Slik lykkes du med ditt oppussingsprosjekt

Har du ikke pusset opp før, kan det hele virke litt overveldende. Her er noen gode råd som hjelper deg i gang med oppussingen.

Av Cathrine Solemslie Sæther



Andreas Jebsen er daglig leder i Byggstart, en tjeneste som kobler privatpersoner og borettslag som skal gjennomføre større byggeprosjekter sammen med kvalitetssikrede entreprenører. De har veiledet mang en kunde gjennom deres oppussingsobjekt, og kjenner både til de vanligste utfordringene og suksessfaktorene. Her er deres oppskrift på hvordan lykkes med oppussingen.



BESKRIVELSE: – Før du henter inn tilbud, bør du ha det klart for deg hva du vil gjøre. Lag en prosjektbeskrivelse! understreker Andreas Jebsen.

Første steg: Hva ønsker du?

Et solid forarbeid gjør oppussingen mye enklere, for både kunde og håndverker.

– Før du henter inn tilbud, bør du ha det klart for deg hva du vil gjøre. Lag en prosjektbeskrivelse! understreker Andreas Jebsen.

Prosjektbeskrivelsen er nyttig for både små og store prosjekter. Den bør inneholde detaljer om hva som skal gjøres, alt fra byggemetode til tekniske løsninger og materialvalg kan være aktuelt å beskrive, avhengig av hva som skal gjøres. Prosjektbeskrivelsen gjør det enklere for tilbydere å forstå hva slags prosjekt det faktisk dreier seg om, det seg være en totaloppussing eller overflateoppussing.

Med en detaljert prosjektbeskrivelse, blir det ikke bare enklere å hente inn presise tilbud.

– Det blir også enklere å sammenligne tilbudene du får når du har et godt underlag. Sett så opp et budsjett og sørg for å ha finansieringen på plass. Inkluder litt slingringsmonn slik at du er forberedt dersom det skulle oppstå uforutsette kostnader eller du ønsker å gjøre endringer underveis, sier Jebsen.



BYGGE NYT: Jo større prosjektet er, dess mer tid bør du legge på planlegging og anbudsprosess. For større oppussingsprosjekter er det ikke uvanlig at det tar en til to måneder fra du henter inn tilbud til kontrakten signeres.

Hvordan hente inn tilbud?

Først og fremst: Sett av god tid til anbudsprosessen. For større oppussingsprosjekter er det ikke uvanlig at det tar en til to måneder fra du henter inn tilbud til kontrakten signeres.

Når du skal vurdere de ulike tilbyderne, er det visse ting det er særlig viktig å se nærmere på.

– Undersøk hvilke godkjenninger firmaene har, og sjekk også referansene og økonomien til selskapene. Avklar kapasitet – både når de har mulighet til å starte og hvor lang tid de forventer å bruke på å fullføre prosjektet, forteller Jebsen.

Godkjenninger for håndverkerfirmaer i Norge er for det meste frivillige, men mange gir et godt kvalitetsstempel. På generelt grunnlag er det positivt om bedriften har Sentral Godkjenning, Mesterbrev eller Våtromsgodkjenning. Men skal et firma utføre elektriske arbeid er DSB-lisens lovpålagt.



FINN HÅNDVERKEREN: Velg gjerne en håndverker med Sentral Godkjenning, Mesterbrev eller Våtromsgodkjenning.

Hvordan sammenligne pristilbud?

Prisen er naturligvis fortsatt viktig for de fleste. Men når du sammenligner priser og tilbud, pass på at du ikke bare ser på sluttsummen, men på hele sammensetningen.

– Dette vil vise om entreprenørene har forstått arbeidet riktig, og vil forhindre ubehagelige overraskelser når arbeidet allerede er i gang, forteller Jebsen, og understreker at du også må sjekke hvordan prisen er definert. Er det fastpris, et overslag eller en uforpliktende prisantydning? Har du mottatt et overslag, kan ikke den reelle prisen være mer enn 15 prosent over overslaget. Har du derimot mottatt en uforpliktende prisantydning, kan den endelige prisen avvike betydelig.



HVA KOSTER OPPUSSING? Prisen er viktig for de fleste. Men når du sammenligner priser og tilbud, pass på at du ikke bare ser på sluttsummen, men på hele sammensetningen.

Når skal man betale for oppussing?

På større byggeprosjekter, er det vanlig å bli enig med håndverker om en betalingsplan.

– Denne baserer seg gjerne på datoer eller milepæler, som for eksempel fullført grunnmur, tett tak eller innvendig maling. Generelt sett bør man unngå å betale entreprenøren mer enn det som er tilført av verdi til byggeplassen, forklarer Jebsen.

Entreprenører har gjerne store utlegg til materialbestillinger ved oppstarten av et prosjekt, og vil derfor ønske en utbetaling tidlig i prosjektet.

– Om du ønsker spesialbestillinger som ikke er hyllevare, vil ofte entreprenøren ta betalt for dette før det bestilles, sier Jebsen.



PLANLEGGING: Se til å få en fremdriftsplan fra håndverkeren, og vær enig om både når arbeidene skal være ferdig, og hvor mye arbeidene skal koste. Ikke glem å tegne kontrakt.

Hva kan jeg gjøre selv?

Hvor mye du kan gjøre selv vil avhenge av hva slags prosjekt du har.

– Er du handy og har tid er det mange oppgaver som kan løses av byggherre selv. For de fleste er det likevel mye man ikke bør gjøre selv og visse ting man ikke har lov til å gjøre selv, understreker Jebsen.

Det aller meste av elektrisk arbeid skal for eksempel utføres av elektrikere, med noen få unntak. Rørarbeid, legging av membran og tilsvarende bør også utføres av fagpersoner på grunn av de alvorlige konsekvensene dersom noe skulle gå galt.

Tommelfingerregelen er: Er du i tvil om du kan gjøre noe selv, spør en fagperson.

– Kanskje kan du gjøre mer enn du trodde, og kanskje får du noen gode tips. Men lytt til råd fra fagpersoner og ikke ta noen unødvendige, mulig kostbare sjanser, understreker Jebsen.



GJØRE DET SELV? Noen ganger kan du spare penger ved å bidra selv til oppussingen. Men før du setter i gang, sjekk med håndverkeren om han vil ha hjelp og hva det vil spare deg av kostnader.

Byggstart

Byggstart formidler kontakt mellom kvalitetssikrede entreprenører og deg som skal bygge nytt eller pusse opp. Hos Byggstart finnes også en rekke prosjekt- og prisguider som kan gjøre anbudsprosessen enklere og mer oversiktlig.

Mer informasjon

- Byggstart: https://www.byggstart.no/