



IGENBO

– riv ned og byg nyt
eller bevar enfamiliehuset

Renovering af enfamiliehuset

– en vej til lavere CO₂-aftryk
og mindre ressourceforbrug



Forudsætningen for et kursskifte er, at politikerne engageres og kan se, at det er en sag for dem at arbejde for bevaring. Samspillet mellem kommune og marked kan blive afgørende, hvis kommunen virkelig ønsker at sætte renovering i førersædet. En kommune har mandat til at kunne sætte sig for bordenden og invitere håndværkere, ejendoms-mæglere, byggesagkyndige, banker til møde om at bevare.”

Grethe Pontoppidan, arkitekt MAA og indehaver af arkitektur

Indhold

- 03 ■ Indledning
- 06 ■ Konklusioner og anbefalinger
- 11 ■ Del-analyse 1:
Boligkøbere der vælger at rive ned og bygge nyt
- 17 ■ Del-analyse 2:
Boligkøbere der vælger at renovere
- 23 ■ Del-analyse 3:
Aktører omkring boligkøberen
- 31 ■ Referencer



TEKNOLOGISK
INSTITUT

Responsible Assets*

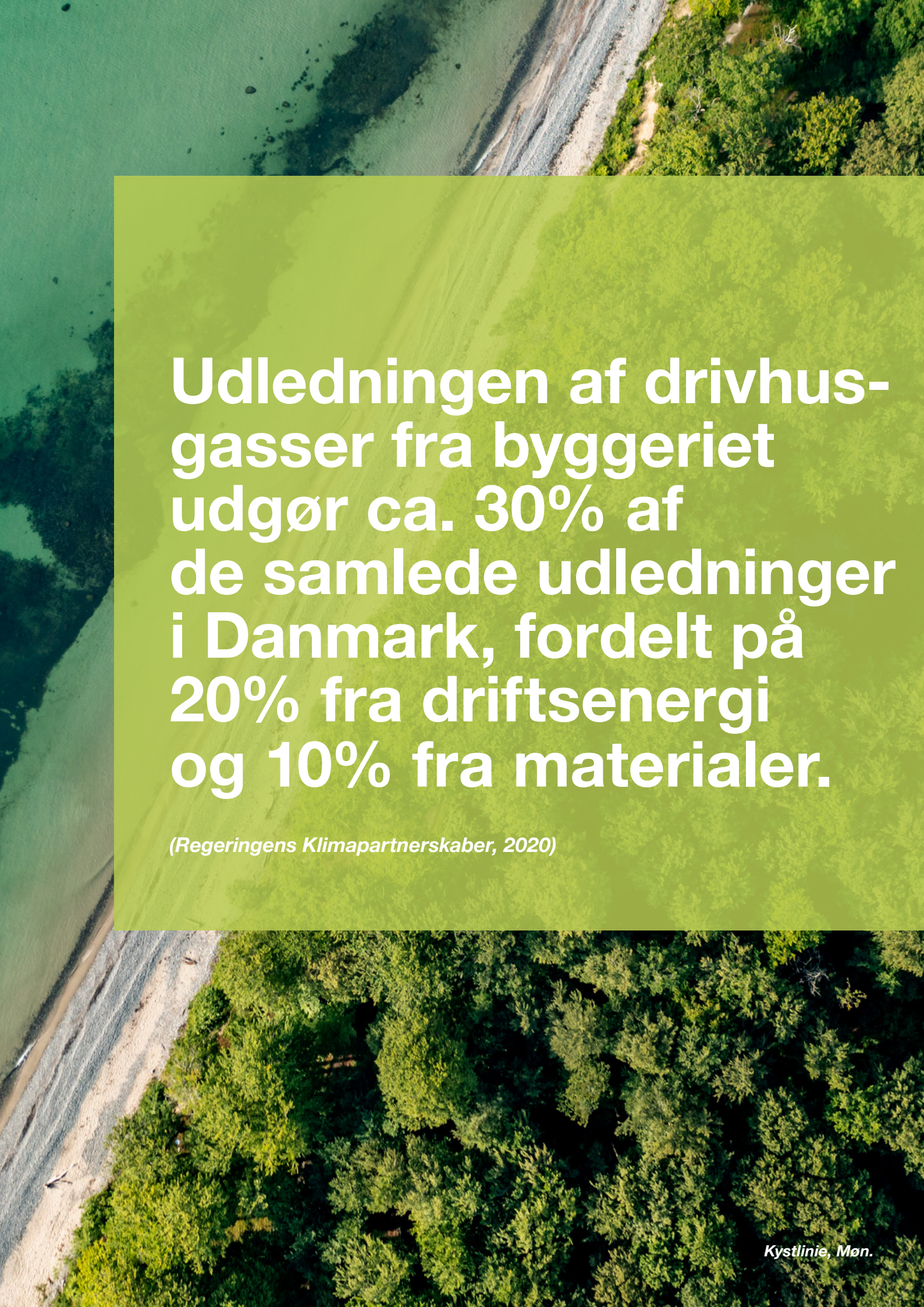


BUILD
BYGGERI, BY OG MILJØ

AALBORG
UNIVERSITET

Finansieret af

**Forenet
Kredit**

An aerial photograph of a coastline. On the left, there is a rocky beach meeting the sea. To the right of the beach is a dense, lush green forest. The image is used as a background for a text overlay.

**Udledningen af drivhus-
gasser fra byggeriet
udgør ca. 30% af
de samlede udledninger
i Danmark, fordelt på
20% fra driftsenergi
og 10% fra materialer.**

(Regeringens Klimapartnerskaber, 2020)

Hvis flere boligejere skal vælge at bevare og renovere frem for at rive ned og bygge nyt, skal der lovgivning til. Lovgivning, suppleret af brede kampagner og bedre rådgivning. Det viser IGENBO's analyser.



Indledning

Hvis flere boligejere skal vælge at bevare og renovere frem for at rive ned og bygge nyt, skal der lovgivning til. Suppleret af brede kampagner så både boligejere og omgivelser ser renovering som attraktivt og positivt sammenlignet med nedrivning og nybyg. Og der skal mere og bedre viden ud til boligejerne om, hvad renovering indebærer.

Det viser IGENBO's analyser.

Når huse rives ned, og der bygges nyt hus på grunden, er det i 2/3 af tilfældene en beslutning, der træffes i forbindelse med huskøb. De private boligejere er derfor vigtige at nå i forbindelse med bolighandelen, hvis flere enfamiliehuse skal bevares, renoveres og dermed levetidsforlænges.

Publikationen her henvender sig til alle de aktører, der direkte og indirekte kan bidrage til, at flere boligkøbere vælger at renovere frem for at rive ned. Dvs. lovgivere, kommuner, ejendomsmæglere, banker, håndværkere, arkitekter, m.fl.

Forenet Kredit har finansieret projekt, IGENBO – riv ned og byg nyt eller bevar enfamiliehuset der udføres af Teknologisk Institut i samarbejde med BUILD Aalborg Universitet og Responsible Assets. De udførende står for rapportens indhold og konklusioner.

PROJEKTETS FORMÅL:

Formålet med IGENBO-projektet er at belyse, hvordan flere enfamiliehuse fremover kan renoveres og bevares.

Projektets formål belyses gennem tre del-analyser:

1. Boligejere, der river ned og bygger nyt

Undersøgelsen omfatter en survey-undersøgelse med 200 respondenter, som ifølge BBR-oplysninger har revet deres hus ned og bygget et nyt indenfor de seneste 10 år. Desuden består undersøgelsen af otte dybdegående interviews med boligejere, der har revet ned og bygget nyt.

2. Boligejere, der renoverer

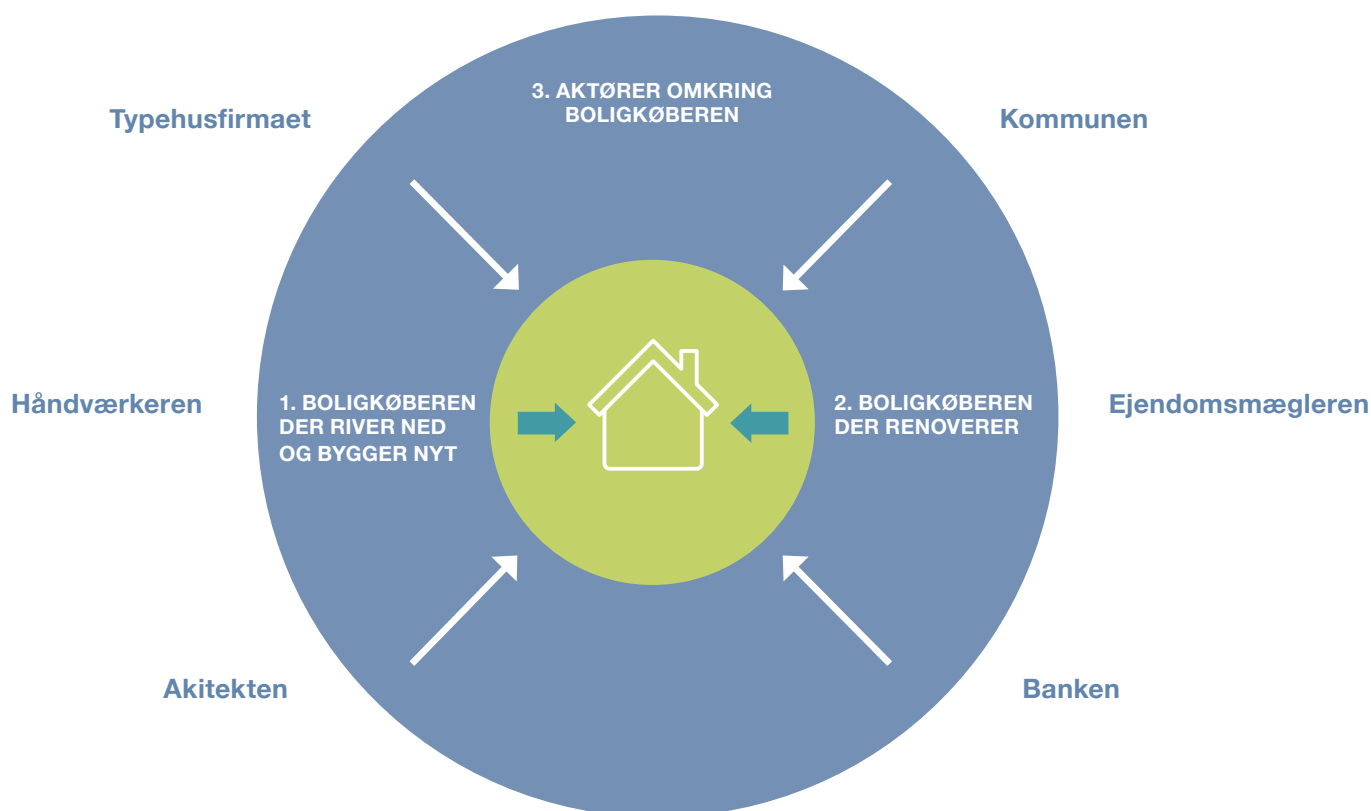
Undersøgelsen omfatter otte casestudier af familier, der har udført større renoveringer af deres bolig. Analysen suppleres med kvantitative data fra BUILD's undersøgelse fra 2022 Nedrivning af enfamiliehuse: Omfang og årsager.

3. Aktører omkring boligkøberen

Undersøgelsen består af 14 interviews og en efterfølgende workshop med aktører omkring boligkøberen. Herunder ejendomsmæglere, bankrådgivere, håndværkere, kommuner, informationsplatforme, typehusfirmaer, m.fl. Undersøgelsen belyser, hvordan aktørerne i dag forholder sig til riv ned og byg nyt versus renovering samt, hvad der skal til, for at aktørerne i højere grad vil påvirke boligkøberne til at renovere.

De tre del-analyser præsenteres særskilt efter de samlede konklusioner og anbefalinger.

TRE ANALYSEPERSPEKTIVER



BAGGRUND:

Udledningen af drivhusgasser fra byggeriet udgør ca. 30% af de samlede udledninger i Danmark, fordelt på 20% fra driftsenergi og 10% fra materialer (Regeringens Klimapartnerskaber, 2020).

Tidligere analyser fra BUILD (BUILD, 2022) viser, at der kan spares betragteligt CO₂ ved at renovere et enfamiliehus frem for at rive det ned. Dette forudsætter dog, at en del af renoveringen er en energirenovering, da det er energirenoveringen, der medfører den største CO₂-besparelse. Men også den indlejrede CO₂ i husets materialer tæller med, når man sammenligner CO₂-aftrykket for renoverede huse med aftrykket for nedrevne huse og nybyg. Hertil kommer, at bevaring af enfamiliehuset sparer på klodens knappe ressourcer og bidrager til en cirkulær økonomi, der ligesom CO₂-aftryk er afgørende for en bæredygtig fremtid.

Der nedrives årligt knapt 500.000 m² bygningsareal, hvoraf enfamiliehuset udgør den største kategori med 150.000 m². Nedrivningerne sker for at give plads til efterfølgende nybyggeri af enfamiliehuse (BUILD, 2022). Siden 2015 har riv ned og byg nyt-aktiviteten for enfamiliehuse ligget omkring 1.100 huse årligt, tidligere har

den ligget på omkring 500 huse årligt (BUILD, 2022b). Det kunne indikere en stigende tendens, som er vigtig at få bremset.

Størstedelen af de enfamiliehuse, der rives ned, er opført i perioden 1900-1972 (72%). Det er overvejende små huse. 35% af de nedrevne enfamiliehuse er mindre end 100 m², hvilket er en væsentlig overrepræsentation, da disse kun udgør 11% af alle enfamiliehuse. Blandt de nyopførte huse er 51% over 160 m², og generelt øges størrelsen af husene, når der rives ned og bygges nyt (BUILD 2022b).

Selvom kvaliteten af de huse, der rives ned, er meget forskelligartet (BUILD, 2022b), er der grund til at sætte fokus på, hvad der kan gøres for at fremme bevaring af enfamiliehuse for at mindske Danmarks samlede CO₂-aftryk.

IGENBOs tre del-analyser peger samlet set på følgende konklusioner og anbefalinger.

The background of the slide is a photograph of a desk with several papers and documents scattered on it. A semi-transparent blue rectangle is overlaid on the center of the image, containing the main title text. The papers in the background are out of focus, but some contain text and a small bar chart with four blue bars of increasing height.

Konklusioner og anbefalinger

Selvom kvaliteten af de huse, der rives ned, er meget forskelligartet, er der grund til at sætte fokus på, hvad der kan gøres for at fremme bevaring af enfamiliehuse for at mindske Danmarks samlede CO₂-aftryk.



Konklusioner og anbefalinger

1. POLITIK:

Der mangler politisk fokus og lovgivning, der sikrer bevaring af flere enfamiliehuse

Anbefaling:

- **Kommuner** bør i højere grad sætte fokus på bevaring af enfamiliehuset i lokalplaner og SAVE-registreringer,* hvor hele kvarterer omfattes. Ligesom de bør etablere procedurer, der sikrer dialog med boligejerne, inden de beslutter sig for at søge nedrivningstilladelse.

* SAVE-registrering er kortlægning af byer og bygningers bevaringsværdi.

- **Lovgivningen** bør strammes gennem afgifter på nybyggeri, kulturfremmende initiativer som ”bevar eller forklar-principper” eller ved at lade nedrivning indgå i LCA for nybyggeri. Se liste med forslag i Tabel 2.

2. KULTUR:

Renovering fremstår ikke tilstrækkeligt attraktivt

Anbefaling:

- **Der bør iværksættes offentlige kampagner** i mainstream-medier og andre sammenhænge, så boligkøbere såvel som markedsaktører omkring dem får øjnene op for renovering som attraktivt frem for nybyg.

- **Der bør udvikles eksempelsamlinger** tilgængelige for håndværkere, ejendomsmæglere og boligkøbere, der kan bidrage til forståelsen af, hvad renoveringer indebærer og kan resultere i.

3. KOMPETENCE:

Boligkøber mangler adgang til viden og vejledning

Anbefaling:

- **Boligkøbere bør kunne tilgå uvildig viden** om fordele og ulemper ved henholdsvis renovering og nedrivning, nybyggeri. Eksempelvis ved at der udarbejdes en lovpligtig Potentiale-ved-renovering-rapport som vejledning ved hussalg sammen med Tilstandsrapporten og Energimærket.

- **Boligkøbere bør kunne tilgå værktøjer**, der viser sammenligninger mellem et renoveret hus og et nyt hus. Energiforbruget i et nyt hus sammenlignes ofte med forbruget i det ”gamle hus” og ikke med forbruget i et ”renoveret hus”, hvilket er med til at give et fejlagtigt billede af, hvor meget energi der spares ved at bygge nyt.

- **Boligkøbere bør gøres mere fortrolige** med reparation af eget hus f.eks. gennem ”gør-det-selv” kampagner og vejledninger.

Husejere er generelt villige til at kaste mange ressourcer ind i deres bolig og boligforbedringer, hvis de synes, det giver mening. Det betyder, at der er et stort potentiale, hvis man kan aktivere disse ressourcer i en mere bæredygtig retning, dvs. en bedre understøttelse af valget om renovering.



4. MARKED:

Der mangler tilbud med fokus på renovering

Anbefaling:

- **Håndværkere** bør i højere grad markedsføre renovering af (alle typer) enfamiliehuse - herunder pakkøløsninger til boligkøberen.

- **Ejendomsmæglere** bør vise, hvordan et hus ser ud i renoveret stand, og anskueliggøre for boligkøberen, hvad renovering betyder for CO₂-aftryk, ressourcer og økonomi.

- **Banker** bør anspore til renovering gennem långivning og rådgivning om, hvad renovering betyder for både CO₂-aftryk, ressourcer og økonomi.

Boligkøbernes udslagsgivende grunde til at vælge henholdsvis "riv ned og byg nyt" og renovering:

De forhold, der er udslagsgivende for, om den enkelte boligejer vælger at henholdsvis rive ned og bygge nyt eller renovere, er som regel resultat af en mængde forskellige faktorer. Udfaldet i den ene eller den anden retning kan synes tilfældig og er ofte begrundet i en række konkrete forhold.

Fra forskningen (Mallett, S.;2004) ved vi, at processen forud for beslutningen om at rive ned og bygge nyt kan være identisk for dem, der renoverer, og for dem, der vælger at sælge og flytte i et nyt hus. Fælles er, at den

gamle bolig ikke længere indfrier ens boligønsker og behov, og der opstår et behov for at se på alternativer. Ofte strækker beslutningsprocessen sig over flere år

Det betyder, at husejere, der river ned og bygger nyt ofte også overvejer renovering inden de træffer beslutningen.

Det er i husejernes beretninger ikke entydigt, om der er foretaget større ombygninger, totalrenoveringer og reelle nedrivninger, selv om der formelt og juridisk er stor forskel også i forhold til BBR, tilladelser og ejendoms-værdi. Det indikerer, at i hverdagslivet er husejernes forhold til huset defineret af et kontinuerligt engagement og forbedring af boligen, ikke kun for dem selv, men også for at kunne sikre boligens værdi, når den engang skal på markedet igen. Alle, der river ned og bygger nyt, synes de har taget den mest fornuftige beslutning, og at boligen derved er fremtidssikret i mange år.

Husejere er generelt villige til at kaste mange ressourcer ind i deres bolig og boligforbedringer, hvis de synes, det giver mening. Det betyder, at der er et stort potentiale, hvis man kan aktivere disse ressourcer i en mere bæredygtig retning, dvs. en bedre understøttelse af valget om renovering.

Nedenfor i TABEL 1 er beskrevet de **gennemgående og oftest udslagsgivende begrundelser** for henholdsvis nedrivning og nybyggeri versus bevaring og renovering:

TABEL 1:
Udslagsgivende begrundelser for henholdsvis nedrivning og nybyggeri versus bevaring og renovering.


Udslagsgivende grunde til at vælge riv ned og byg nyt/renovering:	Boligkøbere, der river ned og køber nyt:	Boligkøbere, der renoverer:	Holdning til boligkøberne fra aktørerne omkring:
Økonomi:	Ønsket om at forøge ejendommens samlede værdi	Begrænsede økonomiske muligheder.	Det er relativt velhavende boligkøbere, der river ned og bygger nyt.
Husets stand:	Huset opleves som værende udtjent pga. både stand, manglende funktionalitet og energiforbrug.	Huset opleves som værende i en stand, der kan renoveres. Uanset udgangspunktet.	”Øjnene, der ser” er afgørende for, hvordan et hus vurderes.
Bæredygtighed:	Bæredygtighed forbindes primært med et lavt energiforbrug.	Bæredygtighed forbindes både med energiforbrug og materialer.	Boligkøbere og aktørerne omkring dem adresserer primært bæredygtighed som energibesparelse.
Kvarteret:	Beliggenhed i et på forhånd udvalgt kvarter. Boligkøber følger tendensen i nabolaget.	Boligkøber følger tendensen i nabolaget og indgår i fællesskaber.	Boligkøbere, der river ned og bygger nyt, har ofte besluttet sig for et bestemt kvarter på forhånd.
Boligdrøm:	Mulighed for at realisere egne boligdrømme.	Øje for kvaliteter i det eksisterende hus.	Boligkøbere, der river ned og bygger nyt, har oftest besluttet sig før møde med ejendomsmægler og bankrådgiver.
Rådgivning:	Omfattende overvejelser forud for nedrivning – men begrænset brug af professionel rådgivning.	Rådgivning hyres efter, at beslutningen om renovering er taget.	Boligkøber mangler professionel upartisk rådgivning.

TABEL 2:

Aktører omkring boligkøberen – fokus i dag og hvad der skal til for at fremme renovering af enfamiliehuset.

Aktør:	Fokus i dag:	Hvad der skal til for at fremme renovering af enfamiliehuset:
Lovgivning:	Ikke nævneværdigt fokus på materiale-ressourcer i lovgivning om byggeri i dag.	<ul style="list-style-type: none"> • Skærpede krav til enfamilieboligers CO₂-aftryk • Incitament til renovering frem for nybyg gennem beskatningsstrukturer • Højere afgifter på affald • Tilskyndelse til opgradering af E-mærket • Potentialerapport som tillæg til tilstandsrapporten ved hussalg • Nedrivning inkluderes i LCA, når der bygges nyt på grund med eksisterende byggeri • Indførelse af ”bevar eller forklar”-princip.
Bankerne:	Fokus på økonomisk risiko og boligkøbers ønsker.	<ul style="list-style-type: none"> • Lovgivning, der favoriserer bevaring • Ny mainstream-trend med fokus på bevaring • Nye redskaber, der enkelt viser CO₂-besparelser og økonomi.
Ejendomsmæglerne:	Fokus på kundens ønsker; mægleren har ikke anden dagsorden end salg.	<ul style="list-style-type: none"> • Lovgivning, der favoriserer bevaring • Ny mainstream-trend med fokus på bevaring • Nye redskaber, der enkelt viser CO₂-besparelser og økonomi.
Håndværkerne:	Ser oftest ikke renovering af enfamiliehuset (1960 og frem) som fagligt interessant. Håndværkere giver hellere bud på nyt tag, vinduer, mv. end på reparation af det eksisterende.	<ul style="list-style-type: none"> • Lovgivning, der favoriserer bevaring • Ny mainstream-trend med fokus på bevaring
Markedsudbuddet:	Domineres af typehus-firmaer. Kun få historier om renoverede huse i mainstream-medier.	<ul style="list-style-type: none"> • Lovgivning, der favoriserer bevaring • Ny mainstream-trend med fokus på bevaring
Kommunerne:	Fokus på kulturarv (primært ældre byggerier) og ikke CO ₂ – og ressourcebesparelse i lokalplaner og SAVE-registreringer*.	<ul style="list-style-type: none"> • Lovgivning, der favoriserer bevaring • CO₂- og ressourcebesparelse bliver del af kriterierne i lokalplaner og SAVE-registreringer*; • bedre rådgivning af boligkøber i kommunen, inden boligkøbere anmoder om nedrivningstilladelse.

* SAVE-registrering er kortlægning af byer og bygningers bevaringsværdi.



**Del-analyse 1:
Boligkøbere der
vælger at rive ned
og bygge nyt**

” I sidste ende var det økonomien, der gjorde forskellen. Byggeprojektet var budgettet til 1 mio., jeg havde givet 1,6 mio. for grund og det gamle hus, og jeg vidste at markedet i området ville vurdere et godt hus til 3-3,5 mio.”

Boligkøber

Del-analyse 1: Boligkøbere der vælger at rive ned og bygge nyt

I dette afsnit beskrives vi de vigtigste årsager til nedrivning og nybyggeri af enfamiliehuse, baseret på en landsdækkende survey med 200 respondenter og kvalitative interviews blandt otte husejere, også fordelt over hele landet. Begge undersøgelser er gennemført i 2023. Samlet set viser de, at beslutningen om nedrivning og nybyggeri sker på baggrund af en række forskellige faktorer.

ØKONOMI:

Ønsket om at forøge ejendommens samlede værdi
Erfaringerne fra interviews med otte boligejere, der har revet ned og bygget nyt, er, at det ofte er den forventede værdi af det nye hus, der tager livet af det gamle. Generelt er beslutningen om at rive ned og bygge nyt baseret på en kombination af levetiden i det gamle hus og den forventede samlede værdi af det nye hus. Forstået således, at vurderingen af levetiden på det gamle hus aldrig står alene, men er afhængig af den mulige værdiforøgelse, man får ved det nye.

I alle interviews har husejer vurderet, at det gamle hus har udstået sin levetid. Denne vurdering beror på en samlet oplevelse af husets fysiske stand, funktionalitet i forhold til boligkøbers behov og husets energiforbrug. Den fysiske stand omhandler spørgsmål om, hvorvidt huset er fysisk nedslidt og står overfor større vedligeholdelsesarbejde eller udskiftning af større bygningsdele, f.eks. tag, gulv etc. Funktionaliteten henviser til, hvorvidt huset lever op til aktuelle boligbehov i forhold til komfort, rumfordeling/størrelse, lysindfald, indeklime og arkitektur.

Flere husejere giver udtryk for, at priser for nye huse på attraktive grunde betyder, at det godt kan betale sig at investere i en større og mere tidssvarende bolig, da det fra første dag vil hæve ejendomsværdien.

En informant siger: ”I sidste ende var det økonomien, der gjorde forskellen. Byggeprojektet var budgettet til 1 mio., jeg havde givet 1,6 mio. for grund og det gamle hus, og jeg vidste at markedet i området ville vurdere et godt hus til 3-3,5 mio. Da det nye hus var færdigt, blev det vurderet til 3,4 mio., og i dag står det til 3,7 mio. Så jeg har tjent godt på det. Men det hele handler om beliggenheden – du kan ikke hive så meget ud af et hus, hvis der ikke er en efterspørgsel.”

Andre refererer til, at det er billigere at købe et gammelt parcelhus med en god beliggenhed og rive det ned og bygge nyt, end at bygge et nyt parcelhus på en grund med dårligere beliggenhed, ”langt væk fra alting”. Forventninger om stigende priser ved nybyggeri gælder primært i vækstområder omkring de større byer, mens der i områder med stagnerende eller faldende boligpriser er andre hensyn på spil.

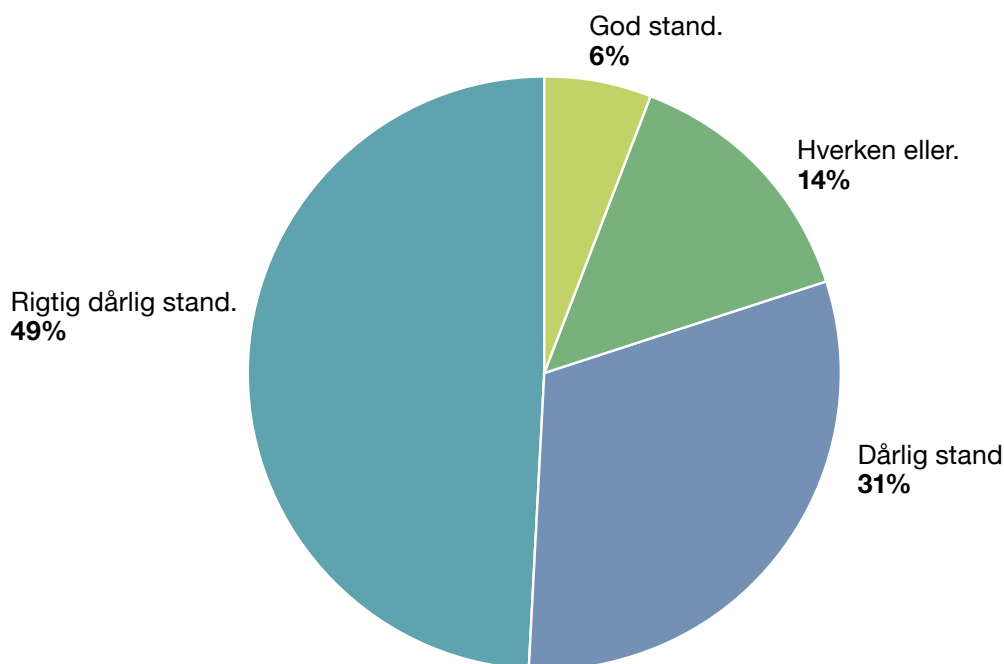
HUSETS STAND:

Huset opleves som værende udtjent pga. både stand, manglende funktionalitet og energiforbrug

Når boligejere river huse ned og bygger nye, er problemerne ofte relateret til det gamle hus, herunder til konstruktionen og generel nedslidning. Det angiver henholdsvis 41% og 64% i surveyen. 39% angiver ringe

DIAGRAM 1:

Hvordan vil du beskrive standen af det oprindelige hus, på en skala fra 1 til 5, hvor 1 er bedst og 5 er værst?



energistandarder. 41%, at det er lettere at bygge nyt fremfor at renovere.

Blandt de boligejere, som boede i et ældre hus, men besluttede at rive ned, har det været afgørende, at de allerede havde været igennem flere renoveringer, og at de nu havde udsigt til endnu en.

En informant siger: "Vi boede i huset 8 år, inden vi rev det ned. I den periode havde vi foretaget mange renoveringer, og vi havde måske sammenlagt brugt 500.000 kr. på det. Vi havde fået nyt badeværelse, nyt køkken, trægulve, ordnet vægge, nyt loft, vinduer og fået bygget et anneks. Som udgangspunkt ville vi gerne have beholdt huset, og vi brugte nogle år på at overveje forskellige udvidelser og tilbygninger, så vi kunne være der med tre børn. Vi overvejede også at bygge en etage på og gik endda så langt, at vi indhentede tre tilbud på forskellige løsninger på renoveringer. Faktisk var det først, da vi fandt et hus på nettet, som passede til vores grund og vores behov med tre børn, at vi besluttede at rive ned og bygge nyt i stedet."

Der er en væsentlig forskel i boligejernes subjektive vurderingen af det gamle hus, afhængigt af om ejerne selv har boet i det, eller om man har valgt at købe huset til nedrivning. Ifølge surveyen har 67% ikke selv boet i det hus, de river ned (41% køber med henblik på nedrivning, 26% beslutter sig at rive ned inden indflytning).

Det gamle hus har aldrig været deres hjem, og fremstår derfor kun som en mangelfuld bolig. Det betyder, at beskrivelserne af det gamle hus ofte er meget negative.

En informant siger:

"Jeg ledte efter noget gammel skrammel, som kunne rives ned. Jeg var rundt i området og lagde sedler i postkassen de steder, hvor jeg mente, at her var noget, som også måske snart skulle sælges... Huset var helt ubrugeligt. Det var noget gammelt færdigfærdigt skrammel, og der boede en mand, som alle hadede. Til sidst sad han ude i udestuen, fordi resten af huset var helt fyldt med ting og katte. Det var rigtigt slemt."

De husejere, der vælger at rive det hus ned, de har boet i, ned (33%), gør det ofte med en respekt for husets værdi. De omtaler det gamle hus med kærlighed, og de er i langt større grad i stand til at identificere de elementer i det gamle hus, som de satte pris på og holdt af.

BÆREDYGTIGHED:

Forbindes primært med et lavt varmeforbrug

Energikrisen, der opstod i 2022, fylder en del i de interviews, som omhandler nye nedrivninger. Et dårligt eller ukontrollerbart energiregnskab er et stærkt og i flere tilfælde - enkeltstående - argument for nedrivning. Særligt hvis huset ligger i et område med en interessant beliggenhed, og hvor husets værdi med garanti vil øges, hvis energieffektiviteten forbedres. F.eks. for-

” Vi overvejede at bruge genbrugsmursten. Vi elsker dansk murstensarkitektur, særligt gamle gule sten som for eksempel Aarhus Universitet, og det var et udtryk, vi gerne ville have på vores nye hus. Men mureren frarådede det på det kraftigste, så vurderede vi, det var for besværligt og dyrt.”

Boligkøber

tæller en familie, at netop gasregningen i energikrisens begyndelse var det sidste og afgørende argument for at rive ned og bygge nyt i stedet for at renovere.

I et andet eksempel var usikkerheden i energibudgettet det, der gjorde, at en familie i stedet valgte at rive et hus ned, som de netop havde erhvervet og tænkt sig at bo i. Men de vurderede, at renoveringsudgiften for at få et lavt og forudsigeligt energiregnskab stort set var identisk med prisen for et nyt hus, og samtidig ville det renoverede hus ikke opnå den markedsværdi, som svarede til et nyt hus i området.

En informant siger: ”Jeg kunne godt se, at det ville koste kassen at renovere og efterisolere. Måske op til 1-2 mio. Og så ville vi alligevel stå med et gammelt hus med de skavanker, det havde. Jeg kunne også se, at vi ikke kunne sælge det for særligt meget – i hvert fald ikke nok til at få et nyt hus i området.”

En informant siger: ”Det her med varmeregning er blevet et argument som andre kan forstå – og meget bedre end før Ukrainekrigen og energikrisen. Her efter krigen har man jo ikke kunnet styre det, så jeg har fulgt meget med i de der apps, hvor man kan se priser og planlægge, hvornår man skal sætte en vask over. Tænk at have regninger, der ikke kan betales, fordi det hele løber løbsk!”

Overvejelser om bæredygtighed fortolkes blandt ejerne primært som energioptimering af driftsforbruget. Det

er typisk begrundet i, at varmekonsumet i det gamle hus sammenlignes med det forventede varmekonsum i et nyt hus; og sjældent med, hvad der kunne opnås ved at renovere det gamle hus eller de energi- og resourcebesparelser, der ligger i genbrug af bygningen og dens byggematerialer.

Husejerens ønske om en bæredygtig bolig projiceres typisk over på ønske om bæredygtige løsninger i det nye hus (solceller, regnvandsopsamling, åndbare materialer, genbrugsmaterialer) – men mange oplever også, at markedet ikke imødekommer ønsket om bæredygtighed. En informant siger fx: ”Vi overvejede at bruge genbrugsmursten. Vi elsker dansk murstensarkitektur, særligt gamle gule sten som f.eks. Aarhus Universitet, og det var et udtryk, vi gerne ville have på vores nye hus. Men mureren frarådede det på det kraftigste, så vurderede vi, det var for besværligt og dyrt. Men retrospektivt havde vi nok syntes, at resultatet var bedre end nye sten. Gamle byggematerialer kan godt bruges til ny kontekst.”

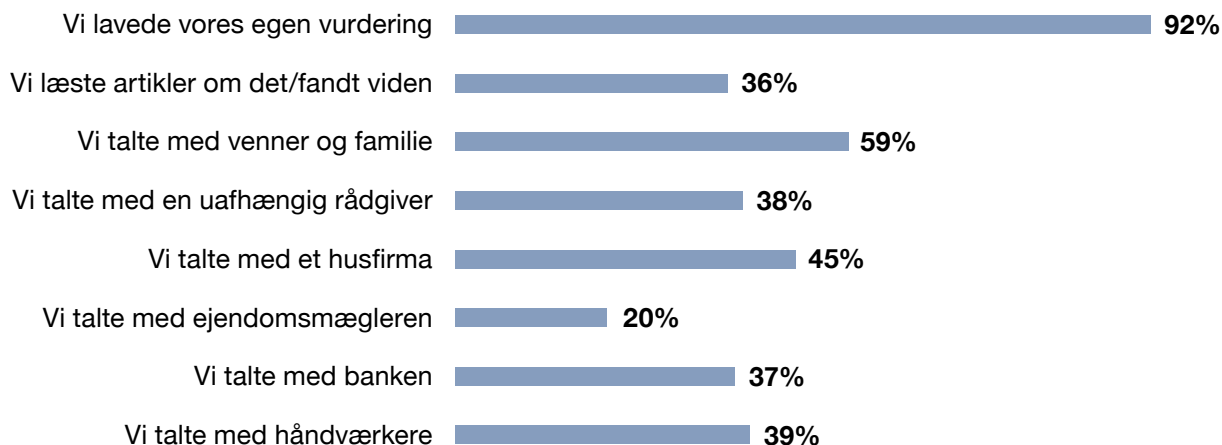
KVARTERET:

Beliggenhed i et på forhånd udvalgt kvarter betyder alt

For husejere, der køber med henblik på nedrivning, er det ofte områdets værdi, der er det vigtigste, f.eks. nærheden til byen, skoledistriktet eller familiemedlemmer. Den områdebegrundede værdi er derfor væsentlig, når man skal forstå boligkøbere, der river et hus ned for at bygge et nyt. For husejere, der allerede bor i

DIAGRAM 2:

Hvilken form for viden og rådgivning indhentede du/i i forbindelse med beslutningen om nedrivningen?



huset, er det de eksisterende tilknytninger til lokalområdet, som angives som væsentlig. F.eks. fortæller en familie, at børnene går i den lokale skole, og de elsker området og det lokale naboskab. En anden fortæller, at det var nærheden til byen, infrastruktur og det gode ry, der gjorde forskellen. Typisk har man bestemt sig for et område, man gerne vil bo i, og går derefter på jagt efter at købe et gammelt hus, der kan rives ned.

En informant siger: "Vi gik efter beliggenheden, det er der ingen tvivl om. Vi har tit gået aftentur her, og talt om, at når vores datter blev ældre, så ville vi herved og bo. Så i lang tid har vi gået og holdt lidt øje med, hvor der holdt hjemmeplejebiler, og så har vi lagt sedler i postkassen. Det var sådan, vi fik det her."

BOLIGDRØM:

Nybyggeri som mulighed for at realisere egne boligdrømme

Nedrivning og nybyggeri giver for mange en mulighed for at realisere boligdrømme – både den proces, det indebærer, og det færdige resultat. For flere informanter er arkitektur og kulturmiljø vigtige faktorer, eksempelvis valg af facadeudtryk, tagmateriale, farve/kvalitet af mursten, vinduer, døre etc. i det nye hus.

Der ligger ofte den store attraktion i nybyggeriet, at man her kan udleve en passion om at bygge, overveje – og vælge alternative løsninger og træffe valg om stort og småt i byggeprocessen. Der er en glidende overgang mellem fornøjelsen ved at renovere og ved at bygge nyt.

Ofte har husejere, der bygger nyt, allerede god erfaring med større renoveringsarbejder og gør-det-selv, og de har derfor også flere holdninger til placering, størrelse, konstruktion og specialønsker.

En informant siger: "Det er tredje gang, vi køber, river ned og bygger nyt. Vi elsker det." Og en anden siger: "Vi kan åbenbart ikke bruge noget, andre har lavet – vi laver det hele om, uanset hvad vi får fat i."

RÅDGIVNING:

Omfattende overvejelser forud for nedrivning – men begrænset brug af professionel rådgivning

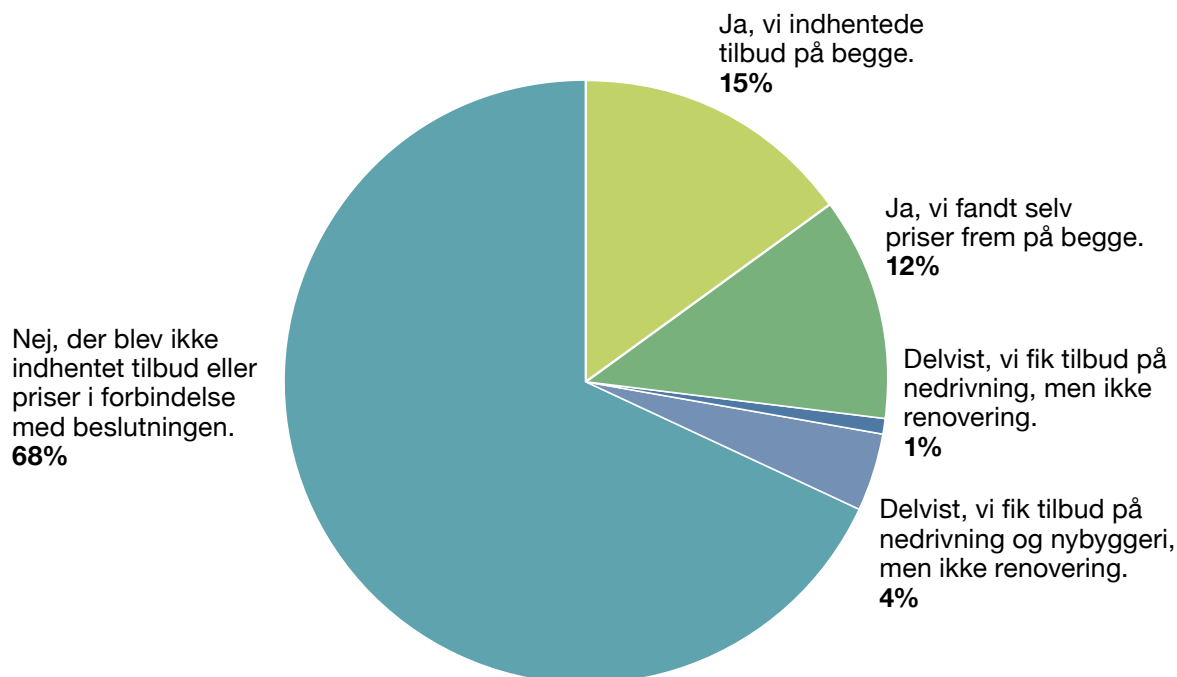
I surveyen er der spurgt om: "Baseret på dine/jeres egne erfaringer, hvordan vurderer du/i den tilgængelige viden om nedrivning versus renovering?". De overordnede svar indikerer, at de fleste (82%) oplever, at de er i stand til at finde relevant information selv, og at de oplever en god og dækkende rådgivning (65%).

Enkelte har savnet mere information om fordele/ulemper ved renovering/nybyg (8%), og om energimæssige og økonomiske fordele og ulemper ved de to alternativer (11%).

Ifølge surveyen er egen vurdering samt venner og familie de største kilder til viden (92% og 59%). Knap halvdelen (45%) henter viden hos typehusfirmaer, hvilket afspejler den andel, der bygger med brug af typehusfirmaer. Der hentes kun i mindre grad viden fra banker og ejendomsmæglere (hhv. 37% og 20%).

DIAGRAM 3:

Foretog du/I en sammenligning af prisen på renovering af det gamle hus versus nedrivning/nybyggeri?



Den rådgivning, som boligejerne modtager, går, ifølge surveyen, primært i retning af at anbefale nedrivning (61%). I surveyen svarer 43%, at den rådgivning, de har modtaget, ikke har påvirket beslutningen (35% i meget lav grad, 8% i lav grad), mens 25% mener, at rådgivningen har påvirket beslutningen (13% i "meget høj grad", 12% i "høj grad"). Den store andel, som ikke påvirkes af rådgivningen, kan afspejle, at mange husejere allerede før købet har besluttet sig for at rive det gamle hus ned og bygge et nyt. Samtidig kan det afspejle, at mange selv henter information gennem venner og familie og laver deres egen vurdering.

I surveyen svarer et stort flertal (68%), at de ikke indhenter tilbud eller priser på alternativer til nybyggeri. 27% indhenter sammenlignende priser på renovering og nybyggeri (15% indhenter tilbud på begge, 12% finder selv priser frem). Igen kan det skyldes, at en stor andel allerede på forhånd havde truffet beslutning om nedrivning, inden de købte huset.

Interviews med informanter, der har revet ned og bygget nyt, viser imidlertid, at mange oplever det som en vanskelig proces at finde den rigtige rådgivning og holde forskellige informationer op imod hinanden.


En informant siger fx: "Når du googler, så kommer der tyve sider op med folk, der skriver noget – og meget

forskelligt. Det er ikke altid korrekt, det der anbefales. Og hvis man tjekker de konkrete fagsider eller lovgivningen, så er det helt umuligt at gennemskue, hvad det betyder."

Interviews med husejerne viser ligeledes, at de fleste husejere, der faktisk har stået i en reel valgsituation, har været meget bevidste om økonomien i projektet. Det gælder i høj grad på beregninger om renovering versus nybyggeri, eller sammenligninger mellem, hvad man ellers kan få på markedet. Eksempler:

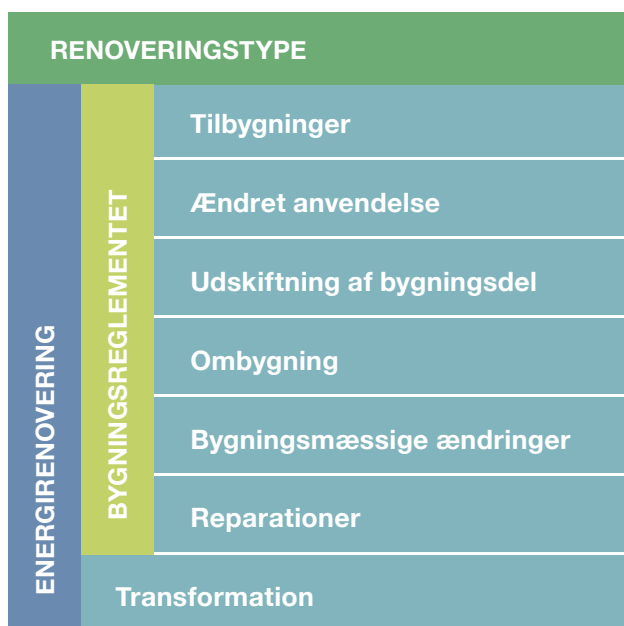
En informant siger: "Jeg sad hver aften og udarbejdede budgetter på de forskellige løsninger – renoveringer, nybyg på grund, køb af nybyggede hus og så vores løsning. Hver gang vi fandt et hus, så gik jeg hjem og lavede et budget – og nogle gange brugte jeg så for lang tid og så var huset, vi havde kig på, solgt."

Budgetlægningen hænger tæt sammen med beslutningsmængden, og budgettet handler derfor ikke kun om økonomi, men om at forsøge at fastholde en vis kontrol og have en form for konkret redskab til at holde forskellige løsninger op overfor hinanden. Der er ingen af informanterne, der har brugt CO₂-regnskab som beslutningsredskab – hvilket kan hænge sammen med, at det ikke er et lovkrav endnu.



Del-analyse 2: Boligkøbere der vælger at renovere

DIAGRAM 4:
Oversigt over variation af renoveringstyper.
 (BUILD, 2022)



Del-analyse 2: Boligkøbere der vælger at renovere

I det følgende præsenteres centrale indsigter, opnået gennem dybdegående interviews med otte husejere, der alle har købt og renoveret et hus, som andre kunne have valgt at rive ned. Det kvalitative datagrundlag suppleres med BUILD's undersøgelse fra 2022 *Nedrivning af enfamiliehuse: Omfang og årsager*. (BUILD, 2022)

En central pointe er, at for de fleste informanternes vedkommende har et nyt hus på grunden ikke været en mulighed i forhold til lånemuligheder. Samtidig har de fleste renoveringer været forbundet med væsentlige økonomiske risici, som har været svære for boligejerne at gennemskue.

En anden central pointe er, at deltagelsen i renoveringsprocessen for hovedparten af informanterne er en stor del af fortællingen om huskøbet. For nogle er det en del af drømmen, for andre er det et nødvendigt onde. For de fleste en blanding. På trods af, at informanterne hyrer rådgivere og håndværkere engagerer de sig dybt i renoveringen og sætter sig ind i energirammeberegninger, tilskudsmuligheder, entreprisereformer, byggelovgivning, bygningsfysik, miljøskadelige stoffer osv. Derfor er det en tredje og væsentlig pointe, at renovering kræver viden og erfaring, og at rollen som bygherre er kompleks - men ikke umulig - at varetage som lægfolk.

Interviewene afspejler en variation af renoveringstyper (se DIAGRAM 4).

ØKONOMI:

Begrænsede økonomiske muligheder

For flere af informanterne har det været økonomisk mest fordelagtigt at vælge renovering frem for nybyggeri: de fleste interviewede har ikke haft startkapital til at rive ned og bygge nyt. Overordnet har flere af informanterne vurderet, at de ville få mere for pengene ved at renovere over en årrække og så til gengæld deltage aktivt i processen og finde materialer og håndværkere til en god pris.

Med én undtagelse ligger udgiften i de otte undersøgte eksempler på renovering i spændet fra 500.000 til 3 mio. kr.

Det matcher generelle tal (BUILD, 2022), der viser, at over en tredjedel (35%) af de renoveringer, der foretages, koster under 1 mio. kr., imens 11% har kostet over 2 mio. kr.

BUILD, 2022 viser ligeledes, at de fleste dyre renoveringer sker i hovedstadsregionen (23 % over 2 mio. kr.), selvom det samtidig er her, der er flest huse i bedst stand og færrest huse i dårlig stand. Det understøtter tesen om, at grundværdien har afgørende betydning for investerings- og renoveringslysten, da en tilbygning – selv om den principielt koster det samme i Vejen som i Rødovre – vil give en betydeligt større friværdi i et område med høj grundværdi.

Hos informanterne indikeres en bevidsthed om, at renovering i de fleste tilfælde er bedre end nybyggeri i forhold til klima og ressourcer. Men ingen af interviewpersonerne bruger klimaargumentet som det primære for deres beslutning om at renovere.



En informant, der har renoveret et hus på en attraktiv beliggenhed i Aarhus siger:

"Huspriserne i dette område er sådan, at hver kvadratmeter, du kan renovere, er guld værd."

HUSETS STAND:

Huset opleves som værende i en stand, der kan renoveres. Uanset udgangspunktet

Projektet forholder sig ikke byggeteknisk til husets stand, men der er spurgt ind til husets stand for at få indsigt i, hvor stor betydning den har for boligejernes valg. Interviewene viser, at mængden af tekniske barrierer ikke hænger sammen med mængden af subjektivt oplevede barrierer. En omfattende renovering kan f.eks. være fuld af store og små tekniske barrierer, men hvis ejer er indstillet på, at det er et "håndværkertilbud", så opleves barriererne ikke afgørende. Tilsvarende kan en mindre reparation (= mindre teknisk barriere) skræmme en huskøber, som er indstillet på et indflytningsklart hus.

Der er to eksempler blandt de interviewede på overtagelse og renovering af forældrenes hus. Ligesom det blev påpeget i afsnittet om boligejere, der har bygget nyt hus, så har et hus, man kender godt, en anden affektionsværdi. Der er større motivation for at se potentialer på trods af, at der i det ene tilfælde var mange udfordringer med bl.a. fugt i kælderen. I et tilfælde har husets nye ejer holdt fast i den samme tømrer, som

har foretaget nænsomme renoveringer løbende. Den lange relation til huset har været afgørende for boligkøbers tilgang til renoveringen.

Ved renoveringer er der risiko for at frigive miljøskadelige stoffer, særligt pcb og asbest. Samtlige husejere er bevidste om dette. Men der er generelt ikke indhentet megen rådgivning og viden om miljøskadelige stoffer, så processen har hos de fleste været håndteret af den håndværker, der stod for renoveringen.

Informanterne tillægger ikke tilstandsrapporten stor værdi, når der alligevel skal renoveres, men orienterer sig i den. Der er en generel tendens hos de interviewede til at være velorienterede og opsøgende på byggebranchen samt forskellige fora og faglige platforme som BygErfa og det mere borgerrettede Bolius. Der er dog stadig tale om lægfolk, som skal agere bygherrer på et semiprofessionelt niveau.

BÆREDYGTIGHED:

Fokus på materialer frem for energi

BUILD, 2022 viser, at 50% af boligejere, der renoverer, er "helt enige" i, at det er spild af ressourcer at rive ned. Ligeledes er der flere af informanterne i de kvalitative interviews, der indikerer en bevidsthed om, at renovering i de fleste tilfælde er bedre end nybyggeri i forhold til klima og ressourcer. Men ingen af interviewpersonerne bruger klimaargumentet som det primære for deres beslutning om at renovere.

” Det kan godt være, at et nybygget hus er lidt mere grønt energimæssigt. Men hvis man ser på, hvordan det bliver bygget, og hvor mange fejl, der bliver lavet og produktion af materialer, så tror jeg på, at det er bedre med et gammelt hus, der måske er en lille smule utæt, men hvor man kan genbruge og spare nogle materialer.”

Boligkøber

En informant siger: ”Det kan godt være, at et nybygget hus er lidt mere grønt energimæssigt. Men hvis man ser på, hvordan det bliver bygget, og hvor mange fejl, der bliver lavet og produktion af materialer, så tror jeg på, at det er bedre med et gammelt hus, der måske er en lille smule utæt, men hvor man kan genbruge og spare nogle materialer.”

Klima og miljø er mere en indirekte årsag til at ville renovere. Som udgangspunkt er der tale om en helhedsvurdering. Heri indgår alt fra klima til beliggenhed, rådighedsbeløb og husets charme.

Men flere af informanterne reflekterer over bæredygtighed i bredere forstand end blot energibesparelser. En enkelt efterlyser konkret en CO₂-beregner, der kan give vished om, at man rent faktisk har valgt klimavenlig løsning i sin renovering.

KVARTERET:

Boligkøber følger tendensen i nabolaget og indgår i fællesskaber

Ligesom nybyggeri har tendens til at ske i bestemte kvarterer med f.eks. høj grundværdi, så har renovering og bevaring af eksisterende bygninger i kvarteret også en afsmittende effekt, blot i modsat retning.

Dette bliver ikke konkret italesat af informanterne, men er en tolkning af deres udsagn kombineret med, at de alle bor i områder, der enten er et kvarter af ældre huse i et område, der ellers oplever mange nedrivninger,

eller hvor der i nabolaget slet ikke sker nedrivning og nybyggeri. En informant, der har foretaget en omfattende renovering, hvor kun råhus og original trappe står tilbage, siger:

”Vi ville gerne have et hus, der lignede alle de andre. Selvfølgelig kan man godt have et behov for at se, at det er renoveret, men vi ville gerne bibeholde vinduer, kviste og så videre.”

Flere udtrykker, at renoveringen har bragt dem tættere på naboerne, idet de har drøftet løsninger og været nysgerrige på hinandens renoveringsprocesser. Udover at renovering skaber fællesskaber i nabolaget, så findes fællesskabet også i grupper på f.eks. Facebook og Instagram, hvor fællesskaberne om renovering og ofte bestemte byggeperioder dyrkes i stor stil, og hvor der også videndeles om valg af løsninger, udbydere mv.

BOLIGDRØM:

Øje for kvaliteter i det eksisterende hus

De interviewede har købt huset med henblik på renovering og for mange har muligheden for at sætte eget præg været en del af boligdrømmen.

En informant siger: ”Også fordi jeg synes også, det er lidt hyggeligt at gå og lave tingene, så jeg tror heller ikke, at vi havde købt det, hvis vi bare syntes, det var supernederen at lave sådan nogle gør-det-selv-projekter altså. Jeg synes i hvert fald, det er meget sjovt.”

” *Jeg ved ikke hvor meget rådgivning, jeg synes, vi fik fra banken. Vi spurgte ”kan vi få lov til det her?” så sendte de en vurderingsmand ud og fortalte os på den baggrund, hvor meget vi kunne låne. Det var det.*”

Boligkøber

Husets arkitektoniske udtryk og historien i det eksisterende hus trækkes frem af informanterne som afgørende begrundelse for at renovere. Der er generelt en stor respekt for husets iboende kvaliteter, når informanterne har renoveret. En opfattelse, der bakkes op af tidligere undersøgelser (BUILD, 2022).

En informant siger: *”Hvorfor skulle vi vide bedre end arkitekten, der har tegnet det hus, der allerede ligger på grunden?”*

Her adskiller renoveringsgruppen sig fra ”riv ned og byg nyt”-gruppen ved, at der er en common sense-oplevelse af, at en bygning bør bestå af den simple årsag, at den allerede findes. Også selv om flere fortæller, at huset var i dårlig stand og nogle af dem taler meget negativt om huset før renovering.

I flere tilfælde skulle nogle af kvaliteterne ved huset have tid for at blive opdaget. Der er flere, der vil anbefale at bo i huset i noget tid, før de går i gang med renovering. En informant siger: *”Vi har valgt at beholde markant flere ting, end vi havde troet, fordi vi har boet i huset.”*

Beslutningen om at renovere hænger tæt sammen med oplevelsen af at vide noget, selv at kunne bidrage med enten praktisk hjælp eller faglige kompetencer og at kunne se muligheder i form af materialer og gode løsninger.

RÅDGIVNING:

Rådgivning hyres efter at beslutningen om renovering er taget

Der benyttes i meget sparsomt omfang rådgivning til at træffe en beslutning om at købe et hus, der skal renoveres. Interviewene viser, at der indgår en bred vifte af aktører, der yder rådgivning og sparring undervejs i renoveringsprocessen, herunder arkitekter, ingeniører, tømrere, men også materialeproducenter, bygge-markeder og online renoveringsfællesskaber spiller en vigtig rolle, når der er behov for viden om en specifik udfordring.

Der er spurgt til bankrådgivningen for at få en fornemmelse for bankens indflydelse på beslutningen om renovering. Informanterne fortæller, at de selv har undersøgt scenarier og indhentet tilbud på renoveringsarbejde, som herefter blev præsenteret for banken.

En informant siger: *”Jeg ved ikke hvor meget rådgivning, jeg synes, vi fik fra banken. Vi spurgte ”kan vi få lov til det her?” så sendte de en vurderingsmand ud og fortalte os på den baggrund, hvor meget vi kunne låne. Det var det.”*

Selv om det ikke hører til i kategorien ”rådgivning” kan også sælgers salgsstrategi indikere, hvad man bør gøre ved et hus:

” Alle de her interfaces imellem det, du gerne vil og håndværkere og så videre. Der er jo mange, der går i markedet efter en fuld entreprise. Det fandt vi ud af. Det findes bare ikke rigtigt. Der er sjældent en håndværksmester, der ønsker at tage det fulde ansvar.”

Boligkøber

På spørgsmålet: ”Så, der er ikke nogen, der har sagt til jer, I skal rive ned?” svarer en informant:

”Nej altså, ikke andet end at ejendomsmægleren lagde op til, at huset skulle rives ned. Men der var ikke nogen, der direkte anbefalede os at rive det ned”.

Selv om syv ud af otte af de interviewede har fået professionel hjælp til at holde styr på processen, har alle de interviewede husstande været aktivt deltagende i renoveringen, rangerende fra fagkoordinering og til selv at gå til hånde med f.eks. murerarbejde. Den store arbejdsbyrde kan også være en forklaring på, at nogle omtaler det som gør-det-selv-arbejde.

En informant, der har renoveret, forklarer her, hvordan det er et definitionsspørgsmål, om det er gør-det-selv-arbejde:

”Det er et definitionsspørgsmål, fordi på den måde så vil nogen sige, at vi har lavet rigtig meget selv, på en anden måde, så når jeg står her og tænker: ”Det var jo ikke mig, der lavede det her. Det var nogle andre”.

Oplevelsen hos de fleste er, at de har skullet tage beslutninger om alt fra isoleringstyper og konstruktionsmæssige udfordringer til fugens farve og diverse beslutninger. De mange beslutninger kan være overvældende.

En informant siger: ”Så var der det med materialevalg. Altså, det var jo alt, vi skulle vælge, og det var noget, jeg


havde glædet mig til. Men jeg gik helt kold i det, fordi man skulle vælge alting.”

Et tilbagevendende tema i alle interviews er det komplicerede samarbejde med håndværkerne, ofte grundet mangelfuld information og kommunikation. Flere af interviewpersonerne fortæller, at de har gjort sig ekstra umage med at finde nogle håndværkere, som de stolede på. Nogle havde valgt en håndværker med restaureringskompetencer, som de var meget tilfredse med, men oplevede samtidig mange forsinkelser, hvilket gjorde dem utrygge:

En informant siger: ”Alt tog længere tid, end de sagde. Man skulle lægge nogle måneder til. En håndværker lovede os, at byggeriet var færdigt inden jul. Men det var færdigt i maj.”

Renovering indebærer mange spørgsmål om forsikring og ansvar. Her fortæller en informant om de mange – med hans egne ord – interfaces, der er i en renoveringssag, og hvordan de er en nødvendighed, fordi der ikke er nogen, der tager det fulde ansvar for renovering.

”Alle de her interfaces imellem det, du gerne vil og håndværkere og så videre... Der er jo mange, der går i markedet efter en fuld entreprise. Det fandt vi ud af. Det findes bare ikke rigtigt. Der er sjældent en håndværksmester, der ønsker at tage det fulde ansvar.”

An aerial photograph of a suburban neighborhood, showing rows of houses with varying roof colors (red, grey, brown) and green lawns. A semi-transparent teal rectangular overlay covers the middle portion of the image, containing white text. The background shows a dense residential area with many trees and houses stretching towards the horizon under a clear sky.

Del-analyse 3: Aktører omkring boligkøbereren

Analysen bygger på 14 interviews og efterfølgende workshop med 30 aktører omkring boligkøberen, herunder ejendomsmæglere, bankrådgivere, håndværkere, kommuner, informationsplatforme, typehusfirmaer, med flere.



Del-analyse 3: Aktører omkring boligkøberen

Analysen bygger på 14 interviews og efterfølgende workshop med 30 aktører omkring boligkøberen, herunder ejendomsmæglere, bankrådgivere, håndværkere, kommuner, informationsplatforme, typehusfirmaer, med flere.

Aktørperspektivet giver et billede af, hvordan bankrådgivere, ejendomsmæglere, håndværkere, kommuner, m.fl. opfatter deres rolle i forhold til boligkøberne i dag, og hvad der skal til, hvis bevaring og renovering skal på dagsordenen, når de rådgiver boligkøberne.

Gennemgående for de interviewede aktører er, at de fremhæver, at de bliver påvirket af samfundstendenser og megatrends. Det vil sige, at der skal være en efterspørgsel hos boligkøberne, før markedsaktører som ejendomsmæglere, bankrådgivere og håndværkere kommer til at sætte fokus på CO₂-reduktion og ressourcebesparelser. Disse dagsordener opleves i dag som generelle dagsordener for samfundet mere end noget, den enkelte borger og er medansvarlig for.

CO₂-reduktion og ressourcebesparelser skal derfor blive et anliggende for alle. Også for boligkøbere, ejendomsmæglere, bankrådgivere, håndværkere, mf., der står i valget mellem at renovere et enfamiliehus eller rive det ned og bygge nyt.

Gennemgående peges der derfor også på, at lovgivning er det mest effektive middel at få flere af aktørerne omkring boligkøberne til at ændre praksis. Økonomiske

og andre incitamenter til at renovere vil speede handling og kulturændring op. I erkendelsen af, at megatrends og kulturændringer tager tid, vil lovgivning være det håndtag, der kan skabe forandring inden for den korteste tidshorizont.

LOVGIVNINGEN:

I dag

Ressourcer er stort set ikke adresseret i byggelovgivningen i dag ud over få paragraffer, der omtaler det ønskelige i en totaløkonomisk vurdering af byggeriet. I dag stilles der krav om en klimaberegning for alt opvarmet byggeri, herunder enfamiliehuse, men der er ikke et loft for klimaudledningen for byggeri under 1000 m². Og de krav, der er for byggeri over 1000 m², er endnu meget lette at holde sig inden for (12 kg CO₂-ækvivalenter pr. m², hvor det gennemsnitlige aftryk i dag for alt byggeri er 9 kg. CO₂ pr. m²).

Muligvis vil kommende skærpede krav til CO₂-aftryk for enfamiliehuse motivere boligejer til en større grad af renovering og bevaring. Men det er krav, der endnu ikke eksisterer.

Hvis der i lovgivningen skal større fokus på renovering og bevaring

De aktører, der har bidraget til analysen, peger på en række forskellige tiltag, der kan tages i lovgivningen. Tiltagene spænder fra afgifter og beskatningsstrukturer til kulturfremmende principper som ”bevar eller forklar”, og at nedrivning skal ind i LCA.



Centralt for boligejerens beslutning om nedrivning, er de omkostninger, der er forbundet med at komme af med byggeaffaldet. Omkostningerne til nedtagning, kategorisering og afhændelse af byggeaffald er en stærkt stigende post i byggebudgettet. En post, der ikke giver boligejeren nogen form for værdi.”

Peter Hansen, chef for teknik og miljø i Vejen Kommune

Blandt forslagene er:

- Skærpede krav til enfamilieboligers CO₂-aftryk
- Incitament til renovering frem for nybyg gennem beskatningsstrukturer
- Højere afgifter på affald
- Tilskyndelse til opgradering af E-mærket
- Potentialerapport som tillæg til tilstandsrapporten ved hussalg
- Nedrivning inkluderes i LCA, når der bygges nyt på grund med eksisterende byggeri
- Indførelse af ”bevar eller forklar”-princip.

”Centralt for boligejerens beslutning om nedrivning, er de omkostninger, der er forbundet med at komme af med byggeaffaldet. Omkostningerne til nedtagning, kategorisering og afhændelse af byggeaffald er en stærkt stigende post i byggebudgettet. En post, der ikke giver boligejeren nogen form for værdi. Disse udgifter kan måske i fremtiden blive en blandt flere grunde til at vælge renovering.”

Peter Hansen, chef for teknik og miljø
i Vejen Kommune

”I boligsiftet kunne man overveje at hæve tinglysningsafgiften på nybyg og bruge de ekstra midler til at optimere boligmassen.”

Mikkel Henriksen, ejendomsmægler og indehaver af seks Nyboligbutikker i Odsherred, Holbæk

”Jeg tror, at der ligger et potentiale i at arbejde med energi- og tilstandsrapporterne. Måske supplere de to med en værdianalyse-rapport, hvor mulighederne

i et konkret byggeri beskrives. På samme måde som de rapporter, vi i Mester Madsen laver for kunder, der tager os med ud, når de overvejer at købe et hus. Dvs. et overblik over, hvad der kan istandsættes, og hvad det ca. vil koste. Et værktøj, der viser, hvor meget CO₂, vi sparer ved at renovere frem for at rive ned, vil også kunne hjælpe til at synliggøre, hvad værdien i at renovere er.”

Martin Olsen, medindehaver af
tømrevirksomheden Mester Madsen

”En synliggørelse af, hvad det koster henholdsvis at rive ned og at bygge nyt og renovere - i DKK, CO₂ og resourcer. Få anskueliggjort, hvordan råstoffer bidrager i CO₂-regnskabet.”

Peter Hansen, chef for teknik og miljø
i Vejen Kommune

BANKERNE:

I dag

Bankrådgiverne rådgiver først og fremmest boligkøbere ud fra den økonomiske sikkerhed i lånet. Nogle banker har indgået samarbejde med typehusfirmaer om ”pakkeløsninger”, hvor boligkøbere optager lån og køber nedrivning og nyt typehus i samtidigt.

De aktører, der indgår i analysen, er ikke del af sådanne aftaler, men fremhæver samtidig, at større renoveringer kan være svære at gennemskue, både hvad angår udgifter og tid. Det betyder, at lån til renoveringer kan have uforudsete økonomiske konsekvenser for boligkøber og dermed også for banken.

Gennemgående peges der på, at lovgivning er det mest effektive middel at få flere af aktørerne omkring boligkøberne til at ændre praksis. Økonomiske og andre incitamenter til at renovere vil speede handling og kulturændring op.



”Vi har ikke som sådan ressourceforbrug og CO₂ på dagsordenen, når vi taler med vores kunder. Det er mest de økonomiske forhold, vi drøfter. Vi gør os ikke til talsmand for, hvad folk bør købe. Banken har ikke nogen overordnet holdning til, om et hus skal renoveres eller rives ned. Vi undersøger økonomien omkring de ønsker, vores kunder har.”

Anonym bankrådgiver i landområde.

Hvis bankerne skal have større fokus på renovering og bevaring

Hvis bankrådgiverne skal have større fokus på at rådgive kunderne til at renovere frem for at rive ned og bygge nyt, skal det blive økonomisk favorabelt og strategisk vigtigt som del af bankernes ”grønne” markedsføring.

Under alle omstændigheder kræver et styrket fokus på renovering og CO₂ - og ressourcebesparelse at bankrådgiverne får redskaber og viden, der gør det muligt at vurdere konsekvenserne af forskellige valg. Ikke kun økonomisk, men også i forhold til CO₂-aftryk og ressourcer.

”Hvis vi kunne få en enkel og visuel graf, der viser, hvad man sparer i CO₂ ved at renovere frem for at rive ned og bygge nyt, kunne det være et nyttigt redskab sammen med tilstandsrapporten og energirapporten. Men det skal være let tilgængeligt og godt kommunikeret, så det er informationer, man umiddelbart kan dele med kunden.”

Christian Jonstrup Godtfredsen, privat kunderådgiver, Sparekassen Danmark i Århus

”Pengeinstitutterne vil gerne være grønne. Der er forskel på lånevilkårene, når man låner til henholdsvis en elbil og en gammel dieselbil. Hele vores tankegang går i retning af at tænke grønt. Når vi har gode tilbud på grønne produkter som elbiler, er det selvfølgelig for at styrke den grønne omstilling. Men vi vurderer samtidig, at det er en god forretning. En måde at tiltrække kunder.”

Anonym bankrådgiver fra landområde.

EJENDOMSMÆGLERNE:

I dag

Ejendomsmæglerne er sælgers rådgiver, og fokus er på at opnå det bedst mulige salg af ejendommen. Ejendomsmæglerne prioriterer hverken renovering eller nedrivning, medmindre det muliggør hurtigere salg. Mægler er sælgers rådgiver, og det er ikke mæglerens rolle at rådgive potentielle købere i retning af enten renovering eller nedrivning, da det vil bringe mægler i en mulig interessekonflikt, hvis det skader salget.

Nogle ejendomsmæglerkæder samarbejder med banker og typehusproducenter om en pakkeløsning. Ligesom nogle banker gør. De ejendomsmæglerne, der indgår i analysen, har ikke sådanne samarbejder og vurderer ikke, at ”riv ned og byg nyt” som generel betragtning er en forretningsmæssig fordel for ejendomsmægleren.

”Ejendomsmægleren er uvildig i forhold til, om et hus skal renoveres eller rives ned. Højeste bud er bedste bud. Derfor kan viden om bevaring og reparation af par-

”

Hvis renovering af 60'er- og 70'er-parcelhusene bliver det, der portrætteres i tv-udsendelser og boligmagasiner, det, der vises frem, så gør ejendomsmæglerne det samme. De er bare interesserede i at få solgt de huse, der er til salg, til højst mulige pris og glade sælgere og købere. Så ejendomsmæglerne vil følge med tidstrenden.”

Jesper Loiborg, medlem af Klimaudvalget i Forenet Kredit

celhuse også blive en god salgshistorie for ejendomsmæglerne. Umiddelbart mener jeg ikke, at det er vores opgave at påvirke boligkøberen til det ene eller det andet. Vi skal kunne se alle muligheder og sælge til bedste pris. Vi hjælper med folks drømme. Jeg har svært ved at se, at det er os, der skulle anbefale.”

Allan Bendsen, indehaver af fire Nyboligbutikker i byområder.

Hvis ejendomsmæglerne skal have større fokus på renovering og bevaring

Ejendomsmæglerne kan gøre renovering og bevaring til del af sin grønne markedsføring. Hvis det skal ske, vil det sandsynligvis forudsætte et større offentligt mainstream-fokus på at renovere og bevare af hensyn til CO₂-aftryk og ressourcebesparelser. Ligesom det vil forudsætte, at renovering som alternativ til ”riv ned og byg nyt” bliver en udbredt trend. Ejendomsmæglerne taler ind i boligkøbernes ønsker, så ønsket skal være vakt, før ejendomsmæglerne vil markedsføre trenden.

Hvis ejendomsmæglerne skal have større fokus på renovering og bevaring, kræver det under alle omstændigheder adgang til let tilgængelig viden om, hvad konsekvenserne for CO₂-aftryk og ressourcer er ved forskellige valg for en bolig.

”Hvis renovering af 60'er- og 70'er-parcelhusene bliver det, der portrætteres i tv-udsendelser og boligmagasiner, det, der vises frem, så gør ejendomsmæglerne det samme. De er bare interesserede i at få solgt de huse, der er til salg, til højst mulige pris og glade sælgere og købere. Så ejendomsmæglerne vil følge med tidstrenden.”

Et redskab, der kan estimere udgifter til f.eks. et tag, der har 30 år endnu, vinduer, der har 10 år, mv. I hele træskolængder. Det vil give mægleren mulighed for at præsentere mere solide budgetter for en køber, der er i tvivl om, hvorvidt han/hun vil renovere eller rive ned og bygge nyt. Et redskab, der beregner CO₂-regnskab i et eksisterende og renoveret hus i forhold til et nyt hus.”

Jesper Loiborg, medlem af Klimaudvalget i Forenet Kredit.

”Vi skal kunne se, hvad der kan gøres ved de ældre huse. Og det skal opleves attraktivt at reparere og bevare. I dag er det for nemt at pille det hele ned.”

Mikkel Henriksen, ejendomsmægler og indehaver af seks Nyboligbutikker i landområde.

HÅNDVÆRKERNE:

I dag

De interviewede aktører, der arbejder med bevaring professionelt, udtrykker, at de har haft et antal oplevelser med håndværkervirksomheder, der hellere skifter ud og bygger nyt, end de reparerer og bevarer.

De interviewede håndværkere vurderer herudover, at der ligger en faglig professionel begrænsning i at søge renoveringsopgaver af især nyere enfamiliehuse (1960 og frem), fordi de ikke omfattes af faglig interesse og ikke forstås som kulturarv.

”Håndværkervirksomheder er tilbøjelige til at udskifte eksempelvis vinduer eller tag frem for at renovere. Og vi renoverer sjældent nyere parcelhuse – fra 60'erne og 70'erne – fordi de ikke taler særligt til os, hverken arkitektonisk eller i byggeskik. Der er ikke detaljer at frem-

”Typehusproducenternes dominans på boligmarkedet betyder meget. De markedsføres i alle medier, og en virksomhed som Huscompagniet er kendt af de fleste. Disse virksomheder direkte modarbejder renovering, som det ser ud i dag.”

Line Stougaard, arkitekt MAA indehaver af ARK OIE

hæve. Ingen fine løsninger eller materialer. Hvis vi skulle kaste os over disse huse som forretningsområde, ville det indebære, at vi blev overbeviste om, at husene indeholder kvaliteter, der er vigtige at bevare.”

Martin Olsen, medindehaver af tømrevirksomheden Mester Madsen

”Oplevelsen er, at håndværksfirmaerne ikke er interesserede i reparationsopgaver, men hellere vil udskifte bygningsdele. De har f.eks. ofte præferencer for og i nogle tilfælde også aftaler med bestemte vinduesfirmaer, som derfor promoveres i forhold til at renovere gamle vinduer.”

Grethe Pontoppidan, arkitekt MAA og indehaver af arkitekturet

Hvis håndværkerne skal have større fokus på renovering og bevaring

Der skal større offentligt fokus på renovering, hvis håndværkere skal have øjnene op for renovering og bevaring som foretrukken løsning. Det indebærer, at der skabes fælles offentlige billeder af, hvordan et renoveret enfamiliehus ser ud. Også når det gælder parcelhuse fra 60'erne og 70'erne.

”Hvis ikke jeg har passionen, bliver det uinteressant forretningsmæssigt for mig. Så engagementet i at få de ældre parcelhuse renoveret er enormt vigtigt. Vi har de kompetencer, der skal til for at renovere et parcelhus. Og de håndværksvirksomheder, jeg kender, har også kompetencerne.”

Martin Olsen, medindehaver af tømrevirksomheden Mester Madsen

MARKEDSUDBUDET:

I dag

I den brede offentlighed dominerer historier om typehusfirmaer over historier om renoverede enfamiliehuse. I faglige miljøer er der en anden fordeling, men i vores fælles referencer er renovering af enfamiliehuse ikke fremherskende.

”Vi bliver overdyngt af reklamer for nybyggeri. Typehusfirmaer af den ene eller anden art figurerer i alle medier. Det er let at præsentere ideen om nybyg. Enkelt og strømlinet. Modsat er der ingen reklame for renovering. Praktisk talt.”

Michael Demnitz, formand for Forenet Kredit og medlem af Klimaudvalget

”Typehusproducenternes dominans på boligmarkedet betyder meget. De markedsføres i alle medier, og en virksomhed som Huscompagniet er kendt af de fleste. Disse virksomheder direkte modarbejder renovering, som det ser ud i dag.”

Line Stougaard, arkitekt MAA indehaver af ARK OIE

”Vi vil ikke gå ind i renoveringsopgaver, da vi er overbeviste om, at vores kompetencer er at strukturere og producere vores bygherres nye drømmehus. Selv om man fremmer bevaring af ældre huse, vil der stadigvæk være behov for at forny den gamle boligmasse, som har en begrænset levetid. Der vil også forsat være behov for at opføre nye huse i nye udstykninger, hvilket forsat vil være vores kerneområder. Vi kan ikke se en forretningsmodel i at renovere en meget forskelligartet ældre boligmasse. Det er umuligt at give en fast pris,

I det omfang vi ikke taler om kulturarv, opfattes nye huse som oftest mere attraktive end renoverede hus. De nye opleves lettere at vedligeholde med lavere energiforbrug og som en byggesag, der er lettere at planlægge efter økonomisk og praktisk.



uden at man har gennemført en uhyre grundig analyse af det hus, der skal istandsættes. Der kan være så mange udfordringer, afhængig af husets vedligehold og de materialer og konstruktionsprincipper, der er anvendt. Boligerne er meget forskellige, og de har haft et meget forskelligt liv.”

Adm. dir. Jan Hansen, Lind og Risør

Hvis markedsudbuddet i højere grad skal være renovering og bevaring

Vi skal have fælles referencer til renoverede enfamiliehuse, hvis vores billede af renovering og bevaring skal gøres attraktivt. Og boligkøber skal have en højere grad af tilgængelig viden om renovering og bevaring.

I det omfang vi ikke taler om kulturarv, opfattes nye huse som oftest mere attraktive end renoverede hus. De nye opleves lettere at vedligeholde med lavere energiforbrug og som en byggesag, der er lettere at planlægge efter økonomisk og praktisk. Der skal altså en kraftig kulturpåvirkning til for, at dette billede ændres.

”De kulturelle barrierer for renovering er store i og med, at nyt bliver portrætteret som attraktivt. Der er behov for en anden trend, så renovering bliver cool.”

Grethe Pontoppidan, arkitekt MAA og indehaver af arkitektur

”Der er en generel tendens i den brede offentlighed til at tale 60’er og 70’er parcelhusene ned. De gamle parcelhuse omtales ofte som gule og grimme. Tillægsordene er negative.”

Line Stougaard, arkitekt MAA indehaver af ARK OIE

”Flere gode eksempler kan vise vejen. Flere billeder på vores nethinde. De fleste har svært ved at forstå tegninger – der skal billeder til.”

Michael Demsitz, formand for Forenet Kredit og medlem af Klimaudvalget

”En væsentlig forskel på hovedstad og landområder er, at i provinsen kender man håndværkerne. Det gør man ikke i storbyerne. I provinsen ved man, hvem man skal tage fat i, hvis man skal bygge om. Barrieren, der skal overvindes i byerne, er, at man ikke kan overskue at renovere. Ikke kun økonomisk, men også processen. Hvad skal der laves? Får man det hele med?”

Anonym bankrådgiver i landområde

KOMMUNERNE:

I dag

I kommunerne er der i dag fokus på bevaring af ældre byggerier, der betegnes som kulturarv. Men der er ikke fokus på bevaring af hensyn til CO₂-besparelse og ressourcer. Hverken politisk eller administrativt er der indsatser, der retter sig mod at bevare enfamiliehuse, hvis de ikke falder indenfor, hvad der i dag defineres som kulturarv i SAVE-registreringen.

”Min oplevelse er, at samtalen om renovering af hensyn til CO₂ og ressourcer er ikkeeksisterende i kommunerne. For eksempel i forbindelse med, at kommunens bevaringsværdige ejendomme dokumenteres i en SAVE-registrering.”

Grethe Pontoppidan, arkitekt MAA og indehaver af arkitektur

” *Jeg mener bestemt, at der er et potentiale for at bruge lokalplaner som styringsværktøjer til at bevare flere enfamiliehuse i kommunen. Men det kræver et byråd, der har lyst til at komme i front på denne dagsorden.*”

Jørgen Thøgersen, viceborgmester i Vejen Kommune og medlem af Klimaudvalget i Forenet Kredit

Hvis kommunerne skal have større fokus på renovering og bevaring

Bevaring og renovering af enfamiliehuse af hensyn til CO₂-aftryk og ressourcer skal behandles i lokalplaner og indgå i SAVE-registreringen, hvis kommunen skal have mulighed for at sige nej til nedrivning. Det indebærer et nyt og stærkt politisk fokus på, hvad effekten af indsatsen vil være, og det indebærer at mulighederne inden for Planloven afsøges.

Dernæst er kommunernes kontakt til nye boligejere og markedsaktørerne i kommunen vigtig, så samtalen om bevaring kan finde sted, inden en eventuel beslutning om nedrivning måtte være truffet.

”Forvaltningen gør ikke noget uden stærk politisk vilje. Forudsætningen for et kursskifte er, at politikerne engageres og kan se, at det er en sag for dem at arbejde for bevaring. Samspillet mellem kommune og marked kan blive afgørende, hvis kommunen virkelig ønsker at sætte renovering i førersædet. En kommune har mandat til at kunne sætte sig for bordenden og invitere håndværkere, ejendomsmæglere, byggesagkyndige, banker til møde om at bevare.”

Grethe Pontoppidan, arkitekt MAA og indehaver af arkitektur

”Jeg mener bestemt, at der er et potentiale for at bruge lokalplaner som styringsværktøjer til at bevare flere enfamiliehuse i kommunen. Men det kræver et byråd, der har lyst til at komme i front på denne dagsorden.”

Jørgen Thøgersen, viceborgmester i Vejen Kommune og medlem af Klimaudvalget i Forenet Kredit

”Vi har typisk dialog med boligejeren om nedrivning og nybyg. Vi hører, hvad de har tænkt sig og forsøger at påvirke dem i en retning, der er god for kvarterets samlede udtryk. Her kunne vi også have dialog om renovering som alternativ til nedrivning.”

Peter Hansen, chef for teknik og miljø i Vejen Kommune

”Det er ikke viden, der mangler i administrationen af kommunen. Det er formidling af viden til alle kommunens interessenter på området. Et konkret regnskab, hvor borgeren og andre kan se cost benefit på økonomi og CO₂. Det ville fremme den bæredygtige dagsorden.”

Solveig Bergmann Nielsen, stadsarkitekt i Rødovre Kommune.

Referencer

Eberhardt L., Garnow A., Birgisdottir H., Rose J., Kragh J.
Klimapotentialet ved renovering kontra nedrivning med nybyg
BUILD 2022 B

Jensen, O., Mechlenborg, M, Kragh J., Egsgaard-Pedersen, A.
"Nedrivning af enfamiliehuse: Omfang og årsager"
BUILD 2022

Mallett, S.
Understanding home: a critical review of the literature.
The Sociological Review, 52, 62-89, 2004.

Regeringens Klimapartnerskaber, 2020
<https://kefm.dk/klima/regeringens-klimapartnerskaber-og-groent-erhvervsforum>

Grafisk design: Jane Olander // www.workofheart.com