

Tendenser inden for finansiering af store idrætsanlæg

Annette Walter (anw@cowi.dk)
27. november 2007

Centrale Spørgsmål

- Tendenser inden for finansiering af store idrætsanlæg - International og i Danmark.
- Hvordan kan kommunerne gribe samarbejde med private an og samtidig bevare kontrol med indholdet ?
- Hvordan sikres balancen mellem idræt og andre aktiviteter i kommercielt bæredygtigt arenaprojekt ?

Agenda

- 3 cases - Store arenaprojekter i udlandet
- Tendenser på danske marked
- Økonomien i i Arenaprojekter
- Mulige finansieringsmodeller med privat sektor involvering
- Hvordan sikres gode partnerskaber med den private sektor ?

Tendenser Internationalt og i Danmark

Globe Arena - Stockholm

Fakta

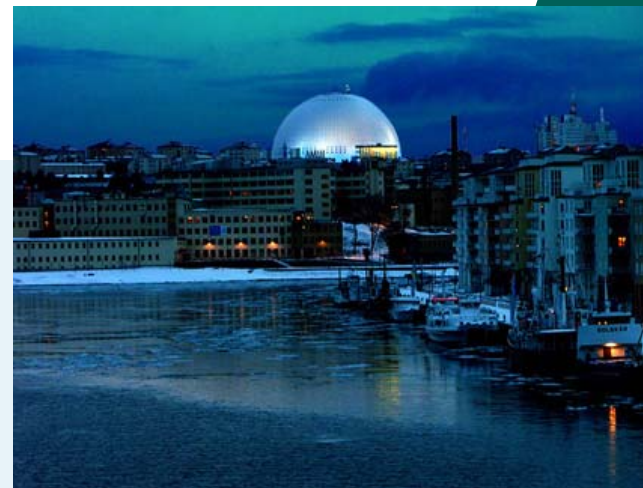
- Arena med 16.200 tilskuerpladser
- Messe-, sports og udstillingshal
- Omgivet af kontor, butikker og hotel (260.000 m2 Globe City)
- Åbnede in 1989



Globe Arena - Stockholm

Privat initiativ med offentlig støtte

- Privat anlæg og finansiering
- Designet af Berg Arkitektkontor
- Anlægsomkostninger finansieret af ejendomsudviklingselskab på privat developpers risiko
- Støttet med rentefri lån fra Stockholm Kommune.
- Developeren gik konkurs i 1992
- I dag ejes Globe City af et kommunalt selskab



Dordrecht Stadium - Holland

Fakta

- Stadion med 6000 tilskuere
- FC Dordrecht second league (gennemsnitlig 1.900 tilskuere)
- Hotel/casino
- Ejendomsudvikling (250 boliger)
- Forventet indvielse 2008



Dordrecht Stadium



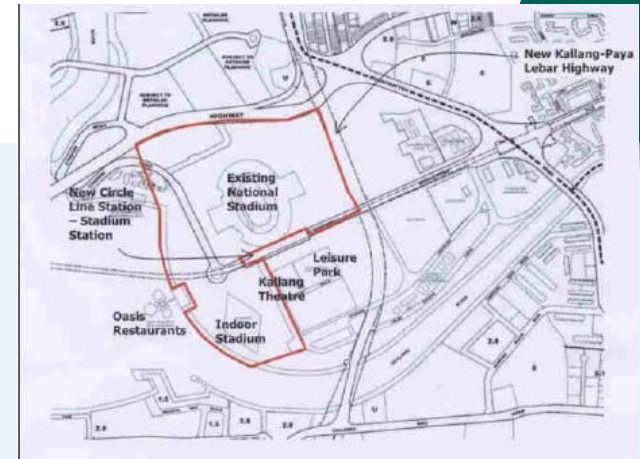
Privat initiativ

- Projektering, anlæg og finansiering
- Private initiative (Ballast Nedam)
- Anlægomkostninger blev finansieret af ejendomsudviklingselskab med privat developpers risiko
- Driftsomkostninger finansieres af lejeindtægter fra elitesport (FC Dordrecht and andre)

Singapore Sports Hub

Fakta

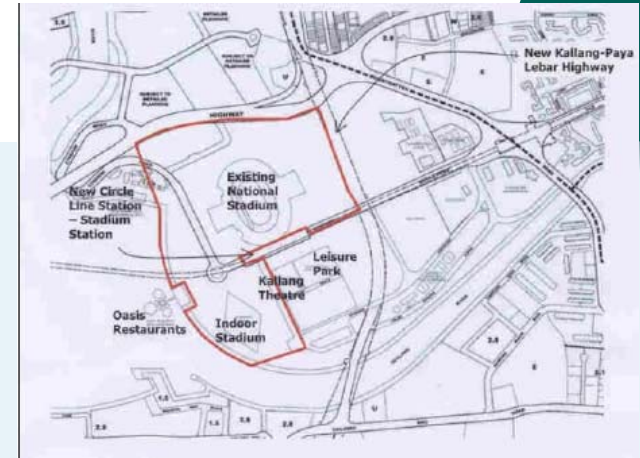
- Nyt nationalt stadium med kapacitet til 55,000
- Eksisterende Singapore indendørs Stadium
- Ny multiarena med 3000 tilskuere og sportscenter
- Nyt Aqua Center med kapacitet til 3000 tilskuere
- Fritid og Forretningsudvikling 34 ha
- Udbud i 2007
- Forventet indvielse 2011



Singapore Sports Hub

Offentlig Privat Partnerskab

- Privat ansvar for projektering, anlæg, drift og finansiering af idrætsanlæg
- Mulighed for ejendomsudvikling i området
- 20-30 år kontrakt
- Fast lejebetaling for kommunale del
- overskudsdeling af indtægter fra 3.part (third party revenue sharing)
- % indtægter fra sportsrelaterede aktiviteter er lavere, for at give entreprenøren incitament til at fokusere på sportsaktiviteter



Tendenser på danske marked

- Stor interesse for multiarenaer - både mindre haller sammen med idrætsanlæg og store haller (4000-5000 tilskuere op til 13-15.000 tilskuere)
- Båret af ønsker om at tiltrække store sports- og kulturevents, skabe identitet i de nye kommuner, blive team-danmark kommuner
- Ideer generes i samarbejde med lokale investorer og developpere, der tilbyder at finansiere opvisningshaller, hvis de får lov at bygge nogle erhvervslejemål sammen med dem
- Forventninger om at den private sektor kan få økonomi i et forretningskoncept med billetsalg til koncerter og sportsskampe, indtægter fra TV rettigheder, udlejning til messer, virksomhedsarrangementer
- Modstand / bekymring hos den organiserede idræt, der har behov for træningstid, og bange for at miste den

Økonomien i Arenaprojekter

Driftsindtægter på arenaprojekter

- Europæiske Arenaer har befolkningsgrundlag på mellem 3,5 og 10 mio. mennesker i en radius af 100 km
- Kultur og Idrætsevent i Danmark er underskudsgivende - kræver sponsorkoncepter eller offentlige tilskud.
- Kommercielle sideaktiviteter (restauration, café, ølsalg) kan give tilskud til driften
- Messer, virksomhedsarrangementer kan give overskud på driften
- Behov for fast indtægtskilde - udlejning til elite sportsklub eller til kommunen (folkeoplysningsloven)
- Vores analyser viser, at man dække 30-40 % af driftudgifterne med udlejning af "overkapacitet"

Medfinansiering af anlægsudgifterne

- Anlægsfinansieringen kan komme 2 steder fra
 - Offentlige midler
 - Ejendomsudvikling
- Ejendomsudvikling
 - Erhvervslejemål
 - Detailhandel
 - Boliger
 - Hotel / konferencecenter
- Vores analyser viser at man kan dække 10-20% af anlægsomkostninger med ejendomsudvikling, hvis det skal være integreret med idrætsbyggeriet.
- Op til 100% medfinansiering, hvis området er stort nok. Men husk at indtægter fra salg af byggeret også kan bruges til andre kommunale formål !

Tommelfinger-regel for finansiering

Drift- og vedligehold

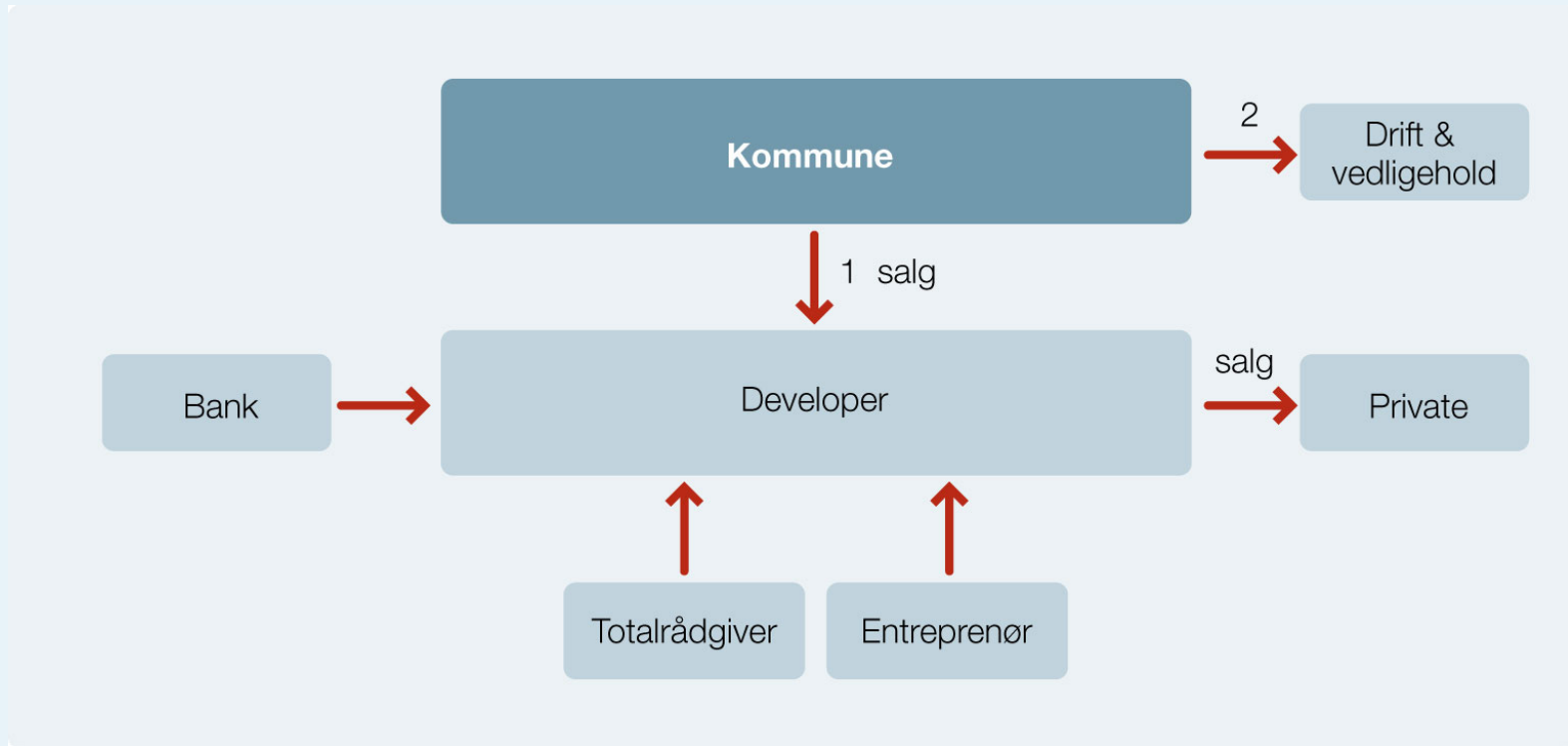
- Sports- og kulturevents giver underskud
- Udlejning af overkapacitet til messer, virksomhedsarrangementer kan medfinansieres driftsudgifter - men fortsat brug for kommunal tilskud

Anlæg

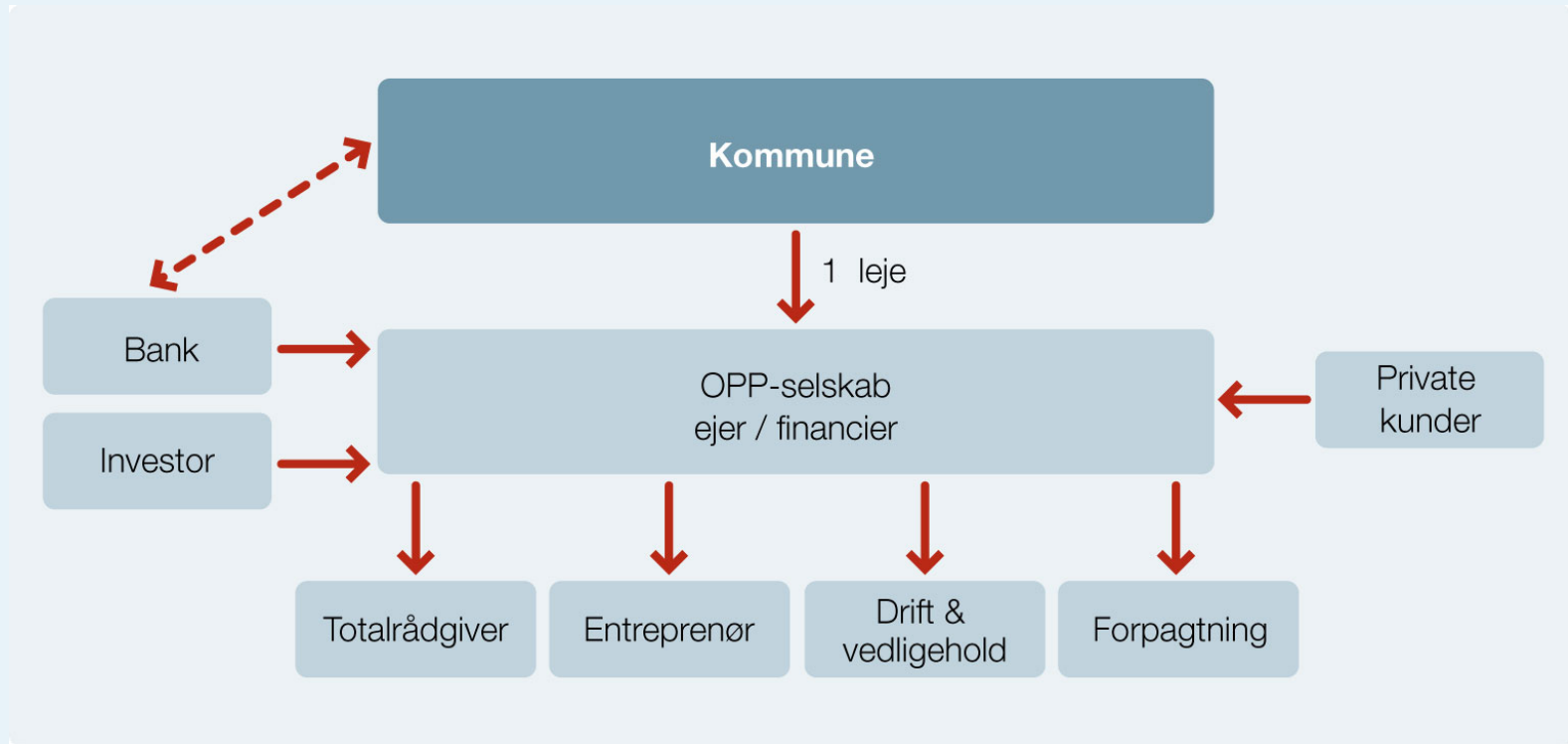
- Offentlige budgetmidler / fonde
- Ejendomsudvikling

Mulige finansieringsmodeller med privat sektor involvering

Ejerlejlighedsmodellen



Offentlig Privat Partnerskab



Hvordan sikres gode partnerskab med den private sektor ?

Ofte hørte forbehold over for privat involvering

- For lidt "Haltid" til breddeidrætten
- Faciliteterne rammer den forkerte målgruppe
- For mange aflysninger, p.gr.a af kommercielle arrangementer
- Faciliterne er i ringere stand
- Pomme fritter og dårlig mad i cafeteriet
- Dårlig arkitektur

Hvordan sikres det gode partnerskab ?

- Skarp fokus på formålet med projektet
 - Hav realistiske forventninger til hvad offentlige private partnerskaber kan løfte
 - Lav forretningsplan for projektet
 - Undgå at blive forledt af flotte løsninger.
 - Hvad er borgernes / skatteydernes interesse ?
- Fornuftig partnerskabsstruktur
 - Der skal være synergi i projektet
 - Funktionskrav - frihed til innovation og optimering
 - Realistisk risikoallokering
 - Brug betalingsmekanisme og incitamentsstruktur

Der er ingen trylleformular -
Man får hvad man er villig til at betale for !