

Bygherrerådgivning

Som bygherre i dag, bærer man et stort ansvar uanset om man er privat eller offentlig bygherre. Der er mange faser man som bygherre skal igennem, inden et byggeri står færdigt. Igennem hver enkelt fase er der mange ting at forholde sig til, og det kan være svært, specielt for den private bygherre at gennemskue det hele, og hele vejen igennem forløbet holde overblikket. For private der enten drømmer om renovering, tilbygning på deres bolig eller måske påtænker at bygge nyt hus, kan det i høj grad være både rentabel og betryggende at tilknytte en bygherrerådgiver.

Bygherrerådgivning giver bygherren trygheden igennem alle byggeriets faser. Rådgiveren vil hjælpe bygherre med at træffe de rigtige beslutninger, hjælpe med at bevare overblikket igennem faserne, så bygherre igennem forløbet ikke mister overblikket på projektet. Endnu vigtigere; at bygherren ikke mister tilliden til entreprenøren, fordi der kommer uheldige overraskelser for bygherren igennem byggeforløbet. Overraskelser, som bygherre i bund og grund selv havde ansvaret for at være vidende omkring.

Nedenfor er et eksempel, på et typisk forløb hvor en bygherre ønsker nyt enfamiliehus. Familien Jensen er et fiktivt navn. Ind imellem er der tekst i kursiv, der angiver hvad rådgiverens rolle kan være i de enkelte faser:

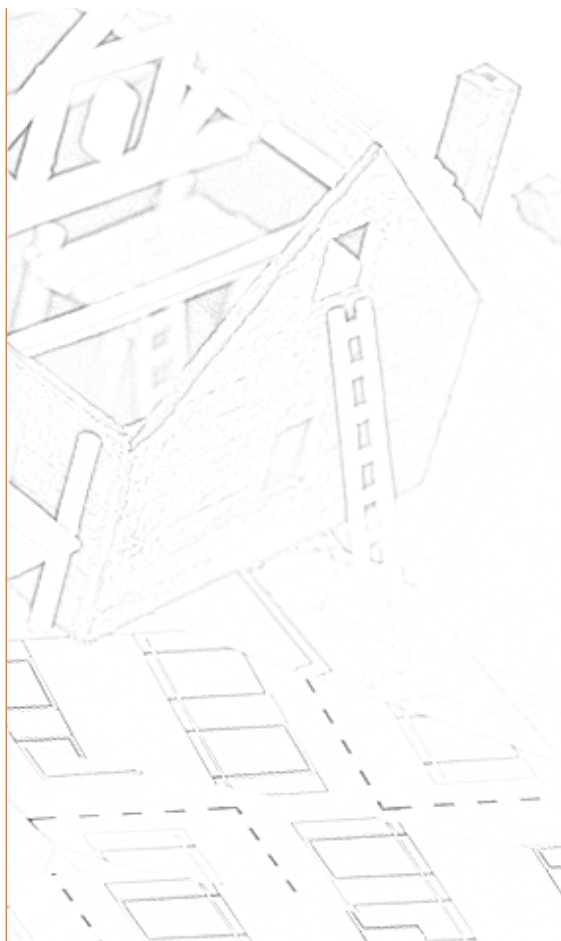
Familien Jensen drømmer om ny bolig. Boligen påtænkes at skal være ny. Dvs. at de overvejer at opføre nyt enfamilie hus. De har derfor været i banken, hvor de har fået et budget, hvor de kan se, hvilket beløb deres nye bolig må koste. De har fået samlet budget på ca. kr. 3.000.000.



Fase 1

Det første familien gør er at undersøge hvor de tænker deres nye bolig skal placeres. Så de kigger efter udstykninger hvor den rigtige byggegrund er. Der er en del at vælge imellem, men de udser sig den grund der for dem har den bedste beliggenhed. De tager kontakt til grundsælgeren, som sender materiale frem på grunden, og efter få dage har de reserveret grunden. Nu er de parat til at indlede kontakten til et husbyggefirma.

Rådgiverens rolle i denne fase, vil være at give familien lidt modspil ift. valg af grund. Rådgiveren, som også er arkitekt, vil se på mulighederne med helt friske øjne, og fortælle om de muligheder der er på de grunde familien har kig på. Hvilke muligheder er der for en privat aftenterrasse, hvordan bevæger solen sig rundt på grunden og hvordan vil terrænet på grunden udfordre familien ift. de boligdrømme de har. Ud fra det tager familien beslutningen, med trygheden om at de har fået alt den sparring de har haft brug for. Familien vil allerede nu være bevidst om hvad grundens muligheder er. Rådgiveren vil også kigge på den geotekniske rapport, der foreligger, og ud fra det komme med en vurdering af funderingsmulighederne, hvilket økonomisk kan have rigtig stor betydning i sidste ende.



Fase 2

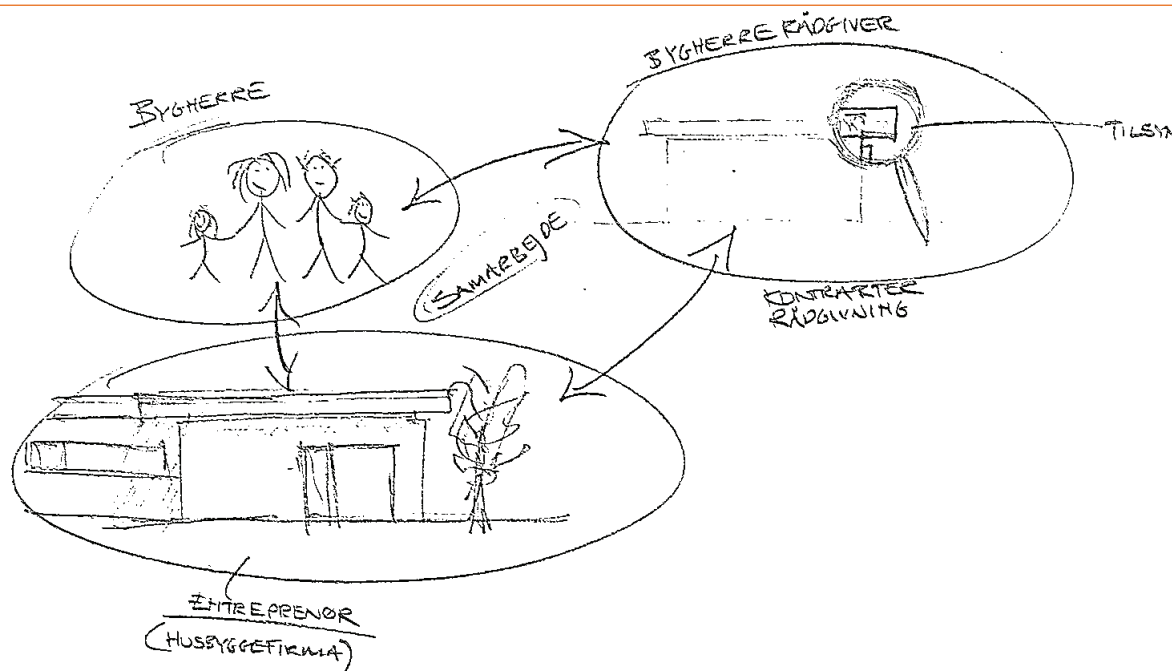
Familien har nu søgt sig frem på nettet, samt snakket med bekendte der har fået bygget nyt hus, og derigennem udvalgt sig 3 husbyggefirmaer, som de vil tage en snak med. De får afholdt 3 møder med 3 forskellige firmaer, hvorefter de efterfølgende får tilsendt et uforpligtende tilbud. Måske følger der en tegning med tilbuddet ved 2 af firmaerne. Herefter træffer familien beslutning om, hvilket firma de ønsker at arbejde videre med. Overvejelserne har været tallet på bundlinjen af tilbuddet, samt den rigtige mavefølelse. Herefter udarbejder husbyggefirmaet skitseprojekt, de endelige tegninger samt entreprisekontrakt.

I den optimale verden, havde familien Jensen inden møderne med husbyggefirmaerne, fået udarbejdet en skitse på familiens drømmehus fra en tegnestue. De 3 husbyggefirmaer vil så afgive tilbud, på samme grundlag, og tilbuddene vil derfor være mere sammenlignelige, og derfor også nemmere at få overblikket over. Men det er ikke et "must" med en skitse, men der skal skabes det rigtige overblik, så familien med tryghed kan træffe den rigtige beslutning. Rådgiveren vil gennemgå de 3 tilbud, samt det materiale byggefirmaet har sendt med. Sammenholde de 3 tilbud, og hjælpe familien med at prissætte de ting som måske 2 af firmaerne ikke har oplyst. Typisk vil de enkelte tilbud være opdelt i faste og variable priser. Det optimale for familien er naturligvis at få de variable udgifter omsat til faste, så inden de sætter deres underskrift på entreprisekontrakten kommer tættest muligt på den endelige entreprisum.

Efter der er afgivet tilbud, og familien har udvalgt den entreprenør der skal bygge deres nye drømmehus, bliver der udarbejdet skitser, hvis ikke familien havde en skitse med fra en tegnestue inden de første møder. Nogle gange tegnes skitsen op fra bunden, og andre gange er det en skitse fra firmaets "skuffe", der rettes til efter familiens ønsker. Hvis ikke rådgiveren har udarbejdet skitse til familien inden møderne, så vil rådgiveren i denne fase sammen med familien granske skitsen fra firmaet, og komme med input og alternative løsninger og idéer.

Når skitsen er på plads, og opfylder alle familiens ønsker, skal de endelige tegninger udarbejdes. Dette udarbejder husbyggefirmaet. Når tegningerne er helt færdige, skal entreprisekontrakten på plads. Det tilbud familien fik tidligere er stadig gældende, medmindre huset i skitsearbejdet er tegnet større eller der er lavet væsentlige ændringer, der kræver tilbuddet justeret. Kontrakten laves ud fra de færdige tegninger og det seneste tilbud familien har fået. Derudover har hvert enkelt husbyggefirma nogle betingelser i kontrakten som er vigtig for bygherren at forstå. Disse betingelser kan have økonomiske konsekvenser for familien. Bl.a. kunne der være udgifter ifm. vinterforanstaltninger, overskudsjord der lægges i depot på grunden, udgifter til landinspektør osv. Ofte kan der være store udgifter til det samlede byggeri, som slet ikke er indeholdt i tilbuddet, men som fremgår af nogle betingelser i kontrakten. Bygherrerådgiverens rolle vil her være at gøre de 3 tilbud, samt kontraktoplæg overskuelige, så familien får færrest mulige negative overraskelser med igennem byggeforløbet.

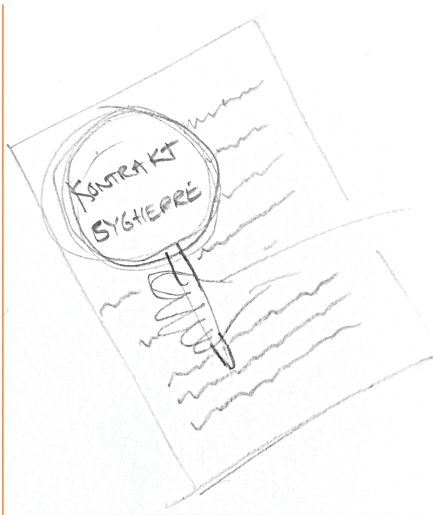
Det husbyggefirma som egentligt på papiret er de billigste kan sagtens være de dyreste når byggeriet står færdig, da de har udgifter skjult nogle betingelser der er tilknyttet kontrakten. Så det er vigtigt i denne fase, så vidt muligt, at få alt prissat. Både de variable udgifter, og de udgifter som slet ikke fremgår af tilbuddet men står under betingelser i kontrakten. Så inden husbyggefirmaet starter med at udarbejde skitser, og øvrige tegninger til byggeriet, er det vigtigt for familien at have det samlede overblik. Udgiften til bygherrerådgivning, kan alene i denne fase være rentabel og dækket, ved at familien tager beslutningen på et fyldestgørende grundlag.



Fase 3

Hvis ikke der i fase 2 er taget stilling til alle materialevalg, så er det i tiden efter der er underskrevet kontrakt, til byggeriet påbegyndes, at de sidste materialevalg skal bestemmes. Familien Jensen har gennem de indledende møder nævnt deres ønsker, hvorfor det for dem er forventeligt at disse ønsker nu er en del af deres kommende drømmebolig. I denne fase kommer de sidste materialer på plads, og familien glæder sig nu til, at kunne læne sig lidt tilbage og følge byggeriets opførelse.

Har bygherrerådgiveren en ydelse her, vil det være at hjælpe familien med at sikre at alle deres ønsker er indeholdt i entreprisekontrakten eller aftalesedler hertil. Derudover vil der være sparring, i forbindelse med materialevalg. Sparringen vil bl.a. være materialernes drift/vedligehold og levetid, hvordan de sammensættes for at opnå en helhed i byggeriet. Bygherrerådgiverens rolle i denne fase er ikke altafgørende, og kan være ét af de punkter familien kan fravælge i en rådgivningsaftale mellem rådgiver og familie.



Fase 4

Alle materialevalgene er truffet, huset er tegnet færdig og kontrakten er underskrevet. Nu skal familiens drømmehus opføres. Familien har nu gjort "deres arbejde", og det er nu op til husbyggefirmaet at indfri familiens drømme. Der ligger en tidsplan for udførelsen, så familien kan følge byggeriet og samtidig kender overtagelsesdatoen.

Rådgiverens rolle vil i denne fase være at stå til rådighed for familien, hvis der skulle opstå spørgsmål eller tvist mellem husbyggefirmaet og familien. Derudover vil rådgiveren også føre tilsyn med byggeriet, så det sikres at huset opføres efter de gældende tegninger samt ingeniørberegninger. At knudepunkterne er udført korrekt, og at byggeriet generelt overholder den gældende lovgivning. Rådgiveren vil her

udarbejde en tilsynsplan, samt en rapport efter hvert tilsyn. Rådgiveren vil samtidig følge tidsplanen, så han i samarbejde med husbyggefirmaet kan få varslet familien i bedst mulig tid, hvis overtagelsesdatoen skal udskydes. I tilfælde af dette, har rådgiveren også ifm. kontrahering sikret at der er skrevet en dagsbod ind i kontrakten, så familien sikres økonomisk i tilfælde af at de skal genhuses i en kort periode.

Fase 5

Huset står nu færdigt, og familien er parat til at overtage deres drømmehus. Inden de kan få nøglerne skal der gennemføres en afleveringsforretning, hvor huset gennemgås for fejl og mangler. Efter denne gennemgang er familien klar til at flytte ind i huset.

Rådgiveren vil her deltage i afleveringsforretningen, og hjælpe familien med at tilse byggeriet for fejl og mangler. Derudover hjælpe med at få prissat de fejl og mangler der måtte være, så et evt. rimeligt beløb tilbageholdes indtil de sidste mangler er på plads. Efter afleveringsforretningen udarbejder rådgiveren en rapport på de fejl og mangler der måtte blive opdaget.

Fase 6

Familien Jensen har nu boet i deres nye hus i 1 år, og det er derfor tid til 1-års gennemgang. Her er det familiens ansvar at indkalde til 1 års gennemgang, samt at påpege de fejl og mangler der er. Husbyggefirmaet kommer ikke og finder fejlene.

Familien har selv lavet en lille mangel liste over de fejl de har fundet. Men rådgiveren vil måske påpege nogle ting som familien ikke har været opmærksom på. Det kan være på loftrummet, at der er noget som det ikke skal være. Rådgiveren vil derfor i denne fase, komme forbi, og lave en grundig gennemgang af huset. Efter gennemgangen udarbejder rådgiveren en rapport, som familien kan give til husbyggefirmaet.

Tegnestuen nørrebo frandsen ApS, har gennem mange år arbejdet med totalentrepriser i forbindelse med opførelse af nye enfamiliehuse og tilbygninger, og har derfor en stor erfaring i gennemgang af tilbud, kontrakter, tegningsmateriale og udførelsen af byggeriet. Vi kender faldgrupperne, og har stort kendskab til branchen, hvorfor vi vil være en stærk medspiller for familien der går med nye boligdrømme.

Et møde med os er, uforpligtende og gratis, så gå I med nye boligdrømme, så kontakt os endelig, og hør om de muligheder er. Mødet kan være på tegnestuen, hos jer privat eller den udstykning hvor I kigger på en grund.