

BYGG MESTEREN

UTGAVE 0522 FAGTIDSSKRIFT FOR TØMRERFAGET
WWW.BYGGMESTEREN.AS



Godt arbeidsmiljø
kommer ikke av
seg selv



Solblomsten gir energioverskudd

Ny prisøkning
vekker harme

NHO vil ikke ha ny lands-
forening for bygghåndverk

Blind tømmer ser
med fingrene

Tunge argumenter, lett valg

KLIKK HER
FOR MER INFO



Isola Powertekk Takpanner

Isola Powertekk er sikre og dekorative tak med lav vekt og stor styrke. Taket leveres både i klassisk, eksklusivt og moderne minimalistisk design.

Felles for de ulike variantene er kraftig ståltykkelse, høy formstabilitet og et komplett tilbehørsprogram som forenkler og effektiviserer monteringsarbeidet.

www.isola.no

Bygg bedre, enklere

isola

BYGGMESTEREN

UTGAVE 05/22 - ÅRGANG 96

Utgitt av Byggforlaget AS

Sørkedalsveien 9,
Pb. 5475 Majorstuen, 0305 Oslo
E-post: post@byggmesteren.as

REDAKSJON



PER BJØRN LOTHERINGTON
ansvarlig redaktør
Direkte tlf: 917 21 550
E-post: pbl@byggmesteren.as



CHRISTOPHER KUNØE
webansvarlig
Direkte tlf: 917 63 644
E-post: ck@byggmesteren.as

ANNONSER



ANNE-GRETHE KROGDAHL
Direkte tlf: 948 84 001
E-post: agk@byggmesteren.as

ANNONSEFORMATER OG PRISER
Format (bredde x høyde) 4 farger
Oppslag (385x260 mm): 37.990,-
1/1 side (185x260 mm): 27.100,-
1/2 side (185x130/90x260 mm): 19.150,-
1/4 side (90x130/185x65 mm): 10.550,-
Bilag: 18.750 - 39.900,- Priser eks. MVA

PRODUKSJON

FORSIDEFOTO: Per Bjørn Lotherington
REDAKSJONEN AVSLUTTET: 9. mai
NESTE UTGIVELSE: 20. juni
GRAFISK UTFORMING: Jan Almås
TRYKK: 07 Media AS



ABONNEMENT

INFO-SYS

Tlf: 22 53 53 34
E-post: byggmesteren@info-sys.no

ABONNEMENTSPRISER 2022

Papir + digital ordinær pris: kr 870,-
Papir + digital utland: kr 930,-
Papir + digital pensjonist/student/
medarbeider: kr 490,-
Digital ordinær pris: kr 715,-

F Fagpressen

Opplag: 5.290
Opplagskontrollert av
Fagpressens Mediekontroll
Antall lesere: 39.000
(Kilde: Kantar Media Fagpresse 2018)



I konkurranse med en av de nærmeste

Mestergruppen oppretter nå et tilbud til håndverksbedrifter i rehabiliteringsmarkedet. Det er en naturlig måte å holde på gode kunder. Andre byggevarekjeder har gjort noe lignende, de har startet forskjellige tjenestetilbud til håndverker- og byggmesterkundene sine.

Administrerende direktør Mikkel Sandvik varslet allerede for halvannet år siden at det store bolig- og byggevarekonsernet har ønsket seg noe slikt. I et større intervju med nettstedet e24, viste han til det store oppussingsmarkedet som har et stort rom for «en aktør som kan levere trygg og forutsigbar kvalitet, til avtalt tid og rett pris».

Nå som håndverkertilbudet lanseres, representerer det en ny milepæl for konsernet som omsetter for 18 milliarder kroner og har et overskudd på flere hundre millioner kroner årlig. Selskapsverdien er økt fra 360 millioner som investeringsselskapet Ferd kjøpte det for i 2011, til anslagsvis mer enn seks milliarder i dag, ifølge nettstedets beregning.

Vekst har vært vesentlig, og et erklært mål om å bli størst blant bolig- og byggevarekonsernene, er sannsynligvis nådd.

Uten å mene noe om vekstambisjonene, kan vi slå fast at det er noen ganske andre dimensjoner over vekst og verdi i konsernet nå enn da det hadde sin spede start med dannelsen av Mesterhus for vel 50 år siden.

Da som nå handlet det om å møte konkurranse fra andre. Det var ferdighusleverandører som fikk medlemmer i Norges Byggmesterforbund til å gå sammen om å etablere det som ble andelslaget Mesterhus. Først etter vel 20 år ble andelslaget omdannet til aksjeselskap. Samtidig ble kravet om medlemskap i Byggmesterforbundet

«Ordtaket «det er fra sine nærmeste man skal ha det» gjelder også i konkurransen om medlemmer.»

opphevet. Forbindelsen til opphavet var der likevel fordi det fortsatt var mange som hadde dobbelt medlemskap.

Det er verdt å huske denne opprinnelsen når Mestergruppen nå lanserer det nye tilbudet. Ikke bare varsler det andre tider, det gir en indikasjon på hvilken konkurransesituasjon en bransjeforening som Byggmesterforbundet nå står i. Denne situasjonen skal være noe av bakgrunnen for forslagene om å bryte forbindelsen med NHO og utvide medlemsgrunnlaget som har vært debattert rundt om i lokalforeningene de siste månedene og som ble behandlet på landsmøtet mens dette bladet var i trykken.

Forslagene er trigget av nye konkurranseforhold, og kan nok antas å være ekstra trigget av at en som lenge var en av ens nærmeste, også har meldt seg på i denne konkurransen. Det er fra sine nærmeste man skal ha det, som det sies i ordtaket.



Per Bjørn Lotherington

PER BJØRN LOTHERINGTON
ANSVARLIG REDAKTØR

INNHold

NYHETER

- Prisøkning på byggematerialer: – Tror de virkelig at huseiere og håndverkere har råd til dette?..... **6**
- NHO sier nei til bygghåndverk, ja til helse og velferd..... **10**
- Flere kommuner setter bort byggesaks-behandlingen..... **12**
- Solceller hjelper Norges hus til nullenergi..... **14**

REPORTASJER

- Julius og HSH svinger seg i tretoppene..... **16**
- Full pott for kompakthus-satsing..... **20**
- Arbeidsplasser blir ikke flotte av seg selv..... **23**
- Sol, nesten bare sol for byggmester Tveit..... **26**

TØMREREN

- Tømrer Inge (67) ser nøyaktig med fingrene..... **31**
- Produktnyheter..... **36**

JUS

- Hvordan prise det ukjente..... **38**

FAG

- Når byggmestrene sliter med byggesøknaden ringer de Jens-Morten..... **40**



16

Julius og HSH svinger seg i tretoppene



Arbeidsplasser blir ikke flotte av seg selv

23

Nyhet!

Vil du bygge skikkelige hus av god kvalitet? Gjør det enkelt!

KLIKK HER
FOR MER INFO



FERDIGPROSJEKTERTE BOLIGER FRA MAXBO PROFF

Nå lanserer Maxbo Proff et nytt huskonsept, som forenkler byggingen fra start til slutt. Som utbygger eller byggmester kan du nå tilby kundene dine ferdigprosjekterte boliger, uten å måtte binde deg til en spesifikk huskjede. Med vårt huskonsept får du alt du trenger av tegninger, mengdeberegninger, statiske beregninger og brannprosjektering i veiledende pris! Det er ingen skjulte kostnader, og du forholder deg enkelt til din faste kundekontakt hos Maxbo Proff.

Boligene kommer som eneboliger samt to-, tre, fire- og seksmannsboliger. Alle hustypene leveres som elementer, slik at byggeprosessen skjer raskt og effektivt og med minimalt av avfall.

Er du interessert i å sette opp kvalitetshus på en mer effektiv og bærekraftig måte? Snakk med noen som vet hva det vil si å være proff!

MAXBO Proff

– Tror de virkelig at huseiere og håndverkere har råd til dette?

VOSS: Byggmester Svenn Børre Steinsland er sjokkert over at prisene på vanlige byggematerialer øker med opptil 35 prosent igjen 1. juni.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

– Det er blitt helt uforutsigbart. Jeg tror prisøkningene vil bremse opp hele byggebransjen og vi har ikke sett starten på oppbremsingen. Ringvirkningene av dette blir enorme, advarer byggmesteren.

– Situasjonen i råvaremarkedet er fortsatt meget krevende på grunn av den vedvarende konflikten i Ukraina, kombinert med meget høye frakt- og energikostnader, skriver byggevarekonsernet Optimera i sitt prisvarsel.

Det er en av aktørene som nå varsler proffkundene om nye prisøkninger fra 1. juni. Endringer som kommer i tillegg til en rekke ekstraordinære prisøkninger på to år. For OSB-plater og syrefaste festemidler varsles det inntil 35 prosent høyere pris, mens bygningsisolasjon stiger med inntil 15 prosent. Kryssfiner øker med 20 prosent, gipsplater med 12 til 15 prosent og I-bjelker til konstruksjoner med inntil 11 prosent.

– Dette stemmer ikke med virkeligheten, mener byggmester Steinsland.

– Nå har prisene på trelast steget utallige

ganger de siste to åra på grunn av barkebiller og lignende. Samtidig har de store aktørene historisk gode resultater. Det henger ikke på greip når skogeiere i samme periode får skarve 20 kroner mer for en kubikk tre, sier han.

MÅ TENKE KREATIVT OG GJENBRUKE

Byggmesteren fra Voss har flere oppdrag som nå er satt på vent på grunn av prisøkningene.

– Når jeg regner på jobber og tenker at «dette er så dyrt at jeg ikke ville kjøpt det selv», er man nødt til å se etter alternativer og være kreativ. En mulighet er gjenbruk. Jeg satte meg ned med en hyttekunde for å kutte kostnader i prosjektet og vi fant blant annet ut at tidligere listverk var brukbart. Så listene brukes på nytt med litt beis og maling. Dette tror jeg vi kommer til å se mye mer av, sier byggmesteren.

Når påslaget droppes, taper byggmesteren store deler av inntekten i et prosjekt.

– Kundene og byggmesteren lider på grunn av prisøkningene, mens de store produsentene øker sin fortjeneste. Vi vet at byggebransjen i Norge er selvforsynt med mange materialer. Da er tremangel i andre land et tynt argument

– Jeg driver alene og har ikke noen nybygg gående, så jeg klarer meg. Men jeg ser at påslaget må droppes i noen prosjekter, sier byggmester Svenn Børre Steinsland.
(Foto: Privat)

LES SVENNS UTBLÅSNING PÅ BYGGMESTEREN.AS

«Man skulle tro at store kjeder med gode innkjøpsavtaler fra produsenter, høy leveringskapasitet og omsetning er noe som kommer sluttbruker/kunder til gode»

Imre tok gullet i tømrerfaget på Skole-NM 2022

MANDAL: Imre Stensrud fra Skogmo videregående skole vant årets Skole-NM rett etter påske. Tett fulgt av to talentfulle elever fra Byremo og

Nord-Østerdal. I elevkonkurransen for tømrerfaget bygget elevene et hjørne av bindingsverk på fire timer. Konkurransen og premieutdelingen ble

livestreamet på YouTube slik at klassekamerater og venner til deltakerne kunne heie og kommentere.

SEIERSPALLEN I TØMRERFAGET: (f.v.) Leo Tveiten Hårtveit, Byremo, Imre Stensrud, Skogmo og Vebjørn Spigseth, Nord-Østerdal. (Foto: World Skills Norge)



for stadig å øke prisene her hjemme. Det er lite lojalt å eksportere i så vanskelige tider, fastslår Steinsland.

Han mener at aktører som Moelven burde boikottes.

– Her burde det vært en landsomfattende aksjon. Jeg veit at mange i bransjen – også i byggevarehusene – er skuffa over dem.

AKTIVITETEN I BYGGEBRANSJEN VIL STUPE

Steinsland tror at prisene på byggematerialer vil senkes litt igjen, om verdenssituasjonen roer seg. Men det generelle prisnivået er satt.

– De normale prisene er forsvunnet for godt. Her har kloke økonomer, som i år 2000 da prisene også føk til værs over natta, funnet ut at «kaka» i byggebransjen er mye større enn hva man trodde. Så de valgte å øke prisene og ta en større andel.

– Hva betyr dette prisnivået for mindre håndverksbedrifter?

– Boligbygging og aktiviteten i byggebransjen vil stupe. Etter hvert vil dette koste mange arbeidsplasser i en bransje som egentlig skriker etter folk. Jeg tror ikke vi har sett enden på prisøkningene. Men dette kunne vært forhindra, mener jeg. Da må industrien vise mindre grådighet og ikke utnytte situasjonen. For hytteeiere og småbarnsfamilier har ikke 700 000 kroner ekstra til å fikse med eller bygge hus for, fastslår byggmester Svenn Børre Steinsland. ■



Casco® MultiTech Verktøykasse på patron!

**Fuger
og limer
under alle
forhold**

Miljøvennlig
Overmalbar
7 farger



casco.no

MATTAI
HALOTEX TETTES

KI®
SYSTEM

Ha ditt på det tørre

Garantier er alltid godt å ha.
Når jobben er gjort etter oppskriften og produktene passer sammen i et system, trenger du ikke ligge våken om natta. Velg løsninger som står imot slagregn i byggeperioden og som tåler mange, mange, mange år med uvær etterpå.

Halotex vindsperrer og undertak er laget for et langt liv i et tøft, nordisk klima.



Les mer om Halotex Tettesystem på
matak.no/halotex

ETASJEN OVER REKLAMEBYRÅ

MATAKI®

Tettesjikt for norske forhold

KLIKK HER
FOR MER INFO 



Ole Erik Almlid og NHO avslår én og godkjenner en annen søknad om landsforening.

NHO sier nei til byggghåndverk, ja til helse og velferd

OSLO: NHO ønsker ikke flere landsforeninger og sier derfor nei til en ny landsforening for byggghåndverk. Men jubler for en ny landsforening for helse og velferd.

Bbyggmesterforbundet har siden det meldte seg ut av BNL (Byggenæringens Landsforening) i juni 2020 arbeidet for å opprette en landsforening for byggghåndverk i NHO. Nå har NHO gitt sitt endelige avslag på den søknaden, framgår det av en viktig sak på forbundets landsmøte i Bodø 20. mai.

Nesten samtidig med NHOs avslag til byggmestrene, kunngjør NHO med glede at det er opprettet en ny landsforening for helse og velferd.

Vi har spurt NHO-sjefen om en forklaring på at NHO Geneo får ja til etablering, mens NHO Byggghåndverk får nei. Dette er svaret fra Kristian Enger, direktør for

strategi, medlem og organisasjon i NHO:

– I NHO har vi et generelt ønske om å samle krefter, fremfor å fragmentere dem, da vi tror på at utfordringene for morgendagens næringsliv løses best i fellesskap.

– Etablering av NHO Geneo er en samling av ulike helse, velferds og oppvekstvirksomheter som inntil nå har ligget i ulike Landsforeninger i NHO-systemet. Denne samlingen vil styrke fokus og tyngde på et viktig område for NHO og Norge og således bidra til et mer samlet NHO.

NHO Geneo har vokst frem som et resultat av et sterkt samarbeid mellom ulike landsforeninger og NHO og har full støtte fra hele NHO-fellesskapet.

Mestergruppen med nytt tilbud til ROT-håndverkere

OSLO: Under merkenavnet Steddy skal Mestergruppen samle små og store byggefirmaer i en ny satsing på ROT-markedet.

– Vi lanserer en moderne håndverkstjeneste som skal bidra til å endre byggebransjen, sier Nils Sund, leder for Handel Norge i Mestergruppen i en pressemelding.

Han sier de skal gi kundene råd om bærekraftige produkter og løsninger, og standardisere prosjektgjennomføringen. Egne digitale tjenester skal effektivisere hele byggeprosessen. Målet er å gjøre oppussing enkelt, trygt og bærekraftig for håndverkere og de som skal pusse opp. Mestergruppen omsetter for 18 milliarder kroner årlig og har 700 varehus med et stort nettverk av håndverksbedrifter.

Boligpolitikken må legges om, foreslår SV

OSLO: Bolig skal ikke være et gode forbeholdt de som kan få hjelp til å komme seg inn på markedet, mener SV som foreslår en omlegging av boligpolitikken.

I et representantforslag til Stortinget lister SV opp sju forslag til en bedre boligpolitikk. De handler om å styrke Husbanken med økte lånerammer og at Husbankens startlån må gis til unge som har betalingssevne selv om de ikke har egenkapital. Videre foreslås det en nasjonal boligplan, et offentlig tomte- og utbyggingsselskap, boligbygging med en sosial profil og en ikke-kommersiell boligsektor. SV foreslår også en strengere regulering av utleiemarkedet og 30 prosent dekningsgrad for studentboliger i hele landet.

Det som er profft med proffen, er at proffen er proff.

Proffen krever service

Vi stiller med fagkunnskap, hjelper deg med logistikk og administrasjon, dokumentasjon og planlegging av ditt prosjekt. Og godt vareutvalg selvfølgelig. Pluss kaffe.

Det er derfor vi sier vi er **PÅ LAG MED PROFFEN**



Les mer på byggmakker.no/proff

KLIKK HER
FOR MER INFO 

Flere kommuner setter bort byggesaksbehandlingen

VESTLAND: Gulen og Askøy er to av et økende antall kommuner som leier inn private til plan- og byggesaksbehandling, forberede byggesaker for politisk behandling og ulovlighetsoppfølging.

I fjor landet juristene i Sweco rammeavtale med Tysnes kommune i Vestland og Balsfjord kommune i Troms og Finnmark.

Byggesaksgruppen yter også bistand til andre kommuner over hele landet.

– Mange kommuner klarer ikke å holde tritt med pågangen av byggesaker, og dermed hoper restansen seg opp. Høyt sykefravær under pandemien har økt etterspørselen etter våre tjenester. Juristene i byggesaksgruppen vår behersker de fleste kommunale saksbehandlingssystemer og kan gå rett inn i produksjon. Det eneste vi trenger, er en innføring i kommunens rutiner og praksis, sier jurist og seniorrådgiver Charlotte Wolf Apelthun i en pressemelding.

De fleste oppdragene løses ved fjerntilknytning til kommunenes saksbehandlingssystemer.



– Mange kommuner klarer ikke å holde tritt med pågangen av byggesaker, sier jurist og seniorrådgiver Charlotte Wolf Apelthun i Sweco. (Foto: Sweco)

STØRST PÅ PRIVAT BYGGESAKSBEHANDLING

– Vi befester posisjonen som største konsultentselskap innen utleie til kommunal plan- og byggesaksbehandling. Nå skal gruppen utvides, blant annet innenfor grunnerv. Vi ser det er behov for bistand i saker som gjelder oppmåling og grunnerv, samt rådgivning innenfor ekspropriasjon. Dette kan være i det private markedet, men også overfor

offentlige utbyggere, sier Wolf Apelthun.

Innenfor byggesaksbehandling yter også Swecos fagfolk bistand med å utrede byggesaker som skal til politisk behandling, samt ulovlighetsoppfølging i byggesaker. Byggesaksgruppen gir i tillegg opplæring til kommunale byggesaksbehandlere, og bistand med å utarbeide maler, sjekklister og kvalitetssikringsrutiner til bruk i det daglige virket som byggesaksbehandlere. ■



Foto: Klimabygg

Nedbrent hus bygges opp med Svanemerket

BERGEN: Forsikringsselskapet fikk familien til å velge Svanemerket da det nedbrente huset skulle bygges opp igjen.

– Vi var skeptiske da Gjensidige foreslo at vi skulle bygge svanemerket hus, men nå vet vi at det er riktig, sier ekteparet Ingjerd Haukvik og Rune Evjenth i en pressemelding fra Svanemerket.

Gjensidige regner seg som det første forsikringsselskapet som tilbyr å bygge opp igjen en nedbrent bolig med svanemerket hus. Bygget, alle materialene og selve byggeprosessen må oppfylle kravene til det offisielle miljømerket og vil kjennetegnes av høy kvalitet og lav miljøbelastning.

Den gjenoppførte boligen er den første svanemerkede eneboligen i Bergen i nyere tid.

– Svanemerkede hus er gode valg for både klima, inneklima og sirkulær økonomi, konstaterer byggmester Walter Norstrand i Klimabygg som står for byggingen.



Etterisolering kan være et viktig bidrag for å unngå kraftunderskudd.

TILTAK SOM VIL GI FART PÅ ENERGI- EFFEKTIVISERINGEN

OSLO: – Energieffektivisering er helt nødvendig for å unngå kraftunderskudd i Sør-Norge, fastslår Naturvernforbundet og tre andre organisasjoner. I et debattinnlegg i tu.no, slår de fast at energieffektivisering er billigere enn strømstøtte og går raskere enn ny storskala kraftproduksjon. Bedre økonomiske insentiver må imidlertid på plass, skriver de fire organisasjonene Naturvernforbundet, NELFO, Elektroforeningen og Norsk Varmepumpeforening.

De foreslår tre økonomiske insentiver for politikerne: Bedre støtteordninger hos Enova og Husbanken, hvite sertifikater og momsfritak for energieffektivisering og egenproduksjon av energi.

Dagens støtteordninger dekker ikke kjent og velprøvd teknologi, og støtteandelen er svært lav for mange tiltak, fastslår de.

Startlånsrekord for femte år på rad

OSLO: Kommunene lånte ut 13,5 milliarder kroner i startlån til boliger for vanskeligstilte i fjor. Det var en økning på 1,7 milliarder kroner fra året før, og flere små kommuner bruker nå ordningen. Fjoråret var dermed det femte året på rad med rekord i startlånsutbetalinger fra kommunene, ifølge tall fra Husbankens årsrapport.

– Tallene viser at kommunene bruker startlånsordningen stadig mer aktivt og gir flere barnefamilier og andre med lav inntekt mulighet til å kjøpe seg en egnet bolig, sier administrerende direktør Osmund Kaldheim i Husbanken.

Norgeshus igjen en av Norges beste arbeidsplasser

MELHUS: Boligkjeden Norgeshus har klatret to steg til nest beste arbeidsplass i medarbeiderundersøkelsen Great Place to Work.

IT-selskapet Sopra Spieria er det eneste som slår kjeden i årets kåring i klassen for store bedrifter.

– Med stor mangel på tømrere landet rundt, betyr denne utmerkelsen ekstra mye for Norgeshus, sier HR- og organisasjonssjef Vivi Fuhr Hjelde.

– Igjen sier de ansatte at de har det supert på jobben. Dette er resultatet av den gode jobben som legges ned hos forhandlerne våre, det er her medarbeiderskap står på agendaen hele året, fra undersøkelse til undersøkelse, sier Hjelde.



nordicdoor

DØRER AV HØY KVALITET
FOR SKANDINAVISKE HJEM
OG NÆRINGSBYGG

Ønsker du å vite mer om oss og våre produkter?
Besøk vår hjemmeside www.nordicdoor.no



Med pulttaket vendt mot sør eller sørvest, kan solceller bidra til at den nye miljøboligen blir null-energihus. (Illustrasjon: Norgeshus)

Solceller hjelper Norgeshus til nullenergi

BERGEN: Solceller integrert i taket er et viktig bidrag for å gjøre vanlige kataloghus til nullenergi boliger.

AV **PER BJØRN LOTHERINGTON**
PBL@BYGGMESTEREN.AS

Teknisk sjef Snorre Bjørkum viste to eksempler på det på Norgeshus' kongress i begynnelsen av april. Han tok utgangspunkt i en ny miljøbolig og katalogmodellen Dråpen.

Miljøboligen blir kompakt med to plan og pulttak, og vil kunne produsere like mye energi som det trenger, det vil si en nullenergi-bolig.

Beregningen er slik: Huset har et bruksareal på ca. 110 m² og et beregnet energibehov på 12 000 kWh i året. Om taket vender mot sør-sørvest, og det legges til rette for solcellepaneler, vil solenergien dekke 8 000 kWh.

– De resterende 4 000 kWh kan hentes med teknisk anlegg, ved hjelp av Flexits energisentral og med energistyring, forklarte Bjørkum. Han la til at boligkjeden vil sette i gang et forsøk på dette i samarbeid med leverandører og en forhandler.

BARE NESTEN FOR DRÅPEN

For Dråpen med flatt tak og et bruksareal på nesten 140 m², er beregnet energibehov 16 000 kWh i år. Her trengs det både solceller på taket og energisentral for å komme ned til 2 000 kWh beregnet årlig energiforbruk.



Charly Berthod presenterte Greenstat på Norgeshus' kongress.

– Også det blir nesten nullenergi. For å oppnå nullenergi, må oppvarmingsbehovet reduseres med lavere u-verdier, men det vil ikke være økonomisk forsvarlig, påpekte Bjørkum.

MINDRE Å HENTE PÅ ISOLASJON

– Vi har isolert husene våre så godt det er mulig. Tykkere isolasjonslag vil redusere bruksarealet og medføre større utslipp i produksjon og transport av materialene. Vi må derfor se på solceller, solfangere og tekniske løsninger i huset for å redusere energibehovet ytterligere, understreket han.

INTEGRERT I TAKET BLIR BEST

Bjørkum kunne presentere solcelleprodusenten Greenstat som boligkjeden har inngått samarbeidsavtale med. Han sa at avtalen er av stor betydning for å klare å tilby nullenergi i framtida.

Charly Berthod fra Greenstat fortalte at



Teknisk sjef Snorre Bjørkum og daglig leder Henning Herfjord i Autobolig.

montering av solcellepanelene kan gjøres av forhandlerens egne ansatte. Etter et kurs og med noe trening, vil monteringen gå effektivt og greit, forsikret han.

Berthod sa kostnadene til anlegg som produserer 8 000 kWh i året, vil være nedbetalt på 12–13 år med en pris på 55 øre per kilowatt.

Han anbefaler at prosjektering av solcelleanlegg kommer i gang tidlig fordi det vil gi det peneste og rimeligste resultatet.

STYRER ENERGIBRUKEN AUTOMATISK

Norgeshus har også inngått samarbeidsavtale med Autobolig som leverer smarthusteknologi. Alle hus og hytter fra kjeden kan leveres med denne teknologien, framgår det av en pressemelding.

– Smarthusteknologien vil gi brukerne en enklere hverdag og gjøre det lettere å spare energi, forsikrer Henning Herfjord, daglig leder i Autobolig. ■

Beslag med ZPRO-belegg

Korrosjonsbeskyttelsesnivå:



Innendørs

Outdoor

Ekstrem



Standard ZPRO A4 syrefast
etter 1400 timer i salttåke kammer

KLIKK HER
FOR MER INFO

Sterk overflate for utendørs bruk.

ZPRO-beslag og Impreg+ skruer er utviklet for bruk utendørs i normalt norsk klima.

ZPRO er en mellomting mellom pre-galvanisert stål og syrefast stål, men prismessig ligger ZPRO-beslagene betydelig lavere enn syrefaste beslag.

Vi anbefaler A4 syrefast i kystnære strøk.



SIMPSON
Strong-Tie

Christiania Spigerverk AS | +47 2202 1300 | strongtie.no

Julius og HSH svinger

KRISTIANSAND: I januar startet HSH bygging av 40 hytter til Dyreparken. God logistikk og erfaring har sørget for levering i tide. Nå er de klare for de 80 neste.

AV ANN-MARI GREGERSEN
POST@BYGGMESTEREN.AS

Det er ikke ofte en setter bilnavigasjonen på Kaptein Sabeltann-farvann, men det har vært arbeidsplassen til drøyt 10 mann i HSH Entreprenør AS siden januar. Det blir det for resten av året også. Klokka er 8, og lydene av en byggeplass høres.

– Her har vi laget en produksjonslinje som sørger for at byggingen skal bli mest mulig effektiv, sier prosjektleder og avdelingsleder Odd Øystein Grødum og

GANGBROER: Mellom hyttene ligger gangbaner som skjuler vann og avløp, og som skal tilpasses terrenget, forklarer avdelingsleder Odd Øystein Grødum (t.v.) og formann Ruben Nilsen. (Alle foto: Alf Ove Hansen)



seg i tretoppene

formann Ruben Nilsen i HSH Entreprenør når vi kommer fram. De er i gang med 120 minihytter til Juliussskogen i Dyreparken.

Nå holder HSH på med første byggetrinn. Når dette leses, er de første 40 enhetene klare til bruk. Andre byggetrinn har oppstart til høsten 2022, og da skal 80 enheter ferdigstilles til sesongen i 2023. Planlegging har vært nøkkelen til suksess.

PRODUKSJON UNDER TELT

– Vi lagde en riggplan, rigget et stort telt og satte opp en produksjonslinje inne i teltet. Når hyttene kommer ut i enden av teltet, er de ferdige – inkludert såpe i dispenseren. Deretter løftes de av en kran inn i Juliussskogen, forklarer Nilsen.

Enhetene skal legges skånsomt i terrenget, i tråd med Dyreparkens visjon om at hyttene nærmest skal være

integret i skogen. Det er små enheter som inneholder soveplasser til en familie, WC-rom og en utvendig dusjnise. Lite betyr dermed ikke at det blir lett, og det ble et logistikk-puslespill. Inne i teltet er det en tavle med tegninger med fargekoder. Et produksjonsbord står i vater med diagonaler, så de kan legge inn elementer i reisverket.

– Vi måtte først finne ut hvor mange dager vi ville bruke på fem hytter. De første 14 dagene baserte vi oss derfor på overtid, slik at alle detaljer kom på plass. Opprinnelig tenkte vi at vi ville trenge 10 dager, men vi kom ned på åtte etter å ha bygd 20 hytter.

FLERE FAG I TELTET

Inne i teltet er alle fag representert: Elektriker, rørlegger, taktekker, blikkenslager og litt flikkarbeid for maleren.

– Det er veldig spesielt for oss hele konseptet. Vi er vant til tradisjonelle byggeoppdrag, men det har også kommet →





STÅLPÆLER: Hyttene står på en spesiell type stålpæler i fjell og tredd på en uthulet rundstokk.

godt med. Opprinnelig skulle det være tradisjonelle bjelkelag som bunnplate, men vi foreslo for byggherre en massivtreplate for å hindre skadedyrinntrengning. Innvendig på gulvet kommer så påføring med isolasjon, sponplategulv, varmemefolie og laminat. Det ble en dyrere, men mer varig løsning. Massivtreplaten blir en stiv skive, og skadedyr klarer ikke å gnage seg gjennom, sier Odd Øystein Grødum,

KJAPT MASSIVTRE

Det var ikke tanken i starten, men da hjelper det å være en stor entreprenør med gode samarbeidspartnere.

– Splitkon heiv seg rundt og lagde 36 bunnplater til standardhytter bare på et par uker. Det var litt tilfeldig også, for vi hadde akkurat bestilt Sørlandets største leilighetsprosjekt i massivtre av dem, sier Ruben Nilsen.

Gangen videre i hyttebyggingen etter massivtreplaten, isolasjon og sponplategulv, er å få opp fire vegger og taket som er ferdig platet innvendig, før hytta isoleres fra utsiden. Deretter settes det opp innervegg til bad og toalett. Så skal vinduer, dører og laminat på plass. Elektrikeren legger inn varme i gulvet, før sengene snekres og en innvendig

ribbevegg festes på vegg. Det er også et kuppeltakvindu som barna skal kunne stå og se ut av.

– Det vinduet måtte vi jobbe litt med. For det var ikke standard å finne en føring som passet vår kuppel. Så den laget og lakket vi selv!

HOLDER FRAMDRIFTEN

Vær og vind, pandemi og influensa har ikke ødelagt for framdriften.

– Dette har vært en prioritert byggeplass for oss. Vi har hatt sykefravær, men har kunnet sette inn andre. Mye av nøkkelen ligger i god planlegging, fra nok folk til å få rette leveranser til riktig tid slik at alle har nok å gjøre. Derfor hadde vi også et oppstartsmøte med underleverandører og fant ut hvordan vi sammen kunne optimalisere ting, forteller Ruben Nilsen.

Det har heller aldri vært aktuelt ikke å levere i tide. Alle hyttene ble fullbooket for årets dyrepark-sesong for lenge siden.

– Vi spøkte i starten med at HSH kanskje burde booke de første 14 dagene i alle hyttene, så vi hadde litt tid å gå på! ler duoen godt.

PÅ PÆLER

Hyttene står på en type stålpæler i fjell som er tredd på en uthulet rundstokk. Mellom hyttene er det gangbaner som er lagt over vann- og avløpsrør. Alt er tilpasset terrenget med nødvendig fall.

En annen utfordring mot slutten, var fargesettingen. Det var i utgangspunktet en finerplate som skulle lakkes.

– Men underveis ble det bestemt at det skulle være farger. Vi fant fram til en finerplate fra Smartpanel som Byggma fikk tilpasset til dyreparkens fargeønsker. Så vi kom fram til to farger parken var fornøyd med, og innvendig er hytta nå naturgrønn og naturblå som er unike for parken, sier Nilsen og Grødum. ■

Les også om HSHs kompakthus-satsing → →

FAKTA

JULIUSSKOGEN

Juliushytter for 5 personer

Størrelse: 8 m²

Dobbeltseng pluss 3 enkeltsenger

Eget toalett og vask, utvendig dusj.

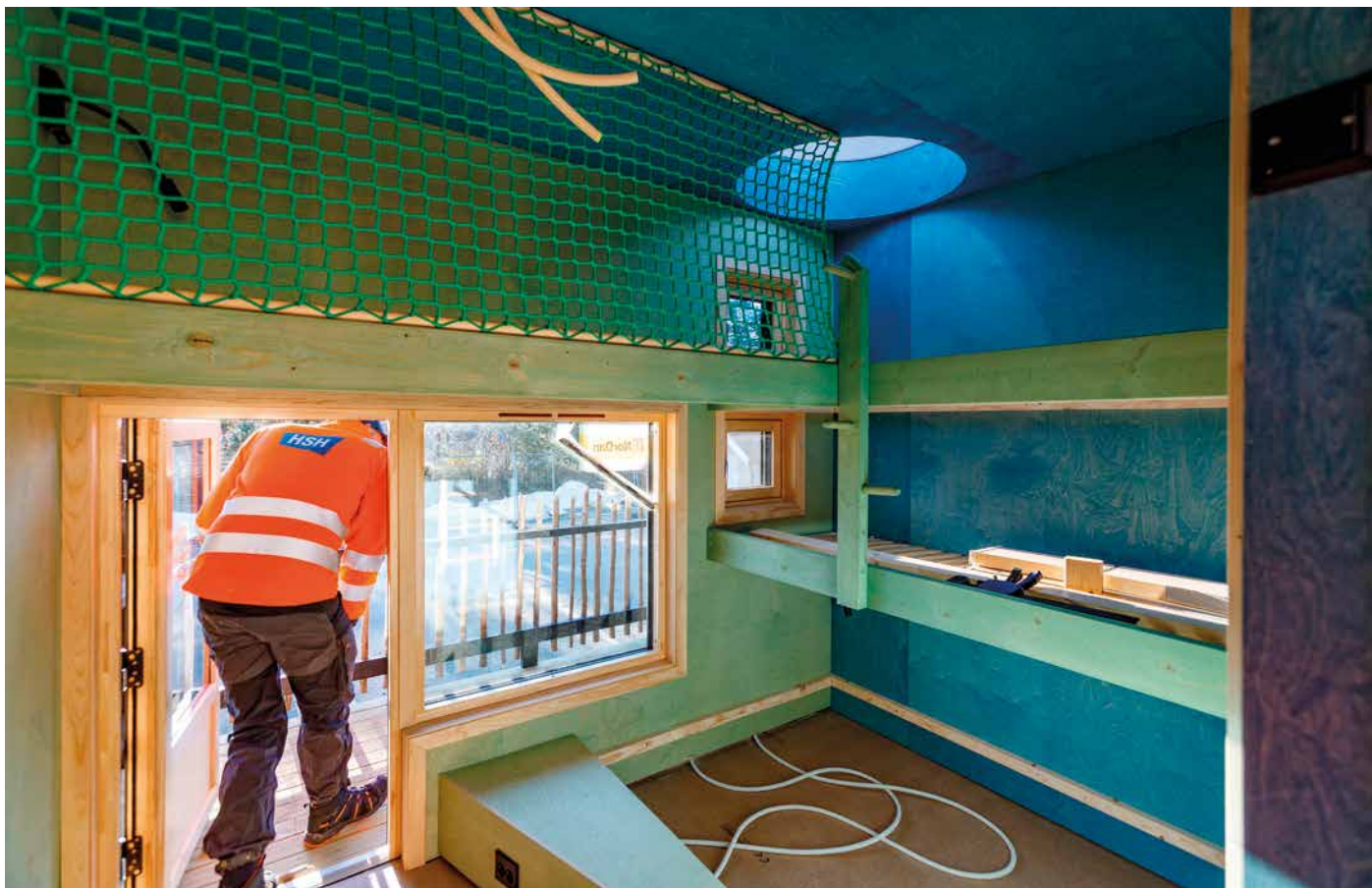
Forbeholdt gjester som har billetter eller årskort til Dyreparken og Badelandet.

HSH ENTREPRENØR AS, KRISTIANSAND

Etablert i 1947 av Håkon S. Hansen, 106 ansatte.

Driftsinntekter i 2020 var 291 millioner. (proff.no)

En del av flere selskaper innen eiendom og byggevirksomhet i HSH gruppen. Prosjekter spenner fra eneboliger og leilighetsbygg til offentlige institusjonsbygg og næringsbygg.



PLASS TIL 5: Hyttene er små, men har egen ribbevegg og et kuppelvindu der små og store kan se ut i skogen.



TELT LIV: I et stort telt er det laget en produksjonslinje som sørger for effektiv bygging av 120 minihytter til Juliusskogen i Dyreparken. Her er tømrerne Lars Magne Eiklid (foran) og Kristian Bjerland er godt i gang med isoleringen inne i produksjonsteltet.



Full pott for kompakt-

KRISTIANSAND: De første seks kompakthusene ble raskt solgt. Nå ser HSH på hvordan de kan satse videre.

AV ANN-MARI GREGERSEN
POST@BYGGMESTEREN.AS

5 kjappe om kompaktholiger med prosjektleder Odd Øystein Grødum i boligavdelingen i HSH Entreprenør AS i Kristiansand.

1. Hvorfor bygger HSH kompaktholiger?

I fremtiden må vi bo smartere, tettere og leve mer energiøkonomisk. Hovednisen vår var å treffe førstegangsetablerte som ønsker en enebolig, fremfor rekkehus eller leilighet. En annen gruppe er de som livet har endret seg for, og ikke har råd til en stor bolig. Vår kompaktvilla på 76 m² i BRA har alt du trenger. Det er plass til tre soverom, walk in-closet og plass til seks-åtte spisegjester. Uteområdet kan du velge litt selv. Alt til en pris denne gruppen kan ha råd til, vi solgte de første til rundt 3,5 millioner.

2. Hvorfor er det lite av denne typen på markedet?

Ja, det kan du si. Enten er det leiligheter eller store eneboliger. Det har ikke vært så mye i vår region for førstegangs-

kjøpere som vil ha litt mer plass, for så å kjøpe noe større senere.

3. Er det noe annet som er bra enn at de er kompakte?

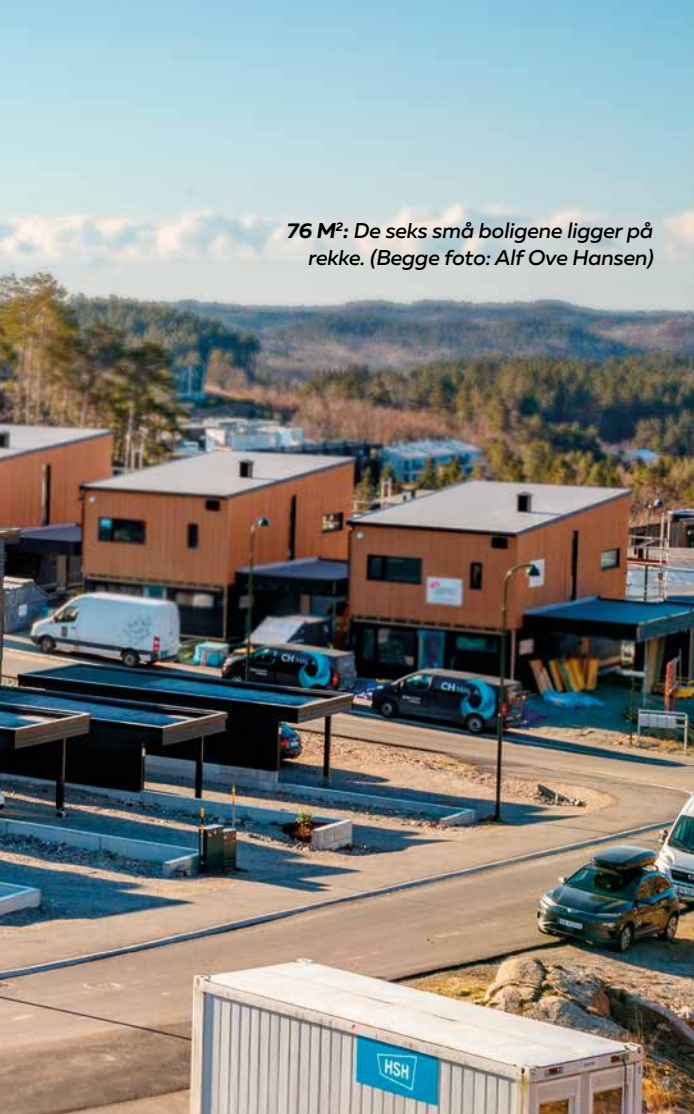
Kompaktvillaene går over to etasjer og krever mindre areal, så det blir jo mindre fotavtrykk. Vi har hatt sportsbod som standard, men at en kan kjøpe seg opp til en carport. Så du får ikke mer enn du trenger.

4. De seks første ble solgt kjapt, og folk er flyttet inn i alle. Hva nå?

Vi ser at vi må optimalisere det enda mer for å få lønnsomhet i det. Vi kan leiligheter og store eneboliger, men ser at vi kan gjøre byggingen bedre. Vi så at det gikk flere timer enn antatt. Det er mer innvendig, med arealeffektive rom blir det mer arbeidsomt. Vi kan for eksempel ikke bruke en hel gipsplate, alt må kuttes. Takhøyden i stua som er god, men skrå himling krever mer enn når det er flatt.

5. Men dere har trua?

Ja, dette er et konsept vi ønsker å utvikle. Vi må bare standardisere mer. For å lykkes, må vi ha et større volum og en elementproduksjon for minst 30 boenheter framfor å plassbygge. Vi er så heldig å ha et utviklingsselskap, så vi har store og spennende områder på gang i regionen. Da er



76 M²: De seks små boligene ligger på rekke. (Begge foto: Alf Ove Hansen)

-satsing



ELEMENT: For å lykkes må vi bygge med elementer til minst 30 boenheter framfor å plassbygge, sier Odd Øystein Grødum, avdelingsleder ved boligavdeling hos HSH Entreprenør AS i Kristiansand.

det lettere å planlegge i en tidligere fase et større område med det formålet. Som selskap ønsker vi å ha noe for alle, og ikke bare de etablerte og de godt voksne som nå. Vi vil også dekke behovet for de unge, som ønsker å bo smart og tidsriktig til en fornuftig pris. ■

BYGGMESTERFORBUNDET

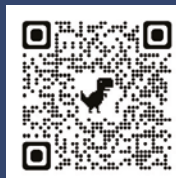


PRØV VÅR FORDELSKALKULATOR

Nå kan du enkelt regne ut hvordan det lønner seg for din bedrift å være medlem i Byggmesterforbundet!

Kalkulatoren regner ut pris på medlemskap og hva du kan spare årlig ved å benytte medlemsfordelene.

Test ut kalkulatoren på byggmesterforbundet.no eller scann QR-kode med ditt mobilkamera:



SERIØSE BEDRIFTER STÅR STERKERE SAMMEN

www.byggmesterforbundet.no



Ansatte og ledelse har vært sammen om tiltakene som forbedrer arbeidsmiljøet, fastslår faglig leder Espen Kronlund, tømrerbasene Markus Matre og Kristofer Bjørnstad og Kjetil Eriksen.





ARBEIDS- PLASSER BLIR IKKE FLOTTE AV SEG SELV

OSLO: – Arbeidsmiljøet vårt er forbedret med målingene til Great Place To Work og oppfølgingen fra Norgeshus, sier håndverkere og ledere i Tømrermester Kjetil Eriksen AS.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

– Jeg har fått en del tilbud om å bytte jobb i det siste, sier tømrerbas Markus Matre i en av de bratteste skråningene på Nordstrand. I Oslo og resten av landet er det stor tørmrermangel og mange bedrifter som ville ansatt 32-åringen på flekken.

– Men det blir lenge til jeg slutter her om jeg noen gang gjør det. Dette er det beste tømrerfirmaet jeg har jobbet i, fastslår Matre.

MÅLER OG HANDLER

HR-sjef Vivi Fuhr Hjelde i Norgeshus er ikke overrasket over lojaliteten til Matre.

– Tømrermester Kjetil Eriksen AS hadde 20 prosent fremgang på målingen fra 2019 til 2020. Og vi ser at fremgangen fortsetter, forteller Fuhr Hjelde.

Hun hjelper huskjedens medlemmer med å måle arbeidsmiljøet sitt ➔



HR-sjef Vivi Fuhr Hjelde i Norgeshus.



Tømrerbasene Markus Matre og Kristoffer Bjørnstad er satt i team på det kompliserte byggeprosjektet i Oslo. – Noen ganger er det lurt å la to erfarne baser jobbe sammen slik at de lærer av hverandre, sier faglig leder Espen Kronstad.



– Vi har alltid jobbet systematisk med arbeidsmiljøet. Nå har vi bedre systematikk og det er enklere å gjennomføre tiltakene, sier tømrermester Kjetil Eriksen og faglig leder Espen Kronlund.

med metoden Great Place To Work (GPTW) en gang i året.

Etter en anonym spørreundersøkelse analyseres tallene hos GPTW og Norgeshus. Data blir til harde fakta om hva de ansatte er fornøyd med og ikke. Norgeshus gir så råd om forbedringene som gir mest igjen for innsatsen.

– Nye forhandlere som måler sitt arbeidsmiljø med GPTW første gang, har ofte en lavere score blant sine ansatte. Men så begynner de å jobbe med det og forbedrer resultatet. GPTW gir både ledelsen og de ansatte klare mål og tiltak for å øke tilfredsheten med alle deler av arbeidsmiljøet, forklarer HR-sjefen.

Et bedre arbeidsmiljø er verdt å jobbe for.

– Forhandlerne med de mest fornøyde ansatte har også den sunneste økonomien. Flinke håndverkere er blitt en knapp ressurs det er kritisk å beholde. Og et godt arbeidsmiljø tiltrekker seg de rette, nye fagfolkene slik at du slipper å lete etter dem, sier HR-sjef Vivi Fuhr Hjelde.

SYSTEM, IKKE SKIPPERTAK

Tømrermester Kjetil Eriksen og faglig leder Espen Kronlund husker godt hvordan det var å lese resultatene fra firmaets første GPTW-måling i 2019.

– Vi fikk noen «a-ha» opplevelser. Vi scorte litt svakt noen steder og da ville vi vite hvorfor. En ting er at vi ledere ser årsaker. Men hvordan får du de ansatte til selv å lære av

dette slik at de kan skape et godt arbeidsmiljø? spør byggmester Kronlund.

På et kickoff hos Norgeshus fikk alle ansatte status for arbeidsmiljøet.

– Vi ble enige om å ta grep sammen for å bedre det vi scorte lavere på. Vi innførte en fast tid på morgen- og statusmøter der gutta kan gi innspill og få svar fra oss i ledelsen, forteller Kronlund.

Han og Eriksen ville at dette skulle bli en fast del av arbeidsdagen.

– Skippertak funker ikke. Da virker målingen mot sin hensikt. Nå ser alle at GPTW er blitt en rutine der de ansatte gir oss ledere forslag. Så jobber vi med forslagene før vi svarer på dem. Det er viktig at gutta får svar selv om vi ikke er enige med dem, ellers gidder de ikke å si fra neste gang, sier Eriksen.

SAVNET PÅ BYGGEPLASSEN

Lederne skjønte at de måtte bli mer tilgjengelige ute på prosjektene.

– Vi trodde at terskelen for å komme til oss var lav. Svarene fra GPTW sa noe litt annet. Espen og jeg skjønte at vi ikke fanget opp ting på prosjekter tidlig nok. Når folk endelig sa fra, var det for sent å gjøre noe med det, forteller Eriksen.

– I stressede hverdager løper man bare forbi. Nå bruker jeg hver mandag til å besøke alle byggeplassene våre og tar ofte en runde der jeg prater litt med hver tømmer, sier Kronlund.

Han bruker mer tid på å planlegge bemanningen med tømmerne.

– Nå setter vi opp team for de tunge periodene i prosjektet. Som at det skjer ekstra mye en uke eller at været blir dårlig. Da kjører vi inn flere folk sånn at den perioden tas så fort som mulig. Det kan være å stenge en byggeplass ei uke på grunn av de andre fagene som skal inn, mens gutta derfra trår inn på en annen av våre byggeplasser. Og omvendt.

Slike forsterkninger gjør mye for arbeidsmiljøet når jobben er slitsom.

– Basene og tømmerne er med på planleggingen. Den tar vi på statusmøtet hver fjortende dag eller ukentlig om prosjektet er veldig komplisert. På mandagsmøtene blir hele byggeplassen involvert. Så vet alle hva som skal skje og hvem som skal gjøre det når. Dette betyr mye for trivselen, fastslår tømmermester Eriksen.

MER OVERSKUDD

I den første GPTW-målingen ba håndverkerne om flere sosiale samlinger i firmaet.

– Og så kom pandemien! Men vi har hatt det gøy sammen i de åpne periodene og spedd på med overraskelser til gutta som god frokost levert på brakka. Vi fikk endelig en helgetur til Trysil nylig og skal ha sportsturneringer og grilling i sommerværet, sier Kronlund og Eriksen.

De synes ikke det kan bli for mye fokus på arbeidsmiljøet.

– Vi skal ikke lete etter svakheter eller feil, men dyrke det som fungerer. Great Place To Work er bare en måling, som vi må lage systemet for og hele bedriften må jobbe med. Men det virker og jeg synes vi har mer overskudd nå, sier Kjetil Eriksen.

Tømmerbasene Matre og Bjornstad føler at de blir hørt og satset på.

– Når du ser at ledelsen gjør en innsats for arbeidsmiljøet, får du lyst til å ta ansvar selv også. Da får du jo et eierskap til at vi har en flott arbeidsplass, sier tømmerbasene i Tømmermester Kjetil Eriksen AS. ■

FAKTA

GREAT PLACE TO WORK

Norgeshuskjeden har målt medarbeideres tilfredshet siden 2014 ved hjelp av Great Place to Work sin medarbeiderundersøkelse. GPTW bruker en globalt anerkjent metodikk for å kartlegge og utvikle virksomheter. I denne undersøkelsen måles kultur, relasjon til ledelse, eget arbeid, og relasjon til nærmeste kolleger. Samtlige forhandlere i Norgeshus deltar på den årlige medarbeiderundersøkelsen. I 2021 svarte om lag 1 200 ansatte i kjeden, som er 78 % av de spurte. I denne perioden har Norgeshus på enkelte områder økt tilfredsheten med mer enn 10 %. Norgeshus som kjede har målinger som viser at medarbeiderne har en tilfredshet på 87 %, mot markedet forøvrig som er 67 %.

INSTANT

INSTANT
SPAN 300



Instant rullestillas er lette, robuste tårnstillas, designet for å enkel montering uten verktøy. Stillasene kommer i mange konfigurasjoner, slik at du garantert finner et stillas til ditt behov.

KLIKK HER
FOR MER INFO

OSLO – BERGEN – TRONDHEIM

Instant Norge AS

Deliveien 7, 1540 Vestby

Tel: 23 19 11 00 / post@instant.no

www.instant.no



Sol, nesten bare sol for byggmester Tveit

GRIMSTAD: På gode soldager produserer solceller og solfangere mer energi og varmtvann enn familien på fem trenger.

FAKTA

BYGGMESTER BJARNE TVEIT AS, GRIMSTAD

Etablert av Bjarne Tveit som enkeltmannsforetak i 2007, aksjeselskap fra 2014. Tveit er eier og daglig leder.

Ni ansatte som driver mest med rehabilitering, med takarbeider som en spesialitet.

11 millioner kroner i driftsinntekter i 2020. (proff.no)



*Solblomsten er den mest
iøynefallende delen av
solcelleanlegget hos
Bjarne Tveit.*





Solfangere på uthuset bidrar til varmt forbruksvann og til oppvarming av et utendørs basseng, forklarer Bjarne Tveit.

AV **PER BJØRN LOTHERINGTON**
PBL@BYGGMESTEREN.AS

– Når sola skinner i perioden fra mars til september-oktober, får vi stor overproduksjon. Derfor trenger vi ikke kjøpe energi, vi kan derimot levere energi til nettleverandøren, forteller Bjarne Tveit om familiens enebolig.

Han er byggmester og driver egen bedrift som har de fleste arbeidsdagene i arbeid med å skifte tak for kunder rundt om i Agder.

Med installasjoner på eget hus, annekset og hage, vil han vise hva som er mulig med solceller og solfangere.

TOPP SOLENERGI: 40 KWP

Huset og annekset er så godt dekket med solceller og solfangere at det kan produsere 40 kWP på sitt beste (kWP= kilowatt peak, dvs. maksimal produksjon). Det blir tilstrekkelig energi og varme i vår- og sommermånedene til familien og husets to utleieenheter samt et utendørs basseng.

På alle tak som ikke vender mot nord, har han fått lagt på takstein med integrerte solceller. På taket til annekset ligger det solfangere som bidrar til å varme forbruksvann. Inne har han balansert ventilasjon og alle lyskilder er LED. Måleapparater forteller om energiproduksjon og forbruk og gjør det mulig å styre energien til lading i et stort batteri om natta når strømprisene er lave, og levering av energi til nettet på morgenen når behovet er stort og prisene høyere.

Vannet som solfangerne varmer, blir lagret i en akkumulatortank, som i et slags batteri.



Også på annekset/garasjen er det lagt solcelletakstein på den sørvendte delen av taket.

Samlet har Tveit investert 1,8 millioner kroner i det tekniske utstyret. Han regner med at det vil ta 18-19 år å nedbetale. Men med stadig høyere energipriser, vil nedbetalingen gå fortere.

ELSKER TEKNIKK

– Hva er det som motiverer for så store investeringer?

– Det er å kjøpe så lite energi fra nettet som mulig uten at det går på bekostning av komfort og kvalitet. Og så er jeg så glad i duppeditter! smiler Tveit.

Men med takreparasjoner og skifte av takteking som spesialer, blir også erfaringene han høster fra montering og ➔

ALLSIDIG FUGEMASSE & LIM



GRAFT® MSP Ultimate er en universell fugemasse med høy limstyrke som kan brukes både inne og ute. Den fungerer godt på en rekke bruksområder og er løsningen for nesten ethvert underlag.

- Fuger og limer de fleste applikasjoner inne og ute
- Fri for isocyanater, løsemidler og silikoner
- Elastisitet 25%
- Lydisolerer 62 dB RW
- Kan brukes på BREEAM-NOR og svanemerkede bygg

Produktegenskaper:



**HØY LIM-
STYRKE**



**UMIDDELBAR
FESTE**



**VÆR-
BESTANDIG**



**MUGG-
RESISTENT**



**OVER-
MALBAR**

Les mer på graft.no



Vi har utviklet markedets enkleste fugeserie

GRAFT sine kjemiske sammensetninger er optimalisert og sørger for at jobben blir enklere. Smarte fargekoder og forklarende ikoner gjør at du raskt finner det riktige produktet. Våre sertifiserte fugemasser er dessuten lydisolerende og kan brukes på miljøprosjekter. Du kan være 100% trygg på kvaliteten – den er garantert. Og resultatet? Strøket. Hver gang.

GRAFT.NO

KLIKK HER 
FOR MER INFO

GRAFT®
-genialt enkelt



Eneboligen, annekset/garasje og uthus er belagt med solcelletakstein eller solfangere. (Alle bilder på denne siden: Bjarne Tveit)

FØRSTE MÅL: HALVERT STRØMFORBRUK

Den store eneboligen med to utleieenheter hadde et årlig strømforbruk på 44 000 kWh da Bjarne Tveit og familien overtok det i 2018. Det første målet deres var å halvere forbruket og kjøpe så lite energi fra nettet som mulig. Huset er på 400 m² bruksareal, og det høye forbruket hang sammen med trekkfulle vegger og vinduer, gulvvarme i alle rom kombinert med forrige eiers ønske om høy innetemperatur. Siden har familien Tveit skaffet seg el-bil som trenger lading, og utendørs basseng. Anslag tilsier et årlig forbruk på 55 000 kWh uten tiltak. Tveit har derfor tilleggsisolert, vindtettet og skiftet vinduer. Det første året med energibrønn og varmepumpe, gikk forbruket ned til 30 000 kWh. Nå er det på ca 15 000, en tredel av forbruket til forrige eier.

Dette er installert: Solcelletakstein på alle tak, til sammen 120 m², 50 m² solceller på vegg, 22 m² solfangere m², batterier til å lagre energi, energi-brønn, varmepumpe og styringssystem for energien.



Elektrikeren sørger for å legge ledninger til kobling av taksteinen.



Etter opplæring kan tømmeren kan legge og koble på steinene.

bruk av solcelleanlegg, gode å ha når andre får interesse for det samme.

– Jeg håper jo at andre kan la seg inspirere av det vi har gjort her, sier han mens vi tar bilde av den mest iøynefallende delen av solcelle-anlegget: En 2,5 meter høy «solblomst» med solcellepaneler formet som en blomst som har en diameter på fem meter.

– Dette er en kostbar innretning som jeg er forhandler for i Norge. Foreløpig er denne den eneste som er solgt her, fortsetter Tveit.

LETT Å LEGGE SOLCELLESTEIN

Det mest krevende med å legge solcelletaksteinen på taket hos Tveit, var den bratte takvinkelen og at steinen er glatt. Derfor måtte den legges ovenfra og ned.

Taksteinene legges parvis, men for øvrig omtrent som annen takstein.

– Elektriker sørger for det elektriske opplegget, og gir opplæring i tilkobling av taksteinen slik at vi selv kan legge steinen og koble dem til anlegget, forklarer Tveit.

Skarpnes som produserer og leverer steinen, poengterer at det er en fordel at bare to og to steiner er koblet sammen fordi produksjonen kan fortsette selv om én stein kommer i skyggen. Ellers kunne hele taket falt ut om det falt skygge på en av steinene.



Solcellene er integrert i taksteinen.

HAR TAKET PÅ TAK

For de ni ansatte i Byggmester Bjarne Tveit AS går det mest i rehabilitering i Grimstad og Agder for øvrig. Mange oppdrag handler om å skifte tak.

Da vi var på besøk, var to av tømmerne i gang på en enebolig og en tilhørende garasje.

– Jeg koser meg på taket, smiler Simen Kronheim.

– Dagene når taksteinen skal legges, er som regel slit-somme. Ellers er det greit, mener han.

Kronheim setter pris på varierte oppdrag og at det stadig er mer enn nok å gjøre.

– Jeg blir her til jeg blir pensjonist, eller i hvert fall så lenge Bjarne driver firmaet, lover han. Godt miljø blant kollegene, slår de fleste, mener han.

BATTERI-OPTIMISME

– I det gamle Aust-Agder burde de fleste være sikret jobb i lang tid framover, mener Bjarne Tveit. Han sikter til at det skal etableres en batterifabrikk i Arendal med 2 000 arbeidsplasser. Mange av dem vil trenge boliger, og det er langt mellom boliger som legges ut for salg.

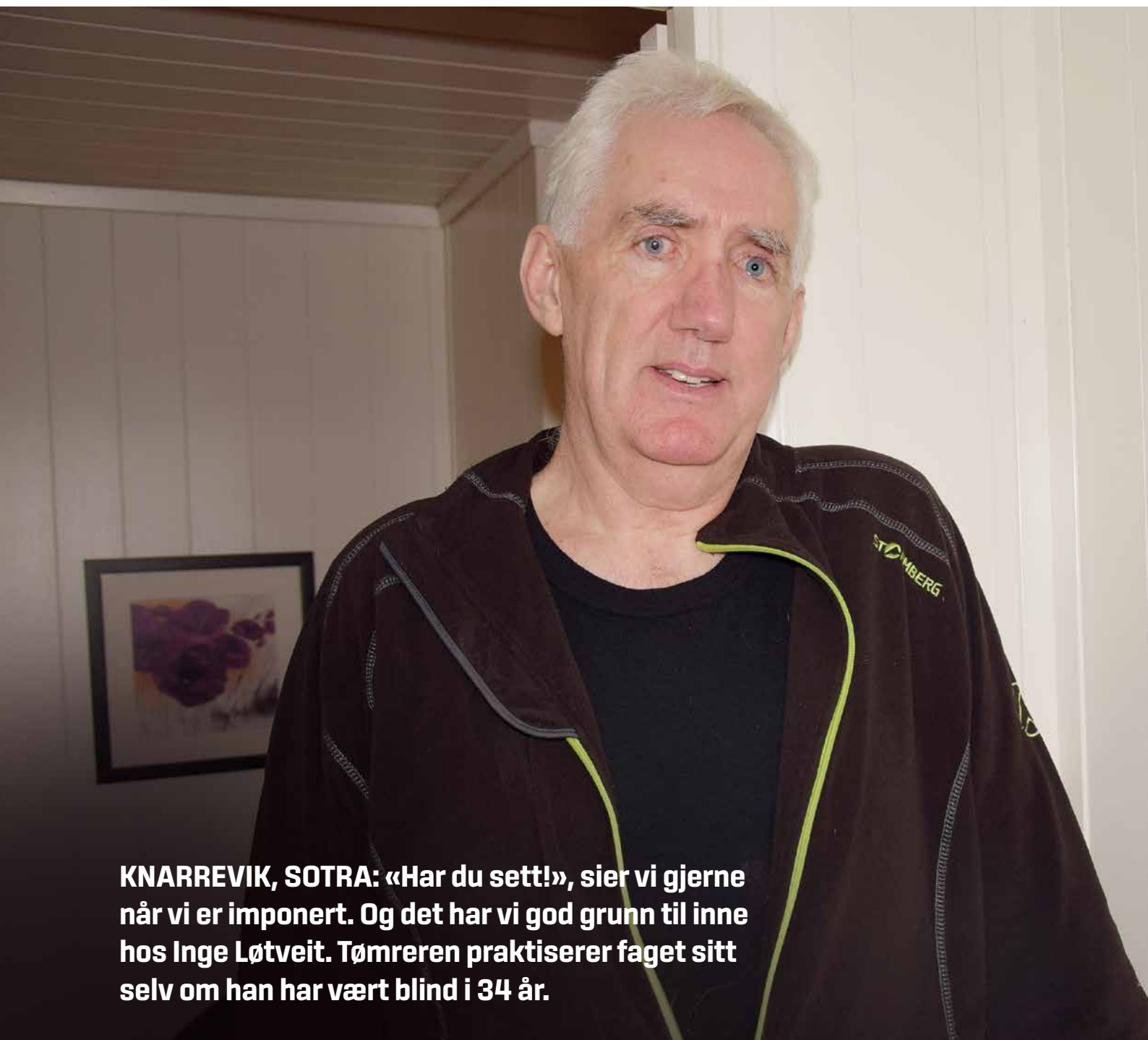
For egen del har firmaet oppdrag til langt utpå høsten, så jobbutsettene er gode, fastslår Tveit. ■

FOR DEG SOM JOBBER I TØMRERFAGET

TØMREREN

**Tømrer Inge (67)
ser nøyaktig
med fingrene →→**





KNARREVIK, SOTRA: «Har du sett!», sier vi gjerne når vi er imponert. Og det har vi god grunn til inne hos Inge Løvteit. Tømreren praktiserer faget sitt selv om han har vært blind i 34 år.

AV **PER BJØRN LOTHERINGTON**
PBL@BYGGMESTEREN.AS

Selv et trent byggmesterøye finner ikke noe å sette fingeren på i eneboligen til Løvteit:
– Parkett, panel, dørmontering, listverk, alt er utført med stor presisjon og nøyaktighet, bekrefter Arild Kolltveit i K A Løvik som er med oss på besøket.

Som 33 åring mistet Løvteit synet i en ulykke. Likevel har han fortsatt å praktisere tømrerfaget med blant annet modernisering inne og ute i eget hus, – og med finsnekring.

GØY Å FÅ TIL NOE

– Jeg synes det er gøy å få til noe, og det er kjedelig ikke å ha noe å gjøre, sier den snart 68 år gamle tømreren.

Han var tømrer i byggmester Øyvind Nydal da han mistet synet etter en trafikkulykke. I ti år var han kontoransatt i byggmesterfirmaet før han ble heltids pensjonist 43 år gammel. Det ble for slitsomt å reise med buss i mer enn en time hver vei og bytte buss tre ganger underveis. Men han har ikke blitt sittende i sofaen.

KOMPOSTBINGEN STÅR ENNÅ

Som blind begynte han i det små med å bygge kompostbinge, – og den står ennå, smiler han, 30 år seinere.

Siden var det garasjeporten som ikke fungerte som den skulle, fordi det ble stående vann mellom leddene.

– Derfor tok jeg av ett og ett ledd og skar nye profiler med gjerdesaga for å lufte mellom leddene.



SVENNEBREVET:
Inge Løtveit med svenne-
brevet han fikk i 1982.

Så ble det et nytt gjerde rundt tomten. De siste åra har han skiftet dører, panelt om, lagt parkett i trappa, på alle gulv, revet peis og skiftet benkeplater på kjøkkeninnredningen.

BRUKER GAMMEL TØMRERERFARING

Inge Løtveit må stole på hva fingrene kjenner når han fører dem over det som er gjort. Erfaringer fra tida som seende gjør at han kan vurdere resultatet.

Han vet godt hvordan han vil ha det. En murer som pusset pipa etter at peisen var revet, fikk beskjed om å komme tilbake og gjøre skikkelig arbeid. Pussen var ikke så jamn som den skal være i ei stue!

FØLGER MED PÅ BRANSJEN

Løtveit er fortsatt levende opptatt av hva som skjer i bransjen, og diskuterer ivrig med Kolltveit når han får høre om tak over tak på borettslagsblokkene som K A Løvik er i gang med. Overbygg med presenning var ikke vanlig for 35-40 år siden da han var aktiv på byggeplasser!

SER LØSNINGEN FOR SEG

Før Løtveit går i gang med en oppgave, har han tenkt og grublet på hvordan han skal løse den.

– Jeg tenker på løsninger mens jeg er ute og går tur med førerhunden. Etter hvert kan jeg se for meg hvordan jeg ville gjort det som seende. Noe krever grundigere tankearbeid enn annet. Så det har hendt at jeg har glemt meg bort og gått forbi veien jeg skulle ta av på. Jeg oppdager det gjerne etter en liten stund hvis underlaget er et annet enn det skulle være. Om det er blitt grus der vi skulle gått på asfalt eller omvendt, forklarer han.

Da vi var på besøk, hadde han tenkt seg fram til hvordan han skulle heve benkeskapene i kjøkkeninnredningen. Med ny parkett på gulvet, var den blitt 20 mm for lav. I tillegg måtte flisene over benkene tas bort, og OSB legges på før han skal legge på baderomsplater.

– Løsningen virker solid, konstaterer Kolltveit.

LEIT AT PARKETTEN HAR KVISTER

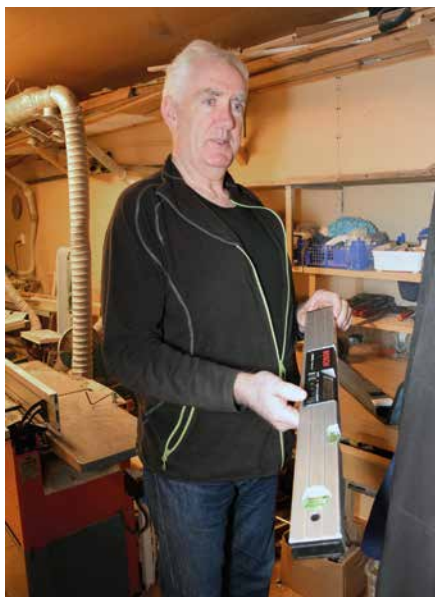
Løtveit synes det meste går bra, men savner å se for å ha bedre kontroll med produktene han bruker:

– Ja, jeg fikk levert pakker med parkett som det var kvister i selv om jeg hadde bestilt kvistfrie. Først etter at gulvet var lagt, fikk jeg høre at et par bord likevel hadde kvister. Det er irriterende, men ikke noe å gjøre med, fastslår Løtveit.

HAR PÅ LYSET NÅR HAN BRUKER SAGA

Da han begynte å praktisere tømmerfaget igjen, nektet han seg ikke å bruke elektrisk verktøy. Det ga flere naboer en støkk.

– En nabo orket ikke se på at jeg brukte elektrisk verktøy, han måtte gå inn! En annen ble så forskrekket da han kom →



GODE HJELPEMIDLER: Målebåndet har punkter for hver cm og for hver 10 cm. Vaterpasset gir lyd når det er i vater.



NØYAKTIG RESULTAT: Løvteit står i gangen der veggene er panelt om, dørene og omrammingen er skiftet og ny parkett er lagt på gulvet og i trappa.



kjørende forbi at bilen havnet oppå fortauet! ler Løvteit.

Men ikke nok med det:

– Jeg sto i garasjen og holdt på skjære til plater til et garderobeskap en kveld, da sønnene mine kom inn og ba så pent: Ikke for din egen del, men for alle andres: Kan du være så snill å ha på lyset mens du jobber med gjerdesaga! Folk hadde visst gått forbi garasjen og blitt forferdet over at saga gikk i mørket.

KRAFTIGE TRELEKER

I seinere år har Inge Løvteit bygd kraftige leker i tre. Det er lastebil av god gammel type, og en kassebil som visstnok har lasterom stort nok til 15 ølbokser, det er små lekekjelker, vogger og mere til.

Bilene lages av laminerte stykker av 2 x 8 tommer som han høvler og pusser.

Lekene gis bort til utlodning eller selges for å dekke materialkostnadene.

Inne i snekkerboden har Løvteit elektrisk sag, høvel og pussemaskin. Med en kloss kan han skyve materialene fram til saga eller over høvelen. I stedet for blyant, bruker han en skarp kniv til å merke hvor han skal sage. Så kan sagbladet føres ned mot dette merket.

Et målebånd har en digital stemme som oppgir mål, et annet har punkter han kan lese som punktskrift, og vaterpasset gir fra seg en lyd som forteller om det er i vater.

REDD FOR RØRA I VEGGEN

– Er det noe du ikke vil gjøre?

– Ja, da jeg fornyet badet, måtte jeg få andre til å legge baderomsplater på veggene. Jeg la OSB-plater som underlag for at det skulle være lettere å foreta inndeling med baderomsplatene. Tømreren som skulle montere baderomsplatene, lurte på hva alle teipbitene på veggene var til. Da måtte jeg le, og fortelle at de skulle vise hvor det går vannledninger og elektriske ledninger! Etterpå kunne jeg montere innredninger og liste rundt dører og vinduer. I tillegg la jeg takplater og taklister. Med listene fikk jeg litt ekstra arbeid fordi tømreren hadde ført hjørnelistene helt opp til taket. ■



POPULÆRE LEKER: Noen eksempler på hva Løvteit har lagd i snekkerverkstedet sitt: En lastebil, en kassebil, kjelke og vogge til dokka.

proresult | kalkulasjon

KALKULASJON FOR ALLE BYGGGFAG

Et godt verktøy er halve jobben!

Prøv det gratis
kalkulasjon.proresult.no

KLIKK HER
FOR MER INFO 


BYGGMESTERFORBUNDET

proresult 

PRODUKTER

PRORESULT KALKULASJON

SAMMEN LANSELERER DE ET NYTT KALKULASJONSPROGRAM

- Vi har latt oss inspirere av det gamle ordtaket «et godt verktøy er halve jobben», sier Proresult AS og Byggmesterforbundet som nå lanserer Proresult Kalkulasjon, - et nytt digitalt verktøy for kalkulasjon i byggebransjen.

Proresult Kalkulasjon vil effektivisere og føre til mer lønnsomme prosjekter for byggebransjen, lover de i en pressemelding. Programmet passer for både små og store bedrifter, og det har egne moduler for tømmer, mur, betong, grunnarbeid, rigg og drift.

Programvaren Kalk Online er nå oppgradert og modernisert, og har samtidig byttet navn til Proresult Kalkulasjon. Det er et resultat av at Byggmesterforbundet og Proresult de siste årene har samarbeidet om å utvikle gode digitale verktøy for byggebransjen, og sammen eier den nye kalkulasjons-programvaren i selskapet Prokalk AS.

– Gjennom dette samarbeidet får vi kombinert fagkunnskapen til Byggmesterforbundet med Proresults programvare, bransjekunnskap og supporttjeneste, sier Laila Vilnes Helgheim, daglig leder i Proresult AS og Frank Ivar Andersen i Byggmesterforbundet, – styreleder i det nye selskapet Prokalk.

GODE KALKYLER GIR LØNNSOMME PROSJEKTER

Et lønnsomt prosjekt starter med en god og presis kalkyle.

– Bommer du på kalkylen, har du kommet skjevt ut fra start, og hele prosjektet kan gå i minus, sier Nils Jørgen Brodin, en av fagsjefene i Byggmesterforbundet



Samarbeidspartnerne ved lanseringen: (f.v.) Rodmundur Í Liða, Proresult, Nils Jørgen Brodin og Frank Ivar Andersen, Byggmesterforbundet og Laila Vilnes Helgheim, Proresult.

som har vært med å utvikle programmet. – En detaljert og god kalkyle gir et godt grunnlag når prosjektet skal følges opp med fremdriftsplaner og materialbestillinger.

Ifølge pressemeldingen, er Proresult Kalkulasjon enkelt å ta i bruk og har alle funksjoner for å kunne gi trygge kalkyler. Med programmets tidbok får man detaljert oversikt over beregnet tidsforbruk og beregnet forbruk av byggevarer, – inkludert tilgang til produktdokumentasjon fra den nye NOBB-databasen.

TOTAL PROSJEKTOVERSIKT

Programmet gir en oversikt over de ulike kalkylene i et prosjekt. Dette er til god hjelp videre i prosjektoppfølgningen og prosjektkøkonomien. Muligheter for integrasjon med andre systemer, som timeregistrering og milepæler, gjør det enkelt å følge opp underveis. Det er også stor fleksibilitet i hva man vil sette fokus på i programmet: Beregnet forbruk for bestilling av byggevarer, dokumentasjon på byggevarene, data for beregning av miljøregnskap eller beregnet produksjonstid i de forskjellige fasene i byggeprosjektet.

SCHUTZ QUADRO

RASJONELL TRINNLYDLØSNING

Trinnlydmatta Schutz Quadro skal være både rask og enkel å legge i kombinasjon med gulvvarme og avrettingsmasse. Et byggefirma som har prøvd produktet, la et gulv på 110 m² på seks timer. Matta rulles ut og rør til gulvvarme kan enkelt stiftes inn. Etter at pumpesparkel har herdet i fire-fem timer, er gulvet gangbart og klart til flislegging, kunne Ottar Gohli fortelle forhandlere i Norgeshus på leverandørmesse i april. Han er trinnlydeksperter og

ansvarlig for leverandøren Canes AS' avdeling i Nord-Norge.

Trinnlydmatta leveres i flere tykkelser fra 20 til 40 mm. Den tykkeste er ment til trebjelkelag og massivtre. De tynnere til støpte etasjeskillere og hulldekker. Produktet har teknisk godkjenning fra SINTEF Byggforsk.

På bildet viser Ottar Gohli (t.h.) og Thomas Steinsland fram flere av trinnlydproduktene fra Canes AS.



PRODUKTER



FISCHER FAFS

SKÅNSOM JUSTERSKRUE

fischer FAFS justerskrue kan brukes i alle byggematerialer, får enkelt tak og er like enkel å montere som å demontere.

Den nye justerskruen er laget i stålqualiteten C10B21 og etterlater tak, forskaling, dør og vinduskarmer så intakt at byggematerialene kan gjenbrukes etter demontering. Selve skruen vil også være intakt og kan gjenbrukes, sier produsenten fischer.

Med doble gjenger er FAFS en åpenbar problemløser, uansett avstand mellom festeemnet og underlaget. Justeringen er fleksibel så den kan justeres igjen og igjen, selv etter at bygget er fullført, ifølge produsenten. Skruen har en klips med gjenger som gjør demonteringen enkel.



FLERE HUNDRE VENTER PÅ FORD E-TRANSIT

– En fantastisk pågang, kaller Ford Motor Norge responsen den nye Ford E-Transit har fått her i landet.

Over 5 000 biler av denne typen rullet ut fra Fords fabrikk i Tyrkia før påske. En betydelig andel av dem skal til norske kunder. Det skal dreie seg om flere hundre, ifølge administrerende direktør, Per Gunnar Berg.

Han lover at kjøperne får en klasseledende elektrisk varebil når det gjelder batteristørrelse, rekkevidde, effekt og Pro Power Ombord, som gjør bilen om til en energikilde for utstyr og verktøy.

Produsentens egne tester og beregninger viser at rekkevidden blir opptil 317 km, målt etter WLTP-målemetoden. Bilene får en nyttelastkapasitet på opptil 1 758 kilo.

Bilene leveres med to utstyrsalternativer som begge inneholder mer enn dagens dieselvarianter. Prisen skal også være konkurransedyktig, ifølge Ford Motor Norge.

BRANSJEREGISTERET

VINDUER OG DØRER PRODUSERT I NORGE



NORDVEST
VINDUET



WWW.NORDVESTVINDUET.NO

Snekkerverksted KJØKKEN - BAD - GARDEROBE SPESIALINNREDNINGER

AUST
VOLL
TRE & DESIGN

Aust Voll Tre & Design

Heigreveien 148, 4312 Sandnes Tlf: 51 66 11 34

E-post: post@austvoll.no www.austvoll.no



VERKTØYSLIPING AS

Henter og leverer på østlandet

www.verktoysliping.no

Mobil 932 11 439 / 997 93 140

Gamle Dalsveg 134, 2032 Maura

E-post: verktoysliping@icloud.com

SLIPEVERKSTED FOR:

Sagbruk
Treindustri
Metallindustri
Byggentrepenør
Skogentrepenør
Private

Salg av verktøy



Seriøse bedrifter
står sterkere
sammen!

BLI MEDLEM

www.byggmesterforbundet.no

Gi de ansatte noe å snakke
om hele neste år – bestill et
BRAKKEABONNEMENT
på Byggmesteren!

10 utgaver i året for kun kr. 480,-*

* Forutsetter ett hovedabonnement



Byggdata

Tlf. 24 14 66 30

Kalkyleverktøy for håndverkere
og takstfolk

www.byggdata.no



Hvordan prise det ukjente?

Byggmesteren gir ofte pris eller setter av en sum i tilbudet til løsninger eller materialer som kjøperen ikke har bestemt på tilbudstidspunktet. Disse avsetningene kan føre til vanskelige tolkningsspørsmål når valget er tatt og oppgjørets time har kommet.

Ofte vil byggherren benytte seg av tilbud og kampanjer og kjøpe inn flisene selv. Da oppstår gjerne spørsmålet om hvor mye som da kan trekkes ut av tilbudet fra byggmesteren.

andre elementer som må inngå i avregningen før forbrukeren står igjen med en nettosum til innkjøp.

Typiske eksempler på hva byggmesteren mener skal ligge inne i den avsatte posten, er påslag, moms, arbeider, festemidler osv. Et annet forhold som kan bli gjenstand for diskusjon, er hvor stor mengde som er medregnet i tilbudet, og også om antall kvadratmeter har fanget opp for eksempel kapp.

Det er ikke uvanlig at forbrukeren trekker ut avsetningsposter til fliser, og går til innkjøp av disse selv i forbindelse med kampanjer osv. Det vil da kunne fremstå som uklart hvor mange kvadratmeter som er medregnet, og skal trekkes ut. Det vil også kunne bli spørsmål om det er medregnet påslag i prisen som skal komme til fratrekk.

HAR KUNDENS VALG BETYDNING FOR ARBEIDET?

Kundens valg av materialer kan ha betydning for selve innkjøpsprisen, men også for kostnaden til arbeidet som skal utføres. Det kan i slike tilfeller være hensiktsmessig å beskrive hvilket arbeid som inngår i fastprisen/prisoverslaget.

Bruker en eksempelet over, så vil valg av fliser, både i forhold til kvalitet og størrelse, kunne påvirke krav til fall, leggemønster, bruk av festemiddel osv.

VÆR PRECIS OG REALISTISK

Byggmesteren bør i avsatte poster regne inn realistisk pris og mengder for de materialer og arbeider som skal leveres.

For å unngå diskusjoner og ulike tolkninger knyttet til hva som inngår i posten, bør byggmesteren beskrive posten så presist og konkret som mulig, slik at forbrukeren vet hva som inngår i prisen, og hvordan posten skal avregnes.

Et alternativ til en «avsett post» kan være at byggmesteren forutsetter og priser en bestemt utførelse med nærmere angitte materialer og kvalitet. Dersom forbrukeren ønsker endringer fra det som er beskrevet, er det viktig at endringen håndteres etter de formelle varslingsreglene som følger av lovgivningen og avtalen mellom partene. ■

På tilbudsstadiet er det de færreste som har planlagt alle løsninger og materialer. Når valget ikke er tatt, vil byggmesteren noen ganger sette av en «post» for det ukjente. Posten er stort sett tenkt å komme til avregning etter forbrukeren har tatt sine valg.

ET VANLIG EKSEMPEL – FLISER

Vi kan bruke fliser som eksempel. En tekst vi ser byggmestere bruker er: «Vi har medregnet kr 500,- pr. m² for fliser».

En slik formulering forstås som regel som at posten skal avregnes. Hvordan den skal avregnes, kan oppfattes ganske ulikt

JUS

AV CAMILLA
STENUMGARD
ADVOKAT I
BYGGMESTER-
FORBUNDET



for en forbruker og en byggmester.

Forbrukeren vil kanskje forstå teksten som at han har kr 500,- pr. m² å kjøpe fliser for, for det eventuelt blir et tillegg i prisen, mens byggmesteren på sin side kan ha forutsatt at prisen også inneholder

I JUNI KOMMER VÅR SPESIALUTGAVE OM BATTERI- VERKTØY

BYGG
MESTEREN **SPESIAL**
**BATTERI-
VERKTØY**

16 SIDERS BLAD I BLADET



Sager, bor og driller som er batteridrevne, blir stadig kraftigere og tåler lengre tids arbeid uten stopp. Vi ser på driftssikre verktøy av flere typer og henter inn erfaringer fra brukere.

06/22
JUNI
MATERIELLFRIST: 3/6



Når byggmesterne sliter med byggesøknaden ringer de Jens-Morten

– Det finnes ikke to like byggesaker. Og det samme kan du si om kommuners saksbehandling, sier fagsjef Jens-Morten Søreide i Byggmesterforbundet.



AV **CHRISTOPHER KUNØE**
CK@BYGGMESTEREN.AS

I to artikler vil Søreide som er fagsjef i plan og bygningsloven, dele av sine erfaringer med byggesøknader og kommuners saksbehandling. I denne delen ser vi på hva søkere bør gjøre – og ikke.

FÆRRE FÅR DISPENSASJON

– Det er blitt flere som vil bygge noe annet enn tomtene er regulert til. Fordi noen fikk lov før. Men to byggesaker er ikke like selv om mange tror det. I noen tilfeller er dette greit, og du får dispensasjonen, siden det ikke er en ulempe for andre. I andre tilfel-

ler er det klare ulemper og dispensasjonen skal avslås, sier Søreide.

– Før var det lettere å få dispensasjon om man kjente noen i kommunen. Dette har mange som har bygget en stund blitt vant til, og så plutselig får de et avslag! Da blir det konflikt. Søker føler seg forskjells-

behandlet og mener at en saksbehandler er snillere enn andre.

– *Hva kan du gjøre her?*

– Jeg prøver å se hva som egentlig kan bygges på tomta og i noen tilfeller må jeg si at «dere søker jo om noe annet enn dette er regulert til». Da hjelper det ikke å vise til tidligere innvilgninger eller at kommunen gjorde feil i saksbehandlingen før. Du kan ikke tvinge dem til å gjenta en feil.

PRØV BRUKSENDRING

Byggmestere engasjeres ofte av huseiere som vil dele opp boligen sin.

– Her er det fortsatt mange som prøver seg. Folk innreder en garasje for å skille den ut som egen bolig selv om takhøyden er 2,05 meter. Før var dette vanlig, selv om seksjonen ikke var godkjent som bolig. Ikke nå lenger. Det er mange krav til å skille ut deler av boliger. Skal den bli godkjent, må den nesten oppføres som en ny boenhet hvor alle tekniske krav til ny bolig gjelder.

Det er mange unntak fra tekniske krav ved omdisponering fra tilleggsdel til hoveddel, men disse unntakene gjelder ikke når det skal etableres ny boenhet.

Løsningen er å be om en bruksendring.

– Søk om å få omgjort tilleggsdel til hoveddel/boligrom, sånn at den kan leies ut. Det er en mulighet når man ikke kan selge/seksjonere delen som egen bolig. Det er bedre å trekke saken og sende inn ny søknad om bruksendring. Det får man som regel godkjent, byggmesteren får arbeidet og tiltaket lønner seg, råder fagsjefen.

VIKTIG UNNTAK

Det kan bli unødvendig kostbart å glemme unntaksreglene for byggesøknader om arbeider på eksisterende bygg. Mange

søkere kjenner ikke til plan- og bygningslovens paragraf 31.2. 4 ledd: «Kommunen kan gi tillatelse til bruksendring og nødvendig ombygging og rehabilitering av eksisterende byggverk også når det ikke er mulig å tilpasse byggverket til tekniske krav uten uforholdsmessige kostnader, dersom bruksendringen eller ombyggingen er forsvarlig og nødvendig for å sikre hensiktsmessig bruk».

– Mange kjenner ikke til denne regelen fordi det ikke er laget forskrift til den, og den derfor ikke ligger på dibk.no der de fleste søker etter hvilke krav som gjelder, forklarer Søreide.

Det blir ofte søkt om dispensasjon der det bør vises til gjeldende unntaksregler. Dispensasjon skal gi større fordeler enn ulemper og skal ikke tilsidesette gjeldende krav i vesentlig grad, dette må saksbehandler forholde seg til.

– Kort fortalt glemmer mange å be om et tydelig unntak i søknaden fra ulike tekniske krav i TEK17. Dette er kanskje den viktigste unntaksbestemmelsen når du for eksempel bygger et tilbygg til et hus som ikke skal oppgraderes, eller etablerer ny boenhet i eksisterende bygg.

Norge har ikke noen rehabTek og derfor ingen egne, tekniske krav til eksisterende bygg.

– Derfor må du vise til unntaket og beskrive hvorfor det blir «uforholdsmessige kostnader» for tiltaket sett mot gevinsten. Be kommunen om å se bort fra det bestemte kravet i søknaden. Husk at du må beskrive de unntak som du mener ikke kan oppfylles etter dagens tekniske krav, f. eks. energikrav, ventilasjon eller radonspærre, fastslår Søreide.

Hvis ikke forutsetter kommunen at tiltaket bygges etter kravene i TEK17 som i utgangspunktet gjelder. Og det har

kommunen rett i.

Nå ser Søreide en stor ulempe for alle som arbeider med eksisterende bygg:

– Stortinget har vedtatt et lovforslag om at setningen «uforholdsmessige kostnader» skal fjernes fra unntaksbestemmelsen. Da blir det opp til hver enkelt saksbehandler å bruke skjønn. De bestemmer om et eksisterende hus eller hytte kan få unntak eller ikke, advarer Søreide.

DIGITALE SØKNADER HJELPER TIL RIKTIG UTFYLNING

Byggesøknaden bør gjøres digitalt.

– Det er ikke dyrere å søke digitalt og du får hjelp av dataprogrammene til å kvalitetssikre søknaden på en enkel måte, fastslår fagsjefen.

– De små byggmestrene som fortsatt søker på papir, går glipp av en viktig effektivisering av driften. Ikke fordi de er treige, men fordi samfunnet nå legger så opp til digitale søknader, fortsetter fagsjefen som er spesialist på plan- og bygningsloven. Tall fra Dibk viser at det bare er halvparten av søknadene som sendes digitalt. Men andelen skal økes til 70 prosent i 2022.

Et eksempel viser fordelene med digital søknad:

– Det var en som sleit sånn med den første digitale søknaden sin, fordi systemet hele tiden varslet om nye mangler i søknaden. Jeg svarte at det er fordi den kvalitets-sikrer søknaden slik at den er riktig før den sendes inn, sier Søreide og legger til:

– Digital søknad er mye mer effektivt. Du bruker mindre tid på søknaden og risikerer ikke å få utsatt behandlingen på grunn av en manglende underskrift eller andre småfeil, sier fagsjef Jens-Morten Søreide i Byggmesterforbundet. ■



Jens-Morten Søreide holder mange foredrag for byggmestere om byggesak. Her er han i Drammen. (Foto: Byggmesteren)



Å ta tilleggsdel av bygning i bruk som hoveddel, eller omvendt, er en søknadspiktig bruksendring. (Illustrasjonsfoto: Byggmesteren)

Pust ut!

SUDOKU 0522

LETT:

2		1	7	5	6		8	
9	5		4	3	2	6		
		6						5
8		2		9				6
	1	3	5		4			2
	6		2		3	7	1	
6		5			9			
1	8	7	6	4			2	3
		4	8	2		5	6	

VANSKELIG:

			9	5		1		
5		2					7	
			8			9		
4		8	6					
						2		
6		9			1		4	
	6	3			9			
9	4	1			6			2
			7				6	

Fyll ut de tomme feltene slik at både de loddrette og vannrette radene, samt hver av boksene med 3 x 3 felter, inneholder alle tallene fra 1 til 9.

LØSNING:

LETT:

2	9	5	1	7	8	6	3	4
9	5		4	3	2	6		
		6						5
8		2		9				6
	1	3	5		4			2
	6		2		3	7	1	
6		5			9			
1	8	7	6	4			2	3
		4	8	2		5	6	

VANSKELIG:

5		2					7	
			8			9		
4		8	6					
						2		
6		9			1		4	
	6	3			9			
9	4	1			6			2
			7				6	



GODT Å HØRE!

En enslig byggmester skaffet seg en papegøye for å få litt selskap, men fuglen var en stor skuffelse.

– Jeg er ei hore! var det eneste den fikk ut av seg, og det kom i et eneste sett.

Heldigvis hadde presten i bygda en svært så prektig papegøye, den var kjent for å be bønnen hele tida. De ble enige om at de to papegøyene skulle møtes så den prektige kunne få den uskikkelige på rett spor.

Men da papegøyene møttes, satte den råde i gang med skriket sitt som den pleide:

– Jeg er ei hore!

Og den andre svarte med en gang:

– Takk, Herre, jeg er bønnhørt!

HALV PRIS

NÅR FLERE I BEDRIFTEN VIL LESE BYGGMESTEREN

BESTILL MEDARBEIDERABONNEMENT
BYGGMESTEREN.AS/ABONNEMENT



Sjekk ut fagfolkets
valg her



KLIKK HER
FOR MER INFO

ESSDECK MAX – PROFFENS TERRASSE-SKRUE

- ✓ Tåler norsk klima uten å ruste
- ✓ Svært god klemkraft
- ✓ Lett å skru inn, sprekker ikke treverket

ESSVE

GET IT DONE



DET ER LETT Å VELGE ELEKTRISK



Det er mange fordeler ved å bytte til elektrisk varebil. Og Toyota har utvalget: Velg mellom den smidige Proace City Electric og den større Proace Electric, og finn den lengden og utstyrsgraden som passer best til ditt behov. Uansett hvilken du lander på, har du hele vårt forhandlerapparat i ryggen, med Express Service på en time og rask levering av deler over hele landet, og opptil 10 års garanti med Toyota Relax.

TOYOTA PROACE CITY ELECTRIC

Pris fra 314 761,- eks.mva*

TOYOTA PROACE ELECTRIC

Pris fra 451 360,- eks.mva*

KLIKK HER
FOR MER INFO 