



RECO

Entreprenør

STYREGUIDEN 2026

FOR STYRER I BORETTSLAG OG SAMEIER

Styrets guide til rehabilitering



**12 spørsmål styret bør stille før dere setter i gang
— og hva svarene bør være.**

En praktisk sjekklister å ta med i styremøtet.

Planlegging | Valg | Gjennomføring

DERFOR HAR VI LAGET DENNE GUIDEN

Å sitte i styret er frivillig arbeid.

Rehabilitering er ikke.

«Vi ser de samme feilene gå igjen — og nesten alle kan forebygges før dere henter inn første tilbud.»

Når borettslaget eller sameiet skal bytte tak, rehabilitere fasaden, skifte vinduer eller oppgradere balkongene, er det styret som sitter med ansvaret. Summene er store, naboene følger med, og de færreste styremedlemmer har bakgrunn i bygg.

Vi i RECO Entreprenør har gjennomført rehabiliteringsprosjekter i borettslag og sameier gjennom mange år. Vi ser de samme feilene gå igjen — og nesten alle kan forebygges før dere henter inn første tilbud.

Denne guiden er ikke et salgsdokument. Det er de spørsmålene vi skulle ønske flere styrer stilte før de skrev under. Tolv av dem, fordelt på tre faser: før dere henter tilbud, under valg av entreprenør, og gjennom gjennomføring og overtakelse.

Bruk den som sjekkliste. Ta den med i styremøtet. Del den med forvalteren deres.

01

DEL 1 AV 3

Før dere henter inn tilbud

4 spørsmål

Tilstand, plan, finans, mandat

02

DEL 2 AV 3

Valg av entreprenør

4 spørsmål

Form, sertifisering, sammenligning, risiko

03

DEL 3 AV 3

Gjennomføring og overtakelse

4 spørsmål

Kommunikasjon, endringer, avvik, overtakelse

01

DEL 1 AV 3

Før dere henter inn tilbud

Det viktigste arbeidet skjer før entreprenøren er involvert. Mangelfull planlegging er den største enkeltårsaken til at prosjekter sprekker på budsjett og tid.

01

Oppdatert tilstandsvurdering

02

Realistisk vedlikeholdsplan

03

Finansieringsmodell

04

Mandat fragegeneralforsamlingen

01

SPØRSMÅL 1 · PLANLEGGING

Har dere en oppdatert tilstandsvurdering?

En tilstandsvurdering eldre enn fem år er sjelden pålitelig. Uten et ferskt faglig grunnlag risikerer dere å bestille feil jobb — eller å oppdage problemer først etter at kontrakten er signert.

HVA ET GODT SVAR SER UT SOM

En tilstandsvurdering utført av uavhengig fagperson de siste tre årene, med bilder, skademekanismer beskrevet og tiltak prioritert etter alvorlighetsgrad. Den bør skille mellom det som må gjøres nå, det som kan vente, og det dere med fordel tar samtidig fordi stillas likevel er oppe.

VARSELFLAGG

- «Vi har en rapport fra 2015» — den er utdatert.
- Entreprenøren tilbyr seg å lage tilstandsvurderingen gratis. Det er ikke uavhengig.
- Vurderingen mangler konkrete mengder, tiltak eller kostnadsoverslag.

TIPS FRA EN PROSJEKTLEDER

Be om en uavhengig tilstandsvurdering fra en takstingeniør eller rådgiver før dere henter tilbud. Det koster 30 000–80 000 kroner, men sparer dere typisk fordret tidobbelte i endringsmeldinger.

02

SPØRSMÅL 2 · PLANLEGGING

Er vedlikeholdsplanen realistisk — teknisk og økonomisk?

Mange borettslag har vedlikeholdsplaner på papiret som ikke er oppdatert mot dagens byggekostnader. En fasaderehabilitering som var estimert til 4 millioner i 2019 kan i dag koste 7–9 millioner. Uten oppdaterte tall havner dere i ubehagelige samtaler med beboerne midt i prosjektet.

HVA ET GODT SVAR SER UT SOM

En plan som er oppdatert de siste 12 månedene, med kostnadsestimater basert på nåværende markedspriser. Den bør ta høyde for indeksregulering, uforutsette kostnader (sett av minst 10–15 prosent) og finansieringskostnader hvis dere må oppta lån.

VARSELFLAGG

- Estimater basert på priser fra før 2022.
- Ingen buffer for uforutsette kostnader.
- Planen er ikke behandlet i styret eller generalforsamlingen.

EKSEMPEL · FASADEREHABILITERING

2019	2026
4 mill.	7–9 mill.

TIPS FRA EN PROSJEKTLEDER

“Få forretningsføreren til å oppdatere kostnadsestimatene hvert år — det tar en time og forhindrer dyre overraskelser.”

03

SPØRSMÅL 3 · PLANLEGGING

Hvordan skal prosjektet finansieres?

Finansieringsmodellen påvirker alt: hvor raskt dere kan komme i gang, hvor stor del av beboerne som må bidra direkte, og hvor sårbare dere er for renteøkninger underveis.

HVA ET GODT SVAR SER UT SOM

En beslutning om dere skal bruke oppsparte midler, ta opp fellesgjeld, eller en kombinasjon — forankret i generalforsamlingen. Hent tilbud fra minst to banker hvis dere skal låne. Sjekk at dere har likviditet til å betale fakturaer fortløpende, ikke bare totalsummen til slutt.

VARSELFLAGG

- Finansiering som forutsetter renteinntekter eller avkastning som ikke er sikret.
- Kun ett banktilbud.
- Ingen plan for kontantstrøm gjennom prosjektet.

TIPS FRA EN PROSJEKTLEDER

”Snakk med banken tidlig. De vil ofte be om tilstandsvurdering, prosjektbeskrivelse og styrets vedtak. Ha alt klart før dere starter anbudsprosessen.”

04

SPØRSMÅL 4 · PLANLEGGING

Har generalforsamlingen gitt styret mandat?

Styret kan ikke bestille rehabiliteringsprosjekter av en viss størrelse uten mandat fra generalforsamlingen. Uklart mandat er en oppskrift på konflikt — også i velfungerende borettslag.

HVA ET GODT SVAR SER UT SOM

Et vedtak som tydelig angir rammene: hva som skal gjøres, en øvre kostnadsramme, og styrets fullmakt til å håndtere mindre avvik (typisk inntil 10 prosent) uten å innkalle til ny generalforsamling.

VARSELFLAGG

- Vedtaket er generelt («styret gjennomfører nødvendig vedlikehold»).
- Ingen øvre kostnadsramme er satt.
- Beboerne er ikke informert om hvorfor tiltaket er nødvendig.

TIPS FRA EN PROSJEKTLEDER

”Bruk tid på informasjonsarbeidet før generalforsamlingen. Beboere som forstår hvorfor tak må byttes, stemmer annerledes enn beboere som føler seg overrumplet”.



02

DEL 2 AV 3

Valg av entreprenør

Her blir forskjellen mellom et vellykket og et smertefulltprosjekt avgjort. Det billigste tilbudet er sjelden det rimeligste — men det dyreste er heller ikke automatisk det beste.

05 Total- eller delt entreprise

06 Sertifiseringer og godkjenninger

07 Sammenligning av tilbud

08 Seriøst vs. risikabelt tilbud



05

SPØRSMÅL 5 · VALG AV ENTREPRENØR

Totalentreprise eller delt entreprise?

Valg av entrepriseform bestemmer hvem som har risikoen hvis noe ikke passer sammen. For de fleste borettslag med begrenset byggfaglig kompetanse i styret er totalentreprise tryggest — men også dyrere.

TOTAL ENTREPRISE

En hovedentreprenør koordinerer alle fag. Tryggest for styret. 5–10 % dyrere, men risikoen ligger hos entreprenøren.

DELT ENTREPRISE

Styret koordinerer flere fagentreprenører. Lavere pris, men styret må fylle byggherrerollen — krever tid og kompetanse

HVA ET GODT SVAR SER UT SOM

En bevisst beslutning basert på prosjektets kompleksitet og styrets kapasitet. Små, veldefinerte jobber kan gjennomføres som delt entreprise. Store, sammensatte prosjekter bør nesten alltid legges ut som totalentreprise.

VARSELFLAGG

- Entreprenøren foreslår delt entreprise uten å forklare risikoen.
- Tilbud på totalentreprise uten klart definert leveranse.
- Grensesnittet mot andre fag er uavklart i tilbudet.

TIPS FRA EN PROSJEKTLEDER

”Hvis dere er i tvil, gå for totalentreprise. Dere betaler noen prosent mer, men slipper rollen som byggherre-koordinator — en rolle de færreste styrer har tid eller kompetanse til å fylle.”

06

SPØRSMÅL 6 · VALG AV ENTREPRENØR

Hvilke sertifiseringer og godkjenninger bør dere kreve?

Byggebransjen har dessverre en stor andel useriøse aktører. Sertifiseringer er ikke en garanti, men de luker ut de aller verste

KRAV SOM LUKER UT DE USERIØSE

- Sentral godkjenning (DiBK)
- Riktig tiltaksklasse
- StartBANK-registrering
- Ansvarsforsikring min. 10 mill.
- Dokumentert HMS-system
- Fagbrev på utførende

HVA ET GODT SVAR SER UT SOM

Sentral godkjenning fra Direktoratet for byggkvalitet i relevante godkjenningsområder og tiltaksklasser. StartBANK-registrering. Ansvarsforsikring på minimum 10 millioner. Dokumentert HMS-system. For fasade- og takarbeid: fagbrev på utførende håndverkere.

VARSELFLAGG

- Tilbyder mangler sentral godkjenning i riktig tiltaksklasse.
- Ingen referanser fra tilsvarende prosjekter de siste tre årene.
- Utstrakt bruk av underentreprenører uten at disse er navngitt.

TIPS FRA EN PROSJEKTLEDER

”Be om kopi av sentral godkjenning, forsikringsbevis og StartBANK-utskrift som del av tilbudet. Seriøse aktører legger ved dette uten å blunke”

07

SPØRSMÅL 7 · VALG AV ENTREPRENØR

Hvordan sammenligner dere tilbud som ser ulike ut?

Tre tilbud fra tre entreprenører ser nesten aldri like ut. Den som ikke leser nøye, risikerer å velge billigst på papiret — og dyrest i virkeligheten.

HVA ET GODT SVAR SER UT SOM

En sammenligningstabell som bryter hvert tilbud ned på samme poster: forarbeider, materialer (merke og kvalitet), arbeidskraft, rigg og drift, forsikringer, og forutsetninger. Samme mengder, samme tekniske løsninger. Alt som avviker skal synliggjøres og prises separat.

VARSELFLAGG

- Tilbudet er én sum uten spesifisering.
- «Forbehold om tilleggsarbeider» er formulert åpent og uspesifikt.
- Materialmerker er ikke oppgitt — bare «tilsvarende».

SAMMENLIGNINGSMAL · POSTER Å BRYTE NED

Forarbeider

Materialer

Arbeidskraft

Rigg & drift

Forsikring

Forutsetninger

TIPS FRA EN PROSJEKTLEDER

”Be alle tilbydere legge inn priser i samme mal. Det gir bedre sammenligning og avslører hvem som faktisk har lest prosjektbeskrivelsen”.

08

SPØRSMÅL 8 · VALG AV ENTREPRENØR

Hva skiller et seriøst tilbud fra et risikabelt?

Et mistenkelig billig tilbud er sjelden et tilbud — det er en invitasjon til en senere diskusjon om tilleggsregninger.

TILBUDSSPREDNING · NORMAL KALKYLE



HVA ET GODT SVAR SER UT SOM

Et seriøst tilbud har detaljerte poster, nevner kjente leverandører og materialmerker, beskriver prosjektorganisasjon med navn, og har tydelige forbehold som kan diskuteres. Det kommer med referanseprosjekter dere kan ringe.

VARSELSFLAGG

- Mer enn 20 % under snittet — kalkylefeil eller bevisst underbud.
- Ingen navngitt prosjektleder.
- Betalingsplanen er tungt frontlastet.

TIPS FRA EN PROSJEKTLEDER

”Ring alltid minst én referanse. Spør ikke bare «var dere fornøyde» — spør «hva gikk galt, og hvordan ble det håndtert?». Svaret på det andre spørsmålet forteller deg alt.”

03

DEL 3 AV 3

Gjennomføring og overtakelse

Kontrakten er signert. Nå begynner jobben. Her ligger det største potensialet for å bevare — eller miste — beboernes tillit til styret

09 Beboerkommunikasjon

10 Endringer og tilleggsarbeider

11 Når noe går galt

12 Overtakelse

09

SPØRSMÅL 9 · GJENNOMFØRING

Hvem eier beboerkommunikasjonen?

Dårlig kommunikasjon ødelegger gode prosjekter. Beboere som ikke vet hva som skjer, klager. Klager havner hos styret. Og styret kan ikke svare hvis entreprenøren ikke har informert dem først.

HVA ET GODT SVAR SER UT SOM

En avtalt kommunikasjonsplan: hvem informerer om hva, når, og gjennom hvilken kanal. Ukentlig byggherremøte mellom styret og entreprenør. Oppslag i oppgangene minst 48 timer før støyende arbeid. En utpekt kontaktperson for beboerspørsmål.

VARSELFLAGG

- Ingen avtalt møtekadens mellom entreprenør og styret.
- Beboerinformasjon legges til styret uten at rammene er avklart.
- Ingen fysiske oppslag — kun hjemmeside eller Facebook-gruppe.

TOMMELFINGERREGEL

48t

Oppslag i oppgangene minst **48 timer før** støyende eller forstyrrende arbeid. Ukentlig byggherremøte. Én utpekt kontaktperson.

TIPS FRA EN PROSJEKTLEDER

”Avtal at entreprenøren utarbeider utkast til beboervarsler, og at styret godkjenner før utsendelse. Dette fordeler arbeidet riktig: entreprenøren kjenner detaljene, styret kjenner naboene.”

10

SPØRSMÅL 10 · GJENNOMFØRING

Hvordan håndteres endringer og tilleggsarbeider?

Nesten alle prosjekter får endringsmeldinger. Spørsmålet er ikke om, men hvordan. Uten en klar prosess havner styret i reaktiv diskusjon om pris underveis — når forhandlingsposisjonen er svakest.

HVA ET GODT SVAR SER UT SOM

En kontrakt som spesifiserer at alle endringer skal fremmes skriftlig med pris og tidsvirkning før arbeidet starter. Styret skal godkjenne alle tilleggsarbeider over et avtalt beløp (typisk 50 000 kroner). Tydelige timepriser og påslag på underleveranser er avtalt i forkant.

VARSELFLAGG

- Kontrakten sier ikke noe om hvordan endringer skal prises.
- Endringsarbeid pågår før skriftlig godkjenning.
- Timepriser er ikke oppgitt i kontrakten.

ENDRINGSPROSESS · SKRIFTLIG UTFØRELSE



TIPS FRA EN PROSJEKTLEDER

” Loggfør hver endringsmelding med nummer, dato, beløp og styrets beslutning. Det tar fem minutter i uken og kan spare dere for en rettsak.”

11

SPØRSMÅL11 · GJENNOMFØRING

Hva gjør dere hvis noe går galt?

Konflikter oppstår selv i gode prosjekter. Styret som har tenkt gjennom eskaleringsveien på forhånd, håndterer det vesentlig bedre enn styret som improviserer midt i krisen.

HVA ET GODT SVAR SER UT SOM

En kontrakt som regulerer varsling ved forsinkelser og mangler, dagmulkt ved vesentlig forsinkelse, og en eskaleringsplan fra byggemøte til prosjektleder til daglig leder. Forsikringsforhold er dokumentert. Dere vet hvem dere ringer hvis noe virkelig svikter — og dere har det på papir.

VARSEFLAGG

- Ingen dagmulktbestemmelser i kontrakten.
- Uklare varslingsplikter ved avvik.
- Ingen kontaktperson over prosjektleder-nivå er oppgitt.

ESKALERINGSSTIGE

TRINN 1

Byggemøte

Ta opp avvik direkte i ukentlig møte.

TRINN 2

Prosjektleder

Skriftlig varsel med frist for utbedring.

TRINN 3

Daglig leder

Eskalering med dagmulkt og juridisk vurdering

TIPS FRA EN PROSJEKTLEDER

”Ta opp mulige problemscenarier i kickoff-møtet. Gode entreprenører vil diskutere dette åpent. De som unngår spørsmålet, gir deg svaret.”

12

SPØRSMÅL12 · OVERTAKELSE

Er overtakelsen dokumentert godt nok til å beskytte borettslaget?

Overtakelsesforretningen er styrets siste sjanse til å sikre at mangler blir rettet uten ekstra kostnader. Dårlig dokumentert overtakelse svekker borettslagets posisjon i hele reklamasjonsperioden — som i et byggeprosjekt er fem år.

HVA ET GODT SVAR SER UT SOM

En formell overtakelse med protokoll signert av begge parter. Alle mangler er fotografert og beskrevet. Frister for utbedring er satt. Sluttbetaling holdes delvis tilbake til dokumenterte mangler er rettet. FDV-dokumentasjon er overlevert og kvittert for.

VARSEFLAGG

- Overtakelse uten skriftlig protokoll.
- Sluttbetaling utløses automatisk uansett mangelstatus.
- FDV-dokumentasjonen mangler eller kommer «senere».

REKLAMASJONSPERIODE

5 år

En grundig protokoll med foto, frister og tilbakeholdt sluttbetaling beskytter borettslaget i hele reklamasjonsperioden.

TIPS FRA EN PROSJEKTLEDER

”Bruk ekstern byggherreombud eller takstingeniør til overtakelsesforretningen hvis prosjektet er over 3 millioner. Det koster 20 000–40 000 kroner og finner typisk feil for det mangedobbelte.”



SJEKKLISTE TIL STYREMØTET

Styrets 12 kontrollpunkter

Kopier denne siden, ta den med i styremøtet, og kryss av etter hvert som dere harsvar.
Når alle tolv er krysset av, er dere klare til å signere

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 01 Tilstandsvurdering yngre enn 3 år, utført av uavhengig fagperson. | <input type="checkbox"/> 07 Alle tilbud er sammenlignet i samme mal, på samme grunnlag. |
| <input type="checkbox"/> 02 Vedlikeholdsplanen er oppdatert med dagens byggekostnader og buffer for uforutsett. | <input type="checkbox"/> 08 Referanseprosjekter er kontaktet – med konkrete spørsmål, ikke bare «var dere fornøyde». |
| <input type="checkbox"/> 03 Finansiering er avklart – kilde, kontantstrøm og ev. banktilbud. | <input type="checkbox"/> 09 Kommunikasjonsplan er avtalt: hvem informerer om hva, når. |
| <input type="checkbox"/> 04 Generalforsamlingen har gitt styret mandat med konkret kostnadsramme. | <input type="checkbox"/> 10 Endringsprosess er regulert i kontrakten, med beløpsgrenser og skriftlighet. |
| <input type="checkbox"/> 05 Valg av entreprisform er bevisst og dokumentert i styrevedtak. | <input type="checkbox"/> 11 Varsling, dagmulkter og eskaleringsvei ved avvik er på plass. |
| <input type="checkbox"/> 06 Sentral godkjenning, StartBANK og ansvarsforsikring er dokumentert for tilbyder. | <input type="checkbox"/> 12 Plan for overtakelse er avtalt – inkludert protokoll, FDV og tilbakeholdt sluttbetaling. |

STÅR DERE FORAN ET PROSJEKT?



Book en uforpliktende gjennomgang

Denne guiden er skrevet for at dere skal kunne stille de riktige spørsmålene — uansett hvilken entreprenør dere velger. Hvis dere vil diskutere deres konkrete situasjon, stiller vi gjerne opp.

EN FØRSTE BE FARING INKLUDERER

- Gjennomgang av det aktuelle bygget og eksisterende tilstandsvurdering.
- Foreløpig vurdering av omfang og mulige løsninger.
- Ærlig tilbakemelding på hva som haster — og hva som kan vente.
- Grovt prisnivå basert på tilsvarende prosjekter, uten forpliktelser.

DIN KONTAKTPERSON

Steffen Olsen

Prosjektleder · RECO Entreprenør

TELEFON +47 476 55 490

E-POST steffeno@reco.no

Eller fyll ut skjemaet på reco.no/entreprenor — så tar vi kontakt umiddelbart.

Om RECO Entreprenør

En del av RECO Bygg og Skadeteknikk AS — en 100 % norskeid virksomhet med over 250 ansatte fordelt på 22 avdelinger. Vi leverer oppgradering og rehabilitering til borettslag, sameier og næringseiendom, og kombinerer lokal forankring med kapasiteten til en stor aktør.

