

Din, min, vores og byens altaner

Byens Netværk 24.05.16

Tekst og foto: Liv Reese

**BYENS
NETVÆRK**



Drømmen om den perfekte bybolig er i konstant udvikling. Altaner har længe været et stort ønske, men nu begynder også elevatoren at indfinde sig på listen over krav fra tidens kræsne lejlighedskøbere.

At øge livskvaliteten er fællesnævneren for både byens ældre og for børnefamilien, der kan tage turen til de øverste etager uden for stort besvær, ligesom altanen udvider lejligheden med et attraktivt uderum, hvor livsnyderen kan slikke solskin i forlængelse af arbejdsdagen.

Byens Netværk har besøgt det lidt anderledes firma Alevator.dk, der er en del af Altan.dk, som i 20 år har sat altaner op til byens borgere.

Vi besøgte deres showroom Ahuset på Gl. Kongevej, hvor de to søstervirksomheder har udstillet altaner og en elevator, som foreninger og interesserede fra gaden kan komme ind og besøge. Efter nogle spændende oplæg og en tur rundt i de forskellige altaner og elevatorer i udstillingen drog vi sammen hen og så på et igangværende projekt på Frederiksberg, hvor en altanopførelse netop var i aktion.



Altan.dk er en anderledes altanforretning med Altan Café, showroom, altan-collage-væg samt patinerede smukke lofter og rå vægge.





Vi startede dagen med kaffe, kage og netværksøvelser i Ahusets lokaler.





”Hos os gør vi tingene lidt anderledes”, fortalte udviklingsdirektør Søren Faebo fra Altan.dk og Alevator.dk, der sætter en ære i at tænke helhed og livskvalitet ind i projekterne.



”Hver tredje person, som bor i en lejlighed, har oplevet, at de ikke kan få et familiemedlem på besøg, fordi de ikke kan komme op ad trappen. Elevatoren er med til at løfte livskvaliteten”, fortæller salgsdirektør i Alevator.dk, Niels Aalbæk Jensen.





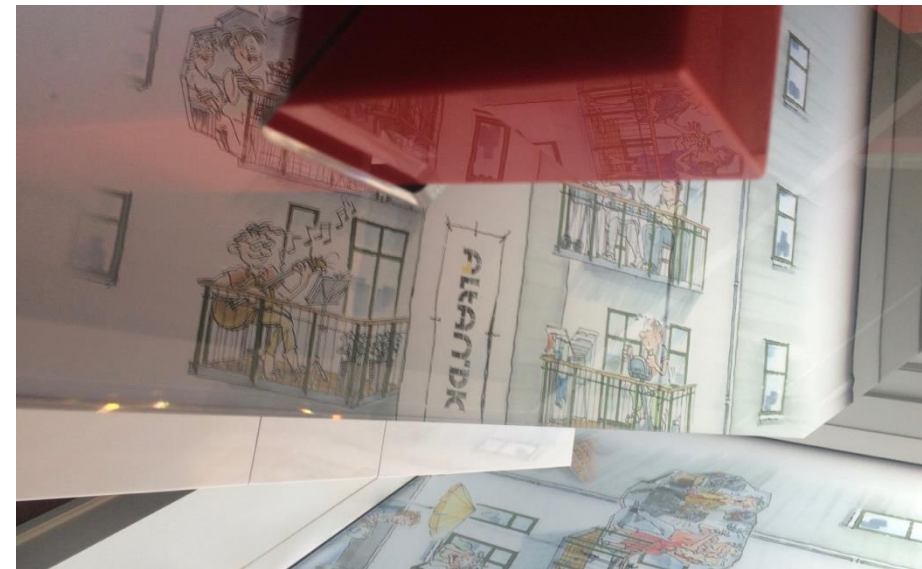
Vi blev sluppet løs i Ahusets showroom i to plan – selvfølgelig med elevator til kælderretagen.





"82% er villige til at betale ekstra for at få en altan", beskrev indehaver af Danbolig Østerbro, Lars Ringsted. Han præsenterede forøgelsen af forretningsværdien ved at bygge altan og/eller elevator på en ejendom.

”Kan jeg få en altan i morgen? ”, spørger mange nysgerrige kunder ofte. Salgsdirektør Niels Urban måtte dog forklare os, at så stærkt går det ikke. Et gennemsnitligt altanprojektforløb tager typisk 2-2,5 år – fra den første idé over indhentning af byggetilladelse til projektering og i sidste ende en påmonteret altan.



Arrangements deltagere fik alle en 'altan-kogebog' med lækre opskrifter, udtænkt af tv-personlighed og kok Timm Vladimir.





Vi besøgte et af Altan.dk's igangværende projekter på Frederiksberg – og en nyudklækket altanejer kiggede ned på alt postyret. Hun er meget tilfreds med sin nye altan.



Tak for i dag.

