

HVEM BETALER?

Oktober 2021

--

Målgruppe: Administrationer af almene boligselskaber – f.eks. kundekonsulenter, udlejningskonsulenter, jurister

--

Projektledelse:

KAB, Center for byggeri og byomdannelse

Cecilie Ellis Weber, proceskonsulent

cere@kab-bolig.dk

Elin Sofia á T. Vestergaard, konsulent

Lars Strand, erhvervs koordinator

--

En del af AlmenNet projektet "Aktive Stueetager" støttet af Realdania



INDHOLD

INTRODUKTION	3
HVOR KOMMER PENGENE FRA?	3
SMÅ OG STORE INVESTERINGER.....	4
AFDELINGENS BUDGET	4
HJÆLP DE FLOTTE FACADER PÅ VEJ	5
Øgede driftsudgifter?	5
Proces og beslutning.....	6
BOLIGORGANISATIONENS KAPITAL	6
UDVIKLINGSKAPITAL FRA BOLIGORGANISATIONEN	6
Proces og beslutning.....	7
FINANSIERING VIA LOKALERNES HUSLEJE	8
NÅR KÆDEBUTIKKERNE TAGER OVER	8
GIV PLADS TIL DE SMÅ BUTIKKER.....	8
MARKEDSLEJE.....	9
Pas på med at øge forbruget	10
TRAPPELEJE.....	11
En vej ud af tomgangsleje.....	11
IFM. STØRRE RENOVERINGER	12
EKSTERNE MIDLER	13

INTRODUKTION

Almene boligafdelinger og -organisationer har et ansvar for at skabe attraktive bomiljøer – for beboerne her-og-nu og i fremtiden – men også for at sikre økonomien. Hvis der er problemer med at leje boliger og erhvervslokaler ud, går det nemlig ud over både afdeling og boligorganisation. I tilfælde af tomgangsleje, trækkes først på afdelingens ”selvrisiko”, som er fastlagt med afdelingsbudgettet, og dernæst tæres på boligorganisationens dispositionsfond. Derfor kan bare én uattraktiv afdeling, får stor negativ betydning for en boligorganisations økonomi.

I de afdelinger, der har erhvervslokaler, er der derfor en direkte økonomisk risiko forbundet med, hvorvidt det lykkes at udleje dem eller ej. For det kan mærkes på afdelingens budget og i boligorganisationens dispositionsfond, hvis de står tomme. At et erhvervslokale er lejet ud, er imidlertid ikke det samme, som at det bidrager positivt til at skabe et attraktivt bomiljø.

På samme måde kan fælleslokalerne også indirekte påvirke afdelingens økonomi negativt – de påvirker nemlig den samlede oplevelse af at bo i en afdeling, og har derfor en betydning for om det er attraktivt at leje boligerne.

Derfor giver det rigtig god mening at begynde at behandle lokalerne i stueetagen på samme måde, som vi behandler vores bygninger, boliger og udeområder – som noget der er værd at investere i.

HVOR KOMMER PENGENE FRA?

I den almene sektor er der forskellige muligheder for at finansiere en positiv udvikling og løbende vedligeholdelse i boligafdelingerne. Den almene sektors fælles opsparing – Landsbyggefonden, medfinansierer renoveringer og boligsociale indsatser. Dispositionsfondene i boligorganisationerne, holder som nævnt hånden under de enkelte afdelinger i tilfælde af tomgang i både boliger og erhverv, og mange organisationer, understøtter også udviklingsprojekter til glæde for afdelingerne – ofte med støtte fra forskellige fonde (ligesom dette projekt). Mens afdelingernes budgetter rummer den daglige drift og løbende vedligehold af de fælles ude- og indeområder.

På samme måde kan investeringer i aktive stueetager ske på forskellige niveauer, afhængig af behovet og økonomien i den konkrete boligafdeling og boligorganisation.

SMÅ OG STORE INVESTERINGER

I AlmenNet-hæftet kan man læse om at det ene ben i at skabe aktive stueetager er at sikre, at der er noget at kigge på – og det handler i første omgang om facaden og skiltningen. I guiden "Stueetagen her-og-nu" får I redskaber til at vurdere facaderne for lokalerne i stueetagen, og til at snakke om, hvad der skal til for at løfte facadeudtrykket på den korte bane.

For erhvervslokalerne vil det næste naturlige skridt være at tjekke, hvem der har ansvar for at vedligeholde facaden ifølge lejekontrakten (jf. værktøjet "Styr på aftalen") og for fælleslokaler vil man kunne komme et stykke via vedligeholdelsesbudgettet, gerne hjulpet på vej af driften eller en boligsocial indsats. Hvis ambitionerne for at skabe attraktive facader og lokaler peger i retningen af deciderede ombygninger, er der imidlertid behov for at finde særskilt økonomi.

Det andet ben er aktiviteten i lokalerne – og igen er det vores påstand at man kan komme langt ved at prioritere opgaven i administrationen, driften og en eventuel boligsocial indsats, koblet med erhvervslejerens ansvar iflg. lejekontrakten eller afdelingens budget, når der er tale om fælleslokaler. Men i nogle tilfælde, vil omfanget af opgaven med at skabe aktivitet række ud over de tilgængelige ressourcer, og der vil være behov for f.eks. at søge proces- eller juridisk hjælp i administrationen eller hos eksterne konsulenter. Også her vil der være behov for et særskilt budget til formålet.

I dokumentet her gennemgår vi i hvilke tilfælde, det vil være relevant, samt hvad der skal til, for at hente finansiering i henholdsvis:

1. Afdelingens budget
2. Boligorganisationen
3. Over huslejen (for erhvervslokaler)
4. I forbindelse med større renoveringssager, eller
5. Via eksterne midler.

AFDELINGENS BUDGET

Som vi også er inde på i værktøjet "Styr på aftalen", betaler beboerne for fælleslokalerne over huslejen – i praksis sker det ved at opførslen af dem, er indregnet i huslejefordelingen mellem boligerne og at driften af dem er en del af afdelingens driftsbudget. De lokale beboere har altså en økonomisk interesse i at fælleslokalerne udnyttes bedst muligt – udover at det er dem, der kan mærke forskellen på godt udnyttede og dårligt udnyttede – eller ligefrem utrygge stueetager, i deres hverdag.

Derfor giver det rigtig god mening at starte med at se på mulighederne for at netop afdelingsbudgettet kan understøtte at øge attraktiviteten af lokalerne i stueetagen.

HJÆLP DE FLOTTE FACADER PÅ VEJ

Måske fremstår de fælles lokaler allerede pæne og indbydende. Men ved at sørge for at der er penge på afdelingsbudgettet til løbende vedligehold og fornyelse af fælleslokalernes facade og skiltning, har bestyrelsen og driften mulighed for løbende at prioritere vedligehold og at tilpasse skiltningen og møblerne til indholdet – omvendt kan, ofte dyrt indkøbt, "one size fits all" skiltning og møblement være et benspænd for at det er tydeligt hvad der sker i lokalerne – eller at nye aktiviteter kan opstå. Acceptér simpelthen at skiltning og møbler hænger sammen med aktiviteterne i lokalerne, og at det derfor er naturligt at den skal skiftes – eller suppleres, hvis brugen af lokalerne er en succes og nye ideer blomstrer.

I forhold til eventuelle erhvervslokaler, henviser vi som nævnt, i første omgang, til erhvervslejekontrakten. Men i nogle tilfælde, kan der også være ønsker om et samlet løft af facadeudtrykket eller udemiljøet, som går på tværs af erhvervslokaler og fælleslokaler, og her vil det være naturligt at undersøge om der kan findes midler i afdelingens budget.

EKSEMPEL:

I Sydhavnen har en af afdelingerne taget initiativ til og finansiere fælles skiltning, for at skabe en mere indbydende stueetage.

Øgede driftsudgifter?

Det kan selvfølgelig også give øgede driftsudgifter at skabe mere aktivitet i fælleslokalerne, da det f.eks. vil kræve mere rengøring at bruge et selskabslokale i både hverdage og i weekenderne. Her er det en overvejelse værd om afdelingen skal påtage sig de ekstra udgifter, hvis de aktiviteter, der skabes f.eks. er åbne for alle beboere. Eller om den kan pålægges brugerne, hvis det f.eks. er beboerforeninger omkring særlige interesser, der skaber de øgede aktiviteter. I dokumentet "Flere om lokalet" kan man læse mere om beboerforeninger.



FLERE OM
LOKALET

Proces og beslutning

Eventuelt vil der være mulighed for at bruge allerede afsatte midler til vedligeholdelse af facader og udearealer – men hvis der ikke er tilstrækkeligt med penge på driftsbudgettet, eller den ønskede forandring, falder uden for budgettet, kan det tages op på det kommende årlige budgetmøde i afdelingen, hvor afdelingens budget fremlægges.

Administrationen, driften og afdelingsbestyrelsen er alle inde over forberedelserne af budgettet. I denne proces kan muligheden for at afsætte særlige midler til at forny og vedligeholde facader og skiltning i afdelingens stueetager tages op. Det er også en mulighed at foreslå at der afsættes særlige udviklingsmidler (f.eks. til proces eller juridiske afklaringer), på afdelingens budget, hvis I er nået frem til at have behov for det, efter at have fulgt guiden "Stueetagen her-og-nu".

Hvis administrationen, driften og afdelingsbestyrelsen sammen finder det forsvarligt at afsætte ekstra midler til et eller flere initiativer, der skal understøtte arbejdet med at skabe øget aktivitet i fælles og/eller erhvervslokaler, kan det evt. fremgå som en særlig post når administrationen gør budgetforslaget klar til afdelingsmødet.

BOLIGORGANISATIONENS KAPITAL

Som vi var inde på indledningsvist har boligorganisationerne en særlig interesse i at understøtte de enkelte afdelingers attraktivitet, da det ret hurtigt er boligorganisationerne, der kommer til at betale regningen ifm. tomgangsleje i både boliger og erhvervslejemål.

Derfor kan det også give god mening for boligorganisationerne at bakke op om tiltag, der skal skabe aktive stueetager i afdelingerne ved at støtte op om tiltagene økonomisk. Konkret vil der kunne søges om støtte via boligorganisationens dispositionsfond eller arbejdskapitalen.

UDVIKLINGSKAPITAL FRA BOLIGORGANISATIONEN

Hvis man skal spadestykket dybere end at genopfriske facader og skiltning, vil det ofte være en god idé for den lokale bestyrelse eller drift at hente noget proceshjælp hos administrationen eller eksternt, der kan understøtte arbejdet med aktive stueetager så ambitionerne bliver realistiske og indfriet.

Måske råder boligorganisationen over medarbejderressourcer, der kan bidrage til arbejdet i enkelte eller flere afdelinger. Men hvis det ikke er tilfældet kan det være en idé at søge organisationsbestyrelsen om en særbevilling til arbejdet med aktive stueetager i én eller flere afdelinger. Det kan f.eks. være til at gennemføre processen "Vores stueetage her-og-nu", hvis der er tale om en afdeling, hvor arbejdet bliver for omfattende til at lokale kræfter kan løfte opgaven. Eller måske har lokale kræfter ved hjælp af guiden identificeret tiltag, der ønskes hjælp til at arbejde videre med.

Proces og beslutning

Et forslag om at understøtte arbejdet med aktive stueetager i en bestemt afdeling, kan både komme fra afdelingsbestyrelsen, driften, den boligsociale indsats eller boligorganisationen/administrationen. Administrationen vil kunne hjælpe med at konkretisere forslaget og indstille det til organisationsbestyrelsen.

EKSEMPEL:

AKB, København godkendte i 2017 at støtte de lokale afdelinger i Sydhavnen med at booste handelslivet, ved at ansætte en erhvervsadministrator til at arbejde intensivt med erhvervsudlejningen i Sydhavnen i en 3-årig periode. Finansieringen blev hentet i dispositionsfonden.

Boligorganisationen havde selv taget initiativ til at finde nye løsninger på erhvervsudlejningen i området, da de oplevede – og frygtede øget tomgang – det var herefter administrationen, der udarbejdede det konkrete løsningsforslag i tæt samarbejde med retail-eksperter, repræsentanter fra organisationsbestyrelsen og de lokale afdelingsbestyrelser – og med støttemidler fra den daværende Trafik-, Bygge- og Boligstyrelse. Læs mere i publikationen "Aktive erhvervsudlejere", KAB 2017

I 2020 forlængede selskabet bevillingen, efter succes med tiltaget, og ønsker nu at udbrede tilgangen til erhvervsudlejning til de øvrige afdelinger med erhvervslokaler.

FINANSIERING VIA LOKALERNES HUSLEJE

I de afdelinger, der har erhvervslokaler er det oplagt at skue i retningen af huslejen for de pågældende lokaler, når man leder efter finansiering til at arbejde med aktive stueetager. Især hvis man har en idé om at huslejen ligger lavt i sammenligning med tilsvarende lokaler i området.

Men det er ikke altid at det er en god ide at hæve huslejen for erhvervslokalerne.

I det her afsnit vil vi komme ind på hvad "markedsleje" og "trappeleje" er for nogle størrelser, og hvordan man kan arbejde med dem som redskaber til at skabe økonomisk råderum til at løfte kvaliteten af erhvervslokalerne i stueetagen.

Men først vil vi komme ind på overvejelser og erfaringer omkring sammenhænge mellem husleje og lejer.

NÅR KÆDEBUTIKKERNE TAGER OVER

Huslejeniveauet i en gade eller en bydel er ofte bestemt af en vurdering af hvad markedet kan bære. I en attraktiv handelsgade i et kvarter med eksklusive boliger og stor købekraft, vil huslejen for erhvervslejemål ligge højt og udlejer, vil typisk gå efter den højest mulige indtjening, markedet kan tilbyde, fordi udlejerens mål er at øge sit overskud. Almene boligorganisationers mål er imidlertid et andet. Og det er vigtigt at huske på, når vi snakker om at regulere huslejen for afdelingernes erhvervslejemål.

Det er bestemte butikker og særlige butikstyper, som har høj nok indtjening til at betale høje huslejer. Derfor ser man også en tendens til en vis ensartethed i en handelsgade, hvor markedet gennem en tid har reguleret sammensætningen af butikker. Historisk har de traditionelle familiedrevne butikker, eller enkeltmandsforretninger tabt "kampen om huslejerne" til de større butikskæder, der med store markedsføringsbudgetter, trimmede koncepter og økonomisk rykdækning i kædekonceptet, har mulighed for at betale høje huslejer – og presse dem yderligere i vejret.

GIV PLADS TIL DE SMÅ BUTIKKER

Almene boligorganisationer bør forholde sig kritisk til et ensidigt fokus på at få den højest mulige husleje for erhvervslokalerne. For det er ikke den tankegang, der ligger bag de almene boliger, eller de erhvervslokaler, mange almene boligafdelinger er født med¹.

¹ Særligt i forbindelse med byggerierne af landets største almene afdelinger i 1950'erne og frem til 1970'erne, var det almindelig praksis at etablere deciderede butiksstrøg. Men i 1992

De større almene boligafdelinger eller boligområder, er født med erhvervslokaler, netop for at understøtte det gode hverdagsliv for beboerne, i en virkelighed hvor dagligvarer handles i supermarkeder og mange praktiske gøremål klares online, er der behov for at tænke nyt. En måde at gå til udfordringen om at erhvervslokalerne skal understøtte det gode hverdagsliv for beboerne, er at tænke dem i sammenhæng med aktive stueetager, som vi gør her i projektet.

Med de briller på er det ikke altid at den rigtige lejer i erhvervslokalerne, kan betale den højeste husleje – og det siger sig selv at des højere huslejen er, jo mere begrænset er ansøgerfeltet. Når man fastsætter huslejen, fastlægger man også hvilke butikstyper, der kan betale for at leje sig ind. Man kan skue langt efter en hyggelig garnbutik, en spændende keramikforretning, pladebutik, skrædderforretning eller brugskunstbutik, hvis huslejen er lagt på et niveau, hvor kun 7/11 og Starbucks har råd til at være med.

Hvis I er så heldige at der er lave huslejer i boligafdelingens erhvervslokalerne, så har I et større handlerum når I skal afsøge hvilken lejer, der er den rigtige for den fælles stueetage. Hvis I omvendt sidder i saksen og er blevet afhængige af en høj husleje, der betales af erhvervslejerne I ikke mener bidrager til den aktive stueetage og livskvaliteten i boligområde, så håber vi at I kan finde redskaber i den samlede værktøjskasse for dette projekt, til at arbejde strategisk med at løfte kvaliteten på trods.

EKSEMPEL:

I Sydhavnen har den lave husleje i forhold til andre bydele i København, været en væsentlig 'valuta' i forhold til at tiltrække små erhverv. Det, kombineret med en netværksbaseret udlejningsindsats, har gjort bydelen attraktiv for mindre selvstændige forretninger – særligt lokale iværksættere, der er bosat i bydelen, som har været drivere af en positiv udvikling af by- og handelslivet i AKB, Københavns afdelinger i Sydhavnen.

MARKEDSLEJE

Lejen for erhvervslokaler er reguleret på en anden måde end boliger. Her råder "udbud og efterspørgsmål", som i praksis påvirker den såkaldte markedsleje i et bestemt

blev lovgivningen skærpet, så der ikke længere kan etableres større erhverv, der kan belaste boligafdelingerne økonomisk. Skal der etableres erhverv i dag, skal de derfor udskilles i særlige afdelinger, hvor boligorganisationen tager hele risikoen, og det sker stort set aldrig.

område. I en del almene boligafdelinger er erhvervslejen ikke nødvendigvis fulgt med "markedet" i området. Og som nævnt kan der være gode grunde til at fastholde en lav erhvervsleje for lokalerne.

Men i andre tilfælde kan det give god mening at skæve til lejeniveauet for erhvervslokalerne – især hvis det er i ønsket om at frigøre kapital til at arbejde målrettet med udviklingen af erhvervslokalerne som en del af en aktiv stueetage.

Iflg. Erhvervslejelovens § 13 kan både udlejer og lejer forlange lejen reguleret til markedslejen, hvis ikke andet er aftalt i lejekontrakten. Det kræver at lejen er væsentlig lavere eller højere end markedslejen. Dette kan en ejendomsmægler med kendskab til erhvervslejemål hjælpe med at vurdere.

Markedslejeregulering kan tidligst træde i kraft 4 år efter lejeperiodens start eller tidligere markedslejeregulering. Reguleringen af lejen skal fordeles over 4 år, med ¼ af den samlede regulering. Derudover er der en række formkrav, som kræver at en rådgiver med speciale i erhvervslejeret rådspørges – enten i administrationen eller eksternt.

EKSEMPEL:

Da AKB, København bevilgede penge til en 3-årig forsøgsordning med en erhvervskoordinator til Sydhavnen, var det med sigte imod at udgiften til erhvervskoordinatoren herefter kunne blive selv bærende i kraft af øgede lejeindtægter.

Det lykkedes! Men erfaringerne viste at det tager tid at hæve huslejerne pga. varslingsregler, og vigtigere endnu, at det nogle gange ikke var hensigtsmæssigt at hæve huslejen i forhold til det fælles mål: at skabe et bedre by- og handelsliv. I Sydhavnen erfarede AKB, København nemlig at den største gevinst var mere indirekte, da mere attraktive restauranter og butikker bidrager positivt til bydelens identitet – og dermed livsglæden for beboerne og attraktiviteten af boliglejemålene.

Pas på med at øge forbruget

Ligesom man som udlejer til hver en tid kan varsle markedslejeregulering, kan erhvervslejereren omvendt også bede om at få vurderet markedslejen, hvis lejen kommer for højt op, så det er en balancegang at ramme et fornuftigt lejeniveau.

Da man i afdelingsbudgettet tilstræber en balance på nul, og derfor typisk vil tilpasse udgifterne til eventuelle øgede indtægter som følge af markedslejeregulering, er det

vigtigt at være opmærksom på et potentielt tab af indtægt i fremtiden. Derfor giver det ikke kun mening at øremærke de øgede indtægter til arbejdet med aktive stueetager for beboernes skyld – men også for afdelingens økonomi, som derved ikke øger sin afhængighed af indtægterne fra erhvervslejemålene.

TRAPPELEJE

Trappeleje er mulig, hvis udlejer og erhvervslejer er enige om det, og betyder, at huslejen stiger med et bestemt beløb, hvert år på en bestemt dato, over en årrække, til man har nået den fælles målsætning (maksimalt markedslejen). Der er aftalefrihed ift. om det skal være et fast, faldende eller stigende beløb, huslejen reguleres med i den aftale periode.

Det kan især give mening at tilbyde hvis man har en erhvervslejer, man gerne vil passe på, eller hvis man er i dialog med en nystartet butik eller socioøkonomisk virksomhed, man gerne vil give en chance for at etablere sig, fordi den bibringer anden værdi end huslejen.

EKSEMPEL:

I er blevet enige med lejeren om at indskrive trappeleje i lejekontrakten. Huslejen er 3.100 kr. da lejeren flytter ind. I lejekontrakten har I indskrevet, at huslejen skal stige 300 kr. de kommende 4 år. Efter det første år er lejen steget til 3.300 kr., efter 2. år 3.600 kr., efter 3. år 3.900 kr. Efter det 4. år er huslejen steget til 4.300 kr.

Nettoprisindekset lægges oveni den årlige aftalte huslestigning.

En vej ud af tomgangsleje

Trappeleje kan også være vejen til at komme ud af tomgangsleje. Tomgangsleje er den indtægt boligafdelingen mister ved at lejemålet ikke er udlejet. Denne udfordring er både aktuel for etablerede som nye afdelinger.

Tag fat i driften eller administrationen og undersøg om boligafdelingen har *henlæggelser til lejeledighed* (konto 405²) på driftsbudgettet, som kan benyttes til at finansiere den tabte indtægt fra trappelejen. Undersøg, hvor mange måneder tomgangslejen kan finansieres før kontoen med henlæggelser til lejeledighed er tom.

² Bekendtgørelse om drift af almene boliger m.v. BEK nr 1368 af 28/11/2018

EKSEMPEL:

Et lejemål med husleje på 10.200 kr. har stået tomt i 3 måneder. Afdelingen har indtil videre haft et tab på 30.6000 kr. Boligafdelingen er i dialog med en erhvervslejer, der er villig til at indgå en erhvervslejekontrakt med trappeleje, hvor huslejen starter på 8.200 kr. om måneden reguleres med 2.000 kr. fordelt over 5 år.

Vær dog opmærksom på, at hvis der er flere erhvervslejere i boligafdelingen, kan de kræve en mindre husleje, hvis de finder ud af, at andre har en billigere husleje, jf. muligheden for at kræve markedslejeregulering, som også gælder for lejer.

IFM. STØRRE RENOVERINGER

I flere af de almene afdelinger, vi besøgte i den forberedende del af dette udviklingsprojekt, stødte vi på at etableringen af nye aktive stueetager blev tænkt direkte sammen med større renoveringer (fysiske helhedsplaner).

EKSEMPEL:

I Gellerup har man arbejdet både med midlertidige og blivende tiltag omkring et nyt hovedstrøg: "Karen Blixens Boulevard", der bl.a. rummer et showroom for byudviklingen i området, et iværksætterhus, drevet af boligorganisationen og et nyt kommunalt kontorhus med udadvendte funktioner i stueetagen.

I Aalborg Øst har Himmerland boligforening etableret et sundheds- og kvartershus sammen med kommunen. Her er det lykkedes at etablere et erhvervslejerfællesskab for private aktører indenfor sundhedssektoren, samtidig med at huset bl.a. byder på fitness-faciliteter og café for områdets beboere.

En god dialog med samarbejdspartnerne

I både Gellerup og Aalborg Øst, har en tidlig dialog med de involverede samarbejdspartner været afgørende for at det er lykkedes at skabe nye bygninger med aktiviteter, der bidrager til oplevelsen af ankomsten og gaden. Her er Landsbyggefonden en vigtig aktør, men også kommunen (både som samarbejdspartner og tilsyn) og entreprenører har været inddraget i samarbejdet.

Det samme vil gøre sig gældende hvis der ønskes større ombygninger eller ændringer af funktionerne i eksisterende stueetager.

EKSTERNE MIDLER

Det er selvfølgelig også en mulighed at søge eksterne midler til at finansiere arbejdet med at fremme aktive stueetager.

Hvis der allerede er etablerede samarbejder med kommunen, der overlapper i formål – f.eks. områdefornyelse eller tryghedssamarbejde, er det oplagt at undersøge om der kan være finansiering at hente der.

Alternativet er fonde – som der findes mange af. Afhængig af hvilke initiativer I søger finansiering til, kan det være relevant at undersøge mulighederne nærmere.

I forhold til aktive stueetager kan det særligt være relevant at se på fonde, der støtter fællesskabsopbyggende tiltag (f.eks. Trygfonden, Velux fonden og Nordea-fonden), erhvervsfremmende puljer (f.eks. Kraks-fond), byudviklingspuljer (især Realdania) eller anlæg (Lokale- og anlægsskuffen ifm. ombygninger mv.).

HENVISNING

For et overblik over flere fonde kan bl.a. henvises til:

<https://fondenesvidenscenter.dk/fonde-i-tal/oversigt-over-de-100-stoerste-fonde/>
eller,
<https://fundraiseren.dk/viden/vejviseren/>

Men vær opmærksom på at samarbejder med fonde aldrig er "gratis" – det kræver ressourcer til både at ansøge og drive de processer I eventuelt opnår støtte til, så der vil ofte være tale om en form for delfinansiering sammen med de øvrige kilder til finansiering vi har berørt i dette dokument.