

Inspirationskatalog

Veje til at vende tomgang

– erfaringer fra almene boligorganisationer

Foto: Helene Høyer Mikkelsen

Arbejder I med spændende tiltag for
at vende tomgang, som kan inspirere
andre?

Så kontakt os på lbf@lbf.dk, og bliv en
del af inspirationskataloget.



LANDSBYGGEFONDEN

Marts, 2025

Arbejdet med tomgang

Inspirationskataloget har samlet eksempler fra boligorganisationer, som alle har arbejdet med tomgangsproblematikken på nye måder. Kataloget kan fungere som inspiration til mulige greb og tiltag, for boligorganisationer, der står med lignende tomgangsudfordringer.

Årsager til tomgang

Mange faktorer spiller ind når en boligafdeling oplever tomgang, og der er forskellige forudsætninger for, om det er muligt at vende tomgangen med de beskrevne tiltag. For årsagerne til tomgang er mange. Udover urbanisering, som en af de mere åbenlyse, peger adspurgte i interviewundersøgelsen også på, at tomgang hos dem blandt andet skyldes:

- Større krav til boligen
- Manglende kvalitet af boligen
- Ingen elevator ved etager over 1. sal
- Ingen altan / terrasse
- Manglende tilgængelighed

- Boliger med høj kvadratmeterpris
- For stort udbud af boliger

I løbet af de sidste 10 år er andelen af private udlejningsboliger fordoblet, mens andelen af nye almene boliger er stort set uændret. Det har skabt en øgede konkurrence, som de almene boliger ikke før har oplevet. Det har fået flere boligorganisationer til at spørge sig selv om, hvad er det særlige ved at bo alment? Og hvor skiller det sig ud fra at bo privat?

Hvad kan det almene?

Der er mange bud på, hvad det særlige for de almene boliger er, og hvad de kan konkurrere med. Blandt de adspurgte, er det spørgsmålet om den trygge boperiode i gode boliger og områder, god service med ejendomsfunktionærer, non-profit, ordentlighed – og så det helt særlige for det almene; *fællesskabet*. At der er mulighed for at bo alene, men at man samtidig kan være sammen med andre i boligområdets fællesskaber.

Medvirkende

AAB Silkeborg

Administrerer 40 afdelinger med over 2.600 boliger i Silkeborg Kommune.

Bomiva

Boligorganisation bestående af 37 afdelinger med 1.800 boliger i Skive Kommune. De har 300 boliger i oplandet, mens resten er i Skive by.

Domea

Domea leverer administration, rådgivning, udlejning og drift til almene boligselskaber. Deres kunder er cirka 70 boligorganisationer og – administrationer, der tilsammen ejer og administrerer mere end 80.000 almene boliger i hele landet.

Nakskov Almene Boligselskab

Boligforening med syv afdelinger med i alt 664 lejemål i Nakskov. Boligerne udlejes i samarbejde med Boligkontoret Danmark.

RandersBolig

Administrerer syv almene boligorganisationer i Randers Kommune og omegnskommunerne Favrskov, Mariagerfjord samt Syd- og Norddjurs. Der er 9.000 lejemål fordelt på omkring 150 afdelinger.

Vivabolig

Boligorganisation bestående af 30 afdelinger med over 4.500 boliger i Aalborg og omegn.

Indholdsfortegnelse

Nye arbejdsgange 6

Markedsføring 8

Åbn boligområdet op.....11

Nye veje til udlejning.....13

Optimering af lejemål15

Nye boligtyper17

Nye arbejdsgange

Med den øgede konkurrence fra private udlejningsboliger og urbanisering, er tiden med ventelister uden for de store byer måske ved at være forbi og nye tider kan kræve nye arbejdsgange. I det følgende præsenteres eksempler på, hvordan der kan arbejdes på nye måder med både interne og eksterne aktører.

RandersBolig: Den største succes sker, når der samarbejdes på tværs i organisationen

Hos RandersBolig er de ved at omstille sig til en ny hverdag, hvor der både er plads til at håndtere opgaver i deres "normalsystem", samtidig med at udlejningen af ledige og tomgangsboliger skal være en integreret del af dette system. Her skal der være et øget fokus på service, markedsføring og tilpasning af bygningsmassen. Til det arbejde har de udpeget en Task Force bestående af en leder, to fuldtidsmedarbejdere og en studentermedhjælper. Deres opgave er blandt andet at prioritere besvarelser på henvendelser om ledige/tomgangsboliger, prioritere personlig fremvisning af boligerne samt øge monitorering og rapportering om tomgang og ledige boliger. Men det kræver en indsats i hele organisationen for at komme i mål med tomgangsproblematikken, og derfor er det afgørende, at der samarbejdes på tværs og at alle tager del i udfordringen. De peger på, at det særligt er et øget samarbejde mellem kommunikation,

markedsføring, driften og byggeri, som er centralt.

Når RandersBolig skal markedsføre ledige boliger, sker det i et tæt samarbejde mellem kommunikationskonsulenten og en grafisk assistent. RandersBolig har desuden fokus på effektiv udlejning af nyrenoverede boliger, hvilket de har succes med. Her er det særligt det tætte samarbejde og dialog mellem medarbejderne i byggeri, drift, udlejning, task force, økonomi, forvaltning, kommunikation og grafiker, som har været afgørende.

RandersBolig påpeger samtidig, at det er nødvendigt, at beboerdemokratiet også får fokus på udfordringen for at kunne rykke på problematikken. Dette skyldes, at bestyrelserne, både i organisationen og afdelingerne, er det legitime grundlag for at det øgede fokus på tomgang kan gøres i hverdagen, da det i sidste ende er bestyrelserne, der skal godkende, at RandersBolig bruger penge på tomgang og håndteringen af udfordringen. RandersBolig har allerede søsat en række tiltag for at vende tomgangsledighed, hvilket udfoldes yderligere igennem inspirationskataloget. Derudover påpeger RandersBolig, at de lokale beboerdemokrater er vigtige at have med, da de ofte er de bedste ambassadører for et boligområde, og derfor er det afgørende, at de bliver opmærksomme på at tale området op over for potentielle lejere.

Vivabolig: Bedre digital

Hos Vivabolig har de en klar forretningsgang over mulige tiltag ifm. tomgang, hvor de vigtigste er kommunikationen og samarbejdet mellem udlejningsteamet og viceværtteamet.

Vivabolig har tidligere benyttet sig af ejendomsmæglere, som kunne finde frem til personer, som de ikke selv kunne nå ud til. Men Vivabolig har arbejdet med at styrke deres kompetencer indenfor markedsføring

og digitalisering. Dette har resulteret i, at ejendomsmæglere ikke længere tilfører den samme værdi for Vivabolig, som tidligere, da de i højere grad selv kan nå længere ud til boligsøgende.

De ændrede arbejdsgange har vist Vivabolig, at det betaler sig at kæmpe for at leje boligerne ud, og at det i den proces er vigtigt at gå kreativt til opgaven og arbejde på nye måder med deres udlejning.



Visualisering af lejemål fra Vivabolig. Foto: Vivabolig.

Markedsføring

Hvor tankegangen førhen har været ”boligen udlejer sig selv”, er der i dag flere, som påtager sig en mere aktiv indsats for at udleje ledige lejemål. Nedenfor præsenteres eksempler på, hvordan en ændret markedsføringsstrategi kan udfolde sig og hvilken betydning det har.

RandersBolig: Visualisering og sociale medier

RandersBolig har gode erfaringer med at bruge deres Facebook-side, når der er et ledigt lejemål, som skal udlejes. Her udarbejder de opslag med billeder eller videoer af det ledige lejemål indefra og af boligområdet. Efter behov udarbejder de desuden visualiseringer af møblerede lejemål. De har flere eksempler på, at en bolig er blevet lejet ud netop pga. opslagene. Markedsføringsindsatsen har desuden medført en øget trafik på deres hjemmeside og skabt større interesse for deres boliger. Dette afspejler sig i antallet af henvendelser via mail og telefon.

Derudover er RandersBolig i gang med at udarbejde en ny hjemmeside, hvor der kommer fokus på udlejning og boligsøgning. På hjemmesiden vil de boligsøgende kunne få et hurtigt overblik over ledige lejemål, og RandersBolig prioriterer, ligesom på deres Facebook-opslag, at der bliver vist billeder af lejemålene indvendigt og af udeområderne. På den måde får de boligsøgende mulighed for at danne sig et mere fuldstændigt billede af boligen og omgivelserne.

For at brande sig selv benytter RandersBolig sig af betalt annoncering på sociale medier, i radiospots, på Boligportalen, Google, digitale annonceringer på lokale nyhedssider og offline bannere på deres egen matrikel og lokalt.

Nedenfor ses et eksempel på en visualisering af et lejemål fra RandersBolig. Foto: RandersBolig.

VISUALISERING





Eksempler på AAB Silkeborgs brug af sociale medier. Fotos: AAB Silkeborg.

AAB Silkeborg: Effektive sociale medier

Hos AAB Silkeborg benytter de sig af sociale medier, både for at få ledige lejemål udlejet, og for at gøre op med den fordom, der kan herske, når der tales om almene boliger – nemlig den lange venteliste. De har gode erfaringer med betalt annoncering på Facebook og Instagram, som har været gavnligt for deres udlejning, men samtidig påpeger de, at det ikke kan stå alene, og at det i høj grad også skyldes boligservicemedarbejderne gåpåmod.

Hos AAB Silkeborg arbejder de målgruppefokuseret. Det vil sige, at deres annonceringer er forskellige alt efter hvilken målgruppe, de henvender sig til. Familieboliger annonceres på deres Facebook-side og hjemmeside, mens TikTok og influencer-kampagne i højere grad tages i brug, når de skal nå ud til de unge, som kunne tænkes at flytte ind i ungdomsboliger.

Domea: Den dampende ret

Også Domea gør brug af sociale medier til at udleje boliger. Faktisk er det i dag det primære formål med deres sociale medier, men fremadrettet ønsker de at bruge dem mere strategisk, så det ikke kun er ledige lejemål, der præsenteres. De skal i højere grad bruges mere generelt til at vise boliger og områder for at øge bevidstheden om Domeas forskellige boligområder.

Udover brugen af sociale medier, arbejder Domea på at forbedre deres billedmateriale. Her er de i gang med at undersøge, hvilke elementer, der er vigtigst at have med på billederne, for at boligerne tager sig bedst ud. Arbejdet skal ende ud i en vejledning til fotograferne, så de ved, hvad de skal fokusere på, når de tager billeder af lejemål, for at sikre kvaliteten af billederne. Målet er, at billederne skal fremstå som:

*”den dampende ret, når den er færdig
- ikke når den er ved at blive lavet”.*

Vivabolig: Bliv i din ungdomsbolig

Vivabolig har 500 ungdomsboliger og de oplevede en stigning i antallet af ledige ungdomsboliger, hvilket skyldes, at der er bygget for mange ungdomsboliger i Aalborg både alment og privat, som følge af, at uddannelseskvoterne er blevet mindre.

Det fik dem til at søsætte kampagnen "Bliv i din ungdomsbolig", som sætter fokus på, at det er muligt at blive boende i sin ungdomsbolig efter endt uddannelse i op til 2 år, hvis der ikke er nogen på venteliste til boligen. Inden de startede kampagnen, havde de omkring 20 ledige ungdomsboliger pr. måned, og allerede efter et par måneder med kampagnen havde de ikke længere ledige ungdomsboliger. Kampagnen er blevet en succes, og det har krævet et godt samarbejde med Studiebolig Aalborg, som er en selvejende forening, hvor alle studieboliger er samlet ét sted, samt effektiv markedsføring af kampagnen. Vivabolig har markedsført kampagnen ved at dele informationspjecer ud til alle beboerne i ungdomsboligerne. I pjecen har Vivabolig også fokus på at fastholde de unge og informere om, at hvis de skriver sig på deres venteliste, vil de have fortrinsret, hvis de skulle have behov for et større lejemål i deres andre afdelinger.

Eksempel på Vivaboligs kampagne "Bliv i din ungdomsbolig". Foto: Vivabolig.



KÆRE BEBOER
Du kan slappe helt af ...

Du er nu **velkommen til at blive** i din bolig, efter endt uddannelse, lige så længe du vil

- eller
Har du brug for mere plads..?
Vælg mellem vores 4.500 dejlige boliger

Som lejer, har du faktisk **fortrinsret**, hvis du skriver dig på vores venteliste **Bo i Nord**

INTERESSERET?
Kontakt os:
Tlf. 9630 9460 · mail@vivabolig.dk

 vivabolig.dk



Bomiva: Overgangsbolig

Hos Bomiva har de kontakt til ejendomsmæglere, der henvender sig til Bomiva, hvis de har kunder, som har solgt deres bolig, men som mangler at finde deres nye bolig. Her kan Bomiva være behjælpelig med at finde et lejemål til denne periode, og på den måde får Bomiva mulighed for at få udlejet en ledig bolig.

Åbn boligområdet op

For at bryde med et blakket omdømme og gøre omverdenen bevidst om, hvad afdelingerne har at byde på, er flere boligorganisationer begyndt at henvende sig mere aktivt til deres naboer og invitere folk ind. Derudover er der blandt flere adspurgte et større fokus på det interne fællesskab i boligafdelingen og på at dyrke det i højere grad i fortællingen.

Domea: Sæt fokus på stedet og byen

Domea har en taktik til at nå målet om fuld udlejning, som går ud på at have fokus på områdets identitet og på at skabe en stolthed og opmærksomhed på, hvad lokalområdet byder på. Det er noget, Domea oplever virker, og som spiller en vigtig rolle. De er begyndt at se på det fulde billede af et område, når de skal udleje deres boliger, ligesom ejendomsmæglerne. Det drejer sig om at fokusere på, hvor afdelingerne er placeret, hvilket sted bliver man en del af, hvis man flytter dertil, samt hvilken identitet stedet og området har.

Et eksempel på dette er deres arbejde med at ændre omdømmet på en afdeling, som har kommunens højeste bygning. Afdelingen oplevede tomgang, hvilket medførte, at den fik et omdømme af "*der, hvor de mørke vinduer er*". Domea har arbejdet på at få det positive frem ved at invitere offentligheden op på bygningens tagterrasse til *garden party*. Her kunne de besøgende få et blik for, hvad bygningen også har at byde på –

udover de mørke ruder. Efter arrangementet er alle lejemål i afdelingen nu udlejet – blandt andet til personer, som deltog i *garden party*. Et par af beboerne åbnede også deres hjem op for interesserede, så de kunne se eksempler på møblerede lejligheder. At inddrage beboerne, deres fortælling og åbenhed spiller en vigtig rolle, når der skal udlejes lejemål, og der skal skabes et billede af hvad en afdeling byder på bag murerne.

For Domea er det vigtigt at fokusere på fællesskabet i fortællingen om deres boligområder. Det kommer blandt andet til udtryk, når de opfører nye boligområder, som bliver bygget med plads til fællesskabet. Det kan fx være opførelsen af fælleshuse, som kan rumme over 100 personer. Det er dog ikke nødvendigvis et succeskriterie i sig selv, at der er plads til 100 mennesker, men ved at fælleshuset er der, bliver det muligt at møde sine naboer og rammerne for, at et fællesskab kan skabes, er til stede. Uden disse rammer har fællesskabet trange kår. Dog påpeges det, at fælleshusene ikke er bedre end de aktiviteter, som afdelingsbestyrelsen eller afdelingen kan tilvejebringe.

Fælleshusene i Domeas nye boligområder i nogle tilfælde gæsteværelser / gæstelejligheder, så man ikke behøver at have et ekstra rum i sit eget lejemål.

Bomiva: Nye bevægelsesmønstre

I Bomivas afdeling Vestervænget blev der i forbindelse med en omfattende renovering arbejdet aktivt med at forbedre udearealerne. Tidligere lukkede afdelingen sig om sig selv, men i dag åbner den sig op ved, at der blev revet en opgang ned. Dette muliggjorde opførelsen af en byport, der åbner området op og inviterer til, at folk skal komme ind. Indenfor porten er der multibaner, en sti med havelys og gode legepladser, som bliver brugt af alle. Derudover har de prioriteret at bruge mange penge på belysning i udeområderne, hvilket har resulteret i, at det ikke længere er utrygt at gå der efter mørkets frembrud. Bomiva har formået at

gøre op med fordomme om et område, som de færreste havde været i, ved at invitere dem indenfor.



Bomivas afdeling Vestervænget med den karakteristiske røde port. Fotos: Bomiva.



Nye veje til udlejning

Hvor fremgangsmåden i nogle boligafdelinger er at give en nøgle, så interesserede boligsøgende kan lukke sig ind og se det ledige lejemål, benytter andre sig af mere ufleksible fremvisninger, der skal foregå indenfor ejendomsfunktionærens arbejdstid. I de følgende eksempler præsenteres ideer til, hvordan en fremvisning også kan se ud.

Domea: Fire nøgler og en ejendomsmægler

Domea har forskellige fremgangsmåder til fremvisninger, hvad enten der er tale om projektudlejning af nybyggede lejemål eller udlejning af eksisterende boliger.

Ved udlejning af eksisterende boliger står ejendomsfunktionærerne for fremvisningen. Når de skal vise lejemål frem i områder med udlejningsvanskeligheder, medbringer de nøgler til fire andre ledige lejemål, så de kan tilbyde alternativer, hvis den første bolig ikke opfylder den boligsøgendes ønsker. Derudover har ejendomsfunktionærerne fokus på ordentlighed, som indebærer, at de ikke oversælger, men i stedet forsøger at aflæse beboernes behov samt fortæller, hvad det almene kan; tilbyde god service og et fællesskab, hvor det er muligt at bo alene, men samtidig være sammen med andre i afdelingens fællesskaber.

Når det gælder projektudlejning, har Domea erkendt, at de ikke behøver at løse alle opgaver selv. Deres tilgang er, at *”dem, der er bedst, er dem, der skal udføre opgaven”*. Det viser sig ved, at de kan benytte sig af ejendomsmæglere ved projektudlejning. I de tilfælde, hvor ejendomsmæglere benyttes, lykkedes de med at udleje 50 % af lejemålene, mens Domea står for den sidste halvdel. Domea oplever, at ejendomsmæglerne kan nå bredere ud og tiltrække personer fra andre byer, som Domea selv har sværere ved at nå ud til.

For at finde de rette ejendomsmæglere til opgaven, startede Domea med at række ud til private developere, for at høre, hvilke ejendomsmæglere, de kunne anbefale. Derefter tog Domea kontakt til ejendomsmæglerne for at finde ud af, hvem der bedst kunne løfte opgaven for dem. Her har de lagt stor vægt på, at det skal være ejendomsmæglere, som både er ordentlige, dygtige og som passer på med ikke at oversælge lejemålene.

Omkostningerne ved ejendomsmægler er 5.000 kroner inkl. moms for et lejemål. Til gengæld sørger de for at levere alle nødvendige oplysninger, så Domea kan udarbejde en udlejningskontrakt. Så selvom det koster penge at benytte en ejendomsmægler, er det stadig billigere end at skulle betale tomgangslejen.

Bomiva: Udlejning fremviser

Tidligere fik boligsøgende en nøgle til det ledige lejemål, så de selv kunne låse sig ind og se det. Hvis de ikke var interesserede, gav de blot nøglen tilbage. I dag er det Bomivas udlejningsafdeling, som står for fremvisningen af ledige lejemål, og de er helt inde i tingene – både hvad angår boligen, men også omgivelserne, så de er klar til at svare på alle de spørgsmål, der måtte være.

Derudover hjælper de den boligsøgende med at fremvise andre ledige lejemål, hvis der er andre ønsker til boligen eller placeringen. Det kan enten være lejemål i samme afdeling eller i en af deres andre afdelinger, som passer bedre til ønskerne. De fremviser når det passer de boligsøgende – også om aftenen og i weekenden.

Nedenfor ses RandersBoligs åbent hus og deres håndholdte proces. Fotos: RandersBolig.



RandersBolig: Håndholdt proces og Åbent Hus

Hos RandersBolig har de indført en mere håndholdt proces, når boligsøgende henvender sig, hvor medarbejderne bidrager mere aktivt med at finde et boligmatch, og i den forbindelse har de fokus på service og salg. Den personlige kontakt og servicen er vigtig, da den har en stor betydning for potentielle lejeres første oplevelse med RandersBolig, og om de vil anbefale dem til andre kommende lejere.

Ved tomgangsboliger afholdes Åbent Hus-arrangementer, hvilket har haft en god effekt, ikke nødvendigvis i forhold til udlejning af det ledige lejemål, hvor Åbent-Hus har været, men det er med til at øge opmærksomheden på boligafdelingen, hvilket har resulteret i, at andre ledige lejemål er blevet lejet ud. Effekten ved Åbent Hus-arrangementer beskriver RandersBolig således:

"Så der er en form for afsmittende effekt på området omkring de tomme boliger, når der er fokus på området".

Ved behov samarbejder RandersBolig med ejendomsmæglere for udlejning af konkrete boliger.



Optimering af lejemål

Boligorganisationen kan også gøre lidt ekstra ud af lejemålet inden fremvisning eller lave mindre istandsættelser af lejemålet, hvor den kommende lejer fx har mulighed for at sætte sit eget præg. Derudover præsenteres tiltag, såsom boliginteriør ved fremvisning eller en indretningsbolig, så boligsøgende bedre kan forestille sig, hvordan det er at bo i lejemålet.

Vivabolig: Nye gardiner og indretningsbolig

Vivabolig har i en afdeling med +5 tomgangsboliger, taget nye metoder i brug for at vende udviklingen. Afdelingen er placeret i et forebyggelsesområde, og den var præget af utryghed, som blandt andet skyldes, at vinduerne var tildækket på en uhensigtsmæssig måde. For at gøre op med dette, tilbød Vivabolig at købe nye gardiner eller folie til de nuværende lejere. Resultatet er, at det ikke længere er så utrygt at komme til afdelingen.



I de ledige lejemål tilføjede Vivabolig bruseforhæng, spejl og nye møbler på badeværelset. I afdelingen har de desuden indrettet en indretningsbolig, som Vivabolig viser i forbindelse med en fremvisning, så de boligsøgende får blik for, hvordan det er muligt at indrette sig i lejemålene.

Vivabolig har i efteråret 2024 haft en kampagne, hvor kommende lejere, de første 6 måneder efter indflytning fik en reduceret husleje på 1.000 kroner pr. måned.

Tilsammen har disse tiltag vendt tomgangen i afdelingen.

Nedenfor ses Vivaboligs møblerede fremvisningsbolig. Fotos: Vivabolig.





Bomiva: Mulighed for at sætte sit eget præg og badeværelseskit

Når en boligsøgende viser interesse for et ledigt lejemål, men har ønsker til ændringer for at ville leje den, går Bomiva ind og undersøger, hvad der kan lade sig gøre. De vil gøre det så let som muligt for den kommende lejer med en enkel proces. Fx kan de kommende lejere selv vælge vægfarver og koordinere direkte med maleren, hvorefter de kommende lejere betaler for merudgiften.

Udlejningsafdelingen hos Bomiva gør en ekstra indsats for at præsentere boligerne bedst muligt. Ved fremvisninger kan de

anvende et badeværelseskit, som blandt andet indeholder bruseforhæng, håndklæder og duftlys. På den måde kan potentielle lejere lettere forestille sig rummet. Foregår fremvisningen, når det er mørkt, sørger de for, at der er lys i lejemålene, så de fremstår mere indbydende.

Til venstre ses eksempel på brugen af Bomivas badeværelseskit. Foto: Bomiva.

RandersBolig: Det lille løft

Hos RandersBolig har de indført "det lille løft", som er mindre istandsættelser i den enkelte bolig. Det bliver finansieret af et tilskud fra boligorganisationen, og det kan fx være opsætning af skillevæg, maling af køkkenlåger, døre eller andre tiltag. Det lille løft kan tages i brug, hvis en bolig er svær at udleje, og hvor RandersBolig ved en besigtigelse af lejemålet undersøger, hvad der kan gøres for at optimere det og gøre det mere attraktivt. Det kan også være, hvis boligsøgende har givet udtryk for, hvad de oplever af mangler, eller hvad de mener der "*er galt med boligen*". I de tilfælde, hvor der er mulighed for at sætte en væg op og dermed lave et ekstra værelse, afventer RandersBolig den interesserede boligsøgende – for at høre om personen ønsker dette, da de boligsøgende har forskellige behov og ønsker. På denne måde får den boligsøgende medbestemmelse på boligens indretning.

Nye boligtyper

Et mere drastisk skridt for at reducere tomgang er ændringer i boligudbuddet, hvor der skabes mere varierende boligtyper. Et greb, som også kan være med til at ændre beboersammensætningen. En måde at gøre det på er ved sammenlægninger og nedlæggelser af lejemål.

Opmærksomhedspunkt ved nedlæggelse af lejemål

Det kræver, at der udarbejdes en ansøgning til Social- og Boligstyrelsen. For at den kan godkendes skal der enten være dokumenterede alvorlige byggetekniske problemer, vedvarende og væsentlige udlejningsvanskeligheder, eller at der er væsentlige boligsociale udfordringer i et udsat boligområde eller et forebyggelsesområde, jf. almenboliglovens § 28.

Opmærksomhedspunkt ved sammenlægning af lejemål

Det kræver, at der sendes en ansøgning til Social- og Boligstyrelsen. Her kræver en godkendelse, at lejemålet efter sammenlægningen ikke overstiger 140 kvm, og at én af følgende betingelser er opfyldt: Det er sandsynliggjort, at sammenlægningen vil afhjælpe vedvarende og dokumenterede udlejningsvanskeligheder, eller at sammenlægningen er nødvendig for at opnå en blandet beboersammensætning i området, jf. almenboliglovens §28a.

Bomiva: Vestervænget

Vestervænget i Skive er placeret 1,2 km fra centrum. Inden renoveringen bestod afdelingen af 258 lejemål og havde et dårligt ry. Da tomgangsproblematikken var værst, var der tomgang i 110 lejemål. I 2008 begyndte arbejdet med at udarbejde en helhedsplan for afdelingen og Bomiva har løbende gennem processen involveret beboerne og lyttet til deres ønsker – både hvad angår boligerne og udeområderne.



Vestervænget før renovering. Foto: Bomiva.

Renoveringen

I 2019 blev en omfattende fysisk renovering af Vestervænget afsluttet. I forbindelse med renoveringen blev der nedlagt 57 boliger, og der er i dag 201 lejemål. Tre af de tidligere etageblokke er blevet til rækkehuse, mens de resterende etageblokke har fået fjernet alle indervægge og er blevet bygget op på ny, hvilket har resulteret i, at der ikke er støjgener fra naboerne. En del af etageblokkene

har fået opsat elevatorer. De første, der flyttede ind i de nyrenoverede lejemål, har haft stor medbestemmelse i forhold til materialevvalg på badeværelset og i køkkenet. Efter den omfattende renovering er huslejen steget med 700 kroner per lejemål.

I dag består beboerne overvejende af + 50-årige. En del af beboerne har boet der i 30-40 år, og de er efter renoveringen flyttet over i de blokkene med elevatorer. I forbindelse med renoveringen oplevede de ikke, at der var en stor fraflytning fra området. Dem der flyttede, var dem, som ønskede meget store lejligheder, da de efter renoveringen ikke længere har 5-rums boliger, men de største nu er 4-rums boliger. Der er flyttet mange ressourcestærke til afdelingen fra oplandet, som har solgt deres tidligere bolig.



Rækkehusene i Vestervænget. Foto: Bomiva.

Nyt navn?

Bomiva overvejede i processen at skifte navnet på afdelingen, men lod være, da navnet alligevel vil holde ved. Derfor har de i højere grad haft fokus på at forsøge at ændre omdømmet gennem andre metoder. I forbindelse med renoveringen er der afholdt tre åbent hus-arrangementer, hvor der kom 2.500 mennesker. Det medførte, at der ikke var nogen, som var i tvivl om, hvordan Vestervænget så ud efter renoveringen, hvilket har haft en stor indflydelse på, at omdømmet af afdelingen i dag er blevet godt.

Resultatet

I dag har Vestervænget moderne lejemål og for Bomiva er det vigtigt, at de bygger noget, som de gerne selv vil bo i, derfor er der i lejemålene benyttet gode materialer. De arbejder aktivt på, at beboerne skal være stolte af at bo alment, og at beboerne skal have de samme muligheder som andre. Derfor er det blandt andet billigere at leje gildesalen til børnefødselsdage, da de måske ikke har plads til at holde det i deres egen lejlighed.

Der er mange aktiviteter i Vestervænget, og det bliver beskrevet af Bomiva, at:

"man kan flytte ind og 14 dage efter føler man, at man kender alle, da der er mange ting at gå til derude".

Der er sommerfest, fastelavn, julefest, gå-klub, billard, kvindeklub og kor. Samtidig er der en ejerskabsfølelse i afdelingen, som blandt andet har resulteret i, at der er blevet etableret højbede med blomster og urter, som alle må tage af og som ikke bliver ødelagt.

Ved omdannelsen af Vestervænget er det lykkedes at gå fra tomgang til venteliste.



Vestervængets nye facader. Nedenfor ses højbedene. Fotos: Bomiva.



Nakskov Almene Boligselskab: Søhusene

Den tidligere Riddersborgparken i Nakskov har været igennem en omfattende transformation, som stod færdigt i 2015. Oprindeligt blev afdelingen opført, da der var vækst i Nakskov med mange arbejdspladser på skibsværftet. Men da det lukkede tilbage i 1987, stod afdelingen tilbage med fraflytninger og tomgang. I løbet af 1990'erne flyttede flygtninge fra Balkankrigen ind i de ledige lejemål, hvor de blev boende. Det resulterede i en mindre god balance i beboersammensætningen, som gjorde det endnu sværere at udleje lejemålene. I 2011 havde afdelingen 39 ledige boliger og led af lejetab.



Riddersborgparken inden renovering.
Foto: Nakskov Almene Boligselskab.

Processen mod Søhusene

Renoveringen af Riddersborgparken skete i tæt samarbejde mellem Nakskov Almene Boligselskab, kommunen og Landsbygefonden. Målet med renoveringen har været at reducere antallet af boliger og lave nye

boligtyper for at kunne tiltrække nye beboere.

I forbindelse med renoveringen fik de, i samarbejde med kommunen, udarbejdet en rapport fra SBI, hvor der blev undersøgt, hvem der vil flytte til Nakskov, og hvilke boliger der vil være mest attraktive for flest mulige. Samtidig udarbejdede de en ventelisteundersøgelse – både for de aktivt boligsøgende og dem i bero – for at undersøge deres ønsker og krav til en bolig. Resultatet af undersøgelserne pegede på et ønske om ældreegnede rækkehuse med en bymæssig beliggenhed. Her placerede Riddersborgparken sig godt, i udkanten af Nakskov by, tæt på fjorden og grønne områder samtidig og kun 1,5 km. til centrum.

Riddersborgparken fik i forbindelse med renoveringen et nyt navn. Afdelingen er i dag kendt som Søhusene, hvilket har haft en god effekt på omdømmet. Vejen til det nye navn var en navnekonkurrence, hvor borgerne kunne byde ind med idéer og vinderen blev således *Søhusene*.



Påbegyndelsen af den omfattende renovering.
Foto: Nakskov Almene Boligselskab.

Hvem kom til?

For at udleje de nyrenoverede boliger sørgede Nakskov Almene Boligselskab for, at der forelå udlæningsmateriale i god tid, og de afholdt informationsmøder for interesserede på venteliste af to omgange, hvor der var fuldt hus begge gange. Her var der oplæg om, hvordan boligerne kom til at se ud, og da prøveboligen stod klar, resulterede det i, at ventelisten gik fra 300-400 til 1.000 opskrivinger. I forbindelse med den omfattende renovering blev alle tidligere lejere opsagt og genhuset, da blokkene blev revet ned. De nye beboere er derfor kommet udefra, og 60 % er kommet fra eget hus i småbyerne på Lolland. De er søgt væk fra småbyerne for at komme tæt på kommunale services, læge, bus og tog.

I 2015 stod Søhusene klar til indflytning og Riddersborgparkens 15 3-etagers blokke er omdannet til rækkehuse, som er opført ovenpå soklerne for etageblokkene. Rækkehusene har 2-5 rum med handikapvenlige baderum og niveaufri adgang. Huslejeniveauet lå efter renoveringen på 750 kr. pr. kvm., men ligger nu på 1.000 kr. pr. kvm. Huslejestigningen skyldes en efterfølgende renovering, og at beboerne ønsker, at der er ansat mange ejendomsfunktionærer, der tager sig af afdelingen. Trods huslejestigningen er boligerne stadig eftertragtede, og der er stadig en lang venteliste.



Resultatet af den omfattende renovering – Søhusene.
Foto: Nakskov Almene Boligselskab.

