



R A P P O R T
D E C E M B E R
2023

Lolland Kommune **Bosætnings- analyse**



EXOMETRIC
Ellebjergervej 52
2450 København SV
www.exometric.com

Indhold

Projektet	4
Potentialeoversigt	6
Områdepotentialer	8
Almen, alternative potentialer	10
Nuværende og fremtidig boligformer	12
Uddybende metodebeskrivelse	14
Nøgletal - Lolland Kommune	20
Potentialer - Lolland Komune	28
Leje- og ejepotentialer - 5 år	36
Leje- og ejepotentialer - 10 år+	52
Potentialer - De tre områder	66
Maribo: Leje- og ejepotentialer - 5 år	68
Nakskov: Leje- og ejepotentialer - 5 år	78
Rødby: Leje- og ejepotentialer - 5 år	88
Webinterviewdata	100
Telefoninterviewdata	118
Børnefamilier	120
Seniorer	132
Profilering	142
Beskrivelse af Conzoom-segmenter	152

Projektet

Om projektet

Lolland Kommune ønsker at skabe et validt databaseret beslutningsgrundlag 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 udføres på Lolland Kommune, og er yderligere opdelt på tre områder, som er defineret af Lolland Kommune (se Figur 1).

De tre områder er:

- Nakskov
- Maribo
- Rødby-Rødby havn-Holeby (forkortet Rødby)

Modulerne

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

Dernæst rummer rapporten følgende sektioner, der uddyber det historiske og indsamlede data.

- Nøgletal på Lolland Kommune
- Kommunale og område potentialer
- Webinterview
- Telefoninterview
- Profilerings af områdernes nuværende borgere

Analysen afdækker følgende temaer

- Nøgletal for Lolland Kommune, herunder udbuddet af både leje- og ejerboliger samt prisniveauer.
- Potentialet på kort sigt (5 år) og på langt sigt (10 år+) for Lolland Kommune, både ift. boligens ejerform, størrelse, type, og prisniveau.
- Boligpotentialets målgrupper .
- Profilerings af potentialets målgrupper.
- Potentialet for de tre områder.
- Profilerings af nuværende borgere i de tre områder
- Fokus på seniorer (60 år+), bosat i kommunen
- Fokus på børnefamilier, bosat i kommunen
- Sammenligning med nabokommuner ift. søgning, til- og fraflytning.

Metode

Denne rapport er udarbejdet på baggrund af både web- og telefoninterview samt Exometrics database, Exobase.

Til Exometrics database, Exobase, gennemføres der årligt 11.000 webinterviews af husstande i landets 98 kommuner. Til beregning af bruttopotentialerne for kommunen er der taget udgangspunkt i Exobase, sammenholdt med interessen fra webinterviewene, der er målrettet denne rapport.

Til rapporten er der gennemført 480 webinterview blandt husstande, der enten overvejer at flytte til Lolland Kommune, eller over at flytte til en af nabokommunerne. Af disse kan 279 respondenter overveje at flytte til Lolland Kommune ved næste flytning.

De 279 respondenter har efterfølgende gennemgået et spørgeskema, der ligger til grund for analysen. Alle respondenter, som kunne overveje at flytte til Lolland Kommune har ikke blot forholdt sig til Lolland som en samlet kommune, men de er også blevet bedt om deres vurdering og interesse for de tre udvalgte områder i kommunen.

Webinterviewene har til formål at give et billede af den nationale interesse for kommunen og områderne med den følgende potentialeberegning.

Ved siden af webinterviewene er der derudover gennemført 222 telefoninterview med følgende husstande fra Lolland Kommune:

- Børnefamilier 100 interview
- Seniorer (60 år+) 122 interview

Telefoninterviewene har til forskel fra webinterview til formål at give indblik i de nuværende borgergruppers holdninger, samt fremtidige adfærd på boligområdet/ markedet, og de tre udvalgte områder.

I telefoninterviewene gennemføres der også kun interview med personer, der har indflydelse/medbestemmelse på husstandens boligvalg.

Præmis for fortolkning af boligpotentiale

Udgangspunktet for beregningen af potentiale er baseret på dem, der er interesseret i at flytte til Lolland Kommune og de enkelte delområder (uafhængt om de allerede bor i kommunen eller ej), samt forventer at flytte inden for fem år (og total potentiale) og ligeledes har vilje og evne til at betale prisen for nybyggeri.

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 andre nye projekter
- Befolkningens udvikling og sammensætning (acceleration vs. deceleration)
- Det generelle makroøkonomiske klima i Danmark, herunder renteudviklingen
- Kvaliteten af det enkelte byggeri (herunder også kvaliteten af udvikling af by/område)

Profilerne 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 39 forskellige målgrupper.

Potentialet tager ikke udgangspunkt i de eksisterende priser på nybygget leje- og ejerboliger, da data her er ikke eksisterende.

I stedet er udgangspunktet sat til 1.300 kr./m²/år for lejeboliger og 23.000 kr./m² for ejerboliger.

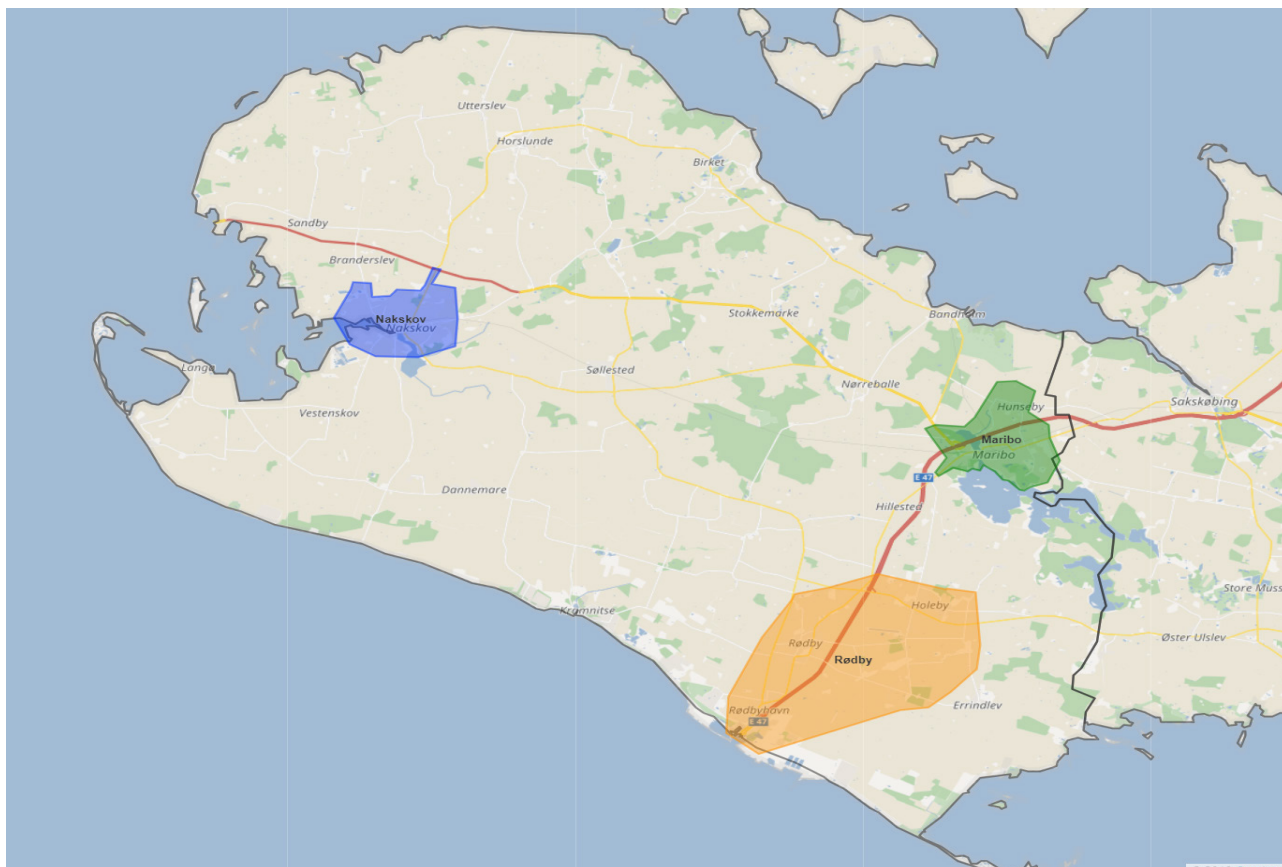
Ved at vælge disse niveauer får man også et spænd fra 1.000-1.600 kr./m²/år for lejeboliger, som vil indeholde resultater, der vil være relevante for både almene og private boliger.

For privat nybyg vil 1.300 kr./m²/år være et minimums leje i det nuværende marked - det vil være svært at finde en investor til lavere udlejningspriser.

Med 23.000 kr./m² for ejerboliger skulle det være muligt at bygge under de rigtige omstændigheder, dog vil det komme an på de lokale forhold og kommunens udgangspunkt, samt kvaliteten af byggeriet.

I afsnittet 'potentialer og volumenandel' kan volumenerne (antal boliger) ses ved andre leje- og prispunkter, så der kan ses 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.

FIGUR 1: KORT OVER LOLLAND KOMMUNE, OG DE TRE OMRÅDER SOM ANALYSEN ER BYGGET OP OMKRING.



Potentialer

Boligpotentialer for Lolland Kommune - 5 år

Analysen viser, at Lolland Kommune samlet har et rimeligt potentiale for nybyggede boliger på 5 års sigt ved realiserbare pris- og lejeniveauer.

I Tabel 1 ses et primært potentiale på 513 boliger, når det gælder både leje- og ejerboliger ved et lejeniveau på 1.300 kr./m²/år og ejerniveau på 23.000 kr./m². En meget stor del (365) er internt potentiale, men boliger ved disse niveauer kan også tiltrække nye husstande ind over kommunegrænsen.

De 513 boliger er det primære potentiale, hvilket vil sige husstande, der har Lolland Kommune, som deres foretrukne destination næste gang de skal flytte. Det dækker både over nye boliger til eksisterende og nye borgere

i kommunen. Potentialet kan være vanskeligt at forløse helt, da bl.a. konkurrence fra de nærmeste kommuner og kvalitet og udførelsen af de nye boliger sammen med den konkrete placering, har stor betydning for potentialet.

Det sekundære potentiale er baseret på de husstande, der godt kunne overveje at flytte til Lolland Kommune, men trods alt har en anden kommune som foretrukket, næste gang de skal flytte.

Det sekundære potentiale er sværere at udnytte, men det er Exometrics vurdering, at en kommune med en veludført boligstrategi, og generel udvikling af kommunen og dens byer/områder kan konvertere op til 10% af det sekundære potentiale.

TABEL 1: BOLIGPOTENTIALER 1.300 / 23.000 kr./m²/år – PÅ 5 ÅRS SIGT :

LOLLAND KOMMUNE	Intern primær-potentiale	Ekstern primær-potentiale	Total primær-potentiale	Sekundær-potentiale	Total samlet potentiale
Lejeboliger v. 1.300 kr./m ²					
Små lejligheder (65 m ²)	40	21	61	117	178
Mellemstore lejligheder (95 m ²)	61	31	92	179	271
Store lejligheder (125 m ²)	31	15	46	90	136
Små rækkehuse (85 m ²)	24	12	36	64	100
Store rækkehuse (115 m ²)	18	9	27	48	75
Lejeboliger total:	174	88	262	498	760
Ejerboliger v. 23.000 kr./m ²					
Små lejligheder (65 m ²)	31	10	41	82	123
Mellemstore lejligheder (95 m ²)	48	15	63	134	197
Store lejligheder (125 m ²)	26	7	33	74	107
Små rækkehuse (85 m ²)	21	6	27	58	85
Store rækkehuse (115 m ²)	19	8	27	59	86
Små villaer (140 m ²)	25	8	33	60	93
Store villaer (160 m ²)	21	6	27	50	77
Ejerboliger total:	191	60	251	518	769
Potentiale total:	365	141	513	1.016	1.529

KILDE: EXOBASE / WEB-INTERVIEW

Boligpotentiale for Lolland Kommune - langt sigt

På langt sigt (mere end 5 år ud i fremtiden) er det totale primære potentiale på hele 2.568 boliger. I Tabel 2 ses, at lejeandelen i det primære potentiale er på 1.310 og et ejerpotentiale på 1.258 boliger. Det primære internt potentiale er på 1.845 boliger, mens det eksterne primære potentiale er på 713 boliger.

Fordelingen mellem ejer- og lejeboliger i det primære potentiale er på 51% lejeboliger, hvilket er en del højere end fordelingen i den nuværende boligmasse. Lejeboliger og specielt nye lejligheder er heller ikke blevet tilført markedet i nogen større udstrækning i en længere årrække.

Potentialet viser, at der i fremtiden er mere fokus på mere kompakte boligtyper, og at mange af de fremtidige

boliger er skabt af et internt behov fra eksisterende borgere/husstande i kommunen.

Denne udvikling er ikke anderledes end den generelle trend, der ses på tværs af landet i de fleste "provinstkommuner", hvor den demografiske udvikling slår mere igennem, end i de store byer, og deres umiddelbare omegnskommuner. Uden en kommunal strategi for at imødekomme denne udvikling er "truslen", at mange vil søge andre kommuner i stedet, hvor boligønskerne kan opfyldes.

For en så lang tidsperiode vil usikkerheden naturligvis være ganske stor, men det giver en indikation af størrelsesordenen på antallet og typen af boliger, der kan komme i betragtning, under de nuværende forudsætninger.

TABEL 2: BOLIGPOTENTIALE 1.300 / 23.000 kr./m²/år – PÅ LANGT SIGT:

LOLLAND KOMMUNE	Intern primær-potentiale	Ekstern primær-potentiale	Total primær-potentiale	Sekundær-potentiale	Total samlet potentiale	Procentuel fordeling
Lejeboliger v. 1.300 kr./m ²						
Små lejligheder (65 m ²)	200	104	304	583	887	23%
Mellemstore lejligheder (95 m ²)	310	150	460	895	1.355	36%
Store lejligheder (125 m ²)	159	73	232	452	684	18%
Små rækkehuse (85 m ²)	121	60	181	320	501	13%
Store rækkehuse (115 m ²)	88	45	133	242	375	10%
Lejeboliger total:	878	432	1.310	2.492	3.803	100%
Ejeboliger v. 23.000 kr./m ²						
Små lejligheder (65 m ²)	160	47	207	412	619	16%
Mellemstore lejligheder (95 m ²)	242	73	315	670	985	26%
Store lejligheder (125 m ²)	126	37	163	371	534	14%
Små rækkehuse (85 m ²)	103	33	136	289	425	11%
Store rækkehuse (115 m ²)	102	25	137	294	431	11%
Små villaer (140 m ²)	130	35	165	301	466	12%
Store villaer (160 m ²)	104	31	135	251	386	10%
Ejeboliger total:	967	281	1.258	2.588	3.846	100%
Potentiale total:	1.845	713	2.568	5.080	7.649	

KILDE: EXOBASE / WEB-INTERVIEW

Område potentialer

De fire områder - det primære potentiale

Når man ser på de fire områder målt på det primære potentiale, som er de, der har Lolland Kommune som sin første prioritet, næste gang de skal flytte, og vil flytte til de enkelte områder, er der ganske store forskelle.

I Tabel 3, hvor områderne vises sammen med det totale potentiale for de næste fem år, ligger det største potentiale på 203 i kommunens største by Nakskov. Maribo har et næsten lige så stort potentiale på 170 boliger, mens Rødby området er det mindst attraktive med 94 boliger.

Resten af kommunen har kun et ganske lille potentiale. Det skal nævnes her, at prioriteringen af fremtidig bolig er sket efter, at de er blevet oplyst om, at udbygningen med nye boliger vil blive fokuseret i de tre områder.

Samlet set er potentialet faldet noget i forhold til tidligere. De stigende renter og den generelle usikkerhed har fået husstandene til at være mere konservative i deres overvejelser, og mange har derfor udskudt beslutningen. Dette ses også ved det store potentiale, der er på længere sigt.

Med hensyn til prisniveauerne vil det i dagens marked være svært at tiltrække investorer under 1.300 kr./m²/år med mindre kommunen aktivt går ind og desideret understøtter projekterne eller der tiltrækkes mindre lokale udviklere, der til forskel for de institutionelle investorer har et lavere krav til afkastet - dette gælder i endnu højere grad for ejerboligerne

I afsnittet "Potentialer og volumenandel" vises potentialet ved andre niveauer for de enkelte boligstørrelser.

TABEL 3: PRIMÆRE BOLIGPOTENTIALE PÅ OMRÅDENIVEAU - 1.300 / 23.000 kr./m²/år – PÅ 5 ÅRS SIGT:

	Nakskov området	Maribo området	Rødby området	Resten af kommunen	Total
Lejeboliger v. 1.300 kr./m²					
Små lejligheder (65 m ²)	24	19	12	6	61
Mellemstore lejligheder (95 m ²)	36	31	16	9	92
Store lejligheder (125 m ²)	18	16	8	4	46
Små rækkehuse (85 m ²)	14	12	7	3	36
Store rækkehuse (115 m ²)	10	9	5	3	27
Lejeboliger total:	102	87	48	25	262
Ejerboliger v. 23.000 kr./m²					
Små lejligheder (65 m ²)	17	13	8	3	41
Mellemstore lejligheder (95 m ²)	25	21	11	6	63
Store lejligheder (125 m ²)	13	11	5	4	33
Små rækkehuse (85 m ²)	11	9	6	1	27
Store rækkehuse (115 m ²)	11	10	4	2	27
Små villaer (140 m ²)	13	10	7	3	33
Store villaer (160 m ²)	11	9	5	2	27
Ejerboliger total:	101	83	46	21	251
Potentiale total:	203	170	94	46	513

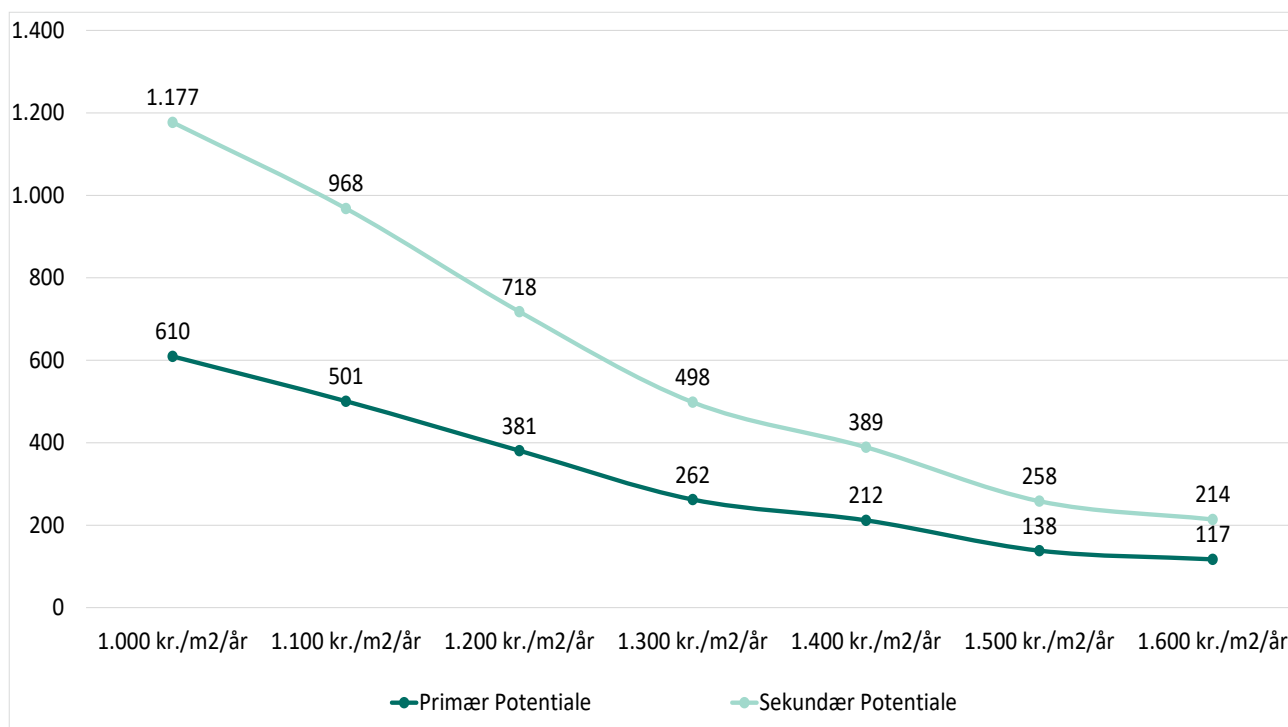
KILDE: EXOBASE / WEB-INTERVIEW

Samlet potentiale ved andre prisniveauer

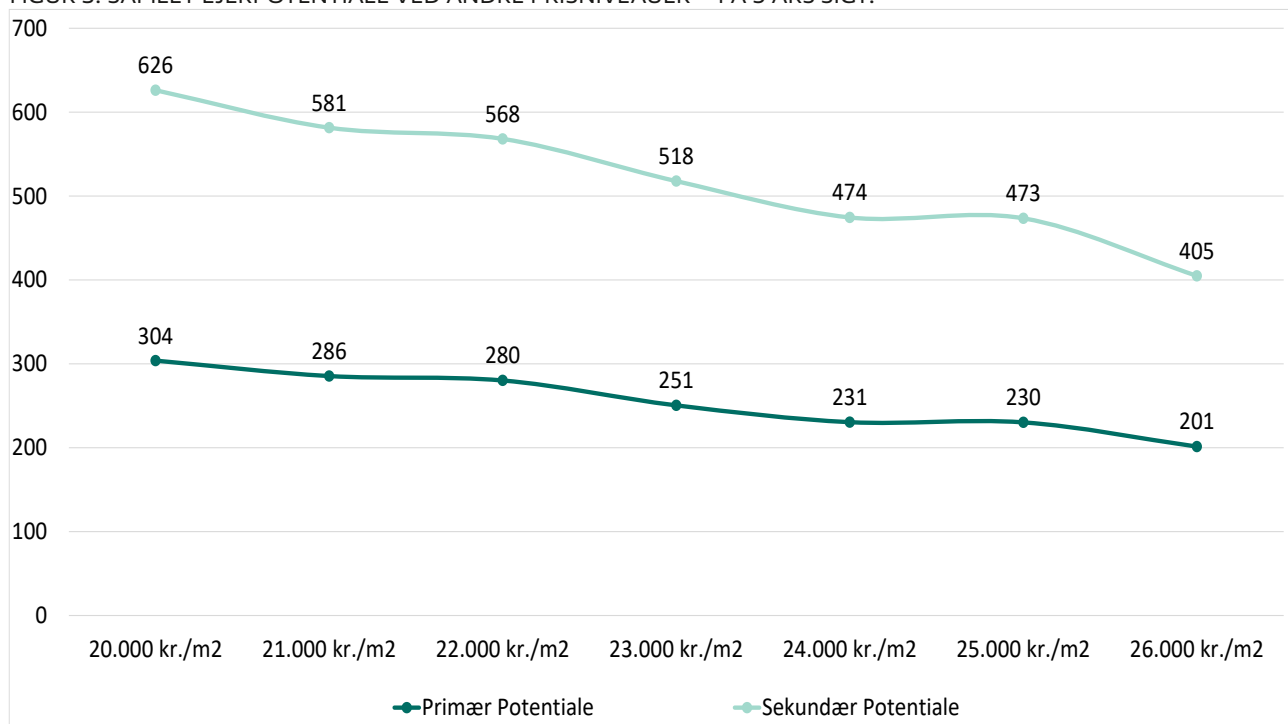
Figur 2 og 3 viser hvordan potentialet hhv. stiger og falder ved andre niveauer. F.eks. vil der ved 1.100 kr./m²/år være en efterspørgsel på 501 boliger. Det er omkring dette leje,

at de almene boligernes niveauer ligger, som også viser, at der er et marked for almene boliger, hvis de etableres. Det vil kunne fastholde de husstande i kommunen, der ikke har økonomi til de private udlejere af nye boliger.

FIGUR 2: SAMLET EJERPOTENTIALE VED ANDRE PRISNIVEAUER – PÅ 5 ÅRS SIGT:



FIGUR 3: SAMLET EJERPOTENTIALE VED ANDRE PRISNIVEAUER – PÅ 5 ÅRS SIGT:



Almene, alternative potentialer

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 20% lavere.

Der ligger derfor et ekstra potentiale ved et lejeniveau på ca.- 1.100 kr./m²/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 er en forudsætning, at der ikke må være mange ledige eksisterende lejeboliger, som kan lejes ved disse niveauer, da de kan være konkurrenter afhængigt af kvaliteten.

Under disse forudsætninger kan der etableres ca. 240 almene boliger i Lolland Kommune inden for de næste 5 år.



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 de ikke kan finde den i deres foretrukne område.

I Figur 4 ses hvilke områder, husstandene, der ligger bag potentialerne, alternativt ville flytte til i Lolland Kommune. Hvis man tager Nakskov som eksempel, vil 100% flytte til Nakskov. En stor andel på 63%, af dem som overvejer Nakskov, kunne også overveje at flytte til Maribo, og 37% kunne overveje Rødby området.

Samlet set er der et overlap mellem de fire områder, der giver mulighed for en vis fleksibilitet i udbygningen i kommunen. Men, hvis man vælger at planlægge boliger i et område og "trække" borgere til fra andre områder, kan potentialet ikke anvendes i de andre områder samtidig.

Men det er selvfølgelig mere risikabelt at udbyde boliger i det alternative område, som ikke er det foretrukne sted at flytte til.

TABEL 4: ALTERNATIVE OMRÅDER

	Nakskov området	Maribo området	Rødby området
Nakskov området	100%	39%	45%
Maribo området	63%	100%	64%
Rødby området	37%	33%	100%

Den ideelle Boligrotation

Den ideelle rotation, der er illustreret i Figur 4, viser de afledte positive effekter, hvis man i den enkelte kommune opfører de rigtige boliger, - og samtidig tiltrækker de nødvendige borgere på forskellige stadier i deres livscyklus til de boliger, der bliver åbnet op for ved fraflytningen fra villakvartererne blandt seniorerne.

Den ideelle boligrotation tager således udgangspunkt i at de ældre borgere, der bor i ejervilla flytter til vedligeholdelsesfrie boliger, og derved bliver de fraflyttede villaer klar til de unge børnefamilier, som resulterer i at lokalsamfundet bevarer både unge og ældre.

På side 12-13 vises i hvilket omfang denne tanke hænger sammen med hhv. seniorernes og yngre husstandes fremtidige boligønsker.

FIGUR 4: BOLIGROTATIONEN



Nuværende <> Ny bolig

Sammenhængen mellem nuværende og foretrukne fremtidige bolig blandt seniorer (60 år+ og bosat i Lolland Kommune i en villa)

I analysen undersøges husstande beliggende i Lolland Kommune. Hvad er deres nuværende boligform og hvilken boligform vil de foretrække at flytte ind i, hvis en sådan bolig er til rådighed.

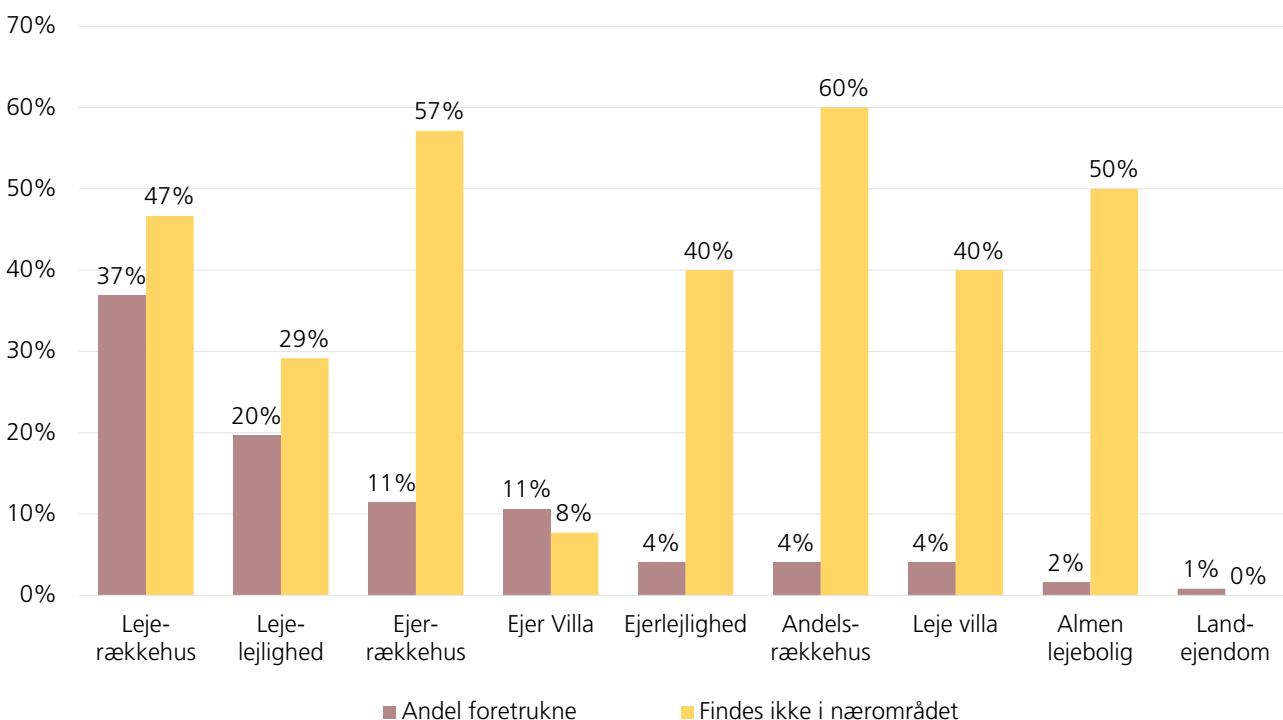
I Tabel 5 vises resultaterne for seniorer, der er bosat i ejervilla. Lejerækkene er med 37% den foretrukne fremtidige boligform, mens 20% gerne vil flytte ind i en lejelejlighed. Kun 11% ser en fremtid i en ejervilla.

Seniorerne er efterfølgende spurgt ind til, om deres foretrukne bolig findes i lokalområdet. I nedenstående Figur 5 ses seniorernes egen vurdering af sandsynligheden for at få den foretrukne bolig i nærområdet. F.eks. ses det, at af de 37%, der foretrækker et lejerækkehus, mener 47% ikke, at de kan finde i nærområdet.

TABEL 5: SENIORERS NUVÆRENDE OG FORETRUKNE BOLIGFORM

Nuværende boligform	Foretrukne boligform	Procentvis fordeling
Ejervilla (100%)	Lejerækkehus	37%
	Lejelejlighed	20%
	Ejerrækkehus	11%
	Ejervilla	11%
	Ejerlejlighed	4%
	Andelsrækkehus	4%
	Lejevilla	4%
	Almen lejebolig	2%
	Andet	7%

FIGUR 5: FINDES DEN FORETRUKNE BOLIG I NÆROMRÅDET



Sammenhængen mellem nuværende og foretrukne fremtidige bolig blandt husstande (18-50 år)

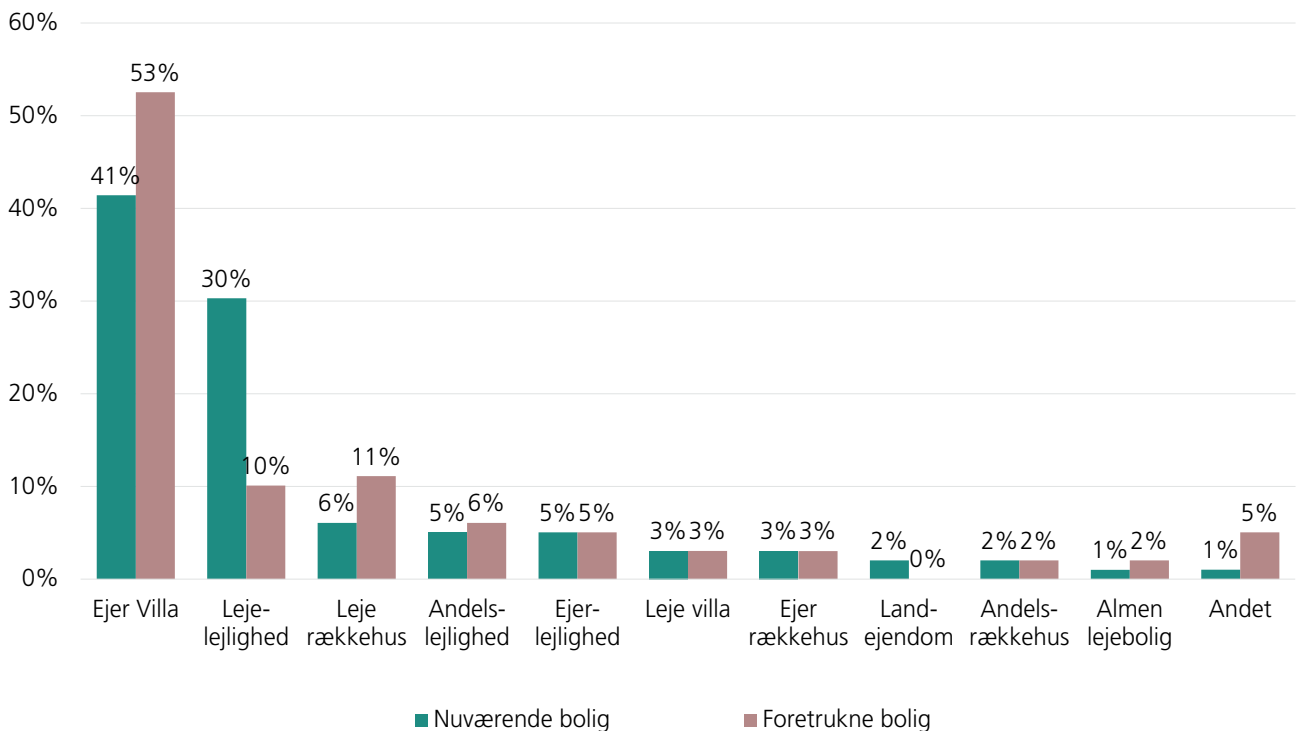
I analysen undersøges husstande, der kunne overveje at flytte til Lolland Kommune, næste gang de skal flytte. Det gælder både husstande, der ønsker at blive boende i kommunen, samt husstande bosat i en anden kommune.

Husstandene spørges ind til, hvad deres nuværende boligform er, og hvilken boligform de vil foretrække at flytte ind i, næste gang de skal flytte, hvis den relevante bolig findes.

I nedenstående Figur 6, vises resultaterne for husstande i aldersgruppen 18-50 år, der vil overveje at flytte til Lolland Kommune. Over halvdelen (53%) har ejervilla, som deres foretrukne fremtidige boligform, mens 11% gerne vil bo i et lejerækkehus. Til sammenligning bor 41% i en ejervilla og 30% i lejelejlighed.



FIGUR 6: NUVÆRENDE OG FORETRUKNE BOLIGFORM (18-50 ÅR)







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 (m² mix)
- Kommunesøgning
- Rekrutteringsområder
- Ejerform (leje/eje/andel)
- Boligtype (lejlighed/rækkehus/villa)
- Fleksibel sektion med projektrelevante spørgsmål

Database baseret data og beregninger:

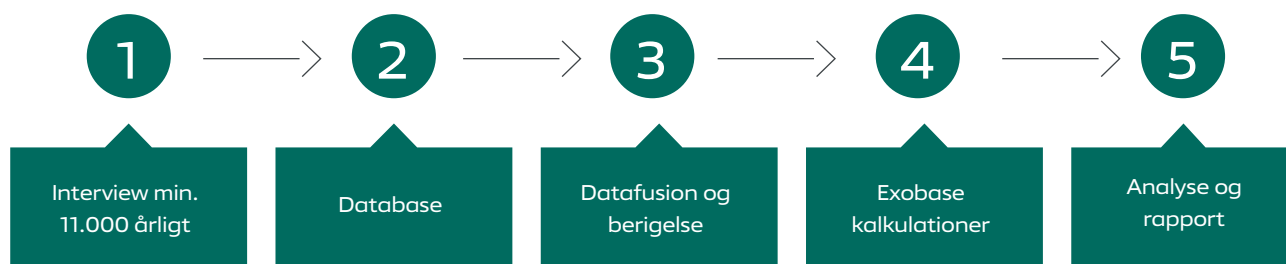
- Prisudvikling historisk
- Solgte boliger historisk
- Befolkningsudvikling (historisk og fremskrivning)
- Annoncerede boligprojekter (5 år)
- Intern rekrutteringsandel

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 11.000 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. 2.850.000 danske husstande.

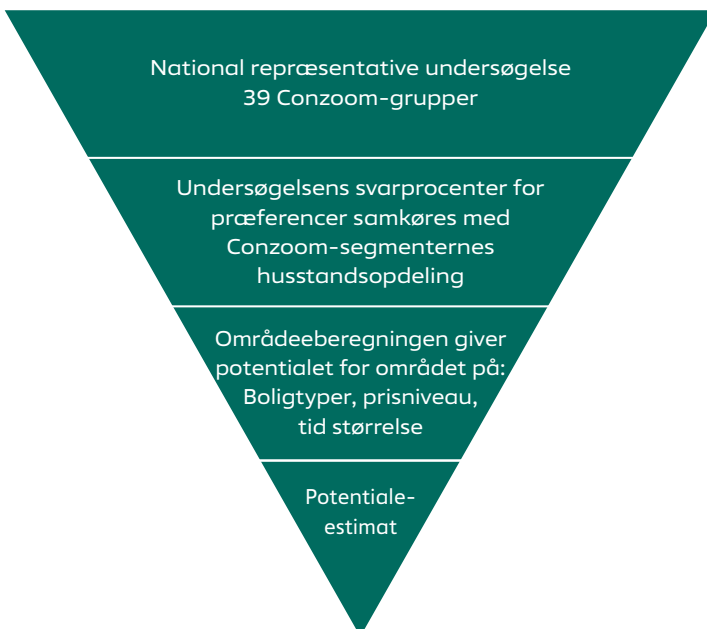
Herefter indsættes respondenternes præferencer:

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

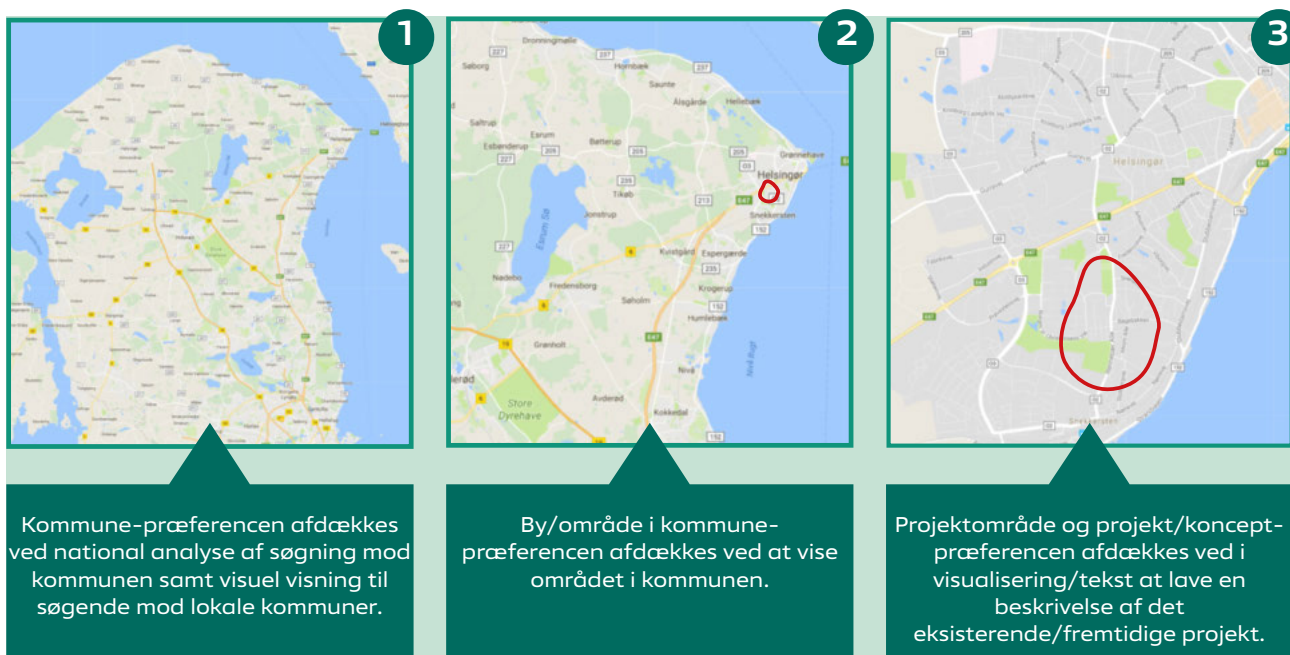
Disse parametre indsættes i Exometrics algoritme, hvorved volumen kan estimeres for et givent område inden for en given tidsramme. Herefter kombineres svarene med antallet af personer i de 36 conzoom-segmenter.

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

BEREGNINGEN HAR FØLGENDE ELEMENTER



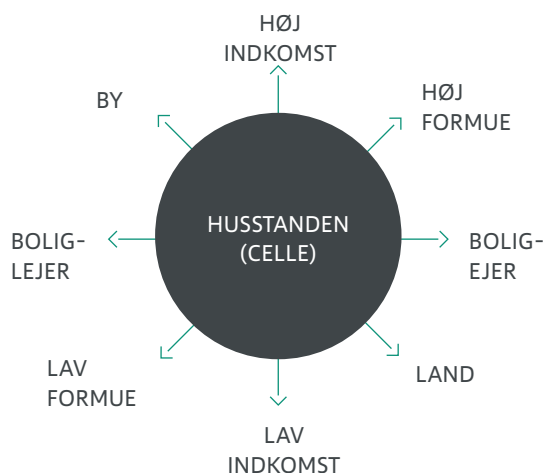
Metodisk tilgang - 3 trins model (eksempel)



Målgrupper og segmentering

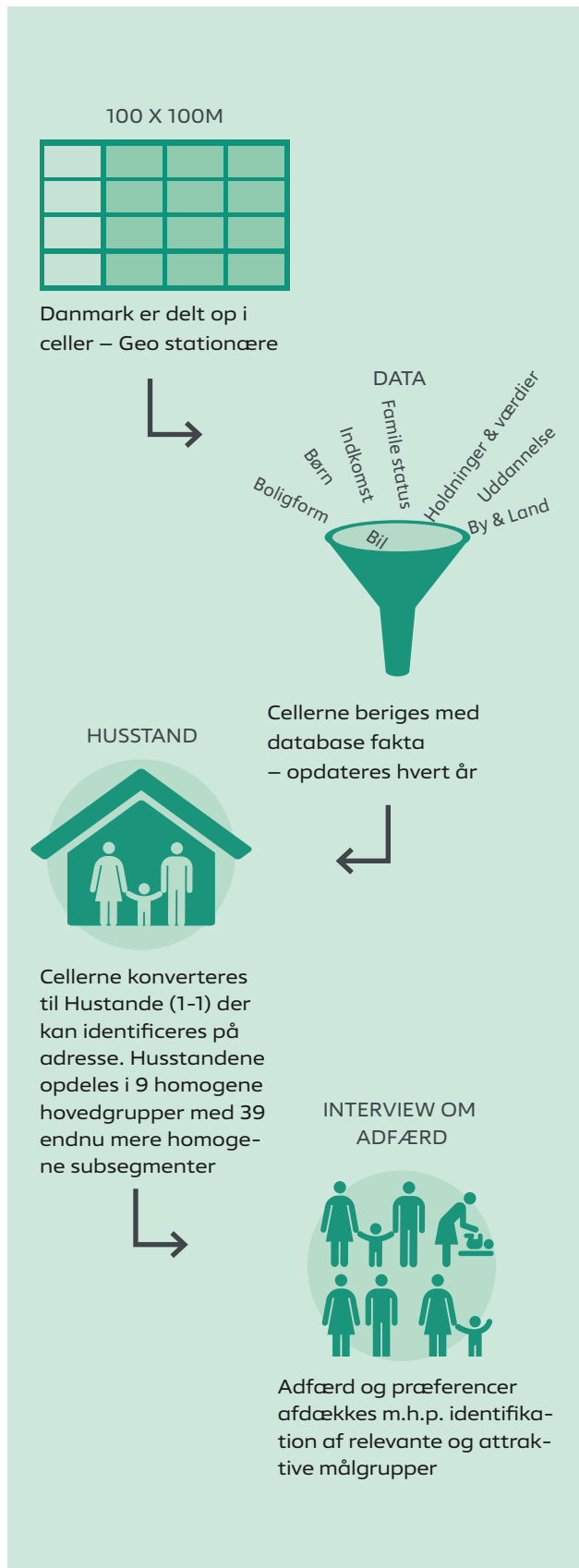
Danmark er opdelt i 100 m x 100 m celler, som er geostationære. Disse celler beriges med forskellige databaser fra bl.a. Danmarks Statistik, Gallup, motorregisteret m.fl. Herved fremkommer en 1-1 beskrivelse af cellerne, som bliver synonyme med danske husstande og med beboernes holdninger og ikke mindst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

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



Fortolkning og præmisser

Analysen giver en vurdering af potentialet for boliger i et konkret område. Potentialer 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.

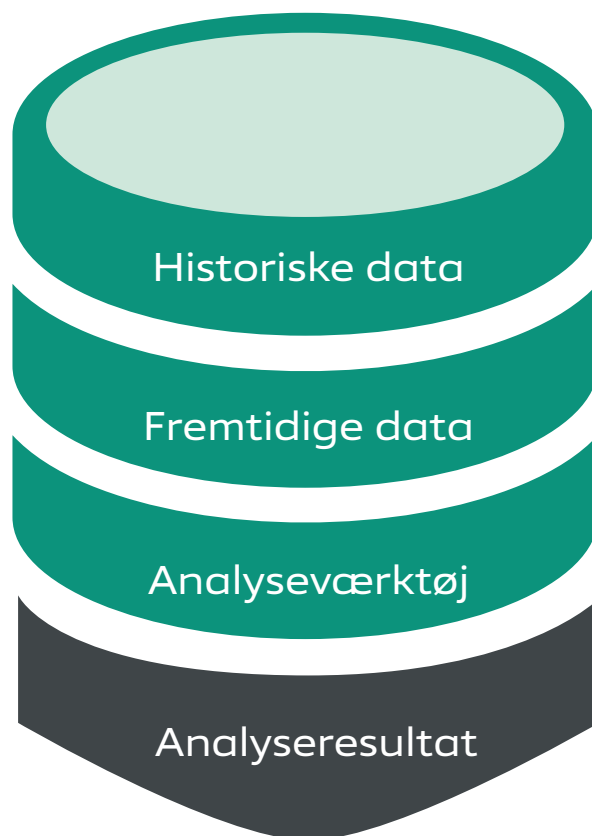
Ligeledes forventes det, at respondenterne tager højde for eksterne forhold i deres besvarelse. Det gælder forhold som rente, prisudviklinger i markedet og andre makroøkonomiske forhold.

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 several 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 of the path, a child is playing with a ball. The scene is brightly lit, suggesting a sunny day. A large, dark teal triangular graphic is overlaid on the right side of the image.

Nøgletal

Lolland Kommune

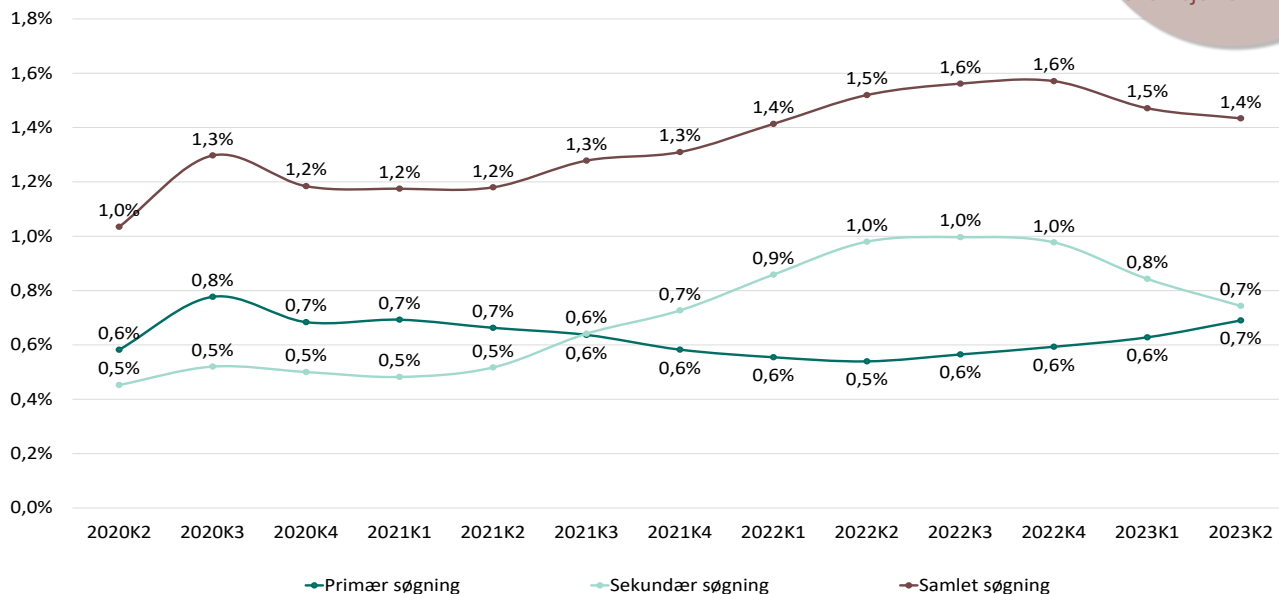
Søgningen til kommunen

Udviklingen i søgningen til Lolland Kommune

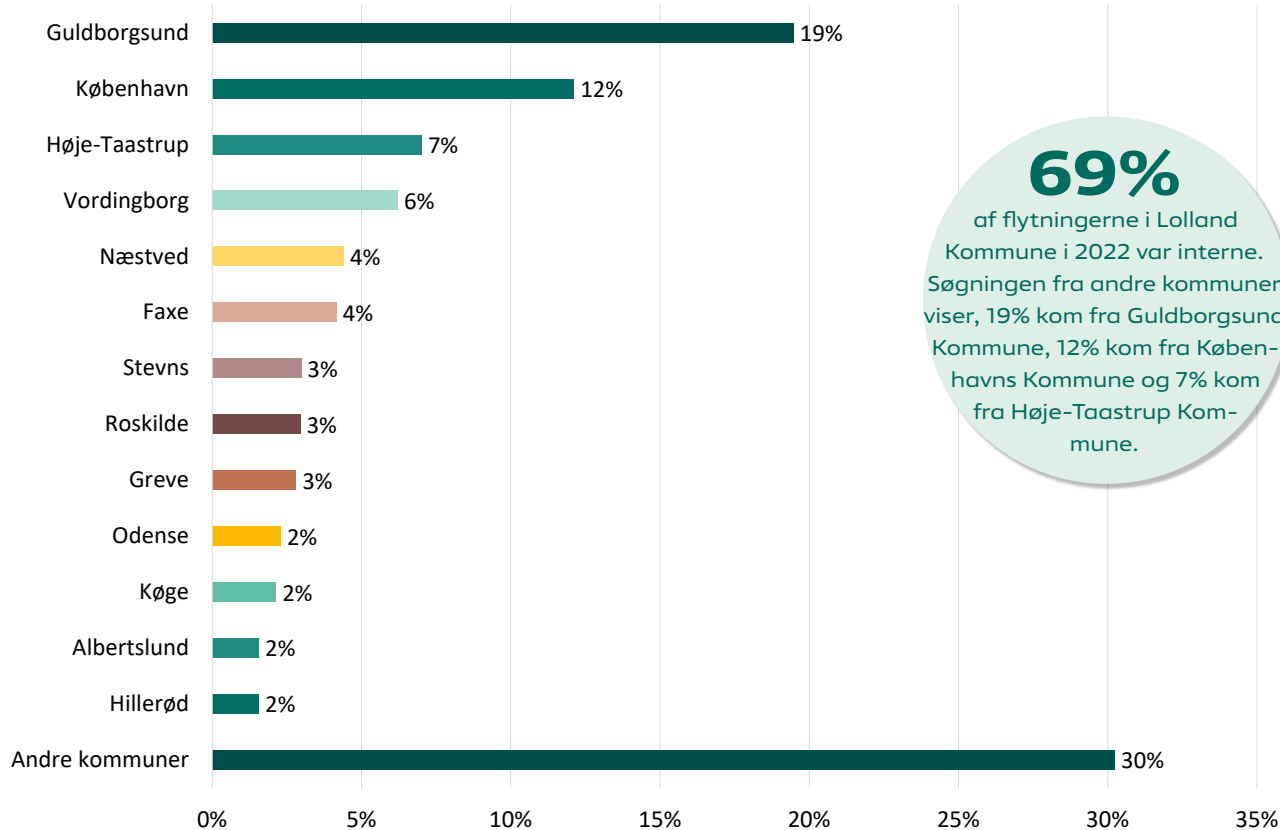
Søgningen viser, andelen af danske husstande, der vil overveje at flytte til Lolland kommunen. Søgningen har i perioden fra 2020 - 2023 vist en positiv tendens, og den samlede søgning var i det seneste kvartal på 1,4%.

Primær søgning = husstande, der foretrækker Lolland Kommune, næste gang de skal flytte.

Sekundær søgning = husstande, der kunne overveje kommunen.



Søgningen til Lolland Kommune kommer fra følgende kommuner



69% af flytningerne i Lolland Kommune i 2022 var interne. Søgningen fra andre kommuner viser, 19% kom fra Guldborgsund Kommune, 12% kom fra Københavns Kommune og 7% kom fra Høje-Taastrup Kommune.

KILDE: EXOBASE

Befolkningsudviklingen - historisk og fremskrivning

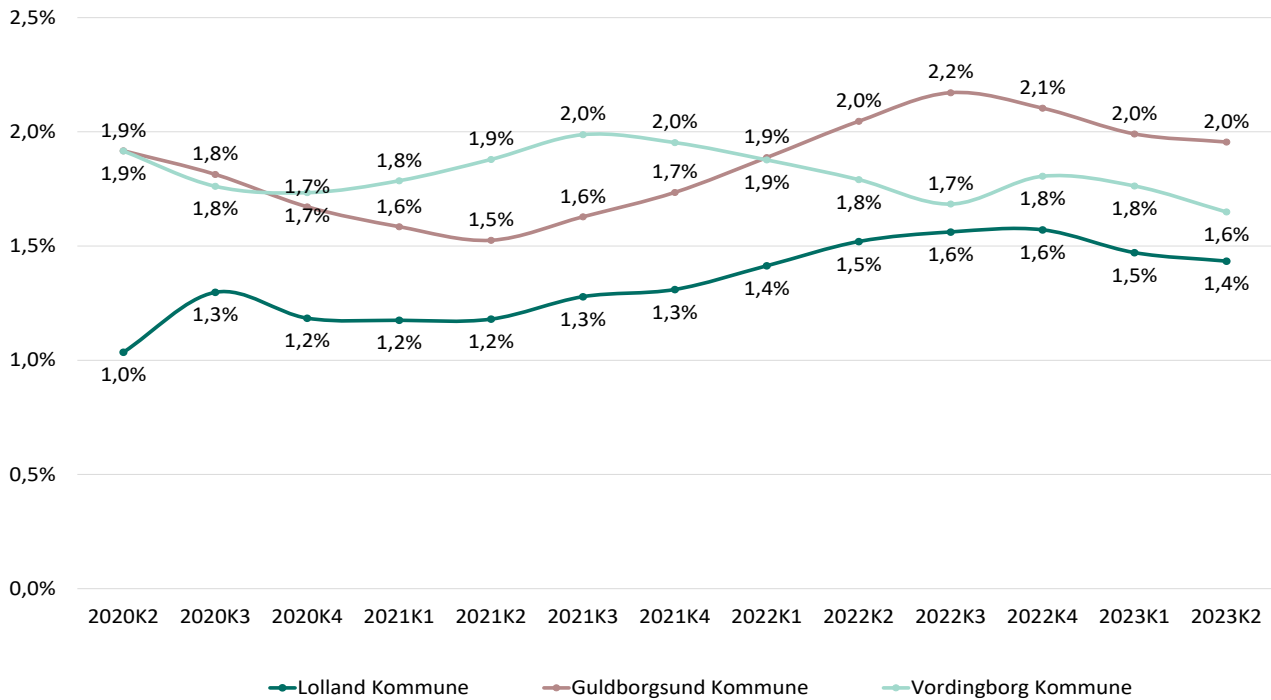
Befolkningsudviklingen i Lolland Kommune er faldet med 10% i løbet af de sidste 10 år. Dette er det største fald blandt de resterende andre kommuner i Region Sjælland. Befolkningsfremskrivningen for de kommende 5 år for Lolland Kommuner viser et fald med 4%.

Kommuner i regionen	2013	2023	VÆKST 2013-2023	2023	2028	VÆKST 2023-2028
Greve	47.980	51.507	7%	51.507	51.842	1%
Køge	57.771	62.458	8%	62.458	63.249	1%
Lejre	26.901	28.930	8%	28.930	29.380	2%
Roskilde	83.554	90.446	8%	90.446	91.800	1%
Solrød	21.145	24.216	15%	24.216	24.752	2%
Faxe	35.123	37.344	6%	37.344	37.499	0%
Guldborgsund	61.322	60.231	-2%	60.231	59.217	-2%
Holbæk	69.263	73.440	6%	73.440	74.603	2%
Kalundborg	48.294	48.602	1%	48.602	47.790	-2%
Lolland	44.436	39.921	-10%	39.921	38.245	-4%
Næstved	81.163	84.574	4%	84.574	84.950	0%
Odsherred	32.452	32.977	2%	32.977	32.436	-2%
Ringsted	33.217	35.906	8%	35.906	36.356	1%
Slagelse	77.167	79.728	3%	79.728	79.784	0%
Sorø	29.288	30.444	4%	30.444	30.548	0%
Stevns	21.818	23.692	9%	23.692	24.055	2%
Vordingborg	45.465	45.441	0%	45.441	44.565	-2%
Region Sjælland	816.359	849.857	4%	849.857	851.071	0%

KILDE: DANMARKS STATISTIK

Kommunal sammenligning

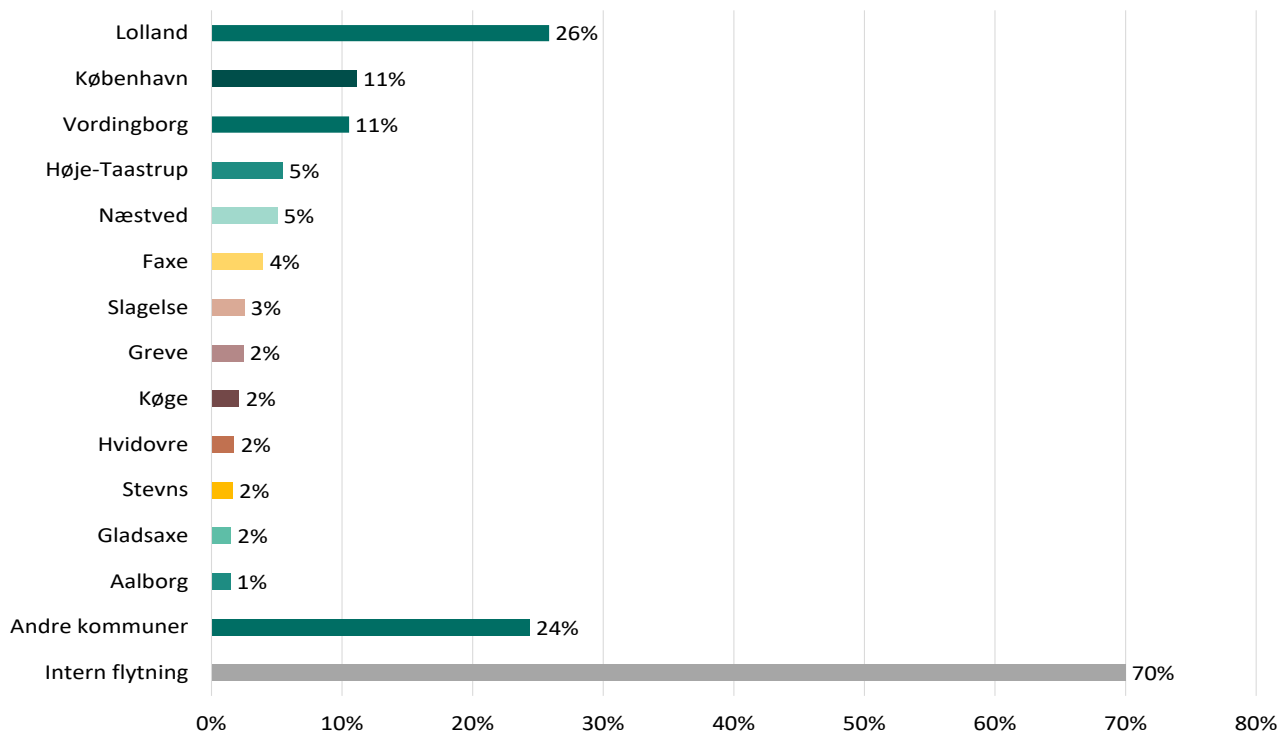
Udviklingen i søgningen i de tre kommuner, Lolland, Guldborgsund og Vordingborg



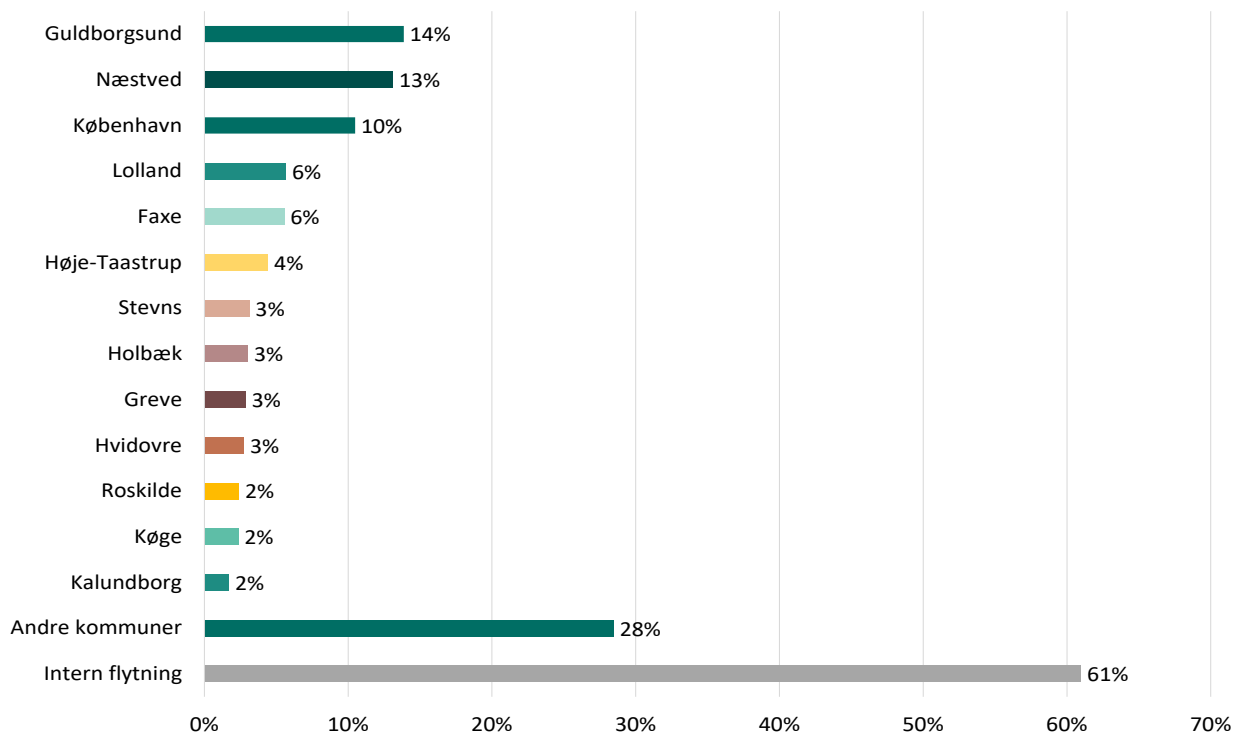
KILDE: EXOBASE



Søgningen til Guldborgsund Kommune - kommer fra (100%), og intern procentdel



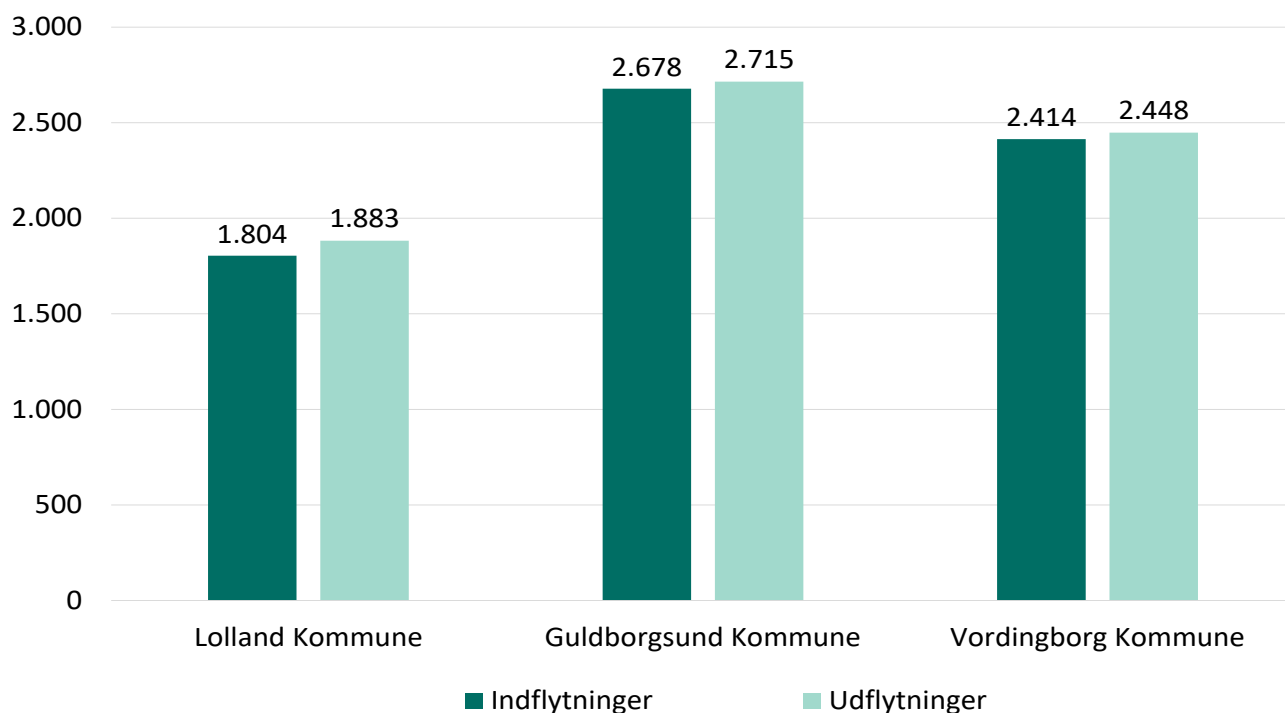
Søgningen til Vordingborg Kommune - kommer fra (100%), og intern procentdel



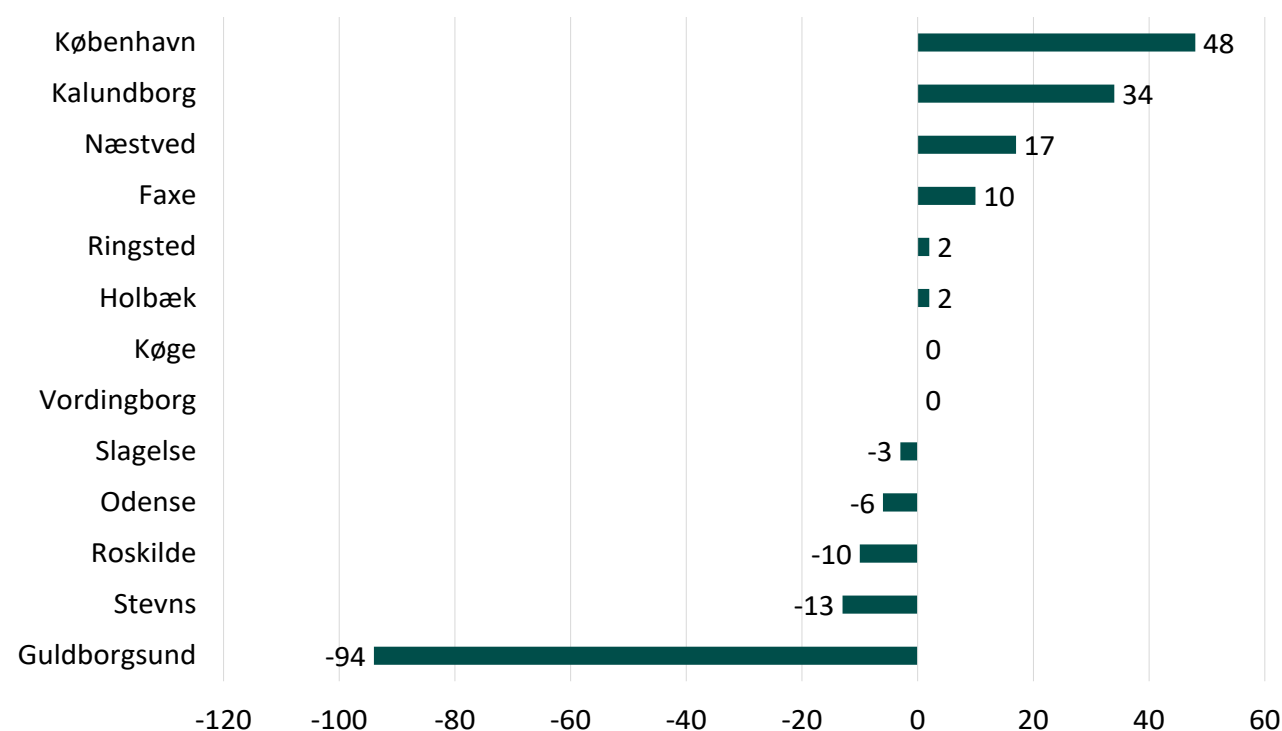
KILDE: EXOBASE

Kommunal sammenligning

Antal flytninger i de tre kommuner, Lolland, Guldborgsund og Vordingborg

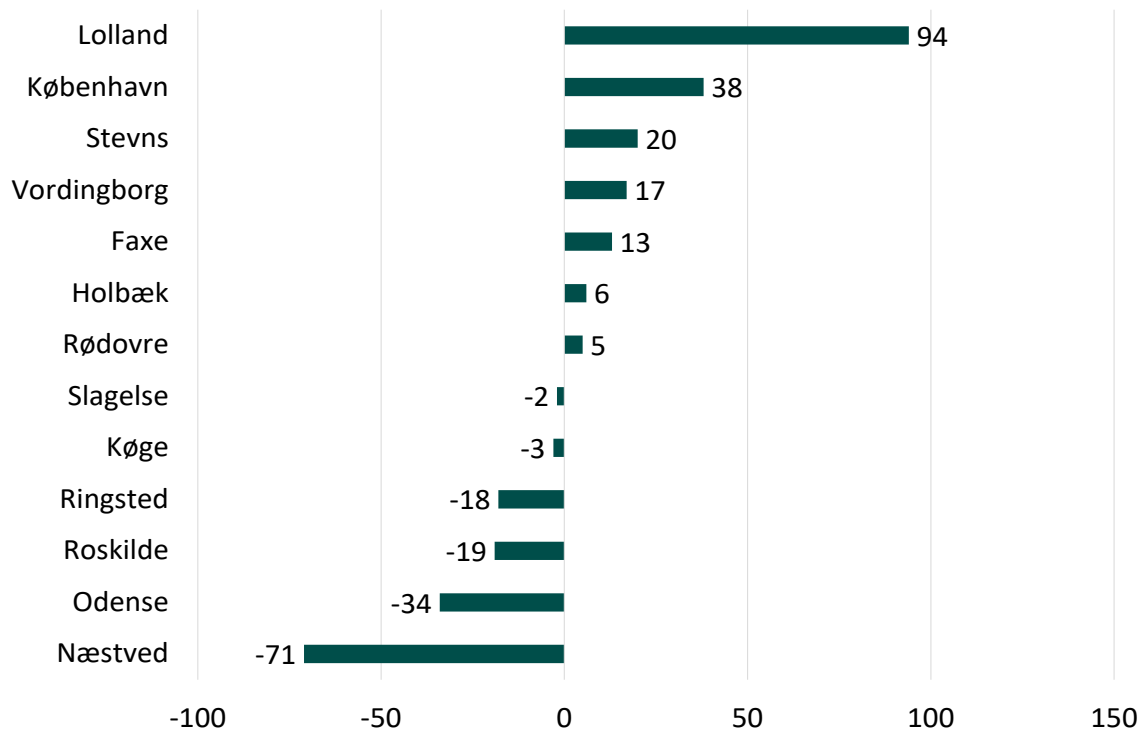


Flytning til og fra Lolland Kommune - antal flytninger (top 10 ind- og udflytning)

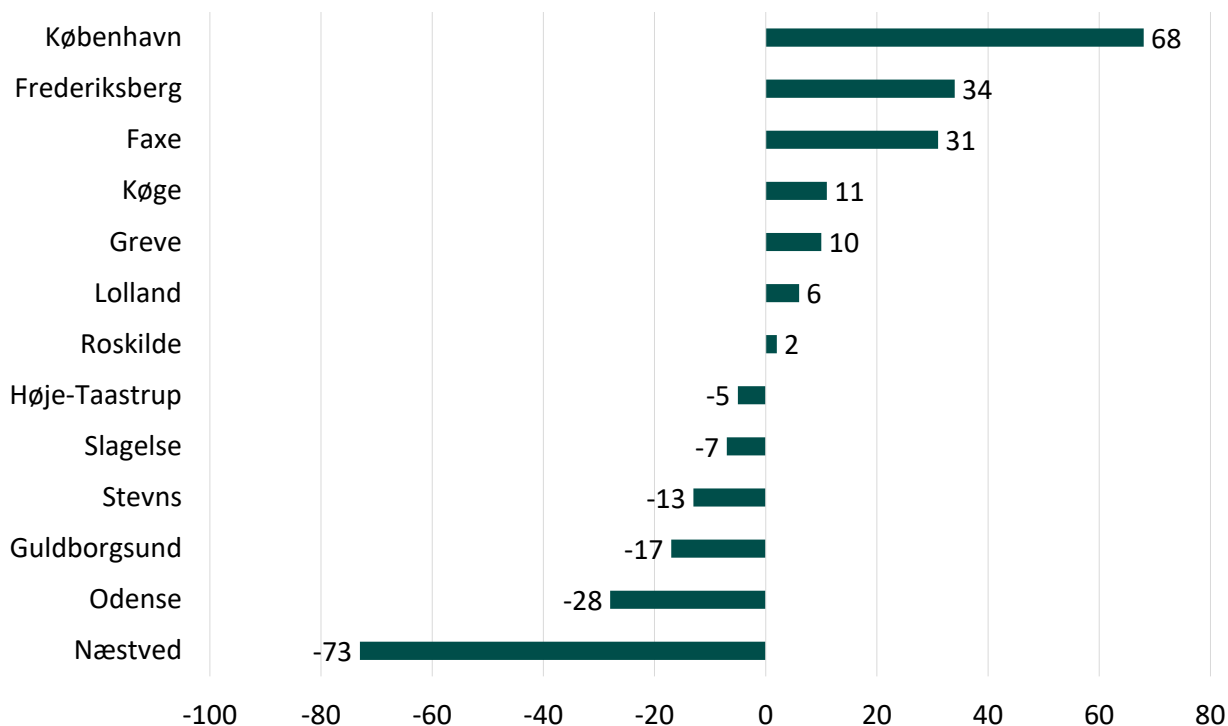


KILDE: EXOBASE

Flytning til og fra Guldborgsund Kommune - antal flytninger (top 10 ind- og udflytning)



Flytning til og fra Vordingborg Kommune - antal flytninger (top 10 ind- og udflytning)

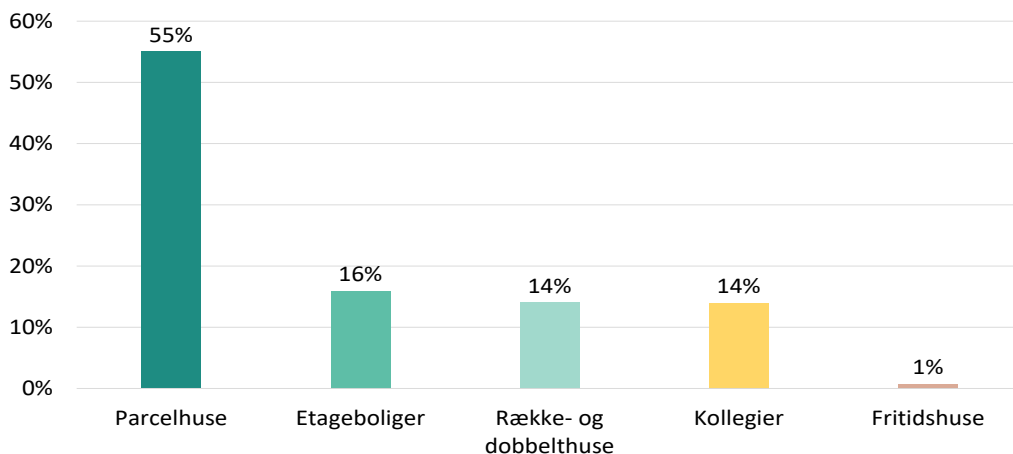


KILDE: EXOBASE

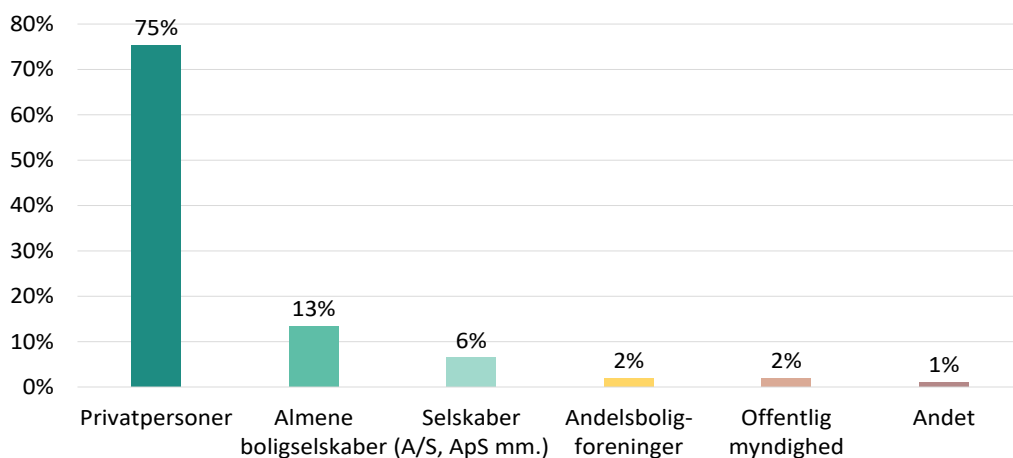
Boligmassen

Boligmassen i Lolland Kommune

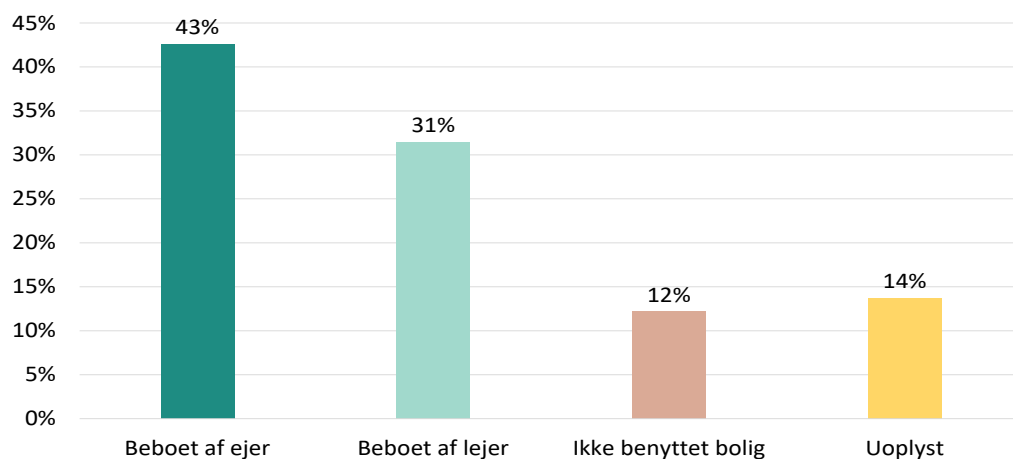
FORDELING AF BOLIGTYPER I LOLLAND KOMMUNE



FORDELING AF EJERFORHOLD I LOLLAND KOMMUNE



FORDELING AF BEBOERTYPE I LOLLAND KOMMUNE

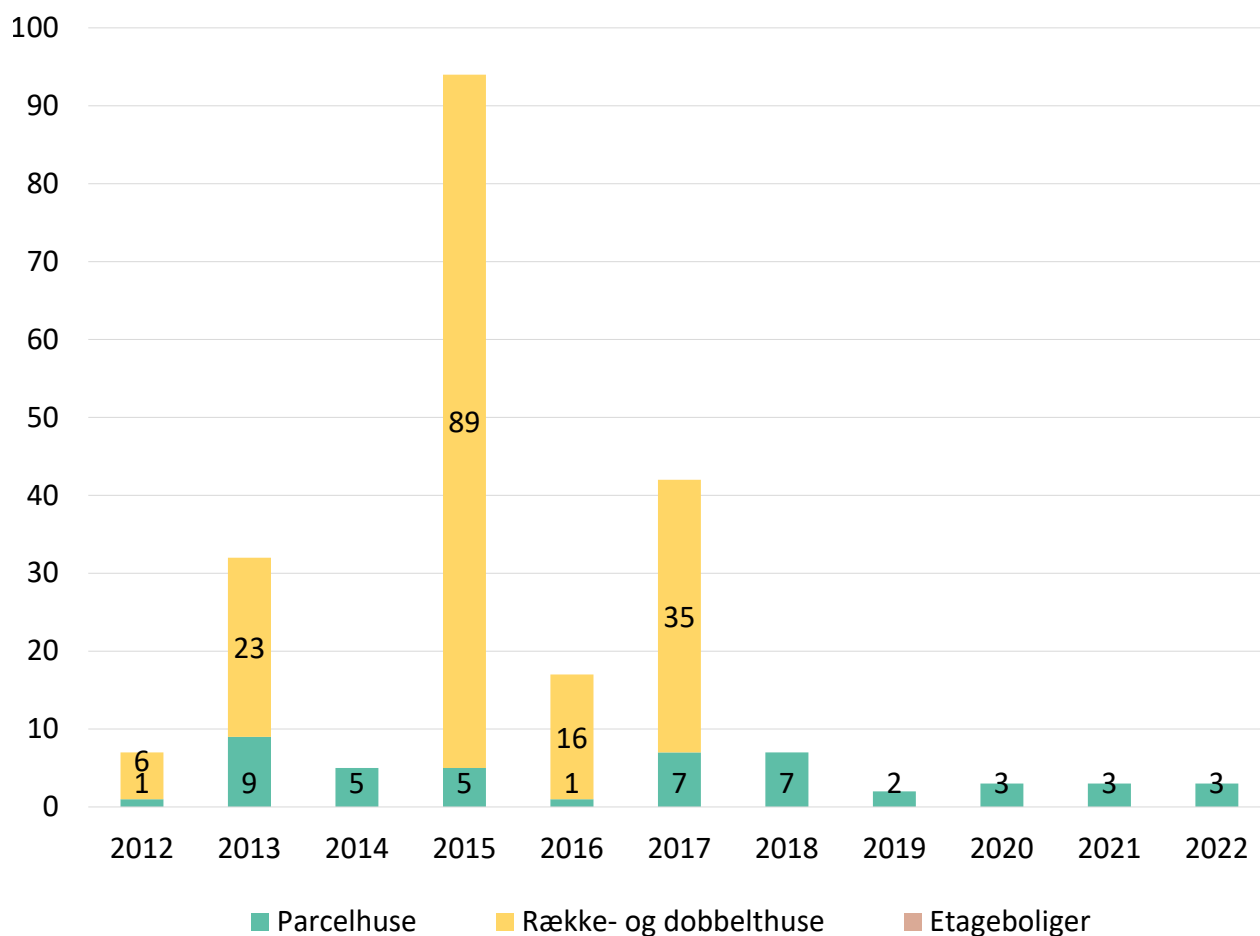


KILDE: DANMARKS STATISTIK

Antal nybyggede boliger i Lolland Kommune i perioden 2012-2022

Boligtyper	Antal boliger	Fordeling
Parcelhuse	46	21%
Række- og dobbelthuse	169	79%
Etagebolgier	0	0%
Total	215	100%

Antal nybyggede boliger i Lolland Kommune i perioden 2012-2022 - fordelt på boligtyper

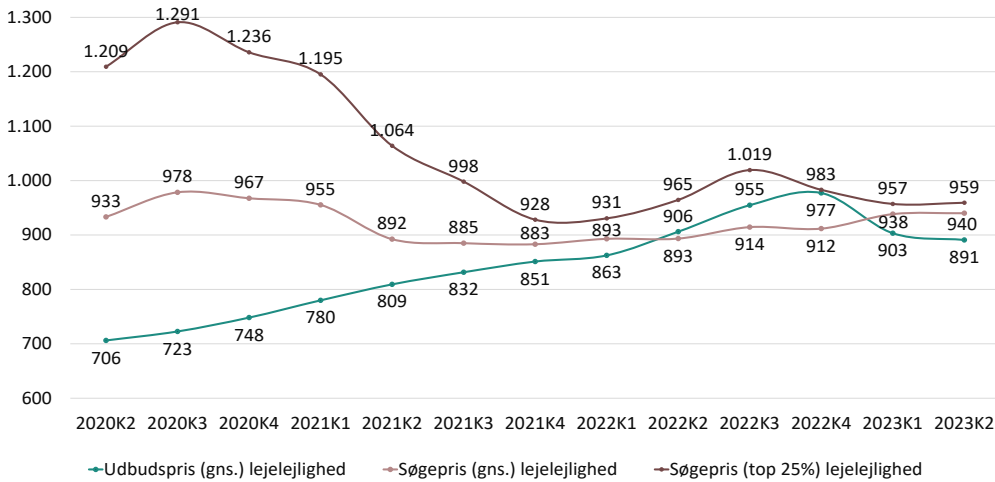


KILDE: DANMARKS STATISTIK

Lejebolig markedsdata

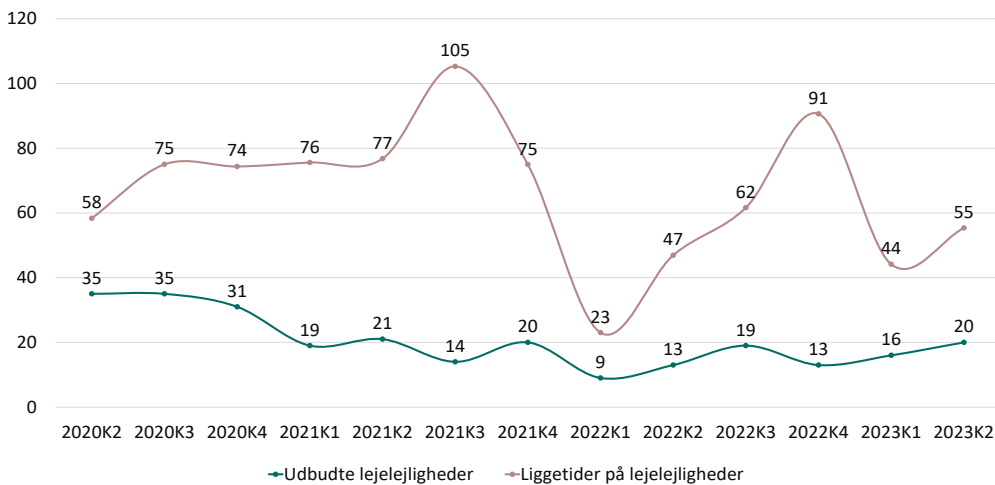
Lejelejligheder

SØGE- OG UDBUDSPRISER (KR./M²/ÅR) FOR LEJELEJLIGHEDER I LOLLAND KOMMUNE

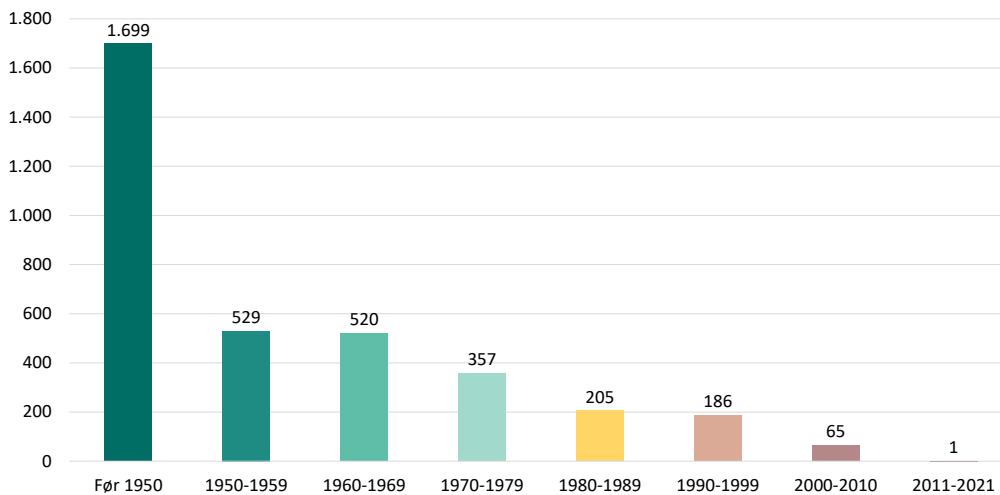


Søgeprisniveauet for den øverste 1/4 af de boligsøgende (top 25%) er mere relevant end et simpelt gennemsnit, da nybyggeri typisk henvender sig til den del af markedet, som har højest betalingsvilje.

UDBUDTE LEJELEJLIGHEDER SAMMENHOLDT MED LIGGETIDER PÅ LEJELEJLIGHEDER I LOLLAND KOMMUNE



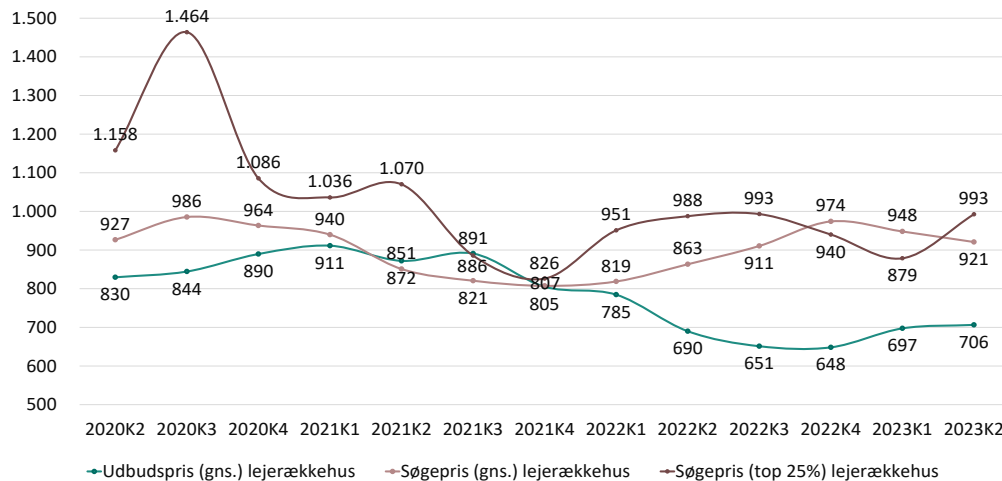
LEJELEJLIGHEDERS OPFØRSEL (BEBOET AF LEJER) I LOLLAND KOMMUNE



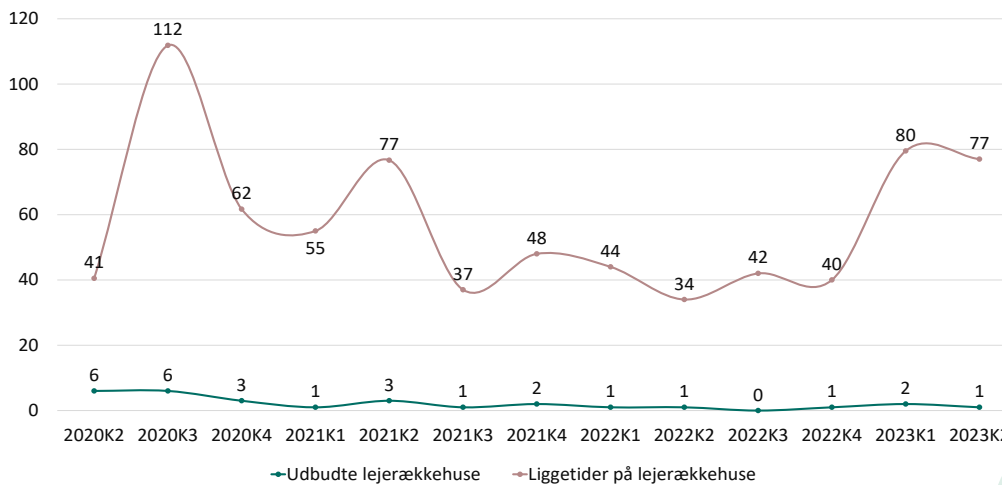
KILDE: EXOBASE

Lejerækkehuse

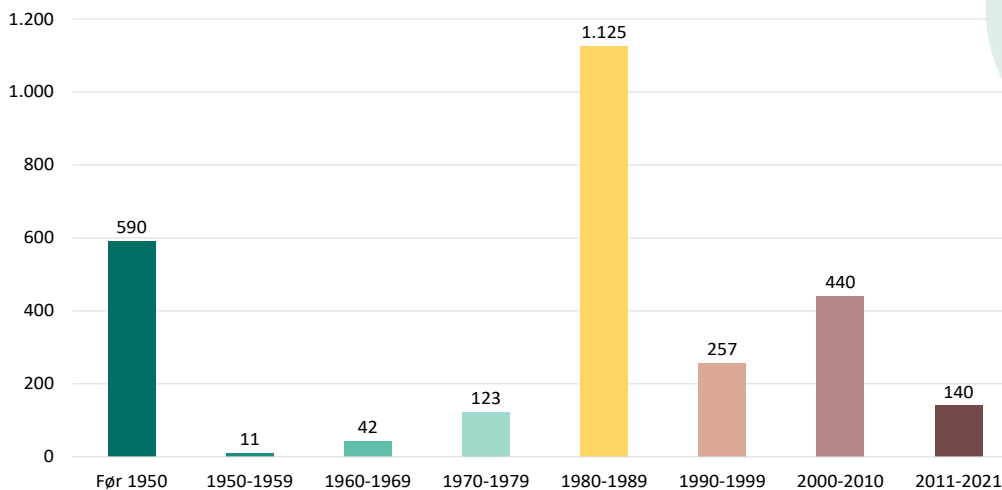
SØGE- OG UDBUDSPRISER (KR./M²/ÅR) FOR LEJERÆKKEHUSE I LOLLAND KOMMUNE



UDBUDTE LEJERÆKKEHUSE SAMMENHOLDT MED LIGGETIDER PÅ LEJERÆKKEHUSE I LOLLAND KOMMUNE



LEJERÆKKEHUSES OPFØRSEL (BEBOET AF LEJER) I LOLLAND KOMMUNE



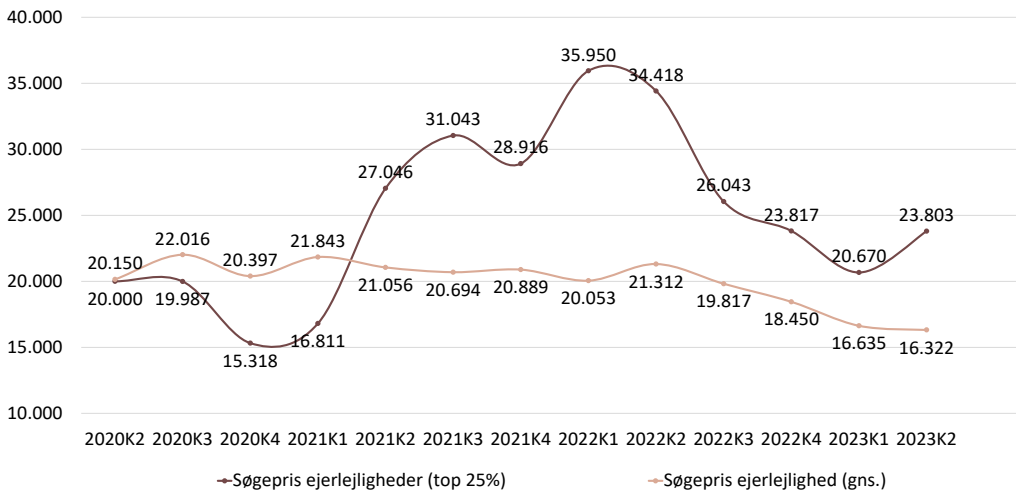
KILDE: EXOBASE

22%
af lejerækkehusene i Lolland Kommune er opført før 1950. Til sammenligning gælder det for 48% af lejlighederne.

Ejerbolig markedsdata

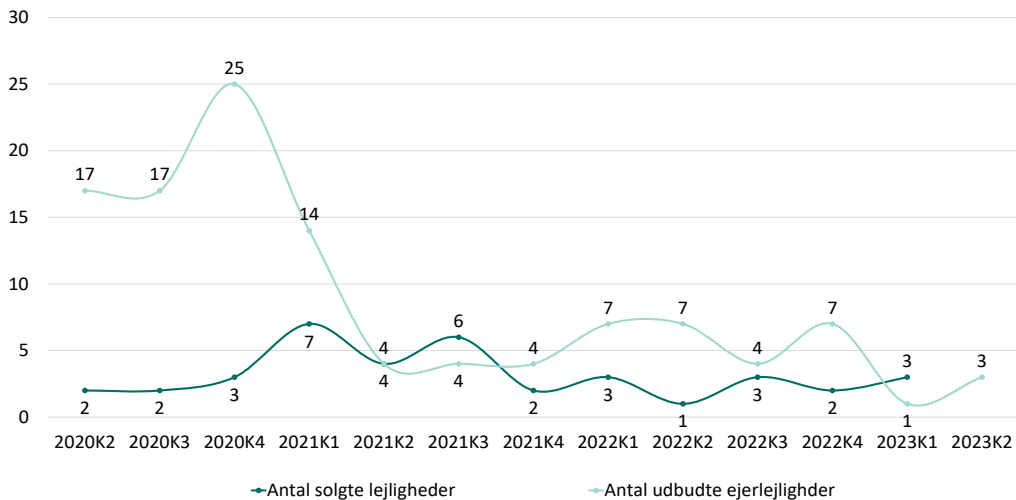
Ejerlejligheder

SØGE- OG SALGSPRISER (KR./M²) FOR EJERLEJLIGHEDER I LOLLAND KOMMUNE

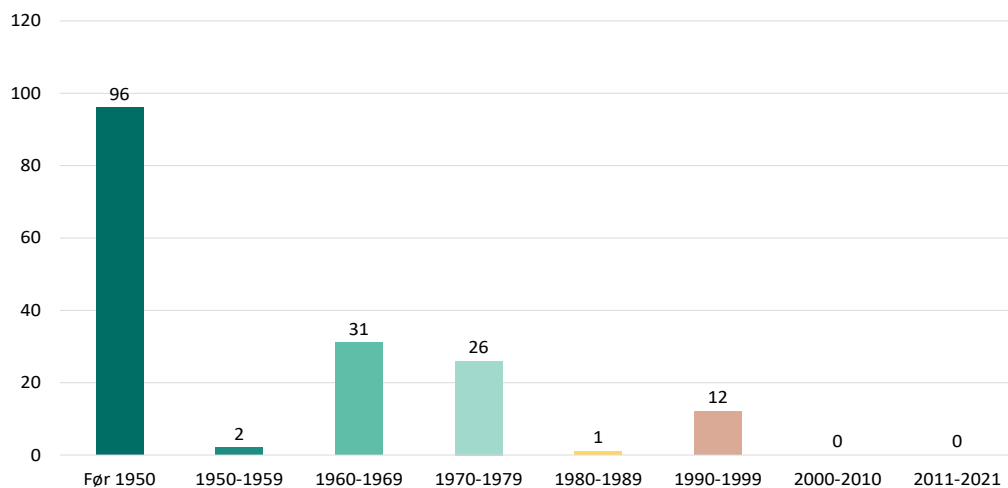


Den gennemsnitlige salgspris for ejerlejligheder i Lolland Kommune, fremgår ikke af grafen, grundet det lave antal solgte ejerlejligheder i kommunen. Data på liggedage er ligeledes begrænset.

UDBUDTE OG SOLGTE EJERLEJLIGHEDER SAMMENHOLDT MED LIGGETIDER PÅ EJERLEJLIGHEDER I LOLLAND KOMMUNE



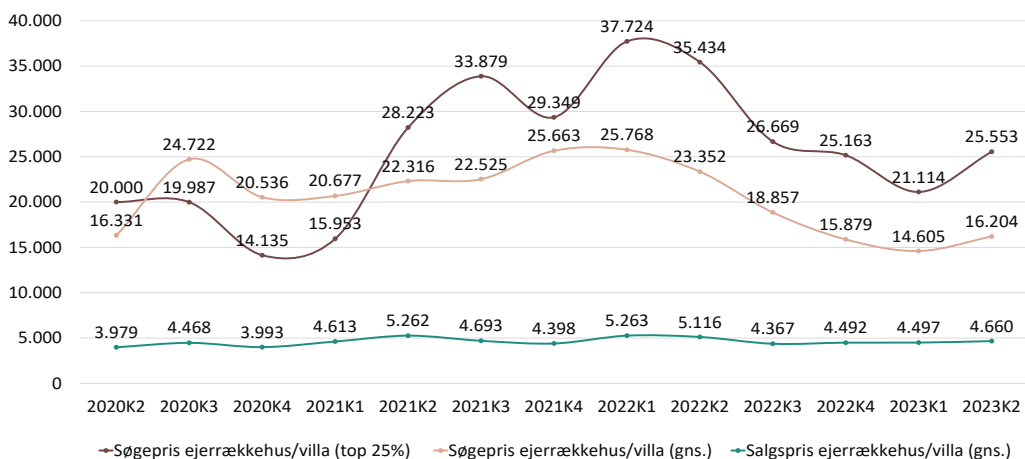
EJERLEJLIGHEDERS OPFØRSEL (BEBOET AF EJER) I LOLLAND KOMMUNE



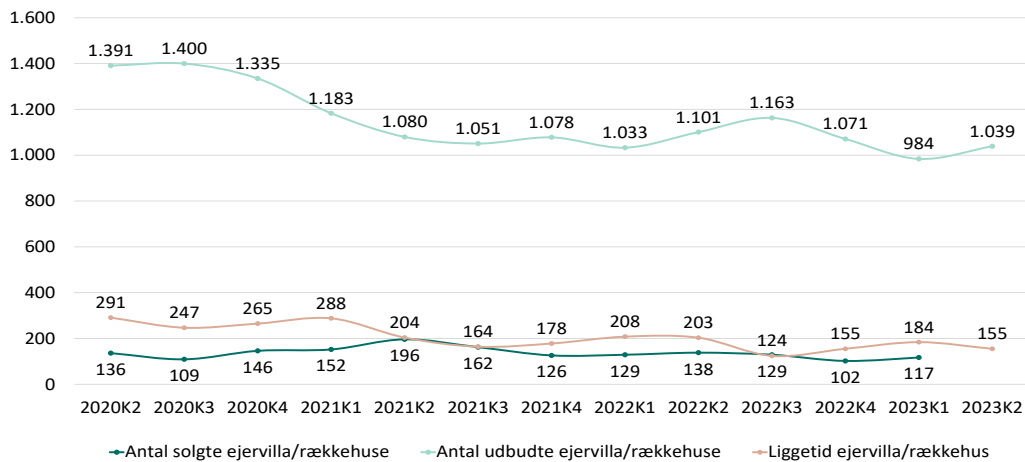
KILDE: EXOBASE

Ejerrækkehuse / ejervillaer

SØGE- OG SALGSPRISER (KR./M²) FOR EJERVILLA OG EJERRÆKKEHUSE I LOLLAND KOMMUNE



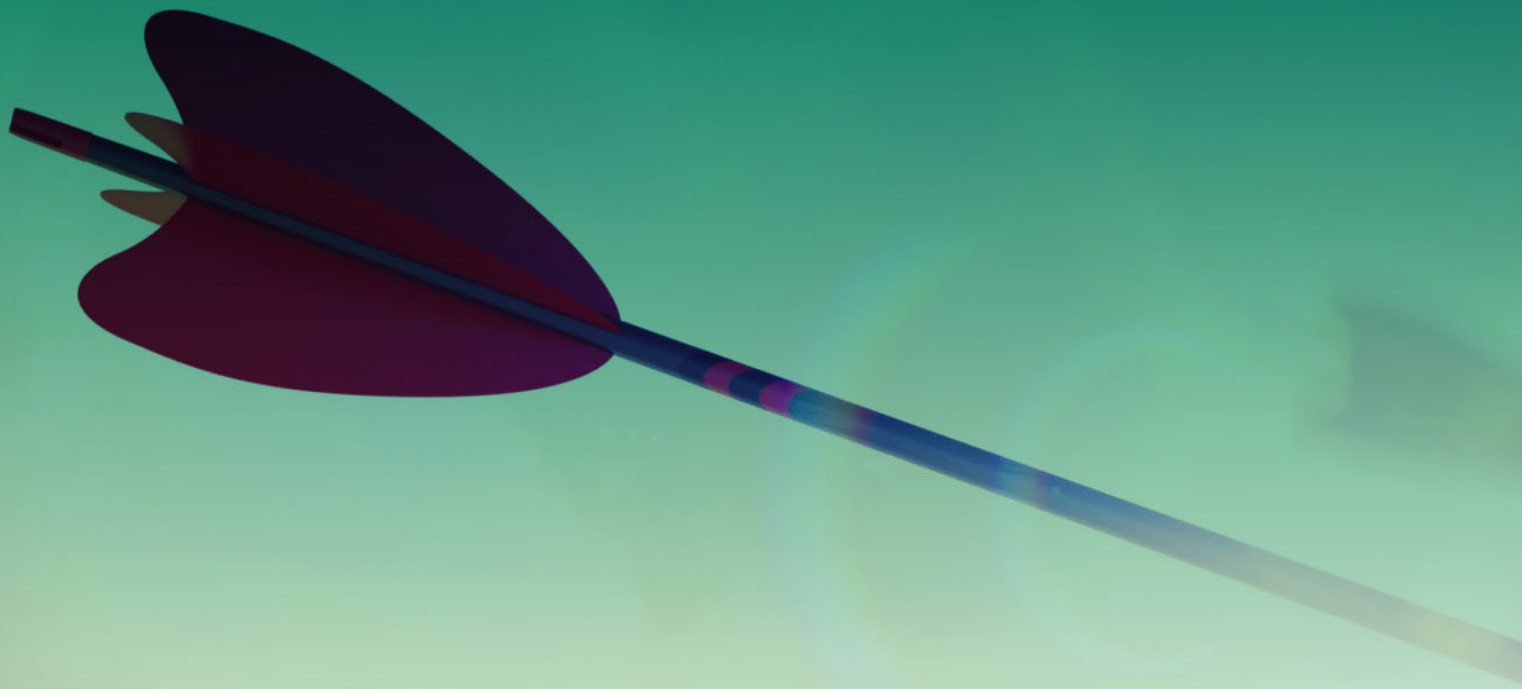
UDBUDTE OG SOLGTE EJERVILLAER OG EJERRÆKKEHUSE SAMMENHOLDT MED LIGGETIDER PÅ EJERVILLAER / EJERRÆKKEHUSE I LOLLAND KOMMUNE



KILDE: EXOBASE

Data er begrænset for ejervilla og ejerrækkehus' opførselsår, hvorfor grafen er undladt.







Potentialer

Volumenandel

LOLLAND KOMMUNE
5 ÅR

Lejepotentialer - 5 år

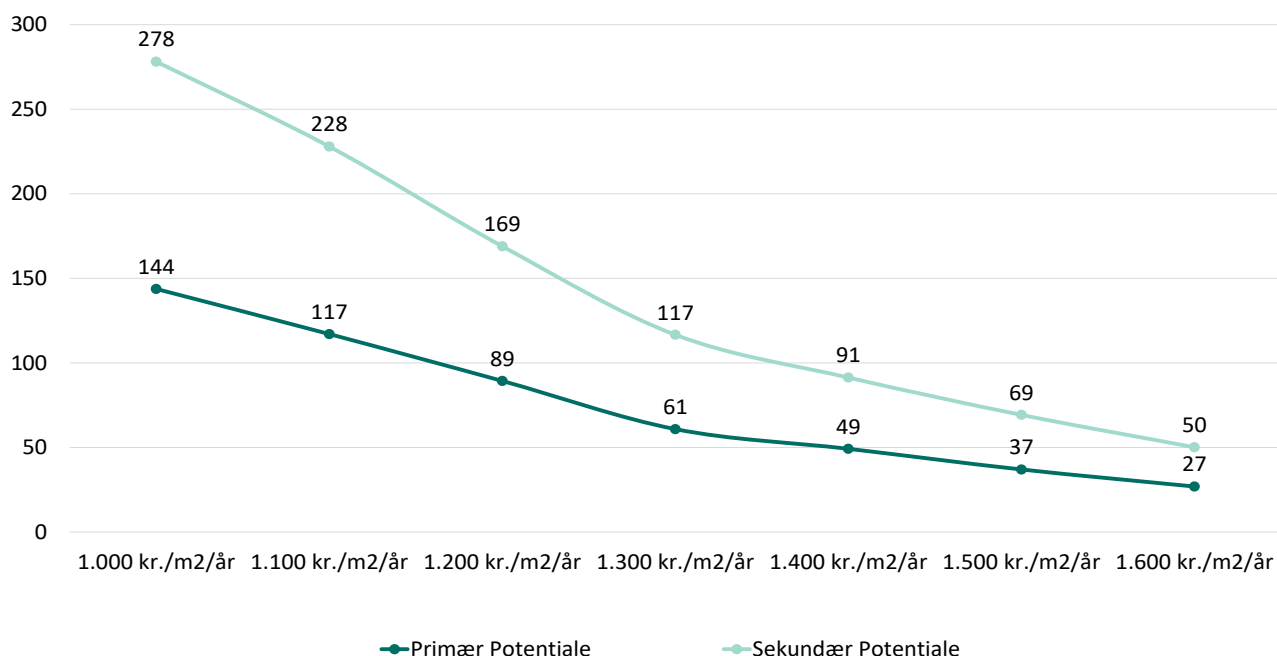
Lejelejligheder (65 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.

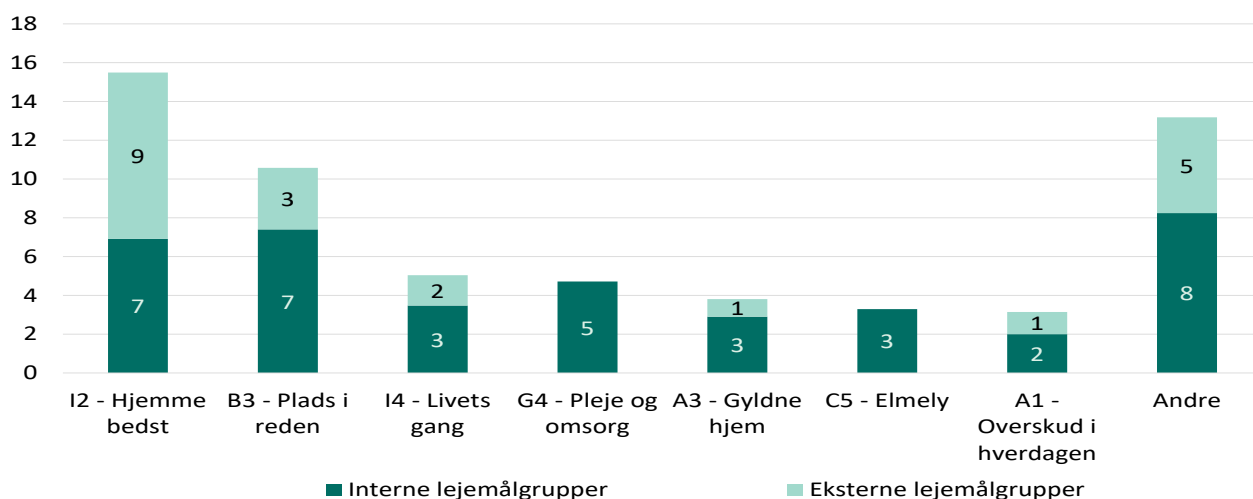
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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 1.300 KR./KVM/ÅR



KILDE: EXOBASE

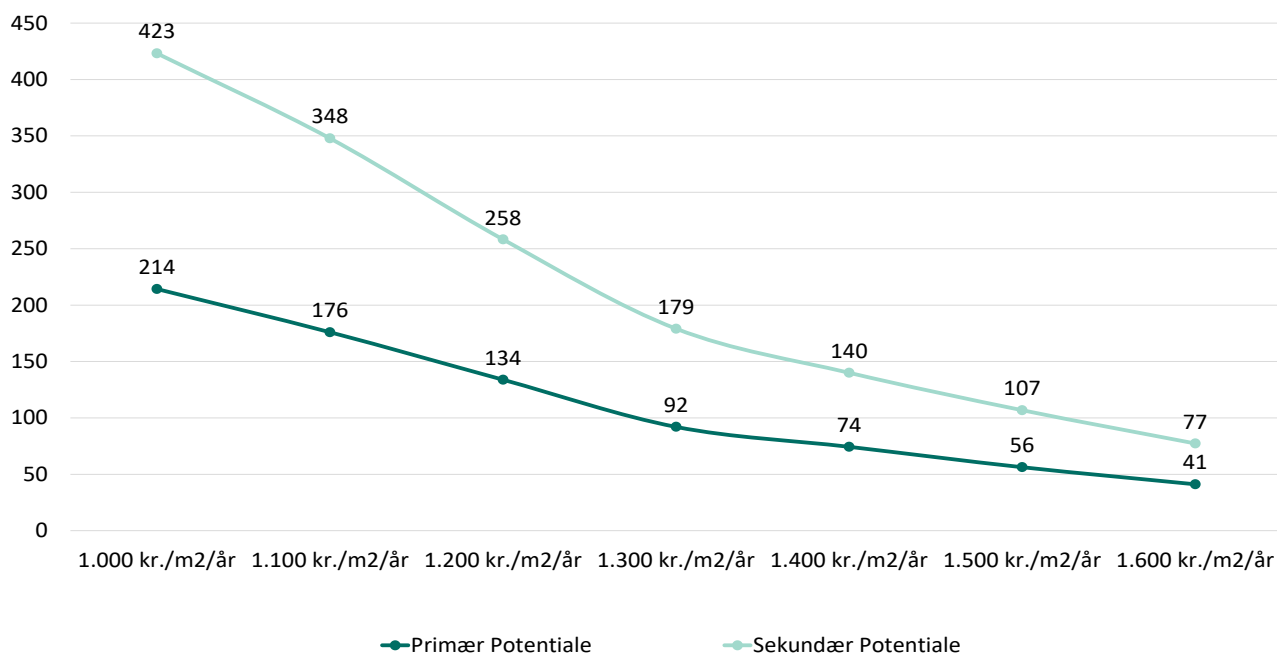
Lejelejligheder (95 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

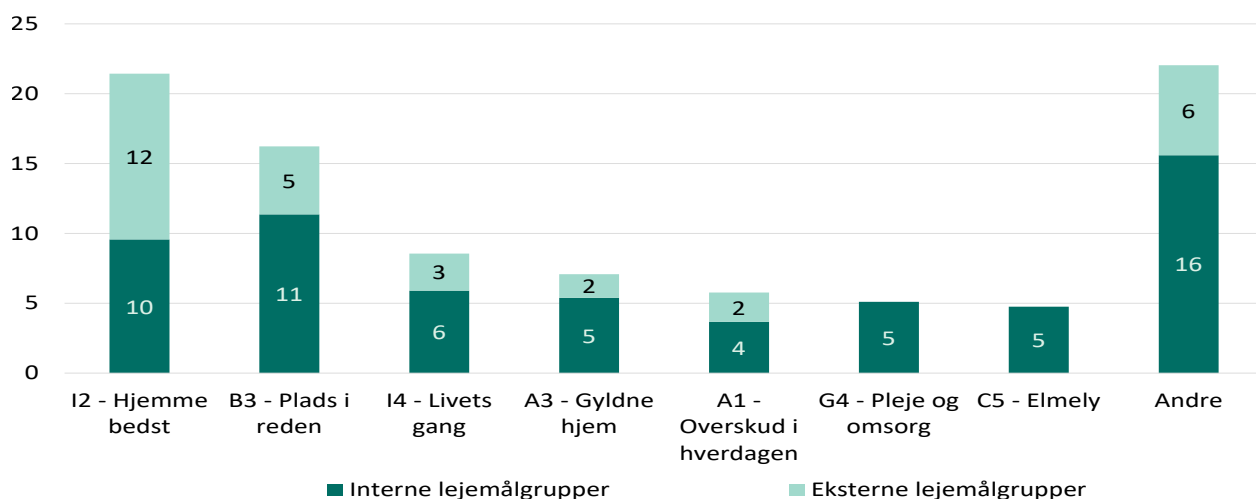
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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 1.300 KR./KVM/ÅR



KILDE: EXOBASE

Lejepotentialer - 5 år

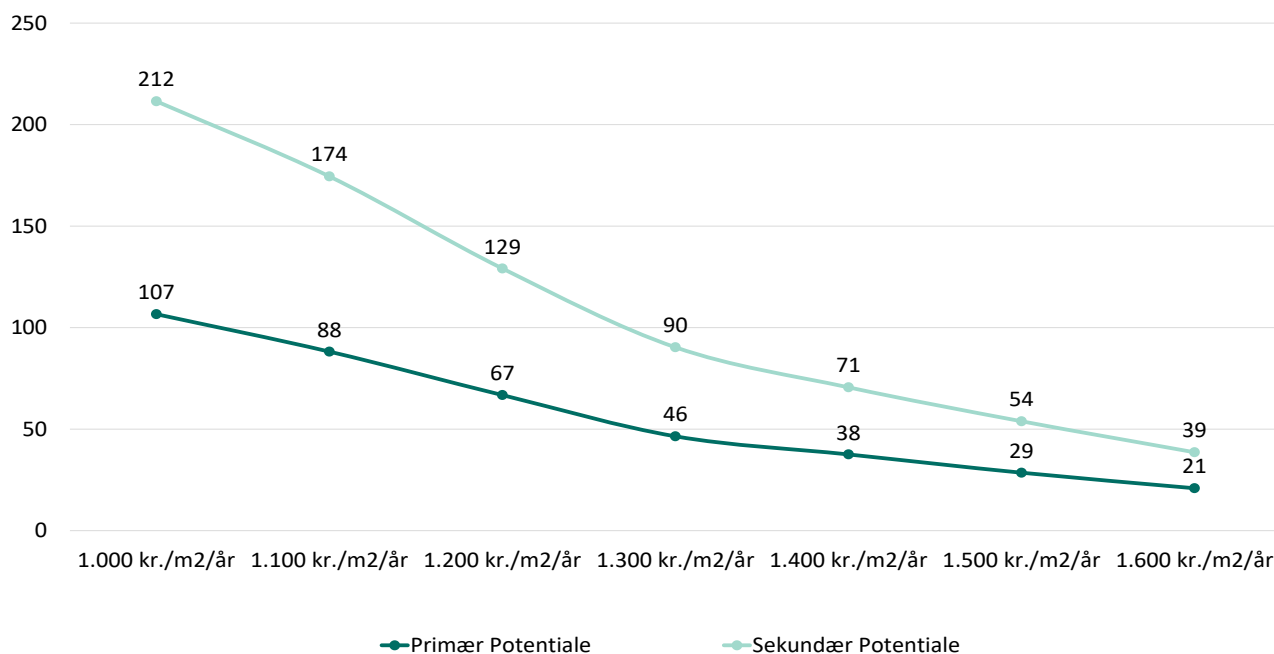
Lejelejligheder (125 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.

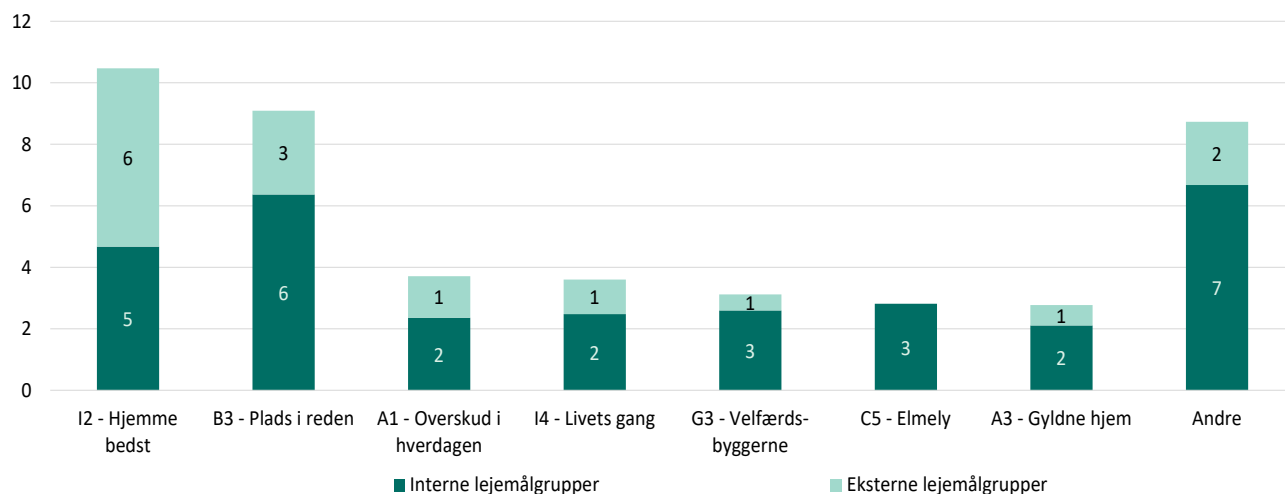
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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 1.300 KR./KVM/ÅR



KILDE: EXOBASE

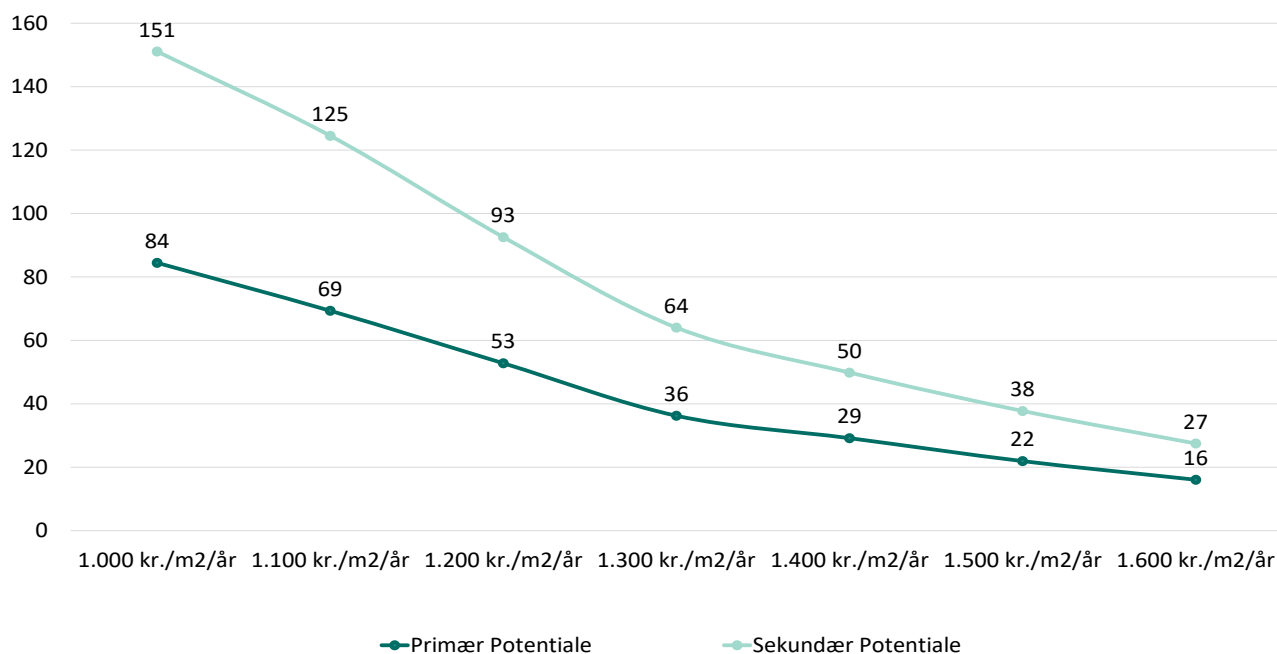
Lejerækkehus (85 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

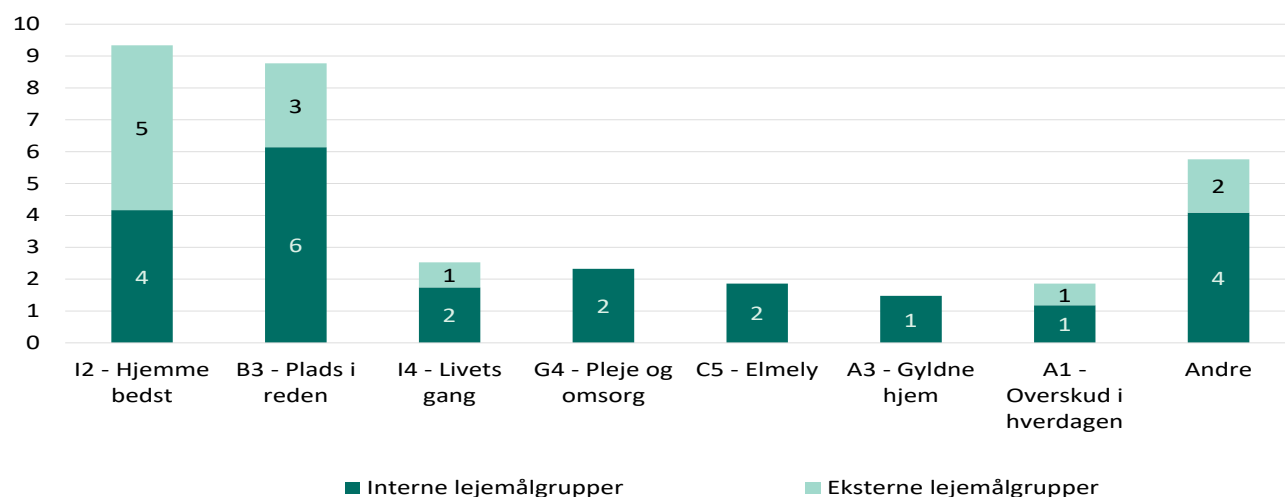
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.300 KR./KVM/ÅR



KILDE: EXOBASE

Lejepotentialer - 5 år

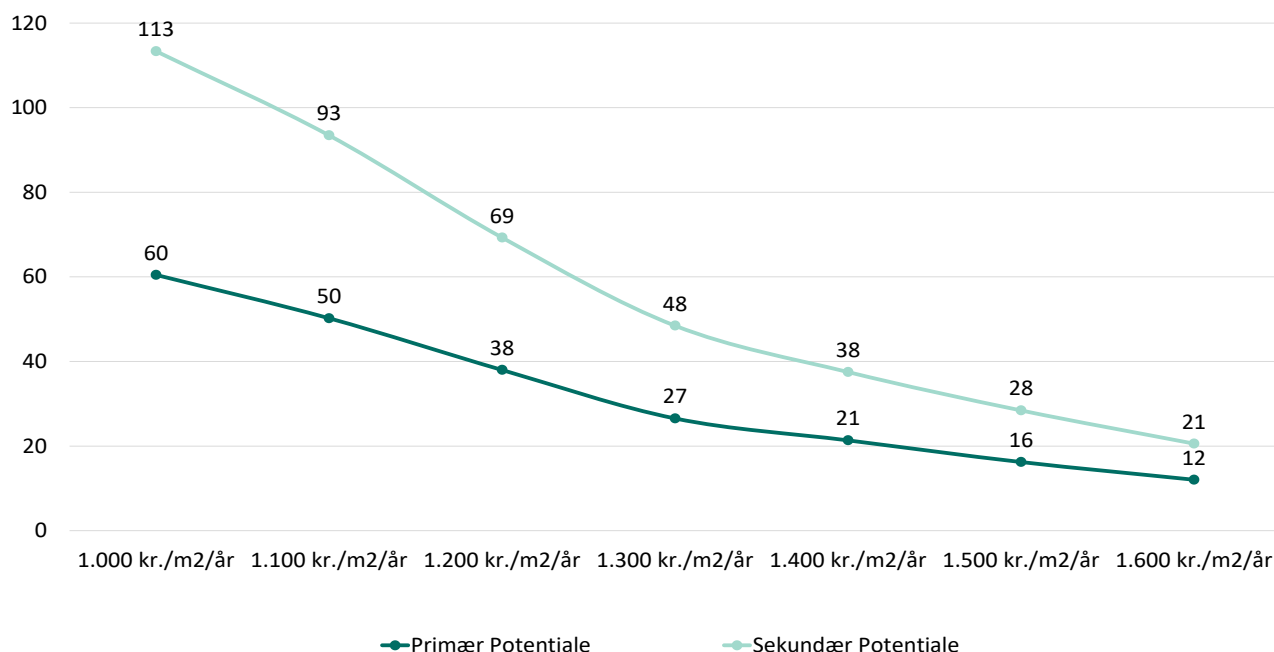
Lejerækkehus (115 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 100 og 130 kvm. Gns. 115 kvm.

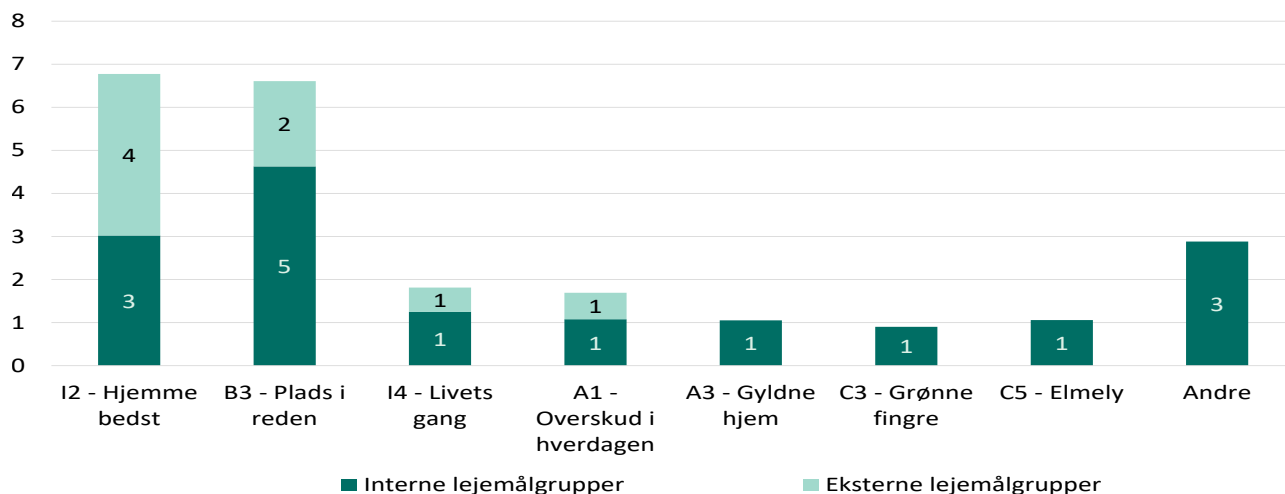
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.300 KR./KVM/ÅR



KILDE: EXOBASE



Ejerpotentialer - 5 år

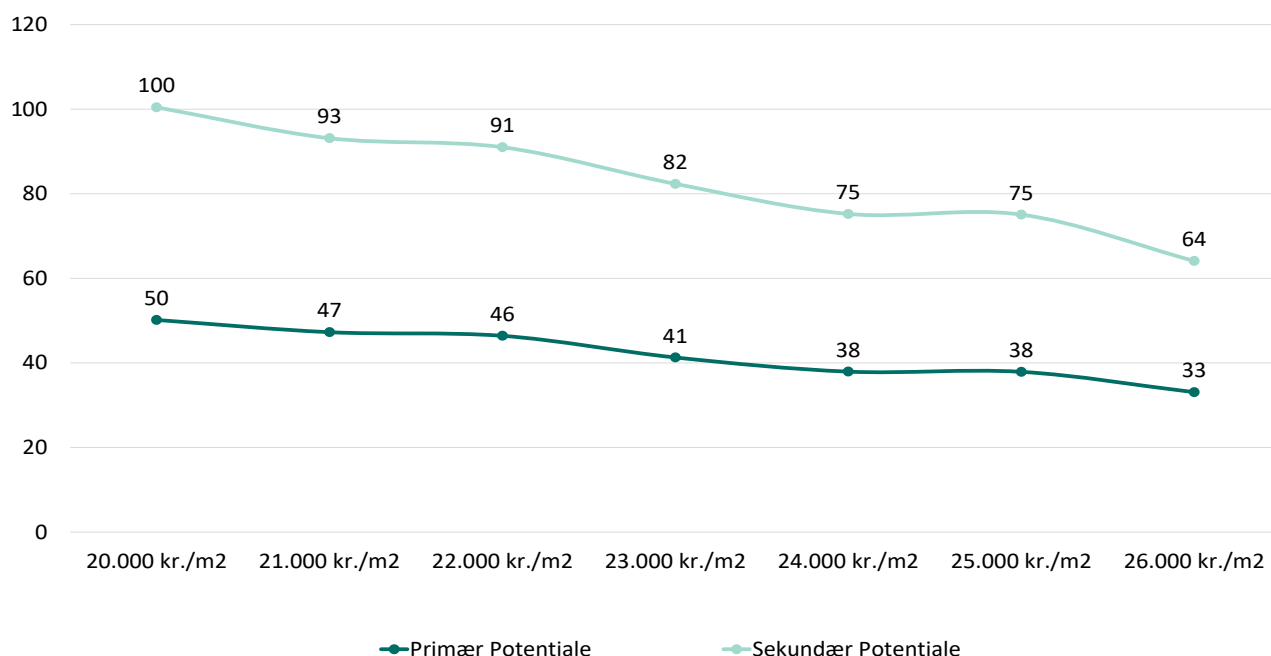
Ejerlejligheder (65 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.

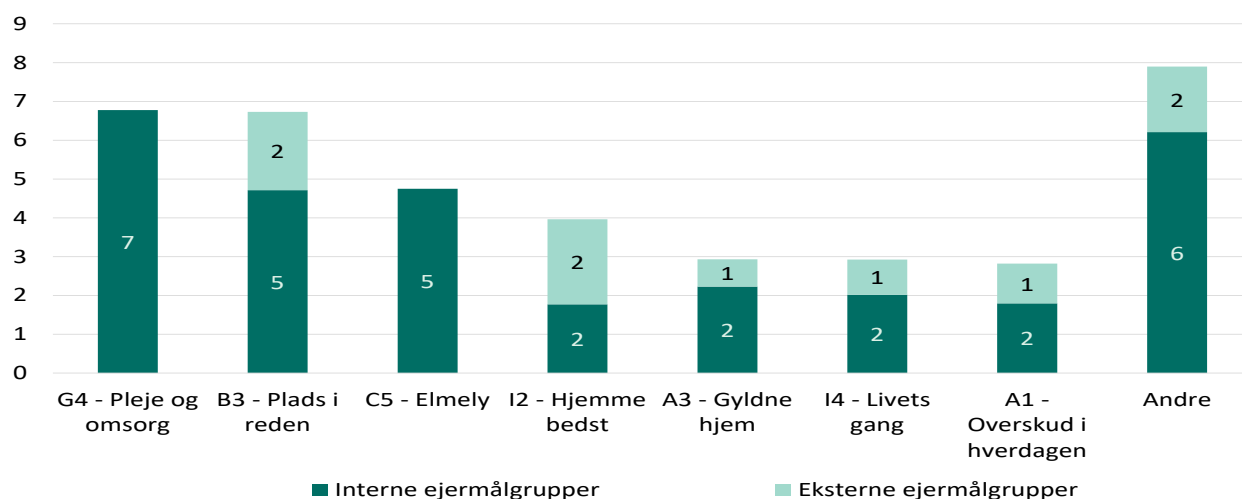
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE

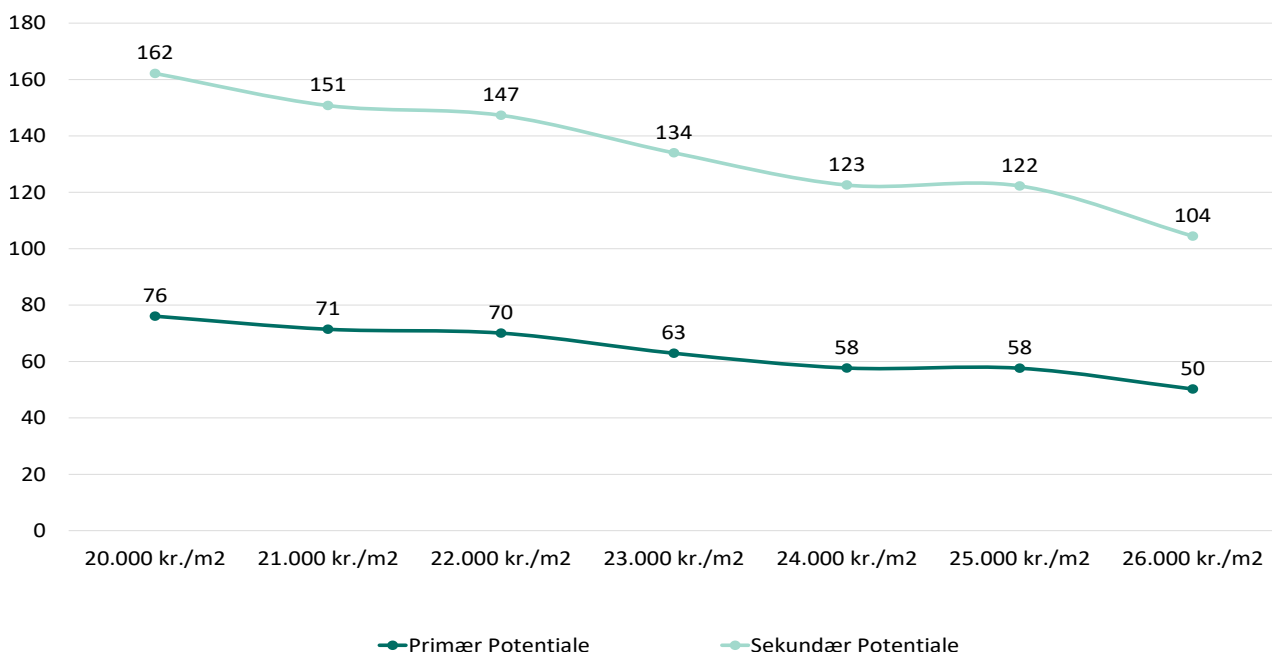
Ejerlejligheder (95 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

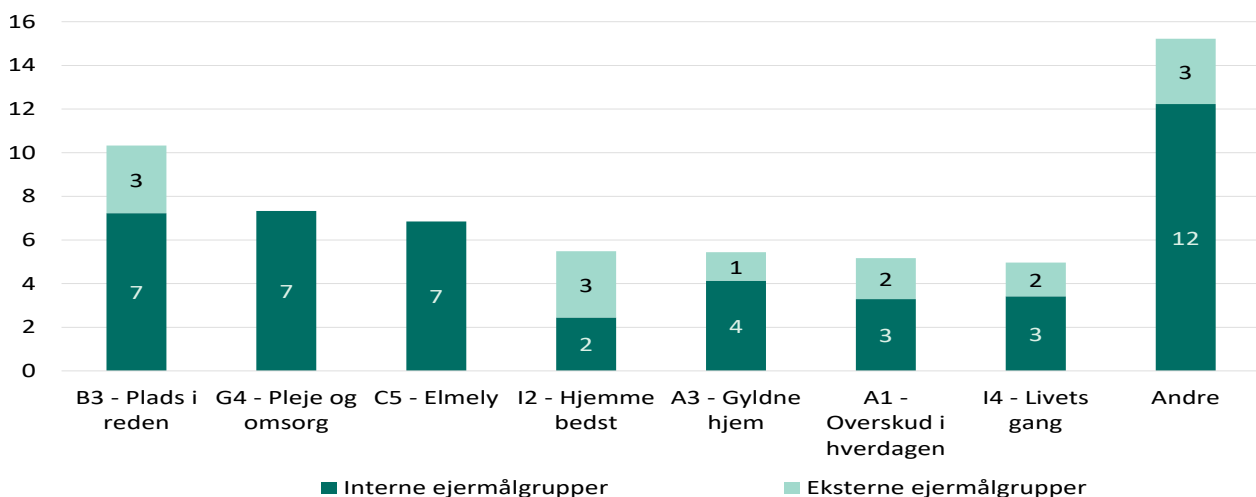
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE

Ejerpotentialer - 5 år

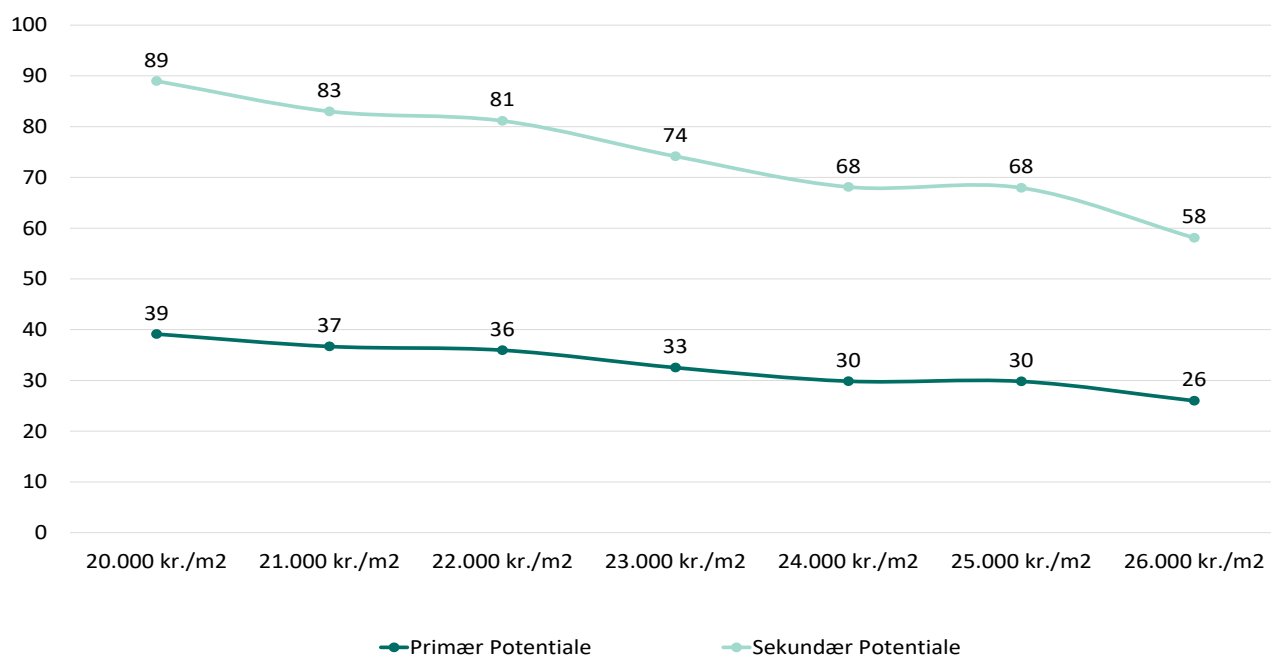
Ejerlejligheder (125 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.

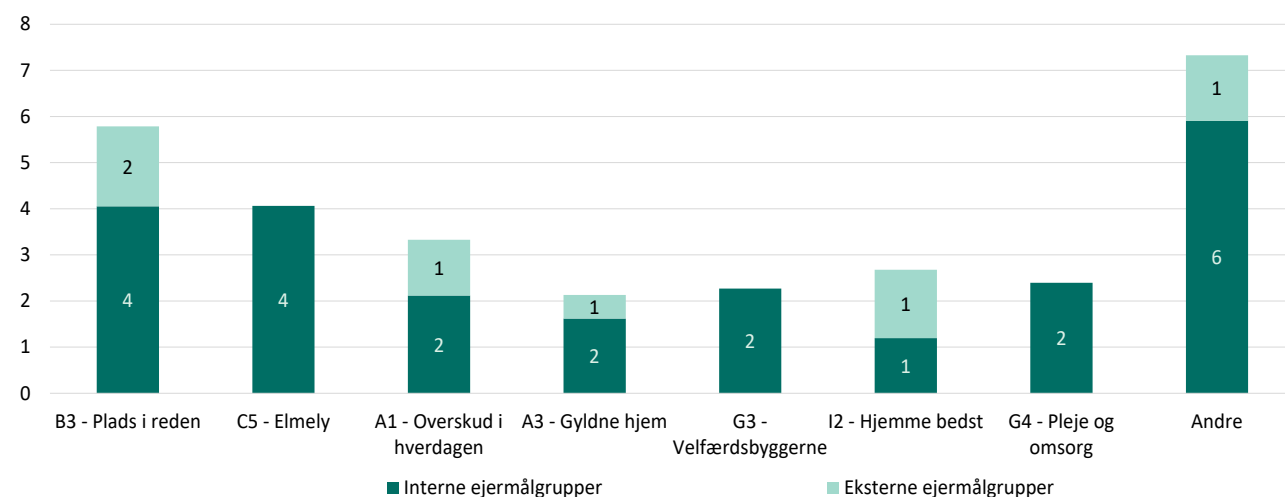
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE

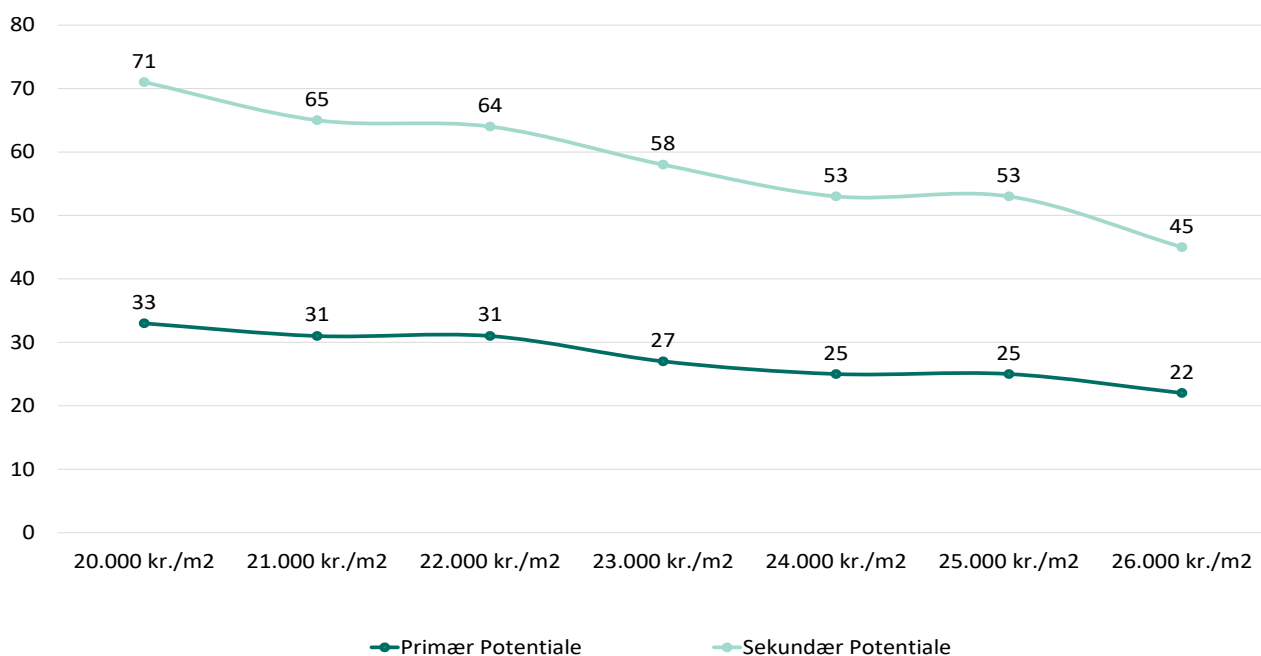
Ejerrækkehus (85 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

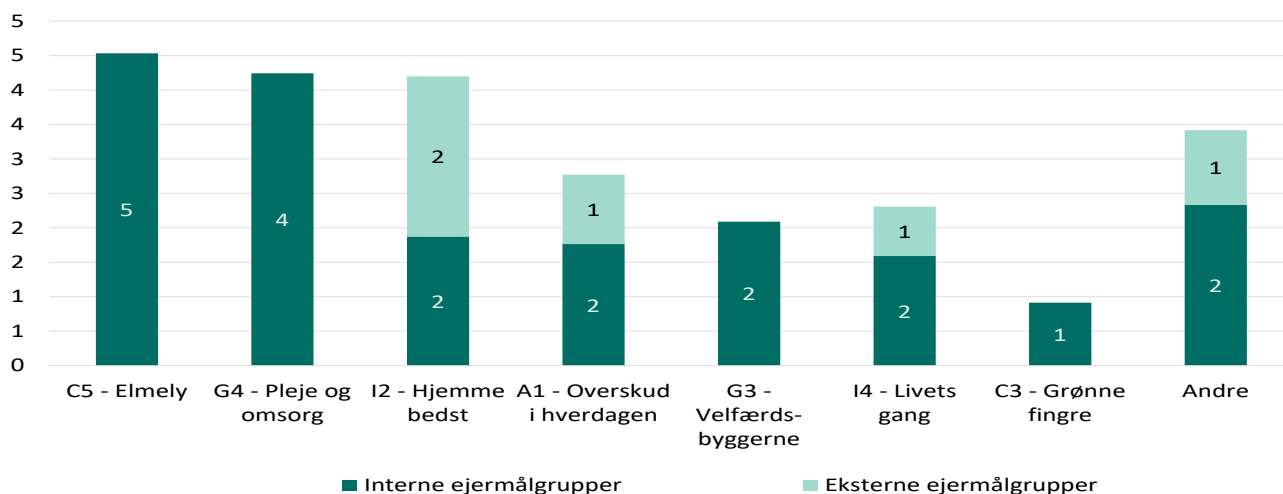
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE

Ejerpotentialer - 5 år

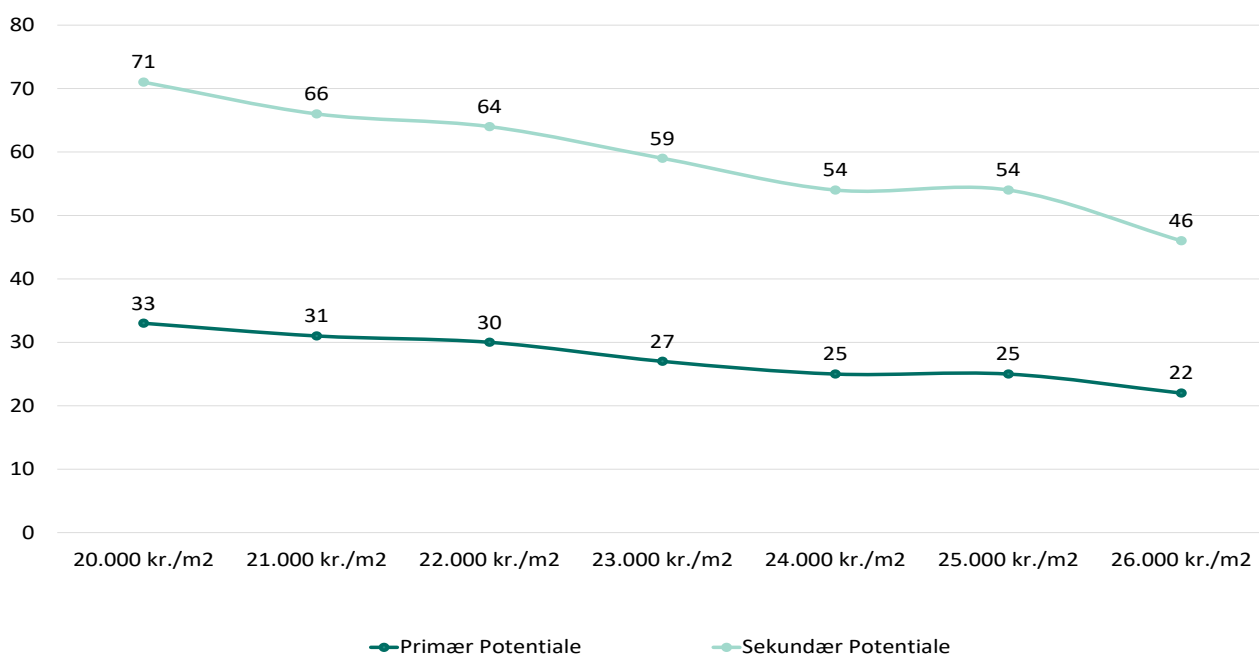
Ejerrækkehus (115 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 100 og 130 kvm. Gns. 115 kvm.

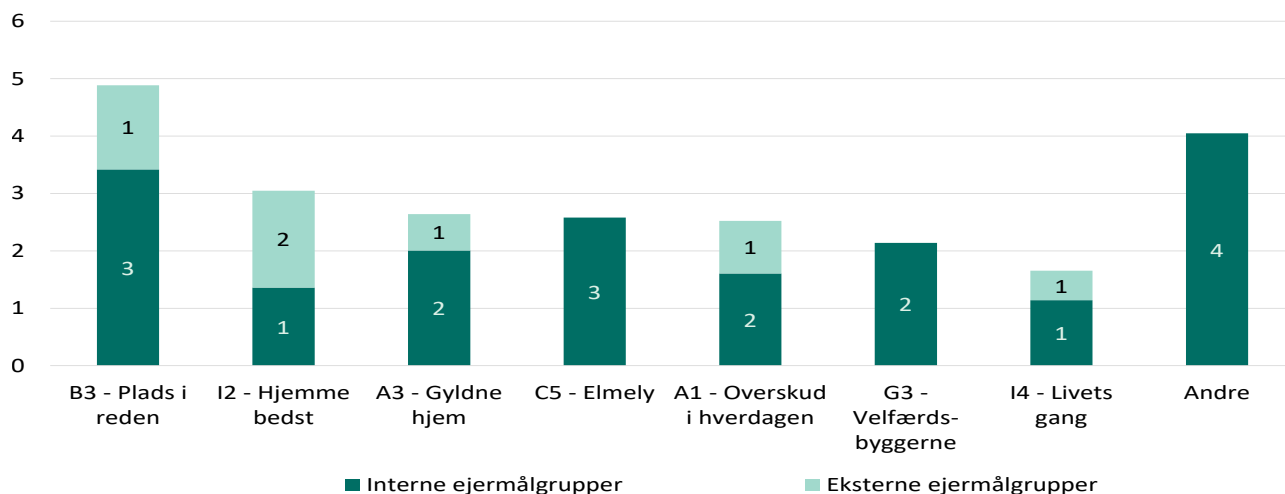
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE

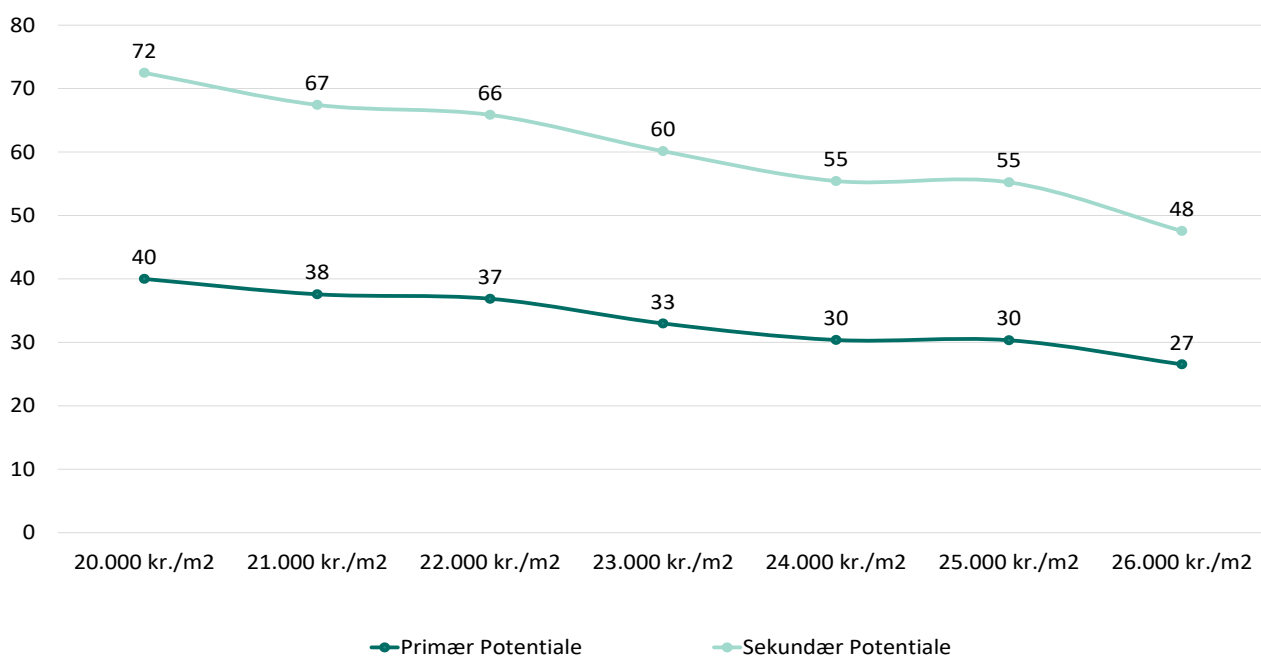
Ejervilla (140 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 130 og 150 kvm. Gns. 140 kvm.

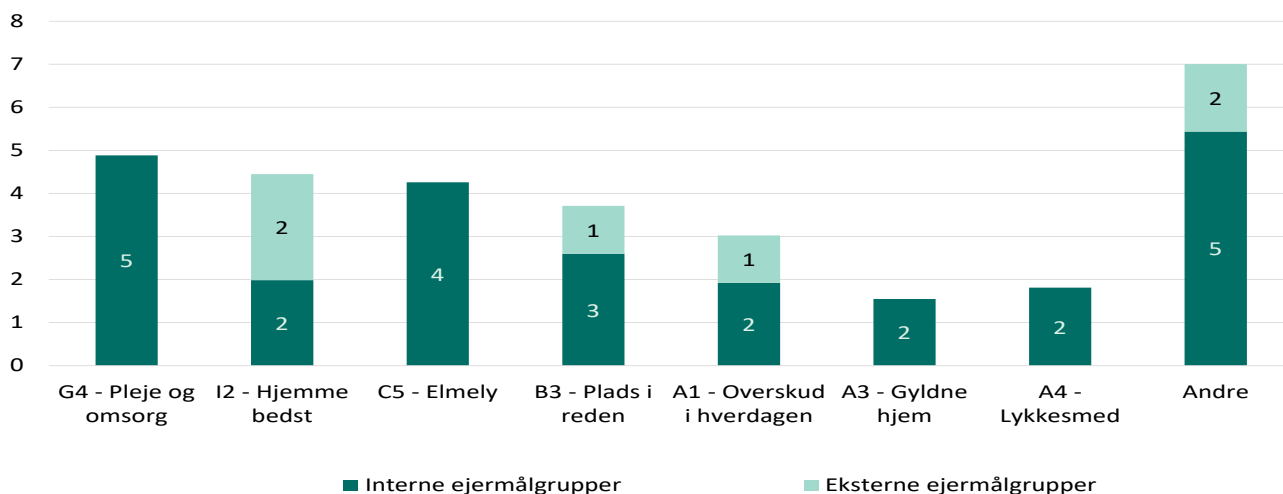
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE

Ejerpotentialer - 5 år

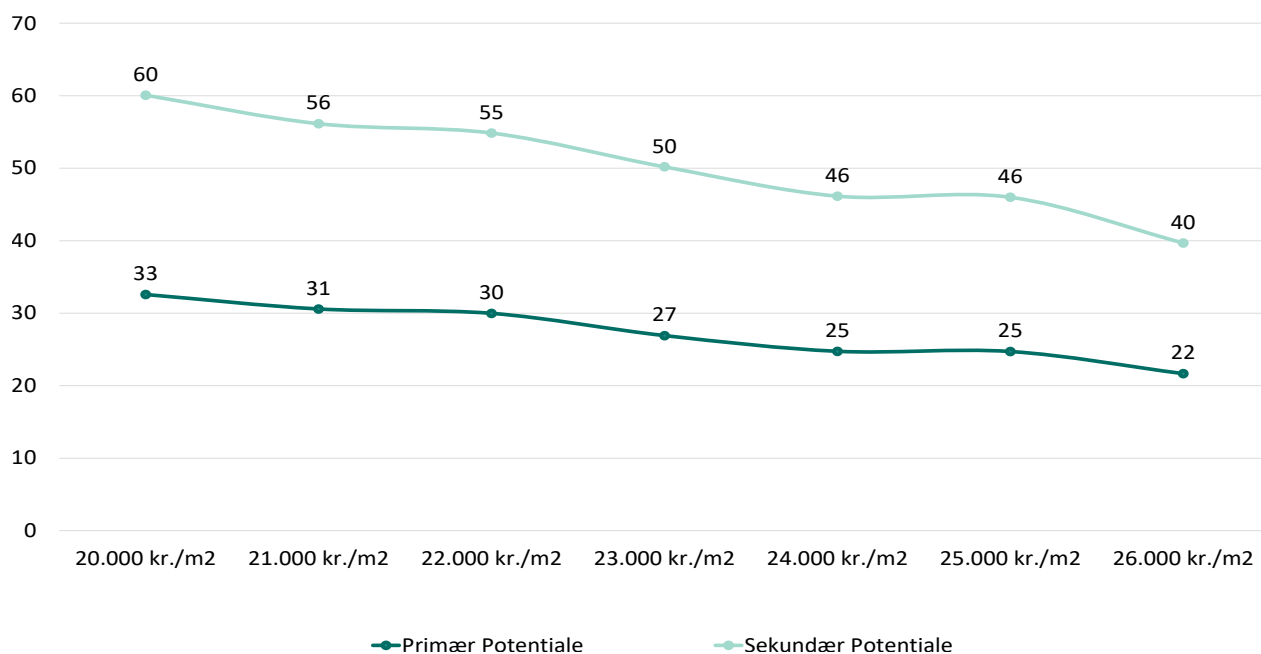
Ejervilla (160 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.

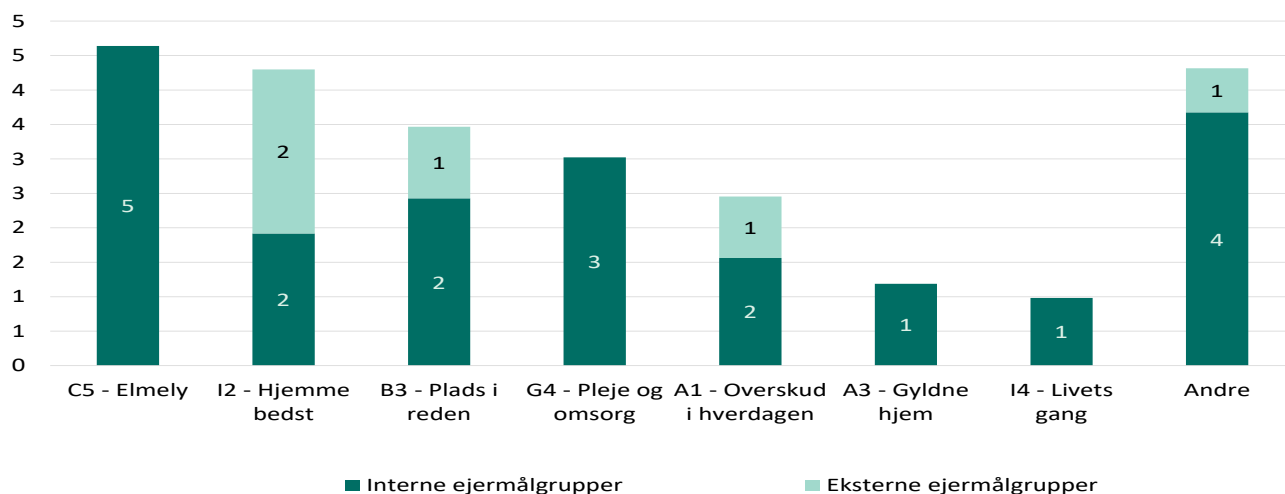
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE



Potentialer

Volumenandel

LOLLAND KOMMUNE
10 ÅR+

Lejepotentialer - 10 år+

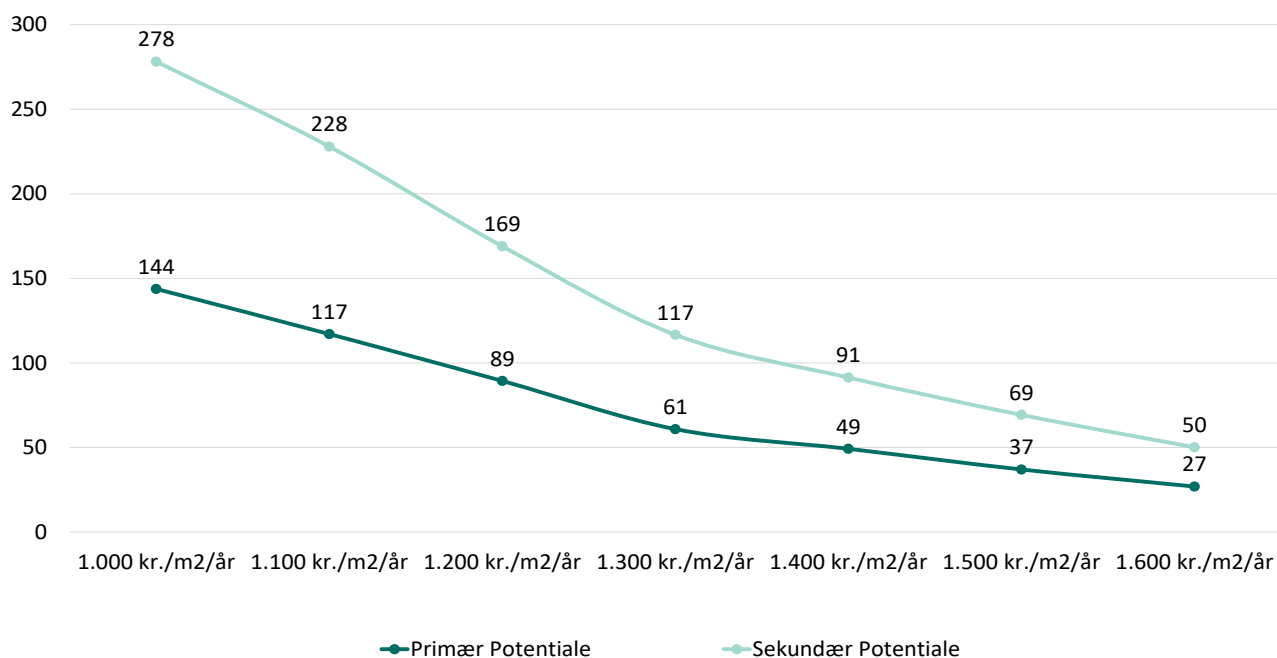
Lejelejligheder (65 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 10 år+ ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.

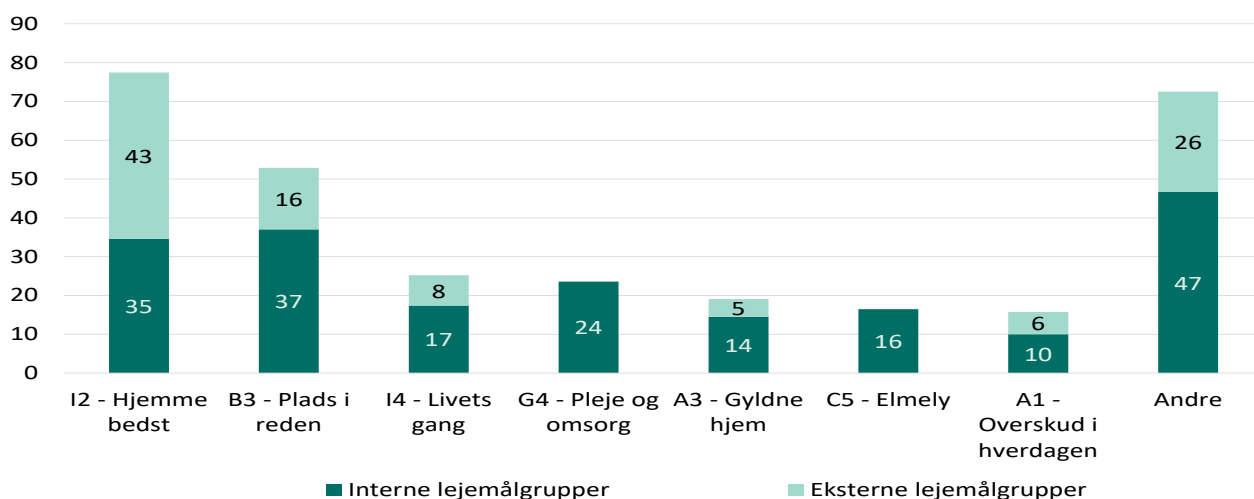
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.300 KR./KVM/ÅR



KILDE: EXOBASE

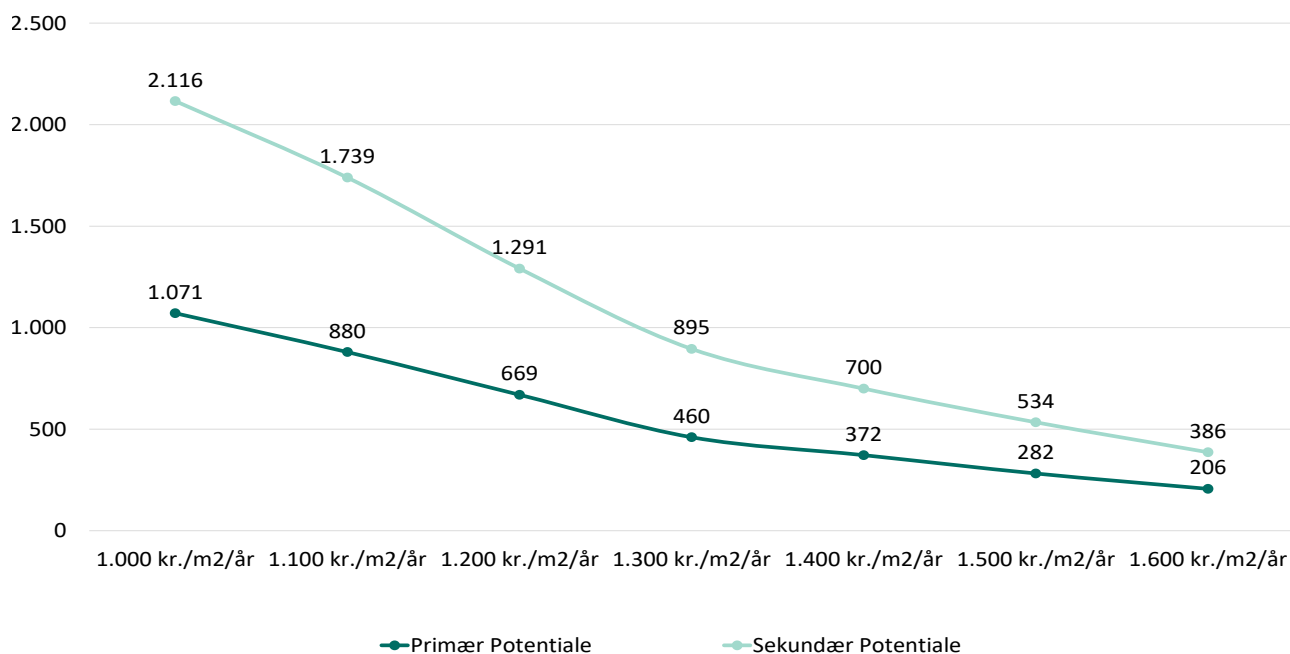
Lejelejligheder (95 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 10 år+ ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

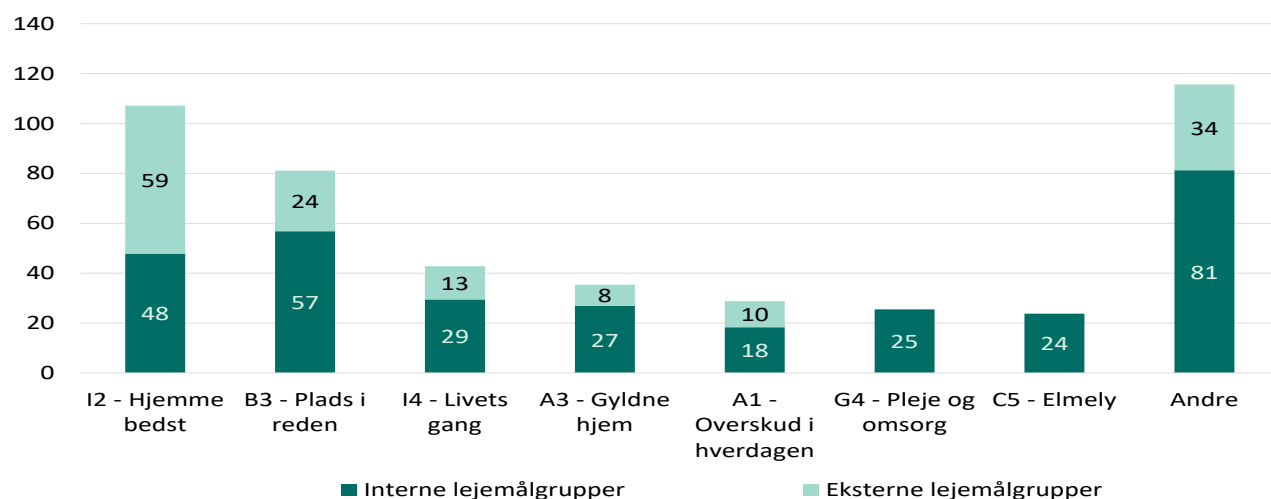
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.300 KR./KVM/ÅR



KILDE: EXOBASE

Lejepotentialer - 10 år+

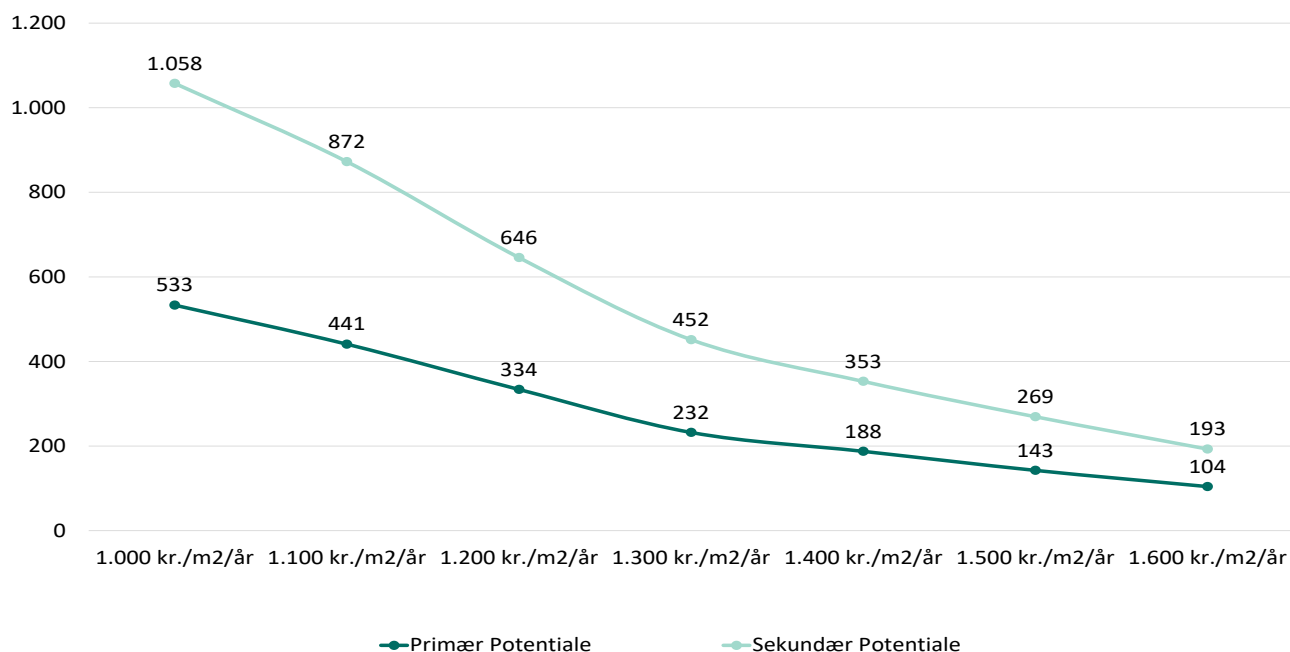
Lejelejligheder (125 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 10 år+ ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.

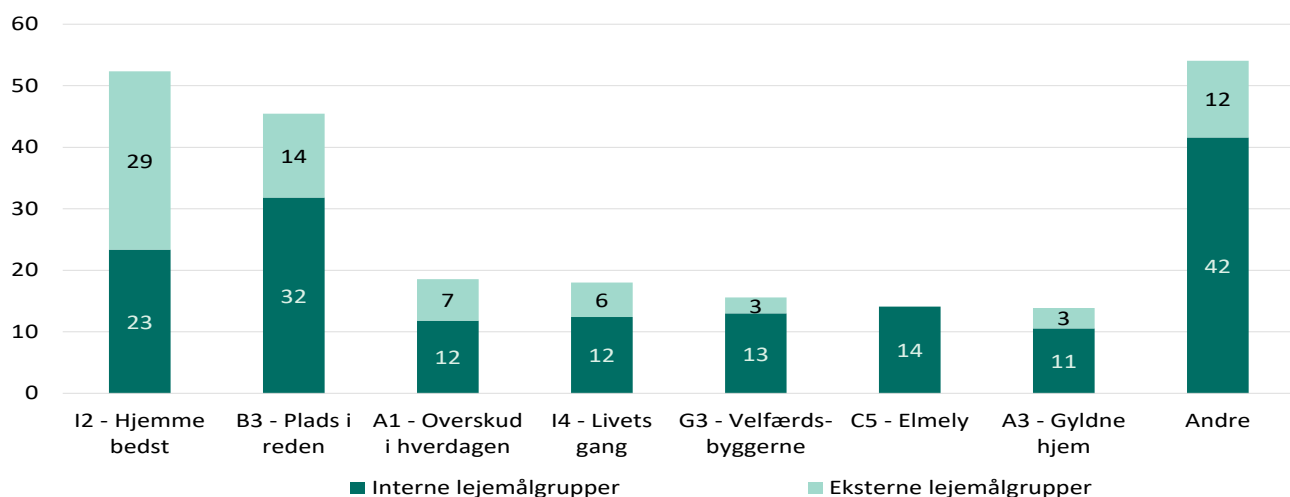
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.300 KR./KVM/ÅR



KILDE: EXOBASE

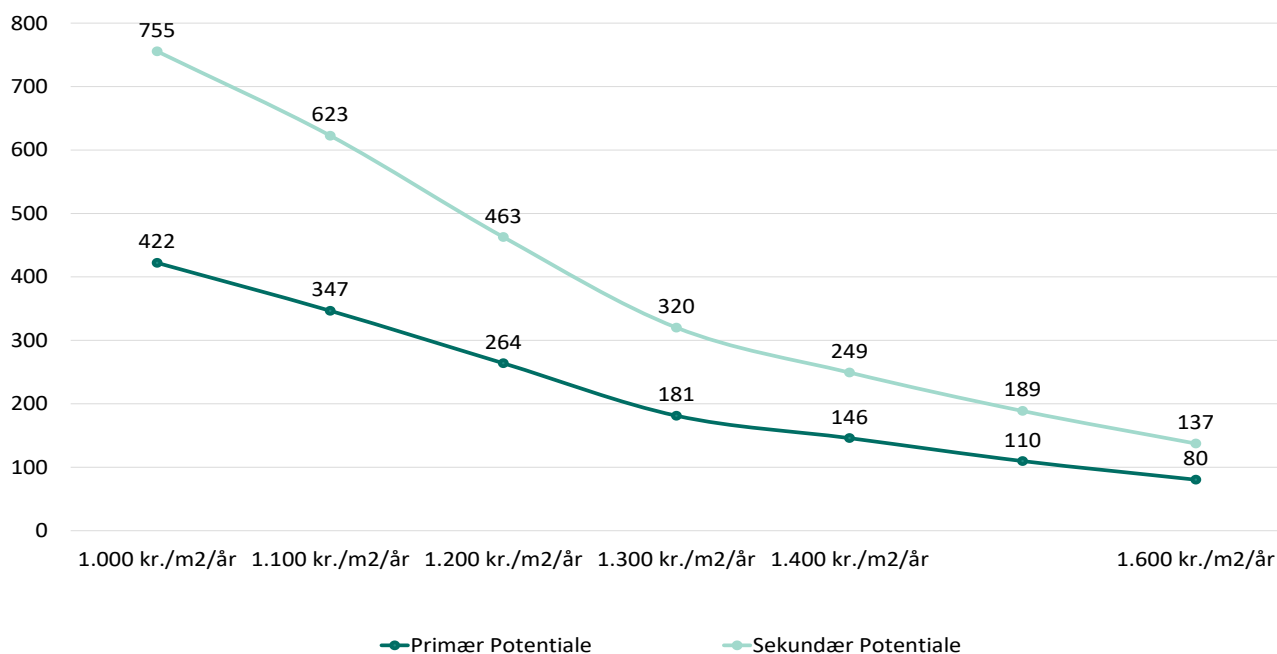
Lejerækkehus (85 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 10 år+ ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

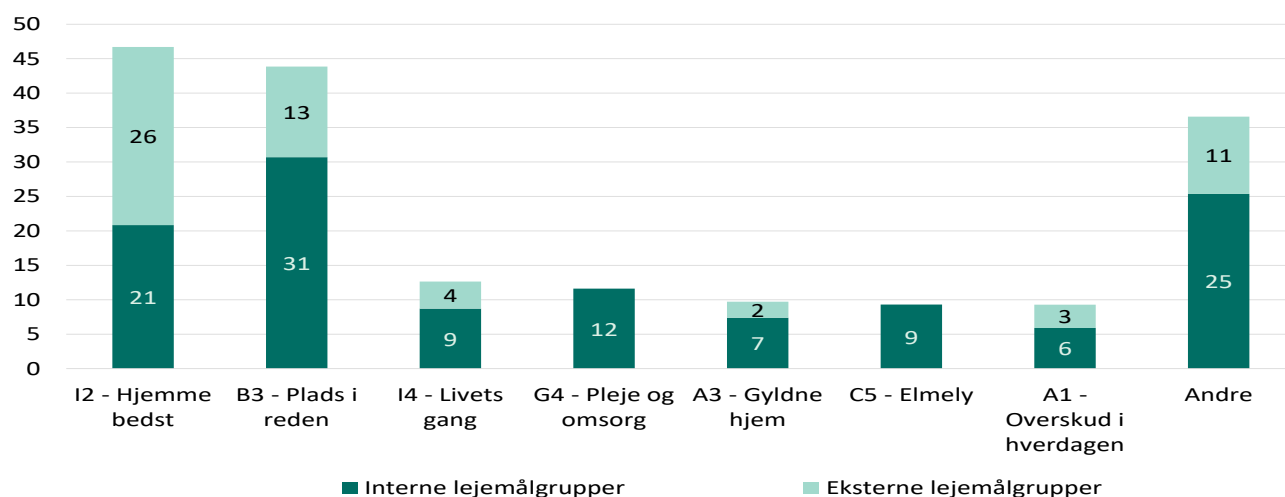
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.300 KR./KVM/ÅR



KILDE: EXOBASE

Lejepotentialer - 10 år+

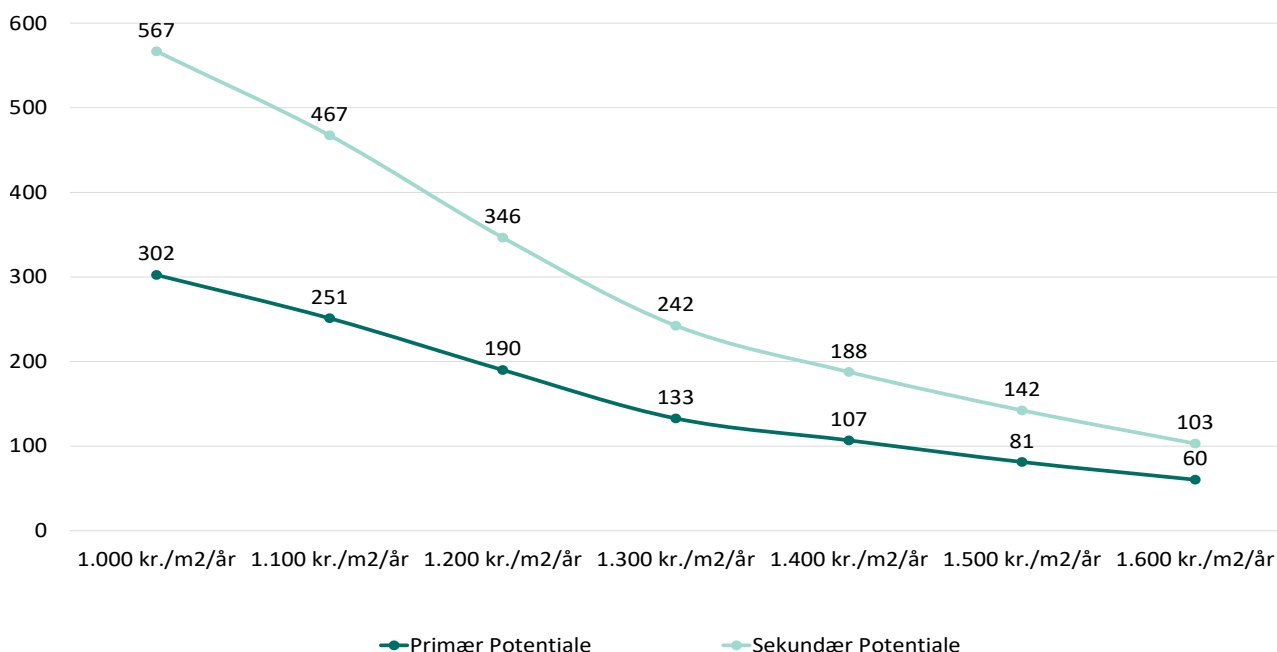
Lejerækkehus (115 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 10 år+ ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 100 og 130 kvm. Gns. 115 kvm.

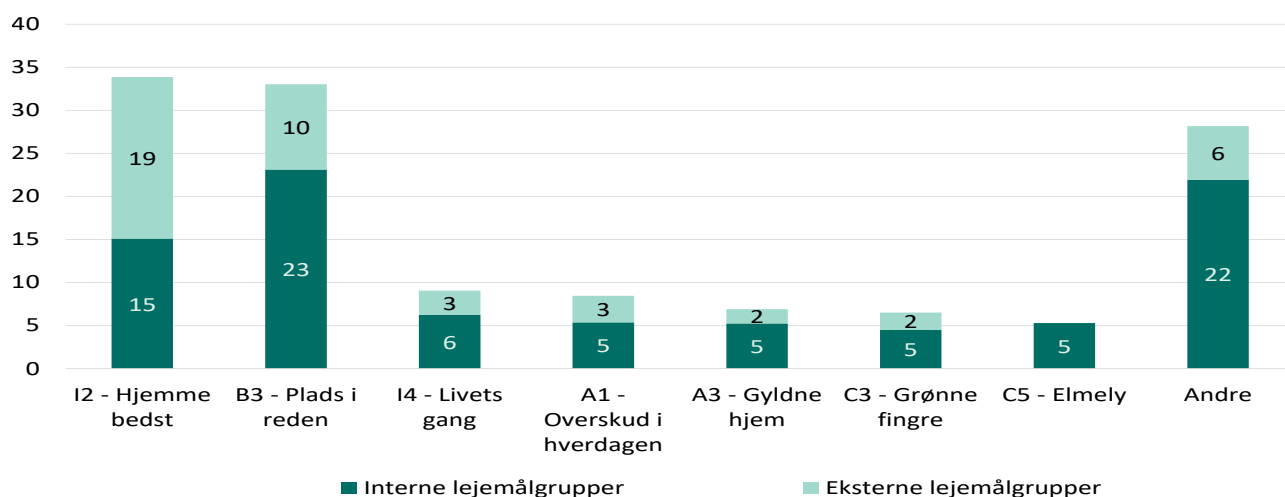
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.300 KR./KVM/ÅR



KILDE: EXOBASE



Ejerpotentialer - 10 år+

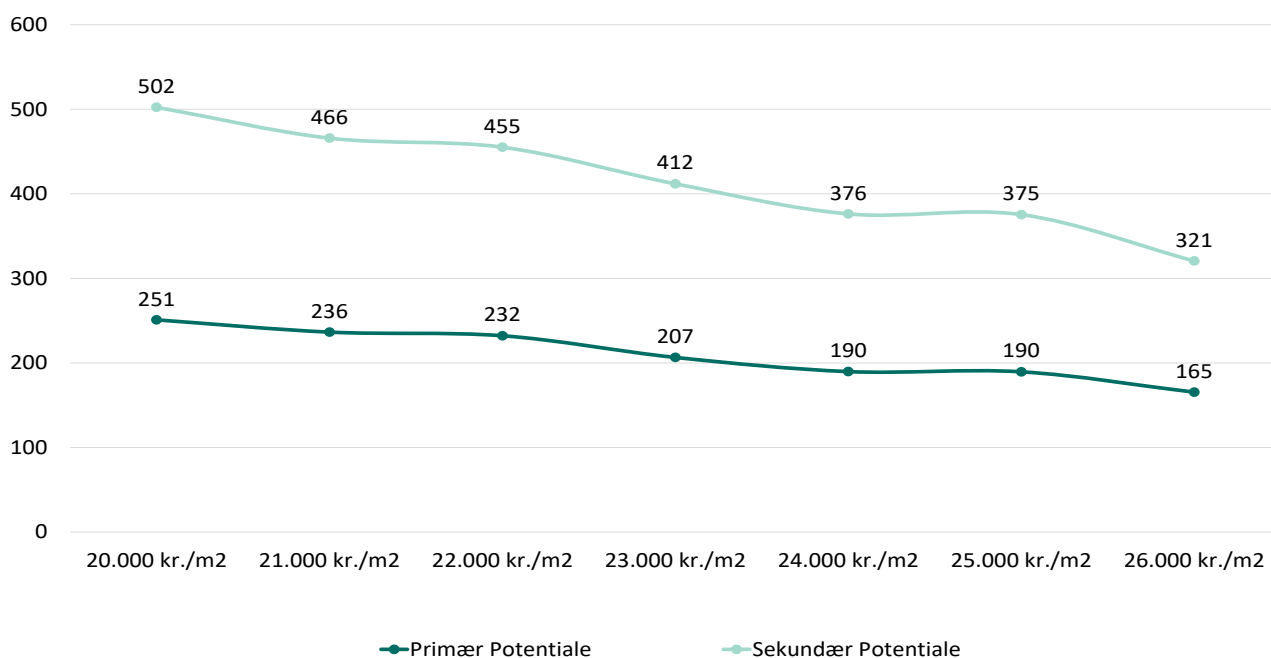
Ejerlejligheder (65 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 10 år+ ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.

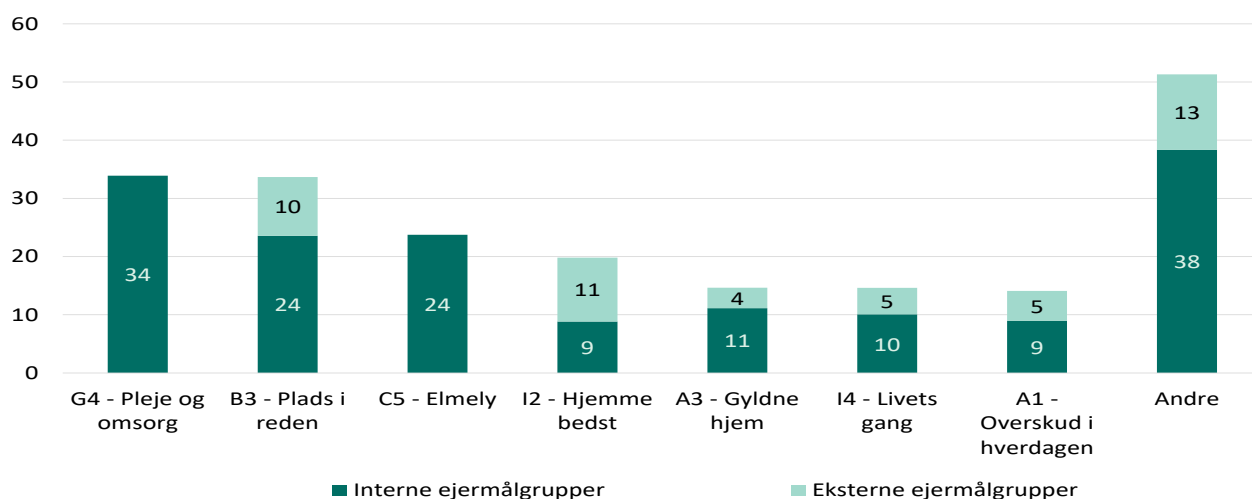
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE

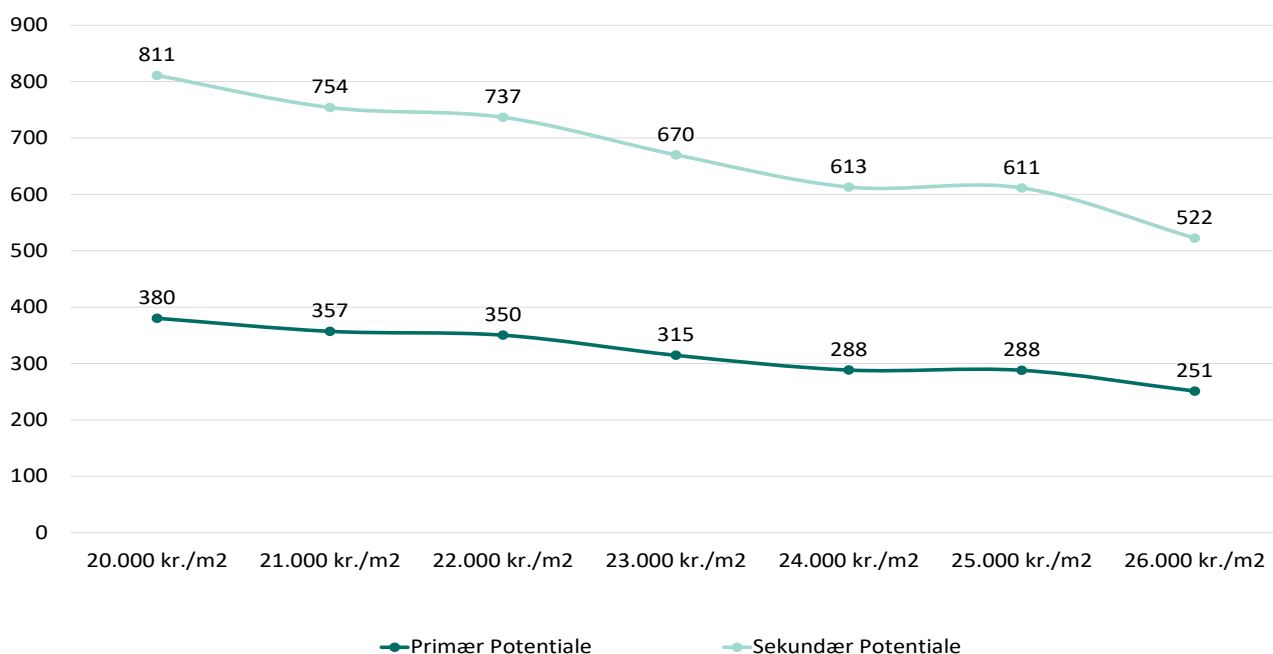
Ejerlejligheder (95 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 10 år+ ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

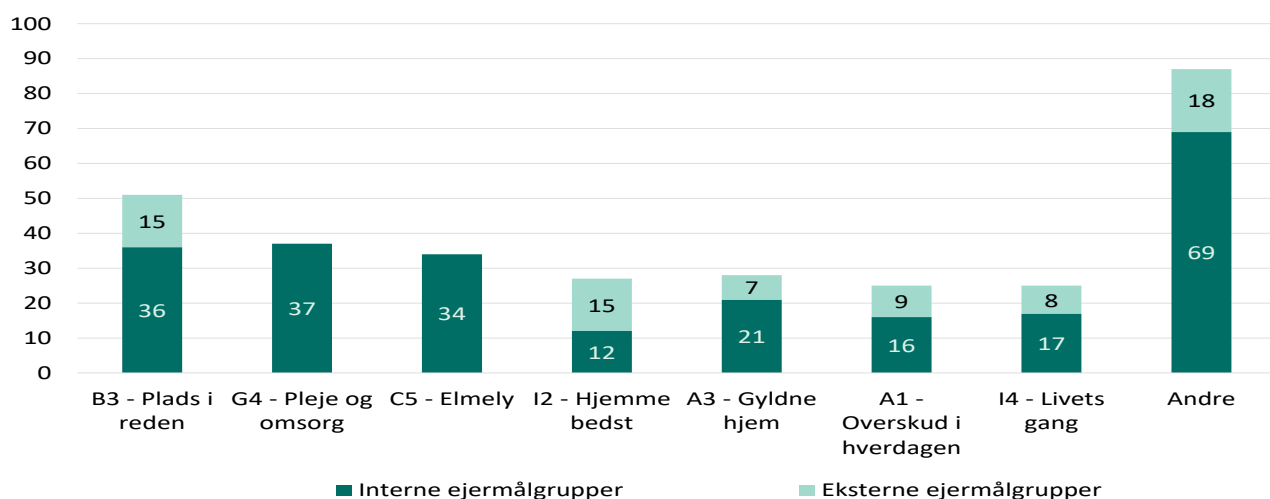
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE

Ejerpotentialer - 10 år+

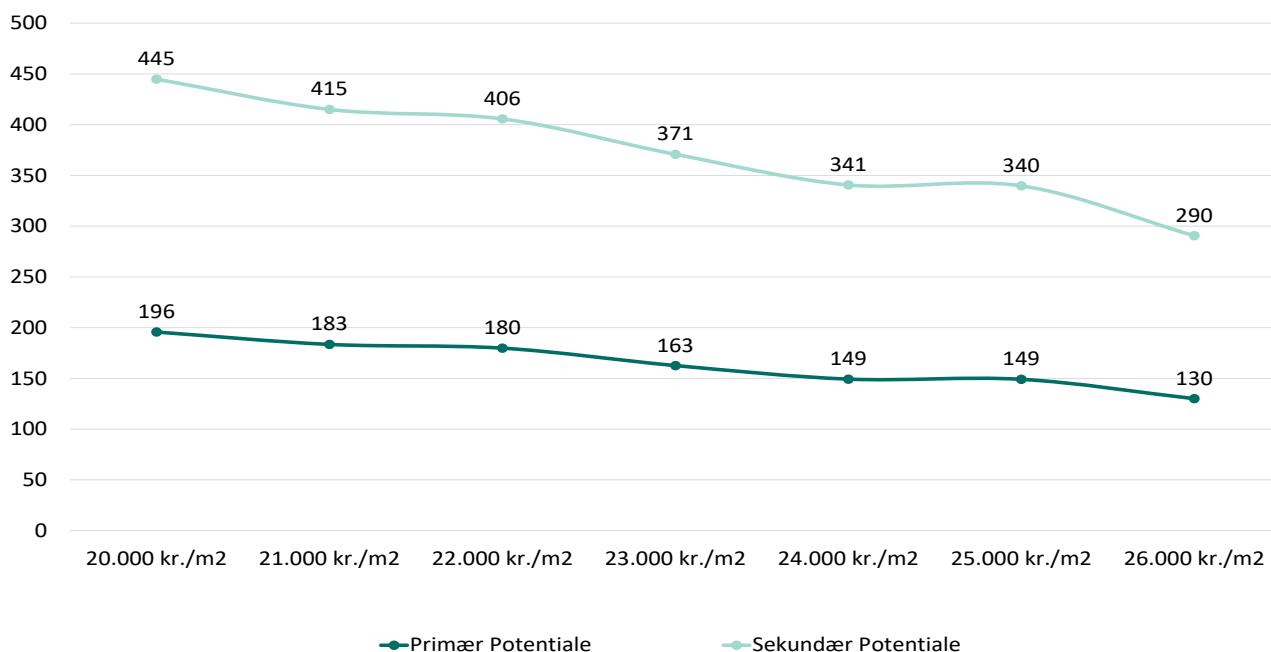
Ejerlejligheder (125 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 10 år+ ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.

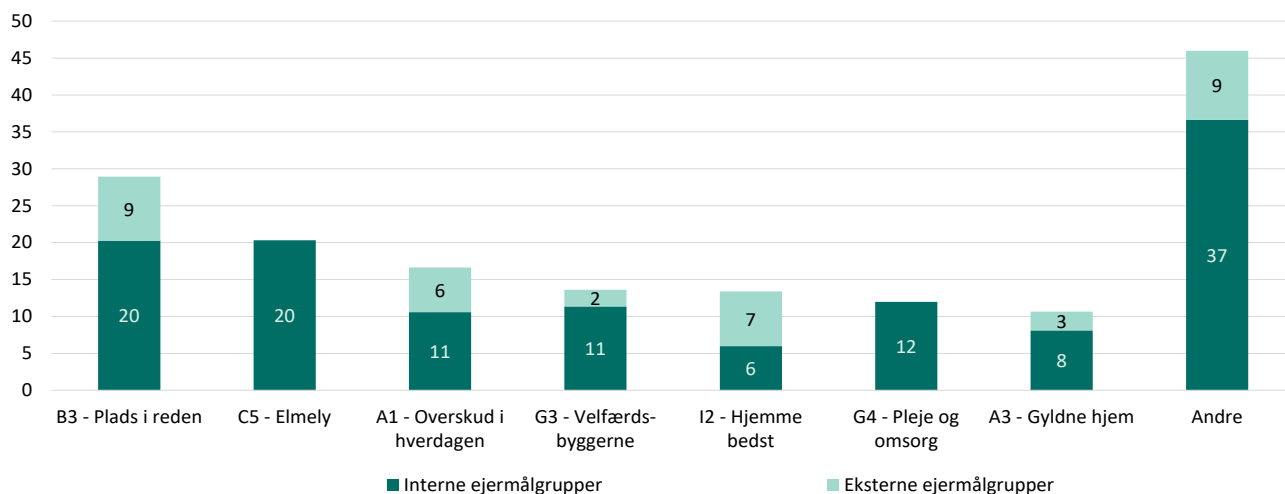
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE

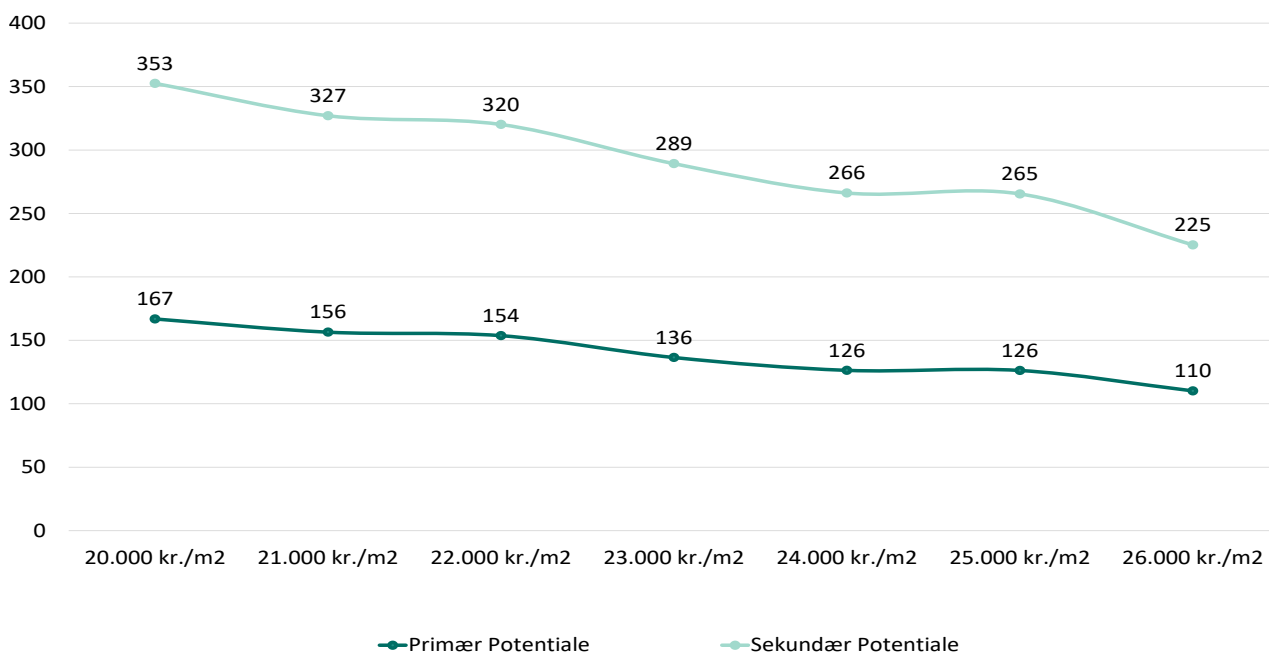
Ejerrækkehus (85 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 10 år+ ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

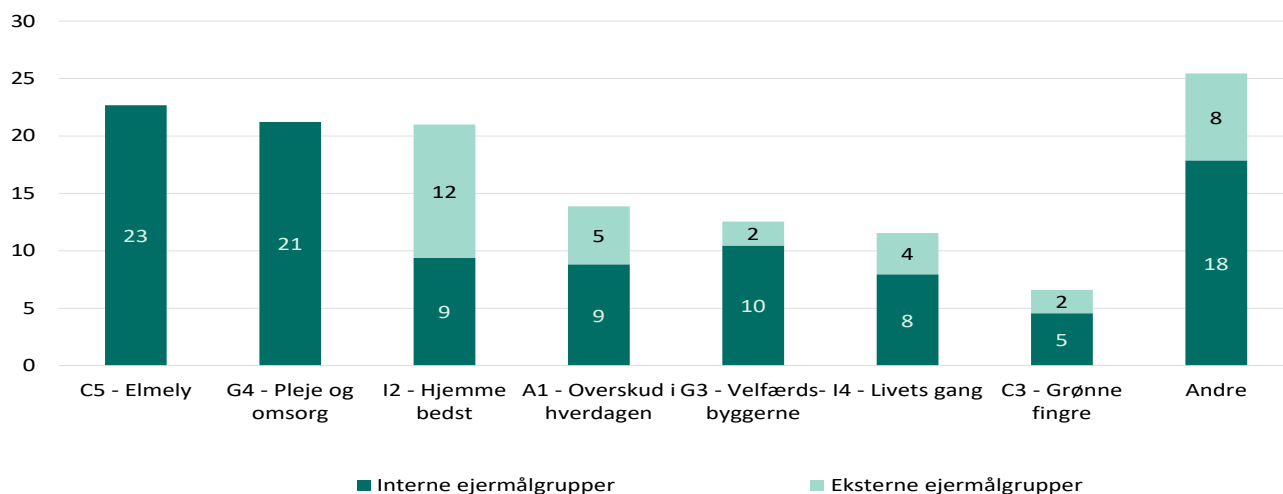
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE

Ejerpotentialer - 10 år+

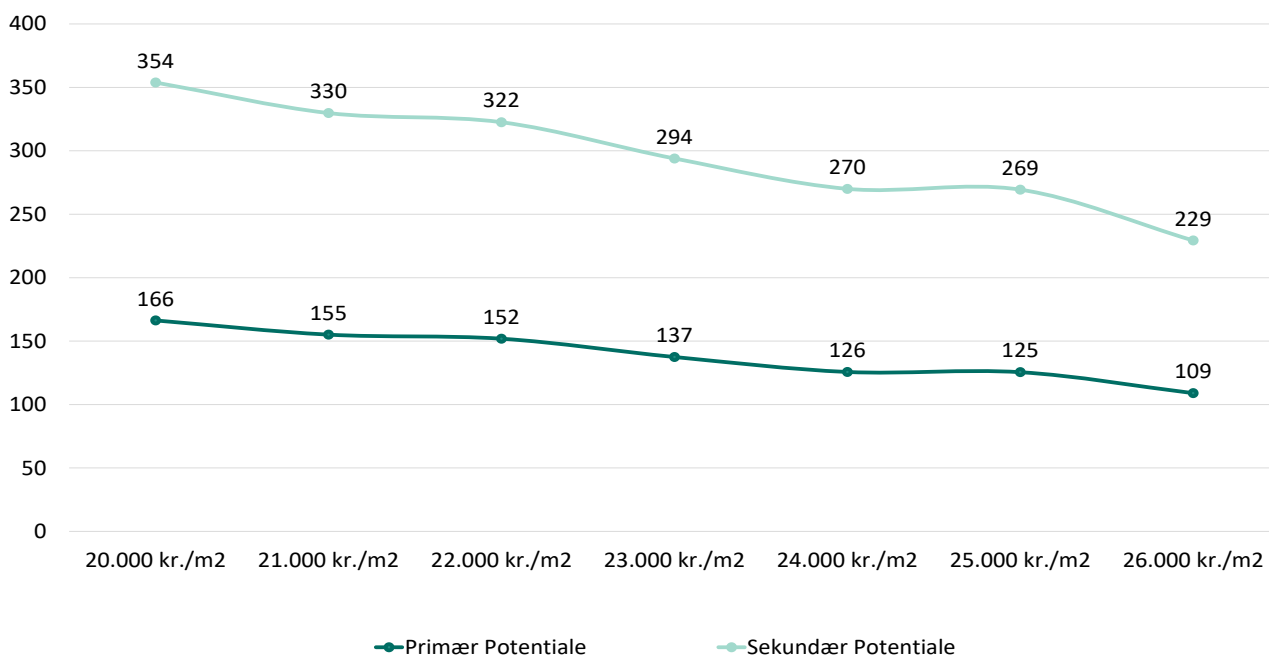
Ejerrækkehus (115 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 10 år+ ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 100 og 130 kvm. Gns. 115 kvm.

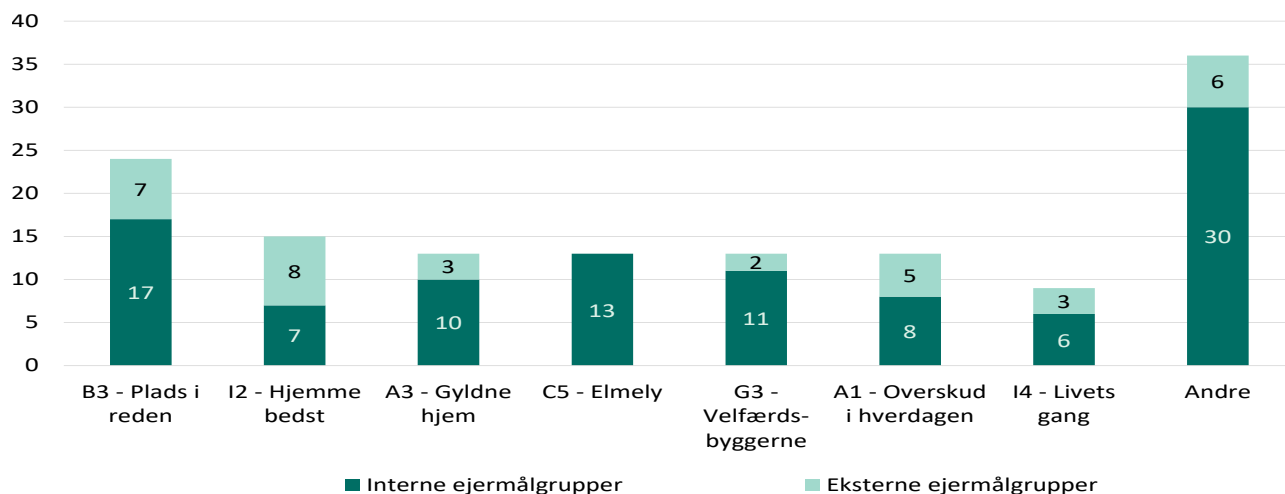
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE

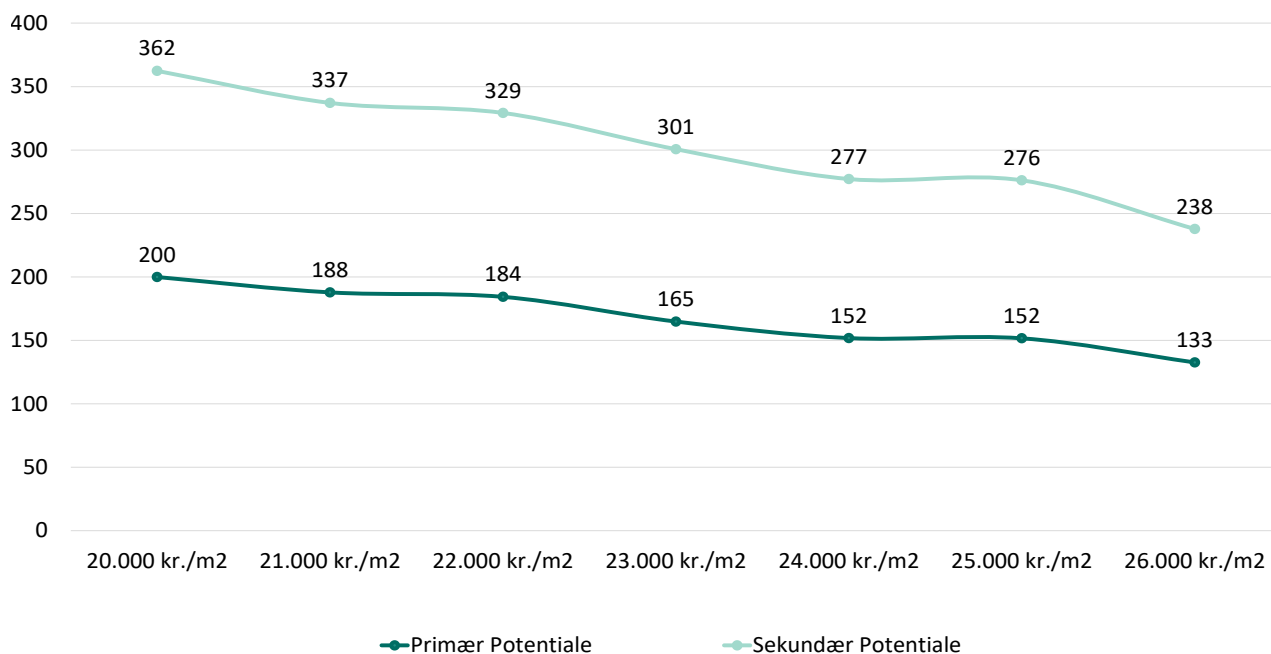
Ejervilla (140 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 10 år+ ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 130 og 150 kvm. Gns. 140 kvm.

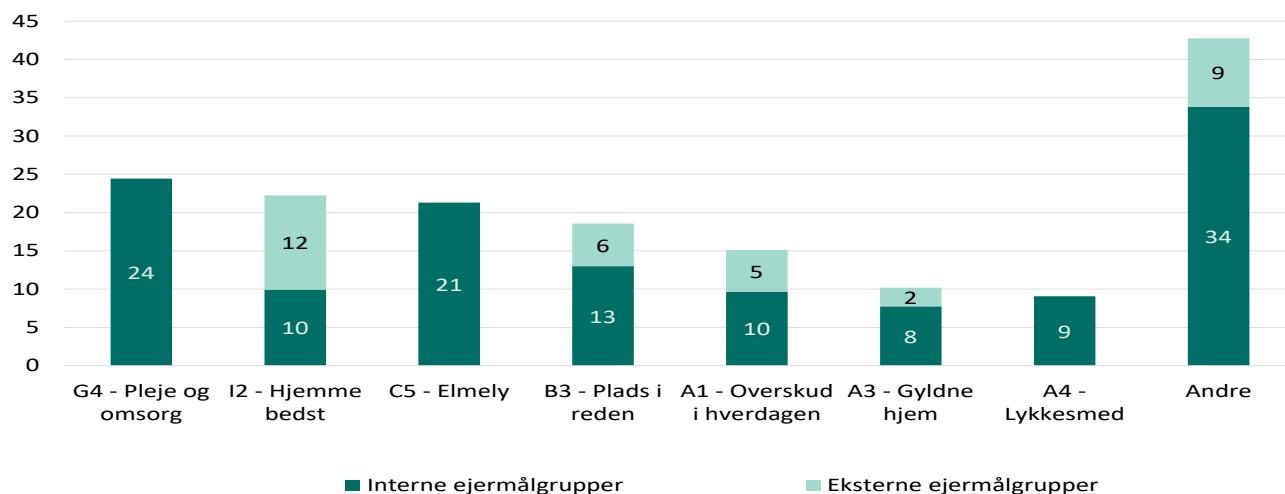
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.



PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE

Ejerpotentialer - 10 år+

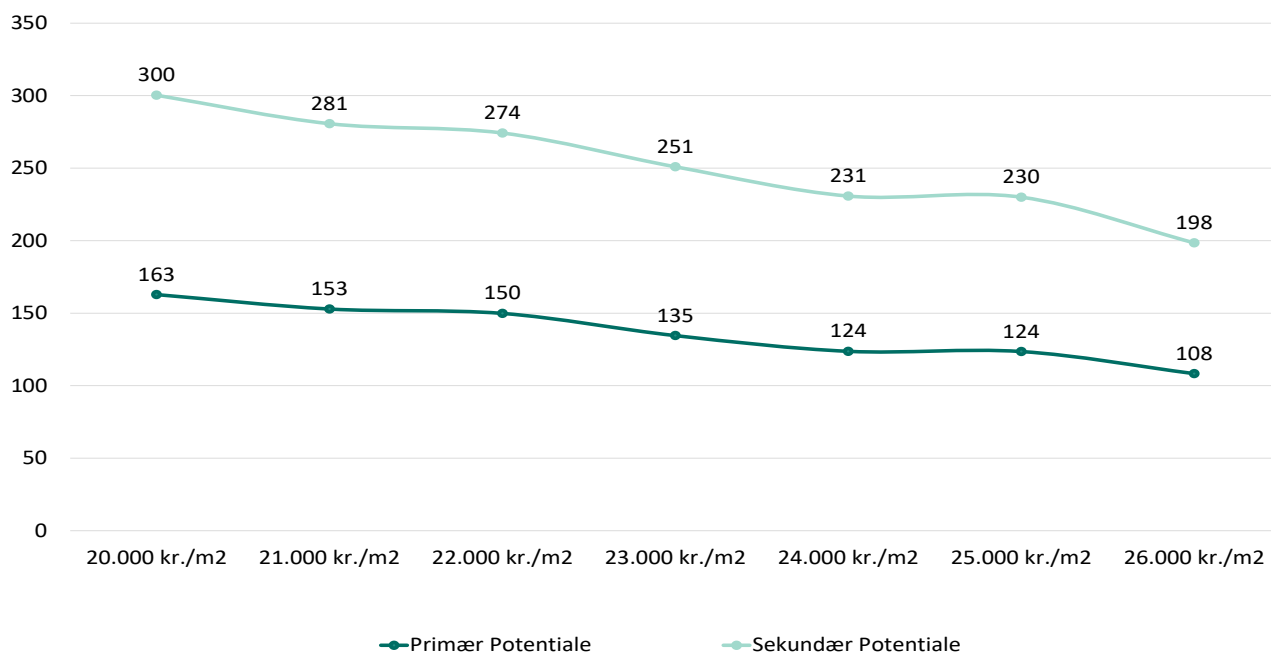
Ejervilla (160 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i kommunen over de kommende 10 år+ ved forskellige prisniveauer. Denne kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.

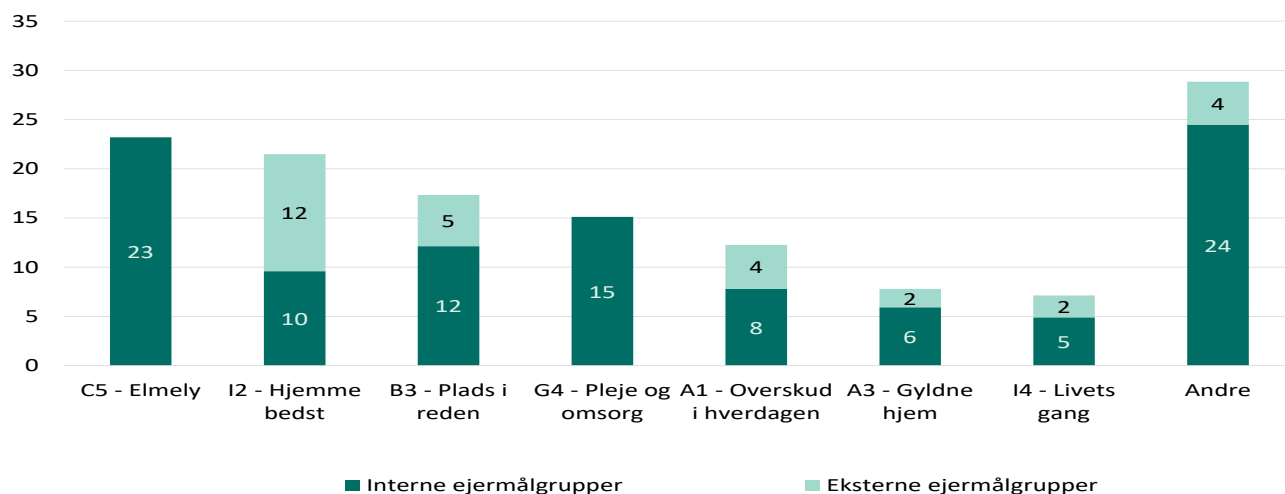
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for

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.

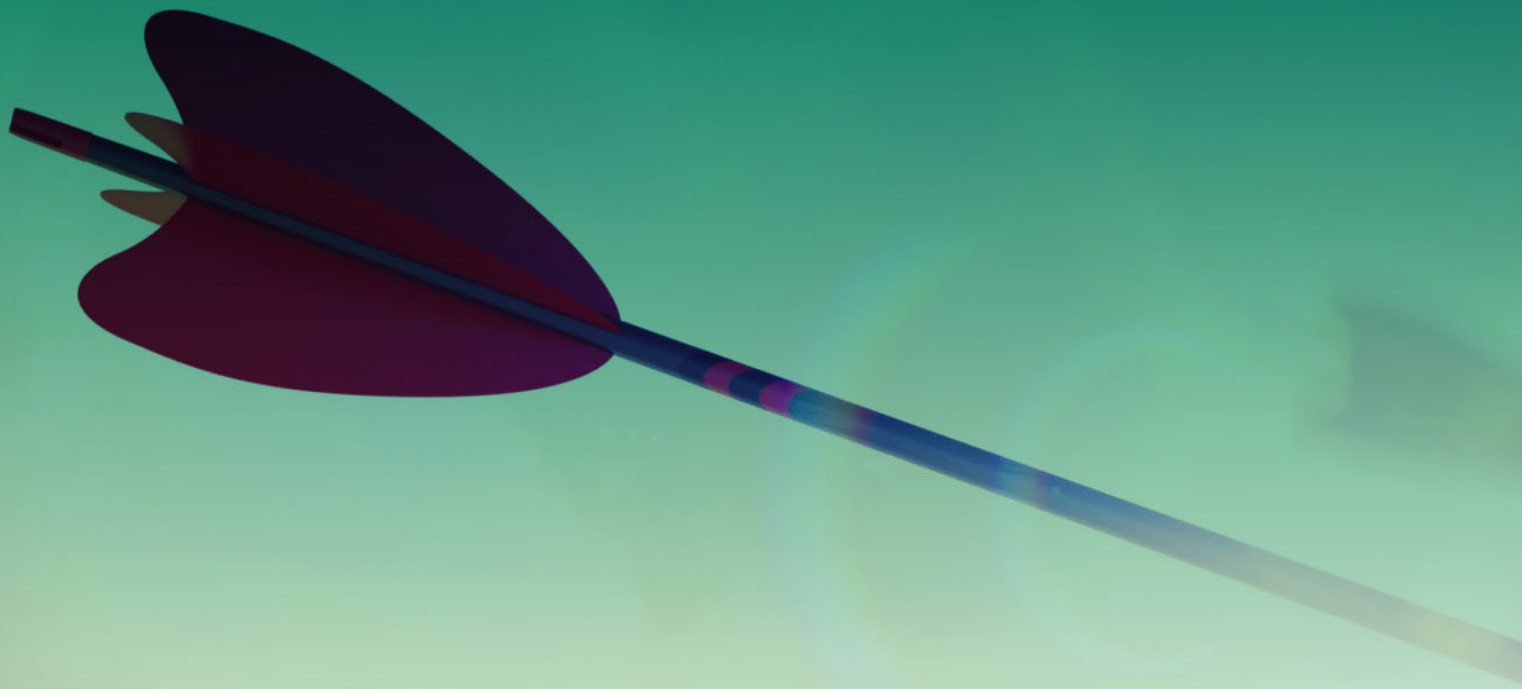


PRIMÆRE MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 23.000 KR./KVM



KILDE: EXOBASE







Potentialer
Volumenandel

DE TRE OMRÅDER
5 ÅR

Maribo - lejepotentialer - 5 år

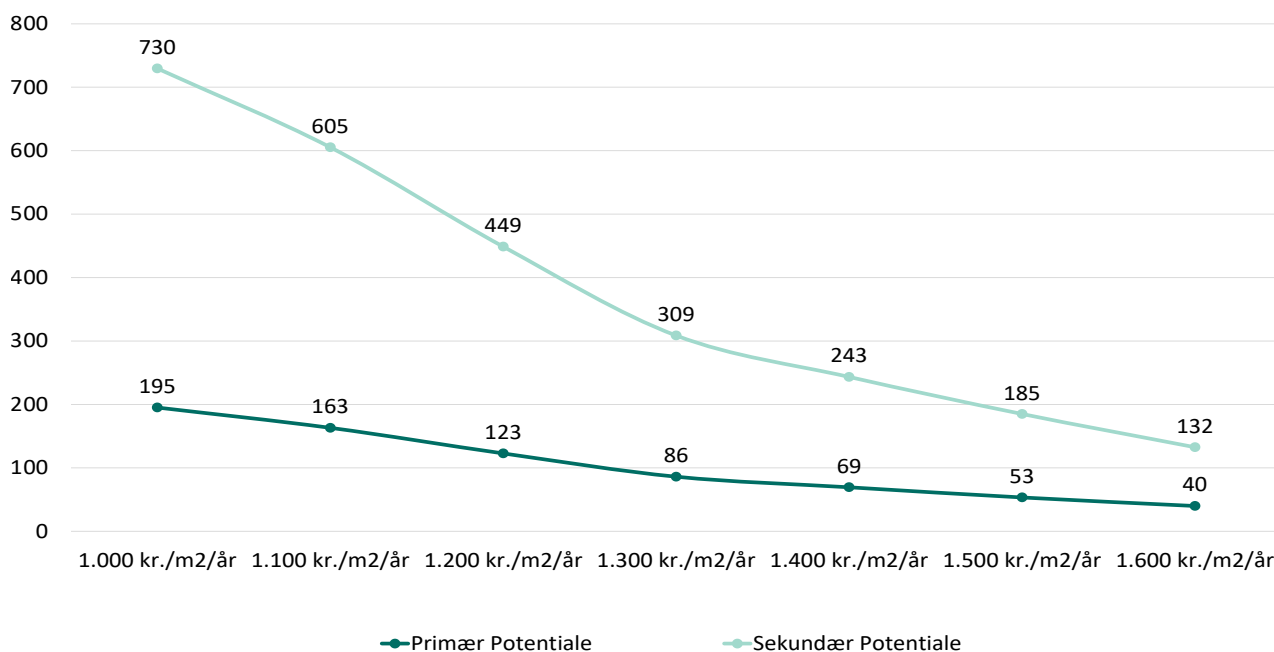
Samlet potentiale for Maribo - lejeboliger

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området, Maribo i Lolland Kommune, over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer.

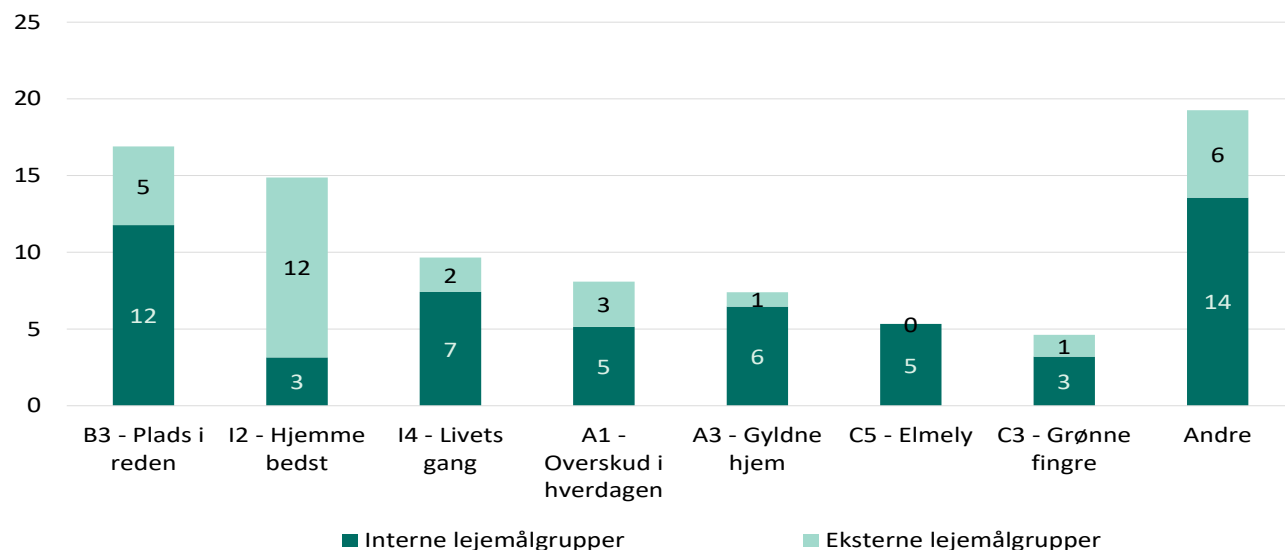
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for boligtype, som de prioriterer - og hvor Lolland Kommune

er deres foretrukne kommune er Lolland, næste gang de skal flytte. 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.



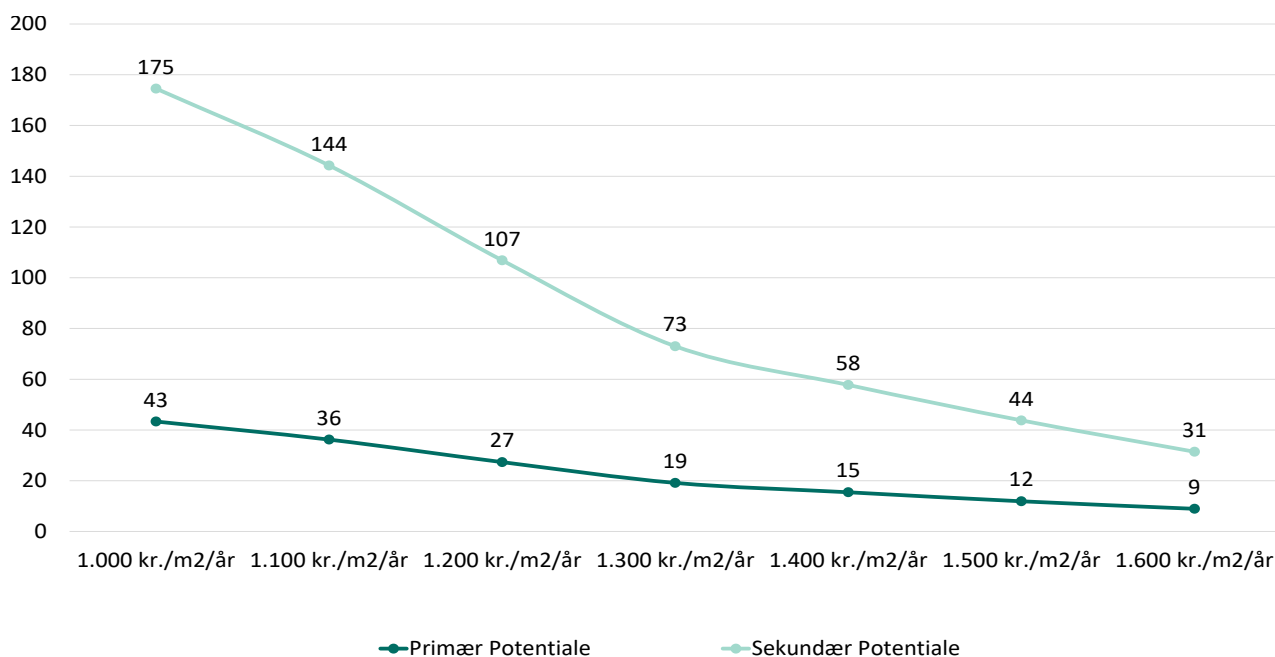
Primære målgrupper for lejeboliger ved prisniveauet 1.300 kr./m²/år



KILDE: EXOBASE

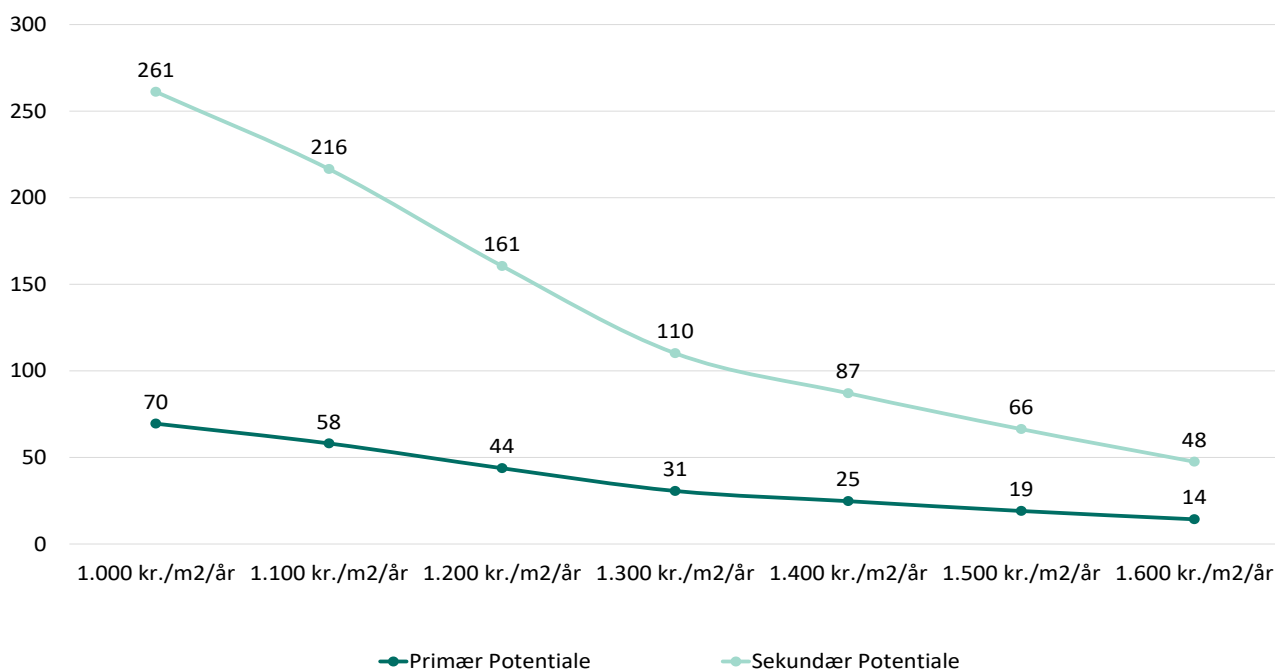
Lejelejligheder (65 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.



Lejelejligheder (95 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

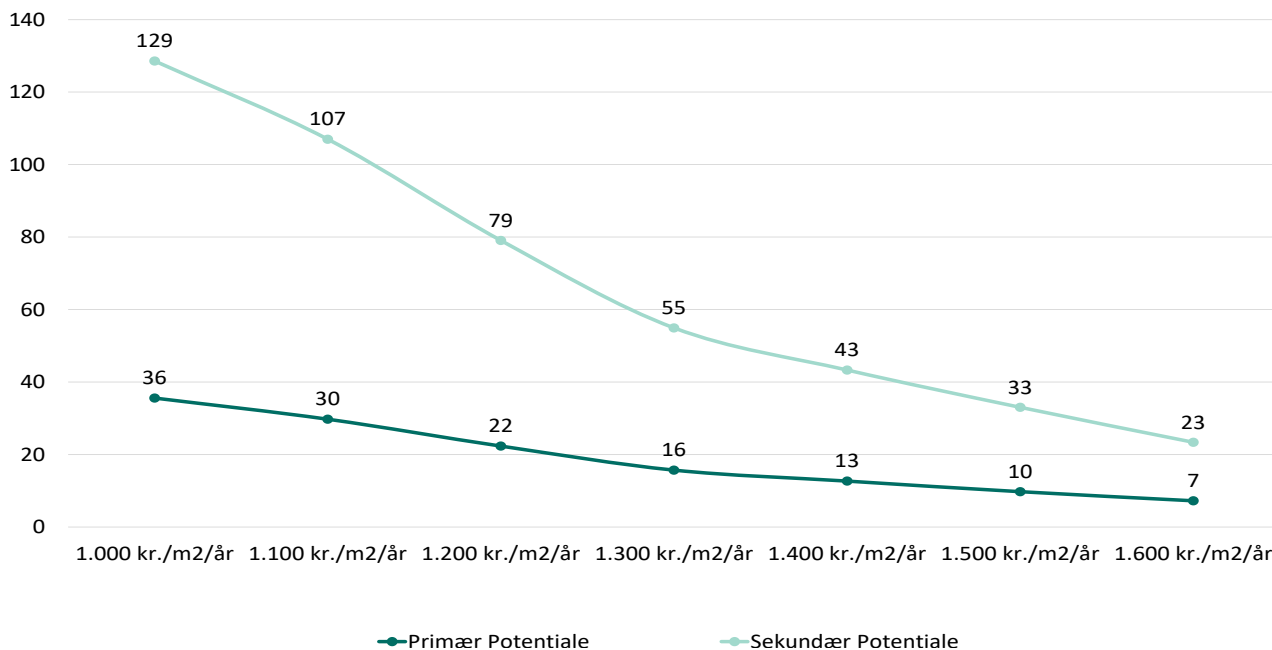


KILDE: EXOBASE

Maribo - lejepotentialer - 5 år

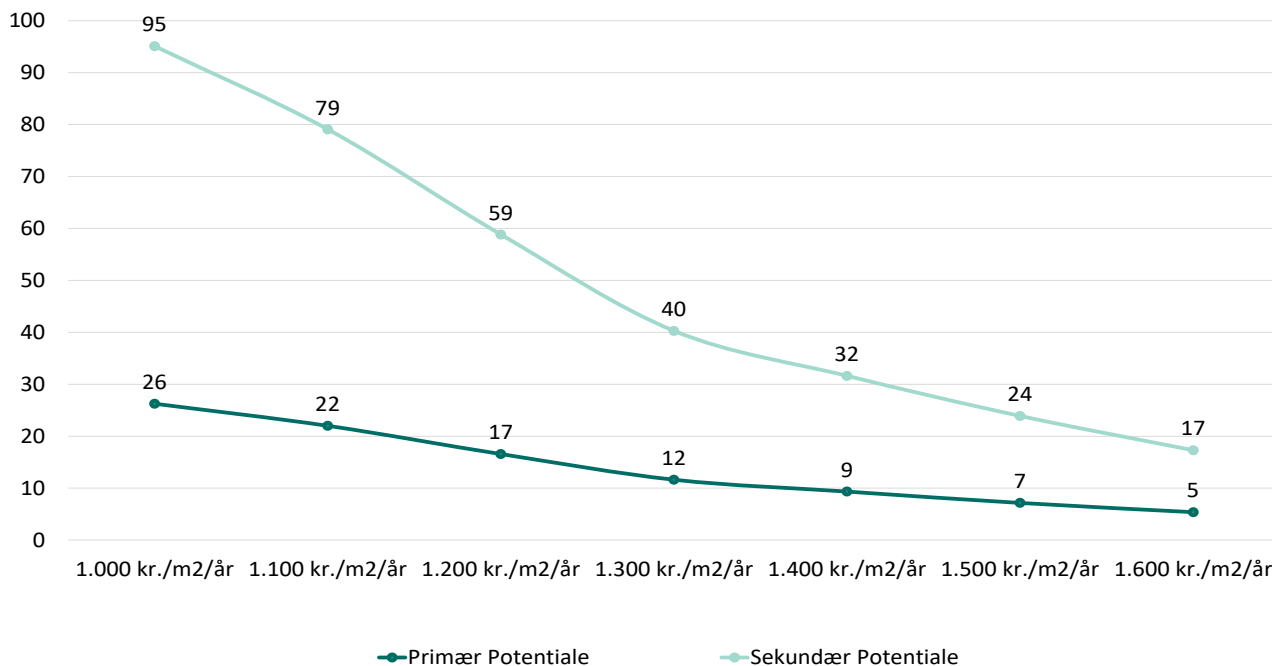
Lejelejligheder (125 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.



Lejerækkehuse (85 m²)

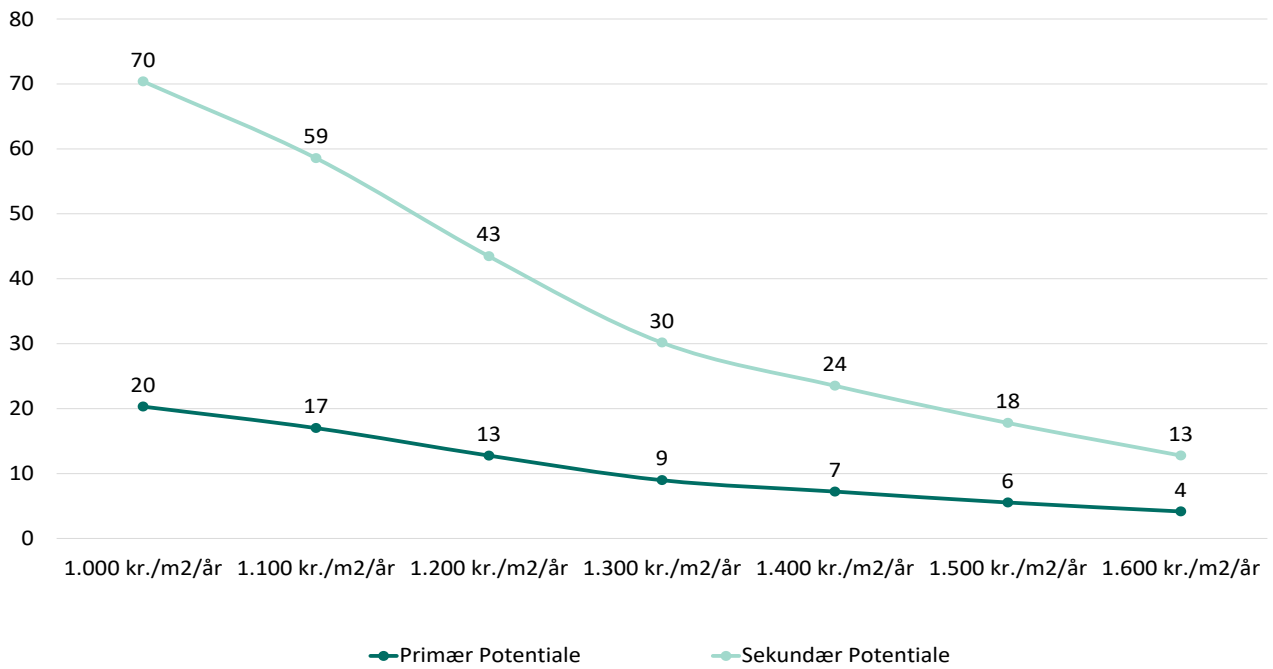
Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.



KILDE: EXOBASE

Lejerækkehuse (115 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 100 og 130 kvm. Gns. 115 kvm.



KILDE: EXOBASE



Maribo - ejerpotentialer - 5 år

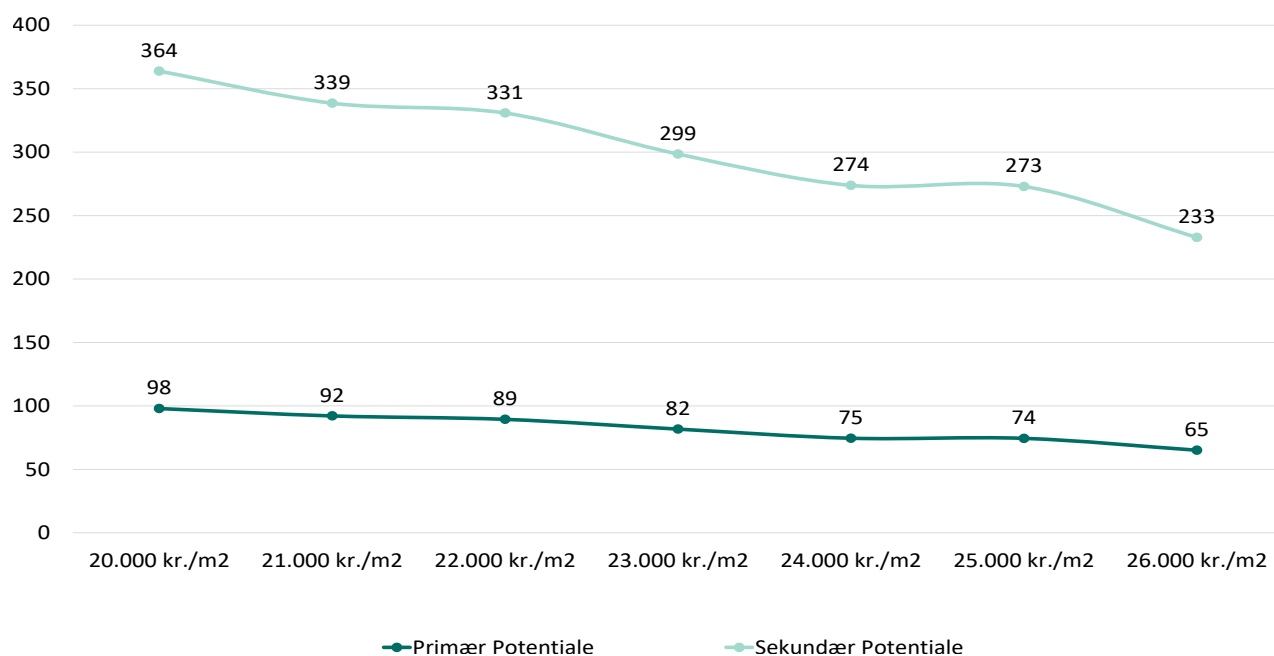
Samlet potentiale for Maribo - ejerboliger

Figuren viser den samlede potentielle volumenudvikling i området, Maribo i Lolland Kommune, over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer.

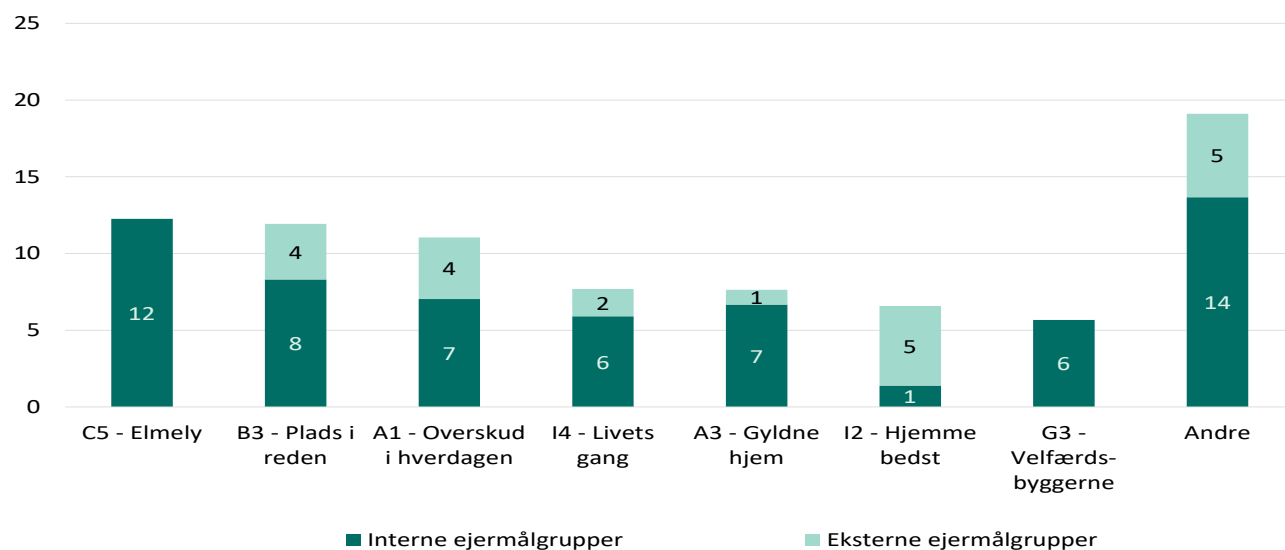
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for boligtype, som de prioriterer - og hvor Lolland Kommune

er deres foretrukne kommune er Lolland, næste gang de skal flytte. 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.



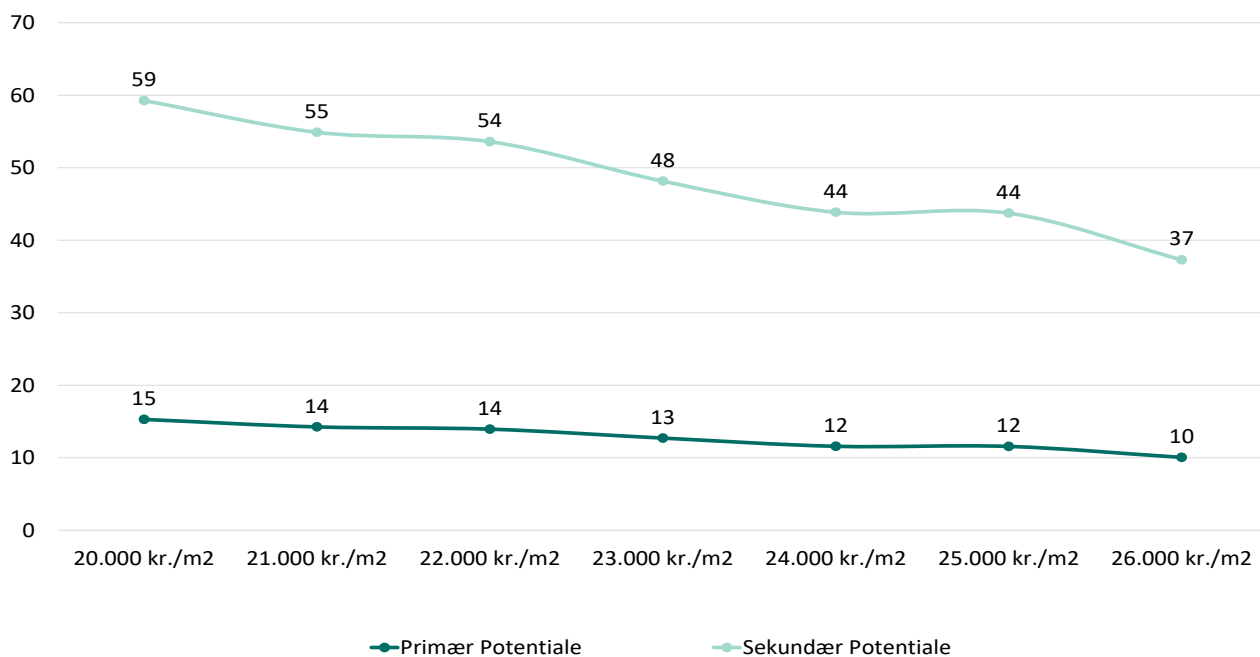
Primære målgrupper for ejerboliger ved prisniveauet 23.000 kr./m²



KILDE: EXOBASE

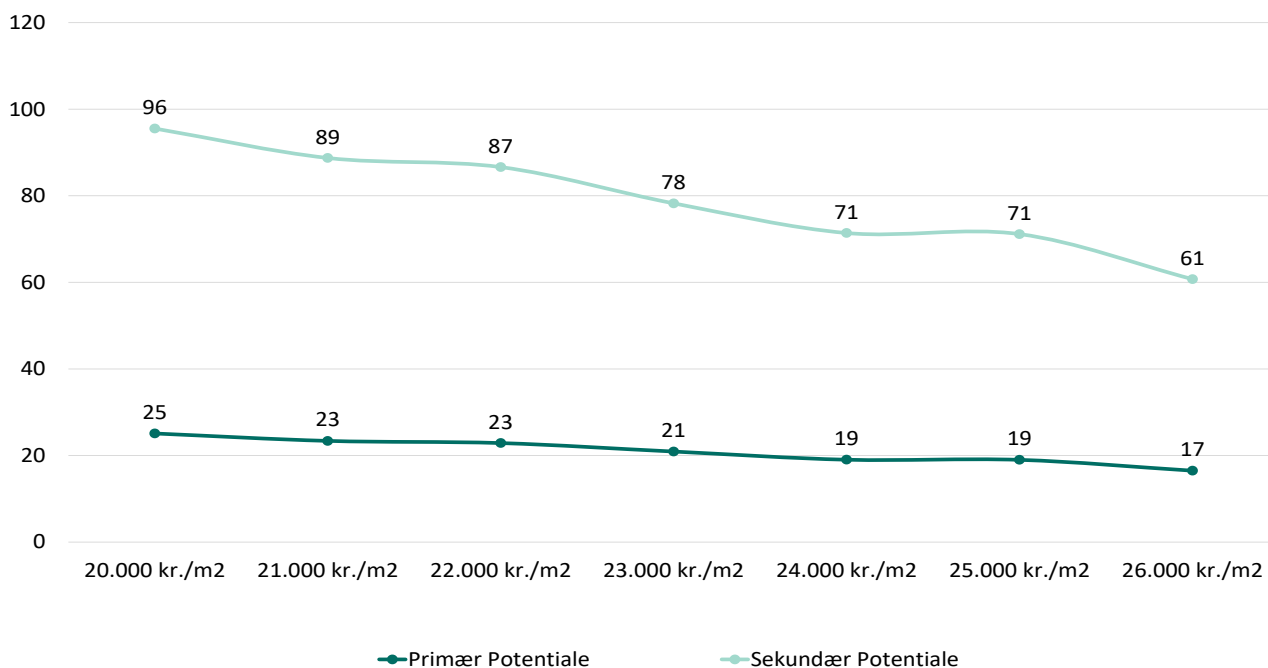
Ejerlejligheder (65 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.



Ejerlejligheder (95 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

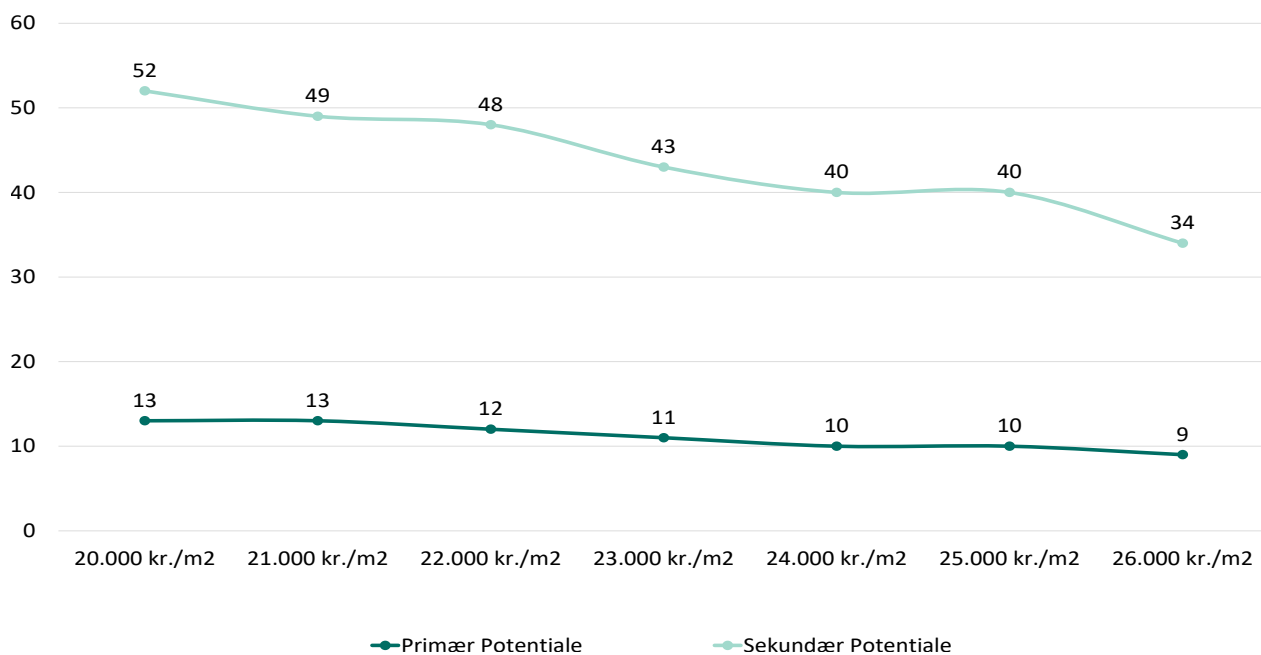


KILDE: EXOBASE

Maribo - ejerpotentialer - 5 år

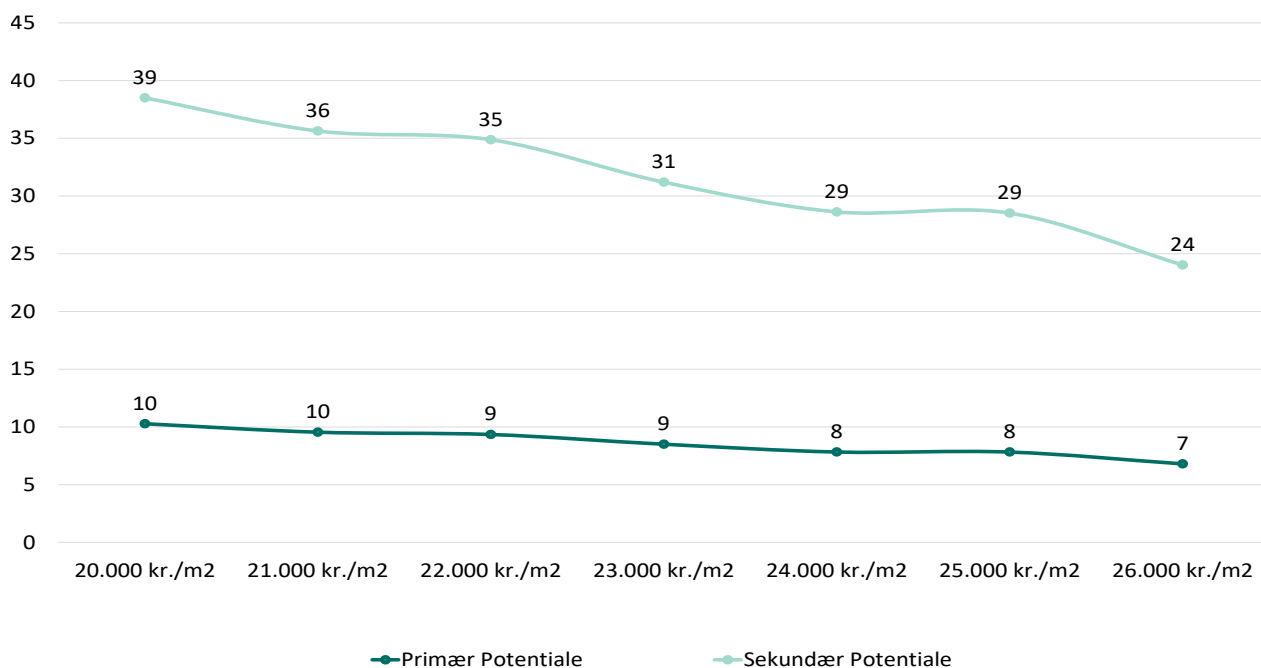
Ejerlejligheder (125 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.



Ejerrækkehuse (85 m²)

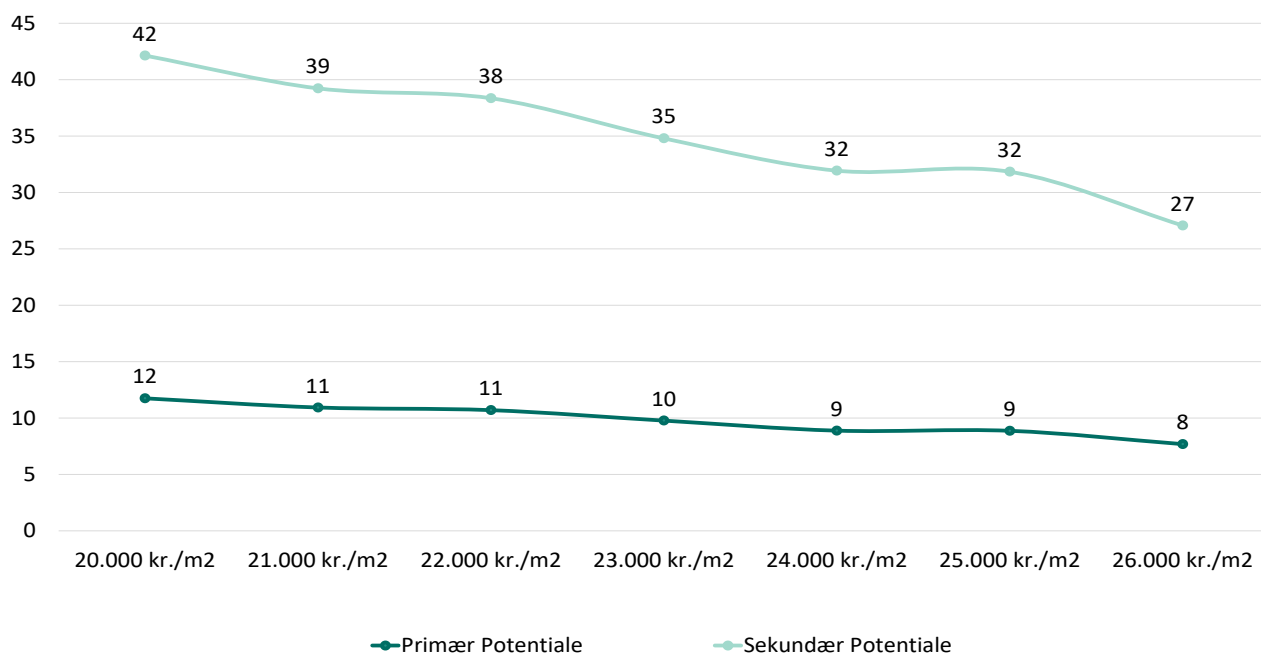
Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.



KILDE: EXOBASE

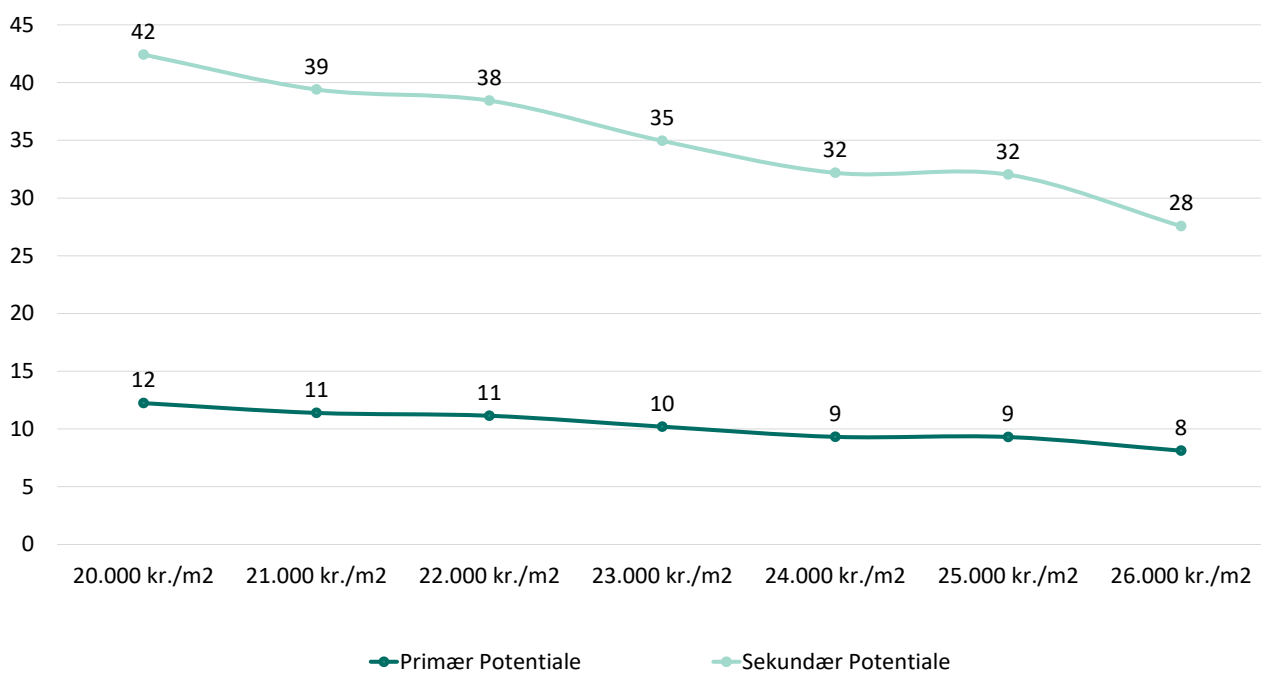
Ejerrækkehuse (115 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 100 og 130 kvm. Gns. 115 kvm.



Ejervilla (140 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 130 og 150 kvm. Gns. 140 kvm.

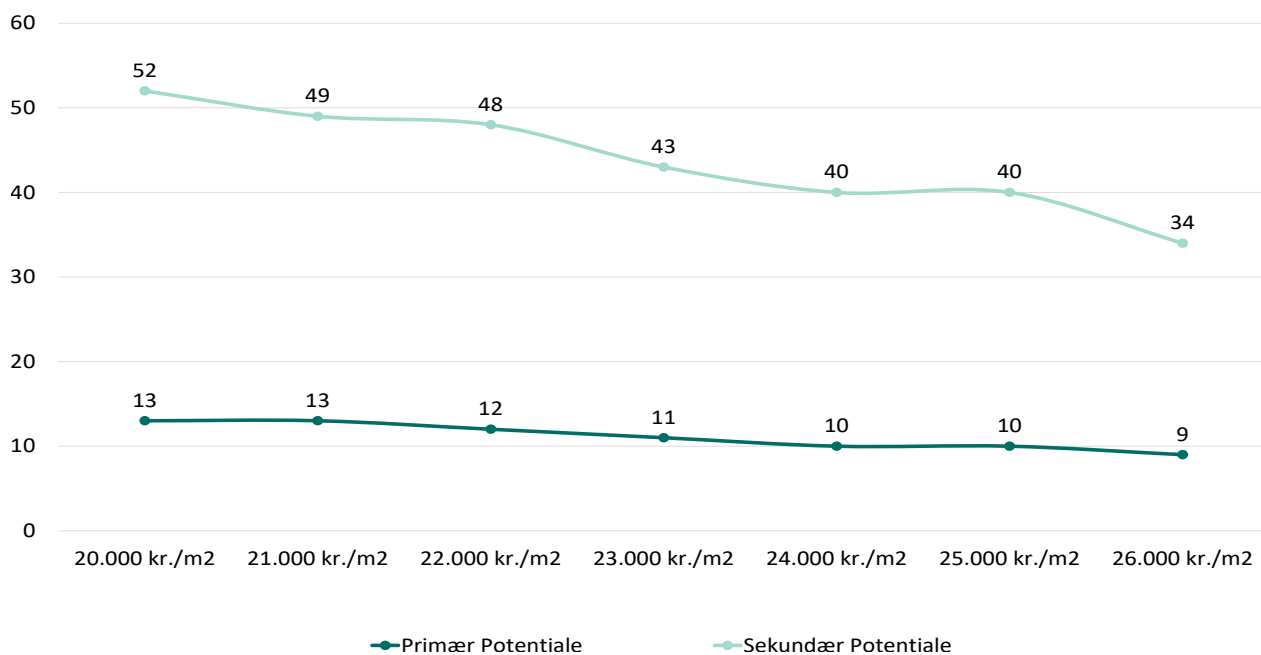


KILDE: EXOBASE

Maribo - ejerpotentialer - 5 år

Ejervilla (160 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.



KILDE: EXOBASE





Nakskov - lejepotentialer - 5 år

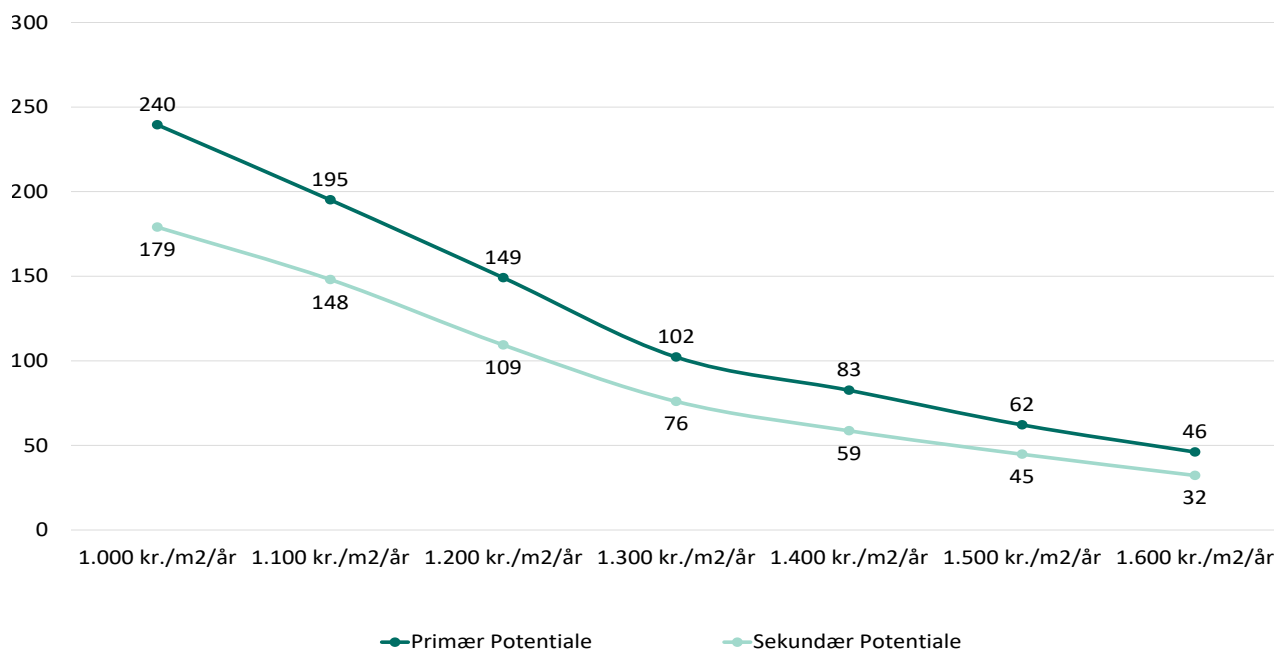
Samlet potentiale for Nakskov - lejeboliger

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området, Nakskov i Lolland Kommune, over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer.

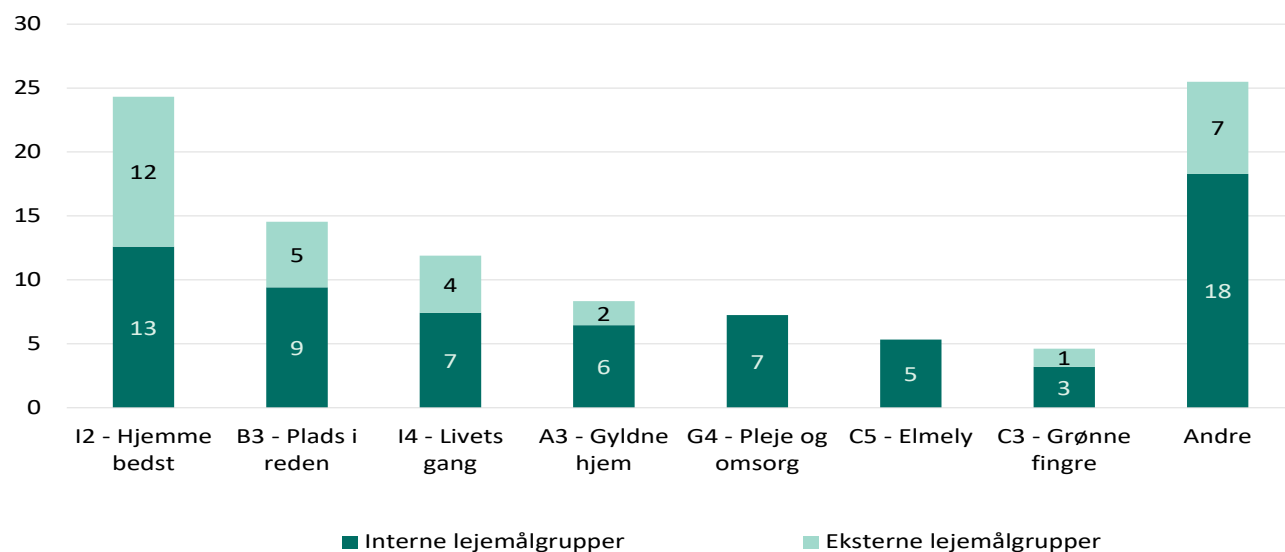
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for boligtype, som de prioriterer - og hvor Lolland Kommune

er deres foretrukne kommune er Lolland, næste gang de skal flytte. 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.



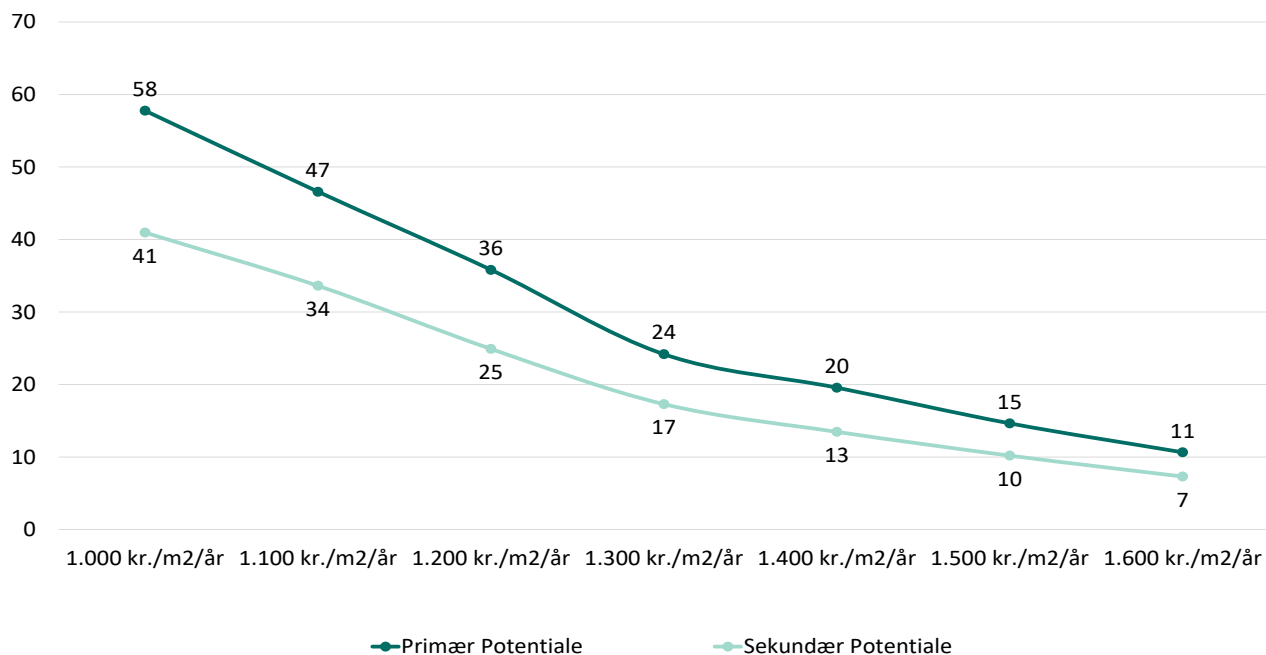
Primære målgrupper for lejeboliger ved prisniveauet 1.300 kr./m²/år



KILDE: EXOBASE

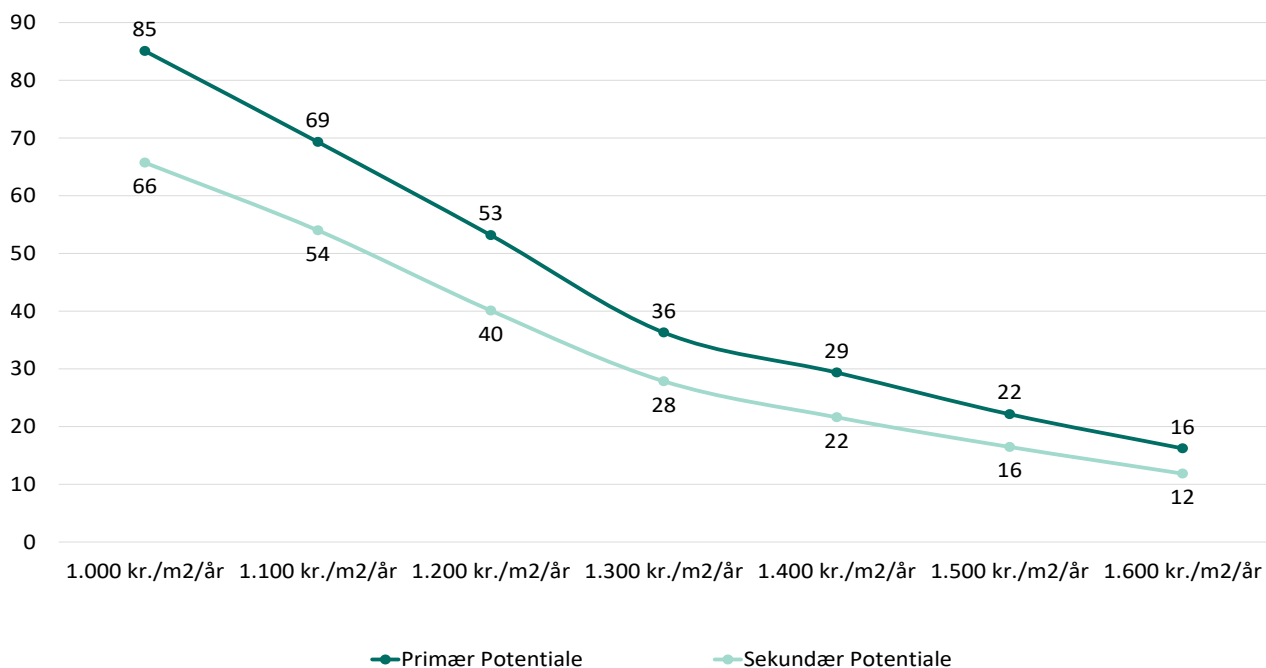
Lejelejligheder (65 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.



Lejelejligheder (95 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

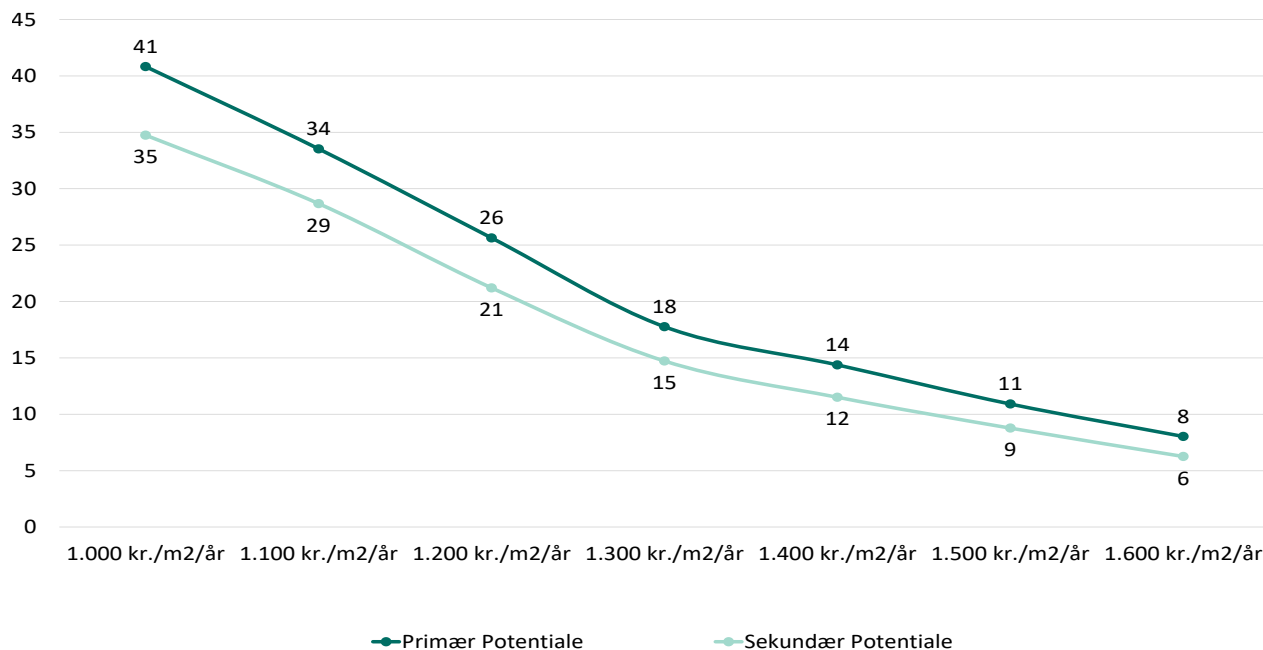


KILDE: EXOBASE

Nakskov - lejepotentialer - 5 år

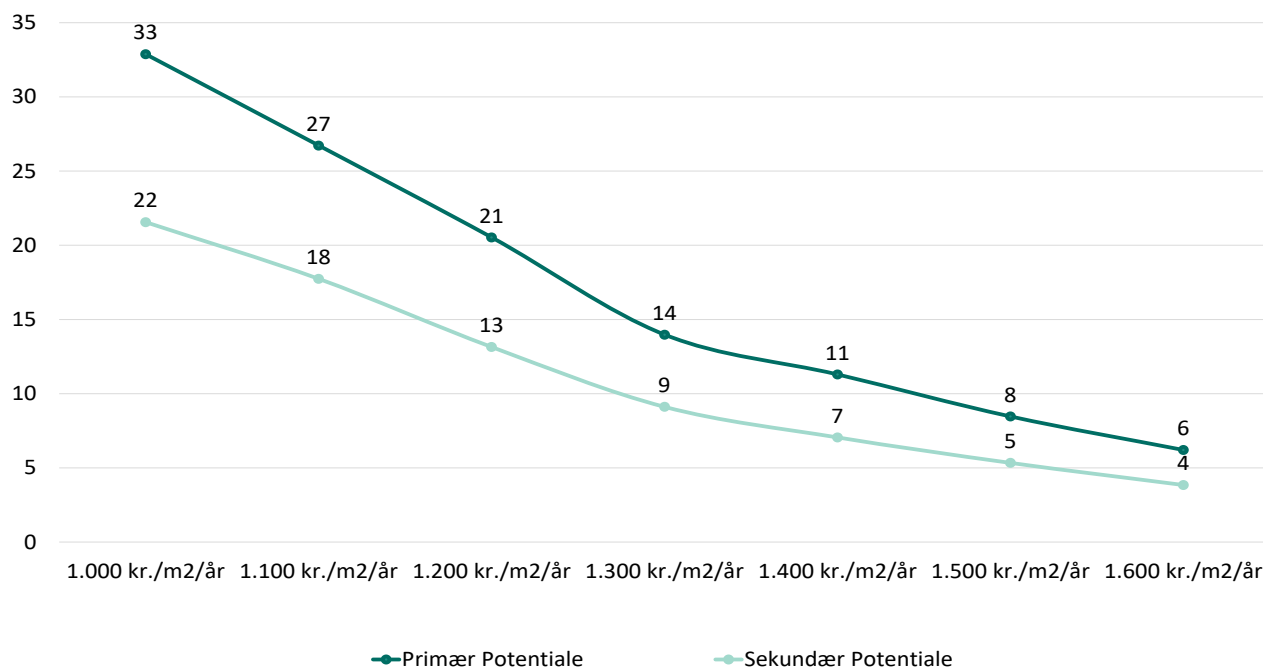
Lejelejligheder (125 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.



Lejerækkehuse (85 m²)

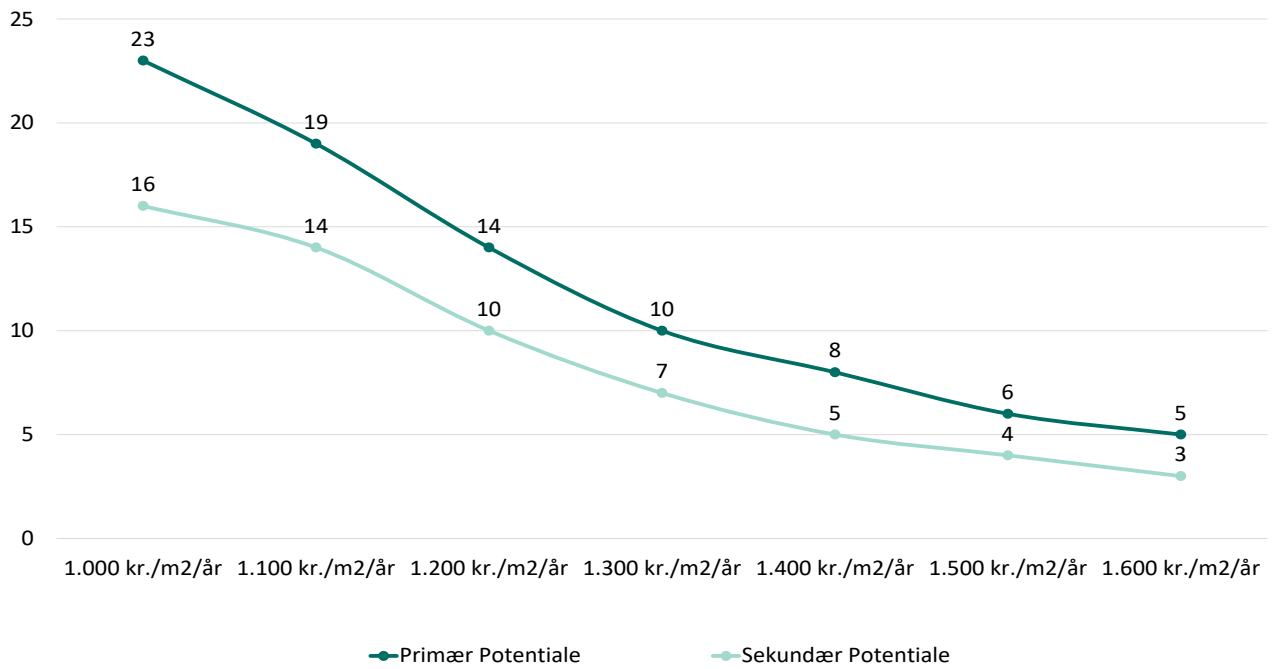
Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.



KILDE: EXOBASE

Lejerækkehuse (115 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 100 og 130 kvm. Gns. 115 kvm.



KILDE: EXOBASE



Nakskov - ejerpotentialer - 5 år

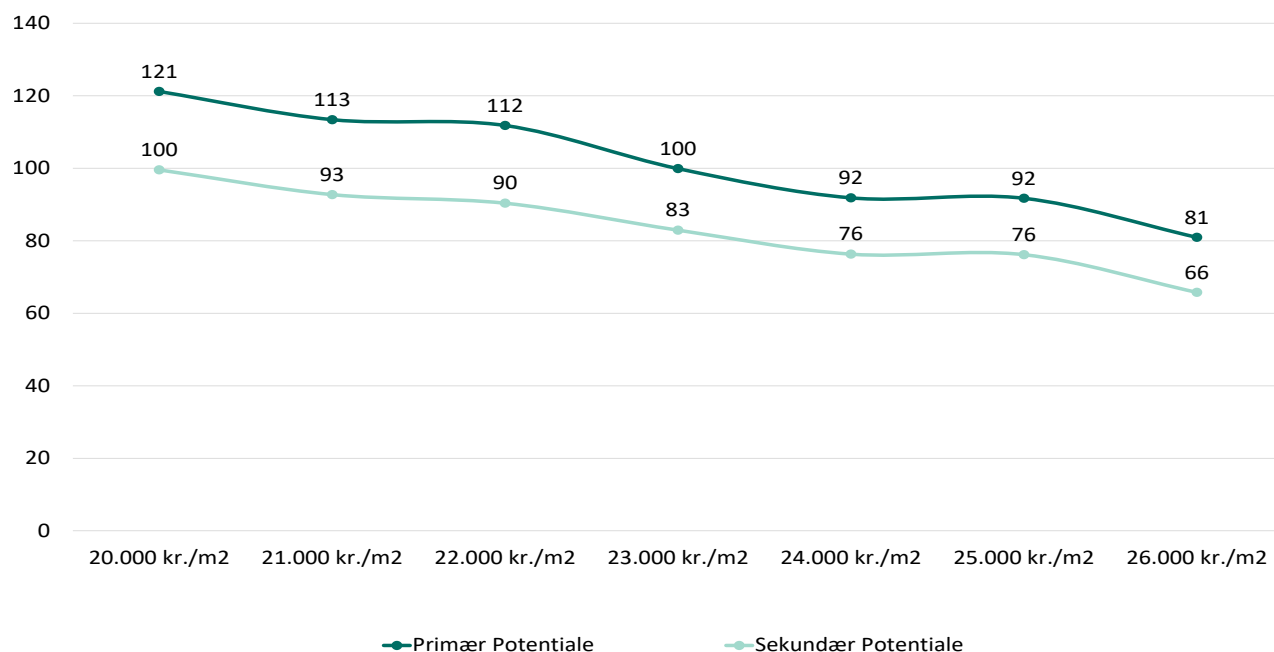
Samlet potentiale for Nakskov - ejerboliger

Figuren viser den samlede potentielle volumenudvikling i området, Nakskov i Lolland Kommune, over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer.

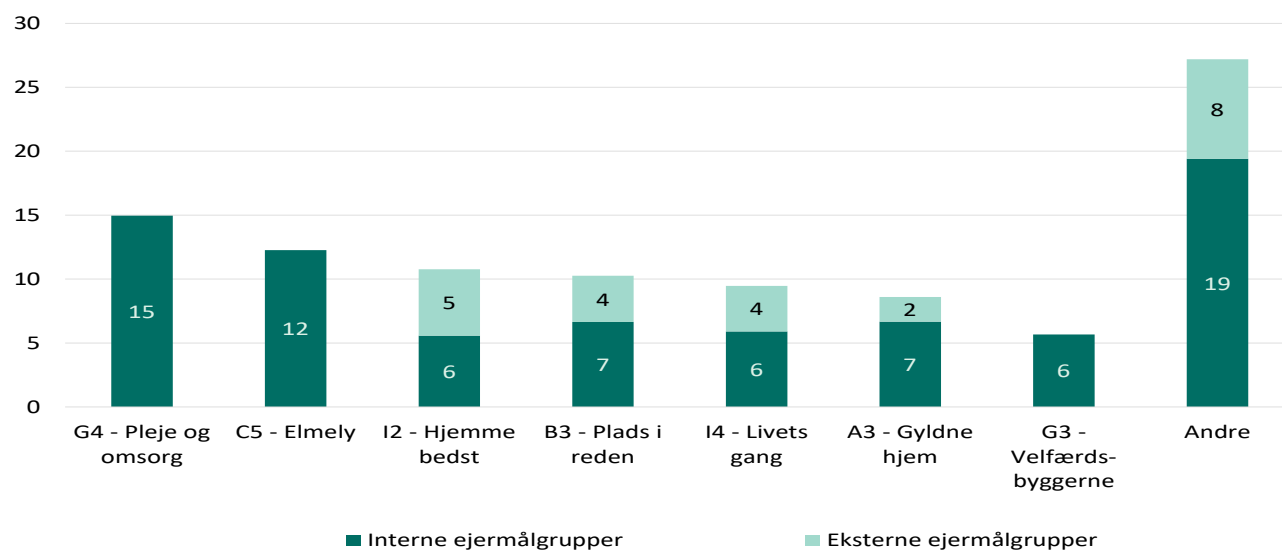
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for boligtype, som de prioriterer - og hvor Lolland Kommune

er deres foretrukne kommune er Lolland, næste gang de skal flytte. 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.



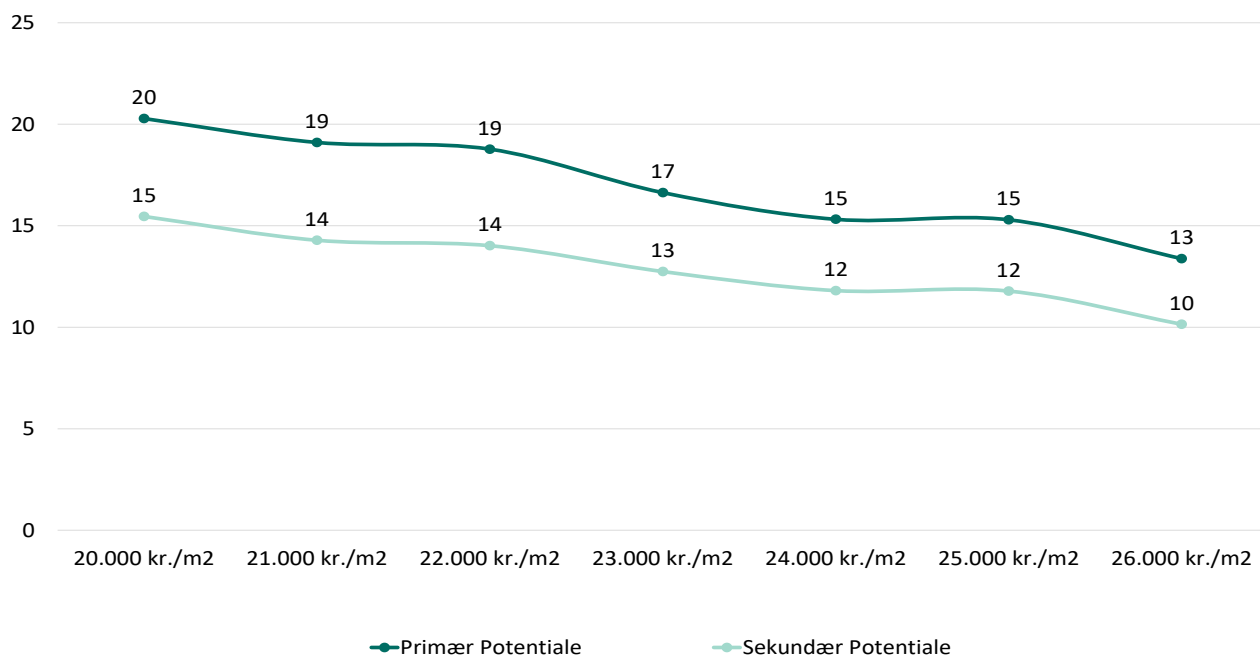
Primære målgrupper for ejerboliger ved prisniveauet 23.000 kr./m²



KILDE: EXOBASE

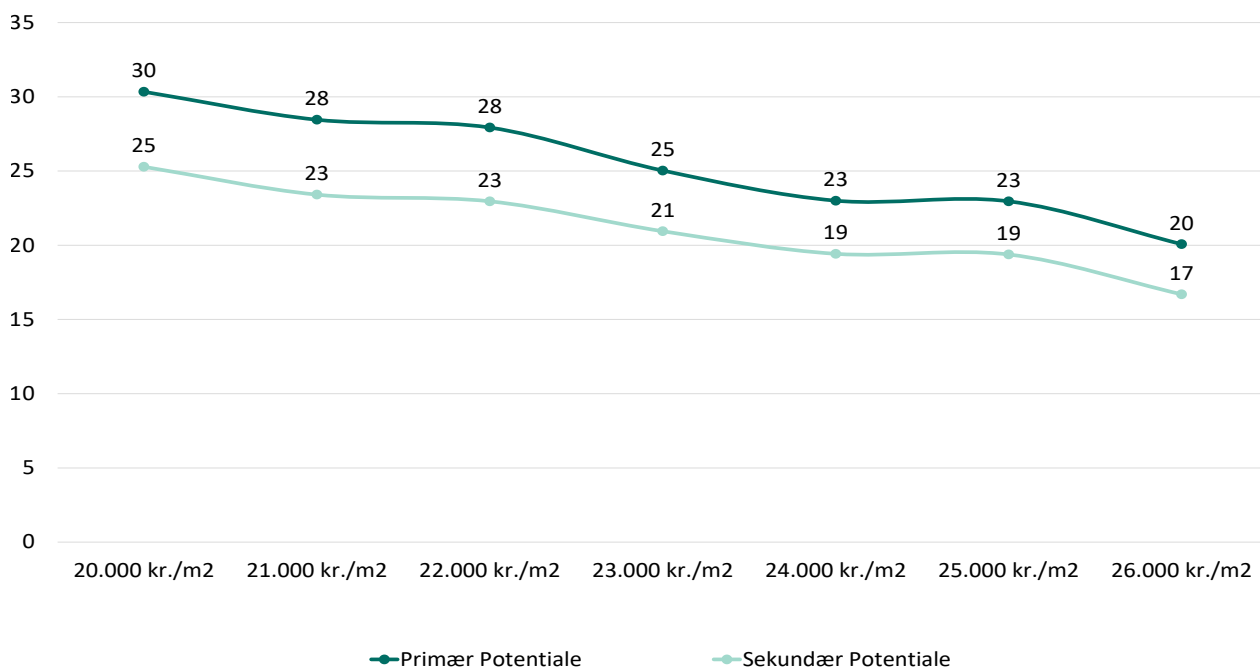
Ejerlejligheder (65 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.



Ejerlejligheder (95 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

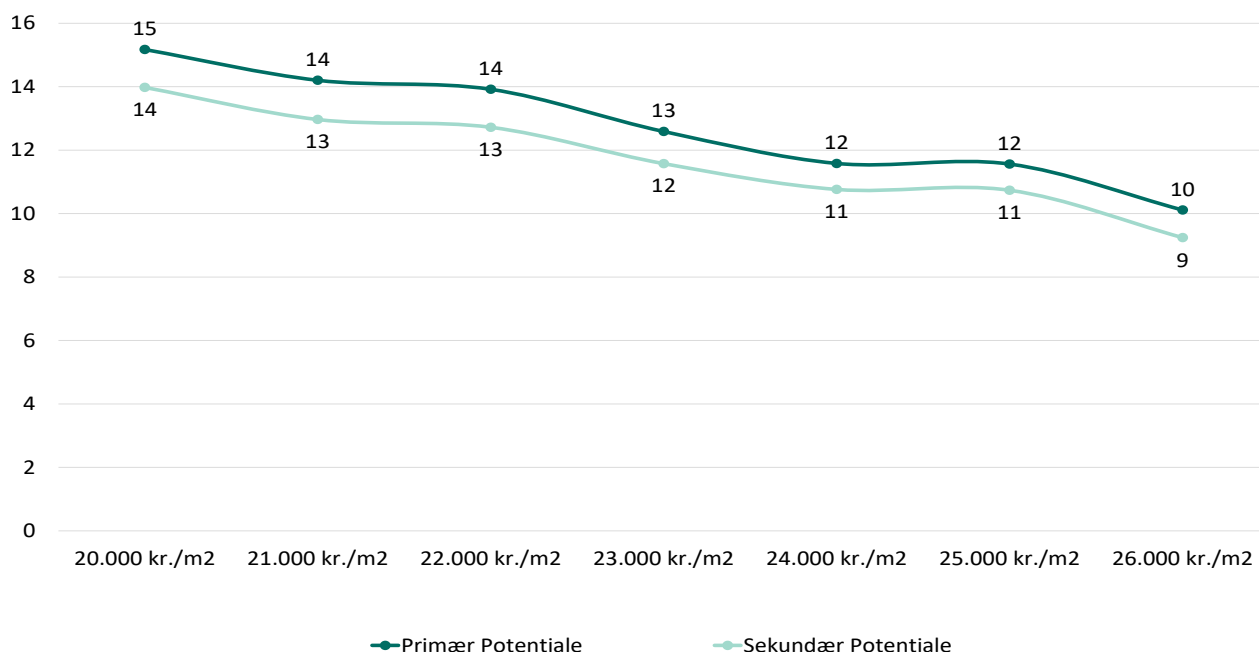


KILDE: EXOBASE

Nakskov - ejerpotentialer - 5 år

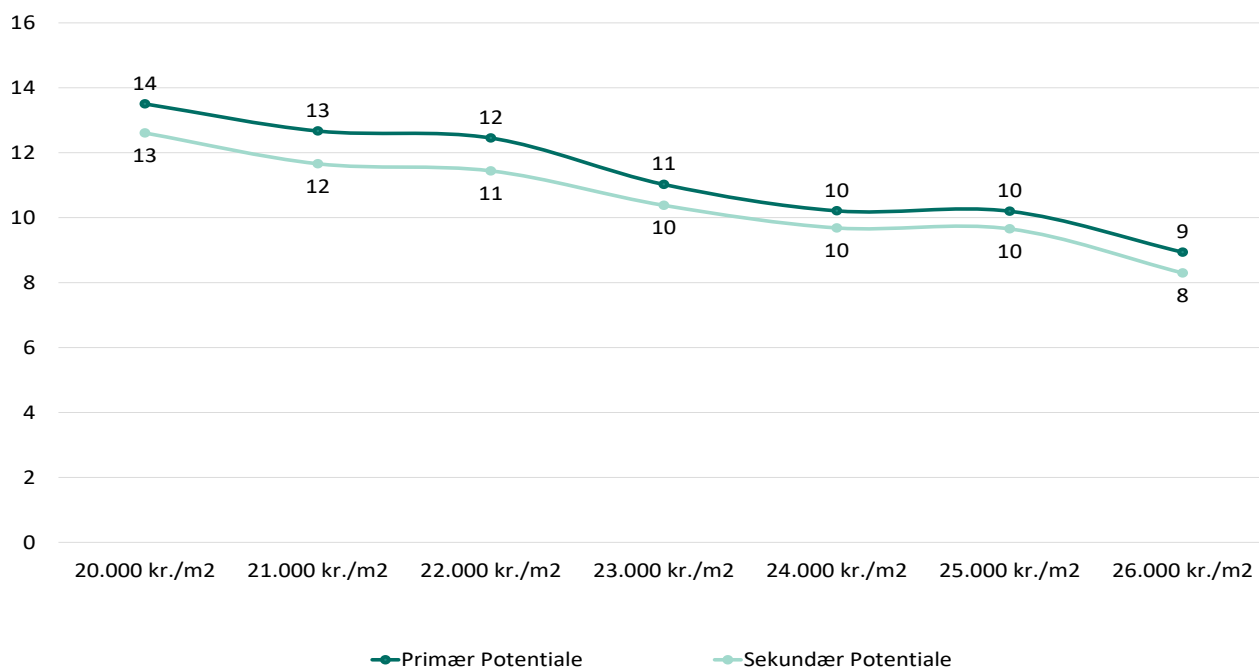
Ejerlejligheder (125 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.



Ejerrækkehuse (85 m²)

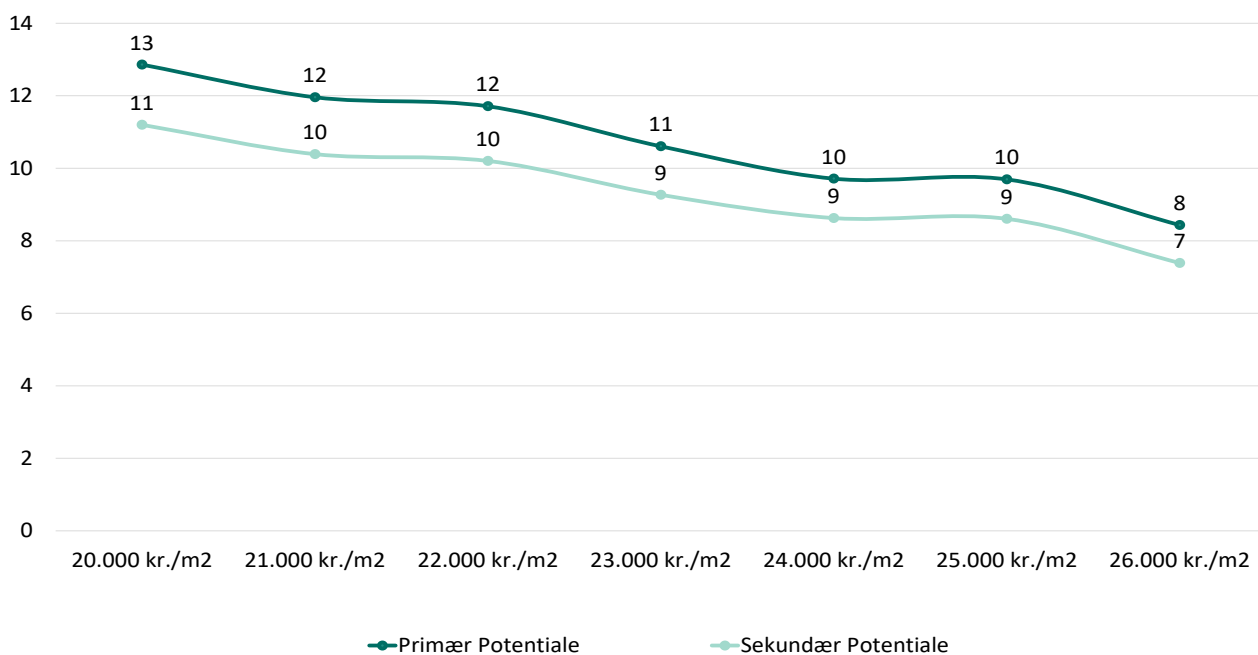
Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.



KILDE: EXOBASE

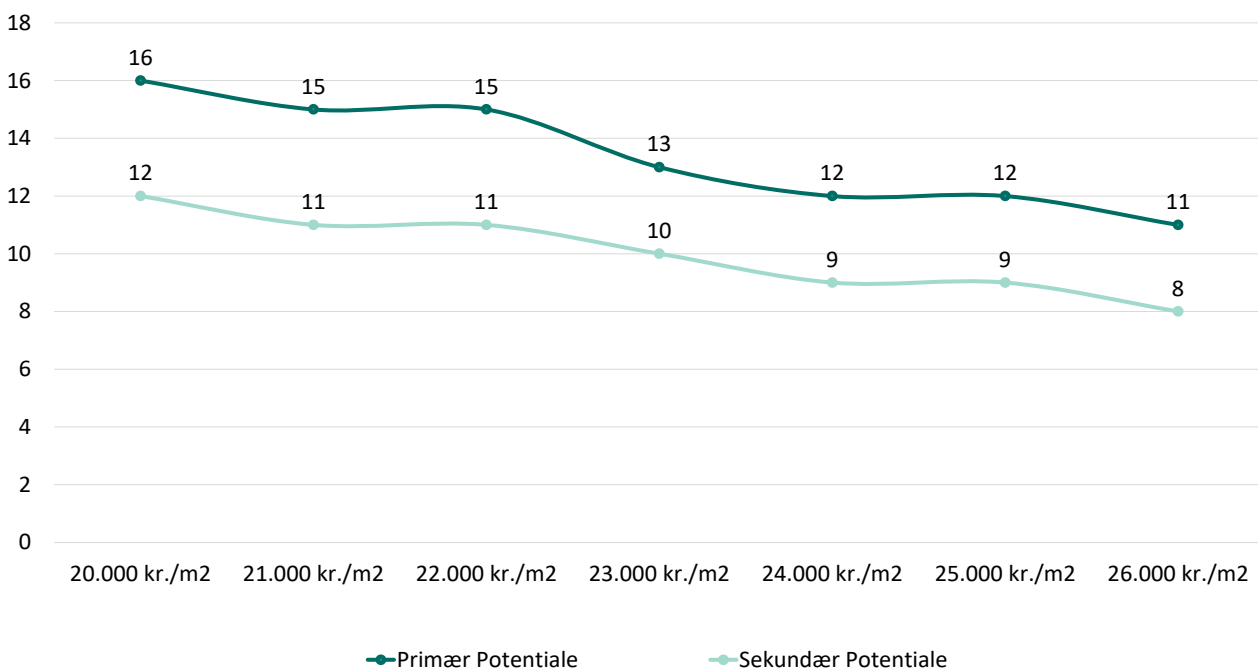
Ejerrækkehuse (115 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 100 og 130 kvm. Gns. 115 kvm.



Ejervilla (140 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 130 og 150 kvm. Gns. 140 kvm.

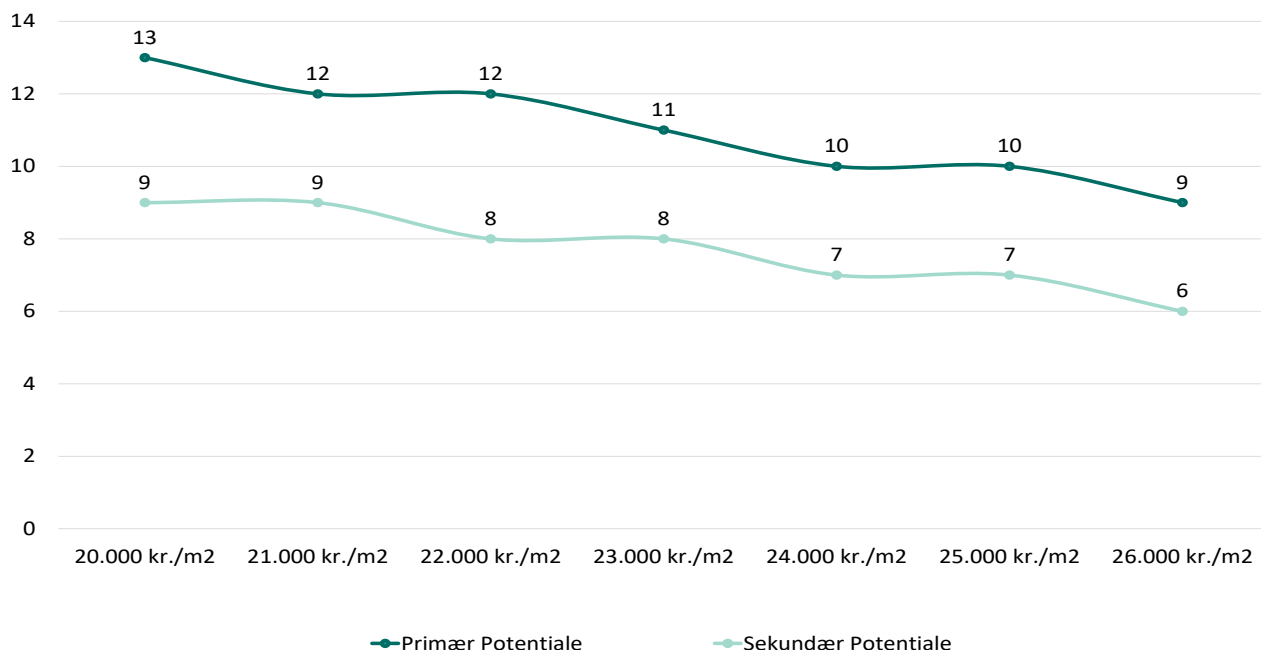


KILDE: EXOBASE

Nakskov - ejerpotentialer - 5 år

Ejervilla (160 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.



KILDE: EXOBASE





Rødby - lejepotentialer - 5 år

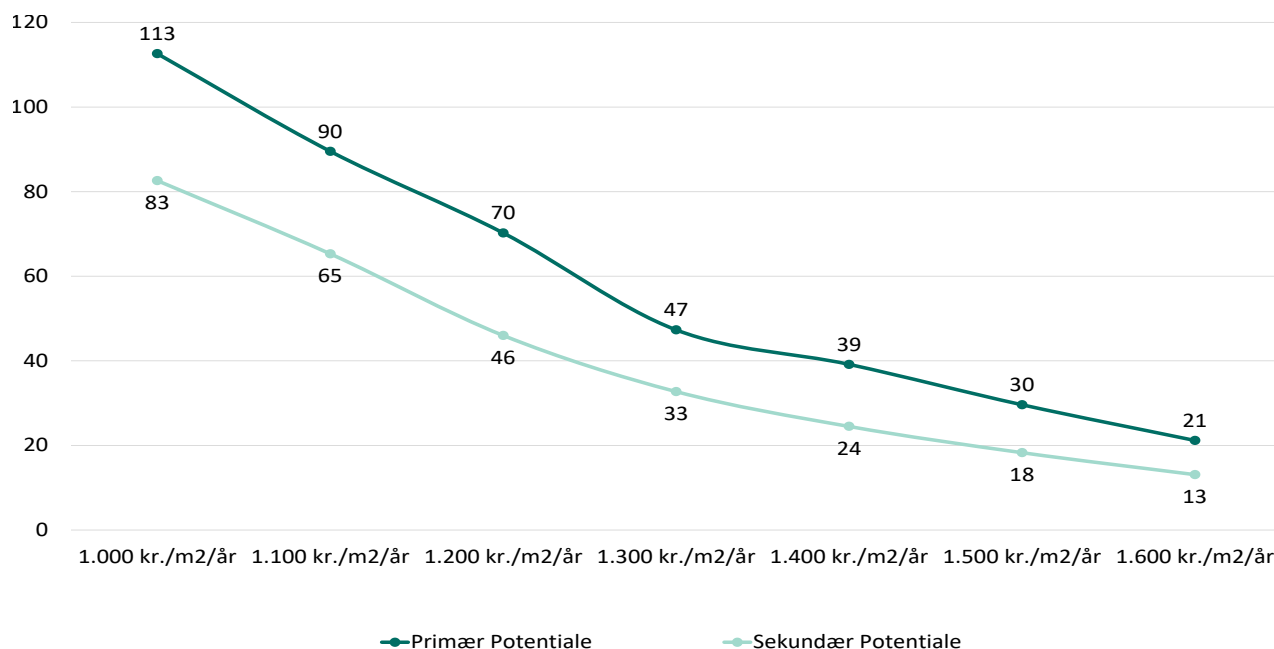
Samlet potentiale for Rødby - lejeboliger

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området, Rødby i Lolland Kommune, over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer.

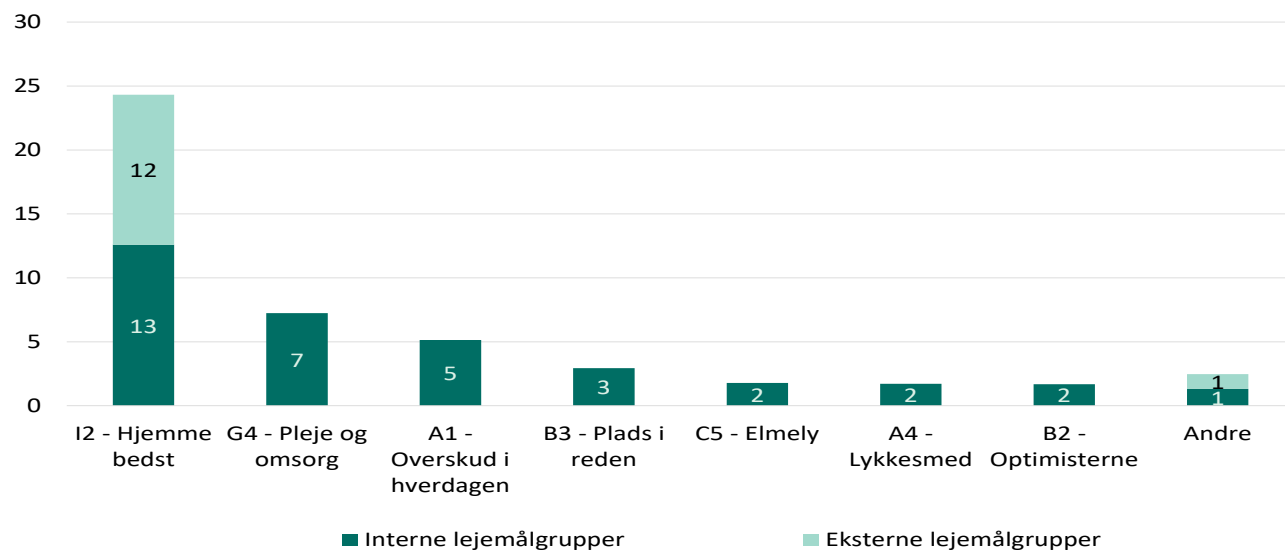
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for boligtype, som de prioriterer - og hvor Lolland Kommune

er deres foretrukne kommune er Lolland, næste gang de skal flytte. 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.



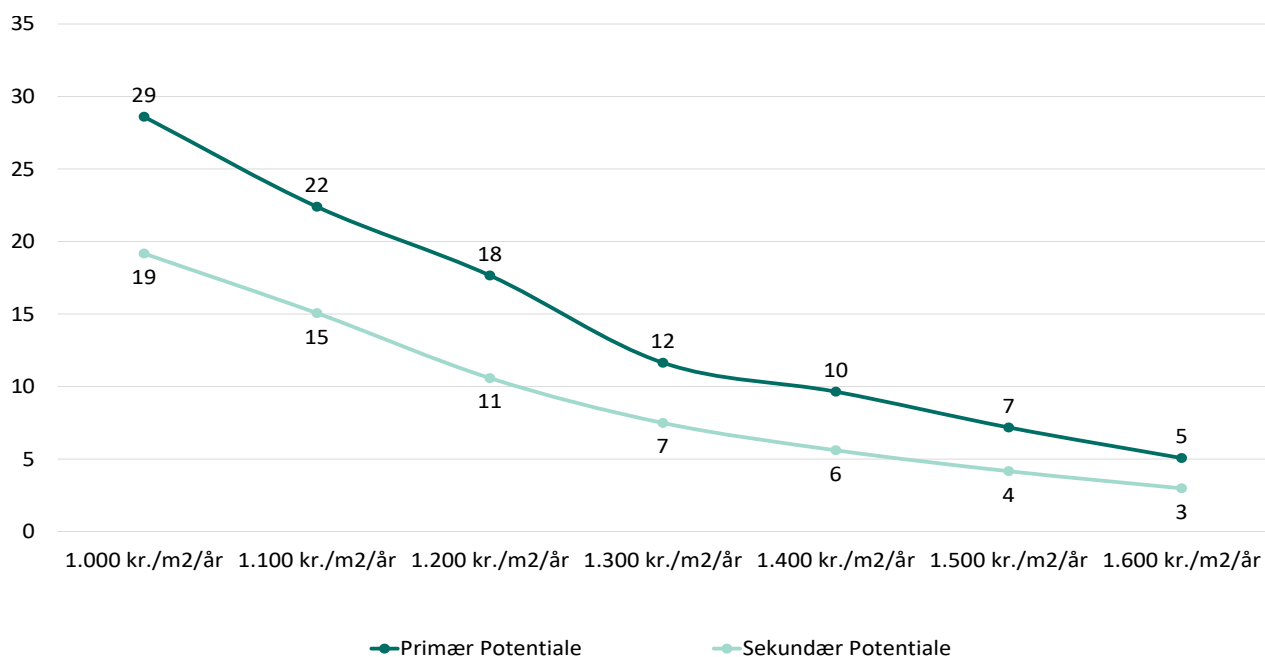
Primære målgrupper for lejeboliger ved prisniveauet 1.300 kr./m²/år



KILDE: EXOBASE

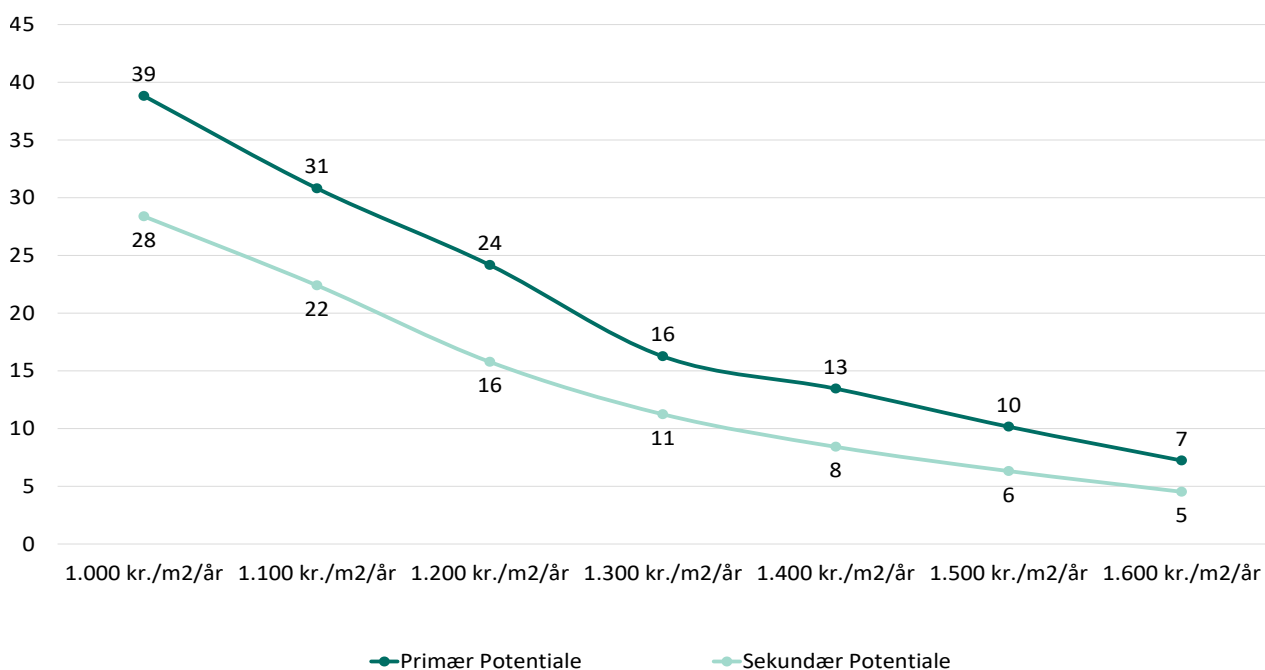
Lejelejligheder (65 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.



Lejelejligheder (95 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

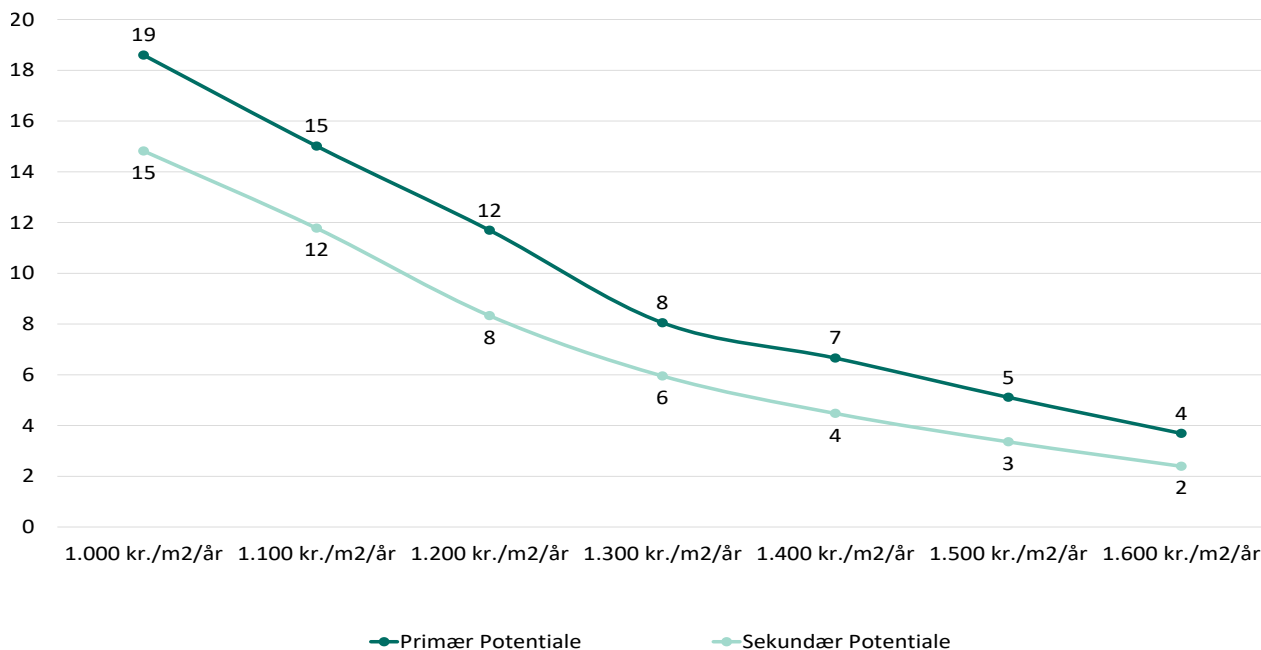


KILDE: EXOBASE

Rødby - lejepotentialer - 5 år

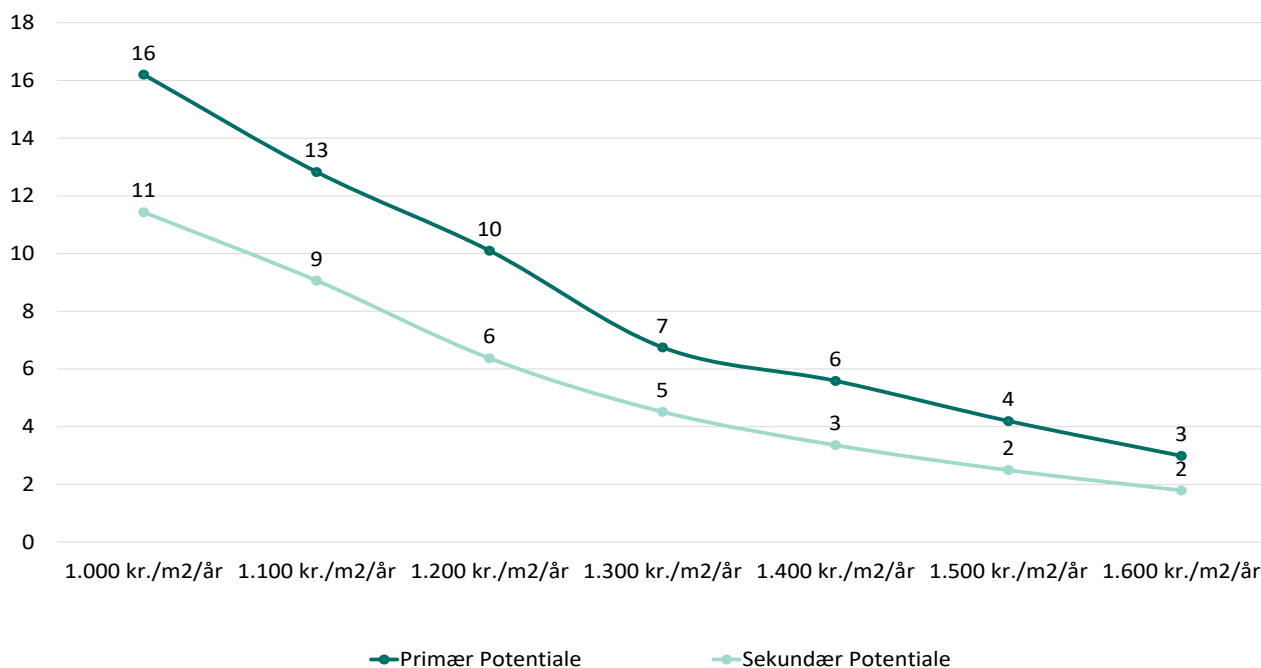
Lejelejligheder (125 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.



Lejerækkehuse (85 m²)

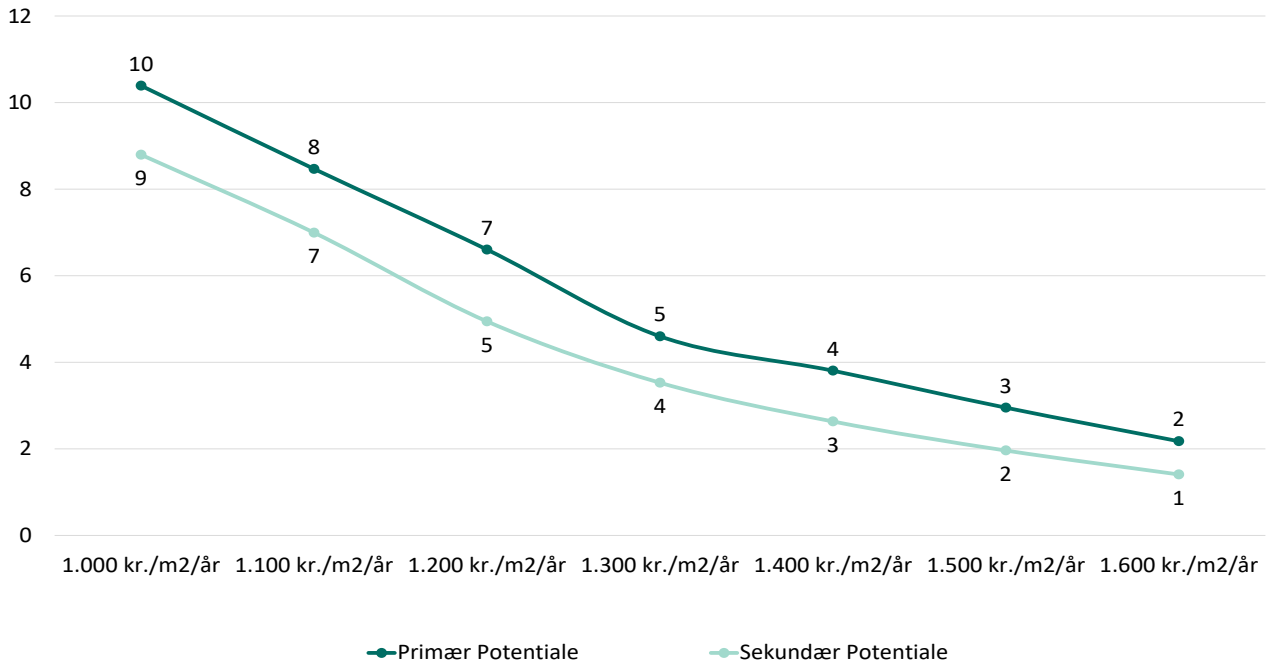
Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.



KILDE: EXOBASE

Lejerækkehuse (115 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 100 og 130 kvm. Gns. 115 kvm.



KILDE: EXOBASE



Rødby - ejerpotentialer - 5 år

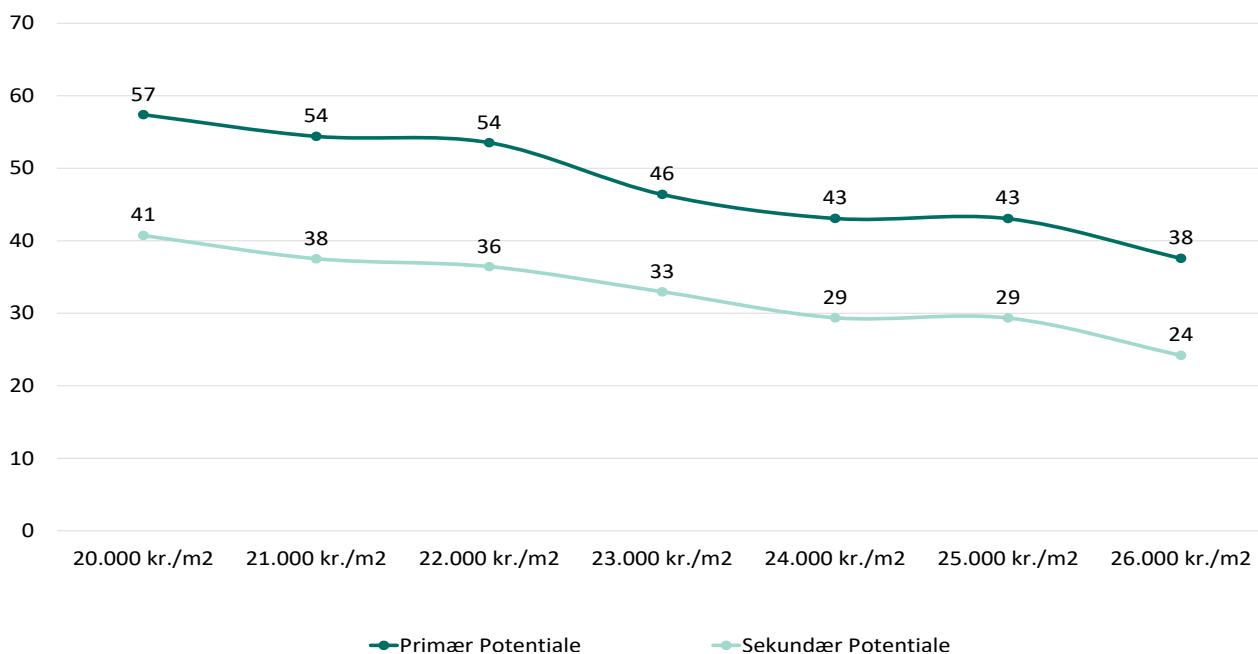
Samlet potentiale for Rødby - ejerboliger

Figuren viser den samlede potentielle volumenudvikling i området, Rødby i Lolland Kommune, over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer.

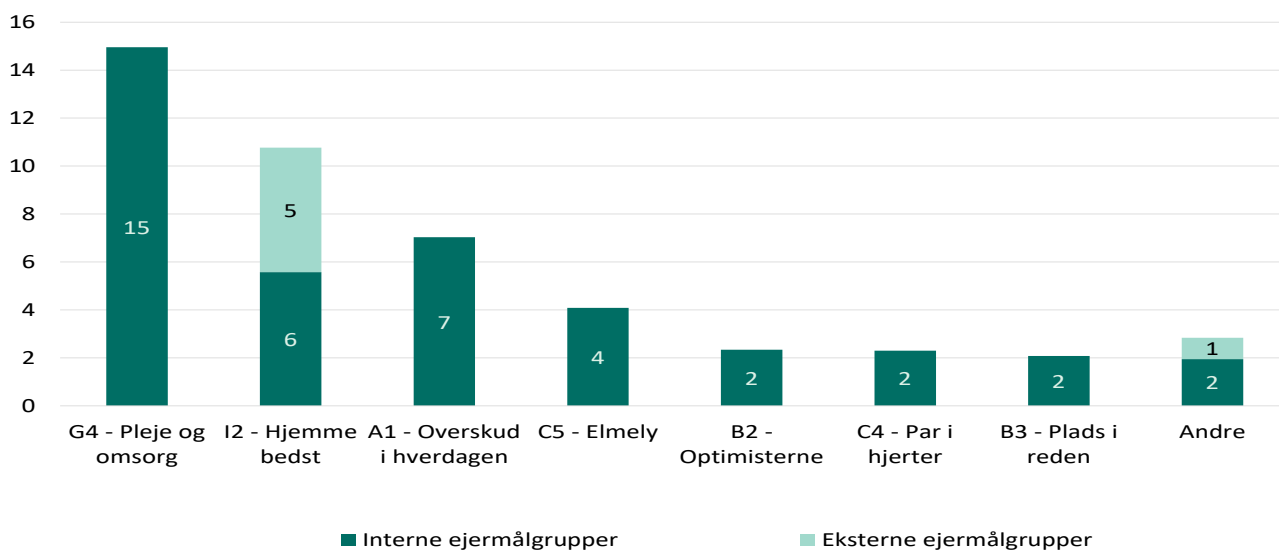
Det primære potentiale for de enkelte boligstørrelser, ejerformer og boligtyper, er baseret på de boligsøgende valg, hvor de er afklarede omkring sted og form for boligtype, som de prioriterer - og hvor Lolland Kommune

er deres foretrukne kommune er Lolland, næste gang de skal flytte. 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.



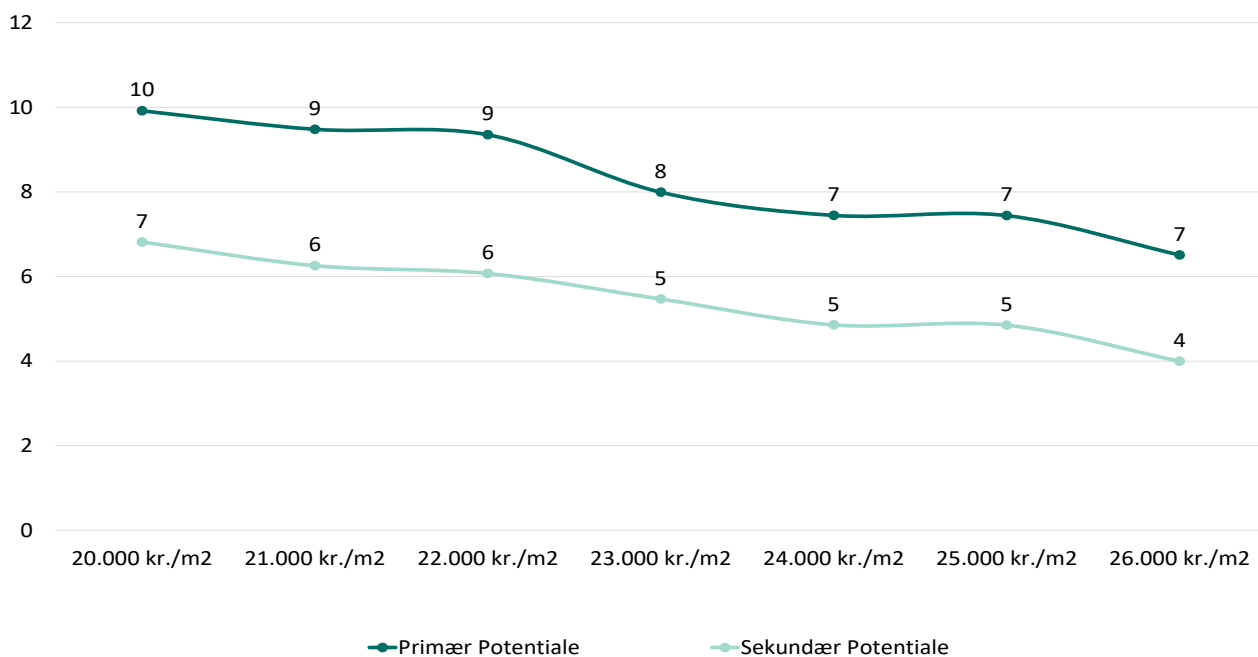
Primære målgrupper for ejerboliger ved prisniveauet 23.000 kr./m²



KILDE: EXOBASE

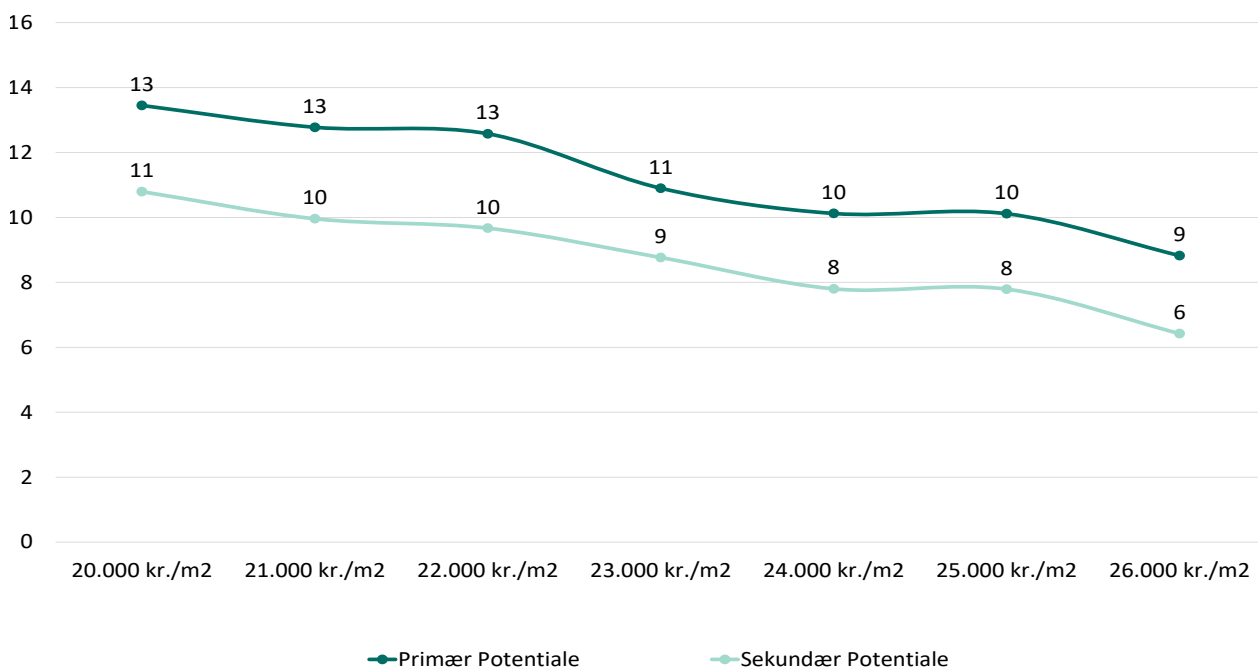
Ejerlejligheder (65 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.



Ejerlejligheder (95 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

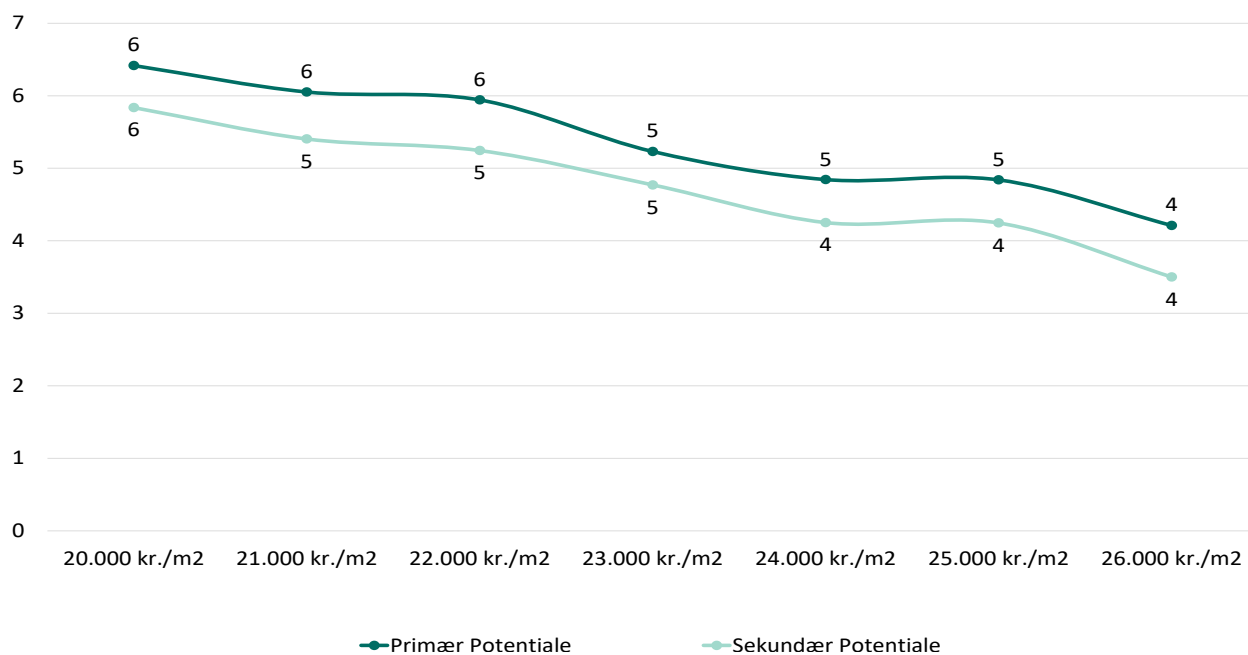


KILDE: EXOBASE

Rødby - ejerpotentialer - 5 år

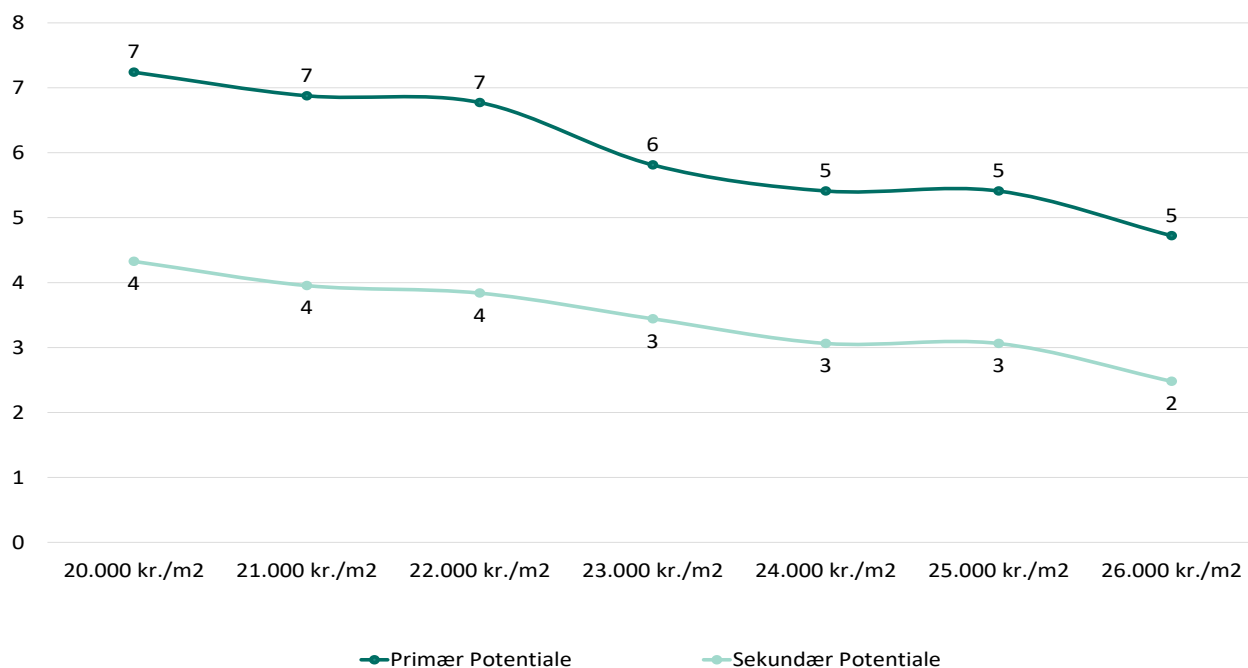
Ejerlejligheder (125 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.



Ejerrækkehuse (85 m²)

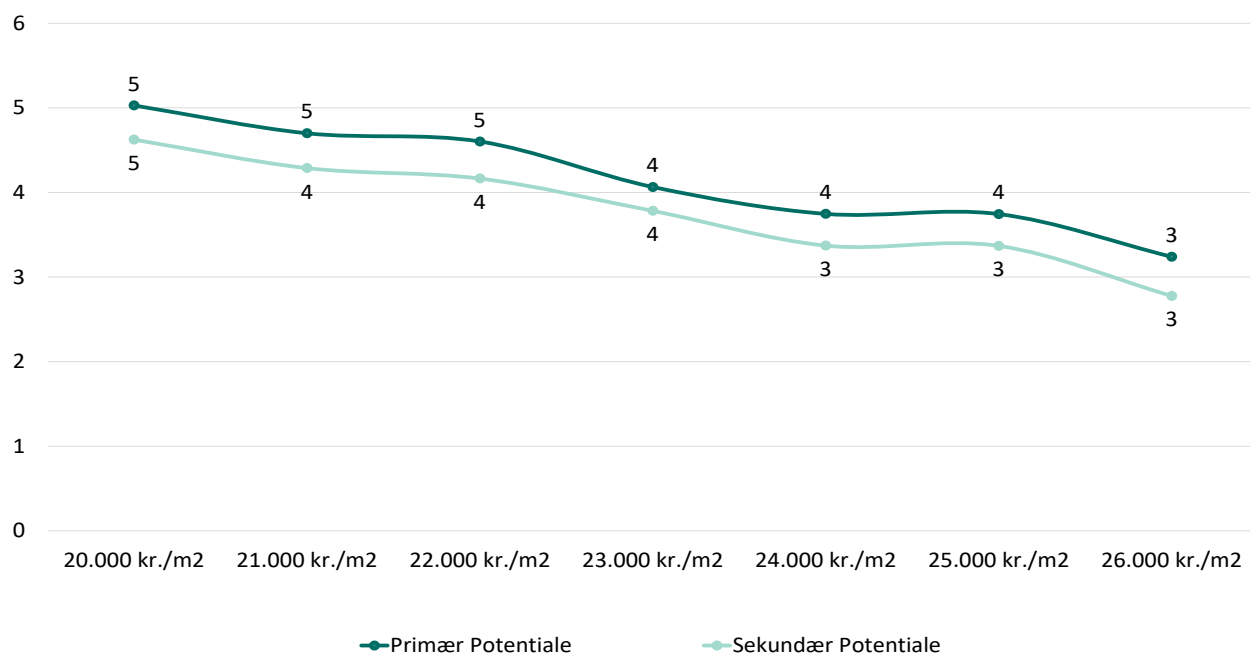
Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.



KILDE: EXOBASE

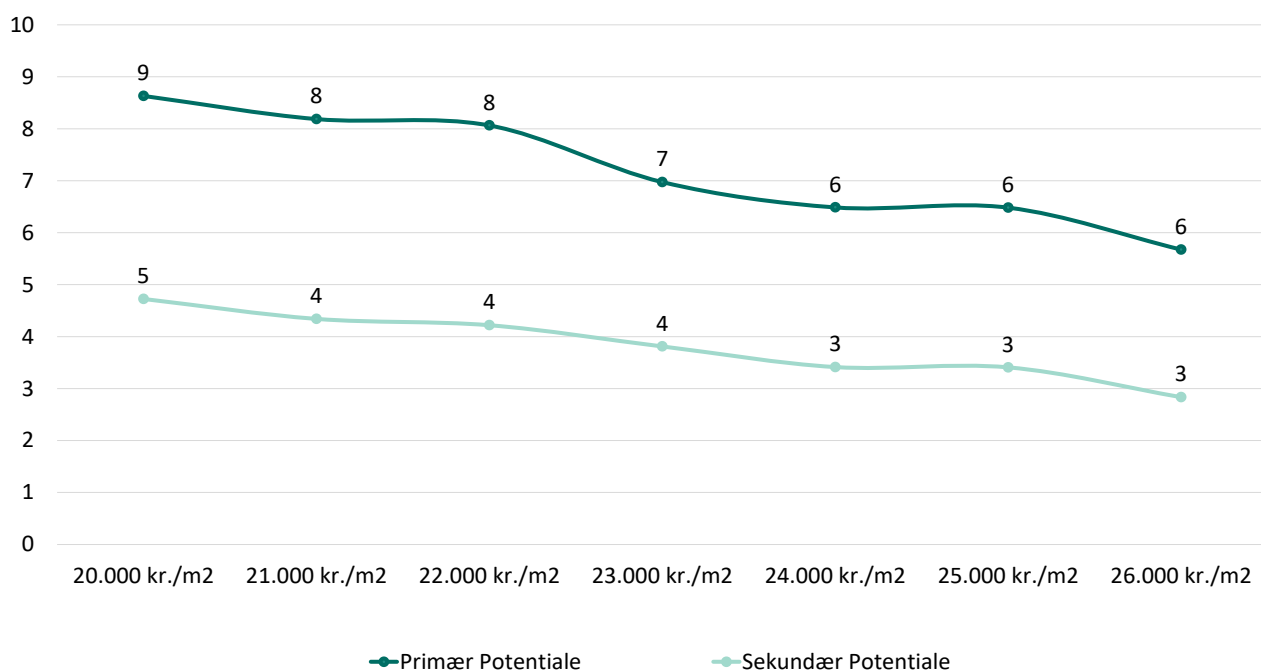
Ejerrækkehuse (115 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 100 og 130 kvm. Gns. 115 kvm.



Ejervilla (140 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 130 og 150 kvm. Gns. 140 kvm.

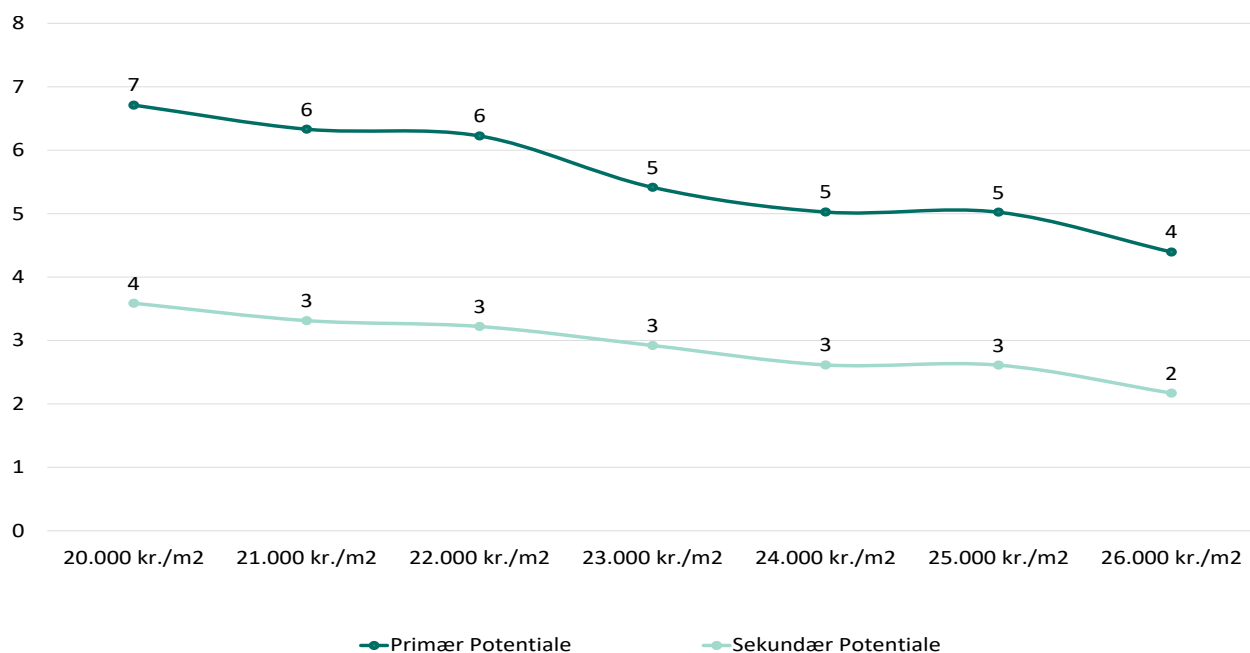


KILDE: EXOBASE

Rødby - ejerpotentialer - 5 år

Ejervilla (160 m²)

Figuren viser den potentielle volumenudvikling i området over de kommende 5 år ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.



KILDE: EXOBASE







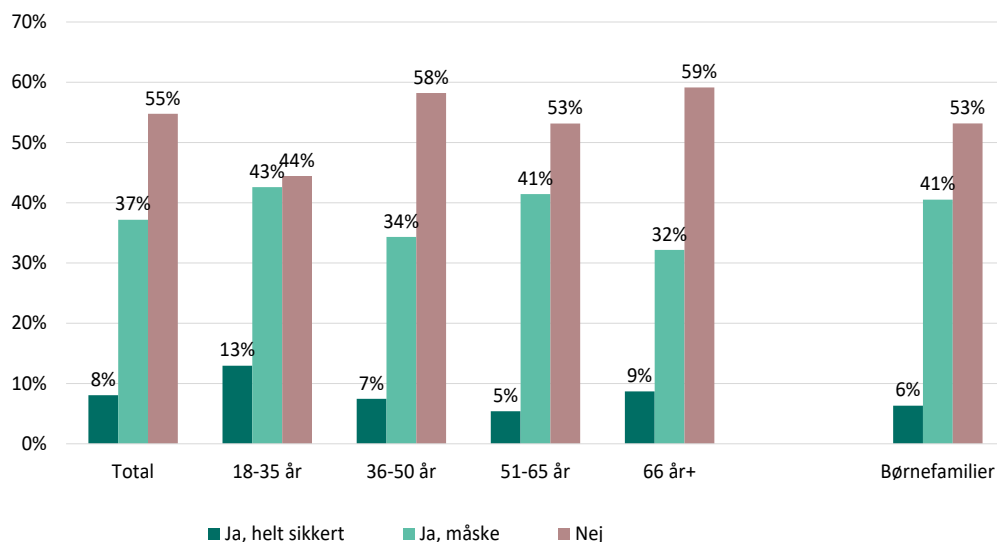


Webinterview

Lolland Kommune

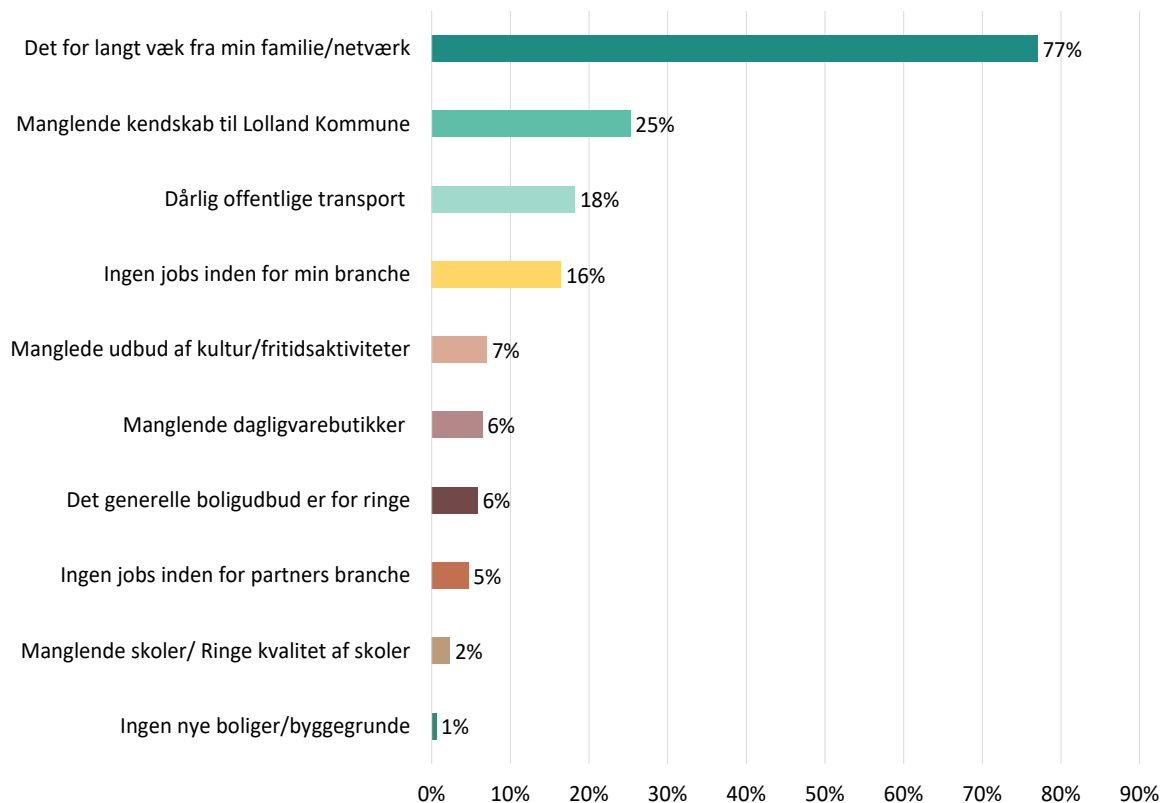
Lolland Kommune

Interessen for at flytte til Lolland Kommune, hvis kravene til en ny bolig ikke kan opfyldes i andre områder



SAMPLE: KUNNE IKKE UMIDDELBART OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 347 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Årsagerne til at Lolland Kommune ikke anses som et alternativ



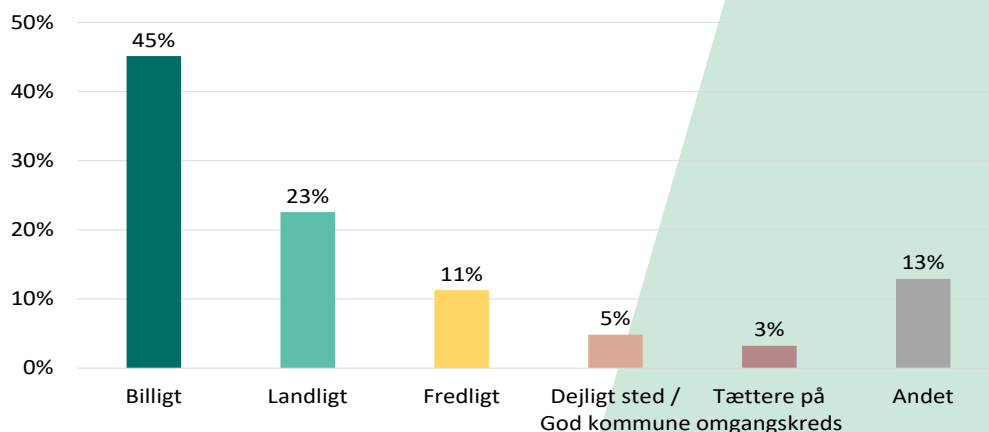
SAMPLE: KUNNE IKKE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

45%

blandt de, der ikke umiddelbart kunne overveje at flytte til Lolland Kommune, kunne alligevel overveje at flytte dertil, hvis kravene til ny bolig ikke kan opfyldes andre steder.

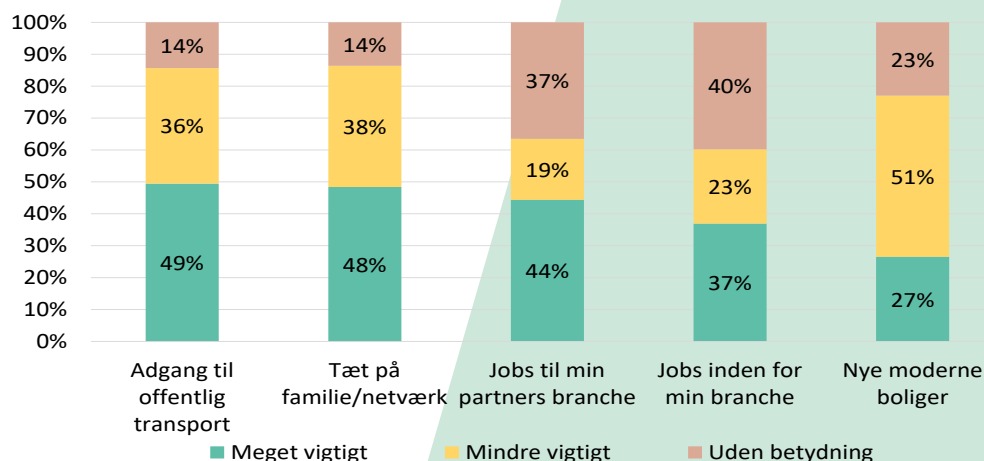
Årsagerne til at flytte til Lolland Kommune mener 45% skyldes at det er billigt, mens 23% mener det positive er at det er landligt steder.

Årsager til at flytte til Lolland Kommune



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE OG BOR IKKE PÅ LOLLAND: 48 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

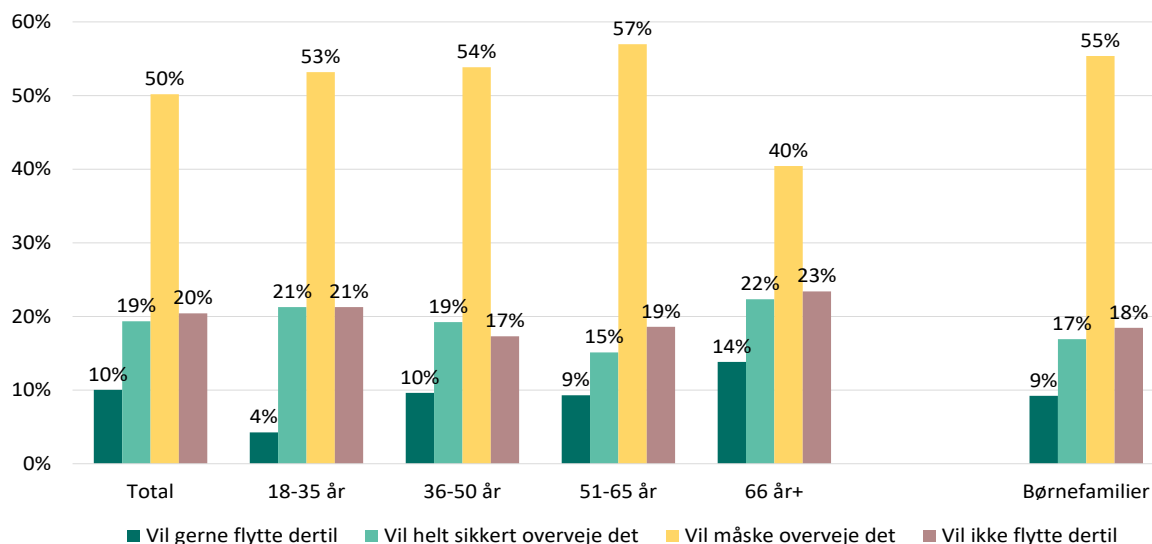
Vigtige parametre for valget af boligområde/boligtpe



SAMPLE: VIL OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 297 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

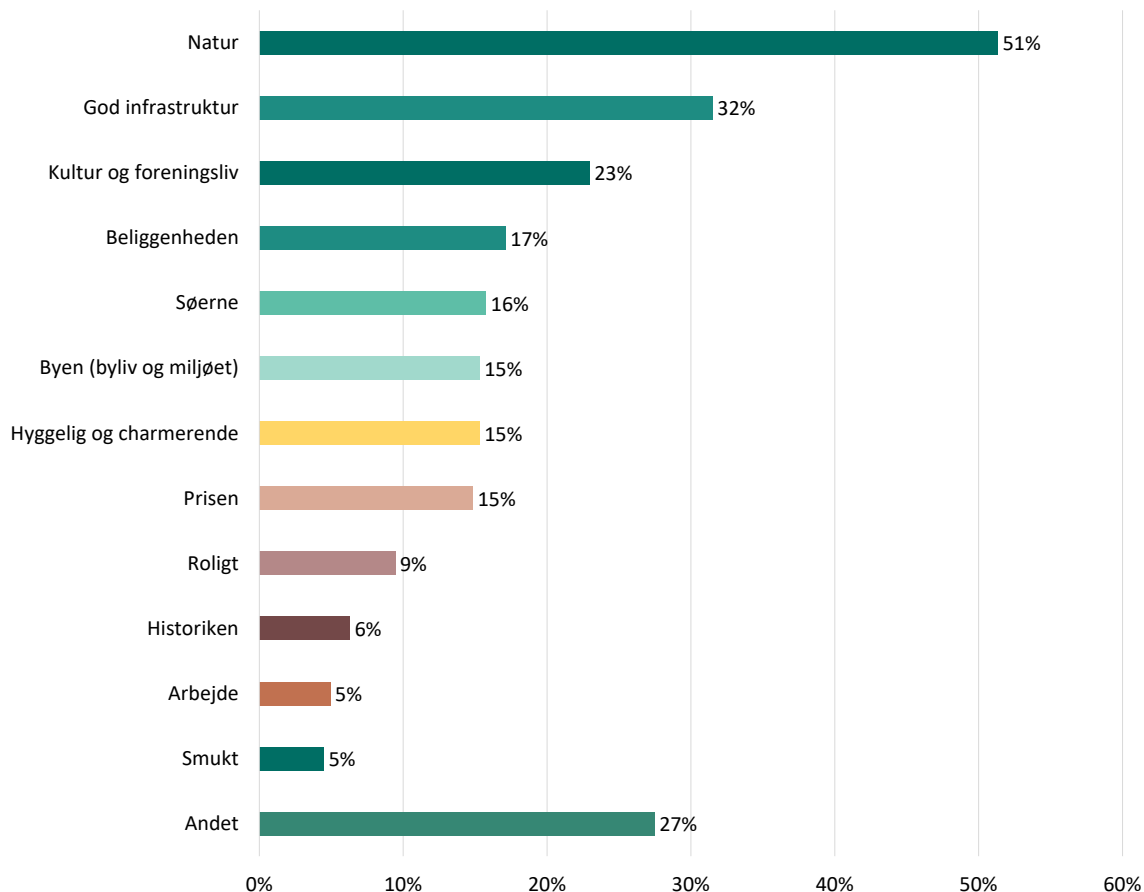
Maribo området

Interessen for at flytte til Maribo-området



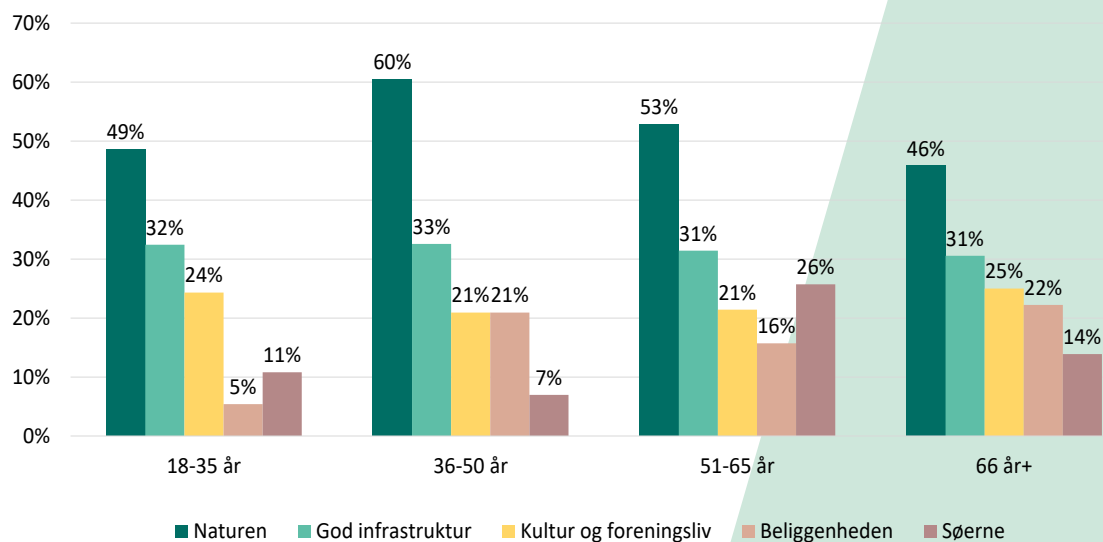
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 279 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Positive ting ved Maribo området



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL MARIBO OMRÅDET: 222 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Positive ting ved Maribo området - Top 5



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL MARIBO OMRÅDET: 222 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

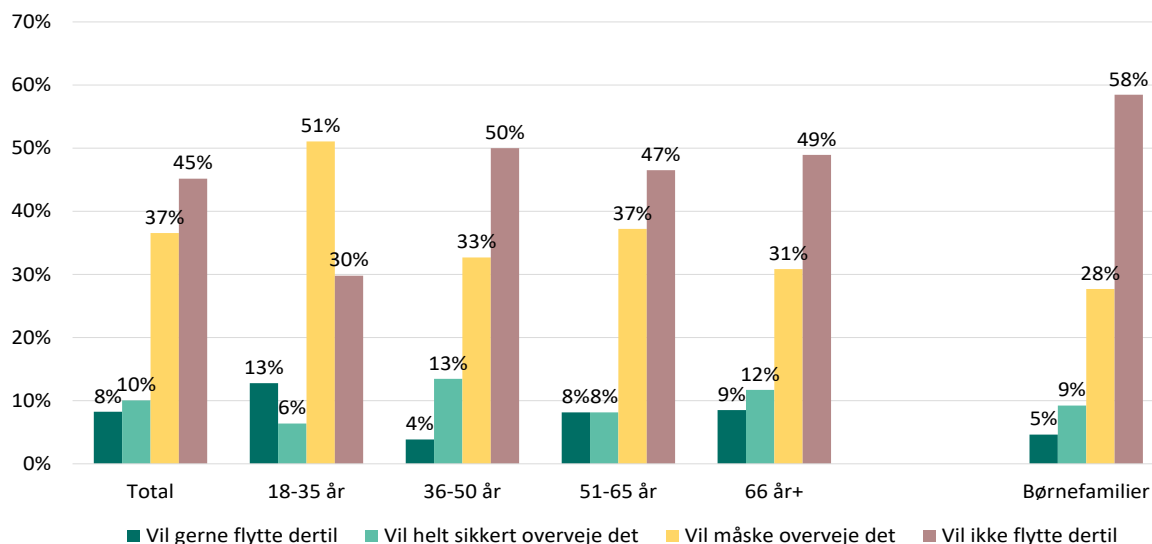
29%

vil helt sikkert overveje at flytte til Maribo området, og 50% vil måske overveje området.

Der flest (51%), der mener at det positive ved Maribo er naturen, efterfulgt af god infrastruktur (32%).

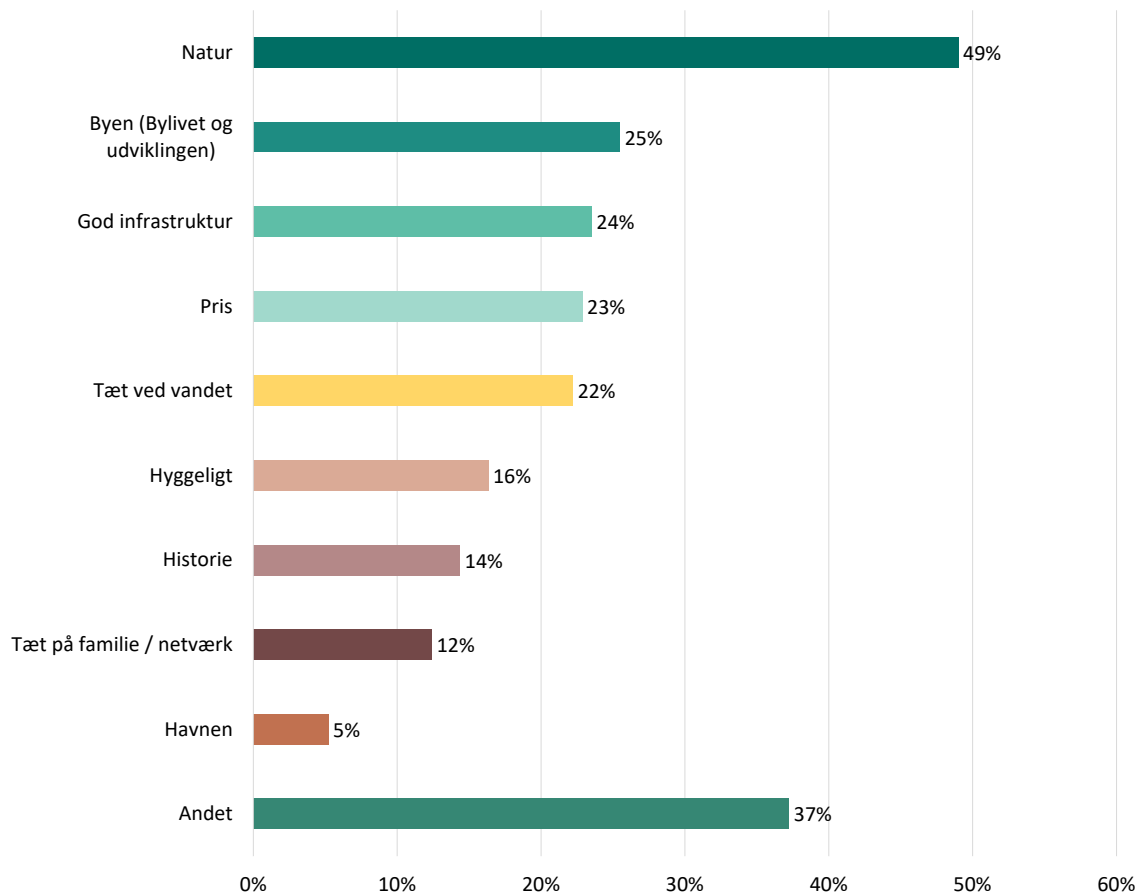
Nakskov området

Interessen for at flytte til Nakskov-området



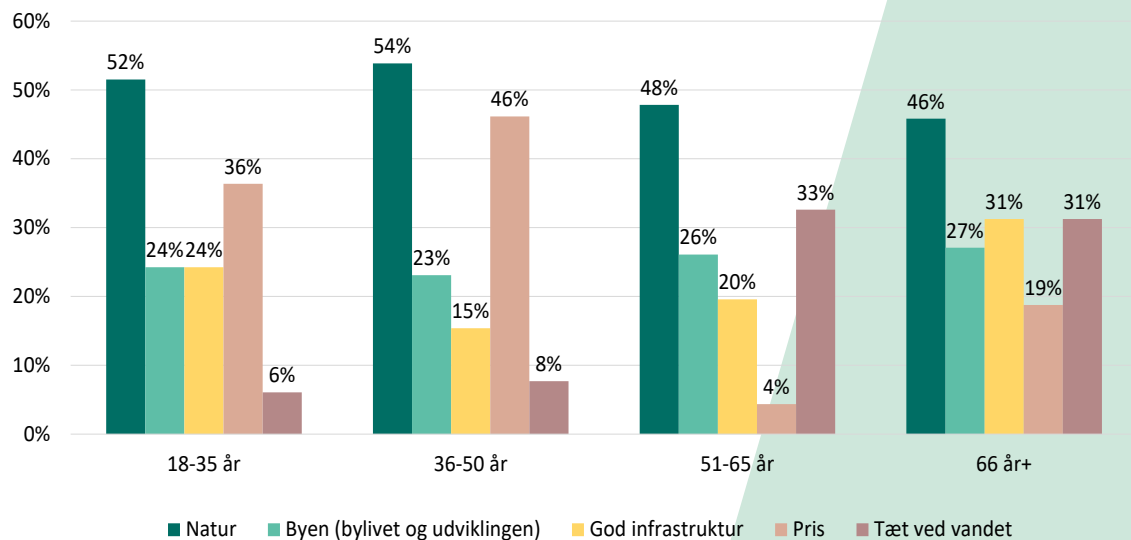
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 279 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Positive ting ved Nakskov området



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL NAKSKOV OMRÅDET: 153 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Positive ting ved Nakskov området - Top 5



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL NAKSKOV OMRÅDET: 153 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

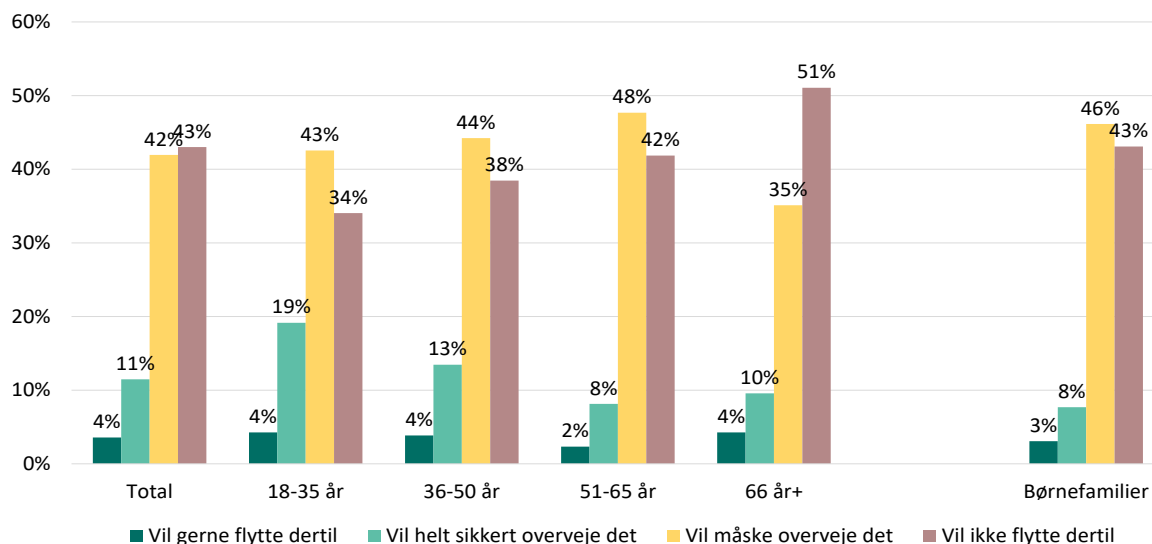
18%

vil helt sikkert overveje at flytte til Nakskov området, og 37% vil måske overveje området.

Samlet set mener 49% at det positive ved Nakskov er naturen, mens 25% mener at det er byen og bylivet.

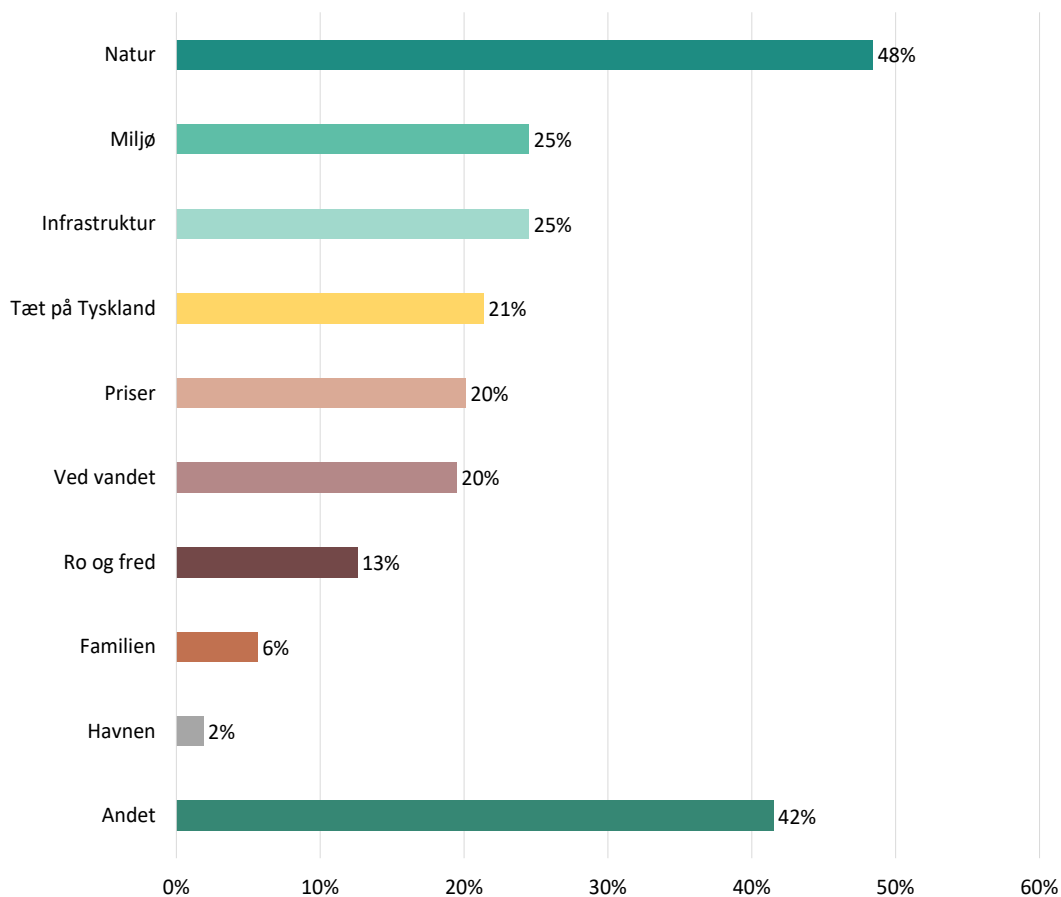
Rødby området

Interessen for at flytte til Rødby-området



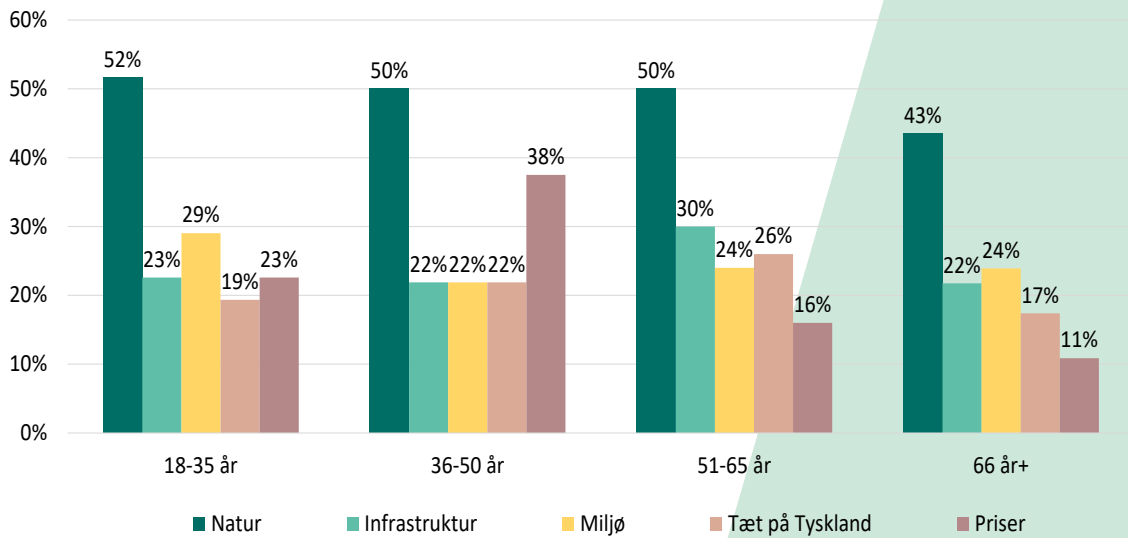
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 279 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Positive ting ved Rødby-området



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL RØDBY OMRÅDET: 159 (KILDE: WEB-INTERVIEW)

Positive ting ved Rødby - Top 5



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL RØDBY OMRÅDET: 159 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

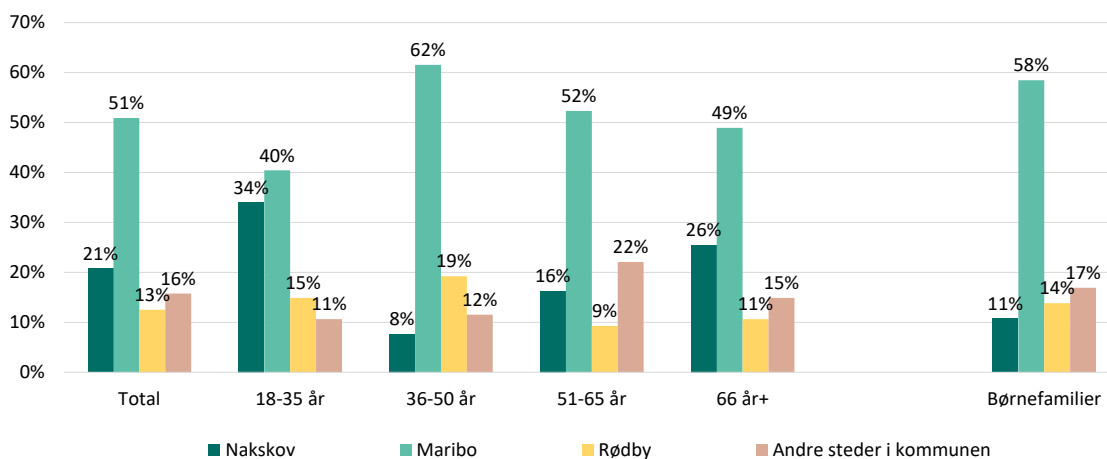
15%

blandt de, der kunne overveje at flytte til Lolland Kommune, vil overveje at flytte til Rødby området. Det er specielt de 18-35 årige, som viser interesse for området, eftersom 23% helt sikkert vil overveje det.

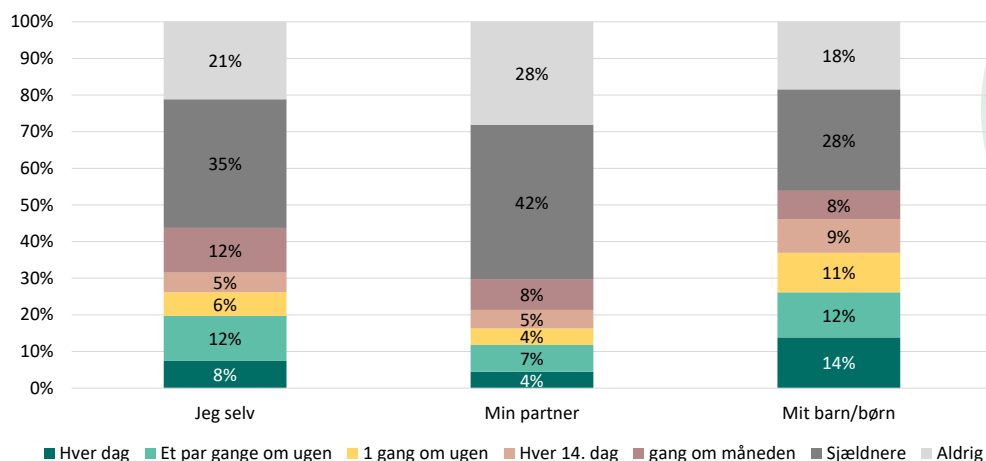
Det er 'naturen', der er flest som nævner der er det positive ved området. Det gælder for alle aldersgrupper.

Lolland Kommune

Foretrukne område

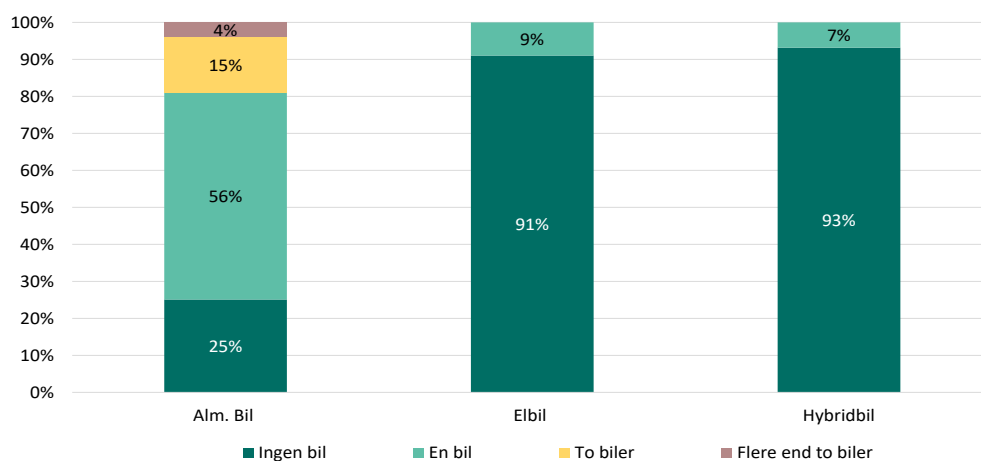


Anvendelse af offentlig transport



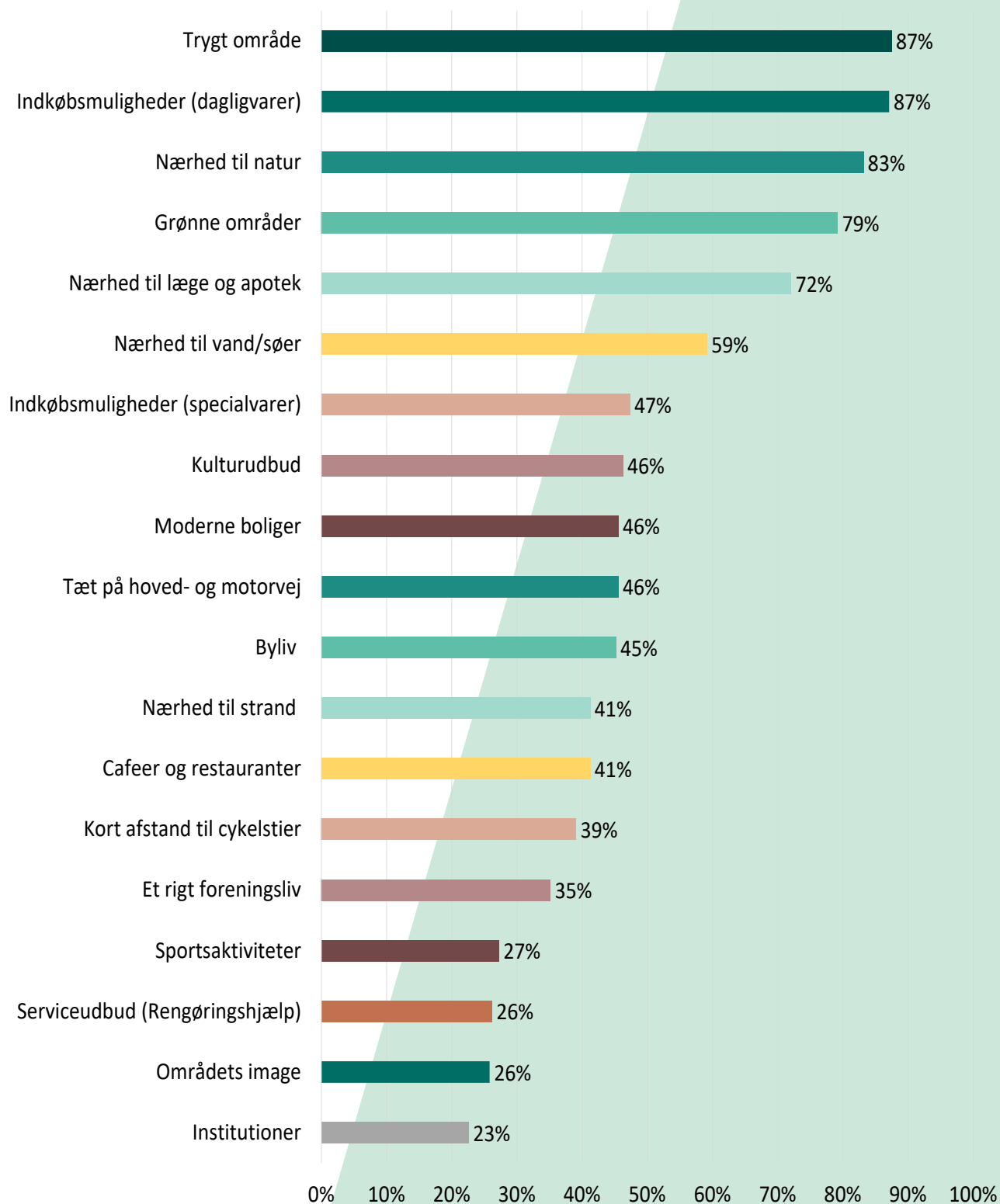
51% vil samlet set foretrække at flytte til Maribo, blandt de, der gerne vil flytte til Lolland kommune. Der er flest (87%), der mener at det vigtigste for boligområdet er at det er et trygt område, samt at der findes dagligvare-indkøbsmuligheder.

Bil i husstanden



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 279 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vigtigste parametre for boligområdet



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 279 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Lolland Kommune

De fem visioner for livet i en ny bydel

Respondenterne er blevet spurgt ind til følgende fem forskellige muligheder at leve på i en ny bydel.



Den effektive by

Den effektive by er indrettet for at skabe et let, effektivt, trygt og ubekymret liv. Her er tænkt på alt fra effektiv affaldshåndtering, nærhed til institutioner og indkøb, vedligeholdelsesfrie boliger og masser af P-pladser til ny teknologi, så beboerne kan bruge tiden på deres interesser og hinanden. Derudover vil infrastrukturen være i top, så der skabes bedre sammenhæng med resten af byen. Der vil være gode transportmuligheder i form af busser og tog samt let adgang til motorvej og andre trafikforbindelser.



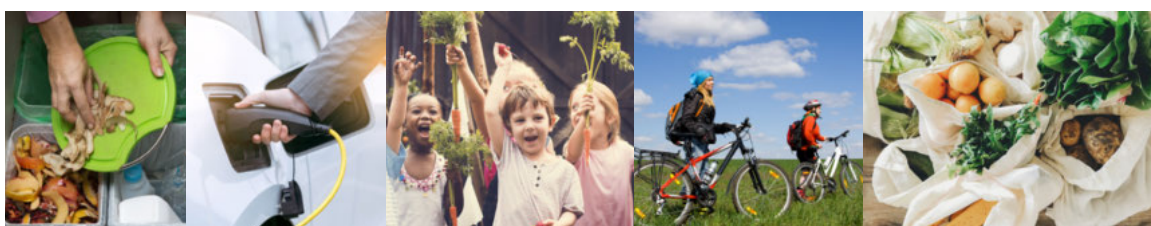
Den fælles by

Den fælles by er indrettet for at skabe smukke, rare rammer for et harmonisk liv i fællesskab med andre. Der vil være tilbud til den enkelte såvel som til grupper. Der vil være adgang til fællesspisning, fælles højtidsbegivenheder, fælles kulturelle arrangementer og sportsklubber – uden at man dog er forpligtet udover egne ønsker. I den fælles by foregår livet i gaderne, gårdrummene og på de grønne friarealer. Der er fokus på det gode naboskab, og der vil være trygge haverum, fælleshuse og gode mødesteder med rare opholdsmuligheder for både børn og voksne.



Den grønne by

Den grønne by tilbyder et grønt byliv som en integreret del af områdets øvrige bolig-, handels- og institutionstilbud. Området vil tilbyde dets beboere et sundt liv med masser af lys og luft. Det vil være et miljø med grønne områder, grønne tage, grønne facader, træer og søer. Fokus er på udeområder og udeopholdssteder, hvor der blandt andet vil være små jordlodder med mulighed for egen dyrkning af køkkenhaver, bondegård samt store haveanlæg i hele bydelen.



Den bæredygtige by

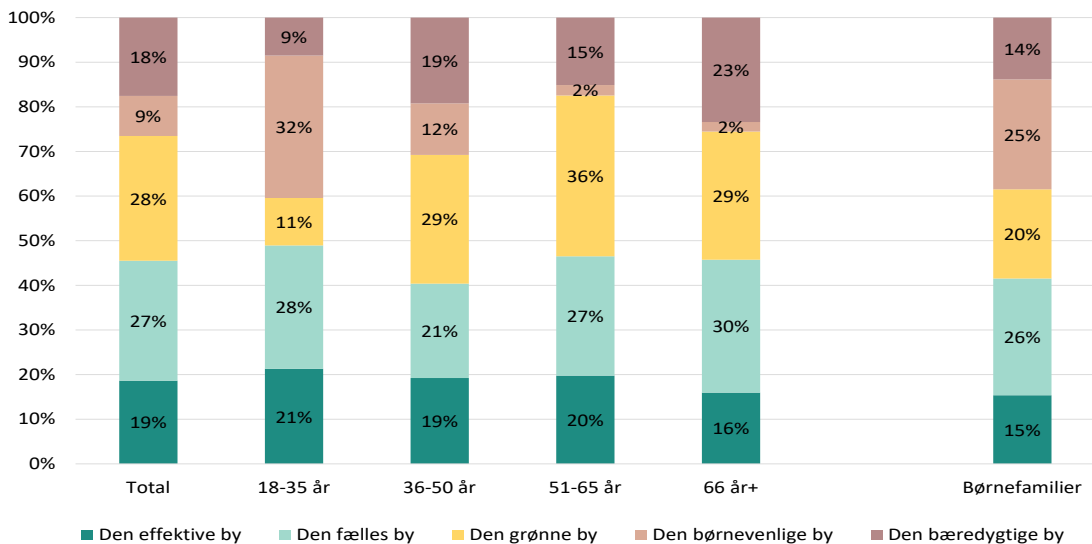
Den bæredygtige by tilbyder et bæredygtigt byliv som en integreret del af området. Fokus er på energibesparelse og bæredygtighed, og der vil være affaldssortering, regnvandsopsamling til vanding samt ladestationer til el-biler. Der vil være mange cykelstier med gode forbindelser til resten af byen, så det bliver nemmere og hurtigere at benytte cyklen som transportmiddel frem for bilen. Materialerne på legepladserne i området vil være bæredygtige, og maden i børnehaverne vil være økologisk. Der vil være let adgang til økologiske og plantebaserede råvarer.



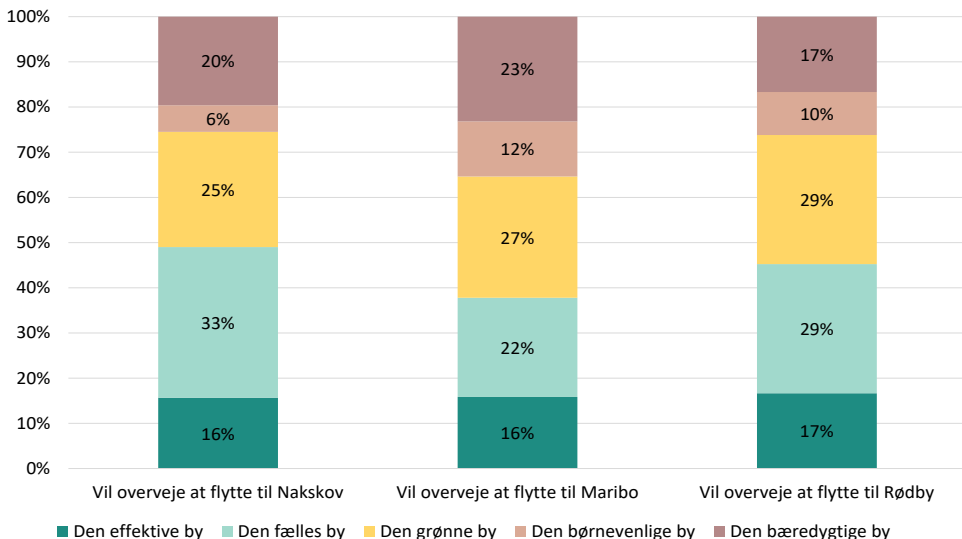
Den børnevenlige by

Den børnevenlige by er en bydel, som er god for børn at vokse op i. Der vil være fokus på trygge rammer for børn og børnefamilier samt gode muligheder for leg og sjov. Der vil være minimal biltrafik, så forældre uden bekymring kan sende deres børn ud at lege i gaderne. Derudover vil der være masser af legepladser samt uden- og indendørs opholdsrum og sportsfaciliteter til børnene. Lokale institutioner, herunder børnehaver og skoler m.m., vil der også være let adgang til.

Visionen for livet i en ny bydel



Visionen for livet i en ny bydel - fordelt på område

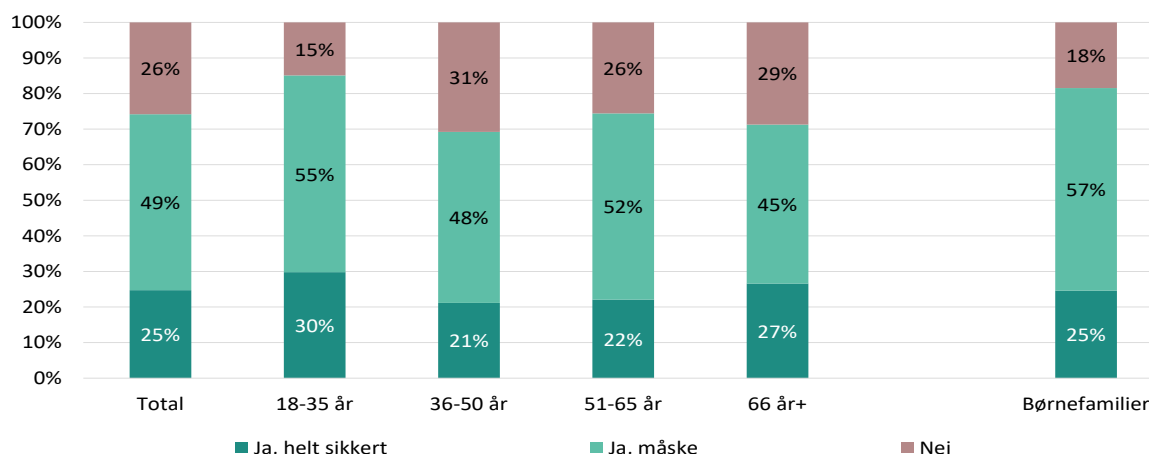


28% vil samlet set foretrække "Den grønne by" for livet i den nye bydel. Det er i den forbindelse den vision, der foretrækkes af flest blandt dem der gerne vil flytte til Maribo og Rødby, mens der er flest (33%) blandt dem, der overveje at flytte til Nakskov der vil foretrække "den fælles by".

SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 279 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Lolland Kommune

Interessen for fællesskabsorienterede boformer



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 279 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

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.

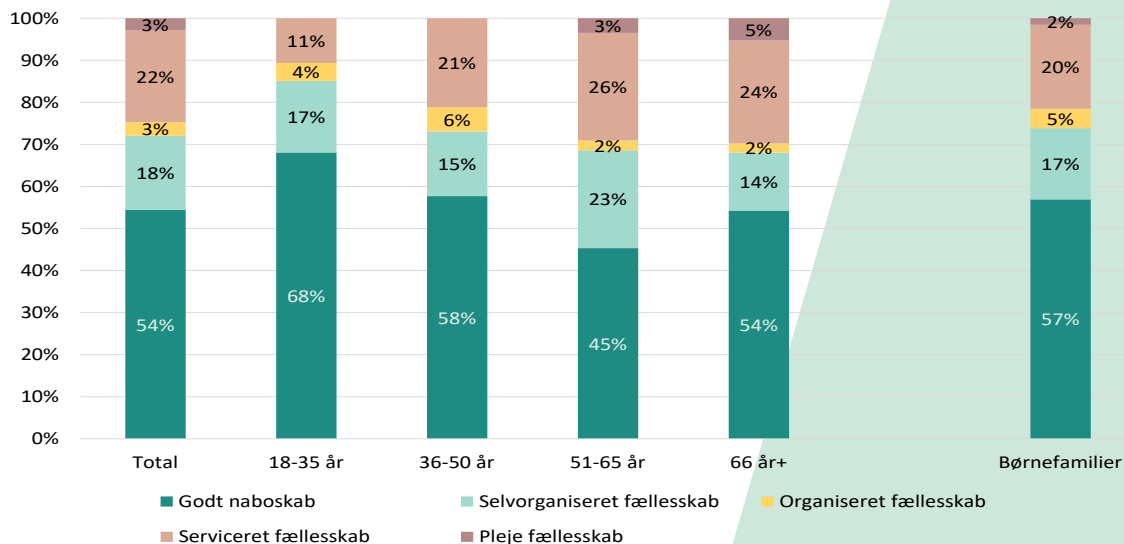
4. Serviceret fællesskab

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.

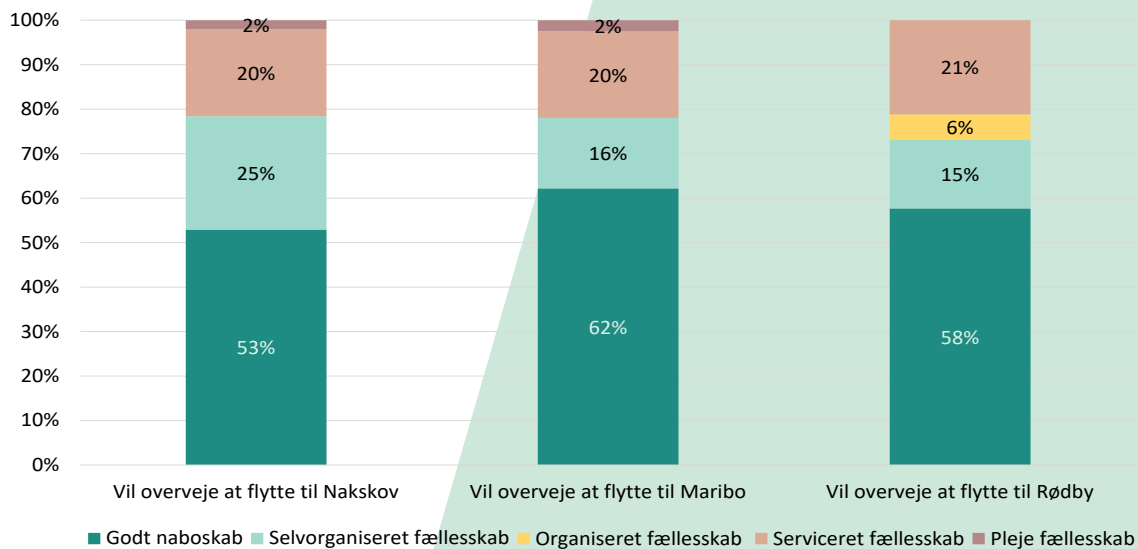
Interessen for de fem bofællesskabsformer



25%

vil helt sikkert være interesseret i en fællesskabsorienterede boform. Over halvdelen (54%) vil i den forbindelse foretrække "Godt naboskab" boformen. Det gælder for alle aldersgrupperne - og ligeledes for de tre områder.

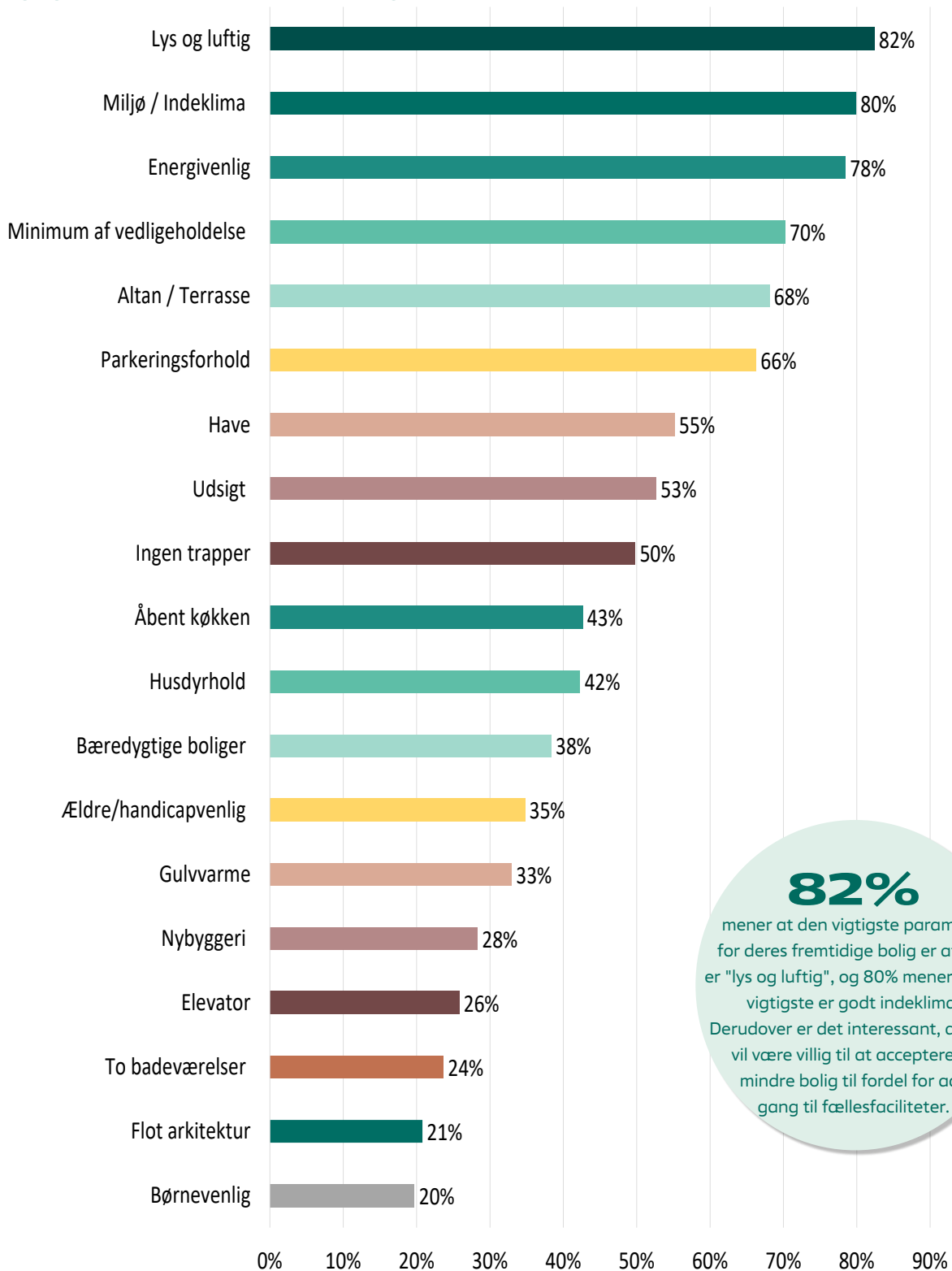
Interessen for de fem bofællesskabsformer - fordelt på områderne



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 279 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Lolland Kommune

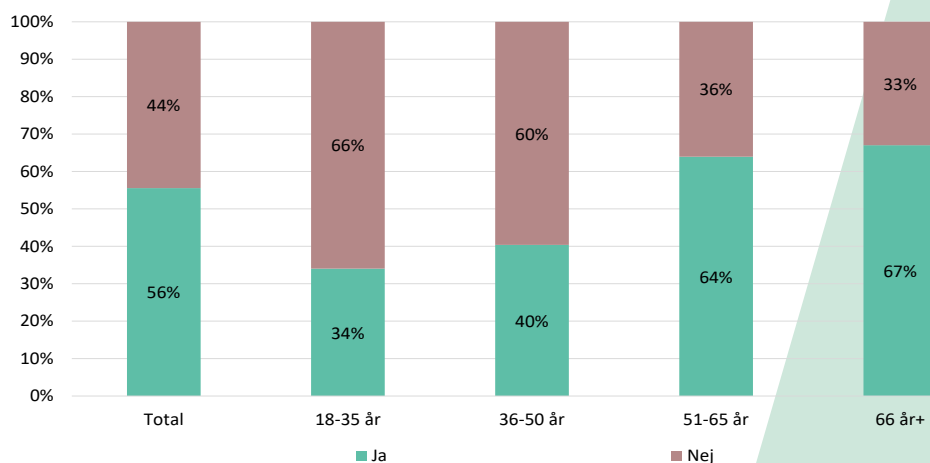
Vigtigste parametre for selve boligen



82%
mener at den vigtigste parameter for deres fremtidige bolig er at den er "lys og luftig", og 80% mener at det vigtigste er godt indeklima. Derudover er det interessant, at 56% vil være villig til at acceptere en mindre bolig til fordel for adgang til fællesfaciliteter.

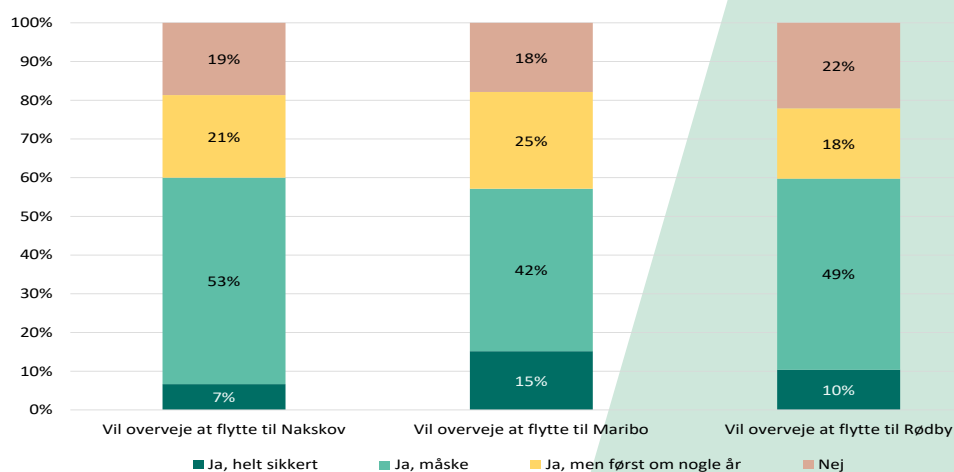
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 279 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Acceptere en mindre bolig til fordel for fællesfaciliteter

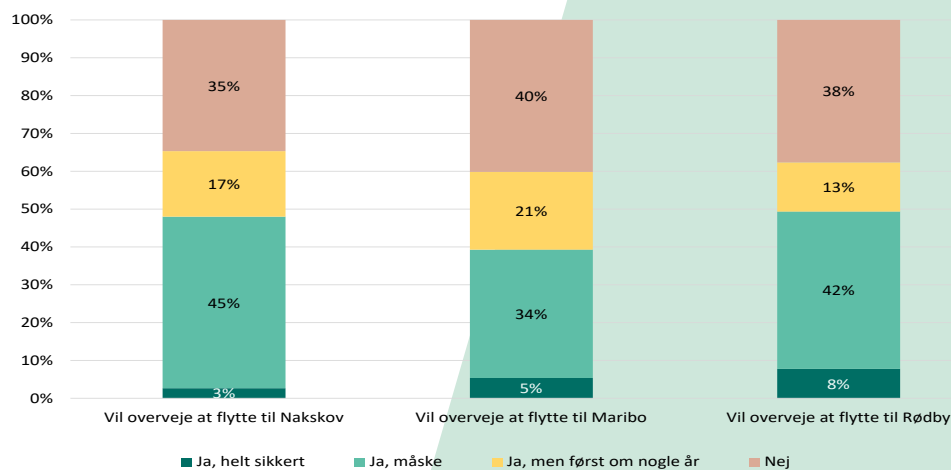


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 279 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Interessen for seniorboliger - fordelt på områderne



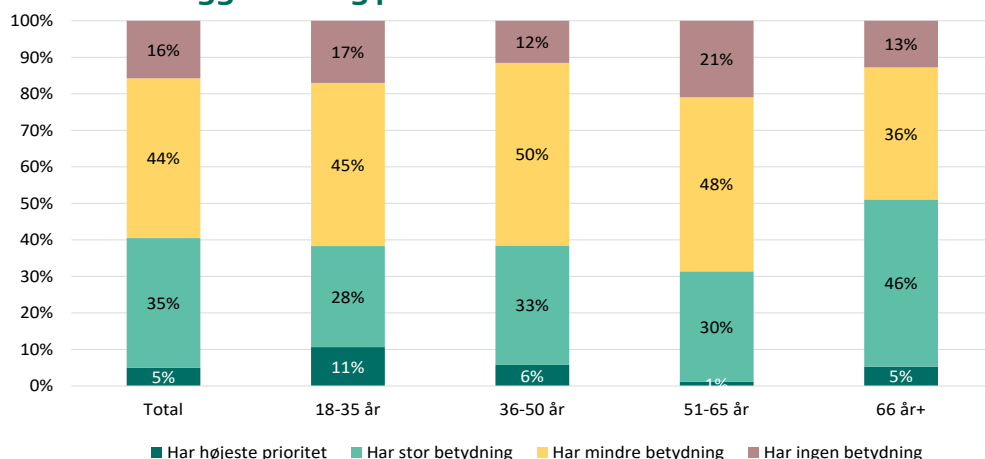
Interessen for seniorbofællesskaber - fordelt på områderne



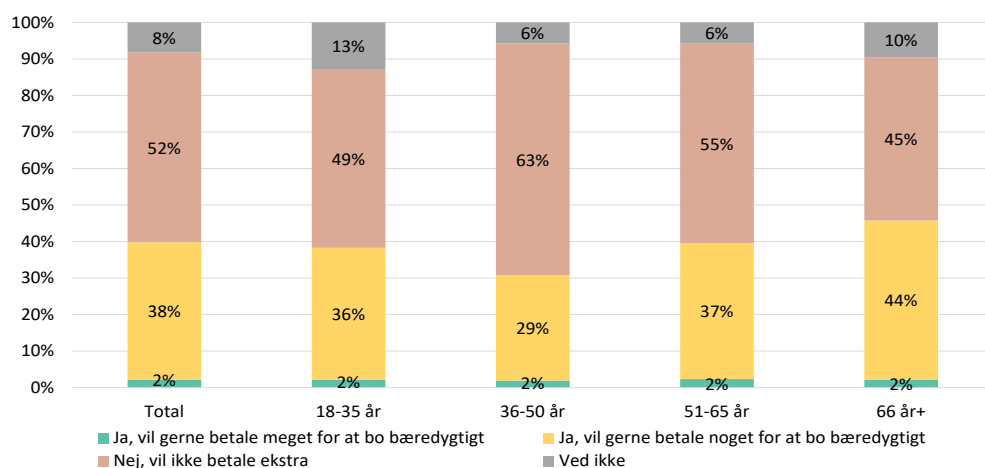
SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 279 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Lolland Kommune

Bæredygtigheds prioritering ved valg af bolig ift. andre faktorer, såsom fx beliggenhed og pris

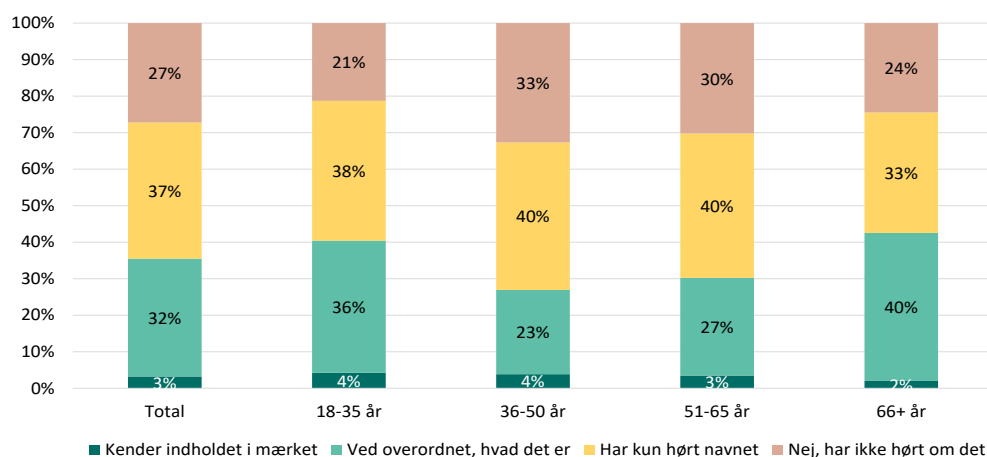


Villigheden til at betale ekstra for at bo i bæredygtige boliger



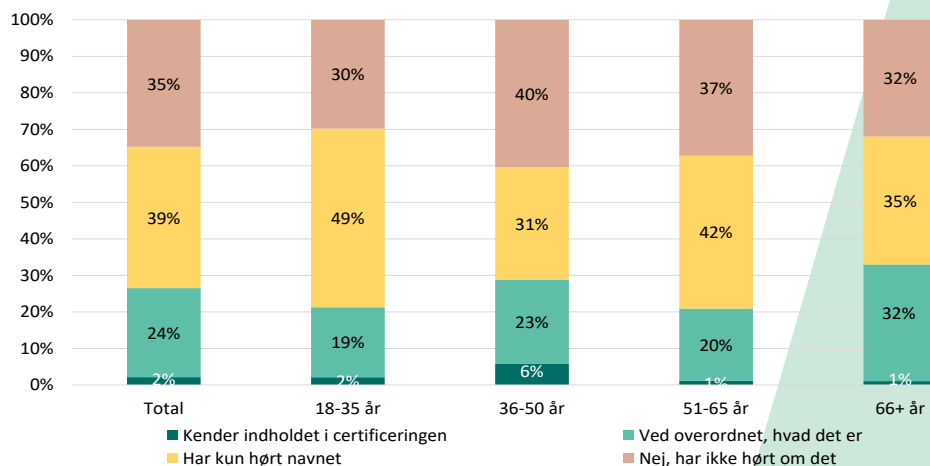
40% mener at bæredygtighed har højeste / stor betydning for valg af bolig. 40% vil ligeledes gerne betale meget / noget for at bo bæredygtigt. Der er flere som vil overveje at betale ekstra for en Svanemærket bolig end en DGNB-certificeret.

Kendskab til Svanemærket

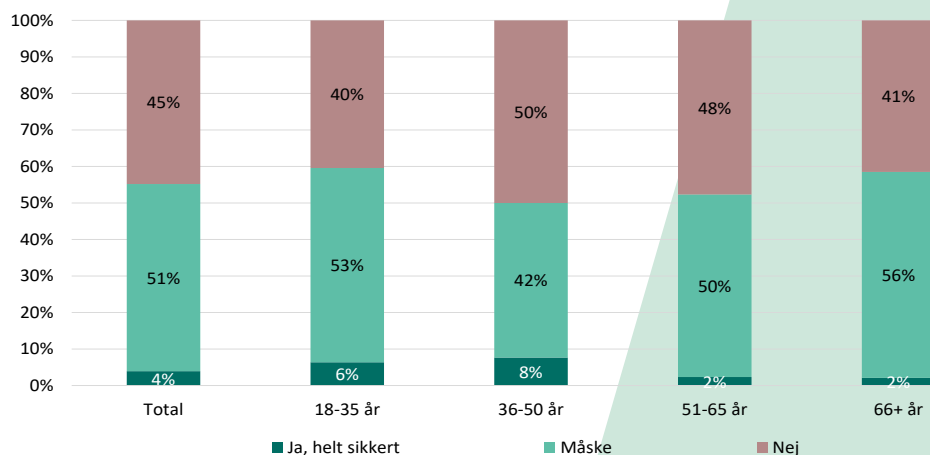


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 279 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

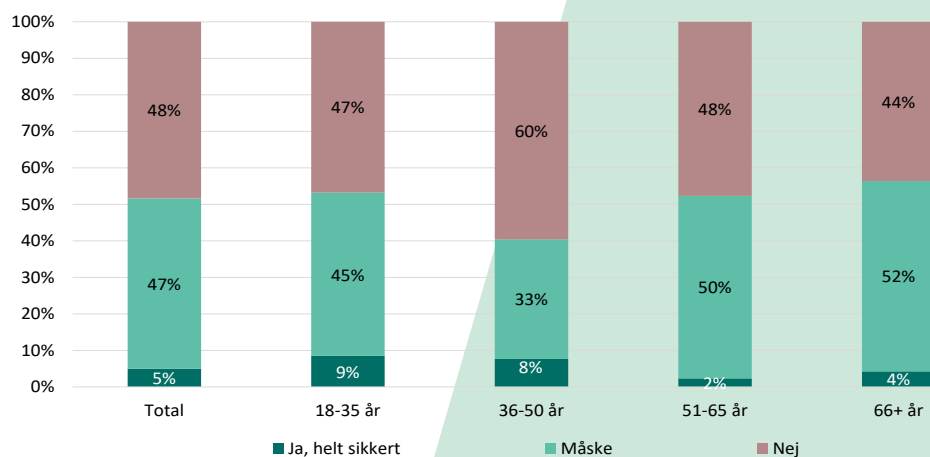
Kendskab til DGNB-certificeringen



Villigheden til at betale ekstra for en Svanemærket bolig



Villigheden til at betale ekstra for en DGNB-certificeret bolig



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE AT FLYTTE TIL LOLLAND KOMMUNE: 279 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

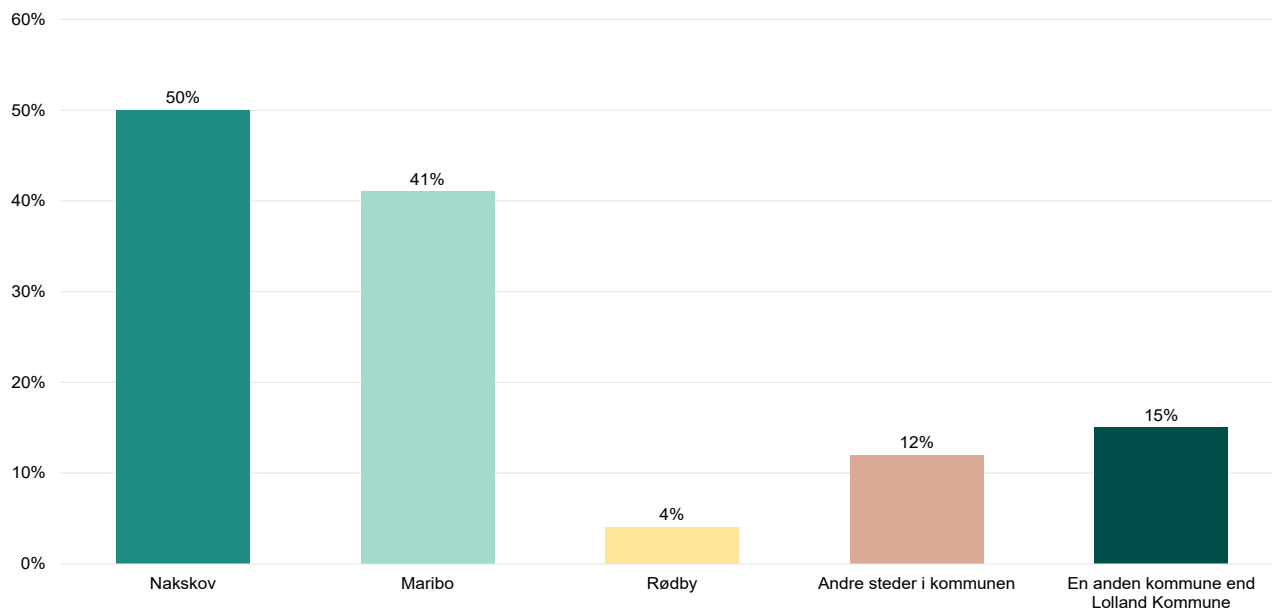
Telefoninterview

Lolland Kommune

BØRNEFAMILIER
(HUSSTANDE MED HJEMMEBOENDE BØRN)

Børnefamilier

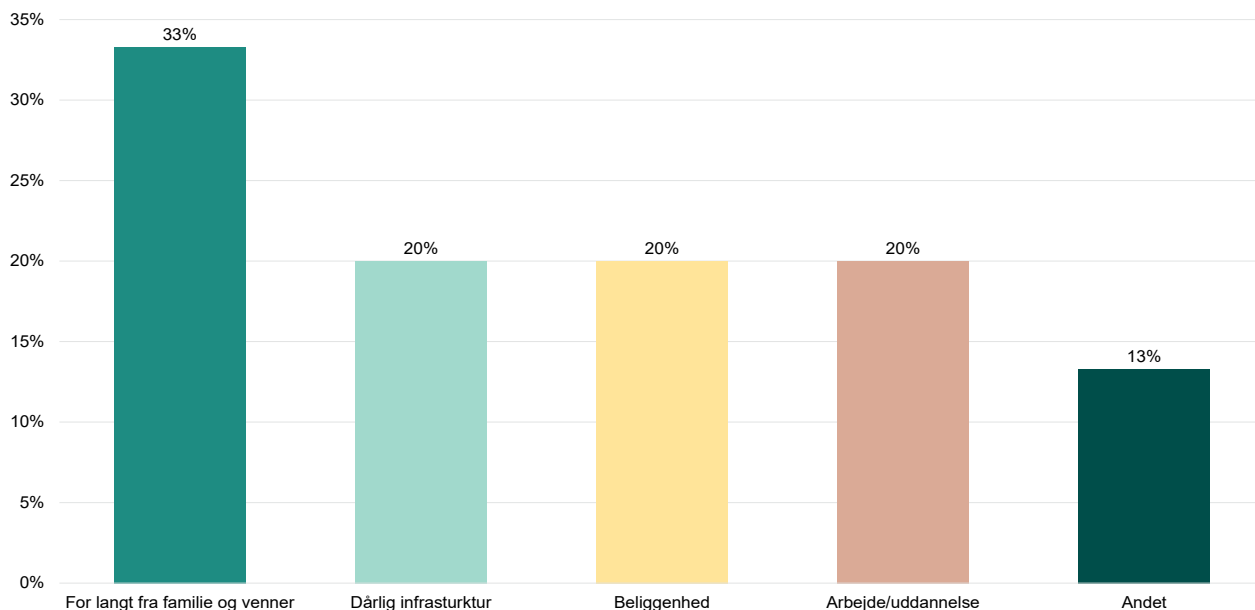
Hvor vil man umiddelbart overveje at flytte hen?



Forklaring

Når børnefamilierne bliver spurgt om, hvor de umiddelbart vil flytte hen ved næste flytning, vil langt de fleste blive i Lolland Kommune. Samtidig er det kun en meget lille andel på 4%, der overvejer at flytte til Rødby-Rødby havn-Holeby området (45). Lige omkring halvdelen overvejer enten Nakskov eller Maribo.

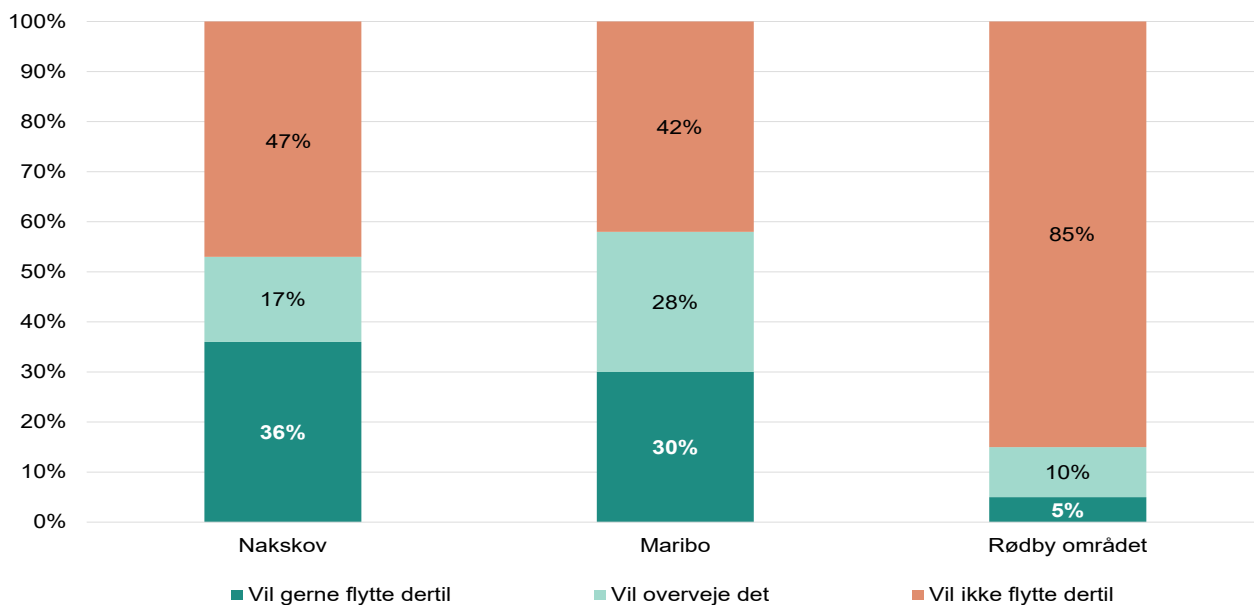
Hvorfor fraflytte Lolland Kommune?



Forklaring - 15 respondenter vil fraflytte

Af de husstande, der vil fraflytte Lolland Kommune, vil 33% flytte til en kommune nærmere på familien. Dette er ikke et parameter som kommunen kan afhjælpe. De 20%, der siger "Dårlig infrastruktur", kan i længden måske ændre holdning ifm. udbygningen af infrastrukturen.

Her bygges nye boliger - Kan dette gøre det interessant at flytte til...



Forklaring

Efter at have fået forklaret, at det er i de tre byområder, der vil blive bygget nye boliger i, fordeler interessen sig noget anderledes. Forholdsmæssigt er det stadig Nakskov og Maribo, som de fleste vil overveje at flytte til. Men nye boliger i de to byer vækker også interesse hos de der enten ville flytte andre steder i kommunen eller helt forlade den.

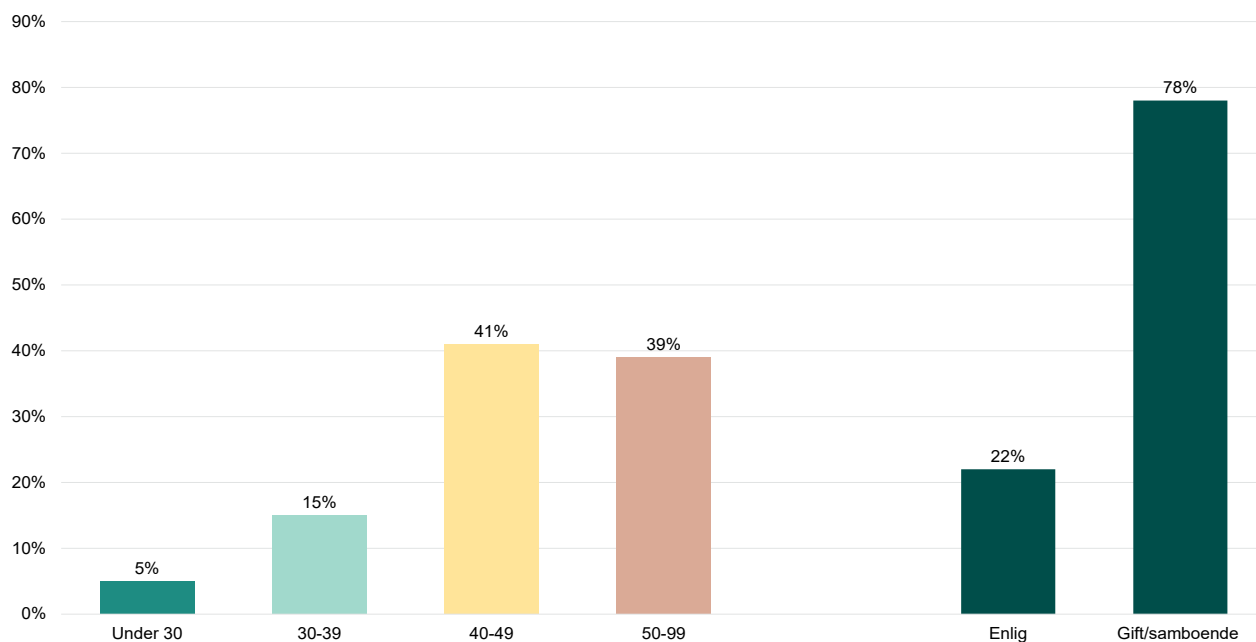
Således er der 40% af de, der ville overveje at fraflytte kommunen, der nu kunne overveje at flytte til Nakskov eller Maribo. Samtidig vil alle der vil foretrække andre steder i kommunen villige til at overveje de to byer. Nye boliger kan med andre ord godt flytte folk til byerne.

Beskrivelsen

I de tre byområder Nakskov, Maribo og Holeby-Rødby-Rødby havn området planlægger man over de kommende år at udvikle nye boligområder. Boligerne planlægges, så der bliver boliger til alle med en blanding af eje- og lejelejligheder og rækkehuse, bofællesskaber og seniorboliger. Størrelsen af boligerne vil også variere. Boligerne vil være moderne kvalitetsboliger, der opfylder alle de miljø- og energikrav, der forventes af en ny bolig, som samtidig sikrer, at bl.a. varmeregningen holdes helt nede.

Børnefamilier

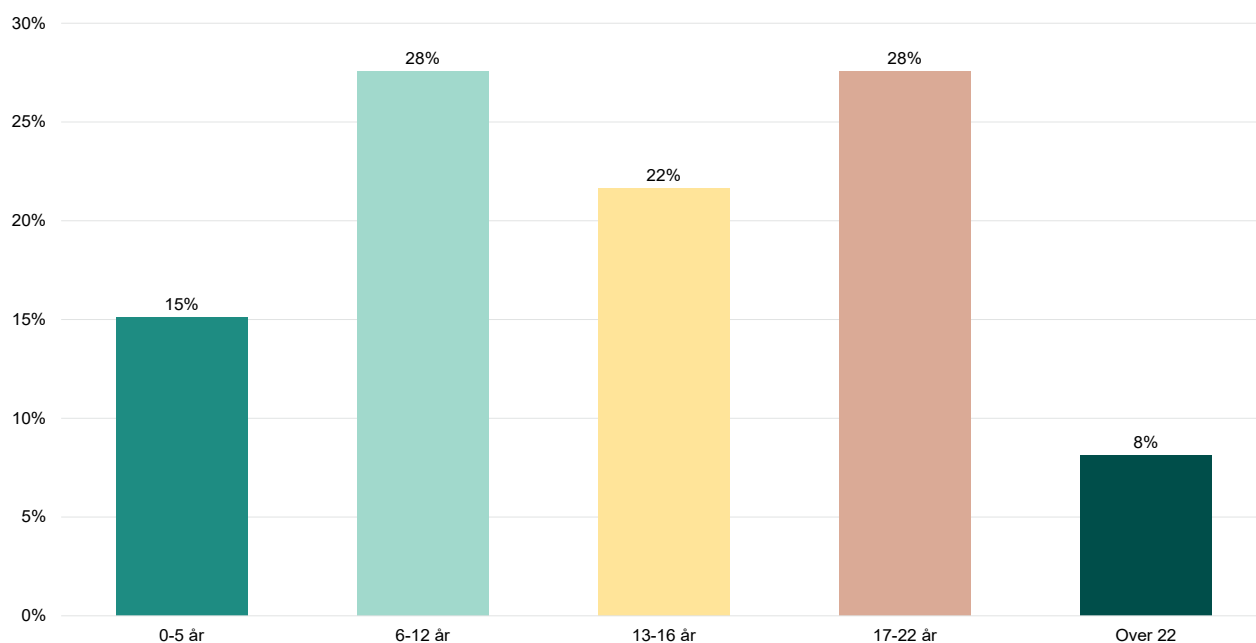
Aldersfordeling /civilstatus



Forklaring

Langt den største del af forældrene i børnefamiliehusstandene er over 40 år. Hvilket hænger sammen med den generelle udvikling, hvor førstegangsforældre bliver ældre og ældre. 22% bor alene med børn.

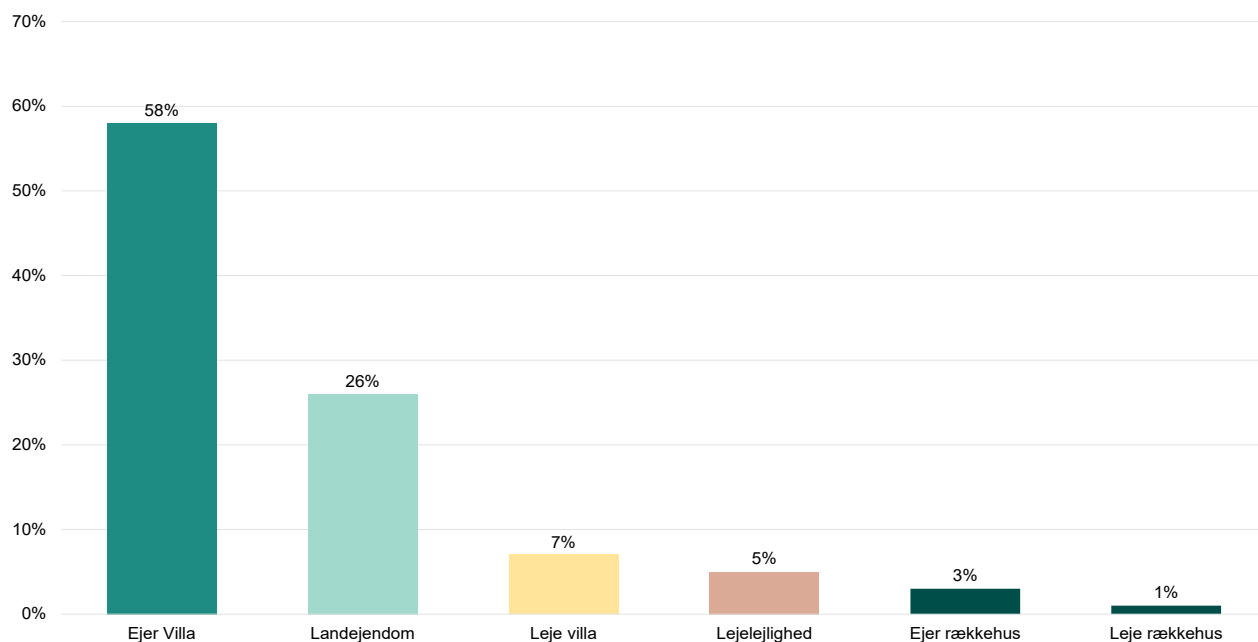
Børn - alder



Forklaring

Samlet er der 185 børn i de 100 husstande. Fordelt på børnenes alder er 2/3 under 17 år, og 37% er fra 0-12 år. 8% er over 22 år, og må derfor forventes ikke at flytte videre sammen med familien ifm. næste flytning.

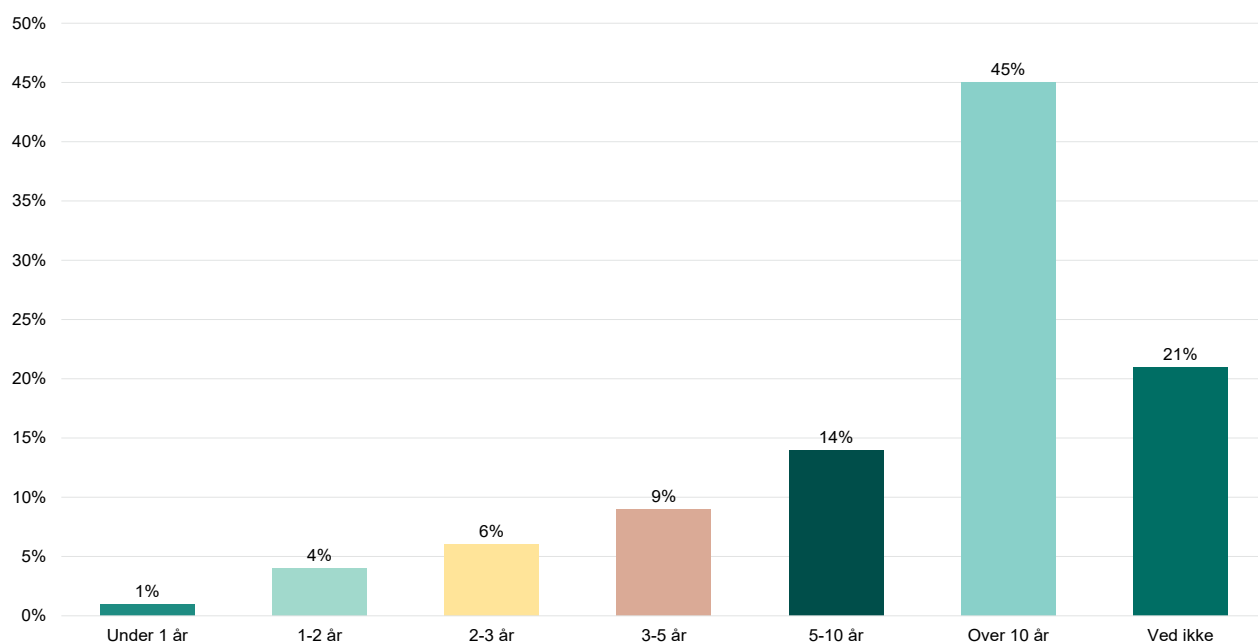
Nuværende boligform



Forklaring

58% af de interviewede børnefamilier bor i dag i en villa/parcelhus, mens en stor del på 26% bor i en "landejendom", som kan dække over flere forskellige typer boliger.

Flytte næste gang

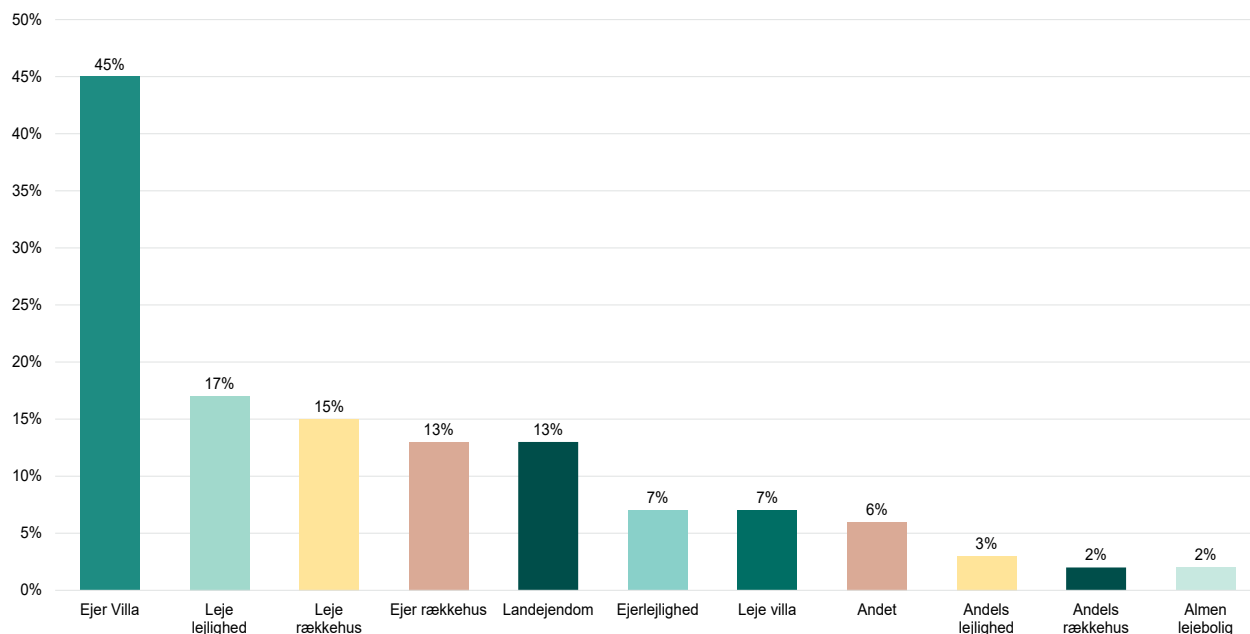


Forklaring

20% af børnefamilierne planlægger at flytte inden for de næste 5 år. At 45% ikke vil flytte de næste 10 år indikerer, at de allerede er flyttet ind i den "store" bolig, hvor børnene skal vokse op.

Børnefamilier

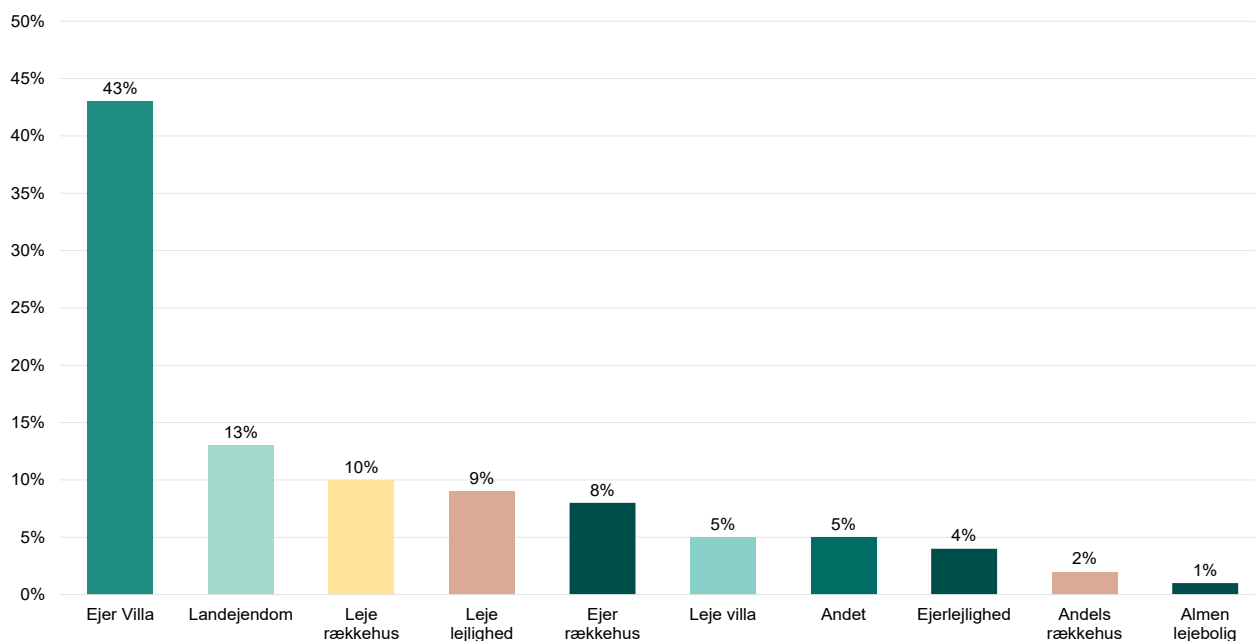
Næste boligform - overvejes



Forklaring

Villaer er med 45% den boligform som flest overvejer, når de skal flytte næste gang. Derefter følger de to lejeboliger lejligheder med 17% og rækkehuse med 15%. Landejendom er halveret til 13%.

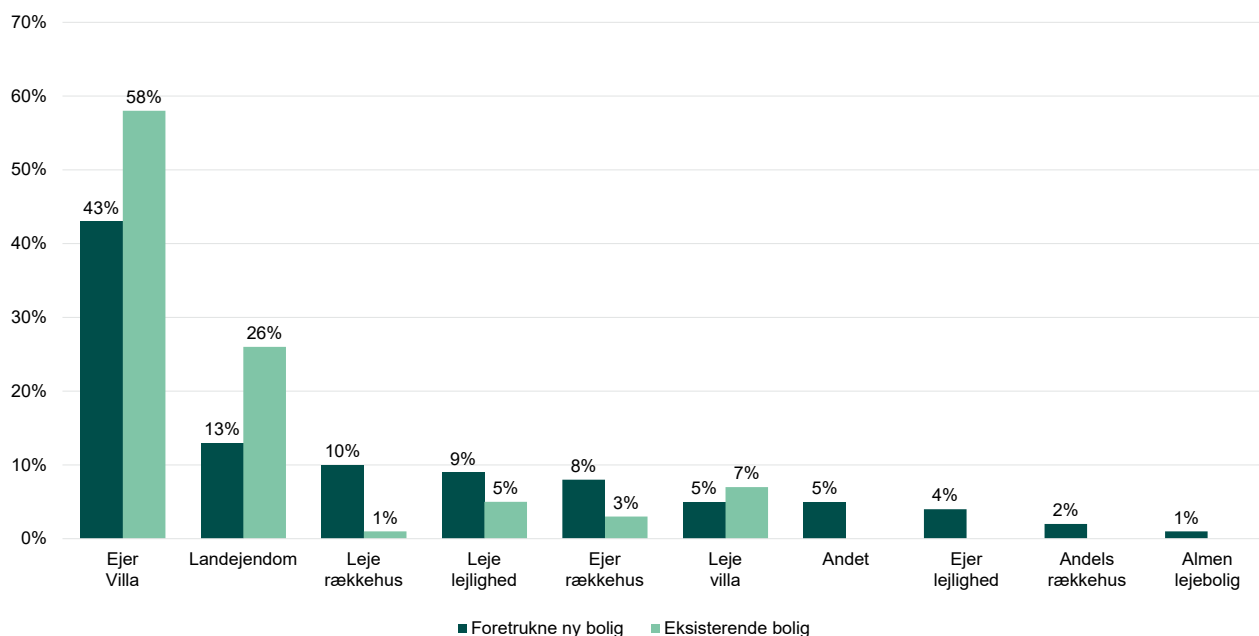
Næste boligform - foretrukne



Forklaring

Når børnefamilierne bliver bedt om kun at vælge den boligform, de foretrækker, er villaen stadig langt den mest prioriterede med 43% af husstandene. Landejendomme bliver foretrukket af alle, der overvejer dem med 13%.

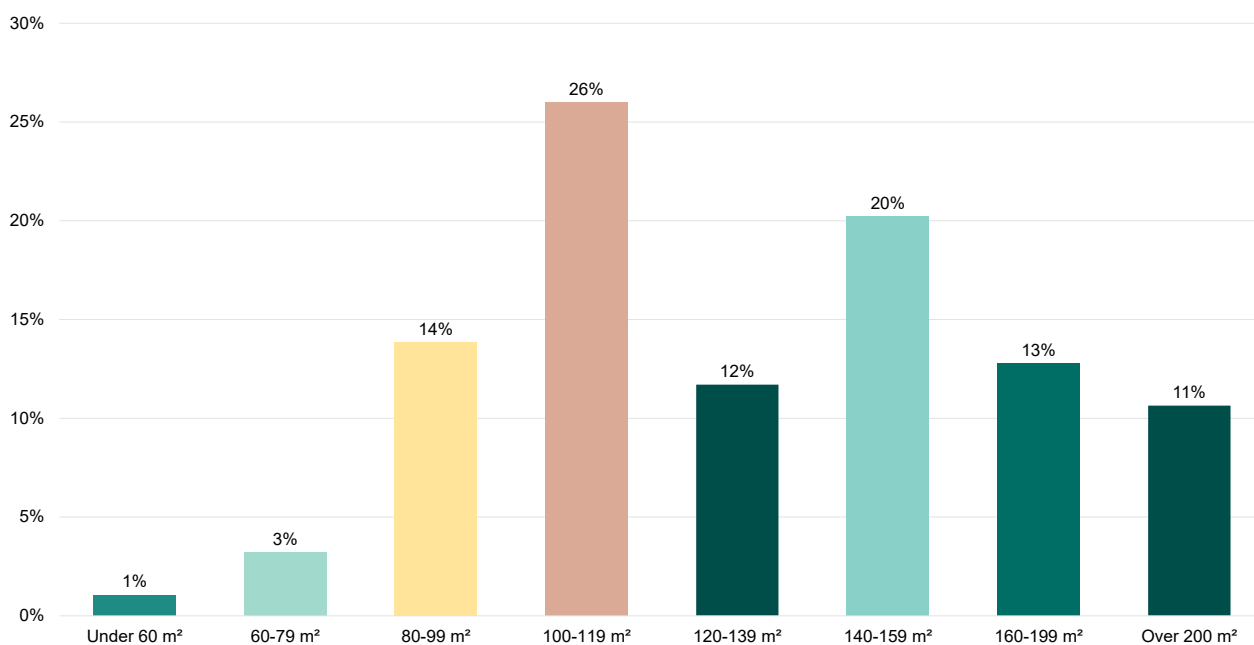
Nuværende boligform - foretrukne ny boligform



Forklaring

58% af de adspurgte børnefamilier bor i ejervilla i dag, i fremtiden vil 43% foretrække denne boligtype. I stedet viser tallene at mere kompakte boligformer vil foretrækkes næste gang, herunder ejerlejlighed og andelsrækkehus.

Ny bolig - størrelse kvadratmeter

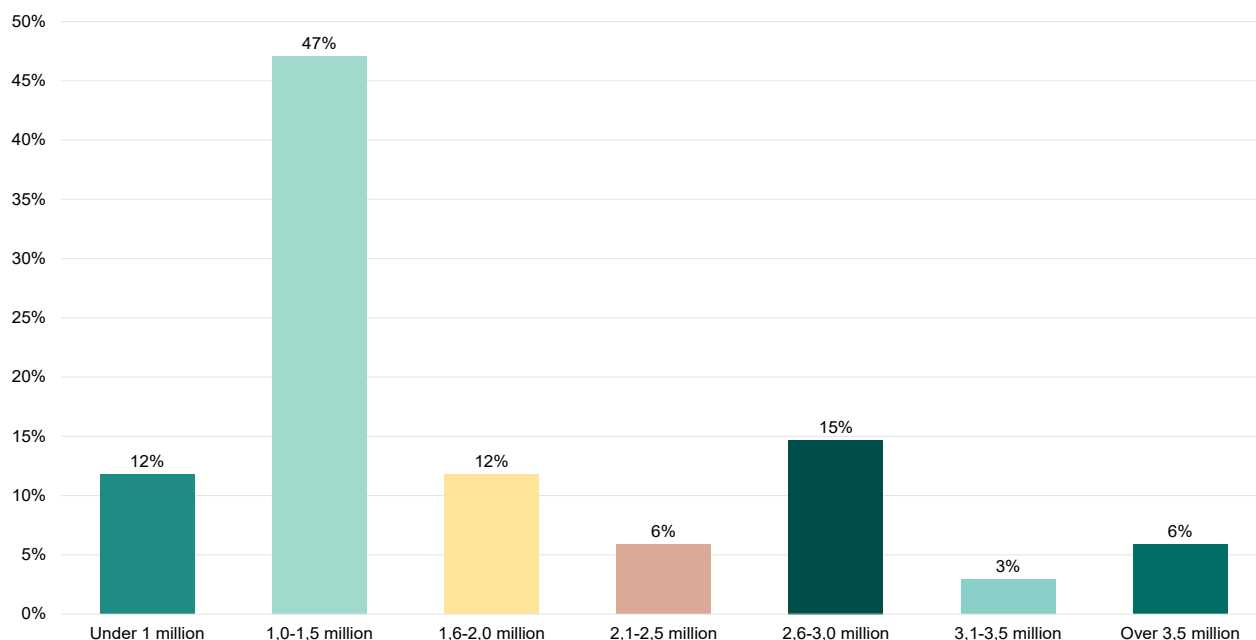


Forklaring

I gennemsnit søger børnefamilier efter en ny bolig på 146 m². Det er især mange villa- og landejendomsejere, der søger ned i mindre boliger end i dag, som mest er lejelejligheder og lejerækkehuse.

Børnefamilier

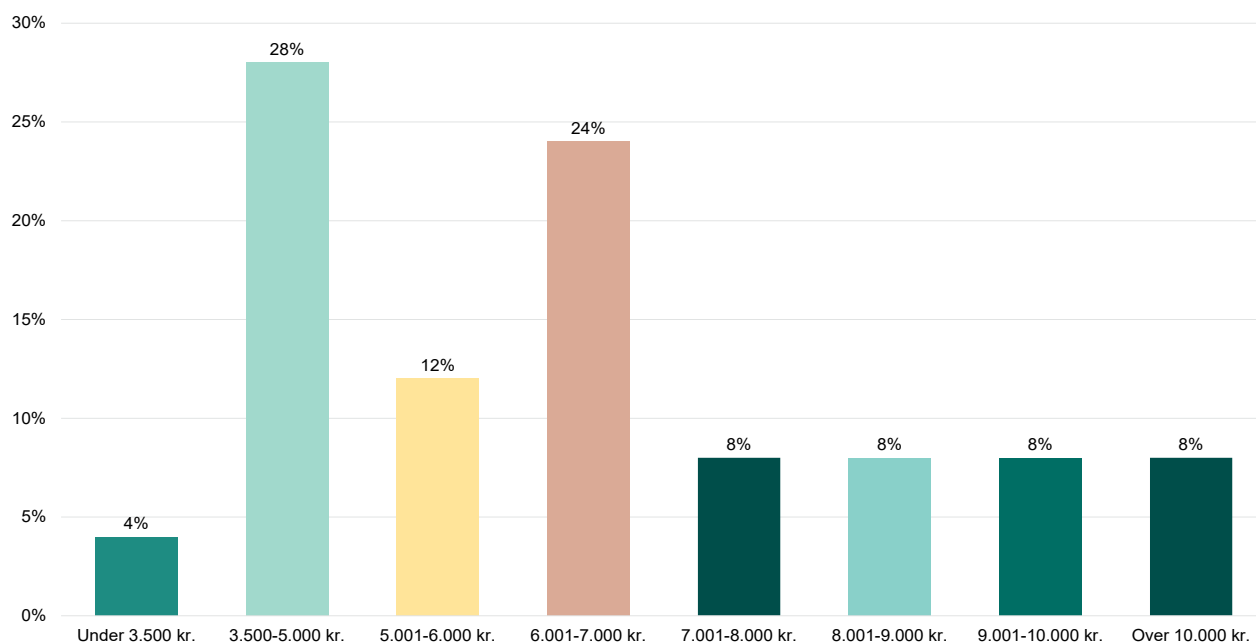
Betale for ejerbolig



Forklaring - 68 foretrækker ejerbolig

Hele 47% ligger i intervallet 1-1,5 millioner kr. for deres næste ejerbolig. Her vil beløbet ikke række til en nybygget bolig, da 1,5 millioner svarer til 65 m² ved 23.000 kr./m².

Betale for lejebolig



Forklaring - 25 foretrækker lejebolig

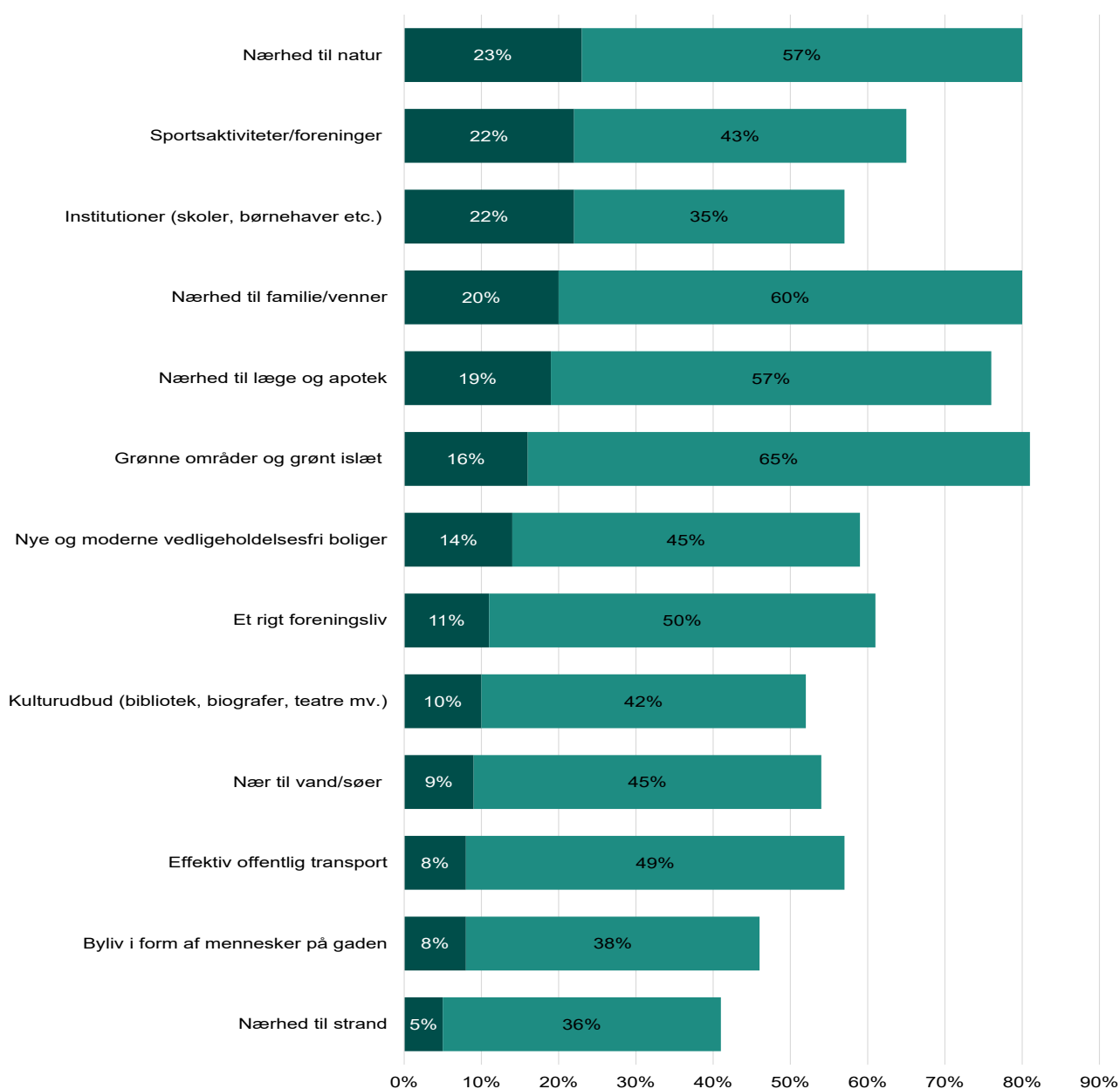
I gennemsnit ligger huslejeniveauet på 7.000 kr. om måneden. Ca. 1/3 ligger med et maximum på 5.000 kr om måneden, 1/3 på mellem 5.000 kr og 7.000 kr. og den sidste tredjedel på over 7.000 kr. om måneden.



Børnefamilier

Hvor vigtig er følgende for din husstands valg af bolig?

(Skala: Helt afgørende, Vigtigt, Mindre vigtigt, Uden betydning - Helt afgørende og Vigtigt vises)

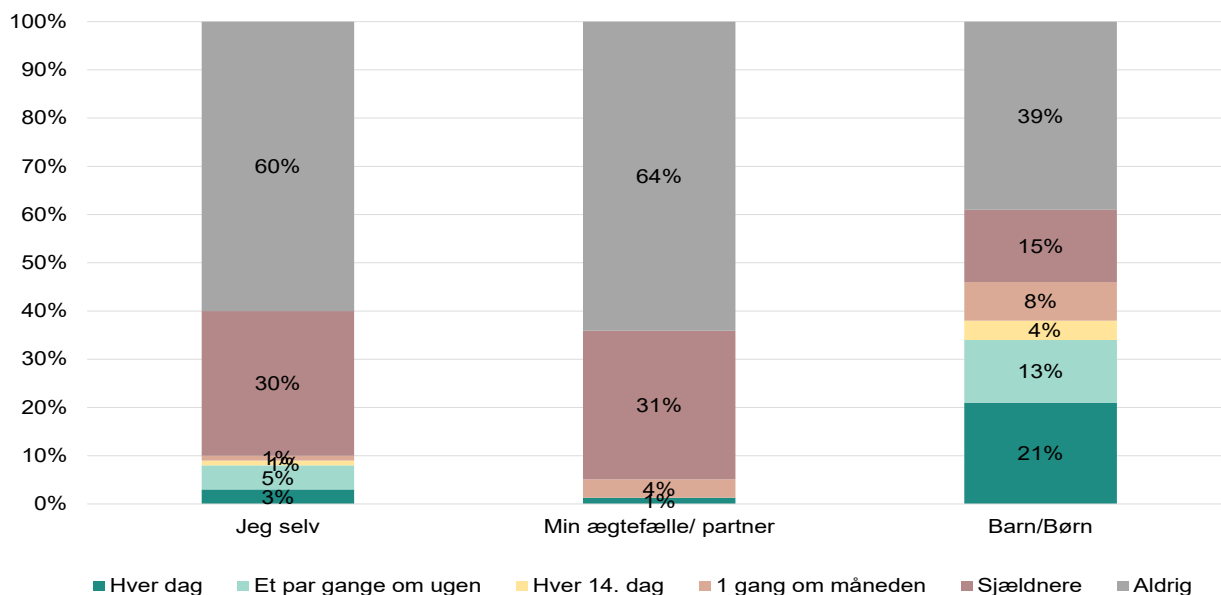


Forklaring

Når børnefamilierne skal vurdere, hvilke parametre i lokalområdet, der er mest udslagsgivende for deres valg af bolig bliver "Nærhed til natur" oftest nævnt med 23% af husstandene. Som børnefamilier er nærhed til sportsmuligheder og institutioner naturligvis også vigtige faktorer. Lidt overraskende er det måske, at institutioner i området ikke er mere determinerende end de trods alt er.

Da 95% af husstandene har bil, er en effektiv offentlig transport ikke afgørende for langt størstedelen af børnefamiliernes valg af bolig - dette på trods af, at deres børn i større udstrækning anvender offentlig transport.

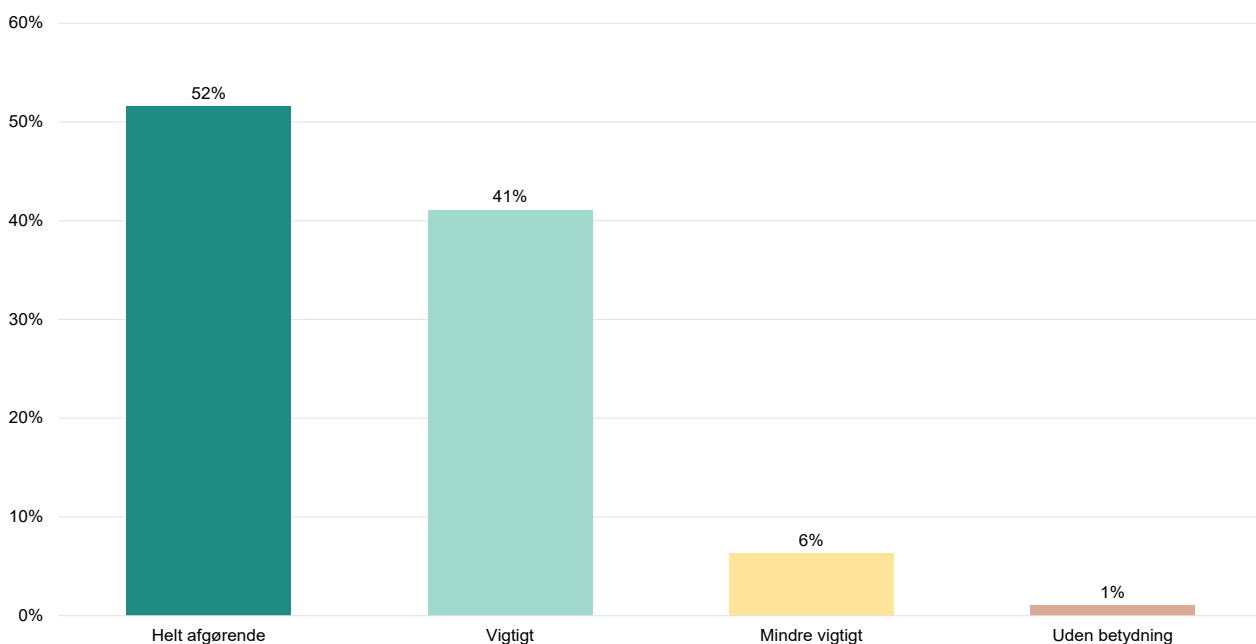
Anvendelse af offentlig transport



Forklaring

Børnefamiliernes forbrug af offentlig transport er minimal for de voksnes vedkommende. I gennemsnit anvender de selv (respondenterne) kun offentlig transport ca. 6 gange om året, mens deres sambo ligger på 17 gange om året. For børnenes vedkommende er det 89 gange om året, hvor de 21% står for langt størstedelen, da de anvender off. transport hver dag.

Bil/parkering - vigtighed af parkering tæt på boligen



Forklaring

Blandt de 95%, der har mindst en bil i husstanden, er parkering ved boligen generelt af meget stor vigtighed. Det er kun husstande med ældre børn (over 12 år), der ikke tillægger det stor betydning.

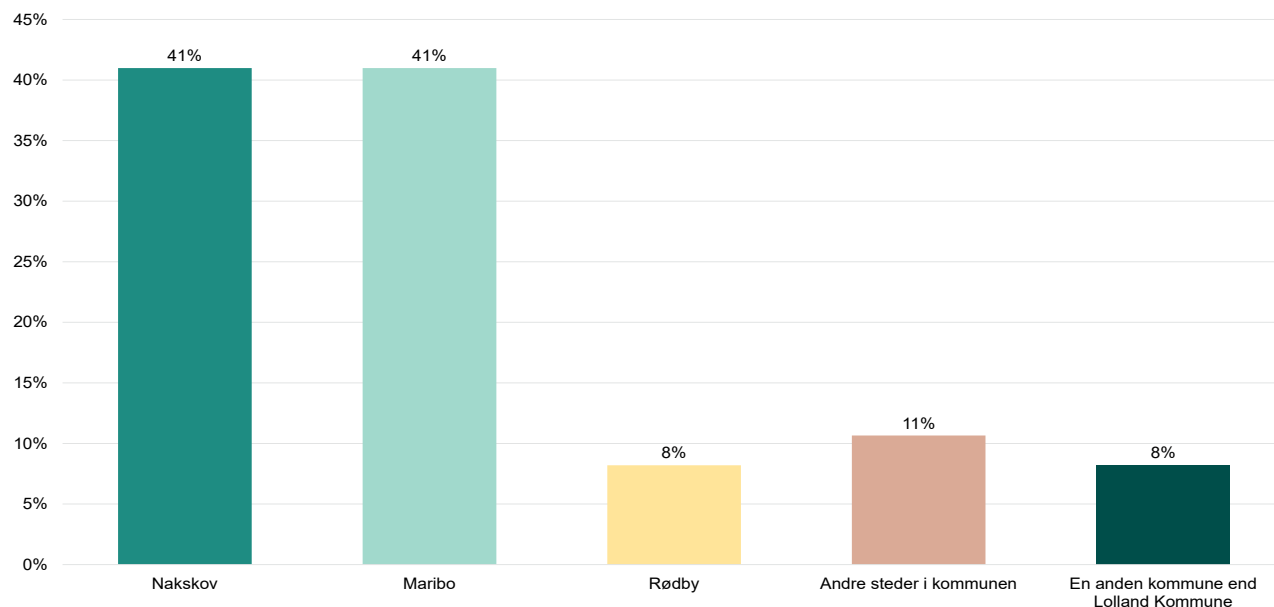
Telefoninterview

Lolland Kommune

SENIORER (60 ÅR+)
(HUSSTANDE BOSAT I VILLA)

Seniorer

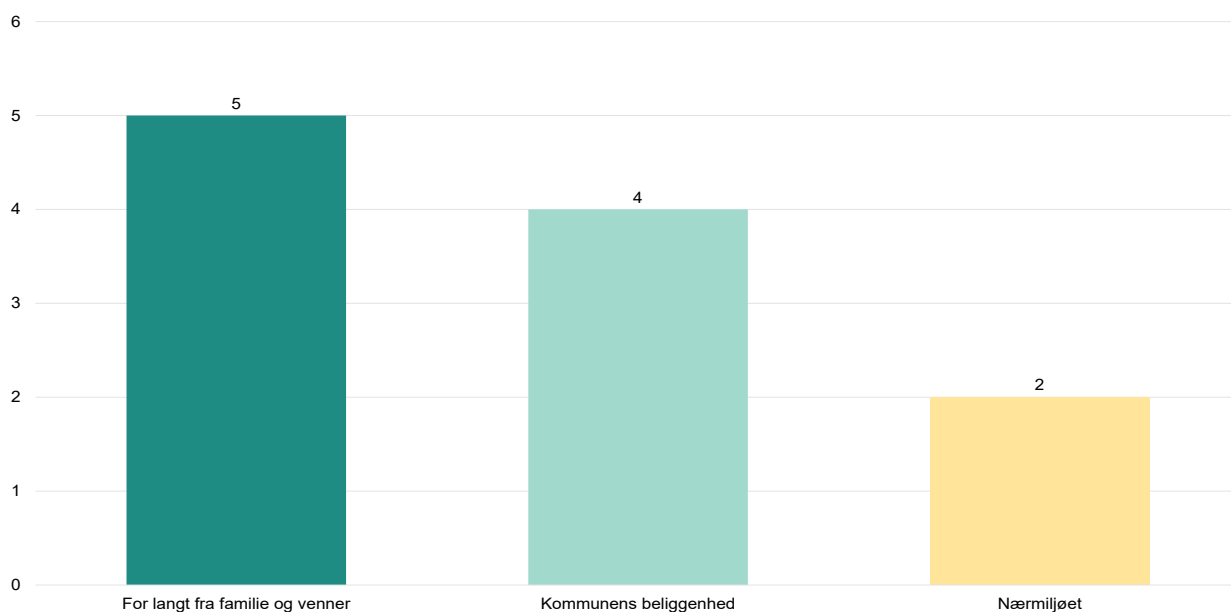
Hvor vil man umiddelbart overveje at flytte hen?



Forklaring

Når seniorerne bliver spurgt om, hvor de umiddelbart vil flytte hen ved næste flytning, vil langt de fleste overveje Nakskov eller Maribo, mens kun 8% overvejer at flytte til Rødby-Rødby havn-Holeby området. 8% forventer ligeledes at forlade kommunen ved næste flytning.

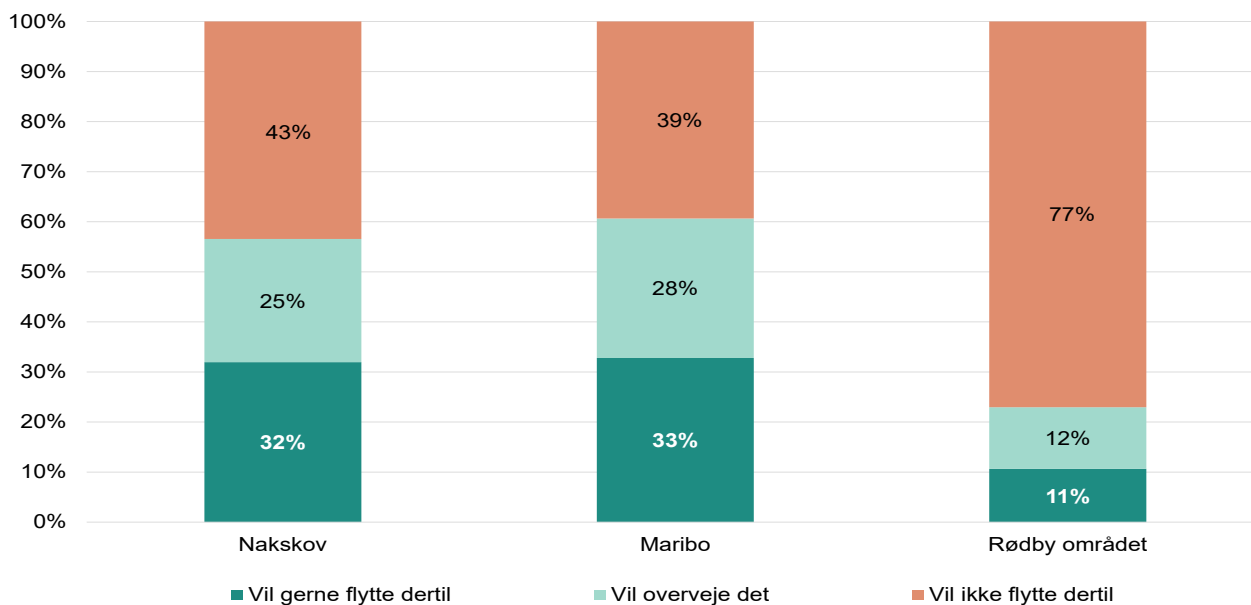
Hvorfor fraflytte Lolland Kommune?



Forklaring - 10 respondenter vil fraflytte

Af de husstande, der vil fraflytte Lolland Kommune, vil halvdelen flytte til en kommune nærmere på familien. Dette er ikke et parameter som kommunen kan afhjælpe. De 4%, der siger "kommunens beliggenhed", vil indgå i samme problemstilling.

Her bygges nye boliger - Kan dette gøre det interessant at flytte til...



Forklaring

Efter at have fået forklaret, at det er i de tre byområder, der vil blive bygget nye boliger i, fordeler interessen sig noget anderledes. Forholdsmæssigt er det stadig Nakskov og Maribo, som de fleste vil overveje at flytte til, mens Holeby-Rødby-Rødby havn området ikke ses som attraktivt for de fleste. Men nye boliger i de to byer vækker også interesse hos de, der ville flytte andre steder i kommunen. Ca. 50% vil nu gerne flytte til en af de tre byområder. Igen med flest på Nakskov og Maribo

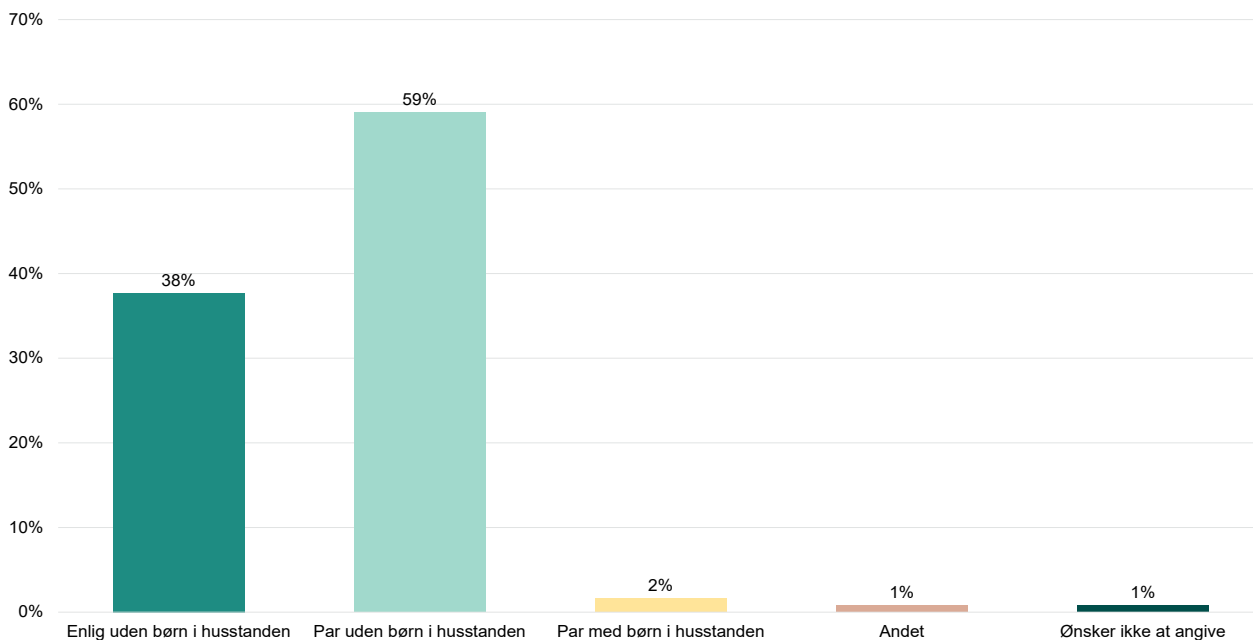
Kun 1 af de 10, der vil fraflytte kommunen, vil nu blive, hvis der bliver bygget nye boliger i Nakskov.

Beskrivelsen

I de tre byområder Nakskov, Maribo og Holeby-Rødby-Rødby havn området planlægger man over de kommende år at udvikle nye boligområder. Boligerne planlægges, så der bliver boliger til alle med en blanding af eje- og lejelejligheder og rækkehuse, bofællesskaber og seniorboliger. Størrelsen af boligerne vil også variere. Boligerne vil være moderne kvalitetsboliger, der opfylder alle de miljø- og energikrav, der forventes af en ny bolig, som samtidig sikrer, at bl.a. varmeregningen holdes helt nede.

Seniorer

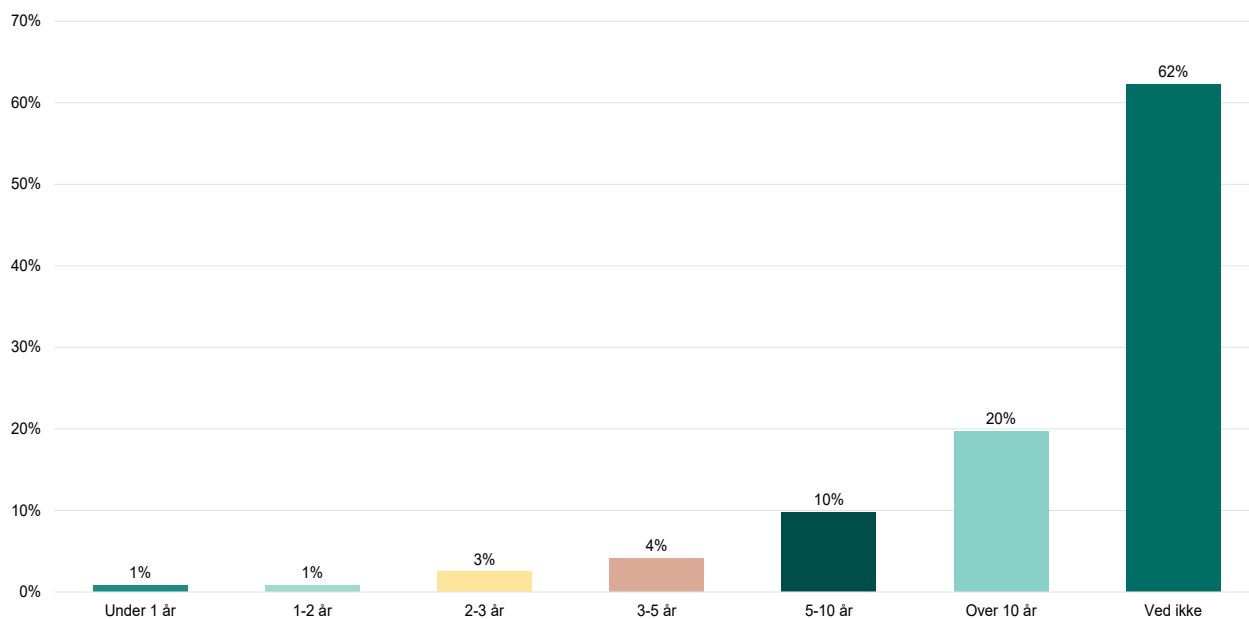
Civilstatus



Forklaring

Langt den største del af seniorerne har ikke længere børn i husstanden. Ca. 2/3 er i parforhold mens ca. 38% er enlige i villaer.

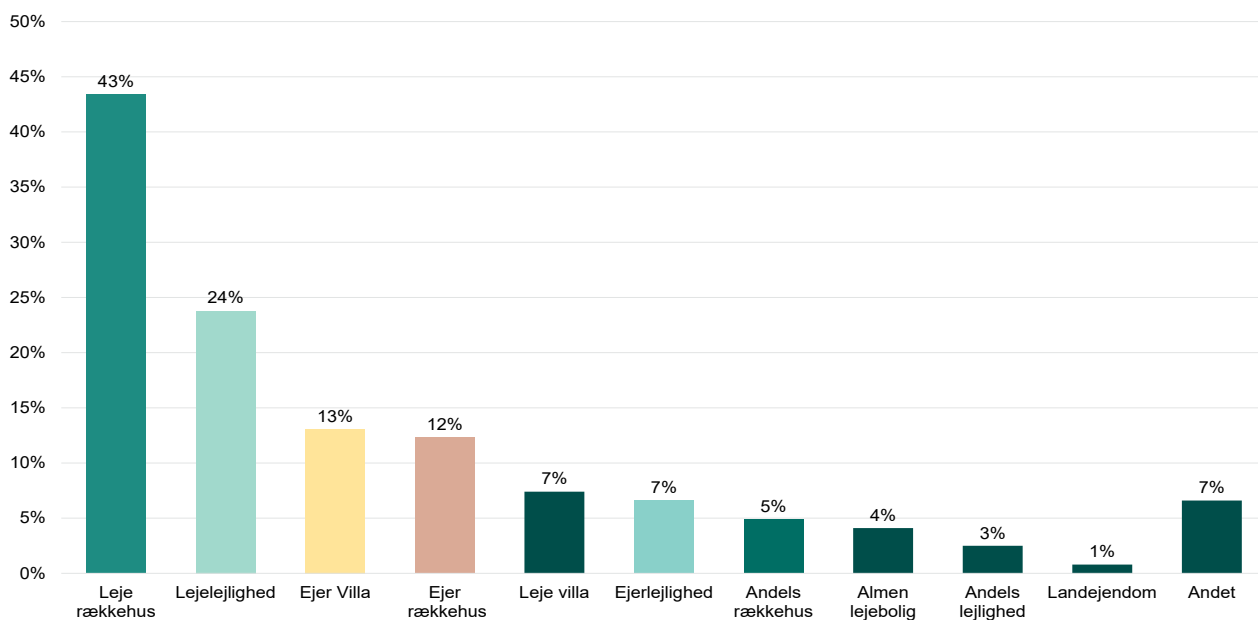
Flytte næste gang



Forklaring

Kun 5% forventer at flytte inden for de næste 5 år og 10% inden for de næste 5-10 år. Langt den største andel (62%) er ikke afklarede med, hvornår de vil flytte næste gang.

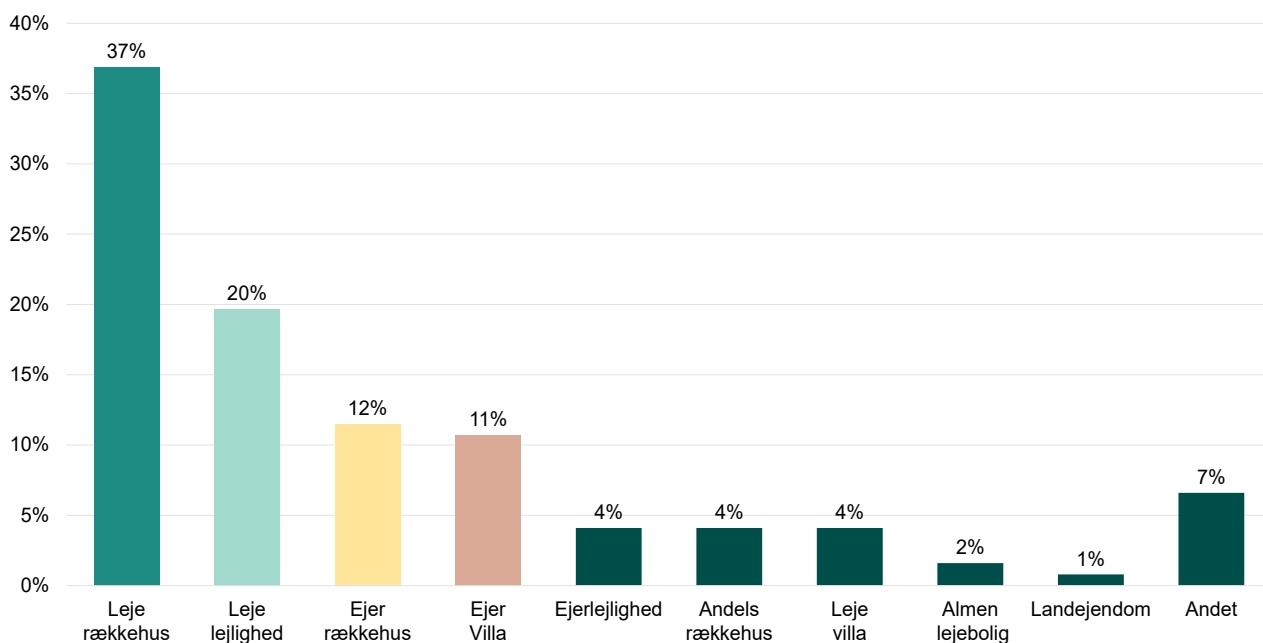
Næste boligform - overvejes



Forklaring

Hele 43% vil overveje at flytte ind i et lejerækkehus og 24% i en lejelejlighed. Kun 13% vil fortsat blive boende i en villa. Samlet vil ca. halvdelen overveje at flytte i et rækkehus.

Næste boligform - foretrukne

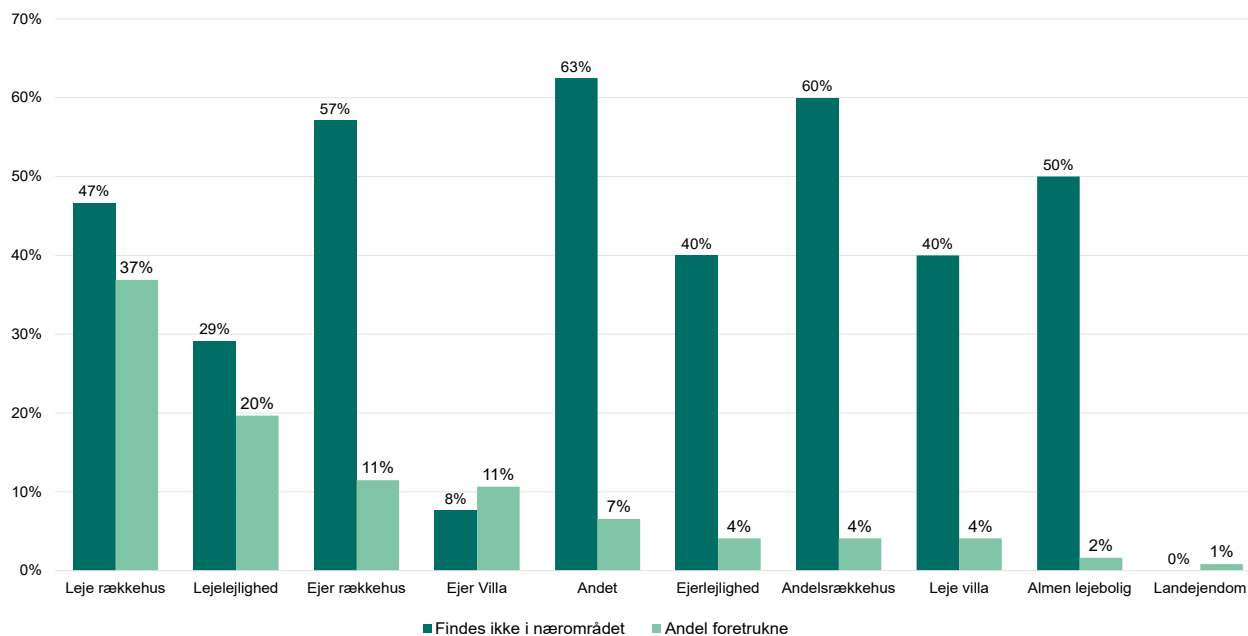


Forklaring

Lejerækkehuset er også den foretrukne fremtidige boligform med 37%. Hvis man ser på boligformen vil 61% gerne flytte ind i en lejlighed, og 49% vil gerne over i et rækkehus.

Seniorer

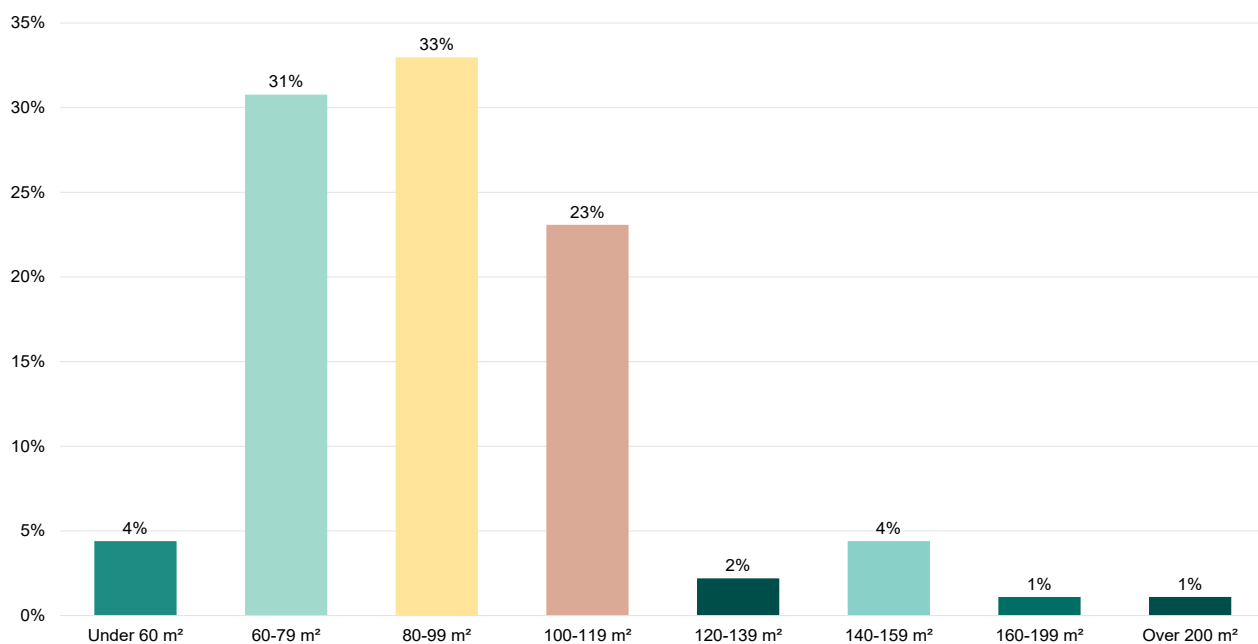
Kan foretrukne ny bolig findes i lokal området



Forklaring

37% vil foretrække, at flytte til et lejerækkehus, men 47% af dem mener ikke, at de kan finde et lejerækkehus i deres lokalområde. I gennemsnit mener 41% ikke, at de kan finde deres foretrukne bolig i lokalområdet.

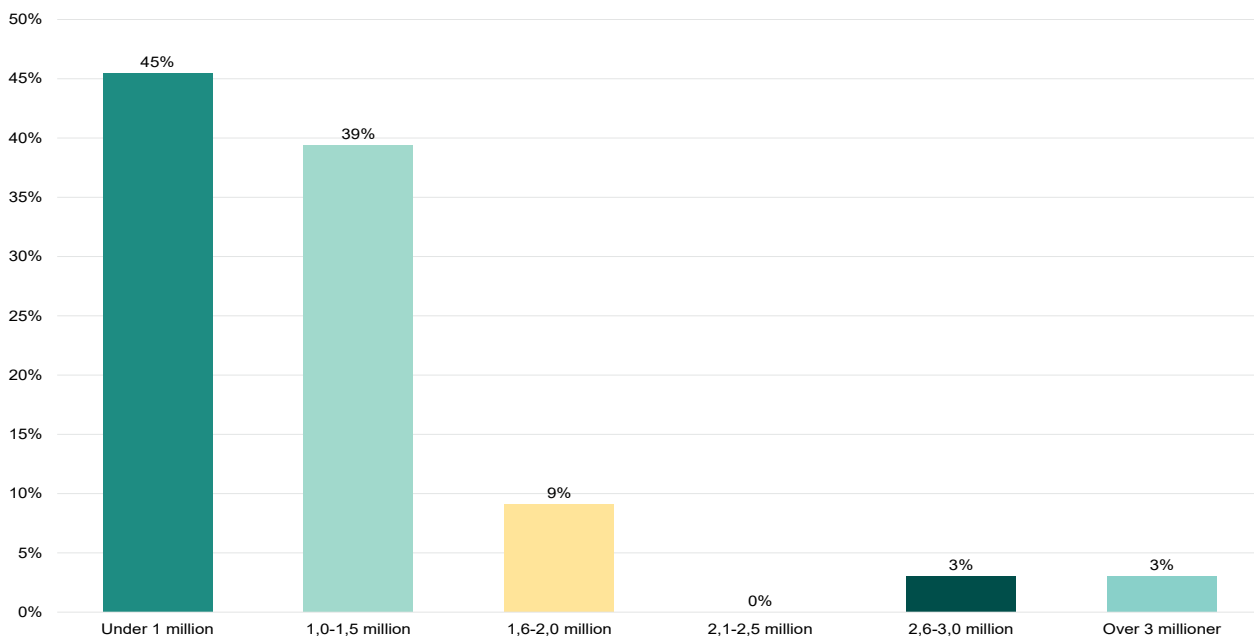
Ny bolig - størrelse kvadratmeter



Forklaring

I gennemsnit søger seniorerne efter en ny bolig på 100 m². Det ses ofte at seniorer, der kommer far villaer har et ønske om ganske meget plads i forhold til de boligtyper, de vil flytte over i, da de kommer far meget store boliger.

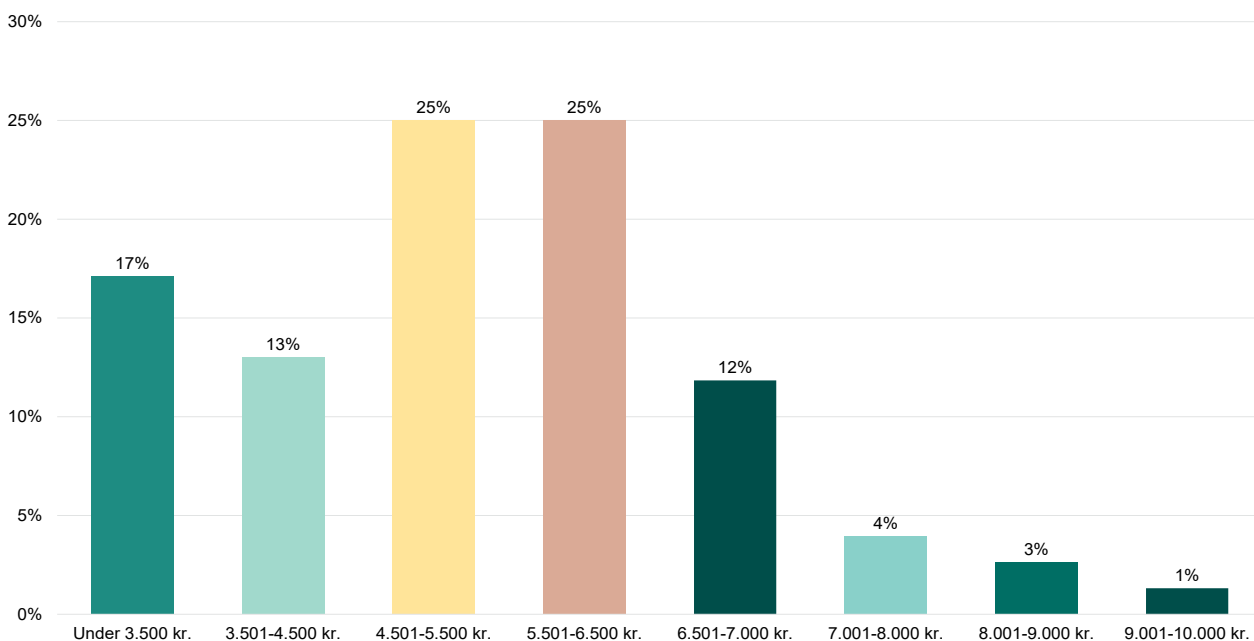
Betale for ejerbolig



Forklaring - 33 foretrækker ejerbolig

Hele 45% vil maksimalt betale 1 million kr. for deres næste ejerbolig. Kun 6% vil betale mere end 2 millioner kr. I gennemsnit ligger betalingsviljen på lige omkring 1,4 millioner for både villaer og rækkehuse.

Betale for lejebolig

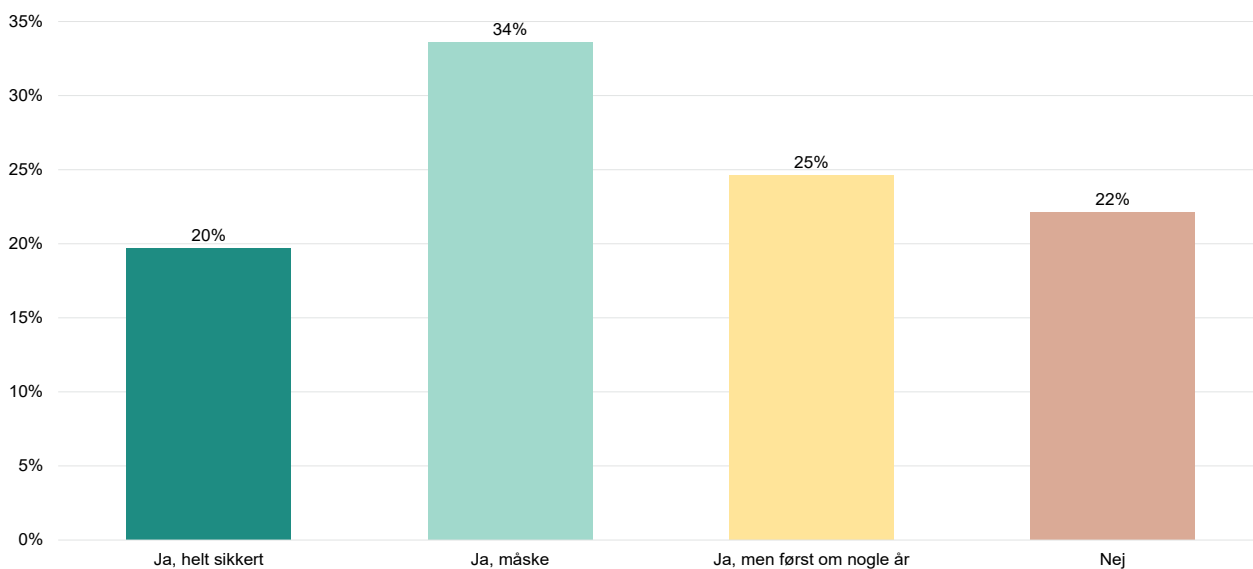


Forklaring - 76 foretrækker lejebolig

I gennemsnit ligger huslejeniveauet på ca. 5.500 kr. om måneden. 30% ligger med et maximum på 4.500 kr om måneden, 50% mellem 4.500 kr og 6.500 kr. og 20% på over 6.500 kr. om måneden.

Seniorer

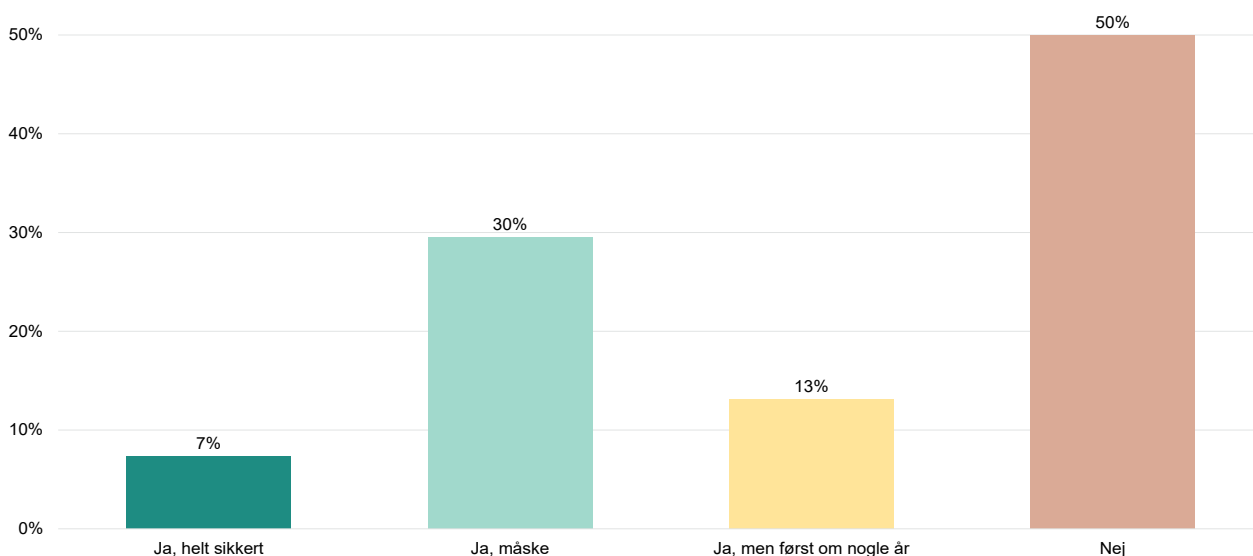
Man overvejer at opføre nye og moderne seniorboliger. Ville det være interessant for dig, næste gang du flytter?



Forklaring

20% vil helt sikkert være interesserede i, at flytte ind i en seniorbolig, og 34% vil overveje det. 25% vil overveje det om nogen år, men føler ikke at det her og nu er relevant for dem. Kun 22% er helt afvisende.

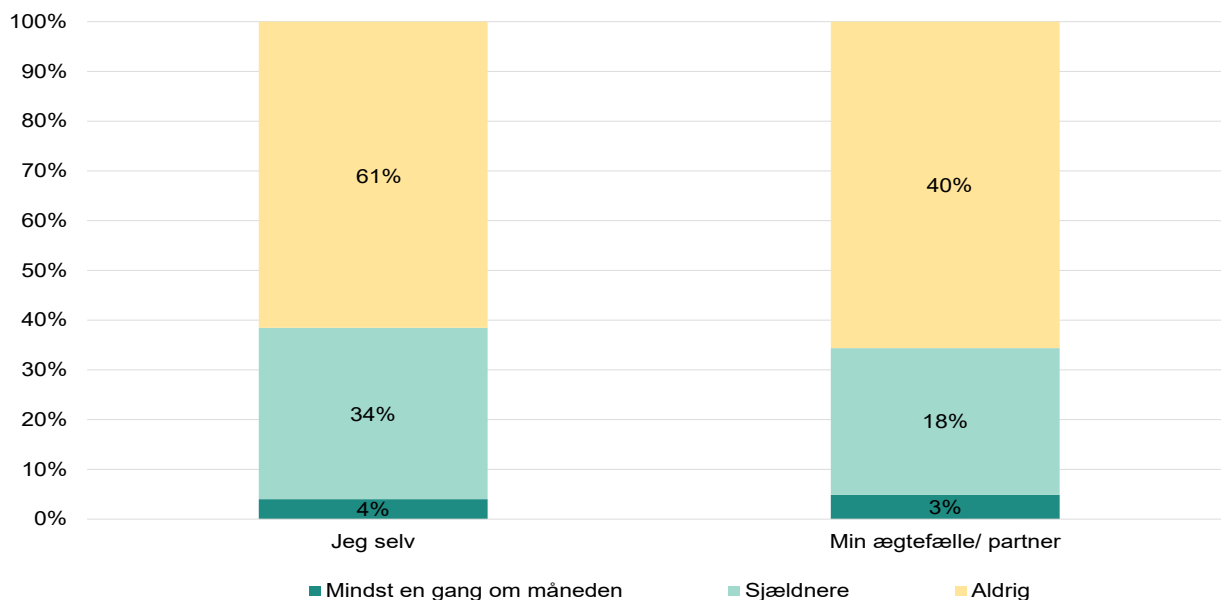
Man overvejer at opføre nye og moderne seniorbofællesskaber. Ville det være interessant for dig, næste gang du flytter?



Forklaring

Seniorbofællesskaberne er noget mindre populære end rene seniorboliger. Således vil kun 7% helt sikkert flytte ind, hvis de bliver bygget. De vil også alle gerne flytte i seniorboliger

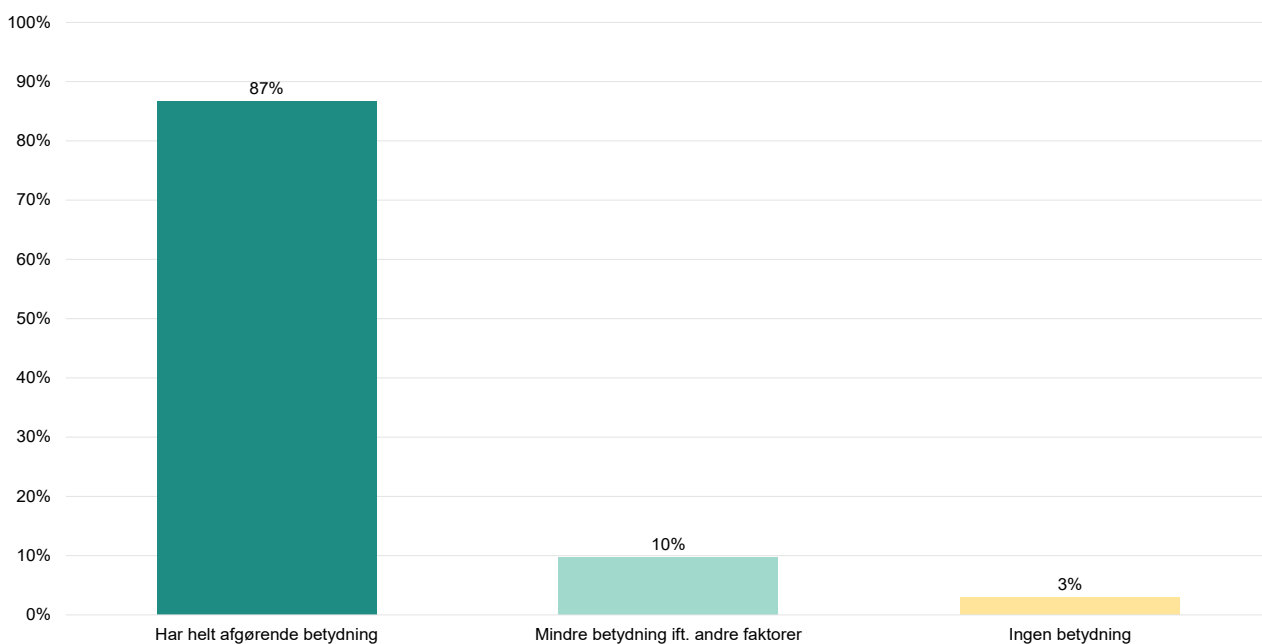
Anvendelse af offentlig transport



Forklaring

Seniorernes forbrug af offentlig transport er minimal. Det hænger sammen med, at 93% har en bil i husstanden. Hvilket igen hænger sammen med, at de bor i villa, som i mange tilfælde gør en bil nødvendig.

Bil/parkering - vigtighed af parkering tæt på boligen



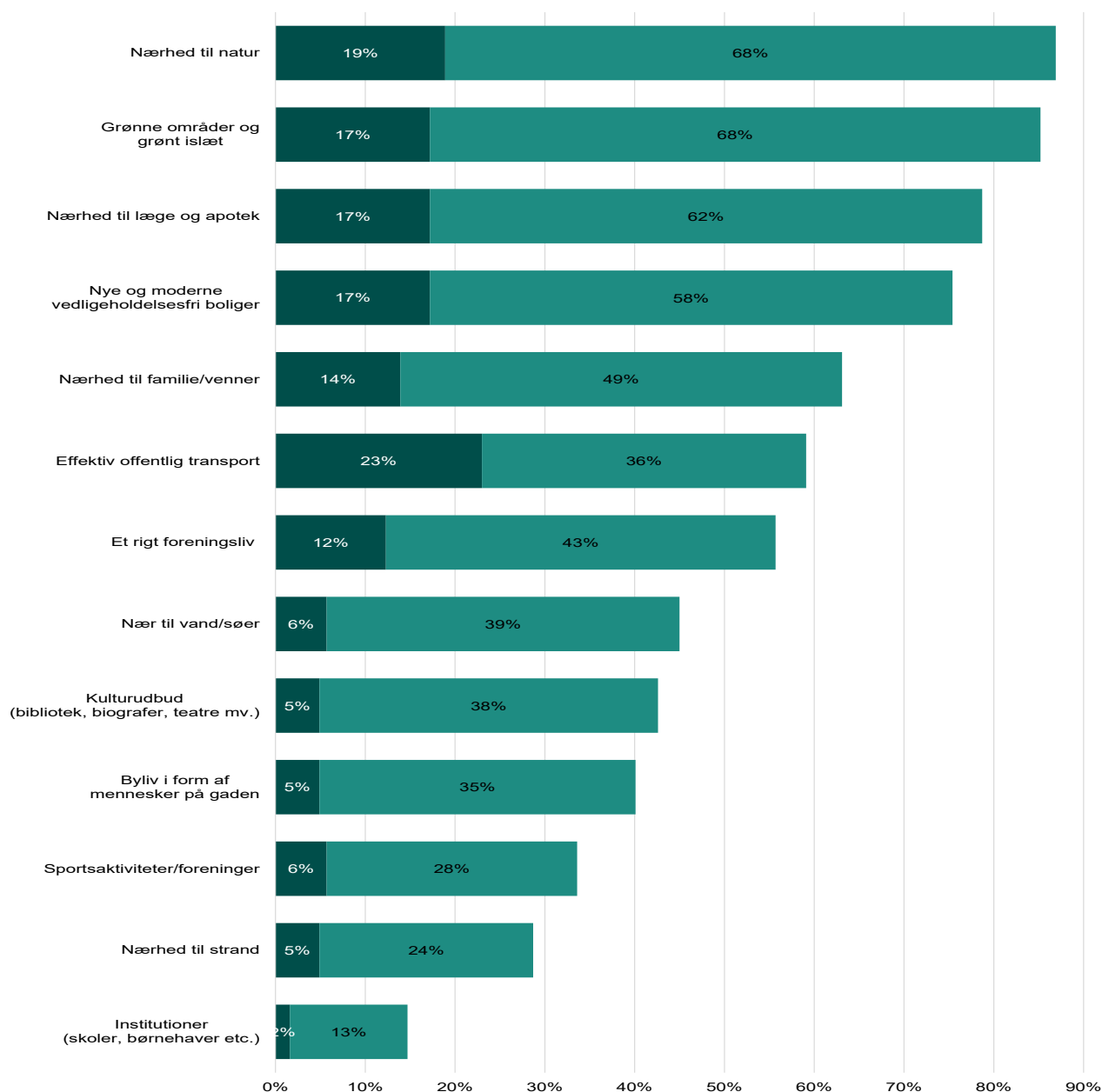
Forklaring

Blandt de 93%, der har en bil i husstanden, er parkering ved boligen generelt af meget stor vigtighed, men det kan naturligvis ændre sig, hvis man flytter tættere på en bykerne. Kun 3% tillægger det ikke betydning.

Seniorer

Hvor vigtig er følgende for din husstands valg af bolig?

(Skala: Helt afgørende, Vigtigt, Mindre vigtigt, Uden betydning. Helt afgørende og Vigtigt vises)

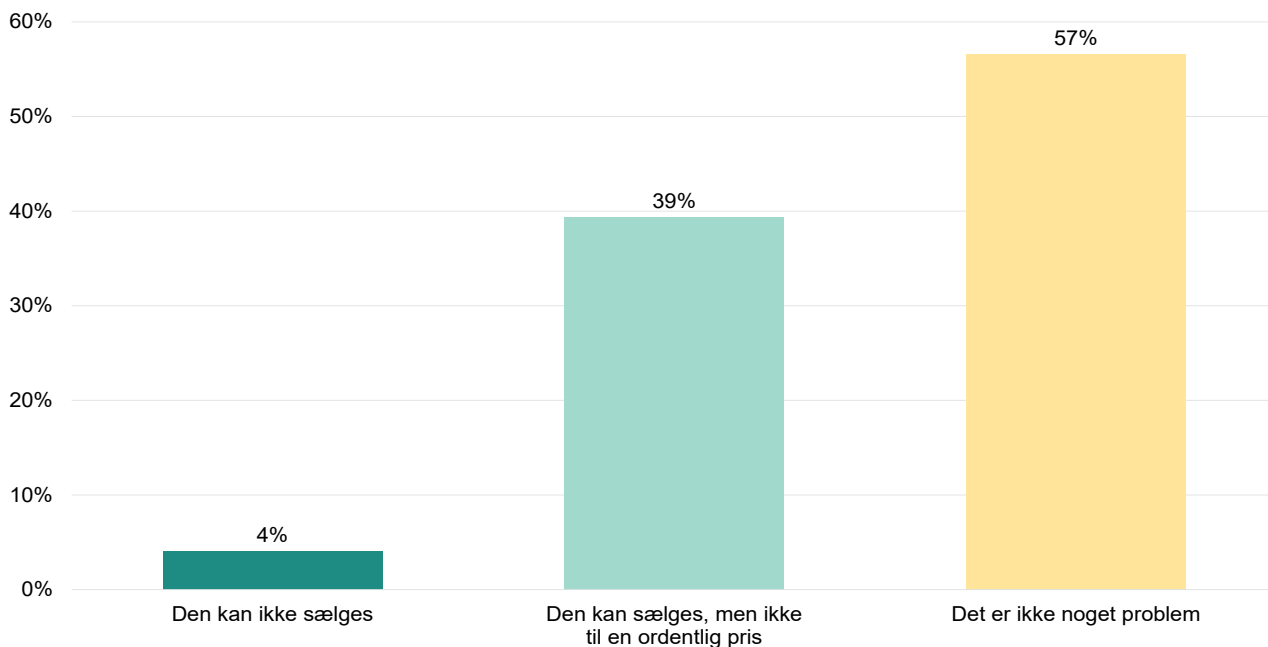


Forklaring

Når Seniorerne skal vurdere, hvilke parametre i lokalområdet, der er mest udslagsgivende for deres valg af bolig bliver "Nærhed til natur" oftest nævnt med 87% af husstandene. 79% lægger vægt på, at der er kort afstand til Læge/apotek, hvilket flytning til byer vil sikre bedre end ude i landområderne.

På trods af, at 93% af husstandene har bil, er en "effektiv offentlig transport" af stor betydning for mange af husstandene. Hvilket indikerer, at man i fremtiden ikke er sikker på, at en bil er nødvendig/afgørende, hvis man flytter nærmere byerne.

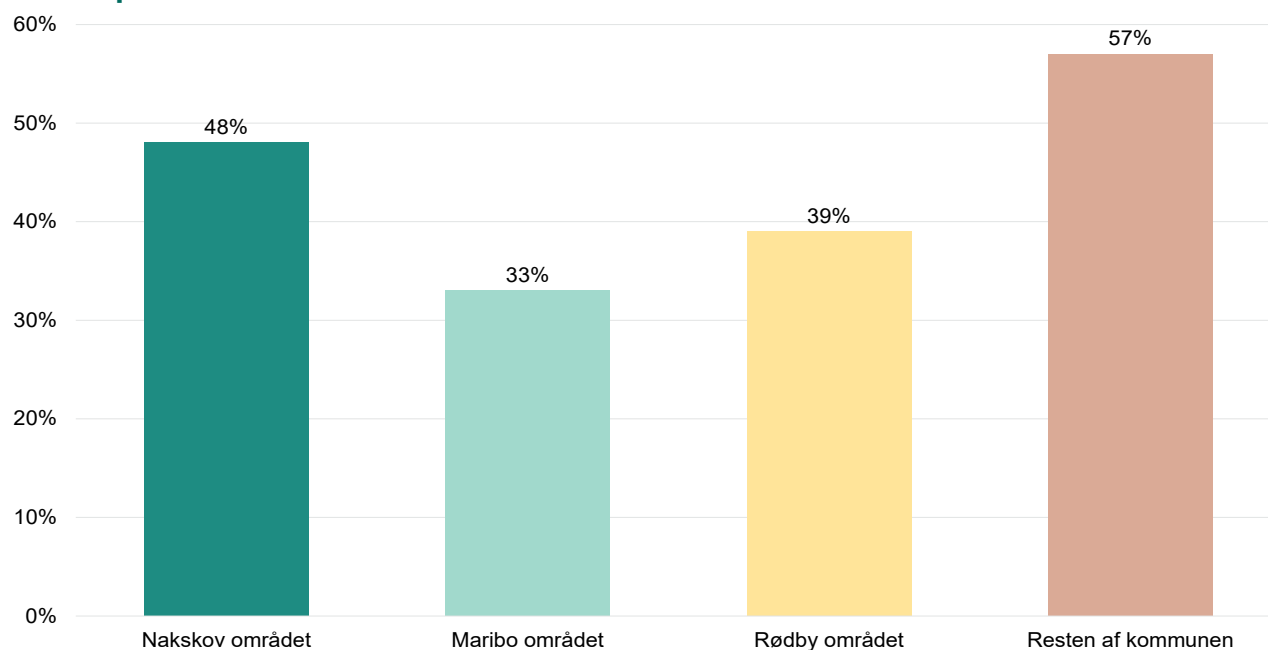
Har du en fornemmelse af, om det er et problem at få solgt din bolig i øjeblikket?



Forklaring

For 43% af husstandene kan det vise sig, at fraflytning kan blive et problem, da de enten ikke kan sælge boligen, eller ikke kan få en rimelig pris for villaen. De 57% ser ikke nogen problemer.

Har du en fornemmelse af, om det er et problem at få solgt din bolig i øjeblikket? Fordelt på området de bor i



Forklaring

Fordelingen på områder viser, at der på tværs af kommunen er en pæn andel, der ikke uden videre forventer at kunne sælge deres villa til en acceptabel pris. Maribo området har mindst negativ forventning.

Profilering

Lolland Kommune

NUVÆRENDE BORGERE
(HUSSTANDE BOSAT I LOLLAND KOMMUNE)

Områdets profil

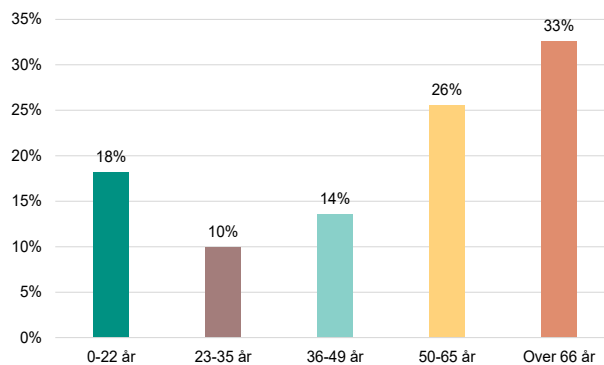
- Lolland Kommune

Nøgletal

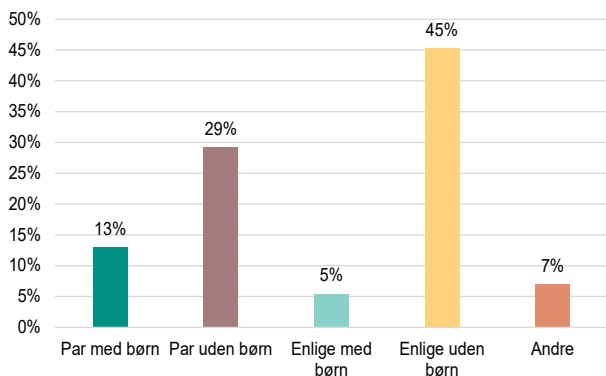
	Lolland Kommune	Danmark
Gns. boligstørrelse	121 m ²	111 m ²
I beskæftigelse	38,64 %	47,17 %
Gns. alder *)	59,5 år	53,9 år
Gns. antal biler	0,95 bil	0,95 bil
Gns. antal børn	0,35 barn	0,50 barn
Gns. husstandsindkomst	461.240 kr.	591.955 kr.
Gns. uddannelseslængde	12,3 år	13,5 år
Antal beboede husstande	21.124	2.748.648

*) Gns. alder på den ældste person i husstanden.

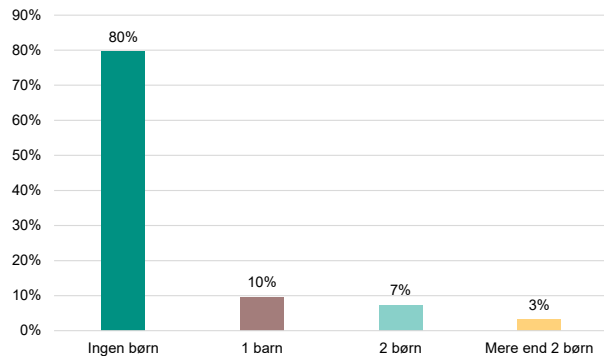
Alder



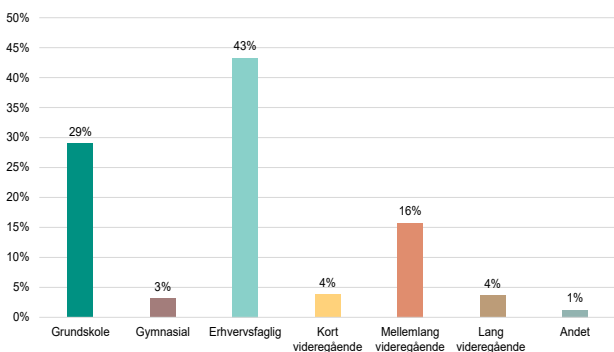
Familietype



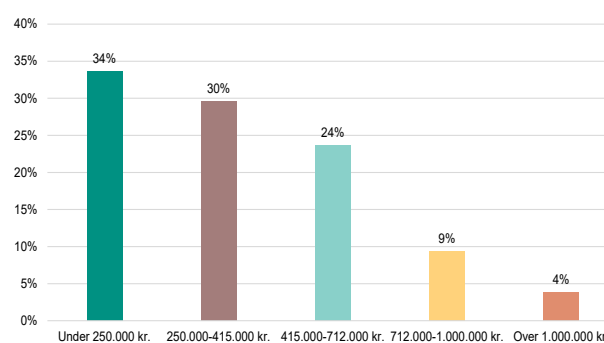
Børn i husstanden



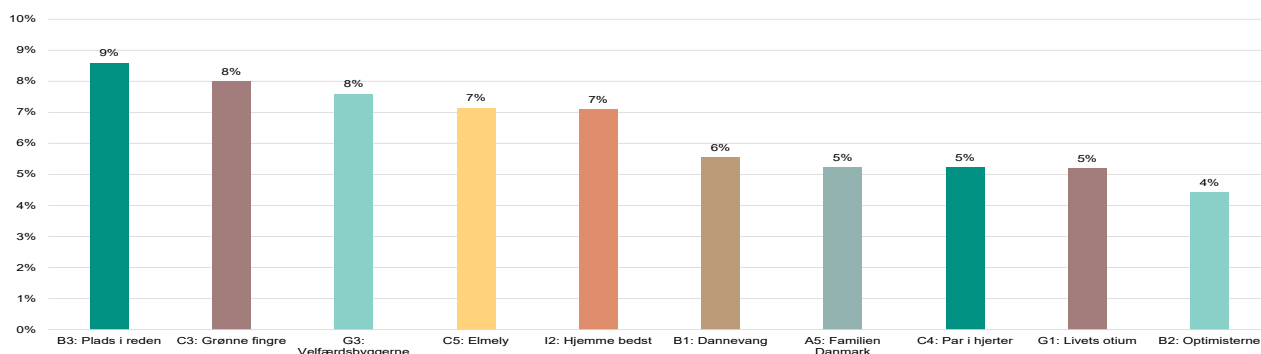
Uddannelse



Husstandsindtægt

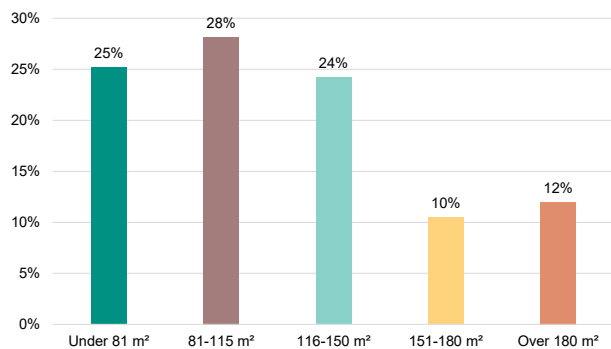


Conzoomtype (top 10)

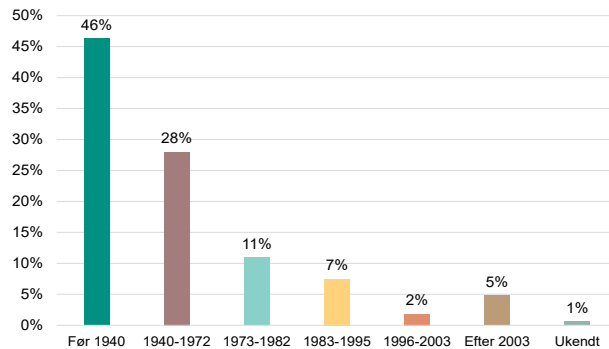


KILDE: CONZOOM

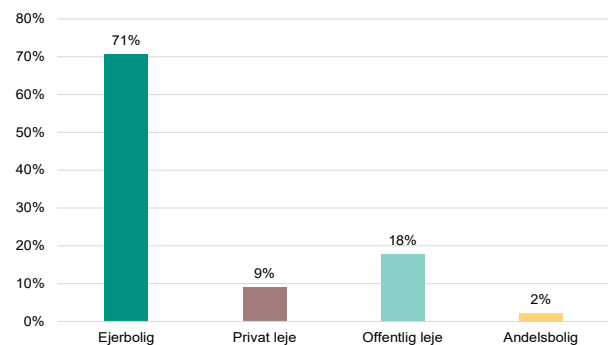
Boligstørrelse



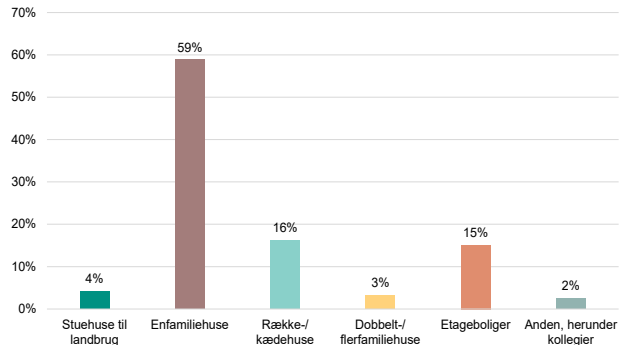
Boligens alder



Boligejerform



Boligtipe



Områdets profil

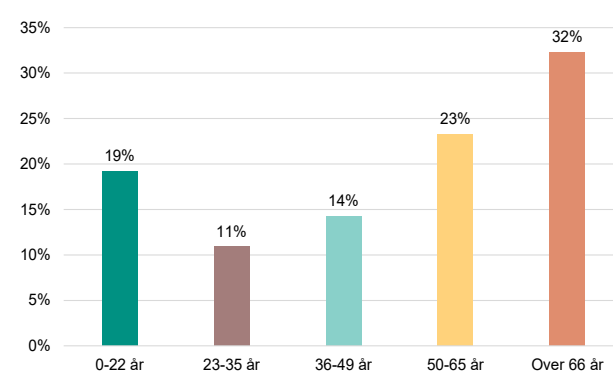
- Nakskov området

Nøgletal

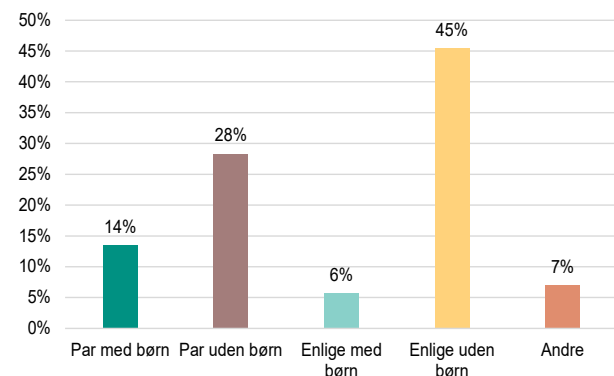
	Nakskov	Lolland Kommune
Gns. boligstørrelse	104 m ²	121 m ²
I beskæftigelse	36,09%	38,64 %
Gns. alder *)	58,2 år	59,5 år
Gns. antal biler	0,83 bil	0,95 bil
Gns. antal børn	0,37 barn	0,35 barn
Gns. husstandsindkomst	431.319 kr.	461.240 kr.
Gns. uddannelseslængde	12,2 år	12,3 år
Antal husstande beboede	6.767	21.124

*) Gns. alder på den ældste person i husstanden.

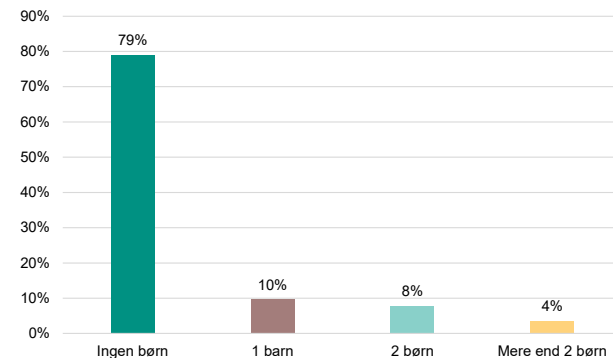
Alder



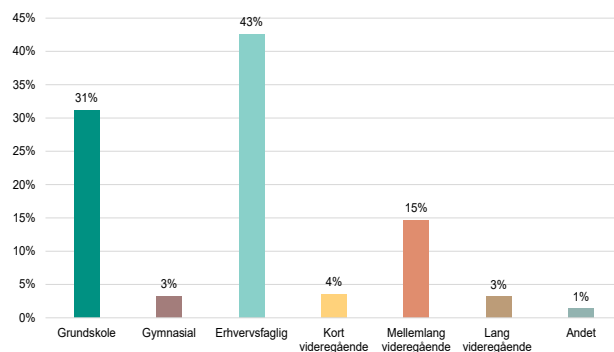
Familietype



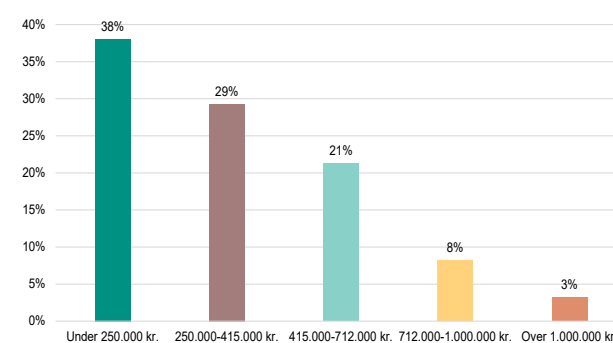
Børn i husstanden



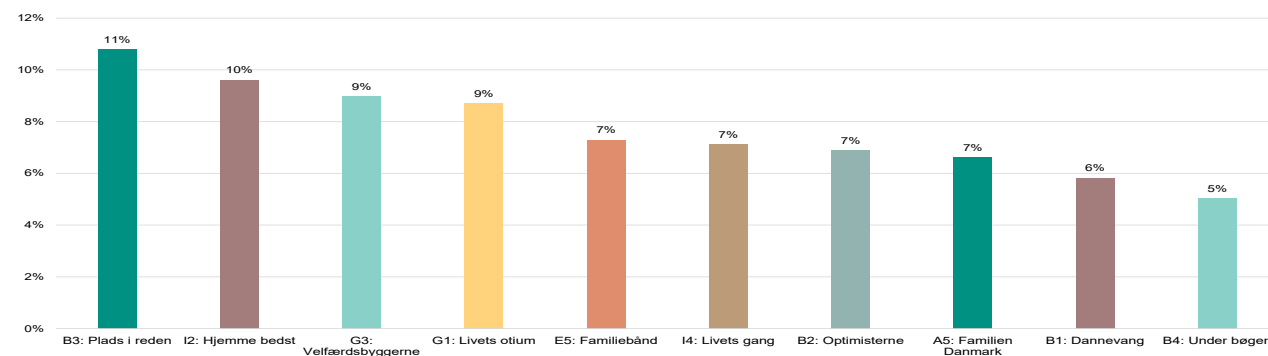
Uddannelse



Husstandsindtægt

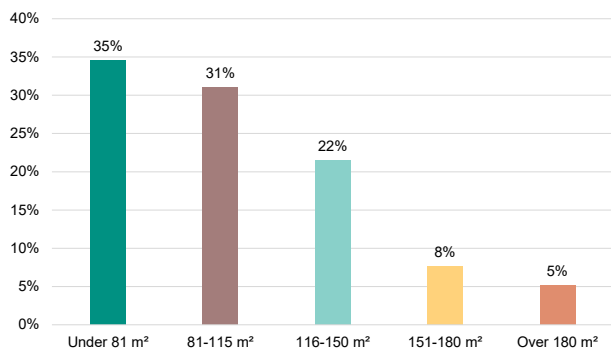


Conzoomtype (top 10)

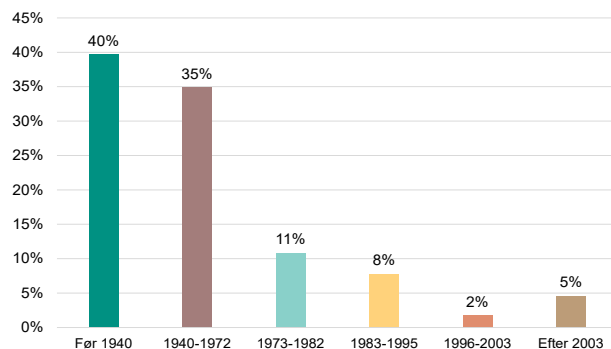


KILDE: CONZOOM

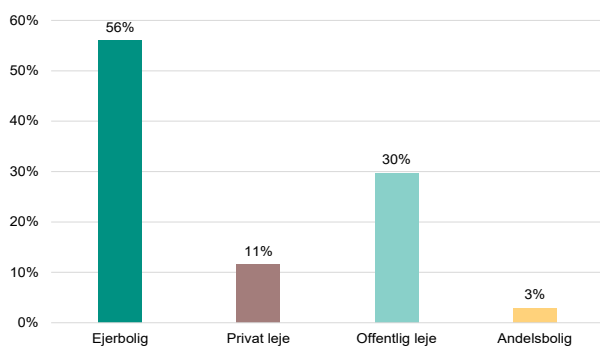
Boligstørrelse



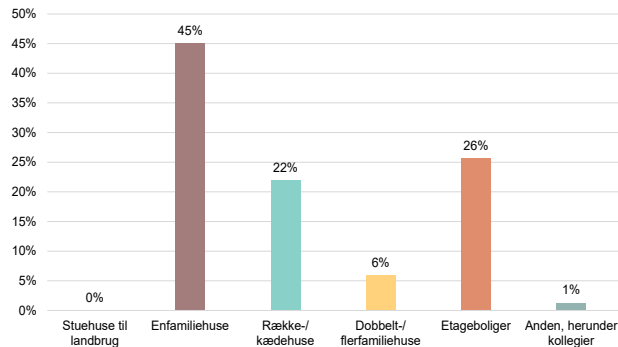
Boligens alder



Boligejerform



Boligtype



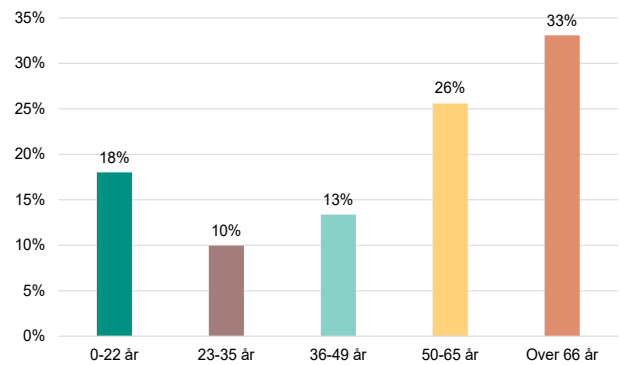
Områdets profil - Maribo området

Nøgletal

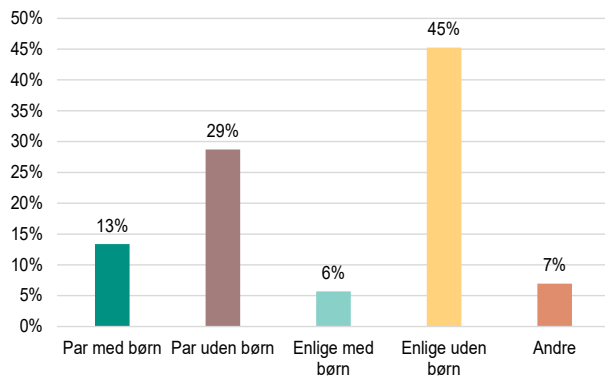
	Maribo	Lolland Kommune
Gns. boligstørrelse	108 m ²	121 m ²
I beskæftigelse	38,37%	38,64%
Gns. alder *)	59,0 år	59,5 år
Gns. antal biler	0,93 bil	0,95 bil
Gns. antal børn	0,37 barn	0,35 barn
Gns. husstandsindkomst	479.947 kr.	461.240 kr.
Gns. uddannelseslængde	12,5 år	12,3 år
Antal husstande beboede	3.396	21.124

*) Gns. alder på den ældste person i husstanden.

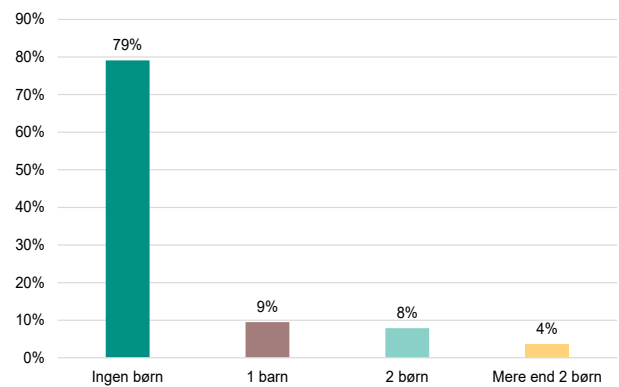
Alder



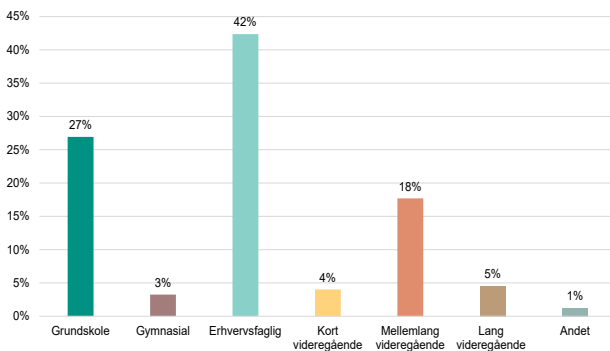
Familietype



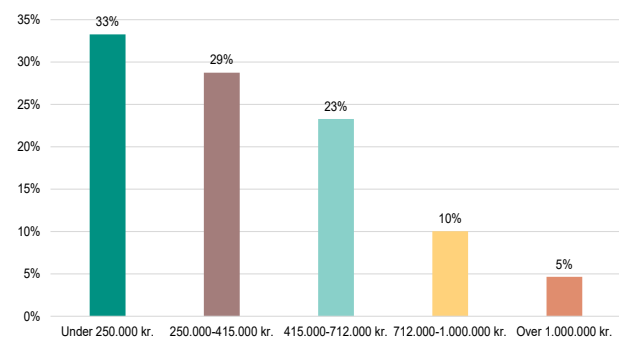
Børn i husstanden



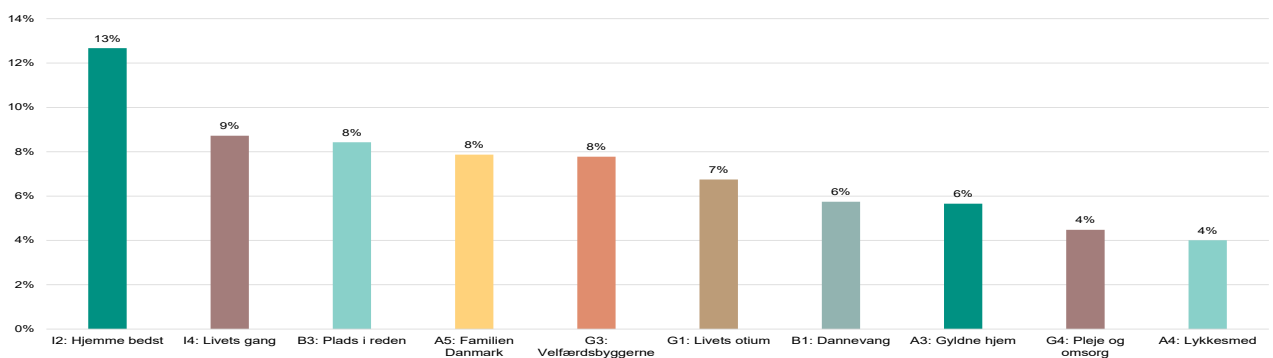
Uddannelse



Husstandsindtægt

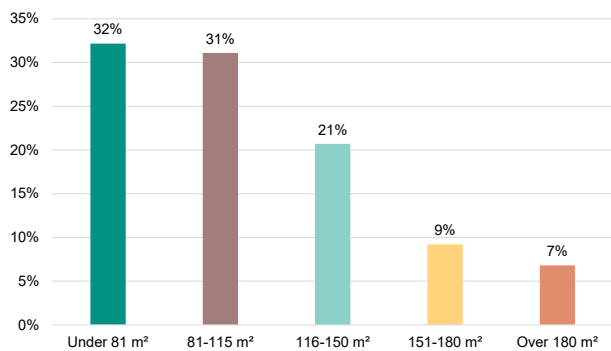


Conzoomtype (top 10)

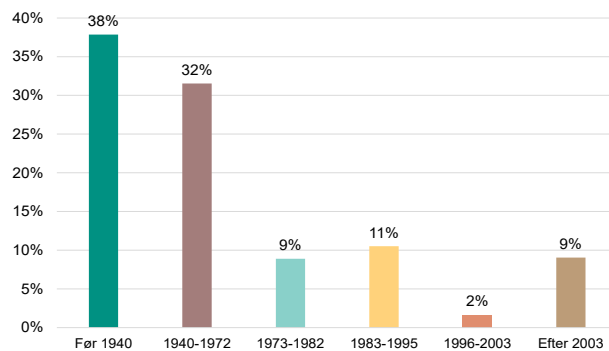


KILDE: CONZOOM

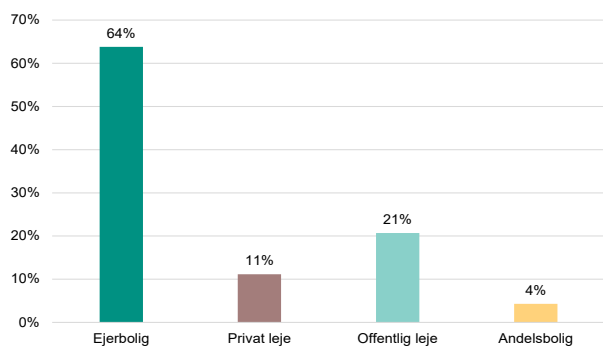
Boligstørrelse



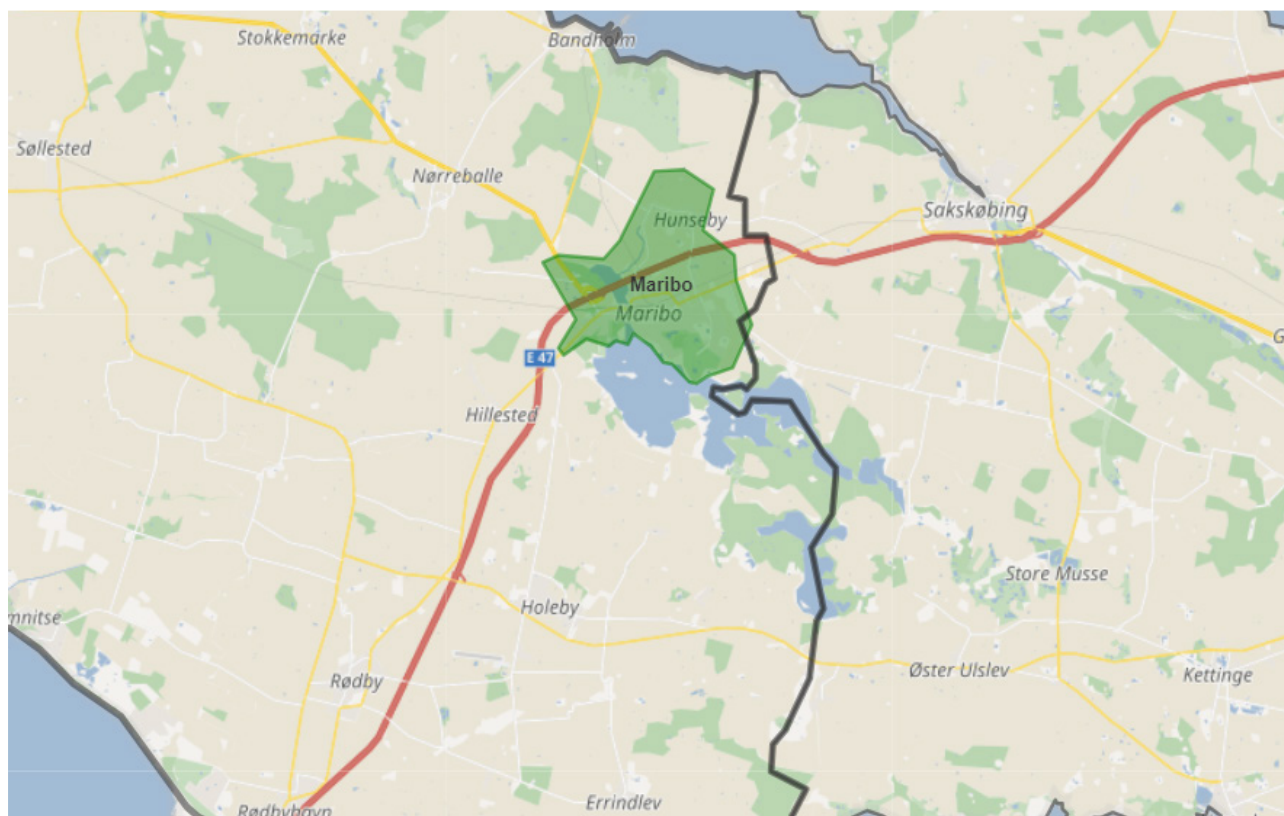
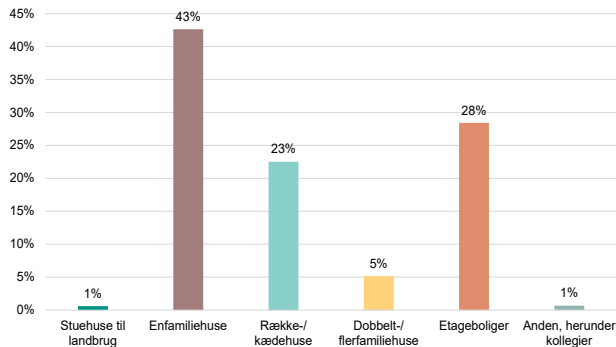
Boligens alder



Boligejerform



Boligtype



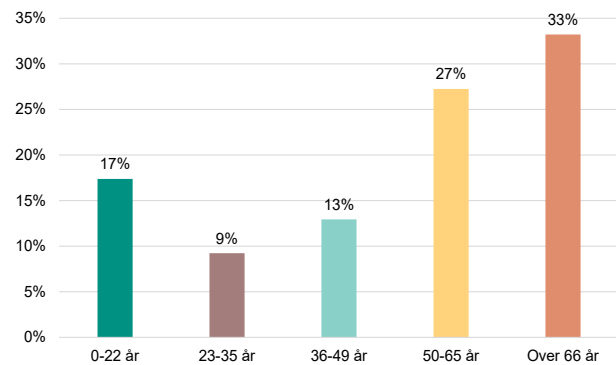
Områdets profil - Rødby området

Nøgletal

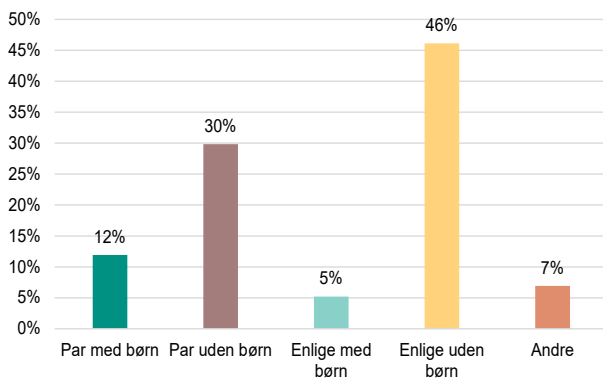
	Rødby	Lolland Kommune
Gns. boligstørrelse	116 m ²	121 m ²
I beskæftigelse	35,74 %	38,64%
Gns. alder *)	59,9 år	59,5 år
Gns. antal biler	0,90 bil	0,95 bil
Gns. antal børn	0,31 barn	0,35 barn
Gns. husstandsindkomst	433.447 kr.	461.240 kr.
Gns. uddannelseslængde	12,0 år	12,3 år
Antal husstande beboede	3.123	21.124

*) Gns. alder på den ældste person i husstanden.

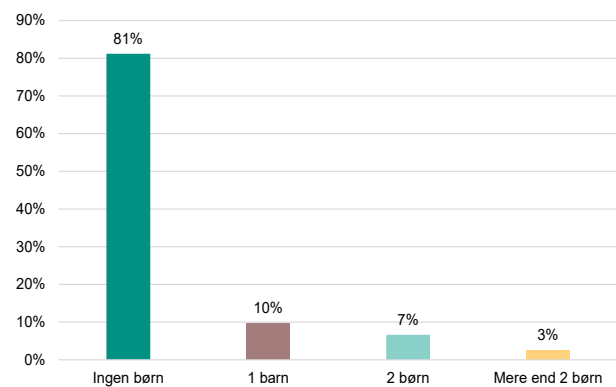
Alder



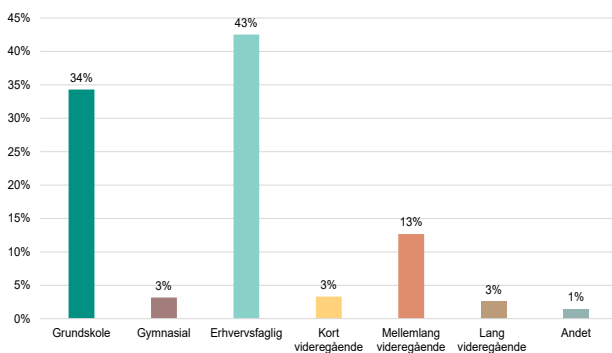
Familietype



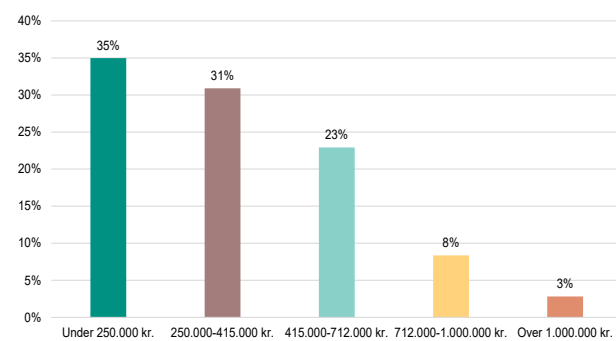
Børn i husstanden



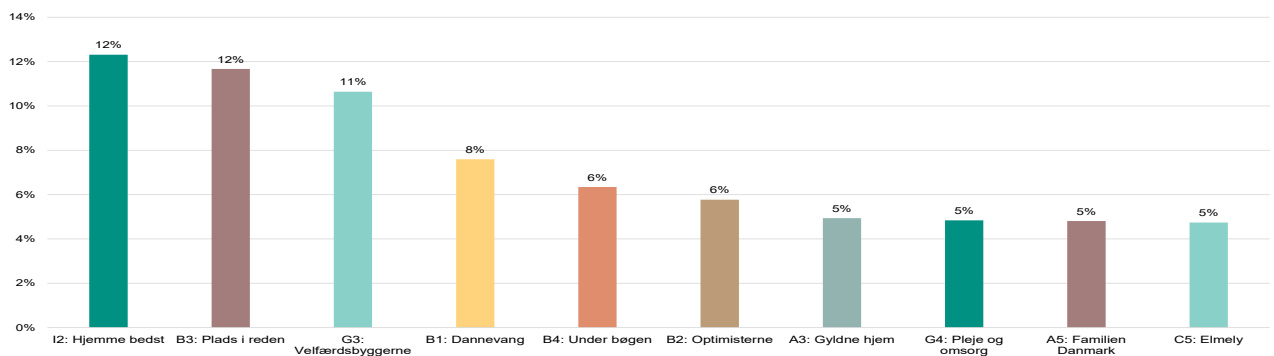
Uddannelse



Husstandsindtægt

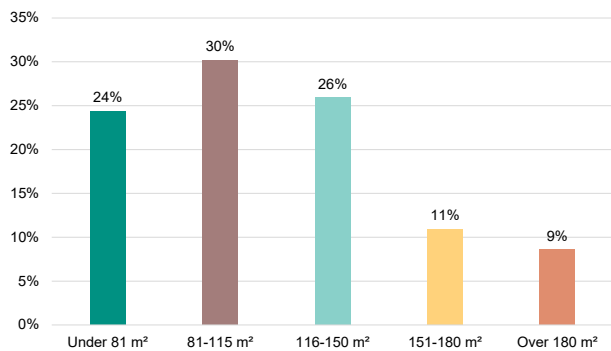


Conzoomtype (top 10)

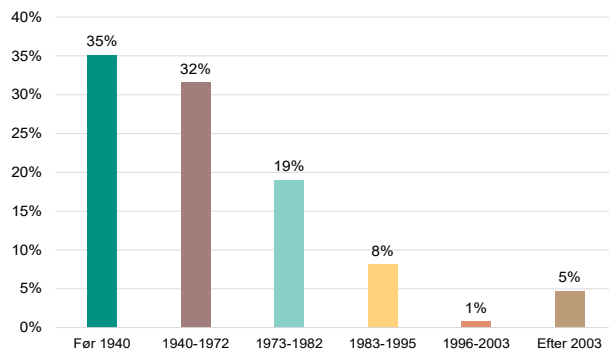


KILDE: CONZOOM

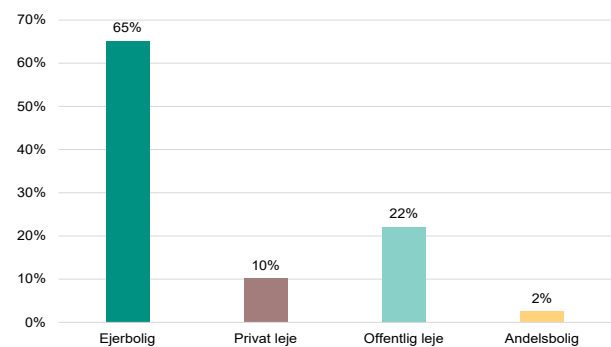
Boligstørrelse



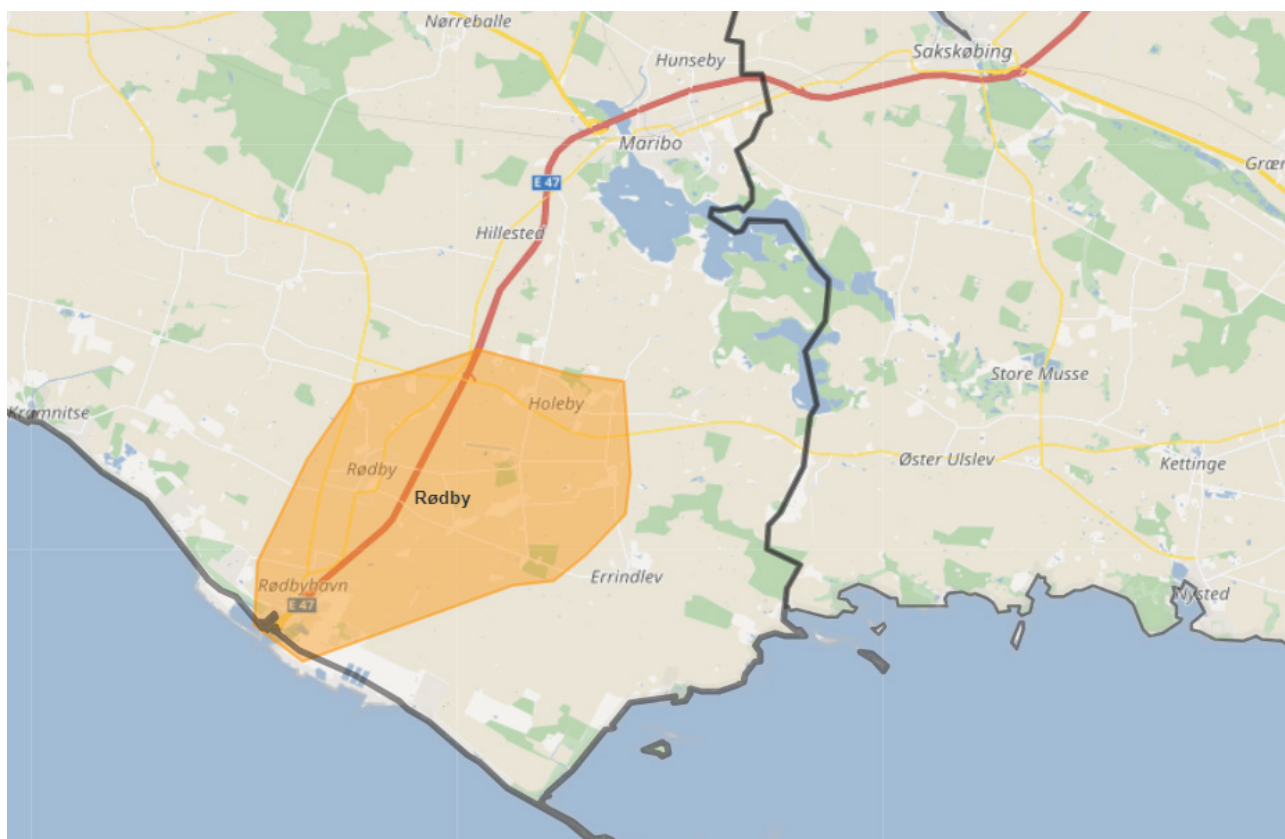
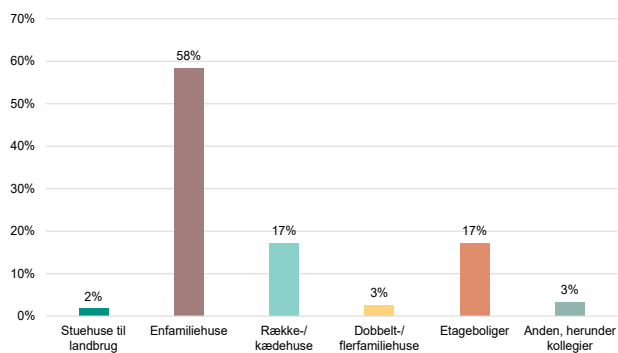
Boligens alder



Boligejerform



Boligtype





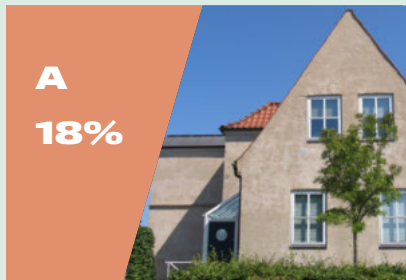


CONZOOM[®]

Segmentbeskrivelser og deres andel af de danske husstande.







A
18%

Velfunderede husejere

Boligejere med gode indkomster og formue i mursten.

Fakta

- Bor i ejerboliger, og primært parcelhuse.
- Økonomisk velfunderede med god købekraft.
- Gode til at bruge penge.
- Glade for havearbejde og gør-det-selv arbejde.
- Har brede interesser og er generelt velorienterede.
- Læser en af de større morgenaviser.



B
14%

Komfort og hygge

Sociale og ligestillede gennemsnitsdanskere.

Fakta

- Gennemsnitlige voksne familier.
- Ingen eller få hjemmeboende børn.
- Ejer eller lejer mindre huse eller rækkehuse.
- Indkomsten er lidt under lands gennemsnittet.
- Lader sig gerne friste af et godt tilbud.
- Fortaler for vild med dans og fredagshygge.



C
9%

Livet på landet

Familier i landlige omgivelser.

Fakta

- Familier med og uden børn.
- Landsbyer og det åbne land.
- Generelt sund økonomi og god købekraft.
- Gård- og husejere, alle med bil.
- Engageret i kirke og lokalsamfund.
- Læser lokalavis og lytter til lokalradio.



D
10%

Velhavere

Liebhaveri i overklassen.

Fakta

- Velstillede i attraktive område. Meget høj købekraft og formue.
- Velorienterede familier i højere socialklasser.
- Kulturelle og betaler gerne ekstra for kvalitet.
- Skisport, triatlon, tennis og golf.
- Berejste – både privat og professionelt.



E
15%

Urban mangfoldighed

Unge som ældre, der skaber liv i byen.

Fakta

- Mange singler i lejlighed i storbyen.
- Lavere købekraft, men gode forbrugere.
- Veluddannede og velorienterede.
- Cyklister og brugere af kollektiv transport.
- Klimavenligt, økologisk og vegetarisk.
- Storforbrugere af kulturtilbud i ind- og udland.



F
9%

Vid og velstand

Velstillede i attraktive storbylejligheder.

Fakta

- Bor i attraktive lejligheder i metropoler.
- Varierede familieformer med stærk økonomi.
- Højt uddannelses- og beskæftigelsesniveau.
- Fokus på sundhed og miljørigtige produkter.
- Restaurantbesøg og hjemmemiddage.
- Stort forbrug, også af kultur.



Seniorer

Ældre og de, som har brug for ekstra omsorg.

Fakta

- Ældre pensionister og efterlønsmodtagere.
- Bor i alle typer boliger, oftest i provinsbyer.
- Samvirke og Komputer for alle.
- Troende og går gerne i kirke.
- Aktive på aftenskoler og til foredrag.
- Storforbrugere af TV, P1, P4 og ugeblade.

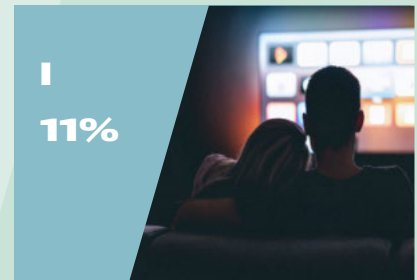


Unge på vej

Unge under uddannelse i storbyen.

Fakta

- Singler under 35 og uden børn.
- Kollegier og små ungdomsboliger i store studiebyer.
- Under uddannelse eller nyuddannede.
- Lav købekraft, men med fremtidigt potentiale.
- Fitness, fastfood og færdigretter.
- Meget sociale og ofte i byen og til koncerter.



Provinsliv

Mindre bemidlede i provinsen.

Fakta

- Familier i alle aldre, oftest singler uden børn.
- Bor i lejebolig i provinsbyer.
- Lavindkomst og lav formue.
- Lavt uddannelses- og beskæftigelsesniveau.
- Færdigretter og fastfood.
- Handler og spiller meget på nettet.



Overskud i hverdagen

Karriereorienterede familier med overskud.

Fakta

- Midaldrende i højere socialklasser.
- Etablerede familier i eget hus.
- Meget høj indkomst og stærk købekraft.
- Velorienterede med stort overskud.
- Meget sports- og fritidsaktive.
- First movers med hang til luksusprodukter.



Aktive børnefamilier

Veluddannede og børnerige familier.

Fakta

- Børnefamilier med mange børn.
- Husejere med høj købekraft.
- Altid online og på farten.
- Sport og familieaktiviteter.
- Streaming, bold og e-sport.
- Måltidskasser og dagligvarer til døren.



Gyldne hjem

Formuende ældre med fraflyttede børn.

Fakta

- Høj købekraft og livskvalitet.
- Formuen ligger gemt i mursten.
- El-cykel, golf og gymnastik.
- Lokalinteresserede og velinformerede.
- Ugeblade og TV 2 Charlie.
- Aftenskole, havearbejde og charterferie



Lykkesmed

Erhvervsdrivende fra hjemmeholdningen.

Fakta

- Private professionelle.
- Bor i huse i mindre provinsbyer.
- Laver gerne finere gourmetmiddage.
- Selvstændige med styr på selvangivelser.
- Ude godt – hjemme bedst.
- Alle burde klare mere selv



Familien Danmark

Midaldrende med gode kår.

Fakta

- Husejere i provinsbyer.
- Familier, hvor størstedelen har børn, som i mange tilfælde er flyttet hjemmefra.
- De fleste er bilejere - og mange med krog på.
- Glade for hjemlig hygge.



B1
2,2%

Dannevang

Kortuddannede familier uden børn.

Fakta

- Enlige, men ikke ensomme.
- Mindre boliger i provinsen.
- Færre ressourcer og lav købekraft.
- Gang i knallerten og strikkesøjet.
- Færdigretter, handler efter reklamer.
- Spiritualitet og alternativ medicin.



B2
3,1%

Optimisterne

Veluddannede børnefamilier på vej.

Fakta

- Børnefamilier i provinsen.
- Nyetablerede med spændt budget.
- Middel købekraft og køb på kredit.
- Biler, bold og Bilka.
- Sygesikring og slankeklubber.
- Hjemlig hygge og havearbejde.



B3
4,5%

Plads i reden

Seniorfamilier med fraflyttede børn.

Fakta

- Ældre familier med fraflyttede børn.
- Traditionelle i arbejderklassen.
- Utrykke ved online betaling.
- Formiddagsaviser og dansktop.
- Dagligvarer fra discountbutikker.
- Danmark og Klasseslotteri



B4
1,7%

Under bøgen

Par og enlige i ældre huse.

Fakta

- Erhvervsfaglige, der tager fat.
- Midaldrende enlige og par.
- Villaer i mindre byer.
- Dans, bold og badminton.
- Færdigretter og aftenskole.
- Traditionelle med middel købekraft.



B5
2,2%

Småt og godt

Små familier i mindre rækkehuse.

Fakta

- Middelklasse med middel indkomst.
- Par og enlige med få eller ingen børn.
- Vil med dans og TV-sening.
- Går efter de gode tilbud og gratisaviser.
- Glade for håndarbejde og havearbejde.
- Købekage og filterkaffe på termokande.



Landbrugere

Familier med aktivt landbrug.

Fakta

- Midaldrende par med middel købekraft.
- Natur så langt øjet rækker.
- Bor i store, ældre stuehuse og landbohuse.
- Lokalsamfund og lokalradio.
- Klarer gerne tingene selv, hvis skatten bliver lettet.
- Går i kirke, men kører til alt andet.



Landbofamilier

Børnerige yngre familier i det åbne land.

Fakta

- Børneaktiviteter i landlige omgivelser.
- Større og ældre rummelige huse.
- Jagt, Jumbobøger og hjemmebag.
- Færdigretter, gerne med pasta.
- SoMe og streamingtjenester.
- Camping og solferier.



Grønne fingre

Seniorfamilier i det åbne land.

Fakta

- Midaldrende uden børn.
- Ældre par og enlige.
- Ugeblade og Ældre Sagen.
- Lav købekraft med høj livskvalitet.
- Glade for havearbejde og gør-det-selv.
- Sælger og køber gerne brugte varer.



Par i hjerter

Formuende familier på landet.

Fakta

- Midaldrende og ældre par uden børn.
- God plads i større ældre ejerboliger.
- Stor købekraft og pæn formue.
- Velvære og velgørenhed.
- Åbne for alternativ medicin.
- Nyder hjemmet og hjemlige aktiviteter.



Elmely

Par og enlige med landboliv.

Fakta

- Familier med og uden børn i ældre huse.
- Roder med biler og kører knallert.
- Jagt og motorsport.
- P4 og ferie i Danmark.
- Gul og Gratis, og et godt tilbud.
- Lokalliv og lokalradio.



D1
2,7%

Formue og formåen

Veluddannede og etablerede højindkomstfamilier.

Fakta

- Liebhaber i overklassen.
- Attraktive områder i større byer.
- Topledere og toplønninger.
- Triatlon, tennis og træning ad libitum.
- Betaler gerne ekstra for god kvalitet.
- Aktive og velorienterede kulturforbrugere.



D2
2,3%

Solsiden

Formuende og ressourcestærke børnefamilier.

Fakta

- Børnerige familier i store villaer.
- Høj købekraft i attraktive områder.
- Betaler gerne ekstra for kvalitet.
- Mode og godt design.
- Yoga og økologisk hjemmebag.
- Streaming, lydbøger og bogklubber.



D3
2,0%

Guldkant på tilværelsen

Veluddannede og velstillede ældre.

Fakta

- Ældre uden børn i store huse.
- Støtter fast en eller mange velgørende eller humanitære organisationer.
- I pensionsalderen, men erhvervsaktive.
- Videbegærlige kulturforbrugere.
- Have, helse og DR2.
- Rejser ofte, gerne til storbyer.



D4
2,6%

Nærmest lykkelige

Overskud med mere i alternative familier.

Fakta

- Højtuddannede, velstillede par og singler.
- Privilegerede i overklassen.
- Formue gennem slid, slæb og mursten.
- Rejser ofte, gerne til storbyer.
- Går ofte ud – er storforbrugere af kultur.
- Prøver lykken med Tips og Lotto.



E1
2,5%

City-singler

Veluddannede yngre singler uden børn.

Fakta

- Lang uddannelse, men lav købekraft.
- Alternative og kreative.
- Moderne-fælleskabsorienterede.
- Velorienterede med et højt kulturforbrug.
- Nej til gluten - ja til klimavenlig kost.
- Benytter kollektiv trafik og cykler.



E2
2,1%

Ung andel

Veluddannede unge i andelslejligheder.

Fakta

- Attraktive andelsboliger i byen.
- Unge uden børn.
- Veluddannede eller godt på vej.
- Lav købekraft, men højt kulturforbrug.
- Måltidskasser, grønt og økologisk.
- Airbnb og wellnessophold.



E3
2,3%

Hjerterum

Midaldrende og ældre enlige midt i byen.

Fakta

- Lav købekraft - høj livskvalitet.
- Meget sociale og fælleskabsorienterede.
- TV-sening og hjemmehygge.
- Klassisk musik på P1.
- Yoga, gymnastik og Vild med dans.
- Irmahønen og Hus Forbi i nettet



E4
1,9%

Bysbørn

Børnefamilier i storbyen.

Fakta

- Veluddannede og multikulturelle.
- Par med børn og jævne indkomster.
- Mellemstore almenlystige boliger.
- Liv i beboerhuset og boldspil i gården.
- Slanketips, kosmetik og mode-tøj.
- Frivillighed og velgørenhed



E5
3,0%

Familiebånd

Enlige i alle aldre, uden børn.

Fakta

- Fællesskab og sammenhold.
- Traditionelle familieværdier.
- Lav beskæftigelse og købekraft.
- Zulu, Charlie og Pop FM.
- Gaming og konkurrencer.
- E-sport, motorsport og fodbold.



E6
3,3%

Urban living

Veluddannede yngre og midaldrende.

Fakta

- Mindre lejligheder til leje
- Ingen eller få børn, måske delbørn
- Erhvervsfaglige, læser licitationen.dk
- Fællesskab - og selvforkælelse
- Mere lam, mindre svinekød
- Ingen tid at spille, løber stærkt og arbejder hårdt.



Byens puls

Veluddannede højindkomstfamilier.

Fakta

- Topledere og højere beskæftigede.
- Veluddannede og velorienterede.
- Moderne og bekymringsfrie.
- Høj købekraft til et stort kulturforbrug.
- Skiferier og aktive sportsferier.
- Specialforretninger og luksusprodukter.



Kulturnaut

Højtuddannede og kreative børnefamilier.

Fakta

- Storbyfamilier med mange børn.
- Veluddannede med stort kulturforbrug.
- Globetrottere og gourmetmiddage.
- Færdigretter og måltidskasser til døren.
- Handler gerne i specialforretninger og læser Weekendavisen.
- Statens udgifter til kultur skal øges.



Første parket

Midaldrende familier med formue og forstand.

Fakta

- Ældre lejligheder og flerfamiliehuse.
- Veluddannede og vidende i storbyen.
- Formuende storforbrugere.
- Pensionister og de, som nærmer sig pensionen.
- Jazzfestival, ballet og klassiske koncerter.
- Helse, velvære og gode lange gåture.



Højt at flyve

Højtuddannede karrieresøgende uden børn.

Fakta

- Unge karrierefamilier, par som singler.
- Høj indkomst og højere socialklasse.
- Vegetarisk gourmetmiddag og færdigretter.
- Globetrottere med stor rejselyst.
- Vigtigt at have succes i livet.
- Meningers mod - og mode.



Livets otium

Seniorsingles til leje i provinsen.

Fakta

- Livsnydende pensionister.
- Mindre rækkehuse og lejligheder.
- Bekymrede for de traditionelle familieværdier.
- Går efter de gode tilbud.
- Royale og lokalt loyale.
- Lotto, Tipper og Oddset.



Vise veteraner

Velstillede vise seniorpar i ejerbolig.

Fakta

- Veluddannede og vidende pensionister.
- Større enfamiliehuse i provinsen og mindre byer.
- Middelklasse med stor købekraft.
- Hygge, have og helse.
- Lokalforhold og foreningsarbejde.
- Danmark burde passe sig selv.



Velfærdsbyggerne

Erhvervsfaglige seniorer i ejerboliger.

Fakta

- Pensionerede håndværkere.
- Par og enker i provins- og landsbyer.
- Villa, vovse og Weber.
- Dansktoppen, motor og håndarbejde.
- Stærkt traditionelle med egne værdier.
- Moderne teknologi tager magten fra mennesket.



Pleje og omsorg

Ældre og borgere med særlige behov.

Fakta

- Enlige pensionister og udsatte borgere.
- Utrygge ved digitalisering og digital post.
- Klassisk musik og konservative.
- Lykkehjulet og TV 2 Charlie.
- Skræmte over globaliseringen.
- Læser dagblade og får nyheder gennem TV.



Kollegier

Studerende på kollegier.

Fakta

- Unge studerende på få kvadratmeter.
- Miljøbevidste rygsækkejsende
- Moderne-fællesskabsorienterede.
- Veganere på venstrefløj.
- Færdigretter og fastfood.
- Klimapolitik og samfundsforhold .

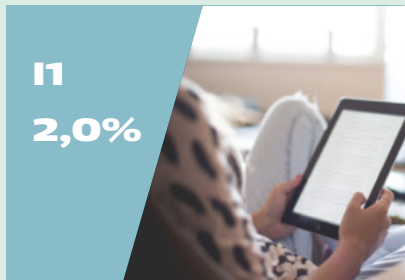


Første stop

Unge singler i første bolig.

Fakta

- Unge studerende og arbejdssøgende.
- Bor i små lejligheder i større byer.
- Lav købekraft, men stort forbrug.
- Meget sociale og tager gerne på festival.
- Forældre køb og fast food.
- Ekstrem sport, Spotify og streaming.



I1
2,0%

Nutidens unge

Unge singler i provinsbyerne.

Fakta

- Unge enlige uden børn i provinsen.
- Bor i mindre lejligheder.
- Erhvervsuddannede i fagspecifikke job.
- Kviklån og clubbing.
- Fitness og genbrugsmode.
- Streaming og SoMe



I2
4,4%

Hjemme bedst

Lejere med lav beskæftigelse.

Fakta

- Midaldrende enlige uden børn.
- Bor i almene boliger i provinsen.
- Relativt høj ledighed og lav købekraft.
- Afdragsordninger og negativ formue.
- Spiser jævnligt færdigretter og takeaway.
- Handler discount og kører gerne knallert.



I3
0,7%

Korssting og platter

Ældre aktive i provinsen.

Fakta

- Traditionelle ældre enlige uden børn.
- Bor i mindre, ældre lejligheder.
- Glade for TV og håndarbejde.
- Sundhed, helse og alternativ medicin.
- Lokalavis og noveller i ugeblade.
- Mener at alting ændrer sig for hurtigt i dag.



I4
3,6%

Livets gang

Midaldrende enlige uden børn.

Fakta

- Enlige i lejligheder i provinsen.
- Lav uddannelse og købekraft.
- Sociale, både online og i virkeligheden.
- Impulskøb på afbetaling.
- Glade for færdigretter og e-sport.
- Mener vi skal hjælpe vores egne før andre.

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.