Kuva, joka sisältää kohteen Fontti, teksti, Grafiikka, symboli

Kuvaus luotu automaattisesti

SOPIMUSTEKNIIKKA, 3 op

Rakennustekniikka

Anu Kuusela

Opettajalle

Aineisto muodostuu sisältöteksteistä ja tehtävistä. Aineisto on kronologisessa järjestyksessä. Osien tehtävien järjestystä voit vapaasti muuttaa, sillä rakenne etenee opiskelijan luomasta ennakkokäsityksestä aineiston lukemiseen ja lopuksi tehtäviin.

Jokaisen tehtävän tai kysymyksen oikea vastaus on annettu sinulle kysymyksen numeron ja kysymystekstin välissä, poikkeuksena jotkin monivalinnat, joissa oikea vastaus on osoitettu (x) merkinnällä. Osaan tehtävistä on laadittu palautetekstejä. Ne nopeuttavat aktiviteettien luomista, mikäli hyödynnät tätä aineistoa Learn, Moodle tms. alustalla.

Jokainen osio sisältää Q & A eli kysymys – vastausosion, jota voit hyödyntää luentorunkona tai aktiviteettipohjana ja miksei osion välikokeenakin, jos niille on tarvetta.

Osa sisällöistä on kirjoitettu minä muotoon, koska ne pohjautuvat omiin kokemuksiini. Muokkaa niistä itsellesi sopivia. Toivon, että tämä aineisto on sinulle hyödyllistä.

Olen luonut aineistolle sisällysluettelon, jotta sinun on helpompi löytää sieltä tarvitsemasi sisällöt ja tehtävät.

Terveisin

Anu Kuusela

anu.kuusela@xamk.fi

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

Sisällys

[Ennakkotehtävä 4](#_Toc162614396)

[Sopimisen perusteet 10](#_Toc162614397)

[Sopimuksen käsite 18](#_Toc162614398)

[Kuluttajasopimukset 20](#_Toc162614399)

[Rakennusurakan sopimusehdot 29](#_Toc162614400)

[Yleisimmät poikkeamat YSE ehdoista 31](#_Toc162614401)

[Sopimuksen syntyminen 33](#_Toc162614402)

[Kuinka laki varallisuusoikeudellista oikeustoimista vaikuttaa sopimiseen? 38](#_Toc162614403)

[Kuinka sopimuksista neuvotellaan? 38](#_Toc162614404)

[Miten sopimuksia hallitaan? 43](#_Toc162614405)

[Sopimusten valmistelu 45](#_Toc162614406)

[Yleisiä sopimusongelmia 48](#_Toc162614407)

[Vastuunjako eri urakkamuotojen välillä 50](#_Toc162614408)

[Projektin tehtäväkenttä 54](#_Toc162614409)

[Esimerkki sopimusvalmistelusta 56](#_Toc162614410)

[Kaupalliset asiakirjat 56](#_Toc162614411)

[Tekniset asiakirjat 57](#_Toc162614412)

[Tarjouskilpailu 58](#_Toc162614413)

[Tarjous 59](#_Toc162614414)

[Urakkasopimus 61](#_Toc162614415)

[Urakkasopimusmalli 62](#_Toc162614416)

[Lisä- tai muutostyö 73](#_Toc162614417)

[Reklamoiminen ja häiriötilanteissa toimiminen 79](#_Toc162614418)

[Reklamaatio esimerkki 84](#_Toc162614419)

[Yleinen syy reklamaatioon: Viivästyminen 87](#_Toc162614420)

[Sopimuksen sitovuus 90](#_Toc162614421)

[OSA 1: PERIAATTEET 91](#_Toc162614422)

[Ennakkokäsityksen luominen 91](#_Toc162614423)

[Kysymyksiä ja vastauksia sopimisen periaatteista 97](#_Toc162614424)

[Ennakkokäsitys 99](#_Toc162614425)

[Sisältö 1: Kättä päälle on luksusta 100](#_Toc162614426)

[Sisältö 2: Urakkamuodot 102](#_Toc162614427)

[Kysymyksiä ja vastauksia tarjouspyynnöistä ja tarjoamisesta 107](#_Toc162614428)

[Kysymyksiä ja vastauksia urakkamuodoista 108](#_Toc162614429)

[OSA 3: Sopimusehdot 119](#_Toc162614430)

[Kysymyksiä ja vastauksia kuluttajasopimuksista 119](#_Toc162614431)

[Kysymyksiä ja vastauksia lisä ja muutostöistä 121](#_Toc162614432)

[Kysymyksiä ja vastauksia ylivoimaisesta esteestä, force majeure 122](#_Toc162614433)

[Osa 4: Reklamaatio 124](#_Toc162614434)

[Ennakkotehtävä: Reklamaatio ja sen käsittely 124](#_Toc162614435)

[Kysymyksiä ja vastauksia reklamaatiosta 126](#_Toc162614436)

Ennakkotehtävä

Ei arviointia tai hyväksytty / hylätty

30 min

Saateteksti opiskelijalle:

Tämän oppituntiaktiviteetin avulla tarkastelet ennakkokäsityksiäsi opintojaksolla käsiteltävistä aiheista. Oppitunnin tarkoituksena on auttaa sinua havaitsemaan osaamisen kehittämisen tarpeitasi ja kenties havaitsemaan millaisia arvoja ja käsityksiä sinulla on sopimisesta ja siihen liittyvästä toiminnasta.

Poikkeuksena muista tämän opintojakson aktiviteeteista, voit tehdä tämän aktiviteetin vain yhden kerran ja et voi muuttaa antamaasi vastausta. Pohdi vastuksesi siis huolellisesti.

Tämän tehtävän avulla herätellään ajatteluasi keskittymään kaupallisiin ja teknisiin asiakirjoihin. Sopimuksen valmisteluvaiheessa ei ole epätyypillistä, että asiakirja sivuja on kymmeniä, jollei jopa satoja. Kyky muodostaa tarjous ja sitä seuraava sopimus edellyttää lukemisen maratonkestävyyden lisäksi kykyä yhdistää asioita toisiinsa sekä johdonmukaista työskentelyä.

Tämä oppitunti ei vaikuta opintojakson kokonaisarviointiisi eli tämän avulla voit turvallisesti harjoitella oppituntiaktiviteetin käyttämistä, mikäli se on sinulle uusi oppimistapa.

Opiskeluiloa

**Tehtävä**

Kysymykset ja vastaukset:

Kysymys 1

Mitä sopimuksen syntyminen mielestäsi edellyttää?

Valitse alta käsitystäsi parhaiten vastaava vaihtoehto.

( ) Kaupan vahvistamista

( ) En tiedä -vielä.

(x) Sopimustahtoa ja tahdon ilmaisua.

( ) Rahaa ja sillä saatavaa vastinetta.

( ) Asianajan tai notaarin vahvistusta

Kysymys 2

Oikea vastauskokonaisuus muodostuu vastauksista 2, 3 ja 4.

Millainen lainsäädäntö vaikuttaa käsityksesi mukaan sopimussuhteisiin? Valitse alta ne vaihtoehdot, jotka tämänhetkisen käsityksesi mukaan vaikuttavat rakentamisen sopimuksiin yksityisellä-, yritys- tai julkisella sektorilla.

Kokonaisvastaus muodostuu kahden tai useamman valinnan yhdistelmästä.

|  |  |
| --- | --- |
| Vastaus 1: | En tiedä -vielä. |
| Palaute 1: | Vastauksesi on ihan OK. Tässä vaiheessa ei tarvitsekaan tietää, mutta pohdin, oletko hiukan arka vastaamaan, mikäli et koe 100 % varmuutta tiedoistasi? Älä anna epäröinnin jarruttaa sinua. Opiskeluympäristössä voi turvallisesti tehdä myös virheitä ja siksi se on niin mainio harjoittelualusta. Rohkeutta harjoitteluun. |
| Tulos: | 0 |
| Vastaus 2: | * asuntokauppalaki * kuluttajasuojalaki * tuotevastuulaki * vahingonkorvauslaki |
| Vastaus 3: | * laki varallisuusoikeudellista oikeustoimista * kauppalaki * laki kaupallisten sopimusten maksuehdoista * korkolaki |
| Vastaus 4: | * MRL eli maankäyttö- ja rakennuslaki * työturvallisuuslaki * sähköturvallisuuslaki |

Sisältö

Rakennusalan sopimuksiin vaikuttavat kaikki edellisessä tehtävässä luetellut lait, mutta eivät välttämättä saman aikaisesti. Esimerkiksi kuluttajasuojalaki ei ohjaa yritysten välisiä sopimuksia vaan kuluttajan kanssa solmittavia sopimuksia ja laki julkista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista ei ohjaa yksityisiä kuluttaja- tai B2B eli yritysten välisiä sopimuksia.

Kysymys 3

Vastinparit ovat alla olevassa taulukossa oikeassa järjestyksessä. NE vaihtoehdot, jotka ovat ilman vastinparia, ovat vääriä vastauksia.

Mikä on tämänhetkinen käsityksesi sopimuksen syntymishetkestä?

Alla on sopimuksen syntymiseen liittyviä hetkiä ja toimenpiteitä. Yhdistä toisiinsa mielestäsi yhteenkuuluva aika ja toimenpide.

|  |  |
| --- | --- |
| Sopimus syntyy sopimusoikeudellisen periaatteen mukaan, kun | tarjoukseen annetaan hyväksyvä vastaus. |
| Kirjalliset sopimusehdot vahvistuvat, kun | sopimusasiakirja allekirjoitetaan. |
|  | selonottoneuvottelun pöytäkirja allekirjoitetaan. |
|  | tilaaja on ottanut tarjouksesta selon. |

Kysymys 4

Vaihtoehto 1 on oikea vastaus kysymykseen.

Mitä sopimusehto mielestäsi tarkoittaa? Valitse alta se vaihtoehto, joka parhaiten vastaa käsitystäsi rakentamisen sopimusten ehdoista.

1. Sopimusehdot tarkoittavat sopimisen velvoitteiden ja oikeuksien kuvaamista. Velvoitteita ovat rakentamisen sopimisessa tyypillisesti palvelun tuottaminen tai rakentaminen ja siitä maksettava korvaus.
2. Sopimusehdot tarkoittavat toimeksiantoa. Sopimusehdot luovat suuntaa antavat päälinjat ja niitä tarkennetaan ja täydennetään toteutuksen mukaisesti. Tyypillisesti sopimusneuvotteluissa ei sovita kaikista ehdoista, vaan ne neuvotellaan tapauskohtaisesti toteutusaikana.

Palaute vaihtoehtoon 2: Valitettavasti näin sopimusehtoihin joskus suhtaudutaan tai on suhtauduttu, mutta sekä tilaaja että rakentajasektoreiden sopimusosaaminen ja sen tärkeyden tiedostavuus kehittyvät kiitettävästi.

Kysymys 5

Vaihtoehto 1 on oikea valinta.

Kumpi alla olevista vaihtoehdoista mielestäsi kuvaa sopimusosapuolten vastuita ja oikeuksia?

Sopimusosapuolten perusvastuina ovat...

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | * lojaliteetti sopimuskumppania kohtaan * tavaran tai palvelun toimittaminen * työn tekeminen * maksuvelvollisuus * työstä pidättäytyminen, mikäli sen tekeminen ei ole turvallista * vahingonkorvaus |
| 2 | * lojaliteetti omaa organisaatiota kohtaan * tavaran tai palvelun ketjutettu alihankinta voiton maksimoiseksi * työn tekeminen toteutusorganisaation resurssien mukaisesti * maksuvelvollisuus, kun kokonaistyö on virheetön ja puuteeton * työstä kieltäytyminen, mikäli työn tekeminen ei ole turvallista tai se ei ajallisesti ole sopivaa * tavaran haltuunotto työmaalta maksamattoman maksuerän vastineeksi |
|  | Palaute vaihtoehtoon 2: |
|  | Ei, nämä eivät ole sopimusoikeuksia tai velvollisuuksia. Älä huolestu, vaikka vastauksesi ei olisi osunut oikeaan. Ei tässä vaiheessa opintoja tarvitsekaan. Tämä harjoitus on ennen kaikkea sinulle itsellesi osaamisen ja sen aukkojen tarkastelua varten ja tämän harjoituksen avulla kenties havaitset, mihin aiheisiin sinun kannattaa erityisesti oppimisessasi panostaa. Eräänlaista ajankäytön suunnittelun apua siis. |

Kysymys 6

Vaihtoehto 1 on oikea vastaus.

Valitse alta se tai ne vaihtoehdot, jotka mielestäsi muodostavat sopimusten hallinnan.

Sopimusten hallinta muodostuu mielestäni muun muassa sopimusten...

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | * suunnittelusta * sisällön luomisesta * neuvottelusta * laatimisesta * toteuttamisesta * ohjaamisesta ja * dokumentaation ylläpidosta |
| 2 | * työn johtamisesta * palkan laskennasta * tietojärjestelmien ylläpidosta * rakennuksen huolto- ja ylläpitotoimista |
| 3 | * rekrytoinneista * työhyvinvoinnin mittaroinnista ja kehittämisestä * työhyvinvointipäivien järjestämisestä * kehityskeskusteluista * työvaate ja suojaväline hankinnoista |

Kysymys 7

Mitä odotuksia sinulla on tälle opintojaksolle?

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Odotan haasteita ja niistä oppimista. Toivon saavani varmuutta sopimusosaamiseen ja olen hakemassa myös uutta osaamista. |
| 2 | Minulla ei juurikaan ole odotuksia. Olen tullut mukaan ja katson mitä opintojakso tuo tullessaan. Saatan oppia uutta tai vahvistaa aikaisemmin hankittua osaamistani. |
| 3 | Minulla ei ole odotuksia enkä ole kovin kiinnostunut aiheesta. Olen opintojaksolla kerryttääkseni opintopisteitä. |

Luettavaa koko opintojaksolle

Tämä osio tukee opintojaksoa läpileikkaavasti.

Sopimisen perusteet

Yhteiskunnassa toimiessamme turvaudumme sopimiseen monissa tilanteissa ja monin eri tavoin. Lähtökohtaisesti nojaudumme sopiessamme lojaliteettiperiaatteen eli haluamme luottaa siihen, että sopimuskumppanimme pitää kiinni sopimuksesta, riippumatta onko kyseessä arkipäiväisessä keskustelussa sanallisesti luotu sopimus vai neuvottelujen kautta syntynyt kirjallisin sopimusehdoin vahvistettu sopimus. Arkikielessä käytetään tahtotilan vahvistamiseksi ilmaisua: ”Sovitaanko, että...” tilanteissa, joissa molemmilla osapuolilla ei ole ollut tasavertaista mahdollisuutta neuvotella sopimisen ehdoista ja tuloksista ja kyseessä on tahdonilmaisu sopimisen sijasta. Mika Hemmo (2004, 3) kuvaa kirjassaan Velvoiteoikeuden perusteet, että sopimus on arki- ja elinkeinoelämän instrumentti ja sopimiseen törmätään kaikkialla. Hemmo kuvaa (mt) sopimisen yleisyyttä toteamalla työnteon perustuvan työsopimuksen varaan, asuminen järjestetään joko huoneenvuokra-, asuntokauppa- tai kiinteistökauppasopimuksella, vakuutusturvasta huolehditaan vakuutussopimukselle ja niin edelleen.

Eri aloilla on kahden välisten sopimusten lisäksi alakohtaisia sopimuksia, joilla pyritään harmonisoimaan toimialaa, tasapuolistamaan kilpailua ja edistämään erilaisia tavoitteita taloudellisista intresseistä toiminnan aiheuttamien ympäristövaikutusten vähentämiseen. Internet puolestaan on luonut sopimusmaailman, jossa jopa yhdellä klikkauksella tulemme kepeästi luoneeksi sopimussuhteen kumppanin kanssa, josta emme tiedä mitään, sen enempää, kuin sopimusehdoista, jotka klikkauksella hyväksyimme. Mahdammeko enää tietää, kuinka monta sopimusta meitä tavalla tai toisella velvoittaa. Soivio (2018) on tutkinut älykkäiden sopimusten virheitä sopimusoikeudellisesta näkökulmasta ja havaitsi, että koska ohjelmistokoodi tyypillisesti voi sisältää virheitä, nousevat älykkäiden sopimusten tapauksessa kyseeseen samankaltaiset sopimuksen virheeseen liittyvät tulkintatilanteet kuin tavanomaisen kirjallisen sopimuksen kanssa. Lisäksi Soivio (mt) havaitsi mielenkiintoisia erillistapauksia, joissa tietokone on automaattisesti ja itsenäisesti ihmisen puolesta antanut tahdonilmaisun. Nämä luovat sopimusoikeudellisia erillistilanteita, joita ei käsitellä tällä opintojaksolla, mutta joiden mahdollisuus on kuitenkin hyvä tiedostaa.

Sopimus tarkoittaa kahden tai useamman osapuolen välistä oikeustointa, jolla ne sopivat yhteisymmärryksessä jostakin asiasta ja siihen liittyvistä oikeuksistaan ja velvoitteistaan. (Huhtamäki, 2019). Sopimuksella ei voida määrätä ulkopolista sitovasti ilman tämän suostumusta. Sopimuksen syntyyn edellytetään sopimustahtoa sekä tahdon ilmaisua. Sopimusten oikeudellisen arvioinnin lähtökohtana on kaksi tärkeää periaatetta, joista ensimmäinen on sopimusvapaus, jonka mukaan sopimusten ehdot ovat pitkälti vapaasti sovittavissa, kuitenkin on olemassa pakottavia erityislakeja, joiden vastaisesti ei voi sopia. Sopimista ja sopimuksen sisältöä ohjaa varallisuusoikeudellisista oikeustoimista annettu laki eli oikeustoimilaki (Huhtamäki, 2019). Huhtamäen mukaan toinen periaate on sopimusten sitovuuden periaate. Solmitusta sopimuksesta ei voi perääntyä seuraamuksitta, sopimus on sovittu noudatettavaksi. Lähtökohtaisesti osapuolet ovat pakottavien lain säännösten rajoissa vapaita tekemään haluamansa sisältöisiä sopimuksia.

Sopimusvapauden periaate sisältää useita osa-alueita. Pääasiassa se kuitenkin tarkoittaa, että yksittäinen osapuoli on vapaa päättämään, missä muodossa, millä ehdoin ja kenen kanssa se tekee sopimuksia. Hemmon (2004, 6) mukaan sopimusvapauden oikeudet eivät ole ehdottomia, vaan etenkin vapaus päättää sopimuksen sisällöstä on monissa tilanteissa lainsäädännön rajoittamaa, josta kenties tunnetuin on kuluttajansuojalaki.

Halila (2022) täydentää edellä olevaa kuvausta Tieteen termipankissa olevassa sopimuksen selitteessä todeten, että mahdollisuus sopimuksen tekemiseen perustuu sopimusvapauteen, jonka ulottuvuuksina on pidetty päätäntävapautta (valta tehdä sopimuksia ja kieltäytyä niitä tekemästä), valintavapautta (valta valita sopimuskumppani), sisältövapaus (valta määrätä sopimuksen ehdoista), muotovapaus ja purkamisvapaus. Sopimusvapautta on kuitenkin rajoitettu pakottavalla lainsäädännöllä.

Niinpä tietyssä asemassa oleva yritys ei voi vapaasti valita asiakkaitaan, vaan valintavapauden asemesta vallitseekin sopimuspakko. Sopimuspakko on poikkeama yleisestä oikeusperiaatteesta ja se koskee yleisesti ottaen perushyödykkeitä tarjoavia yrityksiä, kuten energiayhtiöitä, postipalveluita ja puhelinoperaattoreita. Näilläkin on kuitenkin sopimuksesta kieltäytymisen oikeus, jos kieltäytymiseen oikeuttavat riskit ovat merkittäviä. Kieltäytymiseen oikeuttavia riskejä ovat muun muassa epävarma maksukyky.

Sopimusten yksipuolinen muuttaminen tai peruuttaminen ei ole mahdollista, elleivät osapuolet ole tästä nimenomaisesti sopineet. Tässä on otettava huomioon, että juridisesti sopimus syntyy, kun tarjoukseen annetaan hyväksyvä vastaus. Toisinaan erheellisesti tulkitaan, että sopimus syntyisi sen allekirjoittamishetkellä ja näin voidaan määrätä, mutta määräys on tehtävä jo tarjouspyyntövaiheessa, jos halutaan ohittaa tarjoukseen annetun hyväksyvän vastauksen vaikutus. Tarjouksen tekijä ei voi perääntyä tarjouksestaan hyväksyvän vastauksen saatuaan seuraamuksitta, jotka ovat usein taloudellisia sanktioita, joilla poistetaan tilaajan taloudelliset tappiot. Edullisimman tarjouksen ja siihen hyväksyvän vastauksen saanut tarjoaja voi siis vapautua sitoumuksesta korvaamalla tilaajalle tarjouksensa ja seuraavaksi edullisimman tarjouksen erotuksen. Julkisen sektorin on pääsääntöisesti toteutettava ne hankkeet, jotka se kilpailuttaa, mutta yksityinen sektori voi jättää hankkeen seuraamuksitta toteuttamatta tarjouspyynnöstä ja tarjouksista huolimatta, edellyttäen, että se ei ole antanut yhteenkään tarjoukseen hyväksyvää vastausta.

Rakennusalalla on luotu kokoelma yleisiä sopimusehtoja homogenisoimaan rakentamisen sopimusehtoja. Kokoelmaan kuuluvat parhaiten tunnetut YSE eli rakennusurakan yleiset sopimusehdot ammattilaisten välisiin sopimuksiin sekä KSE eli konsulttitoiminnan yleiset sopimusehdot. Lisäksi kokoelmaan kuuluvat JYSE eli julkisten hankintojen yleiset sopimusehdot sekä RYS eli rakennusalan töitä koskevat yleiset sopimusehdot, jotka on luotu kuluttajan ja ammattilaisen välisten sopimusten tueksi. Edellä mainituilla sopimusehdoilla on merkittävä asema rakentamisen sopimisessa, sillä Suomessa ei ole rakennushankkeiden toteuttamisesta lakia, jossa määriteltäisiin suunnittelu- tai urakkasopimusten keskeiset periaatteet ja toiminta muun muassa ristiriitatilanteissa (Kaskiaro, Laine & Oksanen 2019, 30.)

Lainsäädännön puuttuminen lienee vaikuttanut tuomioistuimien vaihtelevaan kyvykkyyteen tai kyvyttömyyteen ratkaista rakennusalan riitoja ja tuomioistuimet ovat antaneet yleisille sopimusehdoille paljon painoarvoa. Lainsäädännön puuttuessa tuomioistuimet ovat ratkaisseet rakentamisen riitoja yleisten sopimusehtojen mukaisesti toisinaan niissäkin tapauksissa, joissa sopimusta ei ole nimenomaisesti sidottu näihin ehtoihin. Pidän yleisiä sopimusehtoja varsin toimivana ratkaisuna kohtuullisten sopimusten varmistamiseksi, sillä sopimuksella on mahdollisuus muodostua joko tarkoituksellisesti tai tarkoituksettomasti toista osapuolta kohtaan kohtuuttomaksi osittain tai kokonaan, jolloin se ei sido. Rakennushankkeessa sitomattomaksi jäänyt sopimus tarkoittaa viiveitä ja usein merkittäviä kustannuksia vailla tavoiteltua tulosta.

**Kohtuusperiaate**

Kohtuullisuus syntyy mielestäni usein empatiasta ja kunnioituksesta sopimuskumppaniamme kohtaan. Konkreettisen ilmauksen kohtuusperiaate on saanut oikeustoimilaissa, jossa säädetään kohtuuttomien sopimusehtojen sovittelusta. Kohtuuttomat sopimusehdot saatetaan jättää jopa kokonaan huomiotta. Sopimuksen on aina oltava pakottavan lain ja hyvän tavan mukainen sekä kohtuullinen. Muuten sopimusta tai sen yksittäisiä ehtoja voidaan kohtuullistaa eli muuttaa tai pitää pätemättömänä ja sitomattomana. (Huhtamäki, 2019). Docue (2021) asiakirjapalvelun sivustolla todetaan, että sopimusehto ei sido, ellei se ole kohtuullinen. Esimerkiksi törkeän alihintainen vastike tietystä omaisuudesta tai suorituksesta ei ole yleensä kohtuullinen. Myös vain toista sopijapuolta suosivat ehdot saattavat olla kohtuuttomia – esimerkiksi tavattoman pitkä irtisanomisaika, joka soveltuu vain toiseen osapuoleen. Väisäsen tutkielman (2016) *Vastuunrajoitusten käyttö yritysten välissä liikesopimuksissa* mukaan Hemmo (2004, 25) on todennut, että myös sopimusten vastuunrajoitusehdot voivat tulla pätemättömäksi kvalifioidulla tuottamuksella eli törkeän huolimattomasti tai tahallisesti, mutta myös sillä perusteella, että ehto on ristiriidassa sopimuksen muun sisällön kanssa.

Hemmo (2004) toteaa kohtuusperiaatteen lisänneen painoarvoa sopimusoikeudessa ja se on vaikuttanut erityisesti sopimusehtojen sovittelun yhteydessä. Hemmon mukaan tärkeä kysymys on se, mistä kohtuuden mittapuu haetaan. Ensimmäinen vaihtoehto hänen mukaansa on arvioida kohtuutta vertaamalla esillä olevaa sopimusta vastaavissa sopimussuhteissa yleisesti vallitseviin käytäntöihin. Rakennusalalla vertailu tehdään yleisiin sopimusehtoihin. Hemmon (2004) mukaan toinen tapa on ottaa yksilöllisemmin huomioon osapuolten individuaalisia ominaisuuksia. Tätä harkintaa ja sen mukaista kohtuullistamista on käytetty esimerkiksi korona pandemian aikana, jolloin sopimusvelallisen heikentynyt maksukyky rajoitteiden vuoksi on ollut peruste velvoitteiden kohtuullistamiselle.

Arkikielessä käytämme herkästi ilmaisua lojaali ja sen käyttötapa tai yhteys sekä merkitys, jossa sitä käytetään nostaa toisinaan hiukseni pystyyn, sillä lojaliteetti ja miellyttäminen menevät sakeasti sekaisin. Lojaliteetti käsitteenä tarkoittaa uskollisuutta tai luotettavuutta, mikä on eri asia, kuin se, että toinen tekee kuten me haluamme eli täyttää meidän odotuksiamme. Hemmon (2004, 7–8) päätelmä kirjassa Velvoiteoikeuden perusteen tukee omaani, hänen todetessaan, että kohtuusperiaatteesta puhuttaessa on muistettava, että kohtuus ei ole yksipuolinen ilmiö. Pelkästään siitä, että tietty oikeusvaikutus näyttäisi muodostuvan toiselle osapuolelle raskaaksi, ei voida päätellä kohtuuden olevan uhattuna, huomioon on otettava myös toisen sopimuspuolen oikeusasema ja sopimusvelvoitteiden molemminpuolisuus, Hemmo toteaa.

**Lojaliteettiperiaate**

Lojaliteettiperiaatteen mukaan sopijaosapuolen tulee tietyssä määrin huomioida myös vastapuolen etu. Docue (2021) *Sopimusoikeuden yleiset periaatteet* verkkojulkaisun mukaan lojaliteettiperiaatteen käytännön ilmentymiä voivat olla esimerkiksi tiedonantovelvollisuus sopimussuhteeseen vaikuttavista seikoista sekä sopimuksen toteuttamiseen liittyvien toimien toteuttaminen, esimerkiksi sopimukseen kuuluvan suorituksen vastaanottaminen.

Lojaliteettiperiaatteen merkitys ja tarkka sisältö määrittyvät kuitenkin kussakin yksittäistapauksessa erikseen. Hemmon (2004, 8) puolestaan toteaa, että lojaliteetti voi ilmetä esimerkiksi velvollisuutena huolehtia sopimuskumppanin riittävästä tietotasosta ja esittää varoituksia silloin, kun sopimuskumppanin huomataan olevan väärässä käsityksessä. Rakennusalalla Hemmon kuvaama lojaliteetti velvoite on kuvausta laajempi, sillä lojaliteettiin kuuluu olennaisesti velvollisuus huomauttaa kaikista havaitsemistaan virheistä tai puutteista.

Liuksiala (2004, 111) toteaa kirjassaan Rakennussopimukset tiedonantovelvollisuuden kuuluvan tilaajan lojaalisuusvelvollisuuden piiriin. Liuksiala selittää tämän tarkoitettavan tilaajan velvollisuuttaa ottaa kohtuullisessa määrin huomioon myös toisen osapuolen edut sopimussuhteessa. Tilaajan tiedonantovelvollisuuden vastakohta on Liuksialan (2004) mukaan urakoitsijan selonottovelvollisuus, joka edellyttää tietynlaista aktiivisuutta ja omatoimisuutta urakoitsijalta rakennuskohteen selvittämisessä ja tietojen hankkimisessa. Rakennusalalla lojaliteetti on erityisen merkityksellinen allianssihankkeissa, jossa toiminta perustuu hankkeen parhaaksi ajatteluun ja roolit nimeytyvät työtehtävän sijasta kyvykkyyksien perusteella (RT RT 103199: 2020).

Lojaliteettiin liittyy mielestäni myös se, että emme käytä meihin nähden heikommassa asemassa tai jopa alisteisessa asemassa olevan asemaa tai tilaa hyväksemme. Alisteinen asema ei rakentamisen sopimusteknisessä kontekstissa tarkoita aina heikompaa, vaan sivu-urakoiden alistaminen pääurakkaan tarkoittaa ohjaus- ja korvaussuhteiden luomista tilaajaan sopimussuhteessa olevien urakoitsijoiden välille. Ilman alistamissopimusta tilaaja vastaisi urakoitsoiden ohjaamisesta sekä niiden toisilleen mahdollisesti aiheuttamien vahinkojen korvaamisesta. Vaikka sana alistaminen usein koetaan negatiiviseksi, sopimussuhteessa sen kautta voidaan saavuttaa sujuvuutta ja selkeyttä keskinäisiin suhteisiin.

**Heikomman osapuolen suoja**

Sopimussuhteen kuuluu olla luonteeltaan vastavuoroinen, ei alisteinen tai pakkoon perustuva. Näin ollen esimerkiksi osapuolten kokemuksen, taloudellisen aseman tai ammattitietojen aiheuttamaa epätasavertaisuutta pyritään pienentämään. Perinteisesti ajatellaan, että esimerkiksi kuluttajat ja vuokralaiset ovat sopimussuhteiden heikompia osapuolia ja siten erityisen suojan tarpeessa.

Kuluttajia suojataan kuluttajansuojalaissa, vuokralaisia asuinhuoneiston vuokrauksesta annetussa laissa. Lisäksi oikeustoimilaissa säädetään yleisluontoisesti, että sopimus on pätemätön, mikäli se on saatu aikaan käyttämällä hyväksi toisen osapuolen pulaa, ymmärtämättömyyttä, “kevytmielisyyttä” tai riippuvaista asemaa. Kuluttajan kanssa solmittuja rakentamisen sopimuksia ohjaavat RYS ja REYS ehdot. Niiden mukaan rakennusalan ammattilaisella on erityinen vastuu, joka perustuu nimenomaan heikomman suojaan eli RYS ja REYS ehtojen karkea periaate on, ettei kuluttajan tarvitse tietää mistään mitään ja rakennuspalvelujen ammattilaisen on otettava kuluttajan etu kaikessa huomioon. Lähtökohta on mielestäni oikein. Viedessäni auton korjaamoon luotan siihen, että korjaaja on ammattilainen, joka tekee tarpeellisen kokonaistaloudelliseen hintaan. Samoin käydessäni kampaajalla oletan kampaajan tietävän mitä hän tekee. Minä en neuvo kumpaakaan. Heikomman osapuolen suoja toteutuu, kun olemme asialla vilpittömin mielin.

**Vilpittömän mielen suoja**

Minilex sivustolla kuvataan vilpittömällä mielellä yleensä tarkoitettavan, ettei sopijaosapuoli tiennyt eikä sen pitänytkään tietää tietyn seikan olemassaolosta. Arvioitavaksi tulee siten paitsi se, mitä osapuoli tosiasiassa tiesi myös se, mistä seikoista huolellisesti harkitsevan osapuolen olisi pitänyt olla tietoinen. Minilex sivusto toteaa vilpittömän mielen (latinankielinen ilmaisu bona fides) tarkoittavan, että henkilö oli tietämätön jostakin tapauksessa merkityksellisestä olosuhteesta tai seikasta.

Perusteltu vilpitön mieli puolestaan tarkoittaa, että henkilö ei tiennyt eikä hänen tullutkaan tietää kyseisestä olosuhteesta tai seikasta. Vilpittömän mielen suoja merkitsee lain suojaa vilpittömässä mielessä ollutta kohtaan. (Minilex 2022a.) Yleensä esimerkiksi julkisissa rekistereissä olevan tai muuten helposti tarkistettavan tiedon voidaan olettaa olevan osapuolen tiedossa. Esimerkiksi auton kaupan osalta on katsottu, että ostajan pitäisi olla tietoinen seikoista, jotka selviävät myytävän auton rekisteriotetta tutkimalla.

Perusteltu vilpittömän mielen suoja ilmaistaan esimerkiksi oikeustoimilain valtuuttamista koskevissa säännöksissä. Niissä säädetään, että jos valtuutettu on tehnyt oikeustoimen toimivaltansa ylittäen kolmannen henkilön kanssa, ei tämä toimi sido valtuuttajaa, jos kolmas henkilö tiesi tai hänen olisi pitänyt tietää, että valtuutettu ylitti toimivaltansa. Mikäli siis kolmas henkilö on ollut vilpittömässä mielessä, saa hän suojaa lain nojalla, kun oikeustoimi on pätevä. Sopimuskumppanin vilpitön mieli on olennainen seikka arvioitaessa sopimuksen sitovuutta. Sellaista vilpitöntä mieltä ei kuitenkaan suojata, jossa osapuoli ei ole tietoinen pätemättömyyttä sääntelevien normien sisällöstä. (Minilex 2022a.)

Vilpitöntä mieltä suojellaan, joten sopimuksen oikeusvaikutukset syntyvät vilpittömän mielen omaavan henkilön hyväksi. Henkilö, joka vetoaa siihen, että hän oli vilpittömässä mielessä sopimusta tehtäessä, tulee näyttää toteen, että hän on ottanut tarpeeksi selkoa asioista. Vilpittömän ja vilpillisen mielen erona voidaan pitää Oikeustoimilaissa mainittua "olisi pitänyt tietää" kohtaa. Jos henkilö, joka väittää olleensa vilpittömässä mielessä sopimusta tehtäessä, olisi pitänyt tietää jostain sopimuksen syntyyn vaikuttavasta seikasta, ja näin ymmärtää asioiden todellinen tila. Näin vilpitöntä mieltä voidaan myös kyseenalaistaa. Selonottovelvollisuus vaihtelee tilanteen ja olosuhteiden mukaan. Minilex, 2022a.)

Entäpä sitten vilpillinen mieli? Siihen meistä kukaan ei halua törmätä, vaikka epäilemmekin sen usein laahustavan kintereillämme (perässämme).

**Vilpillinen mieli**

Vilpillinen mieli (latinankielinen ilmaisu mala fides) merkitsee toisen osapuolen tietoisuutta jostakin tapauksessa merkityksellisestä olosuhteesta tai seikasta. Vilpillinen tai vilpitön mieli on sopimuksen sitovuuden kannalta tärkeä tekijä. Jos sopimusta tehtäessä käy ilmi, että toinen osapuoli on ryhtynyt siihen vilpillisessä mielessä, voi olla, että sopimus jää sitomattomaksi. Tämä ei kuitenkaan koske kaikkia tilanteita. Esimerkiksi pilailumielessä tehty sopimus voi saavuttaa sopimuksen sitovuuden. Näin voi käydä, jos sopimuksen toinen osapuoli ei tiedä sopimusta pilaksi ja on näin vilpittömässä mielessä sopimusta tehtäessä (Minilex 2022b). Pilkka voi siis kolahtaa omaan nilkkaan eli koitua omaksi vahingoksesi, joten tässä asiassa kannattaa jättää pilailut sikseen eli olla pilailematta.

**Sopimuksen päättäminen**

Rakennusalalla sopimukset ovat vaikutuksellisesti usein pitkäkestoisia. Työn takuuaika on tyypillisesti kaksi vuotta, mutta voidaan vapaasti sopia pidemmäksi. Materiaaleilla on materiaalivalmistajien mukaiset takuut. Ensimmäinen sopimuksen päättämisen toimenpide on kohteen luovuttaminen tilaajalle ja taloudellisen loppuselvityksen toimittaminen. Tämä vaihe päättää osapuolten toisiinsa kohdistamien vaateiden puheoikeuden, sillä vaateet on esitettävä viimeistään taloudellisessa loppuselvityksessä, jonka jälkeen alkaa takuuaika, jonka päätteeksi sopimus viimein päättyy.

Sopimuksen mukanaan tuoma vastuu ei kuitenkaan pääty kokonaisuudessaan tähän, vaan mikäli toteutukseen on vaikuttanut Murphyn laki, voi sopimuksen varjo olla pitkä ja kallis. Sopiessa tulee olla huolellinen ja keskittyä, että sopimuksessa kuvattu laatu ja laajuus on sitä minkä kykenee toimittamaan tai mikäli on tilaajaroolissa, on varmistettava, että laatu ja laajuus vastaa tarvetta ja tavoitteita ja, että niiden toteuttamiseksi on riittävät kokonaisresurssit. Näistä huolehtien luodaan edellytykset onnistuneelle sopimuskumppanuudelle.

Lähteet

Docue Technologies Oy. s.a. Sopimusoikeuden yleiset periaatteet -lue viisi tärkeintä. Viitattu: 30.8.2021. <https://sopimustieto.fi/lakitieto/sopimusoikeuden-yleiset-periaatteet>.

Halila H. s.a. Sopimus. Tieteen termipankki. <https://tieteentermipankki.fi/wiki/Oikeustiede:sopimus>. Viitattu: 9.8.2022.

Hemmo, M. 2004. Velvoiteoikeuden perusteet. Helsinki: Forum Iuris.  
  
Huhtamäki, H. ja Huhtamäki, M. 2019. Urakoitsijoiden sopimukset ja juridiset vastuuriskit. Luentoaineisto. Viitattu 1.8.2022. <https://www.rakennusteollisuus.fi/globalassets/infra/jasenpalvelu/sopimusoikeus-turku-6.11.-huhtamaki.pdf>.

Minilex. 2022a. Vilpitön mieli ja sen vaikutus oikeustoimiin. Viitattu: 1.8.2022. <https://www.minilex.fi/a/vilpit%C3%B6n-mieli-ja-sen-vaikutus-oikeustoimiin>.

Minilex. 2022b. Vilpillinen mieli sopimusta tehtäessä. Viitattu: 1.8.2022. <https://www.minilex.fi/a/vilpillinen-mieli-sopimusta-teht%C3%A4ess%C3%A4>

Kaskiaro, K., Laine, V., Oksanen, A. Urakkasopimukset. Kiili: Meediazone OÜ.

Liuksiala, A. 2004. Rakennussopimukset. Helsinki: Rakennustieto Oy.

RT 103199. 2020. Allianssin yleiset sopimusehdot.

Tutkimusartikkelit

Haikola, N. 2021. Hankinnan sopimushallinta ja sen kehittäminen osana riskien hallintaa. Kauppatieteet. LUT-kauppakorkeakoulu. Kauppatieteiden kandidaatintukielma.

Kananen, J. 2014. Innovaatioita allianssimallilla. Yrityksen johtaminen. Tampereen yliopisto Pro gradu -tutkielma.

Soivio, V. 2018. Älykkään sopimuksen virhe sopimusoikeudellisesta näkökulmasta. Oikeustiede. Helsingin yliopisto. Pro gradu -tutkielma.

Von Willenbrand, M. 1999. Sopimusoikeus ja sopimuskäytäntö: miten nettisopimuksia tehdään ja voidaan tehdä. [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://helda.helsinki.fi/bitstream/handle/10138/21551/sopimuso.pdf?sequence=2&isAllowed=y](chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https:/helda.helsinki.fi/bitstream/handle/10138/21551/sopimuso.pdf?sequence=2&isAllowed=y)

 Väisänen, J. 2016. Vastuunrajoitusten käyttö yritysten välissä liikesopimuksissa. Kauppatieteet. LUT School of Business and Management. Kandidaatintutkielma.

Sopimuksen käsite

Tieteen termipankissa sopimuksen määritelmä on kuvattu: "kahden tai useamman toisiaan edellyttävän tahdonilmaisun yhdistelmä".

Laki varallisuusoikeudellista oikeustoimista alkaa 1 §:n määräyksellä: "Tarjous sopimuksen tekemisestä ja sellaiseen tarjoukseen annettu vastaus sitovat tarjouksen tekijää ja vastauksen antajaa sen mukaan, kuin jäljempänä tässä luvussa säädetään."

Sopimus on kahden osapuolen välinen oikeustoimi, jossa osapuolet sopivat keskenään jostakin asiasta. Sopimukseen tarvitaan toisen sopijaosapuolen tekemä tarjous ja vastapuolen siihen antama hyväksyvä vastaus. Tyypillinen esimerkki sopimuksesta on esimerkiksi kauppa, jossa myyjä ilmoittaa ne ehdot, joilla hän on valmis myymään kaupan kohteen ja ostajan hyväksyessä nämä ehdot syntyysopimus. Muita tyypillisiä sopimuksia ovat esimerkiksi vuokrasopimukset, lainasopimukset, urakkasopimukset yms. (Yritystoiminta s.a.)

Halilan (2022) kuvauksen mukaan sopimus on keskeinen siviilioikeudellinen käsite. Sopimus synnyttää velvoitteita osapuolten välille. Kun se on kahden tahdonilmaisun sulautuma, on sopimuksen määrittelyn ja sopimuskäsityksen mukaan olennaista, miten oikeustoimi ymmärretään. Oikeustoimena pidetään tahdonilmaisua, jolla perustetaan, muutetaan tai kumotaan oikeuksia ja velvollisuuksia. Sopimuksen syntymisen perustilanne on se, että tehtyyn tarjoukseen saadaan hyväksyvä vastaus. Sopimus voi kuitenkin syntyä myös muilla tavoin. Sopimus on tärkein oikeudellinen konstruktio, kun yksityiset toimijat haluavat yhteistuumin muuttaa keskinäisiä oikeussuhteitaan.

Sopimuksia voidaan ryhmitellä monin tavoin: liikesopimukset – kuluttajasopimukset, muotovapaat ja määrämuotoiset sopimukset, kestosopimukset ja kertasopimukset, yksipuolisesti ja molemminpuolisesti velvoittavat sopimukset, yksilölliset sopimukset ja vakiosopimukset, yksityisoikeudelliset sopimukset ja hallintosopimukset jne. Sopimusten kirjo on nykyisin hyvin laaja. Pääosa sopimuksista on lailla sääntelemättömiä. (Halila 2022).

Rakentamisen sopimukset ovat pääsääntöisesti joko kuluttajasopimuksia eli asiakas on yksityishenkilö tai liikesopimuksia kahden yrityksen välillä eli B2B (business to business) sopimuksia esimerkiksi rakennuttajan ja rakentajan välillä, aliurakkamuotoisia sopimuksia tai palveluhankinta- tai ostosopimuksia, kiinteistökauppoja tai vuokrasopimuksia.

Lähteet:

Finlex, s.a. Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista. Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista 228/1929 - Säädökset alkuperäisinä - FINLEX ® Viitattu: 9.8.2022.

Halila H. Tieteen termipankki 9.8.2022: Oikeustiede : sopimus. (Tarkka osoite: https://tieteentermipankki.fi/wiki/Oikeustiede:sopimus.) Viitattu: 9.8.2022.

Yritystoiminta. s.a. Sopimukset. Verkkojulkaisu. YRITYSTOIMINTA - Sopimukset (osaavayrittaja.fi). Viitattu: 9.8.2022.

Kuluttajasopimukset

Kuluttajien kanssa solmittaviin urakkasopimuksiin sovelletaan RYS sopimusehtoja ja näissä sopimuksissa on hyvä muistaa, että ammattilaisen velvoite on hyvin painava ja näissä sopimuksissa katsotaan, ettei kuluttajan tarvitse tietää rakentamisesta mitään ja vastuu hyvän rakentamistavan mukaisesta tuloksesta on urakoitsijalle erityisen velvoittava.

MRL (Maankäyttö- ja rakennuslaki) toteaa, että pääasiallinen vastuu hankkeesta on rakennushankkeeseen ryhtyvällä ja tällä tarkoitetaan, että mikäli rakennushankkeeseen ryhtyvällä ei itsellään ole asiantuntemusta ohjata ja hallita hanketta, on se hänen hankittava käyttönsä.

Tämä tarkoittaa osan ostamista palveluna, esimerkiksi kiinnittämällä rakennushankkeeseen rakennustöiden valvoja. Tilaajan rakennustöiden valvoja ei milloinkaan voi olla urakoitsija organisaatiosta, koska yksi henkilö ei voi toimia molempien osapuolten edunvalvojana. Jos sinulle ehdotetaan tällaista kaksoisroolia älä ota sitä vastaan. Se on lähes varma tie vaikeuksiin.

Kilpailu ja kuluttajavirasto on tiedottanut sivustollaan (21.6.2022) kuluttajansuojalain virhesäännösten uudistumisesta vuoden 2022 alussa. Sopimusehtojen laatiminen -linjaus on päivitettävänä muuttuneiden säännösten osalta ja tarkistettu versio linjauksesta on tulossa verkkosivuille lähiaikoina. Lue Kilpailu- ja kuluttajaviraston ohje kuluttajasopimusehdoista. Sivusto on saatavilla osoitteessa: [Sopimusehtojen laatiminen – Kilpailu- ja kuluttajavirasto (kkv.fi)](https://www.kkv.fi/kuluttaja-asiat/tietoa-ja-ohjeita-yrityksille/kuluttaja-asiamiehen-linjaukset/sopimusehtojen-laatiminen/)

[Kuuntele](https://app-eu.readspeaker.com/cgi-bin/rsent?customerid=8013&lang=fi_fi&readclass=rs-read-content&url=https%3A%2F%2Fwww.kkv.fi%2Fkuluttaja-asiat%2Ftietoa-ja-ohjeita-yrityksille%2Fkuluttaja-asiamiehen-linjaukset%2Fsopimusehtojen-laatiminen%2F) tämä Kilpailu- ja kuluttajaviraston artikkeli:

1. SO­PI­MUSEH­TO­JA LAA­DIT­TAES­SA ON SYY­TÄ PI­TÄÄ MIE­LES­SÄ MUU­TA­MA PE­RUS­ASIA

Ehdoissa ei voi olla kohtia, jotka ovat suoraan lainvastaisia. Kuluttajansuojalaki on valtaosaltaan pakottavaa lainsäädäntöä. Kuluttajansuoja- tai muun pakottavan lain vastainen ehto on näin ollen automaattisesti mitätön.

Ehtojen on oltava kuluttajan kannalta kohtuulliset  
Sopimuksia on monenlaisia, joten myös kohtuullisuuden/kohtuuttomuuden käsite on laaja. Koska yritys/elinkeinonharjoittaja laatii sopimusehdot ja tekee kauppaa itse laatimillaan ehdoilla, sen on otettava ehtoja laatiessaan myös kuluttaja-asiakkaan asema huomioon. Ehtoja ei voi laatia esimerkiksi niin, että erilaiset riskit hankitun hyödykkeen virheistä tai toimituksen puutteista kasautuvat kohtuuttomasti enemmän kuluttajan kuin yrityksen kannettavaksi. Kohtuuttomimmillaan sopimusehdot ovat sellaiset, että yrityksellä on vain ”velvollisuus” vastaanottaa kauppahinta, mutta asiakas kantaa kaikki riskit.

Kuluttajalla on oltava aito mahdollisuus tutustua sopimusehtoihin

Kaupanteon yhteydessä pelkkä viittaus sovellettaviin vakioehtoihin ei riitä. Lisäksi on syytä muistaa, että kuluttajan kannalta keskeiset, ostopäätökseen vaikuttavat ehdot on esitettävä selkeästi jo tuotteen tai palvelun markkinoinnissa tai viimeistään sopimusta tehtäessä.

2. MUIS­TI­LIS­TA

Tämä muistilista käsittelee ehtojen sisältöä yleisluontoisesti ja siihen on koottu yleisimpiä lainvastaisia tai kohtuuttomia ehtoja. Sopimusehtoihin vaikuttavat aina myös kunkin alan erityispiirteet, erityislainsäädäntö ja vakioehdot.

1. Lain vel­voit­tei­ta ei voi alit­taa

”Kuluttajansuojalakia ei sovelleta tässä sopimuksessa.” Kuluttajansuojalain antamia perusoikeuksia ei voi kiertää tällaisella sopimusehdolla. Kuluttajansuojalakia sovelletaan aina silloin, kun myyjänä on yritys, ostajana kuluttaja ja myytävä tuote on kulutushyödyke. Laki on monelta osin pakottavaa lainsäädäntöä eikä kuluttaja ole sidottu ehtoon, joka on pakottavan lainsäädännön vastainen. Lain määrittelemää vähimmäistasoa ei näin ollen voi alittaa, mutta säännöksistä voidaan aina poiketa kuluttajan eduksi. ([KSL 5:2](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P2))

Myös monien muiden lakien, esim. korko- ja perintälain, säännökset voivat olla kuluttajan kanssa kauppaa tehtäessä pakottavia. Silloinkaan sopimuksissa ei voi kuluttajan vahingoksi sopia toisin.

2. Sel­keät eh­dot

Sopimusehdot on syytä laatia mahdollisimman selkeiksi. Tämä on yrityksenkin etu, koska mahdolliset erimielisyydet voidaan näin minimoida. Kuluttajansuojalain mukaan epäselvää ehtoa tulkitaan laatijansa vahingoksi eli kuluttajan hyväksi. Muutokset sopimusehtoihin on syytä tehdä kirjallisesti.

Tarkista, kerrotaanko ehdoissa selkeästi mm.:

* + myyjän toimitusvelvollisuuden sisältö; mihin myyjä sitoutuu
  + sopimuksen kesto; määräaikainen, toistaiseksi voimassa oleva vai kertasopimus
  + toimitusaika ja maksuehdot; mihin ostaja sitoutuu
  + sopimusrikkomusten seuraamukset
  + sopimusehtojen muuttaminen
  + sopimuksen irtisanominen ja purkaminen.

3. Hin­ta­tie­dot ja mak­sueh­dot

”Hinnat ovat suuntaa-antavia.”

”Pidätämme oikeuden muuttaa hintoja ilman eri ilmoitusta.”

Hintatiedot ovat osa markkinointia ja myös yleensä olennainen osa sopimusehtoja. Hinta pitää markkinoinnissa ilmoittaa hintamerkintäasetuksen mukaisesti ja toisaalta kuluttajalla on oltava oikeus luottaa siihen että esim. markkinoinnissa ilmoitettu hinta on oikea. ([KSL 5:23](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P23))

Verkkokaupassa yrityksen velvollisuus huolehtia hintatietojen oikeellisuudesta on vielä korostetumpaa, koska tietojen päivittäminen on netissä helppoa.

”Rahti, vero ja muut vastaavat kulut lisätään annettuun hintaan ellei toisin mainita.”

Lopullinen myyntihinta on ilmoitettava aina, kun markkinoidaan yksilöityä tuotetta. Hinnan pitää pääsääntöisesti olla ns. kokonaishinta, joka sisältää kaikki kulut, verot ja muut maksut. Hintaa ei saa pilkkoa osiin (Hintamerkintäasetus). Kuitenkin esimerkiksi etämyynnissä, jossa postikuluja kertyy yleensä lähetyksen painon mukaan, kulut voidaan ilmoittaa erikseen.

Yksilöityjen palvelujen hinta pitää myös ilmoittaa markkinoinnissa ja maksuluettelo pitää olla nähtävänä liikkeessä. (Hintamerkintäasetus) Monissa palveluissa, kuten korjaamotöissä, lopullista hintaa ei kuitenkaan voi kertoa ennen kuin palvelusta sovitaan. Kuluttajansuojalaissa on säännöksiä mm. hinta-arvion sitovuudesta. ([KSL 8:23](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L8P23)[, 24](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L8))

”Pidätämme oikeuden vaatia etukäteismaksun joko kokonaan tai osittain suojataksemme toimituksen.” Pääsääntöisesti maksun ja tavaran pitää siirtyä yhtä aikaa. Ennakkomaksu käteisellä tai verkkopankin kautta ei saa yleensä olla ainoa maksuvaihtoehto.

”Vuotuinen viivästyskorko on 16 %.”

Viivästyskorko kuluttajilta ei saa olla suurempi kuin mitä korkolaki määrittelee. Yleinen kuluttajilta vaadittava viivästyskorko voi olla enintään seitsemän prosenttiyksikköä korkeampi kuin kulloinkin voimassa oleva viitekorko. ([KorkoL 4§](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1982/19820633" \l "P4" \o "korkolaki 4" \t "_blank)[)](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1734/17340004000#L2P9)

”Perimme jokaisesta maksumuistutuksesta 20 €.”

Maksumuistutuksen voi lähettää kuluttajalle aikaisintaan 14 päivän kuluttua eräpäivästä. Kirjallisesta muistutuksesta voidaan periä kuluina enintään 5 €. (Ks. [Hyvä perintätapa kuluttajaperinnässä](https://www.kkv.fi/kuluttaja-asiat/tietoa-ja-ohjeita-yrityksille/kuluttaja-asiamiehen-linjaukset/hyva-perintatapa-kuluttajaperinnassa/))

4. Toi­mi­tuk­sen vii­väs­ty­mi­nen

”Mahdolliset toimitusaika-arviot perustuvat tavarantoimittajien ilmoituksiin ja ovat suuntaa-antavia.”

”Toimituksen viivästyminen ei oikeuta tilauksen peruuttamiseen.”

Sopimukseen merkitty toimitusaika sitoo myyjää niin, että kuluttaja voi purkaa kaupan, jos hän on antanut myyjälle kohtuullisen lisäajan eikä myyjä ole toimittanut tavaraa lisäajankaan kuluessa. Kohtuullinen lisäaika on yleensä pikemminkin päiviä kuin viikkoja. ([KSL 5:9](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P9))

Kuluttajalla on oikeus purkaa kauppa myyjän viivästyksen vuoksi, jos sopimusrikkomus on olennainen. Ratkaisevaa on viivästyksen merkitys ostajalle, mutta toisaalta myös vaaditaan, että myyjä on käsittänyt viivästyksellä olevan ostajalle olennainen merkitys. ([KSL 5:9](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P9))

”Emme korvaa viivästyksestä aiheutuvaa vahinkoa.” ”Emme korvaa viivästyksestä aiheutuvaa tulon menetystä.”

Kuluttajalla on viivästystilanteessa oikeus korvaukseen välittömistä vahingoista; esimerkiksi asian selvittämisestä aiheutuneista puhelin- ja matkakuluista. Jos virhe tai vahinko johtuu myyjän huolimattomuudesta, kuluttajalla on oikeus korvaukseen myös välillisestä vahingosta; esimerkiksi tulon menetyksestä. [(](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P9)[KSL 5:10](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P10)[)](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P9)

Myyjä ei ole kuitenkaan velvollinen maksamaan vahingonkorvausta, jos viivästys johtuu hänen vaikutusmahdollisuuksiensa ulkopuolella olevasta esteestä (esim. lakko), jota myyjä ei ole voinut ottaa huomioon sopimusta tehtäessä ja jonka seurauksia hän ei olisi voinut välttää. Kaupan purku voi tulla sen sijaan kyseeseen. ([KSL 5:10](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P10))

* + Huomattava on, että myyjä ei voi vedota ylivoimaisena esteenä esim. käyttämänsä tavarantoimittajan tai huollon viivästykseen, ellei myös tätä ole kohdannut samanlainen este.

5. Ta­va­ran tai pal­ve­lun vir­he

Virhettä arvioitaessa lähtökohtana on osapuolten välinen sopimus. Tavarassa on virhe, jos se ei vastaa lajiltaan, määrältään, laadultaan, muilta ominaisuuksiltaan ja pakkaukseltaan sitä, mitä voidaan katsoa sovitun ([KSL 5:12](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P12))

Myyjä vastaa virheestä, joka on ollut tavarassa luovutushetkellä, vaikka virhe ilmenisi vasta myöhemmin. Jos virhe ilmenee 6 kuukauden kuluessa tavaran luovutuksesta, sen oletetaan olleen tavarassa jo luovutushetkellä ja kuuluvan myyjän vastuulle. [(KSL 5:15)](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P15)

Ostaja voi vaatia virheen ensisijaisena oikaisuna joko tavaran korjaamista kohtuullisessa ajassa tai vaihtamista virheettömään ja toissijaisesti hinnanalennusta tai kaupan purkua. ([KSL 5: 18 ja 19](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5))

”Ostaja vastaa tavaran virheen korjaamiseen liittyvistä kustannuksista”

Virheen korjaamisesta ei saa aiheutua ostajalle kustannuksia. Kuluttajalla on oikeus korvaukseen välittömästä vahingosta, jonka hän kärsii tavaran virheen vuoksi. Välittömiä vahinkoja ovat esimerkiksi asian selvittämisestä aiheutuneet puhelin- ja matkakulut. ([KSL 5:20](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P20))

”Emme ole vastuussa tulon menetyksestä, joka johtuu myydystä tuotteesta. Vastuumme tuotevirheistä rajoittuu maksimissaan vain tuotteen korjaamiskustannuksiin.”

Jos virhe tai vahinko johtuu myyjän huolimattomuudesta, kuluttajalla on oikeus korvaukseen myös välillisestä vahingosta kuten esimerkiksi tulon menetyksestä. ([KSL 5:20](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P20))

Jos tavaran virheestä aiheutuu vahinkoa muulle omaisuudelle, myyjä on vastuussa vahingoittuneesta omaisuudesta silloin, kun omaisuudella on välitön käyttöyhteys myytyyn tavaraan. Muussa tapauksessa tuotteen valmistaja tai maahantuoja vastaavat vahingosta. ([KSL 5:21](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P21))

6. Vas­tuu­va­paus­lausek­keet

”Vuokraajalla on täysi vastuu tuotteelle tapaturmaisesti aiheutuneesta vahingosta”.

”Vuokranantaja ei vastaa niistä vahingoista, joita viallinen laite aiheuttaa muulle omaisuudelle.”

”Emme vastaa alihankkijoidemme virheellisestä suorituksesta.”

”Palvelun tarjoaja ei vastaa palvelun häiriöttömästä toiminnasta.”

Vastuuvapauslausekkeet saattavat olla kohtuuttomia siksi, että niillä siirretään riskiä kohtuuttoman paljon kuluttajan kannettavaksi.

Lähtökohtaisesti yritys on vastuussa sopimuskumppanina olevaa kuluttajaa kohtaan myös käyttämiensä alihankkijoiden suorituksista eikä vastuuseen vaikuta se, minkälaisia ehtoja yritykset käyttävät keskenään. Tämä kannattaa ottaa huomioon myös yritysten keskinäisiä ehtoja laadittaessa.

7. Rekla­maa­tio

”Ostajan pitää reklamoida tuotteessa olevasta virheestä kirjallisesti viimeistään 8 päivän kuluttua tuotteen saapumisesta.”

Kuluttajan on ilmoitettava virheestä myyjälle kohtuullisessa ajassa siitä, kun hän havaitsi virheen tai hänen olisi pitänyt se havaita. Kuluttajalla on kuitenkin aina oikeus reklamoida virheestä kahden kuukauden kuluessa virheen havaitsemisesta. Reklamaatioaika voi kuitenkin olla pidempikin. Tämä aika arvioidaan tapauskohtaisesti. ([KSL 5:16](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P16))

Koska virhetilanteiden nopea selvittäminen on sekä ostajan että myyjän edun mukaista, myyjä voi kuitenkin suositella ehdoissaan kahta kuukautta lyhyempääkin reklamaatioaikaa. Tämän ajan on kuitenkin oltava vain ohjeellinen ja lain edellyttämästä kahden kuukauden määräajasta on aina mainittava.

*Lisäys: Reklamaatiota on käsitelty myöhemin omana aihealueenaan laajemmin.*

8. Ta­kuu

Takuu on myyjän antama vapaaehtoinen lisäsitoumus tuotteen toimivuudesta tietyn määräajan. Ostajan ei tarvitse näyttää, että virhe on ollut tavarassa jo ostohetkellä. Myyjän on sen sijaan osoitettava vastuusta vapautuakseen, että virhe johtuu ostajan puolella olevasta syystä, kuten tapaturmasta tai tavaran vääränlaisesta käsittelystä. ([KSL 5:15a](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P15a))

”Myönnämme tuotteille kuuden kuukauden takuun.” Takuuajan on oltava pidempi kuin kuusi kuukautta, koska muuten takuu ei tuo mitään lisäetua lainsäännöksiin nähden.

”Emme vastaa tuotteiden vioista takuuajan päätyttyä.” Takuuajan päättyminen ei merkitse sitä, että myyjän tai maahantuojan lakisääteinen vastuu tuotteen virheestä samalla päättyisi. Lakisääteisen virhevastuun kestolle ei ole laissa säädetty ajallista rajoitusta. Kuluttaja voi siis ilman takuutakin vedota tuotteen virheeseen, jos esimerkiksi tuotteen kestoikä normaalikäytössä jää lyhyemmäksi kuin mitä kuluttaja voi yleisen mittapuun perusteella olettaa. ([KSL 5:15a](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P15a))

”Ostaja toimittaa tavaran takuukorjaukseen omalla kustannuksellaan.”

Takuukorjauksen on oltava ostajalle täysin maksuton. Tämä tarkoittaa sitä, että takuunantaja vastaa kaikista tavaran korjauksesta syntyneistä kustannuksista, myös kuljetuskustannuksista. Takuuseen ei voi liittää ostajan maksettavaksi tulevaa omavastuuosuutta. Maksullisia huolto- ja korjaussopimuksia voidaan tarjota vain sellaisten vikojen osalta, jotka eivät tulisi muuten lain nojalla korjattaviksi (esim. puhdistukset, säädöt ja nopeasti kuluvien osien vaihtaminen silloin, kun kyseessä ei ole laissa tarkoitettu virhe).

Takuunantaja on velvollinen korvaamaan ostajalle virheestä aiheutuneet välittömät vahingot kuten asian selvittämisestä aiheutuneet puhelin- ja matkakulut.

Jos virhe tai vahinko johtuu myyjän huolimattomuudesta tai jos tavara poikkeaa siitä, mihin takuunantaja on erityisesti sitoutunut, kuluttajalla on oikeus korvaukseen myös välillisestä vahingosta, kuten esimerkiksi tulon menetyksestä.

Takuuehdot on annettava ostajalle kirjallisesti. Ehdoista tulee käydä selkeästi ilmi mm. takuun sisältö, takuun antaja, voimassaoloaika ja -alue. Yleisten mallitakuuehtojen käyttö on suositeltavaa. Näin ehtoihin sisältyvät aina ne tiedot, jotka kuluttajansuojalaki edellyttää antamaan ([KSL 5:15b](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P15b), ks. myös tarkemmin Yleiset takuuehdot).

Takuu on aina tuotekohtainen ja se pysyy voimassa, vaikka tuote vaihtaisi omistaa.

Myyjä vastaa lähtökohtaisesti valmistajan ja maahantuojan antamasta takuusta samoin kuin omastaan. ([KSL 5:15a](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P15a))

9. So­pi­museh­to­jen muut­ta­mi­nen

”Varaamme yksinoikeuden muuttaa toimituksen sisältöä, jos tilattu tuote on loppunut.”

”Palvelun tarjoajalla on oikeus muuttaa ehtoja ilman eri ilmoitusta.”

Tehty sopimus sitoo kumpaakin osapuolta, joten muutoksiin tarvitaan yleensä molempien suostumus.

Määräaikaisen sopimuksen kesto on sovittu etukäteen, eikä sopimusehtoja voi yleensä muuttaa kesken sopimuskauden.

Toistaiseksi voimassa olevan sopimuksen päättymispäivää ei ole sovittu. Pääsääntö on, että yritys voi yksipuolisesti muuttaa sopimusta vain, jos sopimusehdoissa on mainittu perusteet, jolla sopimusta voidaan muuttaa, eikä sopimuksen sisältö muutu kuluttajan kannalta olennaisesti. Jos sopimusehtoja halutaan muuttaa olennaisesti, asiakkaan kanssa on tehtävä uusi sopimus.

Ks. tarkemmin [Sopimuksen tekeminen](https://www.kkv.fi/kuluttaja-asiat/sopimukset/vinkit-sopimuksen-tekijalle/)

10. So­pi­muk­sen ir­ti­sa­no­mi­nen

”Sopimus on voimassa vuoden kerrallaan ja se jatkuu automaattisesti, ellei sitä irtisanota viikkoa ennen sopimuskauden päättymistä.”

Määräaikainen sopimus päättyy sovitun määräajan kuluttua. Määräaikaista sopimusta ei voi pääsääntöisesti irtisanoa kesken sopimuskauden (ks. kohta 11. Purkaminen) Sopimus ei voi yleensä jatkua automaattisesti määräajan jälkeen vaan edellyttää aina kuluttajan nimenomaista tahtoa jatkaa sopimusta.

Toistaiseksi voimassa oleva sopimus voidaan yleensä irtisanoa vapaasti milloin tahansa. Irtisanomisajan tulee olla kuluttajan kannalta kohtuullinen.

Kun sopimus irtisanotaan, kumpikin osapuoli vapautuu velvoitteistaan irtisanomisajan kuluttua. Sopimusvelvoitteet sitovat kumpaakin osapuolta vielä irtisanomisajan, mutta tämän jälkeiselle ajalle ei voida kohdistaa maksuja eikä muita velvoitteita.

11. So­pi­muk­sen pur­ka­mi­nen

”Palvelun tarjoaja voi milloin tahansa lopettaa palvelun ilman eri ilmoitusta. Palvelun tarjoaja ei ole tällöin vastuussa käyttäjälle aiheutuneista seurauksista.” Sopimuksen purkaminen edellyttää yleensä toisen osapuolen olennaista sopimusrikkomusta.

Kun sopimus puretaan, sopimus päättyy välittömästi ja osapuolet palauttavat toisilleen jo tehdyt suoritukset.

”Jos ostaja peruuttaa tilauksen, myyjä saa periä vahingonkorvauksena 30 % tuotteen hinnasta.” Sopimusehdoissa voidaan määritellä ennalta korvaus, jonka kuluttaja joutuu maksamaan, jos hän peruuttaa tilauksen ennen tavaran luovutusta tai keskeyttää palvelun kesken sopimuskauden. Korvauksen pitää olla kuitenkin kohtuullinen ja vastata keskimäärin niitä kustannuksia, joita peruuttaminen todellisuudessa aiheuttaa myyjälle.

”Liikuntakyvyn menetys ei oikeuta sopimuksen purkamiseen.”

Määräaikaisessa sopimuksessa pysyminen voi muodostua kuluttajan kannalta kohtuuttomaksi elämäntilanteen muututtua odottamattomasti. Esim. vakava sairastuminen, vammautuminen, raskaus, työttömyys, muutto, asevelvollisuus tai jokin muu vastaava tapahtuma voi muodostaa tällaisen sosiaalisen suoritusesteen, joka aiheuttaa suoritusvaikeuksia ja oikeuttaa sopimuksen purkamiseen.

12. Rii­ta-asioi­den oi­keus­paik­ka

”Tätä sopimusta koskevat riita-asiat käsitellään yrityksen kotipaikan käräjäoikeudessa”.

Kuluttaja voi nostaa aina kanteen ja olla vastaajana oman asuinpaikkansa alioikeudessa. ([KSL 12:1d](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P12), [OK 10:1](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1734/17340004000#L2P9))

Kuluttajan lainmukaisia oikeussuojakeinoja ei voida sopimusehdoin rajoittaa; kuluttajalla on näin ollen aina oikeus saattaa asia esim. kuluttajavalituslautakunnan ratkaistavaksi.

Sopimusehto, jonka mukaan riita-asia on ratkaistava välimiesmenettelyssä, ei sido kuluttajaa. ([KSL 12:1d](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L5P12))

3. MISTÄ LISÄÄ TIETOA?

Tietoa kuluttajaoikeuden perusasioista yrityksille on [Kilpailu- ja kuluttajaviraston internetsivuilla](https://www.kkv.fi/kuluttaja-asiat/tietoa-ja-ohjeita-yrityksille/). Sivuilla kannattaa tutustua etenkin seuraaviin kohtiin:

* [Sopimusehdot: sopimusehtojen muuttaminen ja irtisanominen](https://www.kkv.fi/kuluttaja-asiat/sopimukset/sopimusehtojen-muuttaminen/)
* [Etämyynti ja verkkokauppa: verkkokaupan sopimusehdot](https://www.kkv.fi/kuluttaja-asiat/verkkokauppa/)
* [Virhevastuu ja takuu: takuuta ja virhevastuuta koskevat ehdot; sisältää myös yleiset mallitakuuehdot](https://www.kkv.fi/kuluttaja-asiat/tavaroiden-ja-palveluiden-virheet/)

Kuluttajansuojalaki ([1978/38](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038))

Linjaus on laadittu vuonna 2006, tarkistettu 2015. Päivitetty 21.6.2022

Lähde:

Kilpailu- ja kuluttajavirasto. 2022. Verkkosivu. [Sopimusehtojen laatiminen – Kilpailu- ja kuluttajavirasto (kkv.fi)](https://www.kkv.fi/kuluttaja-asiat/tietoa-ja-ohjeita-yrityksille/kuluttaja-asiamiehen-linjaukset/sopimusehtojen-laatiminen/) Viitattu: 1.8.2022.

Rakennusurakan sopimusehdot

Lähtökohtaisesti rakennusurakkasopimuksen osapuolet voivat neuvotella välilleen millaisen sopimuksen tahtovat.

Sopimuksen neuvotteleminen alkutekijöistä lähtien vie kuitenkin paljon aikaa ja aiheuttaa merkittäviä kustannuksia, joten yleensä rakennusurakkasopimuksissa hyödynnetään alan toimijoiden neuvottelemia yleisiä sopimusehtoja, kuten rakennusurakan yleiset sopimusehdot (YSE 1998), konsulttitoiminnan yleiset sopimusehdot (KSE 2013) ja rakennustuotteiden yleiset toimitus- ja hankintaehdot (RYHT 2000).

**YSE 1998 -ehdot**

Varsinaista rakennusurakkaa varten neuvotellut yleiset sopimusehdot ovat nykymuodossaan peräisin vuodelta 1998. YSE 1998 -ehdot eivät ole laki, vaan koonti urakoitsija- ja tilaajapuolen yhteisesti neuvottelemista sopimusehdoista, joita voidaan soveltaa sopimuksen ohella yksittäisissä rakennuttamishankkeissa.

YSE 1998 -ehdot on tarkoitettu sovellettavaksi läpi koko urakkaketjuun, myös sivu- ja aliurakoihin. Niitä käytetään sääntönä **elinkeinonharjoittajien väliseen** rakennusurakkaan.

Kaikista urakan kannalta tärkeistä asioista kannattaa aina sopia urakkasopimuksessa tai ainakin viitata YSE 1998 -ehtoihin. YSE 1998 -ehtojen soveltamista kannattaa harkita aina tapauskohtaisesti. Ja koska YSE 1998 -ehdot eivät ole laki, voivat osapuolet luonnollisesti tehdä urakkasopimuksen ilman niitäkin, joko kokonaisuudessaan tai osittain. Mikäli YSE 1998 -ehtoja halutaan sopimussuhteeseen soveltaa, täytyy siitä tehdä kirjaus itse sopimukseen.

Johanna Väisänen (2016) on tutkinut talousjohtamisen kandidaatintutkielmassaan vastuunrajoitusten käyttöä yritysten välisissä liikesopimuksissa. Tutkielman raportti on saatavilla osoitteessa: [Microsoft Word - Kandidaatintutkielma\_Väisänen\_Johanna.docx (lut.fi)](https://lutpub.lut.fi/bitstream/handle/10024/130111/Kandidaatintutkielma_Johanna_V%c3%a4is%c3%a4nen.pdf?sequence=2&isAllowed=y).

Kuntaliitto ohjeistaa verkkosivullaan YSE -ehtojen soveltamisesta:

Sopijapuolet voivat siis joko soveltaa tai olla soveltamatta YSE 1998 -ehtoja sopimussuhteeseensa. Yleisin tapa lienee niiden soveltaminen sellaisenaan, mutta mahdollista on myös niiden soveltaminen osittain, jolloin osa ehdoista otetaan käyttöön ja osa jätetään käyttämättä.

Lisäksi osapuolet voivat soveltaa YSE 1998 -ehtoja tapauskohtaisesti muokattuna, jolloin tiettyjä YSE-ehtojen kohtia muokataan paremmin osapuolten tarkoitusta vastaaviksi.

Tiettyjen ehtojen osalta tämä poikkeaminen pitää tehdä urakkasopimuksessa (mm. vakuuksien määrästä sopiminen, YSE 36 §). Osa ehdoista taas on sellaisia, että poikkeaminen voidaan toteuttaa asiakirjojen pätevyysjärjestyksessä urakkasopimusta alempanakin olevissa sopimusasiakirjoissa (esim. rakennustuotteiden takuuaika, YSE 10 §).

Lähde:

Sopimukset ja vahingonkorvaus. Kuntaliitto. 2019. [Rakennusurakan sopimusehdot | Kuntaliitto.fi](https://www.kuntaliitto.fi/laki/sopimukset-ja-vahingonkorvaus/yleiset-sopimusehdot/rakennusurakan-sopimusehdot). Viitattu: 11.10.2021.

Yleisimmät poikkeamat YSE ehdoista

Rakennustieto Oy on julkaissut Rakli ry:n teknisen johtajan Ilpo Peltosen artikkelin, *Kuinka YSE 1998 toimii* ja alla on artikkelista ote, jossa Peltonen käsittelee YSE 1998 -ehdoista poikkeamista.

"YSE-ehdot on laadittu rakennusurakan vakiosopimusehdoiksi, joissa on tasapainoinen vastuun ja riskin jako. Sopimusehdoista poikkeamiseen on syytä suhtautua pidättyvästi, sillä ne on rakennettu kokonaisuudeksi, josta poikkeaminen edellyttää sopimuskokonaisuuden hallitsemista ristiriitaisuuksien välttämiseksi.

On kuitenkin syytä muistaa, että sopimusehdot ovat yli 20 vuotta vanhat ja eivät tunnista kaikkia nykyisiä urakkamuotoja, kuten esimerkiksi suunnittelua sisältäviä malleja tai yhteistoimintaurakoita. YSE-ehdot sisältävät mahdollisuuden poiketa vakioehdoista ilmoittamalla siitä yksilöidysti tarjouspyyntöasiakirjoissa.

Ehtojen asiakirjajärjestelmässä urakkaohjelman merkitys korostuu. Urakkaohjelmassa täsmennetään muun muassa niitä sopimusvelvoitteita, jotka YSE-ehdoissa on jätetty tilaajan tarkennettaviksi.

Poikkeamia tulee tehdä harkiten, niihin tulisi olla aina perusteltu syy ja tällöin on tarkkaan mietittävä, millä tavalla vakioehdoista poikkeaminen vaikuttaa sopimustasapainoon ja aiheutuuko poikkeamisesta ristiriitaisuuksia vakioehtojen välille. Poikkeamilla saattaa kuitenkin olla riskienhallinnan näkökulmasta selkeä vaikutus urakkahintaan ja tarjoushalukkuuteen." (Peltonen, s.a.).

Rakli on tehnyt jäsenilleen kyselyn, jonka avulla se on selvittänyt mitkä ovat yleisimmät poikkeamat YSE 1998 -ehdoista ja kyselyn tuloksien mukaan poikkeamat ovat alla. Olen täydentänyt vaatimuksia niillä selityksillä, jotka olen tunnistanut vaateiden motiiveiksi sekä tuonut esille vaateisiin liittyviä riskejä ja toimintamahdollisuuksia.

**Pidennetyt takuuajat ja erillistakuuvaatimukset**

Pidennetyllä takuuajalla tilaaja pyrkii motivoimaan toteuttajia tavanomaista parempaan laatuun.

Urakoitsijan on huomioitava materiaalitakuiden vaikutus. Jos materiaalitakuu on lyhyempi, kuin tilaajan vaatima takuu, on yritettävä rajoittaa pidennetyn takuun aiheuttamaa riskiä. Riski voi olla pienennettävissä riippuen toteutuksen ominaisuuksista. Esimerkiksi märkätiloissa riskiä voi pienentää valitsemalla laadukkaan vedeneristeen ja siihen kuuluvat vahvikkeet sekä varmistamalla, että asentaja tekee työnsä erityistä huolellisuutta noudattaen.

**Korotetut viivästyssakot**

Näitä käytetään yleensä kohteissa, joissa tilan tai rakennuksen käyttöönotto on tilaajalle erityisenmerkityksellinen ja viivästymiset ovat taloudellisesti haitallisia. Urakoitsija voi hallita riskiä huolehtimalla, että työ toteutuu jatkuvasti oikea-aikaisesti, eikä viiveitä pääse syntymään. Tämän pitäisi olla itsestään selvää jokaisen toteutuksen kohdalla.

**Kovennetut vakuusvaatimukset**

Kovennettuja vakuusvaatimuksia voi käyttää joko tilaaja tai urakoitsija, jos on epäselvää, onko rahoitus tai kassa kunnossa. Hyvin pitkäkestoisissa hankkeissa tämä voi myös olla perusteltua.

**Muutettu asiakirjojen pätevyysjärjestys**

Tilaaja saattaa muuttaa asiakirjojen pätevyysjärjestystä kokiessaan, että YSE:n pätevyysjärjestys ei ole hankkeen luonteen tai ominaisuuksien vuoksi paras ja haluaa nostaa tai laskea jonkin asiakirjan statusta YSE:stä poiketen. Melko yleinen poikkeama sanoisin.

**Lisä- ja muutostöiden yleiskuluprosentin alentaminen**

Tilaaja haluaa laskea lisä- ja muutostöiden kustannuksia. Tämä saattaa kieliä tilaajan epävarmuudesta teettämiään suunnitelmia kohtaan tai lähtötietojen paikkansapitävyyttä kohtaan ja kielii usein tilaajan varautuvan suureen lisä- ja muutostyömäärään. Tämän ehdotuksen tullessa kannattaa kysyä miksi tilaaja haluaa laskea yleiskuluprosenttia.

Vastatarjouksena voi esittää, että okei, me laskemme yleiskuluprosenttia, mutta meidän pitää vastaavasti saada omat laskentakulumme alemmas ja ehdottaa, että lisä- ja muutostyöt käsitellään siinä vaiheessa, kun niiden kustannusvaikutukset ovat 80 % tiedossa. Joidenkin lisä- ja muutostöiden kohdalla tilaaja saattaa maksaa vähän extraa, joidenkin kohdalla urakoitsija voi ottaa hiukan takkiin, mutta tämä antaa joustovaraa, eikä edellytä yhtä pikkutarkkaa tarjouslaskentaa urakoitsijan ja tilaajan välillä.

**Urakoitsijalle on siirretty vastuita, joissa päätösvalta on muilla**

Urakoitsijana sano ei. Tämä ei voi kuin epäonnistua.

**Maksuaikojen pidentämiset**

Jos olet tilaajapuolella ja saat tämän läpi -onneksi olkoon. Onnistuit neuvottelemaan korottoman ja kuluttoman rahoituksen. Jos olet urakoitsijapuolella, niin miksi rahoittaisit koroitta ja kuluitta? Tilaajat pyytävät toisinaan rakennusliikkeiltä rahoitusta, yleensä lyhyeksi ajaksi, muutamaksi kuukaudeksi, mutta rahoitus ei ole ilmaista. Rahoituksella on korko ja sillä on kulut.

Toivottavasti näistä on sinulle hyötyä.

Sopimuksen syntyminen

Oikeustoimilaki, joka on säädetty jo 1920 –luvulla on edelleen keskeinen sopimusoikeutemme perusteita käsittelevä oikeuslähde. Laissa määritellään sopimuksen syntyvän, kun tarjoukseen annetaan myöntävä vastaus. Sopimusneuvotteluissa on siten otettava huomioon se, että jos tarjousta ei sellaisenaan oikea-aikaisesti hyväksytä, vapautuu tarjoaja sitoumuksestaan. Toisin sanoen, vastaus jossa tarjous ilmoitetaan hyväksyttävän, mutta hintaa tingitään, johtaa edellä mainittuun tilanteeseen. (Ojala, s.a.)

Sopimus voi syntyä myös hiljaisesti eli konkludenttisesti, siis ilman nimenomaista tahdonilmaisua. Tällainen tilanne on kysymyksessä esimerkiksi silloin, kun määräaikainen työ- tai vuokrasopimus on päättymässä. Jos työnantaja tai vuokranantaja sallii sopimussuhteen jatkuvan ottamalla vaikkapa vuokranmaksuja vastaan, muuttuu alun perin määräaikainen sopimus tällaisella hiljaisella hyväksynnällä toistaiseksi voimassa olevaksi. (Ojala s.a.)

Asianajaja Petri Järvensivu käsittelee asiaa laajemmin verkkosivuillaan ja käyttää myös kuvaavia esimerkkejä.

"Sopimus voi syntyä **suullisesti tai kirjallisesti**mutta myös **hiljaisesti**eli ilman nimenomaista tahdonilmaisua mutta toimimalla ikään kuin sopimus olisi voimassa. Mutta vahingonkorvausvastuu voi syntyä ilman sopimuksen syntymistäkin pelkästään neuvotteluiden perusteella.

Rakennusalalla on tyypillistä, että neuvotteluja käydään pitkäänkin ja sopimuksen tarkoittamaan toimintaa valmistellaan, kun odotetaan esim. rakennuttajan rahoituksen järjestymistä.

Usein sopimus syntyy tarjouspyynnön, tarjouksen ja vastauksen kautta. Lue [tarjouksen sitovuudesta eri kirjoitus](https://www.rakennusriidat.fi/kko-1968-ii-33-urakkatarjouksen-sitovuus-ja-erehdys).

Katso rakentamista koskevien liikeneuvotteluiden katkeaminen rahoitukseen ja kuka korvaa suunnittelukustannukset [KKO 1984-II-181](https://www.rakennusriidat.fi/kko-1984-ii-181-uusittu-neuvottelujen-katkeaminen) ja liikehuoneiston vuokraamisen kariutumisesta tuomittu vahingonkorvaus vuokralaiselle vaikka sopimusta ei syntynyt [KKO 2009:45](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/2009/20090045).

**Hiljaisesti syntyneestä sopimuksesta** katso [KKO 2018:37](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/2018/20180037), jossa sopimus katsottiin syntyneen olosuhteiden perusteella. Kysymys oli pahvimukien toimittamisesta ja yhteistyöstä oli neuvoteltu pitkään. Mitään kirjallista sopimusta ei kuitenkaan oltu saatu tehtyä. Tavaramerkin käyttöoikeus oli luovutettu ja yhteistyö oli ollut tiivistä.

KKO totesi:

*Väitetyn sopimuksen yksityiskohtaista sisältöä ei voida oikeudenkäynnissä esitetyn selvityksen perusteella määritellä. Samoin epäselväksi on jäänyt sopimuksen syntymisen täsmällinen ajankohta. Korkein oikeus kuitenkin katsoo, että osapuolten yhteistyösuunnitelmia on seurannut niitä vastannut yhteistyö.*

*Lopputuloksena katsottiin sopimuksen syntyneen "hiljaisesti" mutta toimittajan korvausvaatimukset varaston arvosta hylättiin koska tilaaja oli antanut kohtuullisen 4kk irtisanomisajan toimittajalle ja toimittajalle katsottiin kuuluvan liiketoimintariski varastosta.*

Tapauksessa [KKO 1996:84](https://www.rakennusriidat.fi/kko-199684-sopimuksen-syntyminen-kunta) oli kysymys siitä, oliko kunta sitoutunut **urakkasopimukseen** kun se oli ilmoittanut urakoitsijalle valinnasta rakennushankkeen urakoitsijaksi vaikka kunnan hallitus oli edellisen ilmoituksen jälkeen siirtänyt asian käsittelyn itselleen ja hylännyt sen. KKO päätyi päinvastaiseen näkemykseen kuin KO ja HO ja perusteli päätöstään:

*Asianosaiset ovat edellyttäneet välillään sovellettavan Rakennusalan urakkakilpailun periaatteita (RT 16 -10182). Näiden periaatteiden 7.4 kohdan mukaan urakkasopimuksen katsotaan syntyneen, kun urakoitsija on saanut rakennuttajalta tiedon voimassa olevan tarjouksensa hyväksymisestä.  
Sanotuilla perusteilla ja ottaen huomioon varallisuusoikeudellisista oikeustoimista annetun lain 1, 6 ja 11 §:stä ilmenevät periaatteet Korkein oikeus katsoo, että urakkatarjouksen hyväksyminen on tullut kuntaa sitovaksi*.

Ratkaisussa [KKO 2011:54](https://www.rakennusriidat.fi/kko-201154-hankinnan-keskeyttaminen-ja-suunnittelukustannukset) todettiin:

*"20. Asiassa on vielä ratkaistavana Tieliikelaitoksen suunnittelukustannuksia koskeva toissijainen korvausvaatimus.  
21. Sopimusneuvottelut eivät lähtökohtaisesti sido osapuolia, ja osapuolet voivat vetäytyä niistä yleensä ilman haitallisia seuraamuksia. Oikeuskäytännössä (KKO 1984 II 181 ja KKO 2009:45) on kuitenkin katsottu, että perusteeton vetäytyminen neuvotteluista voi johtaa korvausvastuuseen sopimuksentekorikkomusta koskevien periaatteiden mukaisesti. Näin voi olla varsinkin silloin, kun toinen osapuoli on tahallaan tai huolimattomuudesta synnyttänyt neuvottelukumppanissaan perustellun luottamuksen sopimuksen solmimiseen tai on moitittavalla tavalla ylläpitänyt tätä luottamusta.*

*22. Tiehallinto ja Tieliikelaitos ovat tunteneet hyvin tien rakentamiseen vaadittaviin lupiin ja julkiseen hankintaan liittyvät menettelyt sekä muutoksenhakumahdollisuudet. Tiehallinto ja Tieliikelaitos ovat kuitenkin olleet epätasapuolisessa asemassa sikäli, että Tiehallinto on urakan teettäjänä voinut urakan sisällön ohella määritellä myös tarjouskilpailun aikataulun. Se on aloittanut tarjouskilpailun huolimatta tiesuunnitelman keskeneräisyydestä. Tarjouskilpailun aloittamisesta päättäessään Tiehallinnon on tullut ottaa huomioon myös se mahdollisuus, että tiesuunnitelmaa käsitellään valitusten johdosta kaikissa muutoksenhakuasteissa. Tiesuunnitelma onkin tullut lainvoimaiseksi vasta korkeimman hallinto-oikeuden 25.6.2003 antamalla päätöksellä. Se, että urakkasopimuksen allekirjoittaminen urakoitsijaksi ensimmäisessä tarjouskilpailussa valitun Tieliikelaitoksen kanssa on viivästynyt, on siten seurausta Tiehallinnon liian aikaisin aloittamasta hankintamenettelystä.*

*23. Tiehallinto on tarjouskilpailun ajoittamisellaan vaikuttanut siihen, että tarjoajilta on kahdesti jouduttu tiedustelemaan tarjousten voimassaolon jatkamista. Tiehallinnon on tällöin tullut ottaa huomioon myös se mahdollisuus, että tiedustelut johtavat tätä menettelyä koskeviin valituksiin. Näin on myös tapahtunut, sillä Skanska on perustellut 19.3.2003 tehtyyn hankintapäätökseen kohdistunutta hakemustaan markkinaoikeudessa ensisijassa juuri tarjousten jatkamiseen liittyvillä seikoilla.*

*24. Tieliikelaitos on neuvotellut Tiehallinnon kanssa yli yhdeksän kuukauden ajan. Tiehallinto ja Tieliikelaitos ovat aina markkinaoikeuden antamaan päätökseen asti olleet yhtä mieltä siitä, että ne tulisivat tekemään keskenään urakkasopimuksen, kun tiesuunnitelma on hyväksytty. Vaikka Tieliikelaitos on jo tarjouskilpailuun osallistuessaan tiennyt, että tiesuunnitelmasta on valitettu, se on voinut perustellusti olla siinä käsityksessä, että tarjouskilpailun voittajana se saa urakan toteutettavakseen. Tieliikelaitos on Tiehallinnon tieten valmistellut urakan nopean aloittamisen edellyttämiä suunnitelmia omalla kustannuksellaan luottaessaan sopimuksen syntymiseen ja siihen, että suunnittelukustannukset tulevat katetuiksi urakan kokonaishinnasta.*

*25. Asiassa ei ole kuitenkaan osoitettu, että Tiehallinnon edustajat olisivat antaneet Tieliikelaitokselle osapuolten välisissä keskusteluissa tai neuvotteluissa virheellisiä tai harhaanjohtavia tietoja taikka luoneet Tieliikelaitokselle muullakaan tavalla sellaisia sopimuksen syntymiseen liittyviä odotuksia, joita Tieliikelaitoksella ei olisi jo muutoin ollut asiantuntemuksensa, vallinneiden olosuhteiden ja hankintamenettelystä saamiensa tietojen perusteella. Päinvastoin Tiehallinto on asiakirjoista ilmenevin tavoin toistuvasti ilmoittanut Tieliikelaitokselle, ettei sitovaa sopimusta ole eikä sitä voida tehdä ennen tiesuunnitelman vahvistamista. Vaikka Tiehallinto on edellä todetulla tavalla ollut tietoinen urakan valmistelun aloittamisesta ja tukenutkin sitä osoittamalla Tieliikelaitokselle suunnittelutyötä varten toimitiloja, sen ei kuitenkaan ole selvitetty edellyttäneen Tieliikelaitokselta suunnittelutyön aloittamista. Neuvottelumuistiossa 13.12.2002 on nimenomaisesti todettu, että toimijat ottavat tietoisen riskin tehdessään töitä projektille ennen tiesuunnitelman vahvistamista. Tiehallinto ei ole saanut suunnittelutyöstä hyötyä.*

*26. Kohtuudella ei voida myöskään vaatia, että Tiehallinto olisi vielä markkinaoikeuden päätöksen jälkeen yrittänyt saada Tieliikelaitoksen kanssa aikaan urakkasopimusta kumotun hankintamenettelyn perusteella. Tiehallinnolla on siten ollut perusteltu syy vetäytyä neuvotteluista.*

*27. Näillä perusteilla Korkein oikeus katsoo, ettei Tiehallinto ole piittaamattomalla tai huolimattomalla menettelyllään saanut aikaan Tieliikelaitoksessa virheellistä käsitystä sopimuksen solmimisesta ja ettei se ole muutoinkaan menetellyt moitittavasti sellaisella tavalla, jonka perusteella se olisi osaksikaan velvollinen korvaamaan Tieliikelaitokselle aiheutuneita suunnittelukustannuksia."*

**Sopimus muuttamismenettelystä**on sovittava sopimuksen ehdoissa. Yksipuolinen muuttaminen ei ole mahdollista ja on mahdollista vain poikkeustapauksissa.

Jos **pitkäkestoisessa sopimuksessa** ei ole irtisanomisehtoa sen muuttaminen tai irtisanominen edellyttää olosuhteiden muutosta. Tapauksessa [KKO 2019:13](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/2019/20190013) on käsitelty asiaa

*16. Korkein oikeus toteaa, että sopimukset on pääsääntöisesti täytettävä ehtojensa ja tarkoituksensa mukaisesti. Sopimusten sitovuuden lähtökohta ei kuitenkaan tarkoita sitä, että sopimuksen osapuoli olisi pysyvästi ja peruuttamattomasti sidottu tekemäänsä sopimukseen määräämättömäksi ajaksi. Olosuhteet saattavat sopimuksen solmimisen jälkeen muuttua ennakoimattomasti siten, että sopimuksen soveltaminen sellaisenaan johtaisi kohtuuttomaan ja sopimuksen alkuperäisen tarkoituksen vastaiseen lopputulokseen (ks. esim.*[*KKO 1990:138*](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/1990/19900138)*ja*[*2004:10*](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/2004/20040010)*).*

*17. Oikeus irtisanoa sopimussuhde on poikkeus sopimuksen sitovuuden lähtökohdasta. Pitkään jatkuneet toistaiseksi voimassaolevat sopimukset ovat kuitenkin pääsääntöisesti päätettävissä irtisanomisella ilman nimenomaista sopimusehtoakin (ks.*[*KKO 1982 II 1*](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/1982/19820001t)*,*[*1985 II 130*](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/1985/19850130t)*ja*[*1990:124*](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/1990/19900124)*). Sopimusosapuolten on sopimusta päätettäessä otettava kohtuullisessa määrin huomioon sopijakumppaninsa etu. Sopimussidonnaisuus päättyy kohtuullisen irtisanomisajan kuluttua, ellei irtisanomisajasta ole erikseen sovittu (ks. KKO*[*2010:69*](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/2010/20100069)*, kohta 9 ja*[*KKO 2018:37*](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/2018/20180037)*, kohta 12).*

*18. Osapuolten tarkoitus vaikuttaa irtisanomisen edellytysten arviointiin. Pelkästään se seikka, että kysymyksessä on kestosopimus, ei ole peruste alentaa irtisanomiskynnystä, jos osapuolet ovat sopimussuhteeseen sitoutuessaan nimenomaisesti tarkoittaneet sopimuksen pitkäkestoiseksi. Tällaisessa sopimussuhteessa osapuolten tulee kuitenkin varautua kohtuudella olosuhteiden mahdolliseen ennakoimattomaan muuttumiseen liittyviin riskeihin (KKO*[*2010:69, kohta 10*](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/2010/20100069)*).*

*19. Edellä todettu irtisanomisvapaus koskee sellaisia toistaiseksi voimassa olevia sopimuksia, joissa ei ole irtisanomisehtoa. Sen sijaan määräaikainen sopimus ei ole irtisanottavissa kesken sopimuskauden ilman tätä koskevaa sopimusehtoa tai lain säännöstä. Myöskään sellaista sopimusta, jonka on sovittu olevan voimassa pysyvästi, ei lähtökohtaisesti ole oikeutta päättää irtisanomalla (ks. K*[*KO 1994:95)*](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/1994/19940095)*. Jos ikuisesti voimassa olevaksi eli siis pysyväksi järjestelyksi tarkoitetusta sopimuksesta on tullut toiselle osapuolelle kohtuuttoman rasittava, esimerkiksi olosuhteiden muutoksista johtuen, myös tällainen sopimus voi poikkeuksellisesti olla irtisanottavissa kohtuullista irtisanomisaikaa noudattaen. Harkinnassa otetaan huomioon sopimuksen merkitys kummankin osapuolen kannalta (ks.*[*KKO 1972 II 65*](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/1972/19720065t)*).*

Lähteet:

Järvensivu P. s.a. Sopimuksen syntyminen. Blogilulkaisu. [Sopimuksen syntyminen | rakennusriidat](https://www.rakennusriidat.fi/sopimuksen-syntyminen). Viitattu: 1.8.2022.

Ojala, J. s.a. Sopimusoikeudellisista peruskysymyksistä. Artikkeli. [Sopimusoikeudellisista peruskysymyksistä - Asianajotoimisto Lukander Ruohola HTO Oy (lrhto.fi)](https://www.lrhto.fi/artikkelit/sopimusoikeudellisista-peruskysymyksista/) Viitattu: 1.8.2022.

Kuinka laki varallisuusoikeudellista oikeustoimista vaikuttaa sopimiseen?

Laki varallisuusoikeudellista oikeustoimista säätelee sopimusten tekemisestä, vaikutuksesta varallisuusoikeudellisiin oikeustoimiin sekä sellaisten oikeustoimien pätemättömyydestä.

Lain ensimmäinen pykälä, jota pyrin noudattamaan pilkun tarkasti, väärinkäsitysten välttämiseksi lausuu: "Tarjous sopimuksen tekemisestä ja sellaiseen tarjoukseen annettu vastaus sitovat tarjouksen tekijää ja vastauksen antajaa sen mukaan, kuin jäljempänä tässä luvussa säädetään."

Loppu onkin mielestäni melko vaikeaselkoista tekstiä, mutta perusperiaate on yllä. Tarjouksen pyytäjällä on oikeus määrätä, milloin sopimus syntyy ja se kannattaakin mainita jo tarjouspyynnössä eli esimerkiksi kirjaamalla tarjouspyyntöön, että sopimus syntyy sen allekirjoittamishetkellä. Asiaa kannattaa harkita huolellisesti, sillä kumpikaan osapuoli ei ole sopimusosapuoli, ennen sopimuksen syntymistä ja joskus voi olla edullista sitoa toinen osapuoli sopimukseen nopeasti ja hioa sopimuksen yksityiskohdat kuntoon sen jälkeen. Pääasia on, että valinta on perusteltu ja tarkoituksen mukainen.

Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista on saatavilla osoitteessa: [[Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista 228/1929 - Ajantasainen lainsäädäntö - FINLEX ®](https://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1929/19290228)].

YSE 1998 eli Rakennusurakan yleiset sopimusehdot ei ota kantaa siihen milloin sopimus syntyy.

Kuinka sopimuksista neuvotellaan?

Tämän luvun alkuosa käsittelee valmistautumista sekä neuvottelun tekniikkaa ja jälkimmäinen osa on asianajotoimisto Veljekset Huhtamäki ohjeistus neuvottelun riskien hallinnasta juridiikan näkökulmasta.  
  
Sopimuksista neuvotellaan ihmisten kesken -luonnollisesti. Usein sopimusneuvottelut alkavat sopimusluonnoksen tarkastelulla. Sopimusluonnos lähetetään usein sähköpostitse tai toimitetaan muutoin digitaalisessa muodossa. On osapuolia, jotka eivät ole valmiita sopimusneuvotteluun ja he ilmoittavat haluttomuutensa usein käyttämällä sopimuksesta nimitystä "vakiosopimus". Edustajilla ei useinkaan ole mahdollisuutta vaikuttaa tällaisen sopimuksen sisältöön.  
  
Hyvä kuitenkin muistaa, että meillä on sopimusvapaus. Sellaista sopimusta ei olekaan, johon juridisessa mielessä ei voisi vaikuttaa eli esteet ovat usein tahtotilan tai pyrkimysten synnyttämiä. Sopimusneuvotteluhaluttomuudelle voi sen sijaan olla erittäin painavat syyt, eikä ole syytä olla solmimatta vakiosopimusta, jos sen ehdot ovat sinulle hyvät.  
  
Otan yhden esimerkin, jossa vakiosopimusta ei kannata allekirjoittaa ja tämä tulee kuluttajapuolelta, mutta kannattaa huomioida, jos olet hankkimassa yrityksellesi atk tai muita laitteitta Gigantista tai Powerista. Molemmat ovat hyviä liikkeitä. Powerin käytäntöä en tunne, mutta Gigantti pyytää takuukorjaustilanteessa asiakasta allekirjoittamaan suostumuksen, jossa hän sitoutuu maksamaan noin 65 euroa, mikäli takuukorjauksessa laitteesta ei löydy vikaa. Huono ehto, eikö totta? Ethän alun perinkään toimittaisi laitetta takuuhuoltoon, jos siinä ei olisi vikaa. Voit siis rastia sitoumuksesta tämän kohdan kylmästi yli, laittaa viereen päivämäärän ja allekirjoituksesi ja kirjata, että et sitoudu maksamaan moista kustannusta. Ja kyllä -laitteesi on tästä huolimatta otettava takuuhuoltoon ja veikkaan, että vikakin löytyy. Kuitenkin kannattaa huomioida Kilpailu- ja kuluttajaviraston ohje:

*Takuunantaja vastaa korjauksesta syntyneistä kustannuksista. Kustannuksiin luetaan muun muassa kuluttajalle tavaran toimittamisesta korjattavaksi aiheutuneet kulut, varaosat sekä korjaajan työ- ja matkakulut.*

*Vianetsinnästä voi takuuaikana laskuttaa vain, jos asiakas on toimittanut laitteen takuukorjaukseen****selvästi turhaan****. Tällainen syy voi olla esim. se, että kyse on asiakkaan itse aiheuttamasta viasta ja tämä olisi pitänyt asiakkaan itsekin ymmärtää."*

**SOPIMUSNEUVOTTEUISSA** on noudatettava Halisen (2022) mukaan tiedonantovelvollisuutta. Halinen selittää Tieteen termipankin verkkojulkaisussa tiedonantovelvollisuudesta käytettävän

myös synonyymia informaatiovelvollisuus, perustuu siihen, että sopimusta tehtäessä noudatettavan asiallisen menettelyn vaatimukseen. Se voidaan nähdä sopimusoikeudessa ilmenevän [lojaliteettivaatimuksen](https://tieteentermipankki.fi/wiki/Oikeustiede:lojaliteettiperiaate_sopimusoikeudessa) heijastumana ja osana sopimusetiikkaa.

Halila (2022) ohjeistaa, että sopimusta tehtäessä on hyväksyttävää hyötyä taitavuudestaan ja neuvokkuudestaan, mutta tiedollista ylivoimaa ei saa käyttää väärin. Sopimuksentekijä syyllistyy kunnianvastaiseen ja arvottomaan menettelyyn, jos hän antaa virheellisiä tietoja tai salaa sellaisen seikan, jolla hänen olisi pitänyt tietää olevan merkitystä toiselle osapuolelle. Tiedonantovelvollisuus korostuu elinkeinonharjoittajan ja kuluttajan välisessä suhteessa. Tiedonantovelvollisuus koskee muun muassa suorituksen laadun ja sopivuuden sekä sopimuksen riskien arviointia. Eräissä tapauksissa sen kohteena on myös valistaminen toisen osapuolen oikeuksista ja velvollisuuksista. Tällainen velvollisuus on asetettu muun muassa luotonantajalle takauksessa. (Halila 2022.)  
  
Olen kirjannut alle omia valmistautumis- ja nevottelurutiinejani:

1. Varaa aikaa. Sopimusta ei tule allekirjoittaa, ennen kuin molemmat osapuolet ovat siihen valmiita.
2. Käy sopimus neuvotteluvaiheessa huolellisesti läpi ja pyri vaikuttamaan sen riskeihin neuvottelemalla siten, että riskit ovat hallittavissa.
3. Älä tulkitse tekstiä. Jos jokin kohta edellyttää tulkintaa, se on epäselvä. Ota asia esille ja varmista, että se tulee kirjatuksi siten, että se on yksiselitteinen.
4. Paikkaa aukot. Jos jokin asia nousee keskustelussa esille, on se kirjattava myös sopimukseen. Ällistyttävän usein kuulee sanottavan: "No sovitaan siitä sitten, jos se tulee eteen". Tämä lausahdus takaa, että se tulee. Se on kuin sateenvarjon jättäminen kotiin pilvisenä päivänä -varmasti sataa. Jos asiassa on jotain sovittavaa -sovi se.
5. Korjauta ilmaisuvirheet sopimuksesta. Jos epäonnisesti päädyt tuomioistuimeen käsittelemään sopimusriitaa, ilmaisumuoto ratkaisee -ei siitä poikkeava tarkoitus.
6. Jos jotain ei ole sovittu, niin silloin tulee tarkastella, onko kyseessä lisätyö, joka ei alun perinkään ole kaupallisissa tai teknisissä asiakirjoissa.
7. Valmistaudu neuvotteluihin. Tee muistiinpanot havainnoistasi ja kysymyksistäsi hyvissä ajoin ennen pöydän ääreen istumista ja lähetä ne sopimuskumppanillesi etukäteen, jotta hän ehtii etsimään niihin vastaukset tai muodostamaan mielipiteensä. Näin tapaamisessa saadaan tehdyksi päätöksiä ja neuvotteluaika lyhenee.
8. Älä anna periksi huonoille ehdotuksille. Pidä neuvotteluilmapiiri keskustelevana ja mielipiteitä arvostavana.
9. Vältä tarpeetonta henkseleiden paukuttelua ja yletöntä vitsailua. Liiallinen itsevarmuus, röyhkeys tai jatkuva vitsailu antaa epäammattimaisen kuvan. Hauska on hauskaa, mutta jos et kykene vakavoitumaan, saattaa toinen osapuoli epäillä kykyäsi suhtautua vakavasti mihinkään muuhunkaan.

Pari vinkkiä neuvotteluun:

* + Pukeutuminen: Vältä punaista, oranssia ja violettia. Ne ovat hankalia värejä ja koetaan aggressiivisiksi ja violetti depressiiviseksi. Vaaleanpunainen on väri, joka alentaa aggressioita eli se on hyvä valinta. Harmaat ja siniset ovat konservatiivisia värejä, jotka koetaan luottamusta herättäviksi.
  + Keskity tulevaan -älä lue sähköposteja tai viestejä ennen neuvottelua. Ajatuksesi jäävät askartelemaan niihin -varsinkin, jos siellä on jotain katastrofin poikasta. Fokusoidu neuvotteluun, kertaa tavoitteitasi. Kuuntele rentouttavaa musiikkia.
  + Yritä varata aikaa tehdä pieni kävelylenkki ennen tapaamista. jo 5–15 min antaa sinulle happea, aktivoi lihaksiasi ja nostaa vireystilaasi.

**TAPAAMISESSA**

* + Kädenpuristus -purista samalla voimalla, kuin toinen puristaa. Pidä käsi suorassa, älä käännä kättäsi toisen käden alle tai päälle. Näin puristuksesi on tasa-arvoinen. Jos nyt kättely joskus palaa tervehdykseen.
  + Kevennä alkua; kysy kuulumisista tai kumppani yhtiön tilanteesta. Tee positiivisia havaintoja tilasta, tarjoiluista, toiminnasta tai muusta vastaavasta.
  + Keskity ihmisiin. Katso heitä silmiin ja osoita mielenkiintoa sitä kohtaan mitä he sanovat.
  + Pitäydy oleellisessa ja johdata keskustelu tarvittaessa oleellisiin asioihin.

**VÄLTÄ**

* + Vältä negatiivisia ilmaisuja, kuten "Joo, mutta..." Jos olet eri mieltä, käytä kiertoilmaisua: "Lisäksi kannattaa tarkastella olisiko vaihtoehtoisesti mahdollista..."
  + Vältä negatiivisia eleitä, kuten käsien pitämistä puuskassa.
  + Älä hajota huomiotasi. Viestien lukeminen tai puheluihin vastaaminen antaa vaikutelman, että jokin muu on paljon tärkeämpää. Asiakkaalle hänen hankkeensa on tärkein. Osoita sille arvoa. Jos et keskity neuvotteluun, et ehkä keskity itse hankkeeseenkaan.
  + Älä keskeytä muita, ellei se ole aivan välttämätöntä.
  + Älä väheksy toisten tavoitteita tai näkemyksiä.

**KÄYTÄ**

* + Käytä positiivisia eleitä vahvistamaan viestiäsi, käännä kämmenet välillä näkyviin, käytä käsiäsi puheen tehostamiseen
  + Osoita empatiaa: "Hyvä, että nostit tuon esille ja ymmärrän, että asia huolestuttaa sinua. Kerro lisää siitä mikä sinua huolestuttaa, niin voimme ryhtyä ratkaisemaan tätä asiaa".
  + Kertaa lopuksi selvitettävät asiat sekä mitä tehtäviä kullekin osapuolelle sovittiin tehtäväksi ja mihin mennessä tehtävät sovittiin tehtäväksi. Jos tarvitaan koordinaattoria kokoamaan vastaukset tms. varmista, että tiedät, kuka koordinaattori on ja, että sinulla on hänen yhteystietonsa.

YouTubesta löytyy paljon videoita neuvottelutaidoista, hyvä kanava on TedTalk.  
  
Veljekset Huhtamäki, joiden luentoaineistoon olen aikaisemminkin tässä Learn kirjassa viitannut, toteavat urakkaneuvottelujen olevan tärkeä keino vaikuttaa onnistuneen urakan läpivientiin. Huhtamäkien mukaan niissä on nimenomaisesti huomioitava

* Tarjouspyynnön ja siihen annetun tarjouksen sisällön selvittäminen → yhteisymmärrys urakan merkittävimmistä ehdoista ja rajauksista sekä hinnoista, yksikköhinnoista, vakuudenantajasta yms.
* Tarjouspyyntöön vastaamisen yhteydessä esille tulleet ristiriitaisuudet on käsiteltävä ennen urakkasopimuksen allekirjoittamista.
* Tilaajan tai rakennuttajan tarjouspyynnön jälkeen haluamista muutoksista on keskusteltava ja niistä on tehtävä kirjalliset havainnot, jotka osapuolet hyväksyvät viimeistään urakkasopimuksessa.
* Urakkaneuvotteluista on syytä laatia pöytäkirja tai vähimmillään tärkeimmistä asioista on käytävä kirjeenvaihtoa sähköpostitse ennen urakkasopimuksen hyväksymistä. Tämä pöytäkirja tai kirjeenvaihto voidaan liittää urakkasopimuksen osaksi, jolloin siitä muodostuu sen tulkintaan olennaisesti vaikuttava asiakirja.
  + Tilaajat ovat usein haluttomia käymään tällaisia neuvotteluita ainakaan kirjallisesti.
  + Selonottotilaisuus on myös urakoitsijan kannalta tärkeä ja yhtä lailla siitäkin tulisi laatia pöytäkirja, joka otetaan urakkasopimuksen osaksi.
  + Urakoitsijan on syytä vaatia molempia, jotta annetun tarjouksen ja sen perusteella tehdyn urakkasopimuksen perusteet ovat kunnossa. (Huhtamäki, 2019.)

Tiesitkö, että epäselvää ehtoa tukitaan sen laatijan vahingoksi?

Lähteet:  
  
Halila H. 2022. Tieteen termipankki 9.8.2022: Oikeustiede:tiedonantovelvollisuus sopimusoikeudessa. (Tarkka osoite: https://tieteentermipankki.fi/wiki/Oikeustiede:tiedonantovelvollisuus sopimusoikeudessa.) Viitattu: 9.8.2022.

Huhtamäki M. 2019. Urakoitsijoiden sopimukset ja juridiset vastuuriskit. Huhtamäki H., ja  Luentoaineisto. Saatavilla osoitteessa [[PowerPoint-esitys (rakennusteollisuus.fi)](https://www.rakennusteollisuus.fi/globalassets/infra/jasenpalvelu/sopimusoikeus-turku-6.11.-huhtamaki.pdf)]. Viitattu: [1.8.2022].

Kilpailu- ja kuluttajavirasto. 2022. Takuu ja virhevastuu. [Takuu ja virhevastuu – Kilpailu- ja kuluttajavirasto (kkv.fi)](https://www.kkv.fi/kuluttaja-asiat/tavaroiden-ja-palveluiden-virheet/takuu-ja-virhevastuu/#takuukorjaus-on-ostajalle-maksuton) Viitattu: 9.8.2022.

Miten sopimuksia hallitaan?

Asianajotoimisto Veljekset Huhtamäen (2019) luentoaineistossa sopimusten elinkaaren ja hallinnan vaiheet kuvataan sopimuksen syntyvän yleensä kolmivaiheisesti alkaen sisäisestä hankinnasta ja valmistelutoimista siirtyen neuvotteluvaiheeseen ja päättyen täytäntöönpanoon. Huhtamäkien mukaan ennen sopimuksen solmimista on harkittava

* Mitä ollaan tekemässä ja miksi? -> Onko kyseessä puhtaasti liiketoimi, jolla tavoitellaan voittoa vai onko kyseessä myös esimerkiksi yrityksen profiloituminen tai PR-teko?
* Kenen kanssa? -> Onko kumppani luotettava, hyvämaineinen ja vakavarainen? Selvitä yrityksen vastuuhenkilöt, kotipaikka, Y-tunnus, luottotiedot ja aikaisemmat hankkeet.
* Millaisin ehdoin? -> Selvitä mikä on kumppanisi tahtotila ja sopimusehdotus. Varmista, että kumppanisikin ymmärtää tarjoamansa sopimusehdot. Perehdy, perehdy ja perehdy. Älä milloinkaan sitoudu sopimukseen perehtymättä siihen.
* Mihin hintaan? -> Varmista oikea hinta-laatusuhde ja että olet saamassa parasta mahdollista vastinetta rahoillesi tai vastaavasti, että toimintasi tuottaa tervettä taloudellista tulosta.

Asianajaja Antti Tieva on vuonna 2009 kirjoittamassaan artikkelissa Sopimusten hallinta ja pitkäaikaiset liikesopimukset, kuvannut sopimustenhallintaa seuraavalla tavalla: Suppeimmillaan, sopimustenhallinnalla tarkoitetaan projektitason sopimuksenteon jälkeistä tehtäväkenttää, joka käsittää projektin toteutumisen valvonnan, maksujen hallinnan ja dokumenttien ylläpidon. Nyttemmin tehtäväkenttä on alettu ymmärtää laajempana: se kattaa sopimusten suunnittelun, sisällön ja toteutuksen menettelyineen ja asiakirjoineen.   
  
Kuvaus on selkeä, joten otetaan tämän osion rakenteeksi Tievan kuvaus ja tarkastellaan millaisia toimenpiteitä ja päätöksiä tähän liittyy.

Lähteet

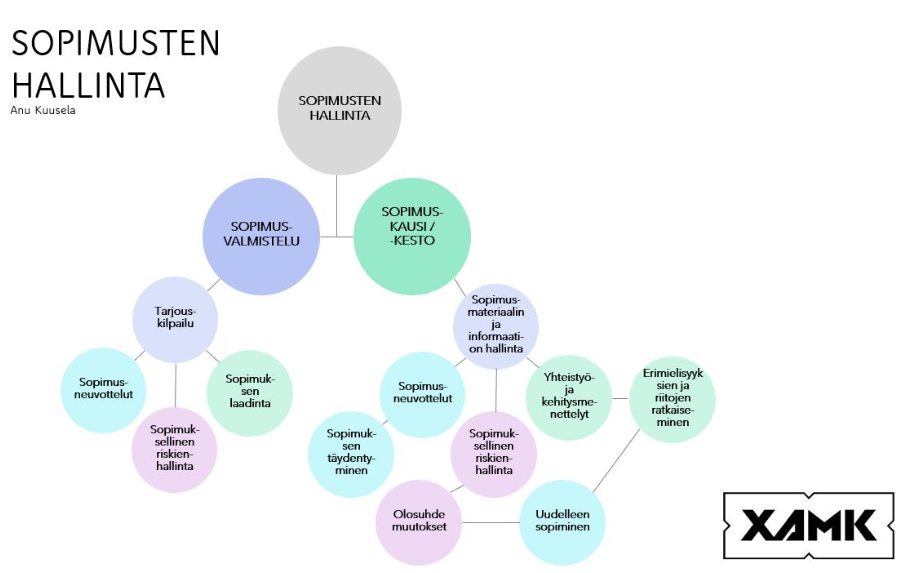
Huhtamäki H., ja Huhtamäki M. 2019. Urakoitsijoiden sopimukset ja juridiset vastuuriskit. Luentoaineisto. Saatavilla osoitteessa [[PowerPoint-esitys (rakennusteollisuus.fi)](https://www.rakennusteollisuus.fi/globalassets/infra/jasenpalvelu/sopimusoikeus-turku-6.11.-huhtamaki.pdf)]. Viitattu: [1.8.2022].

Tieva, A. 2009. Sopimushallinta ja pitkäkestoiset liikesopimukset. *Defensor Legis* 1/2009 s. 112–127. Saatavissa: <https://www.edilex.fi/defensor_legis/59320006>. [Viitattu: 1.8.2022].

Sopimusten valmistelu

Ryhdytään käymään kaavion avulla tehtäviä läpi. Nojaan edelleen Tievan artikkeliin sekä kirjaan Urakkasopimukset (2019).

YSE eli rakennusurakan yleiset sopimusehdot huomioidaan jo rakennushankkeen suunnittelu ja valmisteluvaiheessa. Esimerkiksi hankintojen jako; mikä hankitaan palveluntarjoajan, päätoteuttajan kautta ja mikä omana hankintana. Tyypillisesti koulukohteissa tilaaja hankkii itse irtokalusteet ja päätoteuttaja toimittaa kiintokalusteet. YSEn huomioiminen auttaa laatimaan yksittäisiä kaupallisia- teknisiä asiakirjoja niin, että niissä huomioidaan ristiriidattomasti sopijapuolten oikeudet ja velvollisuudet.



Nykyään pyritään ennakoivaan oikeusajatteluun, mikä tarkoittaa oikeussuhteiden suunnittelua tulevien tilanteiden varalta [1]. Ennakoiva ajattelu mahdollistuu mielestäni oppimalla aikaisemmista konflikteista. Vaikka sanotaankin, että jokaisen on taisteltava omat taistelunsa, niin mielestäni se ei ole aivan välttämätöntä. Suomen Korkeimman oikeuden ennakkopäätöksillä on kiistaton ja vahva oikeusajattelua ohjaava merkitys[1]. Yksi rakennusalan klassikoita on tapaus [Vilhonkatu](https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/2008/20080019?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=Vilhonkatu) (KKO:2008:19), joka viipyili eri oikeusasteissa kymmenisen vuotta.

Tieva toteaa artikkelissaan, että kiinteistö- ja rakennusalan pitkäkestoisia liikesopimuksia koskevat monimutkaiset tekniset, kaupalliset ja juridiset kysymykset merkitsevät ennakoivan oikeusajattelun mukaan, että kaikkien näiden eri alojen edustajien tulee toimia yrityksissään valmistelujen osalta ennakkoluulottomasti mahdollisimman tiiviissä yhteistyössä, jotta tulevaisuuden potentiaaliset sopimukselliset ongelmat vältetään ja tavoitteet saavutetaan.

Problemaattiseksi sopimusvalmistelussa olen huomannut, että asiakirjoilla yritetään varautua kaikkeen -myös sellaisiin ongelmiin, jotka eivät koske kohdetta laisinkaan. Tarkoitan tällä, että konsulttitalot, joissa kaupallisia- ja teknisiä asiakirjakokoelmia tai kokonaisuuksia laativat tekniikan alan henkilöt, käyttävät pohjana tai jopa kopiona hyväksi kokemaansa asiakirja pohjaa, pohtimatta korreloiko se projektin kanssa.

Kun pieniä virheitä on siellä täällä, kertyy niiden selvittelystä paljon työtunteja ja kuluja. Uskon, että parempiin sopimuksiin ja toteutuksiin päästäisiin yksinkertaistamalla nykyisiä asiakirjoja ja keskittymällä niissä oleelliseen, selkeillä, yksiselitteisillä tahdon ilmaisuilla.

Tähän lukuun liittyy tehtävät Sopimusvalmistelu yksilö- ja ryhmätehtävät.

Lähteet:

Huhtamäki H., ja Huhtamäki M. 2019. Urakoitsijoiden sopimukset ja juridiset vastuuriskit. Luentoaineisto. Saatavilla osoitteessa [[PowerPoint-esitys (rakennusteollisuus.fi)](https://www.rakennusteollisuus.fi/globalassets/infra/jasenpalvelu/sopimusoikeus-turku-6.11.-huhtamaki.pdf)]. Viitattu: [27.8.2021].

Urakkasopimukset. Oksanen, Laine, Kaskiaro, 2019. Kirja. Viitattu: [27.8.2021].

Lakien edessä koen seisovani rannattoman meren edessä. Se johtuu siitä, että en ole juristi, en oikeusoppinut, enkä tiedä mikä kaikki lainsäädäntö vaikuttaa rakentamiseen, koska se riippuu ratkaistavasta tilanteesta. Lakien kirjo on siis valtava, joten rajataan tätä aihetta hyvin lähelle rakentamisen arkea. Tärkeintä laeissa on mielestäni ymmärtää niiden tarkoitus ja soveltamisala, jolloin asioiden asettuessa lain vaikutuspiiriin -tunnistat tilanteen. Suosittelen, että hakeudut kulloisenkin tarkasteltavissa olevan lain perustelumuiston äärelle, hakiessasi ymmärrystä lain tavoitteista ja tarkoituksesta.

Sopimusvapautta rajoittavat rakennusurakointitoiminnassa pakottavista laeista erityisesti:

* [maankäyttö- ja rakennuslaki](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990132), 2025: [Rakentamislaki](https://ym.fi/rakentamislaki))
* [rakentamislaki](https://finlex.fi/fi/laki/alkup/2023/20230751)
* [laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2016/20161397)
* [työturvallisuuslaki](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2002/20020738)
* [tuotevastuulaki](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1990/19900694)
* [sähköturvallisuuslaki](https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2016/20161135)
* [asuntokauppalaki](https://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1994/19940843)
* [kuluttajansuojalaki](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038)

Muita huomioitavia lakeja

* [Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1929/19290228)
* [Laki kaupallisten sopimusten maksuehdoista](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2013/20130030)

Myös toimialalla käytettävät yleiset ehdot, käytännöt, alan tapa ja niin edelleen sekä rakennusalan yleiset sopimusehdot YSE 1998. (Huhtamäki, 2019).

**Maankäyttö- ja rakennuslaki** on lakien hierarkiassa heti perustuslain jälkeen, joten sillä on hyvin vahva asema. Maankäyttö- ja rakennuslaki on saatavilla osoitteessa: [Maankäyttö- ja rakennuslaki 132/1999 - Ajantasainen lainsäädäntö - FINLEX ®](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990132) 

[1 §](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990132#a132-1999)

**Lain yleinen tavoite**

Lain tavoitteena on järjestää alueiden käyttö ja rakentaminen niin, että siinä luodaan edellytykset hyvälle elinympäristölle sekä edistetään ekologisesti, taloudellisesti, sosiaalisesti ja kulttuurisesti kestävää kehitystä.

Tavoitteena on myös turvata jokaisen osallistumismahdollisuus asioiden valmisteluun, suunnittelun laatu ja vuorovaikutteisuus, asiantuntemuksen monipuolisuus sekä avoin tiedottaminen käsiteltävinä olevissa asioissa.

2 §

**Lain soveltamisala**

Tässä laissa säädetään alueiden ja rakennusten suunnittelusta, rakentamisesta ja käytöstä.

Lähteet:  
Huhtamäki, H, Huhtamäki, M. 2019.  Urakoitsijoiden sopimukset ja juridiset vastuuriskit. Luentoaineisto. [PowerPoint-esitys (rakennusteollisuus.fi)](https://www.rakennusteollisuus.fi/globalassets/infra/jasenpalvelu/sopimusoikeus-turku-6.11.-huhtamaki.pdf) Viitattu: 1.8.2022.

Yleisiä sopimusongelmia

PK-RH Pk-yritysten riskien hallinta on listannut yleisiä sopimusongelmia. Listaus on jonkin verran vanha, vuodelta 2009, mutta rakennusalan ollessa hitaasti muuttuva, pysyvät ongelmatkin pitkään muuttumattomina.

* Sopimuksia tehdään edelleen suullisesti
* Yrityksestä ei löydy riittävää sopimusosaamista
* Yrityksellä ei ole varaa asiantuntija-apuun *tai asiantuntija apua ei koeta tarpeelliseksi (Anu Kuuselan lisäys)*
* Yrityksellä ei ole aikaa tehdä sopimuksia
* Sopimuksen osapuolet eivät käy selvästi ilmi sopimusehdoista
* Sopimuskumppanien tietoja ei ole yksilöity riittävän selvästi
* Sopimuskumppanit tulkitsevat sovitun asian eri tavalla
* Keskeisistä asioista sovitaan epäselvästi tai ne jäävät kokonaan sopimatta
* Sopimuskumppani ei noudata maksuehtoja
* *Sopimuskumppani ei noudata sopimusehtoja, vaan pitää omaa tottua tapaansa tai yrityskulttuuriaan ylivoimaisena sopimiseen nähden (Anun lisäys)*
* Toimitusten viivästymiseen ei ole varauduttu
* Toimituksen virheellisyyden seuraamuksia ei ole määritetty
* Sopimuksen kohteesta aiheutuu vahinkoa ostajalle tai ulkopuoliselle osapuolelle, mutta vastuita ei ole määritelty
* Sopimuskumppanit tulkitsevat vastuunjaon eri tavalla
* Sopimuskumppani vaatii sopimukseen vedoten kohtuuttomia taloudellisia etuja
* Yritystä itseään suuremmat kauppakumppanit eivät suostu neuvottelemaan sopimuksen ehdoista
* Ulkomaisen kumppanin kanssa tehty sopimus aiheuttaa ongelmia
* *Pakotteet (Anun lisäys)*
* Työsopimuksesta aiheutuu ongelmia. *Työsopimus ei aiheuta ongelmia, vaan ihmiset. (Anun lisäys).*
* Oman alan yleisiä sopimusehtoja ei tunneta
* Yrityksessä käytetään vanhoja sopimusmalleja, joiden päivittämisestä ei ole huolehdittu
* Sopimusehtoja ei tunneta riittävän hyvin tai käytetään vanhentuneita ehtoja
* Sopimusehtoja ei ole liitetty sopimukseen oikein

Muista sopimusvapauden periaate. Sinulla on vapaus valita

* Sovitaanko vai ei
* Kenen kanssa sovitaan
* Mistä sovitaan
* Missä muodossa sovitaan

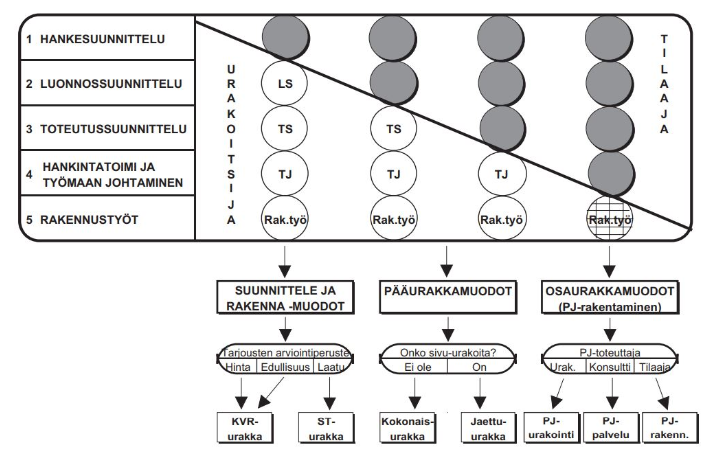
Lähde:

PK-RH. Yleisiä sopimusongelmia. Verkkosivu. [Yleisiä sopimusongelmia — Pk- yrityksen riskienhallinta (vtt.fi)](http://virtual.vtt.fi/virtual/pkrh/riskilajit/sopimus-ja-vastuuriskit/yleisia-sopimusongelmia.html) Viitattu: 1.8.2022.

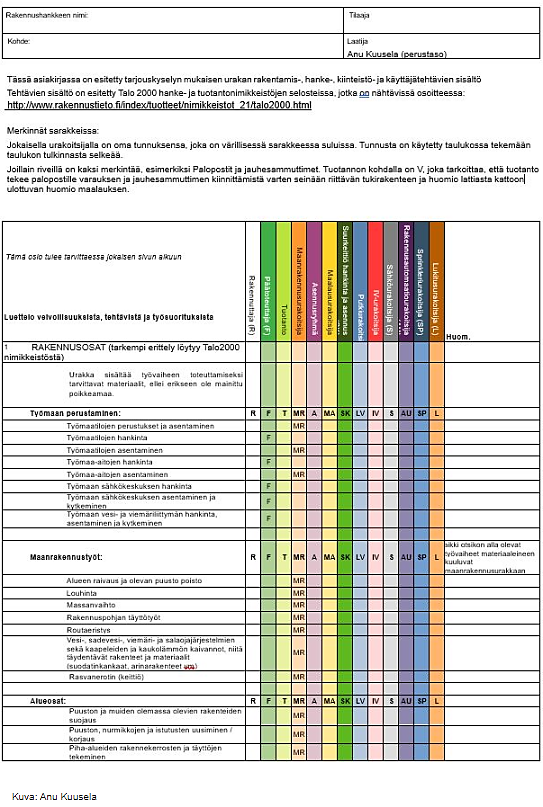
Vastuunjako eri urakkamuotojen välillä

Rakentamisen projekti muodostuu usein monen eri toteuttajan kokonaisuudesta. Eri toteuttajat ovat joko pää-, sivu- tai aliurakoitsijoita, riippuen siitä kehen toteuttaja on sopimussuhteessa. Pää- ja sivu-urakoitsijat ovat sopimussuhteessa rakennuttajaan ja aliurakoitsijat puolestaan ovat sopimussuhteessa pää- tai sivu-urakoitsijaan.

Koska osapuolia on monta, on välttämätöntä luoda kaikille osapuolille, ennen kaikkea itselleen, selkeä käsitys eri osapuolten vastuista ja velvoitteista. Vastuiden ja velvoitteiden jakautumisen kuvaamiseen käytetään asiakirjoja, joita kutsutaan urakkaohjelmaksi ja urakkarajaliitteeksi.

Alla oleva kuva on kirjasta Rakennuttajan riskit eri urakkamuodoissa (Peltonen & Kiiras, 1998). Kuva on edelleen toimiva, vaikka siitä puuttuvatkin elinkaarimalli ja allianssi.

Sopimusosapuolten vastuut sovitaan usean asiakirjan avulla, minkä vuoksi vastuun kokonaisuuden hahmottaminen voi olla työlästä ja siksi eri asiakirjoissa esitetyt vastuut on syytä koota vastuunjakotaulukkoon. Vastuunjakotaulukon etuna on, että sitä laadittaessa tulee käydyksi sekä urakkaohjelma että urakkarajaliite yhtä aikaa läpi ja tehdyksi ristiin vertailu, jolla varmistetaan, ettei jokin vastuu ole sälytetty kahdelle osapuolelle tai ettei vaihtoehtoisesti jokin vastuu ole jäänyt osoittamatta kenellekään. Mikäli jokin vastuu tai velvoite jää osoittamatta jollekin osapuolelle, on se teetettävä lisätyönä, mikä vie resursseja jo käynnissä olevalta työltä ja aiheuttaa Seuraavana olevassa kuvassa on esimerkki vastuunajakotaulukosta, joka on laadittu urakkarajaliitteen mukaisesti (Kuusela 2021).



Urakkamuotoa valitessa on hyvä ratkaista seuraavat kysymykset:

* Kuinka paljon tilaajalla on asettaa resursseja projektin ohjaamiseen?
* Millaista osaamista tilaaja / rakennuttajaorganisaatiolla on?
* Kuinka paljon tilaaja haluaa vaikuttaa suunnitteluratkaisuihin?
* Kuinka pitkä aika on käytettävissä -milloin rakennuksen tulee olla valmis?
* Onko hyödyllistä käyttää urakoitsijoiden osaamista projektin kehitysvaiheessa?
* Kuinka riskejä halutaan rajata ja hallita?

Rakennusliike Fira on julkaissut Menesty rakennushankkeessasi oppaan (Kaunisvirta, 2019), jossa se kuvaa urakkamuodon valintaa: Tietty urakkamuoto ei yksin tee autuaaksi. Urakkamuoto määrittelee vain, minkälaisin ehdoin urakoitsijan kanssa toimitaan. Urakkamuodon valintaa ennen tehdään päätös suunnittelun hankkimisesta halutulla muodolla sekä miten ja millä resursseilla projektia johdetaan.

Sujuvan läpimenon kannalta tärkeintä on, että tilaajalla on käytössään hankkeeseen parhaat tekijät ja heidän vastuunsa sekä velvoitteensa ovat kaikille selvät. Toteutusmuoto on siis huomattavan paljon enemmän kuin vain urakkamuoto.

Jotta toteutusmuodon valinta osuisi mahdollisimman hyvin kohdalleen, tulee tilaajan tunnistaa omat resurssit, hänelle tärkeät tavoitteet ja mihin hankkeen edetessä pitää tai halutaan vaikuttaa.

Toteutusmuodot, ja sen sisällä tarkemmin vielä urakkamuodot, poikkeavat toisistaan periaatteellisesti siinä, miten paljon eri osapuolet osallistuvat yhdessä päätöksentekoon ja kuinka läpinäkyvästi hankkeessa toimitaan. Tämä on yleensä vahvassa korrelaatiossa hankkeessa tapahtuvan vuorovaikutuksen kanssa.

Monesti toteutusmuodon valinnassa on lopulta kuitenkin kyse riskienhallinnasta ja riskien jakamisesta halutulla tavalla.

Kaikkien hankkeen osapuolten perimmäinen tarkoitus on kuitenkin tehdä kannattavaa liiketoimintaa omalla sektorillaan. Yleensä liiketoiminnan onnistumisen edellytykset kasvavat, kun homma rullaa, ihmisten välinen vuorovaikutus toimii ja energia voidaan kohdistaa asioiden edistämiseen, ei riitelyyn ja riitojen ratkaisuun.

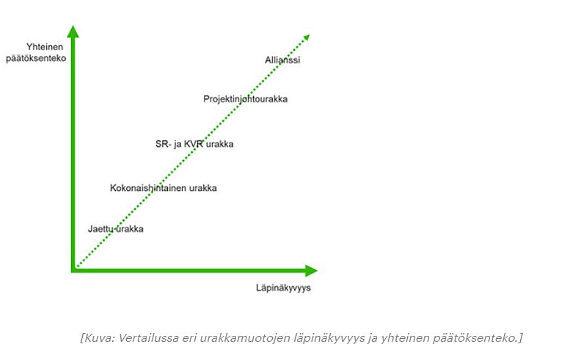
Lopulta onnistumisessa on kyse ihmisistä ja heidän välisensä vuorovaikutuksen onnistumisesta. Jokaisella urakkamuodolla on paikkansa.

”*Toteutusmuodon valinnalla on keskeiset vaikuttamismahdollisuudet rakennushankkeen onnistumiseen, sillä oikean toteutusmuodon valinnalla voidaan tukea hankkeelle asetettuja tavoitteita ja pienentää hankkeen riskejä. Toteutusmuoto on asiakkaan kannalta rakennuksen ja siihen liittyvien palveluiden hankintatapa. Teoreettisena olettamana toteutusmuoto valitaan hankkeen ominaisuuksien ja sille asetettujen tavoitteiden mukaan. Empiiriset tutkimukset osoittavat kuitenkin, että toteutusmuoto valitaan enemmän kokemukseen perustuen*.”, toteaa Jari Heikkilä, Firan Verstaspäällikkö diplomityössään.

Toteutusmuodosta riippumatta tärkeää on, että jokainen hankkeessa oleva pystyy tekemään kannattavaa liiketoimintaa, yhdessä. Harvoin homma toimii paremmin kenenkään näkökulmasta, jos aie on viedä toisen osapuolen viimeisetkin eurot. Monesti avoin keskustelu rahasta hankkeen jokaisessa vaiheessa kannustaa parhaimmillaan kaikkia tekemään hyvää tulosta hankkeen ja eri osapuolten parhaaksi. (Kaunisvirta, 2019).

Alla oleva kuvaaja on Firan sivustolta Urakkamuodot vertailussa (2019).

Kuvaaja on mielestäni paras vastaus siihen, miten ja millä perusteilla urakkamuoto valitaan. Kysymykseen millainen valinta prosessi on, onkin haastavampaa vastata ja pohdin sitä kuvaajan jälkeen.



Urakkamuodon valitsee tilaaja, joten urakkamuodon valintaan vaikuttaa paljon se, miten tilaaja arvioi omaa osaamistaan. Tilaaja voi olla realistinen tai hän voi yli- tai aliarvioida osaamistaan ja resurssejaan. Prosessina urakkamuodon valinta tarkoittaa siis tilaajan resurssien ja osaamisen tarkastelemista, jota reflektoidaan toteutusmuotojen tarjoamiin palveluihin ja valitaan se toteutusmuoto, joka parhaiten vastaa tilaajan tarpeita.

Lisäksi tarkastellaan, halutaanko asettaa taloudellisia kannustimia, jolloin kyseeseen tulevat kannustavat urakkamuodot, kuten tavoitehintaurakka tai projektinjohtourakka. Aika on merkitsevä tekijä; kuinka paljon tilaajalla on aikaa ja resursseja valmistella hankintaa. Jos aikaa on vähän ja toteutumisella on kiire, valitaan toteutusmuoto, joka sisältää suunnittelua, koska silloin rakentaminen voidaan aloittaa ennen kuin suunnitelmat ovat täysin valmiit, koska päätoteuttaja ohjaa suunnittelua ja se voi tapahtua osittain samanaikaisesti rakentamisen kanssa.

Jos kyseessä on mittava hankinta, jossa laatu on kaiken keskiössä ja hankkeeseen halutaan kiinnittää parasta osaamista, on allianssi oikea vaihtoehto. Elinkaarihankkeet taas ovat mainio tapa silloin, kun ei haluta rakentaa välittömästi omaan taseeseen ja halutaan motivoida rakentajaa tekemään pitkäkestoista laatua.

Lyhyesti prosessia voi siis kuvata poissulkemismenetelmäksi, jossa toteutusmuodot käydään läpi ja vastataan toteutusmuodon ominaisuuksien kohdalla kysymykseen "Vastaako tämä hankkeen tarpeita?" Se muoto, joka saa eniten kyllä vastauksia, on paras vaihtoehto.

Lähteet:

Urakkamuodot vertailussa, Kaunisvirta. 2019. Fira. Saatavilla osoitteessa: [[Urakkamuodot vertailussa - valitse oikea toteutusmuoto hankkeelle | Fira](https://www.fira.fi/blog/valitse-oikea-toteutusmuoto-rakennushankkeelle-urakkamuodot-vertailussa/)]. Viitattu: 28.9.2021.

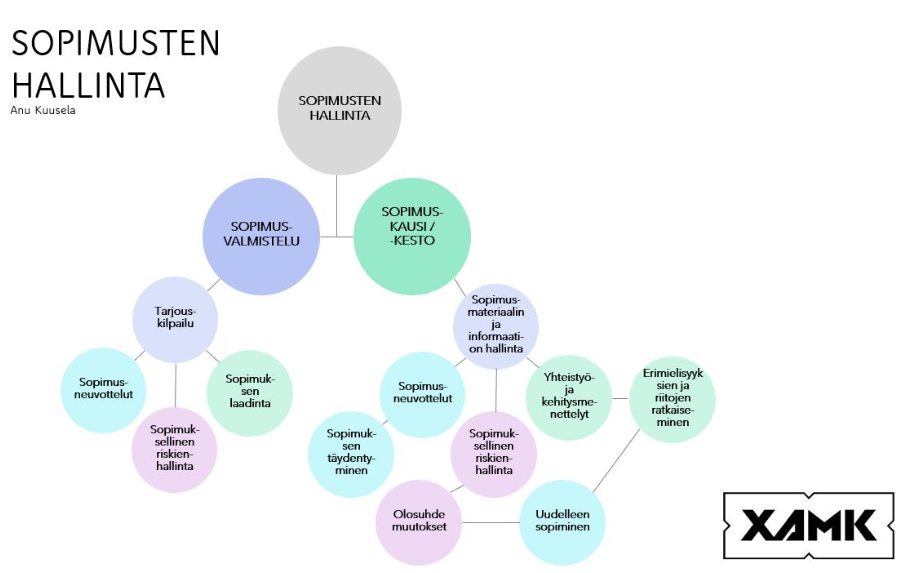
Menesty rakennushankkeessasi. Fira. s.a. Opas. Saatavilla osoitteessa: [[Menesty rakennushankkeessa - Lataa rakennuttajan opas | Fira](https://www.fira.fi/menesty-rakennushankkeessasi/?hsCtaTracking=6cce6626-1336-4b73-9e91-5a45f1ad1b2c%7C45ca6b80-f377-48b8-b194-bc109ad81dac)]. Viitattu: 28.9.2021.

Projektin tehtäväkenttä

Projektin tehtäväkenttä muodostuu luonnollisesti projektin mukaisesti. Jokainen projekti tai rakennustehtävä on yhtä tärkeä, koska *se täyttää tilaajan tarpeen*. Tätä voi mielestäni verrata täytekakkuun. Sinun tehtäväsi rakennuspalveluiden tai tuotteiden toimittajana on toimittaa jokaiselle asiakkaalle koko kakku, ei vain paloja siitä.

Ajatellaan tässä projektin tehtäväkenttää keskikokoisena, luonteeltaan tavanomaisena projektina.

Antti Tievan artikkelin Sopimushallinta ja pitkäkestoiset liikesopimukset avulla hahmottelin alla olevan kuvaajan projektin sopimushallinnallisesta tehtäväkentästä.



Sopimusten hallinta on suuressa määrin Tievan mukaan operatiivista, käytännön läheistä ja pragmaattista toimintaa. Sopimusten hallinta on siis tekoja. Asianajotoimisto Veljekset Huhtamäki muistuttaa luentoaineistossaan (2019), että sopimusta on noudatettava läpi koko sopimussuhteen; sopimuksen laatimisesta aina sen päättämiseen ja mahdollisten erimielisyyksien ratkaisemiseen asti.

Lähteet:

Huhtamäki H., ja Huhtamäki M. 2019. Urakoitsijoiden sopimukset ja juridiset vastuuriskit. Luentoaineisto. Saatavilla osoitteessa [[PowerPoint-esitys (rakennusteollisuus.fi)](https://www.rakennusteollisuus.fi/globalassets/infra/jasenpalvelu/sopimusoikeus-turku-6.11.-huhtamaki.pdf)]. Viitattu: [1.8.2022].

Tieva, A. 2009. Sopimushallinta ja pitkäkestoiset liikesopimukset. *Defensor Legis* 1/2009 s. 112–127. Saatavissa: <https://www.edilex.fi/defensor_legis/59320006>. [Viitattu: 1.8.2022].

Esimerkki sopimusvalmistelusta

Tarjouskilpailukohteena oli noin 2000 m2 palvelurakennus ja asiakirjoissa oli suunnitelmakatselmuksista kopioitu RT:n ohje. Sen mukaan tilaajan ja päätoteuttajan välisiä suunnitelmakatselmuksia olisi tullut yli 70, vaikka kohteeseen ei ollut tulossa laadittavaksi 70 suunnitelmaa. Tilaaja korjasi luvun neljästä - kuuteen.

Konkreettinen ongelma tässä on, että tällainen virhe voi vääristää kilpailuasemaa. Jokaiselle suunnitelmakatselmukselle on varattava henkilöresursseja, jotka taas sitovat rahaa palkkoina, matkakuluina jne. Oletetaan, että Etelä-Suomessa sijaitseva tilaelementtiyritys tarjoaa kohdetta Pohjois-Suomeen. Toimitus sisältää suunnittelua. Tarjouslaskennassa on huomioitava 70 suunnitelmakatselmusta = 70 matkaa pohjoiseen tai 70 etäpalaveria. Suunnitelmakatselmuksessa ovat mukana tarjoajan puolelta projektipäällikkö, hankintapäällikkö, vastaava työnjohtaja, pääsuunnittelija, rakennesuunnittelija, kaksi taloteknistä suunnittelijaa ja geo suunnittelija.

Suunnitelmakatselmus kestää 1, 5 tuntia. Oikaisen laskennassa hiukan ja käytän karkeita keskiarvopalkkoja, jolloin kokouksen kuluiksi tulee tarjoajalle noin 350 € kokoukselta. Ei mikään järisyttävä summa, mutta kun tämä summa kertautuu 70 kertaa, tulee kokonaiskustannuksiksi pelkältä kokousajalta ilman valmisteluja ja muita kokoukseen liittyvä tehtäviä, noin 22 700 €. Tämä summa voi jo ratkaista tarjouskilpailun voiton. Toisaalta, jos jokainen tarjoaja huomioi tämän ja sisällyttää sen tarjoukseen, mutta tilaaja kutsuu koolle vain neljästä kuuteen kokousta, on tarjouksessa hiukan yli 20 000 € ilmaa, eli hintaa, joka jää urakoitsijan hyväksi vailla minkään laista vastinetta tilaajalle.

Kaupalliset asiakirjat

Kaupalliset asiakirjat sisältävät rakennushanketta koskevat taloudellisjuridiset tiedot, joiden varaan tehtävä sopimus rakentuu. Näitä tietoja ovat käytettävien sopimusehtojen lisäksi muun muassa urakan kilpailuttamista koskevat tiedot, tarjouksen tekemisaika, urakkamuoto, urakan alistamissuhteet, urakoitsijoiden keskinäiset erityisvelvoitteet, rakennustyölle varattu aika, takuuaika, vakuuttamisvelvollisuus ja sopimuksen mahdollinen indeksisidonnaisuus. Edellä mainitut asiat sisällytetään nykyisin merkittävimmissä hankkeissa *urakkaohjelmaan*, jota koskeva mallijulkaisu on saatavissa RT-tiedostona (RT 16-10698). Pienissä hankkeissa edellä mainitut tiedot voidaan kirjoittaa yksinkertaisesti vain tarjouspyyntöön, koska toimintatavalle ei ole mitään muotomääräyksiä. Olennaista on vain tilaajan tahtotilan selkeä esittäminen.

Lähde:

Urakkasopimukset. Oksanen, Laine, Kaskiaro, 2019. Kirja. Viitattu: [27.8.2021].

Tekniset asiakirjat

Tekniset asiakirjat osoittavat urakoitsijan teknisen suoritusvelvollisuuden sisällön ja laajuuden. Teknisiin asiakirjoihin kuuluvat rakennushanketta koskevat piirustukset ja työselostukset, joista ilmenee rakennushanketta koskeva fyysinen sisältö, kuten toteutettavan rakennuksen, maantien tai muun kohteen ulkoinen ilme teknisine yksityiskohtineen.

Tekniset asiakirjat *suunnitelma-asia­kirjoina* ovat käytännössä konsulttien laatimia. Ne muodostavat sopimuksen keskeisen sisällön, hankkeen teknisen toteutuksen osalta tilaajan tahdon ja vaatimukset suhteessa urakoitsijaan. Rakennuttajan ja muun tilaajan kannattaa varmistaa, mitä kyseiset ulkopuolisen tahon laatimat asiakirjat lopulta sisältävät. Asiaa ei ole syytä jättää pelkästään tilaajien käyttämien suunnittelijoiden asiaksi.

Hyväkin suunnittelija on voinut ymmärtää tilaajan toiveet virheellisesti tai suunnittelija on voinut tehdä inhimillisen virheen, jonka rakennuttaja tai kohteen tuleva käyttäjä saattaisi helposti huomata käydessään läpi keskeiset suunnitelma-asiakirjat.

Lisäys: Hassuin virhe, jonka olen lukenut, oli pääsuunnittelijan kirjoittama kuvaus: "Veden pääsy rakenteisiin varmistettava". Harmittavin tilanne on ollut betonityöselostus, jossa oli yli 70 virhettä, muun muassa viittauksia vanhentuneisiin RT-tiedostoihin. Se sai minut ajattelemaan asiaa. Jos merkittävä konsultti on laittanut vastaavaa työselostetta vuosikaudet liikkeelle ja rakennuttaja on laittanut ne edelleen ja urakoitsija on toteuttanut kohteen, niin onko urakoitsija toiminut ohjeen mukaisesti eli vuoden nakki määräysten ja ohjeiden mukaisesti vai ovatko työselostuksen saaneet urakoitsijat reagoineet asiaan? Ja mitä aikaisempien kohteiden valvojat ovat tehneet? Eikö kukaan ole kymmeneen vuoteen lukenut työselostetta? Ja jos kukaan ei lue niitä, niin mikä niiden tehtävä on?  Hämmentäviä kysymyksiä.

Lähde:

Urakkasopimukset. Oksanen, Laine, Kaskiaro, 2019. Kirja. Viitattu: [27.8.2021].

Tarjouskilpailu

Tarjouskilpailut ovat rankkoja tai tosi rankkoja. Voi olla, että kokemukseni on muodostunut tuollaiseksi sen vuoksi, että projektit, joissa olen työskennellyt, ovat olleet tavalla tai toisella erityispiirteitä sisältäviä.

Olen kokenut tarjouskilpailuja sekä tilaajan että tarjoajan puolelta ja molemmat tehtävät ovat yhtä haastavia. Kaskiaron, Laineen ja Oksasen (2019, 30) mukaan Suomessa ei ole rakennushankkeiden toteuttamisesta lakia, jossa määriteltäisiin suunnittelu- tai urakkasopimusten keskeiset periaatteet ja toiminta muun muassa ristiriitatilanteissa. He muistuttavat kirjassaan Urakkasopimukset, että suunnittelu- ja urakkasopimuksissa sovelletaan *yleisiä sopimusoikeudellisia periaatteita*, jotka pohjautuvat sopimusoikeudelliseen lainsäädäntöön ja vallitsevaan oikeuskäytäntöön. Yleiset sopimusehdot luovat siis meille vakaan ja turvallisen sopimusehtokehyksen, josta voidaan tarvittaessa poiketa, mutta jonka avulla saamme solmituksi kohtuullisia ja juridisesti kelpoisia sopimuksia. Sopimusehdot ovat jo hyvin tunnettuja, joten meidän ei tarvitse ei käyttää tunteja, päiviä tai kuukausia käydäksemme sopimusluonnoksia läpi sana sanalta oikeusoppineiden kanssa. He ovat olleet mukana luomassa yleisiä sopimusehtoja.

Kaskiaro, Laine & Oksanen (mt) toteavat, että urakkatarjousten pyytämisen, tarjousten tekemisen ja sopimuksen syntymisen osalta on perinteisesti noudatettu varallisuusoikeudellisista oikeustoimista annetun lain (228/1929) eli [*oikeustoimilain*](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1929/19290228) määräyksiä, ellei tarjouspyynnössä ole muuta ilmoitettu.

Jo vuonna 1982 on laadittu Rakennusalan urakkakilpailun periaatteet (RT 16-10182). Näihin ohjeisiin voi nojautua, sillä RT tiedostot on tunnistettu myös tuomioistuimissa alan yleisiä periaatteita kuvaaviksi eli ne kuvaavat hyvää rakentamistapaa. Kirjassa Urakkasopimukset (Kaskiaro, Laine & Oksanen 2019) kirjoitetaan aiheesta: "Oikeuskäytännöstä löytynee vain yksi korkeimman oikeuden ratkaisu, jossa on käsitelty urakkakilpailun periaatteiden merkitystä urakoitsijan valinnassa. Tässä tapauksessa rakennuttaja oli ilmoittanut soveltavansa urakkakilpailun periaatteita, mutta ei ollut kuitenkaan toiminut ilmoituksensa mukaisesti syyllistyen näin sopimuksentekorikkomukseen. Jos tällaista sitoutumista ei olisi esitetty tarjouspyyntöasiakirjoissa, rakennuttaja ei olisi syyllistynyt periaatteiden rikkomiseen. Kyseiset *periaatteet eivät siis tule automaattisesti sovellettaviksi."*[1]

Kuitenkin on muistettava, että yksityiset toimijat eivät ole sitoutuneet noiden periaatteiden noudattamiseen, joten yksityisen kanssa toimiessa on oltava tarkkana ja haisteltava ilmapiiriä. Ja aina voi kysyä suoraan: Noudatetaanko tässä tarjouskilpailussa Rakennusalan urakkakilpailun periaatteita. Suoraan kysymykseen suora vastaus. Oikeustapausten vähäisyys ei tarkoita, että yksityisen sektorin urakkakilpailutukset sujuisivat ongelmitta.

Lähde:

Oksanen A, Laine V. &Kaskiaro Kim. Urakkasopimukset. Kauppakamari, 2019.

Tarjous

Ote Kauppakamaarin julkaisusta Kansainvälisen kaupan säännökset, luvusta 1.3.2 Sopimuksen syntyminen Suomen lain ja CISG:n mukaan.

**Tarjouksen voimassaoloaika ja peruuttaminen**

Sekä Suomen lain, että CISG:n mukaan tarjouksen tekijä on sidottu tarjoukseensa siihen merkityn voimassaoloajan, tai sen puuttuessa, kohtuullisen ajan. Kohtuullisena ei voida yleensä pitää sitä, että tarjouksensaaja ei useaan kuukauteen vastaa mitään tarjoukseen eikä muutenkaan ole asiasta yhteydessä, ja pitkän hiljaisuuden jälkeen yllättäen ilmoittaakin hyväksyvänsä tarjouksen. Silloin tällöin vanhoihin tarjouksiin on palattu yli vuodenkin päästä.

Suulliseen tarjoukseen on vastattava heti, ellei siinä nimenomaan anneta harkinta-aikaa. Ellei tarjouksesta käy ilmi, miten voimassaoloaika lasketaan, aletaan sitä laskea viestin päiväyksestä päiväyspäivää lukuun ottamatta.

Tarjoukset on valmisteltava huolellisesti, koska tarjouksen peruuttaminen on vain rajoitetusti mahdollista. Tarjous on oikeustoimilain mukaan peruutettava viimeistään samaan aikaan, kun tarjouksensaaja ottaa selon tarjouksesta. Sillä ei ole merkitystä, milloin peruutuksesta otetaan selko, vaan olennaista on peruutustahdonilmaisun saapumishetki.

Ainoastaan poikkeustapauksissa voidaan peruutus tehdä vielä myöhemmin. Tällainen poikkeus voidaan oikeustoimilain mukaan tehdä, jos tarjous ei ole vielä määräävästi vaikuttanut saajan toimiin. Milloin tarjous on “määräävästi vaikuttanut” toisen toimiin on aina tapauskohtainen kysymys. Käytännössä yritykset yleensä ovat hyväksyneet tarjouksen peruuttamisen, jos tarjouksensaaja ei ole vielä ehtinyt sitomaan merkittävästi aikaa ja muita resursseja tarjouksen perusteella.

CISG:n mukaan tarjous voidaan peruuttaa, jos peruutus saapuu tarjouksen vastaanottajalle ennen kuin hän on lähettänyt hyväksyvän vastauksensa. CISG:n mukaan peruuttaminen ei kuitenkaan ole mahdollista, jos vastaukselle on annettu tietty määräaika tai tarjouksen peruuttamattomuus, muuten ilmenee tarjouksesta. Samoin peruuttaminen on kielletty, jos tarjouksen saaja saattoi kohtuudella luottaa peruuttamattomuuteen ja on toiminut tarjoukseen luottaen.

**Tarjous ja vastatarjous**

Oikeustoimilain mukaan vastaus, jossa tarjous sanotaan hyväksytyksi mutta joka siihen tehdyn lisäyksen, rajoituksen tai ehdon vuoksi ei vastaa tarjousta, katsotaan kieltäväksi vastaukseksi, johon liittyy uusi tarjous. Jos vastauksen antaja on kuitenkin pitänyt vastausta tarjouksen mukaisena ja tarjouksen tekijän on täytynyt tämä käsittää, tulee tarjouksen tekijän reklamoida. Muussa tapauksessa tarjouksen tekijä on sidottu vastauksen mukaiseen sopimukseen. (Kauppakamari s.a.).

Tämä tarkoittaa, että annettuasi tarjouksen ja osallistuessasi selonottoneuvotteluihin, sinun tulee huolellisesti keskittyä tarjoukseen annettavaan vastaukseen ja reagoida, mikäli vastauksessa asetetaan ehtoja, joita ei ole huomioitu tarjouksessa. Pääsääntöisesti; älä kiirehdi ehdon hyväksymisessä, vaan kirjaa se ylös ja kerro palaavasi siihen, kun olet perehtynyt sen vaikutuksiin. Vaikutukset ovat yleensä kustannusvaikutuksia, mutta niistä voi syntyä muita velvoitteita, joiden aiheuttama rasite tai kuorma on huolellisesti tarkasteltava, ennen ehdon hyväksymistä. Alla olevassa otteessa Kauppakamarin julkaisusta on kerrottu ne tekijät, joiden katsotaan muuttavan tarjousta olennaisesti.

CISG asettaa objektiiviset kriteerit vastauksen hyväksymiselle tällaisessa tilanteessa. Tarjoukseen annettu vastaus, joka on tarkoitettu hyväksymiseksi mutta sisältää lisäehtoja tai poikkeavia ehtoja, jotka eivät olennaisesti muuta tarjouksen ehtoja, katsotaan hyväksymiseksi, jollei tarjouksen tekijä reklamoi asiasta. Muun muassa hintaa, hinnan maksamista, tavaran laatua ja määrää, tavaran luovutuspaikkaa ja -aikaa, toisen sopijapuolen vastuuta toiselle tai riitojen ratkaisua koskevien lisäehtojen tai poikkeavien ehtojen katsotaan muuttavan tarjouksen ehtoja olennaisesti. (Kauppakamari s.a.).

**TARJOUS + VASTAUS = SOPIMUS**

**Hylkääminen** on sitova tarjouksen vastaanottajalle, eikä tämä voi enää muuttaa mielipidettään ja hyväksyä jo kerran hylkäämäänsä tarjousta.  
  
  
Sanasto  
  
CISG = yleissopimus kansainvälistä tavaran kauppaa koskevista ehdoista  
  
  
Lähteet:  
  
Kauppakamari, s.a. Kansainvälisen kaupan säännökset. Kaakkuri: Kauppakamaritieto. Viitattu: 9.8.2022.

Urakkasopimus

Urakkasopimus kokonaisuudessaan muodostuu allekirjoitetusta urakkasopimuksesta ja sen liitteistä. Jos erityistä kirjallista urakkasopimusta ei laadittaisi, mikä on mahdollista vähäisissä rakennushankkeissa, sopimus muodostuisi niistä asiakirjoista, joihin tarjouspyynnössä tai muutoin on todistettavasti viitattu. Sanan urakkasopimus kohdalla on huomattava, että YSE 98 -ehdoissa mainittu urakkasopimus tarkoittaa nimenomaisesti *varsinaista sopimusasiakirjaa,* johon sisällytetään keskeisimmät osapuolten sopimusoikeudelliset velvoitteet. Kuitenkin tilaajan ja urakoitsijan väliset sopimusvelvoitteet kokonaisuutena sisältyvät kaikkiin niihin kaupallisiin ja teknisiin asiakirjoihin, joihin on viitattu ja jotka ovat yleensä urakkasopimuksen liitteinä.

Kaupalliset ja tekniset asiakirjat ovat urakkakilpailussa tarjouspyynnön liitteinä ja urakoitsijoiden valinnan jälkeen laadittavan lopullisen urakkasopimuksen liitteinä. Kaupallisten ja teknisten asiakirjojen suhde ristiriitatilanteessa on määritelty YSE 13 §:ssä*,* jossa käsitellään asiakirjojen pätevyysjärjestystä.

**YSE 1998, 13 §**  
Jos sopimusasiakirjat ovat sisällöltään ristiriitaisia, on eri asiakirjojen määräysten keskinäinen pätevyysjärjestys, ellei urakkasopimuksessa ole muuta mainittu, seuraava:

**A. Kaupalliset asiakirjat**

a) urakkasopimus;

b) urakkaneuvottelupöytäkirja;

c) nämä yleiset sopimusehdot;

d) tarjouspyyntö ja ennen tarjouksen antamista annetut kirjalliset lisäselvitykset;

e) urakkaohjelma tai muut sopimuskohtaiset urakkaehdot;

f) urakkarajaliite;

g) tarjous;

h) määrä- ja mittaluettelot;

i) muutostöiden yksikköhintaluettelo.

**B. Tekniset asiakirjat**

j) työkohtaiset laatuvaatimukset ja selostukset;

k) sopimuspiirustukset;

l) yleiset laatuvaatimukset ja työselostukset.

Rakennushankkeen valmistelulle on jossain määrin tyypillistä, että valmisteluvaiheessa ei kyetä kuvaamaan hankinnan laatua ja laajuutta täysin aukottomasti, mikä johtaa lisä- ja muutostöihin. Näitä käsitellään seuraavassa luvussa.  
  
Opintojaksolla on toivottu urakkasopimusmallia, joten olen lisännyt sellaisen tähän lukuun. Malli n aidosta sopimuksesta, jonka on laatinut julkisomisteinen yhtiö. Olen muuttanut nimet ja summat. Kopioinnissa YSE:n viitteet ovat saattaneet siirtyä vääriin paikkoihin, joten jos käytät tätä esimerkkiä, varmista viitteisen oikeellisuus. Sopimus on hyvin yksinkertainen ja itse tekisin enemmän sisältöä, mutta tämä on esimerkki vähimmäistasosta. Tässä sopimuksessa ei ole kirjattu mitään kohteen yksilöllisiä tekijäitä tai ehtoja, vaan on nojattu täysin YSE ehtoihin, mikä on aivan mahdollista, jos yksilöllisten ehtojen laatiminen ei ole tarpeellista.

Urakkasopimusmalli

**RT 80260 URAKKASOPIMUS**

Tämä sopimuslomake perustuu Rakennusurakan yleisiin sopimusehtoihin YSE 1998

RT 16-10660, LVI 03-10277, Ratu 417-T, KH X4-00241, Infra 052-710016

Hanke No

Rakennuskohde

Joku Rakennus

Jonneekatu 33

10010 JOSSAA

Urakkasopimus: pääurakka

Rakennusurakka

Ο sivu-urakka

Ο aliurakka

Ο muu urakka

**1 SOPIJAPUOLET**

**Tilaaja**

Tilaaja Oy, Y-12345-6

Tilaustie 11

22000 TILUS

Tilaajan edustajat                     Sopimusasioissa                    Työsuoritukseen liittyvissä asioissa

Meri Myrsky                               Lumi Tuisku                            Aamu Saraste

**Urakoitsija**

Bruleé Oy, Y-98765-4

Vanukaskuja 12

33033 KREEM

Urakoitsijan edustajat                Sopimusasioissa                            Työsuoritukseen liittyvissä asioissa

 Carina Björn                                 Malin Jedda                                    Kristiina Trabajo

**2 MUUT OSAPUOLET**

**Rakennuttaja**

No Me Digas Oy

**Rakennuttajakonsultti**

Veni Vidivic

**Pääurakoitsija**

Bruleé Oy

**Työmaan johtovelvollisuuksista vastaava (päätoteuttaja)**

Bruleé Oy

**Työmaapalveluista vastaava**

Bruleé Oy

**Alistetut sivu-urakoitsijat\***

Ilma- ja vesi Oy

Lämpöä läheltä Oy

Sihisten Sähkö ky

\* Sivu-urakka alistetaan pääurakkaan alistamissopimuksella RT

rakennuttaja, pääurakoitsija ja sivu-urakoitsija allekirjoittavat.

**Muut urakoitsijat ja tilaajan hankinnat\*\***

\*\* Tilaajaan sopimussuhteessa olevat urakoitsijat ja hankinnat, joita ei ole alistettu pääurakkaan.

**3 SOPIMUSEHDOT JA KÄSITTEISTÖ**

Tässä urakassa noudatetaan Rakennusurakan yleisiä sopimusehtoja YSE 1998, joihin tämä sopimuslomake perustuu. Rakennusurakan yleisistä sopimusehdoista käytetään jäljempänä nimitystä YSE.

**4 URAKOITSIJAN SUORITUSVELVOLLISUUS**

**Urakan kohde**

 Entinen kampusrakennus muutetaan asumisen- ja palveluiden rakennukseksi. Ympäristö kehitetään asumista ja palveluita tukevaksi. Hankkeella on korkeat energiatehokkuus ja kestävän kehityksen vaatimukset.

**Pääsuoritusvelvollisuus**

YSEn mukaisesti.

Viite YSE 1 §

**Sivuvelvollisuudet**

YSEn mukaisesti.

Viite YSE 2 §

**Työmaapalvelut**

YSEn mukaisesti.

Viite YSE 3 §

**Työmaan johtovelvollisuudet**YSEn mukaisesti.

Viite YSE 4 §

**5 SOPIMUSASIAKIRJAT**

Viite YSE 12 §

 Urakassa noudatetaan tätä sopimusta ja siihen liittyviä jäljempänä lueteltuja sopimusasiakirjoja.

Viite YSE 13 §

Asiakirjojen keskinäinen pätevyysjärjestys

A. Kaupalliset asiakirjat Urakkasopimus Urakkaneuvottelupöytäkirja Yleiset sopimusehdot 1998

Tarjouspyyntö ja lisäkirjeet (2 kpl) Urakkarajaliite

Tarjous

B. Tekniset asiakirjat

Arkkitehtisuunnitelmat piirustusluettelon 559 mukaisesti

Rakennesuunnitelmat piirustusluettelon RAK mukaisesti

LVI-suunnitelmat LVI-asiakirjaluettelon L16082 mukaisesti

Sähkösuunnitelmat Asiakirjaluettelon S16082-0001 mukaisesti

**Urakka-asiakirjaluettelo**

Luettelo esitetään tässä...

**A. Kaupalliset asiakirjat**

Asiakirjan nimi

 Liite nro

 Päiväys

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tämä  urakkasopimus |  | 5.1.2022 |
| Urakkaneuvottelupöytäkirja | 1 | 12.12.2021 |
| Yleiset sopimusehdot | 2 |  |
| Tarjouspyyntö | 3 | 4.11.2021 |
| Urakkarajaliite | 4 | 30.9.2021 |
| Työturvallisuusasiakirja | 5 | 30.12.2021 |
| Tarjous | 6 | 30.11.2022 |
|  |  |  |

**B. Tekniset asiakirjat**

Asiakirjan nimi

 Liite nro

 Päiväys

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Arkkitehtisuunnitelmat piirustusluettelon 559 mukaisesti | 7 | 30.9.2021 |
| Rakennesuunnitelmat piirustusluettelon RAK mukaisesti | 8 | 29.9.2021 |
| LVI-suunnitelmat LVI-asiakirjaluettelon L16082 mukaisesti | 9 | 30.9.2021 |
| Sähkösuunnitelmat Asiakirjalueetelon S16082-0001 mukaisesti | 10 | 30.9.2021 |
|  |  |  |

**6 TILAAJAN MYÖTÄVAIKUTUSVELVOLLISUUS**

**Lupien hankkiminen**

Viite YSE 8 §

Kohde on saanut rakennusluvan 3.11.2021. Lupatunnus 12-0566-Å.

**Suunnitelmien toimittaminen**

YSEn mukaisesti.

Viite YSE 8 §

**Tilaajan teettämät muut työt ja hankinnat**

Viite YSE 7 § ja 8 §

**7 LAADUNVARMISTUS**

 YSEn mukaisesti.

Viite YSE 9 §

Viite YSE 10 §

**8 URAKKA-AIKA**

Viite YSE 17 §

2.1.2022 - 31.5.2025.

**9 VIIVÄSTYSSAKKO**

Viite YSE 18 §

**10 TAKUUAIKA**

Viite YSE 29 §

**11 VAKUUDET Urakoitsijan vakuudet**

Viite YSE 36 §

**Tilaajan vakuudet**

Viite YSE 37 §

**12 VAKUUTUKSET**

Viite YSE 38 §

**13 URAKKAHINTA**

YSEn mukaisesti.

Viite YSE 39 §

Tilaaja ei anna vakuutta.

Katso urakkaneuvottelupöytäkirja (Liite 1)

Urakkahinta on 111 222 333,00 € (alv 0 %)

Veron osuus urakkahinnasta on XXX € (alv 24 %) Verollinen urakkahinta on YYY € (sis. alv 24 %)

**14 URAKKAHINNAN MAKSAMINEN**

Viite YSE 40 §

 Liitteenä (Liite 11) olevan maksuerätaulukon mukaisesti.

**15 HINTASIDONNAISUUDET**

YSEn mukaisesti.

Viite YSE 48 §

Viite YSE 49 §

**16 SUUNNITELMIEN MUUTTAMISEN VAIKUTUS URAKKAHINTAAN**

Viite YSE 44 §

Viite YSE 47 §

**17 OMISTUSOIKEUS**

YSEn mukaisesti.

Viite YSE 51 §, 52 §, 53 §

**18 LISÄ- JA MUUTOSTÖIDEN TILAAMINEN**

Viite YSE 59 §

Katso urakkaneuvottelupöytäkirja (Liite 1)

Viite YSE 46 §, 59 §

Viite YSE 59 § 4.

**19 VALVONTA**

Viite YSE 59 §

Viite YSE 60 §

Rakennustöiden valvoja on Clara Vista, Tulos Oy

LVI-töiden valvoja on Pertti Putki, Insinööritoimisto PP Oy

Sähkötöiden valvoja on Ira Aari, Insinööripaja Oy

**20 TYÖNJOHTO**

Työmaan vastaava työnjohtaja on Saara Sanon

Viite YSE 56 § 1.

Viite YSE 56 § 2.

**21 TYÖSUOJELU**

Työmaan työsuojelusta vastaava henkilö on Petra Tysa

Viite YSE 57 §

**22 YHTEISET TOIMITUKSET**

YSEn mukaisesti.

Viite YSE 66 §

**23 MUUT SOPIMUSASIAT / ERITYISIÄ MÄÄRÄYKSIÄ**

**24 RIITAISUUKSIEN RATKAISEMINEN**

Mahdolliset riita-asiat ratkaistaan *Helsingin\** käräjäoikeudessa.

Viite YSE 92 §

\* *Helsingissä on Suomen ainoa rakentamisen riitojen ratkaisemiseen erikoistunut tuomioistuin.*

**Tätä sopimusta on tehty kaksi samasanaista kappaletta, toinen tilaajalle ja toinen urakoitsijalle.**

Paikka

KOTKA 5.1.2017

Allekirjoitukset

Tilaaja

Urakoitsija

Todistajat

**Liitteitä**

 11 kpl

Lähteet:

Urakkasopimukset. Oksanen, Laine, Kaskiaro, 2019. Kirja. Viitattu: [27.8.2021].

Lisä- tai muutostyö

Rakennusurakan yleiset sopimusehdot YSE 1998, 1998. RT 16-10666, Rakennustietosäätiö. Viitattu: [28.8.2021].

Lisä- ja muutostöillä on erilainen asema. Sääntö: Älä nimeä tarjousta lisä- **ja** muutostyötarjoukseksi, koska työ ei voi olla yhtä aikaa molempia. Jos sinun on tarpeen tehdä sekä lisä- että muutostyötarjoukset, tee ne erillisinä. Jos nimeät tarjouksesi lisä- ja muutostyötarjoukseksi, vastaisin tilaajana, että olen käsitellyt **muutos**työtarjouksesi, jos haluaisin työlle urakkaan kuuluvan statuksen. Jos taas haluaisin säilyttää mahdollisuuden irrottaa työn urakasta, ilmoittaisin käsitelleeni **lisä**työtarjouksesi.

Heidi Vitikainen (2013) on pro gradu tutkielmassaan tutkinut lisä- ja muutostöiden ilmenemistä rakennusurakassa ja on havainnut niiden olevan enemmän pääsääntö kuin poikkeus, ja niitä koskevien riitojen olevan varsin yleisiä rakennusalalla.

**Muutostyöllä** tarkoitetaan työtä, joka muuttaa urakkasopimuksessa sovitun työn sisältöä (Vitikainen 2013).

**Lisätyöllä** tarkoitetaan puolestaan työtä, joka tehdään sovitun suorituksen lisänä (Vitikainen 3013).

Laine (2005) antaa lisä- ja muutostöistä esimerkkejä kirjassa Lisä- ja muutostyöt rakennusurakassa.

Muutostöitä ovat esimerkiksi seuraavat:

* Kadun valaisemista koskeva urakka, valaisinpylväiden väliä lyhennetään (määrämuutos).
* Pinnan päällystäminen urakkasopimuksen mukaan tavallisella asfaltilla, mutta myöhemmin kallistukset ja päällystys sovitaan tehtäväksi haponkestävällä asfaltilla (materiaalimuutos).
* Tunneli on sovittu louhittavaksi räjäyttämällä, mutta myöhemmin huomataan, ettei menetelmä ole sopiva, vaan oikea menetelmä on kaivaminen. Kyseessä on menetelmämuutos ja urakka on laskettava uudella työmenetelmällä uudelleen. Määrät pysyvät samoina.
* Asunnon seinien maalaaminen valkoiseksi. Myöhemmin osan seinien sävy muutetaan toiseksi. Kyseessä on työmenekki ja materiaalihintamuutos, sillä rajaaminen vie enemmän aikaa, kuin yhdellä sävyllä maalaaminen ja työssä tarvitaan enemmän työvälineitä ja enemmän työvälineiden puhdistamista. Maalin sävytyksestä aiheutuu kustannuksia. Lisäksi materiaalihukka saattaa olla suurempi.

Lisätöitä ovat esimerkiksi:

* Kadun valaisemista koskeva urakka. Lisäksi sovitaan valistavaksi osa liittyvästä kadusta.
* Asfaltointiurakka. Alueelle halutaan lisättäväksi lipputanko perustuksineen.
* Asunnon seinien maalaamisen lisäksi halutaan maalauttaa myös ikkunalaudat. (Laine 2005.)

Lisä- ja muutostöitä voidaan joutua toteuttamaan mm. puutteellisten tai virheellisten suunnitelmien vuoksi. Rakennuttajan ja ura-koitsijan väliset erimielisyydet liittyvät tyypillisesti siihen, mitkä työt on katsottava urakkaan kuuluviksi ja mitkä taas muutos- tai lisätöiksi. Lisäksi rakennuttaja ja urakoitsija voivat olla erimielisiä lisä- ja muutostöiden vaikutuksista urakkahintaan ja urakan aikatauluun. Rakennusurakan yleisiin sopimusehtoihin sisältyy menettelytapamääräyksiä lisä- ja muutostöistä sopimisesta. Ehtojen lähtökohtana on, että lisä- ja muutostöiden vaikutuksista sovitaan kirjallisesti etukäteen. Rakennuttaja ja urakoitsija eivät kuitenkaan aina noudata näitä menettelytapamääräyksiä vaan sopivat töiden suorittamisesta epävirallisesti. (Vitikainen 2013.)

Lisä- ja muutostöitä koskevissa riidoissa joudutaankin usein ottamaan kantaa menettelytapamääräysten asemaan lisä- ja muutostöistä sovittaessa. Rakennusurakan yleisissä sopimusehdoissa lähtökohtana on, että urakoitsija on velvollinen toteuttamaan rakennuttajan osoittamat muutokset, elleivät ne muuta työtä olennaisesti toisen luonteiseksi. Koska rakennuttajalle annettu yksipuolinen oikeus muutosten teettämiseen johtaisi helposti kohtuuttomuuteen, on urakoitsijalla yleisten sopimusehtojen mukaan oikeus lisä- ja muutostöistä aiheutuvaan korvaukseen ja lisäaikaan. (Vitikainen 2013.)

Toisinaan tilaajan ja toteuttajan välillä tulee tulkintaerimielisyyttä, onko kyseessä lisä- vai muutostyö. Esimerkiksi kerrostalon rakentamisessa -onko lisäkerroksen rakentaminen lisä- vai muutostyö? Toisinaan lisäykset- ja muutokset muodostavat kompleksisen tilanteen, jossa tilaajan vaateeseen ei voida vastata yksiselitteisesti lisä- tai muutostyötarjouksella, vaan syntyy lisä ja muutostöiden yhdistelmä Kerroksen lisääminen kerrostaloon edellyttää ainakin osittaista kantavien rakenteiden uudelleen mitoittamista, sähkö- ja LVI-suunnitelmien ja järjestelmien uudelleen tarkastelemista ja niin edelleen.

**Lisäaikavaatimus** on osoitettava tilaajalle ennen lisä- tai muutostöiden aloittamista kirjallisesti. Itse odottaisin saavani siihen tilaajan vastauksen ennen töiden aloittamista. Liuksiala (1999) toteaa kirjassa Rakennussopimukset, että urakka-ajan pidennyksen tullessa ajankohtaiseksi urakoitsijan on tehtävä lisäaikaa koskeva vaatimus heti aiheen ilmaannuttua (YSE 19.1, 19.2 ja 23 §:t). Pidän Liuksialan suositusta ensisijaisena, sillä se antaa molemmille osapuolille mahdollisimman pitkän reagointi ajan. Liuksiala (1999, s. 131) muistuttaa, että ellei pidennystä ole todisteellisesti vaadittu kyllin ajoissa, lisäaikaa ei ole pakko myöntää.

Liuksiala (2019, s. 131) antaa esimerkin: Jos suoritusajan pidentämisen syynä on ollut rakennesuunnitelmien muutos, vaatimus suoritusajan pidentämisestä on ollakseen pätevä esitettävä, ennen kuin rakennesuunnitelmien muutosta ryhdytään toteuttamaan.

YSE:n 20 § ohjeistaa osapuolista riippumattomista urakka-ajan pidennykseen oikeuttavista syistä, joita ovat:

a) puolustustila- tai valmiuslaissa tarkoitettu poikkeuksellinen olosuhde tai niihin verrattava seikka, joka aiheuttaa urakoitsijalle huomattavia vaikutuksia saada työntekijöitä, rakennustavaroita tai muuten estää urakkasuorituksen

b) lakko tai saarto

c) poikkeukselliset sääolosuhteet

d) muu sopijapuolista riippumaton seikka poikkeuksellinen seikka, joka huomattavasti vaikeuttaa urakkasopimuksen velvoitusten täyttämistä ja jota sopijapuoli ei ole voinut ottaa edeltäpäin huomioon ja jonka tuottamaa haittaa hän ei ole voinut kohtuudella poistaa. Tällä tarkoitetaan usein ***force majeure***tilannetta.

***Force majeure***   on sopimusoikeudessa käytettävä termi, joka tarkoittaa sopimuksen osapuolista riippumatonta, odottamatonta poikkeuksellista tapahtumaa, joka estää sovitun velvollisuuden täyttämisen. Ylivoimainen este on esimerkiksi hirmumyrsky, kapina, liikekannallepano, maanjäristys, meteoriitti, tulivuorenpurkaus, sota sekä suorituksen estävä viranomaisen toimi, kuten tuontikielto ja takavarikko. Rahavelvoitteiden yhteydessä myös maksuliikenteen tai yleisen liikenteen keskeytys katsotaan ylivoimaiseksi esteeksi. Lakko ei sen sijaan ole ylivoimainen este, ellei sopimuksessa ole tällaista ehtoa. Poikkeuksen tekee kuitenkin yleislakko.

Lähteet:

Encyclopædia iuridica fennica*,* Suomalainen lakimiesyhdistys 1994–1999, ISBN 951-855-135-9, osa I palstat 1090–1092. Viitattu: 19.8.2022.

Laine, V. 2005. Lisä- ja muutostyöt rakennusurakassa, s. 98–99. Helsinki: Rakennusteollisuuden kustannus RTK Oy. Viitattu: 19.8.2022.

Liuksiala, A. 1999. Rakennussopimukset, s. 131. Helsinki: Rakennustieto Oy. Viitattu: 19.8.2022.

Vitikainen, H. 2013. Lisä- ja muutostyöt rakennusurakassa. Helsinki: Oikeustieteellinen tiedekunta. Pro gradu tutkielma. [Lisä- ja muutostyöt rakennusurakassa (helsinki.fi)](https://helda.helsinki.fi/handle/10138/39428?show=full) Viitattu: 19.8.2022.

**Ylivoimainen este, force majeure**

Edellisessä luvussa käsittelimme jo ylivoimaisen esteen force majeuren käsitettä.

**Ylivoimainen este** tarkoittaa tilannetta, jossa sopimuksen osapuoli vapautuu mahdollisesta korvausvelvollisuudesta sopimusvelvoitteen laiminlyönnin johdosta sen vuoksi, että sopimusta on (1) ennakoimattomasta ja (2) osapuolesta itsestään riippumattomasta syystä (3) mahdotonta noudattaa tai se (4) vaatisi kohtuuttomia uhrauksia. Tässä tulee huomioida, että ylivoimaista estettä koskevia säännöksiä ei lähtökohtaisesti sovelleta maksukyvyttömyyteen. Viranomaisten pakottavista määräyksistä ja kielloista johtuvia esteitä voidaan pitää ylivoimaisina, mutta suositusten noudattamisesta tai oma-aloitteisista varotoimista johtuvia esteitä ei välttämättä voida pitää ylivoimaisina. (Saari 2020.)

Kustannustason nousu ja inflaatio jäävät käsitteen ulkopuolelle, ellei niitä ole otettu mukaan sopimusehtojen vastuunrajoituslausekkeisiin. (Suomalainen lakimiesyhdistys 1999.)

Ylivoimaisen esteen tärkein oikeusvaikutus on se, että siihen vetoamalla osapuoli voi kokonaan vetäytyä sopimuksesta tai hän saa lykkäystä velvoitteidensa täyttämiseen. Se rajoittaa myös vahingonkorvausvastuuta, ja rahavelallinen vapautuu sen perusteella viivästyskorosta ja viivästyksen aikaisesta valuuttakurssiriskistä. (Suomalainen lakimiesyhdistys 1999.)

**Vaikutus**

Rudanko toteaa Tieteen termipankin verkkojulkaisussa, että force majeure -lausekkeissa vapautetaan velallinen ylivoimaisesta esteestä johtuvan suoritushäiriön seuraamuksista antamalla hänelle joko oikeus vetäytymiseen sopimuksesta tai lykkäys sopimusvelvoitteiden täyttämiseksi. Vapautus (vahingonkorvaus)vastuusta ei kuitenkaan merkitse, että velallinen säilyttäisi oikeuden vastasuoritukseen, jos hänen oma suoritusvelvollisuutensa raukeaa ylivoimaisen esteen vuoksi. Ylivoimaisen esteen perusteella rahavelallinen vapautuu myös viivästysajan valuuttakurssiriskistä ja viivästyskorosta. Rakennusurakan yleisten sopimusehtojen mukaan urakoitsija saa ylivoimaisen esteen perusteella myös oikeuden lisävastikkeeseen. Urakoitsijan suoritusaikainen vaaranvastuu ei ehtojen mukaan koske ylivoimaisesta esteestä johtuvaa työntuloksen tuhoutumista.

**Esimerkki force majure lausekkeesta**

Hankintasopimuksiin sovellettavien JYSE-ehtojen (esimerkiksi JYSE 2014 Tavarat, kohta 13.1) mukaan

”Vapauttamisperusteeksi (force majeure) katsotaan sellainen hankintasopimuksen täyttämisen estävä ja hankintasopimuksen syntymisen jälkeen sattunut epätavallinen ja asiaan vaikuttava tapahtuma, jota sopijapuolten ei ole ollut syytä ottaa huomioon hankintasopimusta tehtäessä ja joka on sopijapuolista riippumaton, eikä sen estävää vaikutusta voida poistaa ilman kohtuuttomia lisäkustannuksia tai kohtuutonta ajanhukkaa. Tällainen tapahtuma voi olla sota, kapina, sisäinen levottomuus, viranomaisen suorittama pakko-otto tai takavarikko julkiseen tarpeeseen, tuonti- tai vientikielto, luonnonmullistus, yleisen liikenteen tai energiajakelun keskeytys, lakko tai muu työselkkaus tai tulipalo tai muu vaikutuksiltaan yhtä merkittävä ja epätavallinen sopijapuolista riippumaton syy.”

**Miten syy-yhteys osoitetaan**

Hyvönen (2020) ohjeistaa, että Force majeure –tilanteen arvioimiseksi on ensisijaisen tärkeää kirjallisesti dokumentoida kaikki osapuolten välillä tapahtuva kirjeenvaihto. Saaren ohjeistus täydentää Hytösen ohjetta täsmentäen, että sillä, joka vetoaa siihen, että viivästyminen johtuu koronaepidemiasta, on näyttötaakka siitä, että viivästyminen johtuu nimenomaan koronaepidemiasta. YSE:N 20 §:n A-kohta (puolustustila tai valmiuslaissa tarkoitettu tilanne) on jyrkempi, koska siinä puhutaan estämisestä. D-kohta (muu sopijapuolista riippumaton seikka) hieman laventaa, koska siinä puhutaan huomattavasta vaikeutumisesta ja ennakoinnista. Juuri tämä ennakointi on ikävien yllätysten välttämiseksi tärkeää huomioida uusien urakkasopimusten laatimisen yhteydessä. Voidaanko sanoa, että koronan mahdollinen toinen tai kolmas aalto olisi ollut ennakoitavissa oleva este, johon urakoitsijan olisi pitänyt varautua. (Saari 2020.)

Syy-yhteyden osoittaakseen urakoitsijan on selvitettävä tilaajalle, miten koronaepidemia on kyseiseen urakkasuoritukseen vaikuttanut. Kirjallisessa selvityksessä tulee yksilöidä, miten tilanne vaikuttaa tuleviin hankintoihin esimerkiksi, että tietty nimetty aliurakoitsija ei ole voinut suorittaa osuuttaan urakasta, kun se ei saa ulkomaista työvoimaa tai ei saa hankittua jotain materiaaleja. Pääurakoitsijan kannalta on tärkeää edellyttää samanlaista dokumentointia koko alihankintaketjulta. (Saari 2020.)

**Tilaajan asema ja oikeudet**

YSE:ssä puhutaan ylivoimaisen esteen kohdalla vain urakoitsijasta, mutta YSE:ssä ei kuitenkaan ole rajattu tilaajaa pois, eikä YSE sulje pois yleisiä sopimusoikeudellisia periaatteita. Näin ollen tilaajan oikeudet vedota ylivoimaiseen esteeseen johdetaan yleisistä velvoiteoikeudellisista periaatteista. Jotta tilaaja voi vedota ylivoimaiseen esteeseen, tulee sen tietysti kohdistua johonkin tilaajaan omaan sopimusvelvoitteeseen. Esimerkkinä voidaan mainita tilanne, jossa tilaajan takana olevat suunnitelmat viivästyvät, jos tilaajan käyttämällä konsultilla on ylivoimainen este tai jos tilaaja joutuu sulkemaan työmaan. Tilaajan on osoitettava koronaepidemian syy-yhteys samalla tavalla yksilöidysti kuin urakoitsijankin. (Saari 2020.)

**Lojaliteettivelvollisuus ja vahinkojen minimoiminen**

Osapuolten lojaliteettivelvollisuuteen kuuluu, että viivästymistä on pyrittävä rajoittamaan ja vaadittava lisäaikaa ajoissa. Neuvottelu- ja keskusteluyhteys on tärkeä. Dominoefektin ja suurempien ongelmien ja kustannusten välttämiseksi osapuolen on ilmoitettava toiselle osapuolelle heti, jos huomaa, että viivästyminen voi alkaa vaikuttamaan koko hankkeen valmistumisaikatauluun. (Saari 2020.)

Lähteet:  
  
Encyclopædia iuridica fennica*,* Suomalainen lakimiesyhdistys 1994–1999, ISBN 951-855-135-9, osa I palstat 1090–1092. Viitattu: 19.8.2022.  
  
Hytönen, O. 2020. Force Majeure -lausekkeet hankintasopimuksissa. Eversheds Sutheland International verkkojulkaisu. [Force Majeure -lausekkeet hankintasopimuksissa- Publications - Eversheds Sutherland (eversheds-sutherland.com)](https://www.eversheds-sutherland.com/global/en/what/articles/index.page?ArticleID=en/finland/fi/Force-Majeure-hankintasopimuksissa) Viitattu: 19.8.2022.  
  
JYSE 2014 Tavarat, kohta 13.1. Viitattu: 19.8.2022.  
  
Saari, E. 2020. Korona ylivoimaisena esteenä rakennusurakkasopimuksissa nyt ja jatkossa -sekä tilaajan että urakoitsijan näkökulmasta. Keski-Suomen Kauppakamari. [Korona ylivoimaisena esteenä rakennusurakkasopimuksessa | Keski-Suomen kauppakamari (kskauppakamari.fi)](https://kskauppakamari.fi/fi-fi/article/blogi/korona-ylivoimaisena-esteena-rakennusurakkasopimuksessa/2044/) Viitattu: 19.8.2022.  
  
Tieteen termipankki 19.8.2022: Oikeustiede:ylivoimainen este. (Tarkka osoite: https://tieteentermipankki.fi/wiki/Oikeustiede:ylivoimainen este.) Viitattu: 19.8.2022.

Reklamoiminen ja häiriötilanteissa toimiminen

Reklamaatiosta löytyy alakohtaista sääntelyä useista eri laeista. Reklamaatio koskevia pykäliä löytyy muun muassa:

* maakaaresta
* asuntokauppalaista
* kuluttajansuojalaista ja
* kauppalaista. (Kuntaliitto s.a.)

Lisäksi reklamaatioehtoja löytyy useista yleisesti käytettävistä sopimusehdoista, kuten YSE 1998, JYSE 2014 Palvelut, JYSE 2014 Tavarat sekä julkisen hallinnon IT-hankintojen sopimusehdot JIT 2015.

Muista kaikessa toiminnassa myötävaikuttamisvelvollisuus. Se tarkoittaa, että sinun tulee tarkastaa ja vastaanottaa sekä työvaiheet että materiaalit oikea-aikaisesti. Kirjatessasi havaintoja työmaapäiväkirjaan, muista, että ne katsotaan tulleen tilaajan tietoon vasta, kun tilaajan edustaja allekirjoittaa työmaapäiväkirjat manuaalisesti tai digitaalisesti, joten kannattaa sopia, että tilaajan edustaja allekirjoittaa ne vähintään kerran viikossa.

Virheestä pitää huomauttaa heti kun se havaitaan, eikä toisen virheestä saa yrittää hyötyä. Virheen tehneelle osapuolelle pitää poikkeuksetta antaa mahdollisuus korjata virheensä, mutta sopimuksessa voidaan rajoittaa korjausmahdollisuuden laajuutta. Olen esimerkiksi kirjannut sopimuksiin, että mikäli joudun huomauttamaan työmaan siisteydestä, on päätoteuttajalla 24 tuntia korjata tilanne. Mikäli hän/ se ei tässä ajassa saa työmaan siisteystasoa sopimuksessa edellytetty P-luokka tasolle, on tilaajalla oikeus päätoteuttajan laskuun teettää tarvittavaa siivoustyö kolmannella osapuolella. Työmaani ovat aina olleet oikein siistejä.

Takuu on tuotevalmistajan tai toteuttajan antama lisäetu tilaajalle tai ostajalle. Omapaja sivusto muistuttaa, että reklamaatio voi siis kuulua takuun piiriin ja, että on hyvä muistaa, että takuu on eri asia kuin virhevastuu. Virhevastuuta sovelletaan, kun tuotteen takuu on päättynyt tai tuotteella ei edes ole takuuta.

Tavaran tai palvelun virheellisyyden tutkimisesta tulee kuluja, jotka on huomioitava vaateessa. Rakennusalalla kutsutaan koolle ne osapuolet, joita virhe koskee ja sovitaan virheen tutkimisen menettelytavasta.

Esimerkki: Kohteessani on omituinen haju ja epäilin sen tulevan kiintokalusteista. Tuulettamisesta huolimatta haju ei laantunut ja se oli niin voimakas ja pistävä, että se aiheutti valtaisan räkä tulvan. Yhteistoimintapalaverissa sovittiin päätoteuttajan kanssa, että kaluste lähetään VTT:lle tutkittavaksi ja jos se on kunnossa, tilaaja maksaa tutkimuskustannukset, mutta jos se ei ole kunnossa, päätoteuttaja maksaa kustannukset -ja perii ne luonnollisesti edelleen kalustetoimittajalta, joka oli päätoteuttajaan nähden aliurakoitsija. Kalusteista emissioitui tutkimustuloksen mukaan kolminkertainen määrä haitta-aineita raja-arvoihin nähden. Onni onnettomuudessa oli, että aineet olivat nopeasti haihtuvia ja rakennus saatiin määräajassa käyttöön. Huonona puolena oli, että työmaalla työskentelevät, minä itse mukaan lukien, altistuimme haitta-aineille useiden viikkojen ajan. Tutkimus tulosten saavuttua ilmanvaihtoa tehostettiin entisestään ja räkäisyydestä päästiin eroon. Päätoteuttaja hoiti koko prosessin alusta loppuun asiallisesti ja neuvotellen, eikä reklamointiin ollut tarvetta.

Reklamaation vastaanottaminen on suhdetoimintatilanne. Hoida se hyvin. Huonosti hoidettu reklamointi pitkittyy, suututtaa ja kuluttaa sekä hermoja, että aikaa ja rahaa, mutta tuottaa kulutettuihin resursseihin nähden usein vähäisesti tulosta. Omapaja Oy:n sivustolla on mielestäni kelpo ohje reklamaation käsittelemiseksi.

**Miten reklamaatio käsitellään oikein?**

Kun perusasiat reklamaatiosta ovat tiedossa, mitä sen jälkeen kannattaa tehdä? Palataan takaisin palveluntarjoajan rooliin. Olemme tässä vaiheessa jo huomanneet, että kuluttajalla on hyvin oikeuksia ja taustatukea siihen, miten reklamaatio tehdään. Asia kannattaa siis yrittäjänä ottaa todesta eikä vain sivuuttaa olankohautuksella.

***Jotta saisit asiakkaan takaisin puolellesi, hoida siis reklamaatio fiksusti.***

Jotta saisit asiakkaan takaisin puolellesi, hoida siis reklamaatio fiksusti. Asiakasreklamaation hoitamisessa kannattaa huomioida ainakin nämä seuraavat viisi seikkaa:

1. Kiitä palautteesta. Huomioi, että palautetta antavalla asiakkaalla on sinulle arvokas viesti.
2. Hyväksy asiakkaan kokemus, kuuntele ja opi asiakkaalta. Älä syytä tai väistä vastuuta. Pahimpia virheitä yrittäjältä on kieltää asiakkaan kokemus tai vähätellä sitä.
3. Myönnä tapahtunut virhe. Pahoittele tapahtunutta ja pyydä anteeksi tarvittaessa. Jos asioita ei ole hoidettu asiakkaan toivomalla tavalla, tilannetta kannattaa vähintään pahoitella, vaikka et itse olisi varsinainen syyllinen.
4. Toimi ja tee jotain asiakkaan hyväksi. Tässä tilanteessa asiakkaan huono kokemus voidaan kääntää hyväksi. Hyvityksen ei tarvitse välttämättä olla kovin suuri. Joskus voi riittää, että asiakas saa edes tiedon, että hänen ilmoittamansa asia otetaan todesta ja sille tehdään jotain.
5. Reagoi nopeasti ja kohtaa asiakkaasi henkilökohtaisesti. Nopea reagointi antaa kuvan hyvin järjestetystä asiakaspalvelusta. Se antaa tunteen, että asiakkaista välitetään. Lopuksi hyödynnä palaute ja muuta toimintaasi aina vain enemmän asiakaslähtöisemmäksi.

Lähteet:

Kuntaliitto s.a. Reklamaatio. Verkkosivu. [Reklamaatio | Kuntaliitto.fi](https://www.kuntaliitto.fi/laki/sopimukset-ja-vahingonkorvaus/reklamaatio). Viitattu: 1.8.2022.

Omapaja. 2020. Reklamaatio -silkkaa kauhua vai ainutlaatuinen mahdollisuus? Blogijulkaisu. [Reklamaatio – silkkaa kauhua vai ainutlaatuinen mahdollisuus? (omapaja.fi)](https://www.omapaja.fi/blogi/reklamaatio) Viitattu: 1.8.2022.

Reklamaatio

Tieteen termipankin määritelmä reklamaatiolle: Vaadeoikeuden säilyttämiseksi tai toisen osapuolen vaatimusten torjumiseksi toiselle tehty ilmoitus oikeustilaa koskevasta omasta käsityksestä ja mahdollisesti siihen perustuvista vaatimuksista, esimerkiksi velkojan ilmoitus velalliselle siitä, että tämä ei ole tehnyt sopimuksenmukaista suoritusta tai sopimuksen tekemisessä tarjouksen tekijän ilmoitus siitä, että vastaus ei ole tarjouksen mukainen.

Rudanko on laatinut Tieteen termipankin reklamaation määritelmälle selitteen, jonka mukaan jos velkoja ei reklamoi määräajassa, hän menettää oikeutensa vaatia sopimusrikkomuksen seuraamuksia tai oikeustila määräytyy toisen osapuolen käsityksen mukaisesti, esimerkiksi sopimus syntyy tarjousta vastaamattoman vastauksen mukaisena. Reklamaatio ei ole yleensä välttämätön, jos toisen sopimuspuolen suoritus on jäänyt kokonaan tapahtumatta. Osapuolen vilpillinen menettely voi myös poistaa vastapuolen reklamaatiovelvollisuuden.

Reklamaatiota sanotaan neutraaliksi, jos velkoja ei siinä vielä yksilöi vaatimuksiaan. Reklamaatio on yksipuolinen toimi, eikä velallisen vastustus vaikuta sen pätevyyteen. Edes ylivoimainen este ei sitä vastoin yleensä vapauta velkojaa reklamaation laiminlyönnin seuraamuksista. (Tieteen termipankki 2022).

Kuntaliitto on koonnut sivustolleen käyttökelpoisia ohjeita reklamointitilanteita varten.

"Sopimusrikkomuksiin tai muihin puutteisiin on reagoitava välittömästi. Mikäli reklamoinnissa viivyttelee liian kauan, saatat sopijakumppanina menettää oikeutesi vedota kyseiseen puutteeseen.

Reklamointi tarkoittaa, että teet kirjallisen valituksen ostamasi palvelun tai tuotteen puutteista.

Reklamointi tulee tehdä heti, vaikka esimerkiksi sopimusrikkomuksesta aiheutuneiden vahinkojen määrä ei ole vielä tiedossa. Tällöin reklamaatiossa varataan tilaisuus täsmennettyjen vaatimusten tekemiseen myöhemmin.

Heti reklamoinnin tarpeen ilmentyessä tulee myös tarkistaa, onko sopimukseen kirjattu reklamointia koskevia ehtoja.

**Reklamoi aina kirjallisesti**

Suullista reklamaatiota on vaikea todentaa jälkikäteen. Esimerkiksi sopimuksen purkaminen tai tarjoajan poissulkeminen huonojen kokemusten vuoksi edellyttää kirjallista reklamaatiota, joka on selkeästi dokumentoitu. Reklamaation lähettäjän tulee pystyä näyttämään toteen, että vastaanottaja on saanut tiedon reklamaatiosta. Varmin tapa on lähettää reklamaatio postitse saantitodistuksella tai haastemiehen välityksellä. Käytännössä reklamaatiot lähetetään usein sähköpostin välityksellä. Tällöin on syytä pyytää vastaanottajaa kuittaamaan sähköpostiviesti omallaan ja toteamaan, että hän on vastaanottanut kyseisen reklamaation.

Kirjallisten reklamaatioiden merkitys korostuu mahdollisessa oikeudenkäynnissä. Kunnan on voitava todistaa reklamoineensa asiasta ja että vastaanottaja on saanut reklamaatioista tiedon.

**Reklamaation sisältö**

Reklamaatioon kannattaa kirjata ainakin seuraavat asiat:

* Asioiden taustat
* Sopimus ja osapuolet
* Mitä suorituksesta on sovittu?
* Reklamaation syy, eli miten suoritus poikkeaa sovitusta? Yksilöi puutteet, virheet ja/tai sopimusrikkomus.
* Yksilöi rikkomuksesta reklamoijalle = kunnalle aiheutuneet seuraamukset.
* Esitä vaatimukset ja yksilöi ne niin hyvin kuin tässä vaiheessa on mahdollista. Esimerkkinä korvattavien vahinkojen määrä.
* Varaa oikeus täsmennettyjen yksilöityjen vaatimusten esittämiseen myöhemmin. Esimerkiksi vahingon määrä ei välttämättä ole tässä vaiheessa vielä tiedossasi.
* Päiväys ja allekirjoitukset

**Kiinnostaako laatu, maksatko turhasta?**

Reklamaatiot tulee dokumentoida huolellisesti ja tallentaa esimerkiksi organisaation sopimushallintajärjestelmään tai muuhun vastaavaan paikkaan. Tällöin kaikki kyseistä sopimusta koskeva materiaali on helposti löydettävissä myös jälkikäteen, ja sopimuskumppanin puutteet tai rikkomukset ovat kaikkien sopimuksesta vastaavien henkilöiden tiedossa myös mahdollisissa henkilömuutostilanteissa.

Sopimuksen seuranta ja tarpeen mukaan reklamoiminen ovat laadukkaan ja toimivan sopimuskauden edellytys. Näin varmistetaan, että saat tilaajana palvelua, jota olet tilannut ja josta olet maksanut." (Kuntaliitto s.a.)

**Kuluttajareklamaatio**

Kuluttajareklamaatioita [videoina](https://www.kuluttajaliitto.fi/materiaalit/videot-reklamaatio/)

Lähteet:

Kuntaliitto. s.a. reklamaatio. Verkkosivu. [Reklamaatio | Kuntaliitto.fi](https://www.kuntaliitto.fi/laki/sopimukset-ja-vahingonkorvaus/reklamaatio) Viitattu: 1.8.2022.

Tieteen termipankki 9.8.2022: Oikeustiede:reklamaatio. (Tarkka osoite: https://tieteentermipankki.fi/wiki/Oikeustiede:reklamaatio.) Viitattu: 9.8.2022.

Reklamaatio esimerkki

Reklamointi on haastavaa. Siinä sortuu helposti kertomaan kuinka paljon koko tilanne suututtaa. Se ei kuulu reklamaatioon. Reklamaatiossa esitetään neljä asiaa:

1. virhe
2. sen vaikutus
3. vaateet eli vaatimukset virheen korjaamiseksi tai työn / osan / tavaran tms. arvon alentamiseksi
4. perustelut

Alla on esimerkki yksinkertaisen asian reklamaatiosta. Vuokralaiset olivat muuttamassa pois asunnosta ja pois muuton jälkeen he saivat ilmoituksen, jonka mukaan vuokranantaja oli pidättänyt heidän vuokravakuudestaan noin 250 euroa. Tämä tapaus päättyi vuokralaisten kannalta hyvin, vuokranantaja kiitti hyvin laaditusta ja selkeästä reklamaatiosta ja ilmoitti palauttavansa vuokravakuuden vuokralaisille kokonaisuudessaan.

Vuokralainen 1                  Reklamaatio                                1( x)

 Vuokralainen2                                  päivämäärä

Osoite

Postinumero ja –paikka

e-mail:

Nuorisosäätiön asuntotarkastus

Osoite

Postinumero ja –paikka

e-mail:

REKLAMAATIO VUOKRAVAKUUDEN PIDÄTYSVAATEESEEN

Olette esittäneet vuokravakuuden osittaisen pidätysvaateen xx. toukokuuta 202x. Vaateessanne olette esittäneet perusteluiksi vuokrasuhteemme päättymiseen liittyvän loppusiivouksen puutteellisuuden, jonka olette eritelleet seuraavasti:

1. Eteinen, komero: Naulakon vasemmalla puolella olevat kaapin hyllyt likaiset.
2. Huoneisto, ilmanvaihtoventtiilit ja –suodattimet: Makuuhuone 1 kansi hieman pölyinen.
3. Keittiö, liesi: Lieden sivut, etumus, liesitaso ja uunin luukun lasi sisältä sekä liesisyvennys likaiset. Roskia myös lattialla edessä.
4. Keittiö, liesituuletin: Alapuoli likainen.

Olemme noudattaneet sitä mitä loppusiivousohjeessa on ohjeistettu. Kuitenkin vaateenne, joka on yläpuolella olevassa erittelyssä ensimmäisenä, koskien eteisen komeron siisteyttä on validi ja tältä osin hyväksymme kohtuullisen siivouskustannuksen.

Muilta osin emme hyväksy vaadettanne. Perustelumme ovat alla yksilöityinä.

**Perustelut**

*Huomaa, että tässä kohdassa perustelut on numeroitu samoin, kuin yllä olevat vaateet, jotta ne on helppo yhdistää toisiinsa.*

2. Huoneisto, ilmanvaihtoventtiilit ja –suodattimet

Kaikki ilmanvaihdon huoneistossa sijaitsevat päätelaitteet on loppusiivouksen yhteydessä puhdistettu. Lievä pölyyntyminen on syntynyt loppusiivouksen jälkeen, eikä tätä voida kohtuudella katsoa vastattavaksemme. Tältä osin emme hyväksy vaadettanne vuokravakuuden pidättämisestä.

3. Keittiö, liesi

Olemme lain asuinhuoneiston vuokrauksesta, 24 §:n mukaisesti ilmoittaneet kiinteistönhoitajallenne joulukuussa 2020, ettei keittiön liesi ole siirrettävissä, koska lieden jalka oli painunut kalusteen sisään. Kiinteistönhoitajanne on käynyt asunnossa tutkimassa tilannetta ja todennut, ettei liettä saa liikkumaan ja ettei hän voi tehdä asialle mitään. Näin ollen vaateenne on perusteeton, emmekä hyväksy vuokravakuuden pidättämistä tältä osin.

Liesi on loppusiivouksen yhteydessä puhdistettu näkyviltä osin huomattavasti puhtaammaksi, kuin mitä se on ollut vastaanottaessamme asunnon. Lieden näkyvien osien puhtauden osalta emme hyväksy vaadettanne vuokravakuuden pidättämisestä tältä osin.

4. Keittiö, liesituuletin

Liesituulettimen alaosa on puhdistettu niin huolellisesti, kuin se kotitaloussiivousainein ja hangaten on ollut mahdollista. Liesituulettimen alaosa on vuokrasuhteen alussa ollut likaisempi, kuin se on ollut loppusiivouksen jälkeen. Tältä osin emme hyväksy vaadettanne

**Muut perusteet**

Nuorisosäätiön asuntotarkastus on sähköpostitse ilmoittanut, että yhteinen ennakkotarkastus vuokranantajan ja vuokralaisen välillä suoritetaan vuokrasopimuksen irtisanomiskuukauden 12.–20. päivä ennen asunnon luovuttamista ja, että yhteistä tarkastusta seuraa jälkitarkastus. Nuorisosäätiön asuntotarkastus on jättänyt ennakkotarkastuksen pitämättä ja siten merkittävästi heikentänyt myötävaikuttamismahdollisuuttamme asunnon luovutusmenettelyyn. Pidämme Nuorisosäätiön ennakkotarkastuksen laiminlyöntiä merkityksellisenä ja tämän vuoksi katsomme, ettei Nuorisosäätiön asuntotarkastuksella ole oikeutta tehdä vuokravakuuden osittaista pidätystä.

Kuitenkin, koska tunnistamme kohdassa yksi esitetyn eteisen kaapin siisteyden puutteellisuuden, olemme tältä osin luonnollisesti valmiit korvaamaan kohtuulliset siivouskustannukset.

Vuokralainen 1 ja Vuokralainen 2

Jossain

xx.xx.202x

Yleinen syy reklamaatioon: Viivästyminen

Ote kirjasta Urakkasopimukset, s. 144–145

Pykälät viittaavat YSE:n pykäliin. Luvun alkuosassa ovat pykälät ja niiden jälkeen tulkinnat.

**22 § Viivästyksen rajoittaminen**

1. Urakka-ajan pidennyksen ollessa edellä olevan perusteella aiheellinen urakoitsijan tulee, mikäli se ilman huomattavia lisäkustannuksia käy päinsä, kaikilta osiltaan tehdä rakennuskohde valmiiksi sekä niiltä osin, joihin este aiheuttaa viivästystä, ryhtyä kaikkiin vallassaan oleviin samoin kuin tilaajan osoittamiin toimenpiteisiin viivästymisen estämiseksi, mikäli tällaiset toimenpiteet eivät ole työlainsäädännön, työsuojelumääräysten tai työehtosopimusten vastaisia.
2. Siinä tapauksessa, että 1. momentissa tarkoitetusta toimenpiteestä aiheutuu urakoitsijalle lisäkustannuksia, urakkasopimuksen sopijapuolten on sovittava toimenpiteiden suorittamisesta ja niistä aiheutuvista kustannusten korvaamisesta ennen toimenpiteisiin ryhtymistä.

|  |
| --- |
| **23 § Menettelytapamääräyksiä**   1. Kun työmaalla syntyy 19–20 §:ssä mainituista syistä johtuva töiden pysähtymisen tai viivästymisen uhka, urakoitsijan on viipymättä ilmoitettava tästä tilaajalle. Mikäli työt pysähtyvät tai ilmaantuu muu sellainen syy, jonka takia urakoitsija katsoo, että hänellä on oikeus saada urakka-aikaan pidennystä tai kustannusten korvausta, hänen tulee välittömästi ilmoittaa tästä tilaajalle kirjallisesti uhalla, että hän muussa tapauksessa menettää oikeutensa näihin. 2. Jos este ei näytä aivan lyhytaikaiselta, urakoitsijan on ehdotettava tilaajalle neuvottelua ja muita toimenpiteitä, jotka ovat tarpeen vahingon määrän vähentämiseksi, sen perusteiden selvittämiseksi ja vahingon suuruuden laskemiseksi. 3. Urakoitsijalla on oikeus 1. momentin määräyksen estämättä saada urakka-aikaan pidennys, jos urakka-aikana on ilmaantunut useita erillisiä pienehköjä urakka-ajan pidennykseen oikeuttavia syitä. Urakoitsijan on esitettävä vaatimuksensa tästä viimeistään kahta kuukautta ennen urakka-ajan päättymistä. Kuitenkaan ei sellaisia syitä, jotka ovat syntyneet kuutta kuukautta ennen lisäaikavaatimusten esittämistä, oteta huomioon. 4. Urakoitsijan tulee näyttää toteen viivästyksen vaikutus urakkasuoritukseen. Urakoitsijan on selvitettävä lisäkustannustensa perusteet sekä niiden määrä tositteilla tai muulla luotettavalla tavalla. 5. Mitä urakkasuorituksen viivästymisestä on 19–23 §:ssä sanottu, sovelletaan myös sopimuksessa mainittuihin, urakan välitavoitteita koskeviin aikamääräyksiin. |

Urakoitsijan on viivästystilanteessa, jos se ilman huomattavia lisäkustannuksia käy päinsä, kaikilta osin tehtävä rakennuskohde valmiiksi ja muutoinkin ryhdyttävä kaikkiin vallassaan oleviin sopimusehdoissa määriteltyihin toimenpiteisiin viivästyksen estämiseksi (YSE 22 §). (Laine, ym. 2019).

Kun työmaalla syntyy *töiden pysähtymisen tai viivästymisen uhka,* urakoitsijan on *viipymättä* *ilmoitettava tästä tilaajalle* (YSE 23 §). Urakoitsijan täytyy töiden pysähtyessä tai muun viivästysperusteen syntyessä ilmoittaa asiasta välittömästi kirjallisesti tilaajalle, jos urakoitsija katsoo, että hänellä on oikeus saada urakka-aikaan pidennystä tai kustannusten korvausta.Ellei näin ole menetelty, urakoitsija *menettää* kyseiset oikeudet. (Laine, ym. 2019).

Kiinnitä erityistä huomiota ilmaisuun *uhka*. Lakkovaroitus on esimerkiksi tällainen uhka tai jos sinulla on jo enne lakkovaroituksen antamista epäilys tallaisen uhkan olemassa olemisesta -anna varoitus. Uutisista kuultu varoitus ei ole urakoitsijan antama varoitus, koska uutisten lukija ei käytä sopimussuhteessa puheoikeutta. Urakoitsijan on annettava varoitus itse, riippumatta siitä kuinka paljon asia on otsikoissa tai uutisissa.

Urakoitsijalla on kuitenkin em. pääperiaatteen estämättä oikeus urakka-ajan pidennykseen, jos urakka-aikana on ilmaantunut useita erillisiä pienehköjä urakka-ajan pidennykseen oikeuttavia syitä. Asiaa koskevat vaatimukset on esitettävä viimeistään kahta kuukautta ennen sovitun urakka-ajan päättymistä. Kuitenkaan kuutta kuukautta vanhempia viivästysperusteita ei tällöinkään hyväksytä. (Laine, ym. 2019).

Muista siis oikea-aikaisuus ja tuo asiat esille työmaakokouksissa ja kirjaa ne työmaapäiväkirjoihin, jotta ne voidaan myöhemmin todentaa ja havaitaan, että niistä on annettu tilaajalle tieto. Pienistäkin lisä- ja muutostöistä pitää pitää tarkkaa ja huolellista tuntikirjanpitoa, jotta niiden vaikutukseen osataan tarvittaessa reagoida.

Viivästystilanteessa urakoitsijan on näytettävä toteen viivästyksen vaikutus urakkasuoritukseen. Samoin hänen on selvitettävä lisäkustannusten perusteet sekä niiden määrä todistettavasti. (Laine, ym 2019).

Todistaminen tarkoittaa tositteita eli kuitteja, urakoitsijakokouspöytäkirjoja, työmaapäiväkirjoja ym. dokumentaatiota, josta käy ilmi, että urakoitsija on toiminut huolellisesti ja työnjohtovelvoitettaan toteuttaen.

Käytännössä urakoitsijan viivästys aiheuttaa työmaan työaikataulun uudelleen arvioimisen. Vastuu työaikataulusta on johtovelvollisuuksista vastaavalla urakoitsijalla (YSE 4 ja 5 §). Usein tämä on samalla pääurakoitsija, jolla on myös koordinaatiovastuu mahdollisen **alistamissopimuksen** nojalla. (Laine, ym. 2019).

**Alistamissopimuksella** tarkoitetaan sopimusta, jolla tilaaja luon itseensä sopimussuhteessa olevien pää- sivu-urakoitsijoiden välille keskinäisen vastuun esimerkiksi vahingonkorvausvastuun. Ilman alistamissopimusta tilaaja vastaa itseensä sopimussuhteessa olevin toimijoiden toisilleen aiheuttamista vahingoista, kuten omistaan.

Lähde: Kaskiaho, K. Laine, V ja Oksanen A. 2019. Urakkasopimukset, s. 144–145. Kauppakamari: Helsinki. Viitattu: 5.9.2022

Sopimuksen sitovuus

Sopimukset ovat keskeinen osa niin liike-elämää kuin yksityiselämääkin. Ne luovat oikeudellisen sitoumuksen osapuolten välille ja määrittelevät velvoitteet ja oikeudet. Sopimuksen tarkoitus on luoda ja ennustettavuutta liike-elämän ja yksityiselämän eri tilanteissa

Sopimuksen sitovuus tarkoittaa, että kun osapuolet ovat sopineet tietyistä ehdoista, he ovat sitoutuneet noudattamaan näitä ehtoja sopimuksen voimassaolon aikana. Sopimuksen solmiminen luo oikeudellisen velvoitteen, joka tulee voimaan heti sopimuksen syntymisen jälkeen.

Jokainen sopimus koostuu vähintään kahdesta osapuolesta: tarjoajasta ja tarjouksen hyväksyjästä. Tarjoaja tekee tarjouksen, ja hyväksyjä hyväksyy sen, jolloin sopimus syntyy. On tärkeää, että molemmat osapuolet ymmärtävät sitoutuvansa sopimuksen ehtoihin ennen kuin he allekirjoittavat sen.

Sopimuksen sitovuus edellyttää, että osapuolet noudattavat sopimuksessa määriteltyjä ehtoja ja velvoitteita. Tämä tarkoittaa, että kumpikin osapuoli on vastuussa omista velvoitteistaan ja odottaa toisen osapuolen täyttävän omansa. Jos jompikumpi osapuoli rikkoo sopimusta, toisella osapuolella voi olla oikeus vaatia korvausta tai muita oikeudellisia seuraamuksia.

Vaikka sopimus yleensä on sitova, on olemassa tilanteita, joissa se voidaan julistaa pätemättömäksi. Tällaisia tilanteita ovat esimerkiksi virheellinen tiedonsaanti, petos, pakottaminen tai sopimuksen kohteen laittomuus. Jos sopimus todetaan pätemättömäksi, osapuolilla ei ole oikeudellisia velvoitteita sen suhteen.

On siis tärkeää, että valmistelet sopimuksen huolellisesti ja sitoudut tekemäsi sopimuksen velvoitteisiin. Sopimuksen valmistelun vaihe on yhtä merkityksellinen sopimuksen toteuttamisen kannalta, kuin selonottokin. Ole huolellinen aina, kun olet laatimassa sopimusta. Se kannattaa.

OSA 1: PERIAATTEET

## Ennakkokäsityksen luominen

Kuuntele

1. [Rakennusalan juridiikka ja sopimusosaaminen](https://podcasts.apple.com/us/podcast/buildertalk-rakennusalan-juridiikka-ja-sopimusosaaminen/id1559838344?i=1000538315939). Aiheeseen johdattelee Buildertalk jakso Rakennusalan juridiikka ja sopimusosaaminen, jossa Julius Tuomikosken vieraana on asianajotoimisto Merilammen osakas [Emma Niemistö](https://www.merilampi.com/ihmiset/osakkaat/emma-niemisto/?lang=fi), joka on koulutukseltaan asianajaja ja diplomi-insinööri. (30 min)
2. Raksapodin jakso [Tarjouspyynnöt](https://soundcloud.com/user-915753458/jakso-11?utm_source=clipboard&utm_medium=text&utm_campaign=social_sharing) (1:08) ja
3. [Urakkasopimukset](https://soundcloud.com/user-915753458/jakso-14?utm_source=clipboard&utm_medium=text&utm_campaign=social_sharing) (1:05) sekä
4. Johannes Lainen Kohti unelmia podcast sarjan osa [Alihankinnan monet kasvot](https://www.supla.fi/audio/3867507), jossa vieraana on Pasi Huumarsalo. Jakson alussa on kaupallinen mainos. Huomautus: Lainella ja Xamkilla ei ole käsittääkseni kaupallista yhteistyötä. (0:50)

Tehtävä: Myöhästymisen vaikutukset

15 min

Myöhästymisen vaikutukset

Tämän arkipäiväisen eli opiskeluun liittyvän harjoituksen avulla pohdimme myöhästymisen vaikutuksia. Sellaisen tapauksen tai toiminnan avulla, joka on riittävän lähellä omaa arkeamme, meidän on helpompi ymmärtää asioiden syy-yhteyksiä ja tehdä sitä koskevaa päättelyä eli kausaalipäättelyä. Arjen kokemuksemme ja oivalluksemme ovat usein sovellettavissa ammatilliseen toimintaan, sillä me olemme samoja ihmisiä arjessa ja työelämässä, eikö totta? Emme aina toimi samalla tavalla, olemme rennompia tai vakavampia eri rooleissa, mutta ihminen on sama.

Oppimistavoitteet:

* + opit huomaamaan ammattialan ongelmia
  + pohdit omaa vaikutustasi tiimin tavoitteelliseen toimintaan nähden
  + pohdit eettisen toiminnan periaatteita

**Tervetuloa myöhästymisestä poisoppimisen oppitunnille**

Koulutuksen järjestäjällä on velvollisuus varmentaa, että opiskelijan oppimistulokset täyttävät tutkinnon kriteerit. Opiskelijoiden osaamisen näyttö tulee tallentaa kuudeksi kuukaudeksi opintojakson päättymisen jälkeen.

Opiskelija ei palauta opintojakson harjoituksia niille varattuna aikana. Opettajan työaika on 100 % allokoitu eli etukäteen sidottu työtehtäviin.

Opintojakson Learn alustalla on back up kansio, jonne opiskelija voi tallentaa varmuuskopioita tai myöhässä palautettuja harjoituksia.

Opintojaksolla on viestintäohje, joka on nähtävissäsi alla.

Tarvitessasi ohjeistusta tai halutessasi viestiä opintojaksosta, tehokkainta on

* soittaa puhelimella tai Teamsilla
* laittaa Teams viesti
* laittaa viesti Learn alustalla

Sähköposti on kiireettömiä asioita varten ja se on hyvin irrallaan opintojaksosta. Vältä sen käyttämistä opintojakson viestinnässä.

Kysymys 1

Vastaus: 47,49

Mikä on sähköpostitse palautetun esseen käsittelemisen kustannus?

Mikä on sähköpostitse palautetun esseen käsittelemisen kustannus?

Opintojakson opettajan työaika on varattu harjoitusten ohjaamiseen ja palautteen antamiseen maanantaina 5.5. kolme tuntia. Opiskelija ei palauta harjoitustaan määräaikaa mennessä, vaan palauttaa sen opettajan sähköpostiin. Positiivista asiassa on, että opiskelija on tehnyt harjoituksen ja on halukas osoittamaan osaamisensa.

Hyvä, oletetaan, että koulutuksen järjestäjälle lehtorin (opettajan) työkustannus on 54,80 euroa / tunti. Muistutan, että opettajan työaika on etukäteen sidottu suunniteltuihin tehtäviin. Opiskelija on osoittanut osaamisensa kirjoittamalla loistavan esseen, jonka pituus on kaksi A4 arkkia. Opettajalla kuluu

* 2 min sähköpostin lukemiseen
* 3 min orientoitumiseen
* 15 min esseen lukemiseen
* 15 min palautteen antamiseen
* 10 min arviointikirjan poikkeusarvioinnin tekemiseen
* 5 min sähköpostivastauksen laatimiseen
* 2 min lopettaviin tehtäviin

Mikä on edellä olevien tehtävien työkustannus?

Anna vastauksesi kahden desimaaliin tarkkuudella, esimerkiksi 10.12. Käytä erottimena pistettä.

Palaute väärälle vastaukselle:

Jotain meni pieleen. Ei se mitään. Lasketaan yhdessä. Jaa tuntikustannus 60 minuutilla ja kerro minuuttikustannus tehtävään kuluvalla kokonaisajalla. Näin saat oikean tuloksen, jonka tulisi olla 47–48 euron välillä.

Kysymys 2

Oikea vastaus on vaihtoehto 1.

Mitä ajanhallinnalle tapahtuu?

Opettajan työaika on siis 100 % allokoitu etukäteen.

Opettajalla on erilaisia tehtäviä, joista tärkein ja itsestään selvin on opiskelijoiden oppimisen mahdollistaminen, joka on opetustyötä. Tämän lisäksi opettaja ohjaa opinnäytetöitä, osallistuu mahdollisesti opettamisen kehitystyöhön tai -hankkeisiin, osallistuu tiimin ja koulutusyksikön sekä organisaation kokouksiin, tekee mahdollisesti yritysyhteistyötä ja kehittää omaa osaamistaan. Näiden lisäksi opettaja saattaa toimia opiskelijoiden opintojen ohjaajana, ovana. Mahdollisesti hän saattaa tehdä myös kaupallista työtä, esimerkiksi MOC tai MOOC kursseja. Opettajan työpöydällä on siis moninainen ja mielenkiintoinen kokoelma erilaisia työtehtäviä.

Oletetaan, että harjoituksen palautusaika on maanantaina 5.5. ja opettaja on varannut harjoitusten läpikäyntiin, palautteen antamiseen ja arvioinnin tallentamiseen kuusi tuntia ja tekee työn 6.5.

Opiskelija palauttaa osaamisen osoittamisensa 14.6. juuri ennen opettajan vapaajakson alkamista, jolloin opettajan ajankäyttö on ruuhkautunutta. Opettajat haluavat aidosti mahdollistaa opiskelijoiden parhaan mahdollisen oppimisen ja opiskelijan ohjaaminen muiden töiden ohella silloin, kun siihen ei ole resursoitu aikaa, kuormittaa. Kuormitus taas vaikuttaa sekä työhyvinvointiin, että työn tuloksiin negatiivisesti.

Valitse alla olevista vastauksista se, joka mielestäsi parhaiten vastaa ajanhallinnan seuraamuksia, kun opiskelijan osaamisen osoittamista pyydetään opintojakson ulkopuolella.

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Työ, joka tulee tehtäväksi suunniteltujen töiden lisäksi, tehdään joko muihin töihin varatulla ajalla, jolloin niihin suunnitelluksi käytettävä aika vähenee tai sitten työ tehdään ylityönä, joka pidentää työaikaa ja vähentää vapaa-aikaa. |
| 2 | Suunniteltujen töiden lisäksi tulevilla töillä ei ole vaikutusta ajankäyttöön. Tulos on taloudellisesti positiivinen, koska, jos työ tehdään ylityönä, siitä saa ylityökorvauksen. |
|  | Palaute vaihtoehdolle 2:  Asia ei ole aivan näin, koska silloin joku toinen päättää, kuinka työntekijä käyttää työ- ja vapaa aikansa. Meidän tulee aina pyrkiä tekemään oma osuutemme muihin vaikuttavista työn osuuksista oikea-aikaisesti ja muita kuormittamatta. |

TEHTÄVÄ: YSE PÄHKINÄ

(90 min)

Sopii rakennustekniikan opiskelijoille

YSE PÄHKINÄ

Oppimistavoitteet:

* + osaat arvioida käyttämiäsi tietolähteitä kriittisesti sekä
  + sovellat oman alan eettisiä periaatteita

TAPAUS

Kiinteistö Oy P ja rakennusliike K Oy olivat 9.6.2010 solmineet urakkasopimuksen eräiden uudisrakennuskohteiden pääurakoitsijatehtävän suorittamisesta. Urakkasopimuksessa oli viitattu rakennusurakan yleisiin sopimusehtoihin YSE 1998.

Kiinteistöosakeyhtiö oli purkanut urakkasopimuksen YSE 1998 78 ja 79 §:iin vedoten rakennustyön myöhästymiseen ja siihen, että rakennusyhtiö K Oy ei kyennyt täyttämään urakkasopimuksen mukaisia velvollisuuksiaan sekä ottanut 15.3 2011 työmaan haluunsa YSE 98, 82 §:n nojalla.

Urakoitsijan sopimusrikkomuksen takia tilaaja oli mainittujen ehtojen nojalla purkanut urakkasopimuksen ja ottanut haltuun rakennustyömaalla olleet urakoitsijan rakennustarvikkeet. Urakoitsija oli sittemmin asetettu konkurssiin 31.3.2011 vireille tulleesta hakemuksesta.

Kysymys

Syntyykö tilaajalle haltuunoton vuoksi velka urakoitsijalle?

Huomaa, että KKO:n loppulausuma ei vastaa tähän kysymykseen, koska se lausuu eri asiasta. Vastaus on kuitenkin löydettävissä perusteluista ja vastaavista tapauksista. Lähteesi voivat siis olla vastaavia tapauksia ja niiden ratkaisuja.

Aineisto:

* + [KKO:n päätös](https://www.rakennusriidat.fi/kko-201585-tilaajan-kuittausoikeus-ja-urakoitsijan-konkurssi)
  + YSE 1998, 78 §
  + YSE 1998, 79 §
  + Konkurssilain 1. luvun 1 §, 2 § (Saatavilla [Finlex](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2004/20040120) palvelussa.)

Kysymys 1

Oikea vastaus on kyllä.

Syntyykö tilaajalle haltuunoton vuoksi velka urakoitsijalle?

Vastausvaihtoehdot:

( ) Kyllä, tilaajalle syntyy haltuunoton vuoksi velkaa urakoitsijalle.

( ) Ei, tilaajalle ei synny velkaa haltuun oton vuoksi urakoitsijalle

Palaute väärälle vastaukselle:

Hmm... oletko aivan varma? Haluaisitko harkita vastaustasi vielä uudelleen? Tarkastele KKO päätöksen kohtaa 17: "Kiinteistöosakeyhtiöllä on ollut K Oy:n suoritusrikkomuksen ja urakkasopimuksen purkamisen takia vahingonkorvaussaatava silloin, kun kiinteistöosakeyhtiö on itse sitoutunut velkaan ottaessaan rakennustarvikkeet haltuunsa."

Kysymyksiä ja vastauksia sopimisen periaatteista

K: Mikä on lojaliteettiperiaatteen merkitys sopimuksissa?

V: Lojaliteettiperiaate tarkoittaa, että sopimusosapuolten tulee huomioida toisen osapuolen etu ja kunnioittaa toistensa oikeuksia. Esimerkiksi tiedonantovelvollisuus ja suorituksen vastaanottaminen ovat osa lojaliteettiperiaatetta.

Kysymys: Miten kohtuusperiaatetta sovelletaan sopimuksissa?

Vastaus: Kohtuusperiaatteen mukaan sopimusosapuolten on noudatettava kohtuullisia ehtoja, jotka eivät ole epäoikeudenmukaisia tai kohtuuttomia. Kohtuusperiaatteen avulla voidaan kohtuullistaa tai muuttaa sopimuksen ehtoja, jotka ovat epäreiluja tai kohtuuttomia.

Kysymys: Miksi heikompaa sopimusosapuolta suojellaan erityisesti sopimuksissa?

Vastaus: Heikompaa sopimusosapuolta suojellaan, jotta vältetään epätasapaino sopimussuhteessa ja varmistetaan, että sopimukset ovat oikeudenmukaisia ja tasavertaisia. Esimerkiksi kuluttajia suojataan erilaisilla kuluttajansuojalaeilla ja sopimusehdoilla.

Kysymys: Mitä tarkoitetaan vilpittömällä mielellä sopimuksissa?

Vastaus: Vilpittömällä mielellä tarkoitetaan sitä, että sopimusosapuoli on toiminut rehellisesti ja oikeudenmukaisesti sopimuksen teon aikana eikä ole tietoisesti harhauttanut toista osapuolta. Vilpittömän mielen periaatetta sovelletaan arvioitaessa sopimuksen sitovuutta ja pätevyyttä.

Kysymys: Miten sopimus päättyy rakennusalalla?

Vastaus: Rakennusalalla sopimus päättyy tyypillisesti kohteen luovutukseen tilaajalle ja taloudellisen loppuselvityksen toimittamiseen. Tämän jälkeen alkaa takuuaika, jonka päättyessä sopimus viimein päättyy kokonaisuudessaan.

**Kysymyksiä ja vastauksia sopimuksen käsitteestä**

Kysymys: Mikä on sopimuksen määritelmä?

Vastaus: Kahden tai useamman toisiaan edellyttävän tahdonilmaisun yhdistelmä (Tieteen termipankki 2022). Sopimus on keskeinen siviilioikeudellinen käsite, joka synnyttää velvoitteita osapuolten välille (Halila 2022).

Kysymys: Mitä määräyksellä 1 § laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista alkaa?

Vastaus: Tarjous sopimuksen tekemisestä ja sellaiseen tarjoukseen annettu vastaus sitovat tarjouksen tekijää ja vastauksen antajaa.

Kysymys: Miten sopimus syntyy tyypillisesti?

Vastaus: Sopimus syntyy, kun tehtyyn tarjoukseen saadaan hyväksyvä vastaus.

Kysymys: Miten voidaan ryhmitellä sopimuksia?

Vastaus: Sopimuksia voidaan ryhmitellä monin tavoin, kuten liikesopimuksiin, kuluttajasopimuksiin, muotovapaisiin ja määrämuotoisiin sopimuksiin, kestosopimuksiin ja kertasopimuksiin, yksipuolisesti ja molemminpuolisesti velvoittaviin sopimuksiin, yksilöllisiin sopimuksiin ja vakiosopimuksiin, yksityisoikeudellisiin sopimuksiin ja hallintosopimuksiin jne.

**2 OSA: SOPIMINEN**

Ennakkokäsitys

Kuuntele:

1. Podcast [Hyvin suunniteltu ja sovittu on puoliksi tehty](https://soundcloud.com/naulankantaan/hyvin-suunniteltu-ja-sovittu-on-puoliksi-tehty-vieraina-niina-nurminen-ja-emma-niemisto?utm_source=clipboard&utm_medium=text&utm_campaign=social_sharing). Vieraina Niina Nurminen ja Emma Niemistö. Jakso on osa Naulan kantaan – Rakentavaa keskustelua (60 min).
2. [Miten työehtosopimus syntyy ja kuka sen tekee?](https://soundcloud.com/user-915753458/54-rakennusalan-tyoehtosopimus-eli-tes?utm_source=clipboard&utm_medium=text&utm_campaign=social_sharing) Voiko tavallinen duunari vaikuttaa siihen? Jakso sisältää yleistä turinaa työehtosopimusmaailmasta. Tämä kannattaa ehdottomasti kuunnella niin olet paljon viisaampi monesta asiasta!

Vieraana Rakennusliiton varapuheenjohtaja Kimmo Palonen sekä päälakimies Jyrki Ojanen. Yhteistyössä Rakennusliitto. (65 min)

Lue

Sisältö 1: Kättä päälle on luksusta

Julkaisu blogistani Sanomisen tarve ja pakko vuodelta 2016.

Spoilerina kerron, että vuodet ovat vierähtäneet sopuisasti ja osamaksut on lähes maksettu ja osakekirja on siirtymässä uudelle omistajalle. Tätä sopimusmuotoa voi verrata rent & buy muotoon (vuokraa ja osta), jota esimerkiksi [Lakea](https://lakea.fi/kodit/omaksi-kodit/) tarjoaa asiakkailleen.

KÄTTÄ PÄÄLLE ON LUKSUSTA

Jäin jokunen vuosi sitten kahden asunnon loukkuun. Osakehuoneistoni paritalossa oli ensin myynnissä tyhjillään, mutta kun kauppoja ei syntynyt, laitoin huoneiston vuokralle. Vuokralaiseksi löytyi mukava nuorimies, jonka kylkiäisenä tuli toinen nuori asukas. Nuorimies muutti asunnosta ulos vajaan kuukauden asumisen jälkeen ja sopimus siirrettiin toisen asukkaan nimiin. Pari vuotta kaikki sujui kohtuullisen hyvin. Loppu onkin historiaa, jossa on ällistyttäviä juonenkäänteitä, asianajaja, sosiaaliviranomaisia ja poliisi. Kuulin olevani läpikotaisin paha ja petollinen.  
  
Vahingostani, jos en viisastuneena, niin ainakin yhtä kokemusta rikkaampana, totesin ettei minusta ole vuokranantajaksi. Hermo ja lompakko ei kestä. Päädyin tarjoamaan huoneistoa rent & buy eli vuokraa omaksi -periaatteella ostettavaksi. Gryndauksen vuokraa omaksi menetelmästä poiketen tässä on kyseessä voittoa tavoittelematon osamaksukauppa.

Kävin eri pituisia neuvotteluja kolmen eri tahon kanssa. Viimeisin kohtaaminen oli minulle mieleisin, keskustelu sujui ensi tapaamisesta asti luontevasti ja asioista puhuttiin avoimesti.

Minulla on osakkeeseen kohdistuva asuntolaina. Kauppasumma on jäljellä oleva asuntolainani määrä. Ensimmäinen heräävä kysymys lukijalla lienee; eikö kauppa ole tappiollinen. On, jos ajattelee, että osakkeesta olisi saatava sama summa tai enemmän kuin siitä on maksanut. Seuraava mieleen nouseva asia taitaa olla, että kylläpäs se kieriskelee rahoissa, kun voi tappiolla myydä. Ei kieriskele. Tililläni on tällä hetkellä huolestuttavan harvassa euroja ja palkkapäivään piinallisen pitkä aika. Miksi siis?

Huoneistosta on jatkuvasti kuluja, oli se sitten itse asuttuna, vuokralla tai tyhjänä. Se mikä minulla on siihen rahallisesti mennyt, on mennyttä. Turha niitä on enää parkua. Olen etsinyt ratkaisua, joka on minulle taloudellisesti kestävä tästä eteenpäin. Olisihan kauppa summaa toki voinut hiukan yrittää hilata ylöspäin, mutta tiedettäkö -tämä tuntuu hyvältä. Tämä tuntuu molemmin puoliselta solidaarisuudelta.

Ostajat maksavat kuukausittain osamaksueränä asuntolainani kuukausittaisen erä suuruisen summan. Hekään eivät siis aivan tarkasti tiedä kuinka paljon osake heille lopulta tulee maksamaan, koska se on riippuvainen lainan koron kehityksestä. He tietävät tämän ja asia on kirjattu kauppakirjaan. Ostajat ottavat yhtiövastikkeen vastattavakseen ja heille siirtyy kaupan mukana huoneistossa olevat koneet ja laitteet. Näin minulle ei jää sellaista vastuuta, joka sisältyy huoneiston vuokraamiseen. Huoneiston hallintaoikeus siirtyy ostajille tuota pikaa ja omistus oikeus noin kymmenen vuoden päästä, kun koko laina on maksettu. Jos ostajat purkavat kaupan, ei heillä ole maksettuihin osamaksueriin takaisinsaanti oikeutta. Minulla ei siis ole minkäänlaista riskiä. Olemme yhdessä hioneet sopimuksen yksityiskohtia myöten molempia osapuolia tyydyttäväksi sekä keskustelleet pankin ja verottajan kanssa.

Minulta kysyttiin eikö olisi yksinkertaisempaa, että ostaja ottaisi oman lainan ja maksaisi kauppasumman kerralla minulle. Ei oikeastaan. Maksutapa ei vaikuta minuun juuri mitenkään. Maksamani kauppasumma huoneistosta on korkeampi, kuin millä se nyt myydään, joten minulle syntyy luovutustappio. Luovutustappiota saa käyttää verotuksessa muiden luovutusvoittojen yhteydessä viiden vuoden ajan. Eli, jos minulle syntyisi jostain muusta luovutusvoittoa, ei minun tarvitsisi maksaa siitä veroa, ellei voitto ylittäisi nyt syntyvän luovutustappion verotuksellista osuutta. Lisäksi, koska asuntolaina on minun, saan verotuksessa edelleen korkovähennyksen.

Viimeisen kahden vuoden ajan huoneisto on ollut vuokralla, joten loppujen lopuksi todellinen luovutustappioni on vain se summa lainan lyhennyksiä ja yhtiövastikkeita, jotka olen maksanut asuessani asunnossa noin kahden vuoden ajan.

Tällä tavalla minä saan itselleni tarpeettoman osakehuoneiston myydyksi ja mukava pariskunta saa hankituksi itselleen omistusasunnon. Win - win tilanne.

Jokainen kauppaa tarkastellut on todennut tämän olevan mielenkiintoinen tapa myydä osakehuoneisto. Mielenkiintoinen on usein synonyymi omituiselle, mutta tässä tapauksessa uskon heidän aidosti tarkoittaneen mielenkiintoista. Minulle ja ostajille tämä on tuntunut luontevalta prosessilta ja uskomme, että ihmisen sanaan voi edelleen luottaa ja asiat ovat järkeä käyttäen ratkaistavissa.

Saas nähdä... sanovat ehkä monet. Ja saavat kaikin mokomin sanoakin. Kirjoitan asiasta ehkä useammankin merkinnän tai sitten vain kommentoin kerran vuodessa tätä ja kerron kuinka meillä menee. Voisimme ravistella totuttuja tapojamme hiukan useimmin ja tehdä asioita tavoilla, joita emme ole aikaisemmin koettaneet. Rutiinien rikkominen tekee aivoillekin hyvää. Sanotaan, että tuttu helvetti on turvallisempi, kuin tuntematon paratiisi ja juuri tuo suuri tuntemattomuus, vaikka riski ei olisikaan merkittävä, estää meitä tarpeettoman usein tarttumasta toimeen tai muutokseen. Siksi noudatankin mieluummin mummoni viisasta neuvoa: "Mitään muuta ei elämässä kannata katua, kuin tekemättä jättämistä." Mummo oli aivan oikeassa. Virheen kanssa on helpompi elää, kuin epätietoisen jossittelun. Minulle olisi vaikeaa jäädä pohtimaan mitä jos... Virheitä olen tehnyt riittävän monta tietääkseni, että se mikä ei tapa, sattuu vaan ihan saakelisti. Mummon filosofia ei tietenkään tarkoita sitä, että kaikkea on tehtävä ja kokeiltava, vaan sitä, että on itsevarmuutta tehdä päätöksiä ja hallita omaa elämäänsä  
 pelkäämättä hyväksyvätkö toiset päätöksemme vai eivät.

Huoneistoni ostajille toivon vilpittömästi paljon onnea ja iloa uuteen kotiin. Minä viihdyin siellä hyvin ja toivon heidänkin viihtyvän.

Sisältö 2: Urakkamuodot

Urakkamuotojen peruspiirteiden avulla urakkamuotoja voidaan vertailla keskenään ja päättää mikä urakkamuoto palvelee hankintaa parhaiten, on sitten kyse konsulttipalveluista, suunnittelusta, rakentamisesta tai näiden yhdistelmistä.

**Pääurakkamuodoissa** tilaaja toimittaa valmiit suunnitelmat tarjouksen tekemiseksi ja kohteen toteuttamiseksi. Tilaaja ohjaa suunnittelua ja teettää suunnitelmat mahdollisimman valmiiksi jo ennen tarjouspyynnön tekemistä. Tätä muotoa käytetään, kun tilaajalla on selkeät tarpeet ja vaatimukset kohteen laajuudelle ja laadulle. Urakoitsija tarjoaa kiinteän kokonaishinnan ja vastaa rakennustöistä. Tilaajan esittämistä muutoksista tai tarjoukseen kuulumattomista töistä laskutetaan muutos- tai lisätyötarjousmenettelyllä, riippuen siitä onko kyseessä alkuperäisen tarjoukseen kuuluneen seikan muuttaminen vai jonkin lisääminen. YSE:n mukaan urakoitsija vastaa rakennusvirheistä kahden vuoden ajan luovutuksesta, mutta tarjouspyynnössä aika voidaan asettaa pidemmäksikin.

Tässä hankintamuodossa tarjouksen kokonaishinta on painavin päätoteuttajan valintakriteeri, mutta tarjouspyynnössä voidaan asettaa hinnan lisäksi muita tilaajalle merkittäviä valintakriteerejä, jotka voivat koskea esimerkiksi toteuttavan organisaation osaamista, kokemusta, aikaisempia referenssejä ja niiden toteutumia. Itse asiassa olen usein miettinyt referenssipyyntöjen kohdalla, että tarjouspyynnöissä kysytään vain aikaisempia toteutuksia -ei sitä ovatko ne ajallisesti ja taloudellisesti onnistuneita. kenties pitäisi?

**SR-urakkamuodoissa** tilaaja asettaa hankkeen laadulle ja laajuudelle tavoitteet sekä muut merkittävät lähtötiedot, mutta ei teetä suunnittelua. Urakoitsija sekä suunnitteluttaa että toteuttaa kohteen. Tämä palvelee kokemukseni mukaan erinomaisesti, kun hankinnalla on kiire. Urakoitsijan ohjatessa suunnittelua, se voi aloittaa kohteen rakentamisen keskeneräisillä suunnitelmilla, koska se ohjaa suunnittelua. Urakoitsija tietää täsmälleen mitä aikaisemmin on suunniteltu ja miksi ja sekä suunnittelu että toteutus etenevät sujuvasti rinta rinnan.

Tässä muodossa käytetään hankinnasta kiinteää kokonaishintaa. Alkuperäisiin tavoitteisiin kuulumattomista tai lähtötietojen puutteellisuudesta tai virheellisyydestä johtuvista töistä laskutetaan erikseen lisä- ja muutostyömenettelyn avulla. Työllä on YSEn mukainen kahden vuoden takuu, joka voi siis aina olla pidempikin, jos tilaaja näin päättää sekä 10 vuoden vastuu rakennus- ja suunnitteluvirheistä. Päätoteuttaja valitaan painottaen kokonaishintaa ja suunnitteluratkaisua tilaajan päättämin painoarvoin, esimerkiksi hinta 40 % ja suunnitteluratkaisu 60 %. Suunnitteluratkaisujen arviointikriteerit esitetään jo tarjouspyyntövaiheessa, koska ne ovat osa lähtötietoja.

**STK-muoto**. Väylävirasto kertoo verkkosivullaan, että Vt 4 Kirri-Tikkakoski -hankkeen urakkamuodoksi on valittu STk-malli (Suunnittele-toteuta-malli kehitysvaiheella). STk-urakkamuodon selkeä etu on, että kehitysvaiheessa voidaan jakaa riskejä tilaajan ja palveluntuottajan kesken. Malli myös mahdollistaa sen, että urakoitsija ja tilaaja voivat yhteistyössä kehittää innovatiivisia ratkaisuja ja esimerkiksi löytää kustannussäästöjä hankkeelle. STk-mallin k-kohta, eli kehitysvaihe, kestää noin 3–6 kuukautta, ja sen päätteeksi urakoitsija luovuttaa tilaajalle alustavan rakennussuunnitelman. (Väylävirasto 2022.)

**Elinkaarivastuumuodoissa** tilaaja asettaa hankinnalle tavoitteet (laatu ja laajuus) sekä antaa tarvittavat ja merkitykselliset lähtötiedot. Tässä muodossa päätoteuttajalla on pisin operatiivinen ja taloudellinen vastuu, koska se sekä suunnitteluttaa, rakennuttaa ja mahdollisesti myös rakentaa että ylläpitää kohdetta sovitussa laajuudessa. Sopimisen kannalta tämä on rakentamista monimuotoisempi sopimus.

Elinkaarivastuumuodoissa tarjotaan kiinteä kokonaishinta, jonka maksaminen jaksotetaan ylläpitoajalle. Päätoteuttaja siis rahoittaa kohteen ja rahalla on luonnollisesti hinta eli hankintahintaan vaikuttavat rahoituskustannukset. Kokonaiskustannus voi sisältää yksikköhintaisia ja indekseihin sidottuja eriä, mikä vallitsevassa maailman tilanteessa on välttämätöntä. Tallaisia indeksisidonnaisia kuluja ovat muun muassa energia, metallit, polttoaineet ja luonnollisesti on tarkasteltava myös työn kustannusten mahdollista vaikutusta. Sopimuksessa määritellään rakennuksen toteuttamisen lisäksi tarvittavan kunnossapidon ja mahdollisten kiinteistöpalvelujen taso ja niiden maksuperusteet.

Palvelujen maksuperusteet sovitaan kohdekohtaisesti ja niitä voivat olla esimerkiksi vasteaika, asiakastyytyväisyys, toiminnan häiriöttömyys ja niin edelleen. Vasteaika tarkoittaa aikaa, joka kuluu palvelupyynnön kirjautumisesta palvelun toteutumiseen. Palvelupuutteista, ylittyneistä vasteajoista ja käyttökatkoksista sovitaan usein taloudellisia sanktioita, joiden avulla pyritään motivoimaan tuottamaan palvelut sopimusaikana mahdollisimman laadukkaasti ja häiriöttömästi.

Päätoteuttaja valitaan hinnan, suunnitteluratkaisun sekä toiminnan ja palvelujen laadun kuvauksen perusteella. Eri valintakriteerejä painotetaan niiden merkittävyyden suhteessa ja kriteereitä voidaan tarkentaa ja täydentää neuvottelumenettelyjen aikana.

**Projektinjohtomuodoissa** päätoteuttaja johtaa hanketta tilaajan nimiin ja hankkii tarvittavat palvelut tai tekee ne vähäisin osin kilpailukykyisesti omana tuotantona. Tällainen vähäinen palvelu voi olla esimerkiksi mittaajaa (ent. mittamies). Tilaaja teettää tässä muodossa luonnossuunnitelmat ja päätoteuttaja toimii toteutussuunnittelun ohjaajana. Tämä muoto on kokemukseni mukaan taloudellisesti tehokas.

Projektinjohtomuodossa maksetaan kiinteä projektinjohtopalkkio, johon sisältyvät muun muassa päätoteuttajan keskuskonttorikulut, työpäällikön, projektipäällikön sekä vastaavan työnjohtajan palkat. Toteutuskuluille asetetaan tavoite- ja kattohinnat ja toteutuskulut maksetaan toteutuman mukaan. Lisäksi on tulospalkkio, joka määräytyy taloudellisen toteuman mukaisesti. Esimerkiksi, jos tavoitehinta on 20 miljoonaa ja kattohinta on 22 miljoonaa ja jako on tilaaja 50 %, päätoteuttaja 50 %, saa päätoteuttaja 50 % tavoitehinnan alittavasta osuudesta. Jos kokonaishinnaksi tulee 19 miljoonaa, on päätoteuttajan palkkio 0,5 miljoonaa. Jos tavoitehinta ylittyy tilaaja maksaa ylittyneistä kustannuksista 50 % ja päätoteuttaja vastaa 50 prosentista, eikä saa luonnollisesti bonusta. Jos kattohinta ylittyy, päätoteuttaja vastaa kustannuksista 100 prosenttisesti. Tilaajasta johtuvat muutokset voivat muuttaa tavoite ja kattohintoja ja silloin niitä tarkistetaan. Tämä muoto edellyttää tilaajalta jatkuvaa yhteistoimintaa päätoteuttajan kanssa, koska päätöksiä tehdään yhdessä ja kustannuksia seurataan jatkuvasti.

Päätoteuttajan valintakriteereinä projektinjohtomuodossa ovat tavoitehinta, projektinjohtopalkkio, joka yleensä on prosentti tai prosentteja kokonaiskustannuksista sekä laadulliset kriteerit, jotka kohdentuvat sekä hankintaan että organisaatioon. Organisaation laadulliset kriteerit tarkoittavat sen kykyä ja kokemusta johtaa hanketta. Avainhenkilöiden vaihtumista pyritään ehkäisemään taloudellisten sanktioiden kirjauksilla. Päätoteuttaja vastaa kohteen työ- ja suunnitteluvirheistä kuten edellä.

**Yhteisvastuumuodoissa** tehdään osapuolten välillä sopimus, jolla jaetaan vastuu suunnittelusta ja tilaajan asettamien tavoitteiden saavuttamisesta. Sopimuksella voidaan määritellä myös kriittisiä tapahtumia, joita ei sallita tapahtuvaksi. Tällaisia voivat olla esimerkiksi tiehankkeissa kaivanto sortumat tai talonrakennushankkeissa valujen jäätyminen tai vakavat työtapaturmat.

Tässä muodossa organisaatio muodostuu tilaajasta ja keskisistä toteuttajista; suunnittelijoista ja urakoitsijoista, jotka jokainen tuovat osaamisensa hankkeen parhaaksi. Roolitus ei siis muodostu perinteisesti. Sopimusmuotoja ovat yhteistoimintasopimukset ja allianssisopimukset. Sopimuksissa sovitaan muun muassa jokaisen osapuolen katteesta, joten sopimisessa vallitsee avoimuus ja koska sopimus on monitahoinen, käytetään tukena sopimusjuridista osaamista.

Kehitysvaiheen lopuksi yhteisvastuumuodossa muodostetaan tavoitekustannus, joka maksetaan toteutuneiden kustannusten mukaisesti. Lähtökohtaisesti tässä muodossa ei ole laisinkaan lisätöitä, vaan kaikki kustannukset ovat toteutuman kustannuksia, koska organisaatio toteuttaa yksimielisiä päätöksiä. Sen mukaan, mitä olen lukenut alliansseista, ne ovat ilmapiiristään varsin sopuisia.

Tässäkin muodossa voidaan käyttää kattohintaa, mutta kaikki suorat kustannukset kuitenkin korvataan toteuttajille eli vastaavaa kustannusriskimekaniikkaa, kuin projektinjohtomallissa ei toteuttajilla yhteistoimintamallissa ole. Tässä muodossa voidaan laadullisten tavoitteiden saavuttamisesta sopia erillinen kannustinpalkkio ja kuten aikaisemmin kerroin, kriittisitä tapahtumista voidaan sopia sanktiot.

Valintaperusteina tässä muodossa ovat projektinjohtopalkkion suuruus, joka usein on kiinteä summa sekä laadulliset kriteerit. Laadulliset kriteerit kohdentuvat erityisesti tarjoavan organisaation osaamiseen ja kyvykkyyteen ja erityisen merkittävää on yhteistyökyky. Tässä muodossa neuvotteluprosessi on osa tarjoustoimintaa. Sen yhteydessä arvioidaan laatukriteerien toteutumista eli neuvotteluprosessia voi siltä osin verrata työhaastatteluun. Rakennuttaja tehtävissä toimiva kollegani kertoi tarjoajasta, joka neuvottelujen kehitysvaiheessa siirtyi toiseen huoneeseen oman organisaationsa kanssa, jättäen tilaajan tapaamishuoneeseen. Hei eivät oikein menestyneet yhteistyötaitojen osoittamisessa.

Lähteet:

Väylävirasto. 2022. Urakkamuoto. [Urakkamuoto - Väylävirasto (vayla.fi)](https://vayla.fi/vt4-kirri-tikkakoski/urakkamuoto). Viitattu [21.1.2023]

Kysymyksiä ja vastauksia tarjouspyynnöistä ja tarjoamisesta

Kysymys: Mitä periaatteita noudatetaan suunnittelu- ja urakkasopimuksissa?

Vastaus: Suunnittelu- ja urakkasopimuksissa noudatetaan yleisiä sopimusoikeudellisia periaatteita, jotka pohjautuvat sopimusoikeudelliseen lainsäädäntöön ja vallitsevaan oikeuskäytäntöön.

Kysymys: Mikä on Rakennusalan urakkakilpailun periaatteiden merkitys urakoitsijan valinnassa?

Vastaus: Rakennusalan urakkakilpailun periaatteiden merkitys urakoitsijan valinnassa on korostettu yhdessä korkeimman oikeuden ratkaisussa, jossa todettiin, että rakennuttajan on noudatettava ilmoittamiaan periaatteita välttääkseen sopimuksentekorikkomuksen.

Kysymys: Mikä on tarjouksen tekijän sitoutumisen aikaraja?

Vastaus: Tarjouksen tekijä on sidottu tarjoukseensa sen merkityn voimassaoloajan tai kohtuullisen ajan perusteella. Kohtuullinen aika riippuu tilanteesta, mutta pitkä hiljaisuus ilman vastausta ei yleensä katsota hyväksymiseksi.

Kysymys: Mitä tarkoitetaan vastausvaihtoehdolla, joka sisältää lisäehtoja tai poikkeuksia?

Vastaus: Jos tarjoukseen annettu vastaus sisältää lisäehtoja tai poikkeuksia, jotka eivät olennaisesti muuta tarjouksen ehtoja, se katsotaan hyväksymiseksi, ellei tarjouksen tekijä reklamoi asiasta.

Kysymys: Miksi tarjouksen peruuttaminen voi olla vaikeaa?

Vastaus: Tarjouksen peruuttaminen voi olla vaikeaa, koska tarjous on peruutettava ennen kuin, kun tarjouksen saaja ottaa selon tarjouksesta, ellei ole erityistä syytä peruuttaa myöhemmin.

Kysymyksiä ja vastauksia urakkamuodoista

Voit hyödyntää näitä luento- tai oppimisaktiviteettipohjana.

1. Mitä tarkoitetaan pääurakkamuodoilla? Mikä on niiden keskeinen piirre?
2. Miksi tilaaja toimittaa valmiit suunnitelmat pääurakkamuodoissa?
3. Miten urakoitsija hinnoittelee mahdolliset muutokset pääurakkamuodoissa?
4. Miksi referenssien ajallinen ja taloudellinen onnistuminen voi olla tärkeää tarjousta arvioitaessa?
5. Millainen on SR-urakkamuoto ja milloin sitä käytetään?
6. Miten SR-urakkamuodon suunnitteluvaihe eroaa pääurakkamuodosta?
7. Mitä tarkoitetaan elinkaarivastuumuodoilla?
8. Miten elinkaarivastuumuodoissa maksuperusteet voivat vaihdella?
9. Miksi on tärkeää sisällyttää taloudellisia sanktioita palvelupuutteista sopimuksiin?
10. Millainen on projektinjohtomuoto ja miten se eroaa muista urakkamuodoista?
11. Miten projektinjohtomuodossa määritellään päätoteuttajan palkkio?
12. Miksi projektinjohtomuoto edellyttää jatkuvaa yhteistoimintaa tilaajan kanssa?
13. Mitä tarkoitetaan yhteisvastuumuodoilla?
14. Miten yhteisvastuumuodossa jaetaan vastuu suunnittelusta ja kustannuksista?
15. Mitkä ovat yhteisvastuumuodon keskeiset valintaperusteet?

**Vastaukset:**

1. Pääurakkamuodot ovat urakkamuotoja, joissa tilaaja toimittaa valmiit suunnitelmat tarjouksen tekemiseksi ja kohteen toteuttamiseksi. Niiden keskeinen piirre on, että urakoitsija tarjoaa kiinteän kokonaishinnan ja vastaa rakennustöistä.
2. Tilaaja toimittaa valmiit suunnitelmat pääurakkamuodoissa, koska hänellä on selkeät tarpeet ja vaatimukset kohteen laajuudelle ja laadulle.
3. Urakoitsija hinnoittelee mahdolliset muutokset pääurakkamuodoissa muutos- tai lisätyötarjousmenettelyn avulla riippuen siitä, onko kyseessä alkuperäisen tarjoukseen kuuluneen seikan muuttaminen vai jonkin lisääminen.
4. Referenssien ajallinen ja taloudellinen onnistuminen voi olla tärkeää tarjousta arvioitaessa, koska se antaa käsityksen urakoitsijan luotettavuudesta ja kyvystä saavuttaa sovitut tavoitteet aikataulussa ja budjetissa.
5. SR-urakkamuoto on urakkamuoto, jossa tilaaja asettaa hankkeen laadulle ja laajuudelle tavoitteet, mutta ei teetä suunnittelua.
6. SR-urakkamuodon suunnitteluvaihe eroaa pääurakkamuodosta siten, että urakoitsija sekä suunnitteluttaa että toteuttaa kohteen, mahdollistaen nopeamman hankinnan.
7. Elinkaarivastuumuodot ovat urakkamuotoja, joissa päätoteuttajalla on pitkäkestoinen vastuu kohteen suunnittelusta, rakentamisesta ja ylläpidosta.
8. Elinkaarivastuumuodoissa maksuperusteet voivat vaihdella ja sisältää esimerkiksi vasteajan, asiakastyytyväisyyden ja toiminnan häiriöttömyyden perusteella maksettavia palvelumaksuja.
9. On tärkeää sisällyttää taloudellisia sanktioita palvelupuutteista sopimuksiin, jotta voidaan motivoida palveluntuottajaa tuottamaan palvelut sopimusajan mahdollisimman laadukkaasti ja häiriöttömästi.
10. Projektinjohtomuoto on urakkamuoto, jossa päätoteuttaja johtaa hanketta tilaajan nimiin ja hankkii tarvittavat palvelut kilpailukykyisesti.
11. Projektinjohtomuodossa päätoteuttajan palkkio määräytyy kiinteän projektinjohtopalkkion ja mahdollisen tulospalkkion perusteella.
12. Projektinjohtomuoto edellyttää jatkuvaa yhteistoimintaa tilaajan kanssa, koska päätöksiä tehdään yhdessä ja kustannuksia seurataan jatkuvasti.
13. Yhteisvastuumuodot ovat urakkamuotoja, joissa vastuu suunnittelusta ja tavoitteiden saavuttamisesta jaetaan osapuolten kesken sopimuksella.
14. Yhteisvastuumuodossa kaikki suorat kustannukset korvataan toteutuneiden kustannusten mukaisesti, ja lisäkustannuksia vältetään organisaation yksimielisillä päätöksillä.
15. Yhteisvastuumuodon keskeiset valintaperusteet ovat projektinjohtopalkkion suuruus ja tarjoavan organisaation kyky ja kokemus sekä yhteistyökyky.

TEHTÄVÄ: Sopiminen

Kysymys 1

Vastaus: Väittämä on oikein.

Okei, olemme käsitelleet sopimusten hallinnan perusperiaatteita ja hiukan urakkamuotojakin, jotka vaikuttavat siihen millainen sopimuksesta tulee.

Seuraavat kysymykset haastavat sinua pohtimaan toimintaasi neuvottelijana.

Olet neuvottelemassa tilaajan kanssa selonottoneuvottelussa eli neuvottelussa, jossa varmistetaan, että molemmat osapuolet ymmärtävät solmittavan sopimuksen sisällön, tavoitteen ja tarkoituksen samalla tavalla ja yhteismitallisesti.

Onnistuneen neuvottelun avain on valmistautuminen. Tämä tarkoittaa paljon muutakin kuin numeroiden ja faktojen tuntemista. Tämä tarkoittaa, että sinun on tiedettävä, kuka on päätöksentekijä ja mitkä ovat toisen osapuolen tarpeet, arvot, toiveet ja pelot. Se tarkoittaa myös sitä, että ei pidä olettaa, että jokin asia on etukäteen neuvoteltavissa.

Onko väittämä oikein vai väärin?

Palaute vastaukseen ”Väittämä on oikein”: Kyllä, Mike Murdoc on sanonut, että jos et valmistaudu, valmistaudut epäonnistumaan ja kokemukseni mukaan se pitää usein paikkansa.

Palaute vastaukseen ”Väittämä on väärin”: Mike Murdocin siteerauksen avulla vastaan, että jos et valmistaudu, valmistaudut epäonnistumaan ja kokemukseni mukaan se pitää usein paikkansa. Neuvottelussa on muistettava kunnioittaa tilaajan tarpeita ja tahtotilaa. Jos tarjouspyyntö alun perinkin on sellainen, että neuvottelemaan hankinnan sisällöstä merkittävästi, mieti oletko oikea henkilö tai onko yrityksenne oikea tarjoamaan.

Kysymys 2

Oikea vastaus on vaihtoehto 1.

Aika on rahaa ja neuvotteluissakin taksamittari raksuttaa, joten neuvotteluihin ei välttämättä haluta käyttää yhtään enempää aikaa kummankaan osapuolen toimesta, kuin on tarpeen. Neuvottelut kuitenkin vievät aikaa, jos haluat niiden sujuvan ongelmitta. Mutta miksi?

Valitse alta se vaihtoehto, joka selittää sen miksi onnistuneisiin neuvotteluihin tarvitaan aikaa.

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Koska neuvotteluilla usein luodaan suhde toiseen osapuoleen. Henkilökohtaisen tiedon jakaminen viestii avoimuudesta ja halusta olla yhteydessä toiseen osapuoleen, mikä luo luottamusta. Neuvotellessa pitää antaa toiselle osapuolelle ja itselle aikaa ajatelle ja muodostaa käsitys tai päätös, jotta ilmapiiri säilyy turvallisena. |
| 2 | Neuvotteluihin kuluu aikaa, koska neuvottelussa käytetään aikaa asiaan kuulumattomaan jutusteluun, ei pysytä asiassa ja neuvotteluosapuolet ovat usein haluttomia tekemään välttämättömiä kompromisseja. Neuvottelu on myyntitilanne, jossa tilaajalle ei saa antaa liikaa aikaa pohtia, vaan hyvä myyjä pitää keskustelua yllä, kunnes sopimus on saatu aikaiseksi. |
|  | Palaute vaihtoehtoon 2:  No näinkin voi olla, mutta ilmapiirin ollessa tämä ei olla luotu onnistunutta ilmapiiriä. On aivan totta, että joskus sopimukset puhutaan myyntitykityksellä, mutta onko sopimuksen toteuttamiselle varma ja onnistunut lähtökohta, jos tilaaja poistuu neuvotteluista epävarmana tai ärtyneenä? |

Kysymys 3

Oikea vastaus on: Väittämä on oikein.

Onko alla oleva väittämä oikein vai väärin?

Neuvottelu tai neuvotteluosapuolet voivat herättää toisissaan tunteita, jotka helposti vievät meistä voiton, eikö totta? Liika tunne, niin positiivinen kuin negatiivinenkin, voi heikentää tuottavuuttasi neuvottelussa.

Palaute vastaukseen ”Väittämä on oikein”:

Aivan oikein. Asioita ei tule ottaa neuvottelussa henkilökohtaisesti. Ihmiset ovat tunteiden ja järjen yhdistelmiä ja tunteet ovat luonnollinen osa meitä, mutta ne voivat meidät harhaan. Neuvottelutilanteessa, kuten elämässä ylipäätäänkin, on hyödyllistä tunnistaa milloin meitä ohjaavat tunteet ja milloin järki ja oppia erottamaan nämä kaksi toistaan. Silloin voit laittaa haastavatkin tunteet hetkeksi syrjään ja käsitellä asioita järjellä ja saavuttaa hallitun neuvottelutuloksen.

Palaute vastaukseen ”Väittämä on väärin”:

Tosiaanko? Asioita ei tule ottaa neuvottelussa henkilökohtaisesti. Ihmiset ovat tunteiden ja järjen yhdistelmiä ja tunteet ovat luonnollinen osa meitä, mutta ne voivat meidät harhaan. Neuvottelutilanteessa, kuten elämässä ylipäätäänkin, on hyödyllistä tunnistaa milloin meitä ohjaavat tunteet ja milloin järki ja oppia erottamaan nämä kaksi toistaan. Silloin voit laittaa haastavatkin tunteet hetkeksi syrjään ja käsitellä asioita järjellä ja saavuttaa hallitun neuvottelutuloksen.

Kysymys 3

Oikeat vasteparit ovat alla olevassa taulukossa oikein yhdistettyinä.

Kahdenlaista reagointia

Meillä on kahdenlaista yleistä reagointia, kun meille esitetään neuvottelussa jokin asia.

Alla ovat nämä yleiset reaktiot ja se, miten muut neuvottelijat kokevat nämä reaktiot. Yhdistä reaktio ja vastareaktio toisiinsa siten, kun uskot niiden kuuluvan yhteen.

|  |  |
| --- | --- |
| Henkilö, joka vastaa neuvottelussa esitettyyn ideaan "Joo ja sitten vielä..." koetaan | kehittäväksi, positiiviseksi ja asioita edistäväksi. |
| Henkilö, joka vastaa neuvottelussa esitettyyn ideaan: "Niin, mutta..." koetaan | negatiiviseksi ja ratkaisuja jarruttavaksi. |

Kysymys 4

Oikea vastaus on vaihtoehto 1.

Täydennä lause mielestäsi parhaalla vaihtoehdolla.

Neuvottelut saattavat olla pitkä ja uuvuttavakin prosessi ja sopimukseen suostuminen...

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | ...vain saadaksesi sopimuksen ei ole hyvä asia. On tärkeää muistaa, että huono sopimus ei ole parempi, kuin ei mitään sopimusta. |
|  | Palaute:  Aivan oikein. Jos et solmi sopimusta, olet nolla tilanteessa, mutta huono sopimus voi johtaa raskaisiin taloudellisiin ja maine haittoihin. |
| 2 | ...vain saadaksesi sopimuksen on hyvä asia. Huono sopimus on parempi, kuin ei sopimusta ollenkaan. |
|  | Palaute:  Jos et solmi sopimusta, olet nolla tilanteessa, mutta huono sopimus voi johtaa raskaisiin taloudellisiin ja maine haittoihin. Haluaisitko harkita vastaustasi uudelleen? |

Kysymys 5

Oikea vastaus on vaihtoehto 1.

Kerron sinulle esimerkin työkokemuksestani. Työskentelin projektinjohtourakassa tilaajan edustajana. Projektinjohtourakassa on tyypillistä, että päätoteuttaja ja tilaaja tekevät päätöksiä yhdessä, muun muassa valitsevat aliurakoitsijat.

Olin juuri palannut työmaalta työmaatoimistoon ja ylläni olivat vielä huomiovaatteet, kun neuvotteluun saapuvaksi odotettu aliurakkatarjoaja parivaljakko tömisteli mustissa nahkatakeissa äänekkäästi sisälle. Vastaava työnjohtaja oli vielä työmaalla työnjohtajien kanssa ja olin toimistotiloissa yksin. En ehtinyt sanoa kuin: "Hei", kun toinen jo tokaisi: "Onks teil tyttö kahvia?"

Minä: "Toki, istukaa neuvotteluhuoneeseen, niin tuon teille kahvia tuota pikaa".

Keitin kahvin, katoin kupit ja kaadoin heille kahvia. Poistuin omaan työtilaani vaihtamaan vaatteet. Vastaava työnjohtaja saapui neuvotteluun ja esitteli minut kaksikolle: "Tässä on tilaajan edustaja Anu Kuusela".

Hetki pysähtyi.

Tartuin kahvipannuun ja kysyin: "Saako olla lisää kahvia?"

Molemmat neuvottelijat tuijottivat pöytää niskat punaisena ja ravistelivat päitään posket hölskyen. Heidän neuvottelustaan ei tullut tuon taivaallista ja olisin saanut lähes mitä tahansa läpi neuvottelussa. Vastaava työnjohtaja seurasi tilannetta hiukan kummastuneena ja kuiskasin hänelle selittäväni tilanteen myöhemmin.

Heitä ei valittu, koska neuvottelutilanne ei ollut tasapuolinen tai kohtuullinen.

Jos olet onnekas, saat neuvottelussa yliotteen. Mitä sillä tehdään? Valitse alta se vaihtoehto, jonka koet oikeaksi.

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Älä käytä sitä liikaa hyväksesi. Mieti etukäteen liiallisen tinkimisen seurauksia. Älä aseta itseäsi tilanteeseen, jossa et voi palata takaisin, koska olet neuvotellut liikaa. |
| 2 | Ylivoima pitää aina hyödyntää, sillä se on tie kenties elämäni parhaaseen sopimukseen. |
|  | Palaute vaihtoehtoon 2:  Ei välttämättä. Ylivoimatilanteessa kannattaa muistaa, että myös toinen osapuoli tunnistaa ylivoiman ja hän arvioi sinun toimintasi eettisyyttä sen perusteella, kuinka ylivoimaasi käsittelet. Saatat tehdä yhden ylivoimaisen sopimuksen ja samalla luoda mainetta epäeettisenä ja epäoikeudenmukaisena toimijana, joten se minkä lyhyellä tähtäimellä voitat, pitkällä tähtäimellä häviät. |

Kysymys 6

Oikea vastaus on vaihtoehto 1.

Pohditaan hetki neuvottelutilannetta ja sen jälkeistä tilannetta. Neuvotteluista kannattaa mielestäni aina laatia muistio tai pöytäkirja. Ne tuovat juridista todisteluturvaa. Neuvottelu ja projektipöytäkirjat ja muistiot on laadittava todella huolellisesti, sillä mikäli asia riitautuu, kirjauksia tulkitaan niiden kirjoitetussa ja kieliopillisessa merkityksessä, eikä sillä mitä kirjoittaja mahdollisesti on ilmaisusta poiketen tarkoittanut, ole merkitystä.

Me kirjoitamme toisinaan hiukan sinne päin ja argumentoimme, että: "no kylhän jokainen ymmärtää mitä sillä tarkoitetaan". Ymmärtääkö? Kuinka ymmärtäväinen vastapuolen projekti-insinööri tai juristi on tarkoitustasi kohtaan? Vakuutan, ei ole. Eikä ole tuomioistuimen tuomarikaan.

Harjoitellaan hiukan. Olen kirjoittanut alle kaksi vaihtoehto, joiden tarkoituksena on ilmaista, että urakoitsijan on hankittava työnsä vaikutusalueella mahdollisesti tarvittavat viranomaisluvat. Kumpi ilmaisuista on oikein?

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Maanrakennusurakoitsija hankkii kaivuu- ja muut työn toteuttamiseksi tarvittavat viranomaisluvat rakennuttajan valtuuttamana. |
| 2 | Maanrakennusurakoitsija huolehtii kaivuuluvista katualueella. |
|  | Palaute vaihtoehtoon 2:  Tämä on väärä vastaus, mutta lainaus kaupallisesta asiakirjasta. Tämä tarkoittaa, että maanrakennusurakoitsija pitää huolta kaivuuluvasta ollen fyysisesti saman aikaisesti katualueella. Toiseksi; Urakoitsija tarvitsee rakennushankkeeseen ryhtyneen (se jolle rakennuslupa on myönnetty) valtakirjan viranomaislupien hakemiseksi. |

Kysymys 7

Oikea vastaus on vaihtoehto 1.

Laki, yleiset sopimusehdot, määräykset ja ohjeet ovat **muuttuvia**. Resurssitehokkuuden vuoksi me luomme kaupallisille asiakirjoillemme pohjia, joita käytämme vuodesta toiseen. Jos niissä on virheitä, joita ei havaita tai jotka havaitaan, mutta niitä ei korjata, toistamme virheitämme.

Kumpi alla olevista ilmaisuista on turvallisempi käyttää kaupallisessa asiakirjassa, joka on sopimuksen liite ja siten osa sopimusta?

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Noudatetaan voimassa olevaa lakia sähköturvallisuudesta. |
|  | Palaute:  Aivan. Tämä ilmaisu ei vanhene koskaan. |
| 2 | Noudatetaan sähköturvallisuuslakia 516/1996. |
|  | Palaute:  Ei, viittaus on virheellinen ja yritän osoittaa, kuinka riskialttiilta tällaiset viittaukset ovat. Sähköturvallisuuslaki on olemassa, mutta sen tunnus on 1135/2016 ja taas tunnus, joka vastauksessa on Kauppa ja teollisuusministeriön päätös sähköalan töistä. Viittaus antaa siis kaksi tasa-arvoista vaihtoehtoa. |

Kysymys 8

Oikea vastaus on vaihtoehto 1.

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Tilaaja voi pyytää urakoitsijaa tarjoamaan muutostöitä, jotka pitävät urakan luonteen alkuperäisenä ja urakoitsija on velvollinen toteuttamaan tilaajan muutostyöt. Tällainen esimerkki on yhden välioven lisääminen, kun vastaavia ovia on alkuperäisessä tarjouksessa 20 kpl. |
| 2 | Urakoitsija voi kieltäytyä tarjoamasta tilaajan ehdottamia lisätöitä ja päätoteuttaja voi estää tilaajan sopimuskumppaneita tekemästä ko. työtä urakka-aikana kohteessa, koska päätotuttaja vastaat työturvallisuudesta ja työmaan ylläpidosta. |
|  | Palaute väittämään 2:  Tämä väittämä on väärin. Mikäli pääurakoitsija ei tarjoa lisätöitä tai niistä ei päästä kohtuulliseen sopimukseen, tilaajalla on oikeus teettää lisätöitä toisella urakoitsijalla urakka-aikana päätotuttajan sitä estämättä. Olen ollut tällaisessa tilanteessa ja se oli varsin vaativa johdettava, sillä päätoteuttajan mielikuvitus kiusanteossa oli loppumaton ja työmaa muistutti enemmänkin pahaista ala-astetta. Ammattimaisesti toimiva urakoitsija ei tietenkään kiusantekoon ryhdy. |

Kysymys 9

Oikea vastaus on vaihtoehto 1.

Okei, olemme jo oppineet, että oikeuskäytännön mukaan sopimus syntyy, kun tarjoukseen annetaan hyväksyvä vastaus. Mutta milloin sopimus päättyy? Tähän en ole antanut sinulle suoraa vastausta ja nyt arvioidaankin kykyäsi muodostaa vastaus itsenäisen tiedonhaun avulla.

Tutki asiaa ja valitse alta mielipidettäsi parhaiten vastaava vaihtoehto.

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Sopimus voi päättyä eri tavoin. Se voi päättyä, kun sopimus on täytetty eli hankinta on toimitettu ja siitä sovittava vastine on maksettu. Toisaalta esimerkiksi vuokrasopimus voi päättyä määräaikaisuuden perusteella. Sopimus voi päättyä irtosanomisen vaikutuksesta tai se voi päättyä sopimusrikkomuksen vuoksi. |
| 2 | Sopimus päättyy **aina** siihen kirjattuna päättymisajankohtana. Päättymisajankohtaan sopimusosapuolilla ei välttämättä ole toisiinsa kohdistuvia vaatimuksia, mutta he ovat sopimusosapuolia sopimuksen päättymispäivään asti. |
|  | No ei, tämän minä keksin päästäni, eikä itsenäinen tiedonhakusi varmastikaan tue tätä väitettä. |

Oppitunnin loppu: Hei, mahtavaa! Olet jälleen opiskellut yhden oppitunnin. Hienoa työtä. Toivottavasti tämä haastoi sinua yhtä paljon, kuin se haastoi minua sen tekijänä. Yritin saada aikaiseksi oivaltavaa pohdittavaa.

TEHTÄVÄ: YSE PÄHKINÄ

YSE PÄHKINÄ (KESKUSTELU)

Milloin YSE:n mukaan taloudellinen loppuselvitys päättyy?

Asianaja Petri Järvensivu on koonnut uskomattoman monipuolisen sivustokokonaisuuden rakentamisen riidoista. Kolikon kääntöpuolena voitaneen todeta, että on surkuhupaisaa iloita laajasta riitamäärästä. No enhän minä siitä toki iloitse.

Tutustu vuonna 2013 käsiteltyyn tapaukseen Järvensivun sivustolla, osoitteessa: [HelHo 15.4.2020 Milloin YSEn taloudellinen loppuselvitys päättyy | rakennusriidat](https://www.rakennusriidat.fi/helho-15.4.2020-milloin-ysen-taloudellinen-loppuselvitys-paattyy?newKskPage" \t "_blank)

Nyt toivon sormet ja varpaat ristissä, että linkki toimii, eikä katkea. Jos se ei toimi, löydät tapauksen hakusanoilla Rakennusriidat, Petri Järvensivu, Milloin YSEn taloudellinen loppuselvitys päättyy?

Miten olisi pitänyt toimia, jotta riitaantumiselta olisi vältytty? Sinun ei tarvitse ratkaista aivan koko tapausta, mutta yritä löytää vähintään kolme asiaa, joihin havaitset vaihtoehtoisen toimintatavan ja kerro havainnoistasi vastauksessasi. Keskustelussa -ole aktiivinen ja kommentoi vieden keskustelua eteenpäin.

OSA 3: Sopimusehdot

Kysymyksiä ja vastauksia kuluttajasopimuksista

Kysymys: Miten kuluttajansuojalaki vaikuttaa sopimusehtoihin?

Vastaus: Kuluttajansuojalaki määrittelee useita perusoikeuksia ja rajoittaa sopimusehtojen asettamista. Mikä tahansa kuluttajansuoja- tai pakottavan lain vastainen ehto tekee sopimusehdon automaattisesti mitättömäksi.

Kysymys: Mitä tarkoitetaan "kohtuullisilla sopimusehdoilla"?

Vastaus: Kohtuulliset sopimusehdot ovat sellaisia, jotka otetaan huomioon kuluttajan asemaa laadittaessa. Niissä ei voi siirtää riskejä kohtuuttomasti kuluttajalle verrattuna yritykseen. Esimerkiksi kaikki hankitun hyödykkeen virheistä johtuvat riskit eivät voi kasaantua yksinomaan kuluttajan kannettavaksi.

Kysymys: Mitkä ovat kuluttajan oikeudet sopimusten yhteydessä hintojen ja maksuehtojen osalta?

Vastaus: Kuluttajalla on oikeus selkeisiin hintatietoihin ja tietoon siitä, mitä lopullinen myyntihinta sisältää. Hintatietojen tulee olla yksiselitteisiä ja sisältää kaikki kulut, verot ja muut maksut. Yksilöidyissä palveluissa hintojen tulee myös olla ilmoitettuina markkinoinnissa.

Kysymys: Mikä on kuluttajan oikeus tilanteessa, jossa toimitus viivästyy?

Vastaus: Kuluttajalla on oikeus purkaa kauppa myyjän viivästyksen vuoksi, jos viivästys on olennainen sopimusrikkomus. Myyjä voi joutua korvaamaan kuluttajalle välittömät ja välilliset vahingot viivästyksestä, ellei viivästys johdu ylivoimaisesta esteestä.

Kysymys: Mitä tarkoitetaan "tavaran tai palvelun virheellä" kuluttajansuojalain näkökulmasta?

Vastaus: Virheen arvioinnissa lähtökohtana on sopimuksen sisältö. Tavaran katsotaan olevan virheellinen, jos se ei vastaa sovittuja ominaisuuksia. Myyjä on vastuussa virheestä, joka oli läsnä tavaran luovutushetkellä.

Kysymys: Miksi vastuuvapauslausekkeet voivat olla kohtuuttomia?

Vastaus: Vastuuvapauslausekkeet voivat siirtää riskin kohtuuttomasti kuluttajan kannettavaksi. Lähtökohtaisesti yritys on vastuussa myös käyttämiensä alihankkijoiden suorituksista, eikä vastuusta voida vapautua yksipuolisilla lausekkeilla.

Kysymys: Millä perusteella kuluttaja voi reklamoida virheestä?

Vastaus: Kuluttajan tulee ilmoittaa virheestä kohtuullisessa ajassa sen havaitsemisesta. Hänellä on kuitenkin aina oikeus reklamoida virheestä kahden kuukauden kuluessa virheen havaitsemisesta.

Kysymys: Mikä on takuun merkitys kuluttajan kannalta?

Vastaus: Takuu on myyjän antama vapaaehtoinen lisäsitoumus tuotteen toimivuudesta tietyn määräajan. Takuu tuo lisäetua lainsäännöksiin nähden ja takuuajan tulee olla pidempi kuin kuusi kuukautta.

Kysymys: Miten sopimusehtoja voidaan muuttaa?

Vastaus: Tehty sopimus sitoo molempia osapuolia, joten muutoksiin tarvitaan yleensä molempien suostumus. Määräaikaisen sopimuksen ehtoja ei voi yleensä muuttaa kesken sopimuskauden.

Kysymyksiä ja vastauksia lisä ja muutostöistä

Kysymys: Mitä eroa on lisä- ja muutostöillä rakennusurakoissa?

Vastaus: Lisä- ja muutostöillä on erilainen asema rakennusurakoissa. Muutostyö muuttaa urakkasopimuksessa sovitun työn sisältöä, kun taas lisätyö tehdään sovitun suorituksen lisänä.

Kysymys: Anna esimerkkejä muutostöistä rakennusurakoissa?

Vastaus: Muutostöitä rakennusurakoissa voivat olla esimerkiksi valaisinpylväiden välin lyhentäminen, päällysteen muuttaminen toiseksi materiaaliksi, tai työmenetelmän muutos louhinnassa tms.

Kysymys: Mitä tarkoitetaan lisätöillä rakennusurakoissa?

Vastaus: Lisätyöt rakennusurakoissa ovat työtä, joka tehdään sovitun suorituksen lisänä, kuten kadun valaisemisen lisäksi valaistavan alueen laajentaminen tai asfaltointiurakan yhteydessä lipputangon lisääminen.

Kysymys: Miksi on tärkeää dokumentoida lisä- ja muutostyöt kirjallisesti?

Vastaus: On tärkeää dokumentoida lisä- ja muutostyöt kirjallisesti etukäteen, jotta vältetään riidat lisä- ja muutostöiden vaikutuksista urakkahintaan ja -aikatauluun. Lisäksi tämä auttaa selvittämään, mikä työ on katsottava urakkaan kuuluvaksi ja mikä muutos- tai lisätyöksi.

Kysymys: Miten lisäaikavaatimus tulisi esittää rakennusurakoissa?

Vastaus: Lisäaikavaatimus on osoitettava tilaajalle ennen lisä- tai muutostöiden aloittamista kirjallisesti. Tämä antaa tilaajalle mahdollisuuden reagoida ja antaa vastauksen ennen töiden aloittamista.

Kysymys: Miten YSE ohjeistaa urakka-ajan pidennykseen oikeuttavista syistä?

Vastaus: YSE:n mukaan urakka-ajan pidennykseen oikeuttavia syitä voivat olla puolustustila- tai valmiuslaissa tarkoitettu poikkeuksellinen olosuhde, lakko tai saarto, poikkeukselliset sääolosuhteet tai muu sopijapuolista riippumaton seikka, joka huomattavasti vaikeuttaa urakkasopimuksen velvoitusten täyttämistä.

Kysymyksiä ja vastauksia ylivoimaisesta esteestä, force majeure

Kysymys: Mitä tarkoitetaan ylivoimaisella esteellä, eli force majeurella, sopimuksissa?

Vastaus: Ylivoimainen este, eli force majeure, sopimuksissa tarkoittaa tilannetta, jossa sopimuksen osapuoli vapautuu mahdollisesta korvausvelvollisuudesta, koska sopimuksen täyttäminen on tullut ennakoimattomasta ja osapuolesta riippumattomasta syystä mahdottomaksi tai vaatisi kohtuuttomia uhrauksia.

Kysymys: Miten ylivoimaisen esteen vaikutus voi ilmetä sopimuksissa?

Vastaus: Ylivoimaisen esteen vaikutus sopimuksissa voi ilmetä joko sopimuksen kokonaan vetäytymisenä tai lykkäyksenä sopimusvelvoitteiden täyttämiseksi. Lisäksi se rajoittaa vahingonkorvausvastuuta ja voi vapauttaa esimerkiksi viivästyskoron maksamisesta.

Kysymys: Mitkä ovat ylivoimaisen esteen tärkeimmät oikeusvaikutukset sopimuksissa?

Vastaus: Ylivoimaisen esteen tärkeimmät oikeusvaikutukset sopimuksissa ovat osapuolen vapautuminen korvausvelvollisuudesta, mahdollisuus vetäytyä sopimuksesta tai saada lykkäystä velvoitteiden täyttämiseen sekä vahingonkorvausvastuun rajoittuminen.

Kysymys: Mitä tapahtuu, jos sopimuksen osapuoli vedoten ylivoimaiseen esteeseen ei pysty täyttämään sopimusvelvoitteitaan?

Vastaus: Jos sopimuksen osapuoli vedoten ylivoimaiseen esteeseen ei pysty täyttämään sopimusvelvoitteitaan, hänellä voi olla oikeus vapautua korvausvelvollisuudesta ja saada lykkäystä velvoitteiden täyttämiseen.

Kysymys: Minkälainen esimerkki force majeure -lausekkeesta on annettu tekstissä?

Vastaus: Esimerkki force majeure -lausekkeesta on annettu tekstissä hankintasopimuksiin sovellettavien JYSE-ehtojen kautta, joissa määritellään vapauttamisperusteita ja niiden kriteerejä.

Kysymys: Miten voidaan osoittaa syy-yhteys ylivoimaisen esteen ja suorituskyvyn viivästymisen välillä?

Vastaus: Syy-yhteyden osoittamiseksi urakoitsijan on dokumentoitava kirjallisesti, miten ylivoimainen este, kuten koronaepidemia, on vaikuttanut kyseiseen urakkasuoritukseen.

Kysymys: Millaisia oikeuksia tilaajalla on ylivoimaisen esteen tapauksessa, ja miten tilaajan on osoitettava koronaviruksen syy-yhteys?

Vastaus: Tilaajalla voi olla oikeus vedota ylivoimaiseen esteeseen, ja hänen on osoitettava koronaviruksen syy-yhteys samalla tavalla yksilöidysti kuin urakoitsijankin.

Kysymys: Mitä velvoitteita osapuolilla on lojaliteettivelvollisuuden osalta ylivoimaisen esteen tilanteessa?

Vastaus: Ylivoimaisen esteen tilanteessa osapuolilla on lojaliteettivelvollisuus, ja heidän tulee pyrkiä rajoittamaan viivästymistä ja vaatia lisäaikaa ajoissa. Lisäksi heidän on ilmoitettava toiselle osapuolelle mahdollisista viivästymisen vaikutuksista koko hankkeen valmistumisaikatauluun.

Osa 4: Reklamaatio

Ennakkotehtävä: Reklamaatio ja sen käsittely

Ennen kuin siirryt lukemaan tämän tekstin sisältöä, tee alla olevat tehtävät. Tavoitteena on luoda ennakkokäsitys reklamaatiosta ja sen käsittelystä rakennusurakoissa.

Reklamaation määritelmä ja esiintymisalueet:

a. Mistä eri laeista ja sopimusehdoista löytyy säännöksiä reklamaatiosta rakennusurakoissa?

b. Miksi reklamaation esiintymistä rakennusalalla pidetään tärkeänä?

Reklamaation käsittelyprosessi:

a. Mitä vaiheita reklamaation käsittelyprosessiin kuuluu?

b. Miksi reklamaatio tulisi aina tehdä kirjallisesti?

Hyvän reklamaation ominaisuudet:

a. Mitä seikkoja tulee ottaa huomioon hyvän reklamaation laatimisessa?

b. Miksi nopea reagointi reklamaatioon on tärkeää?

Asiakkaan kohtaaminen reklamaatiotilanteessa:

a. Mikä merkitys asiakkaan kohtaamisella henkilökohtaisesti on reklamaatiotilanteessa?

b. Miten asiakkaalle osoitetaan, että hänen reklamaationsa otetaan vakavasti?

Reklamaation merkitys ja seuranta:

a. Miksi reklamaatiot tulisi dokumentoida huolellisesti?

b. Miten reklamaatioiden seuranta ja tarpeen mukaan reklamointi vaikuttavat sopimuskauden laatuun?

Kysymyksiä ja vastauksia reklamaatiosta

Kysymys: Mitä tarkoittaa reklamaatio?

Vastaus: Reklamaatio on ilmoitus omasta käsityksestä oikeustilanteesta ja siihen perustuvista vaatimuksista. Se voi liittyä esimerkiksi sopimusrikkomukseen tai virheelliseen suoritukseen.

Kysymys: Miksi reklamaatio kannattaa tehdä kirjallisesti?

Vastaus: Kirjallinen reklamaatio on helpompi todentaa jälkikäteen ja se varmistaa, että vastaanottaja on saanut tiedon reklamaatiosta. Lisäksi kirjallinen reklamaatio on tärkeä asiakirja mahdollisessa oikeudenkäynnissä.

Kysymys: Mitä asioita kannattaa sisällyttää reklamaatioon?

Vastaus: Reklamaatioon kannattaa sisällyttää asioiden taustat, sopimus ja osapuolet, reklamaation syy, vaatimukset ja niiden perustelut sekä päiväys ja allekirjoitukset

.

Kysymys: Miten reklamaatioon tulisi vastata?

Vastaus: Reklamaatioon tulisi vastata nopeasti ja henkilökohtaisesti. On tärkeää hyväksyä asiakkaan kokemus, myöntää mahdollinen virhe, tarjota hyvitystä ja toimia asiakkaan hyväksi.

Kysymys: Mitä tapahtuu, jos reklamaatioon ei reagoida ajoissa?

Vastaus: Reklamaatio katsotaan hyväksytyksi, jos siihen ei vastata kohtuullisessa ajassa. Jos reklamaatioon ei reagoida ajoissa, se voi johtaa sopijakumppanin menettämiseen oikeuteen vedota sopimusrikkomukseen. On siis tärkeää reagoida nopeasti ja asianmukaisesti reklamaatioon.

Kysymys: Mikä on ero takuun ja virhevastuun välillä?

Vastaus: Takuu on tuotevalmistajan tai toteuttajan antama lisäetu, kun taas virhevastuu koskee tuotteen virheellisyyttä ilman takuuta. Virhevastuu tulee kysymykseen, kun tuote on virheellinen, tuotteen takuu on päättynyt tai sitä ei ole ollenkaan.

Kysymys: Miten reklamaatioon liittyvät kulut tulisi huomioida?

Vastaus: Reklamaatioon liittyvät kulut, kuten esimerkiksi tutkimuskustannukset, tulee huomioida vaatimuksissa ja *tarvittaessa* neuvotella niistä osapuolten kesken reklamaation käsittelyn yhteydessä.