

ADVOKATFIRMAET MEILE & MONBERG A/S

Møderet for Højesteret

Malmøgade 7
2100 København Ø
Telefon +45 35 26 96 99
Telefax +45 35 42 92 18
Postgiro 7 34 94 59
CVR.nr. 15 51 83 91
E-mail: nh@mmlaw.dk

Niels Hupfeld
Niels Meile
Thomas Monberg
Ole Theut

Dato: 15.09.2006

Værd at vide for boligforeninger om frasalg af tørreloft og loftrum

Fordele og ulemper ved salg af loftsareal til 3. mand/entreprenør, tilhørende ejerboligforening

- Frasalg af tørreloft og loftrum skal vedtages på en generalforsamling efter foreningens gældende vedtægter.
- Herefter skal der ske en relaxering af de eksisterende lån, som boligejerne har med ejendommen som pant, da der efter frasalget ikke længere kan være pant i tagetagen.
- Relaxeringen er typisk en formsag, det varetages af ejendommens advokat eller administrator.

Fordele og ulemper ved salg af loftsareal til 3. mand/entreprenør, tilhørende andelsboligforening

- Fremgangsmåden er stort set den samme som ved ejerboligforeninger.
- Der skal etableres en ejerforening, som overtager tørreloftet og efterfølgende sælger ejerforeningen til 3. mand/entreprenør. Vedkommende etablerer efterfølgende selvstændige taglejligheder i tagetagen og sælger dem til videre.
- Etablering af ejerforening gøres udelukkende for at kunne handle de nye tagboliger uden hensyntagen til den fastsatte maksimumpris for andelsboliger.

Uddybning: Andelsboligforeningers overdragelse af loftsrum til 3. mand/(entreprenør) er ofte kædet sammen med en forpligtelse for 3. mand til at udskifte/renovere taget.

Derfor har et salg af loftslokaler/tørreloft til 3. mand været en hensigtsmæssig økonomisk løsning for flere andelsboligforeninger, som stod for at skulle gennemføre udskiftning/renovering af tag.

Det er hensigtsmæssigt både byggeteknisk, men også økonomisk at lave tag og indretning til beboelse i loftsrum i sammenhæng.

Derved opnår især andelsboligforeningen, men også entreprenøren en økonomisk fordel.

Andelsboligforeninger har også gennemført salg af loftsarealer uden at dette samtidig indbefattede renovering/udskiftning af tag. Salget har i disse tilfælde været motiveret af et øn-

ske om at få penge ind til andelsboligforeningen og et ønske om at opnå de nedenfor anførte fordele ved at indrette loftslokaler til beboelse.

Etableringen af beboelse i loftsrum vil typisk medføre større indtægter i ejendommen, alternativt en nedsættelse af boligafgiften for nuværende andelshavere, eftersom de kommende beboere i loftslokalerne også skal bidrage økonomisk til ejendommens fællesudgifter.

Såfremt indtægterne i andelsboligforeningen stiger, medfører det typisk en værdistigning på andelsboligforeningens ejendom ud over den værdistigning som følge af det nye tag og arbejderne i loftslokalerne. Dette vil påvirke andelskronen positivt.

Ulemperne er, at man opgiver loftslokalerne som i dag formentlig er til fælles benyttelse og dem som har pulterum på loft skal fremover have pulterum i kælderen. Endvidere skal man i byggeperioden tåle de ulemper som er en følge af byggeriet. Det vil primært være de andelshavere som i dag bor øverst oppe som vil være generet af en byggesag.

I fald der skal indrettes nye lejligheder i loftslokalerne vil det for entreprenøren kun være interessant, såfremt de indrettes til ejerlejligheder, hvilket er muligt efter den seneste lovgivning. Dette som følge af, at omkostningerne ved at indrette loftslokalerne til beboelse er så store, at de ikke står mål med de salgspriser, der kan opnås ved salg af en andelsbolig, hvor prisfastsættelsen er lovreguleret/maksimeret.

Fordele og ulemper ved salg af loftsareal til 3. mand/entreprenør, tilhørende privatejet ejendom

- Frasalg af tørreloft aftales med ejeren af ejendommen.
- I visse tilfælde efter aftale med eventuelle lånegivere.