**Ø-hjem**
Odense, 7. marts 2020.

**Side 1**

Velkomstslide

* Vi er fra Hele Landet og Reværk, og vi er meget glade for at vi må komme og fortælle om vores ide til Ø-hjem

**Side 2**

Ideen om ø-hjem:

* Vi starter lige på og hårdt – det her er vores grundlæggende ide
* Vi ønsker at udvikle – kvalitetsbosætning i mindre samfund (boliger der lever op nutidens krav)
* Vi ønsker at bygge i bæredygtige lokale materialer så byggeriet repræsentere øens kulturhistorie
* Vi ønsker at understøtte organiserede sociale fællesskaber – det her skal ikke bare være et byggeri men hele øens projekt – både en indgang til øens sociale liv for tilflyttere og men også mulighed for øens beboere til at bidrage og få indflydelse i planlægningen

**Side 3**

Research:

* Helhedsorienteret tilgang hvor vi har snakket med mange forskellige mennesker (fordi vi mener det er nødvendigt at have så mange med ombord som muligt, hvis det her projekt skal realiseres)
* Folk oplever en stor efterspørgsel på boliger (især lejebolig) og vi har lokalsamfund som er klar til at arbejde for bosætningen og udviklingen i vores øsamfund.
* Den respons der har været hele vejen rundt, er at der er stor interesse for projektet.

**Side 4**

Præsentation af Hele Landet

* Jeg kommer fra et Rådgivningsvirksomhed der hedder Hele Landet, og det gør vi fordi, vi vil hele landet – også landområderne og øsamfundene.
* Vil have kvaliteten tilbage i hele Danmark og vi udvikler særligt i landdistrikterne, hvor strategi og praksis kobles tæt og i samarbejde med lokale aktører
* Vi tror grundlæggende på at samarbejde og inddragelse skaber levedygtige og gode projekter
* Derfor handler det her projekt om hvordan vi sammen med jer skaber kvalitetsboliger der til fremme bæredygtige løsninger og eksisterende og nye sociale fællesskaber

Det oplever vi:

* En vedholdene centralisering der forstærkes af handlingslammelse. (danmarkskort der ved at falde fra hinanaden)
* Høj livskvalitet
* En efterspørgsel efter et mere roligt liv
* Behov for kvalitetsboliger
* Behov for ambitiøs finansiering – og nye finansieringsmodeller

**Side 5**

Kort gennemgang af slide

* Noget taler imod at flytte og samtidig noget der taler for. Kan vi udløse potentialerne og muligvis løse nogle af udfordringerne

**Side 6**

Hvad er værdien i lokal forankring:

* Gennemgå de 5 punkter
* Ø-hjem bygger på det grundlæggende princip om lokal forankring

**Side 7**

Præsentation af Reværk

* Vi er tegnestue lokaliseret i Aarhus, der arbejder med det vi kalder Sund Arkitektur. Med det mener vi byggeri-huse-hjem hvor der i særlig grad tænkes i løsninger og valg af materialer der efterlader minimal miljøpåvirkning i produktion og livscyklus og giver et optimalt indeklima.

**Side 8**

Erfaring

* Her er et uddrag af de projekter vi har arbejdet med og er i gang med, der alle er baseret på vores fokus på sundt byggeri – det hvad enten der er tale boliger eller undervisningsbyggeri.

**Side 9**

Bæredygtigt bygger som merværdi

* Komfortværdi - Helbred
* Atraktionsværdi - Målgruppe

**Side 10**

Kulturhistorisk forankring som merværdi

* Kulturhistorie som atraktionsværdi - en vigtig del af øernes selvforståelse og tiltrækning.
* At bevare sin identitet i samtid og fremtid

**Side 11**

Vi ønsker at sætte handling bag vores visioner og ideer sammen med jer og udvikle de bæredygtige løsninger:

* Helhedsorienteret tilgang giver en bæredygtig løsning
* Stedet tæller og definerer projektet
* Fælles muligheder

**Side 12**

Samarbejdets styrke:

* Et eksempel på et samarbejder der via en busrute skaber særegen identitet og som svarer på nogle lokale behov.
* Byen Krumbach, Østrig. 7 byer, 7 busskure 7 samarbejder.
* Koblingen mellem mobilitet (busrute), forbindelse (vandrerute), steder (oplevelse og iscenesættelse), funktioner (tribune, fuglehus, udsigtspost)
* Vi tror på at samarbejde skaber de gode projekter

Gennemgang af slides

**Side 13**

Transformation af eksisterende byggeri og nybyg:

Øhjem kan etableres enten som indretning af bolig(er) i eksisterende byggeri, eller som nybygning. To tilgange med forskelligt input og output, men som kan gennemgå sammenlignelige processer og opnå samme merværdi.

**Side 14**

Realiserbarhed

Hvad enten der er tale om transformation eller nybyg, kræver Øhjem særlige tiltag for at sikre at det ikke blot er en drøm om tilflytterboliger i høj kvalitet, men et realistisk scenarie afstemt ift. markedspriser. Dette skal bl.a. sikres igennem følgende punkter: (gennemgang af punkter).

Grundhusmodeller

Præfabrikation af grundhuse er et eksempel på en måde at sikre øhjems økonomiske tilgængelighed. (Led i ReVærks udviklingsarbejde i samarbejde med woodfiber).

-Præfabrikation (besparelse af håndværkertimer på øen).

-Konfigurerbarhed (fleksiblitet ift. efterspørgsel nu, og i fremtiden).

-Arkitektonisk undersøgelse: Hvordan lokal-forankres et præ-fab hus?

**Side 15**

Materialer og Løsninger

-Vigtige grundbegreber

-Udvalgte, konkrete løsninger/materialer

**Side 16**

Fra ord til handling.

* Når vi kender potentialerne, laver vi:
* Fysisk: Produktudvikling og Tilflytterboliger
* Vi organiserer os socialt og løfter i flok.
* Vi skaber gode rammer for udviklingen igennem struktur.
* Vi markedsfører netop fællesskabet. For det er jer der bliver naboerne til de mennesker der skal flytte dertil. Det er en smuk fortælling at I løfter i flok.
* Det er vi de rigtige til markedsføre (Vi har gjort det før)

**Side 17**

Faseoversigt

* Gennemgang af de forskellige faser
* På nuværende tidspunkt står det uklart hvordan den præcise finansiering /bygherre er for projektet – kræver svar på hvem der er med ombord i projektet og hvilke forhold der er i den respektive kommune
* I skal være med til at definere projektet og derfor vil vi ikke lægge os fast på én bestemt model

**Side 18**

Finansiering:

* Hvor ambitiøse skal vi være i projektet – og hvilken rækkevidde skal det have?
* Der skal skaffes finansiering, det kan gøres på forskellig vis (udfoldning af slide)
* Kommunal, lokale virksomheder, fonde, erhvervsstyrelsen (landdistriktsmidler), finansieringsmodel (herunder lejeindtægter), exitstrategi

Se nærmere om dem der allerede støtter projektet i appendiks.

**Side 19**

Hvad kan det blive til?

* Vi kan markedsføre fornyelsen og fællesskabet. Det kan både være velfungerende og mangelfulde fællesskaber som vi i processen også kan udvikle. Men helst som et sted der handler. Et samarbejde med flyt-til-en småø kan være afgørende.
* Markedsføring gennem indhold – gøres tilgængeligt/synligt for andre
* Bæredygtigt byggeri 🡪 tiltrækker en bestemt og ny målgruppe
* Erhvervsfremme 🡪 I matchet mellem virksomheder og lokal befolkning – er der stort udviklingspotentiale og mulighed for forøget lokal sammenhængskraft.
* Fællesskaber 🡪 sammen er vi stærkest, hvis vi udnytter hinandens ressourcer og kompetencer får vi et godt projekt og nye fælleskaber vokser frem

Flyt-til-småø: kan bruges som platform, også til rekruttering af tilflyttere

Udbygges så tilflytteren får bedre indsigt i hvordan de lokale landsbyer/samfund passer til dennes behov og ressourcer.