



FRA NYT TAG TIL FLERE NABOER

FÅ STYR PÅ PROCESSEN FOR
TAGBOLIGER I JERES FORENING

Støttet af Bevar Mere

Projektet er støttet af Bevar Mere – en indsats som Grundejernes Investeringsfond, Landsbyggefonden, Dreyers Fond og Realdania står bag. Projektet er en del af i alt 17 projekter, der udvikler viden og værktøjer til at skabe fremtidens boliger i nutidens bygninger. De 17 projekter, der er grupperet i fem temaer under overskriften ”Fremtidens boliger i nutidens bygninger”.

Guiden *Fra nyt tag til flere naboer* bygger på indsigterne fra analysen *Analyse af bæredygtig etablering af tagboliger: Fra potentiale til implementering* og

indgår i temaet *Fortætning i højden* sammen med projekterne *Mod Nye Højder* og *OpBevar*.

De tre projekter belyser vertikal fortætning med forskellige indgangsvinkler og målgrupper. Tilsammen afdækker de, de samfundsøkonomiske, forretningsmæssige, arkitektoniske og tekniske potentialer ved at fortætte den eksisterende bygningsmasse i højden og peger på, hvordan tagboliger og andre former for vertikal fortætning kan realiseres i praksis som et bæredygtigt alternativ til nybyggeri.

Støttet af

Bevar mere.

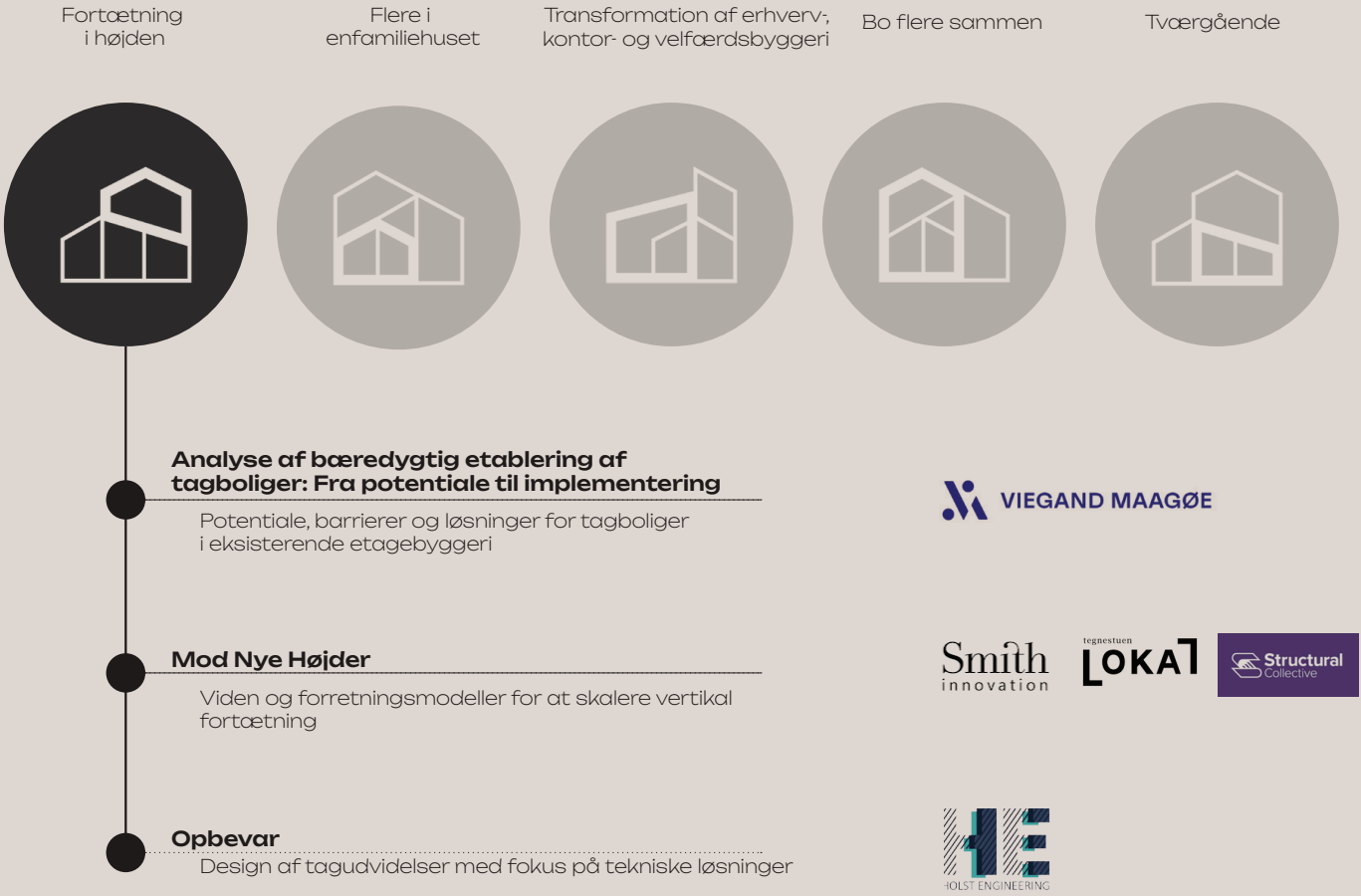
Udarbejdet af

Viegand Maagøe

Københavns Kommune

NielsenArk

Guiden er baseret på en rapport udarbejdet af konsulenthuset Viegand Maagøe, Københavns Kommune og NielsensArk.



Indhold

Hvorfor få lavet tagboliger?	06
De fem faser	07
Fase 1: Giver tagboliger mening for vores forening?	09
Fase 2: Sæt holdet, og snak med kommunen	15
Fase 3: Fra drømme til konkret projekt	19
Fase 4: Tid til beslutning og kontrakter	25
Fase 5: Byggeri og hverdag	29

Hvorfor få lavet tagboliger?

København og andre større byer står over for et stort boligpres de kommende år. Københavns Kommune forventer selv, at byen vil vokse med 113.000 indbyggere frem mod 2060. Denne guide er lavet med København som case, men vil kunne anvendes i andre byer også.

For at imødekomme lignende pres ser flere byer et potentiale i de skjulte kvadratmeter i eller ovenpå etablerede bygninger – nemlig tagboliger. En ny analyse foretaget af Viegand Maagøe m.fl. viser, at der er potentiale for omkring 4.700 nye tagboliger på tværs af Københavns uudnyttede tagetager og flade tage. Langt størstedelen af potentialet ligger i bygninger, som er ejet af andels- og ejerforeninger, som jeres.

For jer starter tankerne om tagboliger typisk med en nedslidt klimaskærm med nedslidt murværk, vinduer og nedslidt tag, som skal skiftes. Udgifterne til stillads, byggeplads og håndværkere er store, og derfor kan det give mening at udvide projektet med flere energiforbedringer. I den forbindelse opdager I måske, at jeres bygning har potentiale for tagboliger, som kan være med til at finansiere ikke blot et nyt tag, men også andre forbedringer.

Men måske I tøver med at gå i gang. Analysen viser nemlig, at flere foreninger oplever store barrierer ifm. et tagboligprojekt. Reglerne er komplekse, krav til tilgængelighed, friareal og brand kan virke uigennemskuelige, og økonomien kan være forbundet med betydelig usikkerhed. For andels- og ejerforeninger er der også de interne beslutningsprocesser, hvor uenighed om de økonomiske konsekvenser og gener bremser planerne.

Denne guide skal være jeres hjælpende hånd gennem barriererne. Med den får I den nødvendige viden og en klar proces at læne jer op ad, så I kan sammensætte et tagboligprojekt, som giver mening for jeres ejendom og jeres beboere.

De fem faser



- 1 **Fase 1: Giver tagboliger mening for vores forening?**
- 2 **Fase 2: Sæt holdet, og snak med kommunen**
- 3 **Fase 3: Fra drømme til konkret projekt**
- 4 **Fase 4: Tid til beslutning og kontrakter**
- 5 **Fase 5: Byggeri og hverdag**



Fase 1:

Giver tagboliger mening for vores forening?

Inden I begynder at undersøge tagboliger som en løsning, bør I starte med at opbygge et solidt kendskab til jeres forening og jeres bygning. Det giver jer en god forståelse for bygningen, og I får nemmere ved at træffe de rigtige beslutninger for jeres forening. I det følgende får I gode råd til processen.

Lær jeres ejendom og økonomi at kende

Før I begynder at tale loftsalspriser og plantegninger, skal I have et klart billede af, hvor I står i dag. Udfordringen i denne tidlige fase er typisk, at taget tydeligvis trænger, men beslutningen om at handle trækkes ud, fordi ingen har det fulde overblik, og fordi projektets størrelse virker uoverskuelig. Her hjælper det at få fakta på bordet: tilstand, økonomi og risici.

Denne fase bør være en kontinuerlig del af bestyrelsens generelle arbejde med en vedligeholdelsesplan, så I ikke først kigger på det, når der opstår problemer i bygningen.



Sæt jer ind i:

Bygningens tilstand

- Hvordan har taget det?
- Er der tegn på utætheder, råd, fugt eller midlertidige lappeløsninger?
- Er der miljøforhold som asbest i tag eller kældere, der kan blive en joker, hvis I ikke er forberedte?
- Hvordan ser energimærke og varmeregnskab ud?
- Er der andre projekter, som vi bør sætte gang i, mens stilladset er oppe?

Loft, kælder og fællesarealer

- Hvad bruges loftet til i dag (pulterrum, tørreloft, teknik)?
- Hvor gode er kælderrummene, og er der realistisk mulighed for at indrette depoter dér, hvis loftet skal bruges til boliger?
- Er der i forvejen pres på cykelparkering og andre fællesfunktioner?

Foreningens økonomiske robusthed

- Hvor stor en udgift kan økonomien bære, uden at fællesudgifter/boligafgift bliver urealistisk høj?
- Hvilke lån har I i dag, og hvilke rammer har I hos bank eller realkredit?
- Har I henlæggelser, der kan indgå i finansieringen?

Tilskudsordninger

- Undersøg om der findes nogle særlige tilskudsordninger eller tilskudspuljer i din kommune
- Undersøg også om der er private fonde, som giver meninger for jer

Bestyrelsens og administrationens kapacitet

Et tagboligprojekt er et selvstændigt projektforsøg med mange beslutninger, møder og koordinationsopgaver. Vurder ærligt, hvor meget I kan løfte selv, og hvor meget I har brug for, at rådgivere og administrator tager styringen.



Afklar, hvad I vil opnå med et tagboligprojekt

Når I ved mere om ejendommen og økonomien, er næste skridt at afklare, hvad formålet med et tagboligprojekt ville være for jeres forening. I skal i bestyrelsen få en fælles forståelse af, hvorfor I overvejer tagboliger og samtidig være ærlige om, hvorvidt foreningen reelt kan løfte et større projekt.

For andels- og ejerforeninger er der som regel tre hovedmodeller, når det gælder tagboliger:

Udvidelse af øverste lejlighed op i tagrummet

En eller flere eksisterende beboere, typisk på øverste etage, køber retten til at bygge op i loftet og udvide deres bolig. Foreningen håndterer de fælles dele, som nyt tag, forbedre vinsuer, installationer og fælleskonstruktioner, mens beboeren selv finansierer udvidelsen inde i boligen (trappe, indretning, brandsikring mv.).

Udvidelse med flere boliger i foreningen

I stedet for at udvide eksisterende boliger kan foreningen beslutte, at kvadratmetrene skal bruges til at lave helt nye boliger i foreningen. Derved kan foreningen opnå en gevinst ved at sælge andelene bagefter.

Salg af loftrum til en udvikler

Foreningen sælger retten til loftrummet til en projektudvikler, der gennemfører projektet og sælger de nye boliger. Ofte kombineres det med, at udvikleren også udfører andre nødvendige forbedringer (stigstreng, kælder, cykelparkering, dørtelefon mv.).

Her opstår typisk flere juridiske enheder i samme ejendom (f.eks. nye andele m. anden økonomi og nye ejerlejligheder), hvilket kan gøre fremtidige beslutninger om fælles tag, installationer og facader mere komplekse.

Spørg jer selv, om målet kun er at få et nyt tæt tag billigst muligt, eller om målet også kunne være at

- modernisere ejendommen?
- udnytte kvadratmeterne bedre?
- forbedre de tekniske installationer?
- styrke både værdi og attraktivitet på længere sigt?





Fase 2:

Sæt holdet, og snak med kommunen

Når I har besluttet jer for at undersøge tagboliger mere seriøst, skal I have de rigtige fagpersoner og rådgivere omkring jer og en snak med kommunen, så I kan få tryktestet jeres idéer.

Organisér jer internt og sørg for god kommunikation

Udpeg en arbejdsgruppe, der skal have ansvaret for at referere og formidle alle møder og udviklinger, så det er nemt for hele foreningen at følge med i arbejdet. Arbejdsgruppen kan bestå af medlemmer fra bestyrelsen, der kan stå for at drive processen og af beboere uden for bestyrelsen med særlige interesser og kompetencer, så I skaber interne ambassadører.

Vælg en bygningsrådgiver

En god rådgiver gør forskellen mellem et projekt, der løber ud i sandet, og et projekt, der lander på et realistisk niveau.

Som bestyrelse bør I i valget af en rådgiver:

Gå efter dokumenteret erfaring med tagboliger

Spørg konkret efter referencer på tagboligprojekter i lignende bygninger. Fremhæv de særlige kendetegn ved netop jeres bygning. Har de erfaring i bevaringsværdige ejendomme, ældre træetageadskillelser og små gårdrum?

Spørg ind til, om tid og budget er holdt i tidligere sager

Tagboligprojekter er komplekse. Rådgivere, der er ærlige om risici og gode til at reservere buffere, er typisk bedre end dem, der lover en “hurtig og enkel” proces.

Vælg en rådgiver, der også kan facilitere processen

I en andels- eller ejerforening er det en fordel, hvis rådgiveren ikke kun taler med kommunen, men også kan hjælpe med at forklare projektet for beboerne, deltage på generalforsamlinger og gøre tekniske valg forståelige.

Indhente flere tilbud

Brug gerne en simpel spørgeguide til at sammenligne rådgiverne ift. rolle, leverancer, pris, erfaring og forventet tidsplan. Læg også mærke til, om rådgiver har indregnet forbehold i budgettet, da det demonstrerer, at rådgiveren forstår den store kompleksitet, der vil være i projektet. Bed om en proces, hvor der er indregnet en fase til dispositionsskitser. Dispositionsskitserne skal give jer mulighed for at gentænke projektet, hvis det bliver for usikkert.



Tag en forhåndsdialog med kommunen

En forhåndsdialog med kommunen giver jer mulighed for at få en indledende vurdering af, hvad der er muligt inden for bygningsreglementet. Det kan give jer tryghed at vide, om kommunen ser nogle udfordringer i jeres projekt, inden I kommer for langt i planlægningen.

Under forhåndsdialogen kan I vende, hvad der kan lade sig gøre ift.

- højde og antal etager
- tagform, kviste, ovenlys, altaner
- krav til brand, tilgængelighed/elevator, friareal, parkering og pulterrum

En god dialog kan være med til at øge chancen for et mere målrettet projekt og en mere effektiv byggesag, selvom det ikke er lig med en forhåndsgodkendelse.



Fase 3:

Fra drømme til konkret projekt

Efter mødet med kommunen skal I begynde at tage nogle mere seriøse skridt frem mod etableringen af tagboliger. I denne fase får I svar på de tekniske undersøgelser, og ud fra det kan I få et bedre overblik over økonomien i projektet.

Få udført den tekniske forundersøgelse

Den tekniske forundersøgelse skal give jer et realistisk billede af, hvad der skal til for at etablere tagboliger. Erfaringerne viser, at det betaler sig at bruge tid og penge på en grundig forundersøgelse, før I går videre. Forundersøgelsen er en god investering, som under alle omstændigheder kan komme foreningen til gavn. Den kan nemlig afdække forhold, der enten gør projektet urealistisk eller peger på nødvendige tilpasninger i tid, budget og ambitionsniveau, så I kan komme godt fra start og i mål.

Undersøgelsen af en eksisterende bygning er kompleks, men vigtige og vil uanset hvad være et god indspil i at kende sin bygning, det anbefales at undersøge følgende punkter:

Konstruktion og bæreevne

Hvordan er mure, etageadskillelser og tagspær opbygget? Kan de bære en ny etage, eller kræver det omfattende forstærkninger? Ældre trækonstruktioner, tidligere reparationer og skjulte skader kan gøre det komplekst, og derfor er det godt med en kortlægning af bygningens infrastruktur og installationer. Uanset hvad er det god viden i forbindelse med vedligehold og renovering af tag.

Installationer

Vand, varme, afløb, ventilation og el skal føres op til den nye etage. Det betyder nye eller forlængede stigstrengene gennem eksisterende lejligheder og trapperum, som både teknisk og æstetisk kan være udfordrende, men kan lade sig gøre med det rette forarbejde og en grundig rådgiver. Dette giver også mulighed for at fremtidssikre og renovere installationer, herunder muligheden for at energioptimere og arbejde med solceller.

Loft, kælder, depotrum og cykler

Når loftrummet inddrages til boliger, skal beboernes krav på pulterrum opfyldes andre steder. Det kræver, at kælderen eller udearealerne kan omdannes til brugbare og depoter. Samtidig er der ofte i forvejen pres på cykelparkering, som derfor måske skal indtænkes i gårdmiljøet eller bygningen på en ny måde. Denne viden om kælder og gård kan også bidrage til at klimasikre bygningen og få taget stilling til om disse arealer kan udnyttes bedre.

Miljøforhold

Asbest, bly og andre miljøfarlige stoffer skal håndteres sikkert, hvilket kan øge både pris og tid. Krav til dokumentation gør det samtidig sværere at vurdere muligheden for at genbruge eksisterende materialer. Vigtigst er det dog, at I får kortlagt forholdene, før arbejdet går i gang, så I allerede fra start kan tage de rigtige forholdsregler. Viden om dette skaber tryghed og gør det muligt at beskrive de helbredsmæssige og økonomiske konsekvenser ved at få afhjulpet disse miljøforhold.

Eventuelle naturhensyn

Forekomst af mursejlere, flagermus og andre arter i tagrummet kan kræve særlige hensyn og potentielt forsinke projektet, hvis det opdages sent. Når I gennemgår bygningen i forundersøgelsen, kan I være på forkant med den slags overraskelser. Men husk, at det alene handler om at tage hensyn, ikke forstyrre i redetiden og sørge for genhusning af disse ikke betalende, men meget givende gæster.





Udform business casen

På baggrund af forundersøgelsen kan rådgiver, arbejdsgruppe og bestyrelse sammen begynde at forme en business case. I denne fase er det vigtigt, at I får en gennemskuelig fremstilling af økonomien: et par overskuelige scenarier, hvor man kan se forskel på “nyt tag uden tagboliger” og “nyt tag med tagboliger og ekstra forbedringer”. Det gør det lettere at forklare projektet for beboerne og tage en kvalificeret beslutning.

De vigtigste elementer er:

Projektet i sin helhed

Hvor meget boligareal er realistisk og vil det være nye boliger, og i hvilken størrelse? Hvilke andre forbedringer bør indgå samtidig (stigstreng, kælder, energiforbedringer, cykelparkering, fællesarealer)?

Anlægsøkonomi og buffere

Erfaringerne viser, at tagboliger er en langsigtet investering. Vurdering af anlægsomkostninger kan ændre sig betydeligt fra første overslag til realiseret pris, især i bevaringsværdige ejendomme. Uforudsete udgifter på 15 procent eller mere er ikke usædvanligt. Det er afgørende, at der indregnes en realistisk buffer fra start. Derfor giver det også god mening at bruge tid og økonomi på processen, så man reducerer denne usikkerhed mest muligt.

Finansiering og fordeling

Hvordan kombineres salgsindtægter (loft/tagboliger) med lån og eventuelle besparelser på drift (lavere varmekonsum, færre reparationer)? Hvor meget må fællesudgifter/boligafgift stige, for at det stadig opleves rimeligt? Hvordan fordeles gevinster og byrder internt i foreningen, så der ikke opstår oplevet uretfærdighed, der kan blokere projektet?

Dialog med bank/realkredit

Det er en fordel at tage en tidlig snak med jeres finansieringspartner om rammer og krav. Hvilke forudsætninger kigger de på (vedligeholdelsesstand, henlæggelser, andelskronens niveau, belåningsgrad)? Hvilke scenarier er realistiske for jer?

Når business casen er klar, skal I præsentere den for foreningen, som så skal stemme om projektet.



Fase 4:

Tid til beslutning og kontrakter

Nu bevæger projektet sig fra potentiale til konkretisering. Det er her, de store beslutninger træffes, både i forhold til kommunen og de aftaler, foreningen indgår.

Beskriv projekt, så det kan godkendes

Når retningen er besluttet, skal projektet tegnes og beskrives i en detaljeringsgrad, så det kan godkendes af kommunen for at opnå byggetilladelse.

Det betyder, at jeres rådgiver skal sikre, at projektet lever op til Bygningsreglementet, herunder:

- brandstrategi og redningsforhold
- tilgængelighed (herunder evt. krav om elevator)
- energikrav og LCA-krav
- lyd, indeklima og konstruktion
- indarbejde de krav og aftaler, der er kommet ud af forhåndsdialogen med kommunen.

For jeres arbejdsgruppe er udfordringen her, at meget tekniske krav kan ændre projektets udseende, økonomi og omfang undervejs. Det er vigtigt, at I:

- løbende får forklaret af rådgiver, hvorfor projektet ændrer sig
- holder fast i de overordnede mål, I besluttede tidligere
- sikrer, at nye krav eller ønsker tydeligt prissættes, så I kan se, hvad det betyder for økonomien.

Indhent tilbud, og vælg entreprenør

Med et færdigt projektgrundlag skal I udarbejde og sende projektet i udbud og til sidst indgå aftaler med jeres valgte entreprenør. Husk, at tilbuddene ofte vil være højere end de første overslag, I modtog.

Når I vurderer tilbuddene, skal I særligt være opmærksom på:

- Beskrivelsen af risici, og hvordan de håndteres i kontrakten.
- Reglerne for ekstraarbejde og ændringer.
- Beregningen af den økonomiske buffer.

Brug en advokat eller administrator med erfaring i andels-/ejerforeninger og tagboligprojekter. Og sørg for at nedskrive alle væsentlige aftaler og ændringer i et enkelt, fælles dokument, som nuværende og fremtidige bestyrelser kan finde tilbage til.

Derudover er der nogle særlige opmærksomhedspunkter, hvis I vælger en løsning, hvor I enten sælger loftrummet til en privat udvikler eller lader den enkelte andels-haver eller ejer udvide deres nuværende bolig ved at bygge op i loftet.

Aftaler med udvikler (ved salg af loftrum)

Hvis I sælger loftrummet, bliver aftalen med udvikleren helt central. Den bør bl.a. omfatte:

- hvilke forbedringer udvikleren gennemfører ud over selve tagboligerne.
- hvordan ansvar og vedligehold fordeles efterfølgende mellem de nye og eksisterende enheder.
- hvordan foreningen sikrer sig mod, at projektet ændres væsentligt undervejs uden kompensation eller indflydelse.

Aftaler ved udvidelse af de øverste lejligheder også kaldet knopskydning

Hvis enkelte andelshavere eller ejere bygger op i loftet, skal der være klare aftaler om:

- pris og vilkår for retten til at bruge loftet.
- hvem der betaler for hvilke dele (tag, vinduer, fælles installationer, indvendig udvidelse).
- hvordan det påvirker fordelingstal, andelskrone og fremtidigt vedligehold.





Fase 5:

Byggeri og hverdag

Når først stilladset står, og taget er åbnet, er der ikke langt til, at projektet bliver meget konkret for alle beboere. Både på godt og ondt.

Sørg for god kommunikation i anlægsfasen

Byggeriet kommer til give gener, og derfor er det vigtigt, at I kommunikerer åbent og kontinuerligt med beboerne.

For bestyrelsen er de vigtigste greb:

- Brug faste kanaler (nyhedsbreve, mail, opslag, evt. hjemmeside eller Facebook-gruppe).
- Informér om tidsplan, milepæle, særligt generende perioder og ændringer.
- Overvej at lave en “byggekalendar” med de vigtigste hændelser.
- Udpeg en kontaktperson fra bestyrelsen, så beboerne ved, hvem de skal gå til.

Det hjælper også, hvis I får tydeligt forventningsafstemt fra starten. Overvej at holde et informationsmøde inden byggestart, hvor rådgiver og entreprenør deltager. På den måde får beboerne mulighed for at stille spørgsmål og forstå, hvad de går ind til.

Afslut på en god måde

Når projektet er færdigt, og de nye tagboliger er taget i brug, er der stadig nogle vigtige opgaver for bestyrelsen:

Formel afslutning

Sørg for, at der foreligger de nødvendige afleveringsprotokoller, godkendelser og ibrugtagningstilladelser. Følg op på eventuelle mangler og reklamationer. Sørg for at deltage i aflevering, etårs- og femårsgennemgang.

Opdatering af vedtægter og nøgletal

Nye boliger og ændret arealfordeling kræver en ændret BBR, ofte justering af fordelingstal, stemmeret og andelskronen/budgetmodeller. Det er vigtigt, at dette gøres ordentligt og tydeligt.

Drift, forsikring og vedligehold

Gennemgå forsikring, energimærke, driftsbudget og vedligeholdelsesplan i lyset af den ændrede ejendom. Nye tekniske anlæg, flere beboere og ændr de bygningsdele kræver opdaterede planer.

Evaluering og læring

Tag en runde med rådgiver, entreprenør og evt. beboerne: Hvad fungerede godt? Hvor opstod de største problemer? Hvad vil I gøre anderledes i fremtidige renoveringsprojekter?

Hold en fest

Fejr jeres nye boliger og udvidelse med en hyggelig fest i foreningen.



