



Erfaringer og inspiration Byggefællesskaber

Claus M. Davidsen, Partner i Nordiq Group
16. juni 2025

NORDIQ GROUP

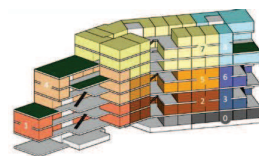
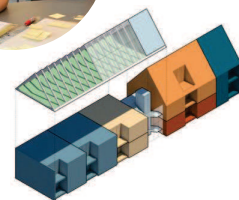
I Nordiq Group kombinerer vi arkitektur, byplanlægning, ingeniørvidenskab og teknologi og arbejder på et såvel strategisk som operationelt niveau.

Vi arbejder for kommuner, stat og regioner; forsyninger; entreprenører og udviklere. Vi arbejder med de globale megatrends og forstår alle grænsefladerne i i den urbane værdikæde.

Nordiq Group er medarbejderejet – og beskæftiger 50 medarbejdere i Danmark og Kina.

Udvalgte fællesskabsprojekter

- **Bofællesskabet Mageløse**
- **Ribe Jernstøberi**, ansvarlig for udvikling af en ny bydel, hvor der etableres byggefællesskaber
- **Musicon, Roskilde**, udvikling af paradigme for byggefællesskaber
- **Orangerierne, Værløse**. Udvikling af blandet bofællesskab.
- **Holstebro Kommune**, workshop of facilitering og etablering af rammerne for 3 fællesskaber (almen/leje/ejer).
- **Solohuset**, Frederiksberg. Programmering af bofællesskab (heraf 20% almene boliger)



HVAD ER SELVBYG?

En klassisk bygherre

- Professionelle bygherrer – såsom investorer og developere – investerer i opførelse af byggeri og videresælger/udlejer til slutbrugerne.
- Slutbrugerne er de fremtidige beboere, der køber en "færdig vare"



Selvbyg / fællesbyg

- En selvbygger er den kommende beboer, der træder i rollen som bygherre, og selv finansierer, tegner og opfører sin bolig.
- Der kan også være tale om en gruppe af beboere, der træder i rollen som bygherre. Det kalder vi fællesbyg.





BOFÆLLESSKABET
MAGELØSE

- 29 ejerboliger
- 1 fælleshus på 360 kvm.
- 1 kontroltårn
- 35.000 kvm. grund



- 
- Gruppe dannet via workshops afholdt af kommunen
 - Byggeforening blev stiftet i 2016
 - Indflytning 3 år senere
 - Beboerne har selv udviklet projektet





Professionelle rådgivere

- Prosjektleder (Nordiq)
- Advokat (Ecolaw/&Foldschack)
- Arkitekt (Henning Larsen)
- Revisor (Beirholm)
- Bank (Jyske Bank)

Prosjektet ble solgt alene på visionen og før arkitekten hadde tegnet den første strek

Samskabelse og ejerskab

- Beboerne har selv deltaget i alle led af projektet
- Professionelle rådgivere men ingen udvikler
- Tæt samarbejde med kommunen
- Stærkt fællesskab skabt i processen



Hvad gør byggefællesskaber anderledes?

PROFIT ELLER VÆRDI

RISIKO

FINANSIEL
HORISONT

VISION



Udvikler vs. Byggefællesskab



RISIKO

UDVIKLER

Hvad nu hvis? Risikominimering. Reducere kompleksitet.

BYGGEFÆLLESSKAB

Afveje fordele og ulemper. Kaste mere tid i at afsøge spændende alternativer.

FINANSIEL HORISONT

Ønske om maksimal salgspris

Kan fx planlægge efter lavest mulige omkostninger over 30 år

PROFIT vs VÆRDI

Vi laver et stort vindue her, fordi det vil øge salgsprisen

Jeg foretrækker 2 mindre vinduer her, fordi jeg får et fantastisk lysindfald

VISION

Hvordan kan vi gøre projektet mere attraktivt til flest mulige købere?

Hvordan kan vi bedre understøtte vores vision

En professionel **udvikler** indregner en profit på 15-25% af salgsprisen. Udvikleren tager dog også risikoen for projektets gennemførelse.

Bæredygtighed - varme

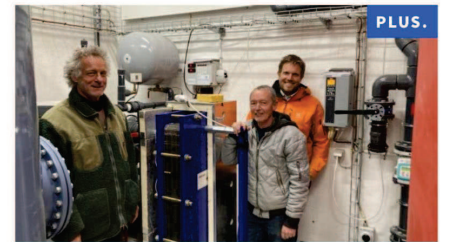
- Udnyttelse af restvarme
- En af Danmarks billigste varmeløsninger
- Vi accepterede bøvl/tid på at nå i mål
- Vi accepterer øget risiko
- Høj pris, lav drift. Tjener penge fra år 3

≡ ING/



+45 46 18 33 66

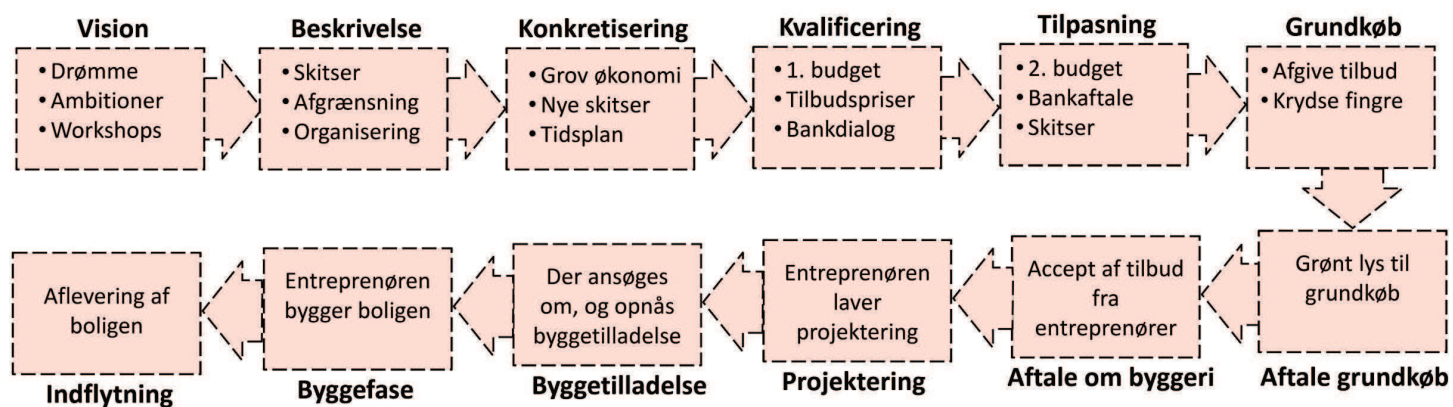
Hjemmelavet varmepumpesystem giver billig, grøn varme til nyt byområde



Søren Gabriel, Keld Simonsen og Claus M. Davidsen fra bofællesskabet Mageløse foran det næsten Georg Gearløst-agtige system, der sørger for grøn og billig varme (se grafik nederst). (Illustration: Michael Rothenborg)

Et hjemmelavet varmepumpesystem i Nordsjælland baseret på afværgeboring giver stor besparelse på varmeregning

Eksempel på proces



Anbefalinger



BYGGEFÆLLESSKAB

- § Giv plads til og understøt aktive borgere, der vil engagere sig i selvbyg og byggefællesskaber
- § Udbyd flere projektspecifikke byggeretter, f.eks. udbydes til fast pris og med vægtede tildelingskriterier
- § Arbejd mod at sikre rammer i Kommunalfuldmagten, for hjemmel til at rådgive via f.eks. et sekretariat
- § Sikre at alle aktører har den samme definition af hvad et (bygge)fællesskab er
- § Hastighed = kun lodrette skel

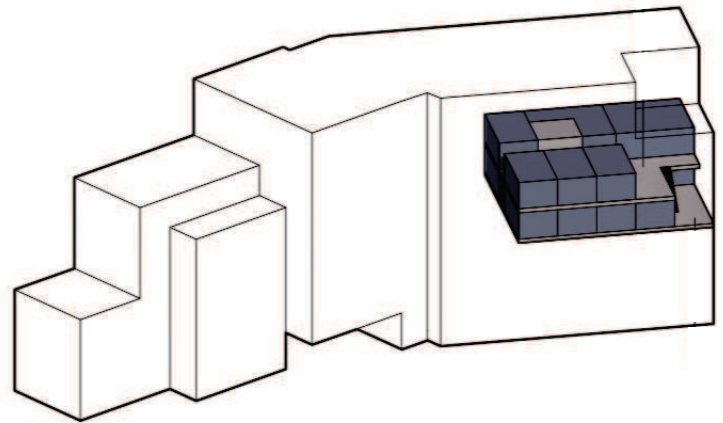
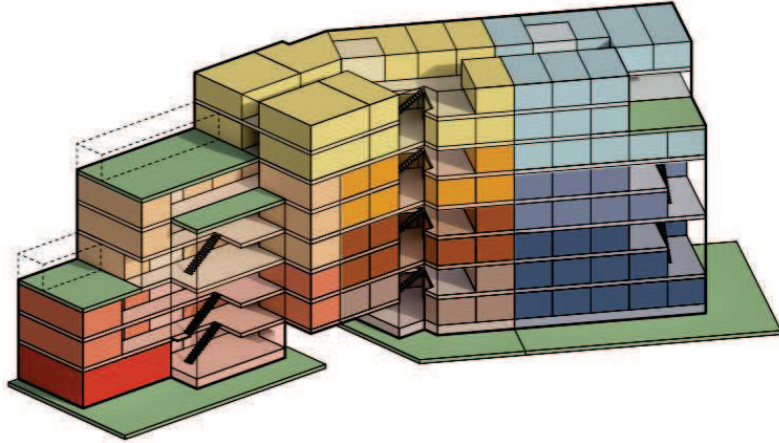


BYGGEFÆLLESSKAB

- § Bliv skarp på visionen
- § Få tidligt aktiveret og organiseret fællesskabet.
- § Få fællesskabet forpligtet økonomisk
- § Tidlig involvering af professionelle rådgivere
- § Tidligt styr på krav/proces til finansiering

Alternative veje Solohuset (FRB)

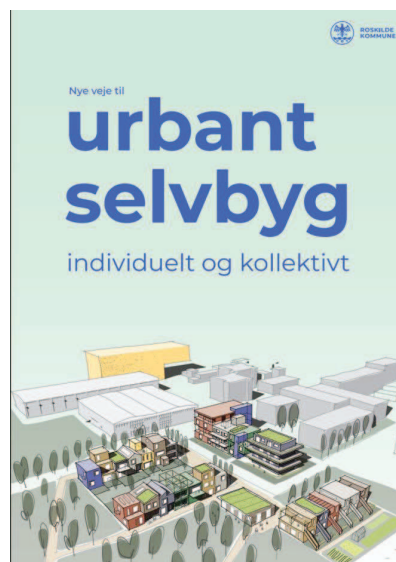
- Professionel udvikler
- Små enheder (30-35 m²)
- Målgruppe: de 74% af borgerne som bor alene
- Privat udlejning + almene boliger
- Små intime fællesskaber pr. 7 lejligheder.
- Fællesfaciliteter (sal, industrikøkken, værksted, fitness)



Mere om selvbyg



<https://www.musicon-bydelen.dk/wp-content/uploads/2023/07/selvbyggerbogen.pdf>



<https://www.musicon-bydelen.dk/wp-content/uploads/2023/07/realiseringsmodeller-til-urbant-selvbyg-2022-2-version-2023.pdf>

ERFARINGER OG INSPIRATION
BYGGEFÆLLESSKABER

Claus M. Davidsen
Nordiq Group A/S
cmd@nordiq-group.dk

