

1. Tożsamość Prawna

- **Nazwa firmy:** [ukryto]
- **Forma prawna:** Działalność jednoosobowa (*personne physique*)
- **Numer identyfikacji podatkowej (VAT):** [ukryto]
- **Adres siedziby:** [ukryto] [ukryto] Belgia. Adres nie jest wirtualnym biurem ani centrum biznesowym.
- **Data założenia:** 15 listopada 2020 r.
- **Źródło weryfikacji:** Dane zweryfikowane na podstawie publicznych katalogów biznesowych (m.in. Pagesdor.be).

2. Wiarygodność i Obecność na Rynku

- **Obecność w internecie:** Firma posiada profesjonalną stronę internetową [ukryto] oraz aktywny profil na Facebooku.
- **Opinie w internecie:** Bardzo wysoka ocena 5/5 w Google Maps (na podstawie 3 recenzji). Opinie klientów w mediach społecznościowych wskazują na wysoki poziom zadowolenia, szczególnie w zakresie remontów łazienek i układania płytek wielkoformatowych.
- **Liczba pracowników:** Szacowana na 1-4 osoby, co wskazuje na mały, wyspecjalizowany zespół.
- **Wnioski:** Firma o ugruntowanej, choć niewielkiej, obecności cyfrowej z bardzo pozytywną reputacją online.

3. Audyt Usług

- **Krytyczny brak jednostek miary:** Wycena operuje na ilości "113" dla pianki, płytek i wylewki bez określenia jednostki (np. m²). **Jest to poważne niedopatrzenie, które stwarza ryzyko sporów dotyczących faktycznego zakresu prac.**
- **Jakość materiałów:** Cena za dostawę płytek w formacie 120x60 cm (25,00 € za jednostkę, prawdopodobnie m²) jest bardzo niska jak na ten format. Może to wskazywać na materiały klasy konsumenckiej o niższej trwałości, a nie profesjonalnej. Należy dopytać o markę i parametry techniczne (klasa ścieralności, antypoślizgowość).
- **Spójność techniczna:** Zakres prac jest logiczny: izolacja podłogi (pianka PUR), wykonanie wylewki zbrojonej włóknem, a następnie dostawa i ułożenie płytek. Uwzględnienie wynajmu pompy do wylewki jest profesjonalnym podejściem.

4. Kondycja Finansowa

- Jako działalność jednoosobowa (*personne physique*), firma nie ma obowiązku składania publicznych sprawozdań finansowych w Narodowym Banku Belgii (NBB).
- **Analiza bilansu, kapitału własnego czy wskaźników płynności jest niemożliwa.**

- **Ryzyko:** Stabilność finansowa przedsiębiorstwa jest niezweryfikowana i opiera się wyłącznie na bieżącej rentowności oraz osobistym majątku właściciela.

5. Szczegóły Oferty

- **Kwota całkowita:** 14 916,88 € (z VAT).
- **Podatek VAT:** Zastosowano standardową stawkę 21%. **Należy zweryfikować, czy prace nie kwalifikują się do obniżonej stawki 6% VAT**, która w Belgii ma zastosowanie do prac renowacyjnych w budynkach mieszkalnych starszych niż 10 lat. Może to stanowić znaczną oszczędność.
- **Harmonogram płatności:**
 - 30% zaliczki przy zamówieniu – standardowa praktyka rynkowa.
 - **70% "à la livraison" (przy dostawie) - KRYTYCZNE RYZYKO.** Ten termin jest niejednoznaczny. Jeśli oznacza dostawę materiałów na budowę, klient zapłaci 100% kwoty przed zakończeniem i odbiorem prac. Jest to warunek wysoce niekorzystny dla klienta.

6. Przegląd Prawny i Umowny

- **Terminy:** W ofercie **brakuje daty rozpoczęcia i zakończenia prac**, co uniemożliwia egzekwowanie terminowości.
- **Kary umowne:** Brak jakichkolwiek zapisów o karach umownych za opóźnienia po stronie wykonawcy.
- **Wymagane uprawnienia:** Firma jest zarejestrowana w belgijskim rejestrze przedsiębiorstw (BCE/KBO). **Zaleca się sprawdzenie statusu firmy w oficjalnym portalu "Check Inhoudingsplicht"** przy użyciu jej numeru VAT. Pozwoli to upewnić się, że nie ma ona zaległości w opłatach na ubezpieczenie społeczne lub podatkach, co mogłoby narazić klienta na odpowiedzialność solidarną za długi wykonawcy.

7. Ocena Ryzyka

- **Ukryte koszty ("strefy cienia") - prace prawdopodobnie nieuwzględnione w ofercie:**
 - Przygotowanie podłoża (np. skuwanie starych płytek, wylewki samopoziomujące).
 - Koszty wywozu i utylizacji gruzu budowlanego.
 - Montaż listew przypodłogowych.
 - Zabezpieczenie pozostałej części nieruchomości (np. folią ochronną).
 - Ewentualne prace dodatkowe, np. przeróbki hydrauliczne lub elektryczne.
- **Matryca ryzyka:**
 - **Ryzyko tożsamości: Niskie.** Firma jest zweryfikowana i ma pozytywną reputację.

- **Ryzyko operacyjne: Umiarkowane.** Spowodowane krytycznym brakiem jednostek miary i specyfikacji materiałów.
- **Ryzyko finansowe: Umiarkowane do Wysokiego.** Brak publicznych danych finansowych w połączeniu z bardzo niekorzystnym warunkiem płatności końcowej.
- **Ryzyko kontraktowe: Wysokie.** Oferta jest niekompletna – brak harmonogramu, kar umownych, a kluczowy warunek płatności jest nieprecyzyjny i ryzykowny.

8. Plan Działania dla Klienta

- **3 techniczne pytania negocjacyjne:**

1. "Proszę o uzupełnienie oferty o dokładne jednostki miary (m²) dla pozycji 1, 2, 3 i 4, aby precyzyjnie określić zakres prac objęty wyceną."
2. "Jaka jest dokładna specyfikacja techniczna (producent, model, klasa ścieralności) oferowanych płytek w cenie 25 €/m²? Czy oferta obejmuje również fugę i silikon?"
3. "Czy oferta obejmuje przygotowanie podłoża oraz utylizację odpadów budowlanych? Jeśli nie, proszę o przedstawienie osobnej wyceny tych prac."

- **Klauzula zabezpieczająca płatności do wprowadzenia:**

- Zaproponować zmianę warunków płatności na następujące: **"30% zaliczki przy podpisaniu umowy, 40% po zakończeniu etapu wykonania wylewki, a końcowe 30% w terminie 7 dni po podpisaniu bezusterkowego protokołu odbioru końcowego wszystkich prac."**