



BYLIV DER

BETALER SIG

NATURSTYRELSEN • BY & HAVN • AARHUS KOMMUNE • KILDEBJERG RY A/S



BYLIV DER BETALER SIG / GEVINSTER VED INVESTERINGER I BYLIV OG BYKVALITET

Projektet "Byliv der betaler sig" er gennemført i samarbejde mellem Miljøministeriet v/ Naturstyrelsen, By & Havn og Kildebjerg Ry A/S. COWI A/S har været konsulenter på projektets dialogværktøj og fire cases.

Projektet "Gevinster ved investeringer i byliv og bykvalitet" er gennemført i samarbejde mellem Aarhus Kommune, Albertslund Kommune, Brøndby Kommune, By & Havn I/S, Frederiksberg Kommune, Gladsaxe Kommune, Glostrup Kommune, Herlev Kommune, Hvidovre Kommune, Ishøj Kommune, Kildebjerg Ry A/S, Københavns Kommune, Københavns Universitet, Lyngby-Taarbæk Kommune, Miljøministeriet, Region Hovedstaden, Rødovre Kommune, Skanderborg Kommune, Vallensbæk Kommune. Desuden har De Økonomiske Råds sekretariat deltaget i projektets styregruppe. Analyserne er gennemført af Københavns Universitet og Spacescape.

Denne sammenfatning af projekterne er udarbejdet af COWI A/S.

Baggrundsrapporter findes på www.naturstyrelsen.dk

BYLIV DER BETALER SIG PROJEKTET I HOVEDTRÆK

Byliv og bykvalitet er nøgleord i kommunale visioner for bæredygtig byudvikling for både kommuner, grundejere og investorer. Men vores viden om, hvilke konkrete værdier investeringer i byliv og bykvalitet skaber, er begrænset. Naturstyrelsen har derfor taget initiativet til to udviklingsprojekter med henblik på at bidrage til at kvalificere kommuners, grundejeres og investorers beslutningsgrundlag i forbindelse med overvejelser om investeringer i byliv.

Naturstyrelsen har sammen med Udviklingssselskabet By & Havn I/S, Aarhus Kommune og Kildebjerg Ry A/S gennemført projektet "Byliv der betaler sig". De tre partnere er alle organisationer, som i dag arbejder med at skabe liv i byen og som har bidraget med konkret viden og eksempler til at belyse mulige gevinster ved investeringer i byliv. Projektet omfatter et dialogværktøj samt fire cases, hvor der er gennemført konkrete beregninger af gevinster af bylivsinvesteringer.

Parterne bag "Byliv der betaler sig" har desuden sammen med Region Hovedstaden, Københavns Universitet og en række kommuner (se kolofonen) gennemført en analyse af "Gevinster ved investeringer i byliv og bykvalitet" (GEVIBB). Projektet er den største forskningsmæssige kortlægning og analyse af, hvordan boligpriserne afspejler en række kvaliteter i byrummet, der er foretaget i Norden.

Denne publikation giver et kort overblik over emnet samt den udviklede viden og metoder.

PROJEKTETS HOVEDKONKLUSIONER

- GEVIBB-projektet dokumenterer, at der kan skabes meget store værdier for grundejerne, når nye boligområder planlægges nøje i sammenhæng med grønne områder, butikker og infrastruktur. Analyserne er sammenfattet i tommelfingerregler og nøgletal, som kan kvalificere konkrete, økonomiske vurderinger i byudviklingsprojekter.
- Beregninger af udgifter, gevinster og afkast i en række cases i "Byliv der betaler sig" viser, at det er muligt via økonomiske metoder at sandsynliggøre økonomiske effekter af bylivsinvesteringer.
- Flere af de nævnte cases sandsynliggør, at det i nogle tilfælde er muligt at opnå positivt afkast af bylivsinvesteringer. Der er fundet effekter i form af øgede salgspriser på grunde, men også økonomiske effekter som eksempelvis øget medieomtale af et nyt byudviklingsområde, som har væsentlig, økonomisk værdi.
- Vurderinger af bylivsinvesteringers effekter på salgspriser på grunde er forbundet med stor usikkerhed. Det er afgørende at vurdere forudsætninger kritisk, samt at foretage følsomhedsberegninger, der afspejler usikkerhederne.
- Endelig viser projekterne, at det er vigtigt gennem planlægningen at sikre, at naboer til eksempelvis caféer, havnebade og andre bylivsaktiviteter med mange besøgende ikke påvirkes negativt af disse. Et positivt samspil mellem bylivsaktiviteterne og de nærmeste naboer vil være en forudsætning for at opnå gevinster.

BYLIV DER BETALER SIG PROJEKTETS IDEGRUNDLAG



”Vores politikere har stort fokus på at udvikle en bæredygtig by. De vil have liv og oplevelser i byen. Kunsten er også at overbevise erhvervslivet om, at det kan betale sig at investere i byliv. Dialogen er vores vigtigste redskab. Økonomiske nøgletal og beregninger kan bidrage til at underbygge den gode dialog”.

Svend Jakobsen
Sektionsleder Plan og Byg
Silkeborg Kommune

ØKONOMISKE GEVINSTER AF BYLIVSINVESTERINGER

Dialogen mellem kommuner, grundejere og investorer om, hvordan der gennem byplanlægningen kan skabes byliv og bykvalitet er en ofte udfordrende, men dog velkendt disciplin for alle parter. At sætte kroner og ører på de gevinster, der skabes i byudviklingsprojekter, er en ny disciplin, som i disse år får stigende opmærksomhed.

Der er i dansk byudvikling et øget fokus på, at offentlige investeringer skal opfylde flere formål samtidig og skabe mest mulig værdi for både offentlige og private parter. En letbane kan styrke den kollektive trafik, men også skabe værdistigninger i byudviklingsområder langs letbanen. Et klimatilpasningsprojekt med nye søer og kanaler kan modvirke oversvømmelser, men også bidrage til at øge huspriser og attraktivitet i et byområde.

Der er også en stigende opmærksomhed på, at det offentlige ikke kan drive byudviklingen i alle dele af byen, og at investeringer i byliv og bykvalitet i mange områder derfor må foretages i privat regi, men således at investeringerne også skaber økonomiske værdier for grundejerne.

Et øget fokus på at skabe gevinster af investeringer i byliv og bykvalitet forudsætter, at dialogen mellem kommuner, grundejere og investorer udvides til at inddrage mere viden om, hvilke konkrete værdier – også økonomiske – der skabes ved investeringer i byliv og bykvalitet.

FORSKELLIGE METODER

Kvalificeringen af dialogen om gevinster af investeringer i byliv og bykvalitet kan ske vha. en række forskellige metoder, hvoraf nogle er beskrevet i denne publikation:

Metode 1
DIALOGVÆRKTØJ
- til vurdering af
bylivs-
investeringer

Metode 2
NØGLETAL
- gevinster af
investeringer i by-
liv og bykvalitet

Metode 3
**AFKASTBEREG-
NING** - af samlede
byudviklings-
projekter

Metode 4
MARKEDSCHECK
- inddragelse af
markeds-
ekspertise

Metode 5
CASES
- gevinsterberegning
af konkrete bylivs-
investeringer

- Et **DIALOGVÆRKTØJ** er et bud på en metode, som kan bruges internt i en kommune og i dialogen med developere og investorer med henblik på ud fra en overordnet vision og udpegning af målgrupper for en bylivsinvestering at vurdere gevinster i forhold til omkostninger.
- **NØGLETAL** for gevinster ved investeringer i byliv omfatter resultater af det største forskningsprojekt på feltet, der er gennemført i Norden. Nøgletallene kan eksempelvis anvendes i politiske diskussioner om prioriteringer af offentlige investeringer i byliv og bykvaliteter.
- I større byudviklingsprojekter kan en **AFKASTBEREGNING** af byudviklingsprojektets samlede økonomi og afkast bidrage til at skabe overblik over, om de påtænkte bylivsinvesteringer kan bidrage til, at projektet giver et passende afkast og dermed bliver realiserbart.
- Et **MARKEDSCHECK** på en planlagt bylivsinvestering kan bestå i at inddrage viden fra en ejendoms-mægler til at vurdere, om en investering i eksempelvis et attraktivt byrum vil få positiv betydning for grundpriserne i et område.
- **CASES** med beregninger af gevinsterne af konkrete bylivsinvesteringer, hvor anlægs- og driftsudgifter, gevinster, afkastkrav mv. indgår i regnestykket, kan styrke dialogen yderligere mellem kommuner, developere og investorer om konkrete bylivsinvesteringer.

FORDELING AF GEVINSTER OG OMKOSTNINGER

Uanset hvilke metoder, der vælges, er det helt afgørende at have fokus på, hvordan gevinster og omkostninger er fordelt mellem parter med økonomisk interesse i projektet. Metoderne er beskrevet kort i publikationen og uddybet i baggrundsrapporter, som findes på www.naturstyrelsen.dk.

”Der er utrolig meget fokus på byliv i øjeblikket, og kommunerne stiller derfor store krav til private udviklere og investorer om eksempelvis etablering af butikker og caféer i stueetagerne samt mange torve og pladser i nye bebyggelser. Men det er vigtigt at være opmærksom på, at det kræver rigtig mange mennesker at skabe det byliv, man drømmer om. Det er langt fra alle steder, at der er kritisk masse nok til at skabe et aktivt byliv. Det handler om at koncentrere bylivet, hvis det skal lykkes.”

Peter Christophersen
Direktør, KPC

DIALOGVÆRKTØJ TIL VURDERINGER AF BYLIVSINVESTERINGER

DIALOGBASERET TILGANG

Investeringer som fremmer byliv - eksempelvis et havnebad - udspringer som regel af flere forskellige hensyn.

En kommune kan have en interesse i at anvende investeringer i byliv til at fremme en række kommunale hensyn - øget byliv, sundhed, at tiltrække besøgende, styrke et områdes image, styrke detailhandlen osv. I nogle tilfælde har kommunen også en grundejerinteresse og dermed interesse i at øge værdien af et areal.

En developer eller en investor vil typisk have en mere snæver interesse i, at investeringer i byliv øger grundværdier, grundlag for detailhandel osv.

Med henblik på at kunne foretage en tværgående vurdering er der udviklet et dialogværktøj, som kan anvendes i det interne udviklingsarbejde i kommunen samt i dialogen mellem kommuner, investorer og developere med henblik på at vurdere og diskutere hvilke gevinster og omkostninger, der vil være ved en given bylivsinvestering.

DIALOGVÆRKTØJETS FEM TRIN

Først beskrives visionen for udviklingen af området sammen med de målgrupper, der ønskes tiltrukket til området. Dernæst belyses forudsætninger, gevinster og omkostninger ud fra en liste med indikatorer. Der udvælges et mindre antal indikatorer, som passer til det pågældende område. Den enkelte indikator belyses via en række spørgsmål.

EKSEMPLER PÅ SPØRGSMÅL

Til konkret vurdering af en bylivsaktivitet belyses de udvalgte indikatorer via en række spørgsmål, eksempelvis:

- Er der en langsigtet strategi for området?
- Er der udvalgt én eller flere målgrupper for bylivsaktiviteten?
- Er der andre bylivsaktiviteter i området?
- Er områders opholdsarealer vindstille?
- Er der sollys på opholdssteder i området?
- Er der særlige driftsomkostninger forbundet med bylivsaktiviteten?
- Er der behov for at foretage særlige investeringer i anlæg i området omkring bylivsaktiviteten, der er en forudsætning for bylivsaktiviteten? (eksempelvis stianlæg).



VISION FOR BYLIVS-AKTIVITETEN



VALG AF MÅLGRUPPER FOR BYLIVS-AKTIVITETEN



VALG AF BYLIVS-AKTIVITET



VALG AF INDIKATORER



VURDERING



FORUDSÆTNINGER

1. Strategi for udviklingen af byliv
2. Lokaltetsens alder, identitet og kulturarv
3. Trafikal tilgængelighed
4. Sammensætning af byfunktioner
5. Grønne og blå kvaliteter i området
6. Stueetage og arkitektonisk skala
7. Flexibilitet over tid
8. Lokale klimaforhold
9. Befolkningstæthed
10. Bebyggelsestæthed

GEVINSTER

1. Sundhed
2. Social merværdi
3. Tilhørsforhold og brug af lokaliteten
4. Tryghed
5. Flow i det lokale rum
6. Omtale i medierne
7. Besøgende
8. Boligpriser
9. Omsætning

OMKOSTNINGER

1. Drift- og vedligeholdelsesomkostninger
2. Støj og forurening
3. Øvrige omkostninger

LÆS MERE

Dialogværktøjet er beskrevet nærmere i publikationen "Byliv der betaler sig - et dialogværktøj".

ANVENDELSE

TILPASNING AF INDIKATORER

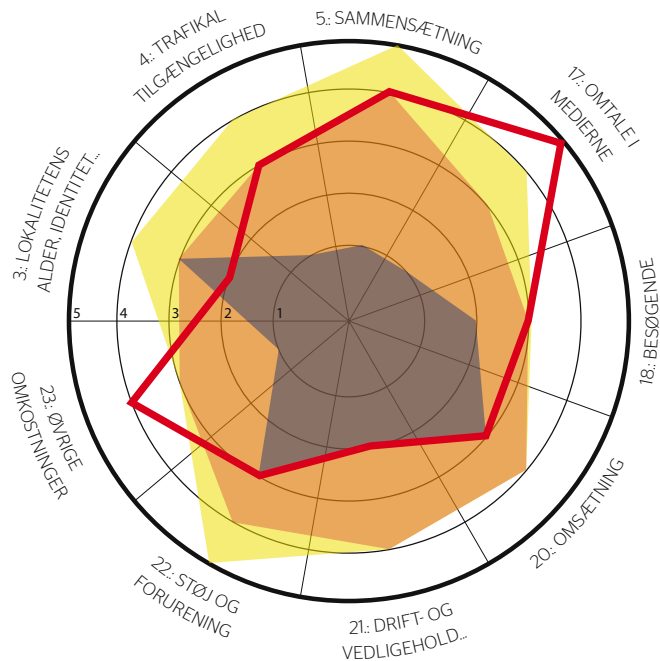
De nævnte indikatorer ovenfor er blot eksempler på hvilke faktorer, der kan indgå i vurderingen. Nogle kommuner vil vælge at sætte fokus på andre forhold som eksempelvis sammenhæng med klimatilpasningsindsatsen eller aktivering af lokale ressourcer.

VÆRKTØJET I ANVENDELSE

For at skabe overblik indsættes de valgte indikatorer i en grafisk oversigt, eksempelvis som angivet til højre, hvor den nuværende situation er sammenlignet med den forventede situation hhv. 2 og 10 år efter etableringen af bylivsaktiviteten. Dette skøn danner grundlag for en aftale om fordeling af gevinster og omkostninger, som er et af de vigtigste emner i relation til etablering af et samarbejde om bylivsinvesteringer.

”Et dialogværktøj kan være fint som en checkliste. Men det er vigtigt, at brugen af et dialogværktøj ikke bliver en tung og bureaukratisk pligt opgave, der skal gennemføres ved siden af eller inden en ny planproces starter. Det skal opleves som enkelt og integreret i den almindelige planproces, ellers mister det legitimitet hos både politikere og administration.”

Martin E. Holgaard,
Teknisk direktør, Roskilde Kommune



EKSEMPEL PÅ DIALOGVÆRKTØJ I ANVENDELSE

Figuren giver et overblik over vurderingen af en bylivsinvestering, hvor der er udvalgt en række væsentlige forhold, der ønskes belyst. Bylivsinvesteringens betydning på kort (2 år) og lang sigt (10 år) sammenlignes med den eksisterende situation samt en tilsvarende bylivsinvestering et andet sted i byen (referenceeksempel).

- Reference
- Eksisterende situation
- Situation om to år
- Situation om ti år



NØGLETAL TIL VURDERING AF INVESTERINGER I BYLIV OG BYKVALITET

Der træffes i kommunal politik og planlægning store beslutninger om byernes fremtidige strukturer - nye veje, jernbaner og stationer, opgradering af parker, udpegning af nye byomdannelsesområder og gennemførelse af klimatilpasningstiltag, som samtidig skaber nye grønne og blå kvaliteter. Investeringer som samtidig ofte forøger værdien af eksisterende boliger og planlagte byudviklingsområder i bystrukturen.

For at kvalificere dialogen mellem kommuner, developere og investorer om, hvad der skaber værdi i byudviklingen har en række parter gennemført projektet "Gevinster ved investeringer i byliv og bykvalitet". Analyserne er gennemført af Københavns Universitet og Spacescape.

Projektets resultater er opsummeret i 10 tommelfingerregler for, hvilke bykvaliteter der afspejler sig i boligpriserne. Tommelfingerreglerne er vist overfor.

PROJEKTETS DATA OG FORUDSÆTNINGER

Projektet er baseret på analyser af knap 60.000 handler fordelt på lejligheder og enfamilieshuse i en række udvalgte boligmarkeder i og omkring København og Århus, samt på store mængder data der i form af hundredvis af variabler beskriver byrummet omkring boligerne.

Analyserne belyser effekterne på boligpriser i eksisterende boliger og rummer således ikke fremadrettede vurderinger eller metoder til belysning af fremtidige gevinster af investeringer i byliv og bykvalitet.

Men i kraft af den meget omfattende analyse og den store datamængde vurderes de 10 tommelfingerregler at kunne anvendes som nøgletal i vurderinger af, hvilke værdier der skabes ved nye investeringer i byliv og bykvaliteter, så længe forudsætninger for at anvende nøgletallene vurderes kritisk fra situation til situation.

Analysens geografiske udstrækning - Storkøbenhavn, Aarhus samt forstæder til Aarhus - gør resultaterne mere anvendelige i disse områder end eksempelvis i provinsbyer udenfor de store vækstregioner.

BYLIV OG BYKVALITET HAR OFTEST POSITIV BETYDNING FOR HUSPRISERNE

Analyserne viser overordnet set, at en række faktorer som hovedregel altid har positiv betydning for boligpriserne. Det gælder eksempelvis park- og naturområder i boligens nærområde, nærhed til kyst, nærhed til metro og stationer mv.

Det er velkendte effekter, som planlægningen allerede i dag i vidt omfang fokuserer på at maksimere gevinster af. Det er ligeledes velkendt, at eksempelvis støj og barriereeffekter af store veje og jernbaner har negativ betydning for huspriserne. Analysen giver et bud på, hvor store disse effekter vurderes at være.

"Nøgletal for værdien af eksempelvis grønne områder kan have stor værdi i politiske processer. I arbejdet med en 'Blå grøn strategi' har vi oplevet, at det for politikerne er vigtigt at styrke de grønne kvaliteter, men samtidig at skabe økonomisk værdi, når vi planlægger eksempelvis skovrejsning."

Martin E. Holgaard
Teknisk direktør, Roskilde Kommune

10 TOMMELFINGERREGLER OM BOLIGERS VÆRDI

1 Værdien af et hus stiger med op til 10 % i gennemsnit for hver ekstra 10 hektar **PARK** eller bynært **NATUR**areal, der findes inden for 500 m gangafstand og med op til 2 % for hver 10 hektar inden for 1.000 m gangafstand. Både værdistigning og rækkevidde er lavere for lejligheder i de større byer, men ikke meget.

2 Nærhed til **KYSTEN** øger en boligs værdi med 15-30 % for dem, der ligger tættest på kysten, og falder mod nul ved ca. 300 m fra kysten.

3 Mangfoldighed i **NÆRINGS**LIVET giver værdi. Værdien af boliger er typisk 2-4 % højere for hver ti nye næringslivsbrancher (butikker, cafeer, liberale erhverv etc.), der findes inden for 1.000 m gangafstand.

4 Værdien af et hus falder med 1-4 % for hver **BAR**, **CAFE** og lignende, der findes inden for 100 m gangafstand.

”Nøgletal for værdien af bylivsinvesteringer er rigtig interessante. Men det er vigtigt at være opmærksom på, at bylivsaktiviteter kan være til gene for de, som bor lige op ad eksempelvis et aktivt byrum, mens byrummet giver øget værdi for dem, der bor i anden række.”

Svend Jakobsen
Sektionsleder Plan og Byg, Silkeborg Kommune

5 Værdien af en lejlighed i metropolområderne falder med 0,3-1 % for hver **BAR**, **CAFE** og lignende, der findes inden for 100 m gangafstand.

6 Nærhed til **STATIONER** – især uden for metropolområderne – forøger en boligs værdi med op mod 4-8 % for de boliger, der ligger tættest på stationen, og effekten klinger kun langsomt af mod nul omkring 1.500 m fra stationen.

7 Nærhed til **METRO-STATION** giver en jævn forøgelse på ca. 5-7 % af boligernes værdi, men kun inden for de nærmeste par hundrede meter omkring stationen.

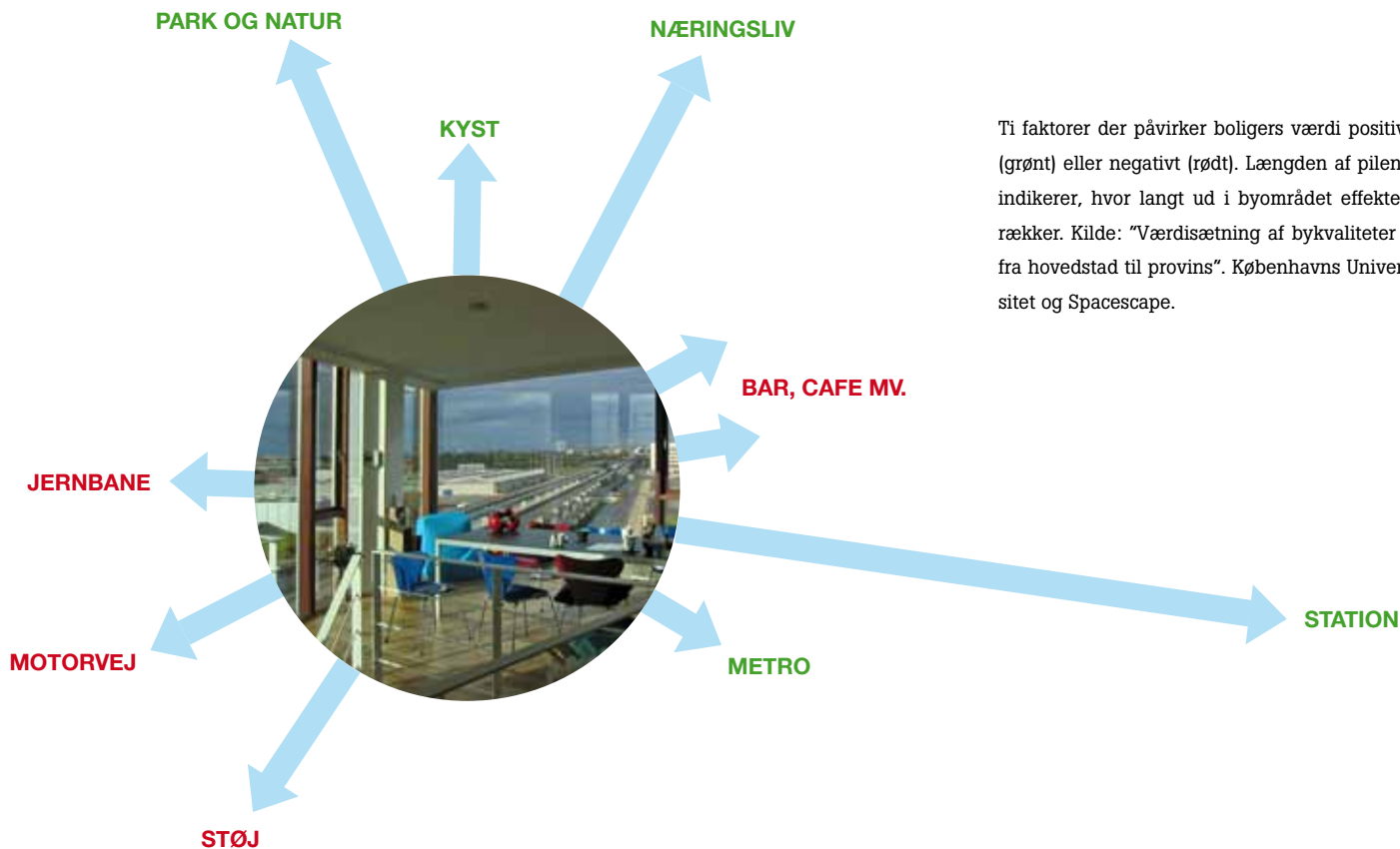
8 **STØJ** reducerer en boligs værdi med op til 2 % ved et niveau på omkring 60 dB til op mod 10 % ved 70 dB. I nogle tilfælde kan effekten være over 20 % ved niveauer over 75 dB.

9 Nærhed til **JERNBANER** reducerer – ud over støjefekten – boligens værdi med op mod 10-15% tættest ved jernbanen, men den negative effekt aftager jævnt mod nul allerede ca. 100 meter fra jernbanen.. Den negative effekt aftager jævnt mod nul allerede ca. 100 m fra jernbanen.

10 Nærhed til **MOTORVEJE** og store veje reducerer – ud over støjefekten – boligens værdi med op mod 7-10 % for boliger tættest på, og effekten aftager jævnt mod nul omkring 300-400 m fra vejen.

Kilde: Gevinster ved investeringer i byliv og bykvalitet.

10 FAKTORER DER PÅVIRKER BOLIGERS VÆRDI



Ti faktorer der påvirker boligens værdi positivt (grønt) eller negativt (rødt). Længden af pilene indikerer, hvor langt ud i byområdet effekten rækker. Kilde: "Værdisætning af bykvaliteter - fra hovedstad til provins". Københavns Universitet og Spacescape.

OPMÆRKSOMHED PÅ POSITIVE OG NEGATIVE EFFEKTER I NÆROMRÅDET

En mere overraskende konklusion er, at nogle af de bylivsaktiviteter, der kendetegner den blandende og levende by - eksempelvis barer, caféer og restauranter - ganske vist opfattes som positive tiltag i byudviklingen, men faktisk kan have negativ betydning for huspriserne. Effekten er stærkest for huspriser og svagere for priser på lejligheder.

En del af forklaringen skal formentlig findes i, at analyserne både omfatter støjende barer og restauranter mv. med lange åbningstider, samt caféer med kortere åbningstider og lavere støjniveau, som i nogle tilfælde formentlig har positiv betydning for huspriserne.

Resultaterne understreger dog betydningen af gennem planlægningen at sikre, at byen bliver levende og mangfoldig, men uden at skabe gener for de lokale beboere.

AFKASTBEREGNING OG MARKEDSCHECK

AFKASTBEREGNING

I større byudviklingsprojekter kan en beregning af byudviklingsprojektets samlede økonomi og afkast bidrage til at vise, om projektet er muligt at realisere på markeds-mæssige vilkår med de planbestemmelser, der gælder for området. Her kan viden om værdien af bykvalitet og byliv indgå. Afkastberegningen omfatter evt. udgifter til grundkøb, byggemodning mv. samt indtægter ved salg, værdistigninger ved offentlige investeringer mv. Afkastet beregnes og sammenlignes med aktuelle, markeds-mæssige krav til afkast.

Afkastberegninger med beregning af pengestrømmene i projektet ("cashflowet") er afprøvet i arkitektkonkurrencer om byudviklingsplaner for Køge Kyst og Fredericia C.

MARKEDSCHECK

Et mere enkelt alternativ til afkastberegningen er at gennemføre et "markedscheck" på en planlagt bylivsinvestering. Det består i at bede eksempelvis en ejendomsmægler vurdere, om en bylivsinvestering kan forventes at få positiv betydning for grundpriserne i et område.



"Som udvikler har jeg brug for et præcist indblik i de lokale markedsforhold. Derfor bruger jeg ofte lokale ejendomsmæglere. Jeg tror nøgletal har størst værdi for kommunerne, der ikke har det samme tætte samarbejde med mæglerne."

Karl-Gustav Jensen
Direktør projektudvikling, NCC

Nøgletal for værdien af bylivskvaliteter som grønne områder og butikker kan være nyttige til at underbygge vores dialog med investorerne, men de erstatter ikke den erfaringsbaserede tilgang"

Peter Christophersen
Direktør, KPC

4 CASES

BEREGNINGER AF GEVINSTER
VED BYLIVSINVESTINGER



CASE 1: HAVNEBAD I AARHUS

Aarhus Kommune planlægger at etablere et havnebad som et led i udviklingen af De Bynære Havnearealer. Beslutningen omkring projektet tages af byrådet, både ud fra et samfundsøkonomisk perspektiv samt i forhold til den kommunale kasse.

FORUDSÆTNINGER

Casen bygger dels på en række overslag over anlægs- og driftsudgifter skønnet af Aarhus Kommune, og dels på nogle grove skøn over havnebadets effekt på byggeretspriser i området, baseret på erfaringer fra Islands Brygge i København.

Anlægsudgiften anslås til 15 mio. kr., som forudsættes dækket af fonde. Årlig vedligeholdelsesudgift på 2-2,5 mio. kr. Der forudsættes gratis adgang for brugerne. Anlægget forventes at kunne betjene 500 gæster ad gangen, ca. 50.000 om året. Der antages en "brugsværdi" på 45 kr. pr. besøg, svarende til billetprisen til Aarhus Svømmestadion.

Derudover tager beregningen udgangspunkt i en byggeretspris på 4.000 kr. pr. m² ved salg af arealer til boliger i området. Det skønnes, at havnebadet vil hæve byggeretsprisen med 2% for omkring 120.000 m² etagemeter i havneområdet, samt med 10% for de bedst beliggende 30.000 m².¹

De højere byggeretspriser giver dermed ekstra indtægter for kommunen samt afspejler en øget herlighedsværdi, hvorfor denne værdi medtages i både den samfundsøkonomiske beregning og i forhold til den kommunale

økonomi. Dertil kommer en marginalt øget grundskyldsværdi.

Det vurderes, at en forudsætning for at opnå højere byggeretspriser som følge af etableringen af et havnebad er en nøje og hensynsfuld indpasning af havnebadet i nærmiljøet, således at eksempelvis støjgener undgås.

RESULTATER

Casens beregninger viser, at investeringen giver et positivt afkast både samfundsøkonomisk og for den kommunale økonomi. En break-even analyse viser, at byggeretsprisen skal stige til 4.250 kr. pr. m² for at investeringen har positive konsekvenser for kommunens økonomi.

Samfundsøkonomisk er investeringen ligeledes positiv, idet de øgede byggeretspriser afspejler en større herlighedsværdi, samt at brugerne har en betalingsvillighed for at kunne hoppe i havnebadet. Udvides beregningsområdet for, hvilke boliger der vil få stor effekt af havnebadet, med 80.000 m², skal den øgede byggeretspris blot overstige 4.020 kr. pr. m² for at have et positivt afkast.

Note

1: Vurdering af prisstigninger er udtryk for et forsigtigt skøn, der bygger på erfaringer fra Islands Brygge i København, hvilket udbygges yderligere i rapporten "Byliv der betaler sig - 4 cases".

CASE 2: GOLFBANE OG PULSPARK I KILDEBJERG-RY

Casen bygger på Kildebjerg Ry A/S's erfaringer med etablering af en golfbane og en pulspark som en integreret del af et byudviklingsprojekt på bar mark ved Ry og de deraf affødte boligprisstigninger i de omkringliggende områder.

Kildebjerg Ry A/S er ejet af Skanderborg Kommune og Lønmodtagernes Dyrtidsfond.

FORUDSÆTNINGER

Casen tager udgangspunkt i en anlægsudgift på 50 mio. kr. til golfbanen, uden dertilhørende vedligeholdelsesudgifter, idet disse afholdes i særskilt privat selskab. Der er regnet med, at Kildebjerg Ry A/S har givet en rabat på grundsalg på 5 mio. kr. sammenlignet med alternativ anvendelse. Pulsparken, som åbnede i sommeren 2012, har kostet 17 mio. kr. i anlægsomkostninger, hvoraf Kildebjerg Ry A/S dækker de 12 mio. kr. til anlæg af stier, og de resterende 5 mio. kr. dækkes af Lokale- og Anlægsfonden og Realdania. Drift af pulsparken forventes at beløbe sig til 175.000 kr. om året, som dækkes af private virksomheder. Kildebjerg Ry A/S forventer at kunne sælge yderligere 200 byggeretter i området over de næste 10 år.

Lokale mæglere oplyser, at golfbanen har haft en positiv påvirkning af huspriserne på ca. 150.000 kr. pr. bolig. Medieomtaler af projektet anslås til at have haft en annonceværdi af 750.000 kr. pr. år over 2 år. Brugerværdien af pulsparken anslås til 50 kr. pr. bruger, med ca. 25 daglige brugere.

RESULTATER

Beregningerne viser, at investeringen er rentabel, både fra udviklingsselskabets perspektiv og fra et samfundsøkonomisk perspektiv, hvilket inkluderer brugerværdien. En break-even analyse viser, at mersalgsværdien af de omkringliggende boliger blot skal beløbe sig til 100.000 kr. for at give overskud til boligudviklingsselskabet, svarende til 50.000 kr. mindre end den antagne mersalgsværdi. For kommunen medfører de øgede boligpriser en øget indtægt fra grundskyld.

Der forventes altså at være økonomisk incitament for udviklingsselskaber til at fremme bylivstiltag som golfbane og pulspark. Casen er ligeledes et eksempel på, at forudgående økonomiske beregninger kan indgå konstruktivt i et beslutningsgrundlag. Det bør dog bemærkes, at en del af udviklingsselskabets gevinst bl.a. opnås i kraft af fondsstøtte, og at denne type "first-mover" projekt er forbundet med en vis risiko, som altså påtages af udvikleren og til dels af fondene.

Fondene får også en vis eksempelværdi ud af projektet.

“Kortfattede cases med økonomiske beregninger kan være gode til at overbevise andre om, at det kan betale sig at investere i byliv. Ofte vil det også være relevant at se helt konkret på, hvordan et bylivsprojekt er organiseret i praksis – hvordan har kommunen og eksterne parter samarbejdet om finansiering?”

Martin E. Holgaard,
Teknisk direktør, Roskilde Kommune

CASE 3: PLUG N PLAY I ØRESTAD

Ambitionen med PLUG N PLAY, som blev etableret i 2009, har bl.a været at understøtte bylivet for beboere og besøgende i Ørestad, teste aktiviteter i skala 1:1 og opnå en positiv afsmitning på boligsalget. En efterfølgende evaluering udført af Hausenberg viser, at man efter ca. et års drift ikke på det tidspunkt kunne dokumentere et øget salg som direkte følge af anlægget. Derfor ses der i casen kun på den samfundsøkonomiske brugerværdi mv.

FORUDSÆTNINGER

Hovedparten af anlægget er finansieret af udviklingselskabet By & Havn I/S med støtte fra Københavns Kommune og flere fonde. Banerne vedligeholdes delvist af foreninger, der derigennem opnår brugsret til anlægget. Anlægsudgifterne er således velkendte, mens gevinster-

ne er vanskelige at vurdere. Anlægget er etableret med henblik på en levetid på 5 år, men bliver muligvis liggende i 10 år, hvorfor der i casen arbejdes med en levetid på 8 år.

Anlægget er på 25.000 m² aktivitets- og idrætsområde, med en anlægsomkostning på godt 15 mio. kr., hvoraf en del er finansieret af fonde. De årlige driftsomkostninger er på ca. 175.000 kr. pr. år. Anlægget har ca. 100 brugere om dagen i gennemsnit om året.

RESULTATER

Det er som nævnt endnu ikke muligt at påvise et øget salg som følge af etableringen af PLUG N PLAY, men det kan ikke afvises, at der kan konstateres positive effekter i en senere fase af byudviklingen.

Der er som led i "Byliv der betaler sig" gennemført en vurdering af anlæggets værdi i et samfundsøkonomisk perspektiv. Her viser en break-even analyse, at der med en antaget brugerværdi pr. bruger pr. dag på ca. 60 kr. opnås gevinster, der svarer til omkostningerne. Der er anvendt en samfundsøkonomisk kalkulationsrente på 6%. Om der er tale om en god investering afhænger således af, om brugerværdien på ca. 60 kr. pr. besøg vurderes som rimelig. Casen viser samtidig, at medieomtalen af PLUG N PLAY har en væsentlig værdi. En mediaanalyse gennemført af Infomedia i perioden november 2008 til oktober 2010 viser 121 omtaler af PLUG N PLAY i Ørestad Syd fordelt på trykte medier og elektroniske medier. Medieværdien for den pågældende periode er af Infomedia skønnet til at udgøre 2,6 millioner kroner.



CASE 4: NEDSÆTTELSE AF HUSLEJE FOR BUTIKKER I NYT BOLIGOMRÅDE

Casen omhandler muligheden for, at en privat investor kan nedsætte huslejen i stueetagen for detailhandel i de første faser af etableringen af et nyt byudviklingsområde, for derved lettere at tiltrække butiksljere. Formålet er at etablere kundegrundlag hurtigere, skabe større attraktivitet, hurtigere salg og højere priser på boliger i området. Det vurderes ikke at være muligt at tiltrække butikker til et nyt byudviklingsområde fra start alene ved at nedsætte huslejen. Det kræver, at der er et kundegrundlag tilstede i området, før der kommer butikker. Casen er således opstillet for at illustrere, hvorledes der kan regnes på gevinster og omkostninger ved nedsættelse af husleje for butikker i stueetagen i byudviklingsområder, hvor der er et vist kundegrundlag, men hvor en almindelig markedsleje vil være for høj til, at der etableres butikker på normale vilkår.

FORUDSÆTNINGER

Casen er et principielt eksempel på, hvordan der kan opstilles økonomiske beregninger af nedsættelsen af huslejen i stueetagen. Casen bygger på antagelser om etablering af 5.000 m² detailhandel samt opførelse og salg af 50.000 m² boliger over en periode på 10 år. Der forudsættes et vist kundegrundlag i området, samt at der udlejes 2.000 m² detailhandel til 50 % af markedspris, 500 kr. pr. m² etageareal pr. år, og lejen oprappes til markedsniveau i løbet af 5 år. Det forudsættes, at både udlejning af butikslokaler og salg af boliger går marginalt hurtigere som følge af etableringen af butikker, men ikke at boligerne sælges til højere priser. Der forudsættes at være et indbyrdes afhængighedsforhold mellem boliger og detailhandel, hvorfor en del boliger således antages at skulle sælges, før det er muligt at tiltrække detailhandel. Der er

ikke taget højde for konjunktursvingninger. Beregninger foretages med en investeringshorisont på 10 år og en kalkuleringsrente på 5,25 %.

RESULTATER

Beregningerne indikerer, at det med de givne forudsætninger er muligt at opnå en netto-indtægt i kraft af, at udgifter til nedsat husleje opvejes af et hurtigere boligsalg. Men der er alene tale om et principielt eksempel, og nedsættelse af husleje i stueetagen forudsætter, at der allerede er et vist kundegrundlag for butikker i området. Flere udviklere peger på, at det er meget vanskeligt at gennemføre i praksis.

Casens antagelser er forbundet med betydelig usikkerhed: Analyser af sammenhængen mellem huspriser og tilstedeværelsen af butikker, caféer mv. (GEVIBB) viser, at mangfoldighed i form af butikker og caféer mv. bidrager til højere boligpriser. Men i nærområdet kan tilstedeværelsen af barer, caféer mv. i nogle tilfælde have negativ betydning, hvis der ikke gøres tiltag, som modvirker evt. lokale gener.

"Mange kommuner har et ønske om at skabe liv i stueetagerne i nye byområder. Men det er rigtig svært. Man kan godt sætte huslejen i stueetagen ned, men der kommer ikke butikker, før der er tilstrækkeligt kundegrundlag, uanset hvor lav huslejen er".

Karl-Gustav Jensen
Direktør, projektudvikling, NCC



KOLOFON

Tekst /redaktion: COWI

Layout: Jens V. Nielsen

Foto forside: Torben Christensen/Scanpix,
foto side 10: Peder Duelund Mortensen, foto

side 15: By & Havn, øvrige fotos: Jens V. Nielsen

Visualisering inderside omslag: COBE

Produktion: Vilhelm Jensen & Partnere

Udgivelse: Januar 2013

