

# Treschowsgate Terrasse D

Utbygging av loft – hvorfor, hva og hvordan?



# OBOS Prosjekt AS

Datterselskap av OBOS

Avd.kontorer i Tønsberg, Fredrikstad Hamar, Stavanger, Bergen, Ålesund, Trondheim

Hovedarbeidsområder:

- Prosjekt- og byggeledelse, rehabilitering og nybygg
- Tilstandsrapporter
- Vedlikeholdsplaner for bygninger
- Forprosjekter og detaljprosjekter
- Utemiljø og grøntanlegg
- Betonganalyser
- Energiregnskap, ENØK – analyser, energirådgivning
- Brannsikkerhet
- Miljøsaneringsanalyse
- Kunde- leietakerkontakt
- Sikkerhet, helse og arbeidsmiljø (SHA) på byggeplassen



# 1) Hvorfor salg av loft?

## Fordeler:

- Delvis ledig areal
- Potensiale for inntekt
- Oppgradering av bygningsmassen uten/reduert lånopptak
- Flere andeler å fordele fellesgjeld på fremover

## Ulemper:

- Loftsboden forsvinner
- Midlertidig byggeplass
- *Kan* forringe eksisterende ventilasjon
- Forutsetter godt lagringsklima i kjellerboder

**Arbeider på fellesområder = felles vedlikehold**

**NB! Gode byggetekniske løsninger, godt håndverk**



## 2) Hvordan? Salg internt eller salg eksternt?

### Internt salg / utvidelse av eksisterende leiligheter

#### Fordeler:

- Mer variasjon i leilighetsstørrelse
- Stabilitet av beboere
- Bedre kontroll over prosessen
- Boligselskapet eller beboere er byggherre

#### Ulemper:

- Lavere salgspris / lavere inntekt til fellesskapet
- Potensiale som ikke realiseres
- Forutsetter interesse – kostnadsavhengig?
- Gradvis utbygging / ulike firma (mindre kontroll)



## 2) Hvordan?

### Eksternt salg / nye leiligheter

#### Fordeler:

- Høyere pris pr. m2
- Oppgradering av bygningsmassen (TEK 17)
- Samlet (raskere) utbygging
- Utbygger er byggherre og tiltakshaver
- Flere beboere / andeler

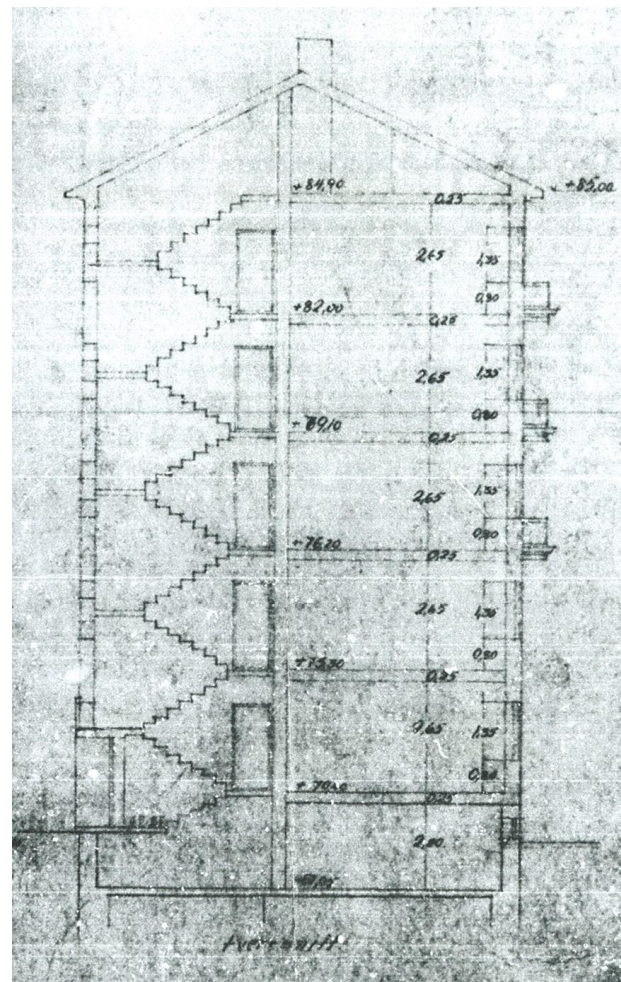
#### Ulemper:

- Mange useriøse aktører
- Kostnadskrevenende prosess
- Mindre kontroll over valg av løsninger / utførelse
- Oppgradering ut over boligselskapets ønsker
- (Nye leiligheter med annen standard)



### 3) Rammer / begrensinger / forutsetninger?

- Er bygget egnet?
- Disponibelt areal?
- Hvilke deler av loftet er det mulig å bygge ut?
- Hvilke deler av loftet er det ønskelig å bygge ut?
- Offentlig behandling:  
Begrensinger i reguleringsforhold  
Byantikvarens gule liste?
- Hvilke alternativer er aktuelle?



## 4) Prosess ved de ulike alternativene

### Internt salg

- Avklaringer:
  - Hvem ønsker å bygge ut?
  - Hvordan settes salgssum?
  - Hva vil det koste den enkelte å bygge ut?
  - Felles utbygging eller enkeltvis?
    - Avklaringer byggesak
    - Engasjere arkitekt / ansvarlig søker
- Hvordan ivaretas fellesinteresser?

### Eksternt salg

- Forutsetter seriøs aktør
- Tilbudskonkurransen / markedspris
- Tilbudsgrunnlag definert av boligselskapet (andre tiltak?)
- Prosess frem til kontrakt før endelig vedtak, inkl. juridisk bistand
- Hvordan ivaretar boligselskapet sin innflytelse i utførelsesfasen?



## 5) Økonomi ved de ulike alternativene

### Internt salg

- Hvordan settes salgssum?
- Hvem dekker felleskostnader (veileder / forberedelser)?
- Økt andel av felleskostnader (pr. mnd.)

### Eksternt salg

- Forutsetter seriøs aktør
- Tilbudskonkurransen / markedspris
- Kostnader prosess frem til kontrakt før endelig vedtak
- Kostnader for oppfølging i utførelsesfasen





?

