



Trin 2: Kend aktørerne

Mange kokke blander sig i, hvad huskøbets store gryderet skal indeholde. I dette kapitel præsenterer vi de vigtigste aktører i processen. Det er vigtigt at kende deres funktion og loyalitet, så du som køber sikrer dig bedst muligt.

BYGGEFIRMAETS HJÆLPERE:

Salgskonsulenten

Mange byggefirmaer har deres egen salgsafdeling, der præsenterer husprojekterne, viser prøvehuse frem og forestår udarbejdelse af købsaftaler. Konsulenten er byggefirmaets mand og får typisk en stor provision, når husprojektet sælges.

Ejendomsmægleren

Oftentimes kommer det nye hus til salg som et mere eller mindre nøglefærdigt projekt gennem en mægler, som byggefirmaet har valgt. Ejendomsmægleren er således, ligesom salgskonsulenten, byggefirmaets repræsentant.

Byggeadvokaten

Byggefirmaet er også typisk repræsenteret ved en byggeadvokat under bolighandlerne.

KØBERENS HJÆLPERE:

Boligadvokaten

Køberen bør rådføre sig med en boligadvokat. Boligadvokatens hovedopgave

Alle advokater kan i princippet kalde sig for boligadvokater. For at være sikker på at få en uafhængig rådgivning på et højt fagligt niveau bør du sikre dig, at den advokat, du vælger, er medlem af Danske BOLIGadvokater.

Foreningens medlemmer er certificerede BOLIGadvokater og har som de eneste fået branchens blå stempel som BOLIGadvokater, fordi de udelukkende arbejder efter de etiske regler for køb og salg af fast ejendom, der er aftalt mellem Advokatsamfundet og Forbrugerrådet.