



M2 – HVAD NU?

Af Erik Juul

Som et af de første har typehusfirmaet M2 markedsført sig massivt på arkitekttegnede typehuse. Markedet for enfamiliehuse er arkitektonisk domineret af modellen med sadeltag, mursten og vindueshuller, som da farfar var ung. Den arkitektoniske stagnation er total, men hvis efterspørgslen efter arkitektonisk nytænkning ikke er til stede, er det selvfølgelig heller ikke muligt at ændre markedet. Derfor er eksperimentet M2 interessant at følge. Kan det blive en kommerciel succes, eller er der simpelt hen ingen bredere interesse for at involvere arkitekten, når der skal tegnes enfamiliehuse?

Erik Juul har interviewet direktør Søren Christensen og arkitekt MAA Hanne Birk, begge fra M2.

Erik Juul: – *Hvem udviklede det oprindelige koncept for M2?*

Søren Christensen: „Det var Jesper Øehlenslager, der sammen med et par andre investorer startede det op.“

– *Hvor er de henne nu?*

SC: „De er ikke i firmaet mere. Keops købte sig ind i firmaet, i første omgang for at bakke dem op, fordi de syntes, at det var en god idé. Undervejs købte de så resten af firmaet for at få en effektivitet i organisationen og for at få den fremdrift og blive den produktionsvirksomhed, som det også skal være.“

– *Keops er ejet af islandsk kapital?*

SC: „Efter at Keops havde købt M2, blev Keops opkøbt af islændingene.“

– *M2 er med andre ord 100 pct. ejet af islændinge?*

SC: „Ja, med Keops A/S som moderselskab.“

– *Hvorfor valgte I at bruge arkitekterne så massivt i markedsføringen? Vil potentielle kunder ikke hellere se et nyt køkken end meget alvorlige mænd i sort tøj?*

SC: „Vi ville gerne gøre en forskel på markedet. Du kan se masser af spændende køkkener, men det er ikke det, der skal sælge et hus – det er arkitektur. Derfor brugte vi arkitekterne.“

Hanne Birk: „Arkitekturen er vigtig, for det er jo det, firmaet har solgt sig på. Det, vi sælger, er rummelighed og stemning, og ved at fremhæve arkitekterne viser vi også, at vi er visionære og tør at stå frem. Arkitekter har med rum at gøre.“

Det er vigtigt at lægge vægt på, at vi sælger huse, der er tegnet af rigtige arkitekter, at der er lagt en stor indsats i arkitektarbejdet, og at der er arkitektur. Vi sælger ikke køkkener; det er noget, vi kompletterer vores hus med. De arkitekter, M2 har valgt, står for os som et kvalitetsstempel af vores produkt.“

SC: „Det er egentlig den dimension, vi syntes der manglede. Vi mente, at markedet var der, men at der var et hul i markedet – at der har manglet arkitektur i branchen. Der har ikke været så meget fantasi, som vi gerne ville have i husene og i arkitekturen.“

HB: „Arkitektur har været noget, man kun købte eller fik, hvis man havde mange penge. Vi vil gerne vise, at god arkitektur kan være en allemandsret. Man kan vel definere det som 'arkitektur til folket'.“

SC: „Arkitekterne har altid kunnet lave ganske flotte huse, hvis man

var i stand til at bruge en masse tid og penge. Men at få dem standardiseret på et niveau, hvor vi stadig har spændende arkitektur, samtidig med at der er valgmuligheder og det sker på et realistisk omkostningsniveau, det har været en af målene for M2.“

– *I har formodentlig brugt ca. 10 millioner på markedsføring. I stedet kunne I have bygget fem prøvehuse, som folk kunne komme ind og opleve. Hvad er strategien bag det?*

SC: „Tiden gør jo, at man bliver klogere. Vi har også måttet erkende, at man ikke kan sælge boliger bare på en papmodel, ligegyldigt hvor flot vi synes, at vores huse er i model, og ligegyldigt hvor dygtige arkitekterne er til at forklare. Derfor har vi har brugt mange kræfter på at få bygget nogle udstillingshuse. Det er altså et meget dyrt produkt at købe, som man også bruger megen tid på at vælge, og så nytter det ikke noget, at vi ikke kan vise dem produktet. I påsken åbnede vi fem nye huse og genåbner nogle andre.“

– *Er det forskellige steder i landet?*

SC: „Ja, vi åbner tre udstillingshuse i Rodskov. Desuden har vi to udstillingshuse i Mårslet, to i Tranbjerg, et i Jyllinge, et i Svendborg og tre på Lübker Golfresort.“

– *Hvor mange huse har I bygget?*

SC: I alt har vi bygget omkring 50 huse, og vi har omkring 50 igangværende huse.“

– *Hvor mange huse regner I med at bygge om året?*

SC: „I 2009 forventer vi at bygge 100 parcelhuse og 50 feriehus. Men vores ambitioner rækker selvfølgelig højere, da vi mener, at markedet behøver et væsentligt større.“

– *Bruger I den samme byggetekniske platform til alle husene?*

HB: „Ja, vi bruger de samme grundmaterialer og konstruktive opbygninger i alle vores huse. Man kan så vælge varierende ydervægsbeklædning og overfladematerialer.“

Det, som er forskelligt i alle vores huse, er rummenes udformning. De er tænkt ud fra en arkitektonisk idé, der er med til at give husene forskellige arkitektoniske oplevelser og stemninger.“

– *Giver det nogle rationelle fordele?*

HB: „Ja, og det giver en genkendelighed, der får husene til at hænge sammen, og det gør det dem også til typehuse.“

SC: „Det er dyrt at ændre i et hus. Vi har valgt nogle dygtige arkitekter, og så må vi også tro på, at det produkt, de kommer med, er i orden. Folk kan selvfølgelig have nogle meget specifikke og individuelle behov, men ellers skal vi passe på med for markante ændringer, både af hensyn til økonomien og arkitekturen.“

– *Tidligere var det MT Højgaard, der byggede jeres huse. Det gør de ikke længere, hvorfor ikke?*

SC: I bund og grund, fordi det nok er for tung en proces at have så stor en entreprenør til at lave det. Det er fritliggende parcelhuse, der ligger i små og store udstykninger over hele landet, og vi har vurderet, at vi bedre kan indgå i et samarbejde med fagentrepreneurere, som er mere lokalt forankrede, og så få en fast stab af fagentrepreneurere til at arbejde sammen med. Det er alene et omkostningsspørgsmål.“

Fortsættes s. 12 ...



– Hvem er jeres entreprenør nu?

SC: „Det er mange forskellige, som vi kender fra tidligere. Vi har ansat en tidligere teknisk direktør fra et af de andre store typehusfirmaer, som kender fagentreprenørerne, og det er ham, der har kontakterne til de håndværkere, som er vant til at lave parcelhuse.“

– Har det været vanskeligt at leve op til det nye bygningsreglement mht. energitabsrammen?

SC: „Det er et svært område, og vi skal tænke os om hele tiden. Derfor arbejder vi også nu på passivhuse og følger meget med i, hvad der sker i det projekt, hvor Isover er hovedsponsor. Udfordringen er, at det skal være miljørigtigt, uden at det går ud over arkitekturen.“

– Det stiller høje krav også til den byggetekniske præcision?

SC: „Vi ved jo alle, at i løbet af en årrække er det helt strammet til, og så skal vi kunne lave det.“

– Mange lokalplaner i de forskellige kommuner er lavet af dårlige arkitekter og vedtaget af visionløse politikere. Det kan resultere i noget så dumt som regler om halvanden etage uden mulighed for udnyttelse i to fulde etager, der ellers kan føre til mere energieffektive huse. Der er også regler om materialer, typisk tegl på tag og facade. Hvad har I gjort for at tilpasse jeres huse til denne situation?

SC: „I bund og grund er jeg enig med dig. Der er mange lokalplaner, hvor vi er konfronteret med den problematik. Der kan vi ikke være med, og det vil vi heller ikke, for det går ud over arkitekturen. Vi ser heldigvis, at der i mange kommuner er kommet en større opmærksomhed

om det at lave mere spændende udstykninger. Vejle Kommune har f.eks. gjort meget ud af, at lokalplanerne skal begynde at afspejle, at folk også skal være stolte af at komme i området om 20, 30 og 40 år, og at vi ikke kan være bekendt at efterlade en gang fantasiløst ghetto-byggeri. Det har givet os problemer, og det vil det blive ved med at gøre. Det kan bare ikke nytte noget, at vi går for meget på kompromis.

Vi har udviklet en hustype, der er et meget simpelt og elegant hus, som vi mener vil passe ind i mange udstykninger og stadig være et hus, der lyser ganske gevaldigt op. Vi har et vi kalder Sinus og et vi kalder Twin House. Især Twin House har vi gjort meget ud af, og det vil vi lancere her til efteråret, hvor det vil være færdigbygget. Det er 3XNielsen, der har lavet Twin House. Det er et almindeligt længehus, hvor der er gjort meget ud af facaderne. Vi prøver at tilpasse os, for vi skal også kunne komme på markedet, men vi vil ikke bare gå på kompromis.“

– Har I været i dialog med nogle kommuner om at præge lokalplanerne?

SC: „Ja. Og vi har også selv skrevet dem i bund og grund, hvilket jeg synes er en god idé. Det har f.eks. Århus Kommune gjort. De brugte Årstidernes Arkitekter, og det er effektivt og økonomisk fordelagtigt for kommunen, for bygherren og for os, fordi vi har gode muligheder for at påvirke lokalplanerne. Jeg synes, at vi har lavet nogle pæne lokalplaner.“

HB: „Vi oplever faktisk en åbenhed i lokalplanerne, selv om vi nogle gange kan have problemer i forhold til vores design. Vi får dem godkendt, fordi kommunerne gerne

vil åbne for andre typer af huse end dem i mursten og sadeltag, der kan være med til at skabe en variation i landskabet/parcellerne. Kommunerne vil gerne se et pænt hus og er i øvrigt generelt positive over for vores huse.

Vi prøver at udvikle os som firma i forhold til kombinationen af lovkrav, design og arkitektur. Der er virkelig store lovkrav og store begrænsninger, og hos kommunerne er det ikke nødvendigvis arkitekturen, der kommer først. Jo mere dialog, jo større åbenhed, fordi det giver mulighed for at forklare, hvordan tingene hænger sammen.“

SC: „Det har ikke kun noget med lokalplaner at gøre. Det har også noget at gøre med, at jord er blevet så dyr, og nogle gange synes det unødvendigt, at byggegrunde skal koste så meget.

Det er ødelæggende for os, når man begynder at spekulere i, at grundene kun må have en vis størrelse, fordi der skal kunne være fem ekstra grunde i udstykningen. Det går ud over den samlede bebyggelse og forekommer af og til lige lovlig spekulativt. Også når det er kommunerne, der skal sælge jord.

Man kunne godt ønske sig, at der blev tænkt lidt mere helhedsorienteret.“

– Er det en udvikling, som kommunerne fører an i?

SC: „Jeg tror, at det både er de private investorer og kommunerne. Vores huse har svært ved at være med, når man går helt ned på et grundkrav i størrelsen på 700 kvm, så strammer det til.“

HB: „Familierne har også svært ved at være med. Familierne bor jo ikke på 50 kvm. Vi må hverken bygge opad eller udad. Det er en

helt anden form for arkitektur, som man skal skaffe til de 700 kvm.“

SC: „De private investorer skal selvfølgelig tjene penge, og hvis de kan smide syv grunde mere ind på et område, så gør de det. Det er der ikke noget at sige til. Her er det kommunen, der skal sætte begrænsningen og gøre opmærksom på minimumskravet.“

– Mærker I en stigende interesse for eksperimenterende/anderledes arkitektur?

SC: „Der er en kraftig interesse, og mange kommer for bare at se husene.“

HB: „Der er en generel interesse for al slags for design i øjeblikket. Folk køber materielle ting, der har designmæssige kvaliteter, og det gælder også boligmarkedet. En af grundtankerne hos M2 var at skabe et stykke kunst man kunne bo i, så ja, der er stor interesse.“

SC: „Det er ikke kun arkitekterne, der de sidste 15–20 år i Danmark har talt om, at arkitekturen ikke har haft det for nemt ude på parcellerne. Almindelige danskere går også op i arkitektur. Det kan man bl.a. se ved, hvor mange private personer der er interesseret i boligmeser og boligprogrammer.“

– Hvornår skal M2 give overskud?

SC: „Vi har en strategiplan, der siger, at der skal være et overskud i 2010.“