



ROSKILDE
KOMMUNE

Nye veje til

urbant selvbyg

individuellet og kollektivt





Gemeinschaft - en del af



Det Kongelige Danske Kunstakademis Skoler
for Arkitektur, Design og Konservering



ROSKILDE
KOMMUNE

Bag om projektet

Projektet Urbant Selvbyg er løftet i et samarbejde mellem Roskilde Kommune og et tværgående rådgiver-team bestående af Vandkunsten, Nordiq Group, Line Barfod, Gemeinschaft samt forskerne Anne Romme og Morten Birk, KADK. Projektet udvikles i årene 2020-2021.

Projektet er støttet af Realdania og Statens Kunstfond under programmet Boliglaboratoriet søsat i 2020.



Indhold

baggrund	s. 4
selvbyg - hvad?	s. 8
selvbyg - hvem?	s. 16
selvbyg arkitekturen	s. 22
de store benspænd	s. 28
selvbyg - organisering	s. 30
selvbyg - finansiering	s. 38
selvbyg - trin for trin	s. 42

Baggrund

Med selvbyg ønsker vi at give plads til en mangfoldig boligform i et mangfoldigt bymiljø på Musicon. Vi ønsker også at sikre, at selvbyg kan lykkes i en dansk kontekst i Roskilde Kommune - såvel som alle andre kommuner.

Selvbyggs potentialer

I Musicon bydelen i Roskilde ønsker vi at understøtte og give plads til urbant selvbyg. Med det vil vi udvikle et boligområde, hvor beboerne selv har været med til at designe, tegne og måske også opføre deres egen bolig, enten kollektivt eller individuelt. Med selvbyggeri vil vi give plads til ny og eksperimenterende boligarkitektur i en dansk og bymæssig sammenhæng. 'Urbane selvbyggere' dækker både over grupper af beboere, der kollektivt løfter et fælles byggeprojekt, men det dækker også over individuelle selvbyggere, der som enkelt husstand kaster sig over den opgave det er at designe og bygge sin egen bolig. Med selvbyg træder beboerne i rollen som bygherre fra start til slut. Inspirationen til det kollektive selvbyg kommer fra Tyskland, imens især Holland fremviser mange gode eksempler på individuelt selvbyg i en urban kontekst. Selvbyg i denne sammenhæng må ikke forveksles med hverken projektkøb eller opførelse af eget parcelhus, som vi kender fra en dansk kontekst.

Selvbyg bidrager til byudviklingen

Urbant selvbyg skal bidrage med essentielle kerneværdier til udviklingen af vores byer: arkitektonisk variation og kreativitet, innovation og nye idealer for byggeriets bæredygtighed og lokalt engagement og fællesskab. Erfaringerne med selvbyg viser, at beboerne bliver længere i samme bolig og bidrager til lokal udvikling med gode og aktive byrum til følge. Ofte resulterer byggerierne i kreative og udtryksfulde svar på, hvordan forskellige typer af familie- og beboergrupper kan indrette sig sammen og hver for sig. Samtidig viser erfaringerne, at selvbyggere både har lyst og ressourcer til at gå foran med bæredygtige tiltag. Beboernes involvering, allerede inden boligen tegnes, giver øget ejerskab og engagement i byen og giver plads til beboergrupper og boligtypologier, som det etablerede boligmarked sjældent præsenterer svar på.

Selvbyg kræver nye løsninger

Med projektet Urbant Selvbyg skal der udvikles nye alternativer i et etableret boligmarked, som i de sidste 100 år har skabt en høj boligstandard i Danmark, men også et standardiseret boligmiljø. Med selvbyg ønsker vi at give plads til et alternativ, der stiller beboerne i rollen som bygherre med den autonomi, indflydelse, ejerskab og ansvar der følger. I nutidens boligmarked, der er kendetegnet ved høj konkurrence, kapitalisering og regulering, er betingelserne for at lykkes med selvbyg ændrede. Vejen til succes kræver derfor en stærk rammesætning, der giver svar på udbud, finansiering, planlægning, organisering og proces og en indsats fra flere sider. Kommunen spiller en væsentlig rolle som planmyndighed og eventuel grundsælger, bankerne og realkreditinstitutterne spiller en væsentlig rolle i at lykkes med finansiering og rådgiverne er de faglige ressourcer, der er nødvendige for at sikre realiserbare projekter, der lever op til alle standarder og krav. I hovedrollen står selvbyggerne, der skal klædes på og gøres klar til at træde i rollen som professionel bygherre.

På vej mod en ny realiseringsmodel for selvbyg

I et stort udviklingsprojekt har Roskilde Kommune gået foran for at finde veje til at lykkes med selvbyg i en dansk kontekst. Med afsæt i et stort byudviklingsområde, Musicon, ønsker vi at udvikle en realiseringsmodel, der kan muliggøre opførelsen af selvbyggeri på øremærkede arealer. I samarbejde med et tværfagligt rådgiverteam og med støtte fra Realdania og Statens Kunstfond under programmet 'Boliglaboratorium', ønsker vi at finde løsninger på de benspænd, der i dag udfordrer vejen til succes. Arbejdet tager afsæt i casen på Musicon, men ambitionen er at udvikle en realiseringsmodel, der kan anvendes i alle danske kommuner og sikre succes med selvbyg i en dansk kontekst generelt.

Læsevejledning

Dette dokument har to formål. Det ene formål er at præcisere, hvad selvbyg er, hvem selvbyggerne er og hvad selvbyggs særlige potentialer er set i en byudviklingsmæssig og arkitektonisk sammenhæng. Med det ønsker vi at give et indblik i og skabe en forståelse af, hvorfor selvbyg er en relevant bygge- og boligform at introducere i et dansk boligmarked anno 2021.

Det andet formål er, at tydeliggøre de udfordringer, der udfordrer selvbyg i dagens marked og hvordan man med den rette rammesætning kan overkomme flere af disse i et samarbejde på tværs af kommunale, finansielle og private aktører. I en trin-for-trin guide opsummeres det, hvordan arbejdet med selvbyg kan gribes an for at opnå succes i en dansk kontekst.

Bagom projektet

Projektet 'Urbant Selvbyg på Musicon' er udviklet af Roskilde Kommune i samarbejde med en række fagrådgivere. Projektet er en del af Realdania og Statens Kunstfonds program 'Boliglaboratoriet', der i 2020 blev søsat med det formål at give støtte og plads til eksperimenterende boligprojekter, der kan genstarte og gentænke det danske boligbyggeri.

'Urbant selvbyg' er støttet med ca. 1 mio. kroner og skal over de næste par år demonstrere selvbyggs potentiale i en dansk kontekst. Projektet skal både resultere i konkrete selvbygboliger på Musicon i Roskilde, og samtidig danne grundlag for en realiseringsmodel for selvbyg, der kan sikre at boligformen også kan introduceres i andre danske kommuner.

Projektets rådgiverteamet består af advokat Line Barfod, bygherrerådgiver Nordiq Group, tegnestuen Vandkunsten, antropologvirksomheden Gemeinschaft (siden en del af COWI) samt tre forskere fra Arkitektskolen med speciale i selvbyg; Anne Romme, Morten Birk og Silje Sollien. Sammen med Musiconsekretariatet og Bofællesskabssekretariatet i Roskilde Kommune, løfter de det visionære arbejde.

Om Musicon



En kreativ bydel udviklet nedefra

Musicon er har siden 2008 udviklet sig til en ny kreativ bydel i det sydlige Roskilde, gennem omdannelse af den tidligere Unicon-betonfabrik. Byudviklingen af Musicon er sket med en massiv satsning på kulturen som en dynamo for bydelens dannelse og med en klar strategi om at udvikle bydelen sammen med de fremtidige brugere. Musicon er derfor udviklet uden en samlet masterplan, men med en kommunal afdeling, Musicon-sekretariatet, placeret direkte i bydelen. Musicon-sekretariatet er i tæt kontakt med bydelens stærke kulturinstitutioner og de mange kreative iværksættere, og byudviklingen sker i samskabelse med disse aktører.

Allerede fra starten af byudviklingen rykkede forskellige foreninger og virksomheder med pionerånd ind i området, og i dag rummer området omkring 40 iværksættervirksomheder og bl.a. et moderne danse-teater, kunstværksteder, skaterhal, øvelokaler og haller, der udlejes til events. I 2016 åbnede Ragnarock – Museet for pop, rock og ungdomskultur, og i 2019 fulgte Roskilde Festival Højskole efter som et nyt kulturelt flagskib.

Byudviklingen på Musicon er baseret på en række bæredygtige principper omhandlende bevaring af historiske spor, håndtering af affald, afledning af regnvand, trafik-kultur og fordrende rammer for brugerdeltagelse- og fællesskaber. Principperne er fastlagt i strategier og bliver i takt med realiseringen af bydelen omsat til praksis.

Sidste udviklingsetape

De fleste byggegrunde på Musicon er nu planlagt, udbudt og solgt, og når bydelen er fuldt udbygget, vil der være opført omkring 1.000 boliger og skabt plads til ca. 1.000 arbejdspladser fordelt på især kreative erhverv, handel og kulturinstitutioner. Boligerne opføres som en blanding af etageboliger og by- og rækkehuse fordelt på en blanding af privat udlejning, ejerboliger og almene boliger.

Planlægningen og udviklingen af det sidste større kvarter i Musicon, Hal 12-området, er blevet påbegyndt i 2020. Musicon er et godt eksempel på selvgroet byudvikling, hvor udviklingen er baseret på samskabelse, tålmodighed og risikovillighed. Derfor ønsker Roskilde Kommune også, at det selvgroede kommer til udtryk i den sidste etape af boligbyggeriet i bydelen. Bydelen er skabt nedefra for og med lokale aktører og gode kræfter, og det ligger i hele bydelens essens, at her skal der være plads til det kreative, det selvgroede og det initiativrige. Derfor skal der i Hal 12-området gives plads til urbant selvbyg, både i form af kollektive og individuelle projekter.

Selvbyg - hvad?

Selvbyg stiller beboerne i rollen som byggherre og giver dem et kreativt handlerum til at realisere deres boligdrøm - fra rækkehuset til det fælles lejlighedskompleks.

Definition af selvbyg

Selvbyg, byggefællesskaber og bofællesskaber er overlappende og beslægtede begreber, der bliver mere og mere udbredte i folkemunde. I det følgende gives en kort introduktion til og definition af selvbygbegrebet. Herefter præsenteres tyske og hollandske eksempler på selvbyg - både kollektivt og individuelt - og en forklaring af typologierne i dansk sammenhæng.

Med afsæt i bofællesskaber

I Trekroner i Roskilde Kommune findes der i dag en høj koncentration af bofællesskaber, som fra år 2000 og frem udviklede og udlevede deres drømme om at bo og leve sammen med flere familier. Bofællesskaber er kendetegnet ved, at man foruden sin egen bolig, også prioriterer en række fællesarealer i bebyggelsen, der skal understøtte et socialt, forpligtende fællesskab beboerne i mellem. Blandt mange bofællesskaber er den faste fællesspisning et velkendt eksempel herpå. For de fleste af bofællesskaberne gør det sig også gældende, at de har varetaget udviklingsprocessen fra start til slut og således også trådt i rollen som bygherre, og dermed er de en form for selvbyg.

Individuelt og kollektivt selvbyg

Selvbyg kan realiseres i et byggefællesskab, der er kendetegnet ved en gruppe af borgere, der går sammen om at opføre et boligbyggeri til dem selv og varetage rollen som bygherre fra start til slut. Selvbyg kan også være enkelte husstande, der individuelt træder i rollen som bygherre. Det første definerer vi som kollektivt selvbyg, det sidste definerer vi som individuelt selvbyg. For begge former af selvbyg gælder det, at beboerne træder i rollen som bygherre og yder indflydelse på egen bolig fra tidlig skitse til færdigopført resultat. Selvbyg er derfor heller ikke at forveksle med projektkøb eller opførelse af typehus.

Ved individuelt og kollektivt selvbyg kan skalaen variere fra et énfamilieshus til et lejlighedskompl-

eks, og alt derimellem. Samtidig kan det fysiske og organisatoriske fællesskab komme til udtryk i forskellig grad - fra den klassiske model for et forpligtende bofællesskab til et mere uforpligtende og uorganiseret opgangs- og nabofællesskab.

Individuelt selvbyg

Individuelt selvbyg: anvendes om opførelse af bolig på private grunde, hvor ét projekts realisering er uafhængigt af andre.

Individuel bygherre: Anvendes om de tilfælde, hvor en privatperson træder i rollen som bygherre. Den individuelle bygherre kan vælge selv at stå for store dele af realiseringen af sin bolig - fra udvikling til opførelse - men bygherren kan også vælge at hyre rådgiver og entreprenør til at varetage dele af eller hele projektet. Dog vil personen altid træde i rollen som bygherre og godkendende instans i alle tilfælde.

Kollektivt selvbyg

Kollektivt selvbyg: anvendes om opførelse af en etagejendom med lejligheder, hvor man ikke kan bygge én alene-stående lejlighed, men derimod er afhængig af opførelse af lejlighedskomplekset i sin helhed for at man kan få sin bolig realiseret. Man kan også se kollektivt selvbyg i sammenbyggede rækkehuse.

Kollektiv bygherre: Anvendes om de tilfælde, hvor flere personer går sammen og danner en forening, der agerer bygherre. Den kollektive bygherre kan vælge at stå for store dele af realiseringen af sin bolig - fra udvikling til opførelse - men bygherren kan også vælge at hyre rådgiver og entreprenør til at varetage dele af eller hele projektet. Dog vil foreningen altid træde i rollen som bygherre og godkendende instans i alle tilfælde.

De hollandske eksempler: *Zelfbouw*

[individuet selvbyg]



Centrumeiland, Gemeente Amsterdam

Grundsalgslotteri

Amsterdam storbyregion er kendt for at satse stort på individuelt selvbyg i det nye millennium. I forbindelse med finanskrisen i 2007-8, blev alternative byggeformer attraktive. Store nye boligområder bliver udbudt i en lotteriform til individuelle ejerboliger eller mini-bofællesskaber på langtidslejet grund. Også kollektive fællesbygprojekter "collective private commission" bliver opført, og i dag findes der kollektivt selvbyg med et mere fokus på det sociale, der kaldes boligkooperativer.

Kommunen har et kontor dedikeret til selvbyg - Zelfbouw - og man kan læse på kommunens hjemmeside hvornår de åbner op for indskrivning til udbud af nye selvbyg grunde. Der holdes informationsdage i kommunal regi, og man kan orientere sig om selvbygområderne på kommunens hjemmeside.

Medbyg og skallejligheder

Arkitekturen i områderne er meget varieret, og familier udlever deres boligdrømme uden nødvendigvis så meget arkitekturrådgivning. Dette kan også skabe udfordringer på forskellige måder, og i dag forsøger man også at professionalisere Zelfbouw i en større grad.

Denne tilgang til at give individuelle borgere meget større kontrol over udformningen af deres bolig, har også givet inspiration til mange andre former for alternative boligudviklingsmetoder som b.l.a. medbyg i mange varianter. Medbyg er opførte råhuse, et tomt volumen uden gulve og skillevægge, beklædning og andre finishes. Råhuse gør det nemmere at udvikle egen bolig, og har skabt en niche for professionelle, som netop hjælper folk bygge en råhuset færdig.

De tyske eksempler: *Baugemeinschaften*

[kollektivt selvbyg]



Französisches Viertel, Universitätsstadt Tübingen

Borgere, rådgivere og kommune

Tübingen er den by i Tyskland, som er mest kendt for at udbyde større nye byudviklingsområder til kollektiv selvbyg. Her er ofte integreret små erhverv i bebyggelserne og særlige grønne tiltag vægtes højt.

Berlin er dog den by i Tyskland med flest byggefællesskaber i dag. Her har udviklingen i starten været mere ad hoc, hvor borgere har fundet infill grunde og taget initiativ til sammen at opføre fællesbyggerier. Hamborg har et kontor bemandet med flere personer som koordinerer udbud af grunde til fællesbygprojekter og senere følger op på milepæle i byggeprocessen.

Sammen om boligudfordringerne

Typologierne og skala på projekterne varierer fra by til by, med lidt forskellige måder at vælge projekterne ud, hvordan de koordineres med kommunen og særlige fagpersoner. De forskellige processer er vokset frem i samarbejde mellem borgere, rådgivere og kommune.

I Tübingen har den lange erfaring med samskabende boligudviklingsprojekter gjort, at man er i stand til at tænke kreativt i at møde nye udfordringer i boligmarkedet. I dag eksisterer bl.a. borgerbyggeprojekter, hvor borgerne selv har opført og kollektivt ejer boliger, hvor flygtninge huses i kommunens regi.

Selvbygtypologierne

Rækkehuse



Rækkehus i BK87, Sydhavnen

Rækkehuse - individuelt

- Indflydelse på boligens ydre design: Høj
- Indflydelse på boligens indre design: Høj
- Individuelt ansvar og risiko: Høj
- Individuel opgavebyrde: Høj
- Komplexitet: Mellem/lav

Med rækkehuse forstås en typologi bestående af en række huse, der bygges mur om mur. Ved en individuel organisering kræves en vis grad af uafhængighed af de andre projekter, hvorfor de vil have hver sin ydermur, der bygges helt tæt op ad hinanden – uden fælles bindinger. Herved undgås behovet for at indgå i et byggefællesskab og istedet udvikle og opføre boligen i som individuel selvbygherre. 7

I denne typologi er indflydelsen høj på boligens design. Ansvar og opgavebyrde er også højt, dog afhængigt af, hvor meget der udliciteres til rådgivere og en entreprenør. Komplexiteten er mindre, da der er tale om ét selvstændigt hus.

Eksempler:

- BK87 i Sydhavnen i København.



Munksøgård, Roskilde

Rækkehuse - kollektivt

- Indflydelse på boligens ydre design: Mellem
- Indflydelse på boligens indre design: Høj
- Individuelt ansvar og risiko: Mellem
- Individuel opgavebyrde: Mellem/lav
- Komplexitet: Mellem

Med rækkehuse forstås en typologi bestående af en række huse, der bygges mur om mur. Grundet rækkehusenes fysiske sammenhæng kan der naturligt opstå et element af kollektiv opførelse, hvor de enkelte beboere kan gøre sig afhængige – og nyde fordel – af at løfte dele af byggeriet i fællesskab. Ved kollektiv organisering samles beboerne i en forening, der agerer kollektiv bygherre. Den kollektive bygherre varetager opgaven med at udvikle og opføre rådehuse, udbudt samlet til én entreprenør.

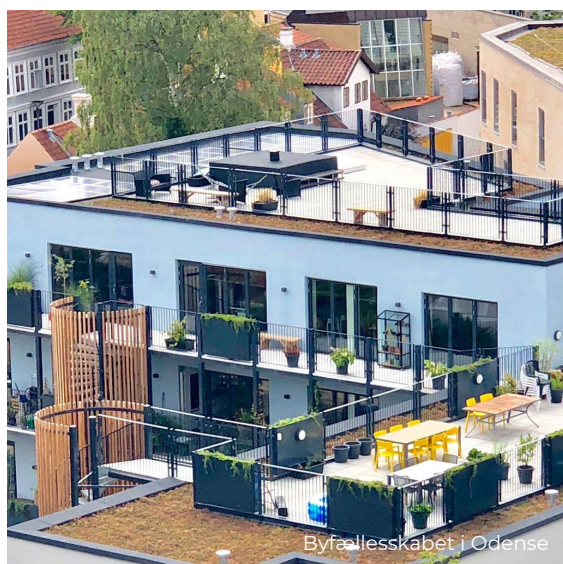
I denne typologi er indflydelsen og friheden begrænset i det ydre design, men høj i det indre design. Ansvar og opgavebyrde er mindre, da det er fordelt på flere personer og udliciteret i et vist omfang til rådgivere og en entreprenør. Komplexiteten er højere.

Eksempler

- Bifrost i Økosamfundet Dyssekilde ved Thorup.
- Munksøgård og Svalin, Trekroner, Roskilde

Selvbygtypologierne

Etageejdomme



Etageejendomme - [6-8 eller 8-15 enheder]

- Indflydelse på boligens ydre design: Mellem
- Indflydelse på boligens indre design: Mellem
- Individult ansvar og risiko: Mellem/Lav
- Individuel opgavebyrde: Mellem/
- Komplexitet: høj

Med etageejendomme forstås en typologi bestående af 6-8 lejligheder eller 8-15 lejligheder i en samlet bygning eller klynge. Denne typologi kan kun løses i en kollektiv organisering, hvor beboerne samler sig i en forening, der agerer kollektiv bygherre. Graden af selvbyg kan variere fra opførelse af en etageejendom med færdige lejligheder til opførelse af en etageejendom med lejligheder kun med de nødvendige elementer påkrævet for beboelse, hvorefter den enkelte beboer kan færdiggøre det selv.

I denne typologi er indflydelsen begrænset i det ydre design, men større i det indre design, dog med nogle konstruktionsmæssige bindinger. Ansvar og opgavebyrde er mindre, da det er fordelt på flere personer og udliciteret helt eller delvist til rådgiver(e) og entreprenør. Komplexiteten er høj, da der er tale om etagebyggeri og et byggefællesskab, der kræver engagement.

Eksempler

- Byfællesskabet i Thomas B. Thriges Gade (9 boliger)
- Fællesbyg Køge Kyst (større skala med 40 boliger)

Medbyg

- Indflydelse på boligens ydre design: Lav/Mellem
- Indflydelse på boligens indre design: Mellem
- Individult ansvar og risiko: Mellem/Lav
- Individuel opgavebyrde: lav
- Komplexitet: Mellem/Lav

Med Medbyg forstås en typologi, hvor der ved minimum er opsat et råhus, der kan udbygges og indrettes.

Ved denne typologi er der mindre kompleksitet i drømmen om at skabe egen bolig. Graden af medbyg kan variere og selvbyggerne kan bl.a overlades med ansvar med at opføre tag, vinduer, vægge, yderste facadelag, tilbygning, den indvendige indretning og/eller udbygning.

I denne typologi er indflydelsen og friheden begrænset i det ydre design, men høj i det indre design. Ansvar og opgavebyrde er mindre, da det kræver en professionel part, der opfører råhuset.

Eksempler

- Half a good house af Elemental i Chile
- Svartlamoen eksperimentboliger, Trondheim

Selvbyg på Musicon

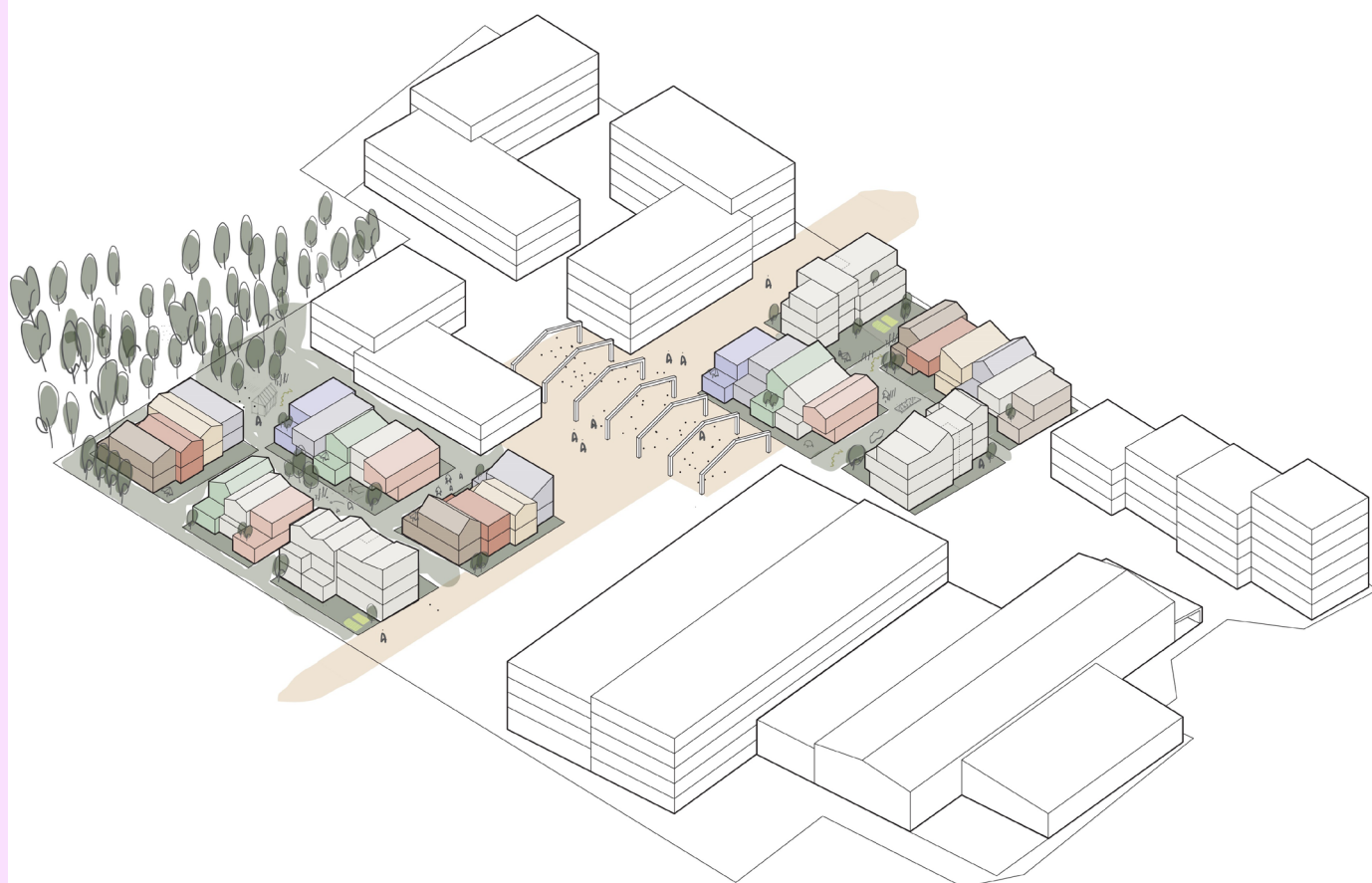
[et indblik i Hal 12-området og arealerne til selvbyg]



Selvbyg - en del af byudviklingen på Musicon
Musicons sidste udviklingsetape udgøres af Hal 12-området. Området skal foruden boliger også rumme et parkeringshus, erhverv og handel langs hovedstrøget Rabalderstræde samt en fremtidssikret og ombygget

version af Hal 12, der er en velfungerende skatehal for børn, unge og voksne. Kvarteret dækker samlet set et område på 24.000 m², hvoraf to områder er udpeget til selvbyg - individuelt som kollektivt - med plads til både rækkehus og etageejendomme.

Foreløbig arbejdsskitse
Vandkunsten oktober 2021. Skitsen viser
en udvikling i strukturplan mod mere fæl-
lesskabsorienterede boligklynger.



Byggefelterne til selvbyg

Tegnestuen Vandkunsten har her visualiseret potentialerne for selvbyg-arkitekturen, samt disponeringen af byggefelterne. Vi arbejder videre med at konkretisere byggefelterne, og selvbyggerne skal udvikle boligernes arkitektur selv. Lokalplanen vil have en fleksibilitet, som kan rumme forskellige typologier, da vi endnu

ikke ved, hvordan interessenter vil fordele sig mellem mindre kollektive fællesbyg med lejligheder i tre etager, individuelle rækkehuse eller en form for kollektivt organiseret rækkehuse. Interessen afklares i en mobiliseringsproces inden udbudet.

Selvbyg - hvem?

Der er ikke én definition af selvbyggere. Nogle selvbyggere står med hammeren i hånden, mens andre nøjes med at sætte stregerne på papiret. Fælles for dem er, at de ønsker indflydelse på egen bolig.

Et indblik i målgruppen

Forrige kapitel definerer selvbyg og hvad det vil sige at være selvbygger - individuel som kollektivt. I det følgende dykkes længere ned i målgruppen af selvbyggere, for at nuancere og anskueliggøre, hvad der kendetegner dem. Som en del af arbejdet med selvbyg på Musicon er der foretaget en grundig målgruppeanalyse. Målgruppeanalysen skal øge kendskabet til og understøtte samarbejdet med selvbyggerne og gøre os klogere på, hvad der kan få mennesker til at engagere sig i alternative bygge- og boformer.

Målgruppeanalysen afspejler tydeligt, at der ikke er én definition, der kan rumme bredden i målgruppen af selvbyggere. At være selvbygger betyder flere forskellige ting og associeres med flere typer af levevis og boligdrømme. I det følgende gives et indblik i forestillingerne om, hvad det vil sige at være selvbygger og fire arketyper, der tegner sig på den baggrund. Dette danner grundlag for nogle overordnede pointer og anbefalinger til, hvad man er opmærksom på i sit (sam)arbejde med selvbyggere og i mobiliseringen af målgruppen.

Forestillingen om en selvbygger

Når man taler med potentielle selvbyggere om, hvad det betyder at være selvbygger, kan svarene variere fra "det handler jo om at bygge noget sammen med nogle andre", til "det giver mulighed for selv at bestemme, hvordan vi gerne vil bo" og over til "det er en måde at leve sit liv på en anden måde end normen".

Det træder dog helt tydeligt frem, at selvbyg for de potentielle selvbyggere først og fremmest handler om tre forhold:

- At være en del af et fællesskab
- At have indflydelse på egen bolig
- At være en del af et sted, der udvikler sig.

For det første ønsker de potentielle selvbyggere at være en del af et fællesskab, både imens de bygger deres bolig, men også efter deres boliger er bygget og deres nye hverdagsliv begynder.

For det andet er det afgørende for de potentielle selvbyggere at have indflydelse på deres bolig. Nogle vil gerne bestemme langt det meste selv - lige fra boligstørrelse, arkitektur, valg af materialer, tidshorisont og til kommunens rolle. Andre afgiver gerne store dele af deres indflydelse til fordel for eksempelvis æstetik, billigere løsninger og andres gode idéer.

For det tredje er det vigtigt for de potentielle selvbyggere at være en del af et sted, der udvikler sig. For nogle af de interviewede selvbyggere er det deres øvrige engagement i erhvervslivet på Musicon, der har gjort, at de er interesserede i at blive selvbygger i bydelen.

Bagom målgruppeanalysen

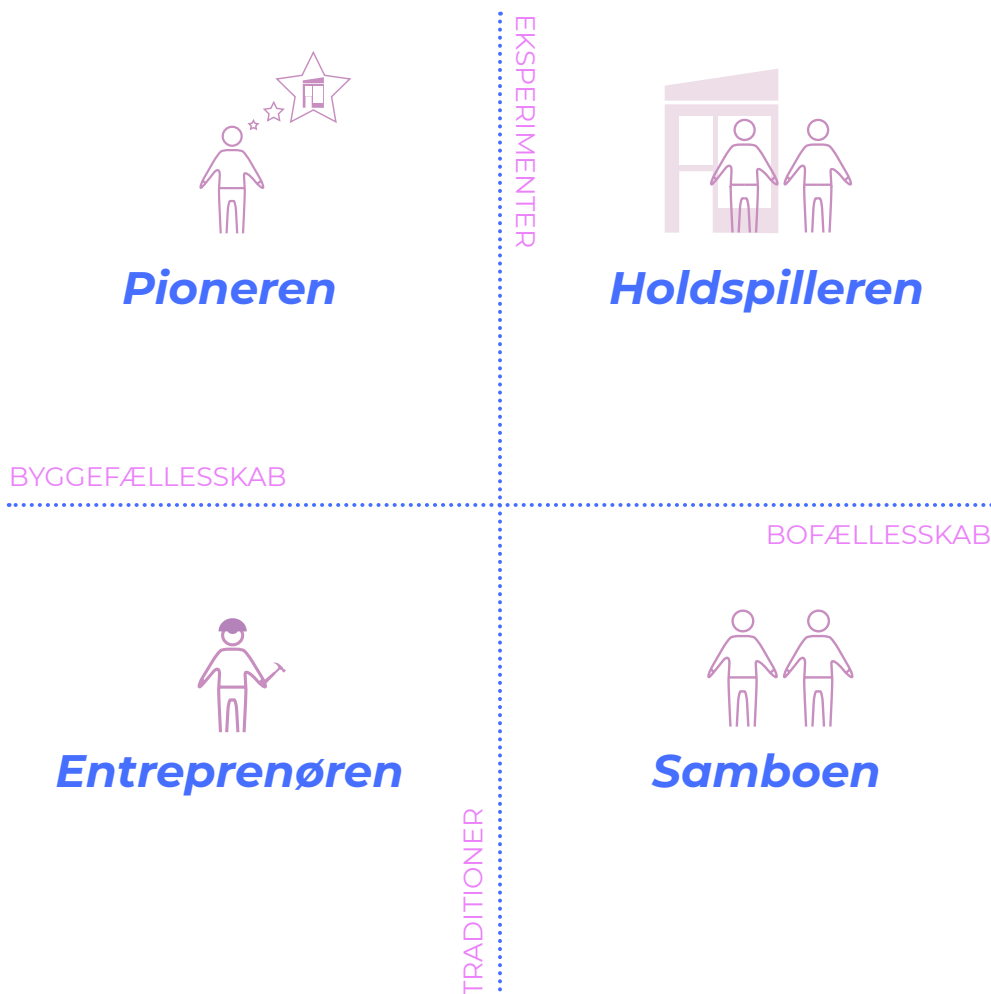
Målgruppeanalysen er gennemført i efteråret 2020, og har inkluderet interviews med 15 borgere. De borgere, der har indgået i målgruppeanalysen, kan overordnet set inddeles i tre grupper. Den første gruppe er borgere, der allerede er engagerede i erhvervslivet på Containertriben på Musicon, og som selv har udtrykt interesse for urbant selvbyg i bydelen. Den anden gruppe er borgere, der har en generel interesse i alternative bygge- og boformer, og som ikke har et forudgående kendskab til urbant selvbyg i bydelen. Den sidste gruppe er borgere, der selv har erfaringer med selvbyg andre steder end på Musicon.

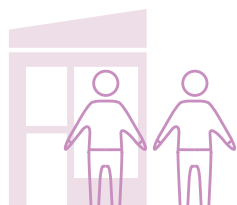
Målgruppeanalysens hovedformål har været at tilvejebringe en velfunderet viden om, hvad der kan motivere borgere til at blive urbane selvbyggere, og hvilke barrierer de oplever, der er.

Fire arketyper

Når man taler med de potentielle selvbyggere om urbant selvbyg, bliver det tydeligt, at der er forskellige årsager til, at de er motiverede for at bygge deres egen bolig. Og at de – som det fremgår – har forskellige opfattelser af, hvordan en byggeproces med fordel kan forløbe, og hvordan det sociale samvær skal udfolde sig i og omkring deres bolig. Det står desuden klart, at deres motiver ikke nødvendigvis er betingede af faktorer som køn eller alder.

Det er på den baggrund, at der er identificeret fire persontyper, som repræsenterer fremtrædende måder at forholde sig til urbant selvbyg på. Det vil sige motivationsfaktorer, som de potentielle selvbyggere orienterer sig imod. Persontyperne skal ikke forstås som faktiske selvbyggere, men som fire analytiske yderpunkter, som tydeliggør forskellige måder at forholde sig til selvbyg på. Persontyperne er derfor heller ikke eksklusive, og flere selvbyggere vil typisk kunne genkende sig selv i flere persontyper.



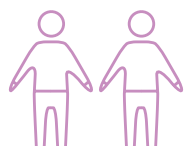


Holdspilleren

Holdspilleren betragter selvbyg fra et socialt perspektiv og går op i projekter, som kan styrke udviklingen af et fællesskab. For holdspilleren er omdrejningspunktet i et selvbygprojekt fællesskabet, fordi holdspilleren ønsker at "skabe noget sammen". Holdspilleren er nysgerrig efter at afprøve alternative boformer, men boformen er først og fremmest en indgang til et engagerende fællesskab.

De faktorer, som har størst betydning for holdspillerens opfattelse af selvbyg, er:

1. Et skabende fællesskab.
2. At afprøve en eksperimenterende boform.



Samboen

Samboen betragter selvbyg fra et tryghedsperspektiv. For samboen er det gode naboskab årsagen til at engagere sig i selvbyg, fordi samboen savner at kunne "regne med sine naboer" og at indgå i uformelt socialt samvær. Ønsket om et tæt naboskab skyldes især, at samboen har blikket rettet mod den næste generation og leder efter måder at give sine egne børn en opvækst med de nære naborelationer, som samboen selv voksede op med. Samboen vil gerne afsøge alternative boformer i håbet om at skabe grundlaget for stærke naborelationer.

De faktorer, som har størst betydning for samboens opfattelse af selvbyg, er:

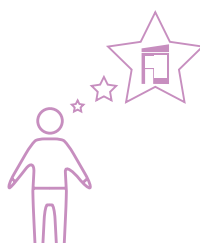
1. Socialt samvær med lokale beboere.
2. At genfinde sociale værdier og traditioner fra sin egen barndom.



Entreprenøren

Entreprenøren betragter selvbyg ud fra et gør-det-selv perspektiv. Entreprenøren ønsker at bygge sin egen bolig for at indfri sine boligdrømme uden at gå på kompromis med materialer eller tidshorisont. Byggefællesskab kan give adgang til flere bekvemmeligheder i boligen, som sauna eller en fælles tagterrasse. Fællesskabet er her nøglen til flere faciliteter. De faktorer, som har størst betydning for entreprenørens opfattelse af selvbyg, er:

1. At bygge sin egen bolig ud fra egne retningslinjer og traditionel byggeskik.
2. At få adgang til flere faciliteter via et byggefællesskab.



Pioneren

Pioneren betragter det som et eksperiment at bygge sin egen bolig, og er motiveret af et lokalt fællesskab med andre selvbyggere i byggeprocessen, og vil gerne lære håndværket med sparring fra eksperter.

Pioneren ønsker at bo "lidt anderledes" og på måder som "ikke kan realiseres indenfor de klassiske rammer."

De faktorer, som har størst betydning for pionerens opfattelse af selvbyg, er:

1. At eksperimentere med at skabe sin egen personlige bolig.
2. At indgå i et lærerigt byggefællesskab med andre selvbyggere.

Mobilisering og samarbejde

Mobilisering af målgruppen

De fire arketyper er udtryk for, at der er forskellige motivationsfaktorer til at bygge egen bolig. Dette er afgørende for den rådgivning og sparring der tilbydes undervejs. Selvbyggerne har i større eller mindre grad behov for rådgivning til at skitsere proces samt få tilknyttet de rigtige rådgivere til deres projekt.

Resultaterne fra analysen klæder projektet på med viden til at mobilisere potentielle selvbyggere samt træffe beslutninger om projektets forløb. Projektet tilpasses så det afspejler målgruppen samt samfundets varierende familiekonstellationer og samfundsstrukturer.

For at skabe opmærksomhed omkring selvbyg, der i en dansk kontekst ikke er en velkendt byggemetode, er første skridt at mobilisere de kommende selvbyggere. Dette består af flere trin mere flere formål.

Projektets første trin handler om markedsføring.

Igennem en markedsføringsproces skal projektet formidles og udbredes. Projektet formidles ved hjælp af online markedsføring, der skal vække borgernes interesse for urbant selvbyg på Musicon. Der indgås samarbejder med ambassadører samt særlige platforme, der formidler mulighederne for selvbyg generelt og mulighederne for at komme til at bygge og bo i Musicon specifikt.

De to næste trin handler om netværk og workshop.

Der skal indkaldes til netværksmøder og workshops, som faciliteres af kommunen. Her vil modellen for selvbyg blive beskrevet, samt de arkitektoniske visioner og ideer for selvbygkonceptet på Musicon præsenteres. Formålet er at sikre, at det fra start i processen er klart, hvilke arkitektoniske visioner og ideer, der er for området. Arkitekter kan på den ene side kan være med til at belyse aspekter af beslutningsprocesserne for det selvbyggede, så formgivningen kan kvalificeres på måder, der ikke umiddelbart er synlige for selvbyggerne.

Samtidig kan selvbyggerne have indsigter og interesser, som står i kontrast til arkitektens disciplinære skoling og faglige socialisering. Et potentiale ved Selvbyg er netop at give selvbyggerens betragtninger øget indflydelse på formgivningen, så en overraskende arkitektur kan opstå. I dialogen imellem selvbyggeren og arkitekten, er værdien af de to perspektivers bedømmelse af problematikker der måtte opstå, en iboende mulighed for at Selvbyg kan resultere i originale og eksperimenterende arkitektoniske udsagn, som kan inspirere samtidens konventionelle byggeri.

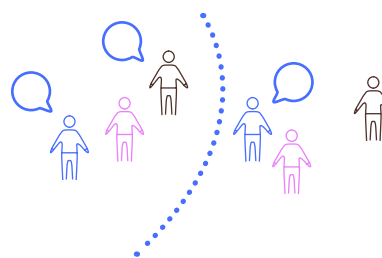
Ligeledes skal de forskellige netværksmøder og workshops og gøre det tydeligt for selvbyggerne, hvilke krav der stilles til dem i udbuddet, både ift. projektmaterialets indhold og omfang samt kravene i den efterfølgende udviklingsproces såfremt de tildeles en betinget købsaftale. På baggrund af analysen vil netværksmøderne og workshopsene favne, at der er nogle, der går med en boligdrøm og har behov for en dybdegående sparring og rådgivning inden de byder på en grund. Andre potentielle selvbyggere har mere erfaring med en byggeproces, og de har i stedet behov for inspiration og skitsering af det konkrete projekt, de byder ind på. Endelig får selvbyggerne mulighed for at lære de andre selvbyggere at kende, inden byggeprocessen går i gang. De fleste selvbyggere fremhæver det sociale aspekt, når de skal svare på, hvad der gør urbant selvbyg i Musicon attraktivt. Mobiliseringen tager derfor også afsæt i de potentialer, der er for at blive en del af et fællesskab med andre selvbyggere i Musicon.

Selvbyggerne får samtudigt mulighed for, at komme i dialog med professionelle rådgivere og indgå i produktive samarbejder. Rådgiverne besidder en faglig indsigt som kan rationalisere kvaliteterne ved selvbyggerboligerne. Systematisk rådgivning af høj kvalitet er en central del af projektet, for at reducere økonomiske og tidmæssige risici.

Figur 1. Mulig mobiliseringsproces for selvbyg.

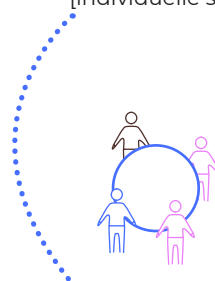
1a. Markedsføring

- Udvikling af Podcast
- Oprettelse af hjemmeside
- Historier på Facebook
- Målrettet annoncering
- Generel PR



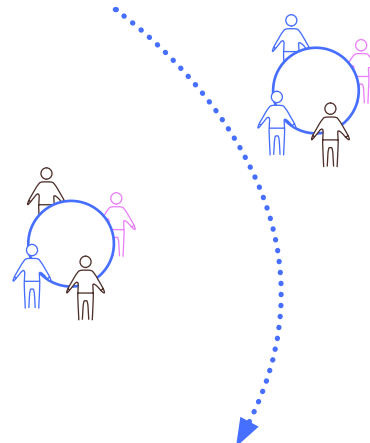
1b. Netværksmøde(r)

- Åbne møder til bredt publikum
- Præsentation af "hvad er selvbyg"
- Professionalisering gennem dialog med rådgivere
- Kendskab til Musicon
- Gennemgang af den kommende proces
- Netværk mellem potentielle selvbyggere [individuelle som kollektive]



1c. Workshop

- 2-3 workshops for interesserede selvbyggere
- Dialog med kommune, rådgivere, tidligere selvbyggere og relevante fagpersoner
- Inspiration til selvbygprojekter
- Udbudsproces og krav til selvbyggerne
- Sparring på udbudsmateriale
- Netværk mellem selvbyggere



Figur 1 viser mobiliseringsprocessen for selvbyggerne.

Sammen med rådgiverteamet udvikles der stedspecifikke nedslag til mobiliserings- og udviklingsprocessen. Der skal gives plads til forskellige typer af selvbyggere i processen, der enten drømmer om individuelt eller kollektivt selvbyg. Mobiliseringen bygges især op omkring tre forhold, som har særlig betydning på tværs af selvbyggerne:

1. Fællesskabet mellem selvbyggerne.
2. Indflydelse på boligen og byggeprocessen
3. Ejerskab til området

Fællesskab er en væsentlig for de kommende selvbyggere. Mobiliseringsprocessen tilbyder derfor aktiviteter, som tager afsæt i naboskab og fællesskab.

Selvbyggernes indflydelse på deres arkitektur og bolig er et andet vigtigt emne at adressere. Mobiliseringen skal derfor tilbyde værktøjer, som kan tages i brug, når selvbyggerne skal afstemme deres forventninger til det arkitektoniske udtryk, funktioner og byggeproces - både for sig selv og for andre selvbyggere.

For de potentielle selvbyggere, der har deltaget i målgruppeanalysen, er det desuden vigtigt at være en del af et sted, der udvikler sig. En selvbygger kalder det at være en del af et sted, med "pionerånd". Pionerånden er vigtig for selvbyggernes oplevelse af medejerskab til både boligen og bydelen, da det skaber engagement i byggeprocessen og giver de kommende selvbyggere en fælles oplevelse at samles om. Undervejs i mobiliseringen er der derfor opmærksomhed på at understøtte og udbygge selvbyggernes oplevelse af at være en del af et sted, der udvikler sig.

Selvbyg arkitekturen

Erfaringerne viser, at selvbyggeri ofte resulterer i en mere mangfoldig og udtryksfuld boligarkitektur, fordi det individuelle særpræg og skræddersyede løsninger er drivende designparametre.

Kreativitet og eksperimenter

Selvbyggs arkitektoniske potentiale og værdi

En grundlæggende præmis for at udvikle en ny model for urbant selvbyg, er at give plads til, at skabe nye arkitektoniske potentialer gennem mere demokratiske organisationsformer. Vi kan bidrage til at udvikle værdifulde bebyggelser og bymiljøer med en mere interessant udtryksform og varierede boligkvaliteter end det meget fastlåste konventionelle byggeri.

Det konventionelle byggeri favoriserer standardløsninger og masseproduktion på alle niveauer. Særlig individuelt selvbyg gør det modsatte ved at lade individuelle familiers drømme sætte agendaen for byggeriets design og udførelse. Skalaen på projektet brydes ned, så der er plads til mange forskellige løsninger i stedet for kun mindste fællesnævner.

Det er projektets ambition at netop åbne op for løsninger man ikke ellers ser, fordi man i det konventionelle byggeri stort set kun repeterer hvad man allerede ved virker salgsmæssigt. For en individuel selvbygger er det nyt at bygge et hus, og et hvert design er dermed uafprøvet. Derfor bliver det drømmen, der fører vejen. En bolig skal være rammen om det gode liv. Hvordan man ønsker at leve det gode liv, er dermed afgørende for hvilken ramme man skaber. På den måde ønsker vi, at skabe mulighed for, at noget overraskende og noget uventet opstår. Vi tror der er flere bud på det gode liv og bolig, end hvad de fleste ejendomsmæglere tilbyder i dag.

Der er en masse rammer som skal opfyldes og udfyldes i moderne byggeri. Som professionelle tilrettelægger og understøtter vi en proces, så selvbyggerne dermed kan fokusere på sine egne drømme. Deri ligger den individuelle eksperiment.

At bygge og at være

Følger man en tankegang inspireret af Heidegger, er det at bygge en del af ens grundlæggende væren i verden. Den rigdom som opstår, når man får arbejde med kroppen og sindet i at forme ens omgivelser, skaber en særlig ejerskabsfølelse og en rigere måde at bebo verden på, ifølge mange antropologer, filosoffer og arkitekter. At bygge sit eget hus har en værdi tæt beslægtet med det eksistentielle. Denne værdi kan ikke opgøres i kroner og øre, men er en værdi, som opstår i det kropslige møde med materialerne og med byggepladsen. Det er en from for dannelse som skabes gennem bearbejdningen af materialer til form gennem både tanken og hånden.

Den arkitektoniske værdi vi fremelsker i projektet er ikke en æstetik efter den akademiske arkitekturs opfattelse af proportioner og en balanceret komposition af volumener og materialer, eller kun gode boligkvaliteter som lysindfald og rumdisponering. Der ligger en særlig arkitektonisk værdi i at kunne realisere den enkelte boligbyggers vision om at være med til at forme sin beboelse på jorden. I hvilken grad dette indebærer reelt selvbyg eller mere påvirkning på udformningen af tegningerne, som så udføres af professionelle, afhænger af den enkelte boligbyggers interesse, kunnen og tid.

Arkitektonisk værdi eksisterer dog i en særlig kontekst. En form for relation til Musicons postindustrielle genbrugsæstetik kan være relevant som værdi i et projekt som bygges netop i dette området. At bygge sig ind i en særlig kontekst med en særlig vision for den fremtidige beboer, er hvad vi drømmer om at hjælpe på vej.

Arkitektonisk kvalitet

Arkitektonisk rammesætning af selvbyggeri

Den arkitektoniske værdi er et almindelig kvalitetsparameter ved et "pris og projekt"-udbud, hvor pris er fastsat og man konkurrerer på projektets kvalitet. I forhold til urbant selvbyg vælger vi at artikulere den arkitektoniske kvalitet som udtryk for en individuel vision om det gode liv.

Selvbyggeren skal kunne kommunikere en vision om hvad den gode bolig er for ham, og hvordan boligen understøtter netop de behov selvbyggeren har i hverdagen. Selvbyggeren skal beskrive, hvordan hans bolig forholder sig til bæredygtighed i en nutid, som kræver radikal klimatilpasning. Selvbyggernes tilgang til Naboskab og hertil fællesskab skal beskrives og derudover skal realiserbarheden af projektet kortlægges.

Den gode bolig

Den gode bolig indeholder rum, som giver plads til de aktiviteter og funktioner, selvbyggeren har brug for i sin hverdag. Boligkvaliteten ligger i at udtrykke de behov selvbyggeren har ift. plads til gæster, opbevaring, fritidsaktiviteter og mulig hjemmearbejde. Hvad er det for et liv selvbyggeren vil leve? Hvordan passer boligen til dette liv?

Den særlige arkitektoniske kvalitet i selvbyg kan i stor grad ses i, om selvbyggeren kan realisere en særlig drøm, skabe en bolig, som danner ramme om hans individuelle liv. Den enkelte families vision af det gode liv kan leves i netop denne skræddersyede bolig. Den skræddersyes og er et attraktivt alternativ til ejendomsmæglernes boligudbud.

Bæredygtighed

Visioner for bæredygtighed i byggeriet kan defineres på mange måder. En individuel selvbygger vil ikke skulle certificeres med DGNB og andre markater, som i dag er ved at blive standard i store byggerier. En særlig til-

gang til bæredygtighed forventes, og en refleksion over hvordan byggeriet forholder sig til brug af materialer og energi. Måske har selvbyggeren en mere radikal tilgang til nogle CO2 sparende elementer i byggeriet? Måske hentes der inspiration fra Musicons bæredygtige projekter? Måske er der tanker om biodiversitet i et urbant område?

Naboskab

På Musicon er der opstået mange synergier mellem forskellige grupper af foreninger, erhvervsdrivende og beboere. I selvbygprojektet forventer vi også, at selvbyggerne forholder sig til, hvordan man bidrager til fællesskaber i nabolaget og i bydelen. Hvordan bidrager man som person til en dynamisk bydel? Har man et arbejde i forlængelse af boligen? Hvordan understøtter boligen fællesskabet? Er der særlige fysiske elementer som inviterer til kommunikation? Er der tænkt over, om man skygger for naboen med udformningen af ens byggeri?

Herved viser selvbygboligen hensyn til den særlige kontekst den bygger sig i. Arkitektonisk kvalitet ligger i relationen til miljøet og de aktører, som også færdes og bebor nabolaget. Små erhverv eller andre aktiviteter i tilknytning til boligen kan styrke den dynamiske bydel, der også er opstået i en lang proces af samskabelse.

Realiserbarhed

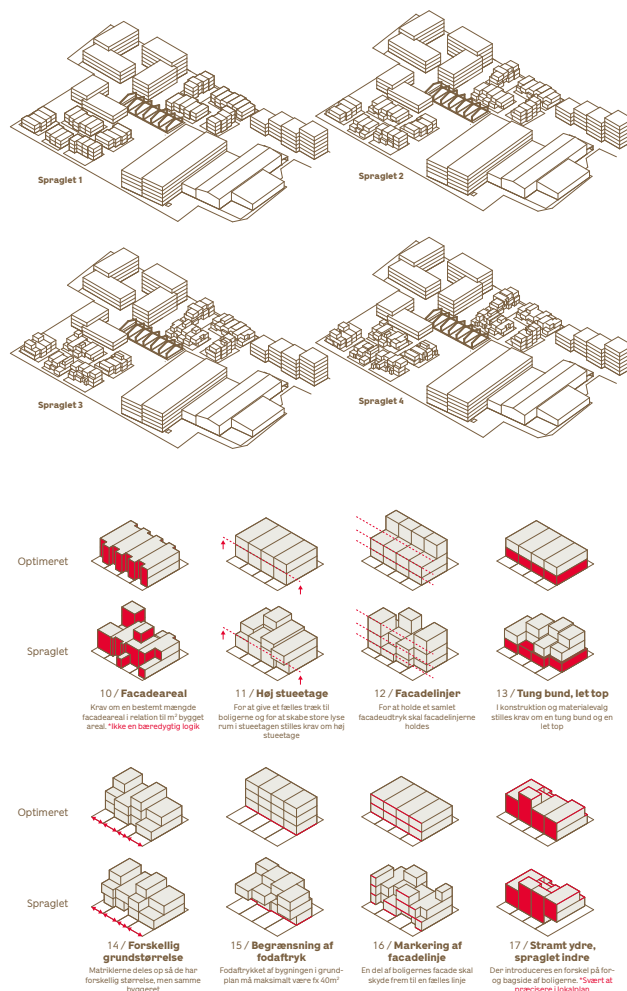
Også urbant selvbyg skal følge bygningsreglementet. Nogle elementer kan der være helt særlige muligheder for dispensation for, men grundlæggende skal bygningsreglementet opfyldes. Realiserbarhed ligger også i tilknytning af nødvendig professionel ekspertise til projektet, samt økonomisk råderum der tilsvare projektets ambitionsniveau.

Der er forskellige krav til processen og særlig til procesledelse for individuelle og kollektive projekter. I tillæg er der andre krav til fuldt selvbyg og til medbyg

hvor der bygges færdig på en grundstruktur, der er opført af en professionel organisation. Samlet udgør alle disse elementer den arkitektoniske kvalitet i urbant selvbyg, og en særlig udvælgelsesproces og efterfølgende udviklingsproces skal underbygge at kvaliteterne i

visionerne bliver at finde i det endelige byggeri. For at projektet skal være en succes, er det essentielt at forskellige typer selvbyggere kan finde en plads i processen og projektet. Projektet ønsker at understøtte en arkitektur, som er inkluderende og tillader mange udtryk.

Illustrationer: Zelfbouw i Amsterdam, og projektgruppen for urbant selvbyg tidlige skitser til hvordan variation i bygningsvolumen kan opstå



Styringsredskaber

Lokalplanens rolle

En lokalplan skal fastsætte de planfaglige principper for selvbyg. Lokalplaner kan bruges forskelligt - fra høj grad af detailstyring til en mere overordnet og principiel styring af nyt byggeri. Lokalplaner sikrer en stærk rammesætning af et områdets udvikling og er et nødvendigt grundlag at have på plads i enhver udviklingsproces.

Lokalplaner kan udarbejdes på forskellige tidspunkter i et udviklingsforløb. Den kan udarbejdes før man kender et konkret projekt og skal i de tilfælde have en fleksibilitet og rummelighed i sig, der muliggør omsætning af forskellige arkitektoniske ideer og løsninger. En lokalplan kan også udarbejdes parallelt med eller på baggrund af udviklingen af et konkret projekt, for at indarbejde projektets kvaliteter og karakteristika i lokalplanen.

I sammenhæng med selvbyg er der særligt to forhold, der peger på, at det er en fordel at udarbejde lokalplanen forud for selvbyggernes projektudvikling og derfor også får en mere overordnet karakter:

1. Det skaber tryghed for selvbyggerne og bankerne, at plangrundlaget er på plads forud for grundkøbet, hvormed usikkerhed omkring og varigheden af forløbet også kan reduceres. Det gør det lettere for selvbyggerne at sikre en planlagt fremdrift.
2. Erfaringerne fra andre selvbygområder viser, at det er en fordel for den fortsatte kreative og selvbyggede projektudvikling, at lokalplanbestemmelserne ikke er meget specifikke, men giver plads til, at arkitekturen kan videreudvikles og forandres.

I sammenhæng med selvbyg skal lokalplanen altså fungerer som en stærk rammesætning af udviklingen af kreative selvbygboliger, men ikke detailstyre enkelte detaljer på det enkelte byggeri. Det vil antageligt begrænse - ikke fremme - den arkitektoniske kreativitet i

udviklingsfasen. Lokalplanens rolle bliver, at:

- Definere formål og anvendelse
- Definere byggefeltet og krav til grundstørrelser
- Definere byggeriets omfang og placering
- Definere byggeriets højde og etageantal (et spænd)
- Åbne op for kreative facadeløsninger
- Åbne op for kreative tagformer

Lokalplanens redegørelse kan med fordel sætte flere ord og billeder på ønskerne til områdets selvbyggede og kreative udvikling.

Alternative styringsværktøjer

Når lokalplanen får en mere åben karakter, så kan den ikke fungere som det primære værktøj til kvalitetsstyring. Derfor er det vigtigt - for at fastholde visionen om selvbyg - at lade lokalplanen supplere af krav i en købsaftale, bestemmelser i grundejerforeningsvedtægter samt et inspirationskatalog og udviklingsproces, der går mere kvalitativt og vejledende til værks i forhold til rammesætningen af det enkelte byggeris udformning og arkitektoniske udtryk. Det bør dog fremgå af lokalplanen, at der vil være disse supplerende styringsværktøjer.

Inspirationskatalog

Selvbyggeriet skal gøre sig fri af udviklerinteresser i boligudviklingen, men vi ønsker at selvbyggerne informeres af den viden og de erfaringer bygningskulturen og arkitekturen har oparbejdet. Vi har udarbejdet "Selvbyggerbogen", der er en guide til udbud, der også skal inspirere til det arkitektoniske udtryk samt give en let tilgængelig indføring i boligbyggeriets mest centrale problemstillinger. Selvbyggerbogen skal bidrage til diskussioner, idéer og at byggerierne munder ud i kvaliteter, der kan påvirke boligbyggeriet og arkitekturen fremadrettet. Æt af succeskriterierne for projektet er, at få boliger med arkitektonisk variation med nye idealer for byggeriets bæredygtighed, hvor kreativitet og innovation er i hovedsæde.

Selvbyggerbogen formidler udvalgte kvaliteter og problemstillinger, der er relevante i udformningen af selvbygboligerne. Materialet vil b.l.a. berøre:

- Materialer
- Teknik
- Bæredygtighed
- Naboskab og dagligdag
- Uderum og kantzoner
- Udbudsproces

Udbudsproces

I mobiliseringsprocessen bliver selvbyggerne klædt på til at byde på grundene ved b.l.a. at blive sat ind i omfanget af det projektmateriale de skal indlevere. Dertil vil de løbende kunne orientere sig i Selvbyggerbogen, der også er udarbejdet med øje for de krav der stilles ved udbuddet. Udbudsprocessen skal rumme tid til projektudvikling og tilrettelæggelse af finansiering, og derudover skal den aktivt understøtte selvbyg. Det gør den b.l.a. ved at:

- Stille begrænsede krav til projektmateriale
- Udbyde til fast pris
- En lang dialogbaseret udvælgelsesproces, evt. med åbne møder og interviews
- Tilbyde en rojektudviklingsproces
- Indtænke facilitering af projektudviklingsproces herunder faglig sparring
- Betinge købet af byggetilladelse og først op kræve købesum ved endeligt salg
- Risikominimere med bl.a. jordforureningsundersøgelser

Det er væsentligt at udbuddet ikke styrer arkitekturen for meget, men stadig sætter krav om at projekterne er realiserbare og lever op til visionen om mangfoldige og eksperimenterende boliger. For at undgå at detailstyre vil vi istedet understøtte selvbyggerne i at opnå deres boligdrømme, igennem løbende sparring.



Eksempel på lokalplan til selvbyg

I Skousbo ved Viby har Roskilde Kommune eksperimenteret med at udlægge et område til selvbyggede villaer. En ny lokalplan - Lokalplan 700 for flandede boliger på Skousbo - er målrettet selvbyg. Lokalplanens bestemmelser sikrer en høj grad af åbenhed i forhold til det enkelte byggeris arkitektur, mens lokalplanens redegørelse forsøger at understøtte visionen om selvbyg i ord og billeder.

Lokalplanen fastsætter de enkelte byggefelter og grundstørrelser samt byggeriets fodaftryk. Hertil styrer lokalplanen byggeriets højder, etageantal og krav om tag med hældning. Lokalplanen stiller også krav om at boligernes 1. sal skal løses under tag, for at motivere til en fritænkning i boligens udformning, der bryder med de klassiske parcelhuse.

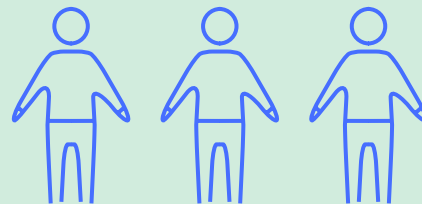
Lokalplanen blev politisk vedtaget i juni 2021 og herefter skal grundene sælges. Udbudsprocessen bliver en vigtig proces for at sikre at visionen om selvbyg efterlevs.

De store benspænd

For at lykkes med realiseringen af selvbyg - individuelt som kollektivt - er der tre store benspænd, man skal være opmærksomme på. Disse vedrører professionalisering og organisering, finansiering, samt grundkøb og -pris. De tre benspænd er indbyrdes afhængige og særligt finansiering skaber præmisserne for, hvordan de to øvrige benspænd - professionalisering/organisering og grundsalg - bør håndteres og overkommes. Overordnet handler det om håndtering og nedbringelse af risiko. For at lykkes med dette, så skal:

1. Selvbyggere professionaliseres ved at alliere sig med alle relevante rådgivere tidligt
2. Selvbyggere have en konkret grund på hånden og et boligprojekt, før de kan opnå tilsagn om byggelån
3. Selvbyggere have tilsagn om slutbelåning ifm. byggelånet og dermed værdisat deres projekt pba. af et færdigt skitseprojekt.

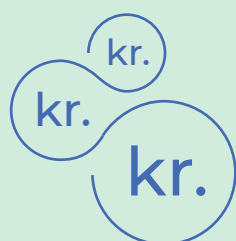
På denne og modstående side redegøres kort for de tre benspænd og deres indbyrdes afhængighed. I de følgende afsnit om organisering, finansiering og realisering udfoldes hvert af de tre benspænd gennem konkrete løsningsperspektiver og anbefalinger til selvbygarbejdet.



Professionalisering og organisering

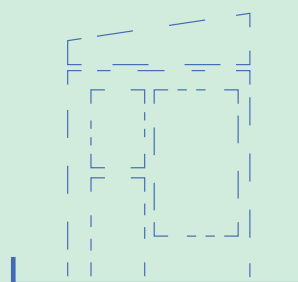
Selvbyggerne er ikke professionelle bygherre, når de starter. Det skal de dels blive ved tidligt at organisere sig i en forenings- eller selskabskonstruktion, såfremt de skal opføre byggeri kollektivt. De skal også blive professionelle ved at alliere sig med de rådgivere tidligt i deres forløb, bl.a. revisor, advokat, arkitekt og bygherrerådgiver for at få tilknyttet eventuelt manglende kompetencer til deres projekt og udviklet et skitseprojekt. Her opstår en udfordring om høje omkostninger ved projektets start, der kræver egenfinansiering af selvbyggerne og nye måder at samarbejde - og dele risiko på - i branchen.

Selvbygprojekter møder i dagens marked en række kerneudfordringer, der skal overkommes, hvis selvbyg skal blive et reelt alternativ i det danske boligmarked.



Finansiering

Selvbyggeri kræver finansiering af byggeriets udvikling og opførelse (mellemfinansiering) og den endelige bolig (slutfinansiering). Mellemfinansieringen er en udfordring for selvbyggere, fordi bankerne ikke er fortrolige med denne type af bygherre og projekter. Deres risikoanalyser bliver mere konservative og kravene flere. Slutfinansieringen er en udfordring, når forbeholdene også påvirker værdiansættelsen af de enkelte projekter negativt. En øget professionalisering af selvbyggerne i rollen som bygherre skal betrygge bankerne, fjerne forbeholdene og sikre gode, realiserbare skitseprojekter, der værdiansættes korrekt.



Grundkøb og -pris

Når kommunen sælger grunde, skal de i offentlige udbud. Tit konkurrerer de bydende på pris (og nogle gange pris og projekt). Men selvbyggere kan typisk ikke være med i en priskonkurrence, for de har ikke de kapitale muskler til at byde meget over markedsprisen. Selvbyggerne har typisk heller ikke de kapitale muskler til at udvikle et gennemarbejdet skitseprojekt forud for deres køb af grund, som både bank og grundsælger stiller krav om. Grunde udbudt på projektkvalitet og med indregnet tid til en mere konkret projektudvikling, skal give selvbyggerne bedre adgang til jord.

Benspænd #1

Selvbyg organisering

**En kompetent selvbygherre -
individuel som kollektiv - kræver
professionel organisering, hvor de
rette kompetencer inddrages til
rette tid.**

Professionalisering og organisering

Når slutbrugeren også er bygherre - individuelt som kollektivt - så er der grundlæggende tale om en ikke-professionel bygherre, og dermed snarere en forbruger. Dette afleder dels, at en række juridiske beskyttelsesforanstaltninger træder i kraft i forhold til forbrugerbeskyttelse og dels at øvrige aktører i byggeprocessen vil sikre sig mod en forhøjet projektrisiko, fordi der kan være forbehold over for, at en ikke-professionel bygherre er istand til at håndtere en hel byggeproces. Desuden kan de øvrige, professionelle aktører være nervøse for at få pålagt sig ansvaret, hvis noget går galt i processen og vil derfor bruge ekstra ressourcer på at afværge denne risiko. Det kan fordyre projektet.

En individuel og en kollektiv bygherre

Som beskrevet i afsnittet "Selvbyg - hvad?", så kan der i selvbyg både være tale om en individuel og kollektiv bygherre - og der kan være tale om en mindre eller større grad af uddelegering af kompetence og ansvar. Bygherren kan forestå hele realiseringen af et byggeprojekt med alt fra sikring af finansiering, projektering, myndighedsansøgning, aftaler med entreprenører, samt byggestyring og tilsyn i byggefasen. Alternativt kan bygherren hyre en rådgiver til at styre hele eller dele af denne proces for sig. På denne måde undgår bygherren at forestå selve projektarbejdet, samtidig med at risiko- og ansvarslementer pålægges rådgiveren.



Figur 2. Senest fra fase 2, skitseprojekt, anbefales inddragelse af professionelle rådgivere, herunder arkitekt og/ eller entreprenør

Organisering ved kollektivt selvbyg

Valg af organiseringsform

For at få de bedste muligheder for mellemfinansiering anbefales det kollektive bygherrer, at organiserer sig tidligt. For individuelle bygherrer er organiseringen mindre relevant omend der vil være elementer, man med fordel kan lade sig inspirere af.

Organiseringen kan tage forskellige former undervejs i processen. Diagrammet illustrerer en mulig udvikling i den kollektive bygherres organisering:

- Trin 1: I den tidlige opstart kan en gruppe af interesserede beboere danne en uformel interesseforening for at samle kritisk masse af ligesindede og interesserede beboere med henblik på den videre udvikling af projektet.
- Trin 1a: Når beboerne er samlet, kan man vælge at lade interesseforeningen blive til en udviklingsforening. Her er man stadig i en indledende fase omend mere konkret med tanker om projektet og med de indledende kontakter til fx banker og rådgivere.
- Trin 2: Efter de tidlige stadier, bør man danne en byggeforening/byggefællesskab, der forestår selve tilblivelsen af projektet og som agerer bygherre i projektet. Nogle gange dannes byggeforeningen/-fællesskabet som noget af det første og denne bibeholdes under hele projektforløbet indtil færdigt byggeri.
- Trin 3: Når byggeriet er færdigopført, så overgår byggeforeningen/byggefællesskabet til en ejer- eller andelsforening.

Et alternativ til en byggeforening er at danne et anpartsselskab (ApS), der vil træde i rollen som bygherre i projektet. Dette giver automatisk en klar organisering og er en kendt organisationsform for fx. banker. En af fordelene ved at organisere sig som en byggeforening/byggefællesskab er dog, at man med sine vedtægter helt eller delvist har forberedt det til at overgå til enten andels- eller ejerforening ved færdigt byggeri. For både anpartsselskab og byggeforeninger kan man opnå fordel af, at staten normalt, undervejs i byggeprocessen, udbetaler negativ moms ved betaling for byggematerialer, betaling af entreprenør, rådgivere mv., mens der først skal indbetales moms, når byggeriet står færdigt og boligerne endeligt slutfinansieres af brugerne.

Den valgte organiseringsform skal sikre, at medlemmerne organiseres med en bestyrelse og vedtægter, der giver den det fornødne mandat til at forhandle med eksterne aktører. Det er vigtigt, at der i foreningens vedtægter beskrives en model for, hvordan og hvilke beslutninger, der træffes i fællesskab - og hvilket mandat bestyrelsen arbejder med både i udviklingen af byggeriet, eksempelvis i dialogen med banker og rådgivere - samt i byggeriets opførelse, hvor der kan opstå forhold der skal træffes hurtige beslutninger om. Her er tidssplaner med fastlagte og aftalte milepæle også essentielt. En stærk organisering vil sikre, at gruppen fremstår handlekraftige, mere engagerede og seriøse omkring projektet. En forening vil også typisk etablere flere arbejdsgrupper med forskellige fokus, der sikrer at bestyrelsen aflastes og at alle medlemmer inddrages og fastholdes med et engagement og ejerskab i hele forløbet.



De rette kompetencer til rette tid

I og med, at et projekt vurderes mere risikofyldt desto større grad af selvbyg der er i det, anbefales det at bygherren - individuel som kollektiv - indgår samarbejde med professionelle aktører, for at få fordelt risikoen på flere parter, mod betaling. Omfanget og karakteren af samarbejdet kan tilpasses det enkelte projekt baseret på selvbyggernes egne kompetencer.

Som selvbygherre, individuel som kollektiv, bør man nøje overveje, hvilke ressourcer man har til rådighed i eget regi. Hertil skal man afklare om det vil være muligt at trække på disse undervejs i processen efter behov, eller om travlhed i folks hverdag vil forhindre dem i at yde deres planlagte engagement. Dette er en stor projektrisiko og et element som bør få bygherren - individuel som kollektiv - til at tilknytte eksterne professionelle kræfter til deres projekt, for at sikre en stabil fremdrift.

Det er klart, at desto større grad af selvbyg desto mere sparer projektet udgifter til rådgivere og udførende. Dog påtager selvbyggerne sig en tilsvarende større ansvar - og risiko - for, at projektet udføres til forventet tid, kvalitet og økonomi mv. Hertil vurderes det, at banker er tilbageholdende med at finansiere selvbygprojekter med en lav grad af involvering af professionelle i projektet. Banker vil i de projekter typisk vurdere at risikoen i byggeprocessen er for stor - altså at bygherren - individuel som kollektiv - ikke vil kunne evne at forestå hele byggeprocessen som fremlagt. Ønskes en stor grad af selvbyg i projektet er det derfor essentielt, at bankerne inddrages tidligt i processen så man kan indgå i dialog omkring, hvad der skal til for at opnå mellemfinansiering og at bankerne bliver bekendt med projektets planer og mål.

Klassiske udførelsesformer

100% Selvbyg: Man forestår selv projektering, myndighedsdialog og -andragende, samt forestår udførelsen selv.

Fagentrepriser: Man hyrer selv de fag (tømrer, elektriker, maler osv) man har brug for i nødvendige entrepriser og forestår selv koordineringen af fagene i forhold til at sikre den rette byggetakt og holde fremdriften. Hertil vil man selv hyre og koordinere de nødvendige rådgivningsydelse (ingeniør, arkitekt, advokat, fagtilsyn, mv.) for dels opnåelse af påkrævede myndighedstilladelser (herunder byggetilladelse), samt til udarbejdelse af de enkelte projekter for hvert fag til udførelse. Rådgivere kan også anvendes til koordinering og styring af fagentrepriserne og til udførelse af fagtilsyn således, det løbende sikres at arbejderne udføres korrekt.

Hovedentreprise: Man hyrer en rådgiver (totalrådgiver) til at være det samlende punkt og forestå projektering (og myndighedsandragende) frem til et udførelsesprojekt som en entreprenør overtager (typisk en hovedentrepriser). Det vil være rådgivers ansvar at samle og koordinerer input i projekteringsfasen og entreprenørens ansvar at samle og koordinere de forskellige underentrepriser i udførelsesfasen. Hertil er det stadig rådgiverens ansvar, i udførelsesfasen, at byggeriet udføres efter aftalte standarder og til aftalt pris.

Totalentreprise: Man hyrer en entreprenør (totalentrepriser), der forestår hele processen, dvs. indgår kontrakter med rådgivere i projekteringsfasen og med underentrepriser i udførelsesfasen og sikrer, at alle tilladelser, samt terminer opfyldes. Alt ansvar ligger hos entreprenøren. Og dermed også risikoen for budgetoverskridelser. Så det er en dyrere entreprisform, men mere sikker.

Anbefalinger til øget professionalisering

I byggebranchen benyttes en række klassiske modeller for samarbejde i forbindelse med opførelse af nyt byggeri. Disse er beskrevet i boksen på forrige side. Fælles for dem er, at de forholder sig til samarbejdet mellem byggeriets aktører; bygherre, rådgiver og entreprenør fra projektering til færdigt byggeri og at fastsatte aftaleparadigmer styrer ansvars- og risikodelingen. Disse udførelsesformer er væsentlige at læne sig op ad - også i forbindelse med selvbyg - men kan med fordel suppleres og udvides i omfang og perspektiv.

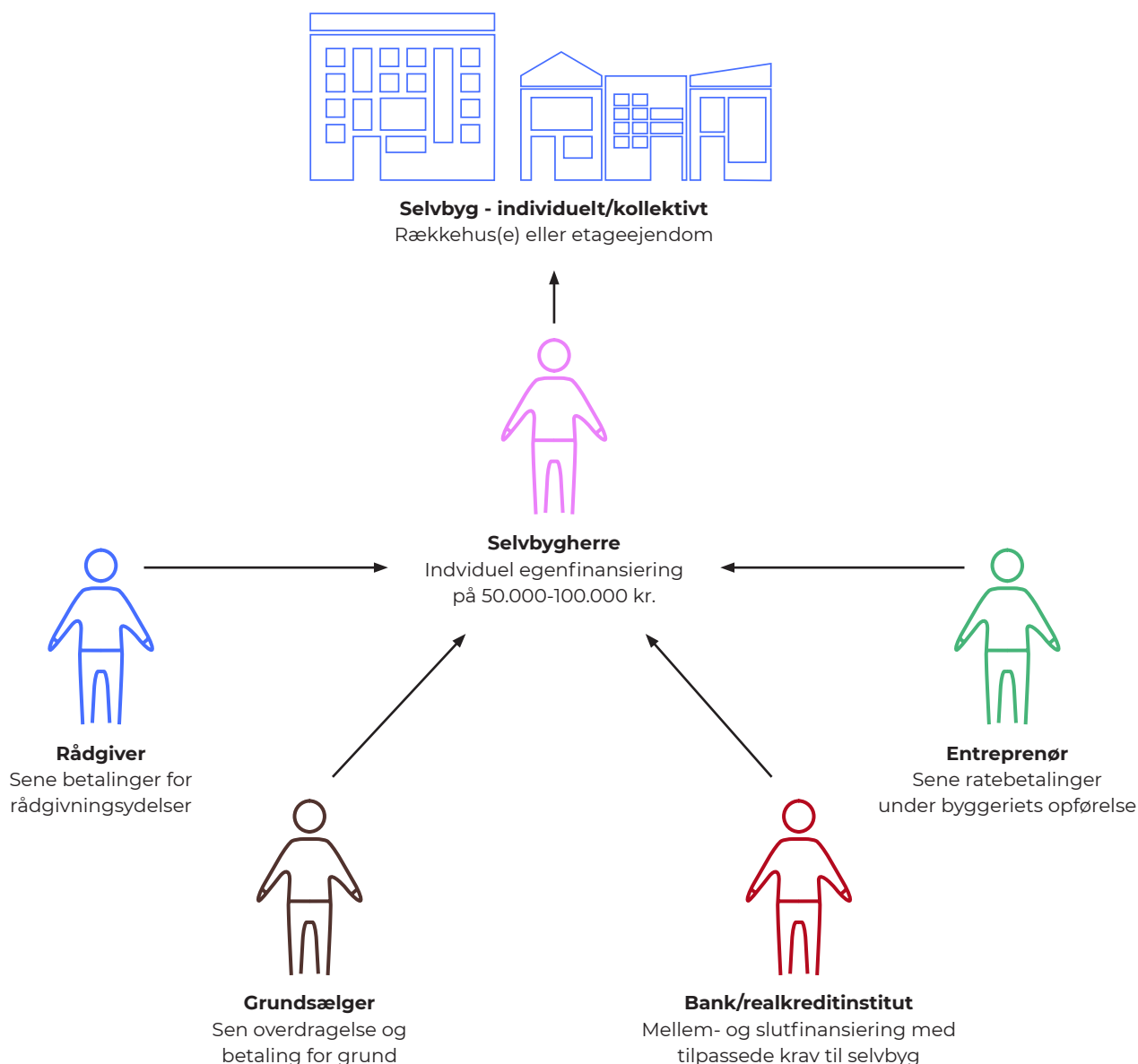
I det følgende præsenteres en række betragtninger til et selvbygprojekts primære aktørers rolle og bidrag i forhold til realiseringen af byggeriet. Betragtningerne ønsker at sikre et øget fokus på fælles samarbejde og ansvarsdeling om selvbyg på tværs af værdikæden fra selvbygherre til rådgiver, entreprenør, grundsælger og finansieringsinstitut. Betragtningerne skal læses som anbefalinger til, hvordan man i selvbyg-sammenhæng kan professionalisere sig og samarbejde inden for de traditionelle samarbejdsparadigmer og udførelsesformer.

Egenfinansiering. Det er først og fremmest nødvendigt, at selvbyggeren altid tager en del af risikoen ved at stille med et indskud til finansiering af de tidlige projektudviklingsomkostninger, forventeligt i størrelsesordenen 50-100.000 kr. Dette mistes, hvis projektet ikke realiseres og det vil være en del af den risiko man påtager sig ved at indgå i projektet. Er der tale om en kollektiv bygherre, skal man i byggeforeningen tydeligt formidle kravet om indskud, fx. ved indmeldelse i byggeforeningen, så alle parter går ind med åbne øjne hertil. En høj grad af selvfinansiering kan have den ulempe, at den kan ekskludere mulige beboere, der ikke vil have råd til at engagere sig. Modsat, har det den fordel, at det sikrer, at de involverede er seriøse omkring projektet og dets realisering. En byggeforening gør klogt i at have fokus på likviditeten undervejs i projektet (fx i form af

en likviditetsplan) således, at man på forhånd, eller tidligt i processen, kan anskueliggøre overfor interesserede medlemmer om der skal være ét eller flere indskud, samt størrelsen af disse, undervejs i processen.

Sen betaling til rådgivere. Et bidrag til projektets likviditet kan være, at alle rådgivere, bygherrerådgiver, ingeniør, landinspektør, advokat, mv. indgår aftale om, at deres betaling falder i rater efterhånden som bestemte milepæle opfyldes. Hertil eventuelt også, at en del af betalingen først falder ved nøglefærdigt byggeri. Således udskydes nogle af de tidlige projektudviklingsomkostninger, som banker typisk ikke dækker. Det må forventes, at forsinkede betalinger vil aflede lidt højere betaling i rådgiverhonorar som kompensation for at bære en del af mellemfinansieringen, samt forventeligt krav om sikkerhedsstillelse for betaling til fx rådgiverne for betalingen, fx i form af en bankgaranti.

Sene ratebetalinger til entreprenør. Ligeledes kan et bidrag til projektets likviditet være, at den udførende part - entreprenøren - får betaling i rater, og at størstedelen først betales, når projektet er afsluttet og beboerne/bygherrerne kan flytte ind i boligerne. Desuden vil entreprenøren forventeligt kræve sikkerhedsstillelse for betalingen, fx i form af en bankgaranti. Såfremt, at man kan dokumentere, at man har entreret med en robust og erfaren entreprenør forventes det, at banker og realkreditinstitutter vil være trygge ved en sådan model, da alle involverede så bærer en del af risikoen og har hånden på kogepladen i forhold til, at de kun får det meste af deres betaling, hvis projektet realiseres succesfuldt.



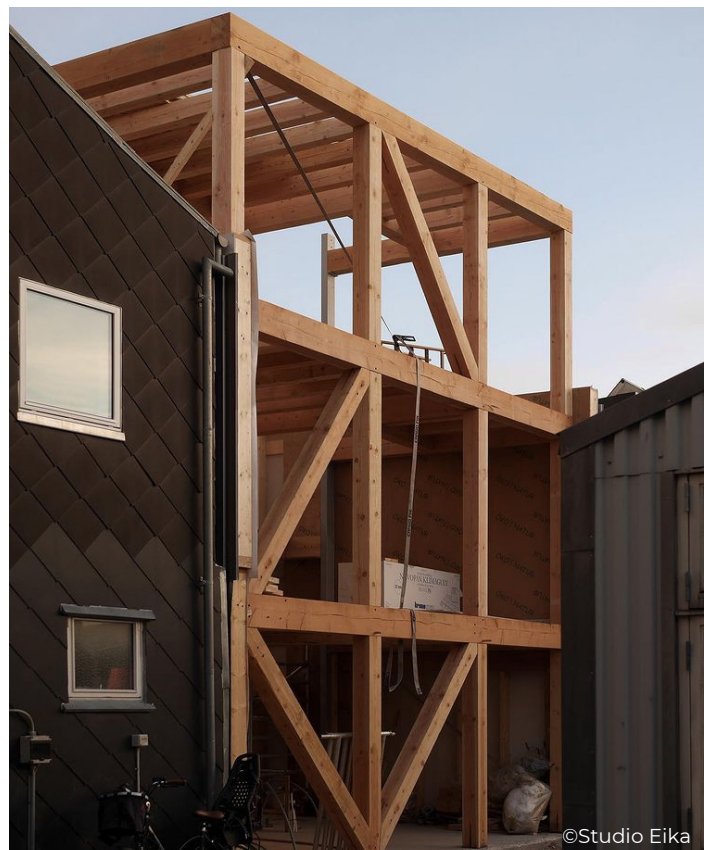
Sen betaling for grundkøb. Grundsælger har også en rolle og vil kunne bidrage til projektets likviditet ved først at få betaling, når alt er klart til at selve byggeriet kan gå i gang. Dette er, når byggemodningen er afsluttet og byggetilladelsen er givet. Byggetilladelsen kræver et gennemarbejdet projekt, et myndighedsprojekt. Her forudsættes det dertil, at grundsælger forstår selve byggemodningen - eller dele heraf. Dermed påtager grundsælger sig også en del af risikoen i forhold til jordbundsforhold, evt. forurening, arkæologiske undersøgelser mv. En byggemodnet grund vil typisk sælges til en højere købspris, til gengæld er store risici fjernet for køberen.

Långivning til selvbyg. Hvis selvbyg skal lykkes, kræver det at långivere (typisk banker) er åbne for at indgå tidligt i dialog med selvbyggerne. En tidlig dialog skal hjælpe til at afklare, hvilke krav finansieringsinstituttet har for at stille mellem- og slutfinansiering til rådighed, samt hvilke muligheder de kan tilbyde. Dette vedrører, bl.a. afklaring om, hvad det vil kræve af byggeforeningens medlemmer at blive tidligt bankgodkendt til de endelige boliglån (slutlån) samt vurdering af krav til egenfinansiering undervejs i projektet (bygherrens andel af mellemfinansieringen). Desuden kan det være, at nogle banker tilbyder fx. mængderabatter på garantistillelsen til byggeriet, hvor andre vilkår fastlåses individuelt for de kommende beboere. Dette kan være forhandlingsparametre i forbindelse med valg af bank, se også næste kapitel om finansiering.



▲ De tyske baugruppen - som er et eksempel på kollektivt selvbyg - er typisk opført om ejerboliger. Andelsboligformen er ikke velkendt i andre lande end Danmark. På billedet ses bydelen Alt Weberei i Tübingen, der næsten alene er udviklet med kollektivt selvbyg.

De individuelle, selvbyggede ► rækkehuse i BK87 i Sydhavnen er opført som andelsboliger organiseret i en fælles andelsboligforening. På billedet ses et nyt rækkehus under opførelse, tegnet og udført af en professionel rådgiver - Studio Eika - for en individuel bygherre.



Valg af ejerform

Individuelt selvbyg vil som udgangspunkt resultere i en ejerbolig, når byggeriet står færdigt. Hertil vil man typisk indgå i en grundejerforening tilknyttet det pågældende nærområde. Ved kollektivt selvbyg er der mulighed for at vælge mellem ejer- og andelsforening som organiseringsform for de endelige boliger. Valg af ejerform bør både tage beboernes ønsker til det fremtidige fællesskab i betragtning, men også skele til kravene fra fx banker om sikkerhed og gennemskuelighed.

Valget af ejerform beslægtet sig med organiseringen af bygherrerollen og er et valg, der typisk træffes tidligt i processen i forbindelse med bankdialogen og tilrettelæggelsen af finansieringen.

Ejerboliger

Banker anbefaler generelt ejerforeninger da ejerboliger som udgangspunkt vil være lettere at gensælge, hvilket gør det til en mere sikker ejerform. Desuden er ejerboliger billigere at finansiere (da beboerne kan låne op til 80% som realkreditlån) og der kan være flere forskellige finansieringsmodeller for boligejere i en ejerforening med blanding af afdrag/ afdragsfrihed, løbetid og fast/ variabel rente. Desuden muliggør boligformen et større indskud og dermed behov for et mindre lån. Dette er en fordel for beboeren/beboerne, men det begrænser samtidig muligheden for involvering af folk med færre økonomiske midler.

Andelsforening

Andelsboligforeninger er også en kendt organiseringsform på boligmarkedet, som nogle banker og realkreditinstitutter gerne vil finansiere. Det kan dog være sværere at finde finansiering end for ejerboliger. Men med det nuværende lave renteniveau behøver der ikke at være den store forskel på den månedlige boligudgift for de kommende beboere uanset om de vælger en ejer-

bolig eller en andelsbolig. Dog vil de i andelsboligforeningen ikke kunne få fuld belåning med afdragsfrie lån. Erfaringen er at byggefællesskaber normalt ikke ønsker afdragsfrie lån.

Andelsboliger finansieres dels ved at andelsboligforeningen optager et fælles lån, som andelshaverne efterfølgende afvikler i fællesskab via boligafgiften. Og dels ved at hver andelshaver indbetaler et indskud for boligen svarende til andelsværdien. Indskuddet kan finansieres med banklån med op til 95 % mod pant i andelslejligheden.

Såvel ejerboliger som andelsboliger er omfattet af de nye regler om, at købere selv skal komme med mindst 5 % af købesummen.

Almene lejeboliger

Medbygboliger opført i samarbejde med en almen boligorganisation er en model, der endnu ikke er udviklet, men med fordel kan udforskes. Dette indebærer at beboerne/boligforeningen bliver lejere hos et almen boligselskab. Dette muliggør en helt anden finansieringsmodel og sikkerhed for beboerne, men kræver også en særlig fleksibilitet fra boligselskabet. Almenbolig + er en model, som har åbnet op for at tænke mere fleksibelt med få elementer af selvbyg i almen regi. Forskellige modeller og skalaer for dette kan undersøges yderligere, afhængigt af markedets interesse.

Selvbyg finansiering

Finansieringen af selvbygprojekter er åbenlyst en af de vigtigste forudsætninger for at lykkes med en realisering. Det kræver professionalisme og imødekommenhed fra begge sider af mødebordet med bygherre og bank.

Finansiering

Et byggeprojekt kan kun realiseres, hvis der er økonomiske midler til dets gennemførelse. Finansielt vil den største udfordring for en bygherre - individuel som kollektiv - typisk være at få rejst mellemfinansieringen til projektet, der dækker udviklings- og byggeomkostninger fra projektstart til nøglefærdigt byggeri. Når byggeriet er færdigt, kan bygherren og beboerne optage lån til slutfinansiering af egen bolig. Mellem- og slutfinansiering hænger uløseligt sammen, da begge dele beror på en samlet værdiansættelse af byggeriet.

De næste sider giver et indblik i, hvad bankerne stiller af krav i forbindelse med både mellem- og slutfinansieringen, og hvad man som selvbygherre - individuel som kollektiv - skal være særligt opmærksom på, for at fremme samarbejdet omkring lånebevillinger. Nedenfor gives et opsummerende overblik.

Opsummering af krav ifm. finansiering

Mellefinansiering

Dækker over finansiering af projektudvikling, grundkøb og byggeriets opførelse. Mellemfinansieringen kræver typisk:

- medfinansiering
- professionel bygherreorganisation - individuel som kollektiv - med de rette rådgivere
- vedtægter for bygherreforening og efterfølgende ejer- eller andelsforening
- skitseprojekt herunder antal m², boligantal, boligtype og bygbarhed
- fastlagt tids- og procesplan med milepæle
- samlet budget, finansierings- og betalingsplan
- option på grund
- aftale med entreprenør
- evt. x antal af solgte boliger i projektet (ved kollektivt selvbyg).

Slutfinansiering

Udgøres af op til 80 % realkreditlån. Realkreditlån kræver typisk indledningsvist individuelle kreditvurderinger (vurdering til en økonomisk låneramme) på baggrund af bl.a.:

- årsopgørelse fra SKAT
- lønsedler
- betalingsoversigt
- budget
- årsregnskab og/eller periodebalance, hvis man eller ens ægtefælle er selvstændig.
- Hertil øvrige dokumentation for ens formue.

For et efterfølgende decideret lånetilbud kræves yderligere dokumentation af projektet og dets fremdrift, typisk:

- færdigprojekteret projekt frem til hovedprojekt i forbindelse med værdiansættelse af projektet.
- opdaterede budgetter for kommende grundejerforening og evt. ejer- eller andelsforening.

Værdiansættelse

Værdiansættelsen beror på en vurdering af, hvor omsætteligt det konkrete projekt vurderes at være i markedet ved aflevering. Altså; de kommende boligernes markedsværdi. Værdien fastsættes typisk på baggrund af en vurdering af:

- boligernes kvalitet, størrelse, indretning, arkitektur - og hvor unikke karakteristika, der gør sig gældende for det enkelte projekt i forhold til det område, hvor de opføres.
- bindinger i boligernes, eksempelvis vedtægter, der begrænser videregående salg, kræver solidarisk hæftelse, har lofter for prisudvikling, stiller krav til fremtidige købere og lign.

Selvbyggerne skal gøre sig bevidst om disse vurderingsforhold og tage dem med tidligt i dialogen med bankerne for at afstemme, balancere og eventuelt udfordre bankernes krav til og anskuelser om projektet.

Mellefinansiering

Finansiering af udvikling og opførelse

Mellefinansiering kan siges, at have to faser; en indledende fase, der dækker projektudvikling som udgifter til rådgivere og projektering, og en udførende fase, der dækker byggeriets opførelse, herunder omkostninger til grundkøb og betaling til entreprenør.

Den indledende projektudvikling skal i høj grad løftes gennem selvfinansiering. Dog forventes det, ud fra en afsøgende dialog med udvalgte banker, at de i nogle tilfælde godt vil yde op mod 50% medfinansiering til projektudviklingsfasen til en bygherre, der kommer med indledende, dog bearbejdede, tanker. Dette forudsat, at byggeforeningen indskyder de resterende 50%.

Den efterfølgende og udførende fase, som mellefinansieringen skal dække, skal optages som en decideret byggelån/forhåndslån. Mellefinansieringen til den udførende fase kan rejses på forskellige måder, men sker almindeligvis ved at;

- Få et byggelån i en bank.
- Få en aftale om forhåndshjemtagelse af det endelige realkreditlån (forhåndslån).

For at opnå endeligt tilsagn om enten byggelån eller forhåndslån, skal bygherre kunne fremvise et samlet projektmateriale og en samlet realiseringsplan. Dette vedrører:

1. Et færdigprojekteret projekt med byggetilladelser
2. En klar projektorganisation med angivne kompetencer, roller og rådgivere
3. Fastlagte tidsplaner for projektet
4. Budget og likviditetsplan
5. En købsoption på en grund
6. Evt. indgået kontrakt med en entreprenør
7. Ifm. kollektivt selvbyg vil der typisk være krav om et fuldtegnet projekt, med underskrevne købsaftaler på alle husene/råhusene af købere som banken på forhånd har vurderet som kreditværdige

Disse krav vidner om, at der skal foretages meget arbejde - og mange investeringer - førend man kan være sikker på, at finansieringen er på plads. Det kræver derfor en ret stor investering fra bygherrens side - og det er her anbefalingerne til professionalisering på side 31-37 gør sig relevante ift. at minimere udgifterne "up front".

Som et alternativt og/eller supplement til at opnå mellefinansiering igennem banker kan der være mulighed for at hjælpe finansieringen på vej ved:

- At søge en række mindre investorer, der søger et sikkert afkast (ala investorer i opstartsvirksomheder/mikro-lån), ala "crowd funding".
- At finde en mellefinansierende investor, der stiller kapital til rådighed for en 2-3% forrentning.
- At få entreprenøren til at indvilge i først at få sin betaling ved nøglefærdig boliger (så denne reelt bærer byggefinansieringen), se også modellen beskrevet i forrige afsnit.
- At kommunen (grundejeren) tilbyder byggeforeningen mulighed for at reservere en option på en grund i projektudviklingsperioden. Således kan byggeforeningen vente med at betale til de har udviklet boligerne og udskyde mellefinansiering for denne del af projektet i en given periode.

Alt efter valget af organisering, udførelse og boligtype kan de forskellige muligheder være interessante. Fx. kan en bank finansiere en kollektiv bygherres udførelse af boliger frem til råhus med tag, hvorefter en entreprenør kan overtage og modtage betaling ved nøglefærdigt hus for den sidste del af projektet som set i Thorup/Dyssekilde projektet.

For at lykkes med mellefinansiering er det afgørende, at man har styr på sin organisering og professionalisering - hvadenten man er individuel eller kollektiv bygherre - som beskrevet i foregående afsnit.

Slutfinansiering

Finansiering af den færdige bolig

Hvor mellemfinansieringen dækker projektudvikling og byggeriets opførelse, så dækker slutfinansieringen den endelige belåning af byggeriet og boligerne, der er opført. Ved ejerboliger er der tale om et realkreditlån til hver ejer, ved andelsboliger er der tale om et realkreditlån til foreningen og banklån til hver andelshaver. Slutfinansieringen skal tilrettelægges i sammenhæng med mellemfinansieringen, da de to forholder sig til det samme forhold: det færdige boligbyggeri og dennes markedsværdi. Værdiansættelsen af det konkrete boligprojekt er derfor ret afgørende for, hvorvidt, hvordan og hvor meget bankerne vil mellemfinansiere. Her vil de sikre sig, at byggeriets opførelsesomkostninger ikke overstiger den færdige boligs anslåede markedsværdi. Værdiansættelsen afgør derfor også, hvorvidt, hvordan og hvor meget realkreditinstitutterne og/eller bankerne vil slutfinansiere.

Værdiansættelse af selvbyg

Værdiansættelsen beror på en vurdering af, hvor omsætteligt det konkrete projekt vurderes at være i markedet. Med omsættelighed menes projektets markedsværdi og en forventet efterspørgsel på denne type bolig. Som en del af værdiansættelsen vil banken og/eller realkreditinstituttet kigge på boligens kvalitet, størrelse, indretning, arkitektur - og hvor unikke karakteristika, der gør sig gældende for det enkelte projekt. Som udgangspunkt vil de betragte selvbygboliger på samme måde som liebhaverboliger, det vil sige som noget, der er et mere begrænset købersegment til, modsat eksempelvis klassiske parcelhuse. Denne tilgang har dog tendens til at overse, hvordan markedet for selvbyg, bo- og byggefællesskaber er i stor vækst og hvordan der i lokale markeder, eksempelvis Trekroner, er en stor værdiforøgelse i særligt bofællesskabernes boliger, grundet en høj efterspørgsel.

Værdiansættelsen vil også forholde sig til om der er særlige bindinger på den pågældende bolig, eksempelvis vedtægter, der begrænser videresalg, lofter for prisudvikling, krav til fremtidige købere og lign. Det er almindeligt at bygge- og bofællesskaber indarbejder krav i sine vedtægter til forhold om eksempelvis fremtidige købere, for at understøtte den sociale robusthed i fællesskabet.

Mødet mellem værdiansættelse og vedtægter er vigtigt at være opmærksom på for banker såvel som selvbyggerne, hvis der skal sikres en balance. Det samme er mødet mellem værdiansættelse og boligarkitektur. Begge forhold vil bankerne være optaget af og bygherre har en opgave med tidligt i dialogen med bankerne at afstemme, balancere og eventuelt udfordre bankernes krav og anskuelser på projektet.

Benspænd #3

Selvbyg - trin for trin

[Fra tidlig mobilisering over udbud til byggestart]

Selvbyg kan og skal lykkes, men vejen til succes kræver et målrettet fokus og den rette indsats fra flere sider. I denne trin-for-trin-guide tydeliggøres indsats og rollefordeling frem til byggestart.

Udbud til selvbyg

Som beskrevet i afsnittet om benspænd, så er udbud til selvbyg en stor barriere. Udbud er en udfordring, fordi konkurrence på pris og høje krav til projektmateriale i tilbudsfasen skaber (for) høje omkostninger på et tidspunkt, hvor risiko og usikkerhed er tilsvarende højt. I det følgende præsenteres principper for et udbud og en udbudsproces, der skal overkomme benspændet.

En udbudsproces skræddersyet til selvbyg

Når kommunen sælger grunde, skal de i offentlige udbud. Udbuddet af grunde til selvbyg skal tilrettelægges på en måde, der fremmer selvbyg og derfor bør en udbudsmodel for salg kommunale grunde til selvbyg ske ved at sælge grunde til markedspris, der håndteres ved en forgående mægler vurdering.

Forud for udbuddet har kommende selvbyggere kunne deltage i et workshopforløb på Musicon, der klæder den enkelte på til at udforme projektmateriale. Dette sikrer, at alle får mulighed for at blive selvbyggere, uafhængig af viden, kompetence.

Processen skal inspirere og opfordre til at udfolde og konkretisere personlige og originale boligvisioner. Derved planlægges et forløb med indbygget tid til projektudvikling.

Salget af grunde skal ske som betingede købsaftaler, der først bliver endelige, når projektet har opnået byggetilladelse.

Tre grundsten i udbud til selvbyg

1/ Minimering af risici

For en ikke professionel køber kan usikkerhed ved byggeprojekt have meget stor betydning bl.a. ift. muligheden for finansiering. Denne usikkerhed afhænger meget af konteksten, men eksempelvis på Musicon, der udvikles på tidligere industrigrund, er usikkerheden høj. For at fremme selvbyg, bør grundsælger tage ansvar for at minimere usikkerhederne.

2/ Fast pris

Udbud til selvbyg med fast pris vil give den fordel, at konkurrencen om byggeretter alene sker på baggrund af projektkvaliteter. Byggegrunden skal derfor udbydes til en pris fastsat på baggrund af en markedsvurdering, og med en række vægtede tildelingskriterier, der redegør for, hvilke projektkvaliteter, der primært konkurreres på.

3/ Betingede køb og projektudvikling

Udbud til selvbyg skal have indbygget tid til selvbyggernes projektudvikling. Bydende selvbyggere, hvis projekter der udvælges, skal derfor tilbydes betingede købsaftaler. Det skal muliggøre en videre udvikling og konkretisering af deres projekter, der kan indhentes byggetilladelse på baggrund af, før købet bliver endeligt. Udviklingsperioden mellem den betingede købsaftale og endelige købsaftale skal tidsmæssigt afgrænses, så grundsælger på den ene side stiller krav til selvbyggere om vedvarende fremdrift, og på den anden side giver dem tid nok til at udvikle et projekt, opnå finansiering og byggetilladelse.

En realiserings- og udbudsproces

[Trin for trin]

Procesdiagrammet giver et overblik over, hvordan arbejdet med en udbuds- og realiseringsproces til selvbyg kan gribes an. Modellen består af 5 trin, der er tilrettelagt på baggrund af de foregående kapitlers pointer og viden. På de følgende sider uddybes hvert trin.

Trin 0

Forberedelse af udbud

0a. Forberedelse af udbud

-Udarbejdelse af samlet udbudsmodel samt udkast til udbudsmateriale, herunder udbudsvilkår og tildelingskriterier samt indhentning af mæglervurdering mhp. at fastsætte en grundpris (mæglervurdering kan evt. afvente til trin 1-2)

0b. Miljøundersøgelser

Forud for udbuddet går også en række miljømæssige undersøgelser af grundene i Musicon, herunder planlægning af byggemodning. Selve byggemodningen kan række ind i den videre proces.

0c. Lokalplanudkast

Udarbejdelse af lokalplanudkast. Arbejdet kan række ind i Trin 1-2 ift. høring og vedtagelse.

0d. Planlægning af mobilisering

Tilrettelæggelse af Trin 1.



MILEPÆL

Udbudsmodel og forberedt udbudsgrundlag, herunder tilrettelæggelse af mobiliseringsproces og lokalplan.

Trin 1

Mobilisering af selvbyggere

[7 måneder]

1a. Markedsføring

- Online markedsføring af selvbyg mulighederne på Musicon, for at vække interesse i de kommende muligheder.

1b. Åbne netværksmøder

- Åbne møder med introduktion til mulighederne for selvbyg på Musicon, Skal både vække interesse til at byde, men for kollektivt selvbyg skal det også være et sted, hvor grupper kan dannes.

1c. workshops for interesserede

- Forberedelse på udbudsproces og krav
- Generel sparring
- Mulighed for at møde andre selvbyggere og eventuelt professionelle rådgivere og finansieringsaktører, som man kan teame op med.



MILEPÆL

Mobiliseret selvbygmarked, der er klædt på til at byde ind på grunde ifm. udbud.

Trin 2

Offentligt udbud

[12 uger]

2a. Annoncering af udbud til selvbyg
- Grundudbuddet annonceres offentligt på Roskilde Kommunes hjemmeside.

2b. Selvbyggere udarbejder tilbud
- Selvbyggerne udarbejder deres tilbud i henhold til de i udbudsmaterialet fastsatte krav og tildelingskriterier. Kommunen stiller ikke rådgivning og vejledning til rådighed i udbudsperioden.

2c. Tilbudsfrist
- Alle tilbud skal være afgivet inden tilbudsfristen.

Trin 3

Udvælgelse

[1-2 måneder]

3a. Screening
- Alle indkomne tilbud screenes ift. om de er konditionsrættede eller ej.

3b. Interviewrunde
- Udvalgte projekter indkaldes til en indgående samtale om deres projekter.

3c. Revision af tilbud
- På baggrund af 3b kan ansøgere vedlægge en revision af ansøgningen som et ekstra bilag.

3d. Udvælgelse
- De endelige projekter udvælges og tilbydes en betinget købsaftale. Der udarbejdes skriftlige evalueringer af alle indkomne tilbud med afsæt i tildelingskriterierne og en ensartet metodik.

Trin 4

Udviklingsproces

[min. 12 - maks. 18 måneder]

4a. Betinget købsaftale
- Alle udvalgte projekter tilbydes en betinget købsaftale. Som en del af aftalen forpligter selvbygger sig til at opfylde udviklingsprocessens milepæl om at opnå byggetilladelse.

4b. Udviklingsproces
- Udvikling af skitseprojekt
- Entrepriseaftaler og tilrettelæggelse af finansierings- og realiseringsplan
- Klargøring af projektmateriale til byggesagsbehandling

4c. Byggesagsbehandling
- Udarbejdelse af byggeansøgning og §8-ansøgning.
- Byggesagsbehandling
- Byggetilladelse

**MILEPÆL**

Afviklet udbud og tilstrækkeligt antal indkomne tilbud

**MILEPÆL**

Tilbud om betingede købsaftaler til udvalgte tilbudsgivere

**MILEPÆL**

Byggetilladelse som betingelse for endelig købsaftale, overtagelse af grund og betaling af købesum

TRIN 0

Forberedelse af udbud

Opsummering

Følgende aktiviteter er en del af Trin 0.

0a. Forberedelse af udbud

- Udarbejdelse af samlet udbudsmodel samt udkast til udbudsmateriale, herunder udbudsvilkår og tildelingskriterier samt indhentning af mæglervurdering mhp. at fastsætte en grundpris (mæglervurdering kan evt. afvente til trin 1-2)

0b. Miljøundersøgelser

- Forud for udbuddet går også en række miljømæssige undersøgelser af grundene i Musicon, herunder planlægning af byggemodning. Selve byggemodningen kan række ind i den videre proces.

0c. Lokalplanudkast

- Udarbejdelse af lokalplanudkast. Arbejdet kan række ind i Trin 1-2 ift. høring og vedtagelse.

0d. Planlægning af mobilisering

- Tilrettelæggelse af Trin 1.

Udbudsmateriale

Forberedelse af udbuddet vedrører særligt udarbejdelse af vilkår, krav til projektmateriale og tildelingskriterier. Udbudsvilkårene er blandt andet dem nævnt indledningsvist i kapitlet med fast pris og betingede købsaftaler.

Særligt krav til projektmateriale og tildelingskriterier rammesætter evaluering og udvælgelse af projekter. Det er vigtigt at krav og kriterier kan efterleves af privatpersoner - selvbygherrerne - og derfor ikke er for omfattende og kræver brug af for mange ressourcer. Dog skal de være udarbejdet på en måde, så man kan følge op på projektmaterialet i en videre udviklingsproces og sikre, at det færdige byggeri lever op kriterierne.

Forventningerne til den visuelle karakter af ansøgningen er minimalt, men forventningerne til visionen er maksimalt. En fremtidsvision skal overbevise om selvbyggerens bidrag til at understøtte et levende, socialt og bæredygtigt miljø på Musicons selvbyggergrunde. Visionen bør forholde sig til nedenstående temaer som vil fungere som kardinalpunkter for diskussionerne i udvælgelsesprocessen:

- En vision for boligens udformning og arkitektur
- En vision for projektets tilgang til bæredygtighed
- En vision for projektets tilgang til naboskab
- En vision for projektets bymæssige fodaftryk

Det er væsentligt, at der udvælges projekter, der i sidste ende kan realiseres. Kriterierne skal samtidigt være så åbne, at processen kan favne forskellige niveauer for det indleverede projektmateriale. Derfor planlægges der en udvælgelsesproces, hvor selvbyggerne får mulighed at gå i dialog med udvælgelseskomiteen om projektmaterialet.

Styringsredskaber

Styringsredskaberne skal fastsætte de planfaglige principper for selvbyg samt inspirere de kommende selvbyggere. Forberedelsen af udbuddet indbærer derved også udarbejdesle af Selvbyggerbogen, der formidler udvalgte kvaliteter og problemstillinger, som er relevante for selvbyggerne at arbejde med i udformningen bolig, samt en lokalplan, der skal styre byggeriet mere overordnet. Lokalplanen kan udarbejdes på forskellige tidspunkter i processen, men styringsredskaberne skal hænge sammen og derved udarbejdes siddeløbende.

Byggemodning

For en ikke professionel køber kan usikkerhed ved byggeprojekt have meget stor betydning bl.a. ift. muligheden for finansiering. Denne usikkerhed afhænger meget af konteksten, men eksempelvis på Musicon, der udvikles på tidligere industrigrund, er usikkerheden ift. miljø høj. For at fremme selvbyg, bør grundsælger tage ansvar for at minimere usikkerhederne igennem byggemodning og forundersøgelser. Dette arbejde bør også påbegyndes samtidigt med tilrettelæggelsen af udbuddet.

Udbud til fast pris - hvordan?

Grundende til selvbyg udbydes til fast pris. Prisen fastsættes ud fra markedsprisen, der sikres ved en forudgående mæglervurdering.

Vi er opmærksomme på, at når en grund udbydes til en fastsat pris, skal det i henhold til udbudsbekendtgørelsens § 4, stk. 2, angives, at kommunen ikke er forpligtet til at sælge ejendommen til den udbudte pris, og at tilbudsgiverne ikke er afskåret fra at afgive et højere købstilbud end den fastsatte pris. I tilfælde af, at der indkommer højere købstilbud end den fastsatte pris, er kommunen i henhold til udbudsbekendtgørelsens § 6, stk. 3, forpligtet til at give andre tilbudsgivere, der har afgivet købstilbud på mindst den fastsatte pris, mulighed for at fremkomme med supplerende købstilbud. Idet udbuddet indeholder en række tildelingskriterier kan kommunen efter en konkret vurdering vælge en tilbudsgiver, der ikke har afgivet højeste pris. Det kræver saglig interesse og kriterier bl.a. jf. udbudsvejledningens pkt. 9 om udbudsvilkår og pkt. 12.2 om salg til andre end den højestbydende.

TRIN 1

Mobilisering af selvbyggere

[7 måneder]

Opsummering

Følgende aktiviteter er en del af Trin 1.

1a. Markedsføring

- Online markedsføring af selvbyg mulighederne på Musicon, for at vække interesse i de kommende muligheder.

1b. Åbne netværksmøder

- Åbne møder med introduktion til mulighederne for selvbyg på Musicon, Skal både vække interesse til at byde, men for kollektivt selvbyg skal det også være et sted, hvor grupper kan dannes.

1c. Workshops for interesserede

- Forberedelse på udbudsproces og krav
- Generel sparring
- Mulighed for at møde andre selvbyggere og eventuelt professionelle rådgivere og finansieringsaktører, som man kan teame op med.

En god mobilisering af selvbyggere er afgørende for at lykkes med ambitionen om at udvikle et nyt boligområde i en selvbyggerånd. Mobiliseringsprocessen har tre vigtige formål. Den skal;

1. aktivere de mange nysgerrige borgere, der måtte findes i det lokale og regionale marked, og som kan se sig i rollen som selvbygger - individuelt som kollektivt.
2. sikre en god forventningsafstemning om, hvad det vil sige at være selvbygger og hvilke arkitektoniske kvaliteter og værdier, der rammersætter selvbyg.
3. tydeliggøre hvilke krav og forventninger man som selvbygger vil blive mødt af i rollen som bygherre, herunder arbejdsbyrde, -opgaver og ansvar.

Mobiliseringsprocessen består derfor af tre hovedelementer; markedsføring, åbne og indledende netværksmøder og målrettede workshops. I det følgende gennemgås indholdet af hvert hovedelement i hovedtræk. Procesdiagrammet på modstående side præsenterer, hvordan mobiliseringen konkret forventes at blive grebet an i arbejdet med selvbyg på Musicon.

Markedsføring af selvbyg

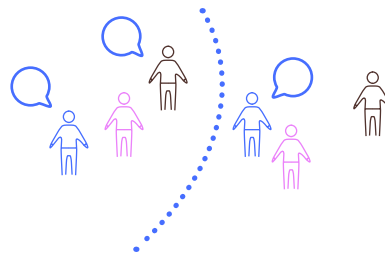
Selvbyg på Musicon markedsføres igennem online platforme samt i udvalgte aviser. Derudover vil der på Musicon bydelens hjemmeside være alt info om projektet samt mulighed for opskrivning på interesseliste. Musicon Sekretariatet vil løbende informere igennem interesselisten og have dialog med interessede.

Åbne netværksmøder

De åbne netværksmøder inviterer et bredt publikum ind. Her præsenteres selvbyg, processen samt mulighederne på Musicon.

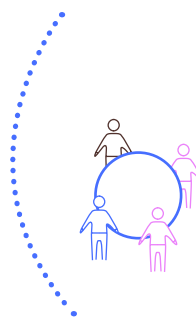
1a. Markedsføring

- Oprettelse af hjemmeside
- Historier på Facebook
- Målrettet annoncering
- Generel PR (artikler mv.)



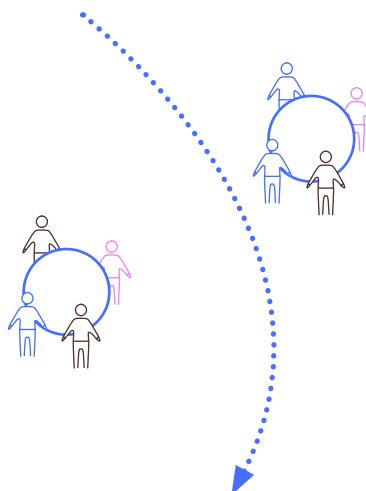
1b. Netværksmøde(r)

- Åbne møder til bredt publikum
- Præsentation af "hvad er selvbyg"
- Professionalisering
- Mulighederne på Musicon
- Den kommende proces
- Netværk mellem potentielle selvbyggere [individuelle som kollektive]



1c. Workshop

- 2-3 workshops for interesserede selvbyggere
- Inspiration til selvbygprojekter
- Udbudsproces og krav til selvbyggerne
- Netværk mellem selvbyggere



Workshops

Som en del af en markedsførings- og mobiliseringsproces indkaldes der til workshops, som faciliteres af kommunen. Her er det tanken, at modellen for selvbyg beskrives, samt at de arkitektoniske visioner og ideer for selvbygkonceptet på Musicon præsenteres. Derudover skabes der rammen om netværk mellem potentielle selvbyggere - individuelle som kollektive.

Formålet er at sikre, at det fra start i processen er klart, hvilke arkitektoniske visioner og ideer, der er for området. Det er også formålet, at gøre det tydeligt for selvbyggerne, hvilke krav der stilles til dem i udbuddet, både ift. projektmaterialets indhold og omfang samt kravene i den efterfølgende udviklingsproces såfremt de tildeles en betinget købsaftale. Kommunen vil sammen med sine rådgivere tilrettelægge og afvikle workshopsne og indgå i dialog med selvbyggerne og deres rådgivere. Selvbyggerne skal dog finde egne rådgivere til den konkrete udvikling af deres eget projektmateriale. Med den indledende mobiliseringsproces og afvikling af workshops, vil det også være muligt at afsøge, om der er tilslutning til selvbyg på Musicon inden udbuddet igangsættes.

Der udarbejdes referater af workshopforløbet, der sammen med eventuelt præsenteret materiale, bliver offentligt tilgængelige og evt. vedlagt som bilag til udbud. Materialet samles og offentliggøres på den målrettede hjemmeside om selvbyg på Musicon på www.musicon.dk.

TRIN 2

Offentligt udbud

[12 uger]

Opsummering

Følgende aktiviteter er en del af Trin 2.

2a. Annoncering af udbud til selvbyg

- Grundudbuddet annonceres offentligt på Roskilde Kommunes hjemmeside.

2b. Selvbyggerne udarbejder tilbud

- Selvbyggerne udarbejder deres tilbud i henhold til de i udbudsmaterialet fastsatte krav og tildelingskriterier. Kommunen stiller ikke rådgivning og vejledning til rådighed i udbudsperioden.

2c. Tilbudsfrist

- Alle tilbud skal være afgivet inden tilbudsfristen.

Udbuddet offentliggøres og alle interesserede fra trin 1 vil få direkte besked, samtidigt med at det vil fremgå af Musicon Sekretariatets platforme.

Projektmateriale

Selvbyggerne skal inlevere et udbudsmateriale der skal indeholde følgende:

- Beskrivelse af vision og koncept for byggeri (med fokus på bæredygtighed, naboskab og boligens udformning)
- Beskrivelse af byggeriet og materialevalg
- En (eller flere) tegning, model, illustration, skitse, referencefoto eller lign. på ide til byggeri
- Beskrivelse af realiseringsplan
- Tilbud om at ville deltage i projektudviklingsproces

Derudover ligges der vægt på:

- Det arkitektoniske udtryk - variation, skala, identitet og karakterfuldhed
- Bymæssigt fodaftryk - tilpasning til kontekst, bidrag til bybilledet og bylivet
- Bæredygtighed i byggeriet
- Realiserbarhed - sandsynlighed for realisering både ift. økonomi og opførelse, hertil organisering (såfremt det er kollektivt)

TRIN 3

Udvælgelse

[1-2 måneder]

Opsummering

Følgende aktiviteter er en del af Trin 3.

3a. Screening

- Alle indkomne tilbud screenes ift. om de er konditionsmæssige eller ej.

3b. Interviewrunde

- Udvalgte projekter indkaldes til en indgående samtale om deres projekter.

3d. Revision af tilbud

- På baggrunda af 3b. og 3c. kan ansøgerne vedlægge en revision af asøgningen som et ekstra bilag.

3e. Udvælgelse

- De endelige projekter udvælges og tilbydes en betinget købsaftale. Der udarbejdes skriftlige evalueringer af alle indkomne tilbud med afsæt i tildelingskriterierne og en ensartet metodik.

En udvælgelseskomité skal evaluere og tage stilling til de indkommende projektbud og i fællesskab fastlægge, hvem der skal tilbydes en betinget købsaftale. I dette tilfælde vil udvælgelseskomiteen bestå af en intern gruppe fra Roskilde kommune, som har haft mulighed for at sparre med en konkrete fagligheder, der har fulgt projektet.

Udvælgelsesproces vil bestå af flere trin:

Screening af alle indkomne tilbud (konditions-mæssige eller ej).

Formålet med dette trin er at frasortere ansøgninger, der ikke lever op til en række fastsatte minimumsbetingelser.

Interviewrunde

De udvalgte projekter kan blive udvalgt til et interview med udvælgeskomité. Interviewet vil give ansøgeren mulighed for at konkretisere deres vision for udvælgelseskomiteen. Dernæst stiller udvælgelseskomiteen spørgsmål til projektets indleverede materiale.

Revision

På baggrund af udvælgelseskomiteens spørgsmål og kommentarer, har ansøgerne mulighed for at indsende revisioner og tillæg til ansøgningen.

Lukket udvælgelse

Den endelige udvælgelse foretages af udvælgelseskomiteen alene. Her diskuteres alle indsendte projekter og tildeles hver især særlige kvalitetsbegreber.

TRIN 4

Udviklingsproces

[min. 12 - maks. 18 måneder]

Opsummering

Følgende aktiviteter er en del af Trin 4

4a. Betinget købsaftale

- Alle udvalgte projekter tilbydes en betinget købsaftale. Som en del af aftalen forpligter selvbygger sig til at opfylde udviklingsprocessens milepæl om at opnå byggetilladelse.

4b. Udviklingsproces

- Udvikling af skitseprojekt
- Entreprisaftaler og tilrettelæggelse af finansierings- og realiseringsplan
- Klargøring af projektmateriale til byggesagsbehandling

4c. Byggesagsbehandling

- Udarbejdelse af byggeansøgning og §8-ansøgning.
- Byggesagsbehandling
- Byggetilladelse

Udviklingsprocessen igangsættes efter indgåelse af betingede købsaftaler med udvalgte projekter. Her vil Roskilde kommune sammen med rådgivere og selvbyggerne indgå i en sparringsproces, mens skitseprojekterne bliver udviklet.

Processen struktureres i workshops, der har til formål at sikre, at byggeriet lever op til projektmaterialer og tildelingskriterierne, samt at give faglig sparring til selvbyggerne. Det er dog vigtigt at understrege, at kommunen og dennes rådgivere kun vil inspirere og sparre med selvbyggerne og deres rådgivere, og således ikke rådgive om projekterne. Selvbyggerne skal hyre deres egne rådgivere, der er uafhængige af kommunes proces og rådgivning, og som varetager den egentlige rådgivningsrolle med den indflydelse og ansvar der medfølger.

Køberne ansøger om byggetilladelse på baggrund af de indleverede skitseprojekt. Der er vigtigt, at det projekt som køberne har budt ind med og det projekt, som der ansøges om byggetilladelse til, i overvejende grad er ens, jf. ovenfor.



**ROSKILDE
KOMMUNE**