

# Dansk Byplanlaboratorium

## Boligpolitik 19

### Drømme, planer & marked

#### **Hvad gør steder interessante for ejendomsudviklerne?**

Businesscasen, stedet, beliggenheden, samarbejdet med kommunen...  
Hør hvordan forskellige rationaler og faktorer spiller en rolle i henholdsvis Øst- og Vestdanmark. Og hvad kvalitetskrav og kommunal planlægning betyder for udvikling af fremtidens boligområder?

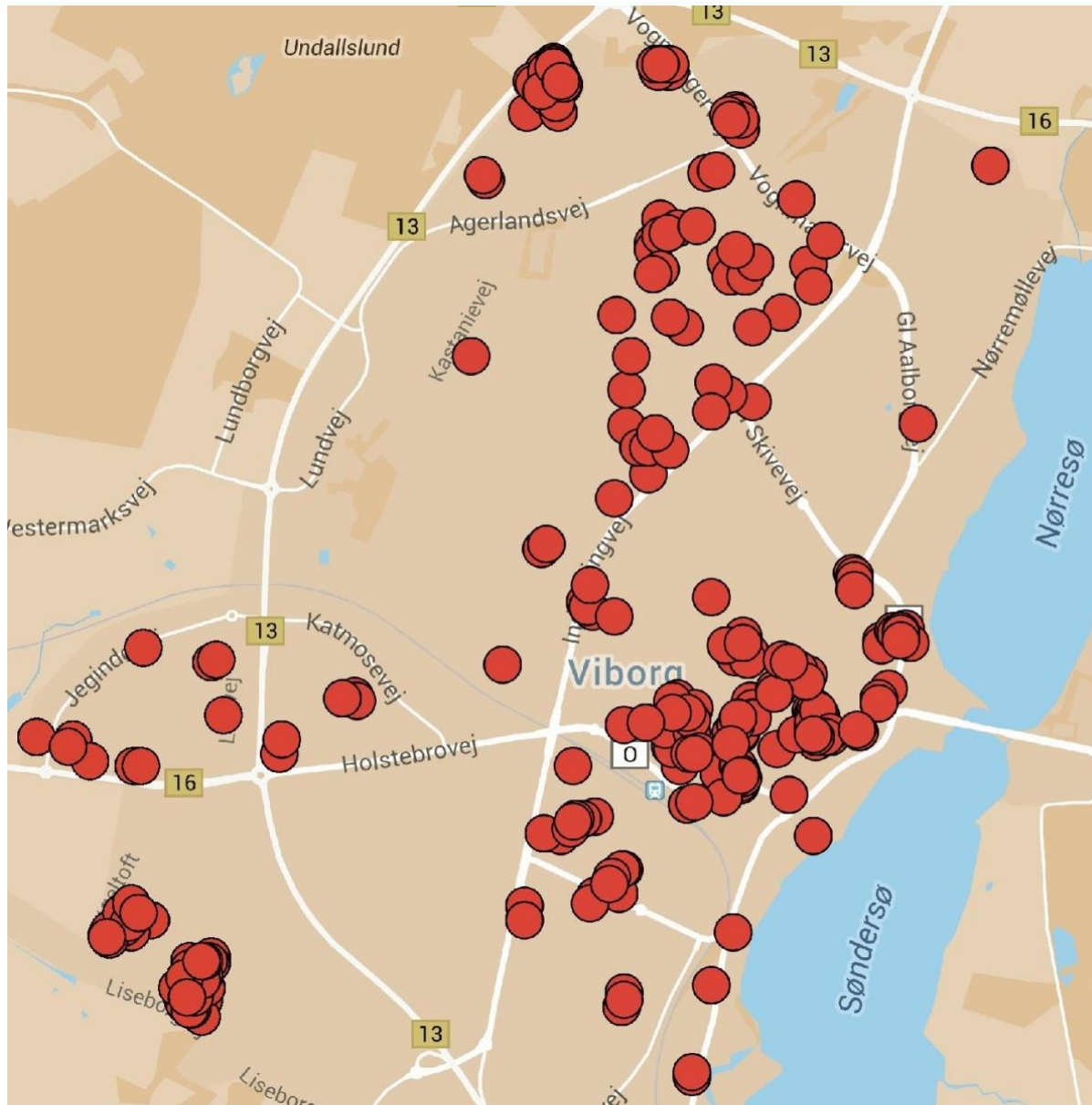
# Helt kort om Bach Gruppen A/S

- ❑ Opstart 1969
- ❑ Ejendomme til en samlet værdi af ca. kr. 5,4 mia
- ❑ Over 300 ejendomme – både bolig og erhverv
- ❑ Ca. 1.400 lejere
- ❑ Ca. 730.000 m<sup>2</sup> i drift + ca. 200.000 m<sup>2</sup> udvikling
- ❑ Kontorer i Viborg, Vejle og København
- ❑ Ca. 300 medarbejdere
- ❑ Egen projektudvikling, udlejning og byggeorganisation

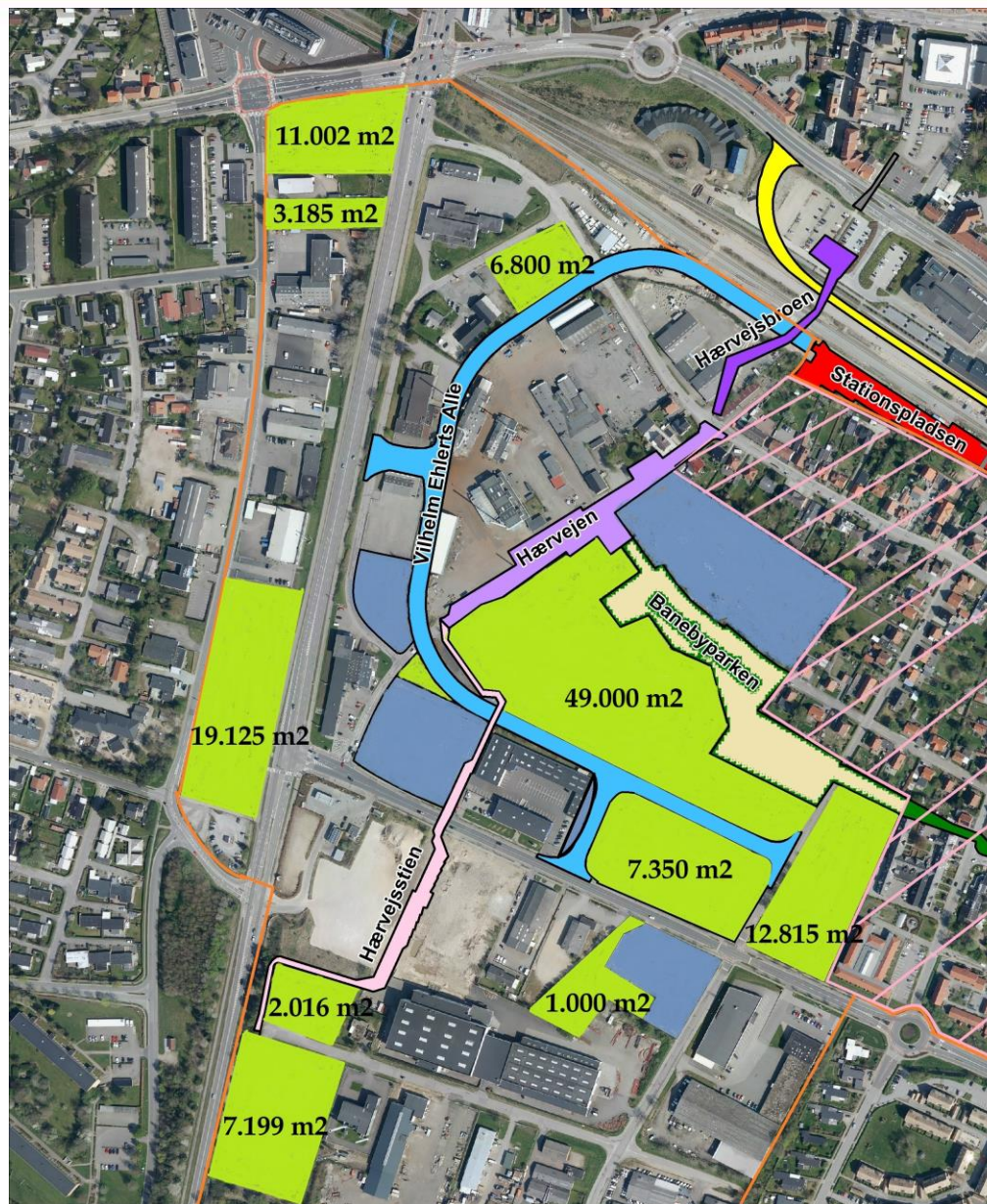








# Banebyen, Viborg – ca. 120.000 m<sup>2</sup>









# HI Park - 200.000m<sup>2</sup> distributionscenter i Herning





Bryggens Bastion, 125.000 m2 på Islands Brygge

**Bach**   
GRUPPEN A/S





# Bryggens Bastion, 125.000 m<sup>2</sup> på Islands Brygge









## Klassisk analysearbejde

- Befolkningsprognoser og potentialeanalyser – husk kildekritik!
- Vækst i arbejdspladser
- Særlige flyttemønstre
- Hvem skal der bygges til?
  - Børnefamilier
  - Studerende
  - Seniorer
  - Fællesskabsbaserede koncepter
  - Etageboliger, tæt/lav eller åben/lav
- Inddragelse af marked og totaløkonomi
  - Reelt opnåede leje- eller salgspriser i området
  - Budgetlægning kræver stor præcision – både for indtægter og omkostninger
  - Afsætningshorisont og behovet for etapeopdelinger
- Rammevilkår og realiserbarhed
  - Konsekvenser af plankrav
    - Helst ikke for specifikt – kommuneplaner med muligheder og tilpasset markedet
  - Udbudsvilkår

## Udvikler

- Møder velforberedt – sørger for at sagen er godt belyst
- Eventuelt hjælp fra lokalkendte rådgivere, som ved hvad der er vigtigt for den enkelte kommune
- Har gjort sig overvejelser omkring, hvilke kvaliteter projektet ”giver tilbage til byen”
- Kommer med et ambitiøst projekt, under de givne rammer for projektets økonomi
- Er realistisk – særligt i forhold til hvor langt rammerne kan strækkes
- Er ærlig omkring projektets ”udfordringer”



## Kommunen

- Giver klare signaler om, hvad der skal afklares for stillingtagen
- Fremfører krav til parkering, bæredygtige tiltag, almene boliger, udbygningsaftaler osv. tidligt i processen
- Har forståelse for, at projektet skal være rentabelt for at blive realiseret
- Minimere projektlokalplaner – sårbarhed for udvikler
- Er realistisk – særligt i forhold til hvad et område kan bære (her spiller markedsviden en stor rolle)
- Vejleder proaktivt i forhold til tolkning af relevante bestemmelser
- Bidrager gerne med forslag til forbedringer, men begrænser lysten til at være ”smagsdommer” på projektdetaljer
- Kommer med velfunderede benspænd - kan skabe kvalitetsløft for projekter
- Holder sagsbehandlingstiden nede

## Øst/Vest-forskelle

- Prisforskel – ca. 10 % dyrere at i øst, mest på grund af kompleksitet, hensyn i lovgivning og infrastruktur.
- ”Højhuse” på 4 etager
- Parathed – I nogle kommuner er det svært at få de forskellige forvaltninger på linje – i andre sidder borgmesteren for bordenden og lander en aftale inden man går ud af døren.
- Tidsaspektet – 6 mdr. fra mark til lokalplan inkl. byggeansøgning
- Præference for udefrakommende udviklere?
- Forsøge at skabe loyalitet hos udviklere efter første projekt
- Generere plads til ”det strategiske projekt”
- Opmærksomhed på konjunkturbestemt planlægning
- Lokalpolitiske hensyn
- Blandt udviklere er der både populære kommuner og mindre populære kommuner



Tak for opmærksomheden!

