

Byliv der betaler sig

4 cases

COWI A/S

indhold



Udarbejdet af COWI A/S
Udarbejdet Juni 2012
Udarbejdet for Naturstyrelsen, Miljøministeriet
Udviklingselskabet By & Havn IS/
Aarhus Kommune
Kildebjerg-Ry A/S



INDHOLDSFORTEGNELSE:

1. Sammenfatning og konklusioner.....	4
2. Indledning	7
3.1. Forskellige beslutningstagere	9
3.2. Forskellige beslutninger	11
4. Beslutninger om Midlertidige og relationelle investeringer i byliv - 4 cases	13
4.1. Case 1: Fysiske investeringer i events: "Havnebad i Aarhus"	13
4.2. Case 2: Fysisk investering: "Kildebjerg Ry A/S - golfbanen og pulsparken"	19
4.3. Case 3: Midlertidig funktionel investering: "Nedsættelse af husleje for butikker i et nyt boligområde"	22
4.4. Case 4: Midlertidig fysisk investering: "PLUG N PLAY i Ørestad Syd"	27
5. Bilag A.....	31

1. Sammenfatning og konklusioner

Hvordan kan økonomiske beregninger bidrage til beslutninger om bylivsinvesteringer?

Projektet "Byliv der betaler sig" blev igangsat i 2010 i et samarbejde mellem Naturstyrelsen, By & Havn, Kildebjerg Ry A/S og Aarhus Kommune, De Bynære Havnearealer. Denne rapport bidrager med nogle bud på hvorvidt og hvordan økonomiske beregninger kan udgøre en del af beslutningsgrundlaget for bylivsinvesteringer.

Vores overordnede konklusion er, at økonomiske beregninger kan udgøre en central del af et sådant beslutningsgrundlag, hvis investeringen er velbeskrevet og der er tilstrækkelige data til rådighed. Der er mindst tre gode grunde til at sådanne beregninger er værdifulde:

1. Økonomiske beregninger bidrager til at skærpe beskrivelsen af bylivsinvesteringen og dens forventede effekter.
Når økonomiske vurderinger beregninger inddrages i beslutningsprocessen systematiseres beskrivelsen af investeringen i henhold til anerkendte principper, og beslutningsgrundlaget bliver klarere. Bylivsinvesteringer er dog ofte sværere at afgrænse end f.eks. investeringer i veje eller rensningsanlæg. Men når dette gøres, fås en systematisk beskrivelse af bylivsinvesteringen, og det sikres at alle de relevante omkostninger og indtægter/gevinster opgøres - enten via faktuelle data eller via velfunderede antagelser. Samtidig betyder stringensen, at de økonomiske beregninger er gangbare, og at de kan lægges frem for beslutningstagerne med stor trykthed.
2. Økonomiske beregninger kan bidrage til, at forskellige bylivsinvesteringsmuligheder kan sammenlignes.
Et vigtigt resultat af en systematisk tilgang er, at man kan sammenligne gevinster og omkostninger ved forskellige investeringer i byliv og bykvalitet - og dermed vælge den bedste løsning. Denne mulighed for sammenligninger gælder både for forskellige optioner for en given investering - f.eks. forskellig størrelse og placering af et havnebad - og for mere forskellige investeringer i at skabe mere byliv i et givet område. F.eks. via en fysisk bylivsinvestering eller via en mere relationel bylivsinvestering såsom en event.
3. Økonomiske beregninger kan foretages hvor der er flere beslutningstagere.
Skabelsen af byliv og udvikling af nye bydele indebærer ofte deltagelse af både private og offentlige beslutningstagere - og i mange tilfælde også halvoffentlige beslutningstagere som eksempelvis udviklingselskaber. Mange beslutninger kan betragtes som fælles beslutninger eller som koordinerede beslutninger. I denne rapport viser vi hvordan en given investering kan ses med enten privatøkonomiske, kommunaløkonomiske, eller samfundsøkonomiske øjne.

For hvilke bylivsinvesteringer giver økonomiske beregninger værdi?

Rapporten rummer økonomiske beregninger af investeringer i byliv via 4 cases.

1. **Case 1: "Havnebad i Aarhus".**

Denne case er en meget aktuel bylivsinvestering. Det er oplagt at bruge den foreslåede metode, idet beslutningen tages af byrådet med skelen både til kommunekassen og til den samfundsøkonomiske værdi af byudviklingen. Resultatet af beregningerne viser, at havnebadsinvesteringen forventes at give et positivt afkast både for kommunekassen og set fra en samfundsøkonomisk vinkel. Beregningen bygger på en række forudsætninger, bl.a. en vis påvirkning af byggeretspriser. For kommunekassen kan man se, at indtægter fra øgede byggeretspriser og indtægter fra grundskyld mere end dækker de forventede drifts- og vedligeholdelsesudgifter. Resultaterne skal dog tolkes med betydelig forbehold.

2. **Case 2: "Kildebjerg Ry A/S – golfbanen og pulsparken (aktivitetspark)".**

Dette er også en case hvor metoden vurderes at give stor værdi, idet beslutningen om bylivsinvesteringer i form af en golfbane og en pulspark (aktivitetspark) tages af et udviklingsselskab, som både har et privatøkonomisk mål og et samfundsøkonomisk formål, og som søger medfinansiering hos fonde. Resultatet viser, at antagelsen om, at golfbanen og pulsparken giver en merværdi ved salg af grunde i Kildebjerg Ry på 150.000 kr. pr. stk. (baseret på mæglerudsagn).. Det betyder at det giver god mening for udviklingsselskabet at bruge godt 17 millioner kroner på etablering af en planlagt pulspark og at jorden til en golfbane er solgt til en privat investor med en rabat på 5 millioner kroner set i forhold til en alternativ anvendelse. Faktisk ville investeringerne give mening selv hvis merværdien på salg af grunde var lige under 100.000 kr. Samfundsøkonomisk giver denne bylivsinvestering også mening.

3. **Case 3: "Nedsættelse af husleje for butikker i et nyt boligområde".**

Denne case indikerer, at det privatøkonomisk kan give mening at bruge penge på at forcere salget af nye butiks- og boligarealer. I casen udlejes en del af butiksarealet i en periode til en leje væsentligt under markedslejen for at skabe et attraktivt bymiljø og dermed få hurtigere gang i både udleje af butikker og salg af boliger, erhvervsbyggeri mv. Casen bygger på et "tænkt" eksempel, som rummer antagelser om, at det beløb der investeres i starten, dvs. tabet fra den lavere husleje for en del af butiksarealet, opvejes af at indtægten fra salget af boliger mv. kommer før end det ellers ville have været tilfældet, hvis der ikke blev etableret butikker i stueetagen fra start. Men der er alene tale om et principielt eksempel, og nedsættelse af husleje i stueetagen forudsætter, at der allerede er et vist kundegrundlag for butikker i området. Casens antagelser er forbundet med betydelig usikkerhed.

4. **Case 4: "PLUG N PLAY i Ørestad Syd".**

Denne case illustrerer, at det er vanskeligt at måle og vurdere effekterne af en bylivsinvestering, der har til formål både at skabe brugerværdi, brandingværdi, og samtidig fremme salget generelt i et byområde. Indtil videre har det ikke været muligt at dokumentere en direkte effekt på boligsalget i området, men det skal bemærkes at området ikke er færdigt udviklet. Beregninger viser, at der indirekte betales ca. 60 kroner pr. bruger for, at investeringen på godt 15 millioner kroner dækkes. Værdien af den faktiske medieomtale er søgt medregnet. **PLUG N PLAY** er et midlertidigt anlæg og beregningen er baseret herpå.

Hvordan skal økonomiske beregninger bruges af byudviklere?

Det korte svar på dette spørgsmål er, at der er muligt at opstille relativt enkle og håndterbare metoder, som gør det muligt at bruge økonomiske beregninger til beslutninger om bylivsinvesteringer - eller til at evaluere om faktiske bylivsinvesteringer har givet mening i økonomisk forstand.

Værdien ligger dog ikke kun i selve regnestykkerne, men i værdien af at være bevidst om regnestykkernes forskellige elementer som en del af beslutningsprocessen. Med andre ord: Byudviklere kan - f.eks. via følsomhedsberegninger - få en rigtig god indsigt i, hvilke faktorer der har størst betydning for, om en bylivsinvestering er god eller dårlig.

Endelig viser beregningerne, at en del af resultaterne fremkommer via såkaldte break-even analyser, hvor det analyseres, hvor store gevinsterne skal være for at omkostninger dækkes. Denne tilgang skyldes, at der stadig kun er lidt viden om betalingsvilligheder og herlighedsværdier ved sådanne bylivsinvesteringer. Forskningsprojektet "Gevinster ved investeringer i byliv og bykvalitet" (GEVIBB), som er gennemført parallelt med udarbejdelsen af denne rapport, ventes dog at bidrage væsentligt med ny viden på dette felt.

2. Indledning

Delopgave om økonomiske beregninger som beslutningsgrundlag ...

Projektet "Byliv der betaler sig" blev igangsat i 2010 i et samarbejde mellem Naturstyrelsen, By & Havn, Kildebjerg Ry A/S og Aarhus Kommune, De Bynære Havnearealer.

Formålet med projektet er at synliggøre incitamenter for bylivsinvesteringer ved at kvalificere private developeres/investorers, udviklingselskabs og kommuners beslutningsgrundlag i overvejelserne om investeringer i byliv.

Denne rapport giver nogle eksempler på, hvorvidt og hvordan økonomiske beregninger kan udgøre en del af beslutningsgrundlaget.

... for investeringer i byliv

Formålet er mere præcist at undersøge hvordan økonomiske beregninger kan foretages og anvendes for fysiske, funktionelle og relationelle investeringer i byliv - en type investeringer, der sjældent er blevet økonomisk analyseret. Forskningsprojektet "Gevinster ved investeringer i byliv og bykvalitet" (GEVIBB), som er gennemført parallelt med udarbejdelsen af denne rapport, ventes desuden at bidrage væsentligt med ny viden på dette felt.

- ▶ *Med fysiske* bylivsinvesteringer menes her investeringer i fysiske anlæg som eksempelvis et havnebad, aktiverende byrum mv. I nogle tilfælde er disse tænkt som midlertidige anlæg med begrænset levetid på eksempelvis 5-10 år indtil de erstattes af permanente anlæg.
- ▶ *Med funktionelle* bylivsinvesteringer menes her bylivsaktiviteter, som fremmes aktivt. Eksempelvis butikker i stueetagen i et nyt byområde, kultur- og idrætstilbud, som skaber byliv.
- ▶ *Med relationelle* bylivsinvesteringer menes her eksempelvis events eller dannelse af foreninger, som skaber byliv.

Der er i rapporten hovedfokus på fysiske og funktionelle bylivsinvesteringer.

Som udgangspunkt adskiller beslutninger om disse typer bylivsinvesteringer sig ikke grundlæggende fra andre økonomiske beslutninger. Bylivsinvesteringer kan håndteres vha. de økonomiske beslutningsredskaber, der ofte anvendes til andre investeringsbeslutninger, f.eks. om veje eller rensningsanlæg. Nogle bylivsinvesteringer er dog svære at afgrænse, og der er ikke megen viden om værdisætninger af økonomiske gevinster ved sådanne investeringer. Det gælder i særdeleshed for de relationelle bylivsinvesteringer.

4 cases - som illustration

I denne rapport illustrerer vi gennem 4 cases hvordan sådanne økonomiske beregninger kan foretages. De 4 cases er en blanding af allerede gennemførte investeringer og planlagte, fremtidige investeringer for at kunne lave troværdige antagelser om afgrænsning og størrelse af investeringer og efterfølgende drifts- og vedligeholdelsesomkostninger, indtægter og andre gevinster. De 4 cases er:

- 1. Case 1: Fysisk investering - "Havnebad i Aarhus".**
Denne case er en aktuel investeringsovervejelse, idet Aarhus Kommune arbejder på at etablere et havnebad i tilknytning til De Bynære Havnearealer. Den økonomiske beregning bygger her på erfaringerne fra havnebadet på Islands Brygge i København. Beregningen belyser, hvilket afkast en investering i et havnebad kan give i relation til byggeretspriser ved senere salg af grunde.
- 2. Case 2: Fysisk investering - "Kildebjerg Ry A/S - golfbanen og pulsparken".**
Denne case drejer sig om et udviklingsselskabs beslutning om, hvorvidt det giver mening at skabe ekstra kvaliteter og sætte yderligere fart i et større byudviklingsprojekt ved at foretage - eller at motivere private parter og fonde til at foretage - ekstra investeringer i en golfbane og en pulspark, der øger attraktiviteten og prisniveauerne ved salg af boliggrunde.
- 3. Case 3: Midlertidig funktionel investering - "Nedsættelse af husleje for butikker i et nyt boligområde".**
Formålet er at skabe byliv i et nyt boligområde i en tidlig fase ved at lade et antal butiksejere leje lokaler i stueetagerne i et nyt byområde til en leje, der ligger under markedslejen i en opstartsperiode, hvor kundegrundlaget i det nye byområde er spinkelt. Antagelsen er, at dette vil gøre området mere attraktivt, så eksempelvis boliger sælges hurtigere og evt. til en højere pris. En sidegevinst kan være, at andre butiksdrivende også ser en idé i at fremskynde deres butiksetablering i området.
- 4. Case 4: Midlertidig fysisk investering - "PLUG N PLAY i Ørestad Syd".**
PLUG N PLAY er et stort aktivitets- og idrætsområde i Ørestad Syd, som er etableret midlertidigt i 2009 i Ørestad Syd af By & Havn med støtte fra Københavns Kommune og to fonde. Ambitionen har været at understøtte bylivet for beboere og besøgende i Ørestad, samt sætte bydelen på københavnerens mentale landkort som en oplevelsesrig og spændende bydel. En evaluering fra 2010 af effekten af PLUG N PLAY på boligsalget mv. viser, at disse effekter er svære at dokumentere på nuværende tidspunkt. I denne case beregnes prisen pr. bruger samt hvilken værdi medieomtalen af PLUG N PLAY har betydet.

Disse cases indledes i det næste kapitel med en kort beskrivelse af de anvendte metoder til økonomiske beregninger, herunder hvordan en bylivsinvestering - og dens afkast - kan ses med forskellige øjne, dvs. fra synsvinklen af en privat investor/developer, et udviklingsselskab, en kommune(kasse) eller med et samfunds økonomisk perspektiv.

3. Økonomiske beregninger som beslutningsgrundlag

Bylivsinvesteringer foretages af mange forskellige offentlige og private parter, og ofte med vidt forskellige formål. Når de økonomiske effekter af bylivsinvesteringer skal vurderes er det derfor vigtigt at være meget omhyggelig med at redegøre for, hvem der er beslutningstager, og hvad det betyder for afgrænsningen af selve beregningerne.

3.1. Forskellige beslutningstagere

Private, halvoffentlige og offentlige beslutningstagere...

Skabelsen af byliv og udviklingen af nye bydele indebærer ofte deltagelse af både private og offentlige beslutningstagere - og i mange tilfælde også halvoffentlige beslutningstagere såsom udviklingsselskaber, med helt eller delvist offentligt ejerskab. Mange beslutninger kan således betragtes som fælles beslutninger eller som koordinerede beslutninger. Selvom det kan give god mening at koordinere beslutninger, tages beslutningerne af de forskellige beslutningstagere i princippet ud fra egne og ofte forskellige formål. Analysen adskiller sig lidt fra traditionelle cost-benefit analyser (se f.eks. European Commission, 2008), hvor man oftest blot analyserer behovet for og gevinsten af offentlig (med)finansiering af investeringer, hvor det ikke viser sig at give forretningsmæssig mening set fra et privatøkonomisk perspektiv.

Figur nr. 1 afspejler, at vi i denne delopgave inddrager én beslutningstager mere end i en traditionel cost-benefit analyse - nemlig et udviklingsselskab - som kan være ejet af flere offentlige og private parter. Figuren viser desuden, at man i samfundsøkonomiske vurderinger ofte skelner mellem to typer af velfærdsstigninger. Den første er den samlede produktion, dvs. om der skabes ekstra produktion og dermed beskæftigelse til gavn for hele samfundet ved tiltaget. I den givne situation dækker dette både over den ekstra aktivitet i erhvervslivet og den ekstra værdi skabt i boligsektoren. Den anden drejer sig - hvad der især er interessant i relation til bylivsinvesteringer - om værdien for brugerne af bylivsinvesteringen. Man kan så diskutere om værdien af øget branding af byområdet tilhører den ene eller den anden type gevinst.

**Gevinster og omkostninger
- for hvad?**

Privatøkonomien	Udviklings-selskabs-økonomien	Kommunaløkonomien	Samfundsøkonomien
Virksomhedsbudget, overskudsgrad osv.	Afkast til selskab, "bylivskvalitet"	Kommunekassen	Den samlede produktion
			Værdi for brugerne

- for hvem (eller i hvis interesse)?

Private developere, investorer	Stat/kommune, fonde andre	Kommunalbestyrelse	Kommunalbestyrelse, bruger, "os alle"
--------------------------------	---------------------------	--------------------	---------------------------------------

- af hvad

Bylivsinvestering i en given kommune rettet mod en given gruppe af brugere

Figur nr. 1 Der skelnes i disse analyser mellem fire typer af beslutningstagere.

... med forskellige formål

Mens de private developere eller investorer alene ser på de finansielle konsekvenser af at foretage en bylivsinvestering - dvs. hvad det betyder for virksomhedsbudgettet og overskudsgraden - har udviklings-selskaber ofte et yderligere formål der går ud over at skabe finansielle afkast af sine investeringer. Et udviklings-selskab kan f.eks. have nedfældet som formål også at understøtte udviklingen af en bæredygtig og levende bydel med en blanding af boligtyper, erhverv, butikker og kulturelle aktiviteter, eller afledte effekter som eksempelvis øget sundhed og dermed reducerede udgifter til sundhedsvæsenet mv. Dette skyldes ikke mindst at udviklings-selskaber ofte består i et samarbejde mellem stat/kommune, fonde og evt. andre.

Som nævnt skelner vi derudover mellem to typer af formål for de offentlige beslutningstagere. For det første har kommunalbestyrelsen et øje på, at en given bylivsinvestering ikke er en belastning for kommunekassen, og at det gerne skulle lede til gevinster såsom øgede skatteindtægter eller indtægter fra salg af kommunale grunde. For det andet ser kommunalbestyrelsen, andre offentlige beslutningstagere, brugere og i princippet os alle på de samfundsøkonomiske gevinster ved en given bylivsinvestering.

3.2. Forskellige beslutninger

Forskellige afgrænsninger

Mens de forskellige beslutningstagere ser på en bylivsinvestering med forskellige øjne, vil det ofte kun være én af beslutningstagerne, som i praksis tager beslutningen. Dette er også hovedreglen i de 4 cases. Det betyder, at der kan være bylivsinvesteringer som tages ud fra en privatøkonomisk kalkule, og dermed vil afgrænsningen af investeringen blive foretaget med den private developers/investors øjne. Det betyder selvfølgelig ikke, at en sådan investering ikke også kan have samfundsøkonomiske gevinster. Gevinsterne er blot ikke en del af det givne beslutningsgrundlag.

I tilfælde hvor formålet med bylivsinvesteringen er at skabe øget livskvalitet for brugerne, er afgrænsningen af gevinsterne mere diffus - især hvis der ikke er tale om brugerbetaling. Her er der ikke noget privatøkonomisk rationale, hvorfor en eventuel beslutning i stedet vil blive taget ud fra en samfundsøkonomisk vinkel.

Forskellige beregninger

De forskellige formål med og afgrænsninger af bylivsinvesteringerne giver også anledning til, at der foretages forskellige beregninger af investeringernes afkast. Beregningerne og dermed beslutningerne vil bl.a. afhænge af:

► Den økonomiske metodes anvendelighed. Det er selvfølgelig en betingelse for at kunne tage en god beslutning, at den metode der anvendes til beregninger af økonomiske afkast er anvendelig i den givne situation. Der skal kunne foretages en præcis afgrænsning af omkostninger og gevinster, og at der skal være forholdsvis gode bud på størrelsen af disse.

► Målbarhed af omkostninger og gevinster. Det kan ikke undgås, at det kan være svært at komme med gode bud på de fremtidige omkostninger og ikke mindst gevinster ved bylivsinvesteringer. Der er f.eks. ikke megen viden om værdisætning af økonomiske gevinster ved midlertidige og relationelle bylivsinvesteringer. Dette betyder, at man som beslutningstager må overveje, om man kan leve med, at de økonomiske afkast er beregnet på baggrund af den data/viden, der er tilgængelig, som kan være forbundet med stor usikkerhed.

► Krav til afkast. Mens en privatøkonomisk kalkule drejer sig om, at indtægterne er større end de direkte omkostninger set over en given periode (altså et krav om en vis forrentning af investeringen), så drejer en samfundsøkonomisk kalkule sig ofte mere om at vurdere om den værdi, der skabes i samfundet i form af produktion og/eller værdi for brugerne er større end omkostningerne (f.eks. herlighedsværdi). Hvor det er svært at komme med gode bud på disse samfundsøkonomiske værdier - f.eks. via beregninger af brugernes betalingsvillighed - foreslås anvendelse af den såkaldte break-even¹ tilgang, hvor det analyseres hvor store de samfundsøkonomiske gevinster skal være for at omkostningerne dækkes. I denne sammenhæng diskuteres det, om sådanne break-even værdier er realistiske og f.eks. svarer til hvad man påkræver fra politisk hold.

¹ Break-even er det punkt hvor der er ligevægt mellem indtægter (gevinster) og omkostninger.

4. Beslutninger om Midlertidige og relationelle investeringer i byliv - 4 cases

Ex ante økonomiske beregninger

I det følgende illustrerer vi via 4 cases, hvorledes økonomiske beregninger kan bidrage til beslutninger om investeringer i byliv - også når det gælder midlertidige og relationelle investeringer. Hvor det er muligt, gør vi dette ved anvendelse af data fra 4 eksisterende eller allerede planlagte investeringer for at kunne lave nogle troværdige antagelser om omkostninger og gevinster. For hver af de 4 cases redegør vi for:

- ▶ Investeringen - som en økonomisk beslutning. Med dette menes en afgrænsning af, hvad investeringen faktisk består i, for hvem/hvis skyld investeringen foretages, og hvad vi forventer gevinsterne vil være. Denne afgrænsning ses især med den relevante beslutningstagers øjne. Dvs. enten af private developere/investorer, udviklingselskaber, kommunalbestyrelser eller af brugere/andre.
- ▶ Data - til den økonomiske beslutning. Her er det vigtigt at gentage at beslutningen om en given investering foretages overvejende på baggrund af *forventede* omkostninger og gevinster - selvom vi bygger på erfaringer fra 4 eksisterende investeringer. Data vil således i praksis bestå i gode bud på investeringsomkostninger, rimelige bud på de løbende omkostninger, lidt usikre bud på indtægter, og ofte meget usikre bud på samfundsøkonomiske gevinster.
- ▶ Økonomiske beregninger - dvs. en præsentation af de privatøkonomiske, udviklingselskabsøkonomiske, kommunaløkonomiske, og samfundsøkonomiske regnestykker, der kan lade sig gøre med en rimelig troværdighed på baggrund af det etablerede datagrundlag.
- ▶ Økonomisk beslutning. Endelig vurderes det, hvordan eller om man kan foretage en lødig investeringsbeslutning ud fra sådanne økonomiske beregninger - evt. via en break-even tilgang i en (politisk) vurdering af størrelsen af de samfundsøkonomiske gevinster.

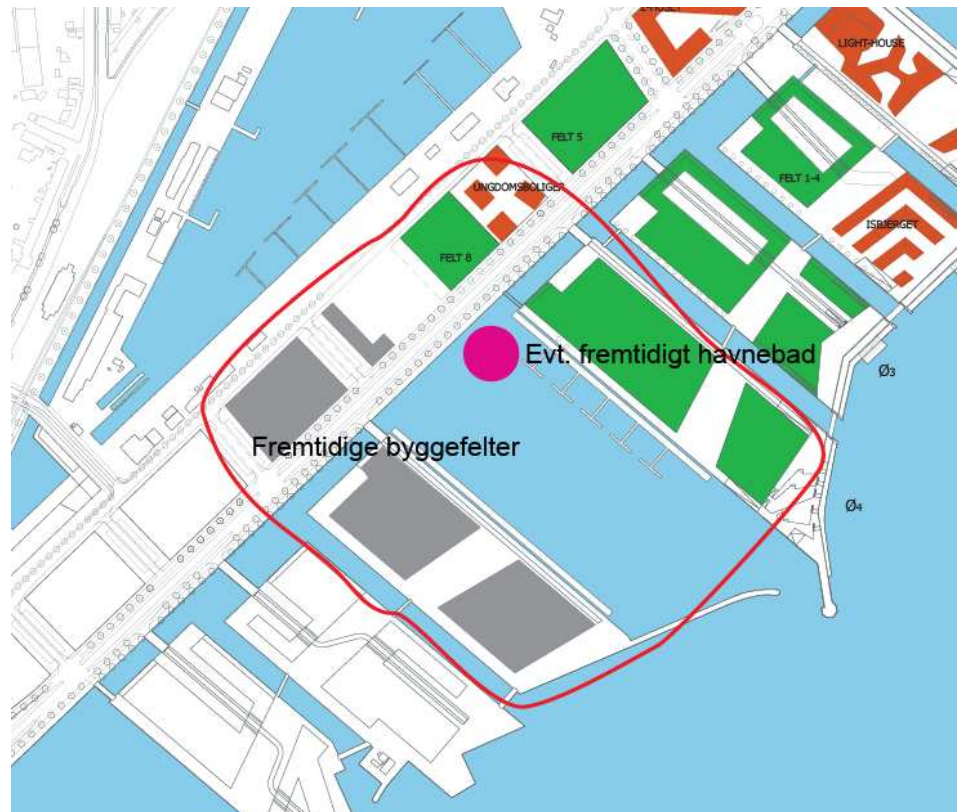
4.1. Case 1: Fysiske investeringer i events: "Havnebad i Aarhus"

Investeringen - som en økonomisk beslutning

Aarhus Kommune planlægger at etablere et havnebad som led i udviklingen af De Bynære Havnearealer, og vil gerne bygge på de gode erfaringer med havnebade, der har vist sig f.eks. i København i forhold til byudvikling, byliv, og ejendomspriser. Derudover ses der på sundhedsmæssige aspekter i projektet, idet undersøgelser viser at nærhed til sport- og fritidsmuligheder har stor betydning for, hvor meget folk dyrker motion. Vi antager således i denne case, at beslutningen tages af byrådet både ud fra en samfundsøkonomisk vinkel og ud fra et blik på kommunekassen, idet en investering i et havnebad både forventes at skabe værdi for brugerne/ borgerne, og samtidig kan give et afkast i relation til byggeretspriser ved et senere salg af grunde.

Data og forudsætninger - til den økonomiske beslutning

Casen bygger dels på overslag over anlægs- og driftsudgifter samt antal besøgende, skønnet af Aarhus Kommune; dels på nogle grove og relativt usikre skøn over havnebadets betydning for byggeretspriserne på De Bynære Havnearealer, baseret på erfaringer fra Islands Brygge i København, hvor der tilsvarende er etableret et havnebad. Her er der foretaget en rundringning til fire ejendomsmæglere på Islands Brygge i København.



Figur nr. 2 Placering af planlagt havnebad i Aarhus

Det planlagte havnebad er vist på illustrationen ovenfor sammen med en angivelse af planlagte byggefelter (grøn), evt. fremtidige byggefelter (grå) samt et forsigtigt bud på, hvor stor en del af området, der vil blive direkte påvirket positivt af et evt. havnebad i relation til byggeretspriser. Anlæggets fysiske placering er vurderet nøje for at modvirke gener for boliger i første række - bl.a. baseret på erfaringer fra Islands Brygge.

Casen tager som flere af de øvrige beregninger udgangspunkt i en "alt-andet-lige" vurdering, hvor der forudsættes konstante byggeretspriser mv., dvs. at der ikke tages højde for konjunktursvingninger mv.

Faktaboks & forudsætninger

Casen bygger på følgende oplysninger og skøn:

- ▶ Anlægsudgiften er vurderet til 15 millioner kroner, og det forventes at anlægget vil kræve et årligt driftsbudget på mellem 2 og 2,5 millioner kroner. Begge udgifter betales af Aarhus Kommune.
- ▶ Anlægget forventes at kunne betjene ca. 500 personer ad gangen og ca. 50.000 om året. Brugere vil have gratis adgang til havnebadet, mens der er en positiv brugerværdi. Denne er sat til 45 kroner pr. gang - svarende til voksen enkeltbillet til Aarhus Svømmestadion. Det bør dog understreges, at havnebadet ikke nødvendigvis ses som et direkte alternativ til Svømmestadion, idet havnebadet vil byde på flere og andre oplevelser end blot det at svømme.
- ▶ Der forudsættes en basisbyggeretspris på 4.000 kr. pr. etage m² boliger på De Bynære Havnearealer.
- ▶ Endelig skønnes det, at et boligetageareal på omkring 120.000 m² etagemeter omkring Bassin 7 inderst mod Pier 4 ejet af Aarhus Kommune vil kunne sælges til en 2% højere byggeretspris, dog 10% højere for de bedst beliggende 30.000 m² etagemeter. Prisstigningerne tager udgangspunkt i erfaringerne fra Islands Brygge i København, hvor Københavns Kommune oplyser, at der er konstateret stigninger i boligpriserne på 50-100% i "første række" samt ca. 10% i bagvedliggende boliger. Prisstigningerne på Islands Brygge skyldes dog ikke alene et havnebad, men en langt større investering i en havnepark og byfornyelse, hvor havnebadet udgør ét blandt flere elementer. En rundringning til fire ejendomsmæglere (Danbolig, EDC, Estate og Nybolig) viser, at alle vurderer, at investeringerne i havnepark og havnebad har haft en positiv effekt (eller afbødet et kraftigere prisfald i krisen). Men der er forskellige vurderinger af, hvor stor en del der kan tilskrives selve havnebadet. Ingen af de fire mæglere tør give et konkret bud på havnebadets betydning for prisudviklingen. Derfor er der anvendt et forsigtigt og lavere skøn i beregningen af effekterne af et havnebad i Aarhus.
- ▶ De øgede byggeretspriser giver dermed ekstra indtægter i kommunkassen. Denne højere byggeretspris anses samtidig at afspejle en øget herlighedsværdi for beboerne i dette område, så hele dette ekstra beløb er også medregnet som en samfundsøkonomisk gevinst. Endelig vil de højere boligpriser øge de kommunale indtægter fra ejendomsskatter, hvor det her antages at grundskyldspromillen forbliver på 2012-niveauet i hele beregningsperioden, dvs. 24,58%.

Figur nr. 3 viser antagelser og indsamlede data for en tiårig periode, som antages at være tidshorizonten for investeringsbeslutningen.

	år 1	år 2	år 3	år 4	år 5	år 6	år 7	år 8	år 9	år 10
Investeringsomk. [1000 kr.]	15.000									
Drifts- og vedligeh. [1000 kr.]		2.250	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250
Boligareal										
Etagemeter påvirket [m ²]	30.000	30.000	30.000	30.000						
Byggeretspris - før [kr. pr. m ²]	4.000	4.000	4.000	4.000						
Byggeretspris - efter (30000 m ²)	4.400	4.400	4.400	4.400						
Byggeretspris - efter (resten)	4.080	4.080	4.080	4.080						
Antal brugere		50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000

Figur nr. 3 *Antagelser.*
Kilder: Aarhus Kommune; COWI A/S.

Figur 4 viser, at havnebadsinvesteringen forventes at give et positivt afkast både for kommunekassen og set fra en samfundsøkonomisk vinkel. Dette gælder både når man ser på nutidsværdien (NV), hvor der er anvendt en kalkulationsrente på 6%, og når man blot ser på den samlede pengestrøm (cashflowet). For kommunekassen kan man se, at indtægterne fra højere byggeretspriser, herunder hvad dette betyder for indtægterne fra grundskyld, mere end dækker anlægsudgiften. En break-even analyse viser, at byggeretsprisen på de bedst beliggende boliger blot behøver at stige til over 4250 kroner pr. m² for at investeringen har positive konsekvenser for kommunekassen.

Tabellen viser, at det samfundsøkonomiske regnskab også er positivt. Dette skyldes, at vi har antaget at de højere byggeretspriser faktisk afspejler den højere herlighedsværdi ved at bo i De bynære Havnearealer, samt at brugerne har en nytte (betalingsvillighed) for at kunne hoppe i havnebadet. Vi har derimod blot betragtet den øgede grundskyldsindtægt til kommunen som en overførsel mellem boligejer og kommune, som dermed ikke indgår i det samfundsøkonomiske regnestykke. Det kan dog argumenteres for at denne på lige fod med de højere byggeretspriser afspejler en herlighedsværdi, som i princippet kunne medregnes. Dette ændrer dog ikke på afgørende på investeringsbeslutningen.

Vi har som sagt været forsigtige i vores skøn på hvor stort et boligetageareal, der vil opleve stigninger i byggeretspriser som følge af havnebadet. En alternativ beregning, hvor vi antager at **yderligere 80.000 m²** etagemeter (dvs. 170.000 m² i alt) kan sælges til den lidt højere byggeretspris, viser at denne lidt højere pris blot skal være over **4020 kroner pr. m²** sammenlignet med førprisen på 4000 kroner pr. m² for at investeringen har positive konsekvenser for kommunekassen.

Det skal endeligt bemærkes, at der ikke er indregnet en værdi af evt. medieomtale af et havnebad (se evt. Case 2 og 4).

	NV	I alt	år 1	år 2	år 3	år 4	år 5-10
Kommunekassen							
Investeringsomk.	0	0	0				
Drifts- og vedligeh.	-15.304	-20.250		-2.250	-2.250	-2.250	-2.250
Indtægter	19.631	21.874	4.879	4.957	5.036	5.115	315
- højere byggeretspriser			4.800	4.800	4.800	4.800	0
- grundskyld			79	157	236	315	315
Netto-indtægt	4.327	1.624	4.879	2.707	2.786	2.865	-1.935
Samfundsøkonomien							
Investeringsomk.	-15.000	-15.000	-15.000				
Drifts- og vedligeh.	-15.304	-20.250	0	-2.250	-2.250	-2.250	-2.250
Gevinster	32.934	39.450	4.800	7.050	7.050	7.050	2.250
- højere byggeretspriser			4.800	4.800	4.800	4.800	0
- brugeradgang			0	2.250	2.250	2.250	2.250
Netto-gevinster	2.630	4.200	-10.200	4.800	4.800	4.800	0

Figur nr. 4 Omkostninger og indtægter/gevinster [1000 kr.].
Kilder: COWI A/S

Økonomiske beslutning

Det er således med de givne antagelser en god investering at opføre et havnebad i Aarhus Kommune. Det kræver at der opnås fondsstøtte til at dække investeringsomkostningen. Det skal bemærkes, at forudsætningerne om øgede byggeretspriser baseret på erfaringer fra Islands Brygge er forbundet med betydelig usikkerhed. På den anden side skal der kun begrænsede stigninger i byggeretspriser til at investeringen ser fornuftig ud.

4.2. Case 2: Fysisk investering: "Kildebjerg Ry A/S - golfbanen og pulsparken"

Investering - som en økonomisk beslutning

Data og forudsætninger - til den økonomiske beslutning

Denne case drejer sig om et udviklingsselskabs beslutning om, hvorvidt det giver mening at fremme et større byudviklingsprojekt ved at skabe nye bylivskvaliteter i form af en pulspark og en golfbane, der øger attraktiviteten og grundprisniveauerne på de boliggrunde, der samtidigt sættes til salg. Casen bygger på de erfaringer Kildebjerg Ry A/S har med etablering af en golfbane (i privat regi) samt den igangværende etablering af en pulspark med støtte fra fonde. I casen vurderer vi således, hvilken værdi golfbanen og pulsparken har for udviklingsselskabet Kildebjerg Ry A/S i kraft af forventede merindtægter ved grundsalg.

Casen bygger på eksisterende data om forventede anlægs- og driftsudgifter, en ejendomsmægleres vurdering af husprisstigninger som følges af etableringen af golfbanen og pulsparken samt grove skøn over fremtidigt salg af grunde. Sidstnævnte tager ikke højde for fremtidige konjunktursvingninger mv.

Fakta & Forudsætninger

Casen bygger på følgende oplysninger og skøn:

- ▶ Etablering af en golfbane, som har kostet 50 mio. kr. at anlægge. Da den er anlagt og drives i et særskilt, privat selskab indgår dette beløb ikke i beregningen. Det skønnes dog at Kildebjerg Ry A/S for at tilskynde golfbaneetableringen har givet en rabat på grunden på 5 mio. kr. Dette beløb er indeholdt i investeringsomkostningen for udviklingsselskabet.
- ▶ Etableringen af pulsparken forventes at koste godt 17 mio. kr., hvor godt 12 mio. kr. går til anlæg af stier, som etableres af udviklingsselskabet Kildebjerg Ry A/S. Resten finansieres af hhv. Lokale- og Anlægsfonden og Realdania.
- ▶ Der er indgået aftaler med private firmaer samt grundejerforeningen om drift af pulsparken i 10 år (årlig udgift 175.000 kr.).
- ▶ En lokal mægler (Morten Elmgaard, Home Ry) vurderer, at golfbanen og pulsparken giver en merværdi ved salg af grunde i Kildebjerg Ry på 100-200.000 kr. pr. bolig. Der antages i beregningerne en merværdi på 150.000 kr. pr. bolig som følge af golfbanen og pulsparken. Denne merværdi giver også anledning til højere kommunale indtægter fra ejendomsskatter. Her anvendes 2012 grundskyldspromiller på 24,66 % for hele beregningsperioden.
- ▶ Et interview med en anden lokal mægler (Brian Petersen, Danbolig i Ry) Brian Petersen viser, at han har kendskab til nogle af de personer, der har købt grunde i Kildebjerg-Ry specifikt har valgt at købe i området pga. nærheden til golfbanen. For disse mennesker vil det have en reel økonomisk værdi at der er etableret en golfbane i tilknytning til udstykningen. Golfbanen har formentlig lettet salgsprocessen, og et hurtigere salg giver erfaringsmæssigt en højere pris. Det er dog meget vanskeligt at svare på, hvor stor denne værdistigning er målt i kroner og ører. Brian Petersen vurderer også, at pulsparken vil gøre det fremtidige salg af grunde lettere, men i forhold til grundpriserne har pulsparken formentlig mindre betydning.
- ▶ Direktøren for Kildebjerg Ry A/S vurderer, at der kan sælges 200

byggeretter til nye boliger indenfor de kommende 10 år.

- ▶ Værdien af medieomtale er desuden medregnet (1,5 mio. kr.)
- ▶ Endelig forudsættes der at være 25 daglige brugere af pulsparken, hvor der som udgangspunkt antages en brugerværdi på 50 kroner pr. person pr. dag. Der er ikke tale om en entréindtægt, men alene en samfundsmæssig "brugerværdi", som indgår i den samfundsøkonomiske beregning.

Figur nr. 5 viser en oversigt over antagelser og indsamlede data. Bemærk at investeringsomkostningen både omfatter selve pulsparken og den rabat, der er givet til det private selskab, der har etableret golfbanen.

	år 1	år 2	år 3	år 4	år 5	år 6	år 7	år 8	år 9	år 10
Investeringsomk. [1000 kr.]	22.393									
Udviklingsselskab	17.630									
Fonde	4.763									
Drift- og vedligeh. [1000 kr.]		175	175	175	175	175	175	175	175	175
Virksomheder		175	175	175	175	175	175	175	175	175
Udviklingsselskab		0	0	0	0	0	0	0	0	0
Boliger										
Antal	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Solgt ved tiltag (%)	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	60 %	70 %	80 %	90 %	100 %
Solgt ved tiltag	20	40	60	80	100	120	140	160	180	200
Mersalgspris [1000 kr.]	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Medieomtale [1000 kr.]	750	750	0	0	0	0	0	0	0	0
Brugere pr. dag	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25

Figur nr. 5 Antagelser og data.
Kilder: COWI A/S; Ansøgning til Realdania (2011); PRIMUSMOTOR.

Økonomiske beregninger

Figur nr. 6 viser at investeringen med de ovenfor givne antagelser både er rentabel set med udviklingsselskabet øjne og set med samfundsøkonomiske øjne - der også inkluderer brugerværdien af pulsparken. For de private virksomheder antager vi blot at deltagelsen løber rundt.

En break-even analyse for udviklingsselskabet viser, at mersalgsprisen for boligerne blot skal være omkring **100.000 kroner** - altså godt 50.000 kroner mindre pr. bolig end antaget - for at det stadig løber rundt for udviklingsselskabet. For kommunekassen betyder de øgede boligpriser en øget indtægt fra grundskyld. Det skal bemærkes, at beregningen selvfølgelig er meget afhængig af det forudsatte, betydelige grundsalg.

	NV	I alt	år 1	år 2	år 3	år 4	år 5	år 6-10
Privatøkonomien								
Investeringsomk.	0	0	0	0	0	0	0	0
Drifts- og vedligeh.	-1.230	-1.575	0	-175	-175	-175	-175	-175
Indtægter	1.230	1.575	0	175	175	175	175	175
Netto-indtægt	0	0	0	0	0	0	0	0
Udviklingselskab								
Investeringsomk.	-17.630	-17.630	-17.630	0	0	0	0	0
Drifts- og vedligeh.	0	0	0	0	0	0	0	0
Indtægter	24.088	30.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Indtægter (medieomtale)	1.463	1.500	750	750	0	0	0	0
Netto-indtægt	7.921	13.870	-13.880	3.750	3.000	3.000	3.000	3.000
Kommunekasse								
Investeringsomk.	0	0						
Drifts- og vedligeh.	0	0						
Indtægter (grundskyld)	2.899	4.069	74	148	222	296	370	444
Netto-indtægt	2.899	4.069	74	148	222	296	370	444
Samfundsøkonomien								
Investeringsomk.	-22.393	-22.393	-22.393	0	0	0	0	0
Drifts- og vedligeh.	-1.190	-1.575	0	-175	-175	-175	-175	-175
Gevinster	31.084	37.181	3.750	4.381	3.631	3.631	3.631	3.631
Netto-gevinster	7.501	13.213	-18.643	4.206	3.456	3.456	3.456	3.456

Figur nr. 6 Omkostninger og indtægter/gevinster [1000 kr.].
Kilder: COWI A/S

Økonomiske beslutning

Det giver altså stor mening for et udviklingsselskab at fremme initiativer som en golfbane og en pulspark, hvis det har en effekt som forventet på priserne på de boliger der sættes til salg. Derudover er casen et godt eksempel på, hvordan økonomiske beregninger kan bidrage til beslutninger om bylivsinvesteringer, idet beslutningen her tages af et udviklingsselskab, som både har et privatøkonomisk mål og et samfundsøkonomisk formål, og som søger medfinansiering hos private fonde, som har et almennyttigt formål.

En umiddelbar delkonklusion på casen synes at være, at udviklingsselskabet bl.a. i kraft af fondsstøtten opnår en økonomisk gevinst ved salg af grundene. I praksis er gevinsterne ved denne type udviklingsprojekter, hvor der indtænkes nye typer bylivsaktiviteter i udviklingen af et nyt byområde, dog forbundet med stor usikkerhed i det øjeblik, hvor beslutningen tages. Kildebjerg-Ry A/S påtager sig således sammen med fondene en risiko ved at være "firstmover", der afprøver nye idéer til at indtænke bylivsinvesteringer i byudviklingsprojekter. Casen indikerer, at Kildebjerg-Ry A/S i dette tilfælde får en gevinst ved initiativet. Men for fondene har det ligeledes værdi: Fondene støtter en "firstmover", og påtager sig dermed en del af risikoen. Til gengæld har casen eksempelvis værdi for de pågældende fonde, som herved kan vise, at det formentlig er en god idé at indtænke denne type bylivsinvesteringer i nye byområder.

Det skal dog understreges, at man skal være forsigtig med at overføre konklusionerne til andre byområder, hvor der f.eks. ikke er en golfbane som har betydning for hvad det er for typer af købere af grunde der tiltrækkes til området.

4.3. Case 3: Midlertidig funktionel investering: "Nedsættelse af husleje for butikker i et nyt boligområde"

Investeringen - som en økonomisk beslutning

En privat investor kan ud fra en forretningsmæssig vurdering vælge at nedsætte huslejen midlertidigt for nogle af sine butikslokaler i en ny bebyggelse i et nyere byområde. Baggrunden kan eksempelvis være, at det kan være svært at tiltrække butikker fra start, da der ofte ikke er markedsgrundlag for etablering af butikker i opbygningsfasen, hvor byområdet endnu ikke er fuldt udviklet. De tiltænkte effekter kan eksempelvis være, at butikker med midlertidigt lavere husleje kan gøre det lettere at sælge boliger mv. i bydelen, dvs. hurtigere salg og evt. højere priser.

Det skal dog understreges, at det ikke vurderes at være muligt at tiltrække butikker til et nyt byudviklingsområde fra start alene ved at nedsætte huslejen. Det kræver, at der er et kundegrundlag tilstede i området, før der kommer butikker. Casen er således opstillet for at illustrere, hvorledes der kan regnes på gevinster og omkostninger ved nedsættelse af husleje for butikker i stueetagen i byudviklingsområder, hvor der er et vist kundegrundlag, men hvor en almindelig markedsleje vil være for høj til at der etableres butikker på normale vilkår.

Det forudsættes, at det er en privat investor eller et udviklingsselskab, der står for udleje af butiksarealerne, da nedsat husleje i kommunalt ejede bygninger ikke vil være i overensstemmelse med kommunalfuldmagten.

Fakta & Forudsætninger

Casen bygger på følgende oplysninger og skøn:

- ▶ Etablering af 5.000 etage m² detailhandel i stueetagen i et nyt, større byudviklingsområde. Opførelse og salg af 50.000 etage m² boliger i etaper over en periode på 10 år.
- ▶ Der udlejes fra start 2.000 etage m² til detailhandel til en leje væsentligt under markedslejen (500 kr. pr. m² pr. år mod en forudsat markedsleje på 1.000 kr. pr. m² pr. år). Lejen optrappes til markedsniveau over en periode på 5 år.
- ▶ Det forudsættes, at salget af boliger går marginalt hurtigere ved udleje af butiksarealer til lavere husleje, end hvis butiksarealerne var udlejet til markedsleje (jf. tabellen: "ved tiltag" og "uden tiltag").
- ▶ Det forudsættes, at butiksarealet tilsvarende udlejes lidt hurtigere ved udleje af butiksarealer til lavere husleje, end hvis butiksarealerne var udlejet til markedsleje.
- ▶ Det forudsættes som udgangspunkt ikke, at boligerne sælges til højere pris som følge af den øgede udlejning af stueetagerne.

Denne case bygger ikke på erfaringer fra én specifik, case - dog inspireret af nyere danske byudviklingsprojekter - men på skønnede, realistiske antagelser om butiks- og boligarealer og leje- og prisniveauer i Københavnsområdet. Disse antagelser er derudover blevet verificeret af COWIs egne byudviklere med erfaringer med projektudvikling, der pointerer at man nok skal have en del af boligerne beboet eller i det mindste solgt, før det kan betale sig for nogen at åbne butikker. Man skal således være meget opmærksom på denne gensidige afhængighed mellem butikker og boliger - en afhængighed der varierer noget fra sag til sag. Den givne case skal derfor ikke tages som mere end et tænkt eksempel, der dog illustrerer at metoden også kan anvendes til vurdering af denne type bylivsinvesteringer.

Casen tager udgangspunkt i "alt-andet-lige" betragtninger, hvor der analyseres på omkostninger og gevinster ved forskelle i huslejeniveauer, hvorimod der ikke tages højde for eksempelvis konjunktursvingninger. I praksis vil de enkelte parametre (huslejeniveauer, salgstider mv.) selvfølgelig være stærkt afhængige af konjunkturmæssige forhold, hvor området ligger i byen, hvilke konkurrerende butiksområder der findes i nærheden osv. Men for overskuelighedens skyld holdes disse parametre altså konstante.

Forudsætningen om uændrede boligpriser kan måske siges ikke at stemme helt overens med analyserne foretaget af Københavns Universitet (2012), som finder en sammenhæng mellem adgangen til indkøbsmuligheder og boligpriser. Deres analyse viser især, at der er store gevinster når der er mange forskellige butikker i et område - dvs. stor diversitet, hvorfor investoren i vores case burde stræbe efter at tiltrække f.eks. bagere og caféer såvel som udvalgswarebutikker. På den

anden side vil antallet af butikker i vores case efter nogle år stort set være den samme med og uden tiltaget, hvorved der ikke nødvendigvis vil være en effekt kommende fra mængden af butikker.

Resultaterne fra Københavns Universitets analyse indikerer således, at der især opnås en stigning i boligpriserne, hvis det nye byområde har en tilstrækkelig stor, kritisk masse til at tiltrække et varieret udbud af butikker (formentlig både daglig- og udvalgswarebutikker). Det vurderes derfor ud fra et byplanmæssigt perspektiv som tvivlsomt, om etableringen af 50.000 m² boliger og 5.000 m² detailhandel er tilstrækkeligt til at opnå en sådan diversitet - og dermed værdistigning alene som følge af butikker i stueetagen.

	år 1	år 2	år 3	år 4	år 5	år 6	år 7	år 8	år 9	år 10
Butikker										
<u>Butiksareal i alt [m²]</u>	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Tiltag - udlejet med lavere husleje	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000					
Tiltag - udlejet med alm. husleje	1.000	1.200	1.440	1.728	2.074	4.136	4.301	4.473	4.697	4.932
Tiltag - udlejet i alt	3.000	3.200	3.440	3.728	4.074	4.136	4.301	4.473	4.697	4.932
Uden Tiltag	2.500	2.750	3.025	3.328	3.660	4.026	4.228	4.439	4.661	4.894
<u>Husleje [kr. pr. m²]</u>										
Lavere husleje	500	600	700	800	900					
Alm. husleje	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Boliger										
<u>Boligareal i alt [m²]</u>	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Solgt ved tiltag (%)	0 %	30 %	55 %	75 %	90 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Solgt ved tiltag	0	15.000	27.500	37.500	45.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Solgt uden tiltag (%)	0 %	28 %	53 %	73 %	88 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Solgt uden tiltag	0	14.000	26.500	36.500	44.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
<u>Salgspris [kr. pr. m²]</u>										
Ved tiltag	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
Uden tiltag	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000

Figur nr. 7 Antagelser og data.
Kilder: COWI A/S

Figur nr. 7 viser yderligere, at vi antager at den private investor har en tidshorizont for dette tiltag på 10 år. Samtidig antager vi for de nedenstående økonomiske beregninger, at investoren anvender en kalkulationsrente på 5,25%. Det forudsættes som sagt, at den private investor vælger at udleje 40% af sit butiksareal til en lavere husleje i en femårig periode - startende med 50% af den almindelige husleje og gradvist stigende. Dette leder til at det samlede butiksareal udlejet i hele perioden er større end det ville have været uden dette tiltag - dog marginalt efter fem år. Det antages samtidig, at tiltaget hjælper på boligsalget, hvor det 50.000 m² store boligareal forudsættes solgt marginalt hurtigere end det ville have været tilfældet uden tiltaget - dog til samme kvadratmeterpris.

Økonomiske beregninger

Med ovenstående forudsætninger foretages en beregning af nettoindtægten ved den valgte huslejenedsættelse. Det er således vurderet, at investorens etablerings- og driftsomkostninger ved udleje af butiksarealer er de samme i de to situationer: "ved tiltag" (huslejenedsættelse) og "uden tiltag" (uden huslejenedsættelse).

Figur nr. 8 viser, at den private investor med de givne antagelser får en nettoindtægt på ca. 3,8 millioner kroner (beregnet som nutidsværdi [NV]). Dette betyder, at det beløb der investeres i starten, dvs. tabet fra den lavere husleje for en del af butiksarealet, opvejes af at indtægten fra salget af boliger kommer før

end det ellers ville have været tilfældet - og indtægter der falder tidligere indgår i regnestykket med større værdi på grund af brugen af kalkulationsrente. Faktisk er der en positiv nutidsværdi, samtidig med at den samlede - ikke-tilbagediskonterede - netto-indtægt er en smule negativ (530.000 kroner). Det positive afkast skyldes især forrentningen af det fremrykkede boligsalg - der jo som vist betyder, at man får de 25 millioner kroner tidligere i hånden, og så betaler lidt for dette. Det skal dog bemærkes, at det fremrykkede boligsalg alene er et "tænkt" eksempel, som ikke er dokumenteret via undersøgelser eller lignende.

En break-even analyse viser, at en huslejenedsættelse helt ned til 82 kr. pr. m² det første år (stigende med 100 kr. pr. år de følgende fire år) stadig vil give et positivt afkast med det forudsatte, fremrykkede boligsalg. Men det skal bemærkes, at beregningen er et principielt eksempel, der er forbundet med meget stor usikkerhed. Break-even analysen kan ikke tages som udtryk for et generelt niveau for en forventelig huslejenedsættelse i stueetager mv. Usikkerheden knytter sig bl.a. til, om det er muligt at fremskynde salg af boliger ved etablering af butikker i stueetagen.

	NV	I alt	år 1	år 2	år 3	år 4	år 5	år 6	år 7	år 8	år 9	år 10
Netto-indtægt	3.782	-530	-500	24.650	-185	0	213	-24.890	74	34	36	38
- heraf butikker			-500	-350	-185	0	213	110	74	34	36	38
- heraf boliger			0	25.000	0	0	0	-25.000	0	0	0	0

Figur nr. 8 Omkostninger og indtægter for privat investor [1000 kr.].
Kilder: COWI A/S



Økonomiske beslutninger

Ud fra de givne forudsætninger giver det altså mening for den private investor at foretage dette tiltag. Analysen fra Københavns Universitet (2012) viser derudover, at den private investor ikke kun bør fokusere på mængden af butikker, men også at sikre en vis forskellighed i de butikker, der tiltrækkes.

Det skal selvfølgelig bemærkes at antagelserne, og dermed beregningerne, er forbundet med en vis usikkerhed, og at man i praksis i en beslutningsproces vil foretage en risikoanalyse. I denne case er det især antagelsen om det fremrykkede boligsalg, der har betydning for det økonomiske regnestykke. Desuden skal det understreges, at der erfaringsmæssigt ikke kan etableres butikker, før der er et vist kundegrundlag - uanset huslejeniveauet.

4.4. Case 4: Midlertidig fysisk investering: "PLUG N PLAY i Ørestad Syd"

Investeringen - som en økonomisk beslutning

Ambitionen med PLUG N PLAY som blev etableret i 2009 har bl.a. været at understøtte bylivet for beboere og besøgende i Ørestad, sætte bydelen på københavnerens mentale landkort som en oplevelsesrig og spændende bydel samt teste aktiviteter i 1:1 skala. Der har samtidigt været en formodning om at denne øgede opmærksomhed omkring bydelen også vil have en positiv afsmittning på boligsalg eller -udlejning i denne del af Ørestad. Sådanne gevinster ved bylivsskabende aktiviteter findes bl.a. af Københavns Universitet (2012), mens Wachter og Gillen i en undersøgelse i USA finder gevinster for boligområder ved at undgå for mange uudnyttede områder tæt ved boligerne, som f.eks. kunne lede til u hensigtsmæssig brug af området. En evaluering af PLUG N PLAY i Ørestad Syd (Hausenberg, 2010) viser dog, at man efter ca. 1 år i drift ikke på det tidspunkt kunne dokumentere et øget salg direkte som følge af anlægget.

Denne case er derfor begrænset til at belyse størrelsen på det tilskud der betales pr. bruger, herunder det at brugen skaber en mere aktiv og sundere befolkning. Derudover ser vi mere indirekte på en vurdering af prisen der betales for at øge kendskabet til Ørestad Syd og dermed brande området. Betalingsvilligheden pr. bruger kan samtidig siges at afspejle brugernes egen betalingsvillighed for den gratis adgang til faciliteterne og dermed den samfundsøkonomiske værdi - set fra en brugervinkel.

Beslutningen tages som sagt af et udviklingselskab (By & Havn), som har finansieret hovedparten af anlægget. Her opnår forskellige foreninger forskellige rettigheder til brugen af anlægget mod at vedstå en del af vedligeholdelsen af banerne selv og ved at afholde åbne arrangementer årligt. Dette betyder at den frie adgang til banerne gives næring ved organisering af og vejledning i brugen af banerne, samtidig med at der blandt brugerne - især fra foreningerne - opleves en vis form for ansvar og ejerskab. Endelig betyder brugerbetalingen jo også noget for, hvorledes de løbende omkostninger dækkes.

Data og forudsætninger - til den økonomiske beslutning

Casen bygger således på en allerede gennemført investering, hvor anlægs- og driftsudgifter er velkendte, hvorimod gevinsterne er vanskelige at vurdere. Oprindeligt var den forventede levetid på omkring 5 år, men anlægget forventes at være tilgængelig lidt længere - måske helt op til 10 år. Vi anvender dog 8 år i casen.

Fakta & Forudsætninger

Casen bygger på følgende oplysninger og skøn:

- ▶ Etablering af 25.000 etage m² aktivitets- og idrætsområde i Ørestad Syd.
- ▶ Anlægget er etableret i 2009 med en forventet driftsperiode på 8 år.
- ▶ Driften varetages i fællesskab af By & Havn og brugerne (foreningerne).
- ▶ Anlægget forudsættes ikke have nogen væsentlig scrapværdi ved nedlæggelsen af PLUG N PLAY, selvom store dele af anlægget vil kunne genanvendes andre steder.
- ▶ Der er forudsat driftsomkostninger på ca. 175.000 kr. årligt.
- ▶ En evaluering af PLUG N PLAY viser, at anlægget har ca. 100 daglige brugere i gennemsnit årligt.
- ▶ En mediaanalyse gennemført af Infomedia i perioden november 2008 til oktober 2010 viser 121 omtaler af PLUG N PLAY i Ørestad Syd fordelt på trykte medier og elektroniske medier. Flest omtaler var der online med 41 indslag, næstflest i de landsdækkende dagblade med 34 gange. Medieværdien for den pågældende periode af Infomedia skønnet til at udgøre 2,6 millioner kroner - der medtages som en indtægt for By & Havn (lig sparede medieudgifter til annoncer mv.). Der foreligger ikke nogen opgørelse af medieværdien for perioden efter 2010. Denne formodes at være væsentligt lavere end i etableringsårene, og der er således ikke foretaget noget skøn af omtalen efter 2010.

Figur nr. 9 viser videre, at vi antager, at det er en investering på godt 15 millioner kroner uden nogen særlige indtægter. Foreningernes bidrag til drift og vedligeholdelsen er ikke medregnet. Dette skyldes dels at de ikke kendes, og dels at de som sådan ikke påvirker beregningerne for de andre beslutningstagere.

	år 1	år 2	år 3	år 4	år 5	år 6	år 7	år 8	år 9	år 10
Investering [1000 kr.]	15.000									
Udviklingsselskab	9.850									
Kommune	1.000									
Fonde	4.150									
Drifts- og vedligeh. [1000 kr.]		175	175	175	175	175	175	175	175	175
Udviklingsselskab		175	175	175	175	175	175	175	175	175
Kommune		0	0	0	0	0	0	0	0	0
Fonde		0	0	0	0	0	0	0	0	0
Indtægter [1000 kr.]	1.300	1.300	0	0	0	0	0	0	0	0
Udviklingsselskab (medieomtale)	1.300	1.300	0	0	0	0	0	0	0	0
Kommune		0	0	0	0	0	0	0	0	0
Brugere										
Antal brugere pr. dag		100	100	100	100	100	100	100	100	100

Figur nr. 9 *Antagelser*
 Kilder: COWI A/S; By & Havn (2011); Hausenberg (2010).

Figur nr. 10 viser resultatet af en break-even analyse, hvor vi ved at antage at den samfundsøkonomiske værdi pr. bruger pr. dag beløber sig til **61 kroner**, opnår en gevinst (nutidsværdi) der svarer til omkostningerne. Vi har her anvendt en samfundsøkonomiske kalkulationsrente på 6 %. Tabellen understreger at beslutningen her tages ud fra en samfundsøkonomisk vurdering.

	NV	I alt	år 1	år 2	år 3-9	år 10
Udviklingselskab						
Investeringsomk.	-9.850	-9.850	-9.850	0	0	
Drifts- og vedligeh.	-1.120	-1.400	0	-175	-175	
Indtægter	2.535	2.600	1.300	1.300	0	
Netto-indtægt	-8.435	-8.650	-8.550	1.125	-175	
Kommunekassen						
Investeringsomk.	-1.000	-1.000	-1.000			
Drifts- og vedligeh.	0	0	0			
Indtægter	0	0	0			
Netto-indtægt	-1.000	-1.000	-1.000			
Samfundsøkonomien						
Investeringsomk.	-15.000	-15.000	-15.000	0	0	
Drifts- og vedligeh.	-1.087	-1.400	0	-175	-175	
Gevinster	16.087	20.070	1.300	3.484	2.184	
Netto-gevinster	0	3.670	-13.700	3.309	2.009	

Figur nr. 10 Omkostninger og indtægter/gevinster [1000 kr.]
Kilder: COWI A/S.

Økonomisk beslutning

Det betyder, således at selvom man indtil videre ikke umiddelbart kan dokumentere nogen bredere effekter, f.eks. på boligsalg eller boligpriser, kan det godt give samfundsøkonomisk mening at etablere aktivitets- og idrætsanlæg som PLUG N PLAY.

Med andre ord kan det være hensigtsmæssigt at foretage en sådan investering, hvis udgiften på godt 60 kroner pr. bruger set over en periode på 8 år vurderes at være rimelig, set i forhold til det øgede kendskab og brandingeffekt, der dermed opnås. Desuden skal det tages i betragtning, at formålet også til dels var at teste aktiviteter i 1:1 skala med henblik på en permanent placering i området og dels at væsentlige dele af anlægget kan genbruges.

5. Bilag A

KILDER

COWI A/S (2011), Byliv der betaler sig - Et dialogværktøj, Metodeudvikling, april.

European Commission (2008), Directorate General Regional Policy, Guide to Cost-Benefit Analysis of investment projects, Structural Funds, Cohesion Fund and Instruments for Pre-Accession.

http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/cost/guide2008_en.pdf

Hausenberg (2010), Evaluering af PLUG N PLAY - En midlertidig og multifunktionel bylivsgenerator i Ørestad Syd.

http://www.hausenberg.dk/sites/default/files/rapport_til_web.pdf

Kildebjerg Ry A/S (2011), Ansøgning til Realdania, PULSPARKEN - et nyt og innovativt byrum i Ry.

Københavns Universitet (2012), Skov & Landskab, oplæg ved workshop vedr. projektet "Gevinster ved investering i byliv og bykvalitet", 30. maj 2012.

PRIMUMOTOR (2012), Idékatalog Kildebjerg-Ry, Skulpturelle pulszoner - Byens nye mødested.

Wachter, S. M. og K. C. Gillen, Public investment strategies: How they matter for neighborhoods in Philadelphia, The Wharton School, University of Pennsylvania.