



## **SÅDAN STARTER I ET BOFÆLLESSKAB I HYLLEGAARD HØJE**

### *Følg de 19 trin fra idé til indflytning*

Denne guide er skabt på baggrund af erfaringer fra opstarten af Sjællandsk Muld, det første bofællesskab i Hyllegaard Høje, og har til formål at gøre det nemmere og mere overskueligt for andre bofællesskabsforeninger at realisere deres visioner i Hyllegaard Høje. De 19 trin guider jer hele vejen fra den første idé til færdige boliger og indflytning. Trinene er struktureret kronologisk og opdelt i to faser, selvom flere aktiviteter kan overlape hinanden i praksis. Undervejs finder I konkrete eksempler på budgetter, kontrakter, vedtægter og tegninger fra eksisterende bofællesskaber, som kan være en hjælp i jeres proces.

## Fase 1: Opstart og planlægning

Den første fase fokuserer på at skabe en solid ramme for projektet. Det indebærer at formulere vision og værdier, etablere en stærk organisation, engagere rådgivere og rejse kapital til projektets videre udvikling.

### VISION OG VÆRDIER

Hvert bofællesskab starter med en drøm. Saml en gruppe mennesker, der deler jeres vision for fremtidens boligliv. Udarbejd et visions- og værdipapir, der beskriver centrale elementer som:

- 1
- Hvor mange I ønsker at være.
- Økonomiske rammer for boligpriser og fællesudgifter.
- Fællesskabets diversitet og værdigrundlag.

Når fundamentet er på plads, kan I begynde at søge flere medlemmer. Kortlæg gruppens kompetencer, og identificer hvilke ressourcer der skal til for at løfte projektet. På dette stadie fungerer I som den "surdej", der skal få bofællesskabet til at vokse og tage form. Se dette eksempel på en [vision](#) til inspiration.

### ORGANISERING OG PROJEKTSTYRING

Forventningsafstemning og klare rammer er afgørende fra starten. Aftal, hvordan beslutninger træffes, og fastsæt mødeformer samt strukturer for organisering og projektstyring. Overvej at benytte en fast model for beslutningsprocesser – se dette eksempel på en [ramme for beslutninger](#). Dette sikrer, at I kan arbejde effektivt og undgå misforståelser.

2

### OPRETTELSE AF BYGGE- OG BOLIGFORENING

Næste skridt er at stifte en bygge- og boligforening og indbetale et startbeløb på mellem 5.000 og 15.000 kr. per medlem. Åbn en foreningskonto i banken, og beslut, om I vil opkræve løbende kontingenter eller større beløb efter behov. Udarbejd også vedtægter for foreningen – se dette eksempel på [vedtægter for en bygge- og boligforening](#).

3

Forvent, at der opstår udgifter til rådgivning og projektudvikling, som skal finansieres via foreningskontoen. Disse udgifter bliver en del af den endelige boligpris.

## FIND BYGGEGRUND

Undersøg hvilke grunde, der er tilgængelige i Hyllegaard Høje, og vurder, hvordan de passer til jeres behov:

- Ønsker I tæt bebyggelse eller større grønne områder?
- Hvor meget vægt tillægger I fællesfaciliteter?

4

Når I køber en grund i Hyllegaard Høje, inkluderer det adgang til:

- Veje, stier og regnvandshåndtering.
- Fællesarealer og landbrug på 11 hektar.
- Medejerskab af et lokalt energifællesskab og fællesbygninger.

Se relevante dokumenter, herunder *masterplan* og *designmanual* for området.

## LAV SITUATIONSPLAN OG SKITSEPROJEKT

Når I har valgt en grund, skal I udarbejde en situationsplan og et skitseprojekt for at visualisere, hvordan boligerne kan placeres. Dette arbejde kræver professionel hjælp fra en arkitekt, som enten kan være en del af jeres gruppe, tilknyttes gennem et byggefirma, eller findes via samtaler med flere arkitekter for at finde den rette.

5

Situationsplanen og skitseprojektet hjælper med at konkretisere jeres vision og danner grundlag for det videre samarbejde med rådgivere og entreprenører. Se disse eksempler på en *situationsplan* og et *skitseprojekt*.

Samtidig skal I finde en bygherrerådgiver, der kan understøtte processen.

## FIND EN BYGHERRERÅDGIVER

En bygherrerådgiver er essentiel for at styre projektet og sikre, at jeres tid og ressourcer anvendes bedst muligt. Selv hvis I har byggekyndige medlemmer, vil banker og Hyllegaard Udvikling kræve, at I har en professionel rådgiver med i processen.

Bygherrerådgiveren bliver en tæt samarbejdspartner og vil hjælpe jer frem til færdige boliger. Overvej, om I har behov for én rådgiver til de tidlige faser og en anden til selve byggeriet, afhængigt af hvilke kompetencer der kræves. Se dette eksempel på en *kontrakt med en bygherrerådgiver*.

6

7

## LAV BUDGET FOR BYGGERIET

At udvikle og bygge et bofællesskab kræver grundigt forarbejde og et solidt budget. Udgifterne afhænger af jeres ønsker til projektet, og med den rette planlægning kan I bygge inden for jeres egne økonomiske rammer.

Lav et detaljeret anlægsbudget, som tager højde for samtlige udgifter til udvikling og byggeri. Dette budget danner grundlag for finansieringsplanen og samarbejdet med banken. Se dette eksempel på et [anlæggsbudget](#).

## UDARBEJD EN FINANSIERINGSPLAN

Når I har overblik over projektets økonomi, er det tid til at lave en finansieringsplan i samarbejde med banken. Banken vil vurdere projektet og opstille krav til de enkelte medlemmer samt entreprenøren, der skal bygge for jer.

En god finansieringsplan sikrer, at I kan dække udgifterne til byggemodning og opførelse af boligerne. Se bankens [krav til finansiering for foreningsdrevne bofællesskaber](#).

8

## *Fase 2: Fra plan til færdig bolig*

Den anden fase fokuserer på at sikre finansiering til byggemodning og opførelse af byggeriet samt at samle det nødvendige antal medlemmer, så projektet kan realiseres.

9

## HVERVNING AF BOFÆLLER

Nu skal I aktivt arbejde på at tiltrække flere medlemmer til bofællesskabet. Med en estimeret boligpris og en indflytningsdato kan I begynde at markedsføre projektet. Erfaringer viser, at det er en fordel at have mindst 50% af boligerne besat, før I går videre til at få entreprenørtilbud.

Brug følgende værktøjer til at nå ud til potentielle bofæller:

- Sociale medier og en hjemmeside.
- Flyers og opslag i relevante netværk.
- Informationsmøder – både online og fysisk.

Jo flere medlemmer I får tidligt, jo stærkere står projektet.



## UNDERSKRIV KØBSAFTALE FOR GRUNDEN

10

Når I har opnået 50% medlemstilslutning, kan I begynde at forberede grundkøbet. Dette indebærer at gennemgå og underskrive en betinget købsaftale. Aftalen kan indeholde betingelser, som skal være opfyldt, før købet gennemføres – fx bankens godkendelse af finansieringen eller et minimumsantal medlemmer.

I denne fase skal I også forholde jer til den gældende lokalplan for området. Det er vigtigt, at jeres planer harmonerer med de fastsatte regler. Se *lokalplanen* og dette eksempel på en *betinget grundkøbsaftale*.

## VALG AF ENTREPRENØR

I samarbejde med jeres bygherrerådgiver skal I udarbejde et udbudsmateriale, som beskriver jeres skitseprojekt. Dette materiale sendes til 2-4 entreprenører, der opfylder jeres krav – fx bæredygtighed, modulbyggeri eller en stærk lokal forankring.

11

Entreprenøren vil stå for projektering af byggeriet og ansøgning om byggetilladelse. Sørg for, at valget træffes på baggrund af både kvalitet og økonomi, da entreprenøren bliver en central partner i projektets succes.

## FINANSIERING AF BYGGERIET

12

Når I har fundet en entreprenør og har et overblik over projektets omkostninger, skal I etablere en aftale med banken om finansiering af byggeriet.

Denne proces indebærer:

- Individuelle kreditvurderinger af alle kommende medlemmer.
- Bankens vurdering af entreprenørens økonomiske robusthed – fx at de kan stille med mindst 30% egenkapital.
- En byggekredit, som banken stiller til rådighed for entreprenøren eller et typehusfirma.

Bankens krav og godkendelsesproces kan være krævende, men er en vigtig milepæl i projektet. Se bankens *krav til finansiering for foreningsdrevne bofællesskaber*.

## FÅ PRIVATØKONOMIEN PÅ PLADS

Hvert medlem skal kunne stille en bankgaranti eller optage lån til at dække deres del af byggeriet. Erfaringer viser, at nogle medlemmer kan få udfordringer med at blive kreditgodkendt. Her er nogle råd:

13

- Vær forberedt og undersøg flere banker – nogle banker har mere fleksible vurderingskriterier for bofællesskaber.
- Overvej løsninger for de sidste få boliger, hvis de ikke sælges med det samme – fx ved at lade entreprenøren stille sikkerhed, eller ved at nogle beboere går sammen om at stille en fælles sikkerhed. Jo tidligere I begynder på denne proces, desto lettere bliver det at håndtere eventuelle udfordringer.

## JURIDISK BISTAND – ADVOKAT

Jeres projekt vil kræve flere forskellige kontrakter og juridiske aftaler, som skal udarbejdes og gennemgås af en advokat. Advokaten kan hjælpe jer med:

- Kontrakter med arkitekter og bygherrerådgivere.
- Købsaftaler for grunden og de enkelte boliger.
- Forhandlinger med entreprenører og banker.
- Udarbejdelse af en entreprisekontrakt, der sikrer jeres interesser.

Sørg for, at advokaten har erfaring med lignende projekter, så I er godt rustet juridisk hele vejen. Se dette eksempel på en *købsaftale*.

14

## TOTALENTREPRISE OG PROJEKTERING

Når alle aftaler og kontrakter er på plads, vil entreprenøren stå for at videreudvikle skitseprojektet til konkrete, bygbare tegninger og materialelister.

15

Denne proces – kaldet projektering – sikrer, at byggeriet opfylder både jeres krav og de fastsatte budgetter. Jeres bygherrerådgiver bør være tæt involveret for at sikre kvalitet og overholdelse af aftaler.

En totalentreprise indebærer, at entreprenøren tager ansvar for hele byggeprocessen, inkl. koordinering med underleverandører. Dette kan være en fordel, da det mindsker jeres risiko som forening. Se dette eksempel på en *totalentreprisekontrakt*.

## ENERGIFÆLLESSKAB

Som en del af Hyllegaard Høje bliver I medlemmer af områdets energifællesskab. Dette fællesskab sikrer bæredygtig energiforsyning og fælles ansvar for drift og vedligeholdelse.

Vær opmærksom på:

- Om tilslutningsafgiften er inkluderet i jeres totalentreprise, eller om den betales separat af de enkelte boliger.
- Vedtægterne for energifællesskabet, som fastsætter rammerne for jeres deltagelse.

Se vedtægter for energifællesskabet, så I ved, hvad der forventes.

16

## BYGGEPROCESSEN

Selve byggeriet starter med byggemodning, hvor grunden gøres klar til opførelse af boliger og fælleshus. Nogle vælger at opføre fælleshuset først, så det kan fungere som samlingspunkt for bofællesskabet under byggeprocessen.

17

Ting, I skal tage stilling til:

- Om boligerne bygges samlet eller i etaper.
- Hvordan I sikrer løbende dialog mellem byggegruppen og entreprenøren.
- Planlægning af åbent hus-dage, så kommende beboere kan følge projektet.

Når byggeriet nærmer sig sin afslutning, vil der blive foretaget en mangelgennemgang, og I skal søge om ibrugtagningstilladelse hos kommunen. Se dette eksempel på en tidsplan for byggeprocessen

## FRA BYGGEFORENING TIL GRUNDEJERFORENING

Inden I overtager boligerne, skal I etablere en grundejerforening. Denne forening vil stå for den fremtidige drift og vedligeholdelse af fællesområderne.

Kreditforeningen skal godkende foreningens vedtægter, så det er vigtigt at starte denne proces i god tid – gerne et år før boligerne er færdige. Se dette eksempel på ejerforeningsvedtægter.

18

## OVERTAGELSE AF BOLIGER

Omkring et halvt år før byggeriets afslutning bør I få en konkret indflytningsdato fra entreprenøren. Denne dato er vigtig, da den markerer starten på jeres boliglån og overtagelsen af boligerne.

19

Sørg for, at alle praktiske forhold er på plads:

- Afslutning af byggemodning og byggeprocessen.
- Udarbejdelse af nøgleaftaler med entreprenøren.
- Koordinering af fælles indflytningsdage, hvis det giver mening for jer.

Når I står med nøglerne til jeres nye hjem, er jeres vision blevet til virkelighed.

Denne guide kan bruges som en overordnet ramme for at opbygge jeres bofællesskab i Hyllegaard Høje. Hvis I ønsker yderligere rådgivning eller adgang til specifikke dokumenter og eksempler, er det altid en god idé at række ud til erfarne aktører eller Hyllegaard Udvikling.

Held og lykke med jeres projekt!

© COPYRIGHT HYLLEGAARD UDVIKLING APS



# HENVISNINGER

*For at lette jeres arbejde med at opbygge et bofællesskab, har vi samlet en liste over de centrale dokumenter, der nævnes i denne guide.*

Dokumenterne indeholder eksempler, skabeloner og praktiske redskaber, som I kan tilpasse til jeres eget projekt. Disse materialer dækker alt fra vedtægter og budgetter til kontrakter og lokalplaner, og de er udvalgt for at hjælpe jer med at navigere i de forskellige faser – fra de første idéer til det færdige byggeri.

I finder herunder de specifikke dokumenter, der er nævnt i guiden, i den rækkefølge, de præsenteres. Vi anbefaler, at I bruger dem som inspiration og værktøjer i jeres proces.

**VISION FOR SJÆLLANDSK MULD**

**SKABELON FOR BESLUTNINGSPROCES**

**VEDTÆGTER FOR BYGGE- OG BOLIGFORENING**

**MASTERPLAN FOR HYLLEGAARD HØJE**

**DESIGNMANUAL FOR HYLLEGAARD HØJE**

**SITUATIONSPLAN**

**SKITSEPROJEKT**

**KONTRAKT MED BYGHERRERÅDGIVER**

**ANLÆGSBUDGET FOR BOFÆLLESSKAB**

**KRAV TIL FINANSIERING**

**LOKALPLAN 72 FOR HYLLEGAARD HØJE OMRÅDET**

**BETINGET GRUNDKØBSAFTALE HYLLEGAARD HØJE**

**KØBSAFTALE SJM**

**TOTALENTREPRISEKONTRAKT**

**VEDTÆGTER FOR ENERGIFÆLLESSKABET**

**TIDSPLAN FOR BYGGEPROCESSEN**

**EJERFORENINGSVEDTÆGTER FOR SJÆLLANDSK MULD**