

Hvordan bidrager private udviklere til sammenhængskraften i omdannelsesområder?

Hvis boligorganisationerne i omdannelsesområderne skal ned på 40 procent almene familieboliger, så er de afhængige af, at der er private udviklere, der ønsker at investere i deres boligområde. Men hvad skal der til, før private investorer og developere engagerer sig i at bygge boliger i udsatte boligområder eller udvikle bydele i samarbejde med almene boligforeninger?



Af chefkonsulent Anne Clementsen og specialkonsulent Karen Broberg, Center for Boligsocial Udvikling

Center for Boligsocial Udvikling (CFBU) undersøger i 2023 private investorers og developeres rolle i udviklingen af omdannelsesområderne. Frem mod 2030 arbejder mange boligorganisationer og kommuner i de 17 boligområder, der enten har været eller nu er karakteriseret som et 'omdannelsesområde' intenst på at få etableret aftaler med private investorer og developere om at udvikle private ejer- og lejeboliger i deres boligområder. Det gør de på baggrund af Parallelsamfunds aftalen fra 2018, hvor det er et politisk krav, at der maksimalt må være 40 procent almene familieboliger i boligområderne, når vi når 2030.

Private udviklere udgør en central brik i realiseringen af Parallelsamfunds aftalen

For at efterleve det politiske krav om en blandet boligmasse er en gennemgående strategi hos mange af boligorganisationerne i omdannelsesområderne at få private investorer og developere til at etablere private boliger i deres boligområder. I kombination med nedrivninger, renoveringer, ommærkning og frasalg af boliger er etablering af private boligformer for mange boligorganisationer en central del af regnestykket for at nå ned på de maksimalt 40 procent almene familieboliger. Men med denne strategi er de afhængige af, at der er private udviklere, der ønsker at investere i deres boligområde.

Pt. har seks af omdannelsesområderne indgået aftaler med investorer, fem er i dialog med konkrete investorer (men hvor det stadig er uvist, om det kan realiseres), fem områder har ingen aftale endnu, og i et boligområde er private investeringer ikke en del af

udviklingen. Selv om der i seks omdannelsesområder er indgået aftaler med private investorer på nuværende tidspunkt, mangler størstedelen af boligområderne altså stadig at få etableret sådanne aftaler – og det er for flere af dem uklart, hvorvidt det overhovedet vil lykkes. For en del boligorganisationer er selve arbejdet med at tiltrække og indgå dialog med private udviklere også en helt ny arbejdsopgave.

I opstarten af vores projekt i CFBU har vi derfor talt med en vifte af private investorer og developere, der engagerer sig i at bygge boliger i udsatte boligområder eller udvikle bydele i samarbejde med almene boligforeninger, for at høre om deres incitament for at investere i boligområderne og for at indgå samarbejder med almene boligforeninger.

Langsigtede investeringer i store boligområder i de største byer

Vores samtaler med investorer og developere peger på, at flere store private udviklere primært investerer i



”I stedet for at bygge fra matrikel til matrikel ser vi et potentiale i at arbejde med større områder. Det giver en mulighed for at investere i det liv mellem husene, som vi ved, at vores beboere er interesserede i, og som skaber en god bydel. Vi udvikler hele bydele.

Det er bare mest interessant i og omkring de store byer. Der er større investeringsikkerhed der – og for os er det vigtigt med en kritisk masse.”

Privat udvikler

større boligområder i de største byer og over længere tid, hvor de både udvikler, udlejer og drifter bygningerne.

”Vi er en investor med ’lange penge’, modsat dem der arbejder med et hurtigt afkast. Derfor er dét at skabe et byområde, hvor folk har lyst til at bo længe, også en del af vores arbejde. Jo mindre fraflytning, jo bedre, da det er hårdt for naboskabet. Vi har et minimum på 100 boliger, når vi udvælger områder. Vi køber mest omkring de store byer – man skal ikke langt uden for de store byer, før regnearket ikke hænger sammen.”

Privat udvikler

Forudsætningen for, at business casen hænger sammen er ofte, at området og bylivet bliver løftet over en årrække, og man som privat udvikler på sigt høster gevinsten af sin investering. Det lange investeringsperspektiv betyder altså, at det økonomiske afkast ikke tikker ind fra dag ét. I omdannelsesområderne kan man tale for, at det netop kræver et helhedsorienteret, bystrategisk og langsigtet perspektiv – for ikke at nævne et tæt samarbejde med kommuner og boligorganisationer – at

løfte områderne til attraktive bydele. De kan derfor være gode business cases for investorer med ’lange penge’.

Geografi og investering hænger uløseligt sammen

De 17 omdannelsesområder varierer dog på mange parametre – for eksempel i forhold til deres bymæssige og geografiske beliggenhed, den demografiske udvikling i området samt deres fysiske udformning og struktur. Herudover er det også vidt forskelligt, hvorvidt kommunerne investerer i udvikling af uddannelsesinstitutioner, daginstitutioner og infrastruktur, hvilket også har betydning for, om private udviklere kan se en god business case i boligområdet.

Alle forskellene giver omdannelsesområderne vidt forskellige afsæt i forhold til at tiltrække private udviklere. Og for de store private udviklere vi har talt med – som har langsigtede investeringer for øje – er geografien altafgørende:

”Vi investerer i de største byer. Mindre provinsbyer har ingen interesse for os. Det kommer bare ikke til at ske.”

Privat udvikler

Hvor efterlader urbaniseringen - og

den naturligt medfølgende investeringsvillighed i de største byer – så de mindre omdannelsesområder i de mindre byer? For mange af dem er det nemlig svært at tiltrække investorer – ikke desto mindre står de stadig med samme politiske krav om maksimalt 40 procent almene familieboliger med en bagkant i 2030. En direktør i en boligforening placeret i et omdannelsesområde i en provinsby fortæller:

”Vi kan ikke finde nogen, der vil investere i en lille mængde boliger inde midt i vores område. Jeg vil blive dybt overrasket, hvis der var en pensionskasse, der ville synes, det var spændende. Vi skal være dygtige, bare vi finder nogen, der gerne vil bygge boligerne. Det er tæt på en ventjeneste, hvis de skal bygge, og samtidig skal vi nærmest levere sokkel og fundament for, at de kan se en forretning.”

Direktør i boligorganisation

Et velfungerende hverdagsliv som succeskriterium i langsigtede investeringer

Blandt de private udviklere vi har talt med, som engagerer sig i et udvikle boligområder og bydele i samarbejde

med almene boligorganisationer, bliver det fremhævet, at når de vælger at investere, ser de det som en del af den investering at gå helhedsorienteret til opgaven. Det betyder, at de udover etablering af boliger også har fokus på at fremme det sociale liv mellem bygningerne – og mellem beboere fra de almene og private boliger. Der er for dem et økonomisk rationale i at have fokus på fællesskab og hverdagslivet, fordi det bevirker, at der bliver passeret på boligerne, og området bliver mere attraktivt. En developer fremhæver endda et velfungerende hverdagsliv som et succeskriterium.

“Ideen er, at fællesskaber mellem beboere er centralt, og at de skal løfte kvaliteten af hele ejendommen. Der er store kvaliteter i at arbejde med fællesskaber og fælles faciliteter, men det er ikke sikkert, at det lykkes at få skabt velfungerende fællesskaber. Vi har en ‘bagdør’ med at konvertere stueetagen fra fælles faciliteter for alle beboere til boliger. Det er dog ikke ambitionen med projektet, og i så fald er vi mislykkedes.”

Privat udvikler

Vi ser forskellige initiativer fra private udvikleres side i forhold til at fremme et velfungerende hverdagsliv

i boligområderne. Det spænder fra et overordnet strategisk blik på udviklingen af en bydel, hvor hverdagslivet er tænkt ind i bygningerne fra start – for eksempel hvor der skal være caféer, restauranter eller andet erhverv i stueetagerne. Og til, hvordan fælles beboerfaciliteter som lektiecafé og yogalokaler bliver placeret og indrettet med ambitionen om at binde beboere fra forskellige boligformer sammen.

Derudover er det et bredt anvendt organisatorisk greb at etablere bydelsforeninger eller bylivsgrupper i blandede boligområder, hvor det er obligatorisk at være tilmeldt. Det kender vi for eksempel fra Tingbjerg og Gellerup. Disse typer foreninger har ofte til formål at sikre et fælles engagement og ansvar for vedligeholdelse af fælles arealer. Andre gange sikrer foreningerne økonomiske midler til sociale arrangementer. Flere steder anvendes også motiverede ansøgninger for at fremme, at nye beboere vil engagere sig og bidrage aktivt til lokalmiljøet.

Hvor stort et socialt ansvar har developere for sammenhængskraften i boligområderne?

Private investorer og developere er med til at sætte retningen for det enkelte boligområdes udvikling. De boligformer og faciliteter, de udvikler, har betydning for, hvilke beboere der flytter ind i området og dermed for

beboersammensætningen på sigt. En ting er den fysiske ændring af boligmassen gennem et mere varieret boligudbud med forskellige ejerformer. En anden ting er at opnå velfungerende blandede by- og boligområder præget af social sammenhængskraft.

For at undgå konflikter mellem beboere fra forskellige boligformer kan et særsomt fokus på fællesskaber og hverdagslivet i boligområderne vise sig afgørende for, hvor velfungerende de fremtidige boligområder bliver. Spørgsmålet er, hvor stort et socialt ansvar private udviklere reelt kommer til at tage i omdannelsesområderne?

“Jo længere tid du er engageret i et område, jo større er sandsynligheden for, at du tænker i helheder. Hvis du kun superoptimerer dit eget, ender du med at underminere din egen forretning. Der er bare meget få aktører på markedet, der tager ansvar.”

Privat udvikler

Med de private udvikleres investeringer følger også et medansvar for, hvor velfungerende boligområderne bliver på sigt. Samtidig kan nogle boligområder være nødt til at tilpasse deres visioner og planer for områderne, hvis de ikke lykkes med at tiltrække investorer. Disse temaer kommer CFBU til at belyse i vores projekt her i 2023.