



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

Ofte 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.



for køberen er at sørge for, at alt vigtigt og uafklaret kommer frem i lyset. Det formelle med handel og tinglysning hører også under boligadvokatens arbejdsfelt.

Kort og godt er boligadvokaten på én gang købers rådgiver og garant for den praktiske side af sagen. Boligadvokaten er samtidig uafhængig og holder et vågent øje med, at firmaet leverer huset som aftalt, og at køberen betaler for det.

Køberrådgiver

Alle kan tilbyde juridisk rådgivning til købere. Rådgiverne tilbyder typisk de samme ydelser, som boligadvokaten, men der kan være stor forskel i uddannelsesmæssig baggrund, erfaring, forsikring mv.

NB! Vær også opmærksom på, at mange køberrådgivere modtager provision hos banker, realkreditinstitutter og forsikringselskaber for at sælge bestemte finansielle produkter til køber. Disse rådgivere er ikke uafhængige, sådan som en boligadvokat er det.





Pengeinstituttet

Køberens pengeinstitut optræder ofte som købers økonomiske rådgiver og yder desuden en rådgivning, der sikrer kunden mod at forkøbe sig.

Realkreditinstituttet

Her har vi typisk den største långiver af penge til køberen. Som køber kan man låne op til 80 procent af ejendommens værdi.

Forsikringsselskabet

Intet huskøb uden en forsikring. Forsikringsselskabet tilbyder blandt andet en skadesforsikring for ejendommen. Du skal være opmærksom, på om den gælder under eller efter byggeriet, alt efter aftalen med byggefirmaet.

Byggesagkyndig

Nogle købere allierer sig med en arkitekt eller en ingeniør for at få uvildig teknisk rådgivning om materialerne og gode råd om de forslag, som byggefirmaet kommer med, og som skal danne grundlag for parternes aftale. Det er en god idé at have en rådgiver ved hånden under hele den lange vej fra den bare mark til det møblerede hus. Rådgiveren arbejder helt for køberens regning.



DISCLAIMER

Nærværende bog er alene tænkt som generel information og vejledning. Bogen tager udgangspunkt i love, bekendtgørelser, praksis mv., som var kendt forud for redaktionens afslutning.

Danske BOLIGadvokater® fraskriver sig ethvert ansvar for direkte eller indirekte følgevirkninger, skader, skuffelser samt eventuelle tab, som skyldes forkert brug af nærværende bog, uanset om dette skyldes fejl eller u hensigtsmæssigheder i bogen.

Nærværende bog kan aldrig erstatte professionel rådgivning fra uafhængige rådgivere i den konkrete sag.

Redaktionen modtager gerne forslag til ændringer, forbedringer mv.

KOLOFON

Vi bygger hus - Håndbog til husbyggere
Af Jan Schøtt-Petersen og Lars Kaasgaard

1. udgave, 1. oplag - April 2016

Udgiver: Danske BOLIGadvokater
Design: +vonbülöw.co
Modelfoto: Colourbox.com

ISBN: 978-87-993261-0-5