

Hundremeterbyen - Strategisk momentliste for utbyggere

1. **Definer stedskvaliteten før kalkylen låses.** Før man bestemmer boligantall og salgbart areal, avklar hva slags sted prosjektet skal bli: sentrum/hjerte, viktige byrom, landskapstrekk, gangforbindelser og identitet.
2. **Lag et «stedregnskap» ved siden av arealregnskapet.** Kalkylen bør ikke bare vise BRA, antall boliger og parkeringsplasser, men også gangavstander, møteplasser, grøntarealer, aktive førsteetasjer, forbindelser og variasjon.
3. **Kartlegg tomtens kvaliteter før arkitektene begynner å tegne hus.** Registrer eksisterende trær, terreng, vann, utsikt, sol, gamle ferdselslinjer og kulturhistoriske spor. Prinsippet er at landskapet skal forme planen fra første strek.
4. **Finn stedets hjerte.** Bestem tidlig hvor torget, tunet, parken, nærbutikken, kaféen eller annen naturlig møteplass skal ligge. Boligene organiseres rundt dette – ikke omvendt.
5. **Tegn gangnettet før bilnettet.** Lag korte kvartaler, snarveier og flere forbindelser. Hverdagsfunksjoner bør kunne nås til fots; poenget er ikke å fjerne bilen, men å gjøre den unødvendig på korte reiser.
6. **Tegn rommene før bygningene.** Bestem først bredde, form og karakter på gater, torg og tun. Deretter bestemmes hvilke bygninger som skal danne veggene rundt dem. Dette er et direkte hovedprinsipp i programmet.
7. **Bruk en enkel formingskode fremfor detaljstyring av hvert hus.** Fastsett noen få felles regler: gatekant, høyder, takprinsipper, materialpalett, innganger, vindusrytme og forholdet mellom hus og gate.
8. **Standardiser produksjonen – varier resultatet.** Repeter konstruksjonsprinsipper, moduler, våtrom, spenn og tekniske løsninger, men varier fasader, tak, innganger, farger og mindre volumforskyvninger. Prinsippet i dokumentet er treffende: «Standardiser spillereglene, ikke sluttresultatet».
9. **Bruk variasjon som salgsstrategi.** «Alt ligner – ingenting er likt» kan gi boliger større individuell identitet uten at byggekostnadene nødvendigvis øker tilsvarende. Kunden kjøper ikke bare boligtype B4 – kunden kjøper «det gule huset ved torget».
10. **Prioriter 3–4 etasjer og menneskelig målestokk der det passer.** Fasader, innganger, gatebredder og uterom må vurderes fra øyehøyde og i gangfart, ikke bare som situasjonsplan sett ovenfra.
11. **Legg parkering sekundært i strukturen.** Parkering kan ligge nær boligene, men bør ikke dominere gater, plasser og inngangssoner. Dokumentets formulering er nyttig som prosjekteringsregel: «Bilen er gjest – ikke arkitekt».

12. **Planlegg funksjonsblanding fra starten.** Reserver lokaler for service, arbeidsplasser, omsorg, fellesfunksjoner, kultur eller næring – også der det ikke er marked for alt fra dag én. Fleksible førsteetasjer kan brukes som bolig først og konverteres senere. Prinsippet er å skape liv flere timer i døgnet og robusthet over tid.
13. **Bland boligtyper – ikke bare fasader.** Kombiner små og store boliger, leiligheter, rekkehus, flermannsboliger og eventuelt senior-/omsorgsboliger. Dermed får man også blanding av alder, livsfaser og økonomi.
14. **Utvikle i små etapper.** Prosjektet bør fungere allerede etter første byggetrinn. Hvert trinn bør inneholde et ferdig gate- eller tunmiljø – ikke ende som en halvferdig byggeplass i ti år.
15. **Lag en struktur som tåler flere arkitekter og byggherrer.** Helheten må ligge i gatenettet, byrommene og formingsreglene, ikke i at én arkitekt tegner alt. Dette følger direkte av prinsippet om at stedet skal kunne vokse og endres over tid.
16. **Bruk flere arkitekter innenfor én masterplan der prosjektstørrelsen tillater det.** Det kan skape naturlig variasjon samtidig som en felles kode sikrer slektskap mellom husene.
17. **Definer stedets identitet før markedsføringen begynner.** Spør: Hva ved akkurat denne tomten, kommunen, landskapet og byggeskikken skal kunne gjenkjennes i prosjektet? Dokumentet krever at arkitektur og bystruktur springer ut av klima, landskap, lokal byggeskikk og historie.
18. **Gjør stedskvalitet til økonomisk strategi.** Regn ikke bare på maksimal utnyttelse, men på mulig høyere betalingsvilje, raskere salg, sterkere omdømme og høyere langsiktig verdi når området oppleves som et attraktivt sted.
19. **Selg stedet før boligene.** Markedsfør torg, gater, grøntområder, nærmiljø, gangbarhet og identitet før kjøkkenfronter og kvadratmeter. Utbyggerens produkt er egentlig ikke 80 boliger – det er **et sted med 80 boliger**.
20. **Opprett en «stedskvalitetsansvarlig».** Én person må ha mandat til å passe på helheten gjennom regulering, kostnadsutt, prosjektering og bygging. Ellers forsvinner ofte kvalitetene én etter én i optimaliseringsrundene.
21. **Lag noen få ufravikelige krav og mange fleksible løsninger.** Gangbarhet, gate-/plassstruktur, menneskelig målestokk, naturhensyn og overordnet identitet bør være ufravikelige. Husstørrelser, fasadevarianter og tekniske løsninger kan være langt friere.
22. **Test prosjektet med fem spørsmål før reguleringsplanen låses:** Er det **gangbart, blandet, menneskelig, variert og stedstilpasset**? Det er de fem egenskapene Hundremeterbyen selv sammenfatter prinsippene i.

Den kanskje viktigste strategiske formuleringen overfor en utbygger kan derfor være:

Ikke optimaliser hvert enkelt bygg først. Optimaliser stedet – og la deretter byggene bli en effektiv måte å realisere stedet på. Les mer på www.hundremeterbyen.no