



R A P P O R T  
Februar  
2023

# Kommune **rapport**

Ringsted  
**Kommune**



EXOMETRIC  
Ellebjergervej 52  
2450 København SV  
[www.exometric.com](http://www.exometric.com)

# Indhold

Projektet	4
Summary	6
Uddybende metodebeskrivelse	15
Boliganalysens formål og metode	16
Metode til volumenberegning	17
Målgrupper/segmentering	18
Forklaring på potentialeberegningsgrafikker	19
Fortolkning og præmisser	21
Nøgletal Ringsted Kommune	23
Potentialer og volumenandel	35
Lejepotentialer – 60 måneder	37
Ejerpotentialer – 60 måneder	45
Interview af potentielle borgere	55
Beskrivelse af Conzoom-segmenter	141

# Projektet

Ringsted Kommune ønsker at skabe et validt database-ret besluttingsgrundlag i forbindelse med den fremtidige planlægning af kommunens indsatser på boligområdet, og de deraf følgende konsekvenser for kommunens udvikling.

Kommunen har derfor bedt Exometric om at gennemføre en bosætningsanalyse, der kan være med til at give et indblik i borgernes ønsker til det nuværende boligmarked og input til hvad borgere i fremtiden ønsker. Analysen er udført på Ringsted Kommune, som helhed - og er yderligere opdelt på syv projektudviklingsområder, som Ringsted Kommune har defineret (se Figur 1 for de syv områders geografiske placering).

De syv områder er:

- Ringsted bymidte
- Odinsvej kvarteret
- Torpet
- Hulemarken
- Besskovgård
- Kværkeby
- Jystrup

## Modulerne

Rapporten er modulært opbygget således, at der indledningsvis vises et summary over de samlede kommunale og tværgående resultater fra de syv områder.

Dernæst følger de enkelte sektioner til beskrivelse af historiske og indsamlede data, herunder:

- Nøgletal for Ringsted Kommune
- Kommunale potentialer
- Web-interview,
- Conzoom segmenter

Analysen afdækker følgende områder/temaer:

- Potentialet for nybyg i Ringsted Kommune, både ift. boligens ejerform, størrelse, type, og prisniveau
- Boligpotentialets målgrupper
- Profilerings af potentialets målgrupper
- Potentialet for de syv områder
- Profilerings af områdernes potentiale målgrupper
- Positive faktorer ved områderne
- Nøgletal for Ringsted Kommune, herunder udbuddet af både leje- og ejerboliger samt prisniveauer på det eksisterende boligmarked.
- Tema mobilitet
- Tema fællesskaber og seniorbofællesskab.
- Tema natur
- Tema klima/bæredygtig

## Metode

Til beregning af bruttopotentialerne for kommunen er der taget udgangspunkt i Exometrics database, Exobase. Her er der gennemført ca. 11.000 webinterviews inden for de sidste fire kvartaler.

Der er ligeledes gennemført 682 webinterview blandt husstande, der enten overvejer at flytte til Ringsted Kommune, eller overvejer at flytte til en af de nabokommunerne. Af disse kan 405 respondenter overveje at flytte til Ringsted Kommune ved næste flytning.

Disse respondenter har efterfølgende gennemgået et spørgeskema, som ligger til grund for analysen. Alle respondenter, som kunne overveje at flytte til Ringsted Kommune, har ikke blot forholdt sig til Ringsted, som en samlet kommune, men de er også blevet bedt om deres vurdering og interesse for de syv projektudviklingsområder i kommunen.

Interviewene giver et billede af den nationale interesse for kommunen og områderne med den efterfølgende potentialeberegning.

## Præmis for fortolkning potentiale

Udgangspunktet for beregningen af potentiale er baseret på dem, der kunne overveje at flytte til Ringsted Kommune og de enkelte delområder (uanset om de allerede bor i kommunen eller ej), samt forventer at flytte inden for fem år og ligeledes har vilje og evne til at betale prisen for nybyggeri ved de beregnede prisniveauer.

De sandsynlige tilflyttere til kommunen samt borgere, der forventer at flytte internt i kommunen, er dog ofte ikke helt afklarede om, hvor de påtænker at flytte hen, og hvilken boligtype, de vil flytte ind i. Dog er nogle mere afklarede end andre.

Der er derfor lavet en opdeling af potentialet for udviklingsområdet alt efter, hvor "sikre", de er i deres overvejelse om området, som de vil flytte til:

1. Primært potentiale er de boligsøgende, der vil foretrække at flytte til Ringsted kommune, hvis de kan finde den rette bolig.
2. Det sekundære potentiale udgøres af de boligsøgende, der ikke foretrækker Ringsted kommune, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes i Ringsted Kommune. Dette er det mest usikre, da det er afhængigt af boligprojekter i andre kommuner.

### Beregningsniveauer for potentiale

Potentialet tager bl.a. udgangspunkt i de eksisterende priser på nybygget leje- og ejerboliger.

1.400 kr./m<sup>2</sup>/år er udgangspunktet for beregningerne af potentialet for nybyggede lejeboliger. Dette er omkring gennemsnittet for nybyggede boliger i 2022K3 i Ringsted Kommune. Samtidig er det også i overensstemmelse med Colliers, der ligger mellem 1.250 kr./m<sup>2</sup>/år og 1.600 kr./m<sup>2</sup>/år, afhængigt af om det er en primær eller en sekundær placering. Her er vi konservative og vælger et lejepræmiepunkt, der ligger i den nedre ende af skalaen, som et gennemsnit af de projekterede områders attraktivitet.

Men afgørende er det også, at det med de nuværende omkostninger på markedet vil være svært at finde en investor til lavere udlejningspriser, da det ville give for lave forrentningsniveauer.

Tilsvarende er de 27.000 kr./m<sup>2</sup> valgt for ejerboliger, hvilket også er ud fra en tilsvarende forrentning som middel mellem Ringsted by og lokale byer, da byggeretsmeterprisen må forventes at variere mellem områderne.

I afsnittet "potentialer og volumenandel" kan volumener (antal boliger) ses ved andre leje- og prispunkter, så man kan få et overblik over antallet boliger, der kan udlejes/ afsættes ved hhv. lavere og højere priser. Dog vil det sandsynligvis være svært at få investeringer på lavere niveauer, end de nævnte. Men lokale bygmestre kan være interesserede i projekter af mindre omfang.

### Forudsætninger

Det er imidlertid ikke realistisk, at en kommune kan konvertere hele potentialet til nybyggede boliger, da bl.a. følgende forhold kan påvirke volumenerne og prispunkterne:

- Konkurrencen fra andre kommuner
- Udvikling i tilgang af nye projekter (stigning/fald i ny kapacitet)
- Befolkningens udvikling og sammensætning (acceleration vs. deceleration)
- Det generelle makroøkonomiske klima i Danmark, herunder renteutviklingen
- Kvaliteten af det enkelte byggeri (herunder også kvaliteten af udvikling af by/område)

FIGUR 1: KORT OVER DE SYV OMRÅDER, SOM ANALYSEN ER BYGGET OP OMKRING.



# Summary

## Boligpotentiale for Ringsted Kommune - 5 år

Analysen viser, at Ringsted Kommune samlet har et ganske stort potentiale for nybyggede boliger på 60 måneders sigt, ved samtidig realiserbare pris- og lejeniveauer.

Nybyggeri kan både fastholde borgere og tiltrække nye. Deler man det primære potentiale op i intern (bor i Ringsted Kommune) og ekstern (bor uden for kommunen), så viser analysen, at nybyggeri ikke kun kan fastholde eksisterende borgere, men også kan tiltrække nye husstande ind over kommunegrænsen.

I Figur 2 ses det, at der er et primært potentiale på 425 boliger, når det gælder både leje- og ejerboliger ved priser for nybyggeri (lejeniveau på 1.400 kr./m<sup>2</sup>/år og ejerniveau på 27.000 kr./m<sup>2</sup>). Den største del (265 stk.) efterspørges af det internt potentiale, men der er også et fint eksternt potentiale på 160 boliger, hvor de fleste er ejerboliger.

De 425 boliger er det primære potentiale, hvilket vil sige husstande, der har Ringsted Kommune som deres foretrukne destination ved deres næste flytning.

Det er dog vigtigt at pointere, at potentialet ikke er uafhængigt af andre faktorer. Det er bl.a. konkurrencen fra de nærmeste kommuner, ligesom kvalitet og udførelsen af de nye boliger sammen med den konkrete placering og områdets attraktivitet har stor betydning for potentialet.

På plussiden er der et stort sekundært potentiale. Det sekundære potentiale er sværere at udnytte end det primære potentiale, men det er Exometrics vurdering, at en kommune med en veludført boligstrategi, og en generel udvikling af kommunen og dens byer/områder, kan konvertere 10-20 % af det sekundære potentiale, men kun hvis den dækker behovene hos de boligsøgende.

FIGUR 2: BOLIGPOTENTIALE 1.400 / 27.000 kr./m<sup>2</sup>/år – 60 MÅNEDER:

RINGSTED KOMMUNE	Intern primær-potentiale	Ekstern primær-potentiale	Total primær-potentiale	Sekundær-potentiale
Lejeboliger v. 1.400 kr./m <sup>2</sup>				
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	27	14	41	124
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	39	19	58	175
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	19	10	29	88
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	16	5	21	57
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	11	4	15	42
Lejeboliger total:	112	52	164	486
Ejerboliger v. 27.000 kr./m <sup>2</sup>				
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	20	19	39	156
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	32	27	59	229
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	19	17	36	128
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	22	12	34	110
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	20	10	30	93
Små villaer (140 m <sup>2</sup> )	22	13	35	118
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	18	10	28	93
Ejerboliger total:	153	108	261	927
Potentiale total:	265	160	425	1.413

KILDE: EXOBASE / WEB-INTERVIEW

### Boligpotentiale for Ringsted Kommune - 10 år+

Analysen ud over 5 år er særdeles usikre, og skal kun ses som en indikator af husstandenes langsigtede overvejelser. I Figur 3 ses et samlet primært potentiale på 1.381 boliger, hvor af de 535 er lejeboliger og 846 er ejerboliger.

Hvis man sammenligner potentialerne for hhv. 5 år og 10 år+ med befolkningsfremskrivningerne for Ringsted Kommune (DS og Ringsted Kommune), så er der en vis forskel på antallet boliger, der kan gennemføres i den næste år-række.

Det antages af DS, at der kommer 1.107 nye borgere til Ringsted Kommune frem til 2032. Ringsted Kommunes prognose anslår en befolkningstilvækst på 3.344. Hvis man antager, at der i gennemsnit er 2.2 personer per husstand, som der er i dag, vil det betyde et behov for hhv. 500 og 1.500 nye boliger i perioden 2022-2032.

Samlet vil det betyde, at det kort sigtede og langsigtede potentiale, lægger sig ind imellem behovet fra de to fremskrivninger.

Mange af boligerne i potentialet er interne husstande, der flytter ud af deres nuværende boliger i kommunen, og derved frigør dem til andre husstande, der både kan være interne og eksterne. Det vil ofte være boliger, der handles/udlejes til andre og mestendels lavere leje- og prisniveauer. Derved giver man også mulighed for en boligrotation i kommunen til husstande, der ikke kan honorere en høj husleje/pris.

Nybyggeri kan både fastholde borgere og tiltrække nye. Analysen viser, at planlægges nybyggeri, så det passer til husstandenes fremtidige behov, kan man ikke kun fastholde eksisterende borgere, men kan også tiltrække nye husstande ind over kommunegrænsen - både til nybyggeri og til de eksisterende boliger.

FIGUR 3: BOLIGPOTENTIALE 1.400 / 27.000 kr./m<sup>2</sup>/år - 10 år +

RINGSTED KOMMUNE	Intern primært-potentiale	Ekstern primært-potentiale	Total primært-potentiale	Sekundært-potentiale
Lejeboliger v. 1.400 kr./m <sup>2</sup>				
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	88	45	133	405
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	128	62	190	570
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	61	32	93	281
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	51	18	69	186
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	37	13	50	137
Lejeboliger total:	365	170	535	1.579
Ejerboliger v. 27.000 kr./m <sup>2</sup>				
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	64	62	126	509
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	103	88	191	745
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	60	53	113	415
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	72	40	112	359
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	64	34	98	301
Små villaer (140 m <sup>2</sup> )	71	42	113	384
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	59	34	93	303
Ejerboliger total:	493	353	846	3.016
Potentiale total:	858	523	1.381	4.595

KILDE: EXOBASE / WEB-INTERVIEW

# Summary

## Boligpotentiale 5 år - Boligstørrelser

Fordelingen mellem leje- og ejerboliger er på hhv. 39% lejeboliger og 61% ejerboliger ved udvalgte prisniveauer. Den nuværende usikre situation omkring finansiering af ejerboliger kan godt have en negativ effekt på borgernes efterspørgsel af ejerboliger i øjeblikket - og derved influere på fordelingen.

	andel af lejeboliger	Total
• 65 m <sup>2</sup> lejelejlighed	25%	10%
• 95 m <sup>2</sup> lejelejlighed	35%	14%
• 125 m <sup>2</sup> lejelejlighed	18%	7%
• 85 m <sup>2</sup> lejerækkehus	13%	5%
• 115 m <sup>2</sup> lejerækkehus	9%	4%
	<b>39%</b>	
	andel af ejerboliger	
• 65 m <sup>2</sup> ejerlejlighed	15%	9%
• 95 m <sup>2</sup> ejerlejlighed	23%	14%
• 125 m <sup>2</sup> ejerlejlighed	14%	8%
• 85 m <sup>2</sup> ejerækkehus	13%	8%
• 115 m <sup>2</sup> ejerækkehus	11%	7%
• 140 m <sup>2</sup> ejervilla	13%	8%
• 160 m <sup>2</sup> ejervilla	11%	7%
	<b>61%</b>	

Fordelingen mellem de forskellige størrelser på både leje- og ejerboliger viser, at de mellemstore lejligheder er efterspurgt af hele 28% af potentialet. Det er en generel tendens vi også ser i andre kommuner, at selv målgrupper med en under middellindkomst søger en boligstørrelse større i forhold til tidligere boligstørrelse.

Det skal nævnes, at de nuværende målgrupper, der søger, kan være husstande, hvor indkomsten er stigende, og de derfor vil have en ny klassificering ved flytning.

## Målgrupper

Der er i analysen opstillet potentielle Conzoom-målgrupper til henholdsvis leje- og ejer boligerne for de primære målgrupper. Profilen af de interesserede borgere beskrives nærmere ved hjælp af den såkaldte Conzoom-segmentering, som ved hjælp af statistisk klyngeanalyse af en række offentligt tilgængelige geografisk fordelte data opdeler befolkningen i forskellige målgrupper.

Målgruppesegmenteringen giver et indblik i, hvilke forbrugerssegmenter, der er særligt interesseret i de påtænkte boliger.

De tre største målgrupper til lejeboligerne er:

- I4 'Livets gang'
- G4 'Pleje og omsorg'
- I3 'Korssting og platter'

De tre største målgrupper til ejerboligerne er:

- D1 'Formue og formående'
- A1 'Overskud i hverdagen'
- I4 'Livets gang'

## Potentiale - de syv projektområder

Når potentialet deles ud på de syv områder baseret på det primære potentiale, som er de husstande, der har Ringsted Kommune som sin første prioritet, næste gang de skal flytte, og vil gerne/helt sikkert overveje at flytte til de enkelte områder, er potentialerne ved de beregnede leje- og prispunkter umiddelbart ikke særlig store (Se Figur 4) for de enkelte områder.

Sammenlagt er potentialet kun på 157 boliger over de næste 5 år, hvilket er langt under potentialet for kommunen som helhed. Ringsted bymidte har størst potentiale med kun 46 boliger, og Jystrup ligger med det laveste potentiale på kun 10 boliger.

Potentialernes størrelse skal uden tvivl ses i sammenhæng med, at de foreløbige beskrivelser af de enkelte områder ikke giver et fuldt indtryk af, hvordan det vil komme til at se ud, når eventuelle projekter er etableret. Derved er der tvivl om attraktiviteten af det færdige byggeri. Når man ikke har en klar opfattelse af hvor attraktivt området vil blive, vil der være en tendens til at "nedgradere" sin vilighed til at flytte dertil i forbindelse med den næste flytning.

Det vil sige, at potentialet der ses i Figur 4 er derfor det solide potentiale, der kan beregnes på nuværende tidspunkt, hvilket indikerer at det er baseret på de husstande, der er ganske sikre i deres sag, når de siger at de vil flytte dertil næste gang de skal flytte.

I Figur 5 vises derfor potentialet for de syv områder, hvis man medtager de husstande, der er mindre sikre i deres overvejelser om at flytte til de enkelte områder. Det vil sige, hvis man får skabt nogle attraktive bydele/boliger i områderne, kommer det samlede potentiale nu op på 559 boliger. Man skal dog være opmærksom på, at det kun er opnåeligt ved den optimale fordeling på de enkelte boligformer og typer i alle områderne.

Figur 5 viser også, at potentialet er større end det umiddelbare primære kommunale potentiale, fordi man kan tiltrække husstande ind i kommunen til områderne fra husstande, der ikke umiddelbart foretrækker Ringsted Kommune, hvis de rette og attraktive projekter, der kan konkurrere med projekter i andre kommuner, etableres. Dette ekstra potentiale kommer fra det sekundære kommunale potentiale.

Tallene i Figur 5 indikerer også, at etablering af nye boliger kan lade sig gøre i alle områder. Omfanget af nye boliger er ganske vist forholdsvis marginalt i flere af de valgte områder, men mindre og lokale udviklere kan være i spil i disse byer, da deres behov for antallet boliger i projekter ikke behøver at være særlig stort.



FIGUR 4: BOLIGPOTENTIALE PÅ OMRÅDENIVEAU - 1.400 / 27.000 kr./m<sup>2</sup>/år – 60 MÅNEDER:

	Ringsted bymidte	Odinsvej- kvarteret	Torpet	Hule- marken	Besskov- gård	Kværkeby	Jystrup	Total
Lejeboliger v. 1.400 kr./m <sup>2</sup>								
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	4	4	1	2	1	2	2	16
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	7	5	1	2	2	3	2	22
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	3	2	1	2	1	1	1	11
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	2	1	1	1	1	2	1	9
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	1	1	1	1	0	1	1	6
Lejeboliger total:	17	13	5	8	5	8	7	63
Ejeboliger v. 27.000 kr./m <sup>2</sup>								
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	5	3	3	4	1	1	0	17
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	8	5	4	7	1	1	1	27
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	3	2	1	2	0	1	0	9
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	2	2	1	1	1	1	0	8
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	3	1	0	3	1	1	0	9
Små villaer (140 m <sup>2</sup> )	4	1	1	3	1	1	1	12
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	4	1	1	3	1	1	1	12
Ejeboliger total:	29	15	11	23	6	7	3	94
Potentiale total:	46	28	16	31	11	15	10	157

FIGUR 5: BOLIGPOTENTIALE INKL. VIL OVERVEJE OMRÅDET - 1.400 / 27.000 kr./m<sup>2</sup>/år – 60 MÅNEDER:

	Ringsted bymidte	Odinsvej- kvarteret	Torpet	Hule- marken	Besskov- gård	Kværkeby	Jystrup	Total
Lejeboliger v. 1.400 kr./m <sup>2</sup>								
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	10	13	7	8	6	4	5	53
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	15	20	11	11	10	8	8	83
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	8	11	6	6	5	4	5	45
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	6	9	5	4	4	4	3	35
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	4	7	3	4	3	4	3	28
Lejeboliger total:	43	60	32	33	28	24	24	244
Ejeboliger v. 27.000 kr./m <sup>2</sup>								
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	11	10	8	6	8	2	4	49
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	17	16	12	9	13	5	8	80
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	5	4	3	3	3	2	2	22
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	5	5	4	3	4	2	4	27
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	9	8	6	6	6	5	6	46
Små villaer (140 m <sup>2</sup> )	10	9	7	6	7	4	5	48
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	8	8	6	6	6	4	5	43
Ejeboliger total:	65	60	46	39	47	24	34	315
Potentiale total:	108	120	78	72	75	48	58	559

KILDE: EXOBASE / WEB-INTERVIEW

### Potentialers fordeling på alternative områder

De beregnede potentialer er ikke 100% statiske uden mulighed for tillem্পning til eventuelle boligplaner for områderne, da husstandene skal finde en alternativ bolig, hvis ikke de kan finde den i deres foretrukne område. I Figur 6 ses hvilke byer husstandene, der ligger bag potentialerne, alternativt ville flytte til i Ringsted Kommune. Kolonnerne viser det foretrukne område. Rækkerne viser, hvor de alternativt vil flytte hen.

Eksempelvis - hvis man kigger på Ringsted bymidte, så vil 100% flytte til Ringsted bymidte. En meget stor andel på 83% kunne også overveje at flytte til Odinsvej kvarteret,

og 38% kunne overveje Torpet. Samlet set kan husstandene, der vælger Ringsted bymidte overveje 2,55 andre områder. Det mest "fleksible" område er Torpet, der kan 3,35 overveje andre steder. Torpet er samtidig også området med den mindst udførlige beskrivelse og illustration.

Totalen for rækkerne angiver så at sige, hvor populært et område er, blandt de syv områder i undersøgelsen. Kværkeby er området, som flest vil overveje som alternativ til deres foretrukne område med en total på 3,21. F.eks. vil hele 75% der foretrækker Torpet, også overveje Kværkeby.

FIGUR 6: FORETRUKKEN OG ALTERNATIVE OMRÅDER

Områder	Ringsted bymidte	Odinsvej-kvarteret	Torpet	Hulemarken	Besskov-gård	Kværkeby	Jystrup	Total
Ringsted bymidte	<b>100%</b>	65%	46%	37%	33%	19%	27%	2,27
Odinsvej-kvarteret	83%	<b>100%</b>	48%	60%	45%	30%	43%	3,09
Torpet	38%	40%	<b>100%</b>	48%	55%	38%	28%	2,47
Hulemarken	46%	41%	49%	<b>100%</b>	49%	32%	27%	2,44
Besskov-gård	27%	39%	76%	52%	<b>100%</b>	36%	30%	2,60
Kværkeby	40%	33%	75%	50%	68%	<b>100%</b>	55%	3,21
Jystrup	21%	30%	42%	37%	35%	42%	<b>100%</b>	2,07
Total	2,55	2,47	3,35	2,90	2,84	1,98	2,09	2,6

KILDE: EXOBASE / WEB-INTERVIEW

### Barriererne for at flytte til Ringsted Kommune

Blandt dem der forkaster idéen om at flytte til Ringsted Kommune, anfører hovedparten (68%), at "Det ligger for langt væk fra min familie/netværk" som årsagen. Herefter følger "Jeg har ikke noget kendskab til Ringsted Kommune, der nævnes af 36%.

Den første barriere er det ikke nemt at iværksætte tiltag, der kan ændre opfattelsen af. Det er generelt denne barriere, der nævnes af flest husstande uanset hvor i landet der er gennemført undersøgelser.

Det manglende kendskab kan man derimod håndtere et stykke af vejen med en effektiv og udadvendt kommunikation henvendt mod borgere uden for kommunen.

### Almene boliger

Der er ikke direkte beregnet potentialer for almene boliger, da det på mange måder er en anden type produkt, og vil kræve en separat undersøgelse. Men man kan lave en vurdering, hvis man ser på lejeniveauet i forhold til det private marked.

At etablere almene boliger har en anden omkostningsstruktur end private lejeboliger. Den vigtigste forskel er, at der ikke er et krav om avance, som for private udviklere og investorer. De kan derfor udleje boliger til et lejeniveau, der typisk ligger små 10-20% lavere.

Der ligger derfor et ekstra potentiale ved et lejeniveau på 1.200-1.300 kr./m<sup>2</sup>/år, som kan lægges til det samlede kommune boligpotentiale, da det for langt de fleste ikke gør nogen forskel om det er privat eller almen udlejer, hvis ikke boligerne er placeret i eller omkring almene boligområder med et dårligt ry (eller generelt i områder uden efterspørgsel).

Yderligere en forudsætning er, at der ikke må være mange ledige eksisterende lejeboliger, som kan lejes ved disse niveauer, da de vil være konkurrenter - selvom de almene er nye boliger.

Dette potentiale er beregnet til 329 boliger over de næste 5 år på tværs af kommunen. Som kan indgå i den overordnede planlægning af boliger i kommunen.

### Potentialer i Ringsted Kommune - øjebliksbillede

Det samlede potentiale for Ringsted Kommune ligger på et ganske fint niveau, selv ved pris- og lejeniveauer, der ligger i den øvre del af kommunens nuværende udbud.

Hvis der planlægges og udbygges et antal boliger i denne størrelsesorden, harmonerer det ganske fint, med frem-skrivningerne for befolkningsudviklingen i kommunen, og det behov som det giver for boliger til dels kommunens egne borgere og dels til husstande fra andre kommuner.

Mange af de nye boliger vil være til kommunens egne borgere, der i de næste år vil søge efter en ny bolig, der passer til deres behov. Her tænkes specielt på den stadig stigende andel af ældre borgere, der får et behov og ønske om mere kompakte boliger, næste gang de skal flytte.

FIGUR 7: BOLIGROTATIONEN



På kort sigt har den nuværende økonomiske situation og usikkerhed allerede fået betydning for markedet for villaer. Mange udskyder deres flytning eller flytter i en lejebo-lig og afventer, hvordan boligmarkedet udvikler sig.

Det gælder specielt for de yngre og førstegangskøbere, der normalt ville flytte fra mindre lejligheder ud i villakvartererne, og sikre en rotation mellem boligtyperne.

Det har bl.a. betydet, at markedet for nybyggede villaer er faldet markant, men samtidig kan det skabe en større interesse for de eksisterende og mere økonomisk overkommelige villaer, efterhånden som behovet ikke kan udskydes længere. Det indikerer at det er relevant at få frigivet de nuværende villaer.

### Villaerne i Ringsted Kommune

Det er derfor relevant at kigge på hvilke boligtyper, som specielt de ældre borgere vil tilvælge i fremtiden. Som det ses i Figur 8, så vil kun 28% af de 66+ årige, som i dag bor i en ejervilla i Ringsted Kommune, foretrække at blive boende i en villa, næste gang de skal flytte (fra Exometrics kvartals boligmåling).

I stedet vil mange foretrække at flytte til andre typer ejerboliger - lejlighed (19%) eller rækkehuse (17%). 21% vil flytte til en lejebolig og 15% til en andelsbolig.

Det er som sagt deres ønsker til en fremtidig bolig, men det kræver naturligvis, at de er til rådighed på markedet. Hvis ikke en ønsket bolig kan findes i Ringsted Kommune er risikoen, at de flytter til en anden kommune i stedet.

FIGUR 8: SENIORERS (66 ÅR+) NUVÆRENDE SAMT BOLIGTYPE VED NÆSTE FLYTNING

Nuværende bolig	Foretrukne bolig	Andel (%)
Ejervilla (37%)	Ejervilla	28%
	Ejerlejlighed	19%
	Ejerrækkehus	17%
	Lejelejlighed	11%
	Lejerækkehus	10%
	Andelslejlighed	9%
	Andelsrækkehus	6%

KILDE: EXOBASE / WEB-INTERVIEW

De villaer, som de fraflytter, skal derfor overtages af yngre generationer, hvis markedet skal være i balance (se Boligrotationen). Det gælder specielt for de yngre og førstegangskøbere, der normalt ville flytte fra mindre lejligheder ud i villakvartererne, og sikre en rotation mellem boligtyperne.

Tendensen lige nu viser, at markedet for nybyggede villaer er faldet markant, men det kan skabe en større interesse for de eksisterende og mere økonomisk overkommelige villaer, efterhånden som behovet ikke kan udskydes længere blandt de yngre målgrupper.

### Temaerne på tværs af områderne

I denne analyse har respondenterne, der kunne overveje at flytte til et givent område i Ringsted Kommune, skulle tage stilling til forskellige spørgsmål omkring nedenstående fire temaer.

- Mobilitet
- Fællesskaber og seniorbofællesskab.
- Klima/bæredygtig
- Natur

I sammenligningen af områderne er der taget udgangspunkt i de respondenter, der gerne/helt sikkert vil flytte til det givne område.

Ikke alle spørgsmålene på temaerne er medtaget i denne sammenfatning, men alle spørgsmålene er vist under hver af områderne - samt for Ringsted Kommune generelt.

### Tema mobilitet

Under temaet mobilitet er respondenterne blandt andet blevet bedt om at tage stilling til køb af bil i fremtiden. Her viser det sig eksempelvis, at 12% af dem, der gerne/helt sikkert vil flytte til Bymidten, ikke vil købe en bil i fremtiden. Der er samtidig 58% af dem, der mener, at det er vigtigt, at der ofte er hurtig togforbindelse til f.eks. København og Odense (Se Figur 9 & 10).

Anderledes ser det ud for dem, der gerne/helt sikkert vil flytte til Hulemarken. Her forventer alle at købe en bil i fremtiden. 25% forventer at købe en alm. bil, mens hele 52% forventer at købe en elbil, og 23% forventer at købe en hybridbil.

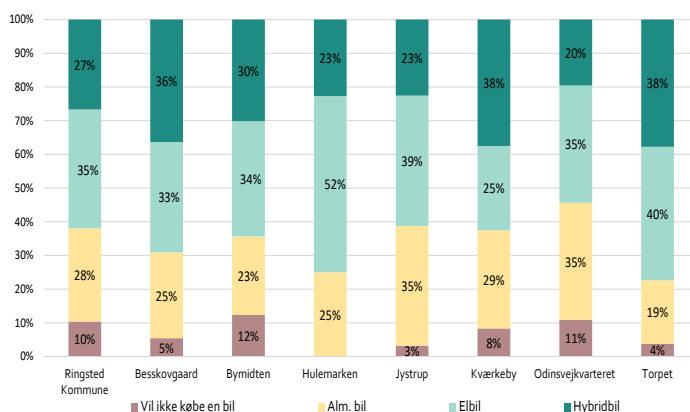
### Tema fællesskab og seniorbofællesskab

Længere nede i rapporten findes uddybningen af hvilke former for fællesskab respondenterne er blevet spurgt ind til - samt interessen hertil.

Seniorbofællesskaber er en boligform, der vinder mere og mere indpas i disse år. Disse er kendetegnende ved, at man har sin egen bolig, men at man er en del af et fællesskab i en eller anden grad med de øvrige beboere i området.

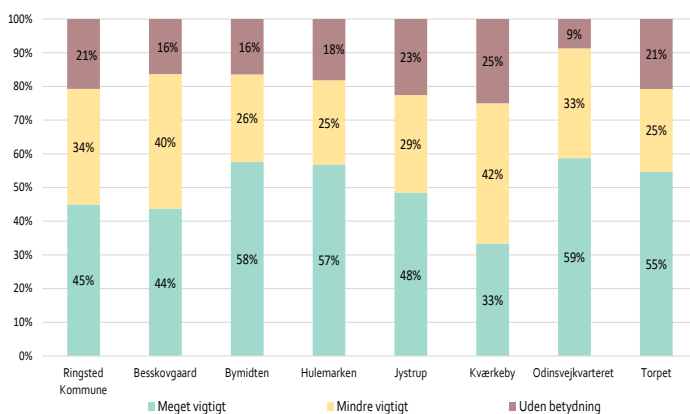
I Figur 11 er interessen for seniorbofællesskaber vist på tværs af områderne. Her ser man, at der er størst interesse for seniorbofællesskab blandt dem, der gerne/helt sikkert vil flytte til Jystrup (26%), efterfulgt af potentielle tilflyttere til Hulemarken (23%).

FIGUR 9: BIL I FREMTIDEN



KILDE: WEB-INTERVIEW

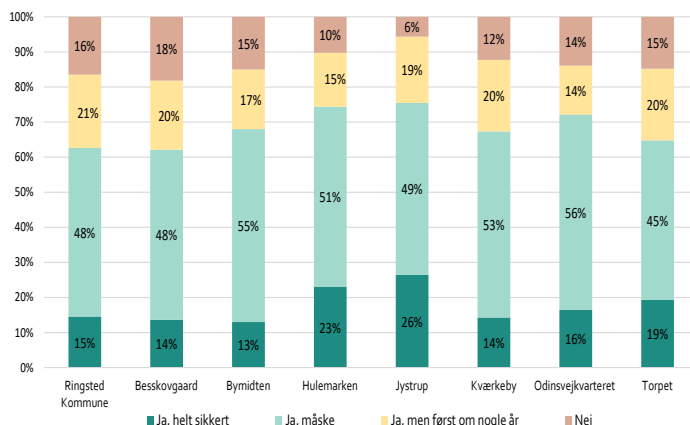
FIGUR 10: VIGTIGHEDEN AF OFTE OG HURTIG TOG



KILDE: WEB-INTERVIEW

**15%**  
af dem der vil overveje at flytte til Ringsted Kommune vil helt sikkert overveje et seniorbofællesskab.

FIGUR 11: INTERESSEN FOR SENIORBOFÆLLESSKAB



KILDE: WEB-INTERVIEW

### Tema klima/bæredygtig

Bæredygtigt byggeri er et begreb, der er meget oppe i tiden. Under temaet klima/bæredygtighed har respondenterne bl.a. skulle tage stilling til, i hvilken udstrækning boligens bæredygtighed ville have indflydelse på valg eller fravalg af bolig.

Blandt de respondenter, der gerne/helt sikkert vil flytte til Jystrup, er der 3%, som mener, at det har højeste prioritet for boligvalget.

Anderledes ser det ud for respondenterne, der gerne/helt sikkert vil flytte til Kværkeby, her er der 21%, der ikke tillægger det nogen betydning for deres boligvalg.

I Figur 13, ses det, at de respondenter, der gerne/helt sikkert vil flytte til Jystrup, også har flest, der er villige til at betale "meget" for en bæredygtig bolig. Omvendt blandt de respondenter, som gerne/helt sikkert vil flytte til Kværkeby, hvor de fleste (67%) ikke vil betale ekstra for en bæredygtig bolig.

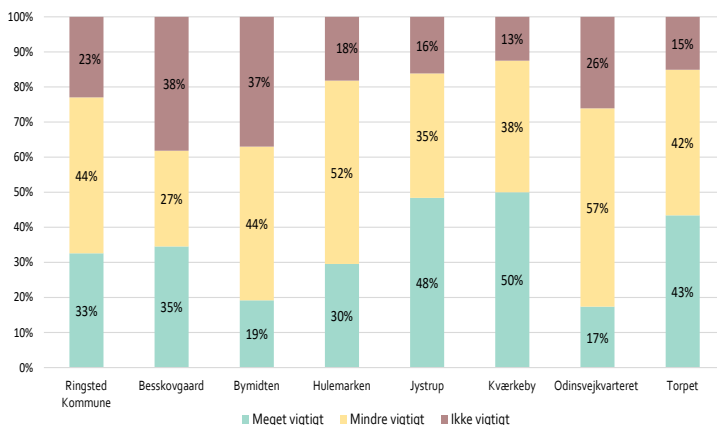
### Tema natur

I nedenstående Figur 14 vises vigtigheden af nem adgang til natur for respondenterne, der søger mod de forskellige områder. Den højeste andel ses ved Kværkeby, hvor 50% mener, at det er meget vigtigt med nem adgang til natur. Til sammenligning gælder det kun for 17% af respondenterne, som gerne/helt sikkert vil flytte til Odinsvej kvarteret.

Når man ser på uddybningen af temaet natur nede i rapporten, er der generelt ret stor forskel på de forskellige områder i forhold til hvad og hvilke parametre de mulige tilflyttere vægter højest.

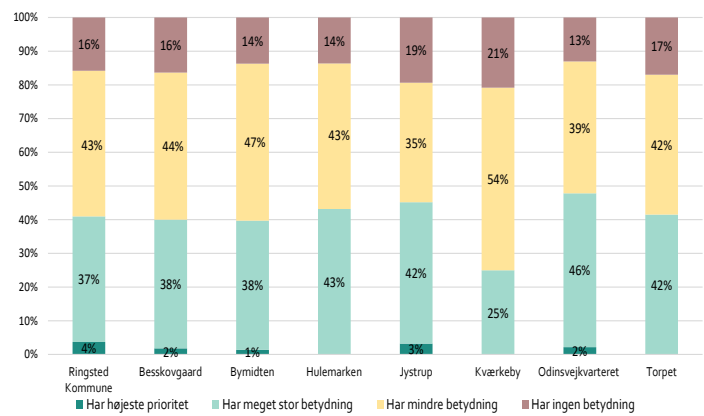
Under hvert område findes uddybning af vigtige parametre for området.

FIGUR 14: VIGTIGHEDEN AF NEMT ADGANG TIL NATUR



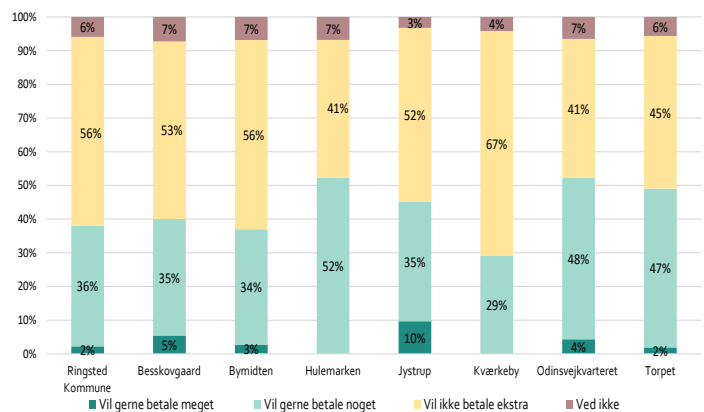
KILDE: WEB-INTERVIEW

FIGUR 12: VIGTIGHEDEN AF BÆREDYGTIGHED FOR BOLIGVALG



KILDE: WEB-INTERVIEW

FIGUR 13: EKSTRABETALING FOR BÆREDYGTIG BOLIG



KILDE: WEB-INTERVIEW

**33%**  
af dem der vil overveje at flytte til Ringsted Kommune finder det meget vigtigt med nem adgang til natur .





# Uddybende metodebeskrivelse

BOLIGSEKTION

# Boliganalysens formål og metode

Formålet med analysen er at give et veldokumenteret og præcist billede af boligpotentialet i området og det konkrete projekt. Potentialet vurderes ud fra områdets attraktion hos potentielle beboere kombineret med relevante eksterne data.

Analysen afdækker følgende forhold i relation til testområder:

Interview baseret data og beregninger:

- Prisforventninger (elasticitet)
- Kapacitetsbehov (over tid)
- Målgrupper (segmenter)
- Præference for størrelser (m<sup>2</sup> mix)
- Kommunesøgning
- Rekrutteringsområder
- Ejerform (leje/eje/andel)
- Boligtype (lejlighed/rækkehus/villa)
- Fleksibel sektion med projektrelevante spørgsmål

Database baseret data og beregninger:

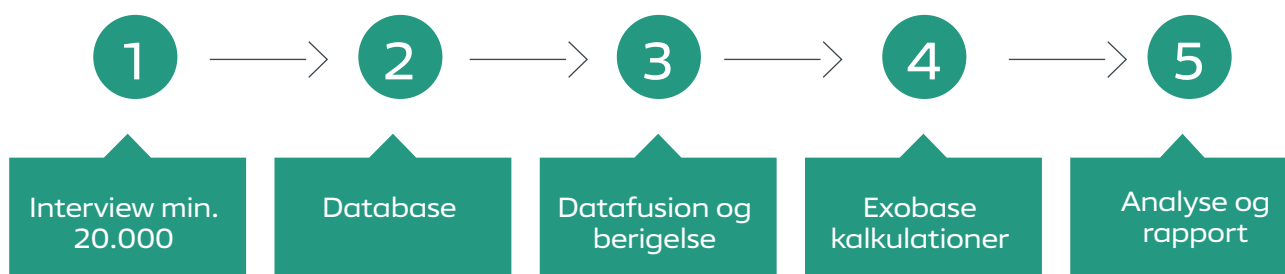
- Prisudvikling historisk
- Solgte boliger historisk
- Befolkningsudvikling (historisk og fremskrivning)
- Annoncerede boligprojekter (5 år)
- Intern rekrutteringsandel

Benyttet analysemetode

Analyserne er udført med udgangspunkt i Exobase Bolig, der er Exometrics databaseværktøj, hvor data fra 14 eksterne kilder fusioneres med egne data genereret ved repræsentative markedsanalyser i hele Danmark med mere end 10.000 årlige interviews.

Exometrics primære data (interviews) er mikrocelleberiget. Mikrosegmenteringen gør det muligt at identificere samtlige husstande i Danmark i forhold til en lang række parametre, der er beskrevet i bilag. Disse informationer gør det muligt at skabe homogene grupper, hvorved et områdes relevante målgrupper kan profileres, beskrives og forstås ud fra en stor mængde beskrivelsesvariable.

Samtidig giver det mulighed for at beregne antallet af potentielle boligsøgende meget præcist.





# Metode til volumenberegning

Exometrics metode tager udgangspunkt i en national repræsentativ undersøgelse på ca. 11.000 respondenter. Undersøgelsen repræsenterer de ca. 2.800.000 danske husstande.

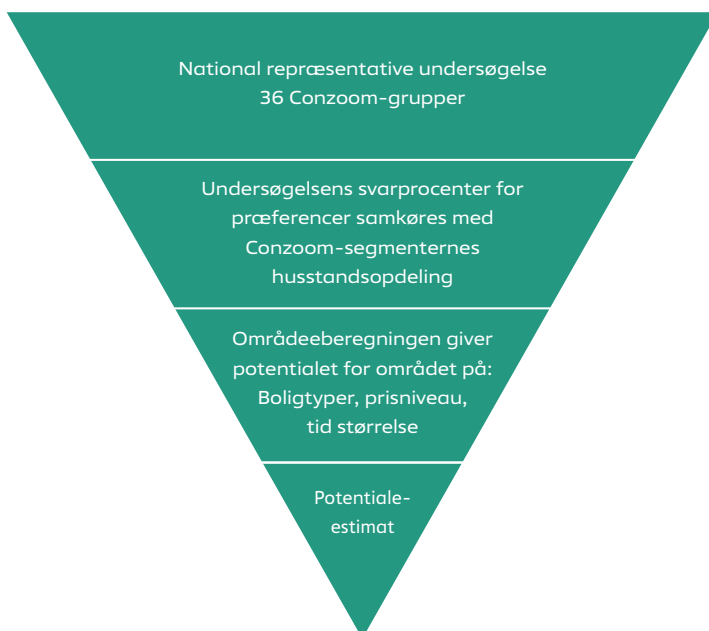
Herefter indsættes respondenternes præferencer:

- Søgning til kommunen
- Ejerform
- Boligtype
- Størrelse bolig
- Prisniveau
- Flyttefrekvens

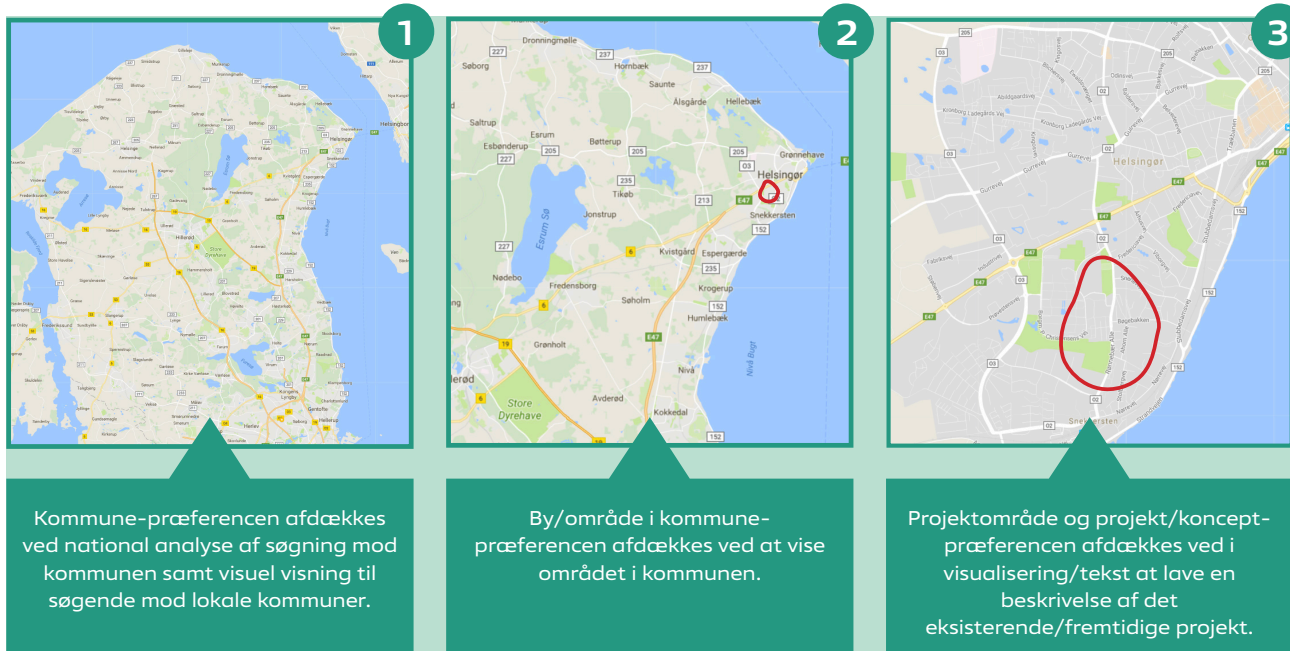
Disse parametre indsættes i Exometrics algoritme, hvorved volumen kan estimeres for et givent område inden for en given tidsramme. Herefter kombineres svarene med antallet af personer i de 36 conzoom-segmenter.

Dette giver den samlede volumen og volumen for typer boliger (rækkehuse, lejligheder), de forskellige størrelser samt forskellige priser.

## BEREGNINGEN HAR FØLGENDE ELEMENTER



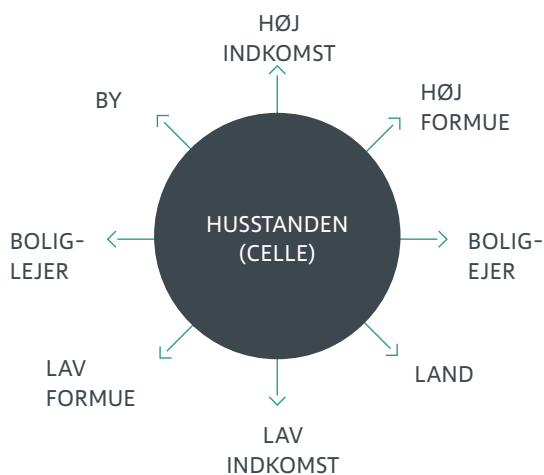
## METODISK TILGANG – 3 TRINS MODEL (EKSEMPEL)



# Målgrupper/Segmentering

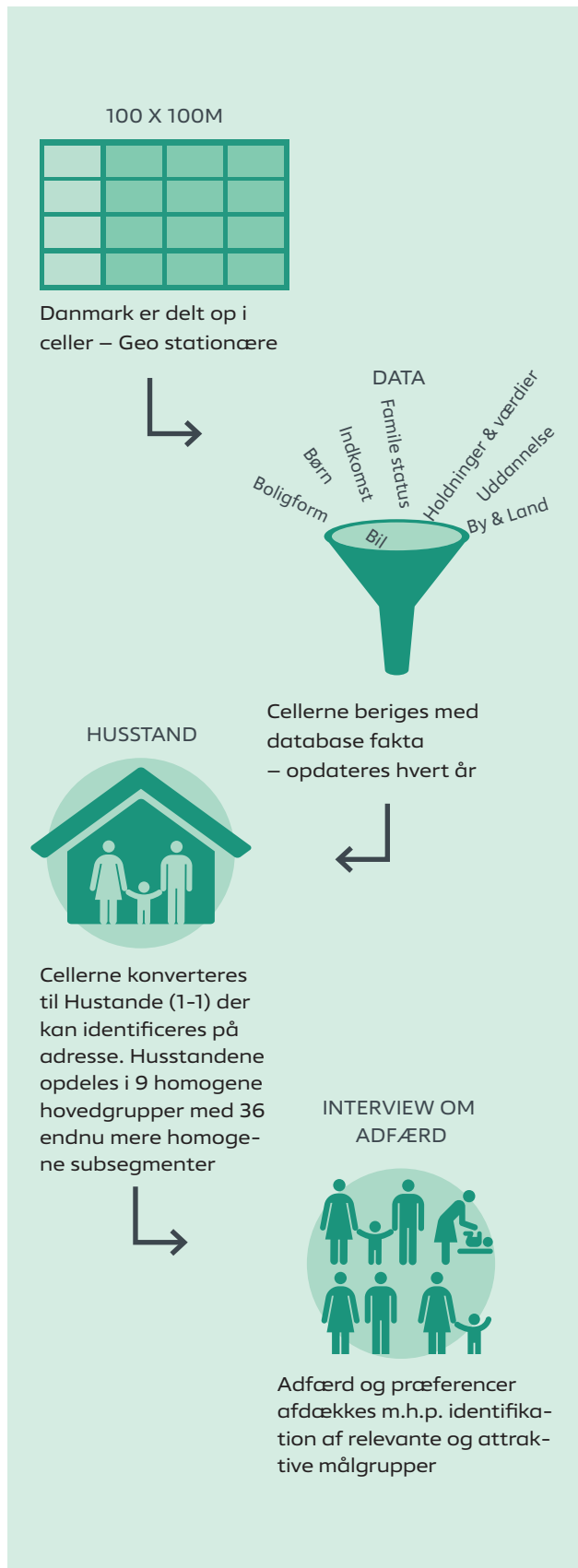
Danmark er opdelt i 100 m x 100 m celler, som er geostationære. Disse celler beriges med forskellige databaser fra bl.a. Danmarks Statistik, Gallup, motorregisteret m.fl. Herved fremkommer en 1-1 beskrivelse af cellerne, som bliver synonyme med danske husstande og med beboernes holdninger og ikke mindst forbrugeradfærd og præferencer.

Segmenterne er konstrueret ud fra graden af homogenitet (fra clusteranalyse) baseret på op til 25 variable – så som økonomi, holdninger/værdier, bolig etc., kaldet socio-demografisk klassificering. Segmenterne kan efterberiges med op til 160 adfærdsvariable.



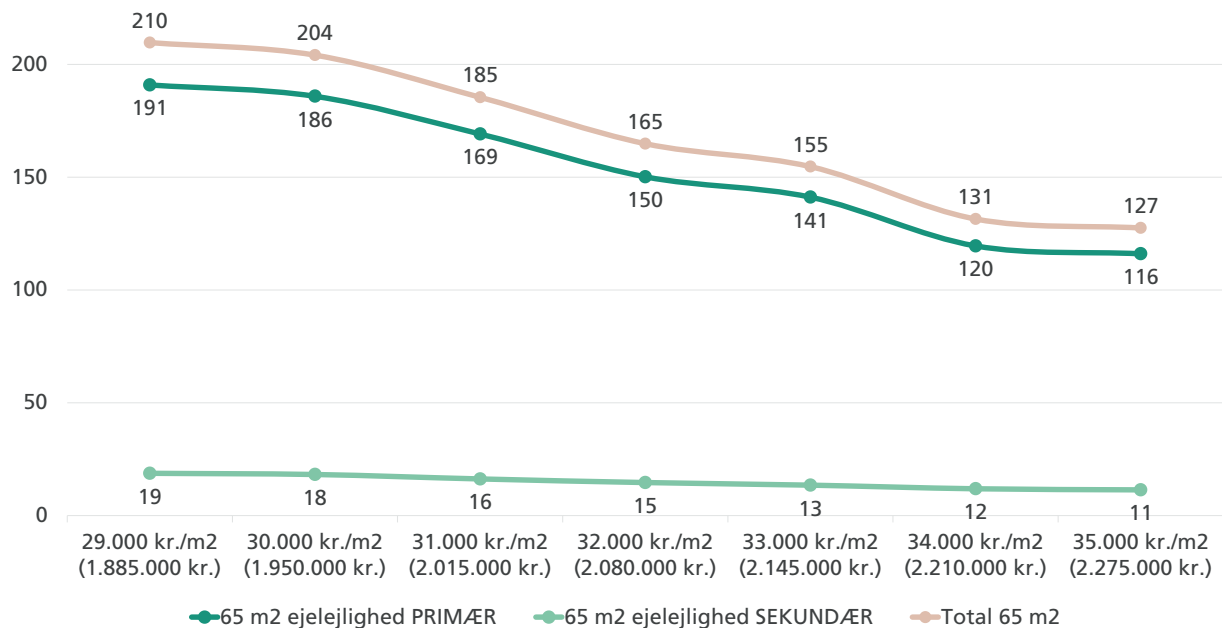
## SEGMENT HOVEDGRUPPER

- |                                |                          |
|--------------------------------|--------------------------|
| <b>A</b> Velfunderede husejere | <b>F</b> Vid og velstand |
| <b>B</b> Komfort og hygge      | <b>G</b> Seniorer        |
| <b>C</b> Livet på landet       | <b>H</b> Unge på vej     |
| <b>D</b> Velhavere             | <b>I</b> Provinsliv      |
| <b>E</b> Urban mangfoldighed   |                          |



# Forklaring på potentialegrafikker

## Ejerlejligheder (65 kvm.)



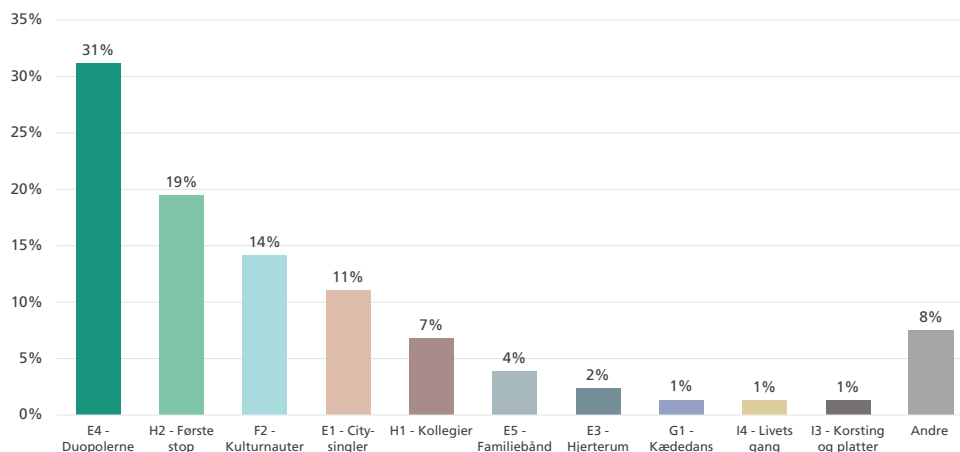
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer, og boligtyper er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede om sted og den form for boligtype, som de prioriterer. Dette er det grundlæggende potentiale.

Det sekundære potentiale er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes af projektet.

Ved en pris på 32.000 kr./m² (dvs. 2.080.000 kr. for en lejlighed på 65 m²) kan der potentielt afsættes 165 boliger:

De primære målgrupper er specificeret under volumen- og priselasticitetsgrafikken. Her ses først de ti største målgrupper ved det valgte prisniveau (i eksemplet 32.000 kr./kvm). Her udgør målgruppen 'E4 - Duopolerne' 31% som den tørste, efterfulgt af 'H2 - Første stop' med 19%.

### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 32.000 KR./KVM





# Fortolkning og præmisses

Analysen giver en vurdering af potentialet for boliger i et konkret område. Potentialet er fremkommet ved en vurdering af de mest interesserede forbrugersegmenter vægtet med de respektive segmenters prisfølsomhed, deres sandsynlige flyttefrekvens og en række andre målgruppespecifikke adfærdsvariable, der afdækker de enkelte målgruppers præferencer for kommende bolig. Med andre ord analyseres målgruppernes "evne og vilje" til at købe eller leje bolig i det konkrete byggeri/område.

Respondenterne tager stilling til det givne område på baggrund af deres nuværende situation samt deres forventninger til den umiddelbare fremtid. Det vil sige, at forhold som forventninger til egne forhold, herunder familiesituation, personlig økonomi og beskæftigelse m.v. er integreret i respondenternes besvarelse.

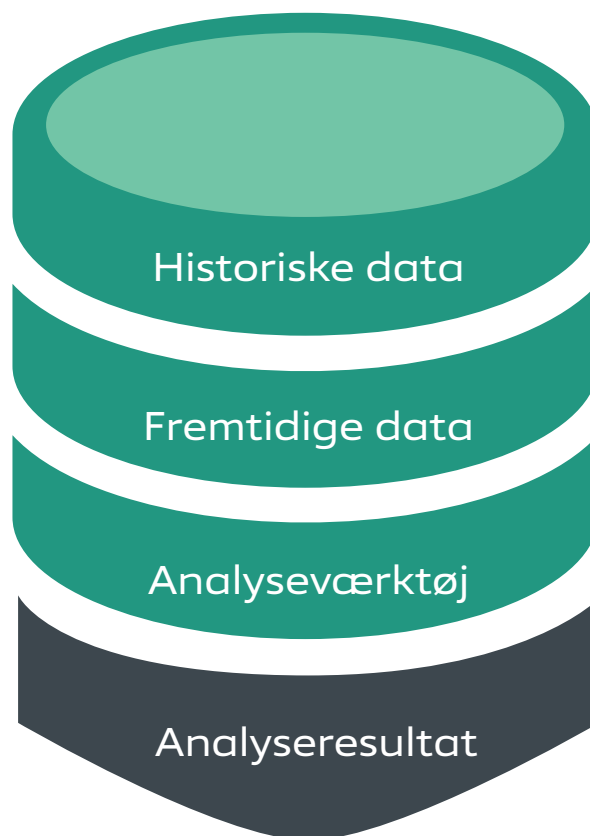
Ligeledes forventes det, at respondenterne tager højde for eksterne forhold i deres besvarelse. Det gælder forhold som rente, prisudviklinger i markedet og andre makroøkonomiske forhold.

I det omfang disse interne og eksterne forhold omkring respondenterne ændrer sig radikalt over tid, kan det ændre den estimerede volumen- og prisvurdering. Prognosen bør derfor betragtes som et niveau frem for et eksakt og endeligt estimat.

Exometric har altid et konservativt udgangspunkt, hvorfor de endelige realiserede volumener og prisniveauer kan ligge over analysens anbefalinger.

Det skal pointeres, at selv om respondenterne tager stilling til det specifikke område og projekt, vil forbrugernes endelige beslutning naturligvis afhænge af kvaliteten af det færdige byggeri. En god eller dårlig eksekvering af byggeriet kan således skabe afvigelser fra analysens vurderinger i både positiv og negativ retning.

De fremkomne resultater vil ligeledes være betinget af den relevante udbudte (konkurrenter) kapacitet i området samt i andre konkurrerende områder. Ofte vil ekstra kapacitet kunne påvirke de opnåede priser og hastigheden, hvormed salg/leje af boligerne kan realiseres.





An aerial photograph of a wide, paved path in a park. The path is flanked by green grass and trees. In the foreground, a man and a woman are walking away from the camera. Further down the path, a person is pushing a stroller. To the left, a child is playing with a ball. To the right, a person is sitting on a bench. The scene is bright and sunny, with long shadows cast on the path. A large teal triangle is overlaid on the right side of the image.

# Nøgletal Ringsted Kommune

# Befolkningsfremskrivning

Kommuner i regionen	2012K1	2022K1	Vækst 2012-2022	2022K1	2027K1	Vækst 2022-2027
Faxe	35.110	37.161	6%	37.161	38.045	2%
Greve	47.942	50.818	6%	50.818	51.633	2%
Guldborgsund	61.913	60.310	-3%	60.310	59.688	-1%
Holbæk	69.415	72.810	5%	72.810	74.483	2%
Kalundborg	48.632	48.368	-1%	48.368	47.695	-1%
Køge	57.307	61.718	8%	61.718	63.057	2%
Lejre	26.887	28.623	6%	28.623	29.587	3%
Lolland	45.241	40.107	-11%	40.107	38.699	-4%
Næstved	81.012	83.801	3%	83.801	84.514	1%
Odsherred	32.640	32.881	1%	32.881	32.741	0%
Ringsted	33.153	35.141	6%	35.141	35.678	2%
Roskilde	83.137	89.447	8%	89.447	91.394	2%
Slagelse	77.310	79.691	3%	79.691	80.669	1%
Solrød	21.156	23.794	12%	23.794	24.924	5%
Sorø	29.393	30.018	2%	30.018	30.323	1%
Stevns	21.855	23.473	7%	23.473	24.045	2%
Vordingborg	45.804	45.352	-1%	45.352	44.756	-1%

KILDE: EXOBASE



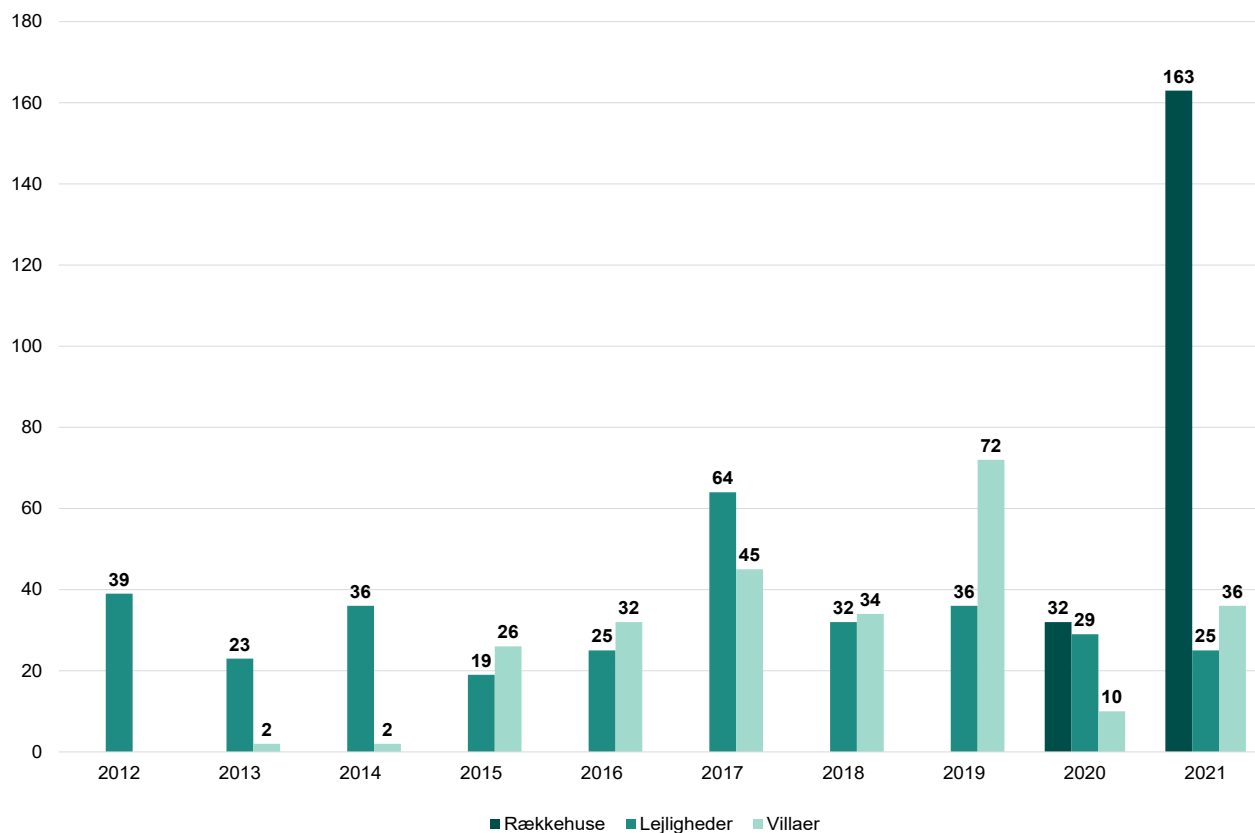
# Nybyggede boliger historisk

ANTAL NYBYGGEDE BOLIGER I RINGSTED KOMMUNE 2012-2021

Type	Antal	Fordeling
Parcelhuse	328	42%
Række-, kæde- og dobbelthuse	259	33%
Etageboliger	195	25%
Total	782	100%

KILDE: DANMARKS STATISTIK

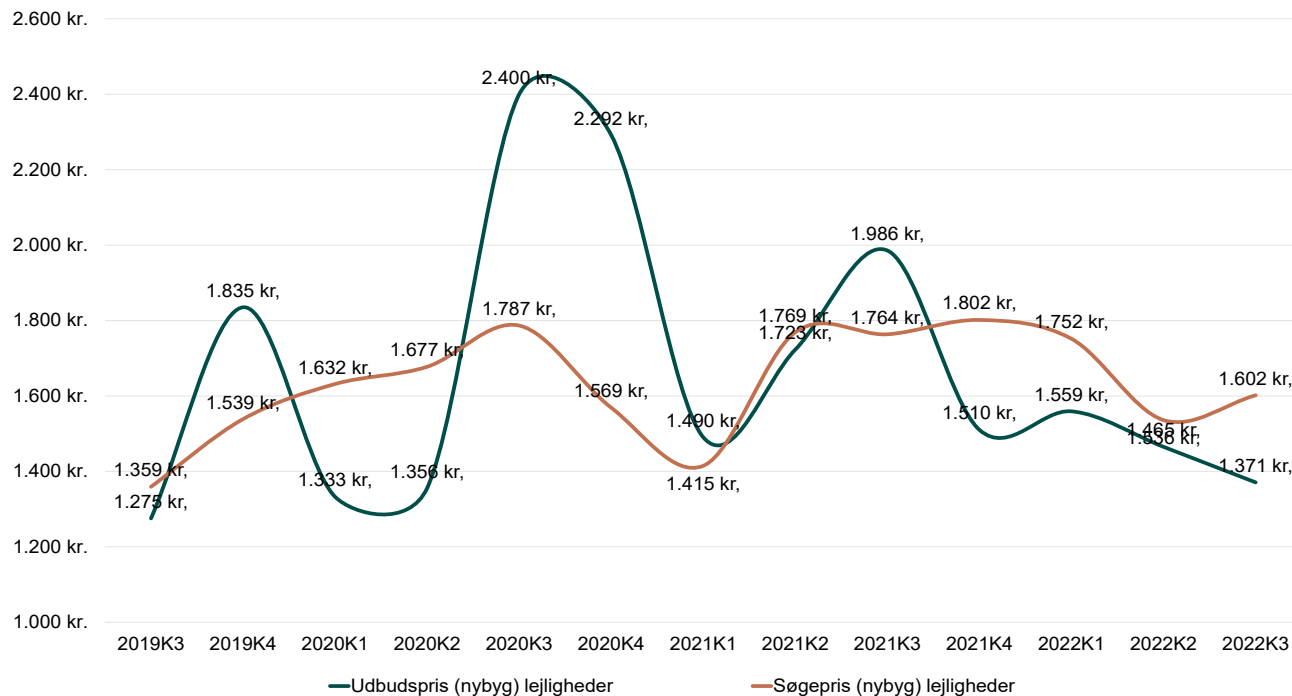
NYBYGGEDE RÆKKEHUSE, LEJLIGHEDER OG VILLAER I RINGSTED KOMMUNE 2012-2021



KILDE: EXOBASE

# Lejelejligheder Ringsted Kommune

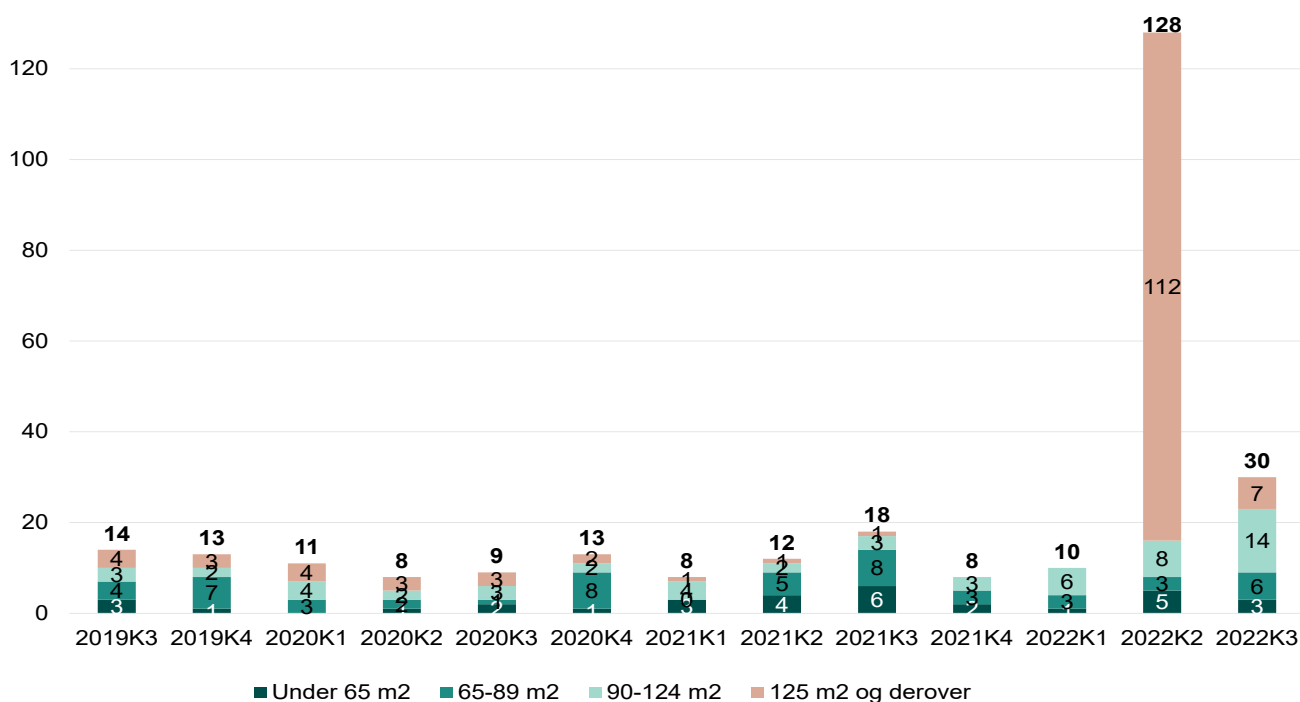
SØGE- OG UDBUDSPRISER (KR./M<sup>2</sup>/ÅR) FOR NYE\* LEJELEJLIGHEDER I RINGSTED KOMMUNE: 2019 K3 - 2022 K3



KILDE: EXOBASE

\*Søgeprisniveauerne for den øverste 1/4% af de boligsøgende er mere relevante end et simpelt gennemsnit, da nybyggeri typisk henvender sig til den del af markedet, som har højest betalingsvilje.

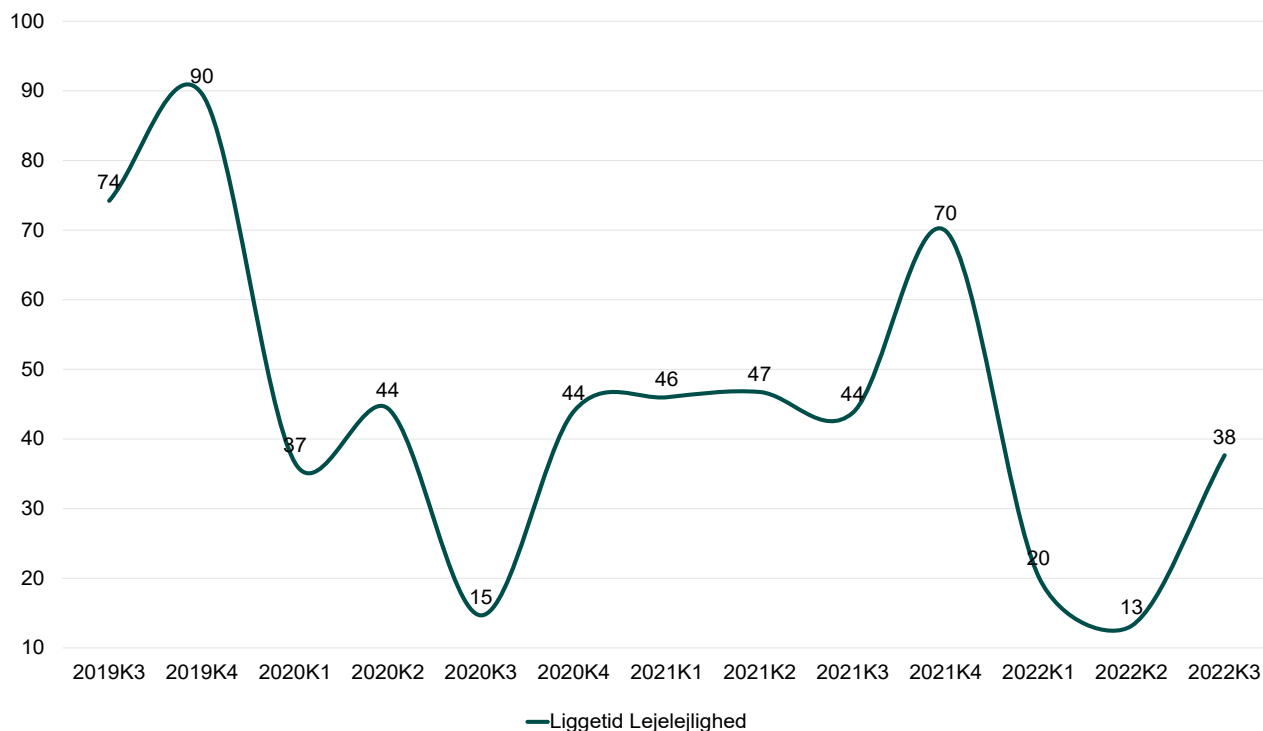
UDBUDTE LEJEMÅL (LEJLIGHEDER) I RINGSTED KOMMUNE: 2019 K3 - 2022 K3



KILDE: EXOBASE

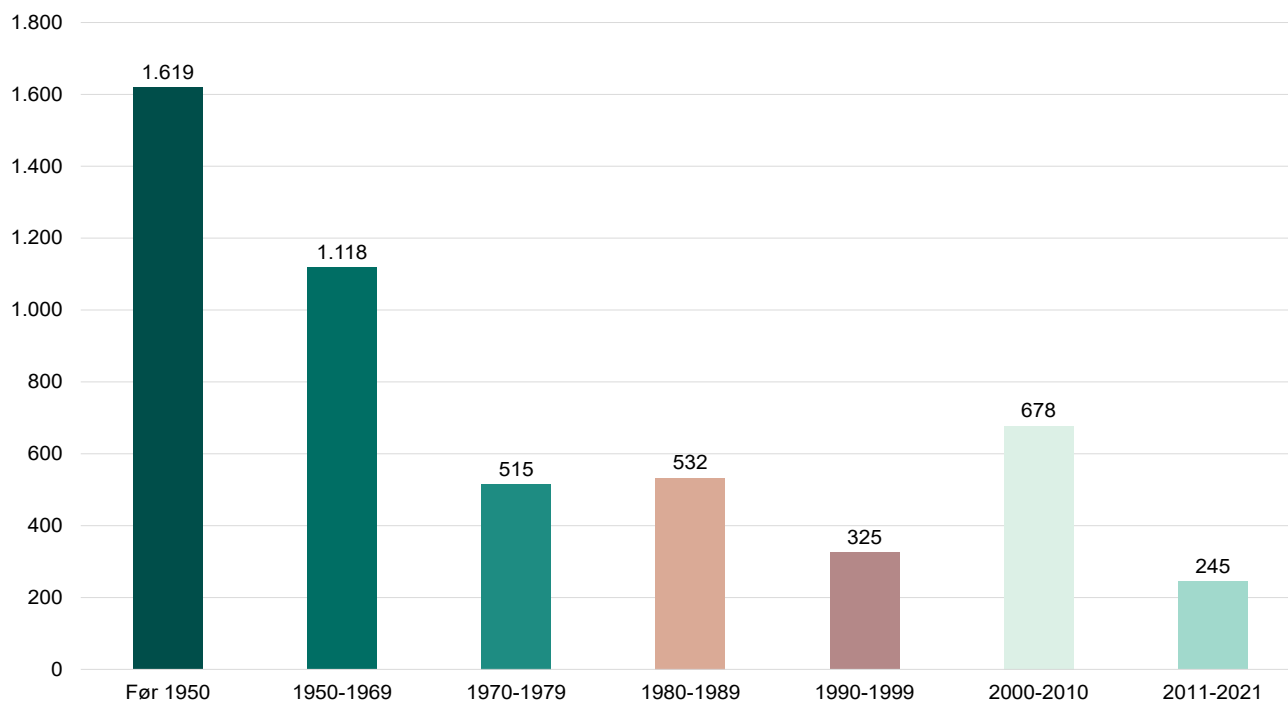
# Lejelejligheder Ringsted Kommune

GNS. LIGGETIDER FOR LEJELEJLIGHEDER I RINGSTED KOMMUNE: 2019 K3 - 2022 K3



KILDE: EXOBASE

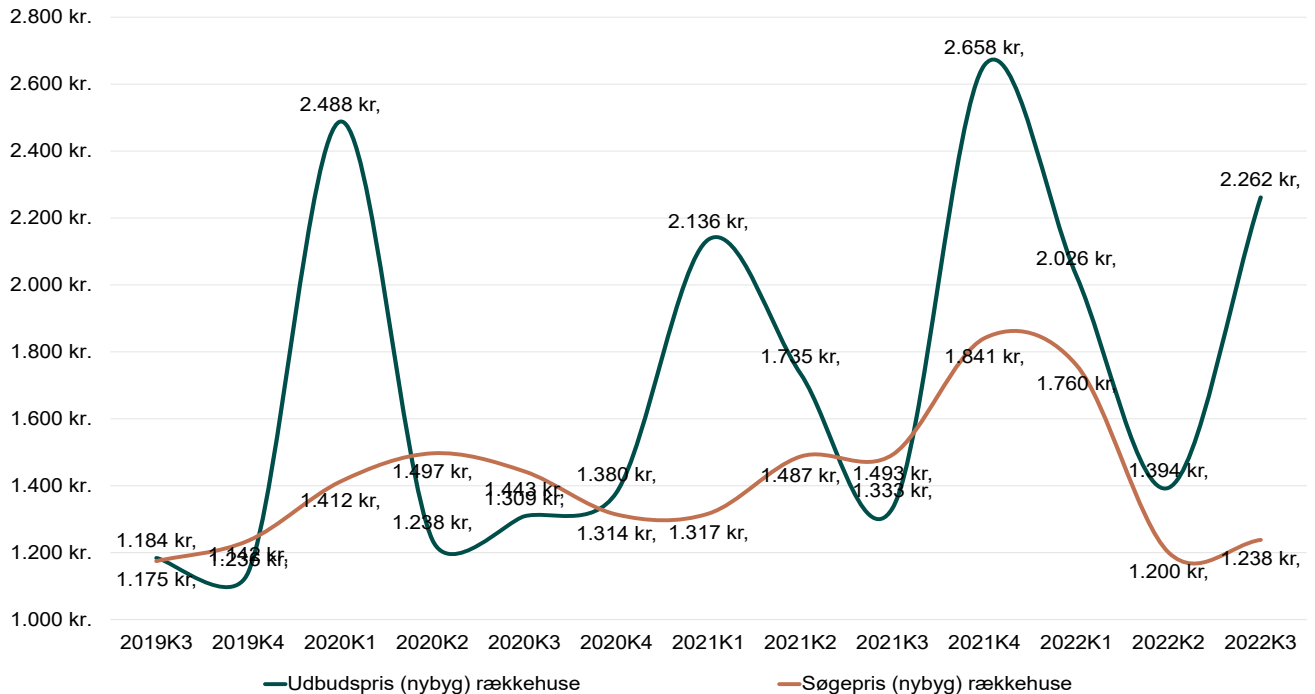
LEJELEJLIGHEDERS OPFØRELSE (BEBOET AF LEJER) I RINGSTED KOMMUNE



KILDE: EXOBASE

# Lejerækkehuse Ringsted Kommune

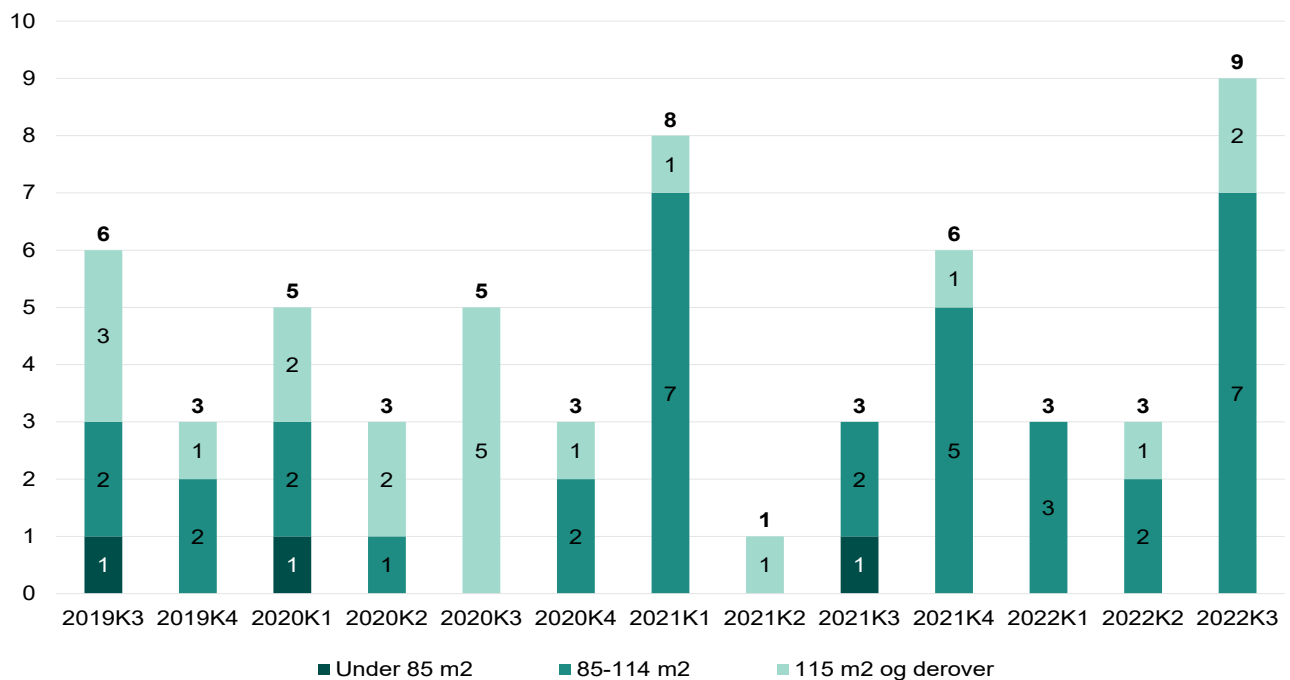
SØGE- OG UDBUDSPRISER (KR./M<sup>2</sup>/ÅR) FOR NYE\* LEJERÆKKEHUSE I RINGSTED KOMMUNE: 2019 K3 - 2022 K3



KILDE: EXOBASE

\*Søgeprisniveauerne for den øverste 1/4% af de boligsøgende er mere relevante end et simpelt gennemsnit, da nybyggeri typisk henvender sig til den del af markedet, som har højest betalingsvilje.

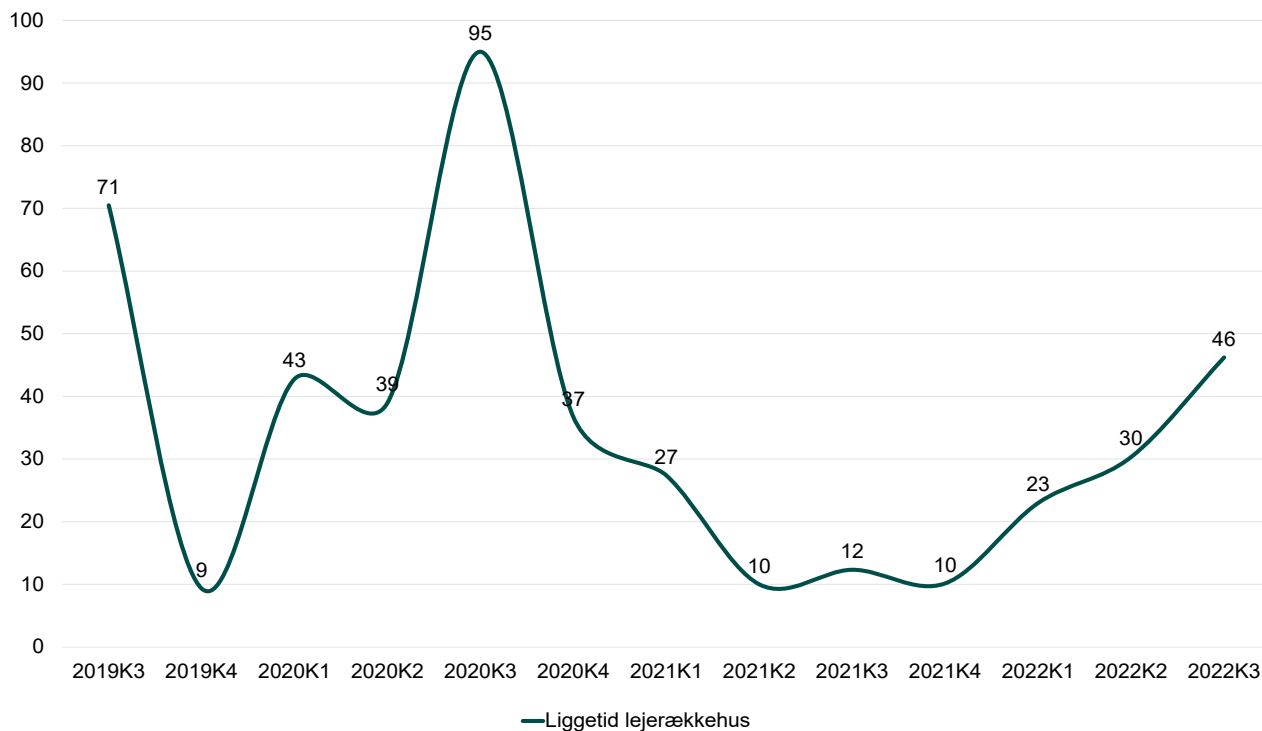
UDBUDTE LEJEMÅL (RÆKKEHUSE) I RINGSTED KOMMUNE: 2019 K3 - 2022 K3



KILDE: EXOBASE

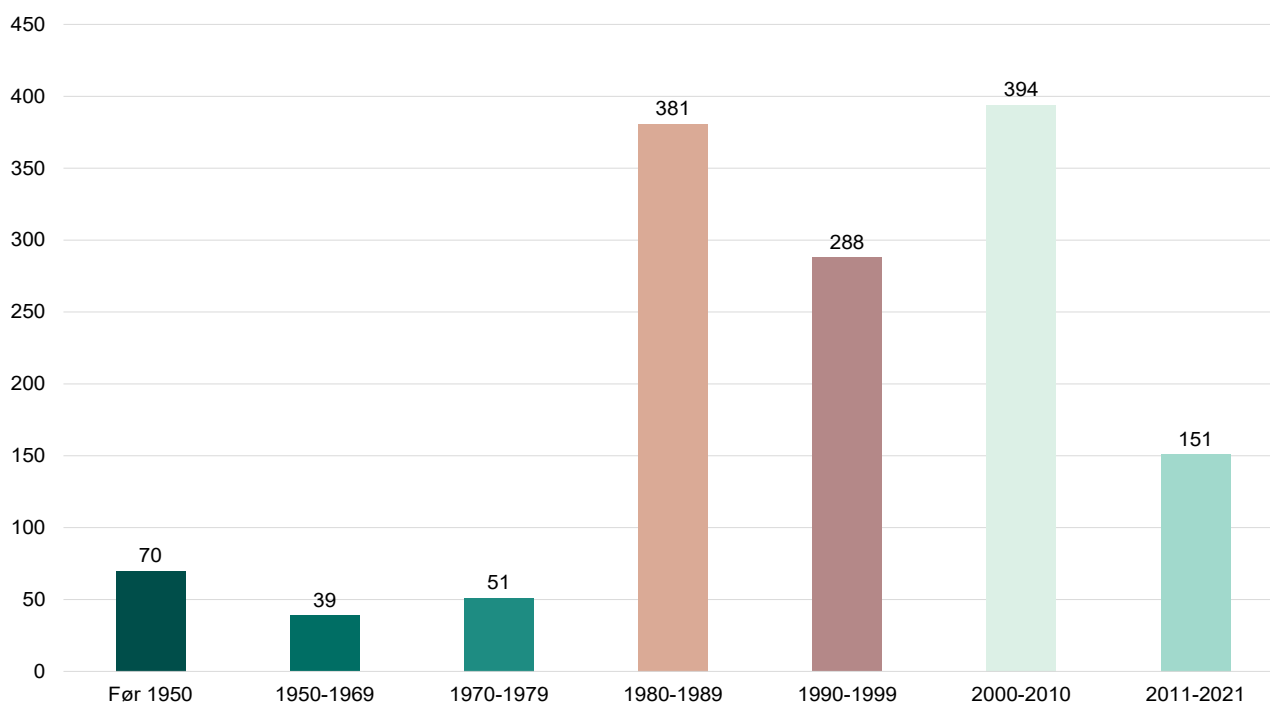
# Lejerækkehuse Ringsted Kommune

GNS. LIGGETIDER FOR LEJERÆKKEHUSE I RINGSTED KOMMUNE: 2019 K3 - 2022 K3



KILDE: EXOBASE

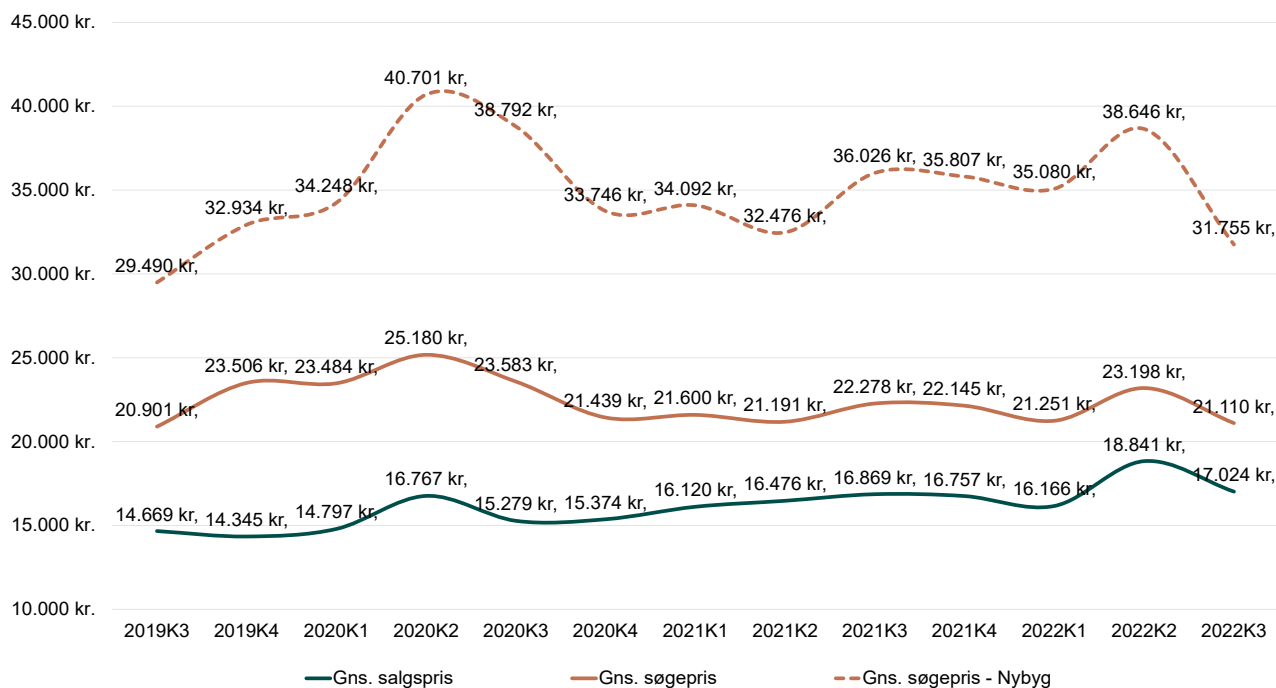
## LEJERÆKKEHUSE OPFØRELSE (BEBOET AF LEJER) I RINGSTED KOMMUNE



KILDE: EXOBASE

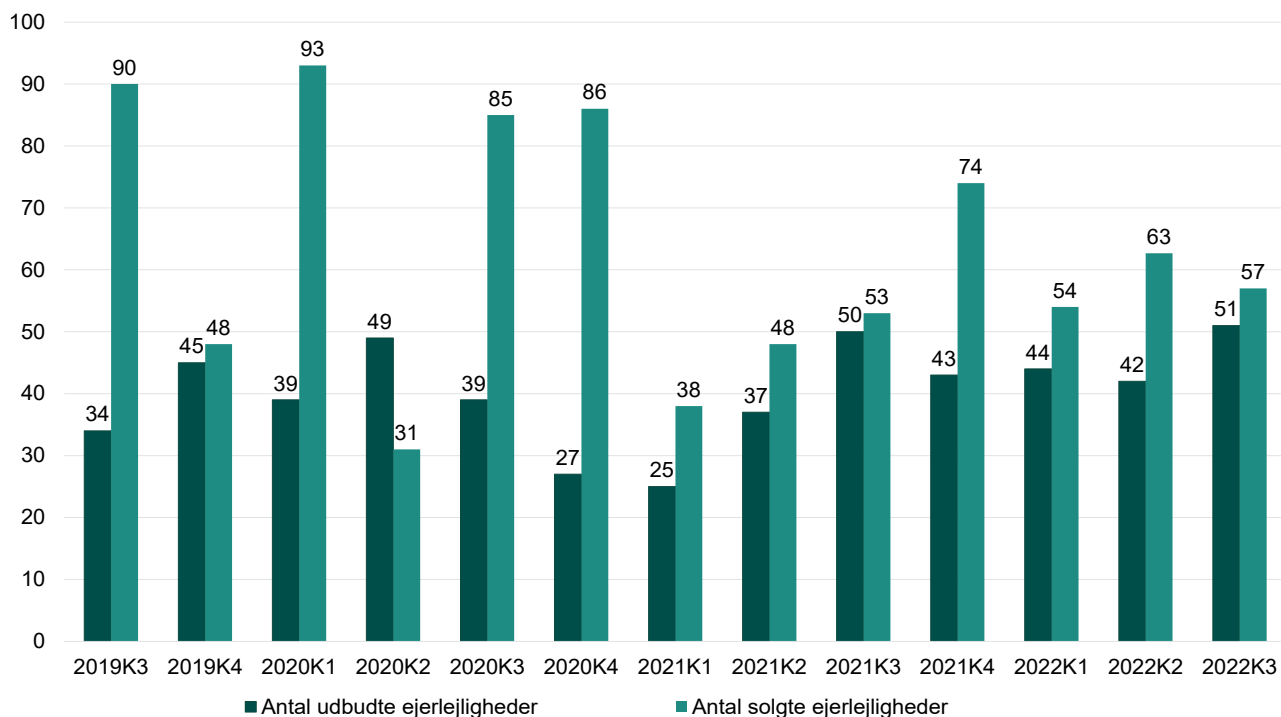
# Ejerlejligheder Ringsted Kommune

SØGE- OG UDBUDSPRISER (KR./M<sup>2</sup>/ÅR) FOR EJERLEJLIGHEDER I RINGSTED KOMMUNE: 2019 K3 - 2022 K3



KILDE: EXOBASE

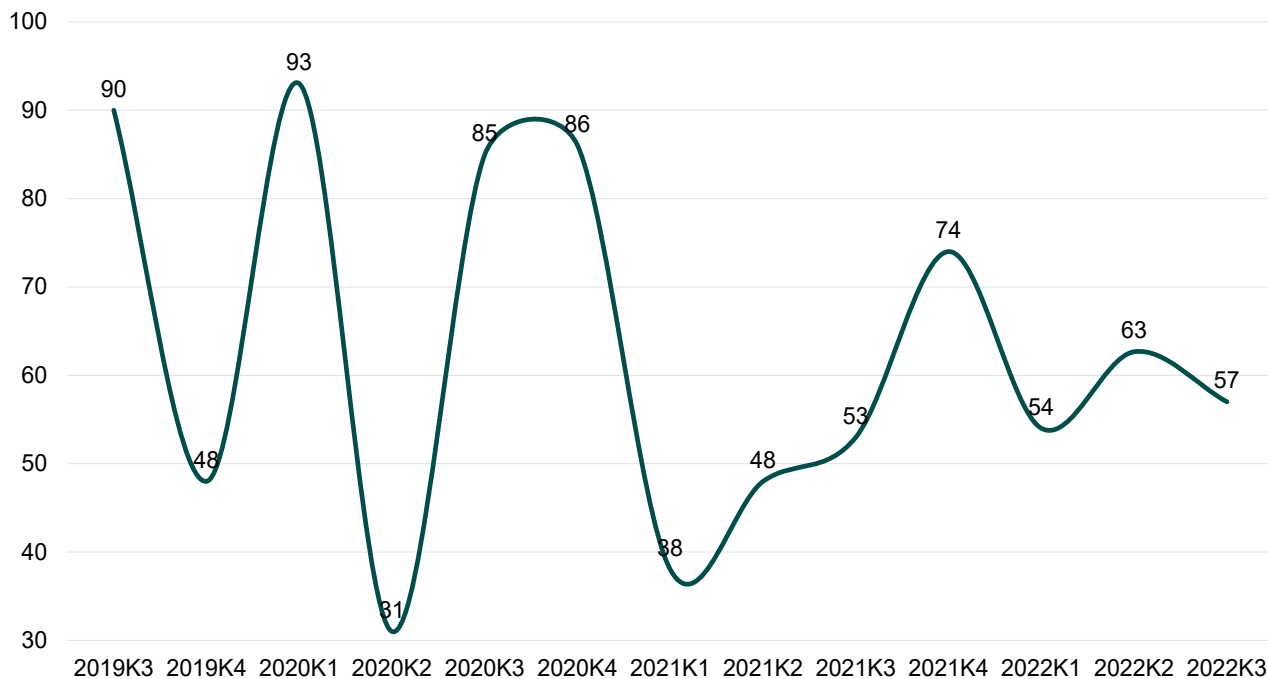
UDBUDTE OG SOLGTE EJERLEJLIGHEDER I RINGSTED KOMMUNE: 2019 K3 - 2022 K3



KILDE: EXOBASE

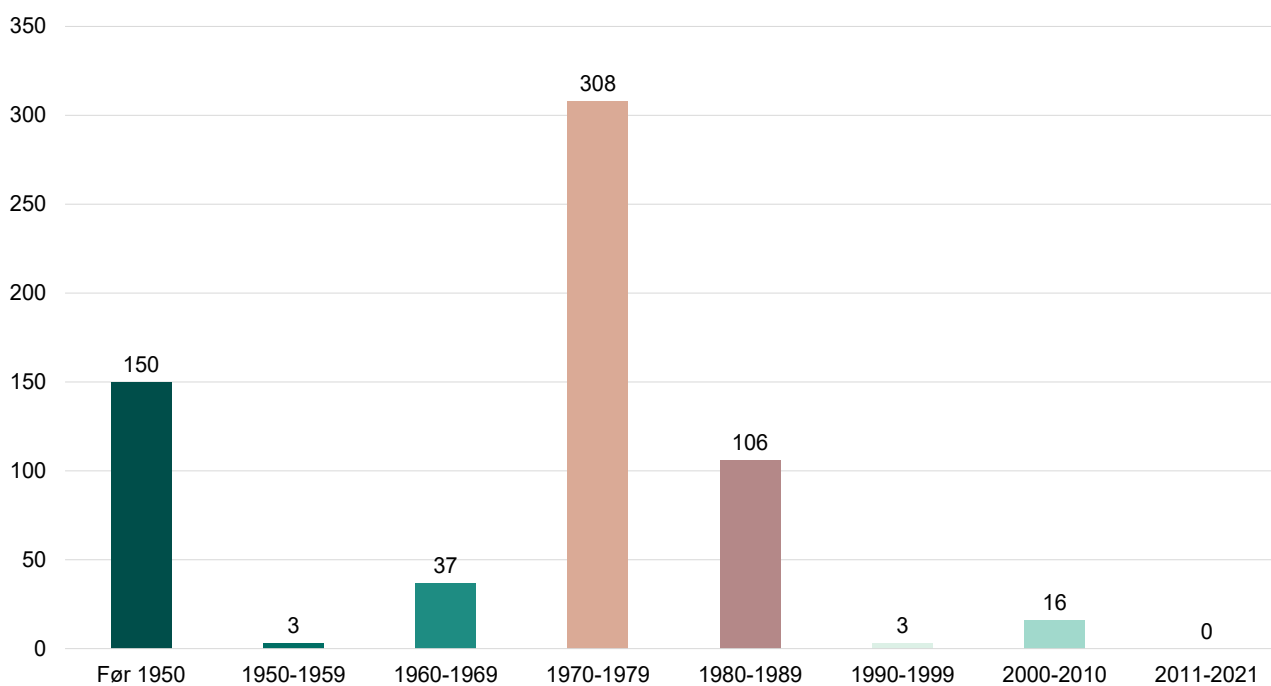
# Ejerlejligheder Ringsted Kommune

GNS. LIGGETIDER FOR EJERLEJLIGHEDER I RINGSTED KOMMUNE: 2019 K3 - 2022 K3



KILDE: EXOBASE

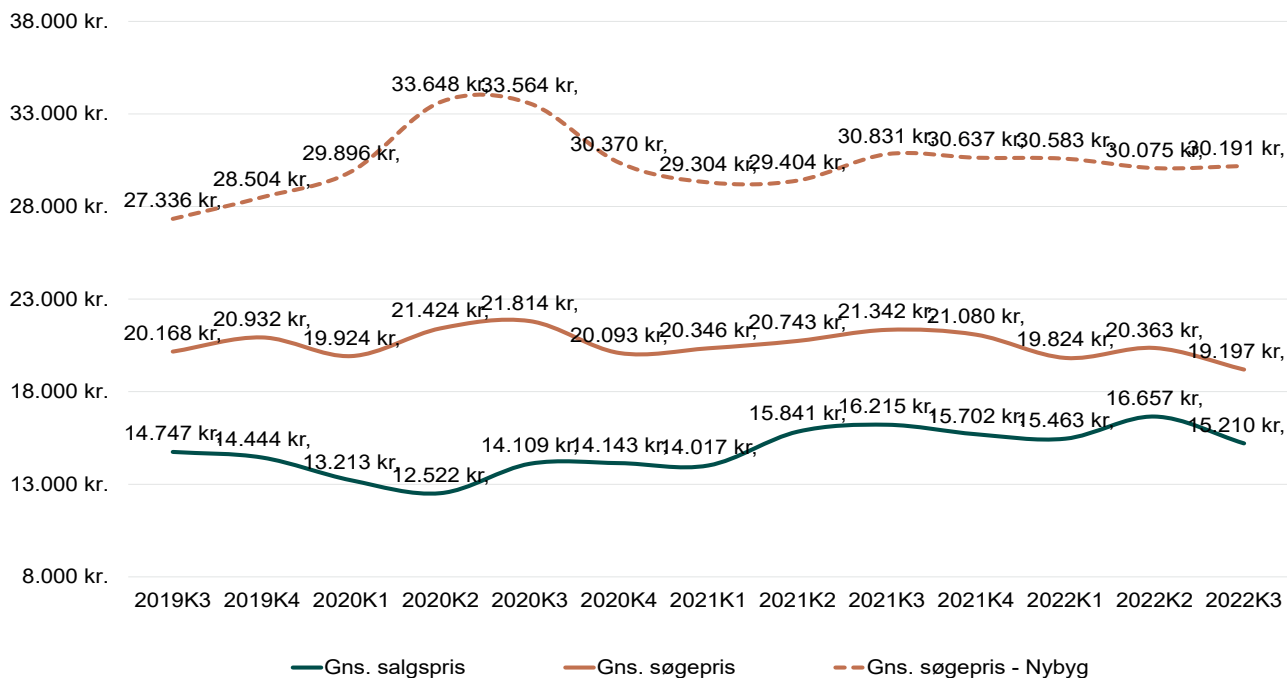
EJERLEJLIGHEDER OPFØRELSE (BEBOET AF EJER) I RINGSTED KOMMUNE



KILDE: EXOBASE

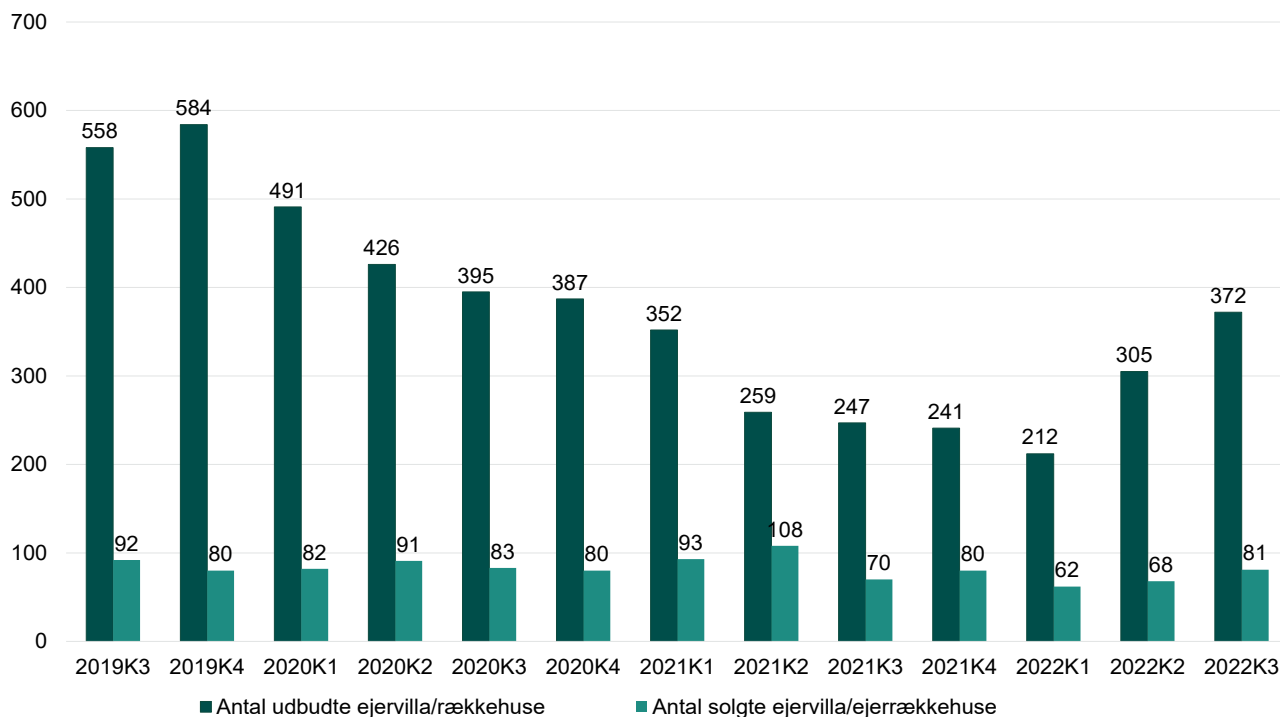
# Ejerrækkehuse/villaer Ringsted Kommune

SØGE- OG UDBUDSPRISER (KR./M<sup>2</sup>/ÅR) FOR EJERRÆKKEHUSE OG VILLAER I RINGSTED KOMMUNE: 2019 K3 - 2022 K3



KILDE: EXOBASE

UDBUDTE OG SOLGTE EJERRÆKKEHUSE OG VILLAER I RINGSTED KOMMUNE: 2019 K3 - 2022 K3





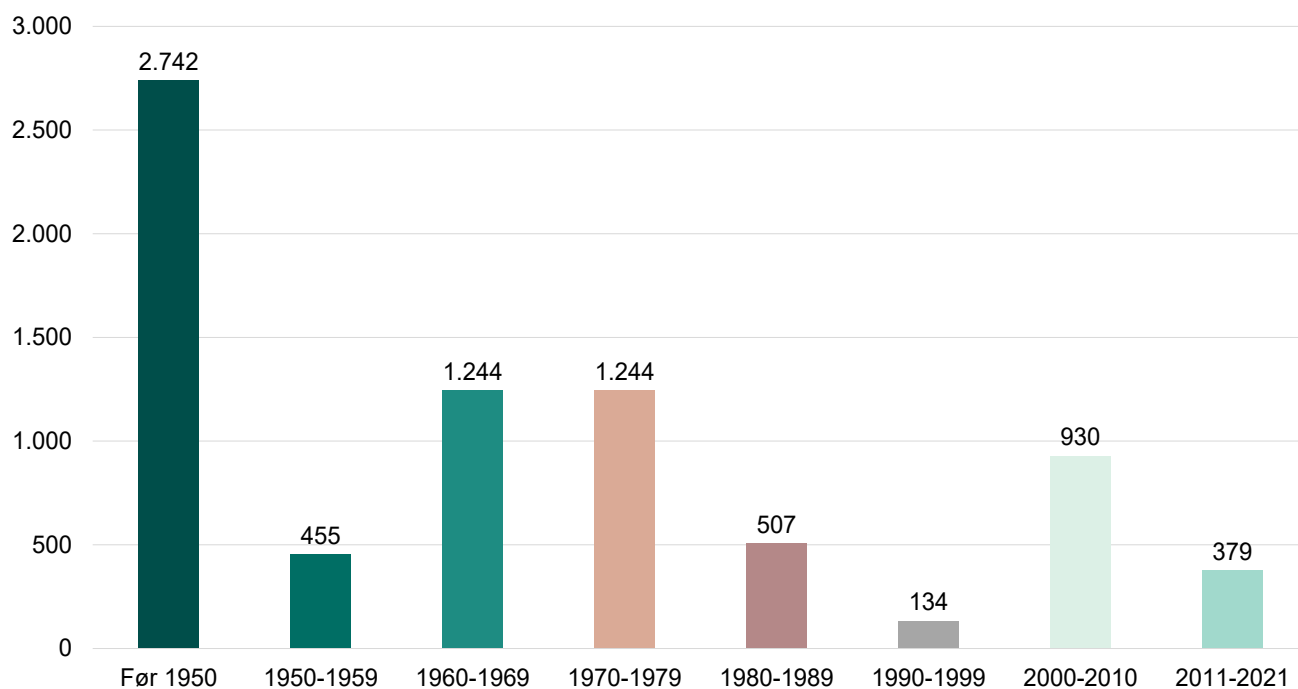
# Ejerrækkehuse/villaer Ringsted Kommune

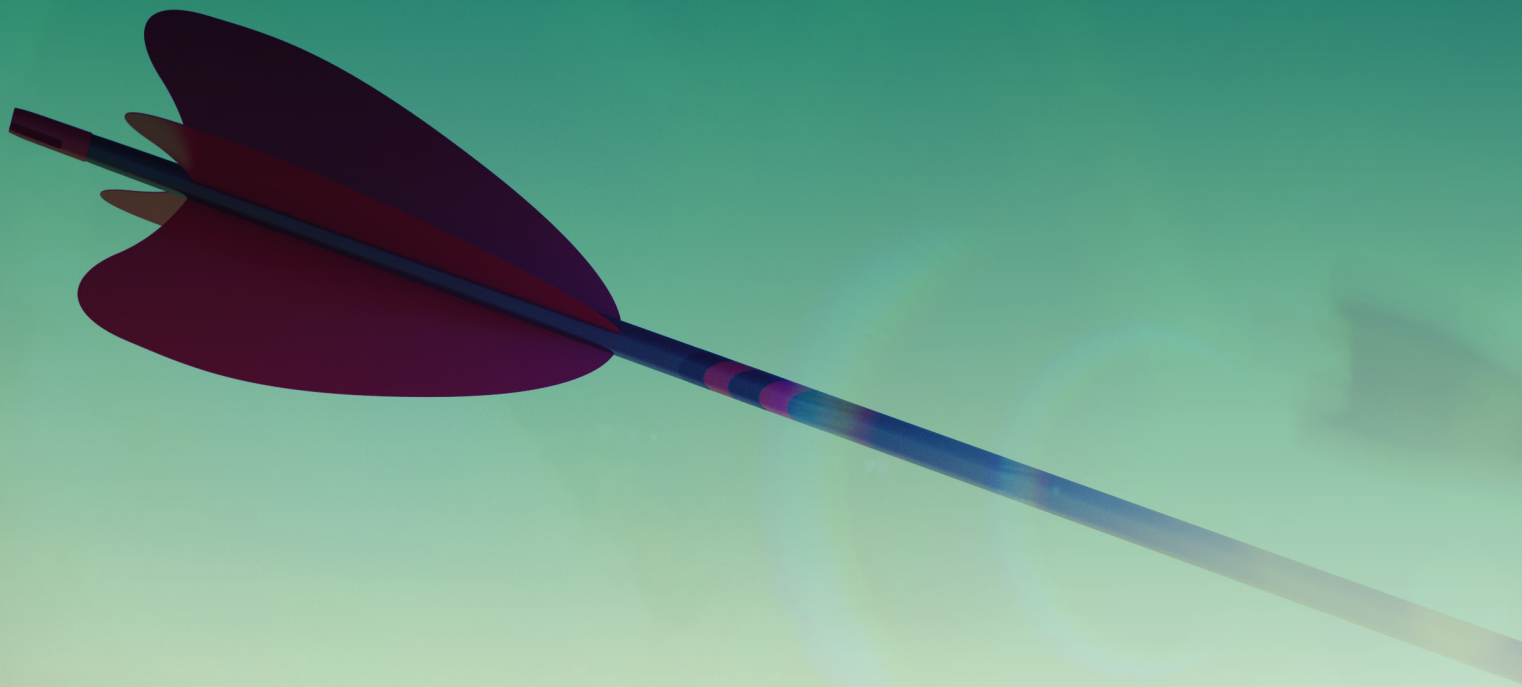
GNS. LIGGETIDER FOR EJERRÆKKEHUSE OG VILLAER I RINGSTED KOMMUNE: 2019 K3 - 2022 K3



KILDE: EXOBASE

EJERRÆKKEHUSE OG VILLAER OPFØRELSE (BEBOET AF EJER) I RINGSTED KOMMUNE







# Potentialer og volumenandel



# Lejepotentialer

## Ringsted Kommune

60 MÅNEDER

# Potentialeberegning - 60 måneder

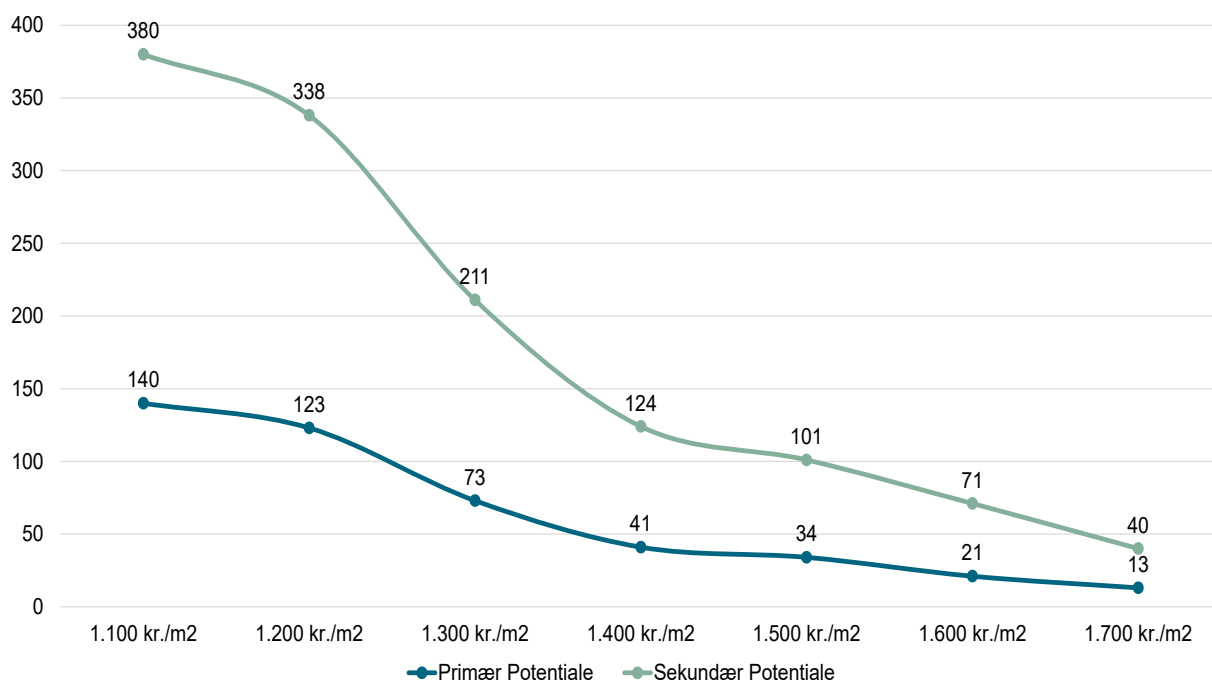
## Lejelejligheder (65 kvm.)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 60 måneder ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.

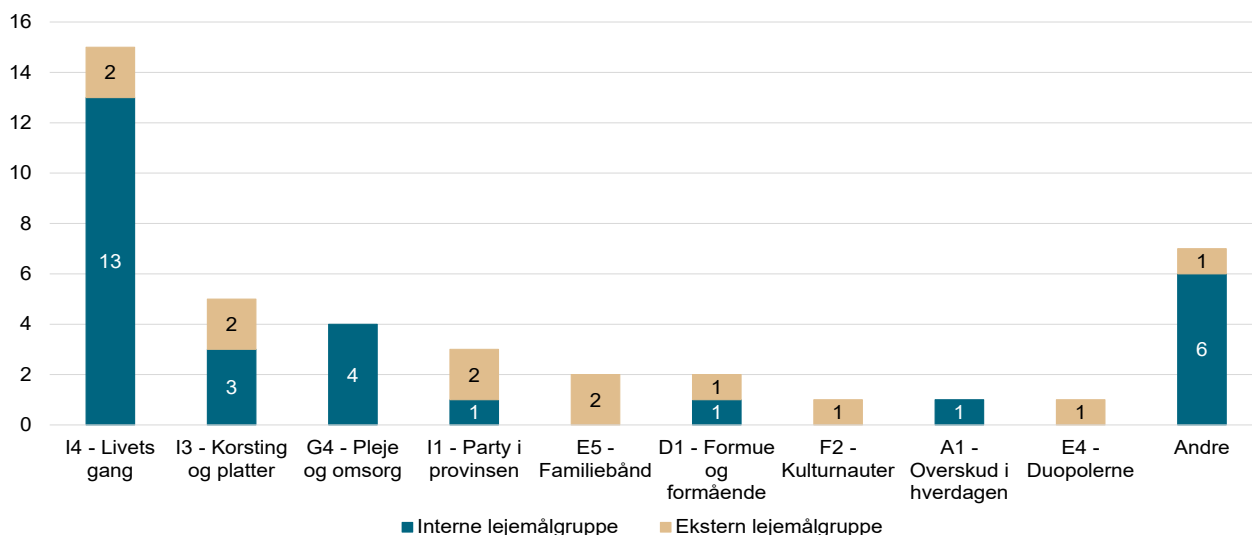
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer, og boligtyper er baseret på de boligsøgende, hvor de er afklarede om sted og den form for bo-

ligtype, som de prioriterer. Dette er det grundlæggende potentiale.

Det sekundære potentiale er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes af projektet.



## MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.400 KR./KVM



# Potentialeberegning - 60 måneder

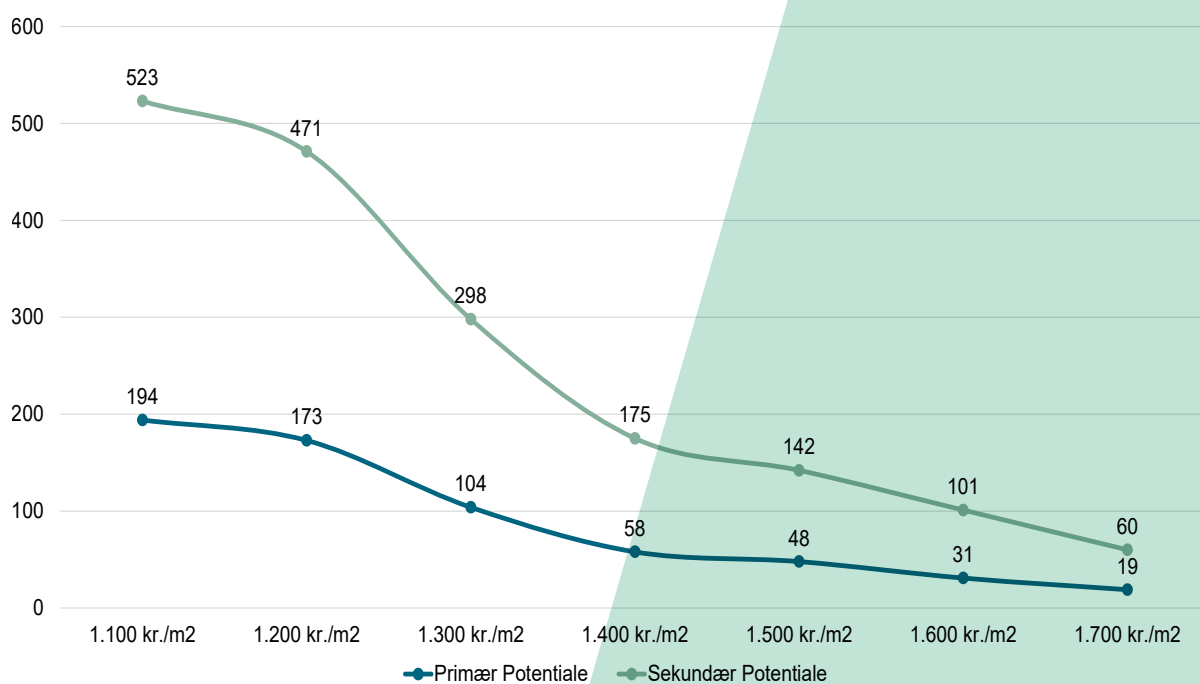
## Lejelejligheder (95 kvm.)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 60 måneder ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

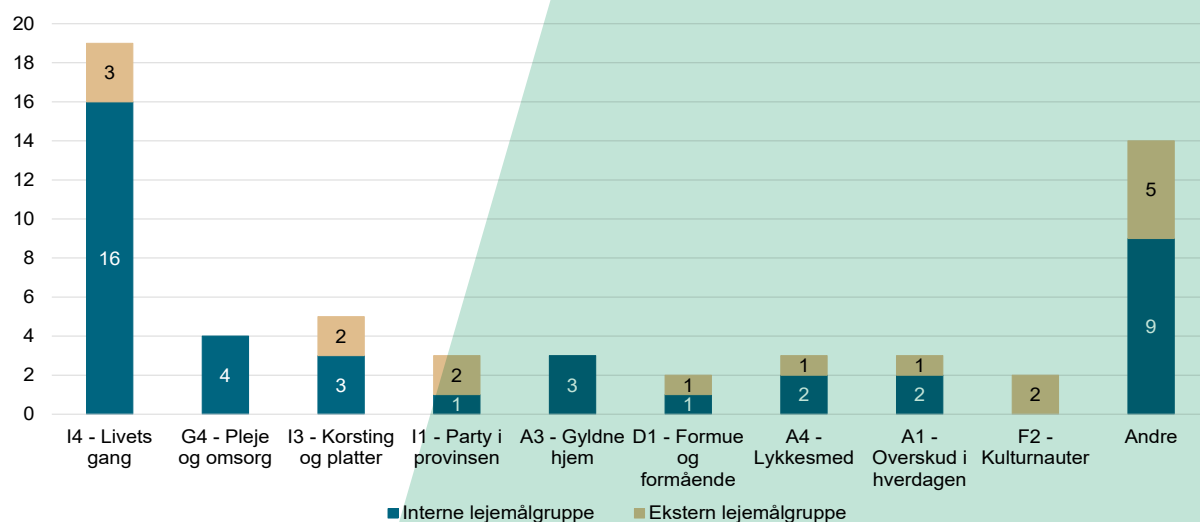
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer, og boligtyper er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede om sted og den form for bo-

ligtype, som de prioriterer. Dette er det grundlæggende potentiale.

Det sekundære potentiale er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes af projektet.



## MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.400 KR./KVM



# Potentialeberegning - 60 måneder

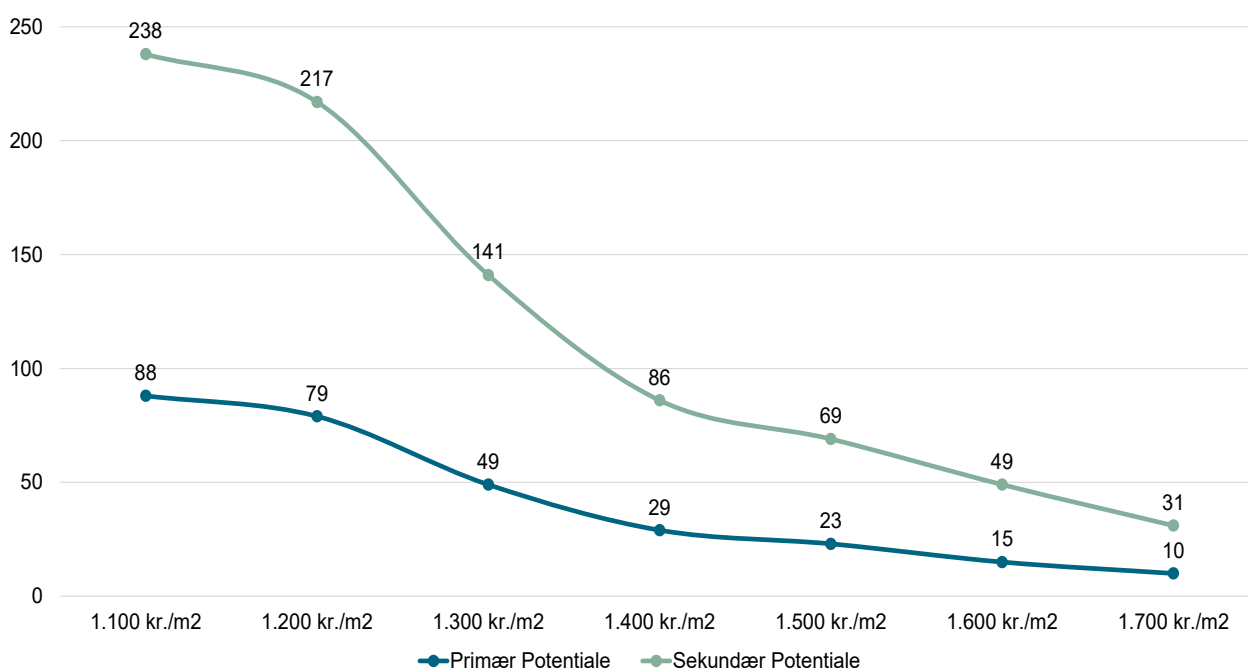
## Lejelejligheder (125 kvm.)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 60 måneder ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.

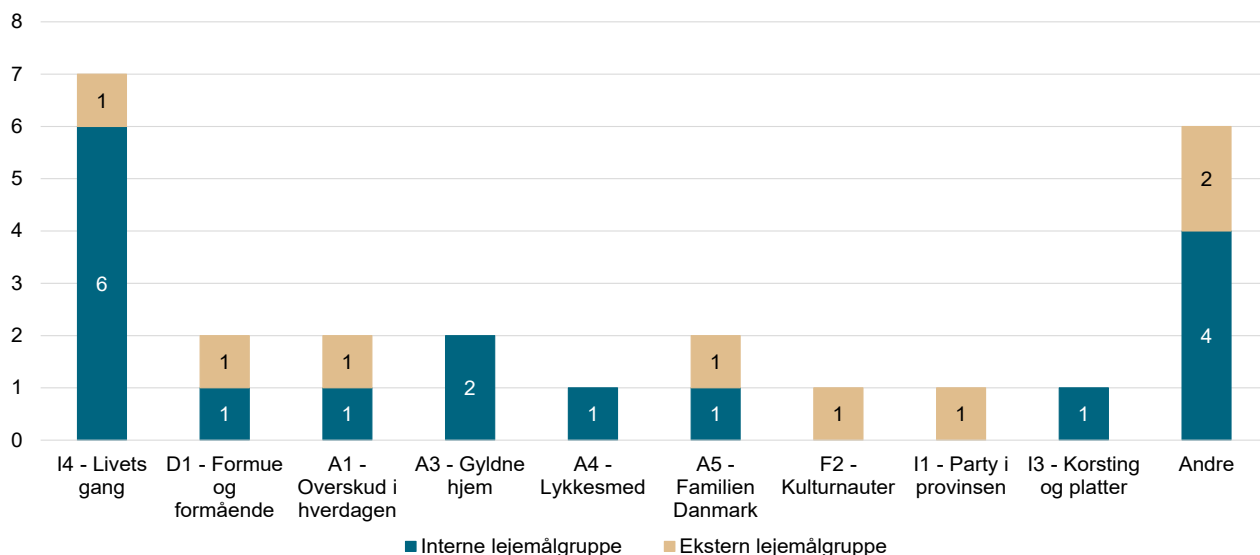
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer, og boligtyper er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede om sted og den form for bo-

ligtype, som de prioriterer. Dette er det grundlæggende potentiale.

Det sekundære potentiale er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes af projektet.



## MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.400 KR./KVM





# Potentialeberegning - 60 måneder

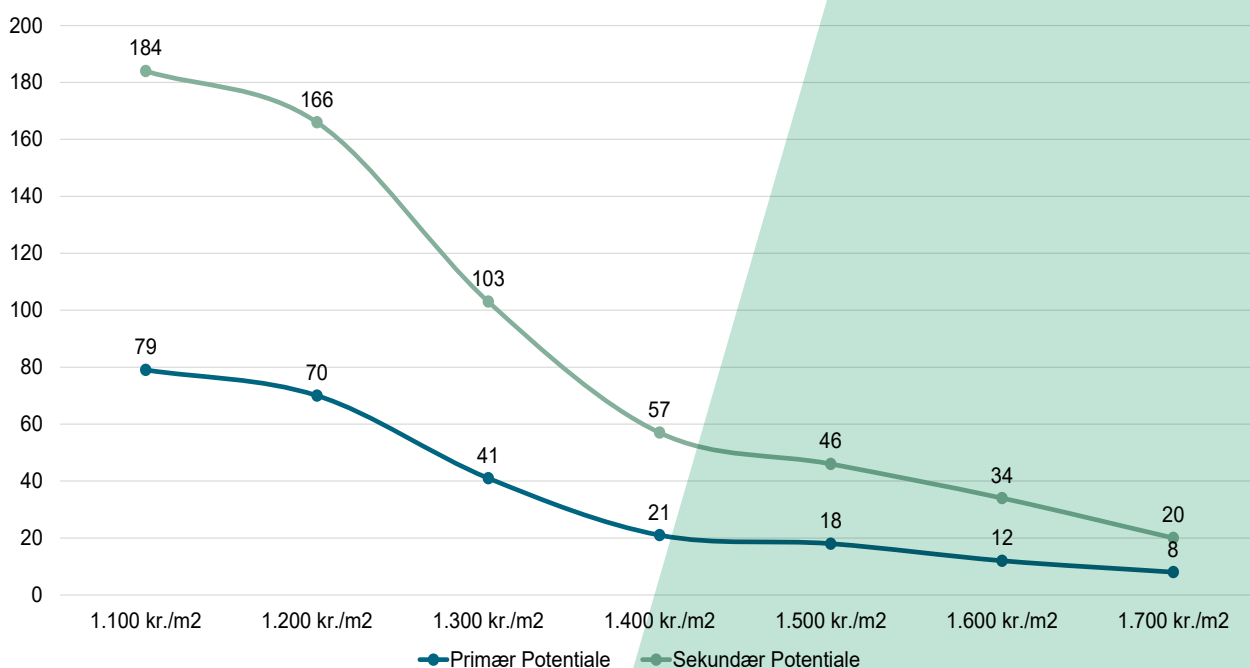
## Lejerækkehuse (85 kvm.)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 60 måneder ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

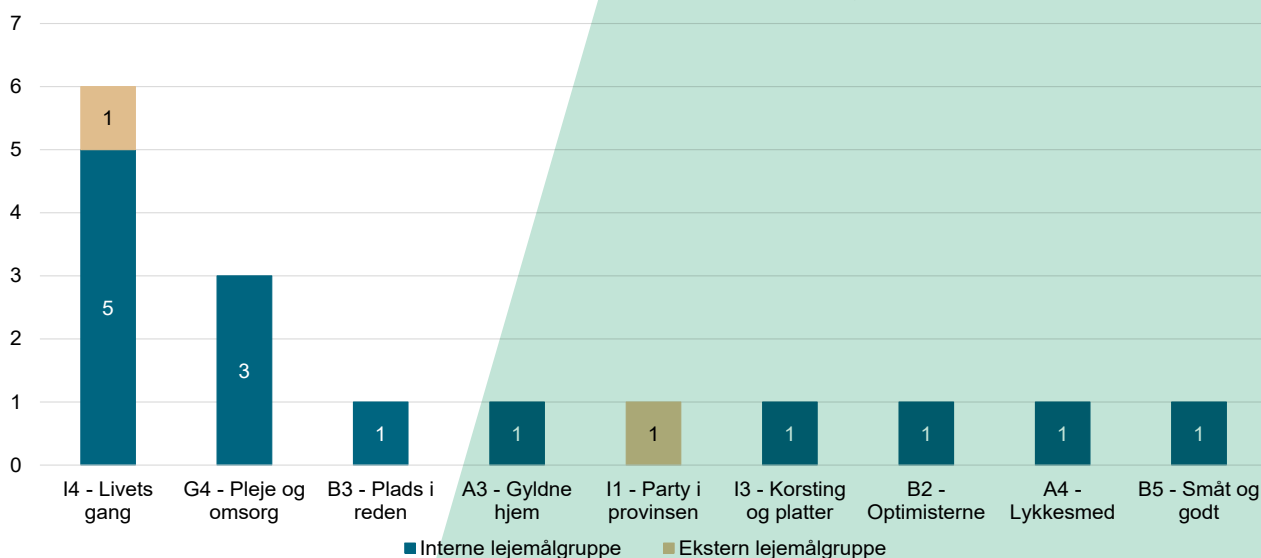
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer, og boligtyper er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede om sted og den form for bo-

ligtype, som de prioriterer. Dette er det grundlæggende potentiale.

Det sekundære potentiale er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes af projektet.



## MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.400 KR./KVM



# Potentialeberegning - 60 måneder

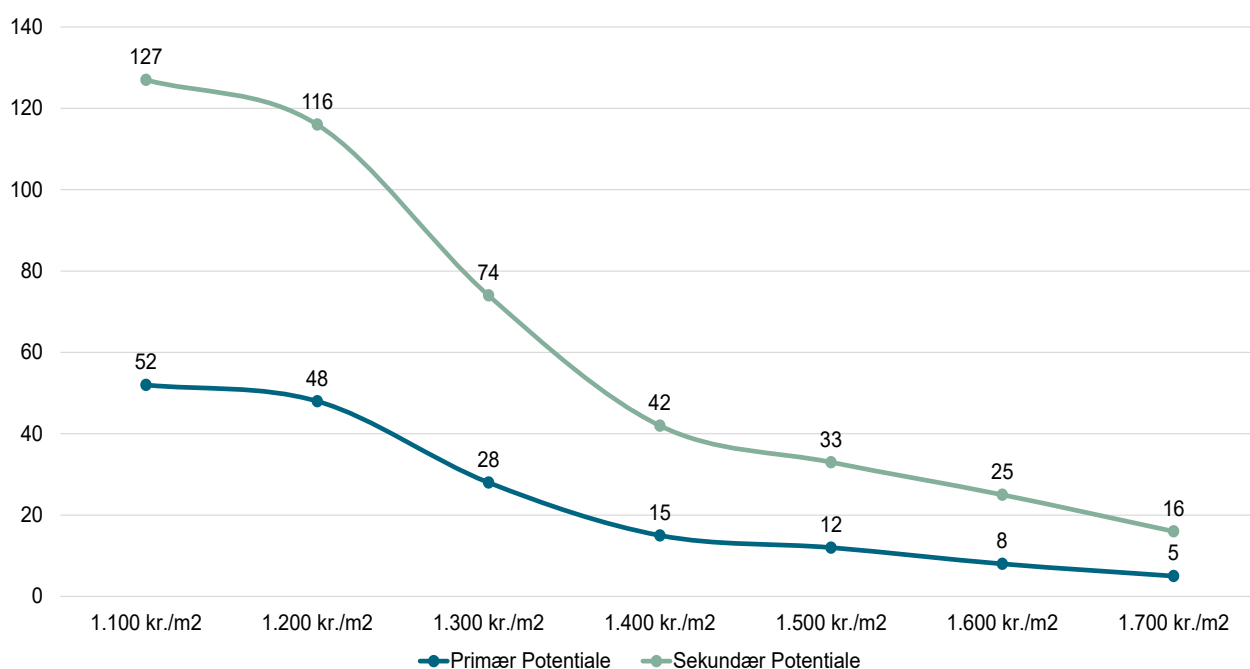
## Lejerækkehus (115 kvm.)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 60 måneder ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 100 og 130 kvm. Gns. 115 kvm.

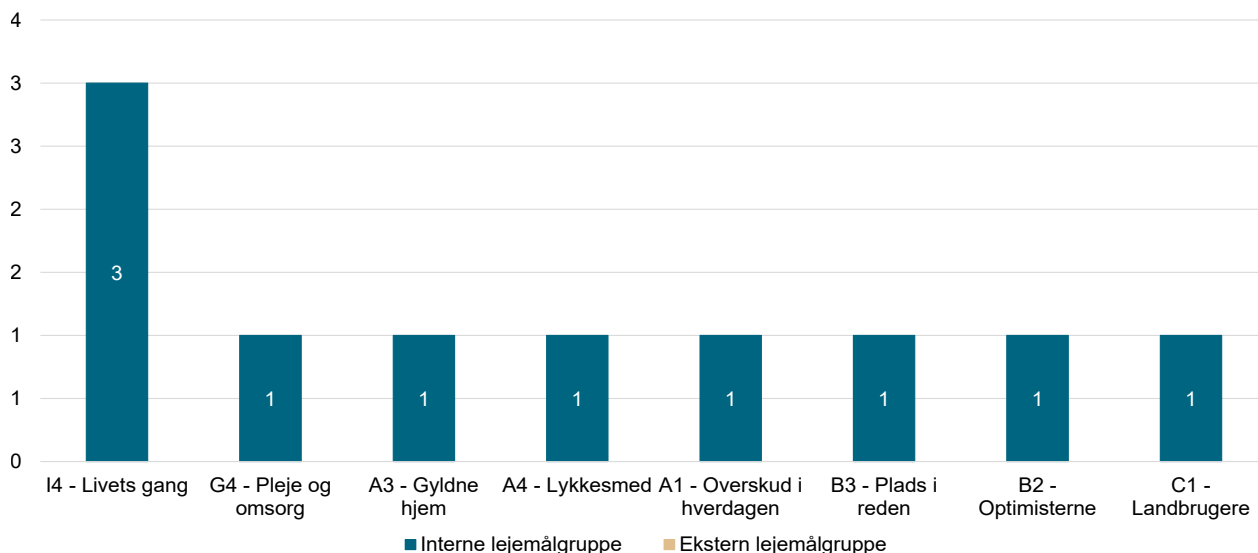
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer, og boligtyper er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede om sted og den form for bo-

ligtype, som de prioriterer. Dette er det grundlæggende potentiale.

Det sekundære potentiale er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes af projektet.



## MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.400 KR./KVM







# Ejerpotentialer

## Ringsted Kommune

60 MÅNEDER

# Potentialeberegning - 60 måneder

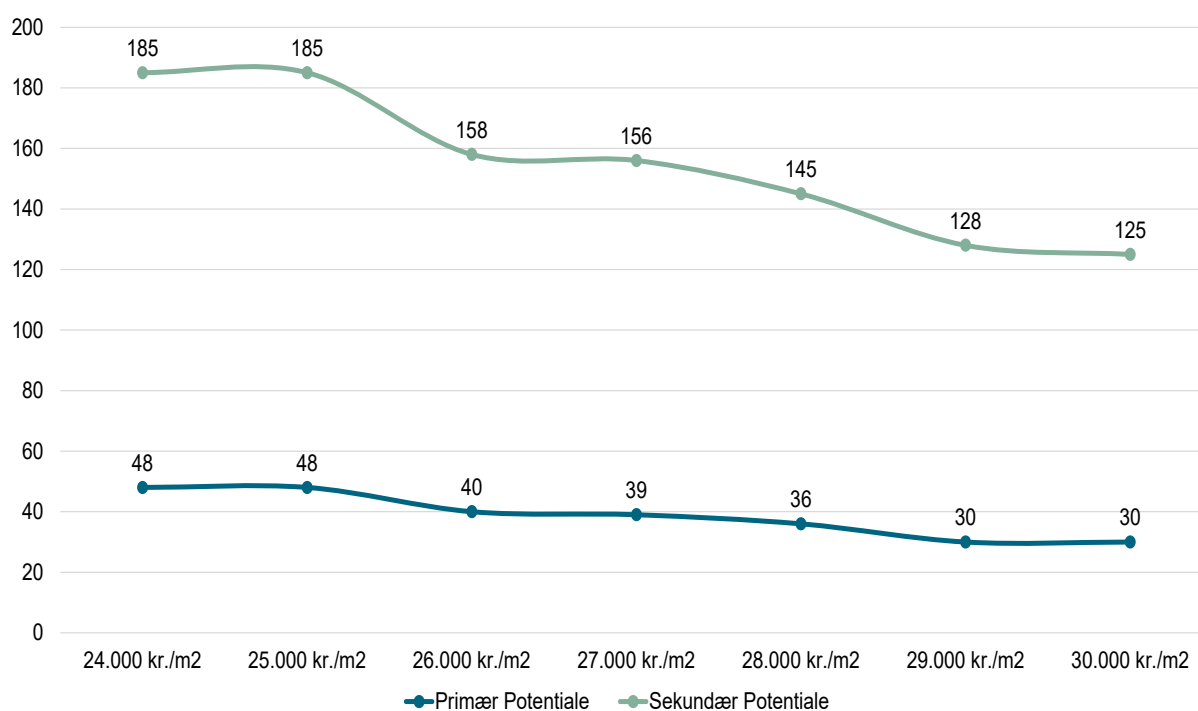
## Ejerlejligheder (65 kvm.)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 60 måneder ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.

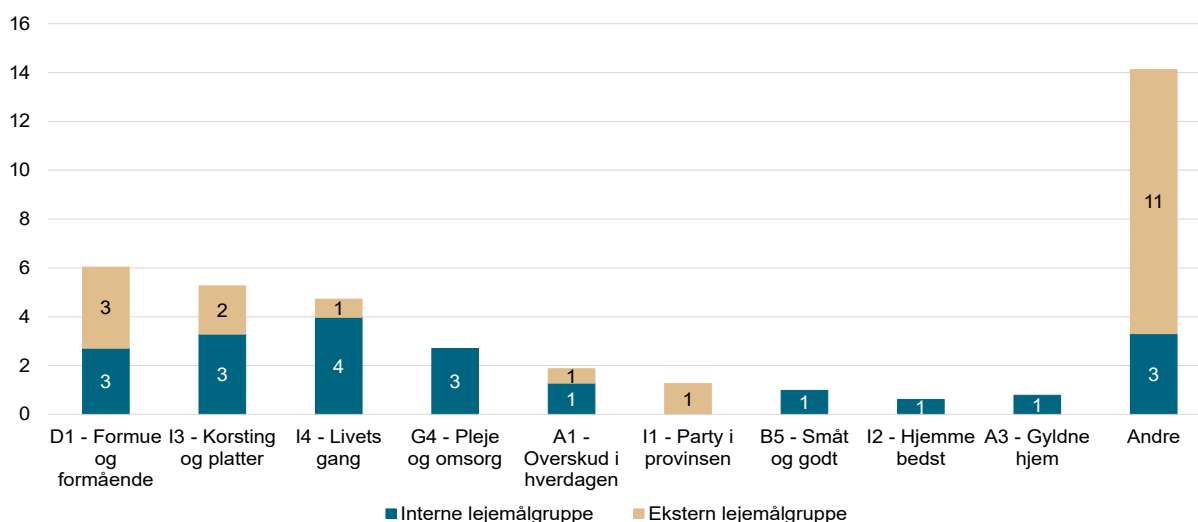
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer, og boligtyper er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede om sted og den form for bo-

ligtype, som de prioriterer. Dette er det grundlæggende potentiale.

Det sekundære potentiale er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes af projektet.



## MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (27.000 KR./KVM)



# Potentialeberegning - 60 måneder

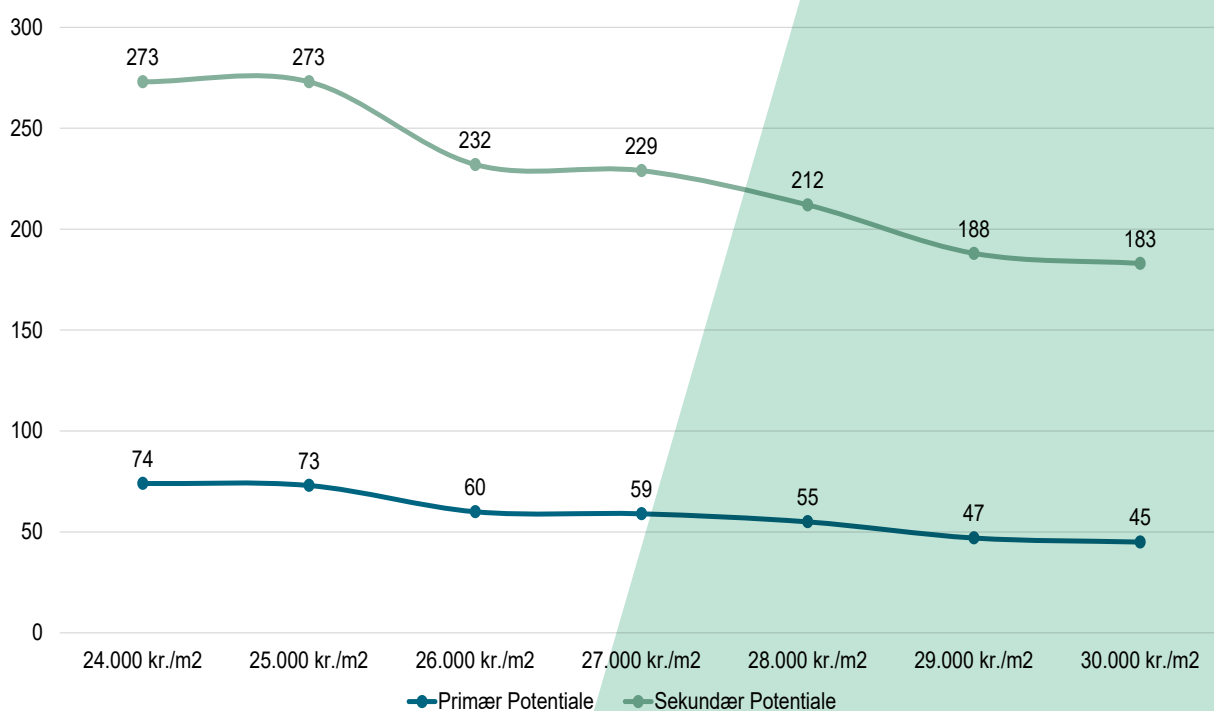
## Ejerlejligheder (95 kvm.)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 60 måneder ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

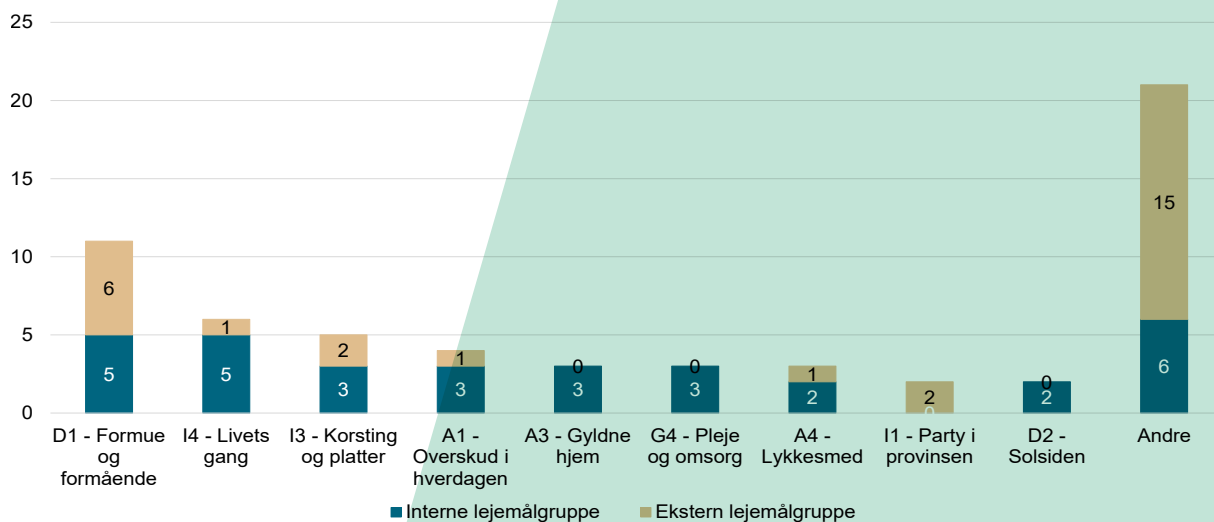
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer, og boligtyper er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede om sted og den form for bo-

ligtype, som de prioriterer. Dette er det grundlæggende potentiale.

Det sekundære potentiale er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes af projektet.



## MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (27.000 KR./KVM)



# Potentialeberegning - 60 måneder

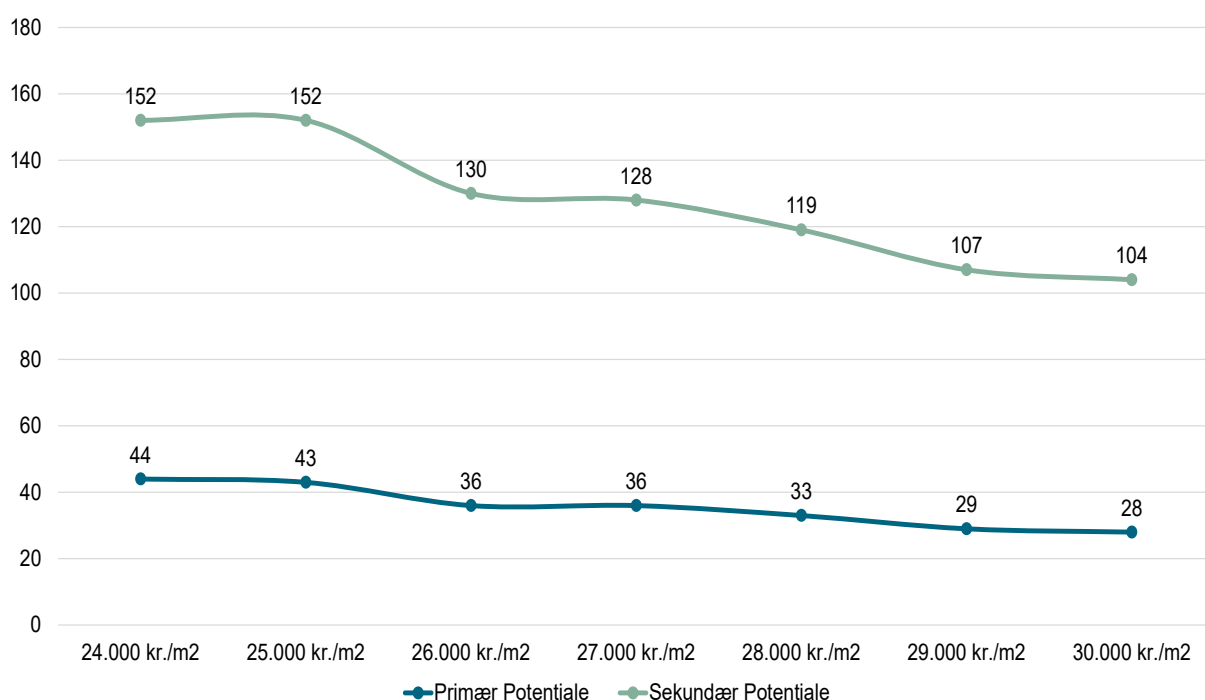
## Ejerlejligheder (125 kvm.)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 60 måneder ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.

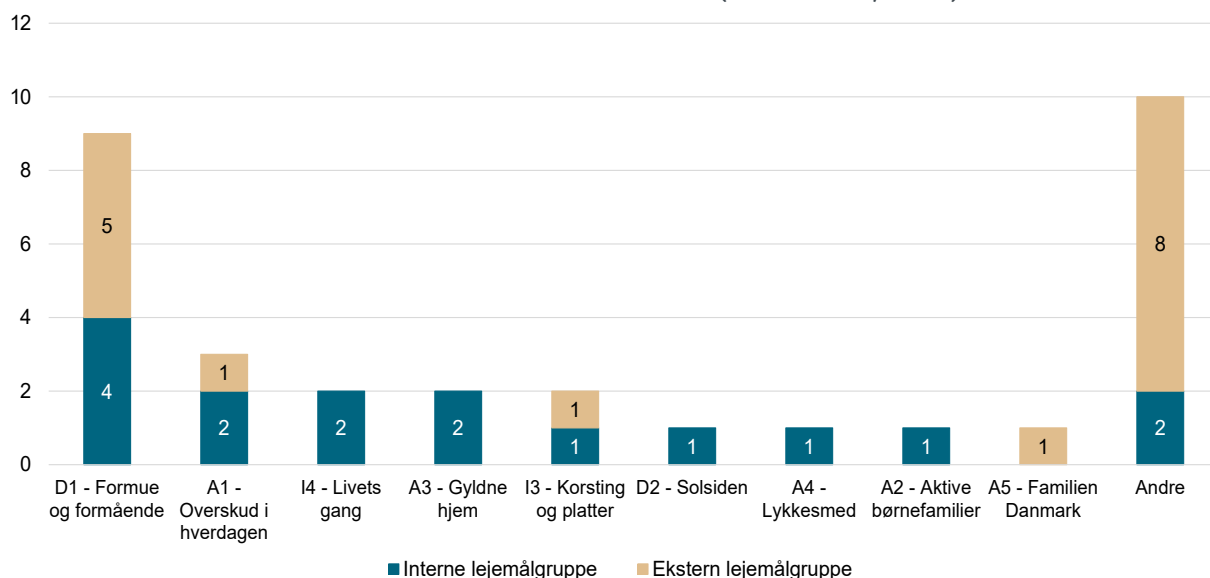
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer, og boligtyper er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede om sted og den form

for boligtype, som de prioriterer. Dette er det grundlæggende potentiale.

Det sekundære potentiale er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes af projektet.



## MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (27.000 KR./KVM)





# Potentialeberegning - 60 måneder

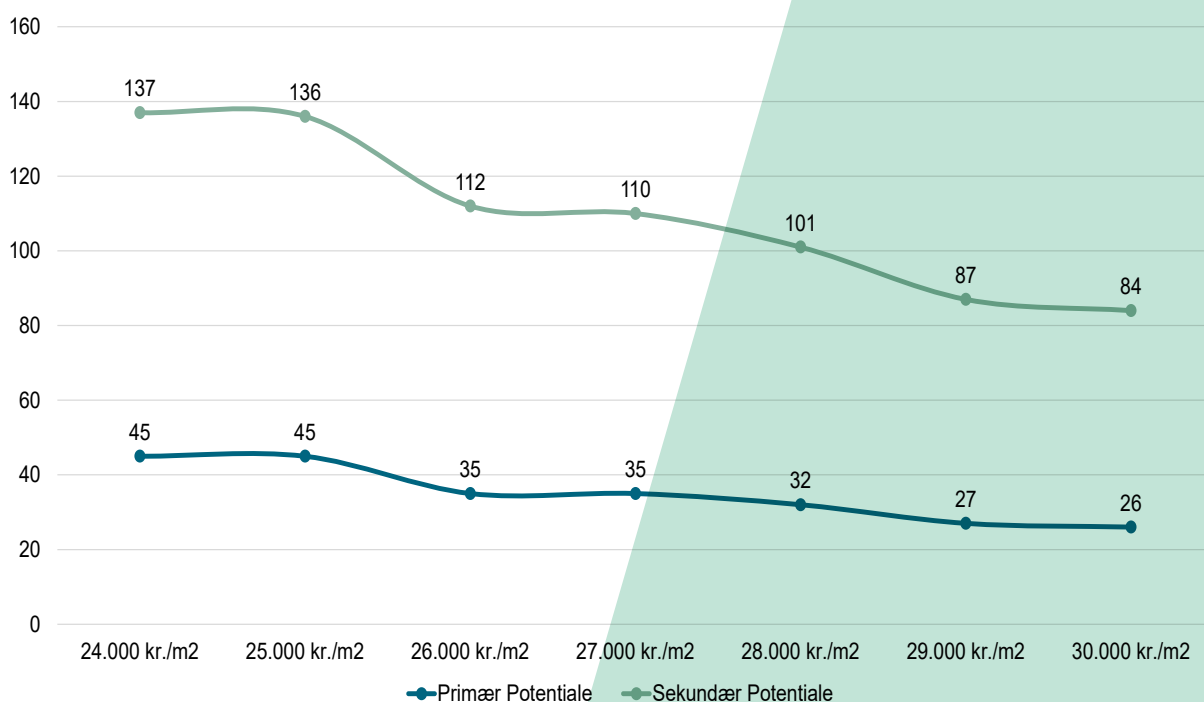
## Ejerrækkehuse (85 kvm.)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 60 måneder ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

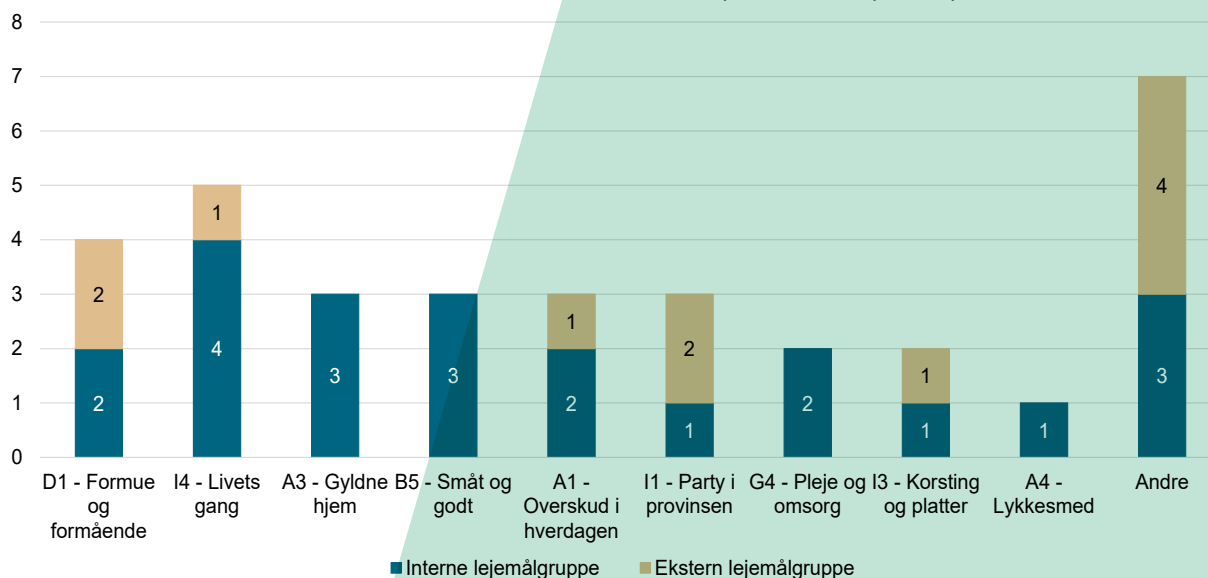
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer, og boligtyper er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede om sted og den form

for boligtype, som de prioriterer. Dette er det grundlæggende potentiale.

Det sekundære potentiale er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes af projektet.



## MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (27.000 KR./KVM)



# Potentialeberegning - 60 måneder

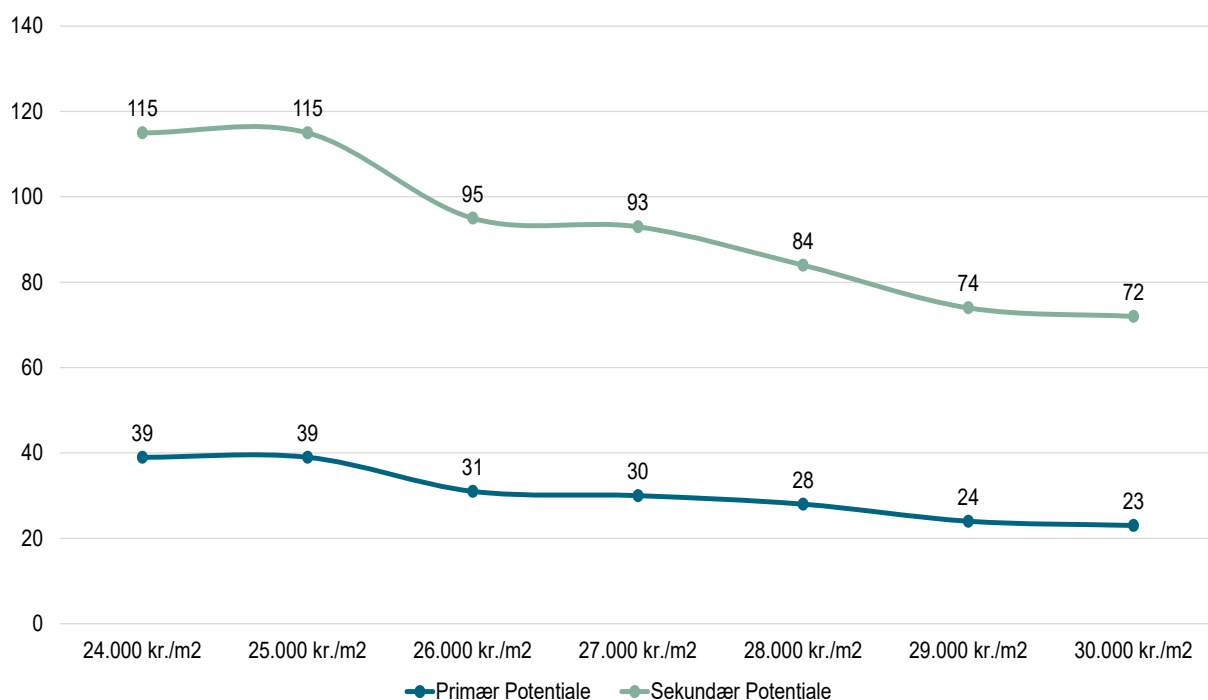
## Ejerrækkehuse (115 kvm.)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 60 måneder ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 100 og 130 kvm. Gns. 115 kvm.

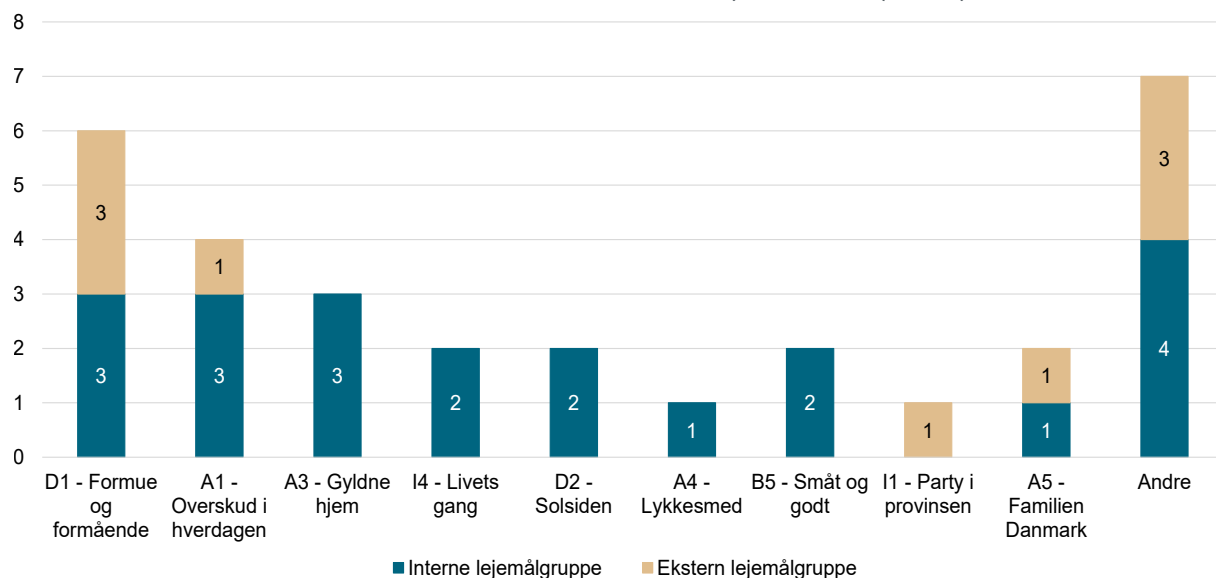
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer, og boligtyper er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede om sted og den form for bo-

ligtype, som de prioriterer. Dette er det grundlæggende potentiale.

Det sekundære potentiale er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes af projektet.



## MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (27.000 KR./KVM)



# Potentialeberegning - 60 måneder

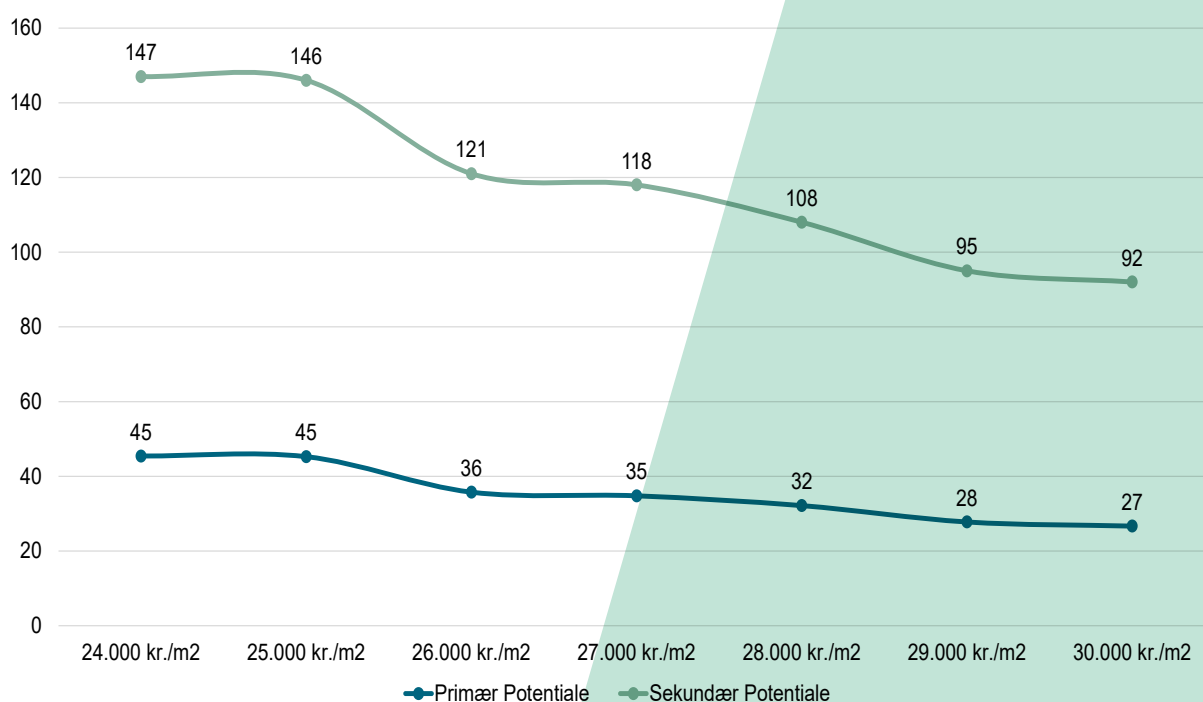
## Ejervillaer (140 kvm.)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 60 måneder ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 130 og 150 kvm. Gns. 140 kvm.

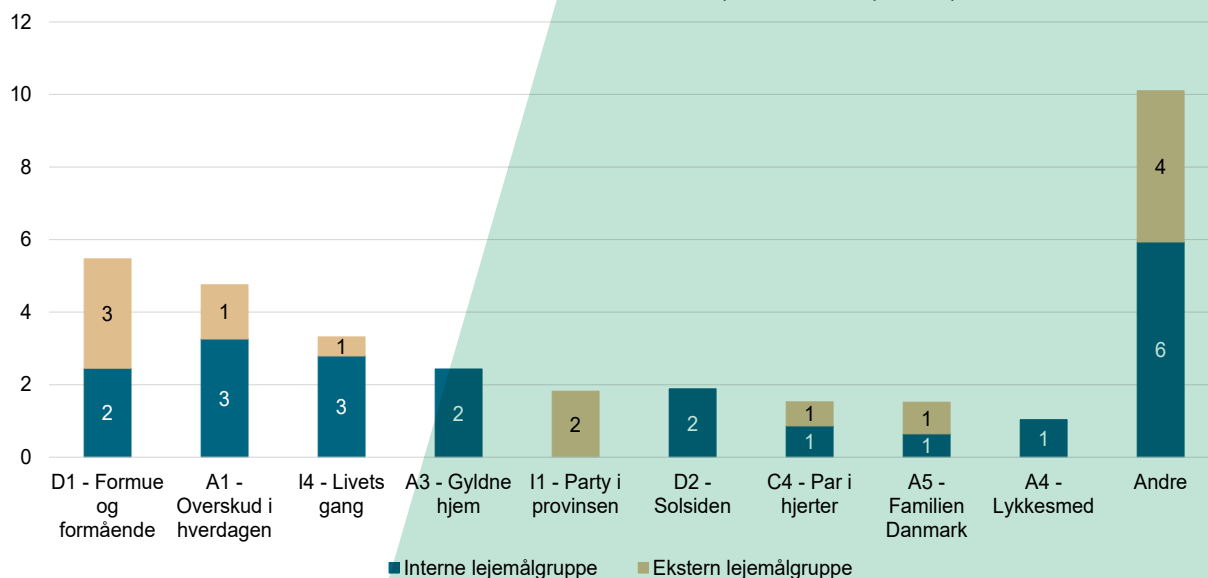
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer, og boligtyper er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede om sted og den form for bo-

ligtype, som de prioriterer. Dette er det grundlæggende potentiale.

Det sekundære potentiale er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes af projektet.



## MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (27.000 KR./KVM)



# Potentialeberegning - 60 måneder

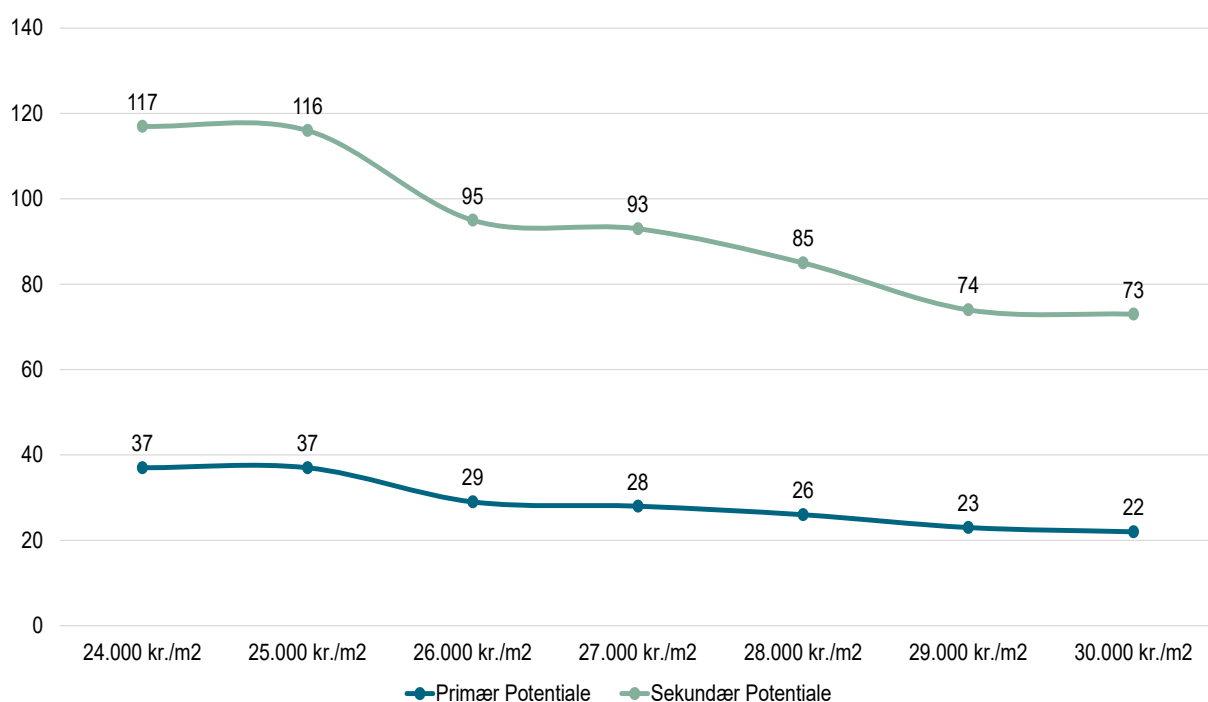
## Ejervillaer (160 kvm.)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 60 måneder ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.

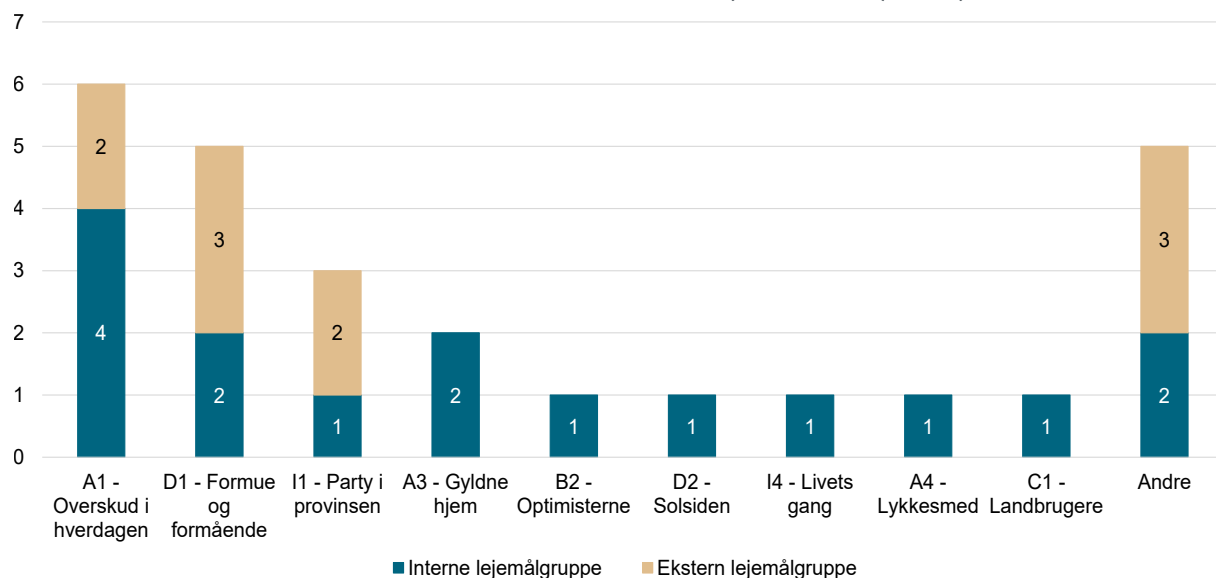
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer, og boligtyper er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede om sted og den form for bo-

ligtype, som de prioriterer. Dette er det grundlæggende potentiale.

Det sekundære potentiale er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune, men kan opfyldes af projektet.



## MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (27.000 KR./KVM)



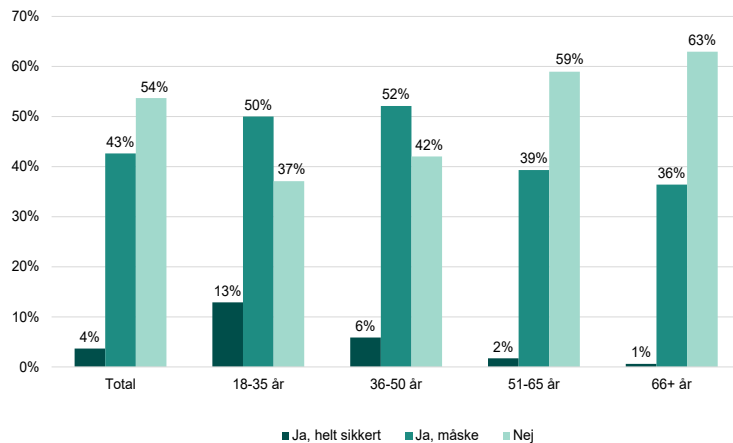




# **Interview af potentielle borgere**

# Ringsted Kommune

## Flytte til Ringsted, hvis behov ikke kan opfyldes andre steder



## Forklaring

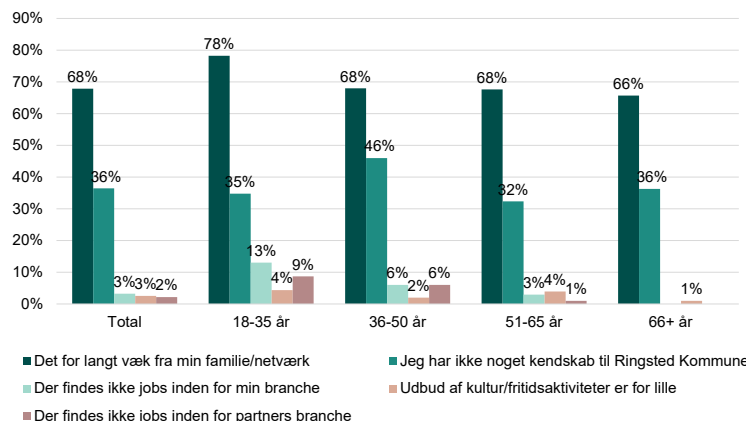
Af de adspurgte som ikke ønsker at flytte til Ringsted Kommune, svarer 4%, at de kunne overveje Ringsted Kommune, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i de andre områder, som de foretrækker, men kan opfyldes i Ringsted Kommune. 43% vil måske overveje det, og 54% svarer nej.

Af de der ikke kunne overveje at flytte til Ringsted Kommune, svarer 68% at årsagen er, at det er for langt væk fra familie/ netværk, 36% svarer at de ikke har kendskab til Ringsted Kommune, mens 3% svarer at det skyldtes at der ikke findes jobs inden for deres branche.

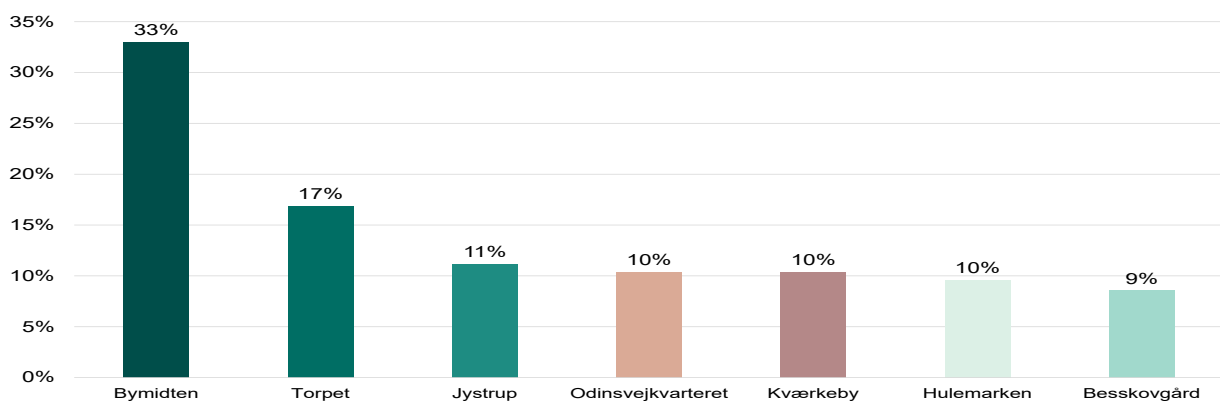
Af de syv områder i Ringsted Kommune, de adspurgte bliver præsenteret for, foretrækker flest (33%) at flytte til Bymidten, efterfulgt af 17% der foretrækker Torpet og 11% der foretrækker Jystrup. 10% foretrækker Odinsvej kvarteret, Kværkeby og Hulemarken, mens 9% foretrækker Besskovgård.

Når det kommer til boligområdet, svarer 83% af de adspurgte at det er meget vigtigt at området er trygt, 82% svarer at indkøbsmulighederne (dagligvarer) er meget vigtige og 74% svarer at grønne områder og grønt islæt er meget vigtigt.

## Årsager til, at Ringsted ikke er et alternativ?



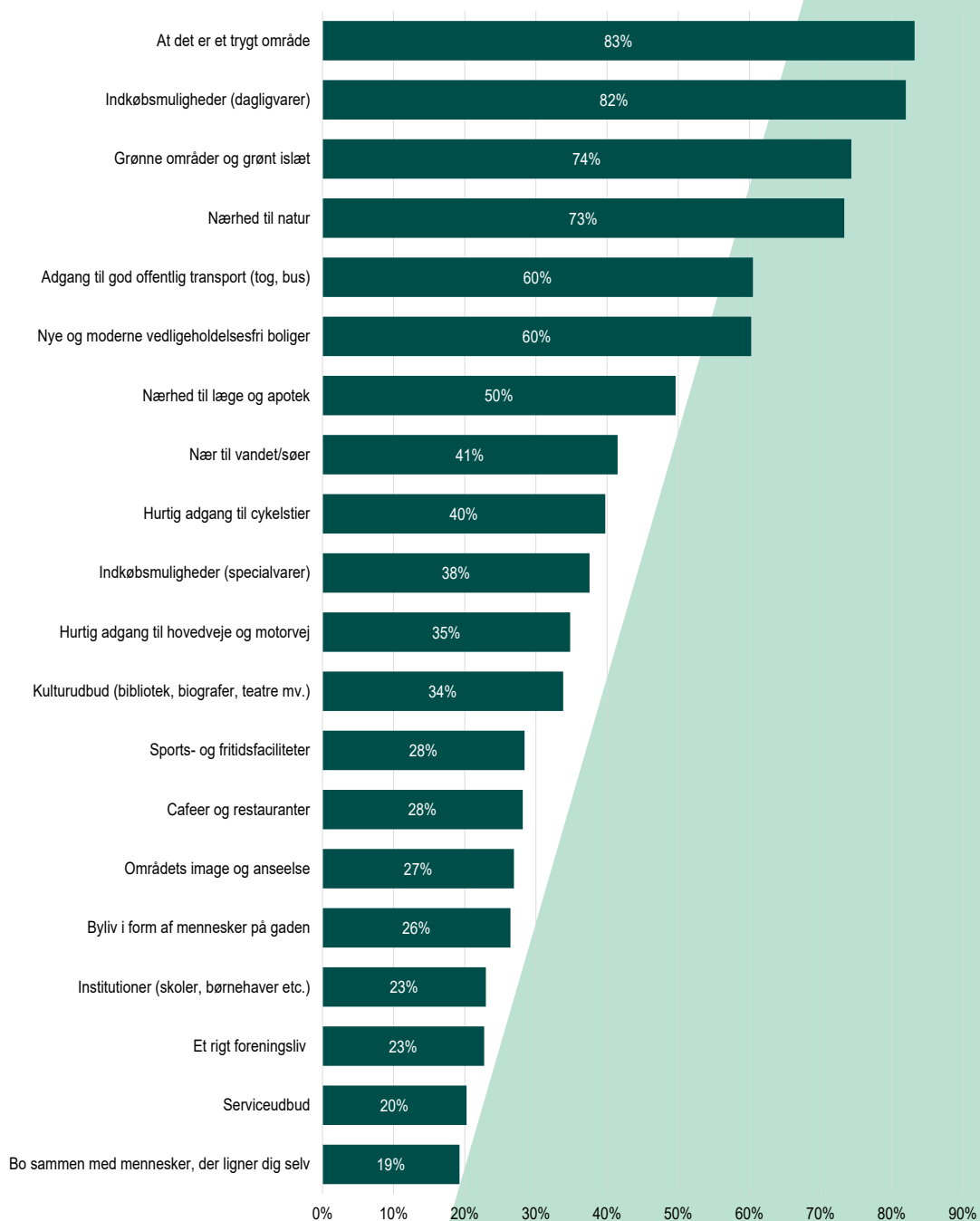
## Foretrukne område i Ringsted Kommune



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL RINGSTED KOMMUNE: 405 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

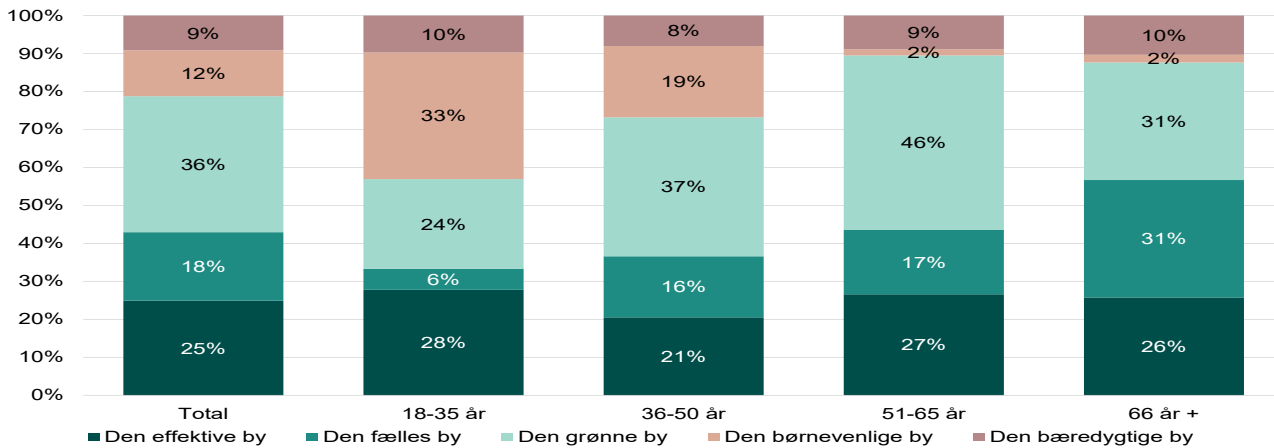


## Vigtige parametre for boligområdet



# Ringsted Kommune

## Vision for området



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL RINGSTED KOMMUNE: 405 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

## Forklaring

Af de 5 visioner de afspurgte bliver præsenteret for, svarer flest effektive by" (25%), "Den fælles by" (18%), "Den børnevenlige by" (36%) at de tillaes mest af "Den grønne by", efterfulgt af "Den (12%) og "Den bæredygtige by" (9%)

## De fem visioner for livet i Ringsted Kommune

Respondenterne er blevet spurgt ind til følgende fem forskellige muligheder at leve på i Randers Kommune.



### Paradis i parcel eller rækkehus

I det klassiske parcel/rækkehuskvarter har beboerne deres egen afgrænsede matrikel, hvorfra dagligdagen udspiller sig. Beboerne har mulighed for at hygge sig hver for sig eller invitere til legeaftaler med nabobørnene, indgå aftaler om indkøb af trailer til deling eller andre former for fællesskab. Beboerne vælger selv i hvilken grad, de vil socialisere med naboerne, fx ved at tage initiativ til en vejfest eller takke ja til en middagsaftale. Det kan enten være i et eksisterende kvarter, eller det kan være et nybyggerområde, hvor beboere køber en grund og selv bygger et hus.



### Det lette liv i lejlighed

I en købt eller lejet lejlighed er beboerne tæt på lokale dagligvarebutikker, børnepasning samt kultur- og fritidsmuligheder. Beboerne kan bruge tiden mere frit, da der ikke er en græsplæne, der skal slås, et hus, som skal vedligeholdes, eller et fortov eller en vej, som skal ryddes for sne. Den frie tid giver mulighed for at tage på ture ud i naturen, dyrke hobbyer og/eller udnytte de kultur- og fritidstilbud, der er. Naturen med skov, marker og strand kan nås på under 10 minutter.



### Landsbyidyl

Landsbyen består af få hundrede boliger. I landsbyen kender beboerne hinanden godt, og som gode naboer giver de en hjælpende hånd, når der er brug for det. Der kan være en borgerforening, som planlægger fælles initiativer og begivenheder, og som sørger for, at der bliver taget hånd om at vedligeholde landsbyidyllen. Naboskabet i landsbyen giver tryghed, og samtidig er der åbne vidder lige uden for døren. Det hører til hverdagen at have en hare eller fasan på besøg i haven. Der er maksimalt 10 km til indkøbsmuligheder og spisesteder og maksimalt 15 kilometer til skole og fritidstilbud.



### Bæredygtigt fællesskab

I en nybygget bydel arbejder beboerne i fællesskab på at leve bæredygtigt og være rollemodeller for omverdenen. Bydelen består af klimavenlige huse, og beboerne arbejder sammen om fælles indkøb af lokale økologiske råvarer, fælles dyrkning af egne råvarer samt andre initiativer, som kan reducere klimaaftrykket, eksempelvis opsamling og genbrug af regnvand til toiletskyl og vanding af afgrøder. Der er mulighed for fællesspisning i et fælles hus. Beboerne skiftes til at stå for aftensmåltidet.

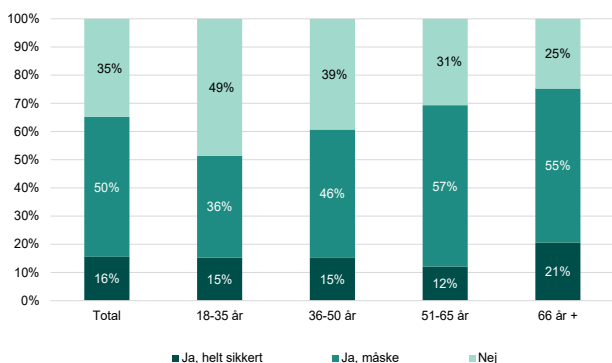


### Livet på landet

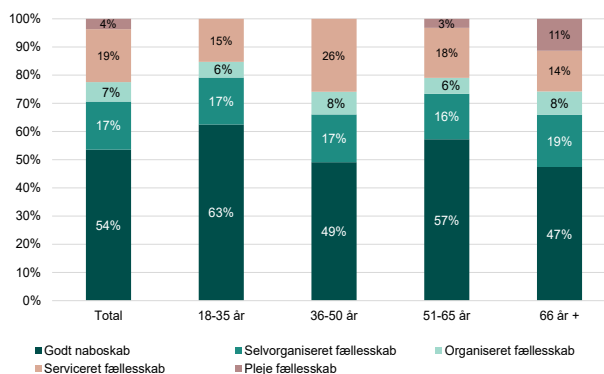
I en landejendom kan beboerne se andre ejendomme fra matriklen, men der er ingen umiddelbare naboer. Landejendommen kan være renoveret af tidligere ejere, eller beboerne kan købe det som et gør-det-selv-projekt. Der er en stor have eller eventuelt et lille jordstykke til, der giver mulighed for at blive selvforsynende med grøntsager. På markerne omkring ses ofte fasaner og rådyr, og årtiderne følges med såning og høst.

# Ringsted Kommune

## Fællesskabsorienterede boformer



## Interessen for de fem bofællesskaber



### De fem former for bofællesskaber

Respondenterne er blevet spurgt til nedenstående forskellige boformer, hvor man har sin egen private bolig, men interagerer med naboerne på forskellig vis.

#### 1. Godt naboskab

Den klassiske måde at bo på. Vi har naboer, som vi selv vælger om, vi vil omgås. Nogle vil vi gerne hilse på eller ses med, og andre kender vi ikke. Vi har med andre ord et godt naboskab med dem, vi vil bruge tid med. Man er typisk med i en ejer- eller lejerforening, hvor de fælles udgifter/opgaver varetages.

#### 2. Selvorganiseret fællesskab – med fælleshus/lokaler

Her er det beboerne selv, der skaber og arrangerer de aktiviteter, som man kan blive enige om. Det vil sige, at man skal have lyst til at engagere sig med sine naboer, ellers vil der ikke ske noget. De fælles aktiviteter kunne f.eks. være fællesspisning, afholdelse af højtidsbegivenheder, kulturelle arrangementer, bridge, fysiske aktiviteter (fx løbeklub, cykelture, gåture), eller hvad man ellers kan blive enige om. Som udgangspunkt for mødet mellem beboerne er der et fælleshus/lokaler, som beboerne selv står for.

#### 3. Organiseret fællesskab – ansatte igangsætter

Selvom man bor tæt på hinanden, så kommer gode naboskaber ikke af sig selv. Derfor sørges der for at rammerne for at forskellige fællesskaber kan opstå og trives. Det gøres blandt andet ved at have medarbejdere, der sammen med beboerne understøtter fællesskaberne. Blandt andet ved at arrangere møder mellem nye naboer og gamle naboer, hjælpe og støtte ifm. arrangementer, hjælpe med at finde og koordinere med frivillige og involvere beboere, så området udvikler sig efter beboernes ønsker.

Det samlede punkt er et fælleshus hvor beboerne kan mødes om interesser og arrangementer og spisepladser, hvor alle kan mødes til fællesspisninger og hygge.

#### 4. Serviceret fællesskab

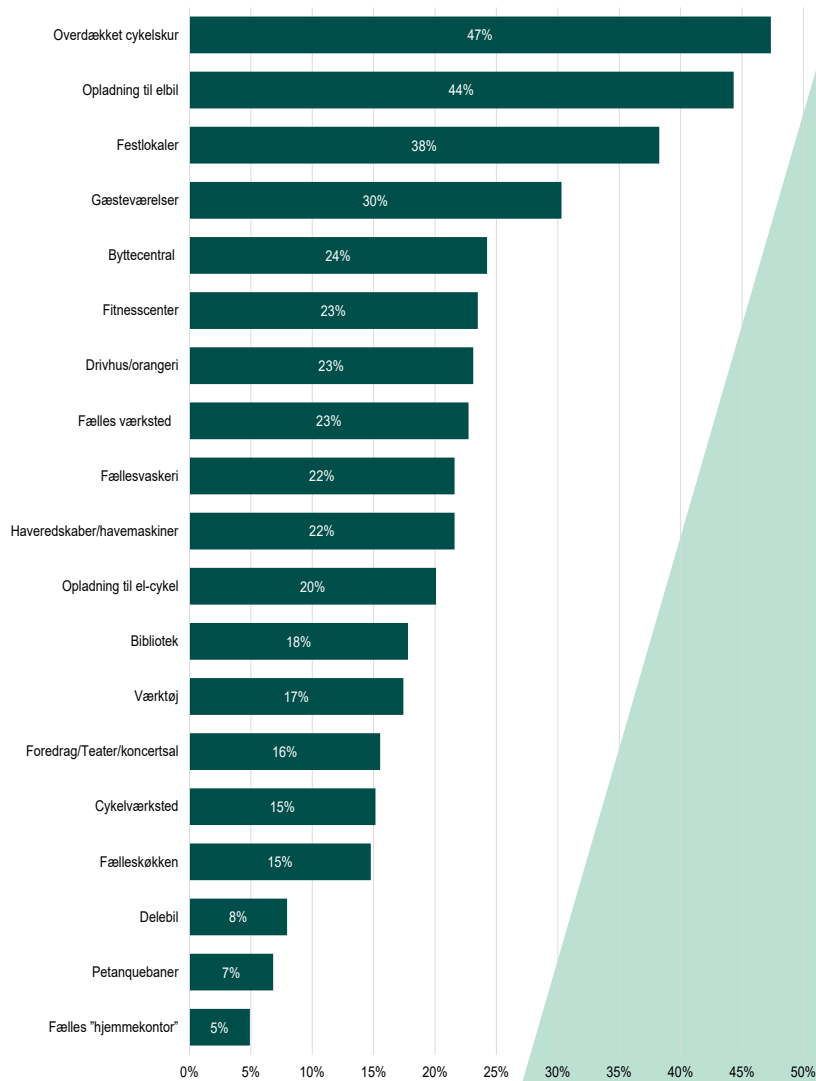
Man har sin egen bolig i et moderne byggeri – enten lejligheder eller rækkehuse. Bygninger og fællesområder bliver vedligeholdt, så de altid fremstår i top stand. Der er forskellige faciliteter inden for fællesområde, som man kan købe adgang til: F.eks. festlokaler, hobbyrum/værksted, swimmingpool/spa, cafe/restaurant/bar, træningslokaler, gæsteværelser. Hvis man har brug for praktisk hjælp med rengøring/personlig pleje er der uddannet personale klar. Endelig kan der være 24-timers reception, der kan svare på alle forespørgsler.

#### 5. Pleje fællesskab (59 år+)

I forbindelse med boligerne ligger et plejehjem, hvor plejeoperatøren er den sammenbindende kraft, der sikrer tryghed og fællesskab for alle de boende. Beboerne i seniorboligerne får adgang til faciliteterne i deres aktivitetshus og kan tilkøbe rengøring, måltider, hjemmepleje ydelser, aktiviteter (fx fastelavn, banko og gymnastik) fra plejehjemmet, der ligger op til seniorboligerne. Herudover kan beboerne f.eks. have adgang til en fællessal, træningsfaciliteter og cafe.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL RINGSTED KOMMUNE: 405 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

## Vigtige parametre for fællesrum/ faciliteter



### Forklaring

Når det kommer til fællesskaborienterede boformer, svarer 16% at det kunne være interessant at bo i et område, hvor fællesskab er vigtigt, 50% svarer måske og 35% svarer nej.

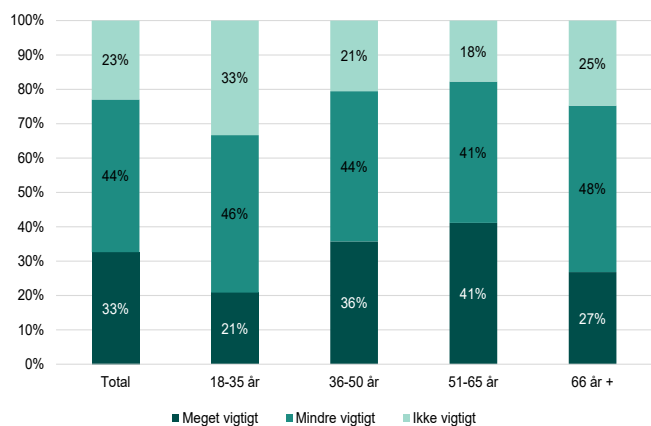
Af de adspurgte svarer flest (54%) at boformen "Godt naboskab" tiltaler dem mest, efterfulgt af 19% der svarer "Serviceret fællesskab". 17% svarer "Selvorganiseret fællesskab", mens 7% svarer "Organiseret fællesskab" og 4% svarer "Pleje fællesskab".

47% svarer at adgang til overdækket cykelskur i en bebyggelse er meget vigtigt for deres næste bolig, efterfulgt af 44% der svarer opladning til elbil og 38% svarer at adgang til festlokaler er meget vigtigt.

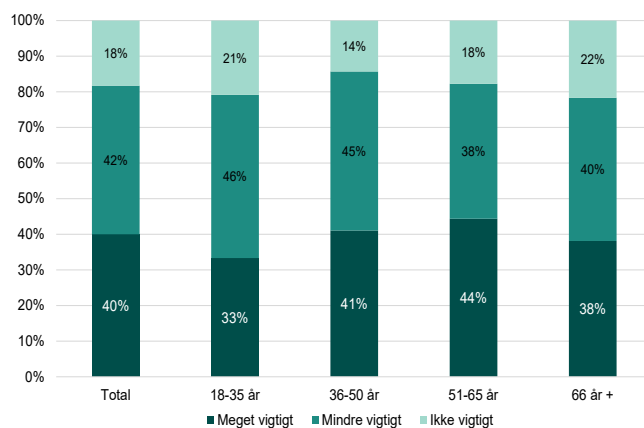
# Ringsted Kommune



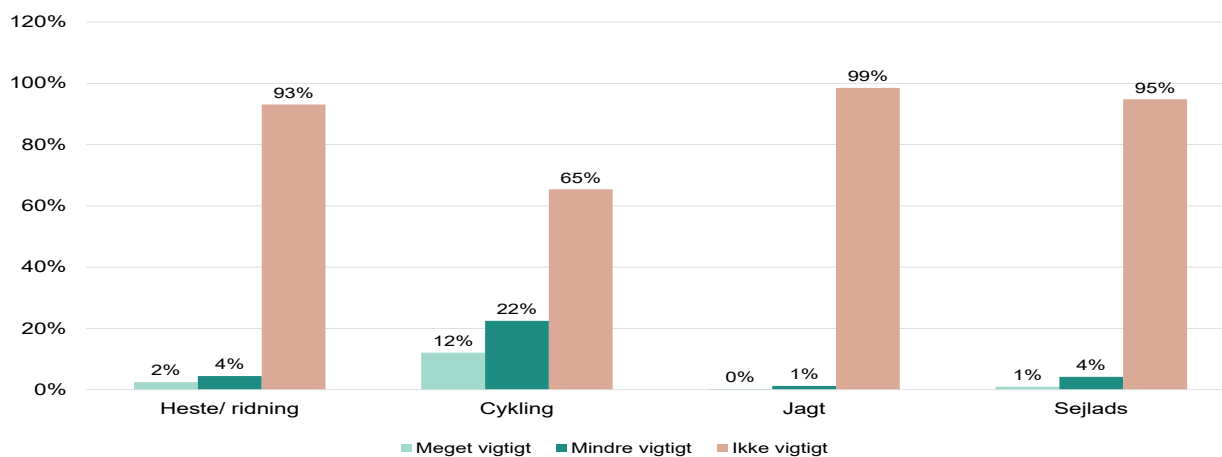
## Vigtigheden af nem adgang til natur



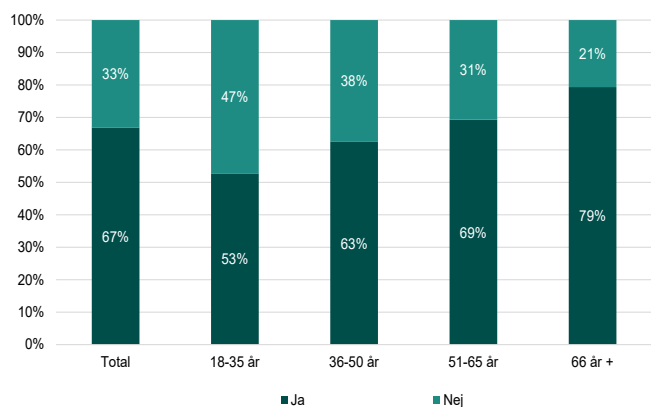
## Vigtigheden af kort afstand til natur



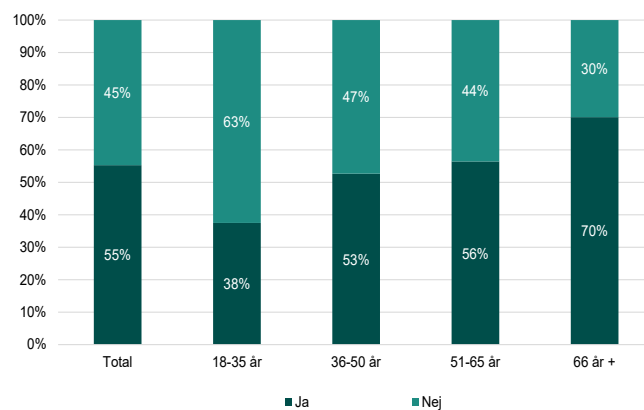
## Vigtigheden af følgende fritidsaktiviteter i naturen



## Mindre have for fællesarealer med natur



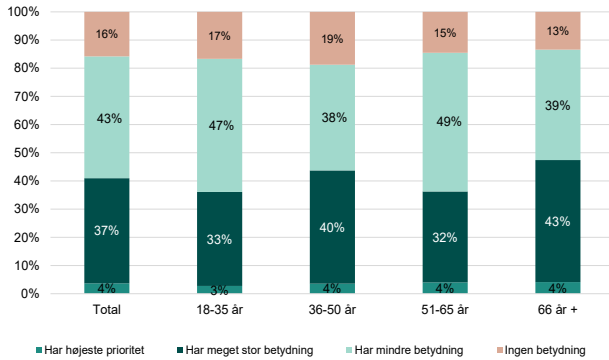
## Mindre have for større fællesarealer



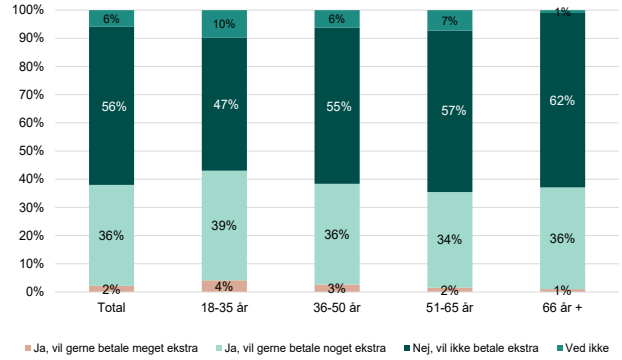
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL RINGSTED KOMMUNE: 405 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

# Ringsted Kommune

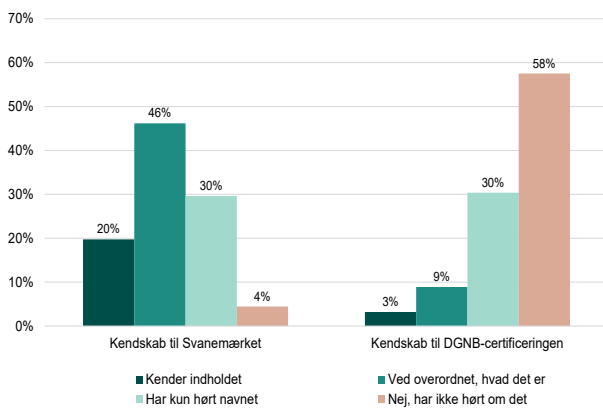
## Bæredygtigheds betydning for boligvalg



## Betale ekstra for bæredygtige boliger



## Kendskab til Svanemærket og DGNB



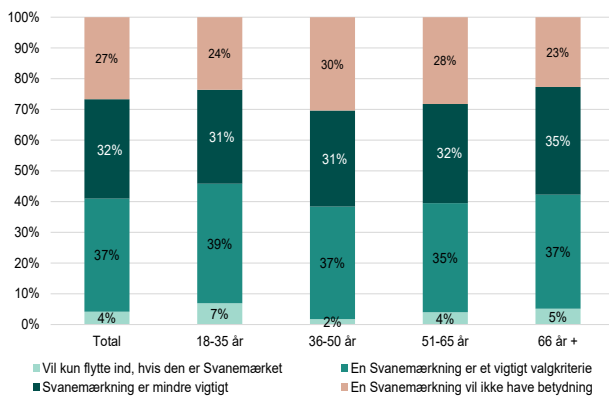
## Forklaring

Når det kommer til bæredygtighed, svarer kun 4% at det har højeste prioritet ift. alt andet, når det kommer til valg af bolig, mens flest (56%) ikke vil betale ekstra for en bæredygtig bolig.

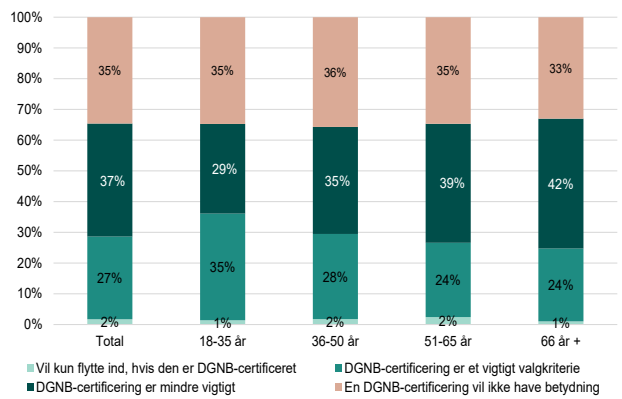
4% svarer at de kun vil flytte ind i en ny bolig, hvis den er svanemærket og 2% vil kun flytte ind i en ny bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

Af de adspurgte vil 5% helt sikkert gerne betale ekstra, hvis boligen er Svanemærket, mens 4% gerne vil betale ekstra for deres bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

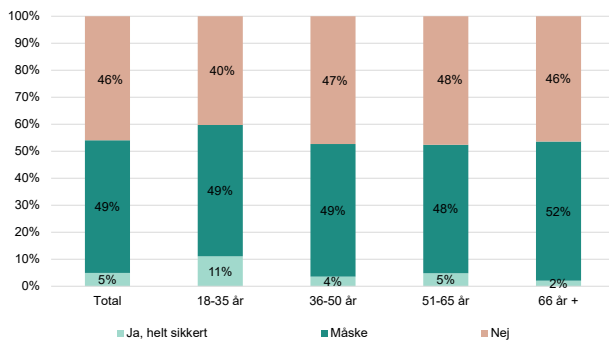
## Vigtigheden af Svanemærket for ny bolig



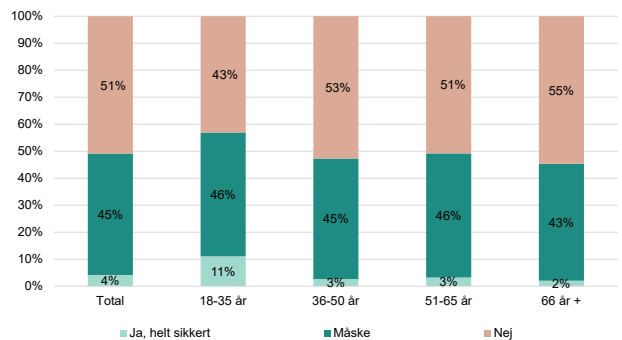
## Vigtigheden af DGNB certificeringen



## Ekstrabetaling for Svanemærket bolig



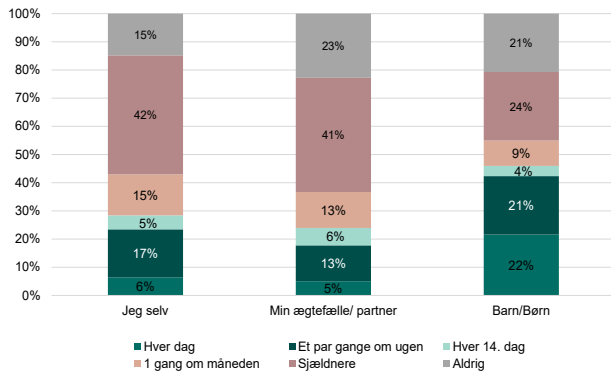
## Ekstrabetaling for DGNB certificeret bolig



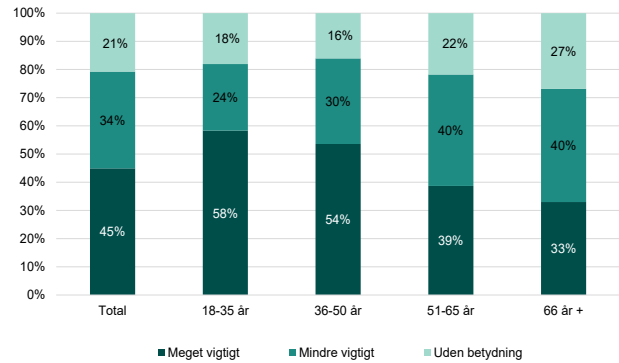
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL RINGSTED KOMMUNE: 405 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)



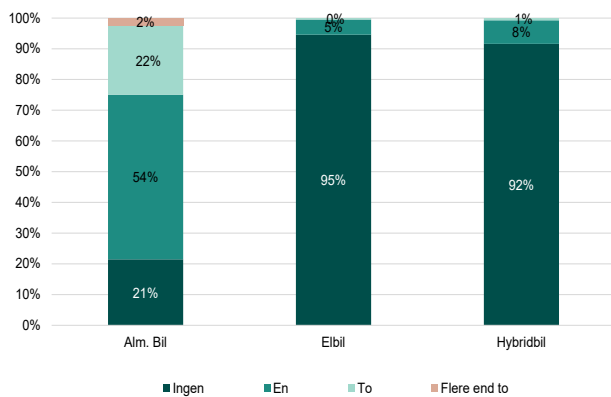
## Anvendelse af offentlig transport



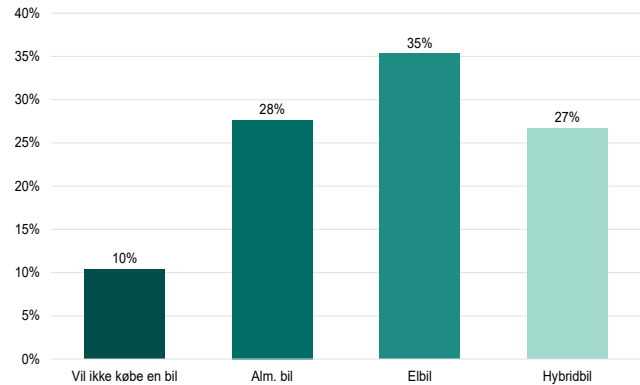
## Vigtigheden af hurtigt og ofte tog



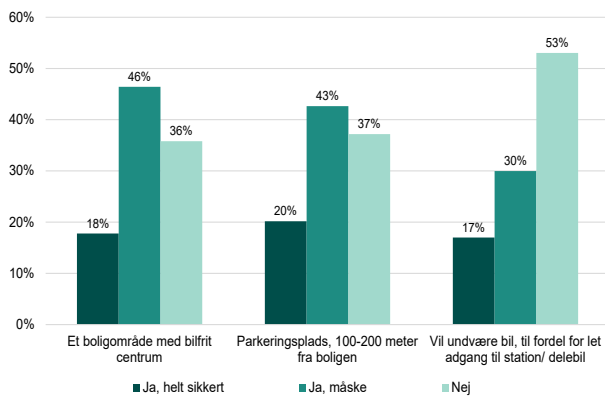
## Bil i husstanden i øjeblikket



## Bil i fremtiden



## Interessen for følgende parametre



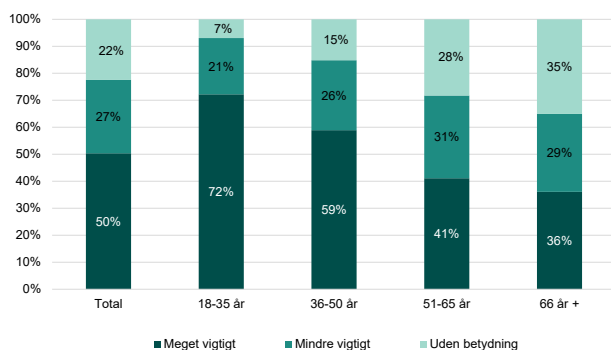
## Forklaring

Af de adspurgte, er det deres børn som anvender oftest offentlig transport. 22% af børnene anvender offentlig transport hver dag, mens 21% anvender offentlig transport et par gange om ugen. 45% svarer også, at det er meget vigtigt at der går hurtige og ofte tog.

Af de der kunne overveje at flytte til Ringsted Kommune har 54% en alm. bil i husstanden, 22% har 2 og 2% har flere end 2 alm. biler. 5% har en elbil, mens 8% har en hybridbil i husstanden og 1% har 2.

Af de adspurgte som har bil, synes 18% at et boligområde med bilfrit centrum, er attraktivt. 20% vil være villig til at have en parkeringsplads 100-200 meter fra boligen, mens 43% svarer måske. 17% vil gerne undvære bilen eller bil nummer to, hvis der er gode cykelforbindelser til stationen, eller en delebilsordning.

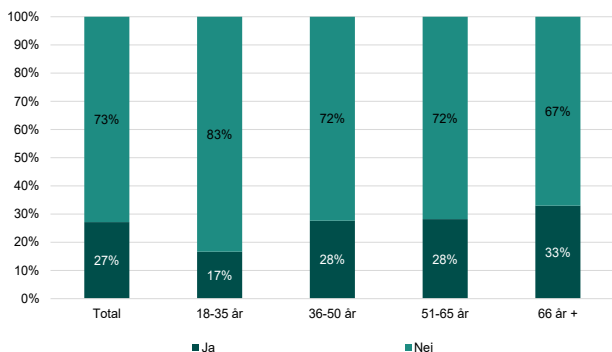
## Vigtighed af gode cykelstier til skole mm.



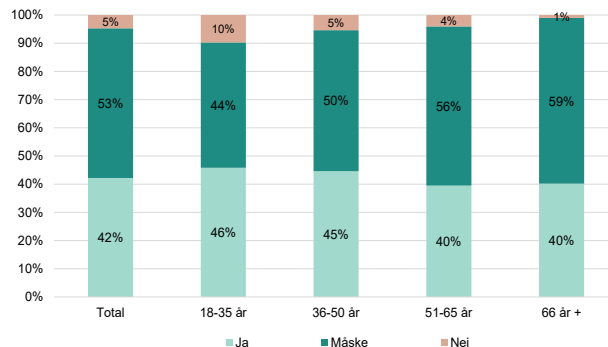
Når det kommer til om hvor vigtige gode cykelveje er f.eks. til skole og indkøb, svarer 50% at det er meget vigtigt, efterfulgt af 27% der svarer mindre vigtigt og 22% der svarer uden betydning.

# Ringsted Kommune

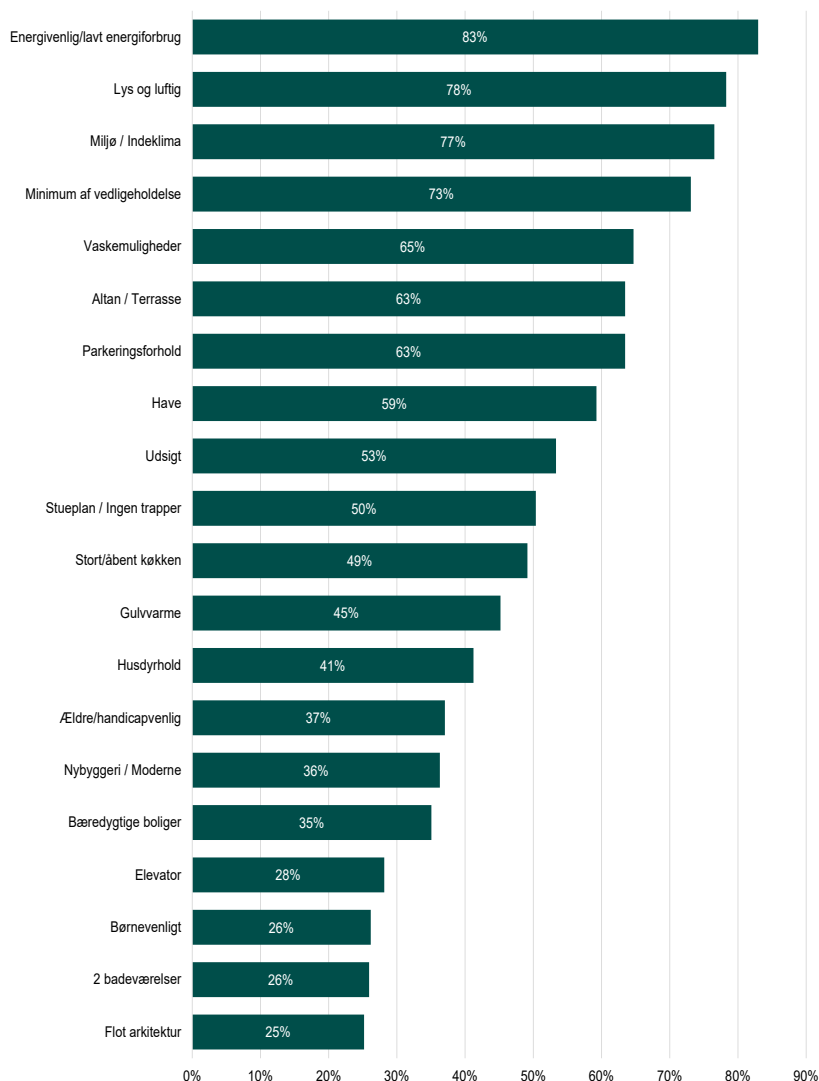
## Mindre bolig, men med fælles lokaler



## Interesse for byggeri, som er fleksibelt over tid



## Vigtige parametre for boligen



## Forklaring

Af de adspurgte, svarer 27% at de godt kunne acceptere en lidt mindre bolig, hvis der f.eks. er adgang til gæsteværelse og festlokale, mens 73% svarer nej. 42% foretrækker et byggeri, som er fleksibelt over tid, mens 53% svarer måske og 5% svarer nej.

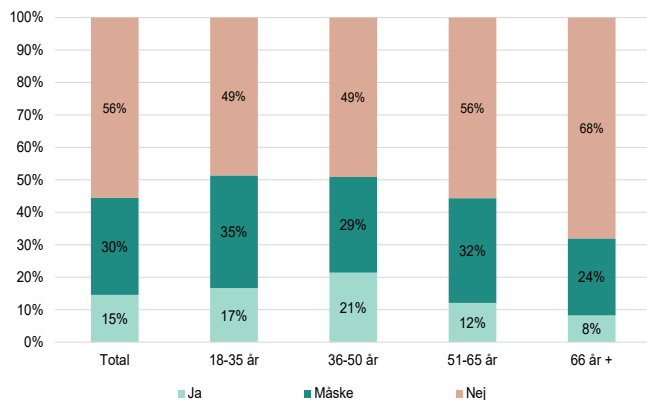
Når det kommer til vigtige parametre for boligen svarer flest (83%), at det er meget vigtigt at det er energivenlig/ lavt energiforbrug, efterfulgt af 78% der svarer lys og luftig og 77% svarer at miljø/ indeklima er meget vigtigt.

15% af de adspurgte ønsker mulighed for egen fødevarerproduktion, mens 30% svarer måske og 56% svarer nej.

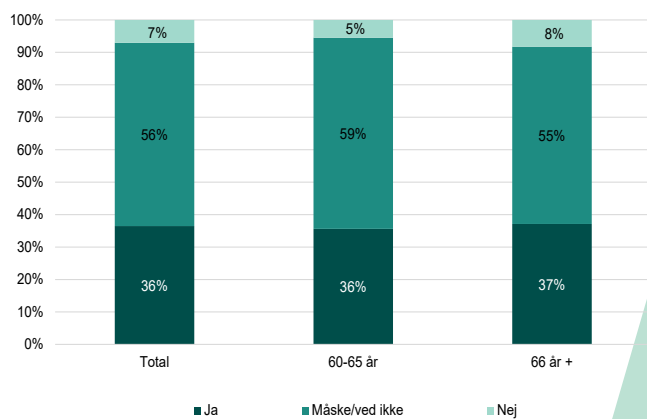
Af de 60+-årige svarer 36% at de gerne vil flytte til en ny bolig, efterhånden som de bliver ældre, mens 56% svarer måske/ ved ikke og 7% svarer nej. 15% af dem synes et bofællesskab kunne være interessant, næste gang de skal flytte, mens 48% svarer måske, 21% svarer først om nogle år og 16% svarer nej.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL RINGSTED KOMMUNE: 405 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

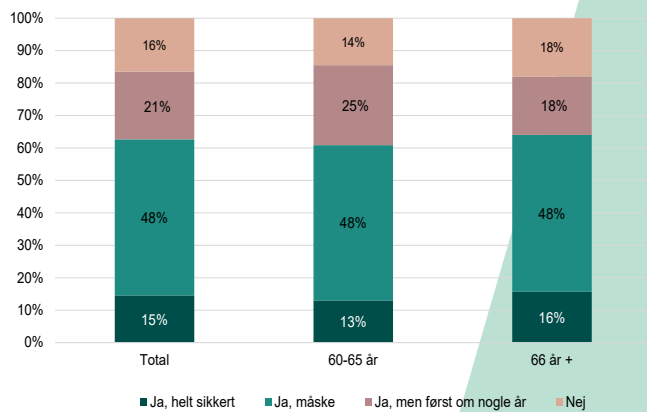
## Mulighed for egen fødevarerproduktion



## Ny bolig med alderen

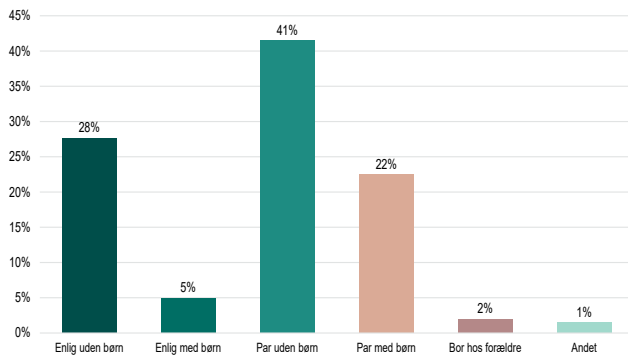


## Interesse for seniorbofællesskab

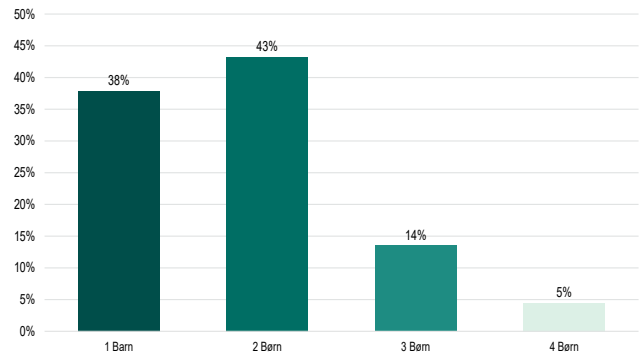


# Baggrundsinformation - Ringsted

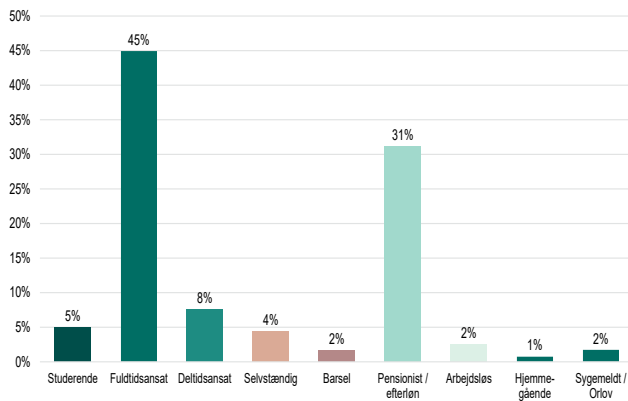
## Civilstatus



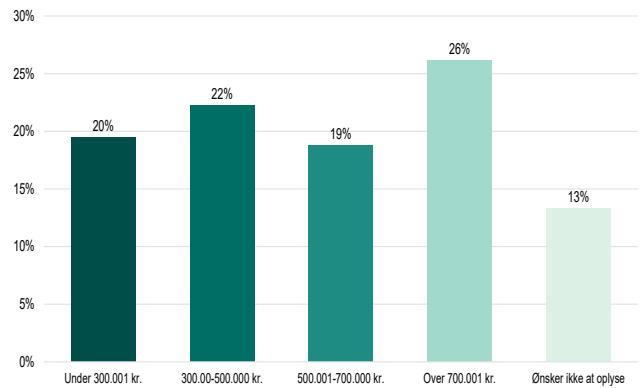
## Børn i husstanden



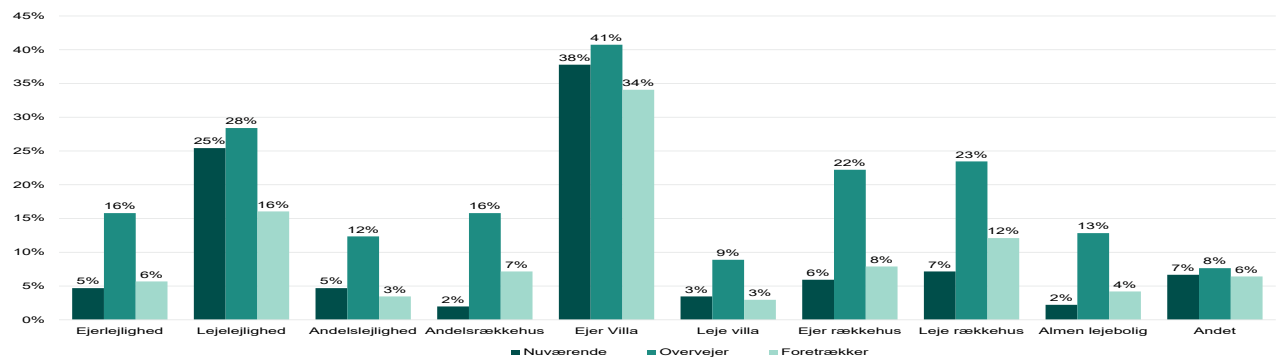
## Arbejde



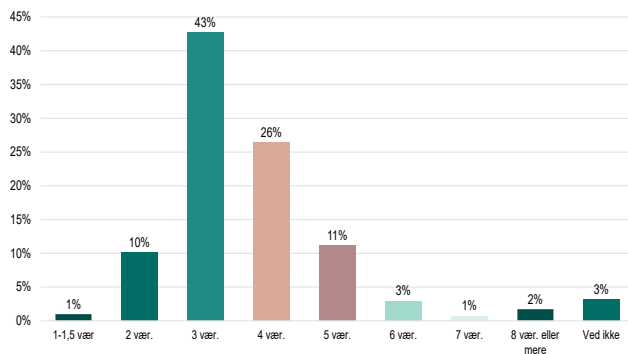
## Husstandsindkomst pr. år



## Nuværende bolig, overvejer og foretrækker ved næste flytning



## Ønskede antal værelser i næste bolig

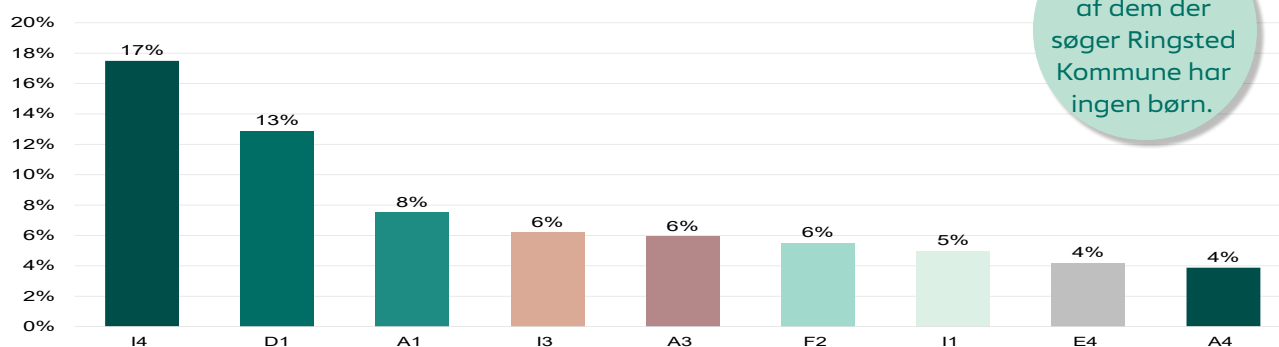


**17%** af dem gerne/helt sikkert vil overveje Ringsted Kommune er I4: Livets gang.

Kendetegnet for 'Livets gang' er at de ligger i arbejder- og middelklassen. Halvdelen enlige og de fleste har ingen hjemmeboende børn. Over halvdelen bor til leje, enten offentligt eller privat.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL RINGSTED KOMMUNE: 405 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

## Målgruppen, der gerne/helt sikkert vil overveje at flytte hertil.



**69%**  
af dem der  
søger Ringsted  
Kommune har  
ingen børn.

## Forklaring

Kendetegnet for borgerne, der kunne overveje at flytte til Ringsted Kommune er at der flest uden børn, 41 % er par uden børn, mens 28% er enlige uden børn.

Blandt de borgere (27%), der har børn i husstanden, så har flest (43%) to børn.

Derudover er der flest af borgerne, som er fuld-tidsansatte 45%, og der er samtidig flest af borgerne, hvor husstandsindkomsten pr. år er over 700.000 kr.

I forhold til borgernes fremtidig bolig, er der flest som vil foretrække en ejer villa (34%), efterfulgt af en lejelejlighed (16%).

Det interessante er dog, at der i øjeblikket er mange som bor i ejer villa på nuværende tidspunkt (38%), men i fremtiden vil der være 34% som vil foretrække den boligtype ved næste flytning.

Der er i den forbindelse flest som ønsker 3 værelser i deres næste bolig (43%).

Hvis der ses på det primære potentiale, så er det særligt de mellemstore lejligheder, der er potentielle for. Det gælder både for ejer og lejerboliger.

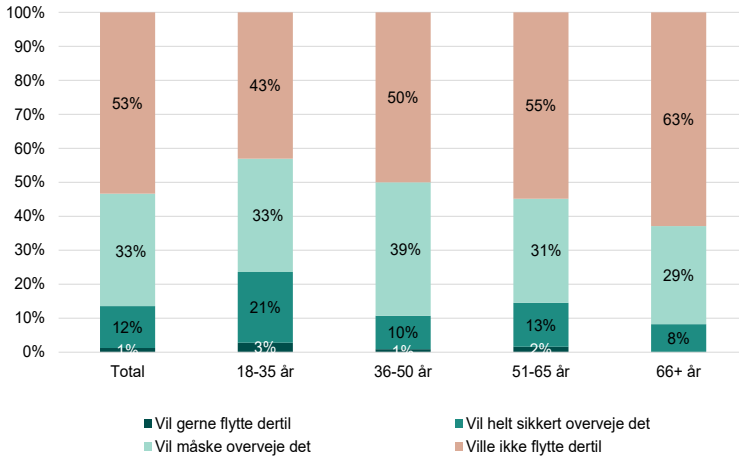
Blandt borgerne, der vil overveje at flytte til Ringsted Kommune tilhører flest (17%) I4'erne, mens 13% tilhøre D1'erne. I4'erne tilhører den ældre del af befolkningen. De beskrives som værende sociale og kredser om det nære og traditionelle.

## BOLIGPOTENTIALE FOR RINGSTED KOMMUNE - 1.400 / 27.000 kr. m<sup>2</sup>/år – 60 MÅNEDER:

	Intern	Ekstern	Samlet potentiale
<b>Lejeboliger v. 1.300 kr./m<sup>2</sup></b>			
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	27	14	41
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	39	19	58
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	19	10	29
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	16	5	21
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	11	4	15
<b>Lejeboliger total:</b>	<b>112</b>	<b>52</b>	<b>164</b>
<b>Ejerboliger v. 27.000 kr./m<sup>2</sup></b>			
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	20	19	39
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	32	27	59
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	19	17	36
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	22	12	34
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	20	10	30
Små villaer (140 m <sup>2</sup> )	22	13	35
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	18	10	28
<b>Ejerboliger total:</b>	<b>153</b>	<b>108</b>	<b>261</b>
<b>Potentiale total:</b>	<b>265</b>	<b>160</b>	<b>425</b>

# Besskovgaard

## Interessen for at flytte til Besskovgaard



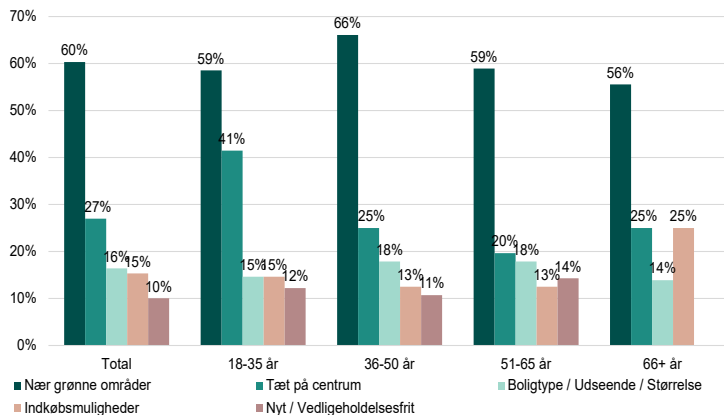
## Forklaring

Af de adspurgte svarer 1%, at de gerne vil flytte til Besskovgaard, 12% vil helt sikkert overveje det, og 33% vil måske overveje det. Det er de 18-35-årige der har den største andel, der gerne vil flytte dertil (3%), og helt sikkert vil overveje det (21%).

Af de der kunne overveje at flytte til Besskovgaard svarer 60% at det er positivt at det er nær grønne områder, 27% svarer at det er positivt at det er tæt på centrum, mens 16% svarer at boligtype/ udseende/ størrelse i Besskovgaard er positivt.

Når det kommer til boligområdet, svarer 85% af de adspurgte at det er meget vigtigt at boligområdet er trygt, 84% svarer at indkøbsmulighederne (dagligvarer) er meget vigtige og 80% svarer at nærhed til natur er meget vigtigt.

## Årsager til at bosætte sig i området

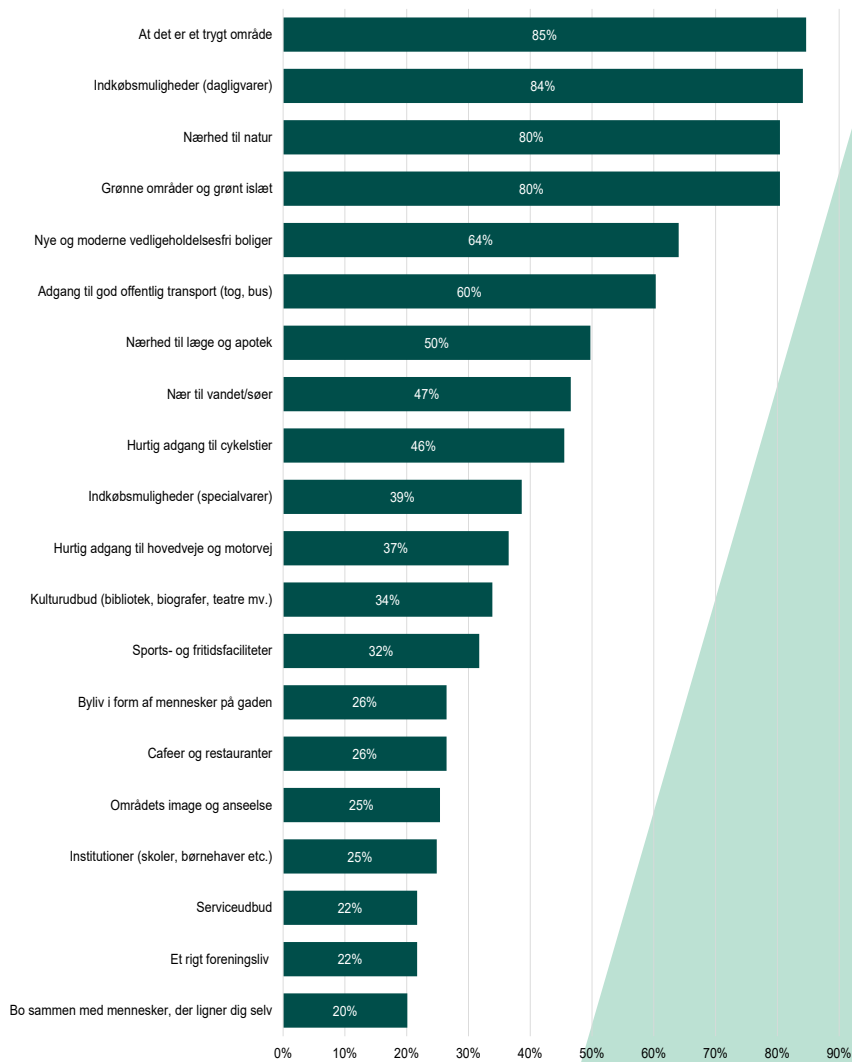


Af de 5 visioner de adspurgte bliver præsenteret for, svarer flest (36%) at de tiltales mest af "Den grønne by", efterfulgt af "Den effektive by" (22%), "Den fælles by" og "Den børnevenlige by" (16%) og "Den bæredygtige by" (10%).

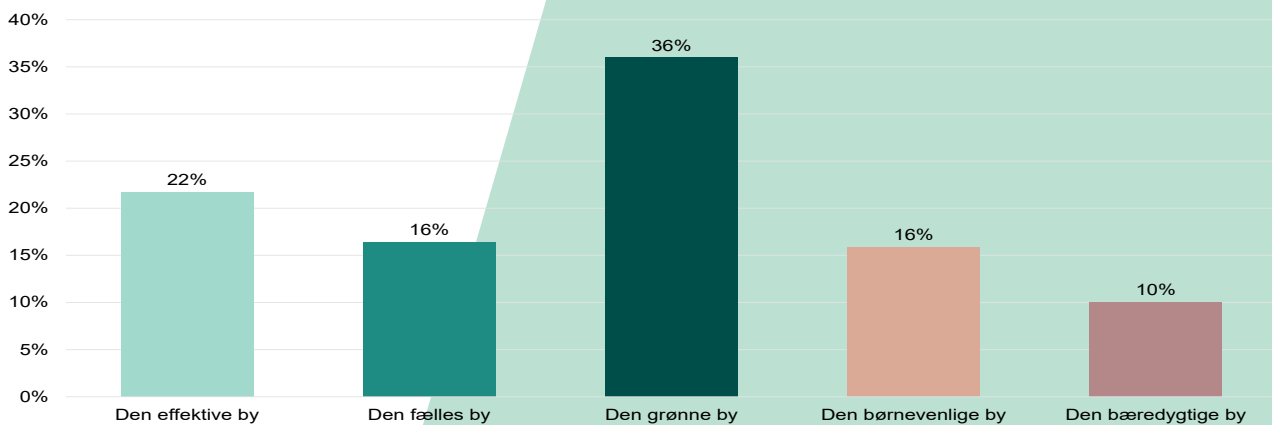


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL BESSKOVGAARD: 189 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

## Vigtige parametre for boligområdet

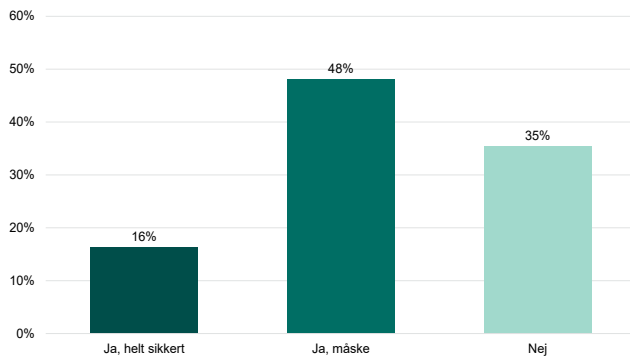


## Vision for området

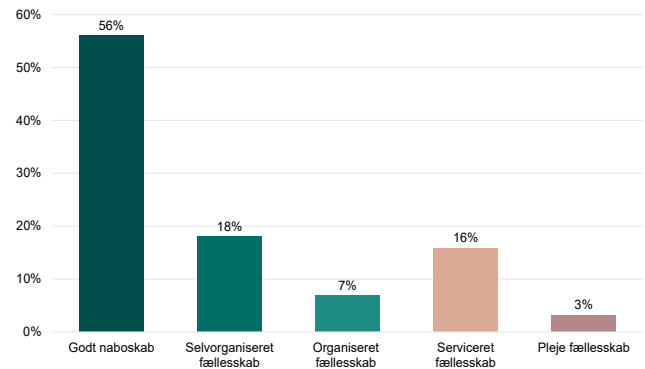


# Besskovgaard

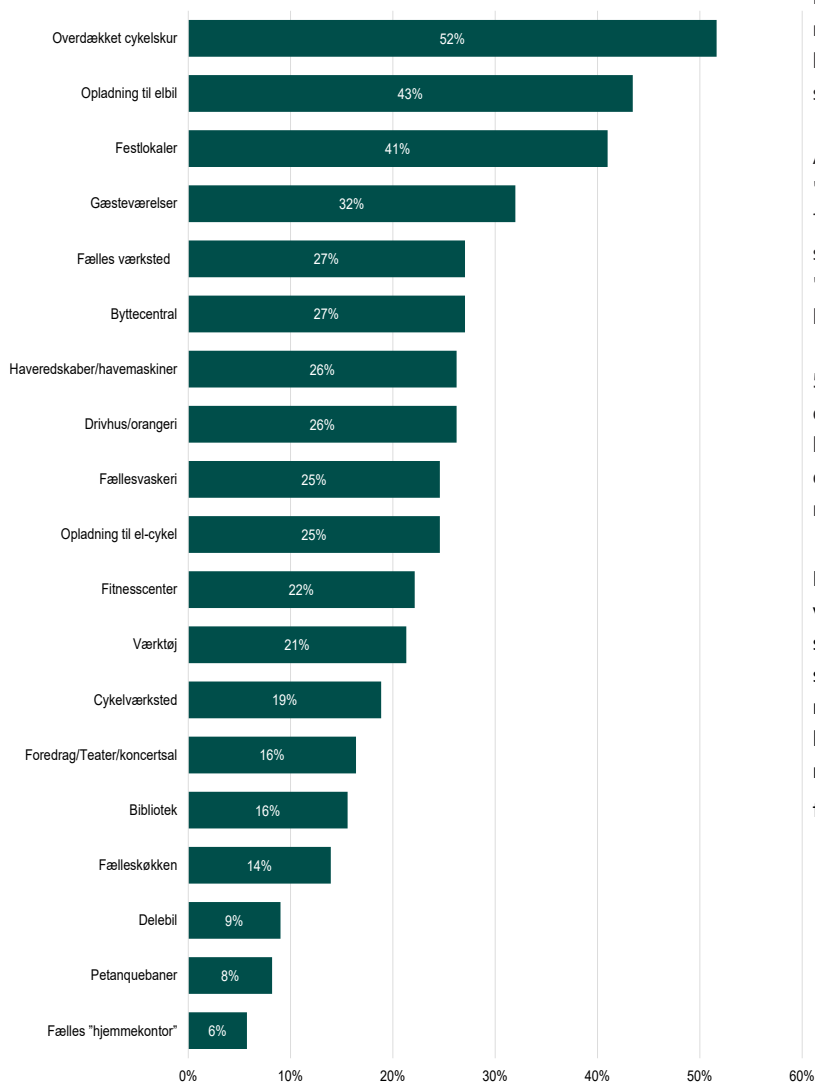
## Fællesskabsorienterede boformer



## Interessen for de fem bofællesskaber



## Vigtige parametre for fællesrum/ faciliteter



## Forklaring

Når det kommer til fællesskabsorienterede boformer, svarer 16% at det kunne være interessant at bo i et område, hvor fællesskab er vigtigt, 48% svarer måske og 35% svarer nej.

Af de adspurgte svarer flest (56%) at boformen "Godt naboskab" tiltaler dem mest, efterfulgt af 18% der svarer "Selvorganiseret fællesskab". 16% svarer "Serviceret fællesskab", mens 7% svarer "Organiseret fællesskab" og 3% svarer "Pleje fællesskab".

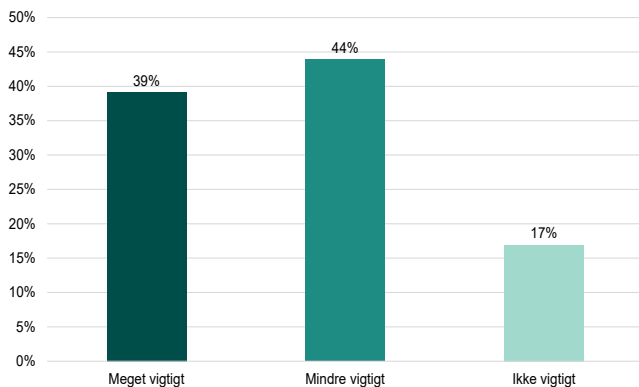
52% svarer at adgang til overdækket cykelskur i en bebyggelse er meget vigtigt for deres næste bolig, efterfulgt af 43% der svarer opladning til elbil og 41% svarer at adgang til festlokaler er meget vigtigt.

Når det kommer til natur, er det for 39% meget vigtigt, at der er nem adgang til natur. Og 46% svarer at det er meget vigtigt, at der er kort afstand til natur, fra deres nye bolig. 72% vil gerne nøjes med en mindre have, mod at få større fællesarealer med mere uberørt natur. 55% vil gerne nøjes med mindre privat have, mod at få større fællesarealer.

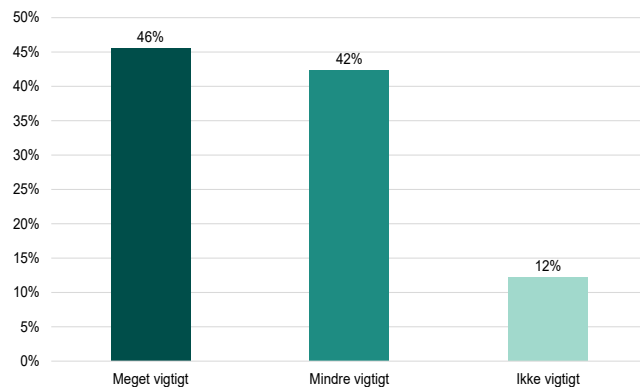
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL BESSKOVGAARD: 189 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)



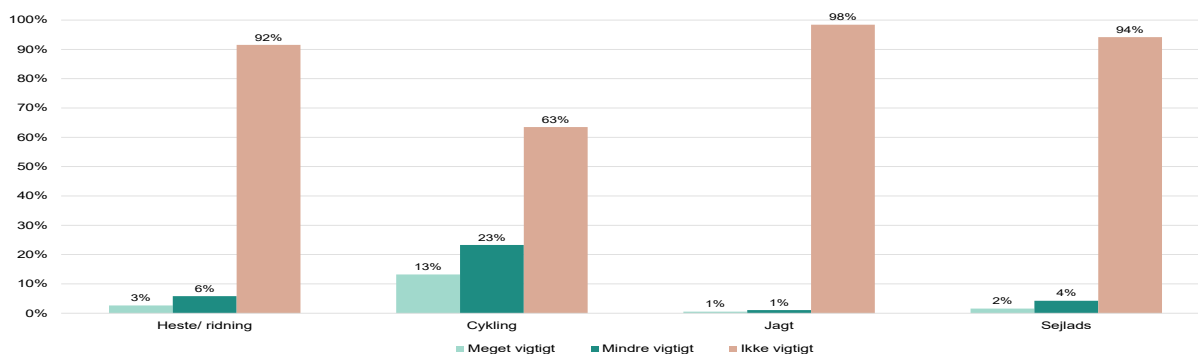
### Vigtigheden af nem adgang til natur



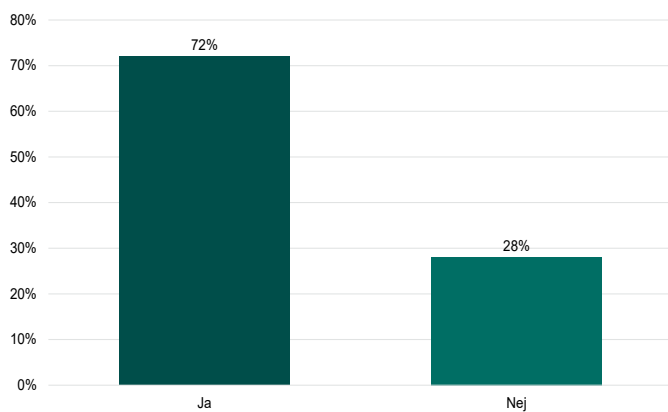
### Vigtigheden af kort afstand til natur



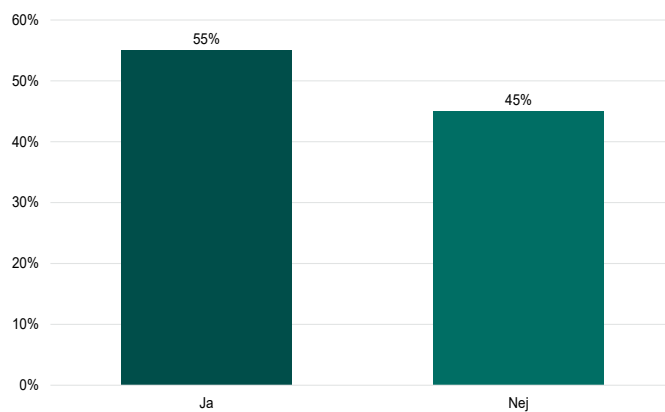
### Vigtigheden af følgende fritidsaktiviteter i naturen



### Mindre have for fællesarealer med natur

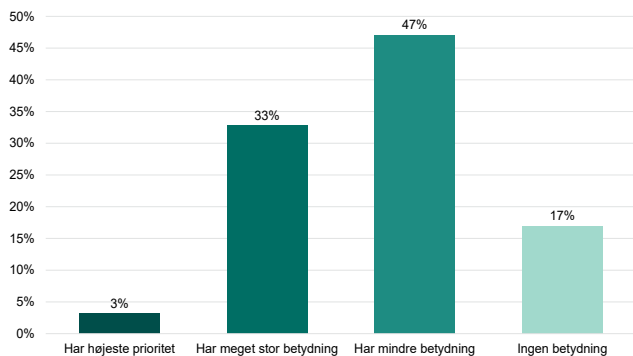


### Mindre have for større fællesarealer

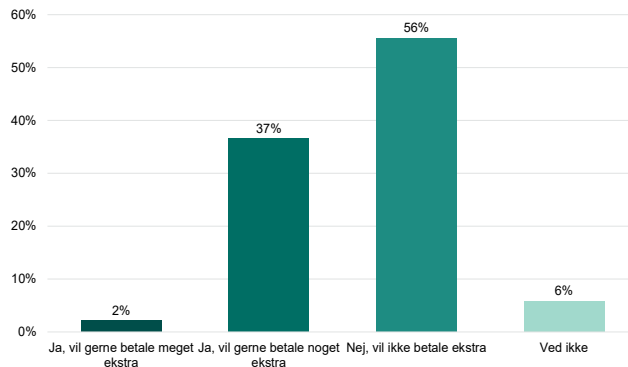


# Besskovgaard

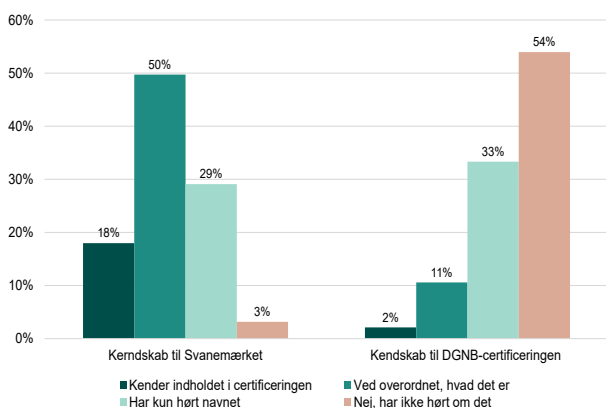
## Bæredygtigheds betydning for boligvalg



## Betale ekstra for bæredygtige boliger



## Kendskab til Svanemærket og DGNB



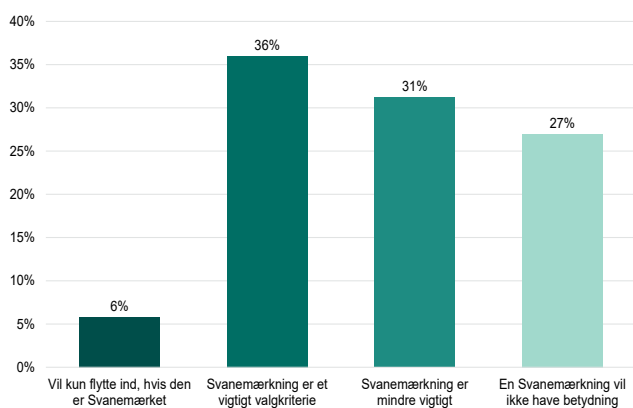
## Forklaring

Når det kommer til bæredygtighed, svarer kun 3% at det har højeste prioritet ift. alt andet, når det kommer til valg af bolig, mens flest (56%) ikke vil betale ekstra for en bæredygtig bolig.

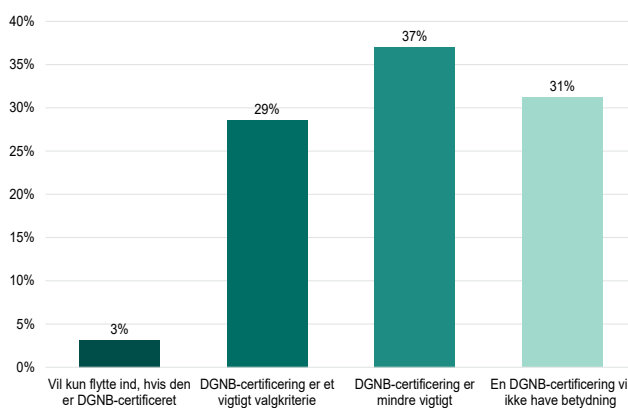
6% svarer at de kun vil flytte ind i en ny bolig, hvis den er svanemærket og 3% vil kun flytte ind i en ny bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

Af de adspurgte vil 6% helt sikkert gerne betale ekstra, hvis boligen er Svanemærket, mens 5% gerne vil betale ekstra for deres bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

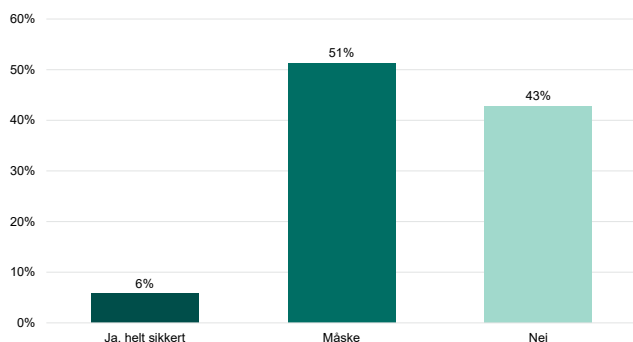
## Vigtigheden af Svanemærket for ny bolig



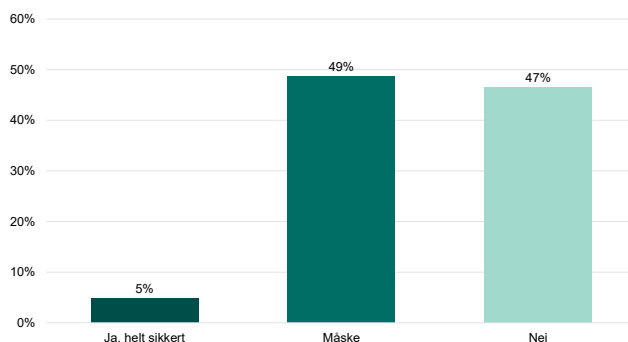
## Vigtigheden af DGNB certificeringen



## Ekstrabetaling for Svanemærket bolig

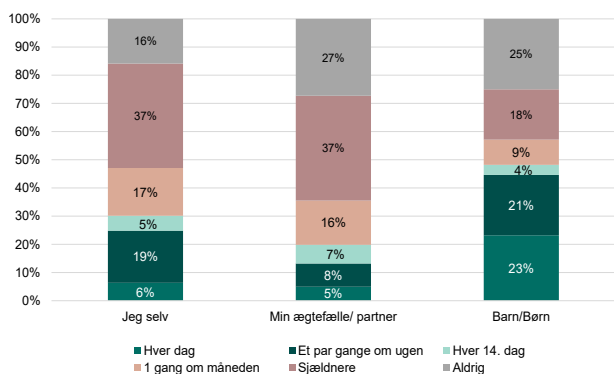


## Ekstrabetaling for DGNB certificeret bolig

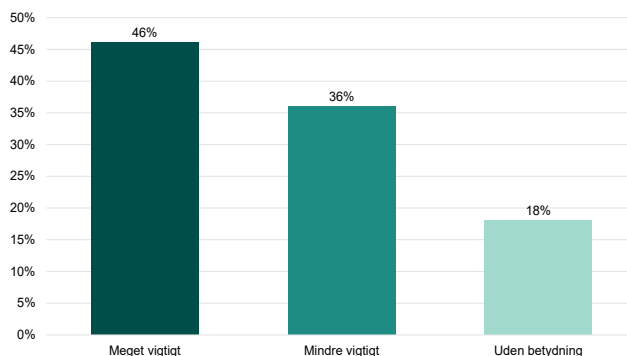


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL BESSKOVGAARD: 189 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

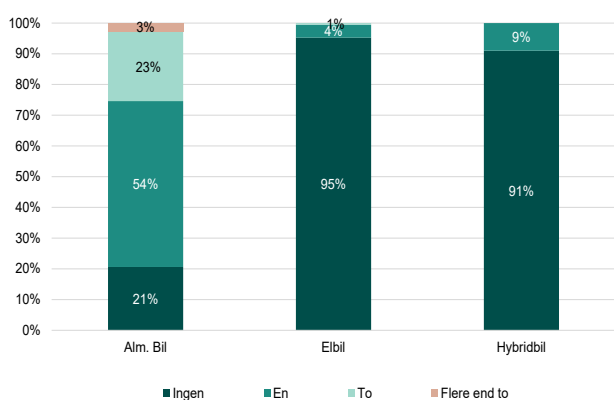
## Anvendelse af offentlig transport



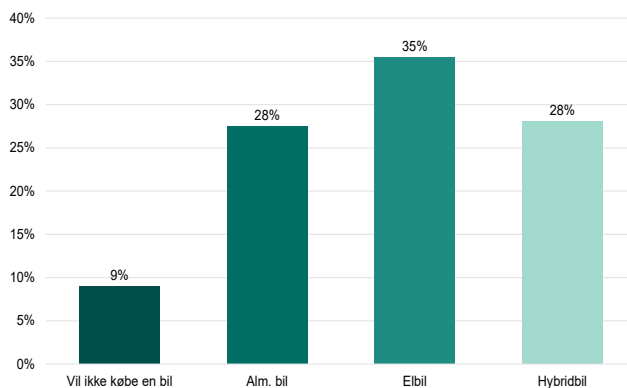
## Vigtigheden af hurtigt og ofte tog



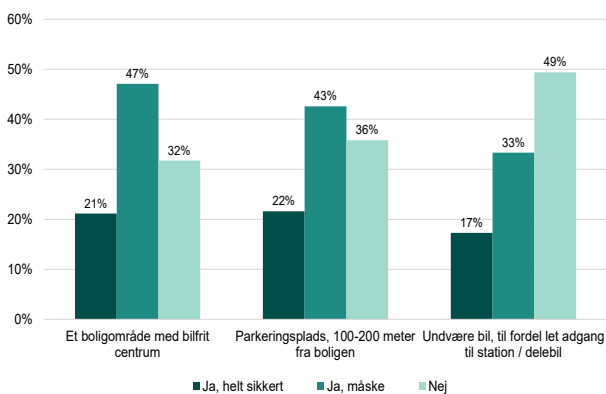
## Bil i husstanden i øjeblikket



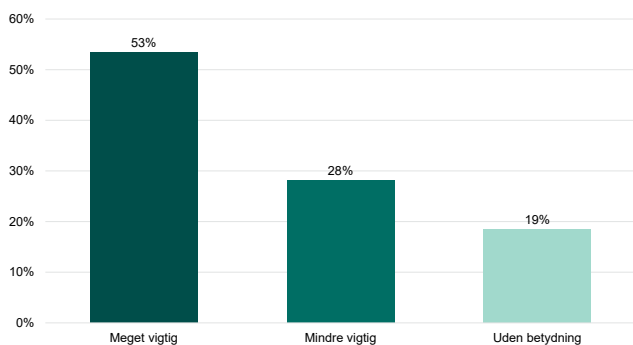
## Bil i fremtiden



## Interessen for følgende parametre



## Vigtighed af gode cykelstier til skole mm.



## Forklaring

Af de adspurgte, er det deres børn som anvender oftest offentlig transport. 23% af børnene anvender offentlig transport hver dag, mens 21% anvender offentlig transport et par gange om ugen. 46% svarer også, at det er meget vigtigt at der går hurtige og ofte tog.

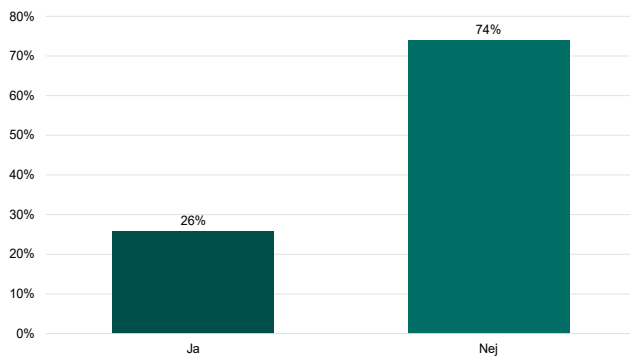
Af de der kunne overveje at flytte til Besskovgaard har 54% en alm. bil i husstanden, 23% har 2 og 3% har flere end 2 alm. biler. 4% har en elbil og 1% har 2, mens 9% har en hybridbil i husstanden.

Af de adspurgte som har bil, synes 21% at et boligområde med bilfrit centrum, er attraktivt. 22% vil være villig til at have en parkeringsplads 100-200 meter fra boligen, mens 43% svarer måske. 17% vil gerne undvære bilen eller bil nummer to, hvis der er gode cykelforbindelser til stationen, eller en delebilsordning.

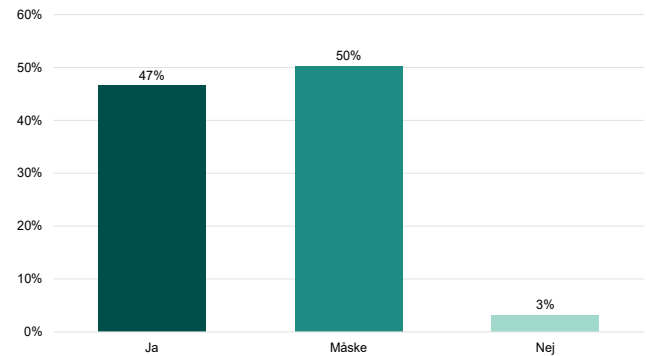
Når det kommer til om hvor vigtige gode cykelveje er f.eks. til skole og indkøb, svarer 53% at det er meget vigtigt, efterfulgt at 28% der svarer mindre vigtigt og 19% der svarer uden betydning.

# Besskovgaard

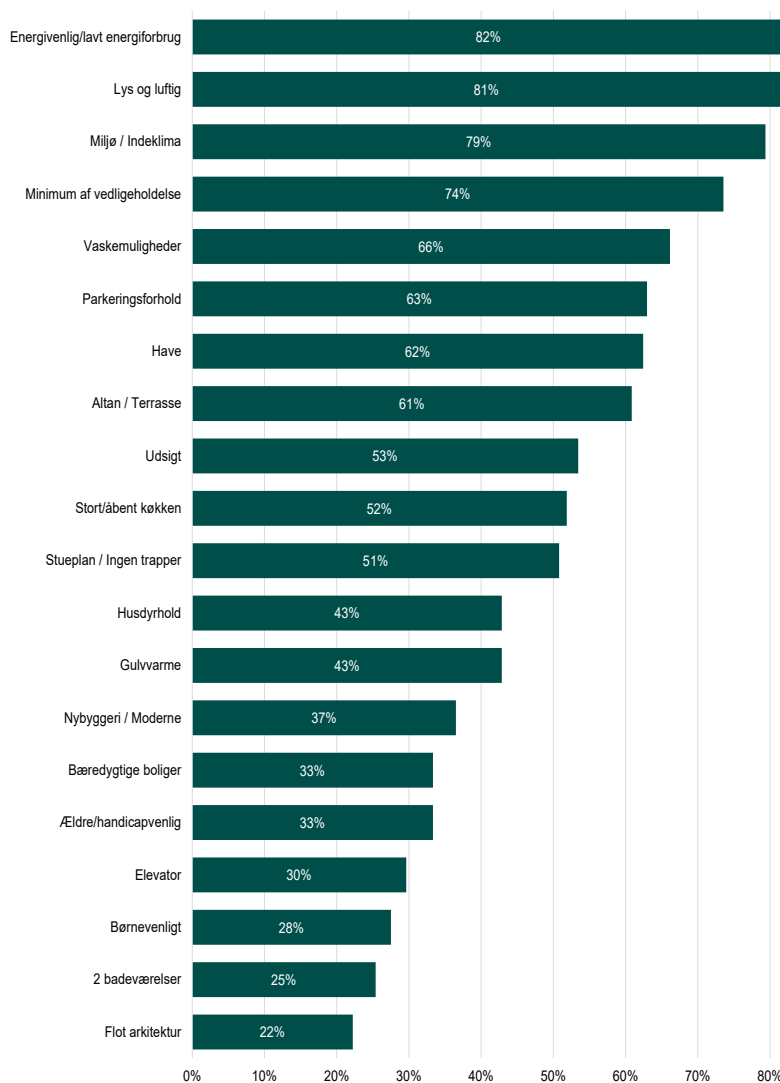
## Mindre bolig, men med fælles lokaler



## Interesse for byggeri, som er fleksibelt over tid



## Vigtige parametre for boligen



## Forklaring

Af de adspurgte, svarer 26% at de godt kunne acceptere en lidt mindre bolig, hvis der f.eks. er adgang til gæsteværelse og festlokale, mens 74% svarer nej. 47% foretrækker et byggeri, som er fleksibelt over tid, mens 50% svarer måske og 3% svarer nej.

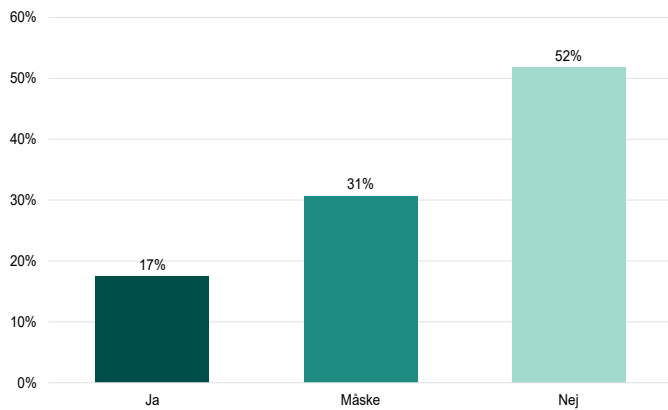
Når det kommer til vigtige parametre for boligen svarer flest (82%), at det er meget vigtigt at det er energivenlig/ lavt energiforbrug, efterfulgt af 81% der svarer lys og luftig og 79% svarer at miljø/ indeklima er meget vigtigt.

17% af de adspurgte ønsker mulighed for egen fødevarerproduktion, mens 31% svarer måske og 52% svarer nej.

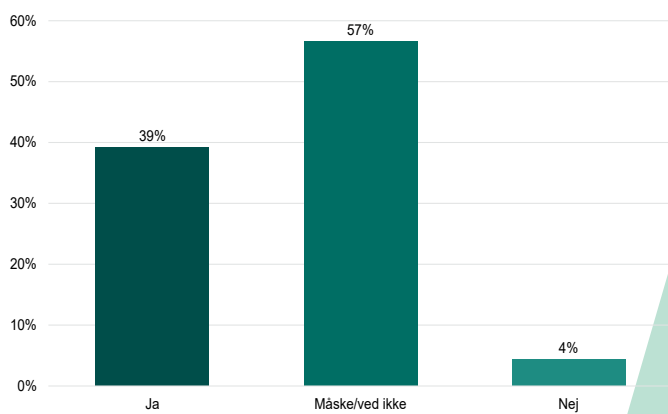
Af de 60+-årige svarer 39% at de gerne vil flytte til en ny bolig, efterhånden som de bliver ældre, mens 57% svarer måske/ ved ikke og 4% svarer nej. 14% af dem synes et bofællesskab kunne være interessant, næste gang de skal flytte, mens 48% svarer måske, 20% svarer først om nogle år og 18% svarer nej.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL BESSKOVGAARD: 189 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

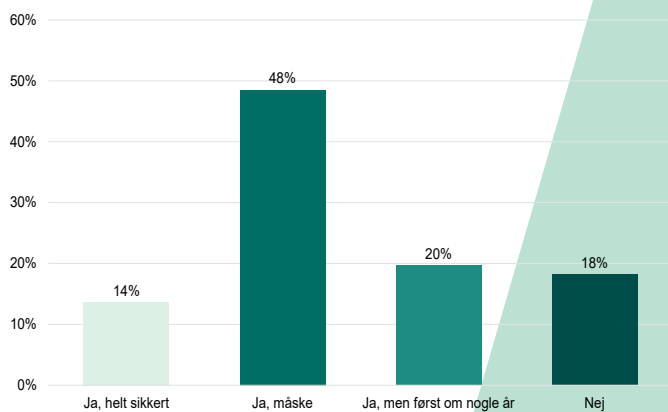
## Mulighed for egen fødevarerproduktion



## Ny bolig med alderen (60+-årige)

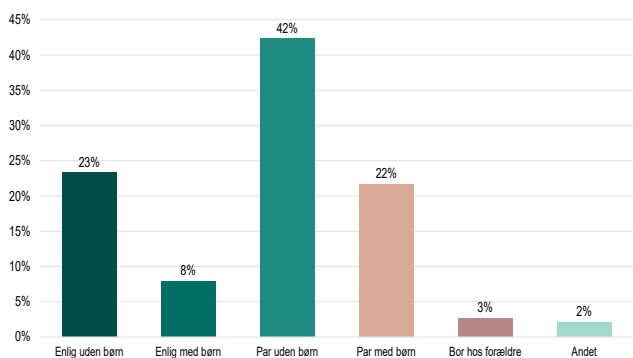


## Interesse for seniorbofællesskab (60+-årige)

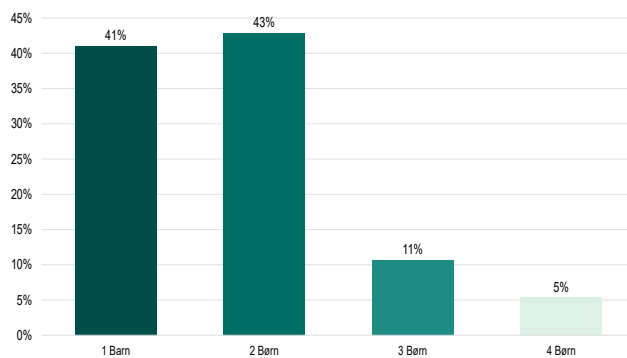


# Baggrundsinformation - Besskovgaard

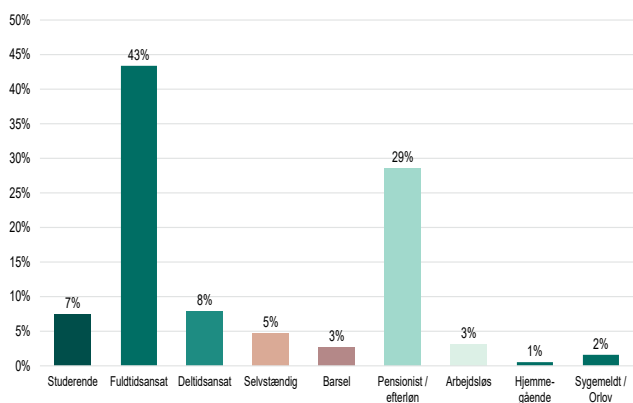
## Civilstatus



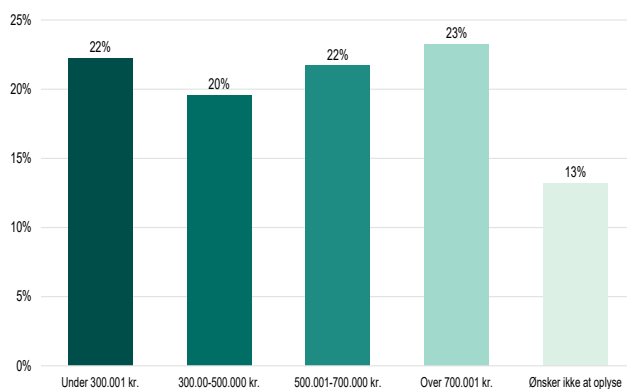
## Børn i husstanden



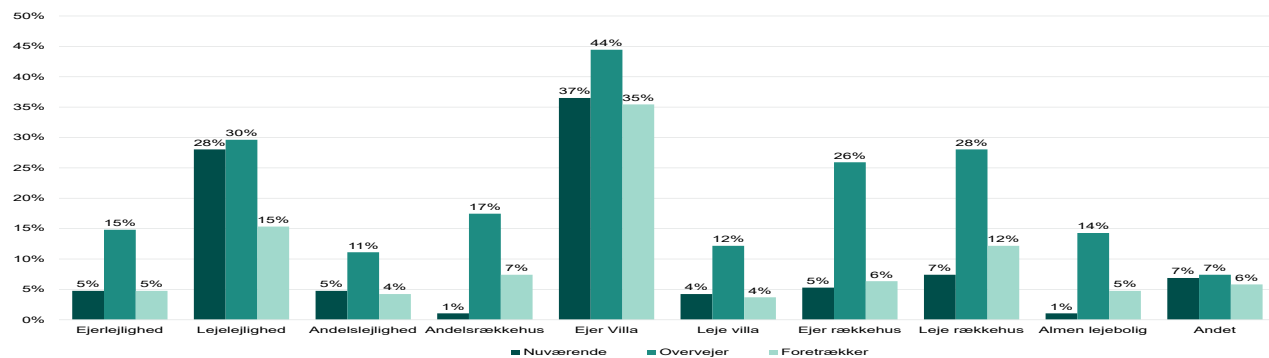
## Arbejde



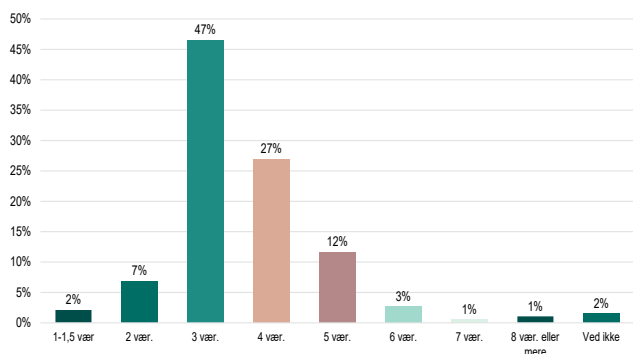
## Husstandsindkomst pr. år



## Nuværende bolig, overvejer og foretrækker ved næste flytning



## Ønskede antal værelser i næste bolig



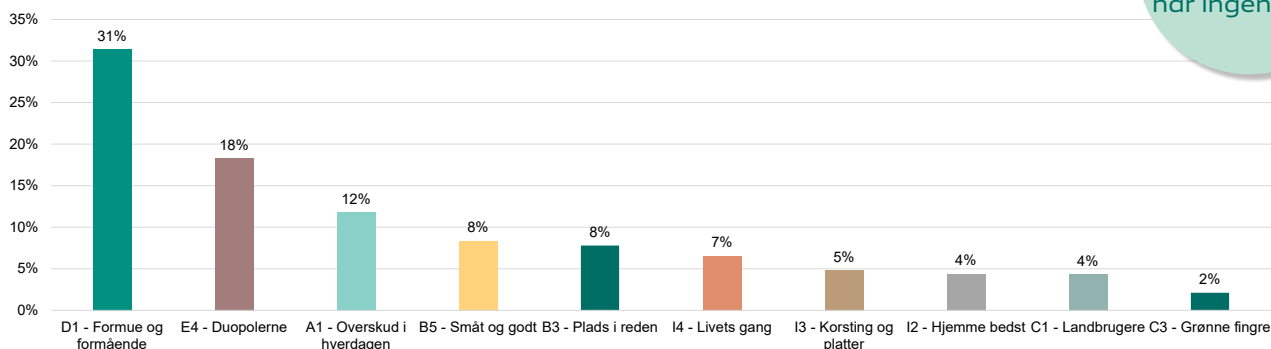
**31%** af det udvidede potentiale for Besskovgaard udgøres af gruppen D1 - Formue og formåen.

Segmentet 'Formue og formåen' er typisk veluddannede par, med hjemmeboende børn. De bor typisk i større byer, og har en høj købekraft kombineret med en høj formue. De er aktive og velorienterede.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL BESSKOVGAARD: 189 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**65%**  
af dem der søger Besskovgaard har ingen børn.

## Målgruppen, der gerne/helt sikkert vil overveje at flytte hertil.



## Forklaring

Kendetegnet for borgerne, der kunne overveje at flytte til Besskovgaard er at der flest uden børn, 42% er par uden børn, mens 23% er enlige uden børn.

Blandt de borgere (28%), der har børn i husstanden, så har flest (43%) to børn.

Derudover er der flest af borgerne, som er fuld-tidsansatte 43%, og der er samtidig flest af borgerne, hvor husstandsindkomsten pr. år er over 700.000 kr.

I forhold til borgernes fremtidig bolig, er der flest som vil foretrække en ejer villa (35%), efterfulgt af en lejelejlighed (15%).

Det interessante er dog, at der i øjeblikket er 7% som bor i leje rækkehus på nuværende tidspunkt, men i fremtid vil der være 12% som vil foretrække den boligtype ved næste flytning.

Der er i den forbindelse flest som ønsker 3 værelser i deres næste bolig (47%).

Hvis der ses på det primære potentiale for området (tabel x), så kommer det til udtryk at det er særligt de mellemstore lejligheder, der er potentiale for. Det gælder både for ejer og lejerboliger.

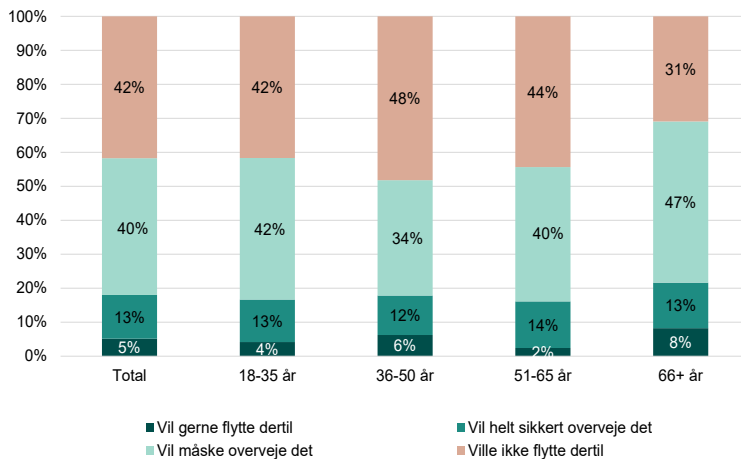
Blandt borgerne, der vil overveje at flytte til Besskovgaard tilhøre flest (31%) D1'erne, mens 18% tilhører E4'erne. Fælles for disse to grupperinger, er at begge er aktive grupper. D1'erne er børnefamilier, mens E4'erne er unge og ældre, uden hjemmeboende børn.

TABEL X: BOLIGPOTENTIALE FOR BESSKOVGAARD - 1.400 / 27.000 kr. m<sup>2</sup>/år – 60 MÅNEDER:

	Primært potentiale	Primært udvidet
<b>Lejerboliger v. 1.400 kr./m<sup>2</sup></b>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	1	6
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	2	10
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	1	5
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	1	4
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	0	3
<b>Lejerboliger total:</b>	<b>5</b>	<b>28</b>
<b>Ejerboliger v. 27.000 kr./m<sup>2</sup></b>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	1	8
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	1	13
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	0	3
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	1	4
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	1	6
Små villaer (140 m <sup>2</sup> )	1	7
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	1	6
<b>Ejerboliger total:</b>	<b>6</b>	<b>47</b>
<b>Potentiale total:</b>	<b>11</b>	<b>75</b>

# Bymidten

## Interessen for at flytte til Bymidten



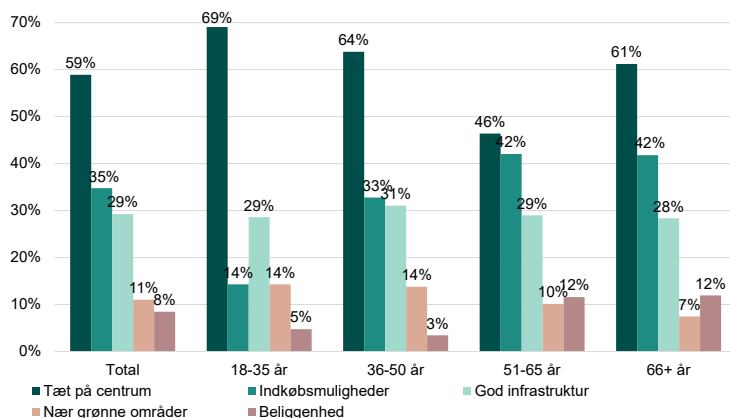
## Forklaring

Af de adspurgte svarer 5%, at de gerne vil flytte til Bymidten, 13% vil helt sikkert overveje det, og 40% vil måske overveje det. Det er de 66+-årige der har den største andel, der gerne vil flytte dertil (8%), og helt sikkert vil overveje det (13%).

Af de der kunne overveje at flytte til Bymidten svarer 59% at det er positivt at det er tæt på centrum, 35% svarer at indkøbsmulighederne er positivt, mens 29% svarer at den gode infrastruktur er positivt.

Når det kommer til boligområdet, svarer 86% af de adspurgte at indkøbsmuligheder (dagligvarer) er meget vigtigt, 81% svarer at det meget vigtigt at det er et trygt område og 72% svarer at grønne områder og grønt islæt er meget vigtigt.

## Årsager til at bosætte sig i området



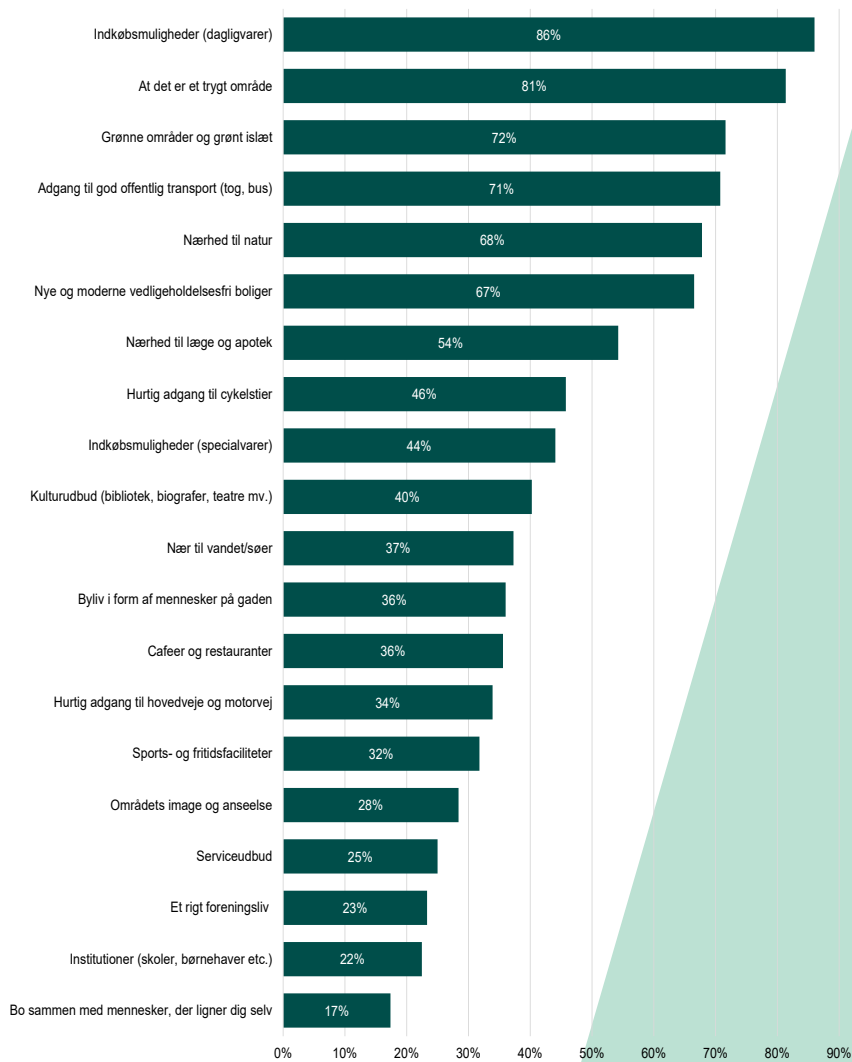
Af de 5 visioner de adspurgte bliver præsenteret for, svarer flest (32%) at de tiltales mest af "Den effektive by", efterfulgt af "Den grønne by" (26%), "Den fælles by" (20%), "Den børnevenlige by" (11%) og "Den bæredygtige by" (10%).



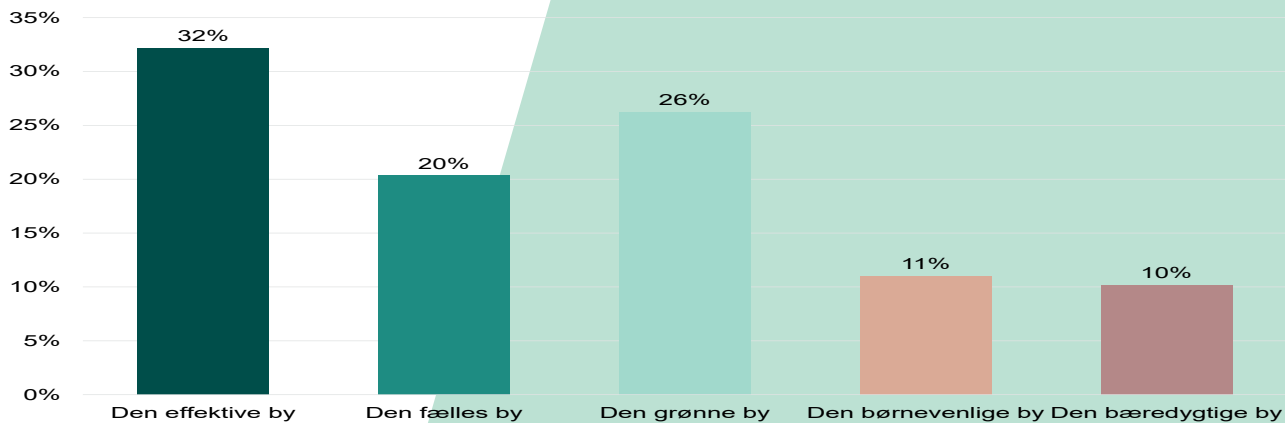
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL BYMIDTEN: 236 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)



## Vigtige parametre for boligområdet

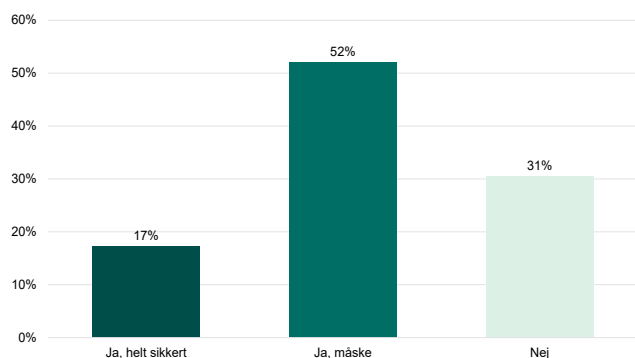


## Vision for området

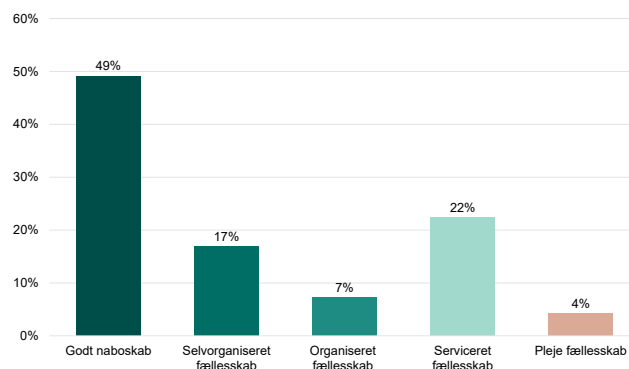


# Bymidten

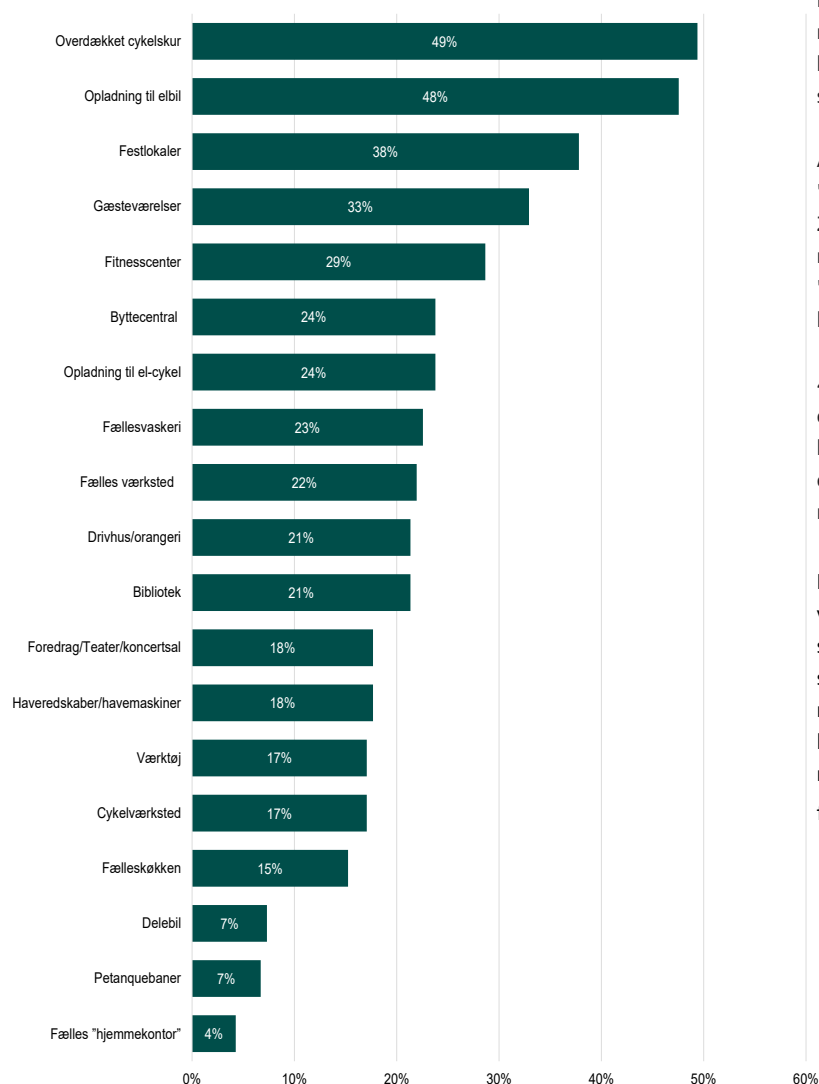
## Fællesskabsorienterede boformer



## Interessen for de fem bofællesskaber



## Vigtige parametre for fællesrum/ faciliteter



## Forklaring

Når det kommer til fællesskabsorienterede boformer, svarer 17% at det kunne være interessant at bo i et område, hvor fællesskab er vigtigt, 52% svarer måske og 31% svarer nej.

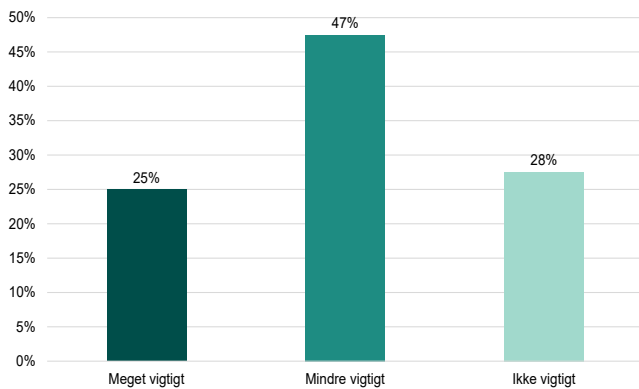
Af de adspurgte svarer flest (49%) at boformen "Godt naboskab" tiltaler dem mest, efterfulgt af 22% der svarer "Serviceret fællesskab". 17% svarer "Selvorganiseret fællesskab", mens 7% svarer "Organiseret fællesskab" og 4% svarer "Pleje fællesskab".

49% svarer at adgang til overdækket cykelskur i en bebyggelse er meget vigtigt for deres næste bolig, efterfulgt af 48% der svarer opladning til elbil og 38% svarer at adgang til festlokaler er meget vigtigt.

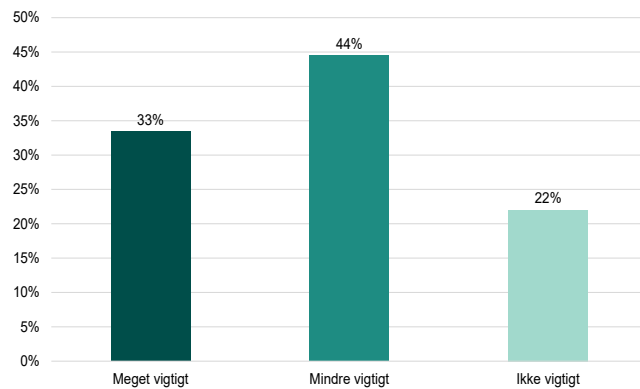
Når det kommer til natur, er det for 25% meget vigtigt, at der er nem adgang til natur. Og 33% svarer at det er meget vigtigt, at der er kort afstand til natur, fra deres nye bolig. 73% vil gerne nøjes med en mindre have, mod at få større fællesarealer med mere uberørt natur. 64% vil gerne nøjes med mindre privat have, mod at få større fællesarealer.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL BYMIDTEN: 236 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

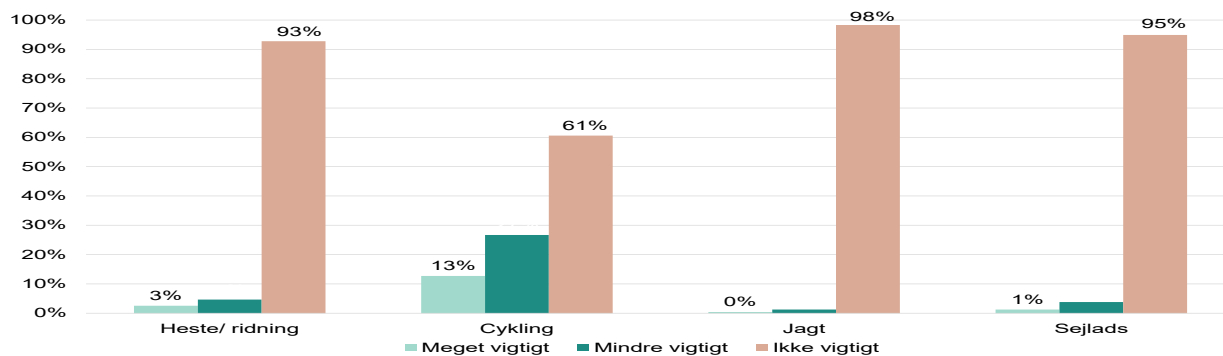
### Vigtigheden af nem adgang til natur



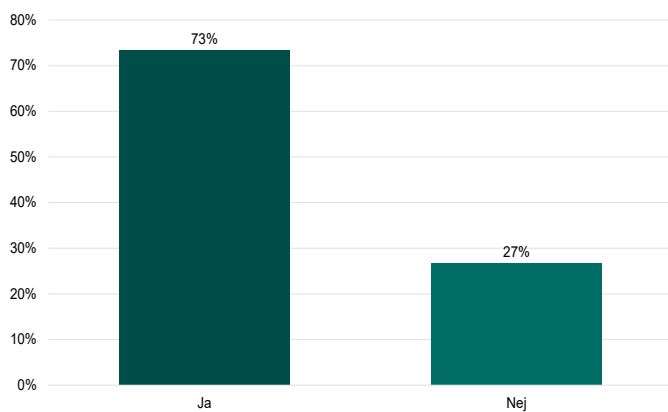
### Vigtigheden af kort afstand til natur



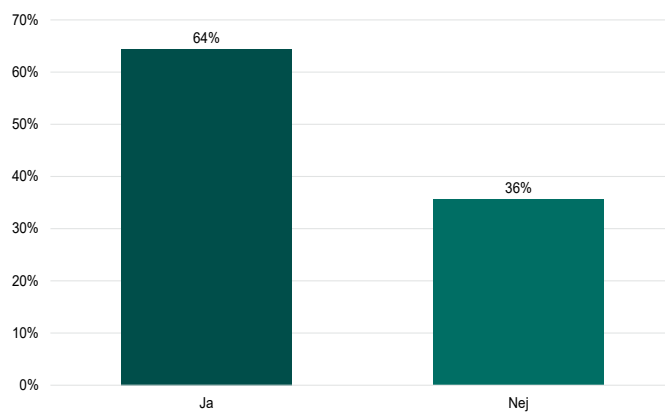
### Vigtigheden af følgende fritidsaktiviteter i naturen



### Mindre have for fællesarealer med natur

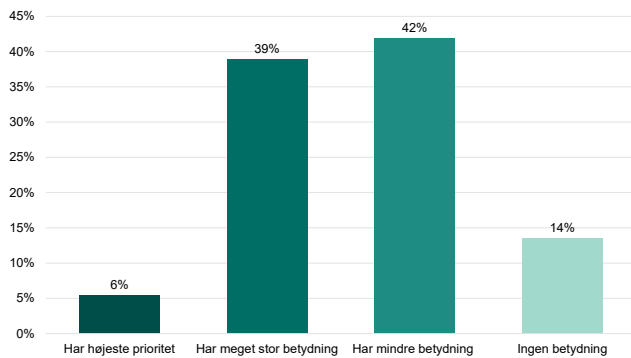


### Mindre have for større fællesarealer

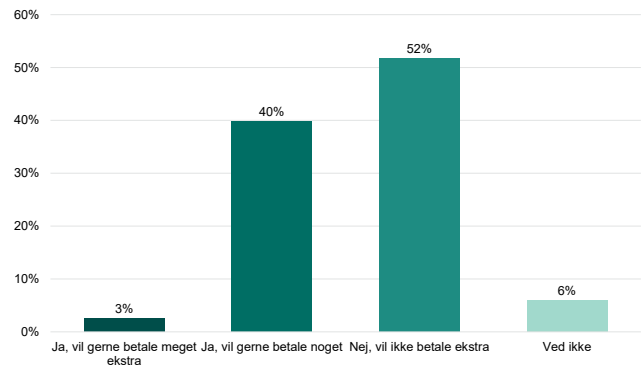


# Bymidten

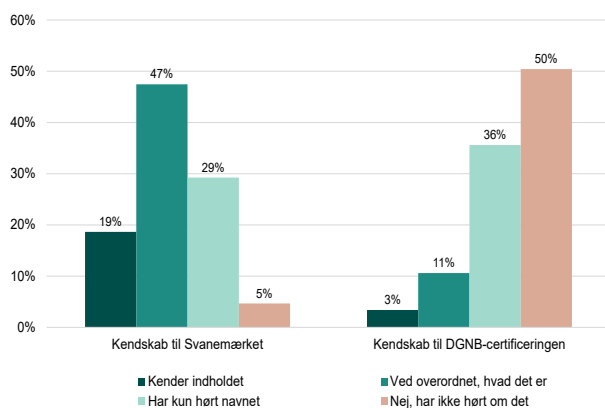
## Bæredygtigheds betydning for boligvalg



## Betale ekstra for bæredygtige boliger



## Kendskab til Svanemærket og DGNB



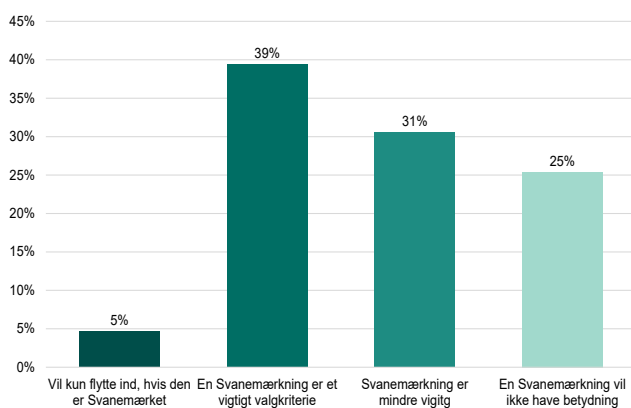
## Forklaring

Når det kommer til bæredygtighed, svarer kun 6% at det har højeste prioritet ift. alt andet, når det kommer til valg af bolig, mens flest (52%) ikke vil betale ekstra for en bæredygtig bolig.

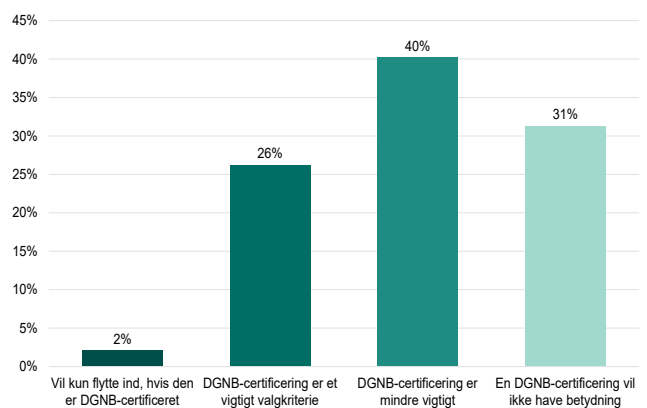
5% svarer at de kun vil flytte ind i en ny bolig, hvis den er svanemærket og 2% vil kun flytte ind i en ny bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

Af de adspurgte vil 6% helt sikkert gerne betale ekstra, hvis boligen er Svanemærket, mens 5% gerne vil betale ekstra for deres bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

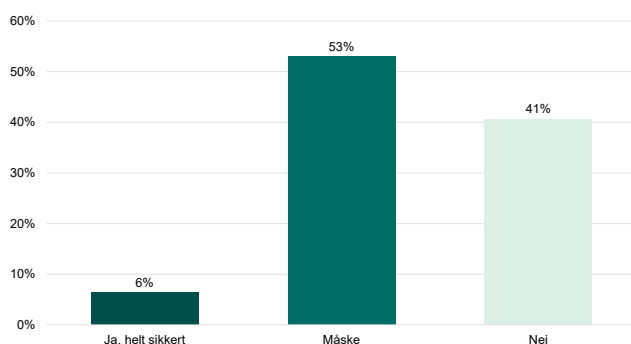
## Vigtigheden af Svanemærket for ny bolig



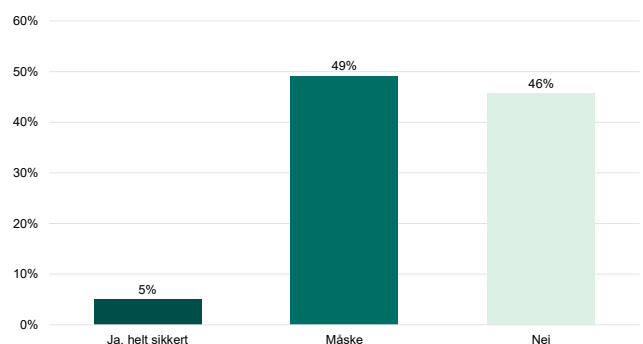
## Vigtigheden af DGNB certificeringen



## Ekstrabetaling for Svanemærket bolig

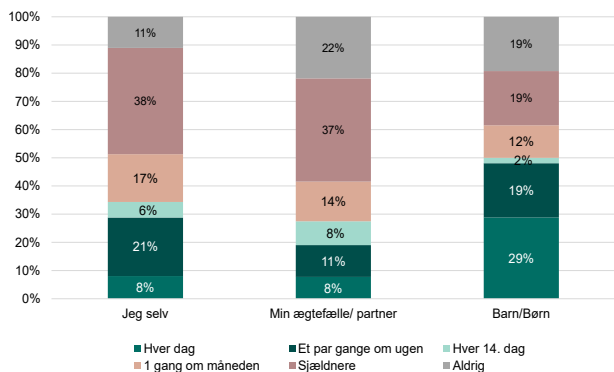


## Ekstrabetaling for DGNB certificeret bolig

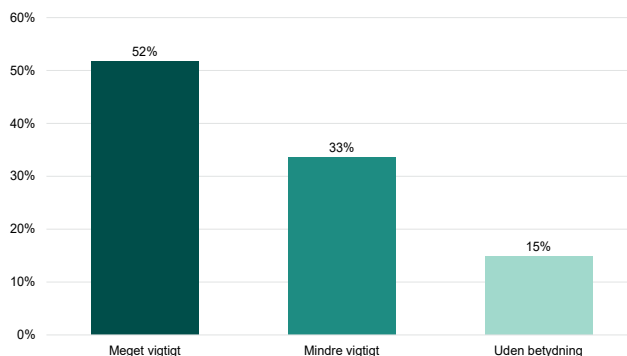


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL BYMIDTEN: 236 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

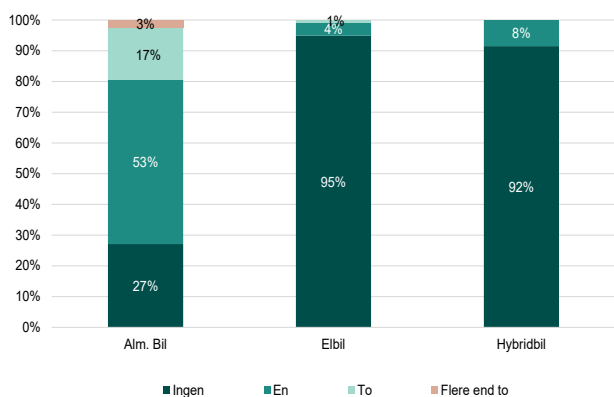
## Anvendelse af offentlig transport



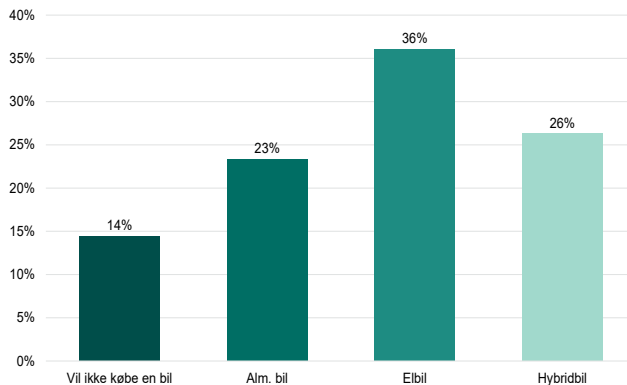
## Vigtigheden af hurtigt og ofte tog



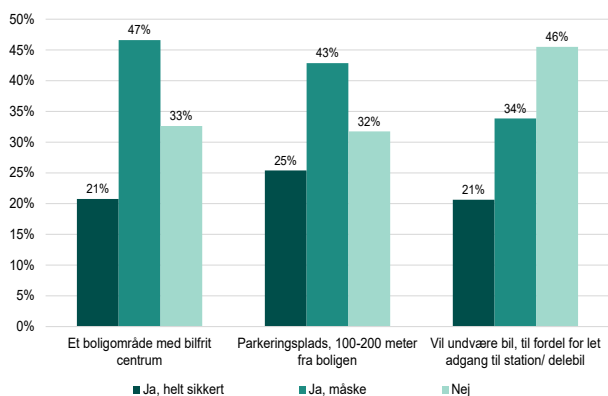
## Bil i husstanden i øjeblikket



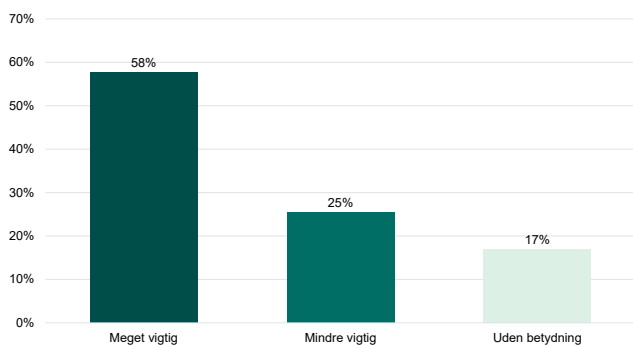
## Bil i fremtiden



## Interessen for følgende parametre



## Vigtighed af gode cykelstier til skole mm.



## Forklaring

Af de adspurgte, er det deres børn som oftest anvender offentlig transport. 29% af børnene anvender offentlig transport hver dag, mens 19% anvender offentlig transport et par gange om ugen. 52% svarer også, at det er meget vigtigt at der går hurtige og ofte tog.

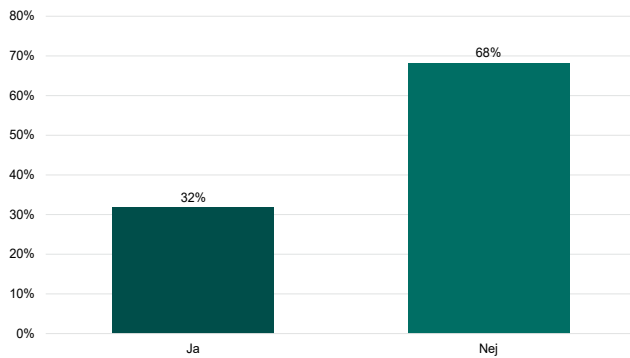
Af de der kunne overveje at flytte til Bymidten har 53% en alm. bil i husstanden, 17% har 2 og 3% har flere end 2 alm. biler. 4% har en elbil og 1% har 2, mens 8% har en hybridbil i husstanden.

Af de adspurgte som har bil, synes 21% at et boligområde med bilfrit centrum, er attraktivt. 25% vil være villig til at have en parkeringsplads, 100-200 meter fra boligen, mens 43% svarer måske. 21% vil gerne undvære bilen eller bil nummer to, hvis der er gode cykelforbindelser til stationen, eller en delebilsordning.

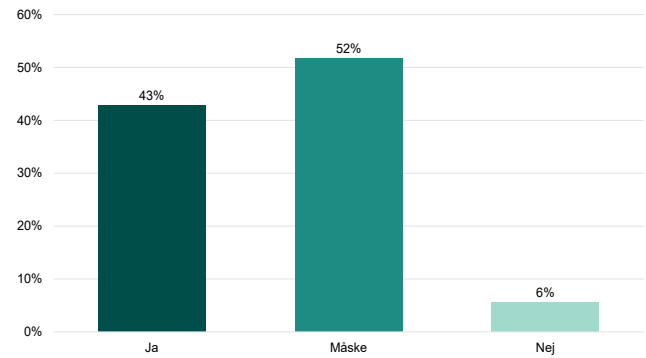
Når det kommer til om hvor vigtige gode cykelveje er f.eks. til skole og indkøb, svarer 58% at det er meget vigtigt, efterfulgt af 25% der svarer mindre vigtigt og 17% der svarer uden betydning.

# Bymidten

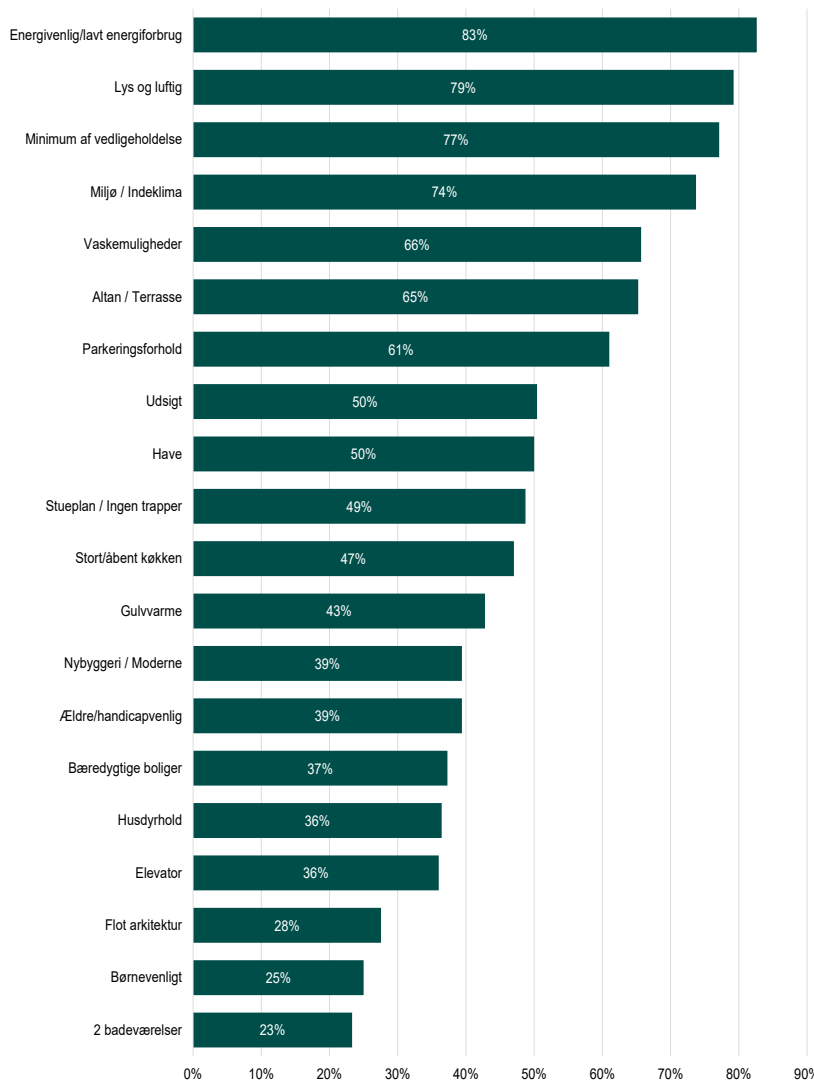
## Mindre bolig, men med fælles lokaler



## Interesse for byggeri, som er fleksibelt over tid



## Vigtige parametre for boligen



## Forklaring

Af de adspurgte, svarer 32% at de godt kunne acceptere en lidt mindre bolig, hvis der f.eks. er adgang til gæsteværelse og festlokale, mens 68% svarer nej. 43% foretrækker et byggeri, som er fleksibelt over tid, mens 52% svarer måske og 6% svarer nej.

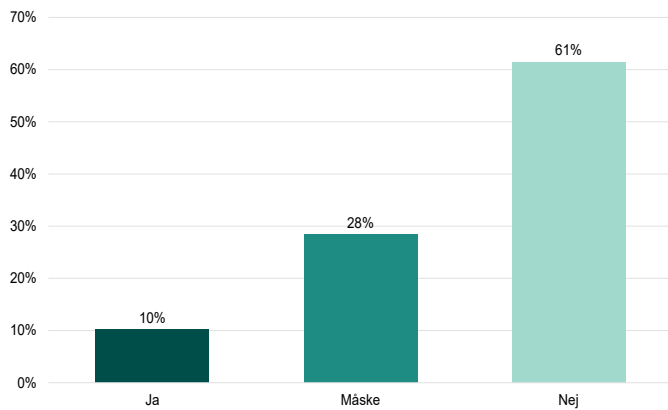
Når det kommer til vigtige parametre for boligen svarer flest (83%), at det er meget vigtigt at det er energivenlig/ lavt energiforbrug, efterfulgt af 79% der svarer lys og luftig og 77% svarer at minimum af vedligeholdelse er meget vigtigt.

10% af de adspurgte ønsker mulighed for egen fødevarerproduktion, mens 28% svarer måske og 61% svarer nej.

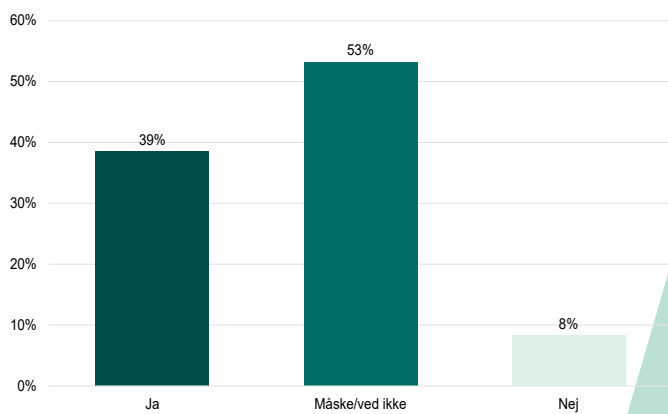
Af de 60+-årige svarer 39% at de gerne vil flytte til en ny bolig, efterhånden som de bliver ældre, mens 53% svarer måske/ ved ikke og 8% svarer nej. 13% af dem synes at et bofællesskab kunne være interessant, næste gang de skal flytte, mens 55% svarer måske, 17% svarer først om nogle år og 15% svarer nej.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL BYMIDTEN: 236 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

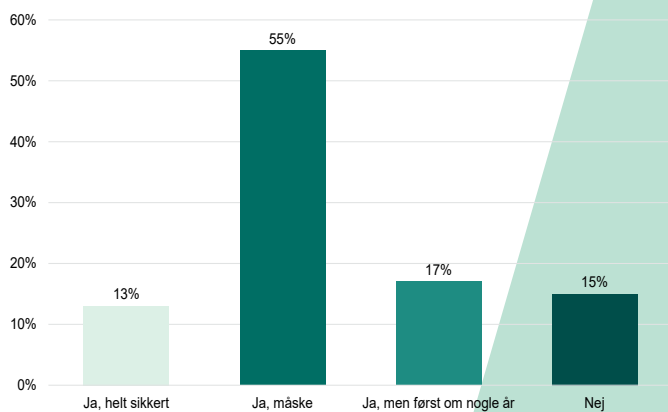
## Mulighed for egen fødevarerproduktion



## Ny bolig med alderen (60+-årige)

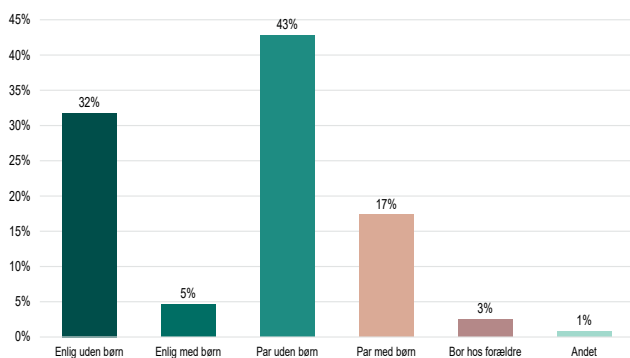


## Interesse for seniorbofællesskab (60+-årige)

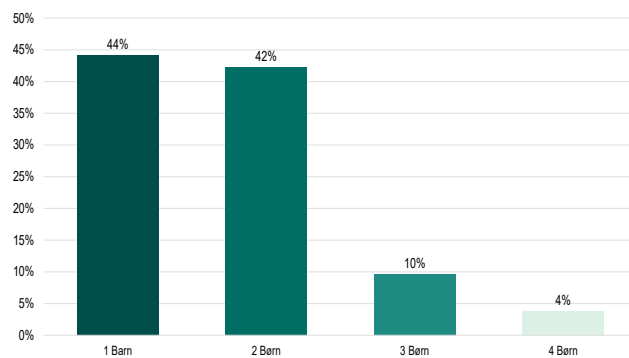


# Baggrundsinformation - Bymidten

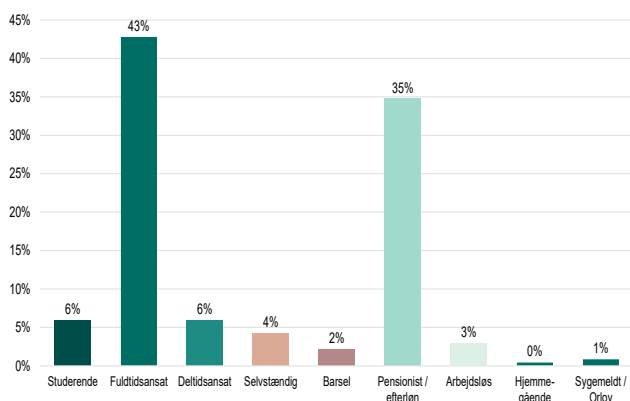
## Civilstatus



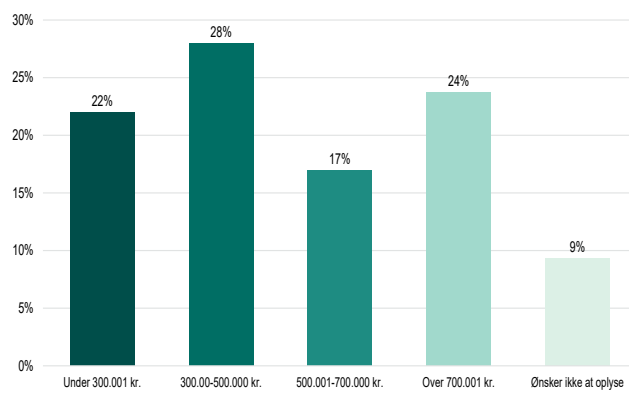
## Børn i husstanden



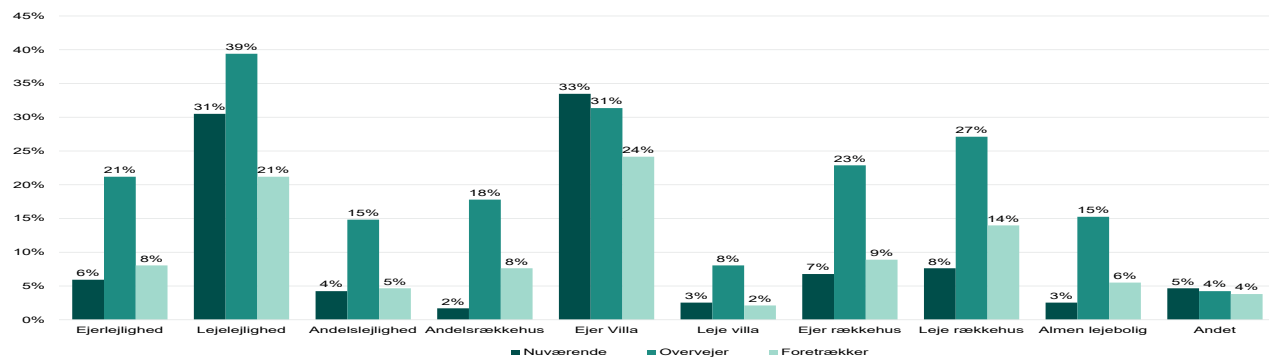
## Arbejde



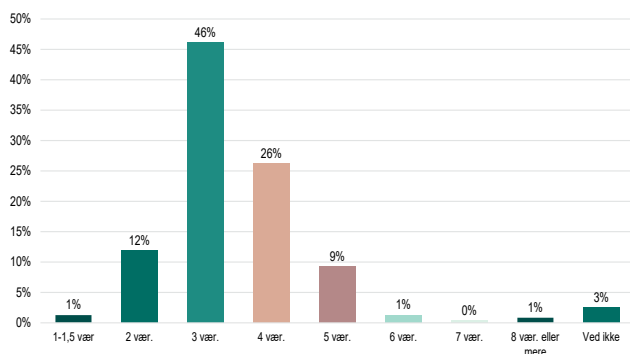
## Husstandsindkomst pr. år



## Nuværende bolig, overvejer og foretrækker ved næste flytning



## Ønskede antal værelser i næste bolig



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL BYMIDTEN: 236 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

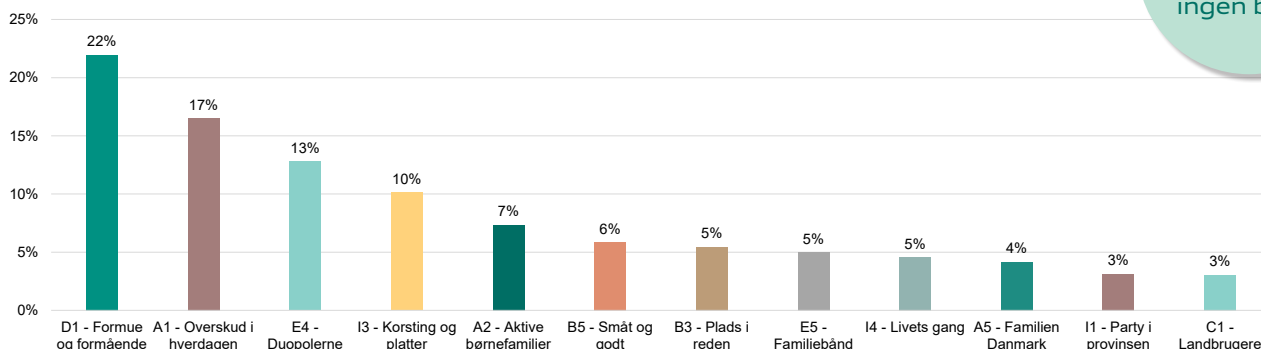
**22%**  
af det udvidede potentiale for Bymidten udgøres af gruppen D1 - Formue og formåen.

Segmentet 'Formue og formåen' er typisk veluddannede par, med hjemmeboende børn. De bor typisk i større byer, og har en høj købekraft kombineret med en høj formue. De er aktive og velorienterede.



**75%**  
af dem der søger Bymidten har ingen børn.

## Målgruppen, der gerne/helt sikkert vil overveje at flytte hertil.



### Forklaring

Kendetegnet for borgerne, der kunne overveje at flytte til Bymidten er at der flest uden børn, 43% er par uden børn, mens 32% er enlige uden børn.

Blandt de borgere, der har børn i husstanden, så har flest (44%) et barn.

Derudover er der flest af borgerne, som er fuld-tidsansatte 43%, og der er samtidig flest af borgerne, hvor husstandsindkomsten pr. år er 300.000-500.000 kr.

I forhold til borgernes fremtidig bolig, er der flest som vil foretrække en ejer villa (24%), efterfulgt af en lejelejlighed (21%).

Det interessante er dog, at der i øjeblikket er mange som bor i ejer villa på nuværende tidspunkt (33%), men i fremtiden vil det kun være 24% som vil foretrække den boligtype ved næste flytning.

Der er i den forbindelse flest som ønsker 3 værelser i deres næste bolig (46%).

Hvis der ses på det primære potentiale for området (tabel x), så kommer det til udtryk at det er særligt de mellemstore lejligheder, der er potentiale for. Det gælder både for ejer og lejerboliger.

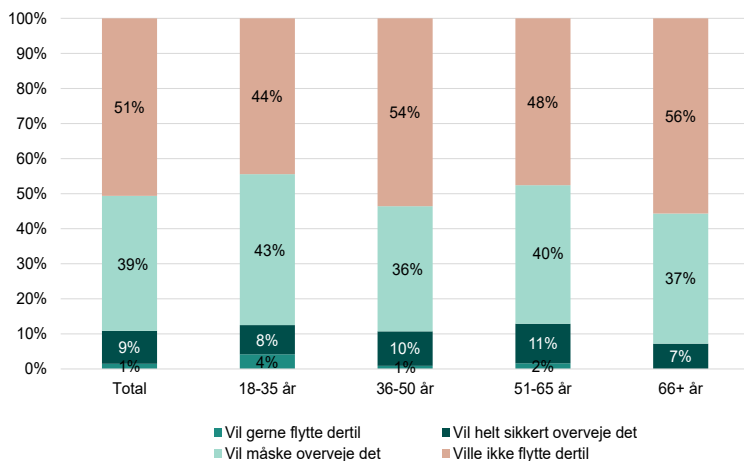
Blandt borgerne, der vil overveje at flytte til Midtbyen tilhører flest (22%) D1'erne, mens 17% tilhører A1'erne. Fælles for disse to grupperinger, er at begge er veluddannede familier. De beskrives som aktive, og velorienterede.

TABEL X: BOLIGPOTENTIALE FOR BYMIDTEN - 1.400 / 27.000 kr. m<sup>2</sup>/år – 60 MÅNEDER:

	Primært potentiale	Primært udvidet
<b>Lejerboliger v. 1.400 kr./m<sup>2</sup></b>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	4	10
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	7	15
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	3	8
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	2	6
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	1	4
<b>Lejerboliger total:</b>	<b>17</b>	<b>43</b>
<b>Ejerboliger v. 27.000 kr./m<sup>2</sup></b>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	5	11
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	8	17
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	3	5
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	2	5
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	3	9
Små villaer (140 m <sup>2</sup> )	4	10
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	4	8
<b>Ejerboliger total:</b>	<b>29</b>	<b>65</b>
<b>Potentiale total:</b>	<b>46</b>	<b>108</b>

# Hulemarken

## Interessen for at flytte til Hulemarken



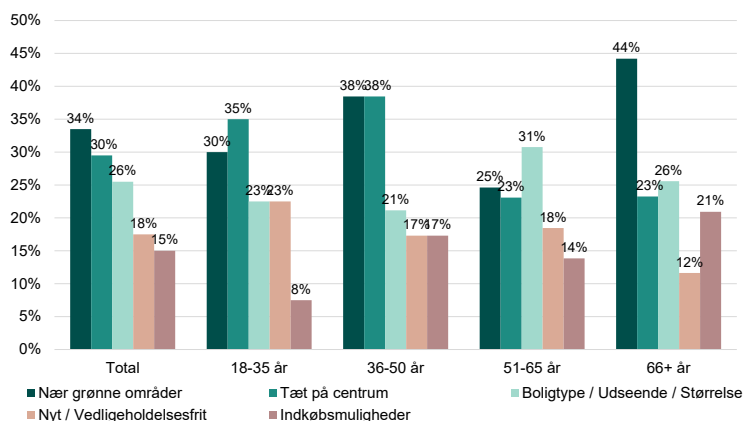
## Forklaring

Af de adspurgte svarer 1%, at de gerne vil flytte til Hulemarken, 9% vil helt sikkert overveje det, og 39% vil måske overveje det. Det er de 18-35-årige der har den største andel, der gerne vil flytte dertil (4%).

Af de der kunne overveje at flytte til Hulemarken svarer 34% at det er positivt at det er nær grønne områder, 30% svarer at det er tæt på centrum er positivt, mens 26% svarer at boligtypen/ udseende/ størrelsen er positivt.

Når det kommer til boligområdet, svarer 87% af de adspurgte at indkøbsmuligheder (dagligvarer) er meget vigtigt, 82% svarer at det meget vigtigt at det er et trykt område og 74% svarer at grønne områder og grønt islet er meget vigtigt.

## Årsager til at bosætte sig i området

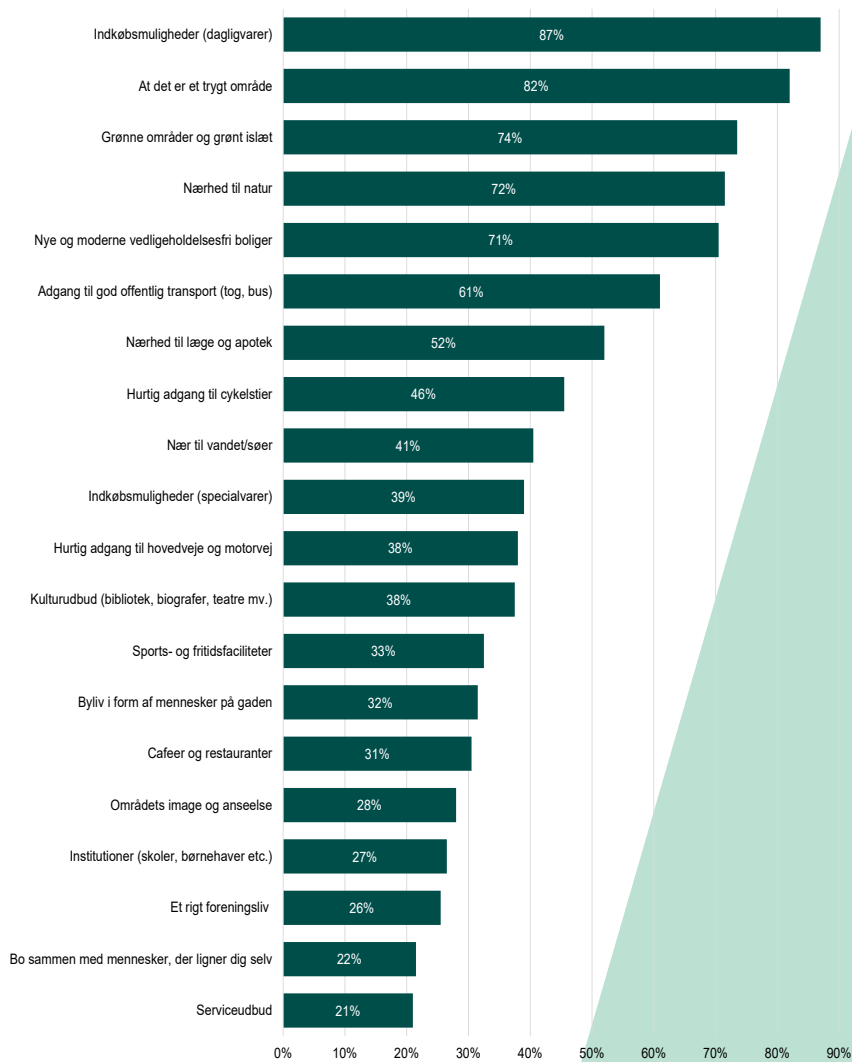


Af de 5 visioner de afspurgte bliver præsenteret for, svarer flest (33%) at de tiltales mest af "Den grønne by", efterfulgt af "Den effektive by" (26%), "Den fælles by" (19%), "Den børnevenlige by" (13%) og "Den bæredygtige by" (10%).

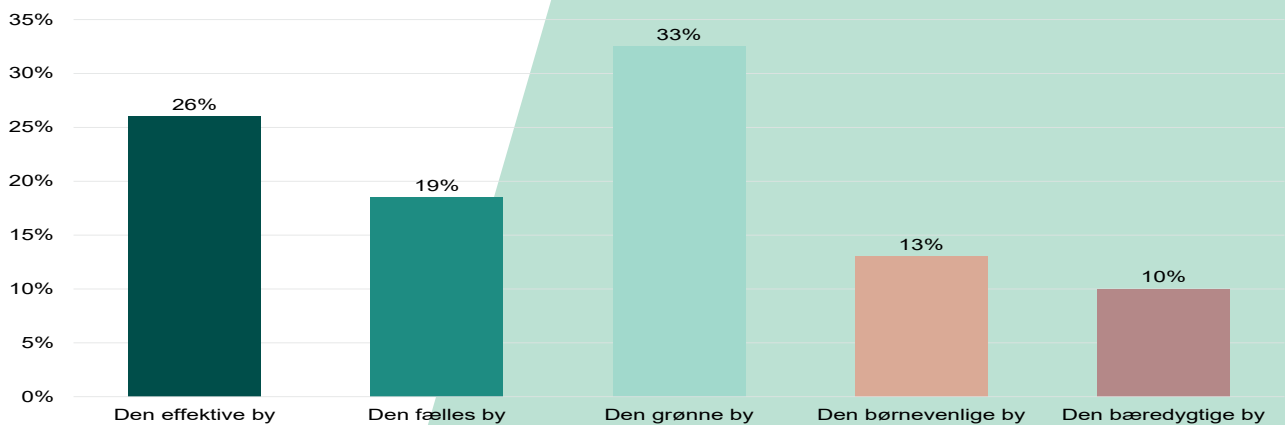


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL HULEMARKEN: 200 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

## Vigtige parametre for boligområdet

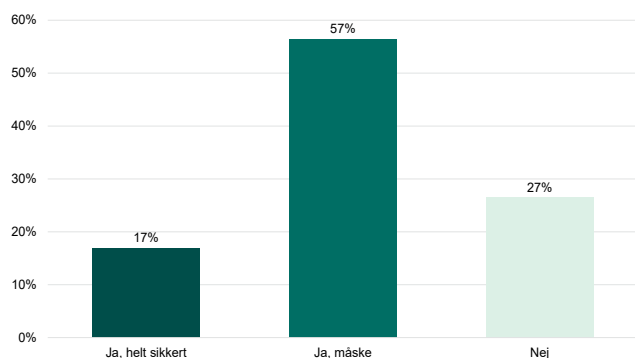


## Vision for området

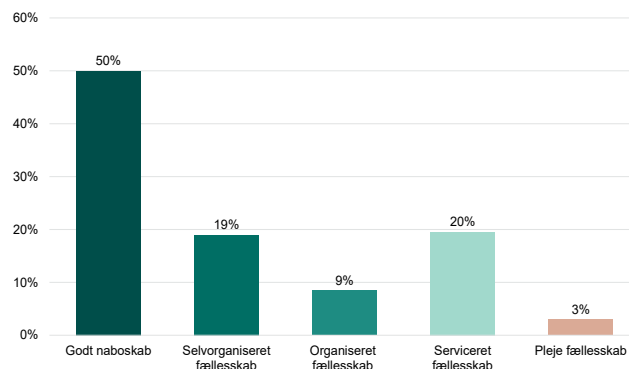


# Hulemarken

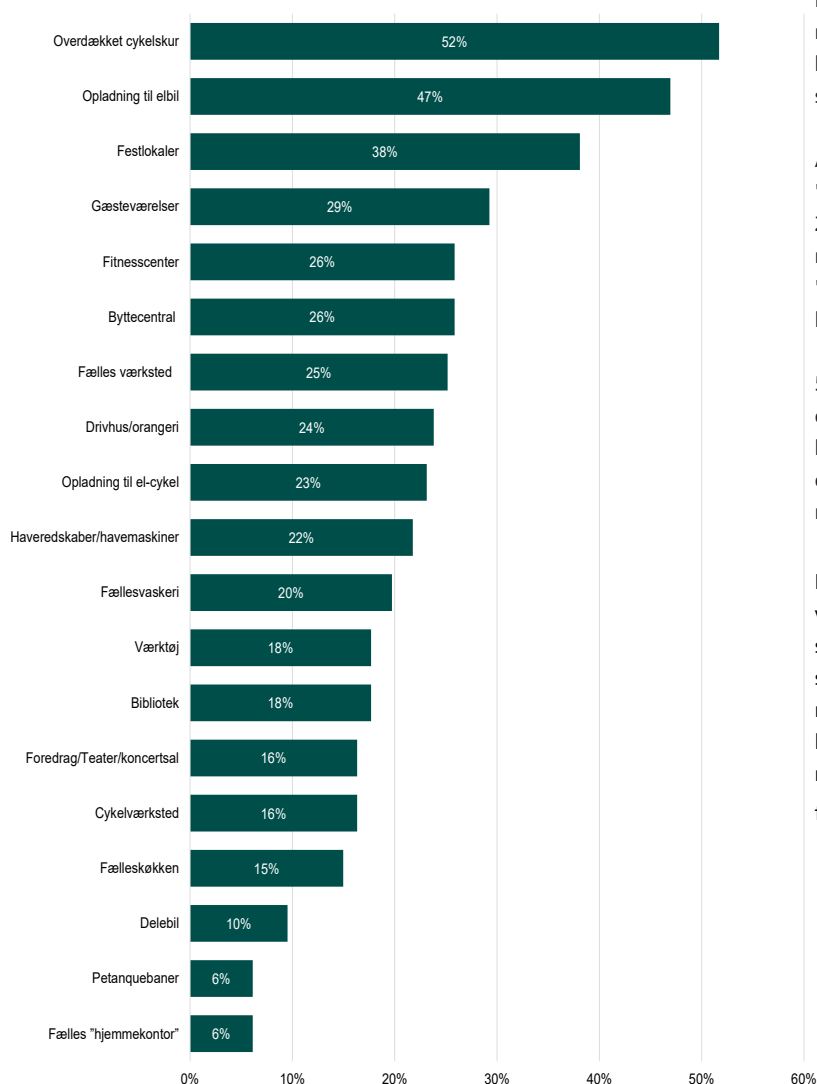
## Fællesskabsorienterede boformer



## Interessen for de fem bofællesskaber



## Vigtige parametre for fællesrum/ faciliteter



## Forklaring

Når det kommer til fællesskabsorienterede boformer, svarer 17% at det kunne være interessant at bo i et område, hvor fællesskab er vigtigt, 57% svarer måske og 27% svarer nej.

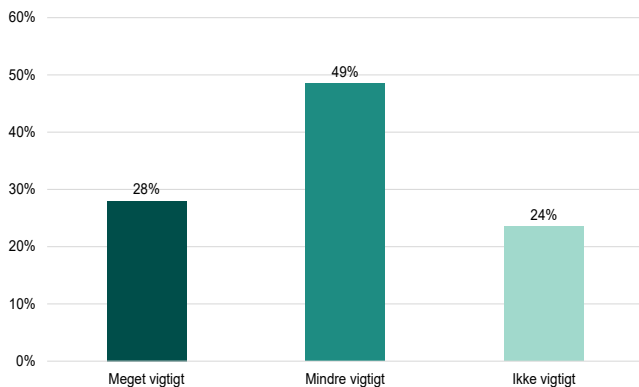
Af de adspurgte svarer flest (50%) at boformen "Godt naboskab" tiltaler dem mest, efterfulgt af 20% der svarer "Serviceret fællesskab". 19% svarer "Selvorganiseret fællesskab", mens 9% svarer "Organiseret fællesskab" og 3% svarer "Pleje fællesskab".

52% svarer at adgang til overdækket cykelskur i en bebyggelse er meget vigtigt for deres næste bolig, efterfulgt af 47% der svarer opladning til elbil og 38% svarer at adgang til festlokaler er meget vigtigt.

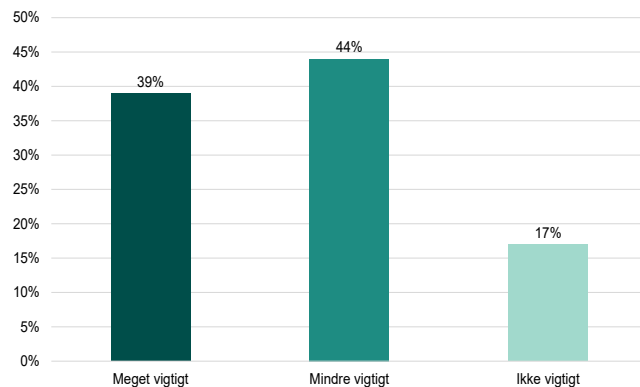
Når det kommer til natur, er det for 28% meget vigtigt, at der er nem adgang til natur. Og 39% svarer at det er meget vigtigt, at der er kort afstand til natur, fra deres nye bolig. 71% vil gerne nøjes med en mindre have, mod at få større fællesarealer med mere uberørt natur. 59% vil gerne nøjes med mindre privat have, mod at få større fællesarealer.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL HULEMARKEN: 200 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

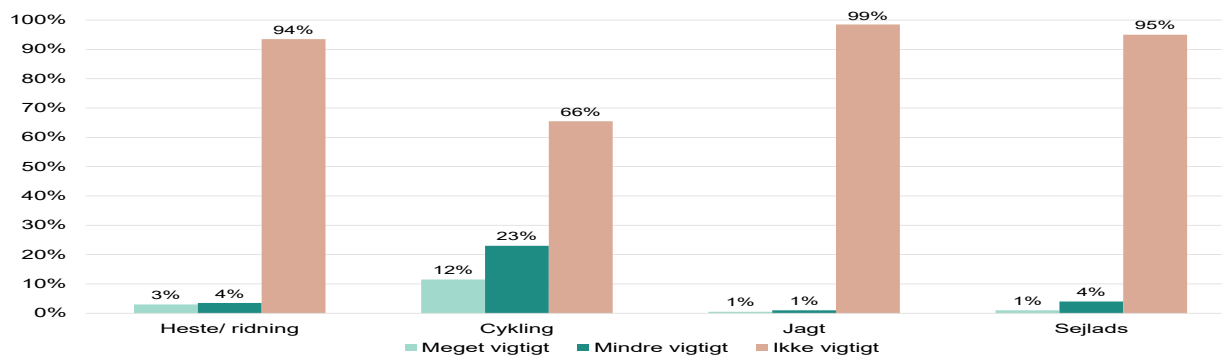
### Vigtigheden af nem adgang til natur



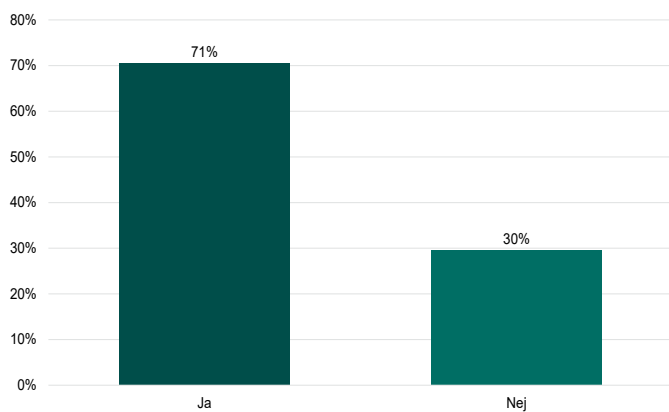
### Vigtigheden af kort afstand til natur



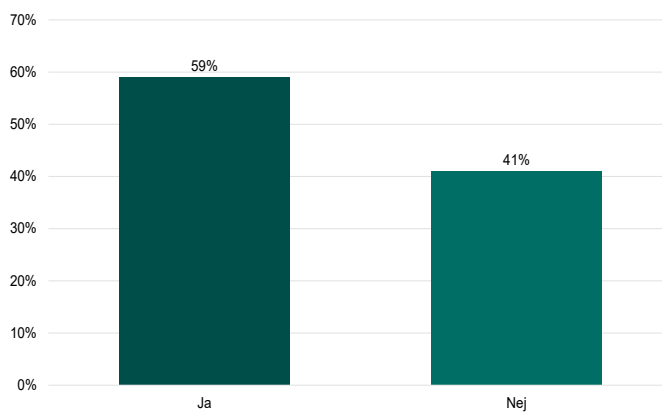
### Vigtigheden af følgende fritidsaktiviteter i naturen



### Mindre have for fællesarealer med natur

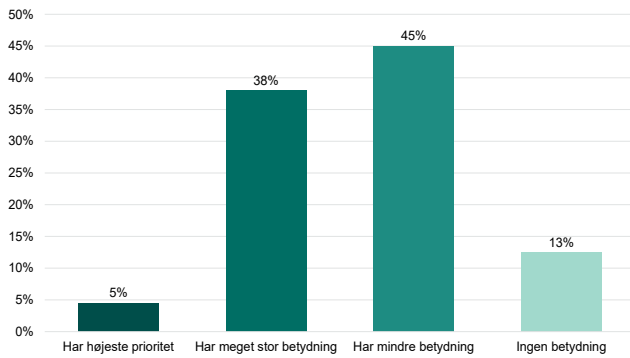


### Mindre have for større fællesarealer

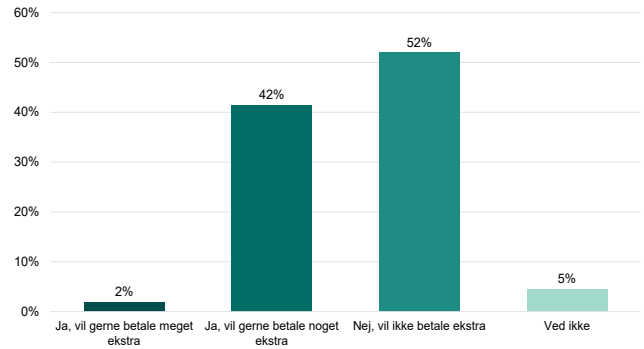


# Hulemarken

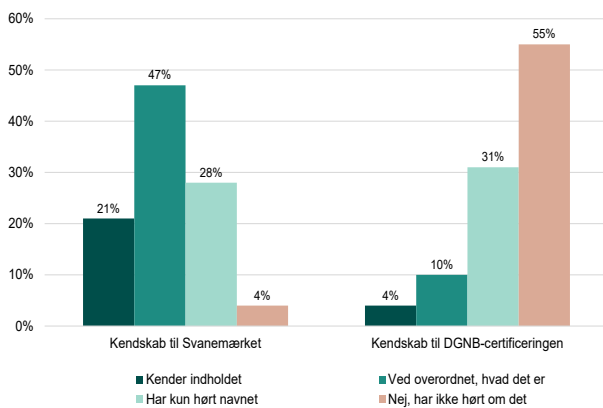
## Bæredygtigheds betydning for boligvalg



## Betale ekstra for bæredygtige boliger



## Kendskab til Svanemærket og DGNB



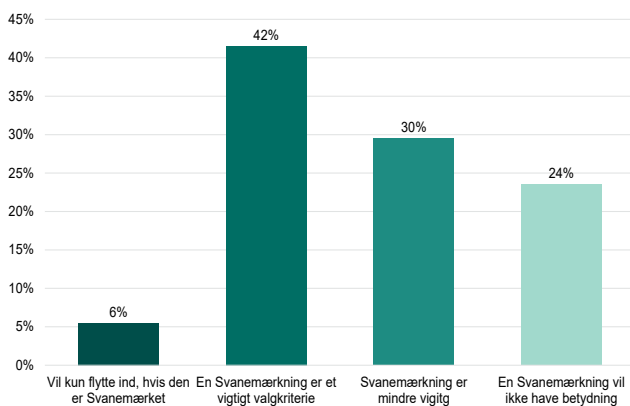
## Forklaring

Når det kommer til bæredygtighed, svarer kun 5% at det har højeste prioritet ift. alt andet, når det kommer til valg af bolig, mens flest (52%) ikke vil betale ekstra for en bæredygtig bolig.

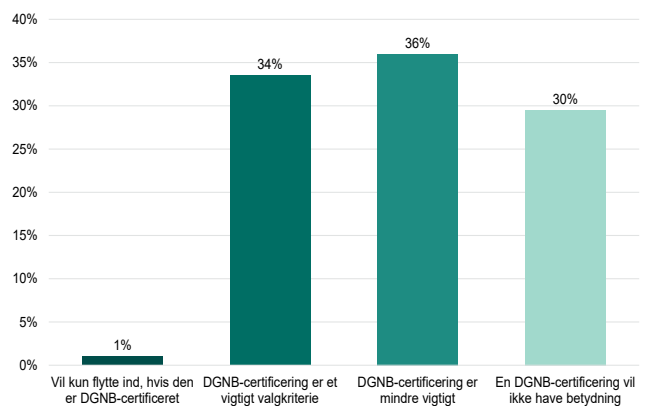
6% svarer at de kun vil flytte ind i en ny bolig, hvis den er svanemærket og 1% vil kun flytte ind i en ny bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

Af de adspurgte vil 7% helt sikkert gerne betale ekstra, hvis boligen er Svanemærket, mens 6% gerne vil betale ekstra for deres bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

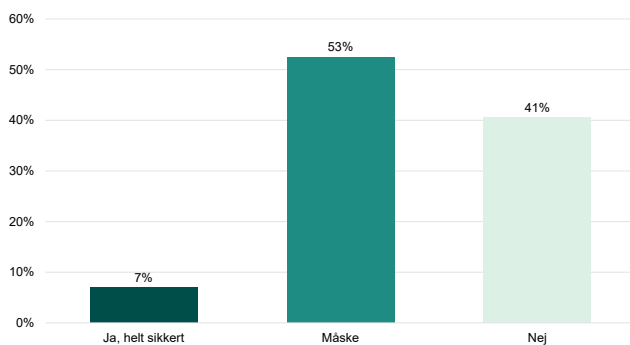
## Vigtigheden af Svanemærket for ny bolig



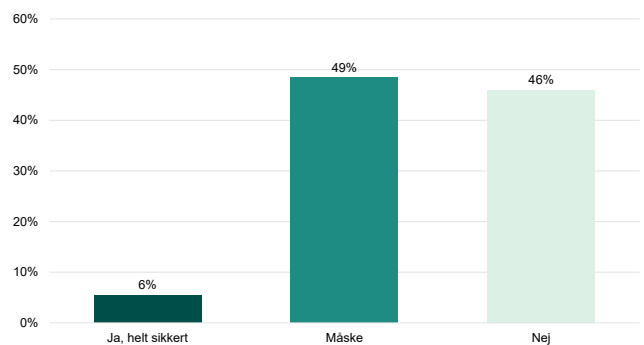
## Vigtigheden af DGNB certificeringen



## Ekstrabetaling for Svanemærket bolig

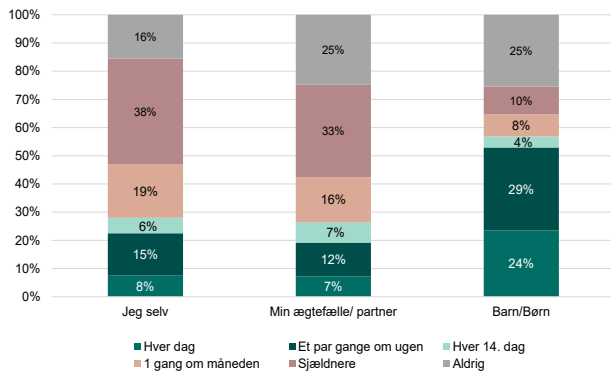


## Ekstrabetaling for DGNB certificeret bolig

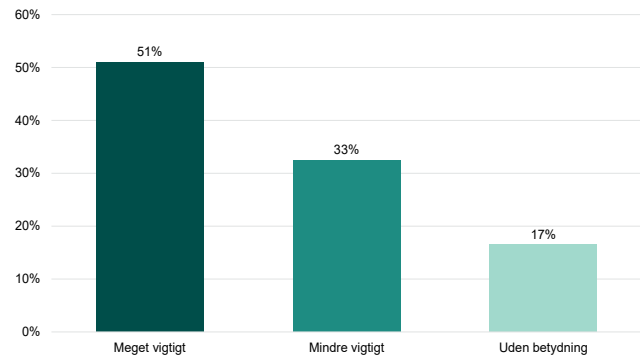


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL HULEMARKEN: 200 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

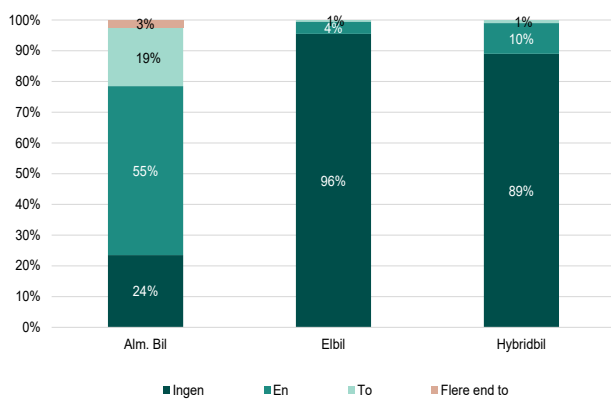
## Anvendelse af offentlig transport



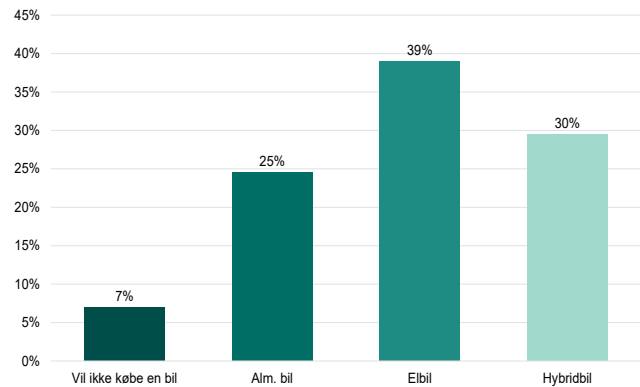
## Vigtigheden af hurtigt og ofte tog



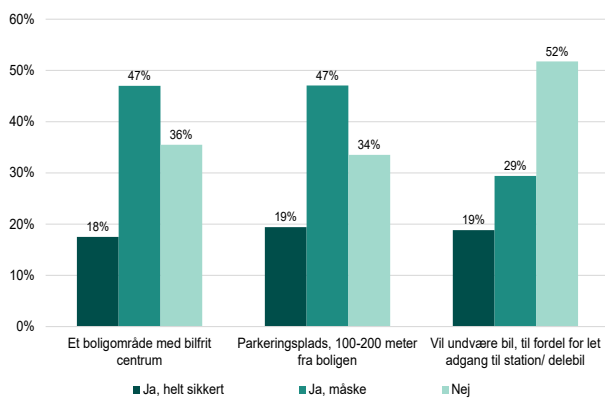
## Bil i husstanden i øjeblikket



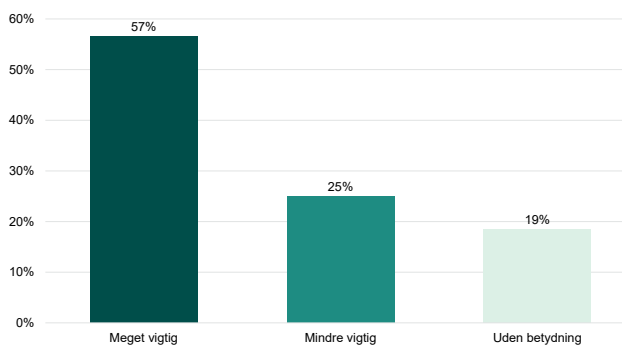
## Bil i fremtiden



## Interessen for følgende parametre



## Vigtighed af gode cykelstier til skole mm.



## Forklaring

Af de adspurgte, er det deres børn som oftest anvender offentlig transport. 24% af børnene anvender offentlig transport hver dag, mens 29% anvender offentlig transport et par gange om ugen. 51% svarer også, at det er meget vigtigt at der går hurtige og ofte tog.

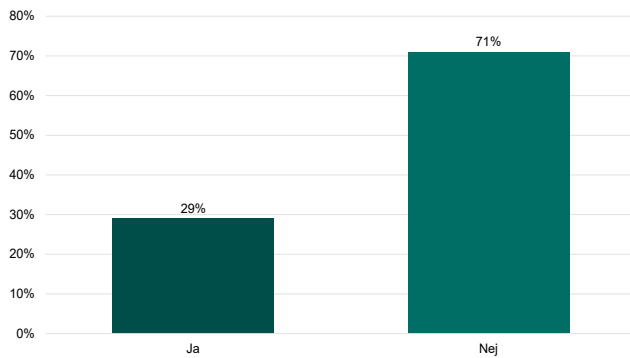
Af de der kunne overveje at flytte til Hulemarken har 55% en alm. bil i husstanden, 19% har 2 og 3% har flere end 2 alm. biler. 4% har en elbil og 1% har 2, mens 10% har en hybridbil i husstanden og 1% har 2.

Af de adspurgte som har bil, synes 18%, at et boligområde med bilfrit centrum, er attraktivt. 19% vil være villig til at have en parkeringsplads, 100-200 meter fra boligen, mens 47% svarer måske. 19% vil gerne undvære bilen eller bil nummer to, hvis der er gode cykelforbindelser til stationen, eller en delebilsordning.

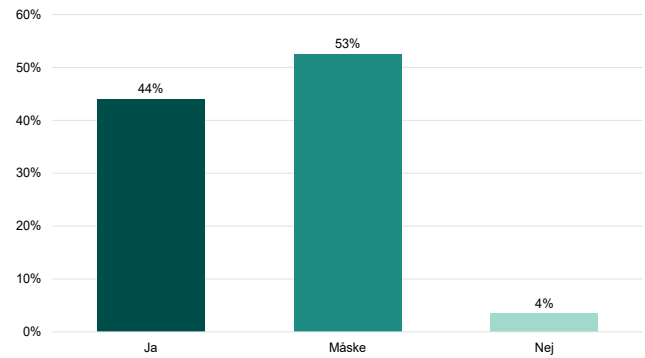
Når det kommer til om hvor vigtige gode cykelveje er f.eks. til skole og indkøb, svarer 57% at det er meget vigtigt, efterfulgt at 25% der svarer mindre vigtigt og 19% der svarer uden betydning.

# Hulemarken

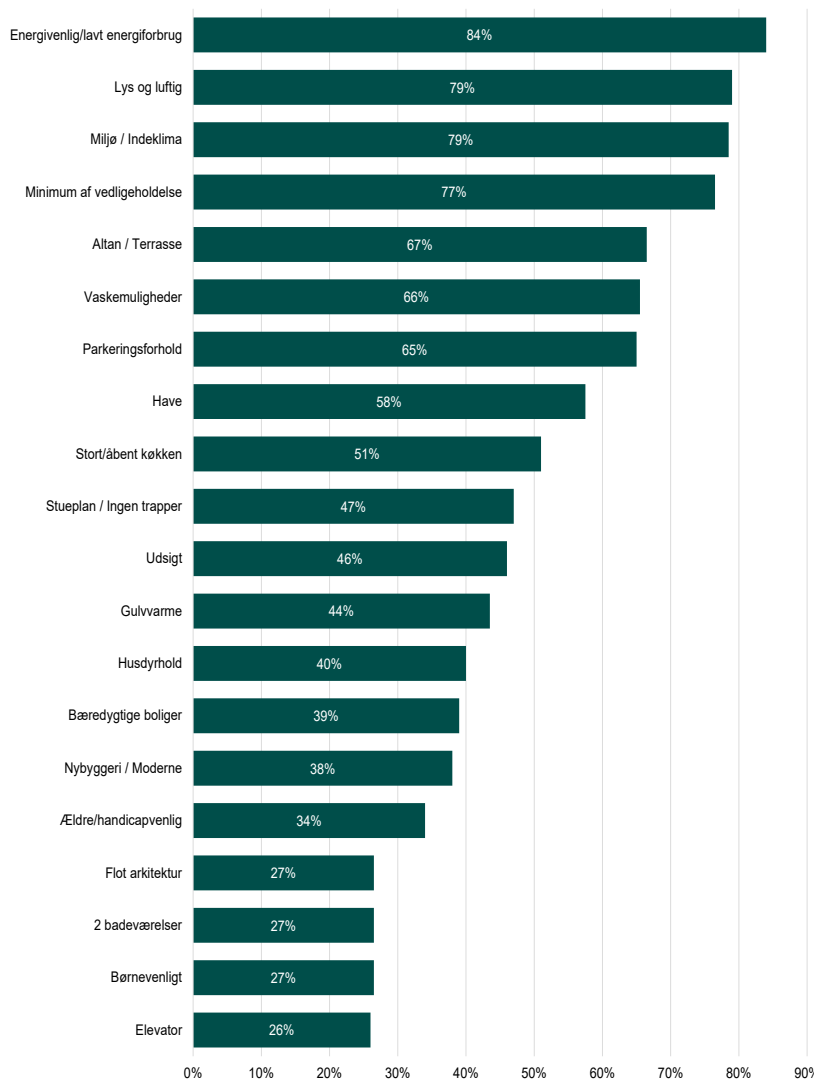
## Mindre bolig, men med fælles lokaler



## Interesse for byggeri, som er fleksibelt over tid



## Vigtige parametre for boligen



## Forklaring

Af de adspurgte, svarer 29% at de godt kunne acceptere en lidt mindre bolig, hvis der f.eks. er adgang til gæsteværelse og festlokale, mens 71% svarer nej. 44% foretrækker et byggeri, som er fleksibelt over tid, mens 53% svarer måske og 4% svarer nej.

Når det kommer til vigtige parametre for boligen svarer flest (84%), at det er meget vigtigt at det er energivenlig/ lavt energiforbrug, efterfulgt at 79% der svarer lys og luftig og 79% svarer at minimum af vedligeholdelse er meget vigtigt.

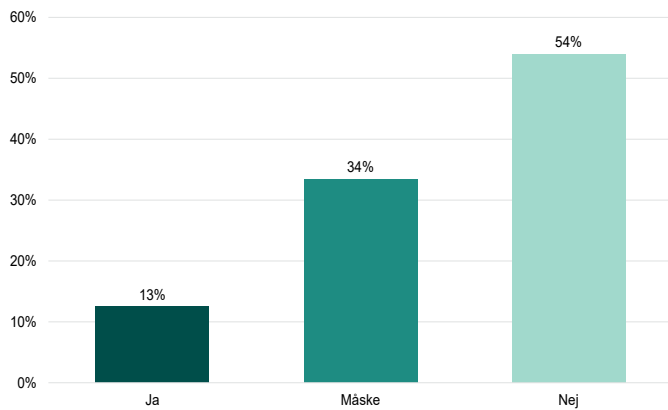
13% af de adspurgte ønsker mulighed for egen fødevarerproduktion, mens 34% svarer måske og 54% svarer nej.

Af de 60+-årige svarer 46% at de gerne vil flytte til en ny bolig, efterhånden som de bliver ældre, mens 53% svarer måske/ ved ikke og 1% svarer nej. 23% af dem synes at et bofællesskab kunne være interessant, næste gang de skal flytte, mens 51% svarer måske, 15% svarer først om nogle år og 10% svarer nej.

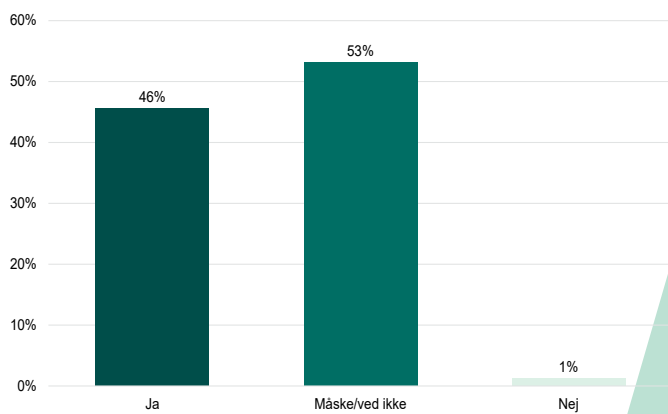
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL HULEMARKEN: 200 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)



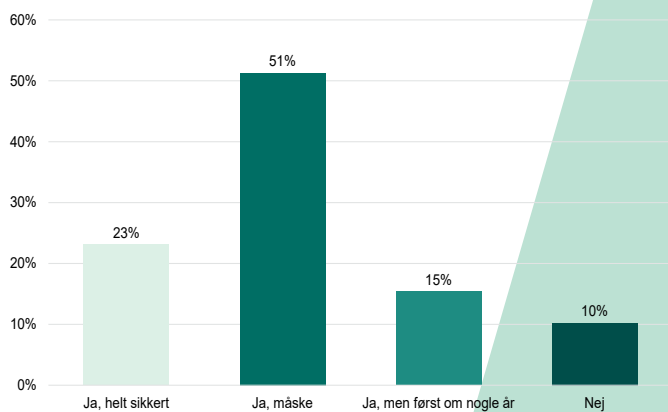
## Mulighed for egen fødevarerproduktion



## Ny bolig med alderen (60+-årige)

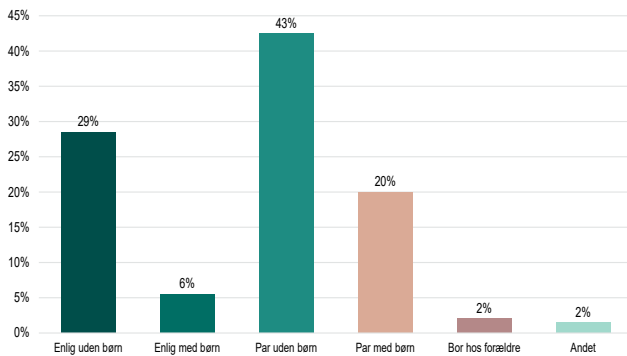


## Interesse for seniorbofællesskab (60+-årige)

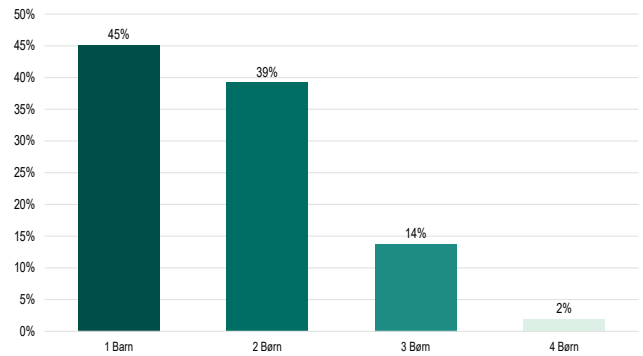


# Baggrundsinformation - Hulemarken

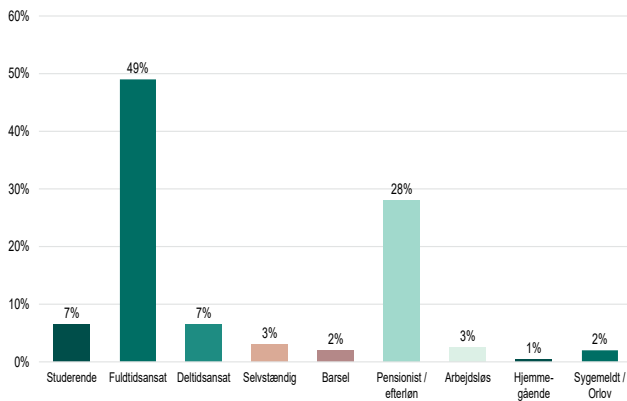
## Civilstatus



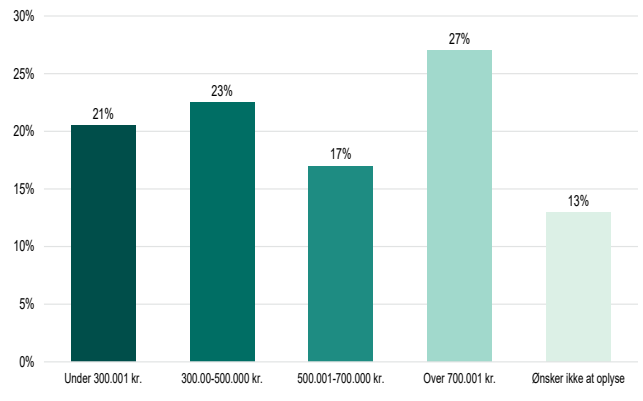
## Børn i husstanden



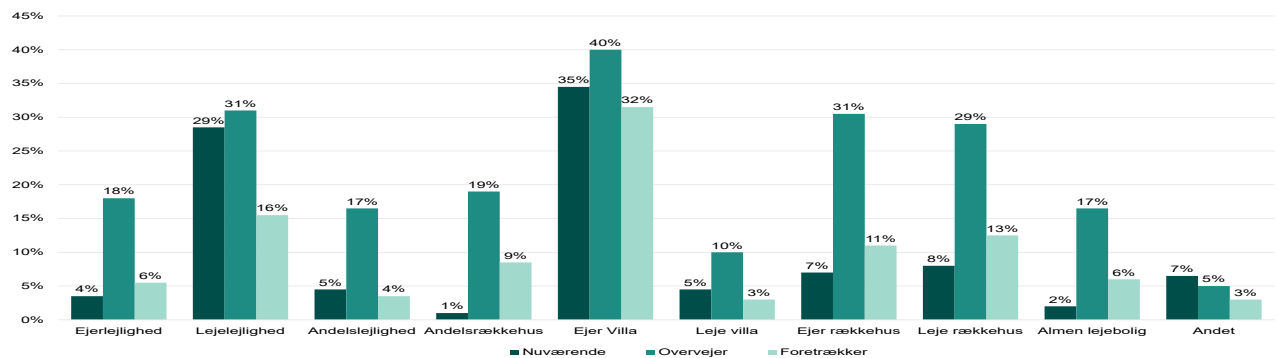
## Arbejde



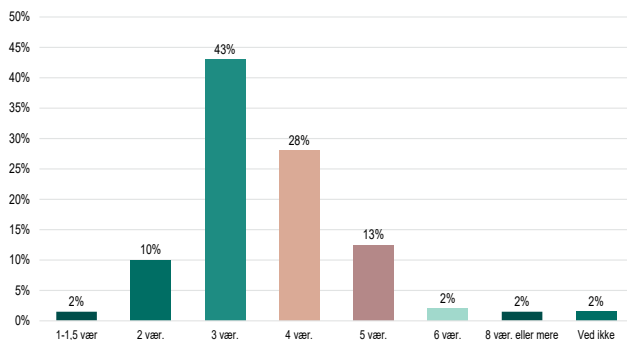
## Husstandsindkomst pr. år



## Nuværende bolig, overvejer og foretrækker ved næste flytning



## Ønskede antal værelser i næste bolig



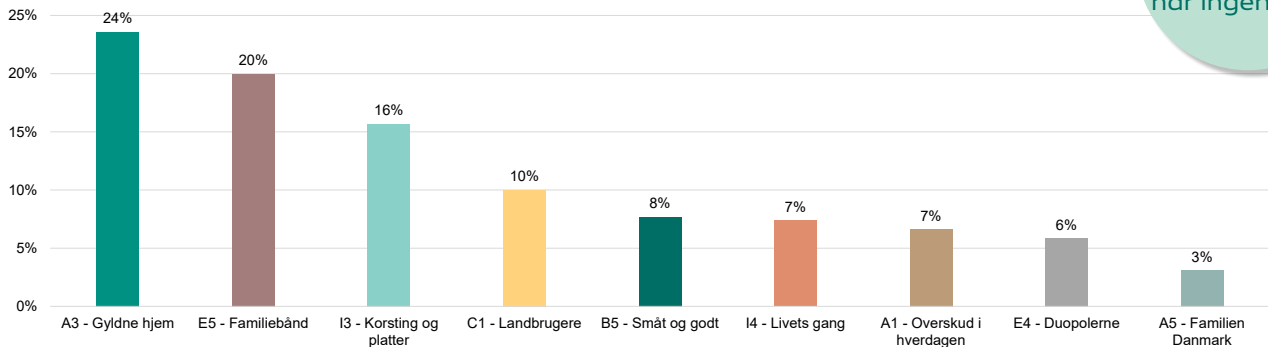
**24%**  
af det udvidede potentiale for Hulemarken udgøres af gruppen A3 - Gyldne Hjem.

Segmentet 'Gyldne Hjem' er typisk ældre par, hvor børnene er fraflyttet. De bor typisk i mindre byer i provinsen, og har en høj købekraft kombineret med en høj formue. Har interesse for eget hus og hjem.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL HULEMARKEN: 200 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**72%**  
af dem der søger Hulemarken har ingen børn.

## Målgruppen, der gerne/helt sikkert vil overveje at flytte hertil.



### Forklaring

Kendetegnet for borgerne, der kunne overveje at flytte til Hulemarken er at der flest uden børn, 43% er par uden børn, mens 29% er enlige uden børn.

Blandt de borgere, der har børn i husstanden, så har flest (45%) 1 barn.

Derudover er der flest af borgerne, som er fuld-tidsansatte 49%, og der er samtidig flest af borgerne, hvor husstandsindkomsten pr. år er over 700.000 kr.

I forhold til borgernes fremtidig bolig, er der flest som vil foretrække en ejer villa (32%), efterfulgt af en lejelejlighed (16%).

Det interessante er dog, at der i øjeblikket er mange som bor i lejelejlighed på nuværende tidspunkt (29%), men i fremtiden vil det kun være 16% som vil foretrække den boligtype ved næste flytning.

Der er i den forbindelse flest som ønsker 3 værelser i deres næste bolig (43%).

Hvis der ses på det primære potentiale for området (tabel x), så kommer det til udtryk at det er særligt de mellemstore lejligheder, der er potentiale for. Det gælder både for ejer og lejerboliger.

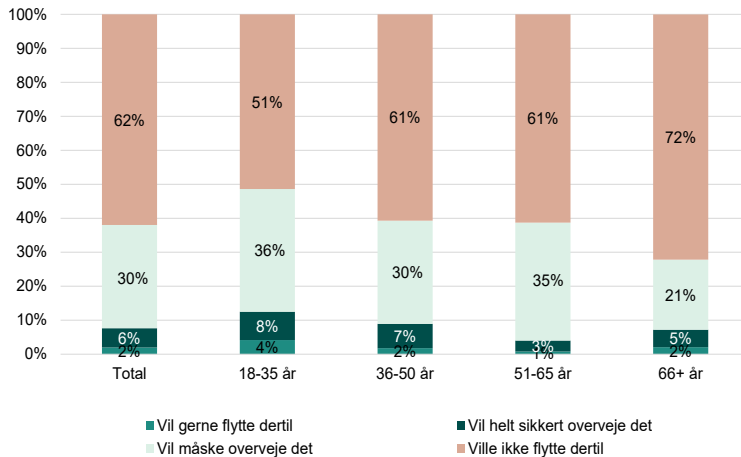
Blandt borgerne, der vil overveje at flytte til Hulemarken tilhører flest (24%) A3'erne, mens 20% tilhøre E5'erne. Fælles for disse to grupperinger, er at de beskrives som værende sociale og kredser om det nære og traditionelle. E5'erne enlige, mens A3'erne er ældre par.

TABEL X: BOLIGPOTENTIALE FOR HULEMARKEN - 1.400 / 27.000 kr. m<sup>2</sup>/år – 60 MÅNEDER:

	Primært potentiale	Primært udvidet
<b>Lejerboliger v. 1.400 kr./m<sup>2</sup></b>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	2	8
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	2	11
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	2	6
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	1	4
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	1	4
<b>Lejerboliger total:</b>	<b>8</b>	<b>33</b>
<b>Ejerboliger v. 27.000 kr./m<sup>2</sup></b>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	4	6
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	7	9
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	2	3
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	1	3
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	3	6
Små villaer (140 m <sup>2</sup> )	3	6
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	3	6
<b>Ejerboliger total:</b>	<b>23</b>	<b>39</b>
<b>Potentiale total:</b>	<b>31</b>	<b>72</b>

# Jystrup

## Interessen for at flytte til Jystrup



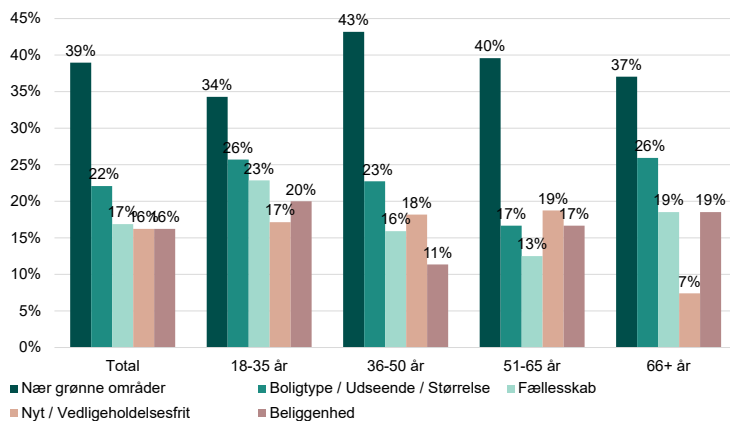
## Forklaring

Af de adspurgte svarer 2%, at de gerne vil flytte til Jystrup, 6% vil helt sikkert overveje det, og 30% vil måske overveje det. Det er de 18-35-årige der har den største andel, der gerne vil flytte dertil (4%) og helt sikkert vil overveje det (8%).

Af de der kunne overveje at flytte til Jystrup svarer 39% at det er positivt at det er nær grønne områder, 22% svarer at boligtypen/ udseende/ størrelsen er positivt, mens 17% svarer at fællesskabet er positivt.

Når det kommer til boligområdet, svarer 84% af de adspurgte at det er meget vigtigt at det er et trygt område, 84% svarer at indkøbsmuligheder (dagligvarer) er meget vigtigt og 80% svarer at nærhed til natur er meget vigtigt.

## Årsager til at bosætte sig i området



Af de 5 visioner de afspurgte bliver præsenteret for, svarer flest (42%) at de tillaes mest af "Den grønne by", efterfulgt af "Den fælles by" (19%), "Den effektive by" (18%), "Den børnevenlige by" og "Den bæredygtige by" (11%).

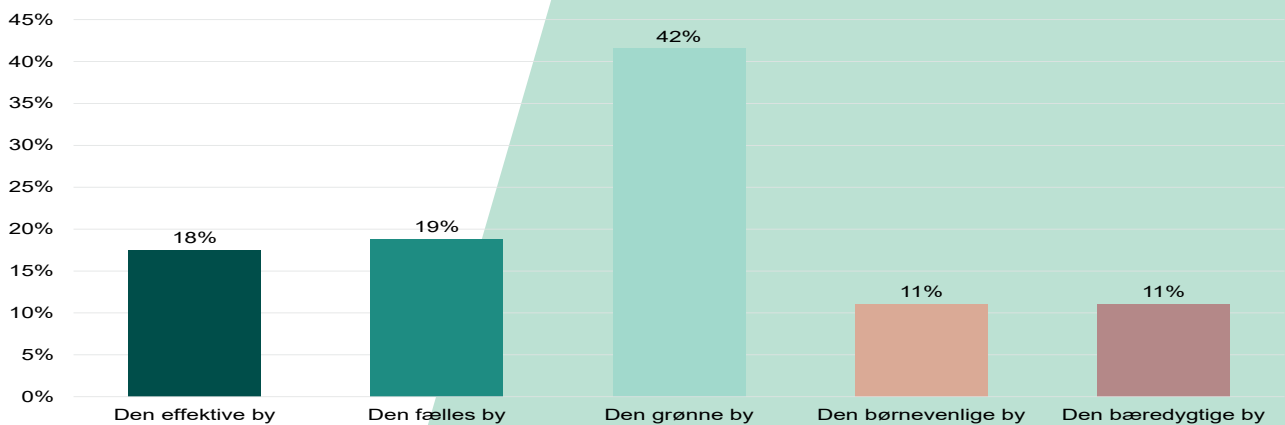


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL JYSTRUP: 154 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

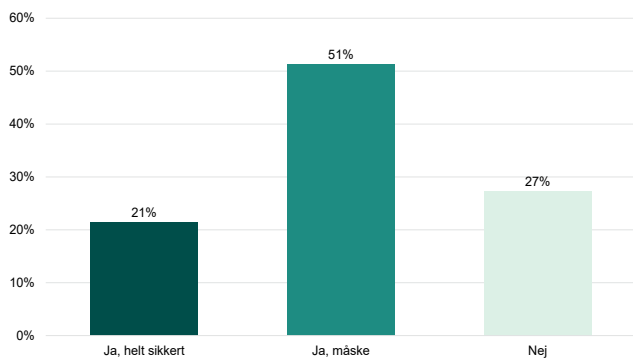
## Vigtige parametre for boligområdet



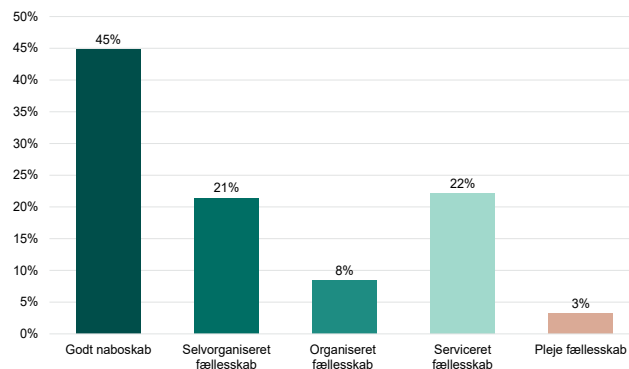
## Vision for området



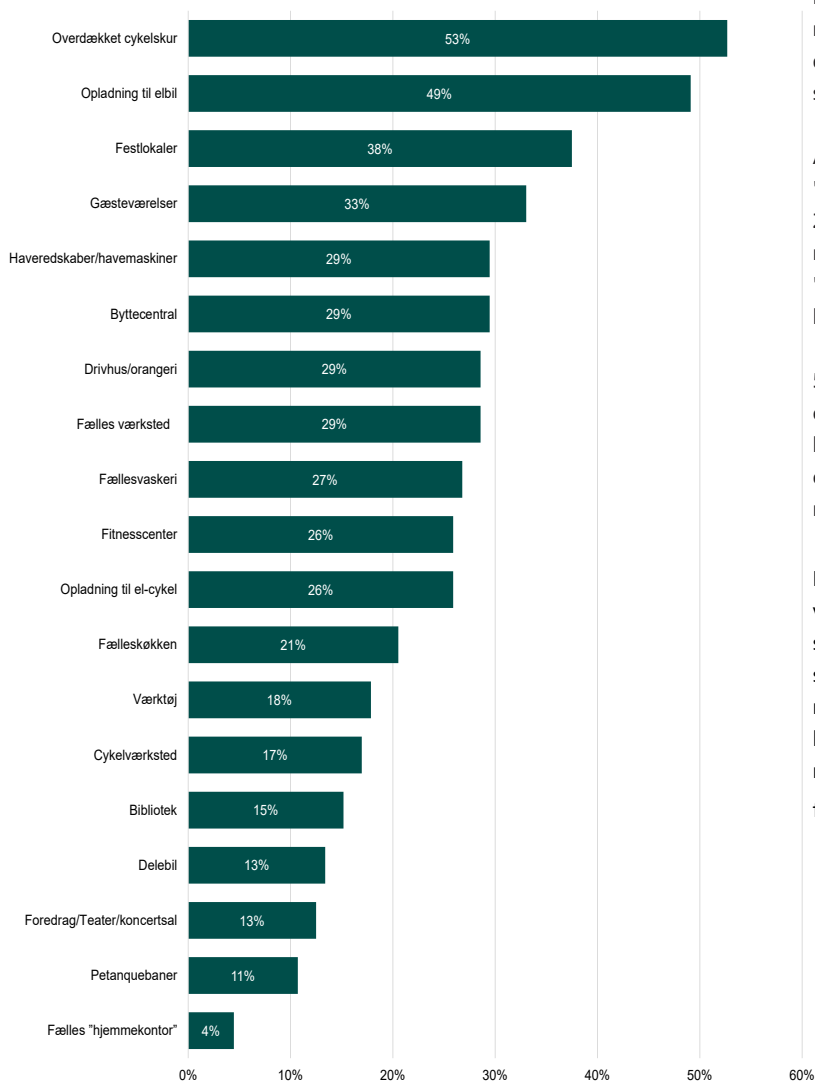
## Fællesskabsorienterede boformer



## Interessen for de fem bofællesskaber



## Vigtige parametre for fællesrum/ faciliteter



## Forklaring

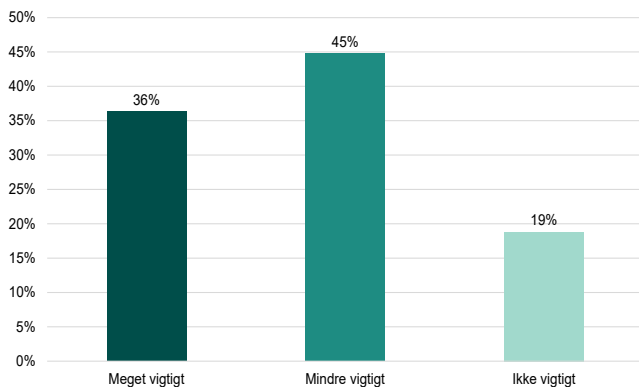
Når det kommer til fællesskabsorienterede boformer, svarer 21% at det kunne være interessant at bo i et område, hvor fællesskab er vigtigt, 51% svarer måske og 27% svarer nej.

Af de adspurgte svarer flest (45%) at boformen "Godt naboskab" tiltaler dem mest, efterfulgt af 22% der svarer "Serviceret fællesskab". 21% svarer "Selvorganiseret fællesskab", mens 8% svarer "Organiseret fællesskab" og 3% svarer "Pleje fællesskab".

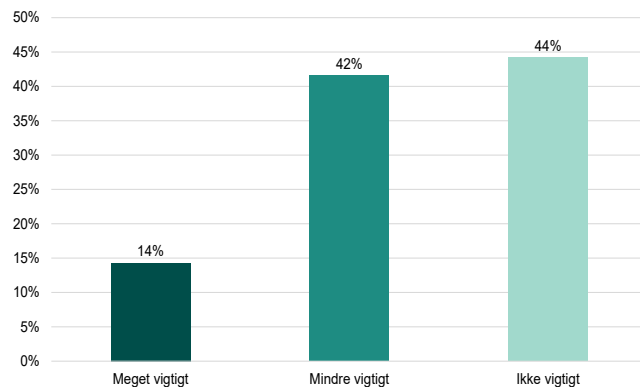
53% svarer at adgang til overdækket cykelskur i en bebyggelse er meget vigtigt for deres næste bolig, efterfulgt af 49% der svarer opladning til elbil og 38% svarer at adgang til festlokaler er meget vigtigt.

Når det kommer til natur, er det for 36% meget vigtigt, at der er nem adgang til natur. Og 14% svarer at det er meget vigtigt, at der er kort afstand til natur, fra deres nye bolig. 75% vil gerne nøjes med en mindre have, mod at få større fællesarealer med mere uberørt natur. 62% vil gerne nøjes med mindre privat have, mod at få større fællesarealer.

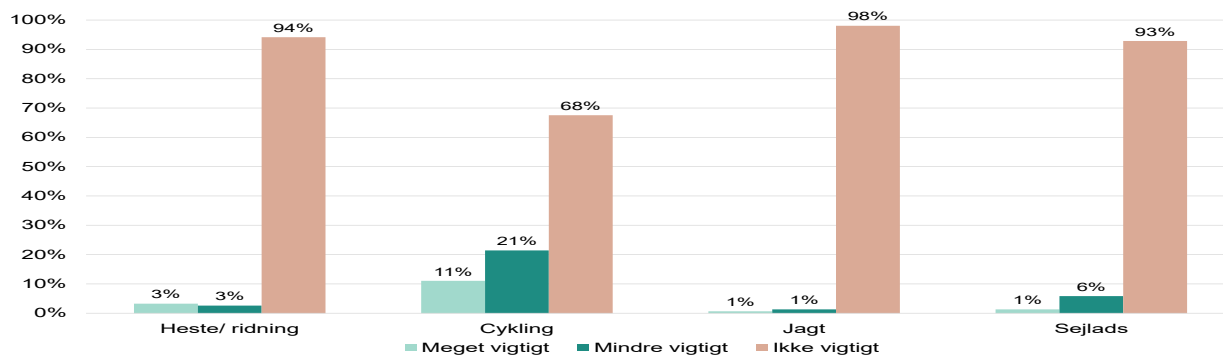
### Vigtigheden af nem adgang til natur



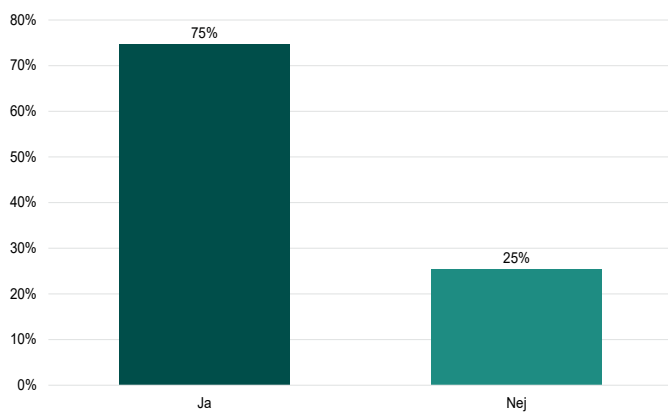
### Vigtigheden af kort afstand til natur



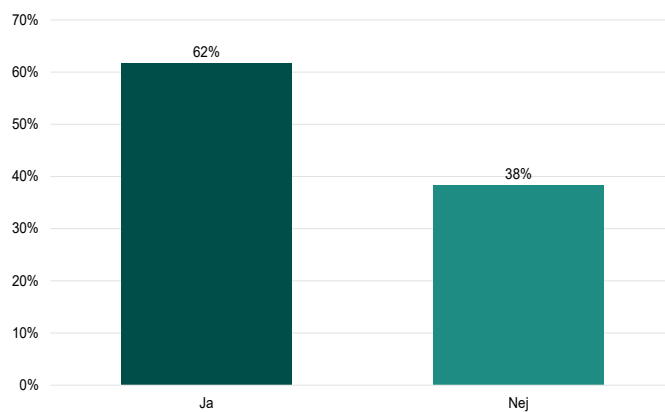
### Vigtigheden af følgende fritidsaktiviteter i naturen



### Mindre have for fællesarealer med natur

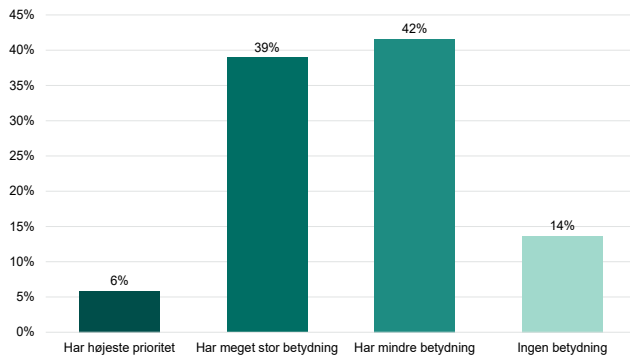


### Mindre have for større fællesarealer

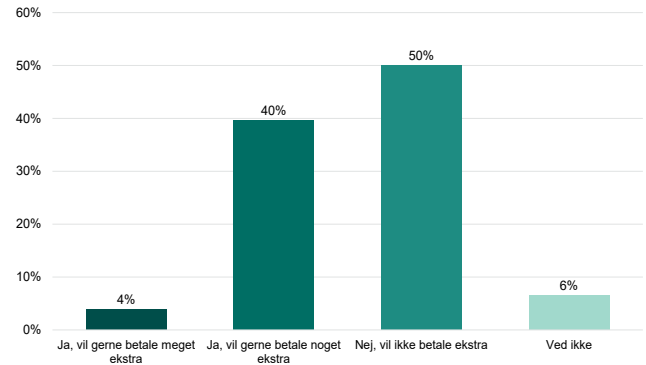


# Jystrup

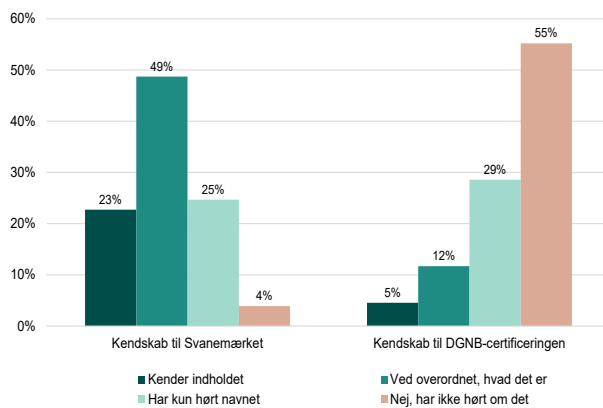
## Bæredygtigheds betydning for boligvalg



## Betale ekstra for bæredygtige boliger



## Kendskab til Svanemærket og DGNB



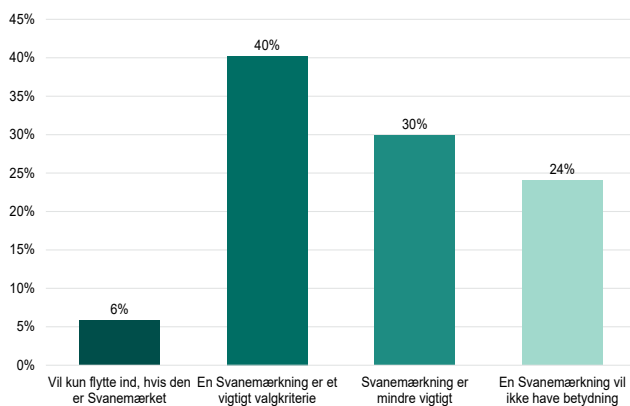
## Forklaring

Når det kommer til bæredygtighed, svarer kun 6% at det har højeste prioritet ift. alt andet, når det kommer til valg af bolig, mens flest (50%) ikke vil betale ekstra for en bæredygtig bolig.

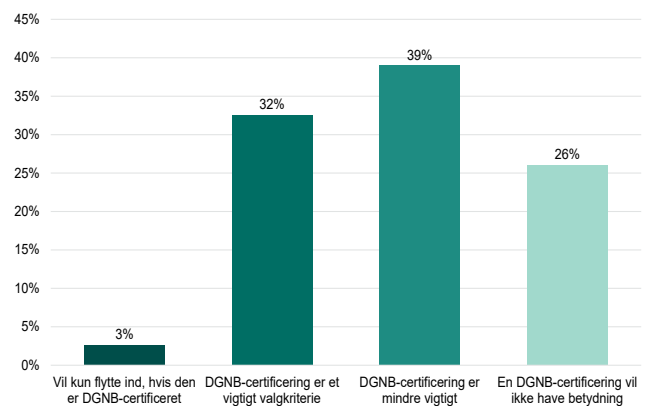
6% svarer at de kun vil flytte ind i en ny bolig, hvis den er svanemærket og 3% vil kun flytte ind i en ny bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

Af de adspurgte vil 7% helt sikkert gerne betale ekstra, hvis boligen er Svanemærket, mens 7% gerne vil betale ekstra for deres bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

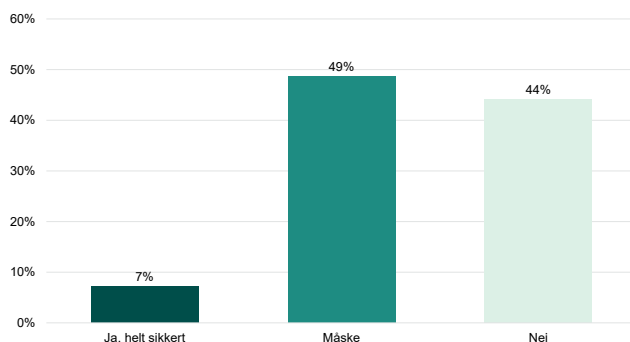
## Vigtigheden af Svanemærket for ny bolig



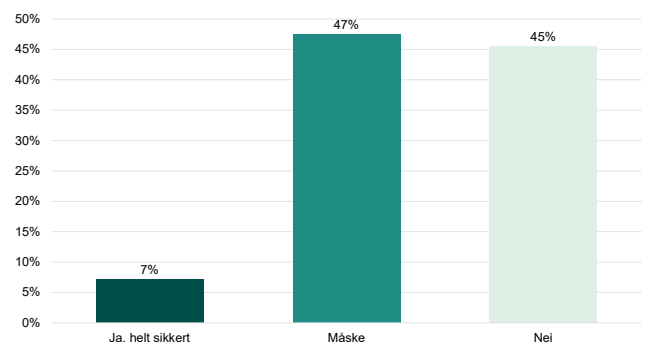
## Vigtigheden af DGNB certificeringen



## Ekstrabetaling for Svanemærket bolig



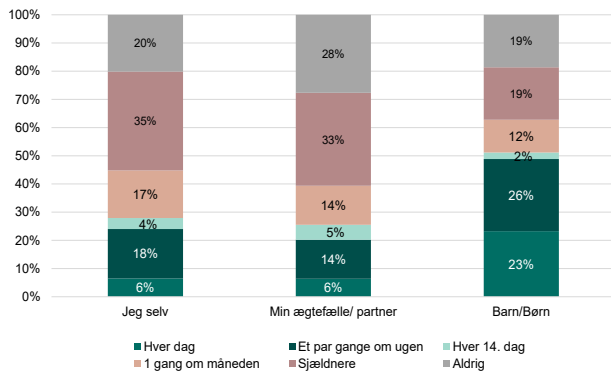
## Ekstrabetaling for DGNB certificeret bolig



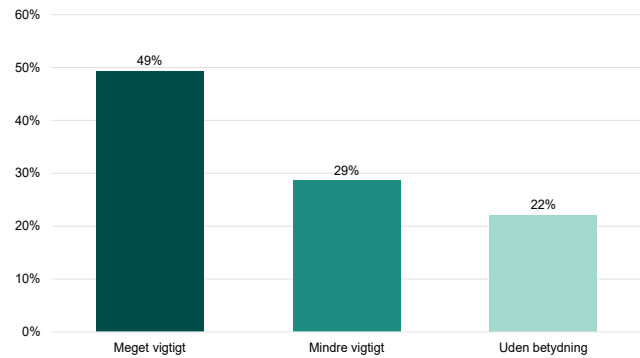
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL JYSTRUP: 154 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)



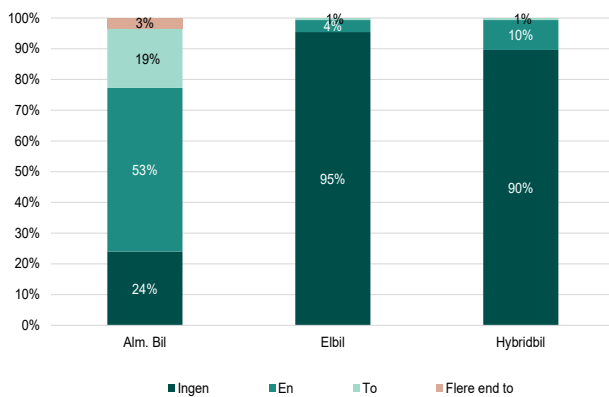
## Anvendelse af offentlig transport



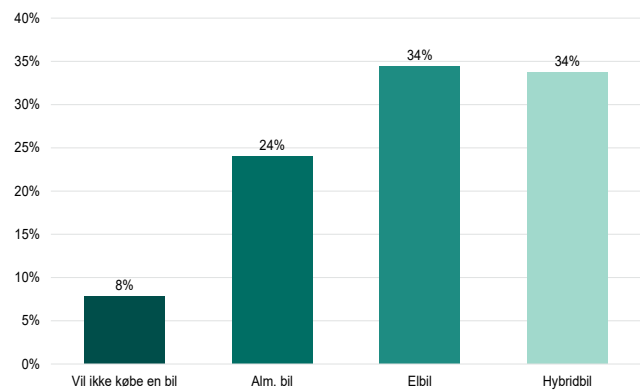
## Vigtigheden af hurtigt og ofte tog



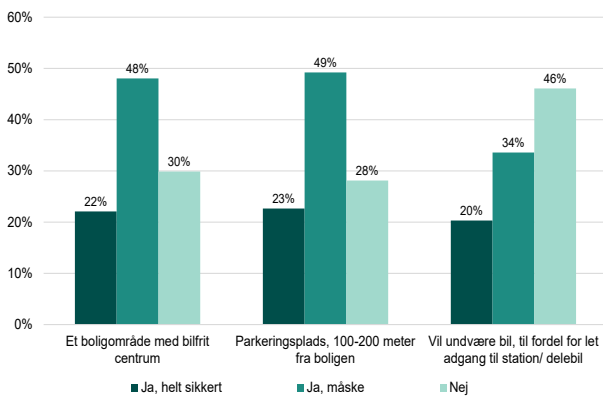
## Bil i husstanden i øjeblikket



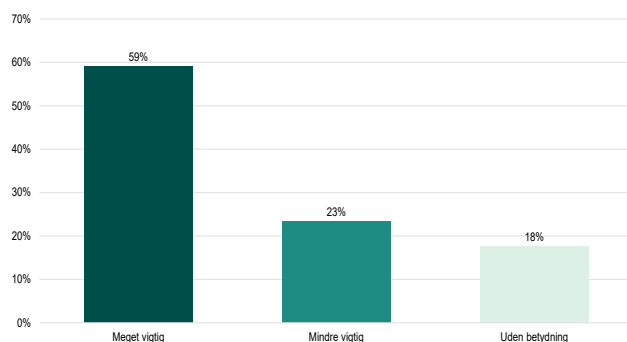
## Bil i fremtiden



## Interessen for følgende parametre



## Vigtighed af gode cykelstier til skole mm.



## Forklaring

Af de adspurgte, er det deres børn som oftest anvender offentlig transport. 23% af børnene anvender offentlig transport hver dag, mens 26% anvender offentlig transport et par gange om ugen. 49% svarer også, at det er meget vigtigt at der går hurtige og ofte tog.

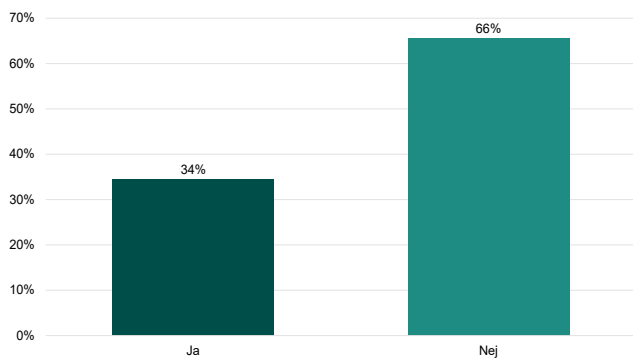
Af de der kunne overveje at flytte til Jystrup har 53% en alm. bil i husstanden, 19% har 2 og 3% har flere end 2 alm. biler. 4% har en elbil og 1% har 2, mens 10% har en hybridbil i husstanden og 1% har 2.

Af de adspurgte som har bil, synes 22% at et boligområde med bilfrit centrum, er attraktivt. 23% vil være villig til at have en parkeringsplads, 100-200 meter fra boligen, mens 49% svarer måske. 20% vil gerne undvære bilen eller bil nummer to, hvis der er gode cykelforbindelser til stationen, eller en delebilsordning.

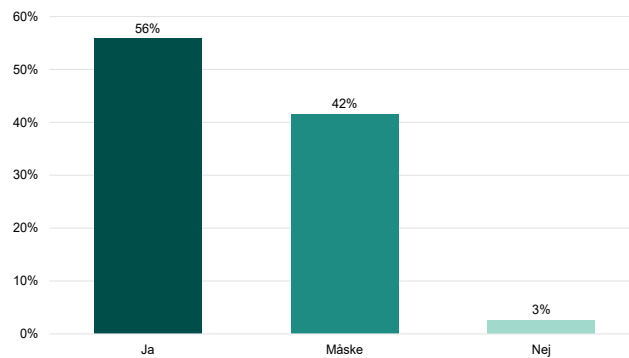
Når det kommer til om hvor vigtige gode cykelveje er f.eks. til skole og indkøb, svarer 59% at det er meget vigtigt, efterfulgt at 23% der svarer mindre vigtigt og 18% der svarer uden betydning.

# Jystrup

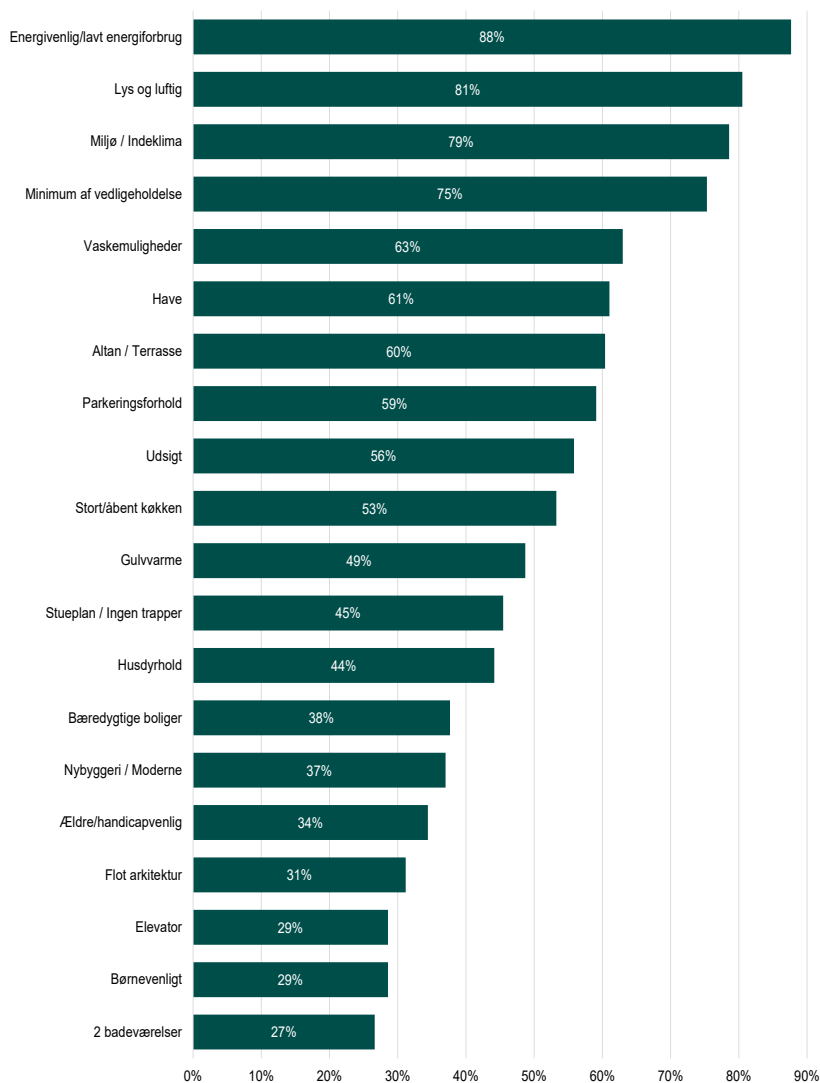
## Mindre bolig, men med fælles lokaler



## Interesse for byggeri, som er fleksibelt over tid



## Vigtige parametre for boligen



## Forklaring

Af de adspurgte, svarer 34% at de godt kunne acceptere en lidt mindre bolig, hvis der f.eks. er adgang til gæsteværelse og festlokale, mens 66% svarer nej. 56% foretrækker et byggeri, som er fleksibelt over tid, mens 42% svarer måske og 3% svarer nej.

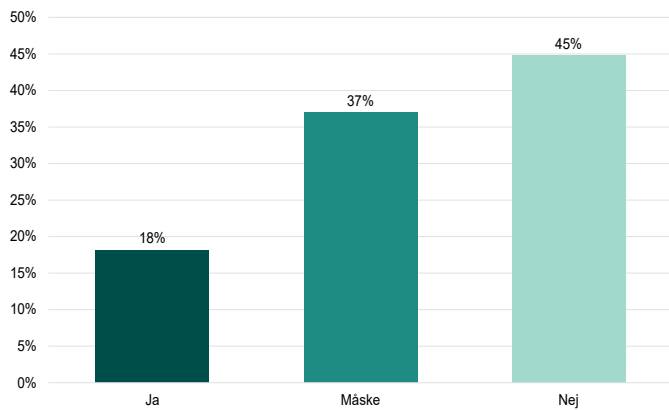
Når det kommer til vigtige parametre for boligen svarer flest (88%), at det er meget vigtigt at det er energivenlig/ lavt energiforbrug, efterfulgt af 81% der svarer lys og luftig og 79% svarer at miljø/ indeklima er meget vigtigt.

18% af de adspurgte ønsker mulighed for egen fødevarerproduktion, mens 37% svarer måske og 45% svarer nej.

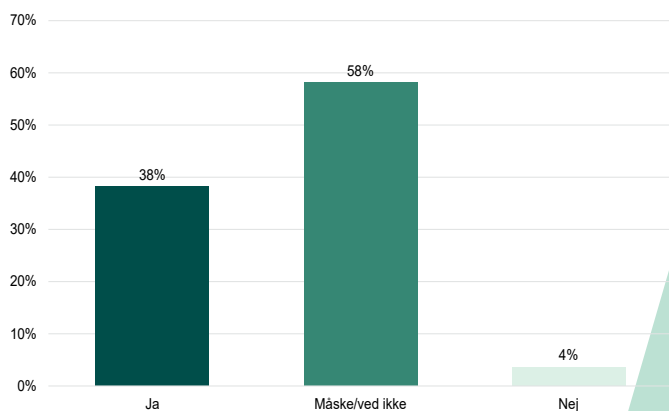
Af de 60+-årige svarer 38% at de gerne vil flytte til en ny bolig, efterhånden som de bliver ældre, mens 58% svarer måske/ ved ikke og 4% svarer nej. 26% af dem synes at et bofællesskab kunne være interessant, næste gang de skal flytte, mens 49% svarer måske, 19% svarer først om nogle år og 6% svarer nej.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL JYSTRUP: 154 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

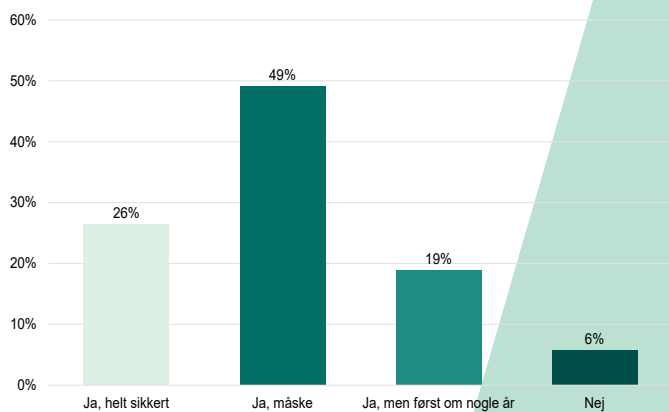
## Mulighed for egen fødevarerproduktion



## Ny bolig med alderen (60+-årige)

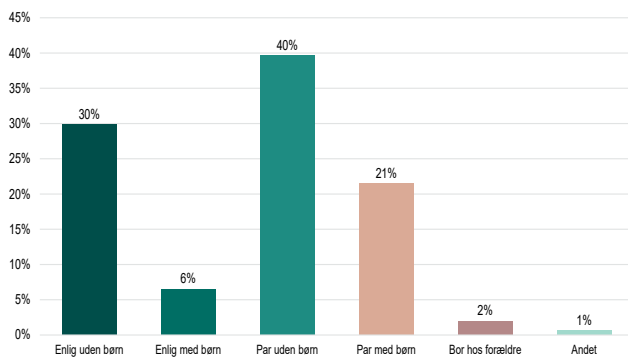


## Interesse for seniorbofællesskab (60+-årige)

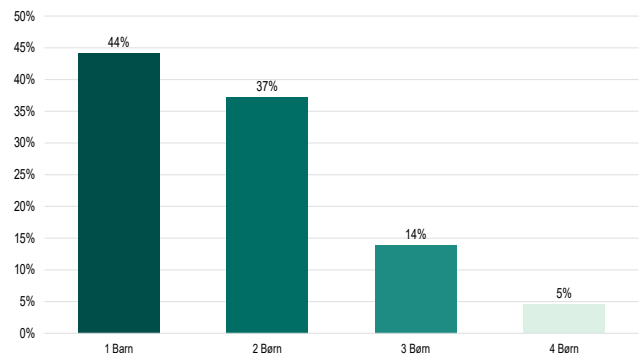


# Baggrundsinformation - Jystrup

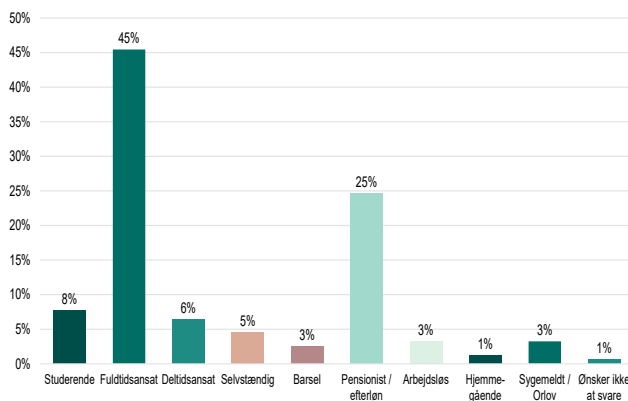
## Civilstatus



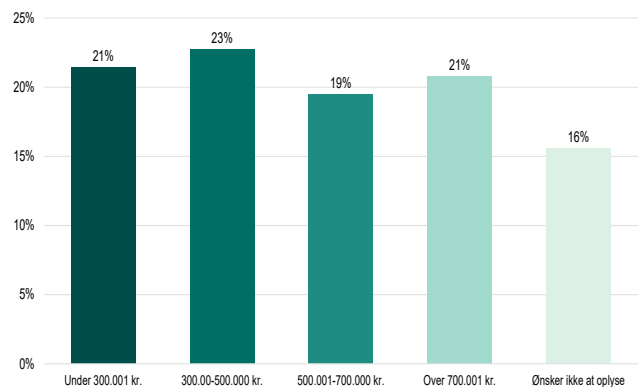
## Børn i husstanden



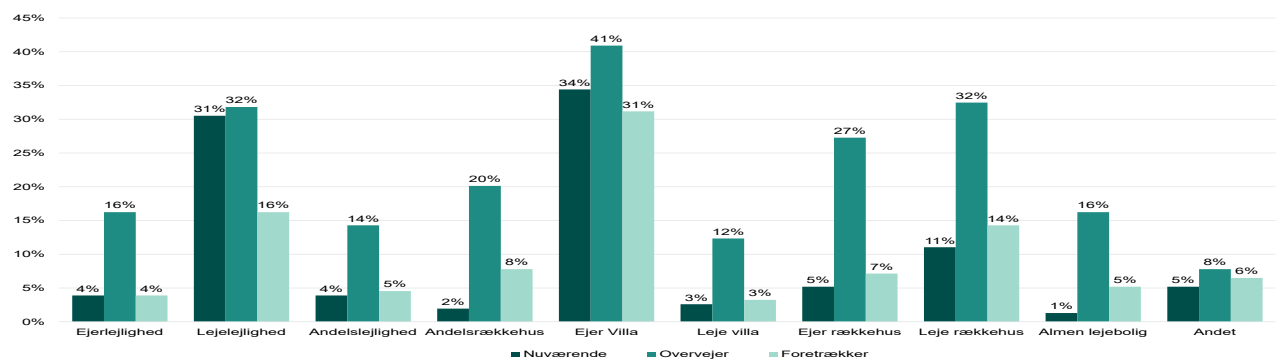
## Arbejde



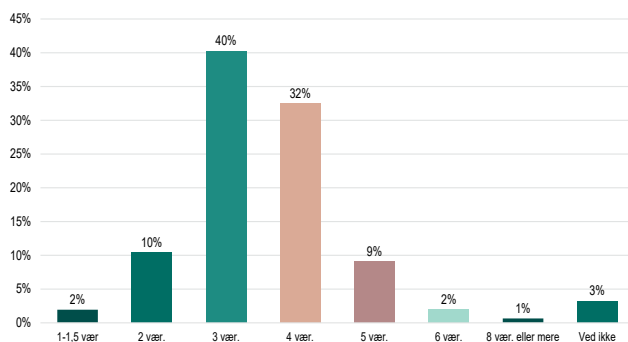
## Husstandsindkomst pr. år



## Nuværende bolig, overvejer og foretrækker ved næste flytning



## Ønskede antal værelser i næste bolig



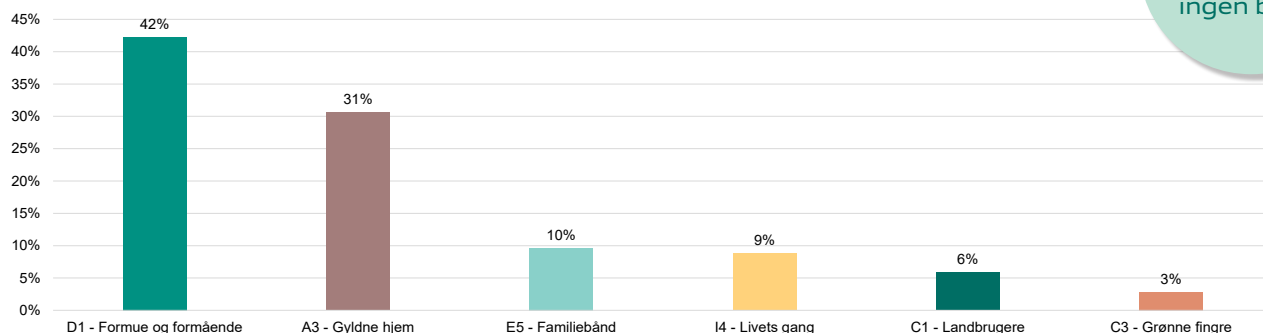
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL JYSTRUP: 154 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**42%**  
af det udvidede potentiale for Jystrup udgøres af gruppen D1 - Formue og formåen.

Segmentet 'Formue og formåen' er typisk veluddannede par, med hjemmeboende børn. De bor typisk i større byer, og har en høj købekraft kombineret med en høj formue. De er aktive og velorienterede.

**70%**  
af dem der  
søger Jystrup har  
ingen børn.

## Målgruppen, der gerne/helt sikkert vil overveje at flytte hertil.



### Forklaring

Kendetegnet for borgerne, der kunne overveje at flytte til Jystrup er at der flest uden børn, 40% er par uden børn, mens 30% er enlige uden børn.

Blandt de borgere, der har børn i husstanden, så har flest (44%) et barn.

Derudover er der flest af borgerne, som er fuld-tidsansatte 45%, og der er samtidig flest af borgerne, hvor husstandsindkomsten pr. år er 300.000-500.000 kr.

I forhold til borgernes fremtidig bolig, er der flest som vil foretrække en ejer villa (31%), efterfulgt af en lejelejlighed (16%).

Det interessante er dog, at der i øjeblikket er mange som bor i lejelejlighed på nuværende tidspunkt (31%), men i fremtiden vil det kun være 16% som vil foretrække den boligtype ved næste flytning..

Der er i den forbindelse flest som ønsker 3 værelser i deres næste bolig (40%).

Hvis der ses på det primære potentiale for området (tabel x), så kommer det til udtryk at det er særligt de mellemstore lejligheder, der er potentielle for. Det gælder både for ejer og lejerboliger.

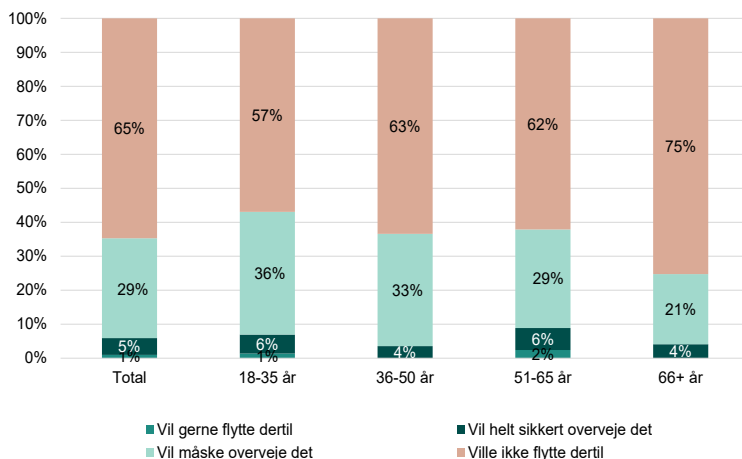
Blandt borgerne, der vil overveje at flytte til Jystrup tilhører flest (42%) D1'erne, mens 31% tilhører A3'erne. Fælles for disse to grupperinger, er at begge tilhører den veluddannede del af befolkningen, hvor D1'erne er børnefamilier, og A3'erne er ældre par, uden hjemmeboenden børn.

TABEL JYSTRUP BOLIGPOTENTIALE 1.400/27.000 kr./m<sup>2</sup>  
– 60 MÅNEDER:

	Primært potentiale	Primært udvidet
<b>Lejeboliger v. 1.400 kr./m<sup>2</sup></b>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	2	5
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	2	8
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	1	5
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	1	3
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	1	3
<b>Lejeboliger total:</b>	<b>7</b>	<b>24</b>
<b>Ejeboliger v. 27.000 kr./m<sup>2</sup></b>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	0	4
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	1	8
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	0	2
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	0	4
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	0	6
Små villaer (140 m <sup>2</sup> )	1	5
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	1	5
<b>Ejeboliger total:</b>	<b>3</b>	<b>34</b>
<b>Potentiale total:</b>	<b>10</b>	<b>58</b>

# Kværkeby

## Interessen for at flytte til Kværkeby



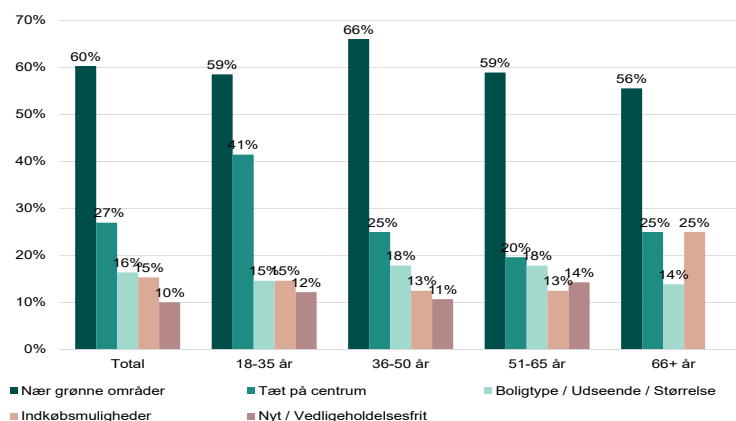
## Forklaring

Af de adspurgte svarer 1%, at de gerne vil flytte til Kværkeby, 5% vil helt sikkert overveje det, og 29% vil måske overveje det. Det er de 51-65-årige der har den største andel, der gerne vil flytte dertil (2%) og helt sikkert vil overveje det (6%).

Af de der kunne overveje at flytte til Kværkeby svarer 60% at det er positivt at det er nær grønne områder, 27% svarer at det er tæt på centrum er positivt, mens 16% svarer at boligtypen/ udseende/ størrelse er positivt.

Når det kommer til boligområdet, svarer 85% af de adspurgte at det er meget vigtigt at det er et trygt område, 83% svarer at indkøbsmuligheder (dagligvarer) er meget vigtigt og 79% svarer at nærhed til natur er meget vigtigt.

## Årsager til at bosætte sig i området

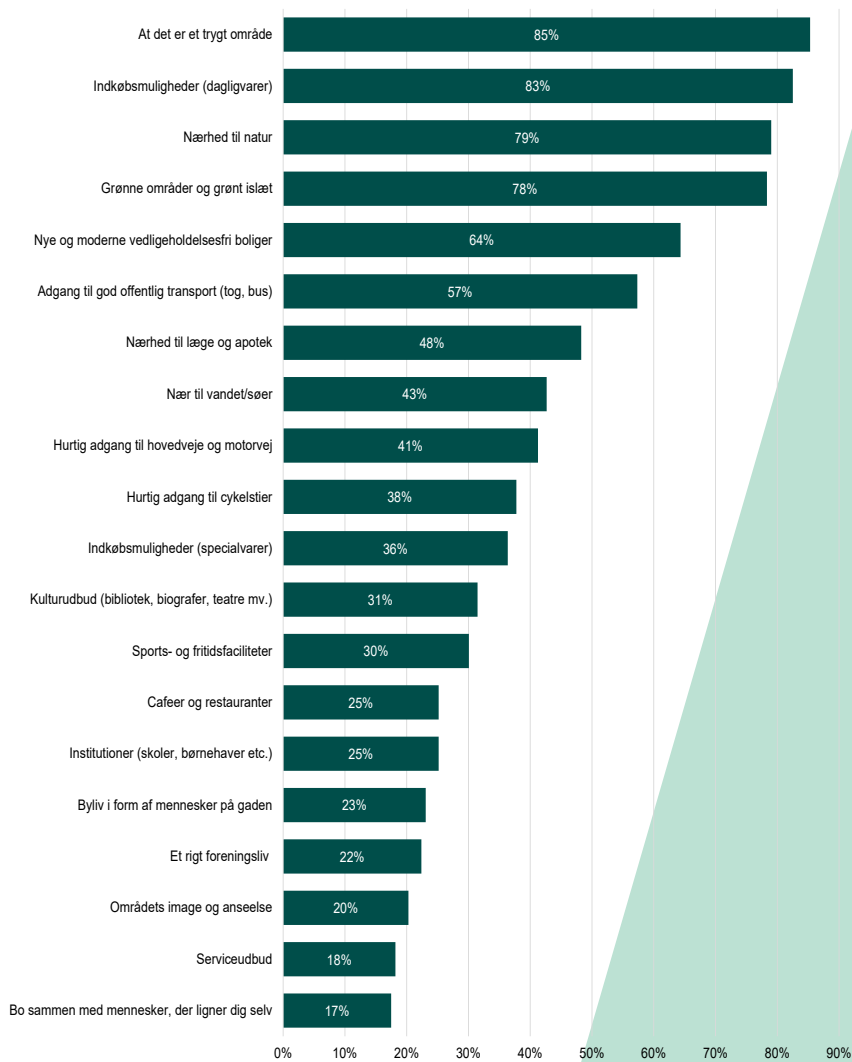


Af de 5 visioner de adspurgte bliver præsenteret for, svarer flest (41%) at de tiltales mest af "Den grønne by", efterfulgt af "Den effektive by" (22%), "Den fælles by" (15%), "Den børnevenlige by" (13%) og "Den bæredygtige by" (10%).

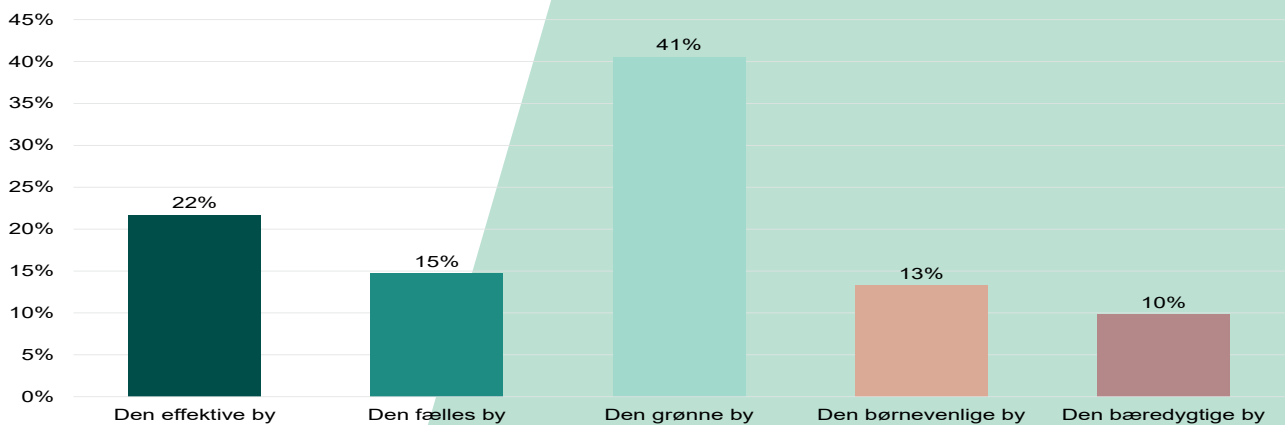


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL KVÆRKEBY: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

## Vigtige parametre for boligområdet

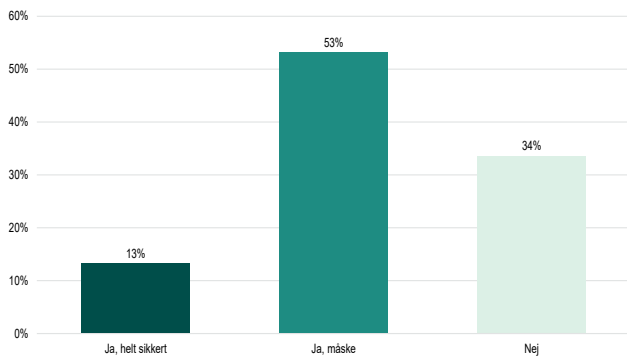


## Vision for området

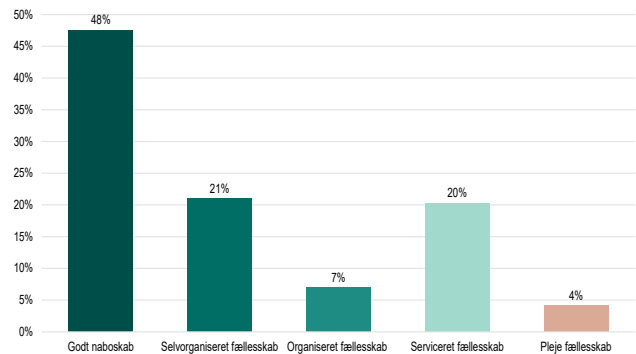


# Kværkeby

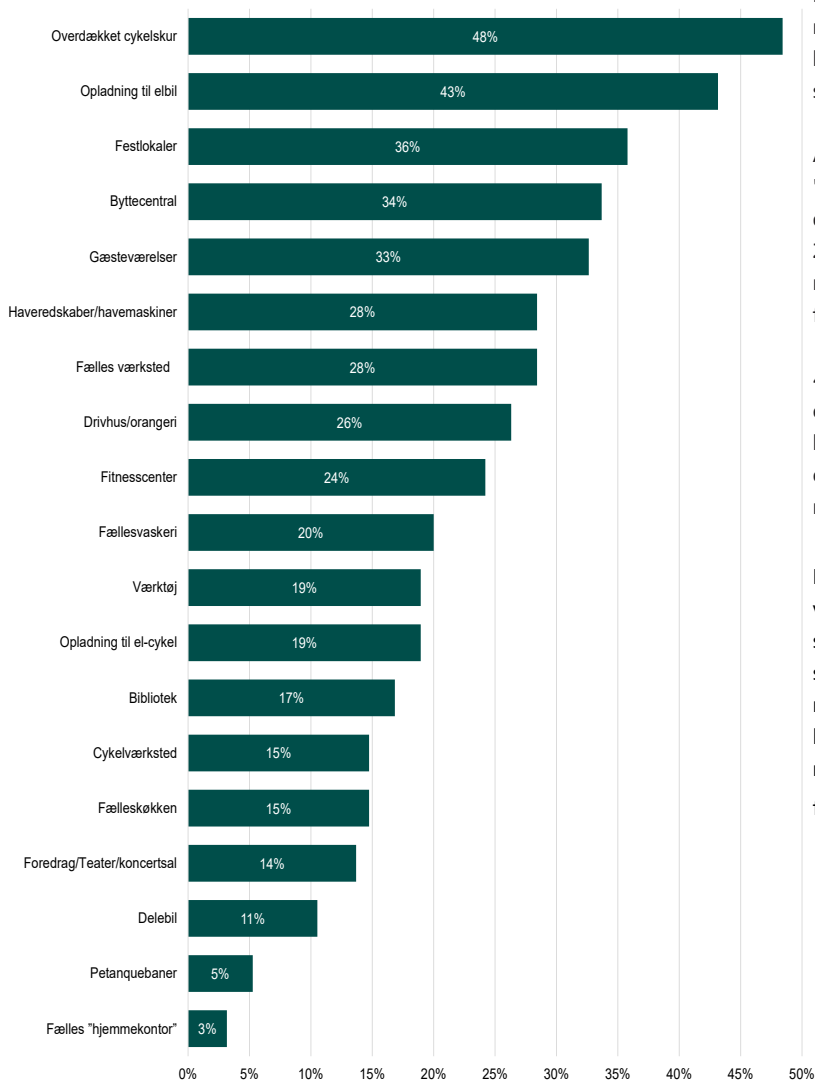
## Fællesskabsorienterede boformer



## Interessen for de fem bofællesskaber



## Vigtige parametre for fællesrum/ faciliteter



## Forklaring

Når det kommer til fællesskabsorienterede boformer, svarer 13% at det kunne være interessant at bo i et område, hvor fællesskab er vigtigt, 53% svarer måske og 34% svarer nej.

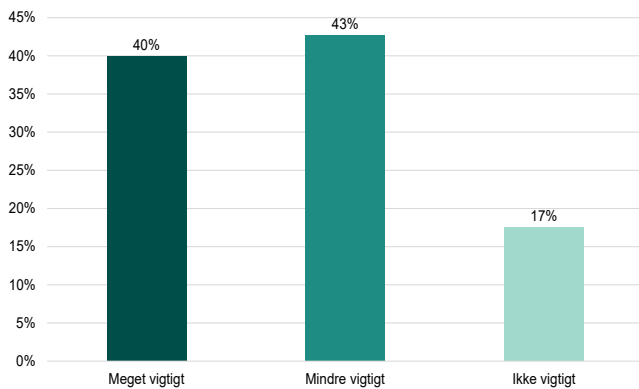
Af de adspurgte svarer flest (48%) at boformen "Godt naboskab" tiltaler dem mest, efterfulgt af 21% der svarer "Selvorganiseret fællesskab". 20% svarer "Serviceret fællesskab", mens 7% svarer "Organiseret fællesskab" og 4% svarer "Pleje fællesskab".

48% svarer at adgang til overdækket cykelskur i en bebyggelse er meget vigtigt for deres næste bolig, efterfulgt af 43% der svarer opladning til elbil og 36% svarer at adgang til festlokaler er meget vigtigt.

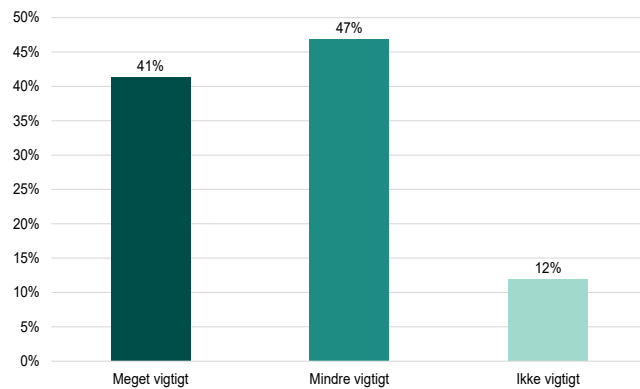
Når det kommer til natur, er det for 40% meget vigtigt, at der er nem adgang til natur. Og 41% svarer at det er meget vigtigt, at der er kort afstand til natur, fra deres nye bolig. 69% vil gerne nøjes med en mindre have, mod at få større fællesarealer med mere uberørt natur. 58% vil gerne nøjes med mindre privat have, mod at få større fællesarealer.



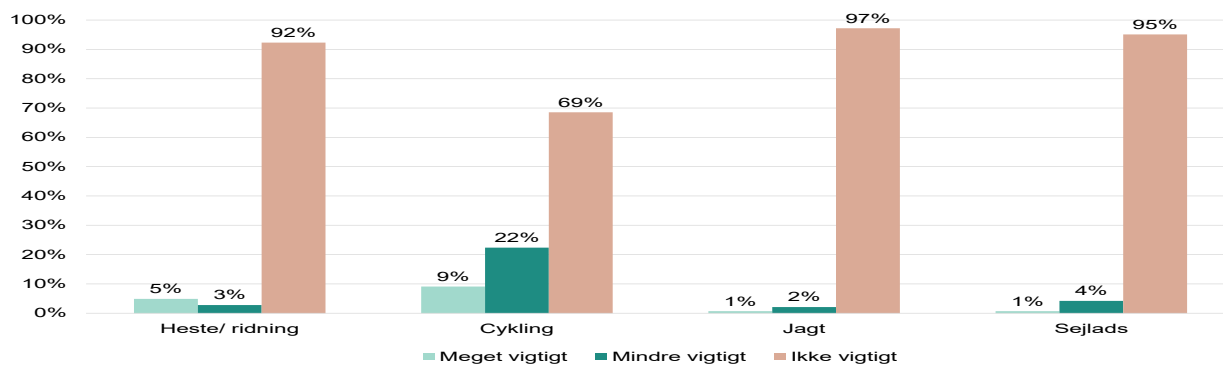
### Vigtigheden af nem adgang til natur



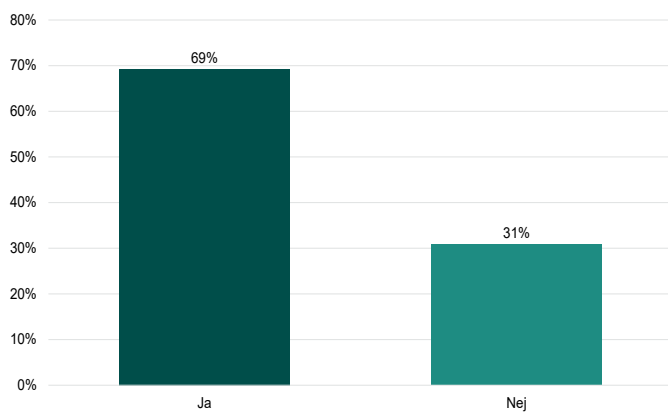
### Vigtigheden af kort afstand til natur



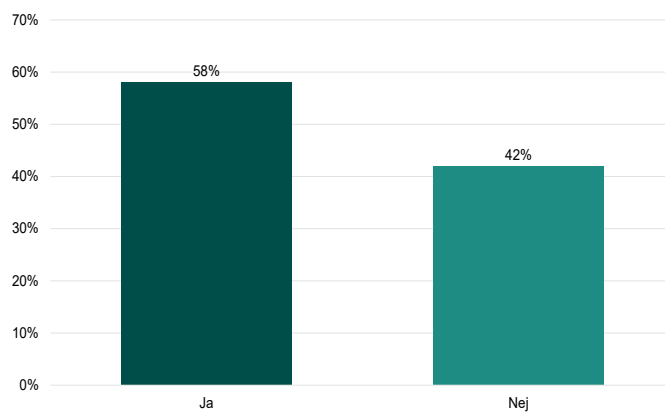
### Vigtigheden af følgende fritidsaktiviteter i naturen



### Mindre have for fællesarealer med natur

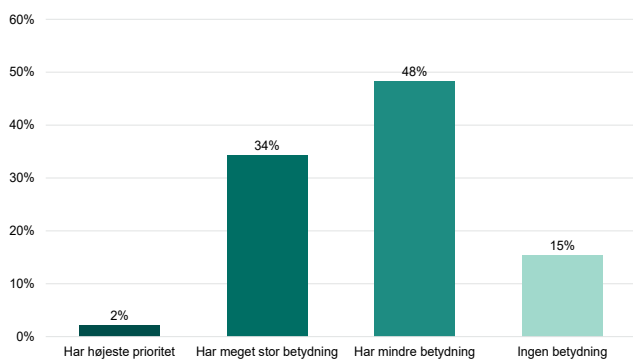


### Mindre have for større fællesarealer

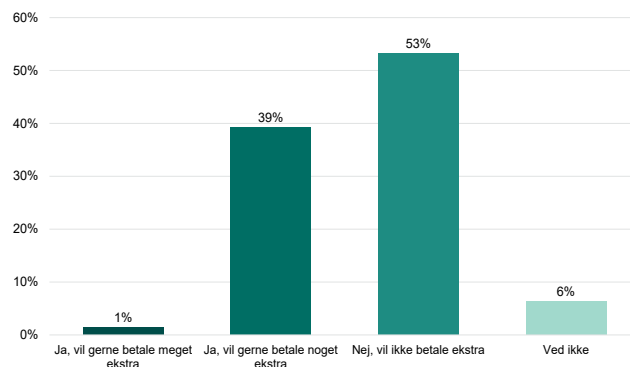


# Kværkeby

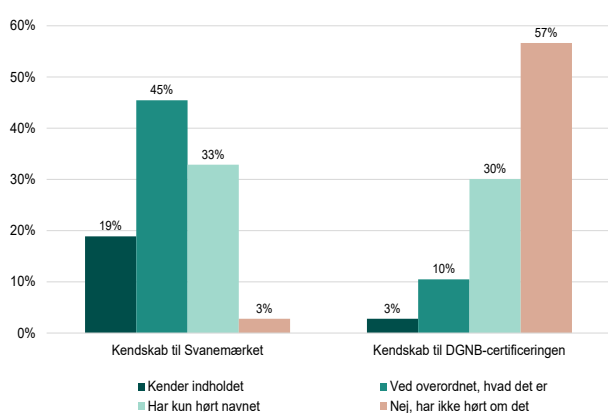
## Bæredygtigheds betydning for boligvalg



## Betale ekstra for bæredygtige boliger



## Kendskab til Svanemærket og DGNB



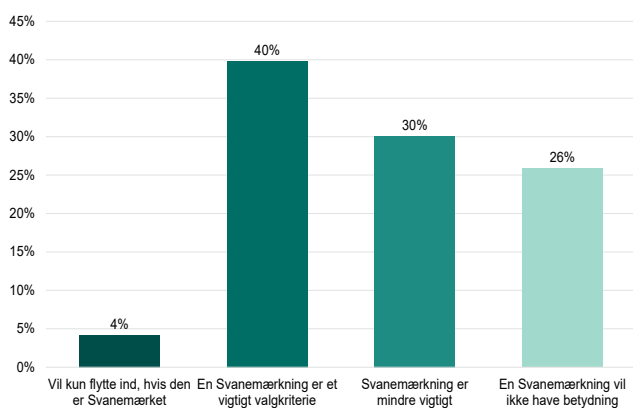
## Forklaring

Når det kommer til bæredygtighed, svarer kun 2% at det har højeste prioritet ift. alt andet, når det kommer til valg af bolig, mens flest (53%) ikke vil betale ekstra for en bæredygtig bolig.

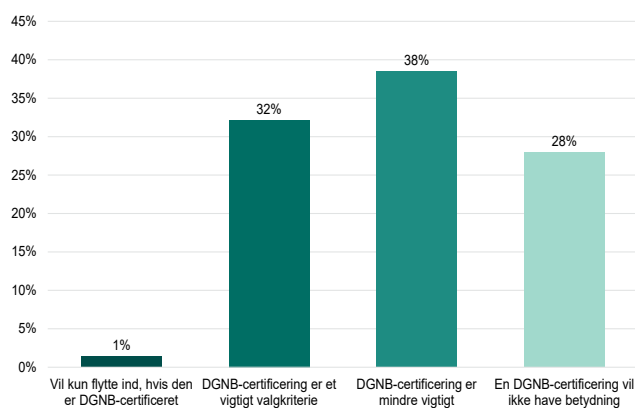
4% svarer at de kun vil flytte ind i en ny bolig, hvis den er svanemærket og 1% vil kun flytte ind i en ny bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

Af de adspurgte vil 6% helt sikkert gerne betale ekstra, hvis boligen er Svanemærket, mens 4% gerne vil betale ekstra for deres bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

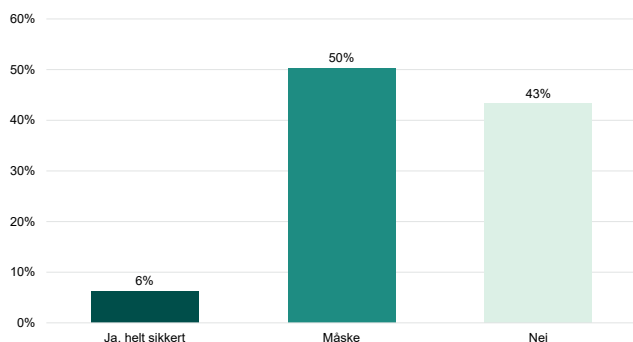
## Vigtigheden af Svanemærket for ny bolig



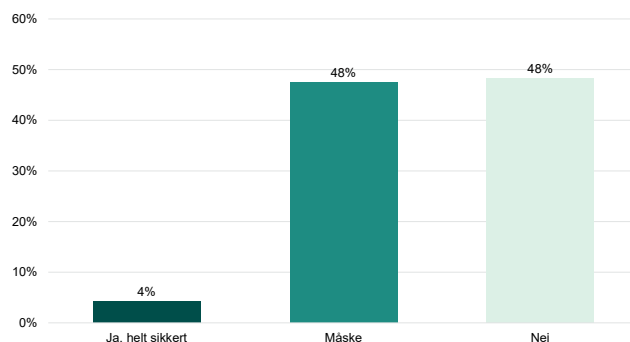
## Vigtigheden af DGNB certificeringen



## Ekstrabetaling for Svanemærket bolig

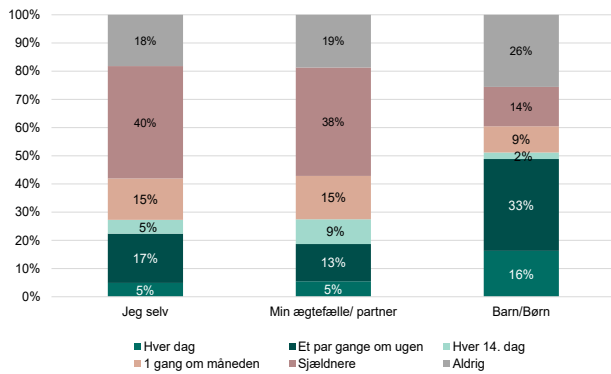


## Ekstrabetaling for DGNB certificeret bolig

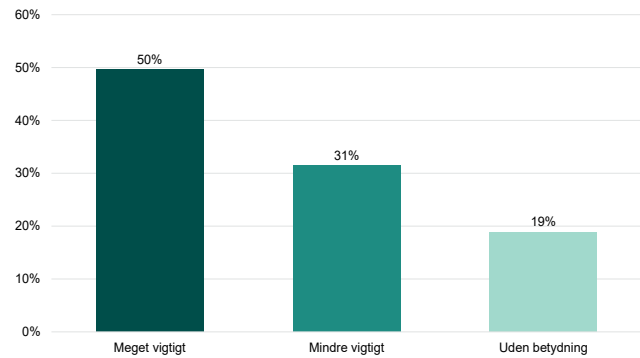


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL KVÆRKEBY: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

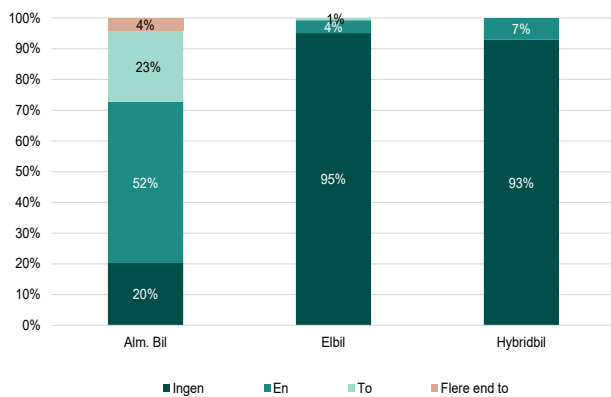
## Anvendelse af offentlig transport



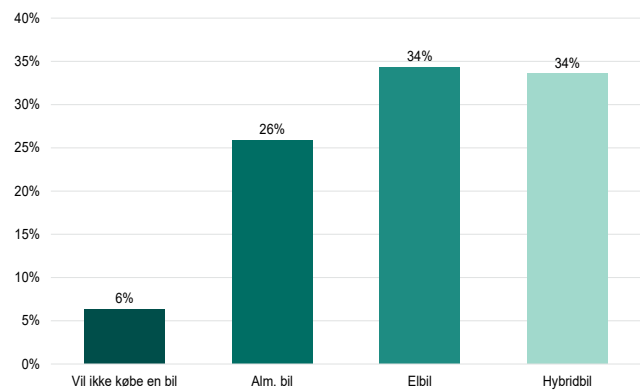
## Vigtigheden af hurtigt og ofte tog



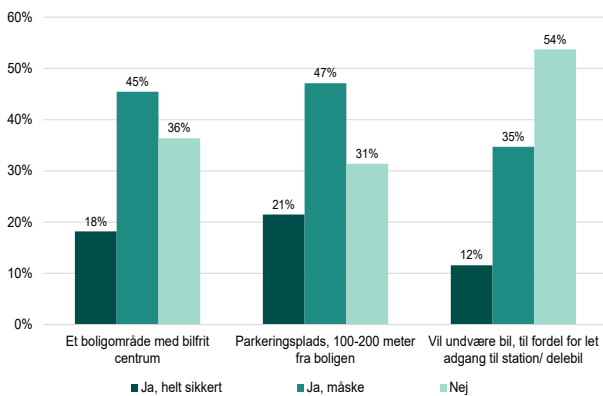
## Bil i husstanden i øjeblikket



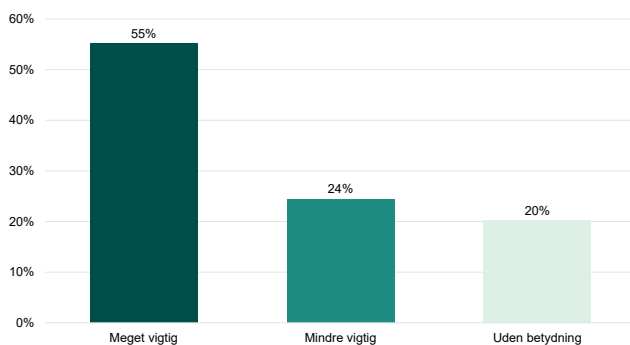
## Bil i fremtiden



## Interessen for følgende parametre



## Vigtighed af gode cykelstier til skole mm.



## Forklaring

Af de adspurgte, er det deres børn som oftest anvender offentlig transport. 16% af børnene anvender offentlig transport hver dag, mens 33% anvender offentlig transport et par gange om ugen. 50% svarer også, at det er meget vigtigt at der går hurtige og ofte tog.

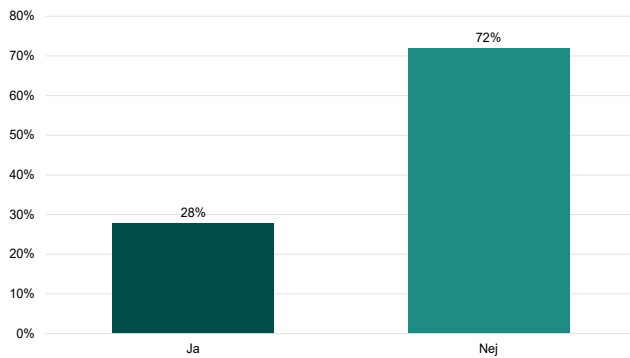
Af de der kunne overveje at flytte til Kværkeby har 52% en alm. bil i husstanden, 23% har 2 og 4% har flere end 2 alm. biler. 4% har en elbil og 1% har 2, mens 7% har en hybridbil i husstanden.

Af de adspurgte som har bil, synes 18% at et boligområde med bilfrit centrum, er attraktivt. 21% vil være villig til at have en parkeringsplads, 100-200 meter fra boligen, mens 47% svarer måske. 12% vil gerne undvære bilen eller bil nummer to, hvis der er gode cykelforbindelser til stationen, eller en delebilsordning.

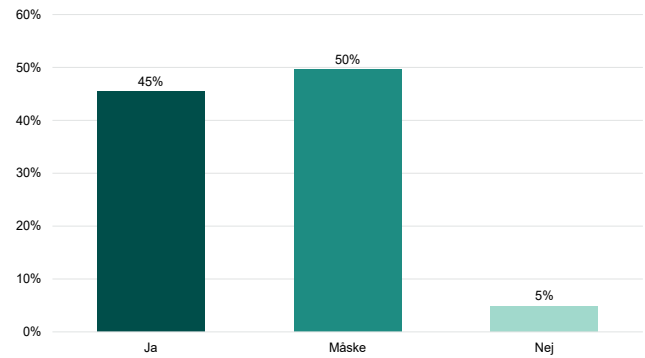
Når det kommer til om hvor vigtige gode cykelveje er f.eks. til skole og indkøb, svarer 55% at det er meget vigtigt, efterfulgt at 24% der svarer mindre vigtigt og 20% der svarer uden betydning.

# Kværkeby

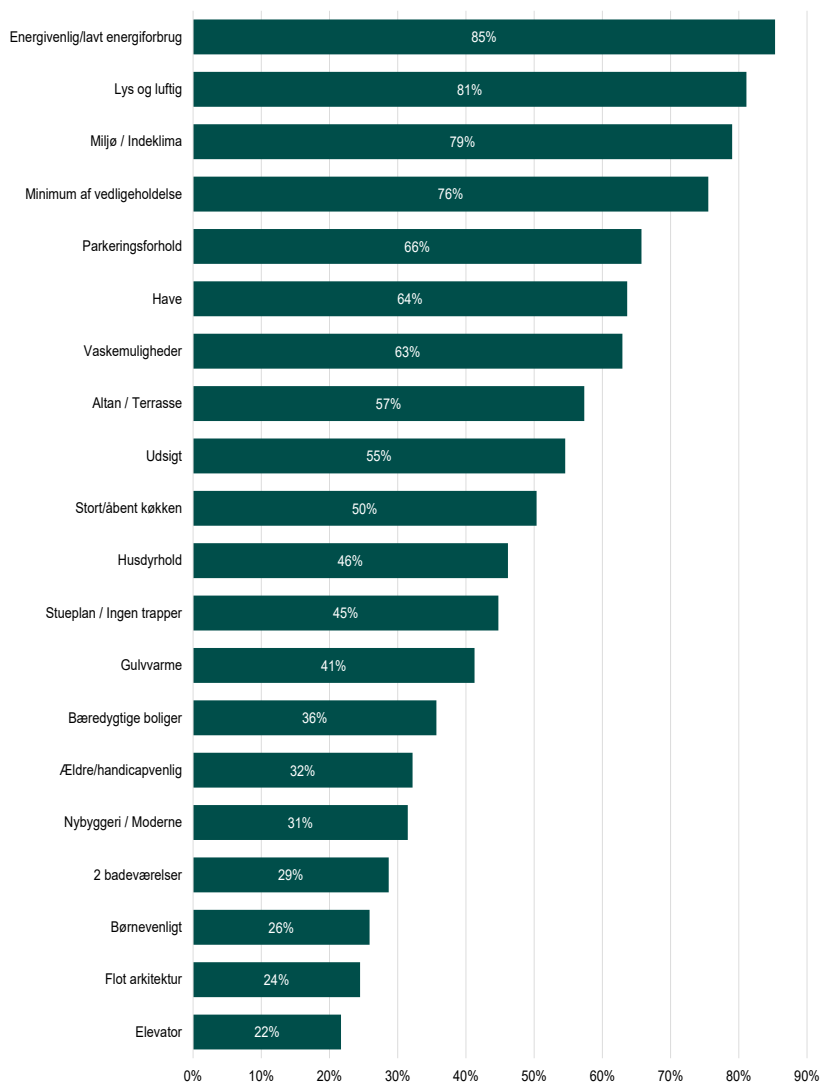
## Mindre bolig, men med fælles lokaler



## Interesse for byggeri, som er fleksibelt over tid



## Vigtige parametre for boligen



## Forklaring

Af de adspurgte, svarer 28% at de godt kunne acceptere en lidt mindre bolig, hvis der f.eks. er adgang til gæsteværelse og festlokale, mens 72% svarer nej. 45% foretrækker et byggeri, som er fleksibelt over tid, mens 50% svarer måske og 5% svarer nej.

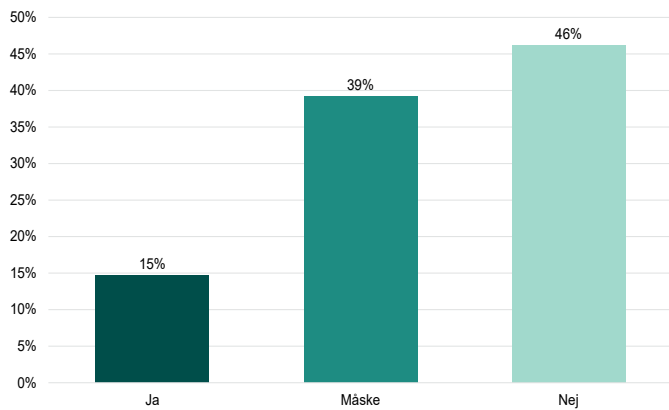
Når det kommer til vigtige parametre for boligen svarer flest (85%), at det er meget vigtigt at det er energivenlig/ lavt energiforbrug, efterfulgt af 81% der svarer lys og luftig og 79% svarer at miljø/ indeklime er meget vigtigt.

15% af de adspurgte ønsker mulighed for egen fødevarerproduktion, mens 39% svarer måske og 46% svarer nej.

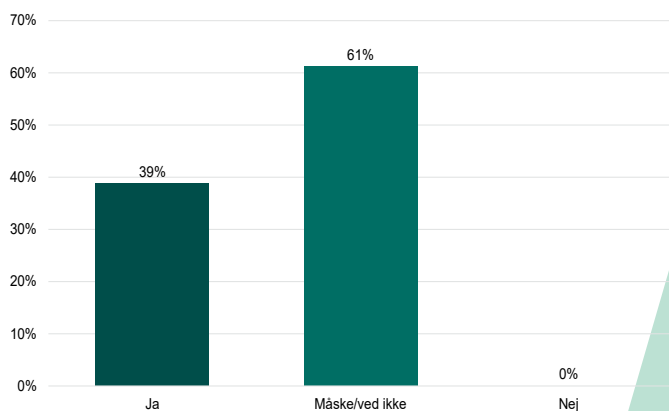
Af de 60+-årige svarer 39% at de gerne vil flytte til en ny bolig, efterhånden som de bliver ældre, mens 61% svarer måske/ ved ikke og 0% svarer nej. 14% af dem synes at et bofællesskab kunne være interessant, næste gang de skal flytte, mens 53% svarer måske, 20% svarer først om nogle år og 12% svarer nej.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL KVÆRKEBY: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

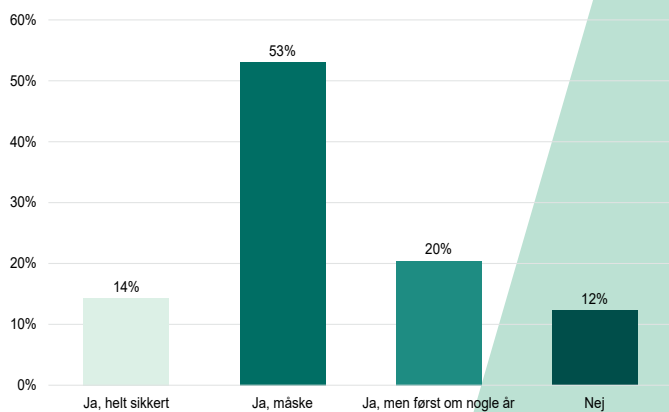
## Mulighed for egen fødevarerproduktion



## Ny bolig med alderen (60+-årige)

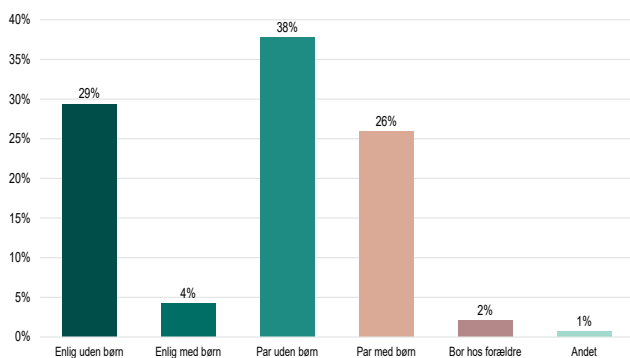


## Interesse for seniorbofællesskab (60+-årige)

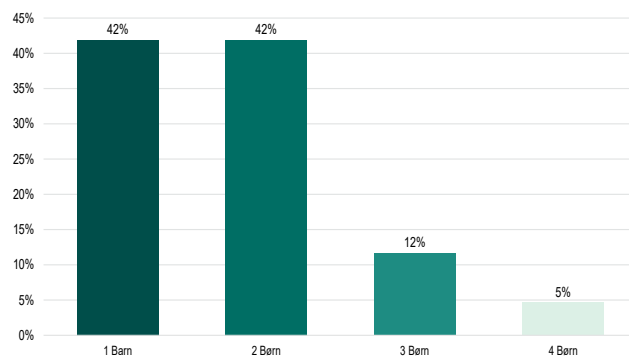


# Baggrundsinformation - Kværkeby

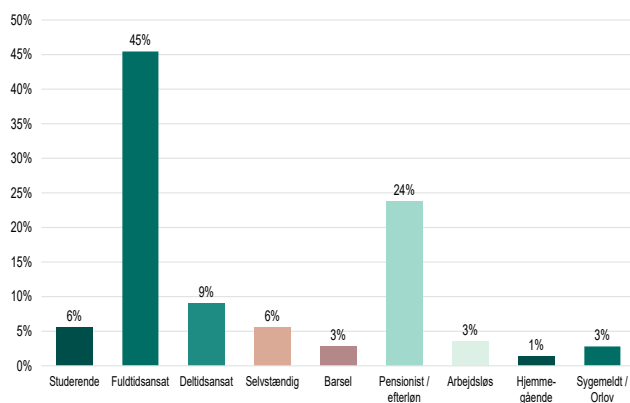
## Civilstatus



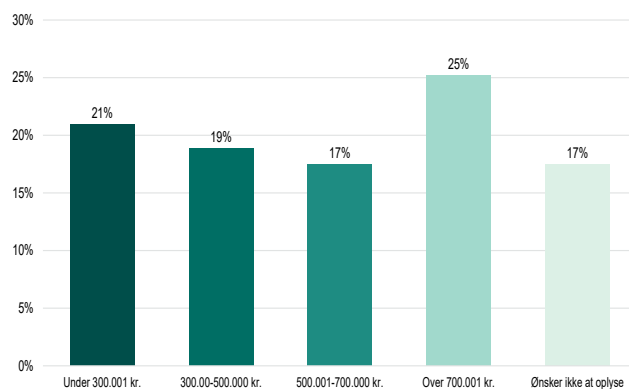
## Børn i husstanden



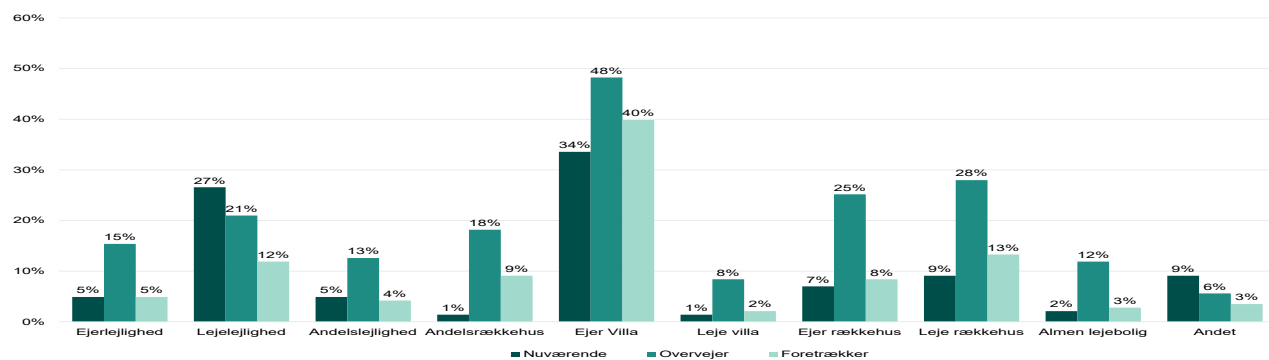
## Arbejde



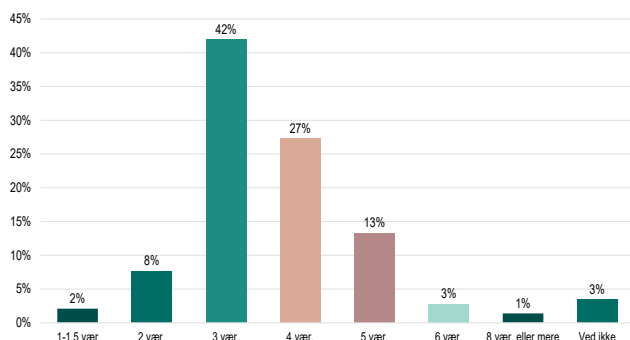
## Husstandsindkomst pr. år



## Nuværende bolig, overvejer og foretrækker ved næste flytning



## Ønskede antal værelser i næste bolig



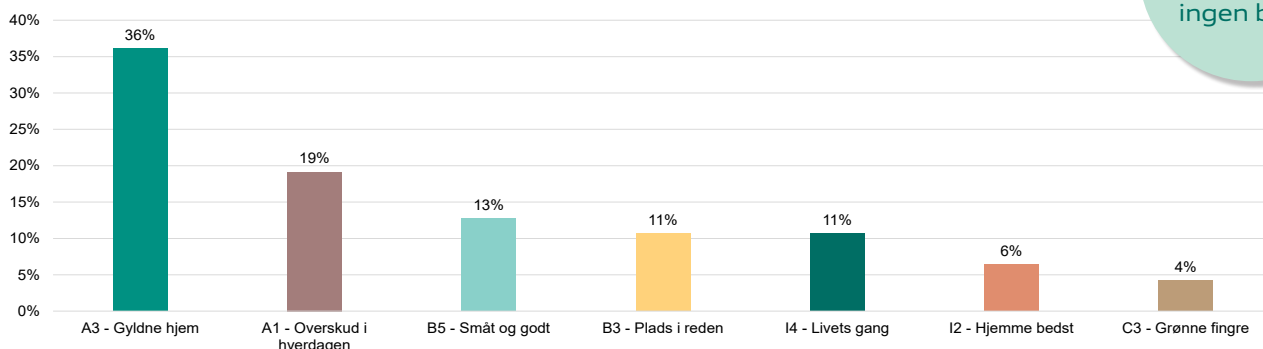
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL KVÆRKEBY: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**36%**  
af det udvidede potentiale for Kværkeby udgøres af gruppen A3 - Gyldne Hjem.

Segmentet 'Gyldne Hjem' er typisk ældre par, hvor børnene er fraflyttet. De bor typisk i mindre byer i provinsen, og har en høj købekraft kombineret med en høj formue. Har interesse for eget hus og hjem.

**77%**  
af dem der søger Kværkeby har ingen børn.

## Målgruppen, der gerne/helt sikkert/vil overveje at flytte hertil.



## Forklaring

Kendetegnet for borgerne, der kunne overveje at flytte til Kværkeby er at der flest uden børn, 38 % er par uden børn, mens 29% er enlige uden børn.

Blandt de borgere, der har børn i husstanden, så har over flest (42%) et eller to børn.

Derudover er der flest af borgerne, som er fuld-tidsansatte 45%, og der er samtidig flest af borgerne, hvor husstandsindkomsten pr. år er over 700.000 kr.

I forhold til borgernes fremtidig bolig, er der flest som vil foretrække en ejer villa (40%), efterfulgt af en leje rækkehus (13%).

Det interessante er dog, at der i øjeblikket er mange som bor i lejelejlighed på nuværende tidspunkt (27%), men i fremtiden vil det kun være 12%, som vil foretrække den boligtype ved næste flytning.

Der er i den forbindelse flest som ønsker 3 værelser i deres næste bolig (42%).

Hvis der ses på det primære udvidede potentiale for området ved Kværkeby, så er det særligt de mellemstore lejligheder, der er potentiale for. Det gælder mestendels for ejerboliger.

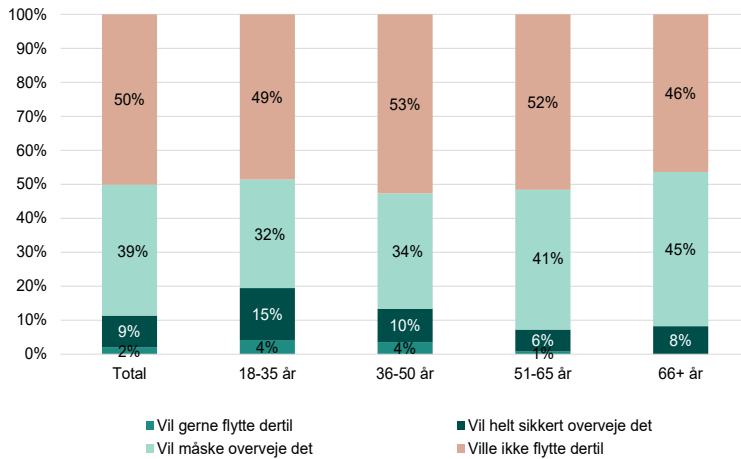
Blandt borgerne, der vil overveje at flytte til Vejle Midtby tilhøre flest (36%) A3'erne, mens 19% tilhøre A1'erne. Fælles for disse to grupperinger, er at begge holder til i provinsen. Det er hhv. en yngre og en ældre del af befolkningen i villaer, men med og uden børn.

TABEL KVÆRKEBY BOLIGPOTENTIALE 1.400/27.000 kr./m<sup>2</sup> – 60 MÅNEDER:

	Primært potentiale	Primært udvidet
Lejeboliger v. 1.400 kr./m <sup>2</sup>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	2	4
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	3	8
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	1	4
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	2	4
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	1	4
<b>Lejeboliger total:</b>	<b>8</b>	<b>24</b>
Ejerboliger v. 27.000 kr./m <sup>2</sup>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	1	2
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	1	5
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	1	2
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	1	2
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	1	5
Små villaer (140 m <sup>2</sup> )	1	4
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	1	4
<b>Ejerboliger total:</b>	<b>7</b>	<b>24</b>
<b>Potentiale total:</b>	<b>15</b>	<b>48</b>

# Odinsvej kvarteret

## Interessen for at flytte til Odinskvarteret



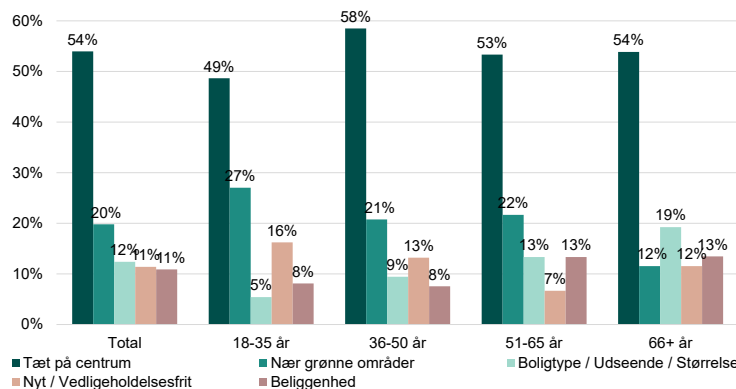
## Forklaring

Af de adspurgte svarer 2%, at de gerne vil flytte til Odinsvej kvarteret, 9% vil helt sikkert overveje det, og 39% vil måske overveje det. Det er de 18-35-årige der har den største andel, der gerne vil flytte dertil (4%) og helt sikkert vil overveje det (15%).

Af de der kunne overveje at flytte til Odinsvej kvarteret svarer 54% at det er positivt at det er tæt på centrum, 20% svarer at det er positivt, at det er nær grønne områder, mens 12% svarer at boligtypen/ udseende/ størrelse er positivt.

Når det kommer til boligområdet, svarer 90% af de adspurgte at indkøbsmuligheder (dagligvarer) er meget vigtigt, 84% svarer at det er meget vigtigt, at det er et trygt område og 76% svarer at grønne områder og grønt islæt er meget vigtigt.

## Årsager til at bosætte sig i området



Af de 5 visioner de afspurgte bliver præsenteret for, svarer flest (29%) at de tiltales mest af "Den effektive by", efterfulgt af "Den grønne by" (27%), "Den fælles by" (19%), "Den børnevenlige by" (14%) og "Den bæredygtige by" (10%).



Vauban i Freiburg, Tyskland. Parkeringshuse i periferien, ikke mulighed for gennemkørende biltrafik og delebilsordninger.



Modelfoto fra kvalitetsprogrammet (fra 2009)



Gode cykel- og gangforbindelser til bymidte og station

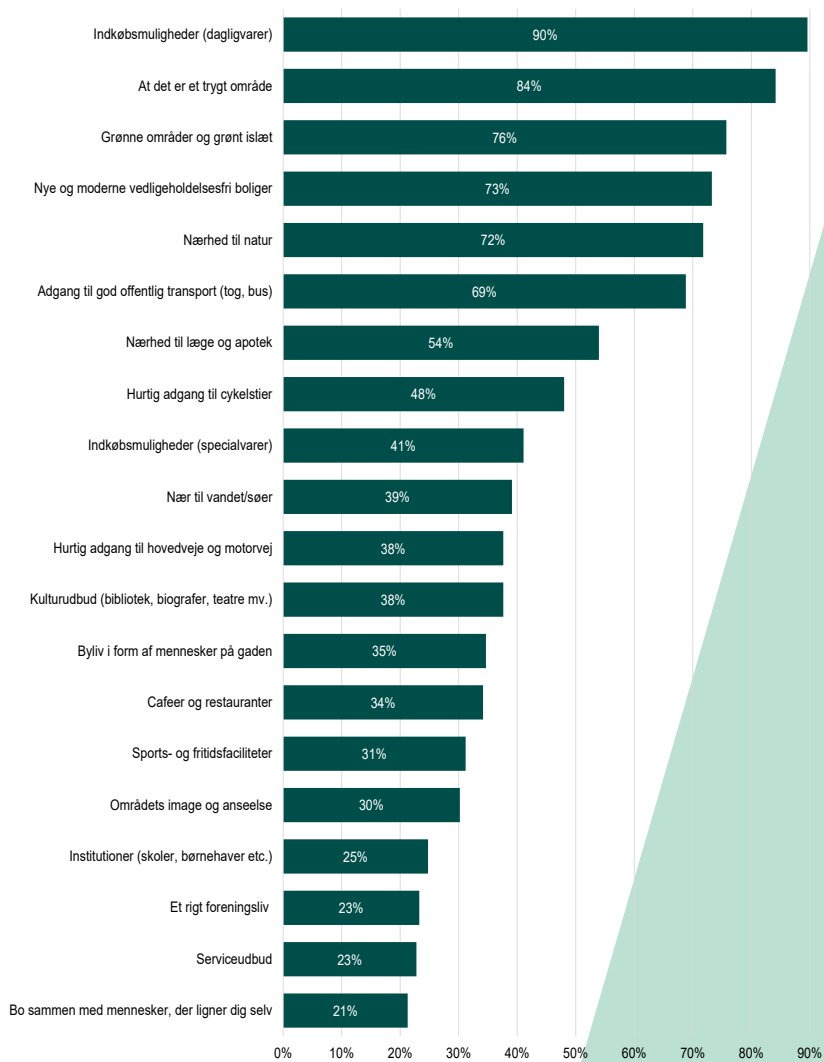


Västra Hamnen, Malmö. Parkering i periferien og parkeringskældre giver stort set bilfrie gader.

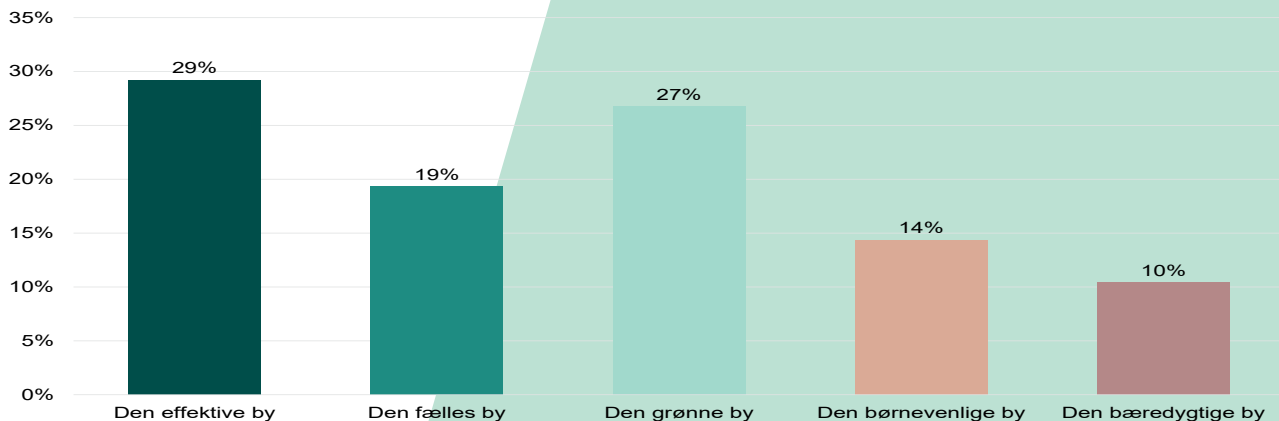
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL ODINSVEJKVARTERET: 202 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)



## Vigtige parametre for boligområdet

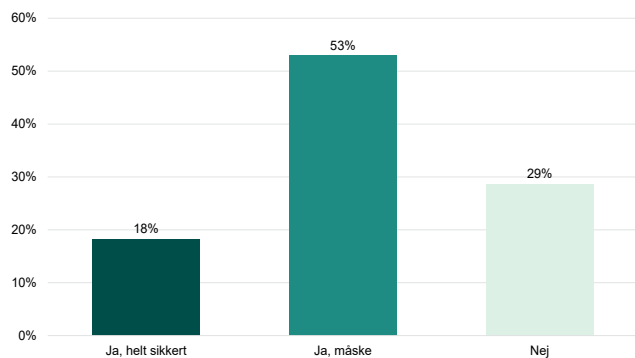


## Vision for området

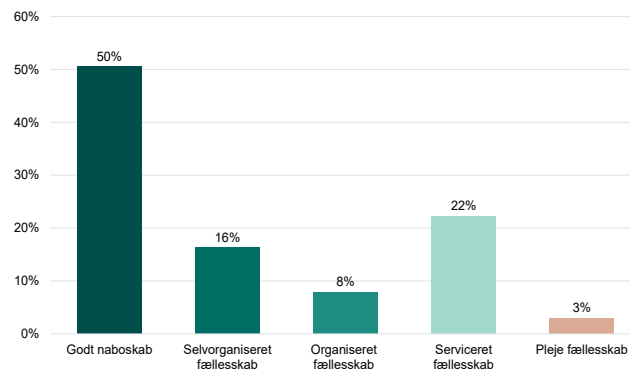


# Odinsvej kvarteret

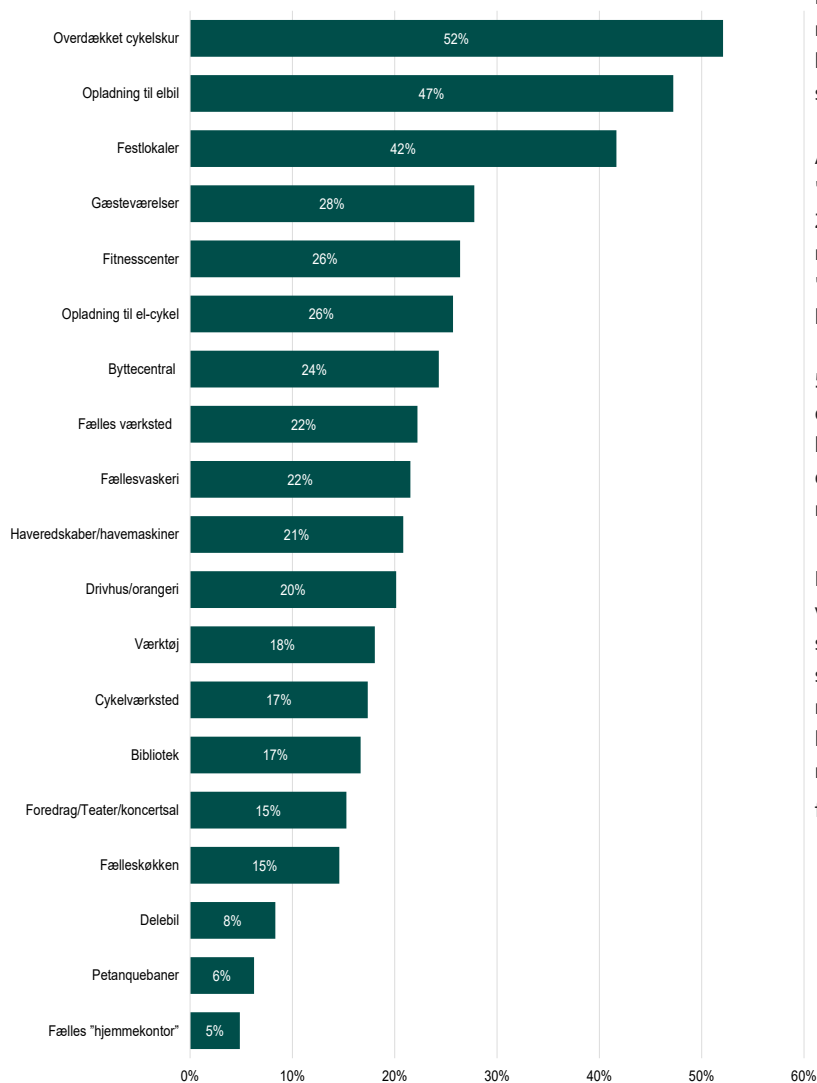
## Fællesskabsorienterede boformer



## Interessen for de fem bofællesskaber



## Vigtige parametre for fællesrum/ faciliteter



## Forklaring

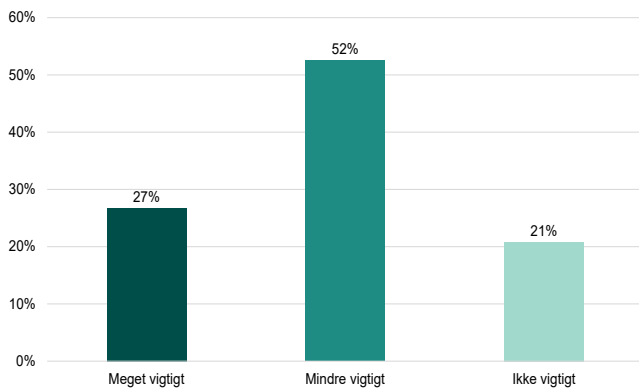
Når det kommer til fællesskabsorienterede boformer, svarer 18% at det kunne være interessant at bo i et område, hvor fællesskab er vigtigt, 53% svarer måske og 29% svarer nej.

Af de adspurgte svarer flest (50%) at boformen "Godt naboskab" tiltaler dem mest, efterfulgt af 22% der svarer "Serviceret fællesskab". 16% svarer "Selvorganiseret fællesskab", mens 8% svarer "Organiseret fællesskab" og 3% svarer "Pleje fællesskab".

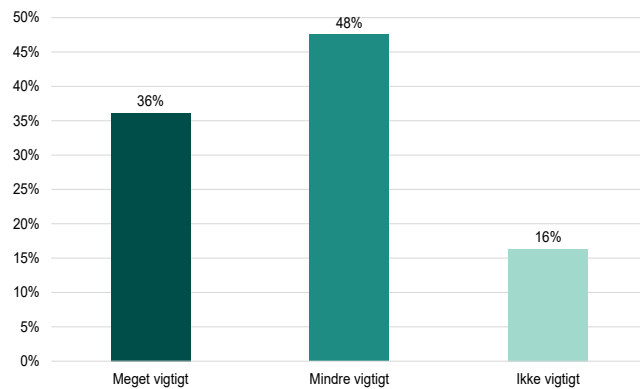
52% svarer at adgang til overdækket cykelskur i en bebyggelse er meget vigtigt for deres næste bolig, efterfulgt af 47% der svarer opladning til elbil og 42% svarer at adgang til festlokaler er meget vigtigt.

Når det kommer til natur, er det for 27% meget vigtigt, at der er nem adgang til natur. Og 36% svarer at det er meget vigtigt, at der er kort afstand til natur, fra deres nye bolig. 75% vil gerne nøjes med en mindre have, mod at få større fællesarealer med mere uberørt natur. 63% vil gerne nøjes med mindre privat have, mod at få større fællesarealer.

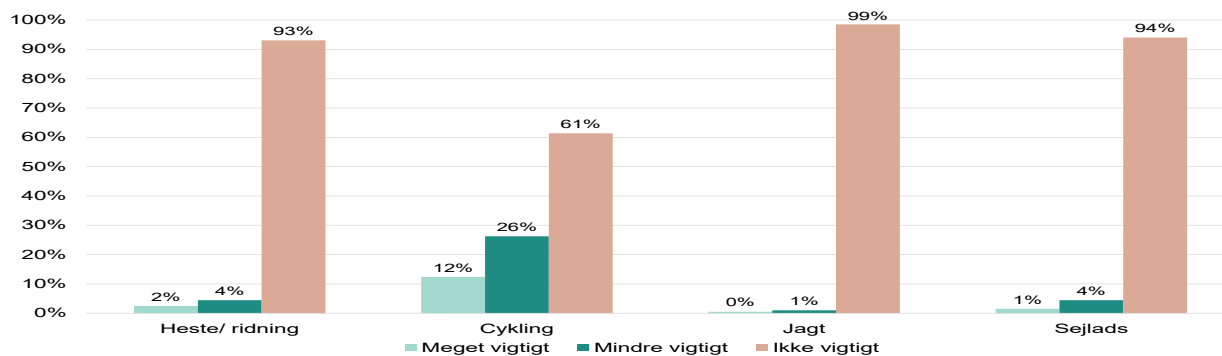
### Vigtigheden af nem adgang til natur



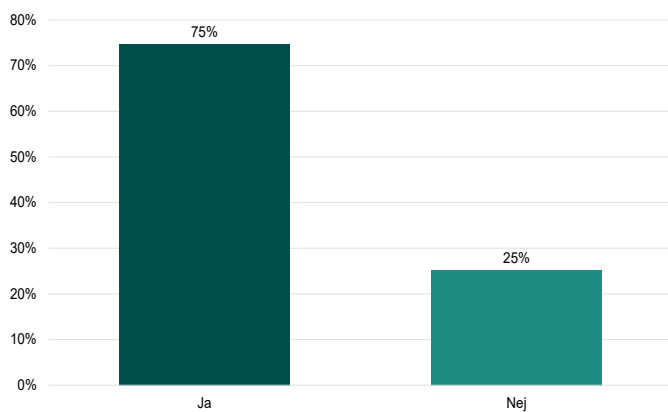
### Vigtigheden af kort afstand til natur



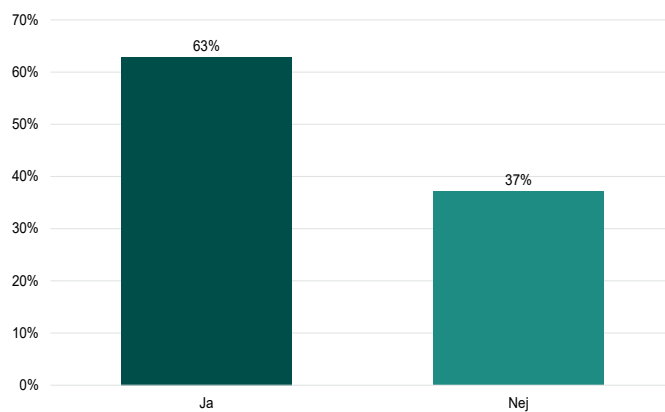
### Vigtigheden af følgende fritidsaktiviteter i naturen



### Mindre have for fællesarealer med natur

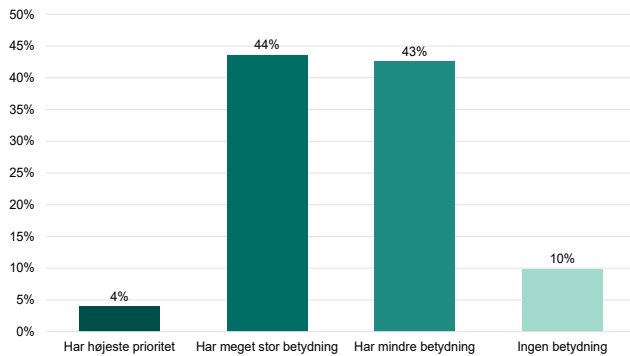


### Mindre have for større fællesarealer

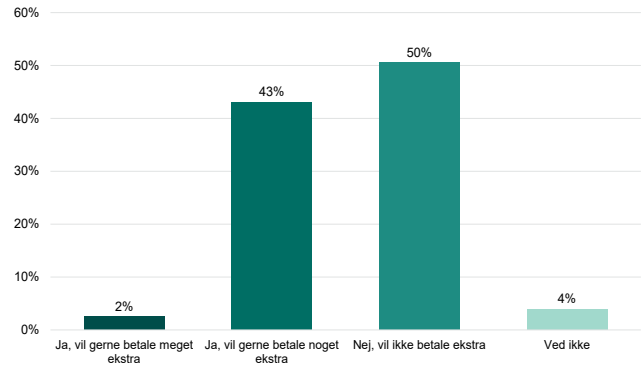


# Odinsvej kvarteret

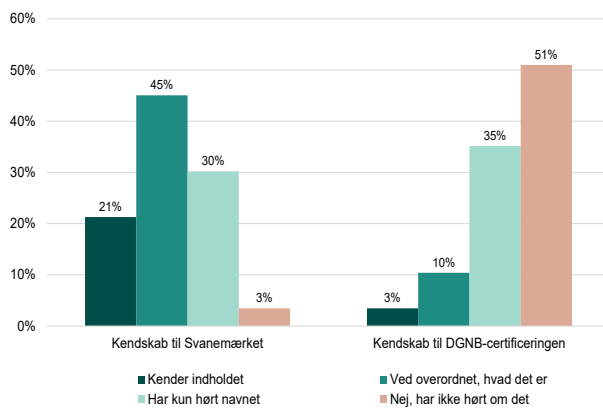
## Bæredygtigheds betydning for boligvalg



## Betale ekstra for bæredygtige boliger



## Kendskab til Svanemærket og DGNB



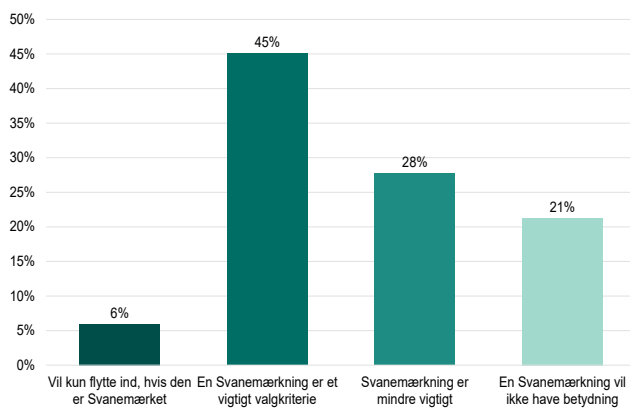
## Forklaring

Når det kommer til bæredygtighed, svarer kun 4% at det har højeste prioritet ift. alt andet, når det kommer til valg af bolig, mens flest (50%) ikke vil betale ekstra for en bæredygtig bolig.

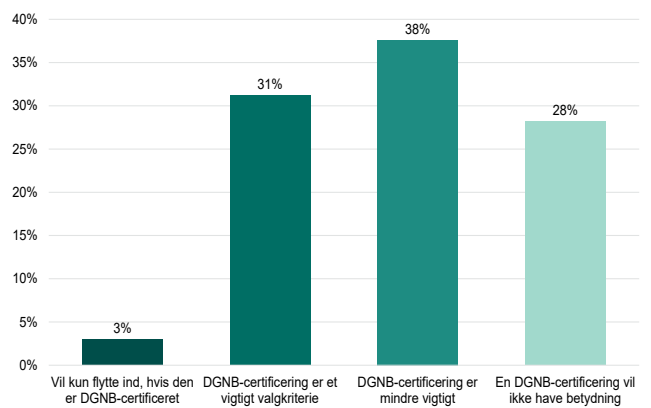
6% svarer at de kun vil flytte ind i en ny bolig, hvis den er svanemærket og 3% vil kun flytte ind i en ny bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

Af de adspurgte vil 7% helt sikkert gerne betale ekstra, hvis boligen er Svanemærket, mens 6% gerne vil betale ekstra for deres bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

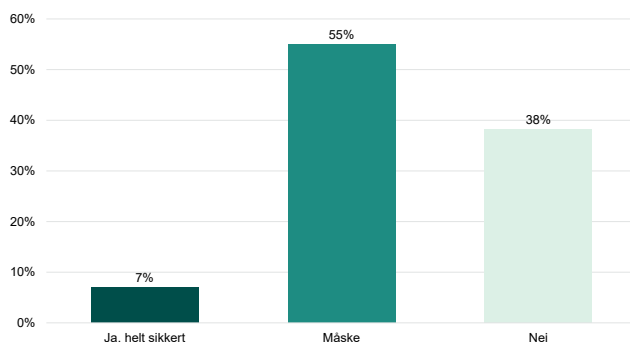
## Vigtigheden af Svanemærket for ny bolig



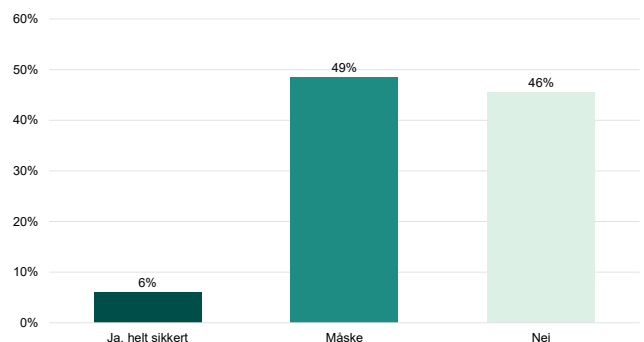
## Vigtigheden af DGNB certificeringen



## Ekstrabetaling for Svanemærket bolig

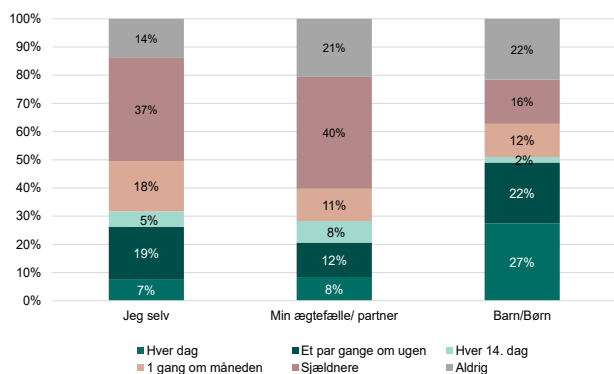


## Ekstrabetaling for DGNB certificeret bolig

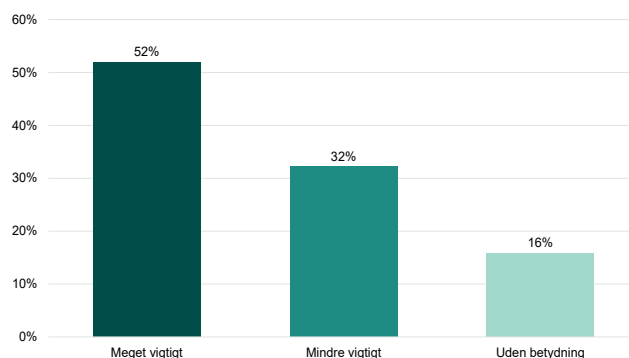


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL ODINSVEJKVARTERET: 202 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

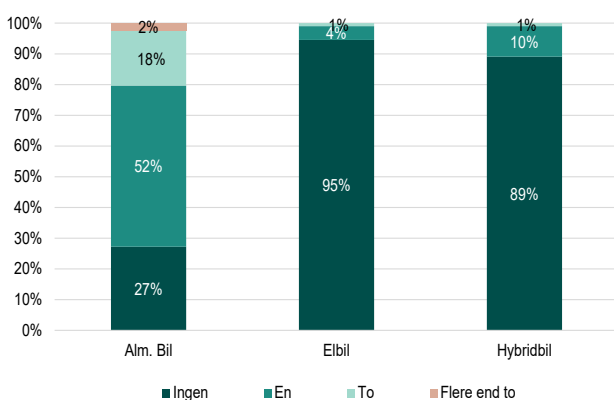
## Anvendelse af offentlig transport



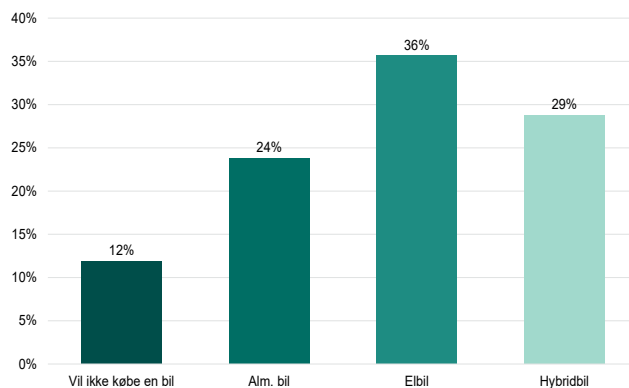
## Vigtigheden af hurtigt og ofte tog



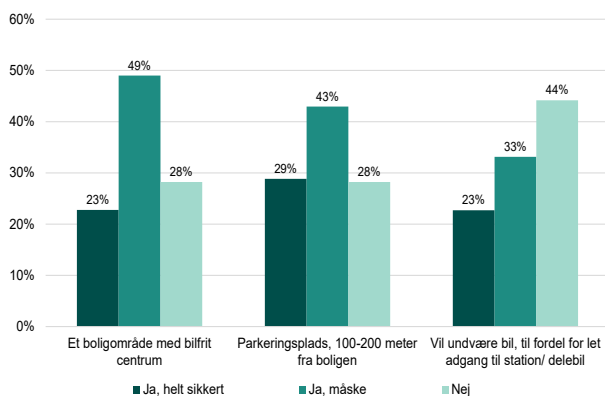
## Bil i husstanden i øjeblikket



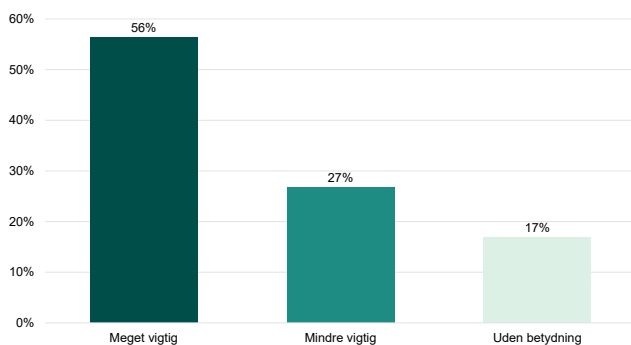
## Bil i fremtiden



## Interessen for følgende parametre



## Vigtighed af gode cykelstier til skole mm.



## Forklaring

Af de adspurgte, er det deres børn som oftest anvender offentlig transport. 27% af børnene anvender offentlig transport hver dag, mens 22% anvender offentlig transport et par gange om ugen. 52% svarer også, at det er meget vigtigt at der går hurtige og ofte tog.

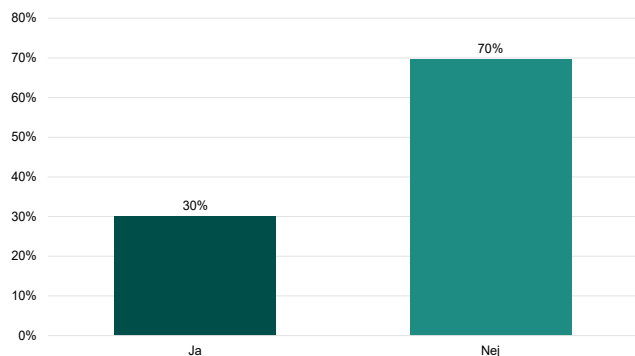
Af de der kunne overveje at flytte til Odinsvej kvarteret har 52% en alm. bil i husstanden, 18% har 2 og 2% har flere end 2 alm. biler. 4% har en elbil og 1% har 2, mens 10% har en hybridbil i husstanden og 1% har 2.

Af de adspurgte som har bil, synes 23% at et boligområde med bilfrit centrum, er attraktivt. 29% vil være villig til at have en parkeringsplads, 100-200 meter fra boligen, mens 43% svarer måske. 23% vil gerne undvære bilen eller bil nummer to, hvis der er gode cykelforbindelser til stationen, eller en delebilsordning.

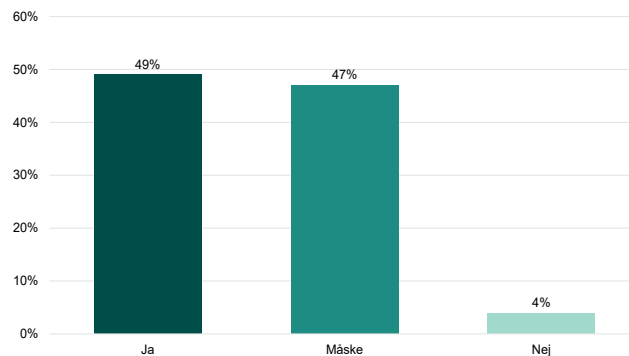
Når det kommer til om hvor vigtige gode cykelveje er f.eks. til skole og indkøb, svarer 56% at det er meget vigtigt, efterfulgt at 27% der svarer mindre vigtigt og 17% der svarer uden betydning.

# Odinsvej kvarteret

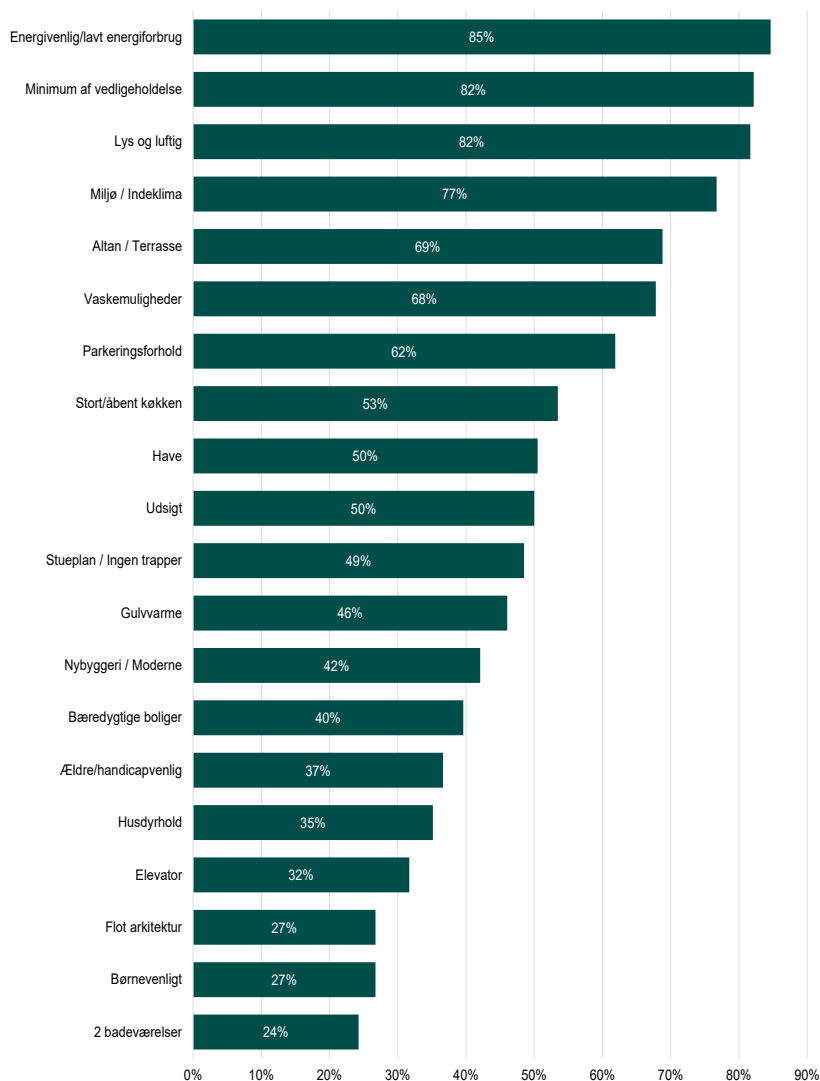
## Mindre bolig, men med fælles lokaler



## Interesse for byggeri, som er fleksibelt over tid



## Vigtige parametre for boligen



## Forklaring

Af de adspurgte, svarer 30% at de godt kunne acceptere en lidt mindre bolig, hvis der f.eks. er adgang til gæsteværelse og festlokale, mens 70% svarer nej. 49% foretrækker et byggeri, som er fleksibelt over tid, mens 47% svarer måske og 4% svarer nej.

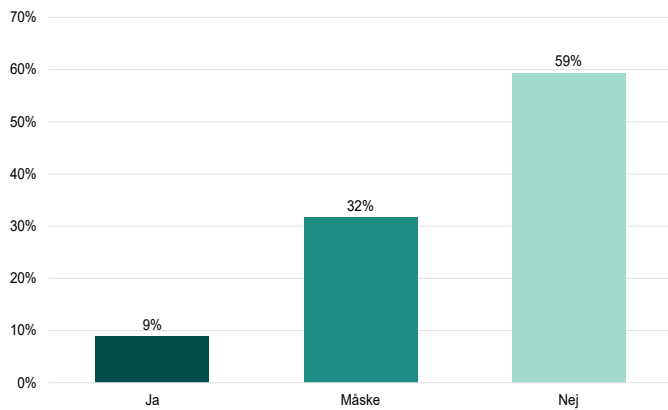
Når det kommer til vigtige parametre for boligen svarer flest (85%), at det er meget vigtigt at det er energivenlig/ lavt energiforbrug, efterfulgt af 82% der svarer minimum af vedligeholdelse og 82% svarer at lys og luftig er meget vigtigt.

9% af de adspurgte ønsker mulighed for egen fødevarerproduktion, mens 32% svarer måske og 59% svarer nej.

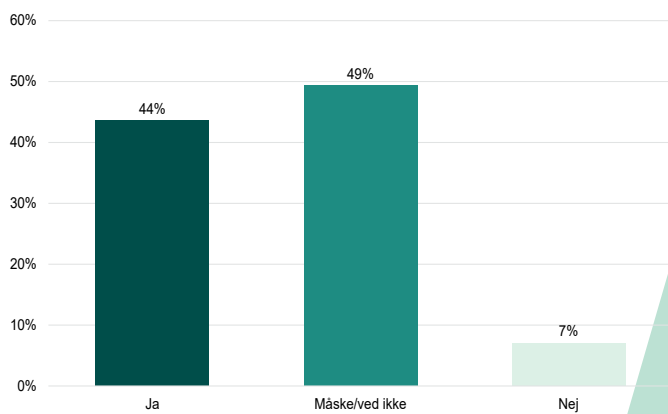
Af de 60+-årige svarer 44% at de gerne vil flytte til en ny bolig, efterhånden som de bliver ældre, mens 49% svarer måske/ ved ikke og 7% svarer nej. 16% af dem synes at et bofællesskab kunne være interessant, næste gang de skal flytte, mens 56% svarer måske, 14% svarer først om nogle år og 14% svarer nej.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL ODINSVEJKVARTERET: 202 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

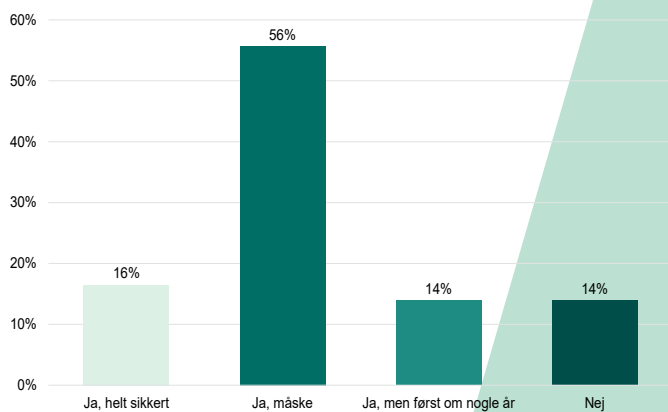
## Mulighed for egen fødevarerproduktion



## Ny bolig med alderen (60+-årige)

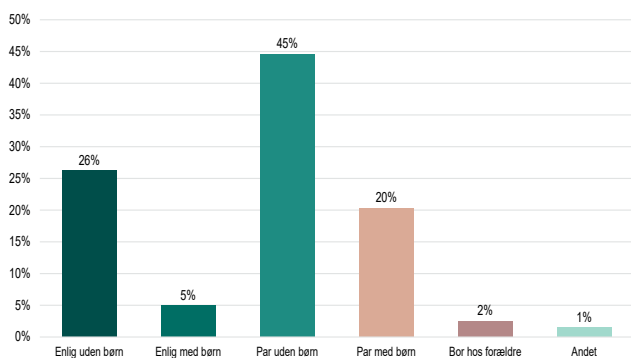


## Interesse for seniorbofællesskab (60+-årige)

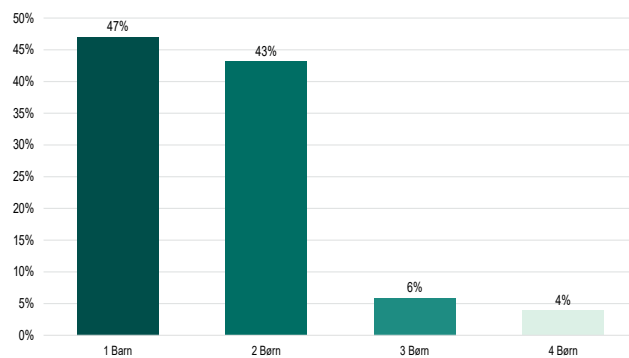


# Baggrundsinformation - Odinsvej kvarteret

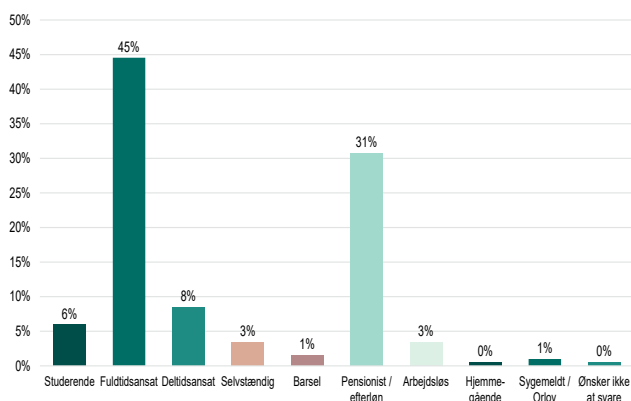
## Civilstatus



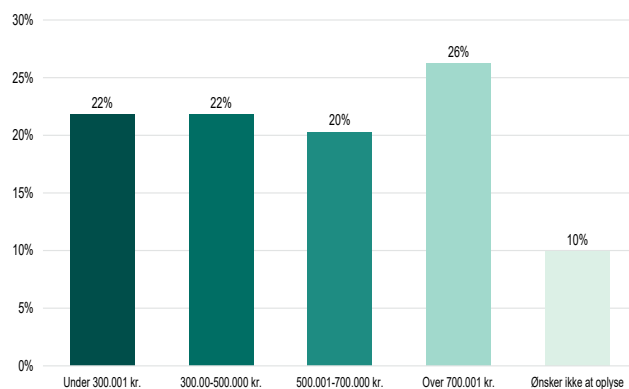
## Børn i husstanden



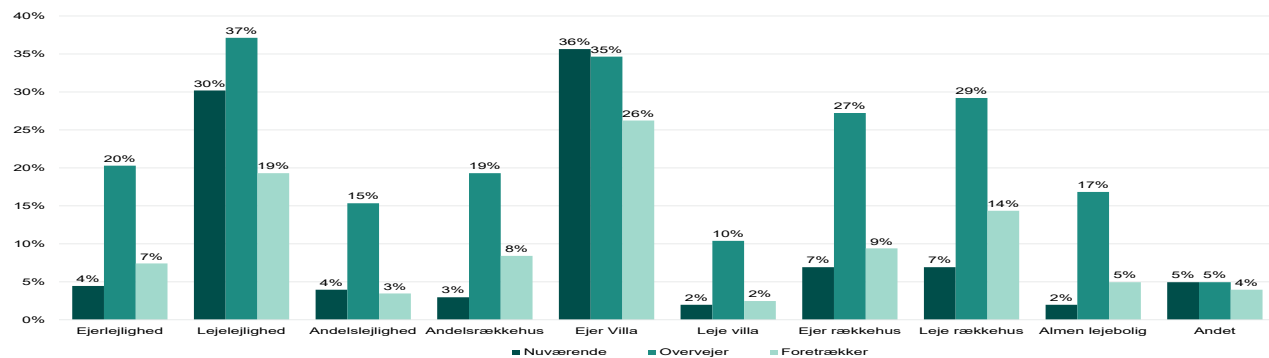
## Arbejde



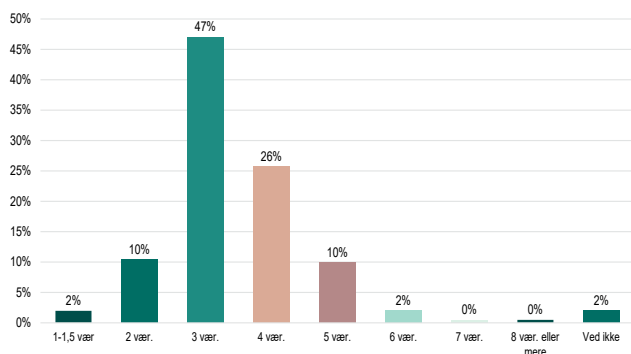
## Husstandsindkomst pr. år



## Nuværende bolig, overvejer og foretrækker ved næste flytning



## Ønskede antal værelser i næste bolig



**30%**  
af dem gerne vil overveje Odinsvej kvarteret er D1: Formue og formående.

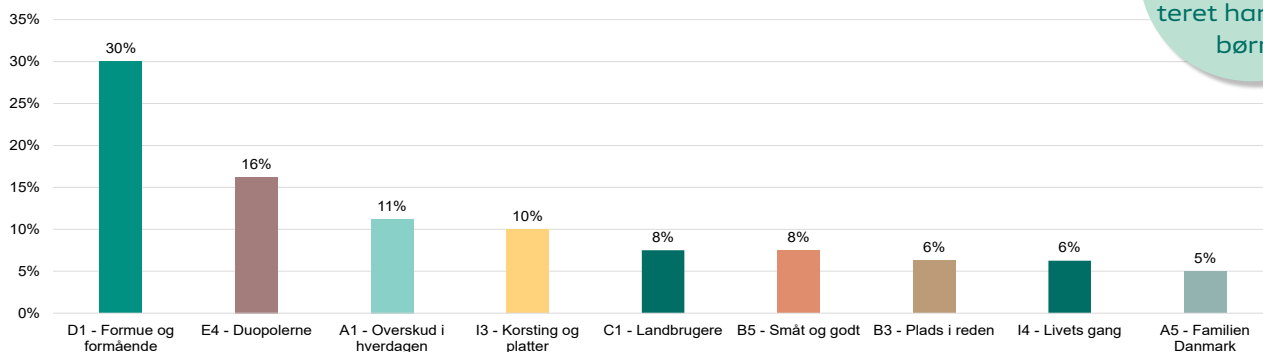
Kendetegnet for 'Formue og Formående' er, at de tilhører den øverste del af middelklassen. Det er typisk børnefamilier, der har meget høj købekraft. De betaler gerne ekstra for god kvalitet og bruger ofte byens tilbud.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL ODINSVEJKVARTERET: 202 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)



**71%**  
af dem der søger Odinsvej kvarteret har ingen børn.

## Målgruppen, der gerne/helt sikkert/ vil overveje at flytte til Odinsvej kvarteret.



### Forklaring

Kendetegnet for borgerne, der kunne overveje at flytte til Odinsvej kvarteret er at der flest uden børn, 45% er par uden børn, mens 26% er enlige uden børn.

Blandt de borgere, der har børn i husstanden, så har flest (47%) et barn.

Derudover er der flest af borgerne, som er fuld-tidsansatte 45%, og der er samtidig flest af borgerne, hvor husstandsindkomsten pr. år er over 700.000 kr.

I forhold til borgernes fremtidig bolig, er der flest som vil foretrække en ejer villa (26%), efterfulgt af en lejelejlighed (19%).

Det interessante er dog, at der i øjeblikket er mange som bor i ejer villa på nuværende tidspunkt (36%), men i fremtidne vil det kun være 26% som vil foretrække den boligtype ved næste flytning.

Der er i den forbindelse flest som ønsker 3 værelser i deres næste bolig (47%).

Hvis der ses på det primære potentiale for området (tabel x), så er det særligt de mellemstore lejligheder, der er potentielle for. Det gælder både for ejer og lejerboliger.

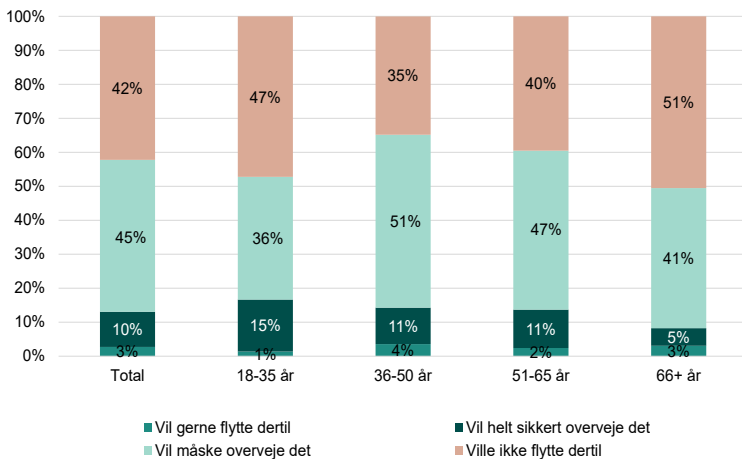
D1'erne Formue og Formående er den borgergruppe, der står for den største andel af potentialet med 30%. E4'erne er næststørst med 15%, mens 11% er A1'ere. Det er en blandet målgruppe, der indeholder både velhavere og husstande med mindre indtægter.

TABEL ODINSVEJKVARTERET: BOLIGPOTENTIALE 1.400/27.000 kr./m<sup>2</sup> – 60 MÅNEDER:

	Primært potentiale	Primært udvidet
Lejerboliger v. 1.300 kr./m <sup>2</sup>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	4	13
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	5	20
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	2	11
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	1	9
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	1	7
Lejerboliger total:	13	60
Ejerboliger v. 27.000 kr./m <sup>2</sup>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	3	10
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	5	16
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	2	4
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	2	5
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	1	8
Små villaer (140 m <sup>2</sup> )	1	9
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	1	8
Ejerboliger total:	15	60
Potentiale total:	28	120

# Torpet

## Interessen for at flytte til Torpet



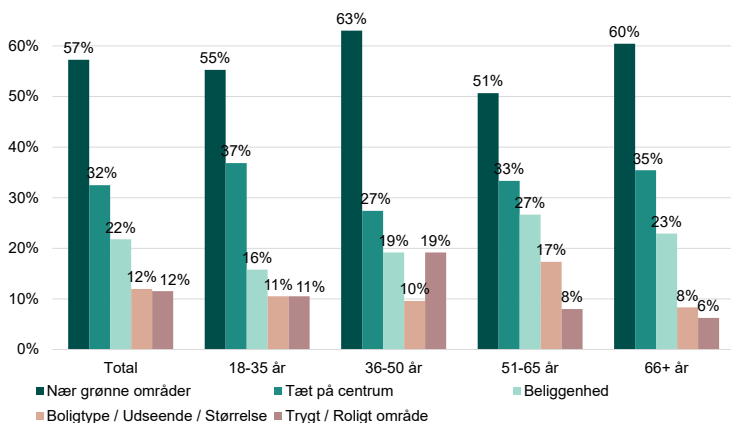
## Forklaring

Af de adspurgte svarer 3%, at de gerne vil flytte til Torpet, 10% vil helt sikkert overveje det, og 45% vil måske overveje det. Det er de 36-50-årige der har den største andel, der gerne vil flytte dertil (4%).

Af de der kunne overveje at flytte til Torpet svarer 57% at det er positivt at det er nær grønne områder, 32% svarer at det er positivt, at det er tæt på centrum, mens 22% svarer at beliggenheden er positivt.

Når det kommer til boligområdet, svarer 82% af de adspurgte at det er meget vigtigt at det er et trygt område, 82% svarer at indkøbsmuligheder (dagligvarer) er meget vigtigt, og 80% svarer at grønne områder og grønt islæt er meget vigtigt.

## Årsager til at bosætte sig i området

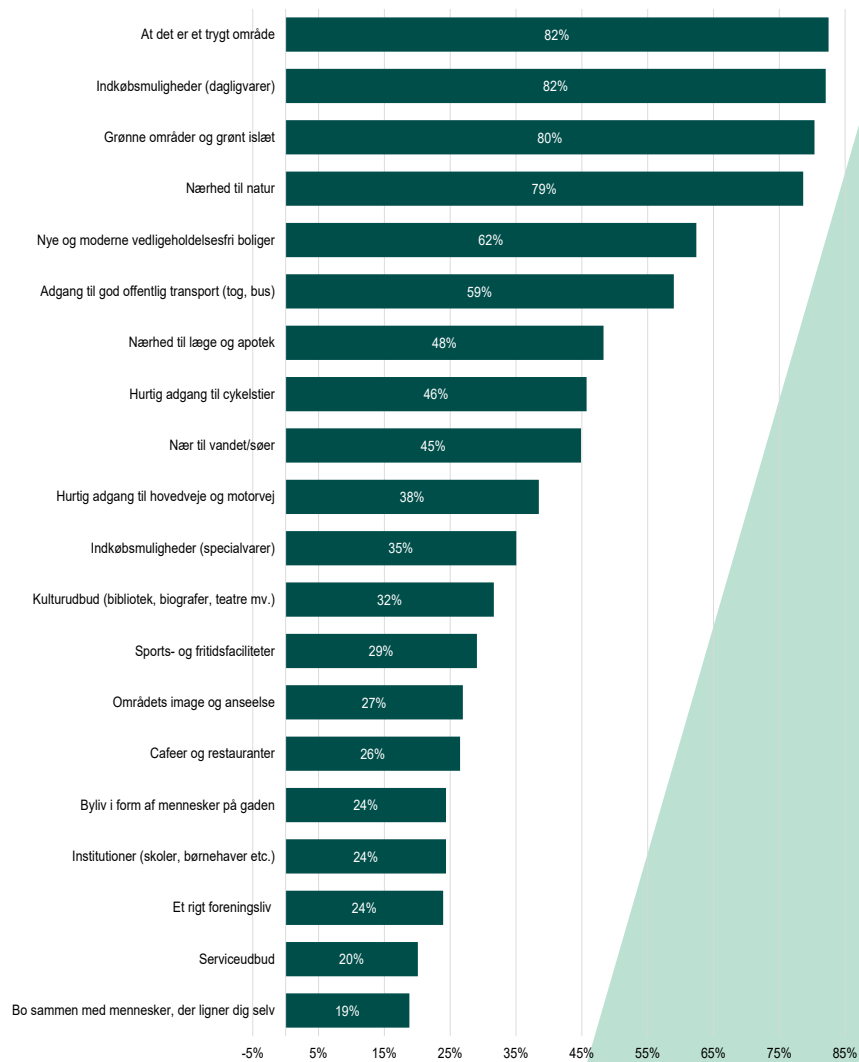


Af de 5 visioner de afspurgte bliver præsenteret for, svarer flest (36%) at de tiltales mest af "Den grønne by", efterfulgt af "Den effektive by" (21%), "Den fælles by" (19%), "Den børnevenlige by" (13%) og "Den bæredygtige by" (10%).

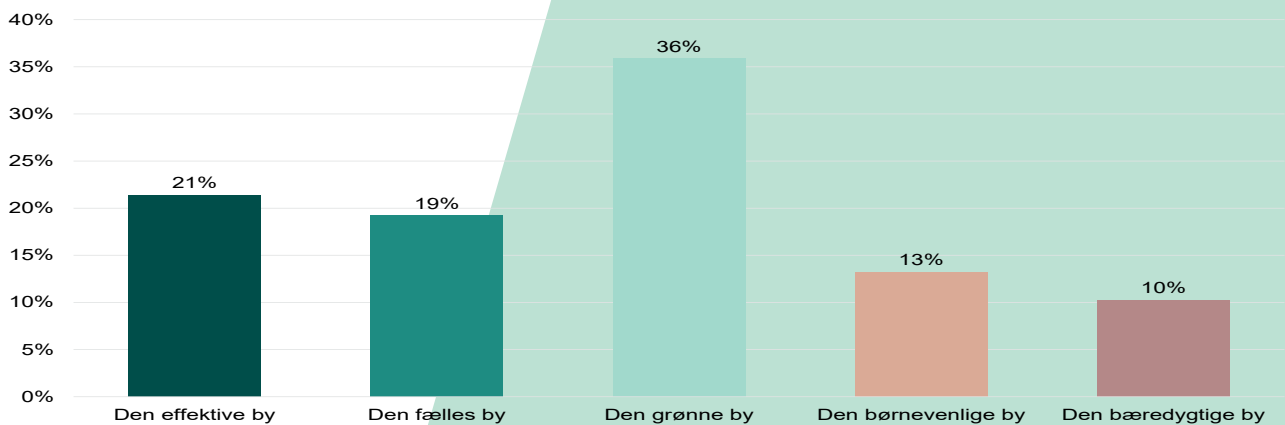


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL TORPET: 234 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

## Vigtige parametre for boligområdet

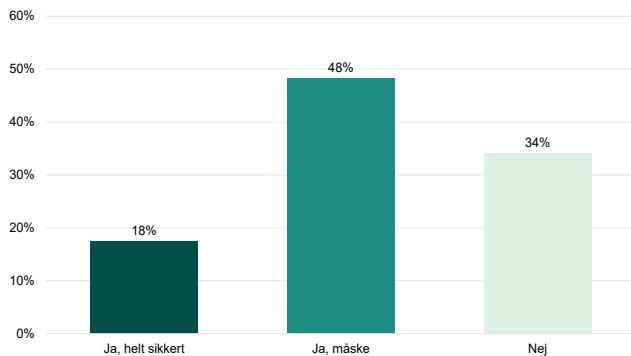


## Vision for området

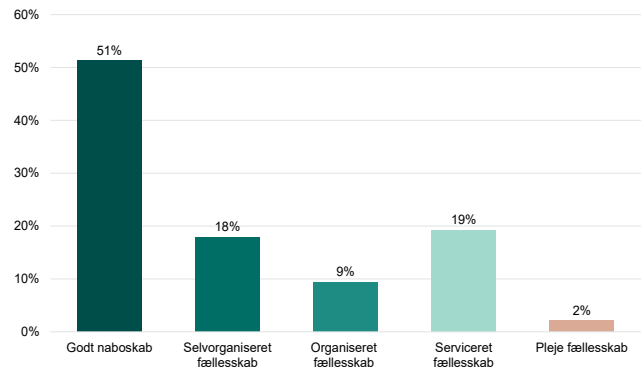


# Torpet

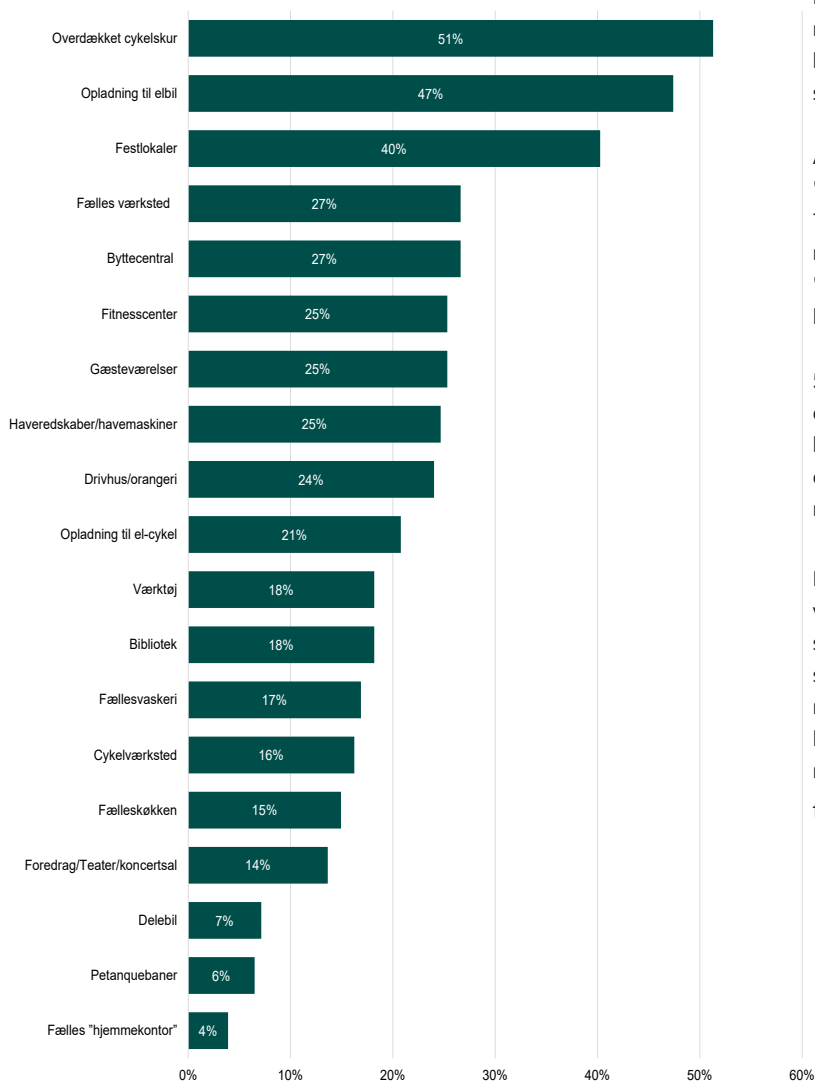
## Fællesskabsorienterede boformer



## Interessen for de fem bofællesskaber



## Vigtige parametre for fællesrum/ faciliteter



## Forklaring

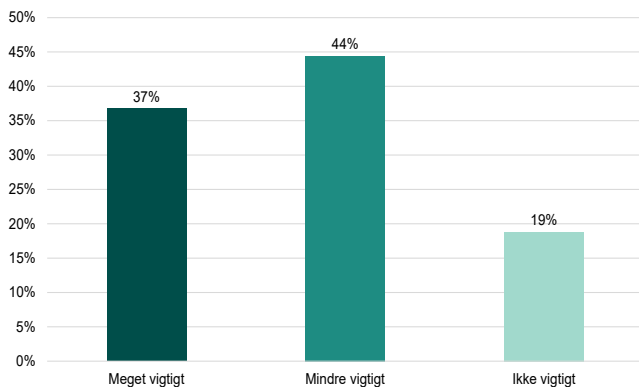
Når det kommer til fællesskabsorienterede boformer, svarer 18% at det kunne være interessant at bo i et område, hvor fællesskab er vigtigt, 48% svarer måske og 34% svarer nej.

Af de adspurgte svarer flest (51%) at boformen "Godt naboskab" tiltaler dem mest, efterfulgt af 19% der svarer "Serviceret fællesskab". 18% svarer "Selvorganiseret fællesskab", mens 9% svarer "Organiseret fællesskab" og 2% svarer "Pleje fællesskab".

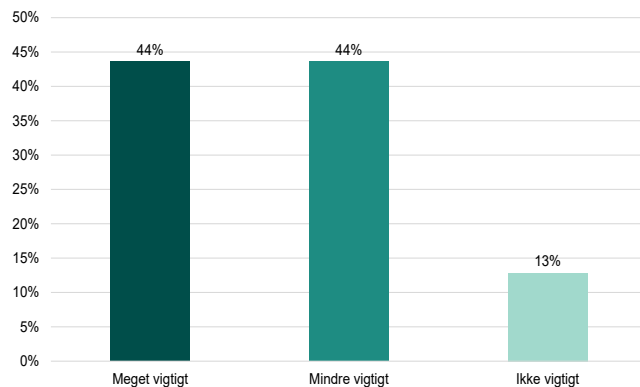
51% svarer at adgang til overdækket cykelskur i en bebyggelse er meget vigtigt for deres næste bolig, efterfulgt af 47% der svarer opladning til elbil og 40% svarer at adgang til festlokaler er meget vigtigt.

Når det kommer til natur, er det for 37% meget vigtigt, at der er nem adgang til natur. Og 44% svarer at det er meget vigtigt, at der er kort afstand til natur, fra deres nye bolig. 67% vil gerne nøjes med en mindre have, mod at få større fællesarealer med mere uberørt natur. 53% vil gerne nøjes med mindre privat have, mod at få større fællesarealer.

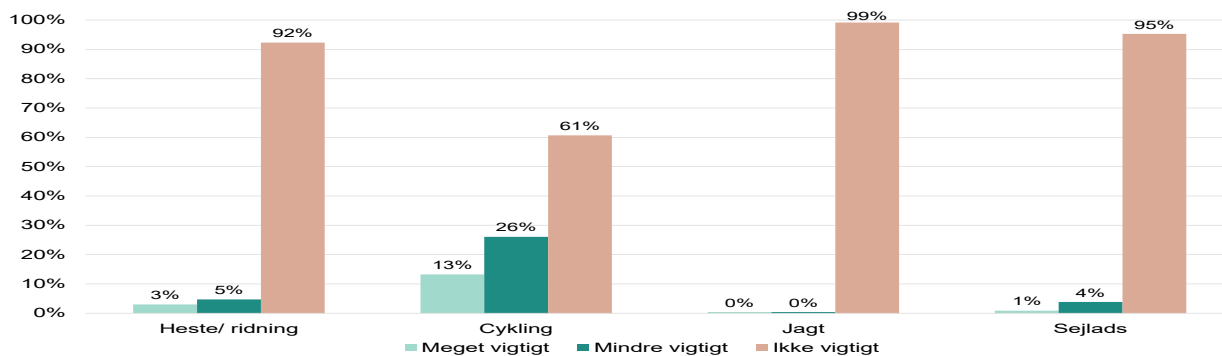
### Vigtigheden af nem adgang til natur



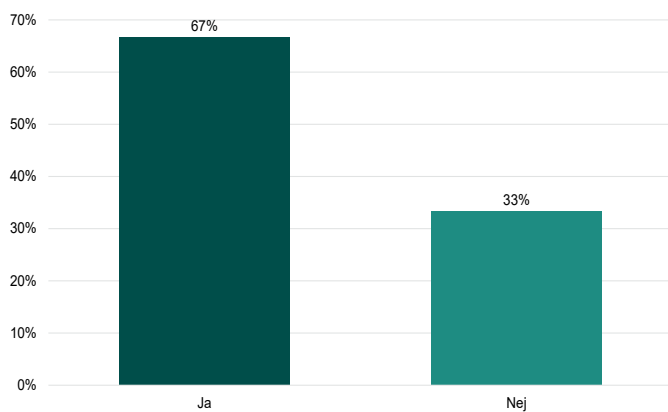
### Vigtigheden af kort afstand til natur



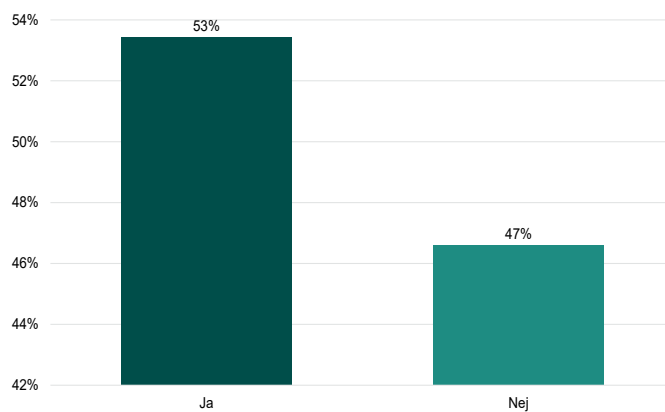
### Vigtigheden af følgende fritidsaktiviteter i naturen



### Mindre have for fællesarealer med natur

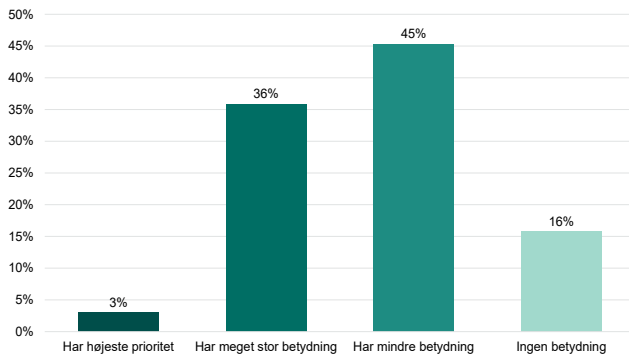


### Mindre have for større fællesarealer

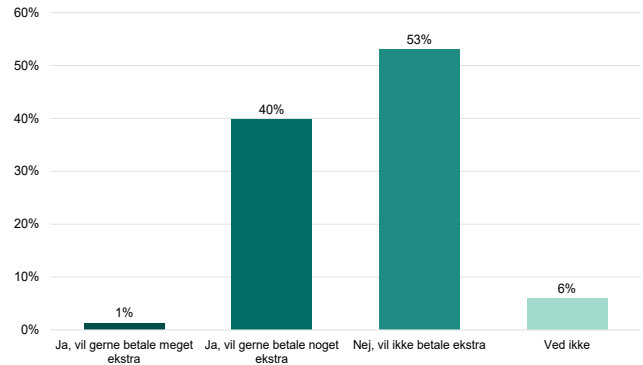


# Torpet

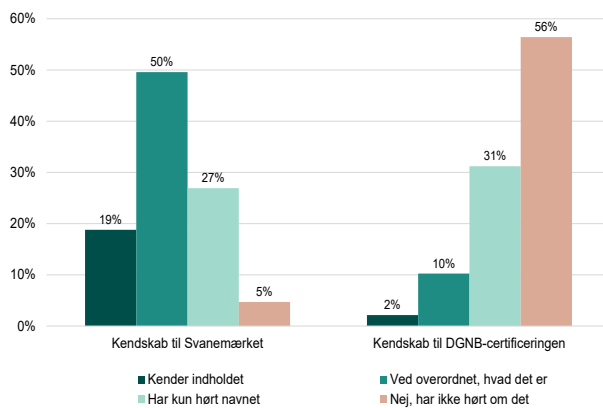
## Bæredygtigheds betydning for boligvalg



## Betale ekstra for bæredygtige boliger



## Kendskab til Svanemærket og DGNB



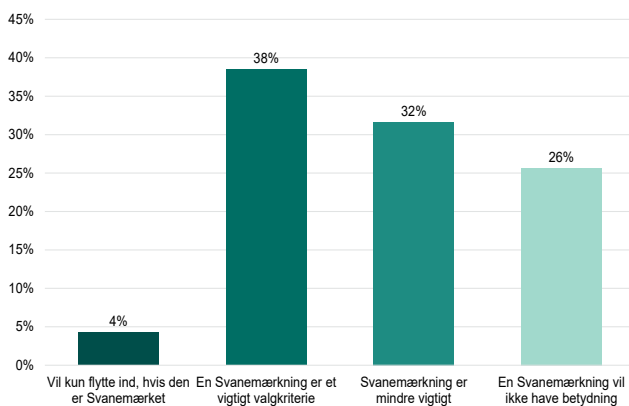
## Forklaring

Når det kommer til bæredygtighed, svarer kun 3% at det har højeste prioritet ift. alt andet, når det kommer til valg af bolig, mens flest (53%) ikke vil betale ekstra for en bæredygtig bolig.

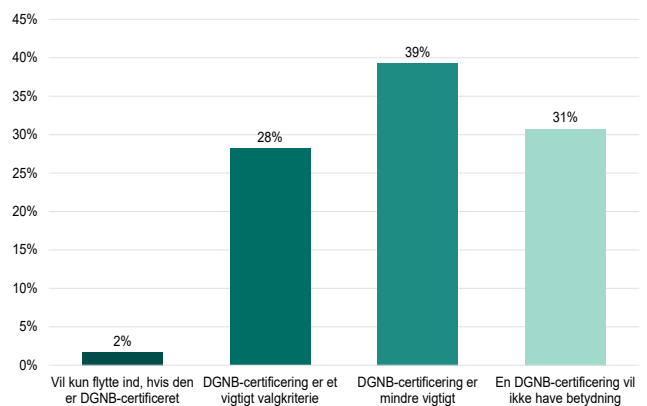
4% svarer at de kun vil flytte ind i en ny bolig, hvis den er svanemærket og 2% vil kun flytte ind i en ny bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

Af de adspurgte vil 5% helt sikkert gerne betale ekstra, hvis boligen er Svanemærket, mens 3% gerne vil betale ekstra for deres bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

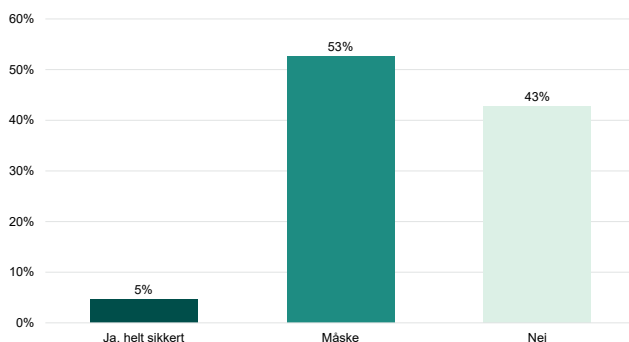
## Vigtigheden af Svanemærket for ny bolig



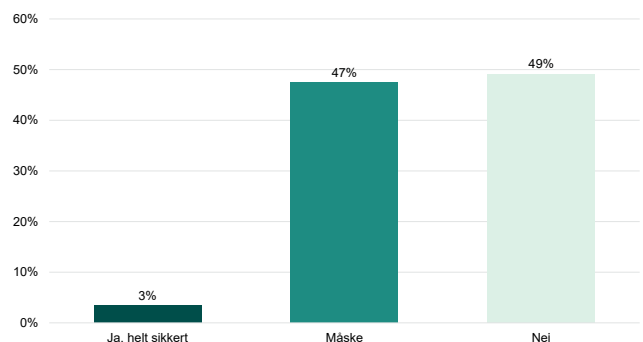
## Vigtigheden af DGNB certificeringen



## Ekstrabetaling for Svanemærket bolig

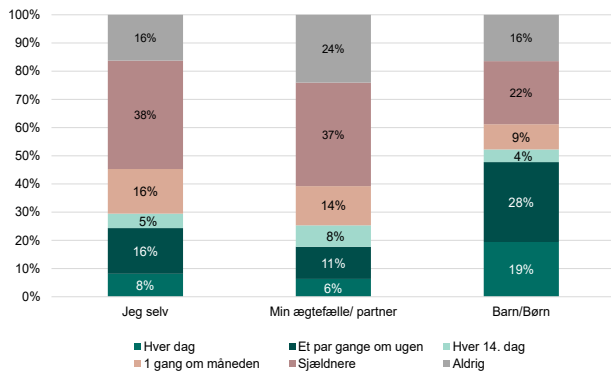


## Ekstrabetaling for DGNB certificeret bolig

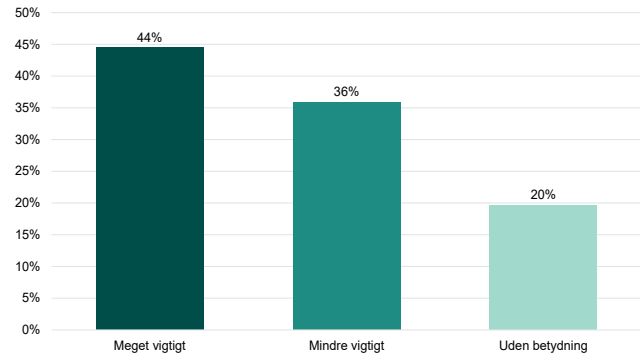


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL TORPET: 234 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

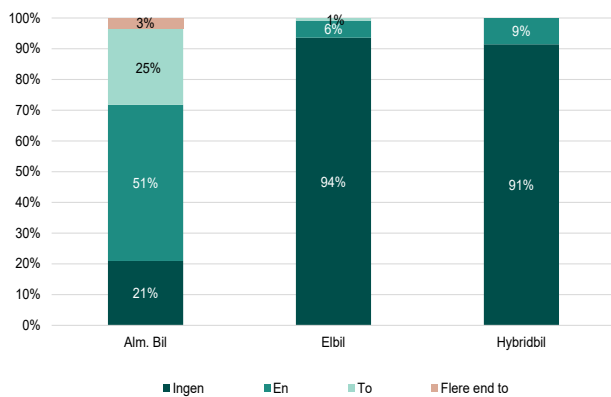
## Anvendelse af offentlig transport



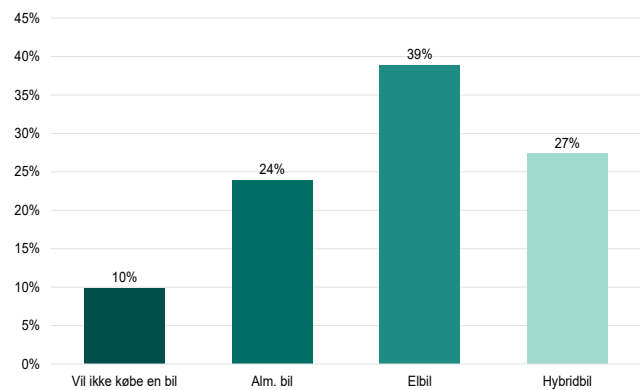
## Vigtigheden af hurtigt og ofte tog



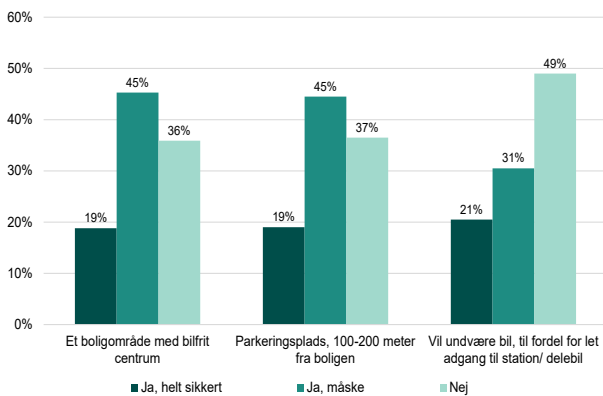
## Bil i husstanden i øjeblikket



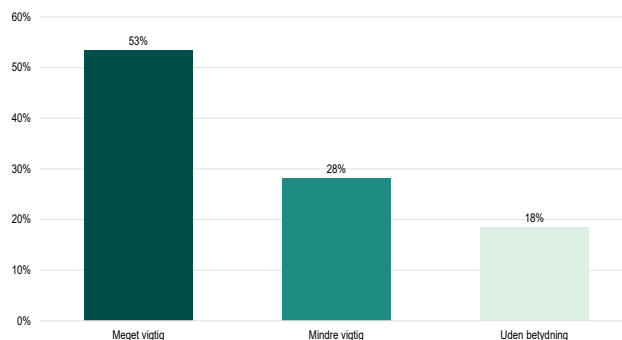
## Bil i fremtiden



## Interessen for følgende parametre



## Vigtighed af gode cykelstier til skole mm.



## Forklaring

Af de adspurgte, er det deres børn som oftest anvender offentlig transport. 19% af børnene anvender offentlig transport hver dag, mens 28% anvender offentlig transport et par gange om ugen. 44% svarer også, at det er meget vigtigt at der går hurtige og ofte tog.

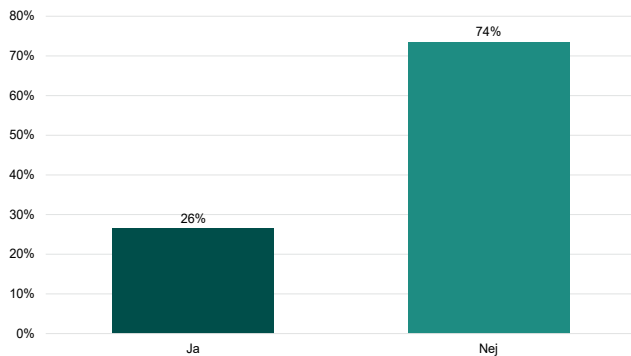
Af de der kunne overveje at flytte til Torpet har 51% en alm. bil i husstanden, 25% har 2 og 3% har flere end 2 alm. biler. 6% har en elbil og 1% har 2, mens 9% har en hybridbil i husstanden.

Af de adspurgte som har bil, synes 19% at et boligområde med bilfrit centrum, er attraktivt. 19% vil være villig til at have en parkeringsplads, 100-200 meter fra boligen, mens 45% svarer måske. 21% vil gerne undvære bilen eller bil nummer to, hvis der er gode cykelforbindelser til stationen, eller en delebilsordning.

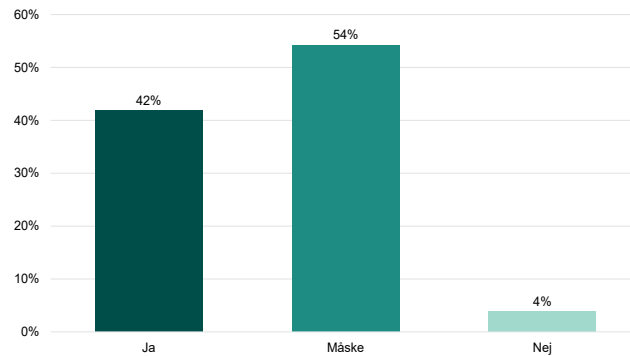
Når det kommer til om hvor vigtige gode cykelveje er f.eks. til skole og indkøb, svarer 53% at det er meget vigtigt, efterfulgt at 28% der svarer mindre vigtigt og 18% der svarer uden betydning.

# Torpet

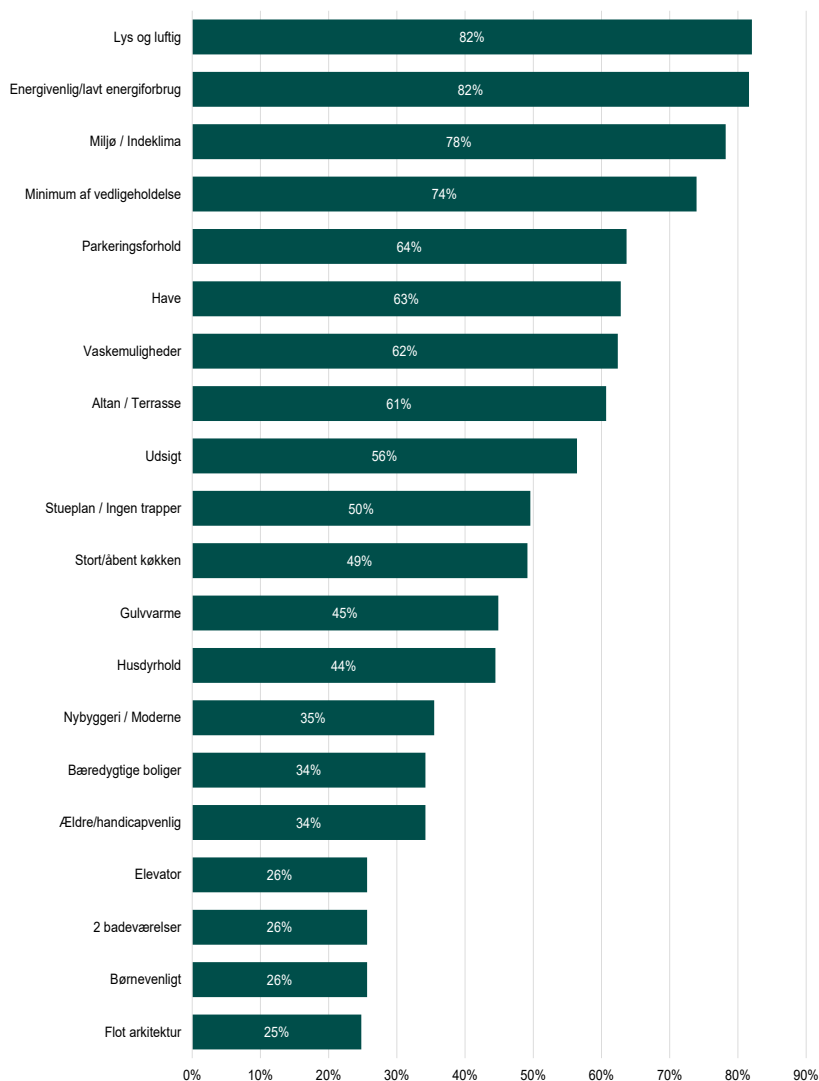
## Mindre bolig, men med fælles lokaler



## Interesse for byggeri, som er fleksibelt over tid



## Vigtige parametre for boligen



## Forklaring

Af de adspurgte, svarer 26% at de godt kunne acceptere en lidt mindre bolig, hvis der f.eks. er adgang til gæsteværelse og festlokale, mens 74% svarer nej. 42% foretrækker et byggeri, som er fleksibelt over tid, mens 54% svarer måske og 4% svarer nej.

Når det kommer til vigtige parametre for boligen svarer flest (82%), at lys of luftig er meget vigtigt, efterfulgt af 82% der svarer energivenlig/ lavt energiforbrug og 78% svarer at miljø/ indeklima er meget vigtigt.

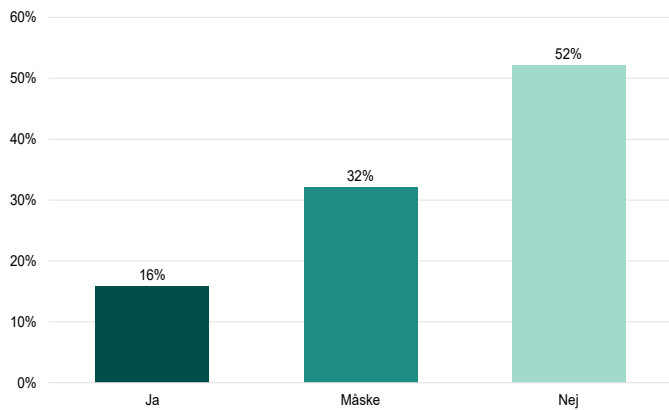
16% af de adspurgte ønsker mulighed for egen fødevarerproduktion, mens 32% svarer måske og 52% svarer nej.

Af de 60+-årige svarer 34% at de gerne vil flytte til en ny bolig, efterhånden som de bliver ældre, mens 60% svarer måske/ ved ikke og 5% svarer nej. 19% af dem synes at et bofællesskab kunne være interessant, næste gang de skal flytte, mens 45% svarer måske, 20% svarer først om nogle år og 15% svarer nej.

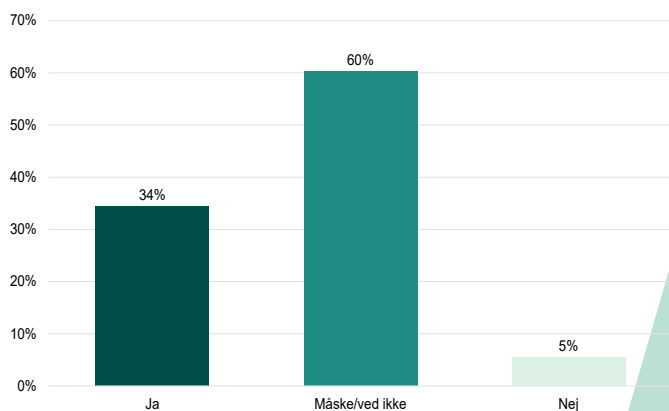
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL TORPET: 234 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)



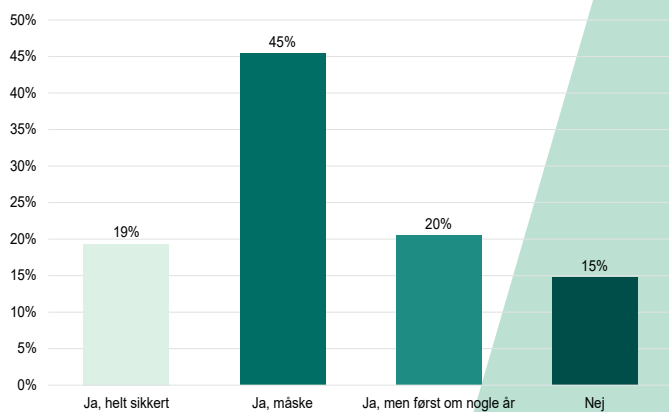
## Mulighed for egen fødevarerproduktion



## Ny bolig med alderen (60+-årige)

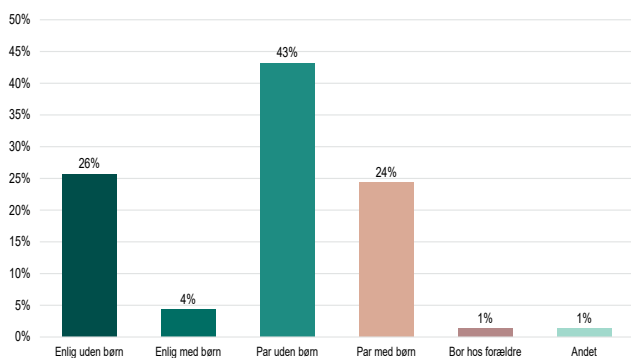


## Interesse for seniorbofællesskab (60+-årige)

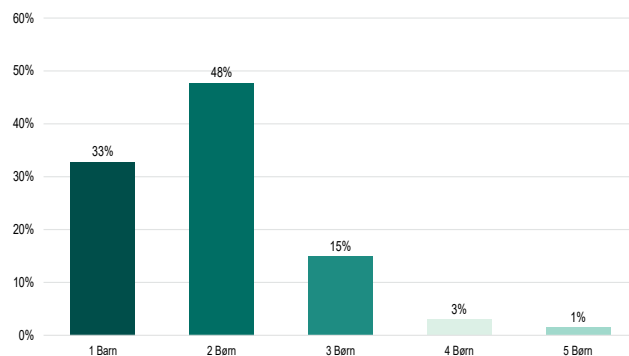


# Baggrundsinformation - Torpet

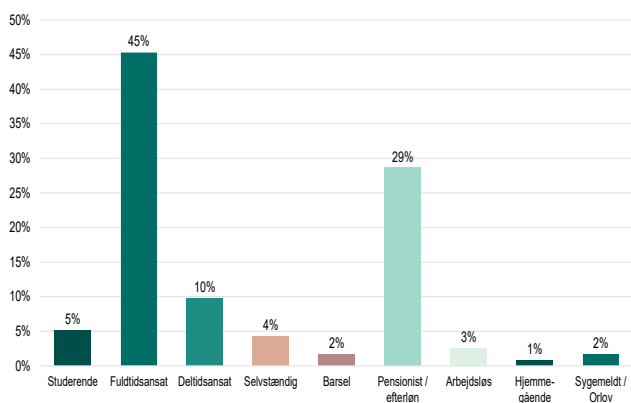
## Civilstatus



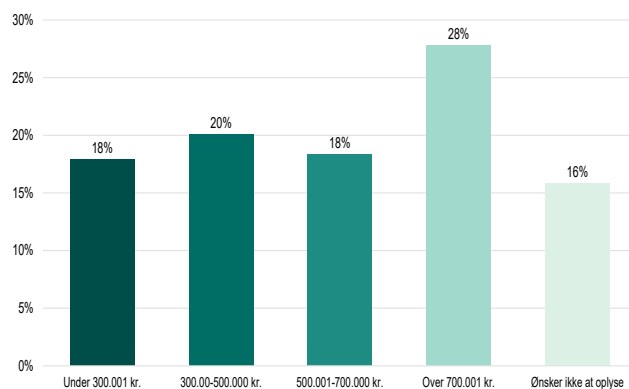
## Børn i husstanden



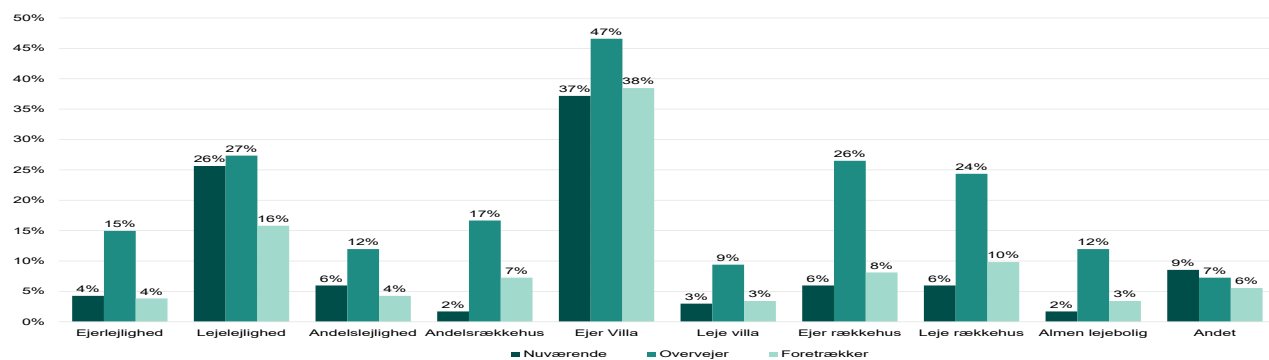
## Arbejde



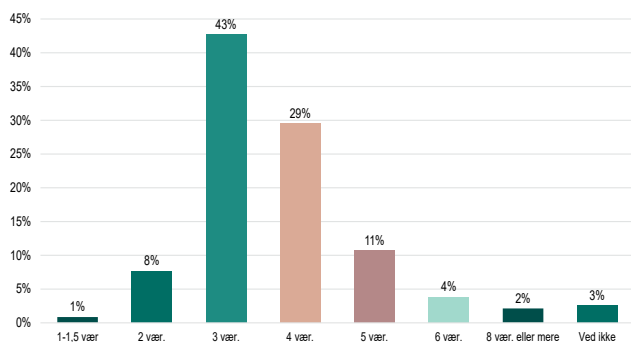
## Husstandsindkomst pr. år



## Nuværende bolig, overvejer og foretrækker ved næste flytning



## Ønskede antal værelser i næste bolig

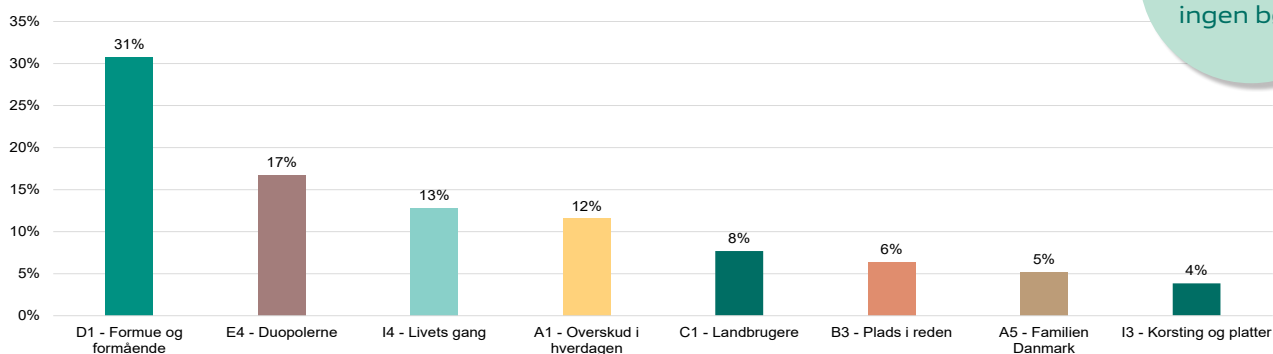


**31%** af dem gerne vil overveje Torpet er D1: Formue og formående. Kendetegnet for 'Formue og Formående' er, at de tilhører den øverste del af middelklassen. Det er typisk børnefamilier, der har meget høj købekraft. De vil normalt foretrække store ejerboliger i attraktive kvarterer.

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL TORPET: 234 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**69%**  
af dem der  
søger Torpet har  
ingen børn.

## Målgruppen, der gerne/helt sikkert/vil overveje at flytte til Torpet.



## Forklaring

Kendetegnet for borgerne, der kunne overveje at flytte til Torpet er at der flest uden børn, 43% er par uden børn, mens 26% er enlige uden børn.

Blandt de borgere, der har børn i husstanden, så har flest (48%) to børn.

Derudover er der flest af borgerne, som er fuldtidsansatte 45%, og der er samtidig flest af borgerne, hvor husstandsindkomsten pr. år er over 700.000 kr.

I forhold til borgernes fremtidig bolig, er der flest som vil foretrække en ejer villa (38%), efterfulgt af en lejelejlighed (16%).

Det interessante er dog, at der i øjeblikket er mange som bor i lejelejlighed på nuværende tidspunkt (26%), men i fremtiden vil det kun være 16% som vil foretrække den boligtype ved næste flytning.

Der er i den forbindelse flest som ønsker 3 værelser i deres næste bolig (43%).

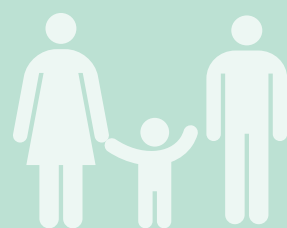
Det primære potentiale svinger mellem 16 og 78 boliger. Ejerpotentialet er noget større end lejepotentialet.

Blandt borgerne, der vil overveje at flytte til Torpet er den største gruppe D1'ere med hele 31%, mens 8% er E4'erne. Fælles for disse to grupperinger, er at de kommer fra andre kommuner. Den 3'gruppe I4'ere kommer primært fra Ringsted Kommune.

TABEL TORPET: BOLIGPOTENTIALE - 1.400 / 27.000 kr./m<sup>2</sup> – 60 MÅNEDER:

	Primært potentiale	Primært udvidet
<b>Lejeboliger v. 1.300 kr./m<sup>2</sup></b>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	1	7
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	1	11
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	1	6
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	1	5
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	1	3
<b>Lejeboliger total:</b>	<b>5</b>	<b>32</b>
<b>Ejeboliger v. 27.000 kr./m<sup>2</sup></b>		
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	3	8
Mellemstore lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	4	12
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	1	3
Små rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	1	4
Store rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	0	6
Små villaer (140 m <sup>2</sup> )	1	7
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	1	6
<b>Ejeboliger total:</b>	<b>11</b>	<b>46</b>
<b>Potentiale total:</b>	<b>16</b>	<b>78</b>





# CONZOOM<sup>®</sup>

Segmentbeskrivelser og deres andel af de danske husstande



# Segmenterne er ikke statiske

Overordnet er målgrupperne, der anvendes i rapporten, klassificeret ud fra deres nuværende livssituation. Det vil sige, at det er et øjebliksbillede af deres status her og nu på f.eks. alder, indkomst, arbejdssituation/studerende, boligform, boligtype, geografisk placering etc.

Ud fra disse parametre fastsættes deres nuværende status (dog ned til minimum fem boliger samlet af hensyn til persondatalovgivning).

Da alle mennesker gennemgår en livscyklus fra ung til ældre, ændringer i indkomst og formue, boligvalg osv., vil alle igennem livet ændre deres målgruppestatus.

Nogle klarer sig godt og andre mindre godt – sådan generelt betragtet. Denne flytten rundt mellem målgrupperne er forsøgt forklaret i familietræet på modstående side, hvor det er illustreret, hvordan de forskellige målgrupper hænger sammen.

## Familietræet

Familietræet er en simplificeret visualisering af conzoom®-klassifikationens mange dimensioner.

Til højre er conzoom®-typerne placeret efter deres stærkeste forgreninger, der udspringer fra stammen i form af fuldoptrukne linjer.

Samtidigt er der ved stiplede linjer vist nære relationer mellem familietræets grene, altså relationer mellem typer med store ligheder.

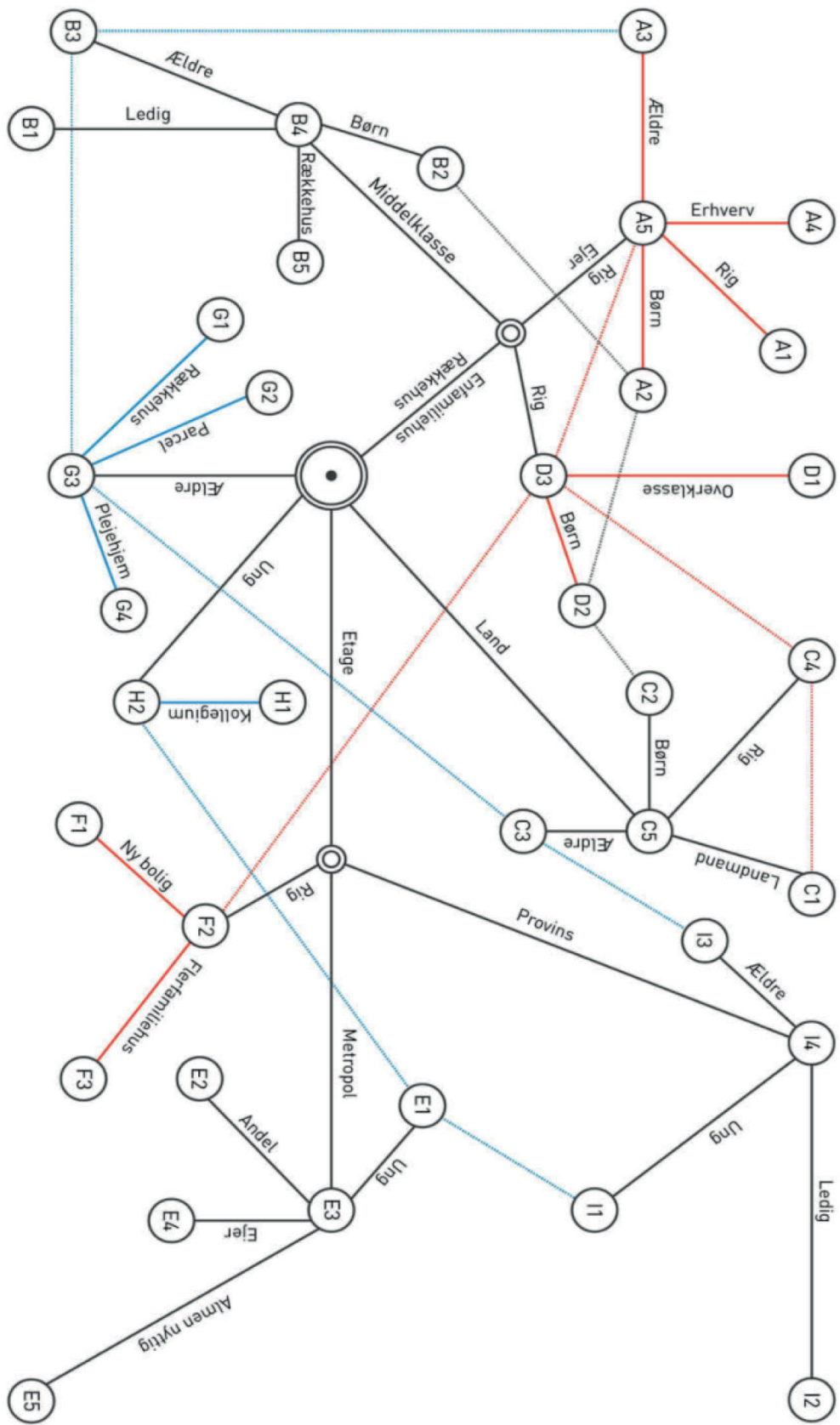
Såfremt der mellem to typer er en fuldoptrukken sort linje med betegnelsen "Ældre", betyder dette, at der ved forgreningen primært er udskilt dem i en højere alder.

Hvor en forgrening, der senere udspringer i grene, er forbundet i en relation, så breder denne relation sig til de øvrige grene i en kombineret forgrening.

F.eks. udgør H'erne her og nu en forholdsvis resourcesvag målgruppe, men efterhånden som de bliver færdige med deres uddannelse/får bedre jobs, vil deres situation forbedres. De vil søge nye og større boliger og derved også blive reklassificeret og f.eks. blive til en del af F'er-segmentet, hvis de flytter i lejlighed eller til en del af A'er – segmentet, hvis de flytter i villa. Det kan naturligvis også gå mange andre veje afhængigt af deres held eller uheld i livet.

Det skal understreges, at familietræet er et gennemsnitligt billede af de statistisk mest sandsynlige relationer.







## Velfunderede husejere

Velstillede familier med hus, børn og energi.

### Fakta

- Fra 40'erne til midt 60'erne.
- Familier med eller uden børn.
- Høj købekraft.
- Husejere.
- Bor i provinsen.
- Interesse i hjem og have.
- Morgenavis & TV.



## Komfort og hygge

Familier med fokus på fritid, frihed og fællesskab.

### Fakta

- Voksne familier uden hjemmeboende børn.
- Middel købekraft.
- Lejere og ejere i hus og rækkehus.
- Bor i små provinsbyer.
- Interesse i hjem, have og håndarbejde.



## Livet på landet

Familier med fokus på det nære ved de åbne vidder.

### Fakta

- Familier med og uden børn.
- Generelt sund økonomi og god købekraft.
- Husejere.
- Bilister.
- Engageret i lokalsamfundet.
- Går oftere i kirke.
- Læser lokalavis og lytter til lokalradio.



## Velhavere

Familier med formue, formåen og fart på.

### Fakta

- Børnefamilier.
- Bor i byområder.
- Liebhaveri-ejere.
- Meget høj købekraft.
- Bredt interessefelt og benytter alle typer af medier.
- Bevidste forbrugere.



## Urban mangfoldighed

Singler med frisind, fællesskab og forskellighed.

### Fakta

- Bor i lejlighed i storbyen.
- Singler og under 40 år.
- Lav købekraft.
- Veluddannede og velorienterede.
- Storforbrugere af kulturtilbud.
- Meget online.



## Vid og velstand

Familier med fokus på karriere, kultur og kaffe to-go.

### Fakta

- Bor i lejlighed i metropoler.
- Varierede familieformer, under 50 år.
- Højt uddannelses- og beskæftigelsesniveau.
- Høj købekraft.
- Glade for gourmet, museer og klassiske koncerter.
- Fokus på sundhed og dyrker sport.





## Seniorer

Familier med bankbog, bridge og børnebørn.

### Fakta

- Over 60 år med voksne børn.
- Pensionister og efterlønsmodtagere.
- Bor i alle typer bolig, oftest i mindre byer.
- Middel købekraft.
- Går gerne i kirke, på aftenskole og til klassisk koncert.
- Ser TV, hører P4 og læser ugeblade.



## Unge på vej

Singler uden børn, under uddannelse og under dannelse.

### Fakta

- Singler under 30 uden børn.
- Bor på kollegier eller i små lejligheder i studiebyer.
- Under uddannelse eller nyuddannet.
- Lav købekraft, men med fremtidigt potentiale.
- Meget sociale både online og offline.
- Går ofte i byen og til koncerter.
- Læser gerne magasiner.
- Ser Tv-serier on-demand.



## Provinsliv

Familier med fokus på hinanden og nærmiljøet.

### Fakta

- Familier i alle aldre, oftest uden børn.
- Bor i lejebolig i provinsbyer.
- Lavt uddannelses- og beskæftigelsesniveau.
- Lav købekraft.
- Bruger kollektiv trafik.
- Handler gerne i shopping centre.
- Ofte online.
- Dyrker sjældent motion.



**A1**  
**3,6%**

### Overskud i hverdagen

Karriereorienterede familier med overskud.

Fakta

- Familier med eller uden børn.
- Husejere i provinsen
- Meget høj købekraft.
- Husejere.
- Interesse i hjem og have.
- Læser morgenavis og ser TV.



**A2**  
**3,7%**

### Aktive børnefamilier

Veluddannede og børnerige familier.

Fakta

- Børnefamilier i provinsen.
- Husejere.
- Høj købekraft.
- Mange børneaktiviteter.
- Interesseret i hus og hjem.
- Online.



**A3**  
**3,6%**

### Gyldne hjem

Formuende familier med fraflyttede børn.

Fakta

- Ældre par uden hjemmeboende børn.
- Husejere i mindre byer i provinsen.
- Høj købekraft.
- Interesseret i hus og hjem.
- Læser aviser og hører radio.
- Handler i Brugsen.



**A4**  
**3,2%**

### Lykkesmed

Erhvervsdrivende fra hjemmeadressen.

Fakta

- Familier med eller uden børn.
- Bor i huse i mindre provinsbyer.
- Høj købekraft.
- Rejser sjældent, spare hellere op.
- Har tyverialarm og sygeforsikring.



**A5**  
**5,8%**

### Familien Danmark

Midaldrende med gode kår.

Fakta

- Familier med og uden børn.
- Husejere i mindre byer.
- Høj købekraft.
- Glade for hjemlig hygge.
- Camperer.
- Online og lytter til lokalradio.



## Dannevang

Kortuddannede familier uden børn.

### Fakta

- Par og enlige i alle aldre.
- Bor i mindre boliger i provinsen.
- Lav købekraft.
- Læser formiddagsaviser og lytter til radio.
- Spiller gerne online.



## Optimisterne

Veluddannede børnefamilier på vej.

### Fakta

- Børnefamilier i provinsen.
- Bor i nyere huse og rækkehuse.
- Middel købekraft.
- Mange børneaktiviteter.
- Foretrækker hjemlig hygge frem for at gå ud.
- Online.



## Plads i reden

Seniorfamilier med fraflyttede børn.

### Fakta

- Ældrefamilier med fraflyttede børn.
- Bor i mindre huse i provinsen.
- Middel købekraft
- Sjældent online og utrygge ved online betaling.
- Læser formiddagsaviser.
- Handler dagligvarer i discount-butikker.



## Under bøgen

Par og enlige i ældre huse.

### Fakta

- Alle familietyper, flest 40 - 55 årige.
- Bor i huse i småbyer.
- Middel købekraft.
- Går sjældent ud.
- Handler gerne alt ind samme sted.
- Traditionelt orienterede.



## Småt og godt

Små familier i mindre rækkehuse i provinsen.

### Fakta

- Par og enlige i mindre, nyere hjem.
- Familier med og uden børn.
- Middel købekraft.
- Læser gerne gratisaviser.
- Glade for håndarbejde.
- Går gerne på aftenskole.



**C1**  
**2,0%**

## Landbrugere

Familier med aktivt landbrug.

Fakta

- Familier med eller uden børn.
- Bor i store, ældre huse.
- Middel købekraft
- Bilister
- Mange har udstyr
- Læser Jyllands-Posten og lytter til lokalradion
- Tradionelle og går i kirke



**C2**  
**1,9%**

## Landbofamilier

Børnefamilier i det åbne land.

Fakta

- Børnefamilier i store, ældre huse.
- Middel købekraft.
- Mange børneaktiviteter
- Online.
- Tradionelle.
- Holder gerne ferie i Danmark.



**C3**  
**1,8%**

## Grønne fingre

Seniorfamilier i det åbne land.

Fakta

- Par og enlige over 50.
- Bor i ældre huse.
- Middel købekraft.
- Glade for havearbejde.
- Lystfisker.
- Sælger og køber gerne brugte varer.



**C4**  
**3,7%**

## Par i hjerter

Formuende familier på landet.

Fakta

- Alle familietyper, flest over 40 år.
- Bor i store, ældre huse.
- Middel købekraft, pæn formue.
- Mange har kat
- Nyder hjemmelige aktiviteter
- Medlem af natur- eller miljø-organisationen



**C5**  
**3,3%**

## Elmely

Par og enlige med landboliv.

Fakta

- Familier med og uden børn.
- Bor i store, ældre huse.
- Middel købekraft.
- Interesserede i lokal- og egnsforhold
- Læser Ekstrablandet og lytter til radio.



### Formue og formåen

Veluddannede, etablerede højindkomstfamilier.

#### Fakta

- Børnefamilier i store huse.
- Bor i attraktive områder i større byer.
- Arbejder i topstillinger.
- Meget høj købekraft.
- Betaler gerne ekstra for kvalitet.
- Aktive og velorienterede.
- Går ofte ud.



### Solsiden

Formuende og ressourcestærke familier.

#### Fakta

- Børnefamilier i store huse.
- Bor i attraktive områder i større byer.
- Høj købekraft.
- Betaler gerne ekstra for kvalitet.
- Velorienterede og interesserede.
- Miljøinteresserede.



### Guldkant på tilværelsen

Veluddannede, velstillede, voksne familier.

#### Fakta

- Familier med og uden børn i store huse.
- Mange nærmer sig pensionsalderen.
- Bor i attraktive områder i større byer.
- Høj købekraft.
- Rejser ofte, gerne til storbyer.
- Går ofte ud.



## City-singler

Unge lejere under uddannelse.

Fakta

- Unge lejere i storbyen.
- Mange studerende.
- Lav købekraft.
- Højt kulturforbrug.
- Benytter kollektiv trafik og cykler.
- Spiser jævnligt take-away.



## Ung andel

Veluddannede i andelslejligheder.

Fakta

- Ungeandelshavere i storbyen.
- Enten studerende / nyuddannet.
- Lav købekraft.
- Højt kulturforbrug.
- Benytter kollektiv trafik og cykler.
- Online.
- Spirende forbrug af luksusvarer.
- Økologi.
- Motionerer ofte.



## Hjerterum

Voksne enlige midt i byen.

Fakta

- Alle familietyper.
- Bor i mindre lejligheder.
- Lav købekraft.
- Meget sociale og fællesskabsorienteret.
- Online.
- Motionerer ofte.



## Duopolerne

Unge og ældre i ydre by.

Fakta

- Unge og ældre uden hjemmeboende børn.
- Bor i mindre ejerlejligheder i udkanten af storbyen.
- Middel købekraft.
- Benytter kollektiv trafik og cykler.
- Spiser jævnligt take-away.
- Motionerer ofte.



## Familiebånd

Enlige med lave indkomster.

Fakta

- Enlige i almene boliger i større byer.
- Lavt beskæftigelsesniveau.
- Lav købekraft.
- Køber gerne ugens tilbud.
- Læser gratismedier.
- Traditionelle.

**F1**  
**1,6%**



## Byens puls

Yngre, veluddannede højtindkomst familier.

### Fakta

- Yngre familier under etablering.
- Bor i nyere lejligheder i storbyen.
- Veluddannede i gode stillinger.
- Høj købekraft.
- Store kulturforbrugere.
- Velorienterede og interesserede,
- Meget sporty.
- Økologi.

**F2**  
**3,3%**



## Kulturnaut

Veluddannede byfamilier.

### Fakta

- Yngre familier uden børn.
- Bor i ældre lejligheder i storbyen.
- Veluddannede i høje stillinger.
- Høj købekraft.
- Store kulturforbrugere.
- Velorienterede og interesserede.
- Handler gerne i Irma.
- Læser Berlingske og Politiken.

**F3**  
**1,1%**



## Første parket

Familier med formue og forstand.

### Fakta

- Familier med og uden børn.
- Bor i ældre dobbelt- og flerfamiliehus i storbyen.
- Veluddannede i høje stillinger.
- Høj købekraft.
- Går ofte ud.
- Økologi.
- Læser Politiken.



## Kædedans

Seniorfamilier i rækkehuse i provinsen.

Fakta

- Pensionister i mindre, lejede rækkehuse.
- Bor i mindre provinsbyer.
- Lav købekraft.
- Går gerne på museum eller i teateret.
- Offline.
- Tager gerne på krydstogt.
- Køber gerne ugens tilbud.



## Vise veteraner

Vise og velstillede veteraner.

Fakta

- Bor i hus i mindre byer.
- Middel købekraft.
- Sociale.
- Glade for havearbejde og gør-det-selv.
- Læser gratismedier.
- Interesserede i lokal- og egnsforhold.
- Aktive.
- Veluddannede pensionister.



## Velfærdsbyggerne

Enlige seniorer i lejligheder.

Fakta

- Pensionerede håndværkere.
- Bor i lejlighed i de mellemstore provinsbyer.
- Lav købekraft.
- Utryk ved digitalisering.
- Læser avis og lytter til P1
- Ryger.



## Pleje og omsorg

De ældste og borgere i særlige boliger.

Fakta

- Enlige pensionister i mindre boliger.
- Lav købekraft.
- Utrykke ved digitaliseringen.
- Går i kirke.
- Skræmte over globaliseringen.
- Læser aviser, ser tv og høre radio.





**H1**  
**1,4%**

## Kollegier

Studerende på kollegier.

Fakta

- Unge studerende på små kollegieværelser.
- Bor i studiebyerne.
- Lav købekraft.
- Meget sociale og går ofte ud.
- Prioriterer gerne nyeste teknik.
- Dyrker ofte motion.
- Interesserer sig for miljø.
- Handler discount.



**H2**  
**2,2%**

## Første stop

Unge singler i første bolig.

Fakta

- Unge studerende og arbejdende.
- Bor i lejlighed i større byer.
- Lav købekraft.
- Meget sociale og går ofte ud.
- Tager på festival.
- Dyrker ofte motion.



## Party i provinsen

Unge singler i provinsbyerne.

### Fakta

- Unge enlige i provisionsen.
- Bor i mindre lejligheder.
- Erhvervsuddannede i fagspecifikke stillinger.
- Lav købekraft.
- Går ofte ud og gerne til koncerter.
- Dyrke ofte motion.
- Kører scooter/knallert.



## Hjemme bedst

Lejere uden for arbejdsmarkedet.

### Fakta

- Enlige uden børn.
- Bor i almene boliger i provinsen.
- Relativt højt ledighed.
- Lav købekraft.
- Spiser jævnligt take-away.
- Handler discount.
- Ser kommercielle tv-kanaler.



## Korssting og platter

Midaldrende i ældre lejligheder.

### Fakta

- Ældre enlige uden børn.
- Bor i mindre, ældre lejligheder i provinsen.
- Lav købekraft.
- Ser tv og laver håndarbejde.
- Sundhedsinteresserede, men inaktive.
- Traditionelle.



## Livets gang

Enlige voksne med lave indkomster.

### Fakta

- Enlige uden børn.
- Bor i lejligheder i provinsen.
- Lav købekraft.
- Sociale og online.
- Læser gratismedier.
- Prøver gerne en ny opskrift.



Kuben Management og Exometric har med afsæt i dyb markedsindsigt i mange år arbejdet med strategisk by- og boligudvikling. Målet er blandt andet at hjælpe kommunerne i de indledende faser med at klarlægge og planlægge udviklingen med udgangspunkt i borgernes og markedets behov.

Vores data- og vidensgrundlag om borgere, marked og byudvikling giver et nuanceret perspektiv på udviklingsbehovet i kommunerne, ligesom vores mangeårige erfaring med at bistå private og institutionelle investorer og almenne boligorganisationer med at udvikle og omdanne byområder bidrager til at sikre realisering af kommunernes boligstrategier – herunder finansiering af boligprojekterne.

Vi er en del af NRGi-koncernen, som er en af Danmarks største energikoncerner.

NRGi arbejder for et velfungerende samfund og en renere planet og bidrager aktivt til realisering af de klima- og energipolitiske mål samt går forrest i realisering af et smart og bæredygtigt samfund. Skabelse af smartere byer og omstilling til et mere intelligent og bæredygtigt samfund er ikke blot et interesseområde, men en fundamental del af koncernens mission.

Derfor er bæredygtighed også en grundlæggende del af Kuben Managements og Exometrics profiler, og vi arbejder hver dag aktivt for at påvirke byudvikling, nybyggeri og renovering af eksisterende byggerier, så der tidligt i processen implementeres en overordnet bæredygtighedsstrategi.

Det er ligeledes bæredygtig tænkning at opføre de rigtige byggerier, som bliver brugt i stedet for at stå tomme.

Bæredygtighedselementet kan i høj grad bidrage til at skabe byer og boliger, hvor mennesker kan trives og lykkes til glæde for os, der er her i dag og for dem, der skal tage over efter os.