В наше время довольно насыщенного рынка, очень сложно определиться с выбром каког-либо товара. Будь то автомобиль, мебель, телевизор и т. д. Вот, помню, как все просто было всоветские времена: заходишь в гастроном, а там всего два вида колбасы - "докторская"и "любительская" Говорить о выборе потребительских товаров, в товремя вообще нет смысла. Сейчас рынок забит всевозможным товаром и предложениями от разных производителей. Это касается и металлических дверей (в народе - бронедвери). Итак, у вас возникла необходимость установить бронедвери. С чего начать? Начнем с самого простого: заходим в Гугл и пишем "бронедвери" (лучше сразу написать где, например, "бронедвери в Киеве"). Поисковик выдаст вам тысячу результатов. Среди них и мы: «Компания Легион» Как выбрать из массы предложений именно того производителя, который максимально подойдет Вашим требованиям . Сначала надо определиться какие замки лучше всего ставить на свои бронедвери.

Именно они в первую очередь защищают ваше жилище от непрошенных гостей. Взламывать металлоконструкцию, скажем, ломом или другим механическим способом - дело, в принципе, нереальное. Во вторых, надо определиться какую отделку вы бы хотели видеть на своих дверях. На сегодняшний день существуют несколько основных видов отделки: покраска, кожвинил, термопленка, МДФ. В разных вариациях как по цветовой гамме так и по структуре. В третьих, какие дополнительные материалы и услуги вы бы хотели получить от производителя. Последнее:сколько все это стоит.

А теперь о том, о чем очень не любят говорить «бронедверщики».Довольно часто консультанты занижают реальную стоимость дверей, умышленно не указывая дополнительные услуги и фурнитуру. Как это выглядит? Вы поговорили по телефону, приехали в магазин, выбрали двери, оговорили отделку и замки, сделали заказ и ждете мастера-замерщика. Вот здесь и начинается самое интересное. По приезду оного сразу оказывается, что дверь у вас нестандартных размеров и стоимость увеличивается сразу этак процентов на 20-30. Потом, оказывается, что замки, которые предложил консультант, скажем, не очень хорошие.

А хорошие стоят дороже. Еще 10-20%.Может быть наоборот: предлагают самые дорогие замки (на них «подъем» 100%). Затем следуют дополнительные услуги: демонтаж, доставка загород, подъем на этаж, петли на подшипнике и т.д. Перед тем каквызывать замерщика, обязательно оговорите эти нюансы. Если консультант неоговорил с вами дополнительные услуги и фурнитуру, не уточнил размеры дверногопроема, а замерщик насчитал стоимость дверей пусть даже на 20% дороже ранееоговоренной суммы, я считаю, что фирма в которую вы обратились нечестно ведет себя с заказчиком, то бишь с вами. Это может сказаться в гарантийном и послегарантийном обслуживании. Я уже

не говорю о дополнительных средствах на которые вас, говоря жаргонным языком, развели. И опять же не факт, что двери окажутсякачественными.