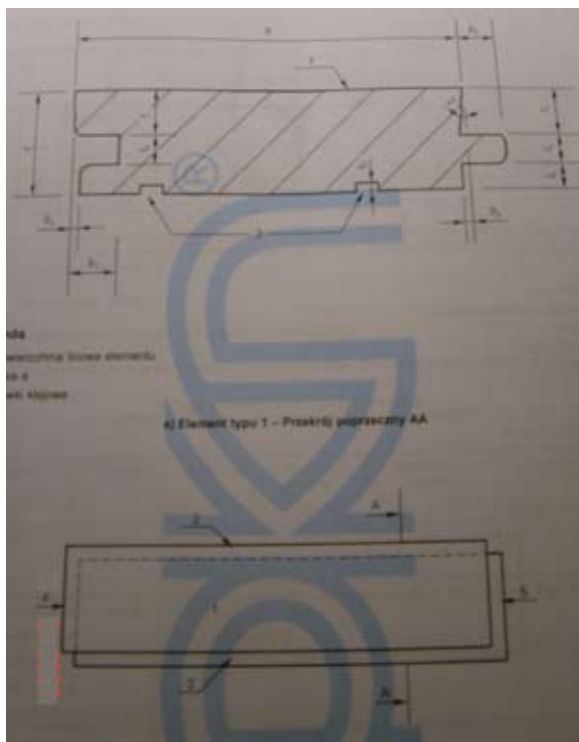


bość warstwy użytkowej (roboczej) nie więcej jak 3 mm. Owszem można byłoby uznać takie rozwiązanie w przypadku zakupu materiału o całkowitej grubości ok. 10 mm, ale te deszczułki mają grubość 15-18 mm i są wadliwie czopowane. Wypust, jako element montażowy, często ma grubość ok. 6-10 mm, co jest wręcz niedopuszczalne. A bardzo cienka warstwa użytkowa jest często podfrezowana na czopowaniu czołowym rowkiem o grubości 1,5 mm, co znacznie zmniejsza trwałość tych parkietów. W marketach bezkarnie nieprawidłowo oznacza się towary. Sprawdziłem, że norma PN-EN 13 228, PN-EN 13 226



i inne normy dopuszczają grubość warstwy użytkowej (t_1) nie mniejszą jak 35% grubości całkowitej deszczułki (t), a grubość elementów czopowania (t_3), czyli wpust i wypust, muszą mieć 22% grubości całkowitej (t) elementu.





sieci LEROY MERLIN. Koszt takiego materiału to rewelacja, 89,00 zł/m². Właściwie można rzec, że za darmo, ale...? No właśnie, aby ten parkiet funkcjonował należy go zamontować i ponieść tego koszty. Przeanalizujemy, za co zapłaci jeszcze klient. Za gruntówkę i klej poliuretanowy (tylko takim można tej wielkości deszczułki przykleić) zużyty w bardzo optymistycznej ilości, klient zapłaci ok. 33,00 zł na 1 m². Do tego szpachlówka ok. 4,00 zł na 1 m² i lakier 18-20,00 zł na 1 m². Jeśli zamontuje najtańsze listwy to wyda 10,00 zł na 1 mb i jeśli zatrudni

Jest to wyraźnie zaznaczone z rysunkiem na stronie 14 tej normy.

niedrogiemu rzemieślnikowi to wyda 40,00 zł za 1 m². Sumując, aby mieć

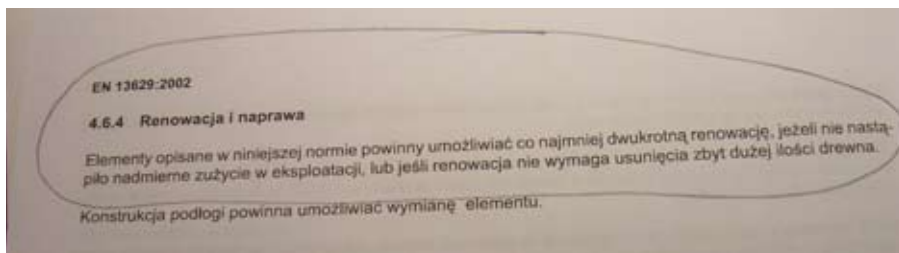
To samo tauari w ofercie DLH Drewno kosztuje 99,00 zł netto. Gdy rzemieślnik sprzedaje je z usługą z 7% VAT-em, to klient zapłaci 106,00 zł. Przy tej samej cenie robocizny i cenie materiałów dodatkowych (grunt, kej, lakier, listwy) sprzedanych z 7% VAT-em, ogólny koszt dobrej, tradycyjnie zrobionej podłogi na lata wyniesie 205,00 zł na 1 m².

Podobnie z deszczułkami z bambusa, które importują same markety. W tym przypadku również klient ma tylko pozornie dobry towar.

Dziwię się klientom, tym bardziej, że kupując samodzielnie deszczułki, klej i inne materiały, łatwo popełnić błąd bez prawa zwrotów i możliwości reklamowania czegokolwiek. Drewno jest to materiał higroskopijny, Czy ktoś w markecie budowlanym widział, aby w czasie przyjęcia i sprzedaży na hali można było zmierzyć jego wilgotność. Wiele do życzenia pozostawiają magazyny marketowe. Często nieogrzewane. Jak ma wyglądać parkiet po przechowywaniu go w piwnicznym nieogrzewanym magazynie, tak jak się dzieje w moim mieście, w sieci Castorama? Zwróćmy uwagę klientów na te nieprawidłowości i wykorzystajmy szansę dla naszego rzemiosła, bo mamy przewagę, ale nie umiemy jej wykorzystać.

Materiały przekażę P.I.H., ale nie będę, poza ujawnieniem tych nieprawidłowości, walczył z marketami. To jest zadanie dla Stowarzyszeń. Jeżeli któreś ze stowarzyszeń parkieciarskich będzie chciało się wykazać, chętnie przekażę materiały i pomogę w analizie problemów z dokumentami źródłowymi.

Czesław Bortnowski
rzeczoznawca



Co to oznacza dla klienta? Owszem klient kupuje sobie tanio (promocyjnie) parkiet. Jak tanio? Mniej więcej o 15-30 % taniej niż w handlu fachowym, ale nie analizuje, że ten materiał będzie mu służył tylko do pierwszej renowacji, czyli ok. 5-7 lat, a norma nakazuje aby materiał miał warstwę użytkową tak grubą, aby były możliwe przynajmniej dwie renowacje. Weźmy pod uwagę drewno tauari, które widziałem jako promocyjne w

wykończoną posadzkę drewnianą „made by Leroy Merlin” klient wyda w sumie 196,00 zł/m². I co? Ma głównie w jednorazowym wydaniu, które mu będzie śmiedzieć tym bardziej za jakiś czas. Po 5-7 latach dowie się od parkieciarza wykonującego renowację, że warstwa użytkowa się zeszlifowała i na połączeniach czopowanych są znaczące szczeliny po 4-5 mm. Zrywając parkiet przyklejony na kleju poliuretanowym zniszczy jastrych cementowy, który będzie wymagał napraw masą samopoziomującą, lub, co gorsza konieczne będzie wykonanie nowego jastrychu. W zasadzie można powiedzieć, że wylewając ponownie jastrych będzie musiał przeprowadzić remont w domu z malowaniem ścian od nowa. Koszty ...?

No cóż, przeanalizujemy, co kupiłby w handlu fachowym, u rzemieślnika.

