

# Investor FOKUS

September 2019

MAGASIN OM MARKEDET FOR INVESTERINGSEJENDOMME



## TEMA:

### SENIORBOLIGER — EN GOD INVESTERING?

### PROPRECO OPFØRER SENIORBOFÆLLESSKAB:

”DER ER MEGET STOR EFTERSPØRGSEL MED LANGE VENTELISTER”

## 2.825 SØGER INVESTERINGSEJENDOMME

FIND DIN KØBER/LEJER HER



Erhverv Poul Erik Bech

# SÅDAN INVESTERER DU I SENIORBOLIGER

**Det er vigtigt at tage højde for lokale forhold, beboerønsker og regler om boligstøtte, når seniorbofællesskaber skal etableres, fortæller projektudvikler, som er ved at bygge seniorboliger på Vestegnen.**

Selv om antallet af ældre stiger kraftigt, og interessen for seniorbofællesskaber er meget stor, så er det nødvendigt at bruge ressourcer på analyse og forberedelse, inden spaden stikkes i jorden.

Sådan lyder nogle af budskaberne fra projektudvikleren Propreco, som er i gang med at bygge det første af flere seniorbofællesskaber. Virksomheden, som har base i Hellerup nord for København, forventer i foråret 2021 at indvie de to første af i alt tre etaper af et seniorbofællesskab i Albertslund med foreløbig 82 boliger. Flere andre projekter er på vej under navnet Fællesheden, blandt andet i Ballerup, der ligger vest for hovedstaden.

“Vi har tidligere gennemført flere andre typer ejendomsprojekter, fx hoteller, men det har fanget vores opmærksomhed, at der på landsplan kun er omkring 8.000 boliger i seniorbofællesskaber og en meget stor efterspørgsel med lange ventelister. Vi ser muligheder i de 20 største byer, hvis vi kan finde gode beliggenheder. Hvert projekt skal helst omfatte mindst 40 boliger, så der kan etableres fællesskaber på tværs af lejerne, men vi vil helst ikke meget over 100 boliger, for ellers risikerer det at blive for stort,” siger direktør David Ernst-Sunne, der sammen med Peter Sinclair-Newton, underdirektør for projektudvikling, har udviklet Propreco's seniorboligkoncept, Fællesheden.

## POSITIVE KOMMUNER

Når Propreco søger byggegrunde, er flere parametre væsentlige, herunder samarbejdet med den lokale kommune. Men normalt er rådhusene glade for projekter om seniorbofællesskaber.

“Vi søger primært bynære og stationsnære grunde, som også ligger tæt på natur, butikker og kultur. Vi holder øje med kommunale udbud af jord og trækker på vores netværk. Nogle steder ligger lokalplanen allerede klar, så vi bare kan søge byggetilladelse. Andre steder indgår vi en udviklingsaftale med kommunen, som vi fx gjorde i Albertslund. Her ligger først et større analysearbejde, hvor vi - inden byggeriet - afdækker de lokale behov, men kommunerne er altid meget positive - de vil gerne fastholde deres borgere inden for kommunens grænser og samtidig få frigjort store parcelhuse til børnefamilier,” siger Peter Sinclair-Newton.



**David Ernst-Sunne**  
Direktør - Propreco

Propreco samarbejder med en danskejet ejendomsforvalter, der overtager projekterne, når de står færdige i 2021. Forventningerne til samarbejdet er høje, og derfor kan det ikke udelukkes, at parterne inden længe arbejder sammen om flere projekter. Der forventes en belåningsgrad på 65 procent og en gennemsnitlig, årlig forrentning af egenkapitalindsuddet på 8,6 procent før skat de første ti år.

## MEDBESTEMMELSE TIL LEJERE

I Albertslund har Propreco arbejdet tæt sammen med såvel kommunen som interesserede beboere og lejere om projektet for at skabe den fællesskabsfølelse, som ifølge Propreco er afgørende for, om et seniorbofællesskab bliver en succes.

“Vi opfatter seniorbofællesskaber som en hybrid mellem andelsboliger og lejeboliger, fordi vi sikrer lejerne større medbestemmelse (næsten som i andelsboligforeninger, red). Vi har nedsat en beboergruppe efter en udvælgelsesproces, så vi har fået inddraget nogle ildsjæle i udviklingsprocessen. Det er en del af Fællesheden-konceptet,” fortæller David Ernst-Sunne.

Fællesheden omfatter - ud over de individuelle boliger - et fælleshus med plads til, at beboere kan spise sammen. Desuden er der gæstehus til besøgende og terrassegange med plads til, at flere beboere kan sidde sammen.

## TEMA

Seniorboliger  
- en god investering?



” Når en projektudvikler eller investor skal vægte lejen i forhold til antallet af fællesfaciliteter, er det vigtigt at ramme plet “

Dertil kommer blandt andet petanquebaner, og der er planer om at etablere en kortklub. I andre seniorbofællesskaber, med vand i nærheden, kan der fx komme en kajakklub, og på steder med god plads kan beboerne anlægge nyttehaver.

### HVEM BETALER FOR FÆLLESUDGIFTER?

Fællesområder er afgørende for et velfungerende seniorbofællesskab, og for projektudvikler og udlejer skal udgifterne hænge sammen med lejeindtægterne. Ifølge antropolog og ældreboligforsker Max Pedersen er det ofte vigtigt for beboerne, at de skal bruge så få kræfter som overhovedet muligt på vedligeholdelse.

”Danske seniorer er generelt ret rationelle – nogle har måske set, hvordan huset hos ældre naboer eller genboer forfaldt, eller haven voksede til. Derfor er en af de vigtigste årsager til at ønske sig en seniorbolig at slippe for vedligeholdelse.”

Derfor ønsker flertallet, ifølge Max Pedersen, en lejebolig, hvor udlejer står for løbende vedligeholdelse – og hvor boligudgiften samtidig er kendt. For hidtidige boligejere giver et skift til lejebolig desuden mulighed for at realisere friværdien. Andelsboliger er et muligt alternativ til lejeboliger, fordi en stor del af de faste udgifter og opgaver håndteres af den fælles andelsforening.

Ved Proprecos projekter står udlejer for udgifterne til drift og pleje af fælles arealer, men får udgifterne dækket via huslejen. For lejerne opvejes de ekstra udgifter af, at boligerne typisk er mindre, da beboerne forventes at bruge fællesfaciliteterne.

Ud over at afveje lejen i forhold til den lokale efterspørgsel er en vigtig del af Proprecos Fællesheden-koncept at skele til reglerne om boligstøtte. Det kan nemlig øge antallet af mulige lejere.

”Vi opfører som udgangspunkt boligerne på højst 65 kvadratmeter for enlige og 85 kvadratmeter for par, for det er grænserne for boligydelse (boligstøtte til pensionister, red.). Dermed opnår vi en mere sikker investering. Men boligstørrelserne i Fællesheden afhænger også af lokale forhold, og hvis de lokale seniorer ønsker større boliger, så bygger vi det,” forklarer David Ernst-Sunne.

Proprecos udgangspunkt om begrænsede boligstørrelser får opbakning fra ældreboligforsker Max Pedersen: Han plæderer for, at projektudviklere ikke blot tænker på de mange velpolstrede seniorer med gode pensionsordninger og store friværdier, men også har mere jævne indkomster for øje.

## "ÆLDRE ER IKKE ENS"

EDC Erhverv er enig i, at boligstørrelse, fællesfaciliteter og lejeniveau er afgørende for, om et projekt rammer den lokale efterspørgsel og dermed udgør en god businesscase.

"Det er vigtigt at undersøge efterspørgslen og behovene de steder, man overvejer at bygge eller investere i seniorboliger. Vores erfaring er, fx fra vores lokale boligbutikker, at der kan være store forskelle på ønskerne hos de mulige lejere. I hovedstadsregionen kan vi fx se, at ønsker og behov, fx om god plads, minder om hinanden i områder som Stenløse, Helsingør og Frederikssund. Ældre er ikke ens alle steder," påpeger projektchef Bjørn Gervø fra EDC Projekt Poul Erik Bech.

Derfor er det, efter Bjørn Gervøs opfattelse, vigtigt at undersøge i området lokalt. Det kan evt. være i form af lokale beboergrupper for at afdække ønsker.

"Vi kender de overordnede trends inden for seniorbofællesskaber. Men når en projektudvikler eller investor skal vægte lejen i forhold til antallet af fællesfaciliteter, er det vigtigt at ramme plet. Skal der etableres et stort drivhus, fordi mange vil dyrke blomster og grøntsager? Skal der ansættes en havemand, fordi beboerne vil undgå havearbejde, eller sætter de tværtimod pris på selv at holde de grønne arealer? Skal der være en stor legeplads til børnebørnene?" opremser han.

På Frederiksberg hjalp EDC Projekt Poul Erik Bech med at finde lejere, da den kirkelige Diakonissestiftelse ville etablere et seniorbofællesskab. Med den centrale beliggenhed midt i hovedstaden var lejen høj, og Diakonissestiftelsen lagde samtidig vægt på at få beboere, som aktivt ville tage del i fællesskabet. Derfor gik Bjørn Gervøs afdeling analytisk til værks:

"Vi gennemførte en screening for at undersøge, om de mulige lejere reelt var interesserede i at tage del i et fællesskab. Bagefter blev svarene blandt andet brugt til at igangsætte initiativer inden for fællesfaciliteterne, fx er haveanlægget etableret med masser af plads til kroket, petanque og tai-chi," fortæller Bjørn Gervø.

## MÅLGRUPPE AFGØR BOLIGFORM

Der kan desuden være forskel fra kommune til kommune på udviklingen i antallet af ældre - og dermed på målgruppen - afhængigt af sammensætningen i befolkningen. Derfor er det ifølge Bjørn Gervø vigtigt at analysere alle faktorer for et godt seniorbofællesskab.

Ud over lejeboligprojekter som hos Propreco ser Bjørn Gervø også potentiale i andelsboliger og ejerboliger målrettet seniorer:

"Det kommer helt an på, om projektudvikleren vil sælge til en investor eller selv vil tage investeringen. Andelsboliger ser jeg som attraktive for seniorer, fordi de ofte kommer med stor friværds og foretrækker selv at eje boligen. Derfor skal man ikke afskrive andelsboliger som mulighed, specielt ikke til denne målgruppe."

## FÆLLESHEDEN ALBERTSLUND:

- Seniorbofællesskab i Albertslund vest for København
- Udviklet af Propreco, overtages og videresælges af dansk ejendomsforvalter
- 82 boliger i etape 1-2 med åbning i 2021
- 50 boliger i mulig etape 3
- Fælleshus med plads til fx spisning
- Brede beboergange med opholdsarealer
- Petanquebaner og andre faciliteter
- Ældrevenlige boliger (fx brede døre, ingen dørtrin)
- Boliger på 65 kvm (enlige) og 85 kvm (par) - grænsen for boligstøtte

## KRAV TIL SENIORBOLIGER

- Arealer til fælles aktiviteter og samvær
- Fælles aktiviteter skal fastlægges ud fra lokale forhold og beboerønsker
- Beboerkrav om medindflydelse
- Ældreegnede boliger (fx brede døre og ingen dørtrin)
- Lejeniveau under grænse for boligstøtte øger lejergrundlaget
- Beboerkrav om minimalt vedligehold
- Helst tæt på offentlig transport og butikker

**VIL DU HØRE NÆRMERE OM,  
HVORDAN SENIORBOLIGER  
MÅSKE KAN INDGÅ I  
DIN PORTEFØLJE?**

**RING TIL BJØRN GERVØ PÅ  
58 58 84 87**