



# Realiserbarhed

Hvordan markedsviden kan inddrages i planlægningen

# Introduktion

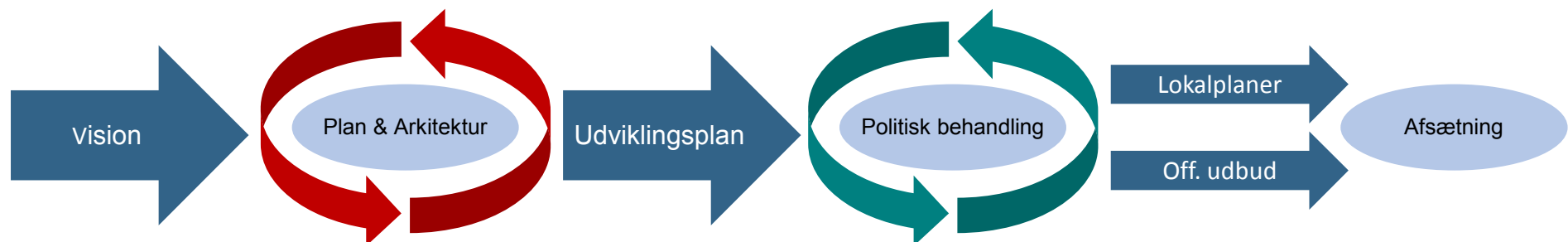
- Byudvikling er en multidisciplinær opgave med mange interesser og faggrupper
- Sadolin & Albæks indgangsvinkel er kommerciel og baseret på de ønsker og krav, som de fremtidige brugere, udviklere og investorer har
- Vores markedsviden kommer fra den løbende rådgivning af klienter, herunder:
  - Institutionelle investorer
  - Ejendomsselskaber og fonde
  - Udviklere
  - Banker og realkreditinstitutter m.v.
  - Brugere, herunder internationale virksomheder
  - Kommuner og regioner

- Vi trækker på erfaring fra en lang række af projekter bl.a.:
  - Ørestad
  - Carlsberg Byen
  - Holmen og Flyvestation Værløse
  - Køge Kyst, FredericiaC, Ringkøbing K og NærHeden
  - DanmarkC
  - De Bynære Havnearealer, Aarhus
  - Scanport
  - Thomas B. Thriges Gade
- Fælles for projekterne har været brugen af statistiske data kombineret med markedsviden om bruger- og investeringsmarkedet
- Målet er at vurdere realiserbarheden af et projekt eller kvalificere planlægningen

# Planprocesser og markedsforhold

- Byudviklingsprojekter er en kompleks opgave, hvor mange faktorer har indflydelse på succesen og mulighederne
  - Politiske forhold og visioner
  - Arkitektur
  - Tekniske forhold – forurening og klimasikring
  - Plankrav – eksempelvis parkering
  - Kommercielle forhold – afsætningshorisont, investortyper, byggeretsværdier, størrelse på byggefelter og rækkefølge m.v.
- Planprocessen har som følge af tradition og lovgivning ikke i særligt omfang omfattet de kommercielle aspekter

- Undersøgelse af projektets kommercielle realiserbarhed ligger typisk sidst i processen – ofte som en konsekvens af afsætningsproblemer
- En vurdering af projektets kommercielle realiserbarhed eller potentialer kan med fordel implementeres langt tidligere i processen
  - Større del af værdiskabelsen tilfalder grundejer
  - Risici kan reduceres
  - Iterativ proces
- Det medfører en mere målrettet planproces, hvor risikoen for dyre fejlbeslutninger minimeres



- Byudviklingsprojekter tager ofte afsæt i en arkitektkonkurrence
  - Fokus er på det visuelle udtryk, områdets rummelighed og ønskede anvendelse
  - Økonomi indgår i begrænset omfang
- Risiko for, at projektet ikke er realiserbart i den ønskede skala/kvalitet
  - Store økonomiske konsekvenser, hvis der foretages investeringer i infrastruktur og byggemodning uden et efterfølgende salg af jord
- Økonomisk bæredygtighed
  - Det sker ved at sikre, at planlægningen tager udgangspunkt i de økonomiske rammebetingelser, som et givet område er underlagt
- Der er IKKE tale om at sætte baren lavt, men at optimere det mulige på baggrund af en grundig analyse af de geografiske, demografiske og kommercielle rammevilkår
- Målet må være at få gennemført de ønskede projekter

## Projekter er realiserbare når:

- Nogen har lyst til at betale for at bo i et område
- Når der bygges de boliger, som køberne efterspørger nu og fremover
- Når fordelingen mellem erhverv og bolig passer til efterspørgslen
- Når det er de rigtige erhverv, der satses på
- Når pris- og kvalitetsniveauet tilpasses betalingsevnen
- Når byggefeltsstørrelsen er rigtig
- Når specifikke plankrav ikke eroderer projektøkonomien

# Feasibility-studier

- Vurderingen af et områdes potentiale eller realiserbarheden af et projekt er ikke en eksakt videnskab
- Der er ofte tale om en vurdering af både kvantitative og kvalitative data
- Værdien skabes ved at koble de objektive data med viden om, hvad boligkøbere/lejere og virksomheder lægger vægt på
- Det handler om at skabe et kvalificeret beslutningsgrundlag



- Demografisk analyse
  - Forventet befolkningsudvikling
  - Opdeling i aldersgrupper
  - Viden om gruppernes ønsker til boligtyper, størrelser og beliggenheder
  - Kvalificere volumener og typer
  - Understøtte vurderingen af afsætningshorisonten
- Konkurrentanalyse
  - Områdets styrkeprofil
    - Adgang til rekreative områder
    - Kvaliteten af daginstitutioner og skoler
    - Indkøbsmuligheder
    - Afstand til offentlig transport
    - m.m.
  - Konkurrerende projekter i og uden for kommunen

- Erhvervsdemografisk analyse
  - Virksomhedstyper og –størrelser
  - Brancher
  - Beskæftigelse
  - Pendling
  - Kommunens erhvervsstrategi
  - Virksomhedernes lokaliseringskrav
- Analysen giver et kvalificeret bud på efterspørgslen på erhvervsarealer og i særdeleshed, om der potentielt efterspørges nye kontorlokaler
- Kvalificerer beslutningen om valg af bygningshøjder, størrelse på byggefelter
- Inddrager naturligvis viden om lokale virksomheder, der kunne tænkes at flytte til området

- Hvem er de potentielle købere til byggeretterne?
- Vigtigt at inddrage viden om bruger- og investeringsmarkedet
  - Viden om virksomhedernes lokaliserings- og bygningskrav
  - Branchespecifikke krav
  - Investortyper og deres præferencer og afkastkrav
  - Markedslejer
  - Domicilejendomme eller flerbrugerejendomme
  - Priser på ejerlejligheder og rækkehuse
  - Opnåelig husleje i lejeboliger
  - Almene boliger
  - Finansieringsvilkår
  - Byggeretsværdier

# Konsekvensanalyser – et eksempel

- Parkeringsløsninger
  - Den planlagte parkeringsløsning er typisk baseret på æstetik frem for økonomi, hvilket ofte resulterer i et krav om parkering i kælder eller konstruktion
  - Økonomisk bæredygtigt i nogle områder, men problematisk i andre
  - Har stor effekt på den opnåelige byggeretsværdi – og dermed finansieringen af de planlagte investeringer i infrastruktur og byggemodning
  - Konsekvensberegninger for de ønskede p-løsninger synliggør omkostningen ved den valgte løsning og er med til at kvalificere planlægningen
  - En høj bebyggelsesprocent og stort volumen er ikke altid ensbetydende med den største værdi af et område
  - Et krav om parkering i kælder kan sagtens være det rigtige valg, men beslutningen skal tages med åbne øje

# Fordele

- Ved at inddrage en analyse af det kommercielle potentiale og realiserbarhed tidligt i planprocessen opnås:
  - En mere målrettet planproces
  - Et økonomisk funderet grundlag for dialog med politikerne
  - Mulighed for vurdering af forskellige scenarier
  - Beslutninger tages på et oplyst grundlag
  - Mulighed for at øge de øvrige rådgiveres fokus på at "optimere det mulige"
  - Mindre risiko for "døde lokalplaner" og genudbud
  - Reduktion af risikoen for unødige eller for tidlige investeringer i infrastruktur m.v.
  - At de ønskede projekter bliver gennemført