

Private bygherrer, erhvervs- udlejere og mæglere

Delkatalog 2

Oplevede udfordringer og forslag til guidelines for at styrke genbrugs-materialer og løsninger i byggeriet

ChooseReuse.dk
April 2026



ChooseReuse

Introduktion

Selv om det er fuldt ud muligt at tilvælge genbrugsmaterialer i alle byggeprojekter, og selv om de fleste giver udtryk for, at de ønsker mere genbrug når de renoverer og ombygger, så er det faktiske genbrug i byggeriet stadig næsten ikke eksisterende. Der kasseres enorme mængder af brugbare brugte byggematerialer, og affaldsmængderne stiger år for år. Men hvorfor er det egentlig, at vi ender med at fravælge gode genbrugsmaterialer og løsninger i byggeriet, selv om vi ønsker det modsatte?

I dette delkatalog 2 sammenfatter vi de udfordringer og barrierer som opleves af private bygherrer, erhvervs-udlejere og mæglere, og vi spørger om, hvad denne del af værdikæden kan gøre mere for at styrke genbrug af byggematerialer og løsninger.

ChooseReuse netværksprojektet samler byggeriet om at undersøge og påvirke de faktorer, materialitetsopfattelser, normer og interaktioner, der former salg og valg af genbrugsmaterialer i renoveringsprojekter. Målet er at styrke efterspørgslen og markedsudviklingen for genbrugsmaterialer i byggeriet. ChooseReuse projektet er støttet af Grundejernes Investeringsfond, Realdania og AlmenNet. Bag projektet står en stærk følge- og partnergruppe, som repræsenterer hele byggeriets værdikæde. Alle kan følge projektets aktiviteter og resultater på ChooseReuse.dk

BUNDGAARD VAD



Foto: Genbrugte gipsplader hos Spangenberg & Madsen

Indsigt i oplevede udfordringer hos private bygherrer, erhvervsudlejere og -mæglere

1. Reguleringsmæssig usikkerhed modarbejder genbrug

Private bygherrer, erhvervsudlejere og deres mæglere håndterer store ejendomsværdier og ofte også pensionsmidler. Det rimer dårligt med at have mod på eksperimenter under den reguleringsmæssige usikkerhed, der stadig er for renovering med genbrugsmaterialer. I stedet værdsætter bygherrer og udlejere stabil forrentning af midler med klare retningslinjer for dokumentation og CO₂, brandsikkerhed, m.v. som findes i nye materialer og nybyggeri. Resultatet bliver desværre samtidig manglende mod og evne til at se og måle værdien af de eksisterende materialer hos de private bygherrer og udlejere.

2. Erhvervs kunderne prioriterer meget andet før genbrug

Genbrugsudfordringen forstærkes af, at kundernes ønsker om genbrugsmaterialer og løsninger også kommer langt nede på listen over ønsker når de skal flytte ind eller renovere og ombygge et erhvervslejemål. Her prioriterer erhvervs kunderne især beliggenhed, infrastruktur, faciliteter, energiklasse, medarbejderoplevelse, lysforhold, dokumenteret indeklima, akustik og luftkvalitet.

3. Bygherres konservative kundefokus hæmmer nytænkning

Private bygherrer, erhvervsudlejere og deres mæglere har alt for stort fokus på erhvervs kundernes isolerede ønsker. Det er selvsagt vigtigt at være kundedrevet uanset om man tjener pension-sparernes eller egne økonomiske interesser. Bygherrens snævre og konservative kundefokus bidrager dog ikke til den transformation af byggeriet, som er nødvendig i et længere perspektiv.

Historien er fuld af eksempler på at vigtige forandringer kræver nytænkning ud over snævre kundeønsker. Henry Ford (ham bag bilens udbredelse) citeres ofte for at have sagt: "hvis jeg havde spurgt folk om hvad de ville have, ville de have sagt hurtigere heste". Apples stifter Steve Jobs er citeret for at have sagt at "folk ved ikke hvad de vil have før du viser dem det". Det suppleres af Teslas Elon Musk, som er citeret for at sige: "Hvis du spørger folk om hvad de ønsker, så ønsker de noget der er lidt bedre end det de allerede har". Pointen er at fornyelse kræver at bygherrer og udlejere formår at tænke udover kundernes nuværende ønsker og også forstå deres ubevidste behov. Det er en stor udfordring for et konservativt privat bygherre- og udlejersegment.

Indsigt i oplevede udfordringer hos private bygherrer, erhvervsudlejere og -mæglere

4. Genbrugsløsninger ses automatisk som 30 procent dyrere

Et udbredt argument, som vi ofte hører fra private bygherrer og udlejere er, at genbrugsmaterialer og løsninger er meget dyrere end nye. Ofte nævnes tallet "30 % dyrere". Begrundelserne er flere, herunder at traditionelt nybyggeri er optimeret til standardmaterialer med faste priser og kendte leverancer, mens genbrug indebærer variation og uforudsigelighed. Det giver usikkerhed i beregninger af tid til demontering, sortering, kvalitetssikring, tilpasning, mv.

Derudover nævnes manglende stordriftsfordele og mangel på stabile leverandørkæder, så genbrugsmaterialer kan leveres effektivt i større mængder. I tillæg henvises til usikkerhed om huslejeniveauer og totaløkonomi. Hvis genbrugsløsninger betyder højere omkostninger, presses huslejen op, og dermed bliver lejemålet mindre attraktivt.

Alle argumenter er sagligt mente, men der er en tendens til at de bliver videreført per automatik, som rene postulater uden fakta om, hvordan økonomien i konkrete renoverings- og byggeprojekter faktisk er, og hvordan værdien af forskellige (genbrugs-) løsninger dokumenteres. Det modvirker at man overhovedet kommer i gang.

5. Genbrugsløsninger ses som midlertidige og lav kvalitet

En anden væsentlig udfordring er af kulturel og æstetisk karakter. Bygherrer, udlejere og deres erhvervsrådgivere forbinder ofte genbrug med noget midlertidigt, improviseret eller visuelt rådt. Noget der ikke helt matcher den professionelle standard, som erhvervslejerne forventer, uden at erhvervslejerne dog i de fleste er blevet spurgt. Problemet er ikke nødvendigvis materialerne i sig selv, men hvordan de designes og integreres. Når genbrug ikke er bearbejdet arkitektonisk og designmæssigt, kan det fremstå som en nødløsning frem for et gennemtænkt valg.

6. Erhvervslejerne vil ikke låses af unikke løsninger

En sidste central udfordring handler om høj fleksibilitet og lav risikovillighed hos erhvervslejerne. Moderne virksomheder og organisationer efterspørger fleksible lejemål med mulighed for løbende tilpasninger, og nem fraflytning uden store omkostninger. Kontorindretninger ændres i gennemsnit hvert 7-8 år. Genbrugsløsninger bliver her nogle gange opfattet som ufleksible, hvis de fx er specialtilpassede, svære at demontere eller er integreret permanent i bygningen. Det kan skabe en frygt hos lejerne for at blive låst fast af lejemålet, økonomisk og dermed også fysisk.

Guideline: Hvad kan private bygherrer, erhvervs-udlejere og -mæglere gøre for at styrke genbrug af byggematerialer og løsninger

1. Tænk genbrug og samarbejder ind tidligt

Private bygherrer og udlejere kan komme langt med at understøtte genbrug i renoverings- og ombygningsprojekter, hvis de tænker det ind tidligt i processen, og de samarbejder tidligt med rådgivere, arkitekter, entreprenører og leverandører om design, ressourcekortlægning og byggeproces. Hvis erhvervsmæglere står for rekruttering af lejere, bør der også være en proces for deres tidlige involvering og oplæring.

2. Design for adskillelse og fleksible kontorindretninger

Lejere som frygter at blive låst fast af ufleksible løsninger, kan imødegås med tidlig kortlægning eksisterende materialer før start af renovering og planlægning af design for adskillelse, med modulære systemer og materialer, som kan demonteres. Samtidig handler det i høj grad også om at få mere designkvalitet og æstetik ind i projekterne, samt dokumentation af holdbarhed og performance. Når genbrugsløsninger er veldesignede, kan de blive et stærkt identitetsskabende element. Men det kræver større arkitektonisk bearbejdning end vi ofte ser i dag i renoveringer med genbrug.

3. Start med de lette genbrugsmaterialer med lav risiko

Der er ingen grund til at gøre det sværere end det er. De bygherrer og udlejere, som er længst fremme, starter med de mest oplagte genbrugsmaterialer og løsninger med lav risiko. For erhvervsbyggerier drejer det sig om glas-skillevægge, døre, gulve, loftsystemer, inventar, facadeelementer (i nogle tilfælde), mursten, tekniske installationer, armaturer og ventilationskomponenter. Der er flere eksempler på private bygherrer som arbejder selektivt med at genbruge de ovennævnte materialer.

4. Genbrug i virksomhedens brand storytelling

Bygherrer, udlejere og mæglerne kan alle spille en rolle i transformationen til mere genbrug, hvis de bidrager med at fortælle den gode historie (storytelling), som i tillæg kan bruges til employer-branding. Det handler om at skabe identitet, kultur og troværdighed. Eksempler kan være bordplader lavet af genbrugstræ, vægge af nedtagne mursten, genbrugte skillevægge af vinduer, lamper eller inventar fra tidligere bygninger, gulve af genanvendt træ eller tekstiler, m.m. Bygherrer, udlejere og mæglere kan således være med til at skifte narrativet fra "genbrug = billigt og dårligt" til "genbrug = kvalitet og værdi".



Guideline: Hvad kan private bygherrer, erhvervs-udlejere og -mæglere gøre for at styrke genbrug af byggematerialer og løsninger

5. Gør genbrug til en del af udlejningsstrategien

Bygherrer, erhvervsudlejere og mæglere kan gøre genbrug attraktivt for lejere, hvis det kobles til lejernes egne mål, herunder ESG-rapportering, CO₂-reduktion, sociale og kulturelle mål, bæredygtig arbejdsplads, m.v. Bygherrer og udlejere kan med fordel synliggøre CO₂-besparelser ved at genbruge og integrere cirkulære materialer i bygningen, ved at have certificeringer, mv. Forskellige typer lejere (store-små, offentlige-private, kreative, m.v. kan være modtagelige overfor forskellige argumenter som en del af strategien.

6. Gør genbrug synligt for lejerne

Uanset lejer, så kan bygherrer og udlejere relativt let vise værdien af genbrug, ved at det kan kobles til lejernes egen branding og kommunikation til deres kunder, ansatte og samarbejdspartnere.

Det kan for eksempel understøttes af små skilte eller materialehistorier, der vises i kontorbygningen, og med formidling af materialernes oprindelse, visualisering af CO₂-besparelser samt fortællinger om den konkrete transformation af bygningen.

7. Tilbyd genbrugsløsninger med økonomiske incitament

En stor del af materialeforbruget i kontorer sker i lejernes indretning. Udlejere kan derfor med fordel tilbyde mere standardiserede genbrugsløsninger, genbrug af glas-skillevægge og kontormoduler. Hvis det kommer med økonomiske incitament er der en meget større chance for at genbrug vælges til. Det kan for eksempel være ved at tilbyde lavere indretnings- og driftsomkostninger.

8. Involver også lejerne tidligt

Der ligger samlet set store gevinster i at involvere lejerne i beslutninger om genbrugsvalg. Hvis lejere først møder genbrug, når lokalerne er færdige, kan de være skeptiske. Hvis de bliver spurgt tidligt og fremvist alternative løsninger og herunder genbrug, og får fortalt om gevinsterne af vidende og engagerede erhvervs-mæglere så er der en større chance for at det lykkes. Der er meget at vinde ved at invitere potentielle lejere ind i designprocessen og præsentere materialer og løsninger tidligt, og eventuelt endda give mulighed for tilpasning. Som omtalt under punkt 1, så kræver det ligeledes tidlig involvering af (genbrugs-) materialeproducenterne og rådgiverne i processen, samt en god involvering og oplæring af erhvervs-mæglerne så de også er med om bord og kan fremme formålet.

ChooseReuse

Tak til alle deltagere og partnere som har bidraget med indsigt



ChooseReuse.dk

Kontakt
torben@bundgaardvad.dk



BUNDKGAARD VAD