

Byggemenskaper i tidiga skeden

En grupp människor som utifrån sina egna ambitioner tillsammans planerar, låter bygga och använder en byggnad kallas för en Byggemenskap. När den konventionella marknaden inte erbjuder alternativ där medborgarna får vara med och delta i utformandet av sitt boende skapas andra sätt. Att organisera sig och bygga genom en byggemenskap har uppvisat många fördelar både på stadsbyggnadsnivå och på individuell nivå. Men hur ser det praktiska genomförandet faktiskt ut när regelverk och rutiner är anpassade efter stora och redan etablerade aktörer?

Sverige präglas idag av en låg nyproduktion av bostäder trots att det finns en ökande och stark efterfrågan. Bostadsmarknaden domineras till stor del av ett fåtal större kommersiella byggherrar och de producerade bostäderna är tämligen homogena. Under senare år har ett alternativt förfarande framträtt allt mer som går under namnet Byggemenskap. Det är en populär organisationsform i Tyskland där den i vissa städer står för över hälften av allt som byggs. I Sverige förekommer byggemenskaper i en lägre utsträckning men intresset från både kommuner och medborgare ökar.

Boverket har konstaterat att det krävs mer variation på bostadsmarknaden och gett ut rapporter om att det ska främjas för byggemenskaper. Staten har dessutom möjliggjort för att byggemenskaper ska kunna ansöka om ett startbidrag om upp till 400 000 kronor som kan vara ett bra stöd för byggemenskaper. Trots det är genomförandet för byggemenskapen en utmaning när det kommer till finansiering och att vara med och konkurrera om mark och byggrätter.

Examensarbetet "Byggemenskaper i tidiga skeden" har som syfte att identifiera och avhjälpa de svårigheter som byggemenskaper möts av på den svenska bostadsmarknaden med fokus på tidiga skeden. Arbetet är fokuserat på det praktiska genomförandet inför att den faktiska byggnationen påbörjas. Det inkluderar initiering till byggemenskapen, markåtkomst samt finansiering. Arbetet bidrar till en mer praktisk förståelse för det svenska förfarandet och vad som är utmaningarna i relation till den traditionella exploateringsprocessen.

Eftersom en byggemenskap sällan äger mark är kommunala markanvisningar den främsta metoden för markåtkomst. För all försäljning av kommunal mark gäller att prissättning ska ske marknadsmässigt och att det ska råda konkurrens mellan olika byggherrar. Det gör att det är svårt för en byggemenskap att konkurrera med en professionell byggherre eftersom en byggemenskap inte har samma kapital eller erfarenhet. På grund av detta är det kommunala intresset för byggemenskaper avgörande för ett lyckat genomförande.

Utifrån intervjuer konstateras att gemensamma utmaningar för byggemenskaper i tidiga skeden är långa processer, finansiering, brist på kunskap om exploateringsprocessen, och medlemsförändringar. Många av dem kan avhjälpas genom att anlita en projektlots. En projektlots guidar byggemenskapen genom de tidiga skedena och bistår med kunskap om exploateringsprocessen som byggemenskapen kanske inte själva besitter. Projektlotsen har visat sig utgöra en nyckelfaktor till framgången på den tyska bostadsmarknaden. Utöver det fyller kommunen en viktig funktion genom att ha en flexibel inställning till att genomförandet för byggemenskaper inte ser likadan ut som för professionella byggherrar.

Den generella slutsatsen är att genomförandet av byggemenskaper i tidiga skeden kräver ett stort intresse och engagemang från de som är medlemmar men även en positivt inställd kommun som har möjlighet att vara flexibla under processens gång.