

# BEVAR MERE

Investeringscasen for transformation  
af erhvervs-, kontor- og  
velfærdsbyggeri til bolig

# Om Bevar Mere

Projektet er en del af 20 projekter, der udvikler viden og værktøjer til at skabe fremtidens boliger i nutidens bygninger. Projekterne er støttet af Bevar Mere.

Bevar Mere arbejder for at skabe en ændring i dansk boligbyggeri, så transformation, omdannelse og fortætning af den eksisterende bygningsmasse bliver et reelt, attraktivt og kvalificeret alternativ til nybyggede boliger.

Med fokus på at forene lavt klimaaftryk med høj livskvalitet, arbejder Bevar Mere for at flere af fremtidens boliger skabes i de bygninger, vi allerede har.

## Fire parter står sammen bag Bevar Mere

- Landsbyggefonden
- Grundejernes Investeringsfond
- Dreyers Fond
- Realdania

Bevar Mere er målrettet både professionelle aktører og den brede befolkning.

Læs mere om indsatsen på:

[www.bevar-mere.dk](http://www.bevar-mere.dk)



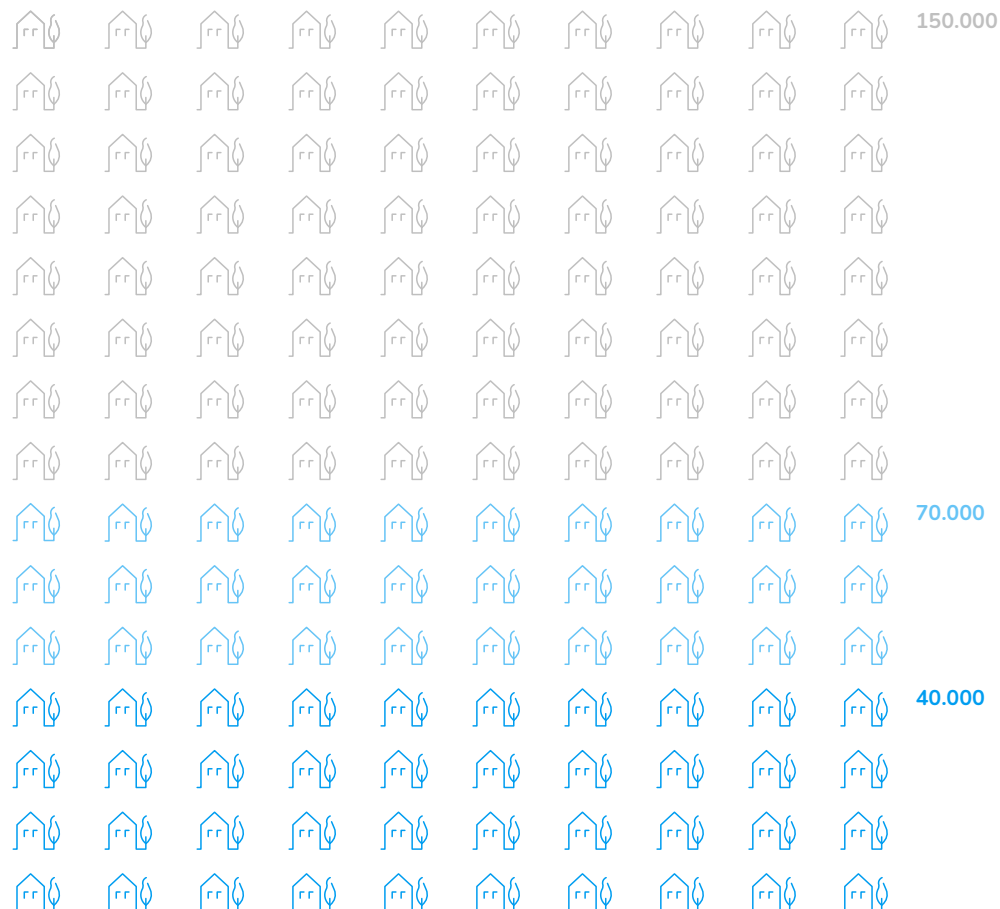
Der er behov for op mod **150.000** nye boliger frem mod 2040.



Det estimeres, at **40.000** til **70.000** boliger potentielt kan etableres gennem renovering, transformation og ombygning af eksisterende bygninger.



Hvordan kan investeringsbeslutninger påvirke realiseringen af dette potentiale?



# Formål, data og metode

## Formål

Formålet med analysen er at forstå, hvad der driver og hæmmer professionelle investorer og bygherrer i valget mellem transformation og nybyggeri/nedrivning, samt hvilke påvirkningsmuligheder der kan fremme transformation af eksisterende bygninger til bolig, hvor det er økonomisk og teknisk relevant.

For at kunne gøre dette systematisk undersøger analysen først den faktiske investeringslogik bag beslutninger mellem transformation og nybyggeri under gældende markedsvilkår.

På den baggrund udvikles en model for investeringscasen i et transformationsprojekt, som synliggør forskelle i gennemførlighed, værdipotentiale og usikkerhed.

Modellen anvendes som analytisk grundlag for at identificere:

- Hvor forskellene mellem de to investeringsprofiler opstår
- Hvilke mekanismer der driver disse forskelle
- Hvilke forhold der potentielt kan påvirkes

Med dette udgangspunkt identificeres investeringsrelevante screenings- og beslutningsmodeller samt konkrete påvirkningsmuligheder, der kan fremme transformation.

## Afgrænsning

Analysen afgrænses til investeringscasen og de forhold, der direkte påvirker kapitalens vurdering af risiko, gennemførlighed og økonomisk attraktivitet.

Det betyder, at analysen:

- Ikke vurderer transformationens klimaeffekt, arkitektoniske kvalitet eller bredere samfundsøkonomiske gevinster som selvstændige beslutningskriterier.
- Ikke opstiller specifikke politiske anbefalinger, men analyserer, hvordan regulatoriske og markedsmæssige forhold påvirker investeringsprofilen.

## Datagrundlag

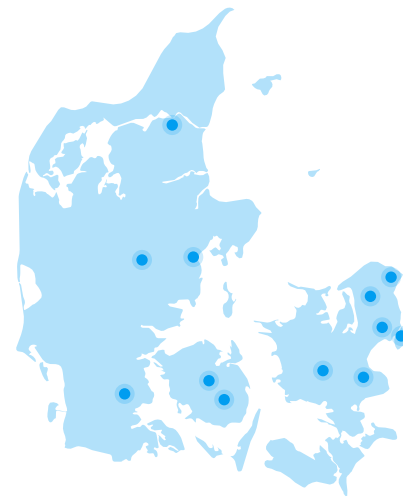
Analysen kombinerer et kvalitativt og et kvantitativt spor. Den kvalitative del bygger på dybdegående interviews med 13 investorer og bygherrer, fokuserede interviews og peer review-sessioner med 31 brancheeksperter samt fire workshops med en bred repræsentation af aktører på tværs af værdikæden, herunder investorer, udviklere, kommuner, rådgivere, entreprenører, finansielle aktører og vidensinstitutioner. Formålet har været at identificere, hvad der driver og bremser investeringer, samt hvilke greb der kan gøre transformation investerbare i praksis.

Den kvantitative markedsanalyse består af to dele. Del 1 kortlægger det statiske potentiale på tværs af 40 by- og lokationskombinationer gennem en standardiseret, JLL-inspireret retrofit-model, hvor samme referencecase anvendes i alle geografier for at sikre sammenlignelighed. Her analyseres transformation af en 2.000 m<sup>2</sup> industriejendom til bolig med markedsdata for leje og afkastkrav baseret på Colliers og danske mæglerhuse. Analysen beregner værdiløftet som forskellen mellem boligværdi og industriværdi og vurderer nettoresultat, kapitalbinding, risiko og lokation. Resultatet er et sammenligneligt øjebliksbillede uden tidsfaktor.

Del 2 undersøger den realiserbare værdi ved at udvide analysen med en konkret case og en faktisk projektmæssig tidslinje. Her indregnes planperiode, tabt leje og finansieringsomkostninger for at synliggøre effekten af tid og kapitalbinding på værdiskabelsen. Dermed besvares det centrale spørgsmål: Hvad er gevinsten værd i praksis?

## Målgruppe

Analysen henvender sig til aktører, der påvirker investeringsbeslutninger i boligudvikling, herunder investorer, bygherrer, rådgivere, entreprenører, kommuner og finansielle aktører. Formålet er at skabe større indsigt i mekanismerne bag de tidlige investeringsbeslutninger, så branchens aktører bedre kan bidrage til at forme udfaldet gennem deres respektive påvirkningsmuligheder.



Analysen bygger på dybdegående interviews med afsæt i konkrete transformationscases fra hele landet

# To investeringsprofiler med forskellige udfaldsrum

Illustrativ model for projektets investeringscase  
Usikkerhedsspændene er illustrative og ikke statistisk beregnede

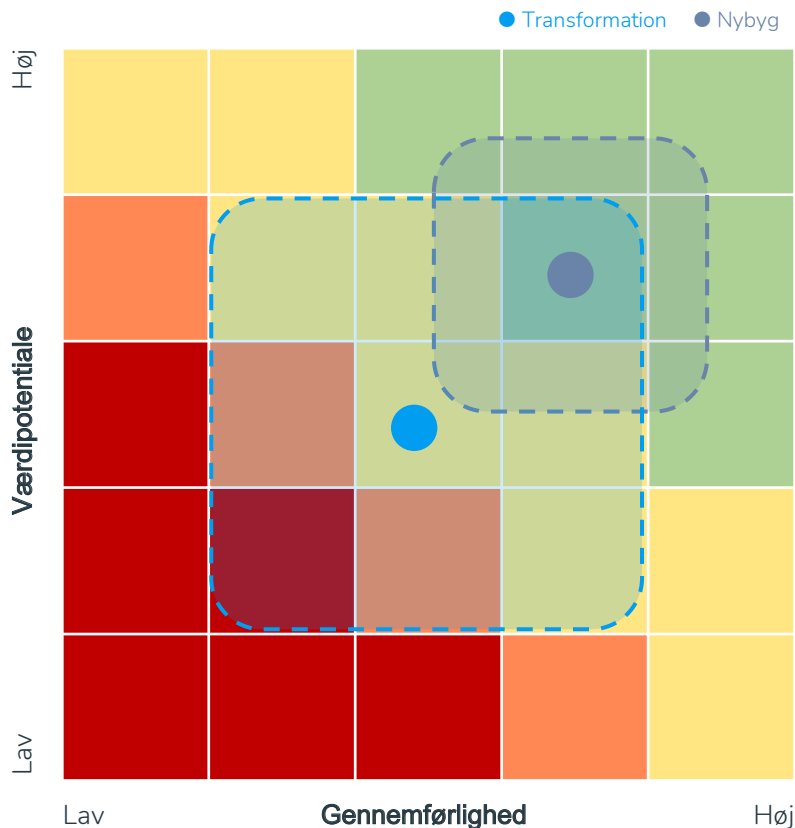
Transformation fravælges sjældent på grund af manglende værdi, men fordi udfaldet er sværere at forudsige og prissætte.

Transformation og nybyggeri bør forstås som to alternative anvendelser af kapital under samme overordnede markedslogik. Investorer vurderer i begge tilfælde forholdet mellem gennemførlighed, værdipotentiale og graden af usikkerhed i det forventede udfald.

Det er imidlertid væsentligt at skelne mellem risiko og ikke-estimerbar usikkerhed. Risiko kan i høj grad prissættes gennem erfaringstal og modeller, mens ikke-estimerbar usikkerhed først kan afklares gennem yderligere undersøgelser og tid.

Risikomatricen illustrerer det spænd, investorer typisk oplever. Pointen er ikke nødvendigvis, at transformation er en svagere investeringscase, men at nybyggeri ofte prioriteres, fordi usikkerheden i højere grad kan vurderes, afgrænses og prissættes på forhånd.

Transformation kan i mange tilfælde være den mest attraktive løsning, men er oftere præget af ikke-estimerbar usikkerhed i de tidlige faser. Afgørende forhold som bygningens tilstand, myndighedskrav og reel boligegnethed afklares først løbende, hvilket giver et bredere udfaldsrum og gør casen vanskeligere at modellere og finansiere. Derfor fravælges transformation ikke nødvendigvis på grund af lavere potentiale, men fordi centrale forhold er uafklarede på investeringstidspunktet og svære at prissætte.



## Gennemførlighed

- Planmæssig klarhed
- Byggeteknisk klarhed
- Entreprise- og samarbejdsmodel

## Værdipotentiale

- Markedsgrundlag og beliggenhed
- Udnyttelsespotentiale
- Omkostningseffektivitet

# Gennemførlighed

Illustrativ vurdering baseret på interviews med erfarne investorer og bygherrer  
Nybyggeri opleves som mere forudsigeligt, mens transformation rummer større variation i gennemførlighed og værdipotentiale.

**Planmæssig klarhed**

I hvilken grad er planforhold og myndighedsproces afklaret og forudsigelige ved beslutningstidspunktet?

Projekter ligger ofte i rammer, hvor anvendelse, planvilkår og procesforløb er kendt på forhånd, så projektering kan igangsættes uden langvarige planafklaringer.

**Nybyggeri**

**Transformation**

Anvendelse, krav og proces kan kræve afklaring, fortolkning eller planmæssige ændringer, og sagsbehandling kan blive en reel joker i forløbet.

**Byggeteknisk klarhed**

I hvilken grad kan bygningens tilstand, indgreb og økonomi afklares tidligt i projektet?

Tekniske løsninger kan defineres via kendte standarder og velafprøvede løsninger, hvilket gør både design og budget mere forudsigeligt.

**Nybyggeri**

**Transformation**

Eksisterende konstruktioner og potentielt skjulte forhold kan ændre både omfang og metode, så behovet for forundersøgelser og løbende afklaringer øges.

**Entreprise- og samarbejdsmodel**

I hvilken grad kan projektets usikkerheder håndteres gennem kontraktform og samarbejde mellem bygherre, rådgivere og entreprenør?

Velkendte entrepriseformer (f.eks. totalentreprise med fast pris) kan ofte anvendes, fordi scope og risiko er relativt veldefinerede. Det gør det muligt at overføre en stor del af risikoen til entreprenøren.

**Nybyggeri**

**Transformation**

Usikkerhed om bygningens tilstand gør det svært at fastlægge scope tidligt. Fastprismodeller kan derfor føre til høje risikopræmier eller konflikter om meromkostninger og et øget behov for mere fleksible samarbejds- og entrepriseformer.

# Værdipotentiale

**Markedsgrundlag og beliggenhed**

I hvilken grad kan boligproduktet tilpasses efterspørgslen og betalingsvillighed i den konkrete beliggenhed?

Boligproduktet kan designes og dimensioneres efter markedets præferencer (f.eks. lejlighedsstørrelser, planløsning og æstetik) og målrettes segmenter med kendt efterspørgsel i den konkrete beliggenhed.

**Nybyggeri**

**Transformation**

Boligproduktet formes i høj grad af den eksisterende bygnings geometri, struktur og materialitet. Det kan give unikke kvaliteter, men også lejligheder og planløsninger, der er svære at afsætte på markedet.

**Udnyttelsepotentiale**

I hvilken grad kan projektet omsætte areal og rammer til boligareal som er egnet til salg eller udlejning?

Kan dimensioneres og disponeres til moderne boligtypologier og effektiv planløsning, hvilket ofte giver optimal udnyttelse af byggeretten og mulighed for fortætning eller ekstra etager.

**Nybyggeri**

**Transformation**

Eksisterende strukturer kan begrænse planløsninger, kerner, etagehøjder og dagslys. Det kan reducere m<sup>2</sup>-udnyttelsen og presse værdien pr. m<sup>2</sup>.

**Omkostningseffektivitet**

I hvilken grad understøtter projektets omkostningsstruktur en konkurrencedygtig investeringscase?

Omkostninger kan ofte optimeres gennem standardiserede løsninger, effektiv produktion og relativt forudsigelige processer. Usikkerheden er typisk begrænset til nedrivning og bortskaffelse af byggeaffald.

**Nybyggeri**

**Transformation**

Omkostninger kan være præget af indgreb i eksisterende konstruktioner, tilpasninger, miljøsanering og uforudsete forhold der kan ændre både projektets metode og omfang undervejs.

Udfaldsrum er illustrative og ikke statistisk beregnede

# Transformation betaler sig – men kun, hvis markedet kan bære det

Markedsanalysen vurderer, hvor i Danmark transformation af erhvervs- og industriejendomme til boliger har det stærkeste økonomiske potentiale under ensartede forudsætninger. Formålet er at identificere, hvilke markeder der bedst kan bære de investeringer og risici, som følger med transformation, og hvor geografi er afgørende for investeringscasen.

## Et grundlæggende dilemma

Analysen peger på en central spænding i markedet:

- I de større byer er lejeniveauer og boligværdier ofte høje nok til, at transformation kan skabe merværdi. Til gengæld er projekterne typisk mere komplekse, konkurrencen større, og plan- og godkendelsesprocesserne længere.
- Uden for de største byer er processerne ofte enklere, men efterspørgslen svagere, betalingsvilligheden lavere, og værdiløftet mere begrænset.

## Geografi er den vigtigste faktor

Det centrale fund er, at beliggenhed er en af de stærkeste drivere for værdiskabelse. Anlægsomkostninger (CAPEX) varierer mellem projekter, men forskellene i boligværdi mellem stærke og svage markeder er ofte større. Derfor bestemmes projektøkonomien i høj grad af det lokale marked.

Det største potentiale findes især i og omkring Storkøbenhavn samt i dele af Aarhus, Odense og Aalborg.

## Metode og analysegrundlag

Analysen sammenligner transformationspotentialet på tværs af 40 by- og lokationskombinationer via en standardiseret model inspireret af JLL's retrofit-tilgang. Samme referencecase anvendes i alle geografier for at sikre sammenlignelighed.

Referencecasen bygger på:

- Industrijendom på 2.000 m<sup>2</sup>
- 85 % konverteringsgrad til bolig
- CAPEX på ca. 11.500 kr./m<sup>2</sup>
- Byggeperiode på 18 måneder
- Byggelånsrente på 2,5 %

## Beregning af potentialet

Potentialet opgøres som forskellen mellem boligværdi efter transformation og industriværdi ved fortsat anvendelse, fratrukket CAPEX, finansieringsomkostninger og tabt industrileje.

## Klassificering af markeder

Hver lokation placeres i én af tre kategorier:

- **Stærk:** Positivt nettoresultat og tilfredsstillende afkast
- **Betinget:** Positiv, men følsom case
- **Usikkert:** Begrænset datagrundlag

Lokationer opdeles desuden i primære og sekundære beliggenheder.

## Datakilder og begrænsninger

Leje- og afkastdata er baseret på Colliers International og danske mæglerhuse. Byggeomkostninger og finansieringsforudsætninger bygger på gængse markedsnøgletal.

Analysen vurderer alene transformation relativt til fortsat industribrug. Den sammenligner ikke med nedrivning og nybyggeri, tager ikke højde for konkret anskaffelsespris og bygger på et standardiseret projektformat. Den skal derfor læses som en screening og ikke som en konkret investeringsvurdering.

Screeningen kategoriserer de 40 by- og lokationskombinationer i tre niveauer baseret på beregnet nettoresultat og afkast på investeret kapital ved omdannelse af en standardiseret industrijendom (2.000 m<sup>2</sup>) med en konverteringsgrad på 85 % til beboelsesudlejning.

Stærkt: Screeningen indikerer et positivt nettoresultat og et kapitalafkast, der understøtter en investeringscase under standardforudsætningerne.

Betinget og usikkert: Screeningen indikerer et positivt men marginal nettoresultat, der er følsomt over for ændringer i lejeniveau, afkastkrav eller CAPEX.

Primære lokationer: Ejendomme med en attraktiv og veldisponeret beliggenhed, der understøtter anvendelsen. Sekundære lokationer: Ejendomme med en mere gennemsnitlig beliggenhed i forhold til anvendelsen.

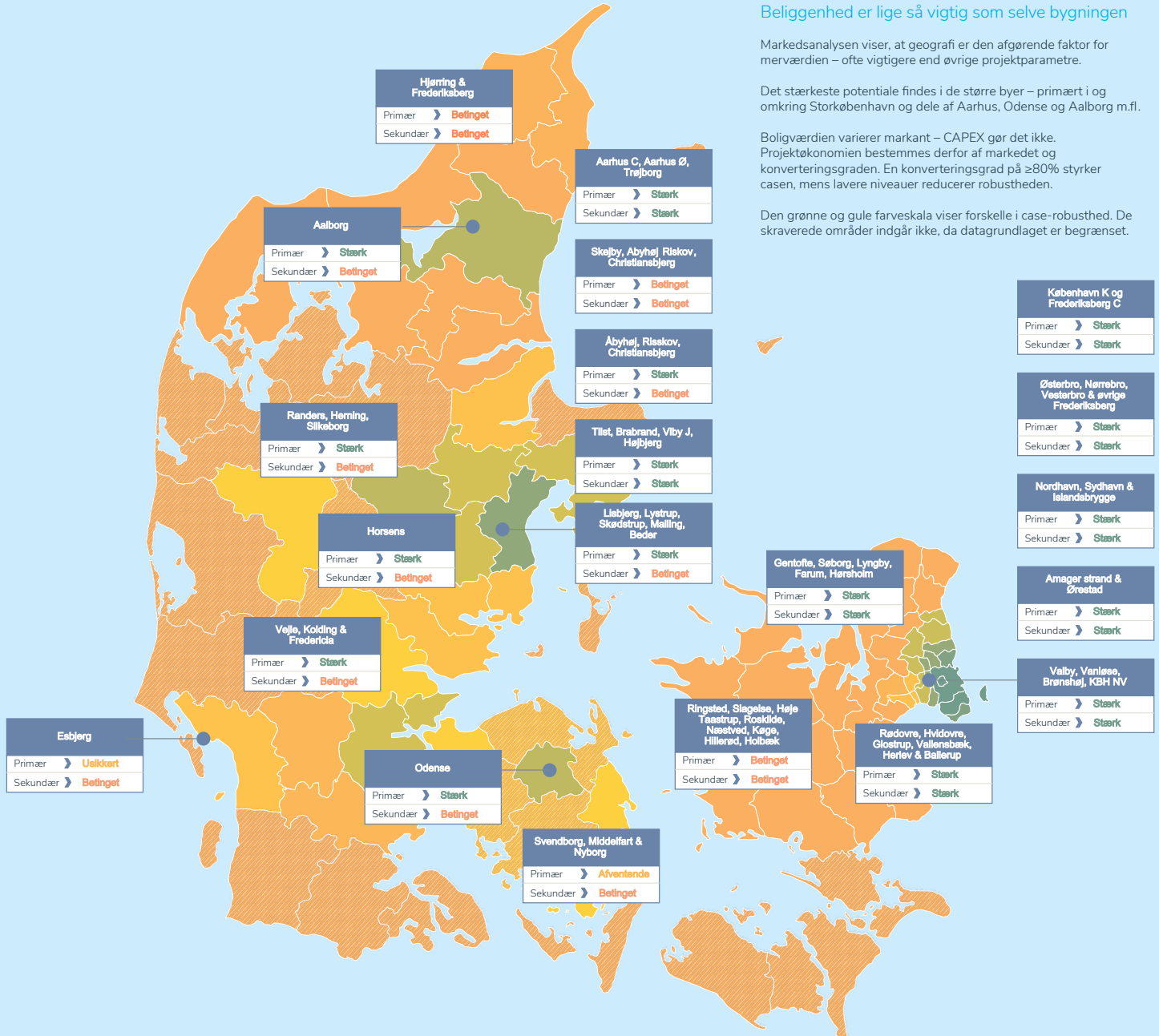
## Beliggenhed er lige så vigtig som selve bygningen

Markedsanalysen viser, at geografi er den afgørende faktor for merværdien – ofte vigtigere end øvrige projektparametre.

Det stærkeste potentiale findes i de større byer – primært i og omkring Storkøbenhavn og dele af Aarhus, Odense og Aalborg m.fl.

Boligværdien varierer markant – CAPEX gør det ikke. Projektkøkonomien bestemmes derfor af markedet og konverteringsgraden. En konverteringsgrad på  $\geq 80\%$  styrker casen, mens lavere niveauer reducerer robustheden.

Den grønne og gule farveskala viser forskelle i case-robusthed. De skraverede områder indgår ikke, da datagrundlaget er begrænset.







# Bruttopotentialet og tidseffekten

Tidsomkostninger er ikke risiko – de er matematik, der kan fjerne op til 95 % af værdien

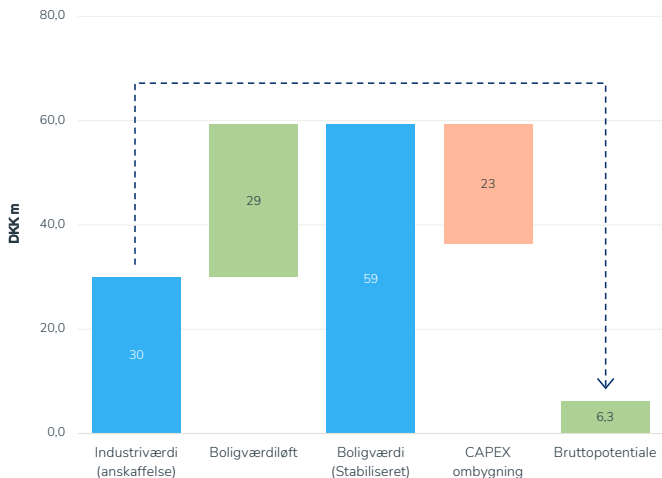
Casen tager udgangspunkt i et konkret transformationsprojekt vurderet i kreditmæssig sammenhæng og præsenteres her i forenklet form. Forudsætningerne illustrerer et mellemkomplekst projekt med standardiserede antagelser om boligværdi, CAPEX, finansiering og tidsforløb. Tallene er indikative og bruges til at synliggøre økonomiske mekanismer – ikke som projektbudget.

En central indsigt er tidseffekten: I casen reduceres bruttopotentialet med ca. 95 %, når tidsrelaterede omkostninger fx. ejendomsskat og tabt leje regnes med.

Udgangspunkt – Industri	Casen & forudsætninger	
15.000 kr/m <sup>2</sup> Industriværdi	 <b>Boligpotentiale</b>	 <b>Afkastkrav bolig</b>
800 kr/m <sup>2</sup> /år Bruttoleje industri	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1.750 kr/m<sup>2</sup>/år</li> <li>• Stabiliseret nettoleje</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 5% + 9,2% ejendomsskat</li> <li>• Renter: 3,5 p.a. på anskaffelse og byggelån</li> </ul>
6,5% Afkastkrav	 <b>CAPEX ombygning</b>	 <b>Tidshorisont</b>
30 mio. kr Samlet industriværdi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 11.500 kr/m<sup>2</sup></li> <li>• 23 mio. kr total</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 år for planlægning og godkendelse</li> <li>• 1,5 for byggeperiode</li> </ul>

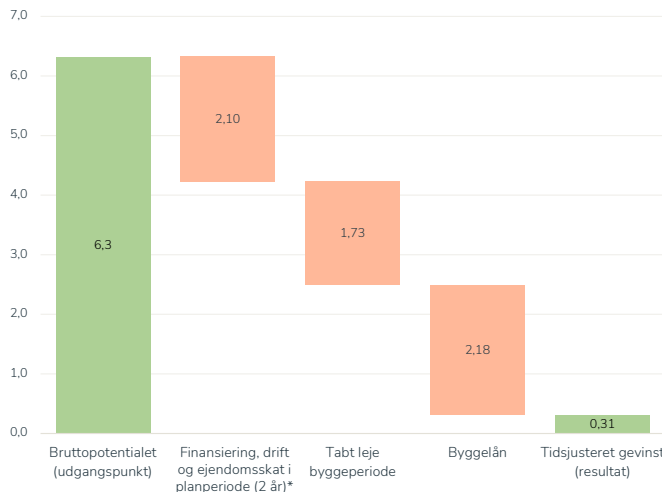
Fra erhvervelse til byggetilladelse (lokalplan, høringer mv.) betales fuld finansiering, uden indtægt. I byggeperioden bortfalder lejeindtægten, mens byggelånsrenter løber. Ejendomsskat beregnes løbende og påvirker både industri- og boligøkonomien.

Bruttopotentiale ved transformation (DKK m)



Figuren viser et statisk øjebliksbillede af værdipotentialet før tid og kapitalbinding indregnes. Boligværdien er beregnet som nettoleje kapitaliseret med en effektiv rate, der eksplicit inkluderer både afkastkrav og ejendomsskat. Forskellen mellem boligværdi, industriværdi og CAPEX udgør bruttopotentialet under givne markedsforudsætninger.

Tidsfaktorens (DKK m)



Figuren indregner tidsrelaterede omkostninger: finansiering i planperioden, tabt leje samt byggelånsrenter. Disse er omkostninger ved bundet kapital i udviklingsfasen, hvor ejendommen ikke genererer fuld indtjening. De er adskilt fra driftsomkostninger, som allerede er indregnet i værdiberegningen, og kan kun i begrænset omfang påvirkes af projektstyring.

# Værdiskabelse: Transformation vs. nybyggeri

Transformation kan skabe værdi ved lav kompleksitet; nybyggeri kan vinde på skala og arealeffektivitet

Den scenariebaserede modellering bygger videre på casen og sammenligner transformation og nybyggeri under ensartede forudsætninger. Analysen er stiliseret og illustrerer centrale økonomiske drivere – ikke konkrete projekter.

For transformationsscenerier holdes boligværdien overordnet konstant for at isolere effekten af forskelle i CAPEX. I praksis kan højere investeringer understøtte højere leje og værdi, men det afhænger af markedet.

Nybyggeriscenariet forudsætter øget byggeret (ca. +33 % etageareal), hvilket øger den samlede boligværdi. Der kan derudover være yderligere

gevinster fra mere effektive bolig-m<sup>2</sup>, bedre planløsninger og lavere driftsomkostninger – forhold som ikke er særskilt værdisat.

Tidsrelaterede effekter er ikke medtaget, da analysen isolerer forskelle i anlægsøkonomi.

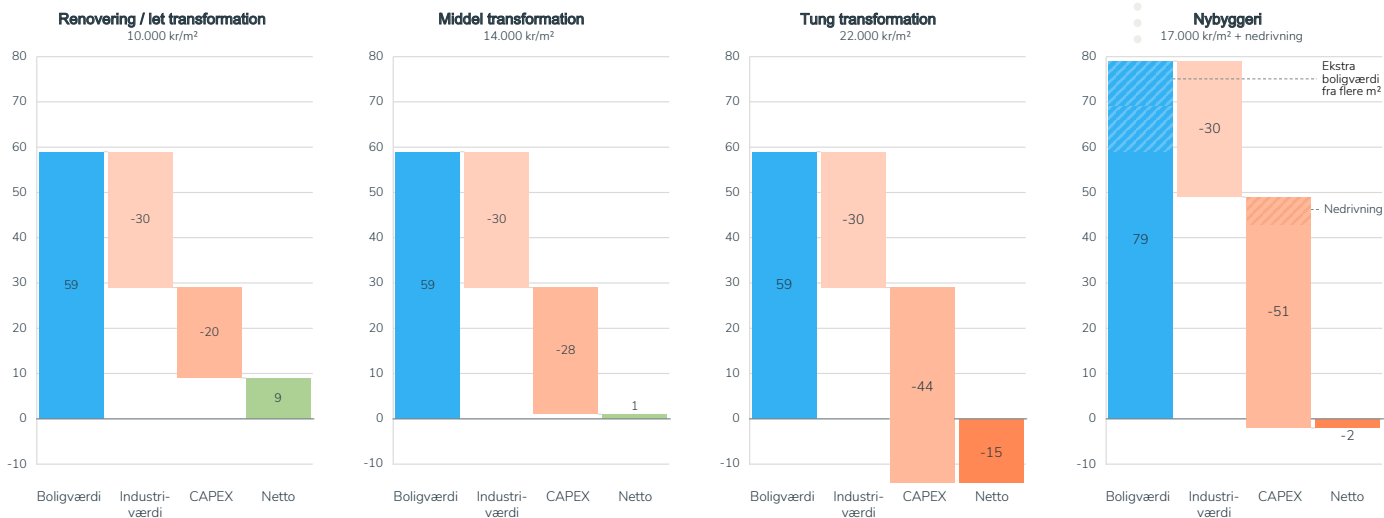
Analysen peger på en tydelig spænding: Transformation kan være konkurrencedygtig ved lav kompleksitet, mens nybyggeri typisk vinder, når skala, effektivitet og udnyttelse af byggeret kan øges. Resultaterne er indikative og projektspecifikke og skal læses som en principiel sammenligning af økonomiske drivere.

En væsentlig del af kompleksiteten i transformationsprojekter er drevet af gældende BR-krav; mere proportionale krav ved anvendelsesændring i kommende opdateringer af bygningsreglementet kan derfor reducere CAPEX og styrke transformationscasen.

## Potentiel yderligere gvinster ved nybyg



- Flere effektive boligm<sup>2</sup>
- Bedre planløsninger / højere leje
- Lavere drift og vedligehold
- Hurtigere salg



Anlægspriser er baseret på benchmark- og markedsdata (2025) samt konkrete erfaringsdata fra gennemførte projekter. Transformation: ca. 10.000 / 14.000 / 22.000 kr./m<sup>2</sup> afhængigt af kompleksitet (inkl. selektiv nedrivning og sanering). Nybyggeri: ca. 17.000 kr./m<sup>2</sup> + ca. 3.000 kr./m<sup>2</sup> til nedrivning. Faktiske priser varierer efter beliggenhed, bygning og projektets kompleksitet.

# Investeringsbeslutninger – en trinvis model

Kapital allokeres trinvis i takt med, at usikkerhed afklares og investeringscasen styrkes

Tidlig klarhed er ofte forskellen mellem realisering og fravalg.

Mange transformationsprojekter rummer et betydeligt økonomisk potentiale, særligt i stærke markeder og i bygninger med gode fysiske forudsætninger. Alligevel fravælges projekterne ofte tidligt i processen, hvor centrale forhold fortsat er uafklarede. På beslutningstidspunktet er udfaldet vanskeligt at forudsige, risikoen svær at prissætte og tidshorisonten usikker. Sammenlignet med mere standardiserede alternativer som nybyg bliver transformation derfor ofte fravalgt.

Kernen i udfordringen er manglende tidlig klarhed om de forhold, der afgør projektets økonomi og realiserbarhed. I praksis arbejder erfarne investorer derfor trinvis med transformationsprojekter. De foretager ikke fuld analyse fra start, men reducerer usikkerhed gradvist og binder først kapital, når de mest kritiske forhold er afklaret. Processen er struktureret omkring beslutningspunkter, hvor det løbende vurderes, om casen fortsat er attraktiv.

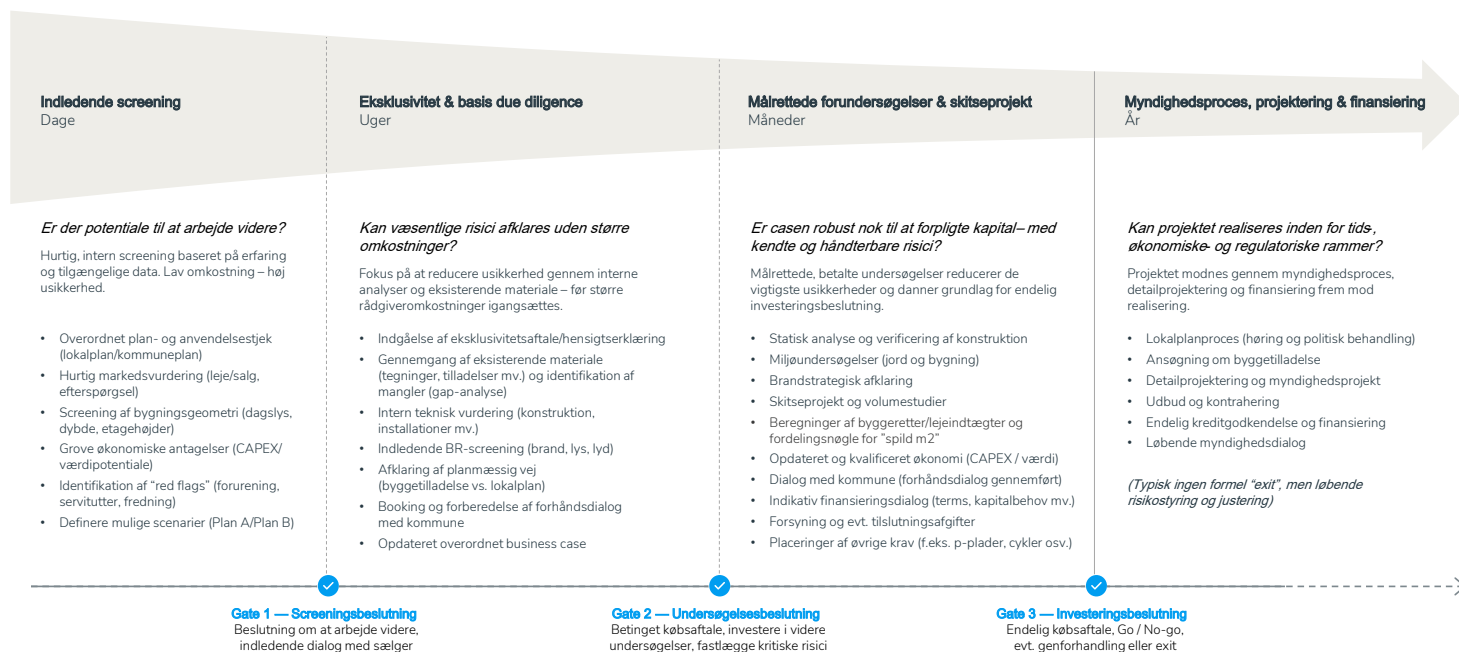
Til dette formål er BEVAR-modellen (illustreret på næste side) udviklet som en screeningsramme til den tidlige fase. Med afsæt i over 100 identificerede

forhold fra interviews og workshops kondenserer modellen de vigtigste risikoparametre til fem centrale temaer, som kan danne grundlag for hurtige go/ no-go-vurderinger.

Formålet er at skabe et operationelt beslutningsgrundlag, hvor potentielle showstopperer kan identificeres tidligt – før væsentlig kapital bindes. Modellen understreger dermed, at tidlig afklaring og systematisk risikoreduktion er afgørende for, om transformationsprojekter realiseres.

Figuren illustrerer en trinvis investeringsproces, hvor usikkerhed reduceres gradvist gennem screening, analyser og myndighedsafklaring. Kapital bindes i takt med, at kritiske forhold afklares og beslutninger træffes ved faste "gates" i lørbøet.

Projektets usikkerhed



# BEVAR-screeningsramme for tidlig go/no-go

Fem forhold, der bør afklares før større kapital bindes i et transformationsprojekt

BEVAR-modellen samler de mest beslutningskritiske forhold i fem screeningstemaer. Modellen er udviklet på baggrund af interview- og workshopanalyse og bruges til tidlig vurdering af projektets realiserbarhed. Formålet er ikke at erstatte due diligence, men at muliggøre hurtige go/no-go beslutninger og gradvis kapitalbinding i takt med, at usikkerhed reduceres.



**B**ygningstekniske forhold og bæreevne

Kan bygningen konstruktivt og teknisk tilpasses boligformål uden uforholdsmæssige indgreb?

- Statik og forstærkningsbehov
- Potentiale for påbygning
- Opfyldelse af BR-krav
- Skjulte svagheder
- Renoveringsgrad



**E**ksisterende forurening og saneringsbehov

Er de miljømæssige forhold ved bygningen og grunden kortlagt og håndterbare inden for projektets rammer?

- Jordforurening
- Bygningsforurening
- Miljøkortlægning
- Saneringsbehov
- Ressourcekortlægning



**V**ærdi og efterspørgsel

Kan boligproduktet i den konkrete beliggenhed møde efterspørgslen og skabe en værdi, der kan bære konverteringsomkostningerne?

- Markedsleje
- Tomgang og absorption
- Demografisk udvikling
- Segment-efterspørgsel
- Finansiering



**A**realudnyttelse og geometriens boligegnethed

Kan bygningens geometri og struktur understøtte boligprogrammet med konkurrencedygtigt etageareal og boligkvalitet?

- Bebyggelsesprocent
- Byggeret
- Planmæssig egnethed
- Brutto/netto-effektivitet
- Loftshøjde og spænd



**R**ammer og sagsbehandling i kommunen

Har kommunen kapacitet og prioritering til at gennemføre processen inden for en økonomisk forsvarlig tidshorisont?

- Lokalplan
- Sagsbehandlingstid
- Dispensationer
- Kommunal prioritering
- Administrativ kapacitet

# Hvem og hvad kan påvirke investeringscasen?

Erfarne rådgivere og tidlig entreprenørinddragelse kan reducere usikkerhed ved at identificere showstopperne, før store omkostninger påløber

## Arkitekt

### Oversætter geometri til et markedsegnet boligprodukt

- Tester dybde, dagslys, etagehøjder og planlogik tidligt
- Afdækker arkitektoniske risici ift. myndighedskrav og bevaringsværdi samt mulige afbødende tiltag
- Skitserer realistiske boligtypologier, antal boliger og størrelsesmix, inden for bygningsens rammer
- Tidlig vurdering af brutto/netto, arealeffektivitet og boligkvalitet uden store indgreb
- Understøtter tidlig dialog med kommune gennem et konkret projektgreb

Kan påvirke: Markedsgrundlag og udnyttelsepotentiale

## Ingeniør

### Afgrænser byggetekniske og miljømæssige showstopperne

- Indledende screening af BR-krav (brand, lys, lyd) ift. ændret anvendelse
- Vurderer bygningsens konstruktive forudsætninger, tilstand og behov for forstærkning/ombygning
- Miljøscreening og saneringsbehov (f.eks. asbest/PCB) før større dispositioner
- Verificerer tegningsgrundlag mod faktiske forhold (minimerer overraskelser)
- Eskalerer fra screening til målrettede undersøgelser, hvor risici identificeres

Kan påvirke: Byggeteknisk klarhed og omkostningseffektivitet

## Entreprenør

### Gør udførelsesrisici og prissætning mere estimerbar

- Tidlig vurdering af bygbarhed og logistik ved indgreb i eksisterende konstruktion
- Tidlig pris- og metodevalidering samt realistisk tidsplan (kapitalbinding)
- Input til risikoreducerende produktionsmetoder og faseopdeling
- Bidrager til entreprise- og samarbejdsmodel, der kan håndtere ændringer
- Ressourcekortlægning og potentiale for genbrug samt omkostninger til nedrivning / affaldshåndtering

Kan påvirke: Omkostningseffektivitet, entreprise- og samarbejdsmodel

Investeringscasen påvirkes i høj grad af planmæssige, regulatoriske og finansielle rammer – selv for de stærkeste projekter

## Kommuner

### Gør proces og krav mere forudsigelige og gunstige

- Klarere planrammer og tidlig myndighedsfeedback reducerer tidsvarians
- Tjeklister for krav og fleksibilitet kan give tidlig go/no-go-afklaring
- Kommunal prioritering af transformation (f.eks. fast-track og tidlig tildeling af sagsbehandlere) kan forkorte afklaringsfasen
- Velvilje til at dispensere fra egne krav eller anvende fleksibel fortolkning, hvor lovgivningen giver mulighed, kan gøre projekter realiserbare
- Planstrategi og lokalplaner kan prioritere transformation gennem byggeret

Kan påvirke: Planmæssig klarhed, udnyttelsepotentiale og omkostningseffektivitet

## Myndigheder

### Sætter rammer for økonomi og teknisk realiserbarhed

- Ejendomsskatter og afgiftsregler påvirker løbende omkostninger og kapitalbinding i udviklingsfasen
- BR-krav ved ændret anvendelse stiller tekniske krav, som påvirker omkostninger og realiserbarhed
- Momsregler og smitterisiko ved lejerfestsættelse påvirker både projektkomkostninger og indtjeningspotentiale
- Nye og forbedrede statslige finansierings- og incitamentsordninger kan øge attraktiviteten af transformationsprojekter

Kan påvirke: Planmæssig klarhed, byggeteknisk klarhed og omkostningseffektivitet

## Finansielle aktører

### Former kapitalens pris og tilgængelighed

- Differentieret prissætning kan understøtte transformation og på sigt motivere til energioptimering, forbedrede energimærker og/eller lavere energiforbrug
- Grønne låneprodukter kan i visse tilfælde forbedre finansieringsvilkår for transformationsprojekter
- Tydelige og standardiserede dokumentationskrav kan gøre kreditvurderingen mere forudsigelig og effektiv
- Tidlig dialog med bank kan give en indikativ afklaring af finansieringsmuligheder, vilkår og kapitalbehov, før store udviklingsomkostninger påløber

Kan påvirke: Markedsgrundlag og omkostningseffektivitet

# Systemiske tipping points

Rammevilkår der kan ændre investeringscasen for transformationsprojekter

I dag er transformation ofte mindre attraktiv end nybyggeri, fordi kompleksiteten er høj og incitamentene svage.

Flere centrale rammevilkår er dog under forandring og kan i de kommende år tippe balancen ved at gøre nybyggeri relativt mere krævende.

Analysen peger på tre typer systemiske tipping points, som kan styrke transformationens attraktivitet: skærpede regulering, ændrede rapporteringskrav samt udvikling i markeds- og omkostningsforhold.

## Markeds- og omkostningsdrivere



### Ressourcemarked og stigende materialepriser

Dyrere og mere volatile byggematerialer gør genbrug af eksisterende konstruktioner relativt billigere, så transformation bliver en økonomisk fordelagtig løsning.

## ESG-rapportering og frivillige rammer



### ESG-rapportering og kapitaldifferentiering

Når investorer og fonde hæver ESG-ambitioner (f.eks. via SFDR og EU-taksonomien), bliver dokumentérbar bæredygtighed afgørende for kapitaladgang og finansieringsvilkår.



### Certificeringer (DGNB m.fl.)

Certificeringsordninger som f.eks. DGNB belønner transformation, da cirkularitet af ressourcer er en central komponent.

## Regulering og myndighedskrav



### Skærpede klimakrav til nybyggeri

Skærpede CO<sub>2</sub>e-grænser for nybyg øger kompleksitet og omkostninger, hvilket styrker investeringscasen for transformation – som under nuværende BR ikke er omfattet af disse grænseværdier.



### Selektiv nedrivning

Selektiv nedrivning gør nedrivning mere tids- og omkostningstung via krav om kortlægning/sortering og autorisation. Det kan skubbe beslutninger mod bevaring og transformation, når det er teknisk muligt.



### EU-krav til energieffektivitet (EPBD)

EPBD-direktivet og nye energistandarder påtvinger energieffektiv renovering af ikke-beboelsesbygninger, som indirekte kan gøre anvendelseskifte til bolig mere attraktivt end traditionel energirenovering.

# Hvorfor transformation ikke skalerer i dag

Potentialet er stort – men få afgørende barrierer driver fravalget

Transformation fravælges ikke på grund af manglende værdi, men på grund af usikkerhed, tid og utilstrækkelige incitamenter.

Vidensprojektet tager udgangspunkt i Bevar Meres grundpræmis: der er et dokumenteret boligbehov, og transformation kan levere en væsentlig del af dette. Samtidig findes der et betydeligt potentiale i den eksisterende bygningsmasse, som i princippet kan konverteres til boliger. Når markedsanalysen lægges ovenpå, bliver det imidlertid tydeligt, at potentialet ikke

er jævnt geografisk fordelt. Beliggenhed er en af de mest afgørende faktorer, fordi boligværdien varierer markant, mens omkostningerne ved transformation i høj grad er de samme. Det betyder, at transformation primært er investerbar i og omkring de større byer.

I de områder, hvor det faktisk kan lade sig gøre økonomisk, viser resultaterne fra vores interviews og markedsanalyse et konsistent mønster: transformation fravælges ikke, fordi casen er dårlig, men fordi den er sværere at forudsige og prissætte end nybyggeri.

Usikkerheden ligger tidligt i processen, er vanskelig at kvantificere og fører til højere risikopræmier og større kapitalbinding.

Konklusionen er derfor ikke, at der mangler potentiale i business casen, men at realisering kræver bedre håndtering af usikkerhed, tid og kompleksitet. Hvis transformation skal realiseres i større skala, handler det om at reducere de få, men afgørende forhold, der udfordrer gennemførlighed og værdipotentialer. Det er netop disse forhold, de følgende seks barrierer adresserer.



## Lokalplan og byggesag = joker

Lange og uens myndighedsprocesser udskyder indtægter og øger kapitalbinding.



## BR-krav som showstopper

Brand, lys, lyd, teknik m.fl. kan udløse uforholdsmæssige krav og meromkostninger ved anvendelseskifte.



## Usikkerhed er dyr fra start

Manglende viden om bygningen gør scope uklart, hvilket prissættes som risikopræmie eller fører til konflikter.

## Tidsomkostninger æder afkast

Renter, ejendomsskat, drift og vedligehold i ventetiden reducerer afkast og gør casen mindre attraktiv.



## Skala og udnyttelse halter

Lavere byggeret, begrænset lejefastsættelse og små projekter = svagere økonomi og fravalg hos institutionelle investorer.



## Kompleksitet udfordrer finansiering

Øget kompleksitet gør det sværere at opnå finansiering, hvilket fører til højere kapitalkrav og dyrere lån.



# Greb der kan tippe investeringscasen

Hvordan vi gør transformation konkurrencedygtig med nybyggeri

Skal transformation skaleres, kræver det ikke nødvendigvis nye løsninger, men tidligere afklaring, mere effektive processer og stærkere økonomiske rammer.

Resultaterne fra vores interviews, workshops og ekspertpanelets feedback viser, at de identificerede barrierer kan håndteres direkte. Skal transformation skaleres, kræver det ikke en ny business case-logik, men en målrettet indsats på tre områder: tidlig afklaring af usikkerhed, mere effektive og forudsigelige processer samt styrkede økonomiske rammer.

Deltagerinput viser tydeligt, at investeringsbeslutninger i høj grad drives af risikostyring. Når usikkerhed reduceres, og tids- og kapitalbinding bliver mere forudsigelig, bliver transformation et reelt alternativ til nybyggeri.

De præsenterede greb er ikke udtømmende, men peger på konkrete spor, der kan udfoldes videre som en del af Bevar Mere og andre initiativer, der arbejder for at skalere transformation.



## Kommunale incitamenter og hurtigere proces

Målerettede dispensationer, byggeret bonus, tidlig sagsbehandling og fast-track for transformationssager.



## BR-lempeiser og "bevar eller forklar" krav

Krav differentieres som ved renovering med fokus på sikkerhed, mens der indføres krav om screening af eksisterende bygninger før nedrivning godkendes.



## Risikofonde til tidlig screening

Banker, fonde og institutioner stiller kapital til rådighed for forundersøgelser (miljø, statik, planegnethed osv.) mod klare go/no-go milepæle.

## Økonomiske incitamenter i ventetiden

Staten kan styrke investeringscasen gennem skattelempeiser, lavere byggesagsgebyrer og eventuelle justeringer af moms i udviklingsperioden.



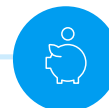
## Skala gennem områdeudvikling og byggeretshandel

Transformation indgår i større byområder, hvor nybyg kan finansiere bevaring og uudnyttet byggeret omsættes til nærliggende projekter.



## Mere målrettet finansiering der belønner kvalitet

Tidlig kreditdialog, differentieret prissætning og statsgaranterede lån kan gøre flere transformationsprojekter finansierbare.



## Særlig tak til:

A. Enggaard — Aarhus Kommune — AlmenR — Arkitektskolen Aarhus — Boligøkonomisk Videncenter — Byggeri København — COPI — C.W. Obel Ejendomme — CJ — Danica Ejendomme — Dreyers Fond — ERIK Arkitekter — FEAS — Gefion Group — Gladsaxe Kommune — Green Finance Institute — Grundejernes Investeringsfond — Henning Larsen Architects — Ikano Bolig Landsbyggefonden — LETH & GORI — Makwärk — Molio PensionDanmark Ejendomme — Realdania — Rønnow Leth & Gori — Skibsted Ejendomme — Søren Jensen — Tscherning WTW

Dyk dybere →

Scan QR-koden for at få adgang til den fulde præsentation med analyser, cases, bilag og uddybende noter. Materialet kan frit bruges til videre formidling og dialog i branchen.

