



POTENTIALVURDERING

Halsskov Færgehavn

NOVEMBER 2018

Denne rapport er udviklet af:

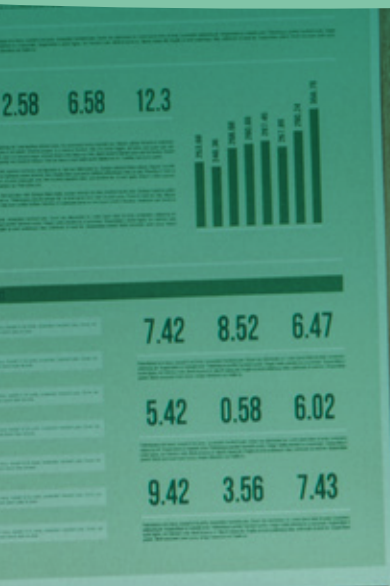
EXOMETRIC

Ellebjergvej 52
2450 København SV
www.exometric.com

INDHOLD

Projektet og konklusioner	5	Målgrupper/segmentering	22
Projektet	6	Forklaring på potentialeberegningsgrafikker	23
Samlet vurdering	7	Fortolkning og præmisser	25
Konklusioner	8	Databilag - Potentialer og volumenandel	27
Nuv. og foretrukne fremtidig bolig - Slagelse-borgere	16	Lejepotentialer ved 60 måneder	29
Nuv. og foretrukne fremtidig bolig - søger Slagelse	17	Ejerpotentialer ved 60 måneder	35
Metodebeskrivelse	20	Databilag - De primære målgrupper	43
Uddybende metodebeskrivelse	19	Databilag - Nøgletal Slagelse Kommune	47
Boliganalysens formål og metode	20	Interview-data	55
Metode til volumenberegning	21	Beskrivelse af conzoom-segmenter	65





PROJEKTET OG KONKLUSIONER



PROJEKTET

Analyse af boligpotentialet for Halsskov Færgehavn

Slagelse Kommune har anmodet Exometric om at belyse boligpotentialet for udvikling af boliger i Halsskov Færgehavn med henblik på at få det bedst mulige beslutningsgrundlag vedr. attraktivitet og udviklingspotentiale. Der er på nuværende tidspunkt ikke udarbejdet nogen planer for omfanget eller typen af boliger for området.

Resultaterne skal derfor dels anvendes til at tiltrække eventuelle investorer og dels som guide for arkitektfirmaet, der skal udvikle projektet efterfølgende. Exometrics analyse belyser således, i hvilket omfang, der vil være efterspørgsel efter forskellige boligformer samt hvilke priser, der vil kunne opnås for boliger på den specifikke grund. Samtidig belyses det, hvilke målgrupper, der kan tiltrækkes til et eventuelt boligbyggeri i Færgehavnen.

Boligpotentialet for Halsskov Færgehavn afdækkes ved at kortlægge og beskrive bolig- og prispræferencerne hos et udsnit af borgere, som har angivet, at de overvejer at flytte dertil for at eje eller leje inden for en tidshorizont på 60 måneder i en nationalt repræsentativ flytteanalyse. Profilen af de interesserede borgere beskrives nærmere ved hjælp af den såkaldte con-zoom-segmentering, som ved hjælp af statistisk klyngeanalyse af en række offentligt tilgængelige geografisk fordelte data, opdeler befolkningen i forskellige målgrupper - disse beskrives indgående bagerst i rapporten (side 65).

Målgruppesegmenteringen giver investor et særligt indblik i, hvilke forbrugersegmenter, der er særligt interesseret i de påtænkte boliger. Dette har blandt andet konsekvenser for f.eks. den mest optimale konfigurering og indretning af boligerne. En dybere forklaring på de anvendte metoder til potentialeberegning kan findes i afsnittet "Uddybende metodebeskrivelse."



SAMLET VURDERING

Risikofaktor	Dataindikation
Boligpotentiale	Potentialerne er ikke store, men indikerer at der er en efterspørgsel, som boliger i dette område kan dække.
Befolkningsudvikling	Positiv – både historisk og fremadrettet
Konkurrerende udbud	Stort fremtidigt udbud på kommunalt plan Lille risiko i Korsør – intet planlagt konkurrerende boligudbud
Markedsbalancen	Der vurderes at være et underudbud af små og mellemstore lejligheder
Markedsudvikling	Vækst i omsætning af lejligheder på 92% fra 2013 til 2018 – men i et begrænset marked. Samtidig er liggetiden faldet markant med 49%. Trenden er den samme for villaer/rækkehuse - dog mindre
Prisudvikling - historisk	Fornuftige prisstigninger, men på lave prisniveauer
Prisudvikling - søgende	Det gennemsnitlige søgeprisniveau i øvre kvartil er på niveau med volumenpotentialets prisniveauer og langt over gældende gennemsnitlige prisniveauer
Projektområdet	Der er en lav afvisningsgrad af Halsskov Færgehavn
Samlet vurdering	<p>Samlet vurderes det, at der ligger et fornuftigt potentiale ved Halsskov Færgehavn projektet ved de valgte prisniveauer over de næste 5 år.</p> <p>Man bør overveje at udbygge grunden i etaper, da potentialet ved de anvendte prisniveauer og tidsramme indikerer en langsom rekruttering, som bør rettes mod de ældre målgrupper og deres ønsker til boligen</p> <p>Der er primært efterspørgsel efter mindre/mellemstore lejligheder, som ved en etapevis udbygning kan generere de højere kvadratmeterpriser end normalt i området på baggrund af det meget lille udbud i markedet.</p>

NOTE: DET SKAL UNDERSTREGES, AT VURDERINGEN AF RISIKOIMPLIKATIONEN ER EXOMETRICS VURDERING PÅ BAGGRUND AF FREMBRAGTE DATA, IKKE NOGEN SIKKER FORUDSIGELSE ELLER SIKKER VIDEN.

Dette er en kategorisering, som udelukkende angår den forventede efterspørgsel efter nye boliger i projektet, og som altså ikke indregner risici i projektforberedelse og gennemførelse samt markedsføring til de potentielle kunder.



KONKLUSIONER

Boligpotentiale på 60 måneders sigt

Det beregnede boligpotentiale for Halsskov Færgehavn på 60 måneders sigt udgør i alt 89 boliger ved de fastsatte leje- og prisniveauer. Dette fordeler sig på 38 ejerboliger og 51 lejeboliger. Det samlede potentiale har en overvægt af mindre og mellemstore lejligheder, hvor de mindre lejligheder på gennemsnitligt 65 m² (beregnet på størrelsen 50-80 m²) har en andel på 47%, mens de mellemstore lejligheder på gennemsnitligt 95 m² (beregnet på størrelsen 80-110 m²) udgør en pæn andel på 31%.

Boligpotentialet er opgjort ved prisniveauer, hvor der kan forventes at være en vis volumen, men stadigvæk kan være interessant for en investor. Prisniveauet for ejerboliger ligger omkring 23.000 pr. m². Lejeniveauet er fastsat til 1.100 kr. pr. m². Der kan sælges boliger til højere leje-/priseniveauer, men generelt vil øgede priser men dette vil naturligvis betyde et mindre samlet potentiale for området. Potentialet ved forskellige leje-/priseniveauer kan ses uddybet i potentialeberegningerne fra side 31-43.

TABEL 1 BOLIGPOTENTIALE OG PROCENTFORDELING

Boligtyper	Ejerboliger	Lejeboliger	I alt	Procentvis fordeling
Små lejligheder (65 m ²)	8	34	42	47%
Mellemstore lejligheder (95 m ²)	14	14	28	31%
Store lejligheder (125 m ²)	5	2	7	8%
Rækkehuse (115 m ²)	7	1	8	9%
Villa (140 kvm.)	4	-	4	4%
Total	38	51	89	100%

KILDE: EXOBASE

Både blandt ejer- og lejeboliger ses det største potentiale blandt de mindre og mellemstore lejligheder. De store lejligheder, villaer og rækkehuse tilsammen 21% af det totale potentiale for Halsskov Færgehavn. Denne fordeling kan dog være anderledes ved andre prisstrukturer, men hvis antallet af disse større boliger skal være større, vil det nok betyde, at det bliver uinteressant for investorerne, da priserne vil være for lave.

Det skal understreges, at disse estimater ikke tager omkostningssiden af det planlagte byggeri i betragtning. En optimal prissætningsstrategi bør fastlægges med afsæt i data om både efterspørgsel og udbud (omkostningsniveauer).

Det er desuden vigtigt, 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 og kommuner jf. afsnittet nedenfor om de øvrige risikofaktorer på markedet. Ofte vil ekstra kapacitet kunne påvirke de opnåede priser og hastigheden, hvormed salg/leje af boligerne kan realiseres.

Sekundært potentiale

Potentialet for projektet kan måske udvides, da der er en større gruppe borgere, som ikke umiddelbart har Slagelse og/eller Halsskov Færgehavn som deres foretrukne sted at flytte hen i fremtiden, men godt kan overveje det, hvis de ikke kan finde fornuftige alternativer, der kan dække deres ønsker og behov til en ny bolig, der hvor de foretrækker at flytte hen.

Det vil sige, at selvom det nedenstående sekundære potentiale, som det ses i Tabel 1A, er ganske betragteligt, vil det kræve både en ekstra stor indsats at få fat i dem samtidig med, at de ikke skal kunne få opfyldt deres krav til bolig andre steder enten internt i kommunen eller i nabokommunerne.

Som det fremgår, vil langt den største del af det sekundære potentiale være rettet mod de mindre lejligheder primært som lejeboliger. For de andre boligtyper i særdeleshed rækkehuse og villaer vil det sandsynligvis være ganske omkostningsfuldt at tiltrække de få borgere, der kun vil skabe en ganske lille ekstra volumen.

TABEL 1A SEKUNDÆRT BOLIGPOTENTIALE OG PROCENTFORDELING

Boligtyper	Ejeboliger	Lejeboliger	I alt	Procentvis fordeling
Små lejligheder (65 m ²)	27	147	174	55%
Mellemstore lejligheder (95 m ²)	44	43	87	27%
Store lejligheder (125 m ²)	18	7	25	8%
Rækkehuse (115 m ²)	19	1	20	6%
Villa (140 kvm.)	11		11	3%
Total	119	198	317	100%

KILDE: EXOBASE

Primære målgrupper

De primære målgrupper til lejeboliger er 'E3 – Hjerterum' (45%), der kendetegnes som voksne, enlige midt i byen. Herefter følger 'I4 – Livets gang' (16%), som typisk er enlige uden børn. Tredjestørste målgruppe er 'I1 – Party i provinsen' (8%), der primært dækker over unge singler i provinsbyerne. Også til ejerboligerne er 'E3 – Hjerterum' (24%) samt 'I4 – Livets gang' (17%) de to dominerende målgrupper. Herefter følger 'C1 – Landbrugere', der bor i store ældre huse med udgangspunkt i landbrug. Med andre ord synes de at have et ønske om at skifte gården ud med en ny bolig ved Halsskov Færgehavn.

Disse segmenter er beskrevet dels i afsnittet Primære segmenter (side 44-45), og dels bagerst i rapporten, hvor alle segmenter er beskrevet nærmere.

Kigger man på de demografiske karakteristika for de interesserede i projektet, så præges søgningen af de ældre. Over 70% er 51 år og derover, og 80% af dem har ingen børn.

Det er også værd at notere sig, at 62% består af 2-personers familier, og at en god andel af husstandene oppebærer en fornuftig indtægt. Således tjener næsten 40% af husstandene 500.000 kr. eller derover.

Øvrige risikoindikatorer på boligmarkedet i Slagelse Kommune

Ved siden af den beregnede boligefterspørgsel er det vigtigt også at kigge på andre risikoelementer, der kan have betydning for projektets succes. Dette er f.eks. befolkningsudvikling, planlagt konkurrerende boligudbud, prisudvikling og bolig salg og liggetider i Slagelse Kommune som helhed og i postnummer 4220 Korsør, der inkluderer Halsskov Færgehavn.



BEFOLKNINGSUDVIKLING, BOLIGBEHOV OG UDBUD I SLAGELSE KOMMUNE

TABEL 2 HISTORISK OG FREMTIDIGT BOLIGBEHOV/UDBUD I KOMMUNEN (IKKE DATA PÅ POSTNUMMERET)

	Borgere	Husstande/boliger
Udvikling i Slagelse Kommune (2008-2017) En husstand er i gennemsnit 2,08 personer	1.511	726
Husstandsudvikling i Slagelse Kommune (2018-2023) En husstand er i gennemsnit 2,08 personer	1.939	932
Boligudbuddet af nye boliger i Slagelse Kommune (2008-2017)		-1.043
Boligudbuddet af nye boliger i Slagelse Kommune (2018-2023)		-1.064
Samlet behov / udbud		-450

KILDE: DANMARKS STATISTIK OG BYGGEFAKTA

Som det ses i Tabel 2 er der i perioden 2008-2017 blevet 1.511 flere borgere i Slagelse Kommune. Omregnet har dette skabt et behov for 726 nye husstande/boliger. De næste fem år vil der med den forventede befolkningsfremskrivning blive skabt et behov for yderligere 932 boliger. Samtidig er der i de samme periode henholdsvis bygget 1.043 boliger og planlagt 1.064 nye boliger - Det er dog vigtigt at pointere, at det er normalt, at ikke alle planlagte boliger rent faktisk bliver bygget.

Kun 19% (199) af de etablerede boliger i perioden 2018-2017 er lejligheder, og de har alle været lejelejligheder. De sidste ejerlejligheder der er bygget i kommunen blev opført i 2003.

Der er således bygget tilstrækkeligt med boliger til at dække befolkningsudviklingen i Slagelse Kommune. Men, der er i dette ikke taget højde for om et anderledes boligudbud, end det i perioden etablerede kan skabe efterspørgsel efter nye boliger. Det lave antal lejligheder, der er bygget i perioden sammenholdt med forbrugerefterspørgslen på lejligheder kan indikere, at en etablering af nye lejligheder vil ramme et udækket behov hos de boligsøgende.

BOLIGMARKEDET I SLAGELSE KOMMUNE (PRISER)

TABEL 3 PRISUDVIKLING HISTORISK I SLAGELSE KOMMUNE

	Lejligheder	Rækkehuse/villaer
Prisudvikling 2. kvartal 2013	8.047 kr./m ²	8.575 kr./m ²
Pris 2. kvartal 2018	9.967 kr./m	10.047 kr./m ²
Prisudvikling 5 år - (2. kvartal 2013 - 2. kvartal 2018)	24%	17%
Solgte boliger 2016-2018 over 23.000 kr./m ²	35 stk.	

KILDE: FINANS DANMARK, BOLIGMARKEDSSTATISTIKKEN, BOLIGA

Prisudviklingen i Slagelse Kommune har været positiv over de sidste 5 år. Det gælder både for lejligheder (24%) og for villaer/rækkehuse, der er steget med 17% fra 2013 frem til 2. kvartal 2018. Prisudviklingen for lejligheder, som skal ses i lyset af, at der ikke er bygget nye ejerlejligheder i kommunen siden 2003, så det er et meget "magert" marked, der primært består af ældre lejligheder, som ikke kan opnå de samme priser som nye og moderne boliger, der lever bedre op til borgernes krav og ønsker. Når man ser på de realiserede salg fra 2016 og frem, er der et marked for boliger med prisniveauer, der ligger langt over de gennemsnitlige prisniveauer, selv ved køb af ældre boliger.

Hvis man herefter ser på den øverste kvartil af de, som aktivt søger bolig i Slagelse Kommune, er betalingsviljen gennemsnitligt 23.970 kr./m² for ejerlejligheder og 21.616 kr./m² for villaer/rækkehuse. Søgeniveauet for lejelejligheder ligger på 1.160 kr./m²/år. Det betyder, at de opnåelige prisniveauer ligger lige omkring de beregnede priser for boliger ved Halskov Færgehavn.

Søgepriser (ejer) - gns. af øverste kvartil

Angiver gennemsnittet af den øverste 1/4 af søgepriserne

TABEL 3A GENNEMSNITLIGE SØGEPRISER I ØVERSTE KVARTIL

Boligform	Gnsn. af øvre kvartil (kr./m ²)	Gnsn. af øvre kvartil (kr./m ² /år)
Ejerlejligheder	23.970	1.160
Villa/rækkehuse	21.616	-

KILDE: EXOBASE

Dette indikerer også, at der – alt andet lige – er basis for en fortsat positiv prisudvikling fremover (søgeprisniveauerne for den øvre kvartil af de boligsøgende er mere relevant end et simpelt gennemsnit, da nybyggeri typisk henvender sig til den del af markedet, som har højest betalingsvilje).

Den fremtidige prisudvikling afhænger dog også af andre forhold end de potentielle køberes og lejerens øjeblikkelige betalingsvilje. De makroøkonomiske konjunkturer, renteniveauet og de lovgivningsmæssige rammer for nybyggeri kan eksempelvis ændre sig.

BOLIGMARKEDET I SLAGELSE KOMMUNE (BOLIGSALG)

TABEL 4 UDVIKLING I LIGGETIDER OG SOLGTE BOLIGER

	Lejligheder	Rækkehuse/villaer
Liggetid gennemsnit 2013	262	241
Liggetid gennemsnit 2017/2018 2018	133	190
Liggetid udvikling 5 år - (2013 - 2018)	-49%	-21%
Solgte boliger 2013	65	327
Solgte boliger 2017/2018	125	554
Udvikling solgte boliger (2013-2018)	92%	69%

KILDE: FINANS DANMARK, BOLIGMARKEDSSTATISTIKKEN

I tabel 4 fremgår det, at liggetiderne på boliger i Slagelse Kommune er faldet i de sidste fem år: Her i 2018 er den på 133 dage for ejerlejligheder og 190 dage for rækkehuse/villaer, hvilket er henholdsvis 21% og 49% lavere end for fem år siden. Salget af boliger i Slagelse Kommune er omvendt steget de sidste fem år. 92% flere lejligheder bliver nu solgt i forhold til i 2013. Stigningen for rækkehuse/villaer har været lidt mindre, men er også markant, på 69%.

På trods af, at udviklingen i liggetiden og antallet solgte ejerlejligheder er meget positiv, ligger det absolutte antal handlede ejerlejligheder på et forholdsvist lavt niveau (125 solgte i de sidste 12 måneder). Dette skyldes sandsynligvis bl.a., at der kun er opført ca. 70 ejerlejligheder siden år 2000. Sammenholdt indikerer dette, at det eksisterende udbud af ejerlejligheder ikke passer til de boligsøgendes efterspørgsel – selv om mange faktisk vil foretrække at flytte i en lejlighed.

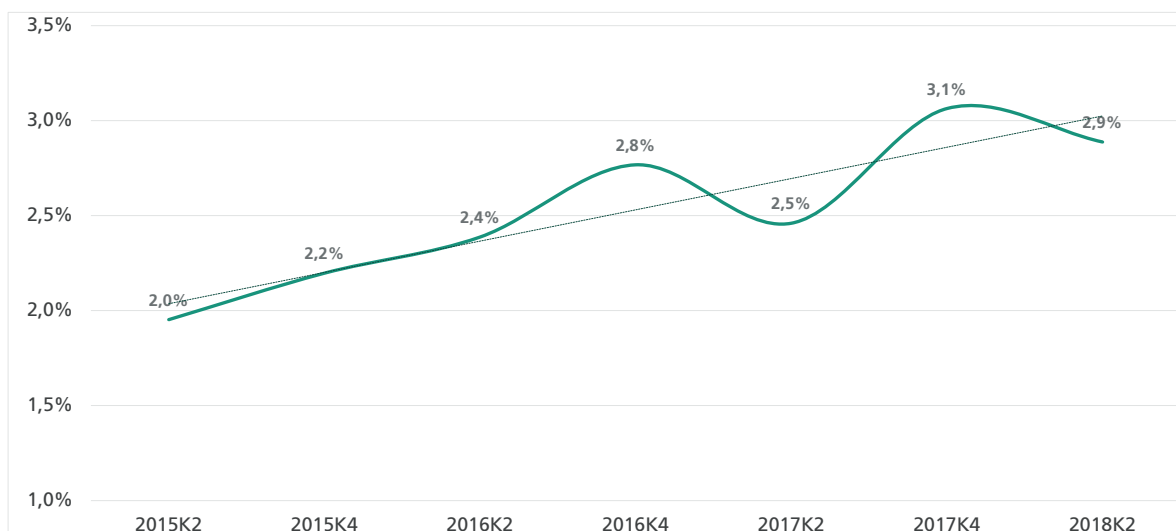


Søgningen til Slagelse Kommune er stigende over de sidste 3 år

Søgningen til Slagelse Kommune ligger på 2,9% her i 2. kvartal 2018, og der har været en jævnt stigende tendens de sidste år. Kommunen har en søgning på niveau med Næstved og Holbæk, også når størrelsen af kommunerne tages med i betragtning.

SØGNING TIL SLAGELSE KOMMUNE 2015 - 2018

FIGUR 3 UDVIKLING I SØGNING TIL SLAGELSE KOMMUNE 2015 - 2018



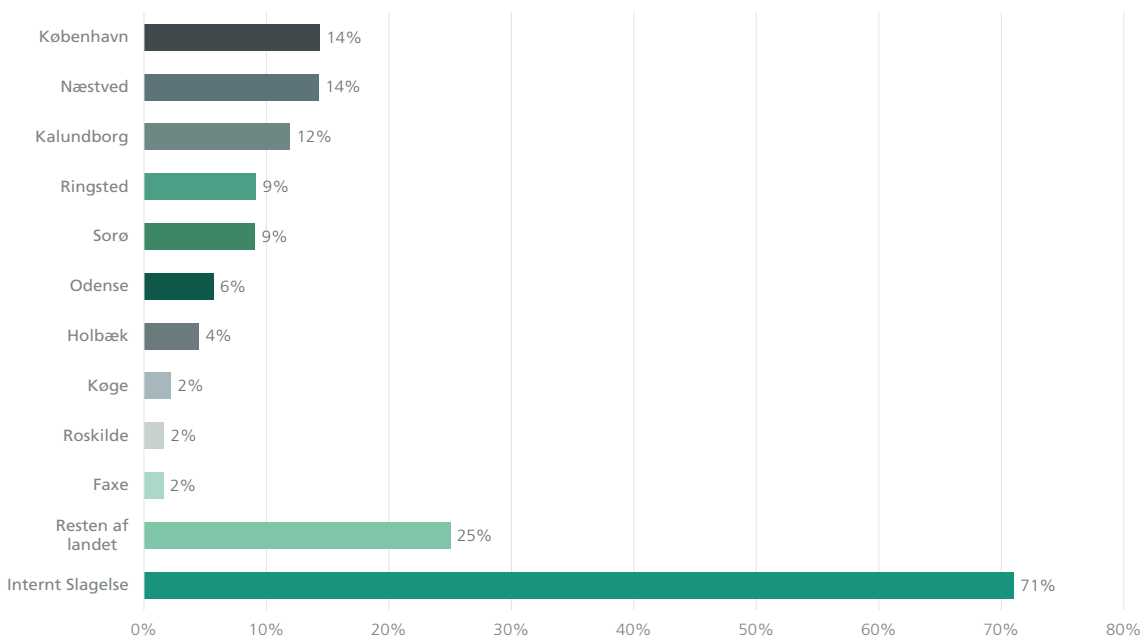
KILDE: EXOBASE 2015-2018

Når man ser på, hvor de søgende fra andre kommuner til Slagelse Kommune kommer fra, er det primært fra de nærliggende kommuner i regionen Næstved, Kalundborg, Ringsted og Sorø, men også en pæn del fra København og Odense. Sekundært er søgningen fragmenteret på mange forskellige kommuner.

Man skal også lægge mærke til den store andel af flytninger, der foregår internt i kommunen (71%). Man må derfor forvente, at en meget stor del af salget af boligerne ved Halsskov Færgenhavn vil skulle findes blandt de eksisterende borgere i kommunen, der søger efter en nyopført bolig.



FIGUR 4 SØGNING TIL SLAGELSE KOMMUNE - KOMMER FRA (100%)... OG INTERN PROCENTDEL



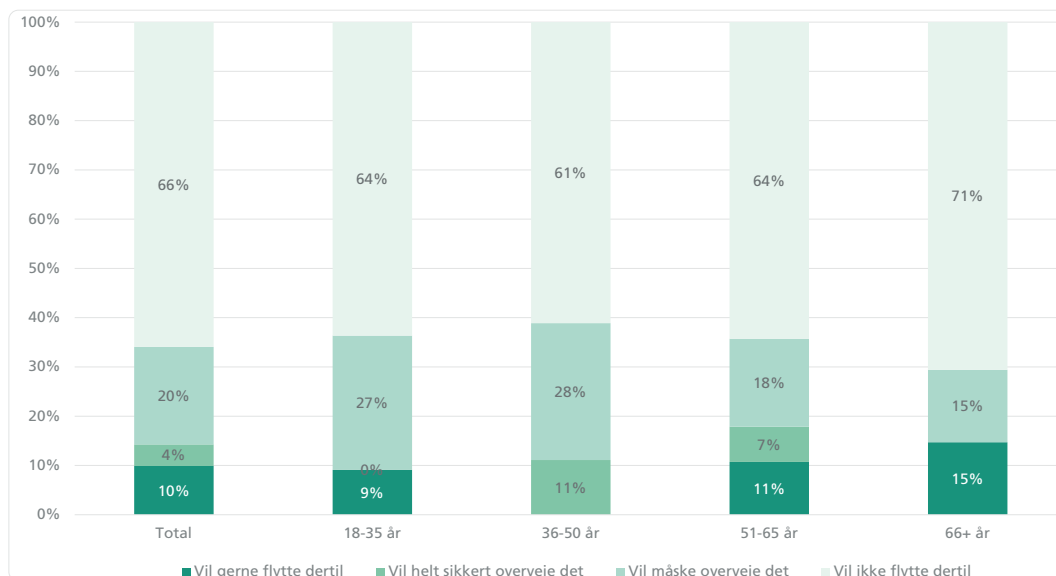
SAMPLE: ALLE: 5.0223 (KILDE: EXOBASE 2018 K2)

Områdets attraktion

For at finde frem til de personer, der kan overveje at flytte til Halsskov Færgehavn, er der foretaget nogle screeninger af de interviewede boligsøgende. Herefter er de blevet spurgt om, hvorfor de har valgt/fravalgt muligheden.

Blandt de, der vil overveje at flytte til Slagelse Kommune, næste gang de skal flytte, kan 34% godt overveje at flytte til denne del af kommunen, det er dog kun 14%, der helt sikkert vil flytte dertil eller helt sikkert overveje det. Størst positiv tilkendegivelse kommer fra de ældre over 65 år, hvor 20% helt sikkert vil flytte dertil eller helt sikkert overveje det. Denne gruppe står også for en god del af potentialet.

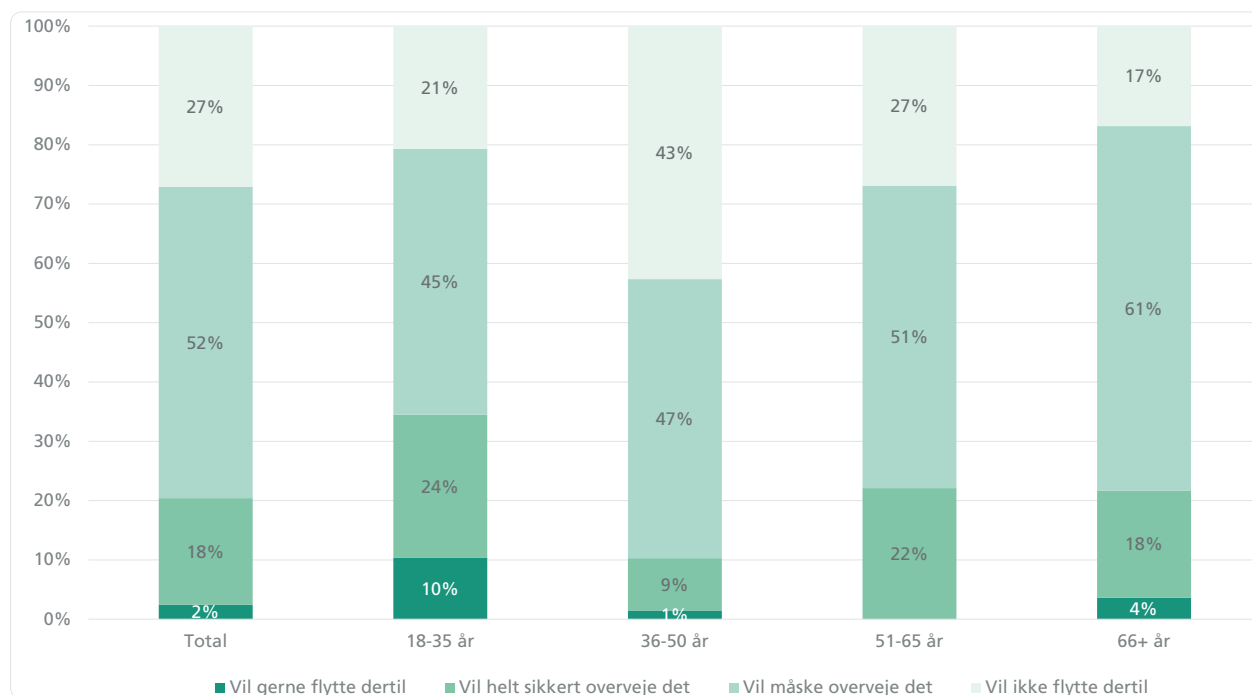
FIGUR 5 SØGNING TIL HALSSKOV BLANDT SLAGELSE SØGENDE



Lav afvisningsgrad af Halskov Færgehavn

Selve projektområdet ved Færgehavnen i Halskov har stor attraktion, der er således kun 27%, der ikke vil overveje at flytte dertil, hvis der bliver bygget nye og moderne boliger af forskellig karakter. Dette siger dog ikke noget om deres vilje til at betale prisen. Igen er det de ældre, der er mest positive.

FIGUR 6 SØGNING TIL HALSSKOV FÆRGEHAVN

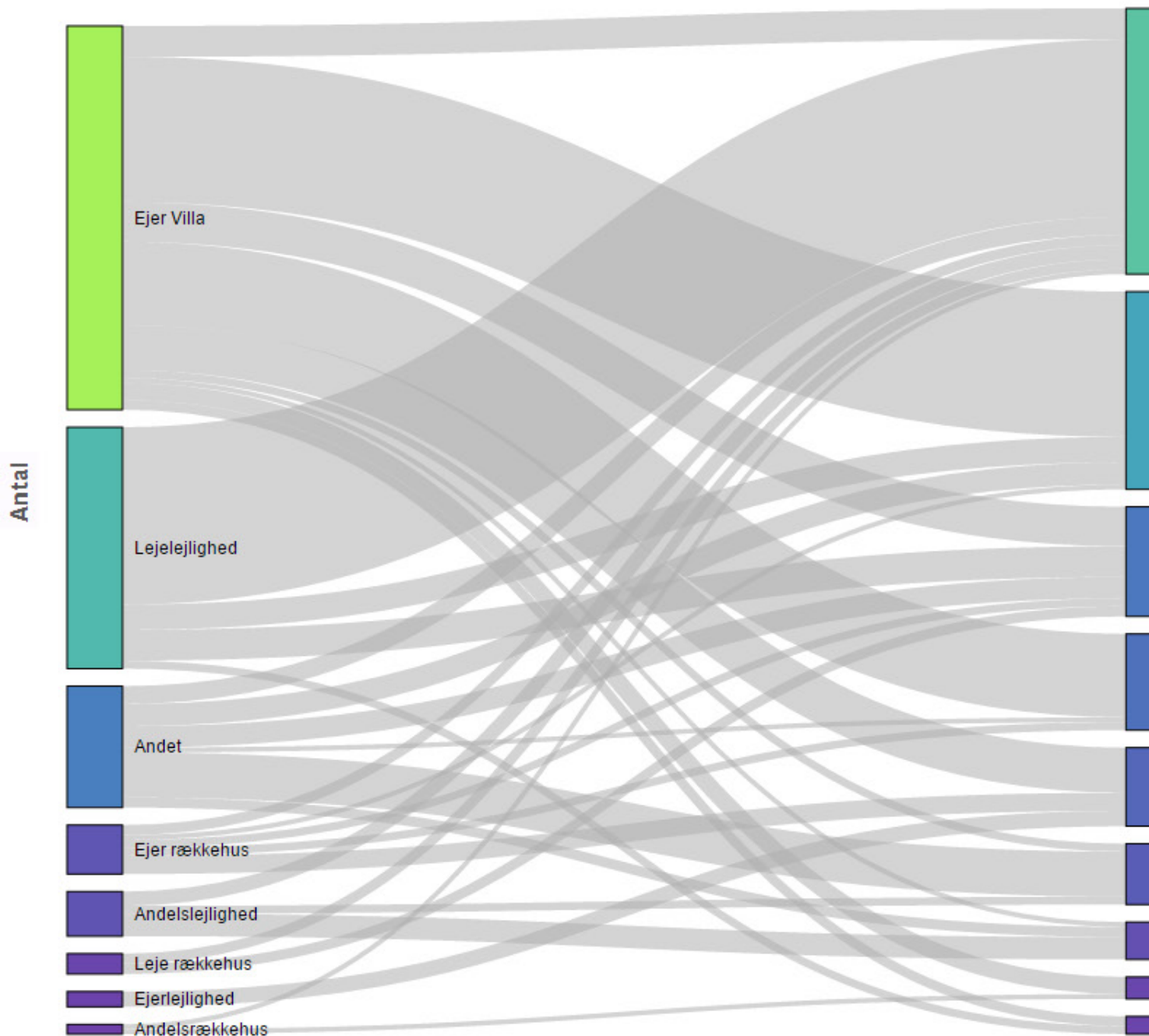




NUVÆRENDE OG FORETRUKNE FREMTIDIG BOLIG - SLAGELSE KOMMUNES BORGERE

Nuværende bolig

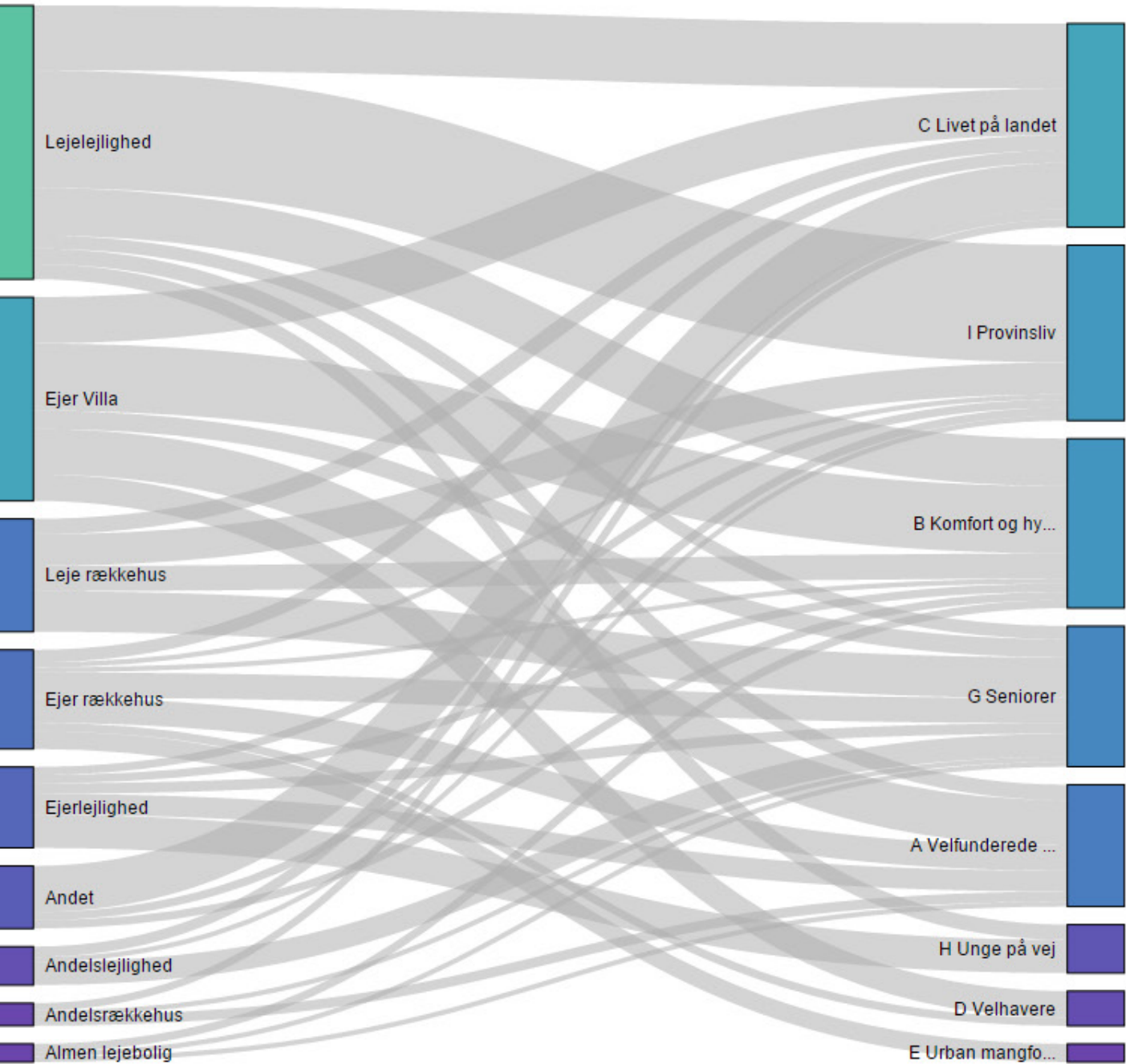
Foretrukne fremtidig bolig



KILDE: EXOBASE

temtidig bolig

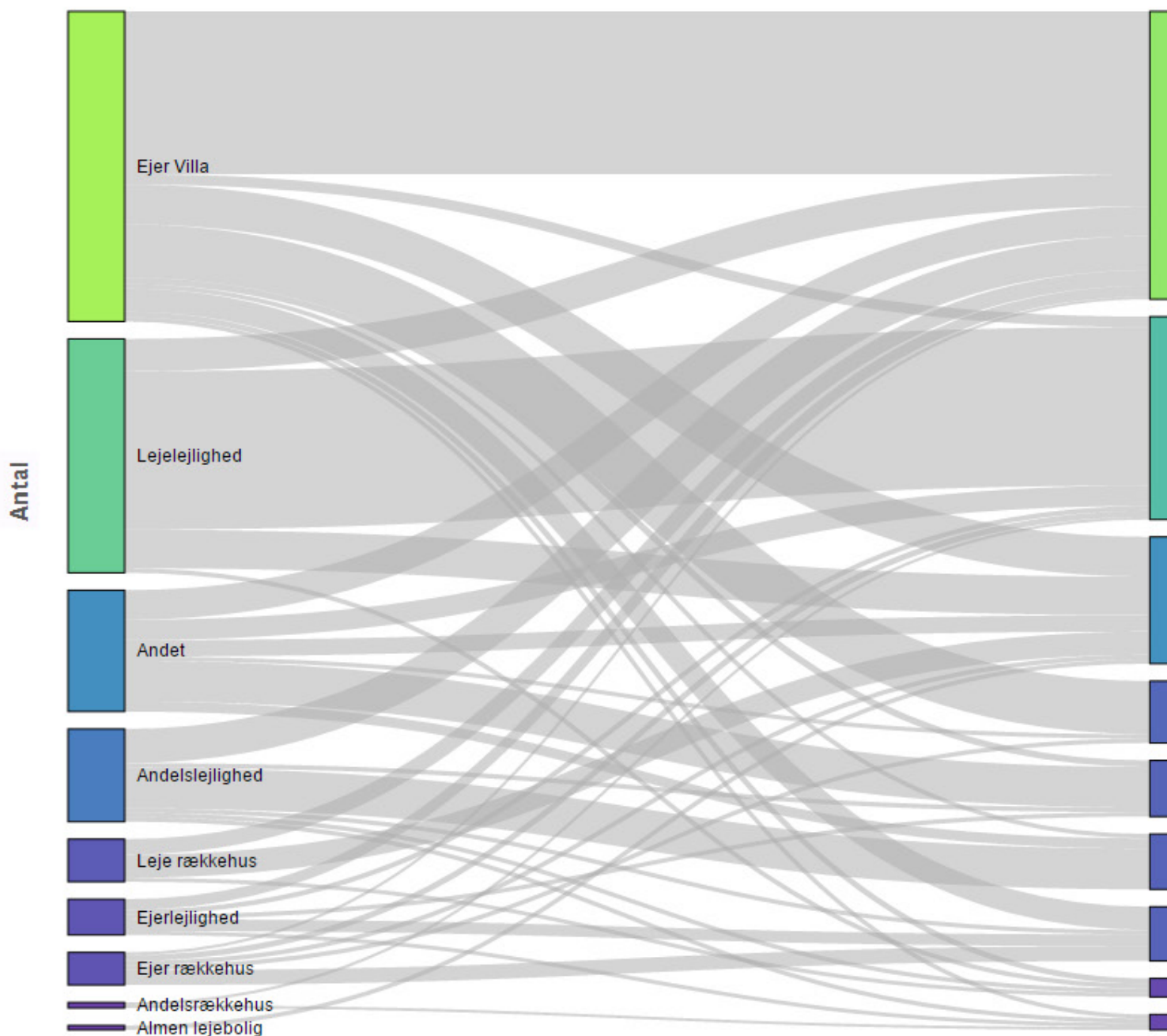
Conzoom Main Group



NUVÆRENDE OG FORETRUKNE FREMTIDIG BOLIG - SØGER SLAGELSE KOMMUNE

Nuværende bolig

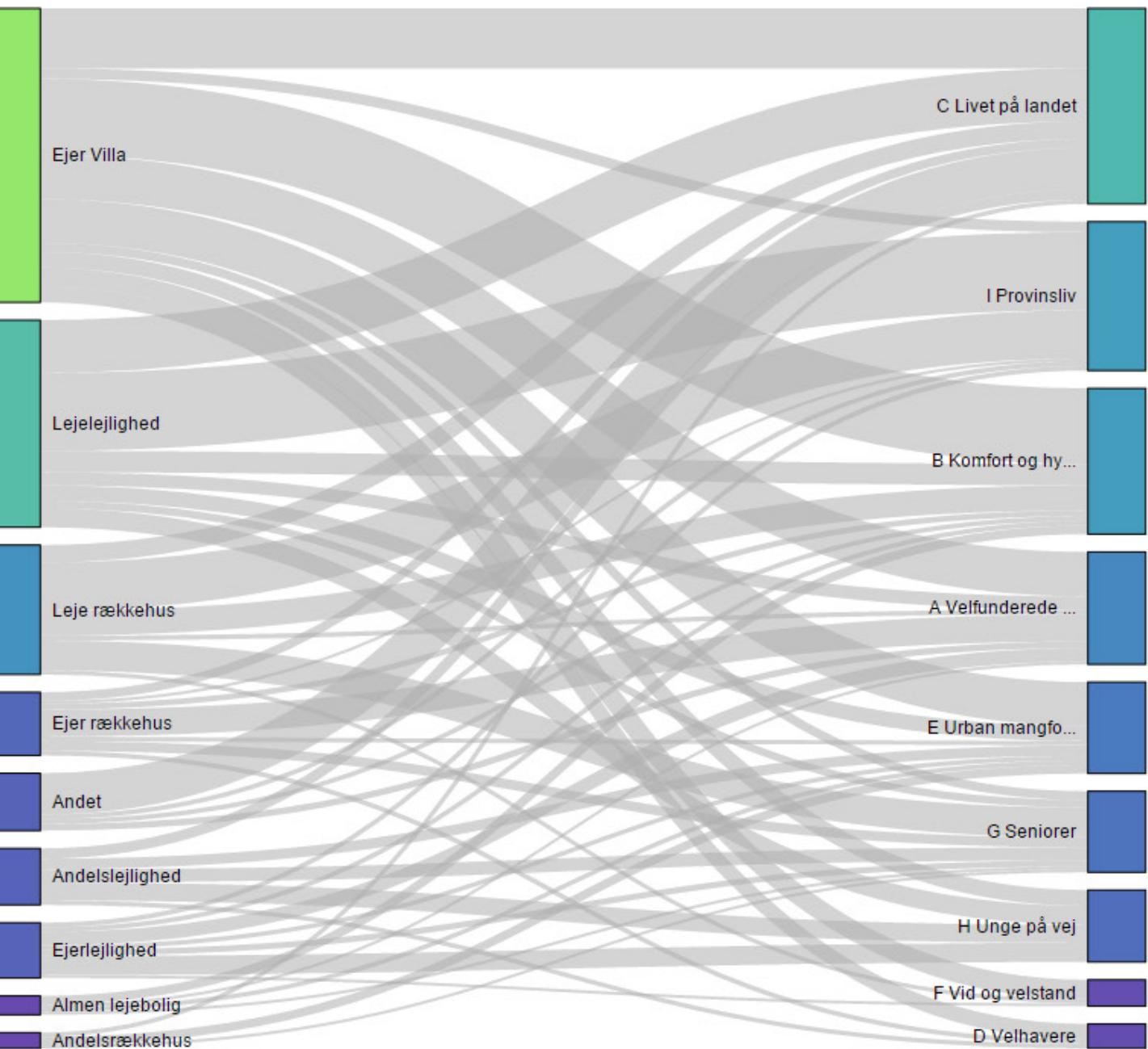
Foretrukne fremtidig bolig



KILDE: EXOBASE

Samtidig bolig

Conzoom Main Group



METODEBESKRIVELSE

Exometric samkører og analyserer geografisk segmenterede data fra offentlige registre med forbrugersegmentdata og interviewdata specifikt om boligpræferencer, flytteintentioner mv.

På dette datagrundlag kan Exometric tegne et unikt billede af blandt andet:

- hvor attraktiv en kommune, en by eller et område er i forhold til andre områder
- for hvilke typer af borgere
- hvilke boligpræferencer borgerne har
- hvilke holdninger og præferencer borgerne har i forhold til et konkret boligprojekt
- hvilke prisniveauer borgerne er parate til at betale for hvilke typer af boliger.

Exometrics potentialeanalyse fører således til en vurdering af potentialet for boliger (dvs. den forventede fremtidige efterspørgsel) i et konkret område. Potentialet fremkommer ved en beskrivelse af de mest interesserede forbrugersegmenter i forhold til deres prisforventninger, prisfølsomhed, deres sandsynlige flyttefrekvens og en række andre variabler, 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 samt deres konkrete præferencer i forhold til et konkret byggeprojekt.

Disse informationer kan sammenholdes med data om planlagt boligudbud i et område. Dermed kan der tegnes et samlet billede af bolig efterspørgslen i en kommune og et område og i forhold til det konkrete projekt.

Data om borgernes boligefterspørgsel beriges ved at tilordne de interviewede svarpersoner til eksisterende informationer om forbrugermålgrupper (såkaldte conzoom-målgrupper) ud fra deres geografiske lokalisering (dvs. deres nuværende bopæl). Danmark er således opdelt i 100 x 100 meter celler, som er geostationære. Disse celler indeholder data fra en række forskellige databaser, fra bl.a. Danmarks Statistik, Gallup, Motorregistret mv. Data fra mikrocellerne underkastes statistisk klyngeanalyse, som gør det muligt at identificere pt. ni overordnede målgrupper og i alt 36 undermålgrupper. Klyngeanalysen gennemføres af virksomheden Geomatic med årlige opdateringer.

Conzoom-forbrugerdata gør det med andre ord muligt at tegne et mere detaljeret billede af, hvilke grupper, som er interesseret i det konkrete boligprojekt f.eks. med hensyn til deres indkomstforhold, eksisterende boligforhold, forbrugsmønstre mv. – uden at den enkelte respondent er blevet spurgt om disse forhold i forbindelse med den konkrete potentiale vurdering.

Analysens datagrundlag

Datagrundlaget for de interviewbaserede data udgøres af følgende:

- National halvårlig undersøgelse blandt et repræsentativt udsnit af alle danske borgere over 18 år. Total stikprøvestørrelse seneste halvår: 5.023.
- Geninterview blandt søgende fra den halvårlige undersøgelse, som aktivt søger Slagelse Kommune eller nabokommuner. Total stikprøvestørrelse: 552.

Data fra interviewundersøgelsen suppleres af en række databasebaserede informationer fra Danmarks Statistik, Byggefakta, Finans Danmark - Boligmarkedsstatistikken og Geomatic - Conzoom, angående følgende forhold:

- Prisudvikling historisk
- Solgte boliger historisk
- Befolkningsudvikling (historisk og fremskrivning)
- Annoncerede boligprojekter (3 år)
- Intern rekrutteringsandel

Data om forbrugermålgrupper udgøres af offentligt tilgængelige og statistisk behandlede registerdata om blandt andet:

- Uddannelsesniveau
- Indkomstforhold
- Arbejdsmarkedstilknytning
- Nuværende boligtype
- Familiestatus
- Antal børn
- Bilejerskab
- Forbrugsvaner

Validiteten af Exometrics analyser af boligpotentiale efterprøves og optimeres løbende gennem tracking af boligprojekters aktuelle udvikling både med hensyn til salgs- og lejepriser, tiltrukne målgrupper mv. Analyserne kan fremvise en høj validitet. Samtidig må det dog understreges, at det beregnede boligpotentiale er et estimat, som baserer sig på stikprøveundersøgelser. Der er derfor ikke tale om sikker viden.





UDDYBENDE METODEBESKRIVELSE

BOLIGSEKTION



BOLIGANALYSENS FORMÅL OG METODE

Formålet med analysen er at give et veldokumenteret og præcist billede af boligpotentialet i testområdet og eventuelt 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:

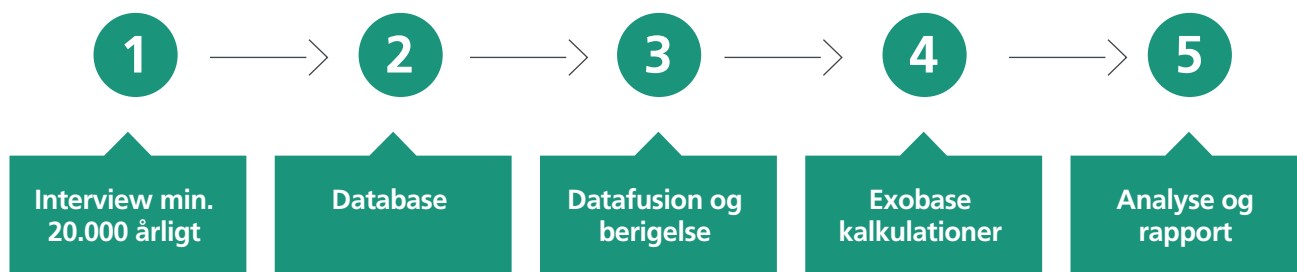
- Prisudvikling historisk
- Solgte boliger historisk
- Befolkningsudvikling (historisk og fremskrivning)
- Annoncerede boligprojekter (3 år)
- Intern rekrutteringsandel

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 20.000 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. 5.000 respondenter. Undersøgelsen repræsenterer de ca. 2.750.000 danske husstande.

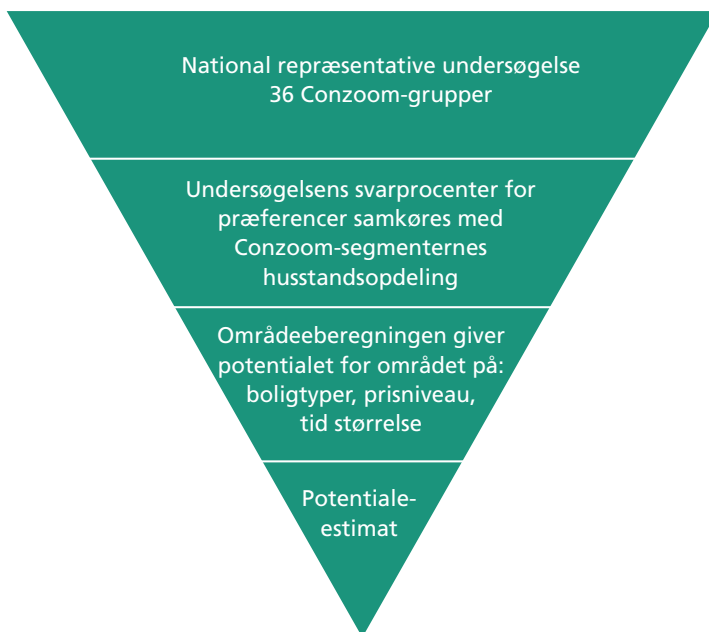
Herefter indsættes respondenternes præferencer:

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

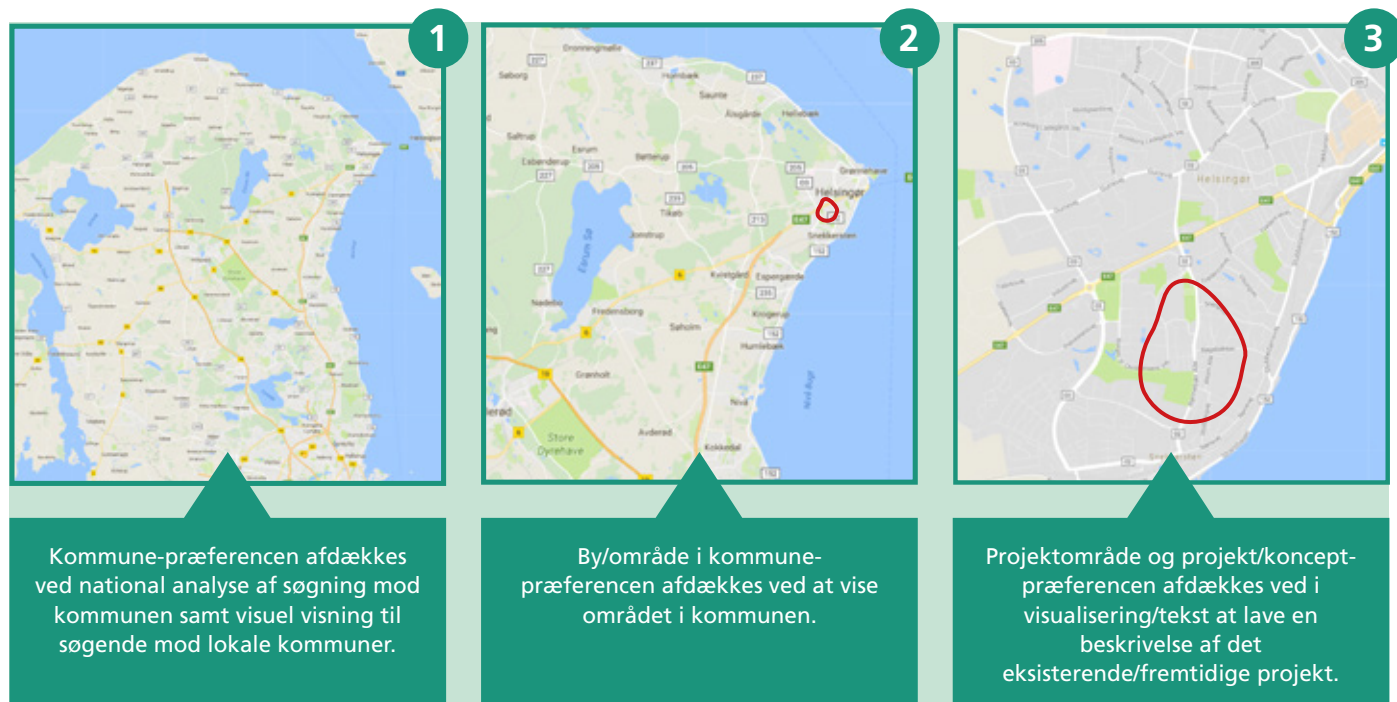
Disse parametre indsættes i Exometrics algoritme, hvorved volumen kan estimeres for et givent område inden for en given tidsramme. Herefter kombineres svarene med antallet af personer i de 36 conzoom-segmenter.

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

BEREGNINGEN HAR FØLGENDE ELEMENTER



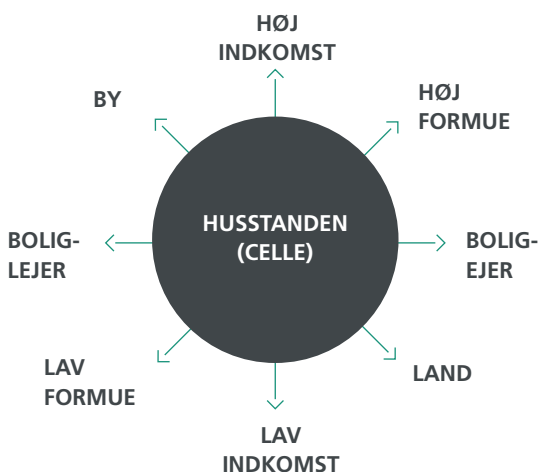
METODISK TILGANG – 3 TRINS MODEL (EKSEMPEL)



MÅLGRUPPER/SEGMENTERING

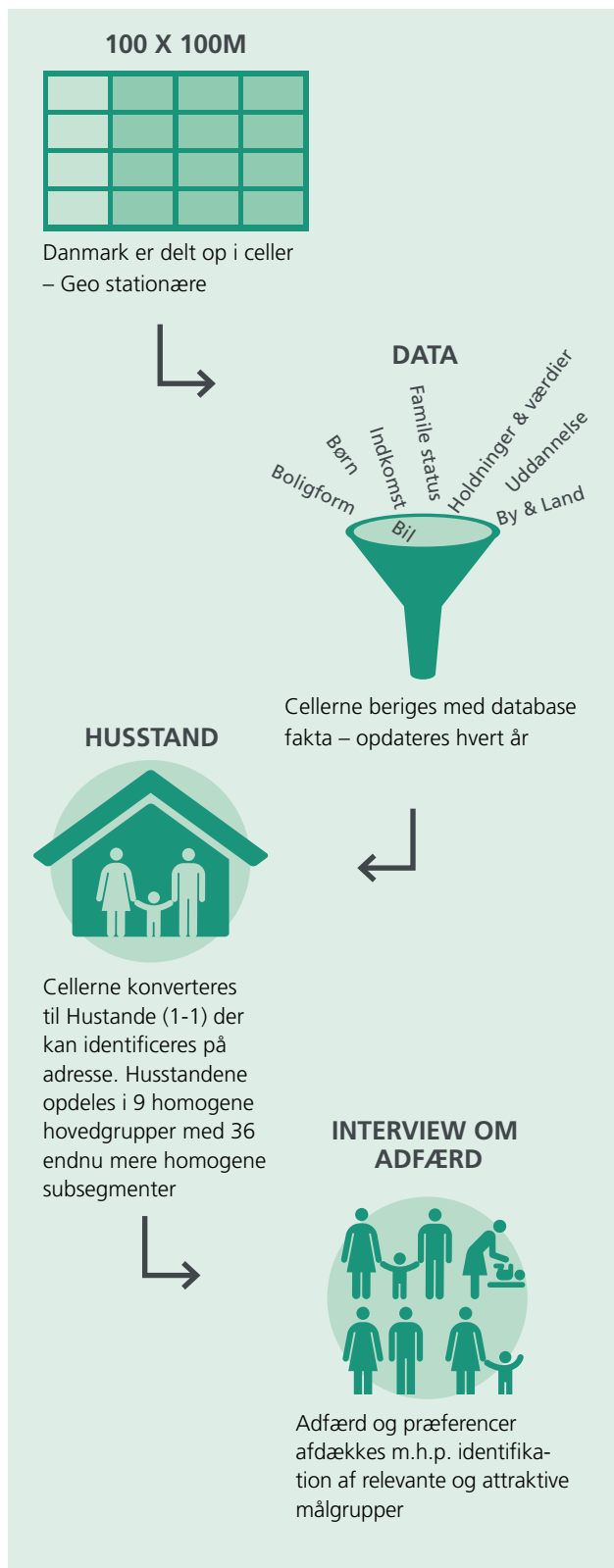
Danmark er opdelt i 100 m x 100 m celler, som er geostationære. Disse celler beriges med forskellige databaser fra bl.a. Danmarks Statistik, Gallup, motorregisteret m.fl. Herved fremkommer en 1-1 beskrivelse af cellerne, som bliver synonyme med danske husstande og med beboernes holdninger og ikke mindst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

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



SEGMENT HOVEDGRUPPER

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



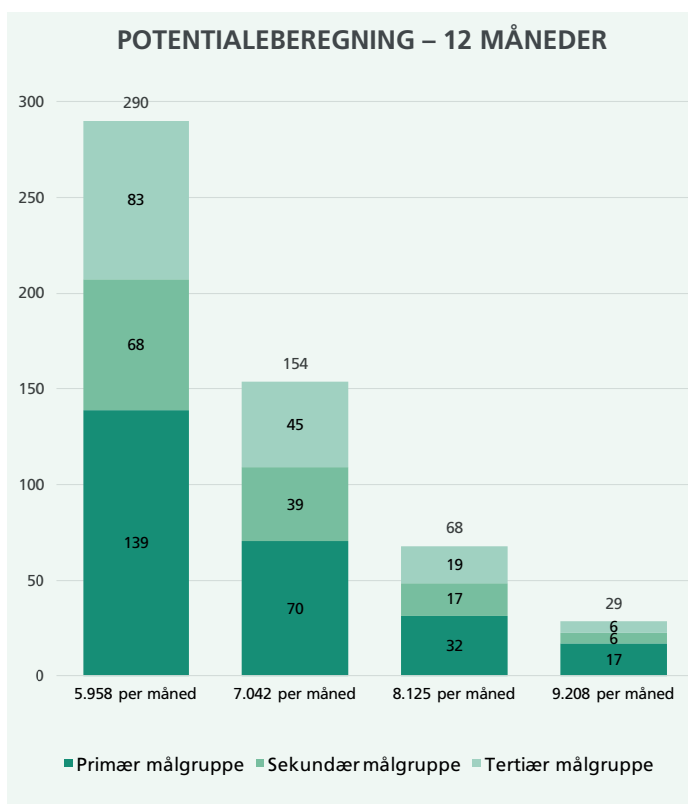
FORKLARING PÅ POTENTIALBEREGNINGS- GRAFIKKER

Det centrale i grafikken er volumen og priselasticiteten.

Grafikken viser, hvor mange boliger, der kan omsættes i en given periode i et givent område ved forskellige prisniveauer.

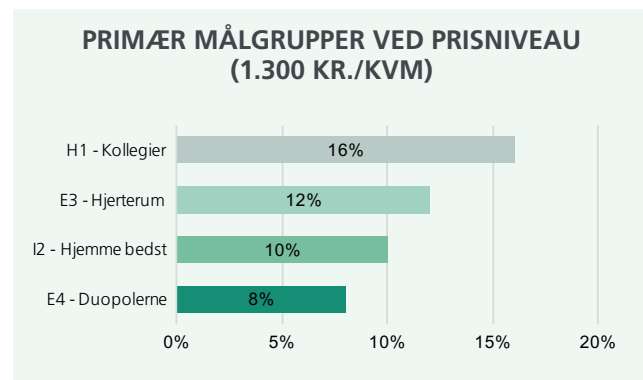
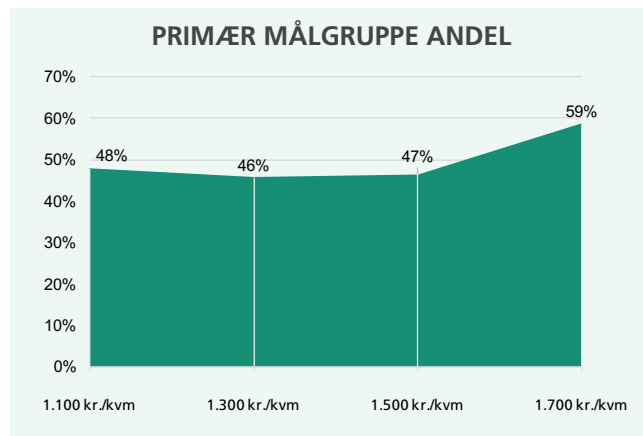
I nedenstående eksempel kan der f.eks. omsættes 290 boligerv ved en leje på ca. 5.958 kr. (1.100 kr./m²), mens tallet er reduceret til 154 stk. ved en leje på ca. 7.049 kr. (1.300 kr./m²)

Volumenerne kan beregnes på forskellige tidsperioder og på forskellige boligstørrelser.



Ved hvert prisniveau angives det med de forskellige grønne farver, hvor stor andel af potentialet, der udgøres af de 4 primære, 4 sekundære og 28 tertiære segmenter i conzoom-segmenteringen (beskrevet i bilag). I dette tilfælde udgør det primære segment ved 2 millioner kr. 99 boliger og 24 ved 2,5 millioner kr.

De primære målgrupper er nærmere specificeret ved siden af volumen- og priselasticitetsgrafikken. Her ses først den primære målgruppes andel af potentialet ved de 4 udvalgte prisniveauer. Stigende fra 48% ved 1.100 kr./m² til 59% ved 1.700 kr./m².



Derefter vises den primære målgruppes 4 segmenter ved det optimale prisniveau for projektet. H1-segmentet Kollegier er således det største del-segment med 16% af potentialet, mens E3-segmentet Hjerterum udgør 12% af det samlede potentiale for dette projekt.

Samlet udgør disse 4 segmenter 46% af det totale potentiale.





FORTOLKNING OG PRÆMISSER

Analysen giver en vurdering af potentialet for boliger i et konkret område. Potentialet er fremkommet ved en vurdering af de mest interesserede forbrugersegmenter vægtet med de respektive segmenters prisfølsomhed, deres sandsynlige flyttefrekvens og en række andre målgruppenspecifikke 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.

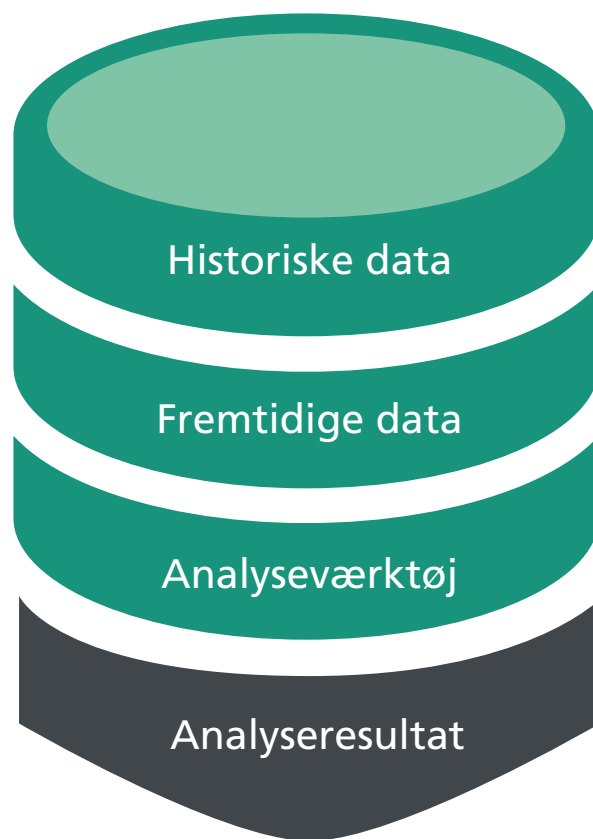
Ligeledes forventes det, at respondenterne tager højde for eksterne forhold i deres besvarelse. Det gælder forhold som rente, prisudviklinger i markedet og andre makroøkonomiske forhold.

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.





DATABILAG

POTENTIALER OG VOLUMENANDEL



LEJEPOTENTIALER SLAGELSE KOMMUNE HALSSKOV FÆRGEHAVN VED 60 MÅNEDER



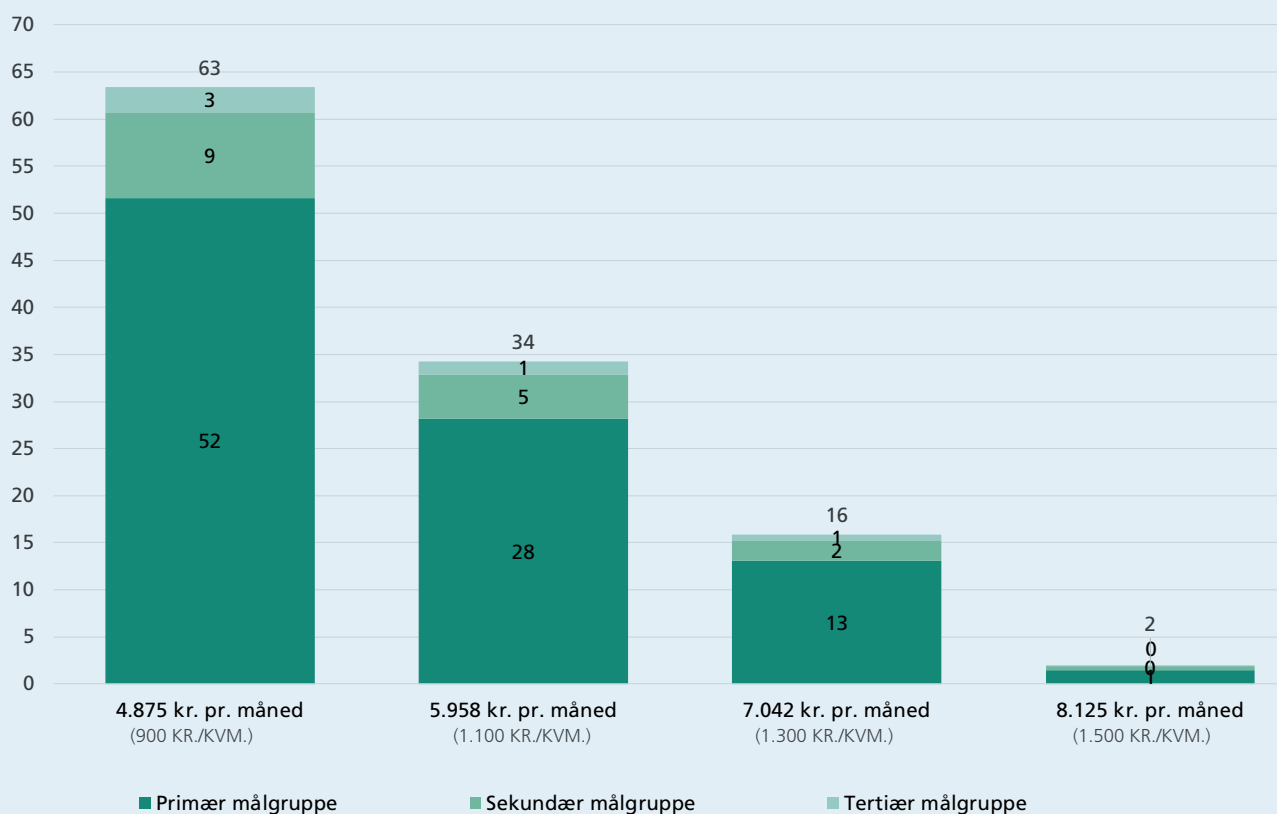
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

Lejelejligheder (65 kvm.)

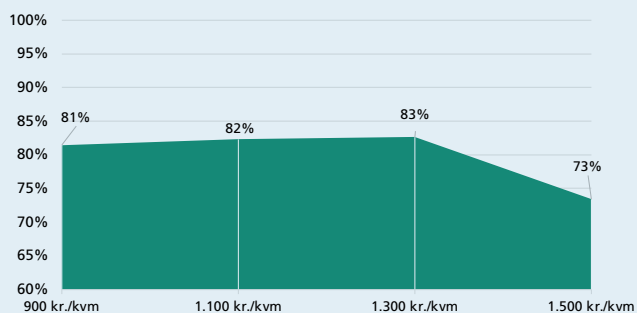
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.

Det anbefalede lejeniveau er det niveau (eller lige under), hvor man taber mindst provenu. Prisen bør dog sættes efter et niveau på antal, der afspejler det udbudte.

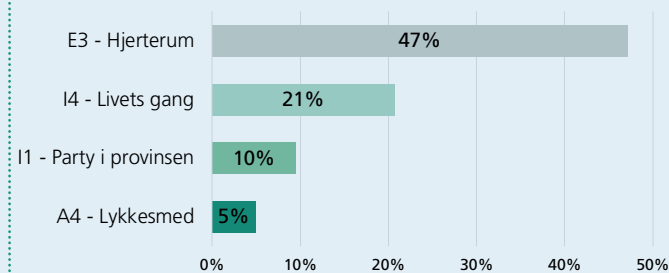
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER



PRIMÆR MÅLGRUPPE ANDEL



PRIMÆR MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (1.100 KR./KVM)



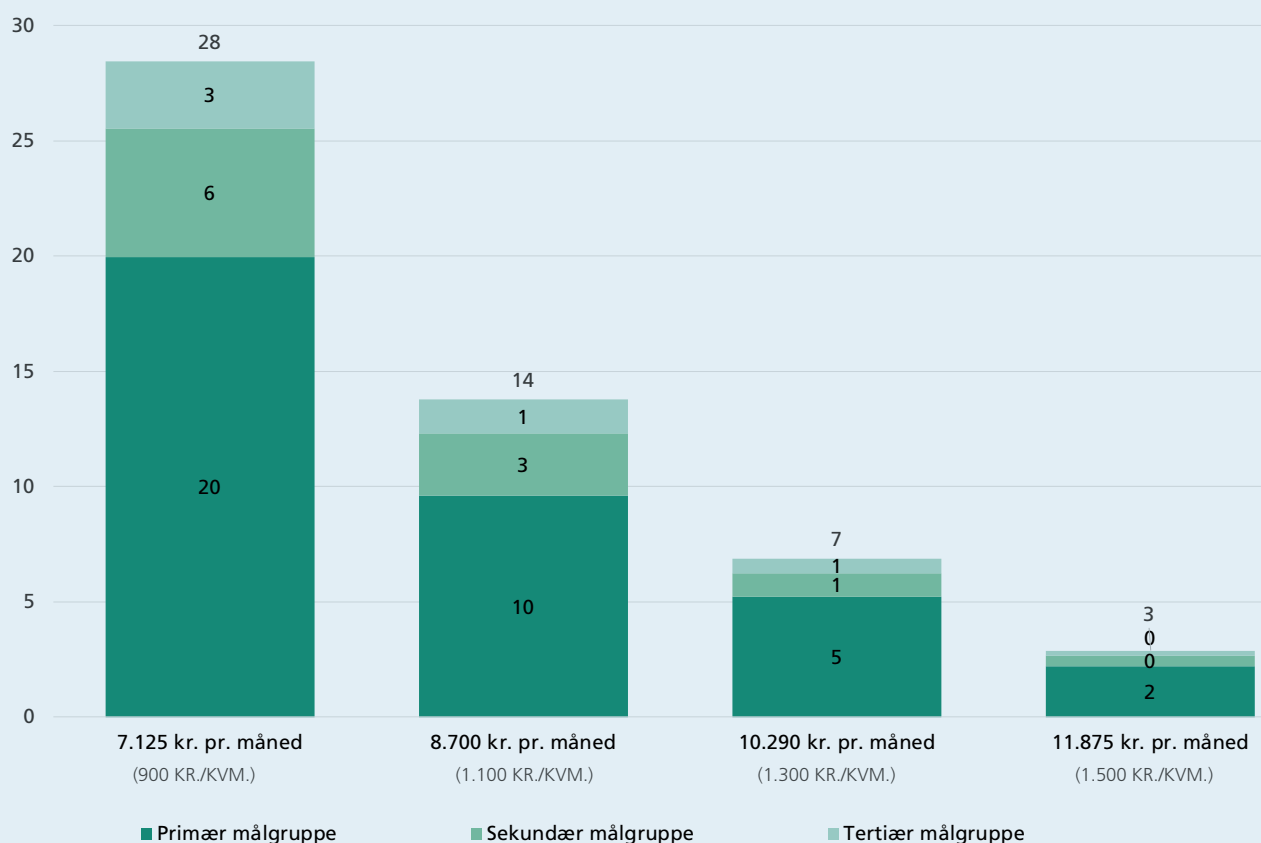
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

Lejelejligheder (95 kvm.)

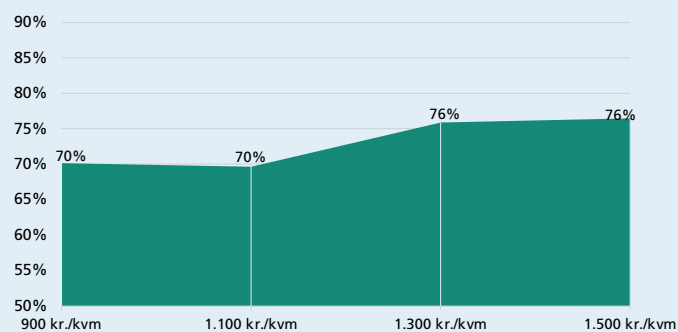
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

Det anbefalede lejeniveau er det niveau (eller lige under), hvor man taber mindst provenu. Prisen bør dog sættes efter et niveau på antal, der afspejler det udbudte.

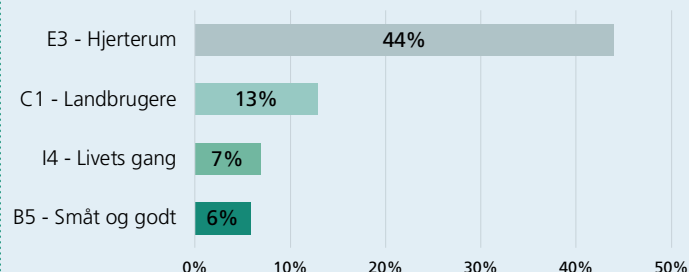
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER



PRIMÆR MÅLGRUPPE ANDEL



PRIMÆR MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (1.100 KR./KVM)



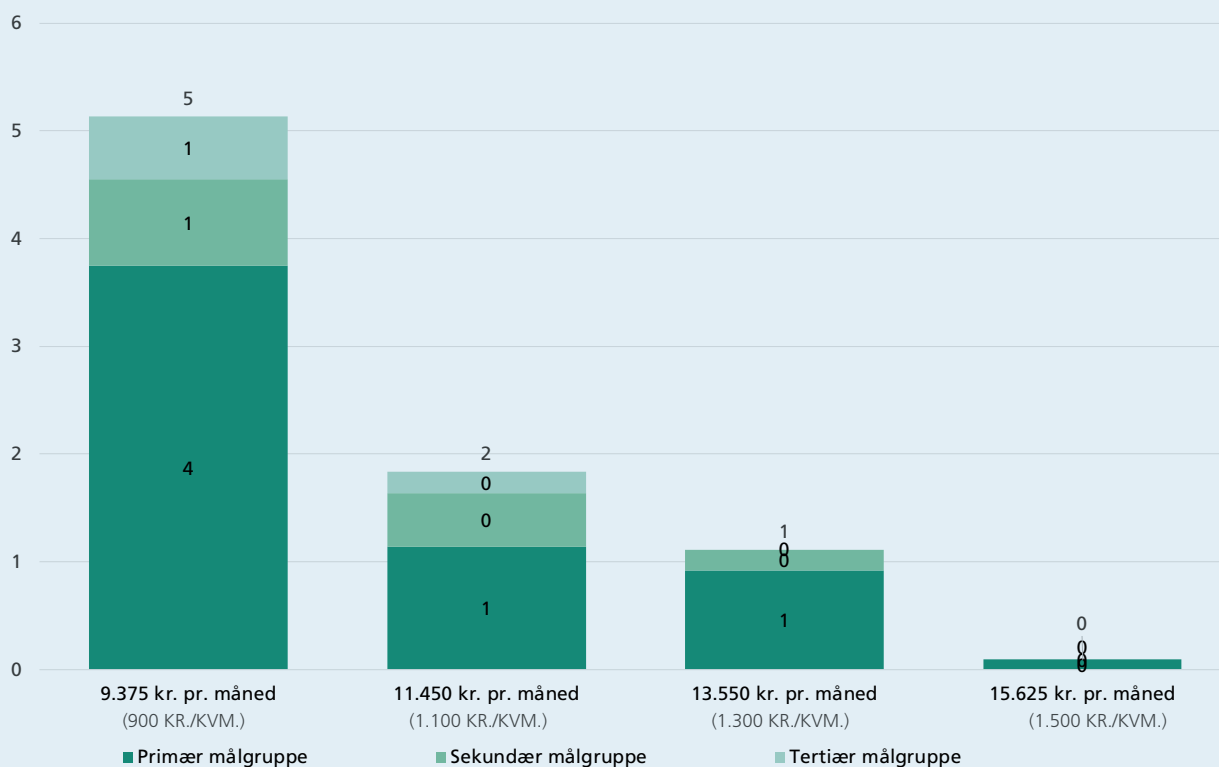
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

Lejelejligheder (125 kvm.)

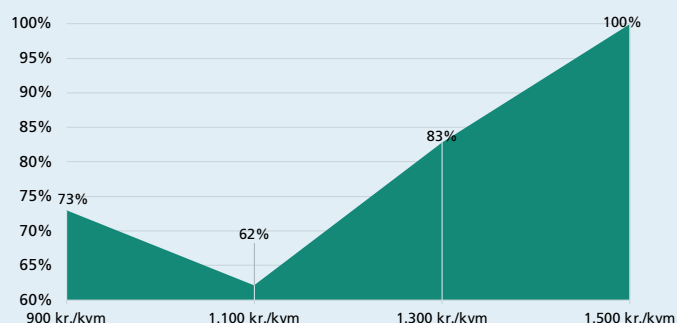
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.

Det anbefalede lejeniveau er det niveau (eller lige under), hvor man taber mindst provenu. Prisen bør dog sættes efter et niveau på antal, der afspejler det udbudte.

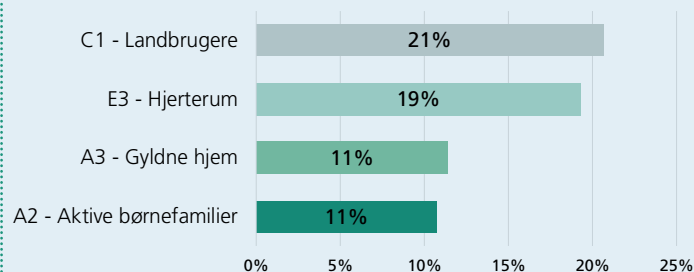
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER



PRIMÆR MÅLGRUPPE ANDEL



PRIMÆR MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (1.100 KR./KVM)



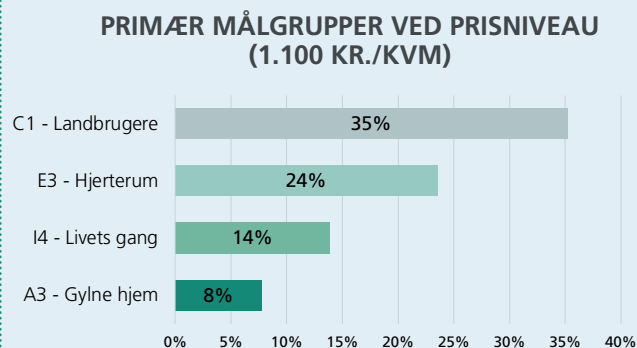
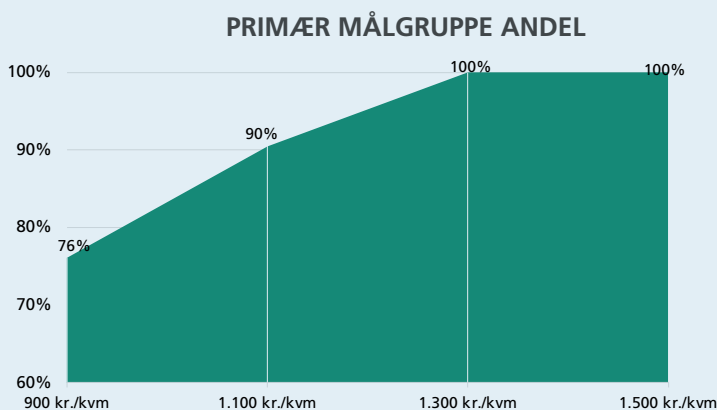
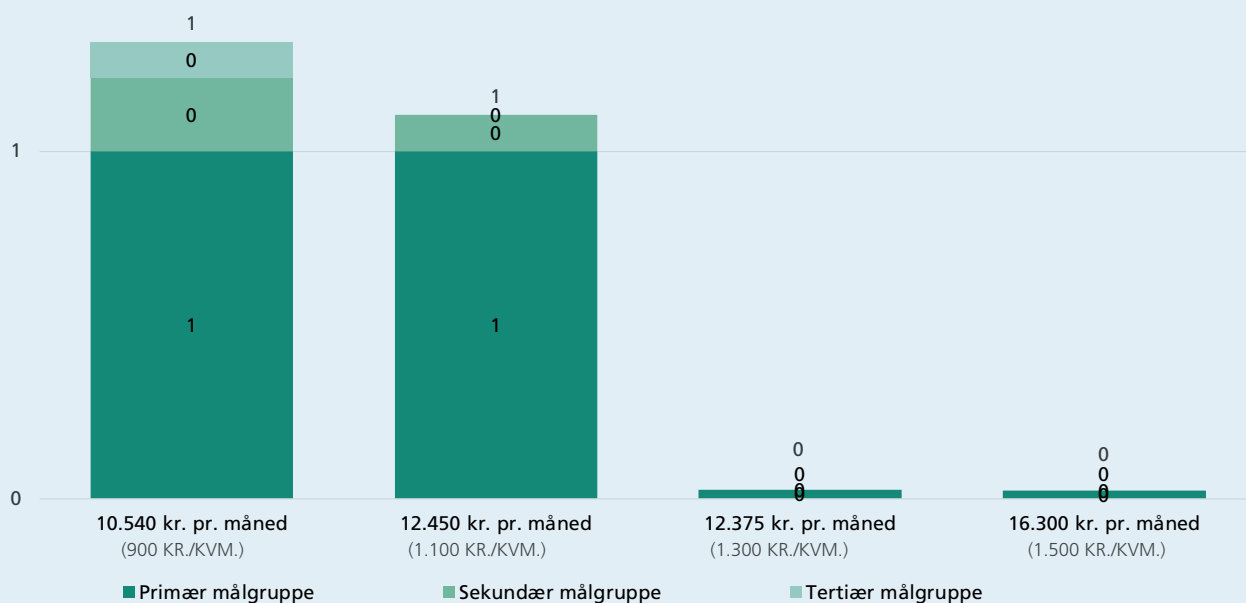
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

Leje rækkehus (115 kvm.)

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

Det anbefalede lejeniveau er det niveau (eller lige under), hvor man taber mindst provenu. Prisen bør dog sættes efter et niveau på antal, der afspejler det udbudte.

POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER



EJERPOTENTIALER SLAGELSE KOMMUNE HALSSKOV FÆRGEHAVN VED 60 MÅNEDER



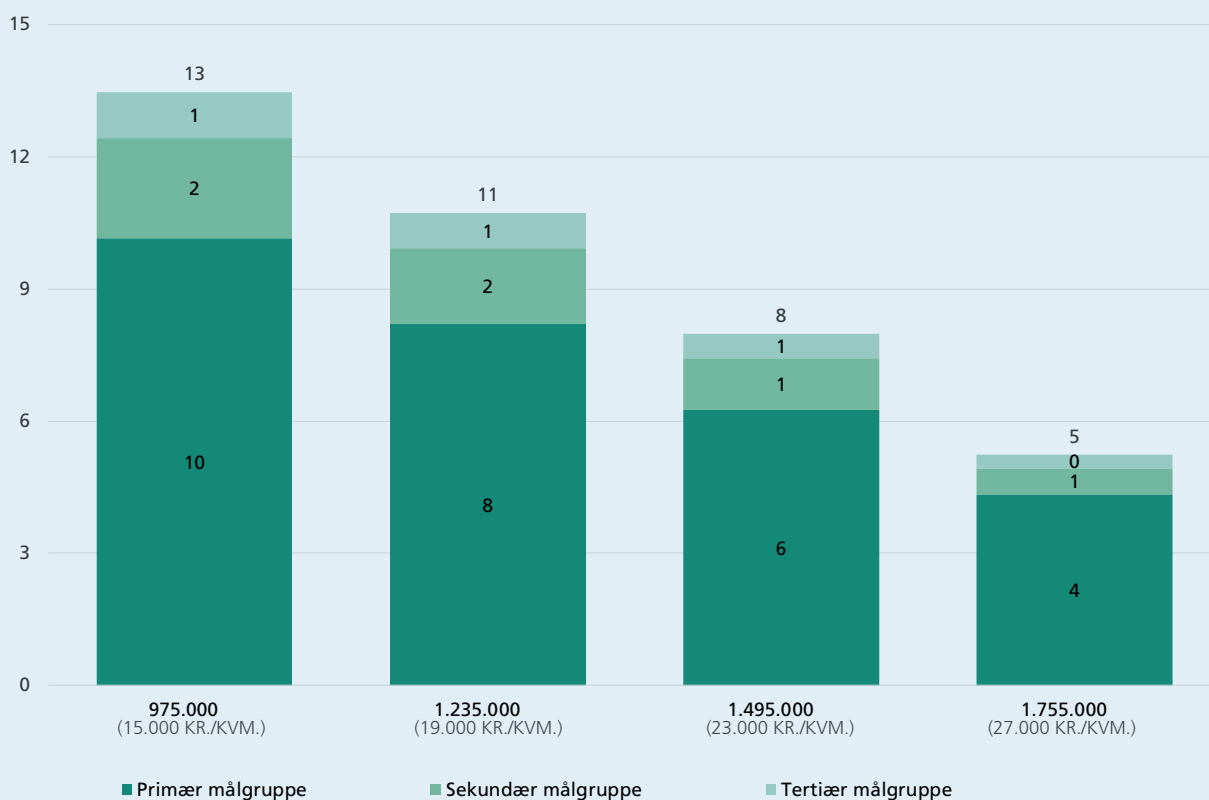
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

Ejerlejligheder (65 kvm.)

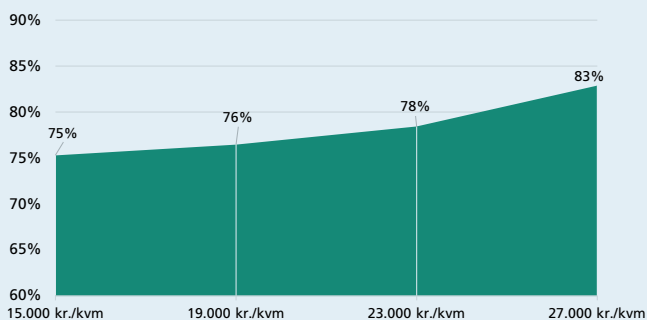
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.

Det anbefalede lejeniveau er det niveau (eller lige under), hvor man taber mindst provenu. Prisen bør dog sættes efter et niveau på antal, der afspejler det udbudte.

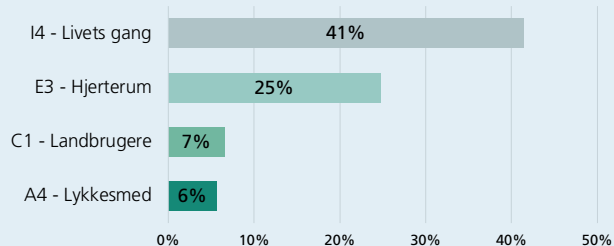
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER



PRIMÆR MÅLGRUPPE ANDEL



PRIMÆR MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (23.000 KR./KVM)



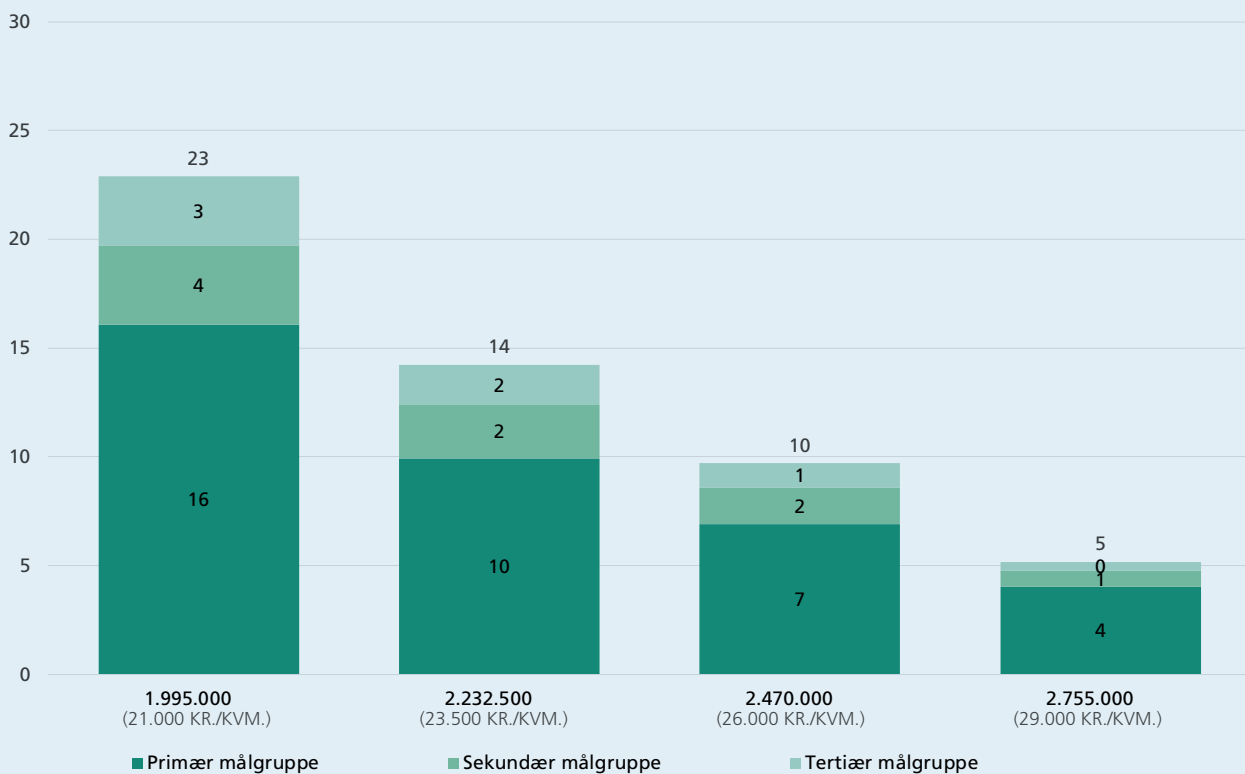
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

Ejerlejligheder (95 kvm.)

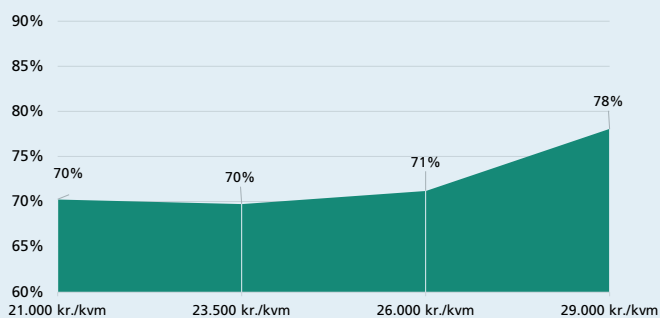
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

Det anbefalede lejeniveau er det niveau (eller lige under), hvor man taber mindst provenu. Prisen bør dog sættes efter et niveau på antal, der afspejler det udbudte.

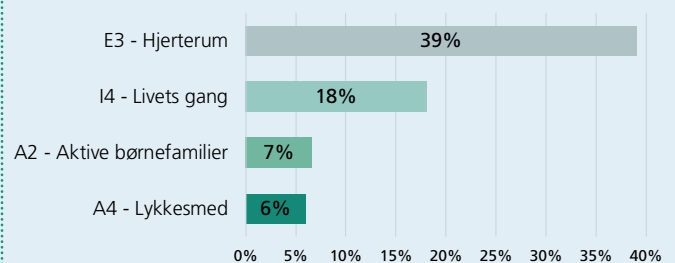
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER



PRIMÆR MÅLGRUPPE ANDEL



PRIMÆR MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (23.500 KR./KVM)



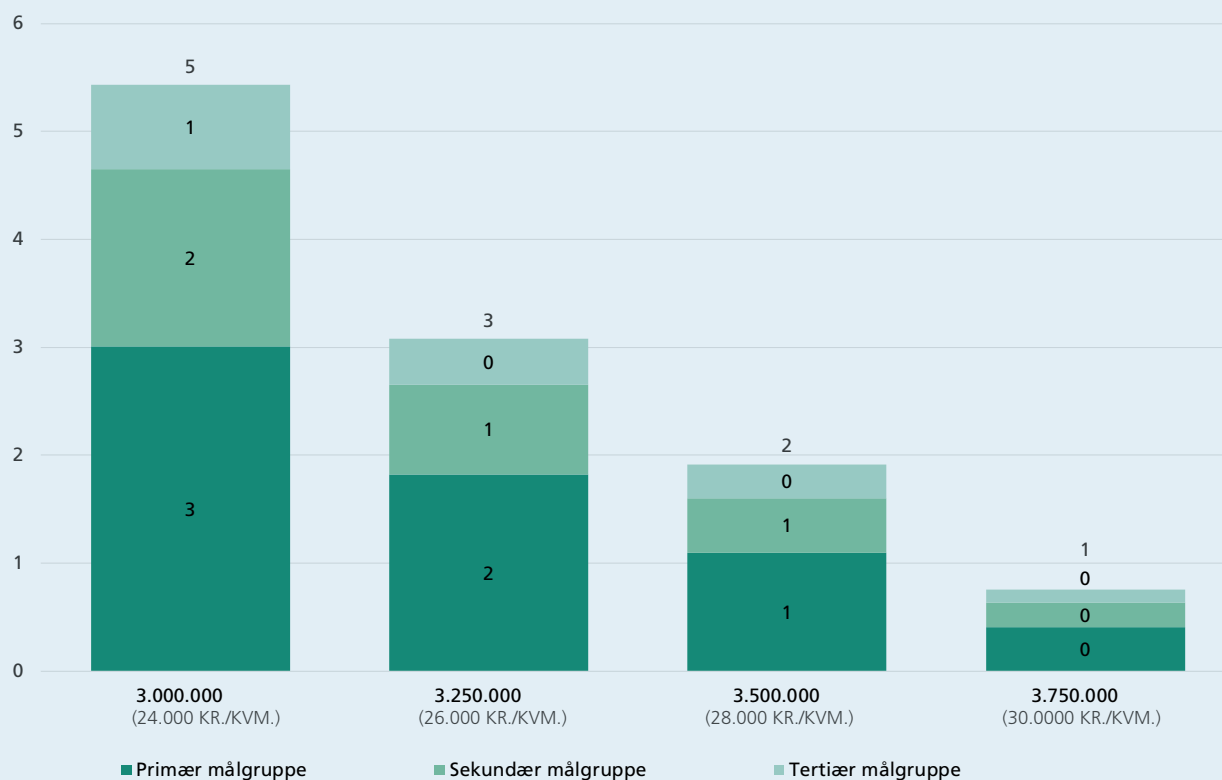
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

Ejerlejligheder (125 kvm.)

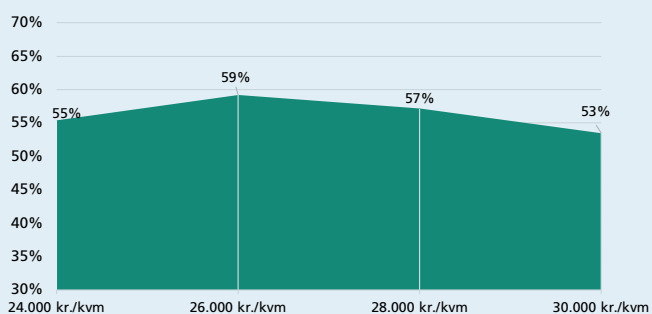
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.

Det anbefalede lejeniveau er det niveau (eller lige under), hvor man taber mindst provenu. Prisen bør dog sættes efter et niveau på antal, der afspejler det udbudte.

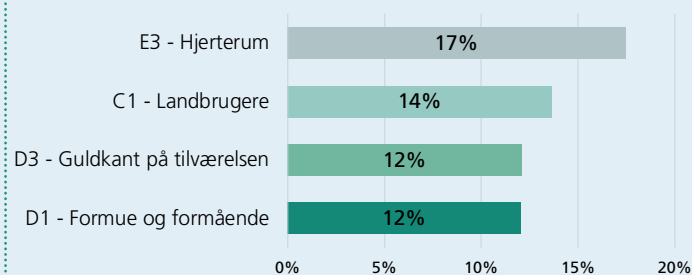
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER



PRIMÆR MÅLGRUPPE ANDEL



PRIMÆR MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (24.000 KR./KVM)



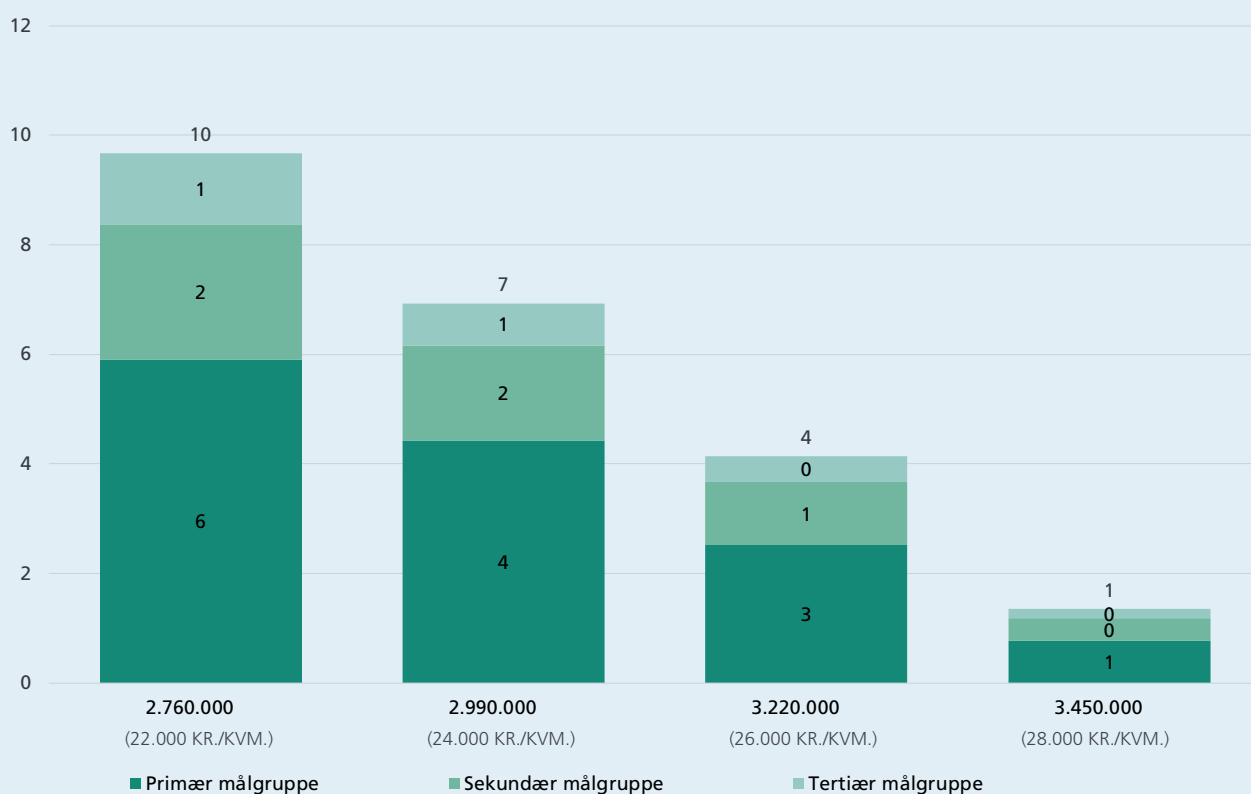
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

Ejer rækkehus (115 kvm.)

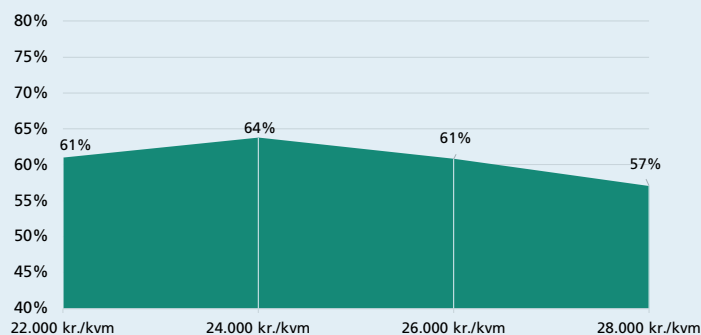
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 100 og 130 kvm. Gns. 115 kvm.

Det anbefalede lejeniveau er det niveau (eller lige under), hvor man taber mindst provenu. Prisen bør dog sættes efter et niveau på antal, der afspejler det udbudte.

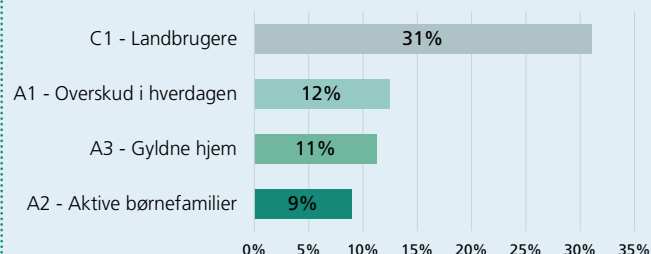
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER



PRIMÆR MÅLGRUPPE ANDEL



PRIMÆR MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (24.000 KR./KVM)



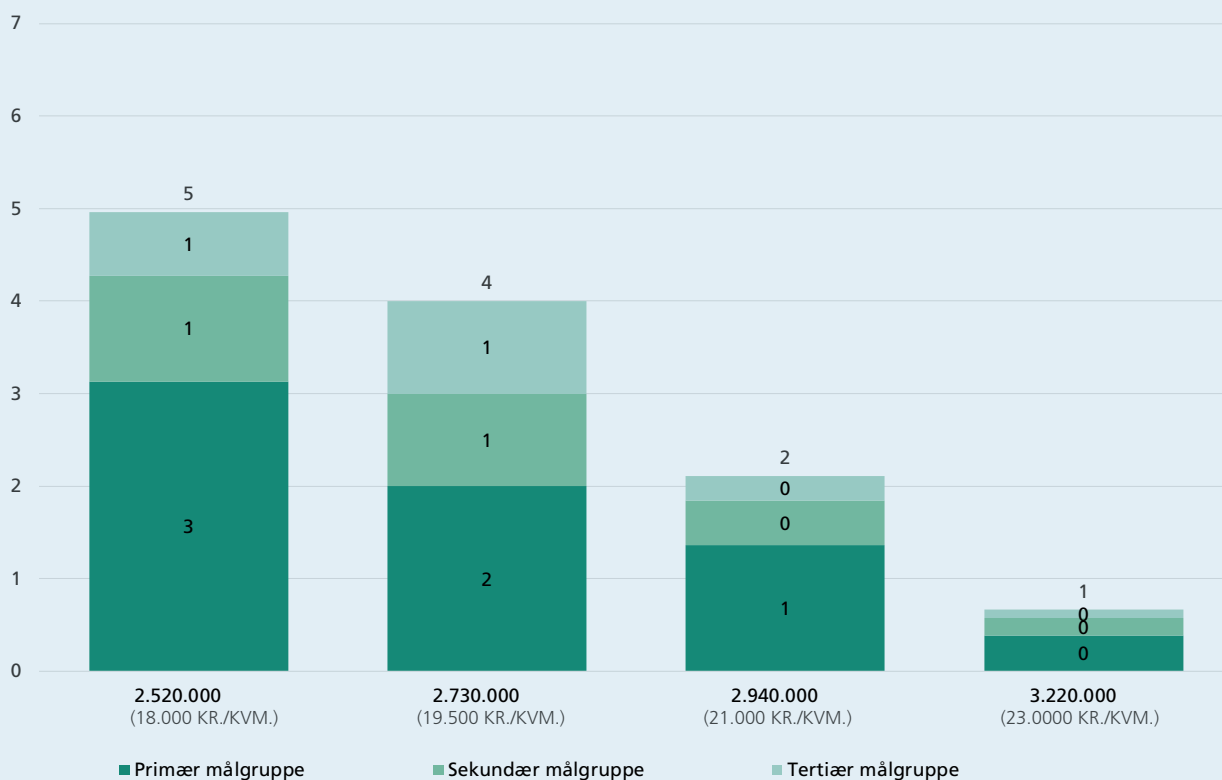
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

Villa (140 kvm.)

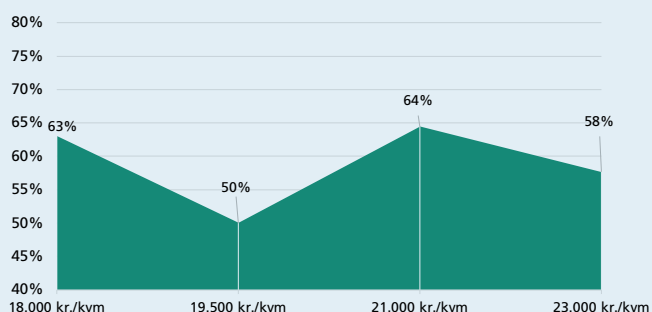
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 130 og 150 kvm. Gns. 140 kvm.

Det anbefalede prisniveau er det niveau (eller lige under), hvor man taber mindst provenu. Prisen bør dog sættes efter et niveau på antal, der afspejler det udbudte.

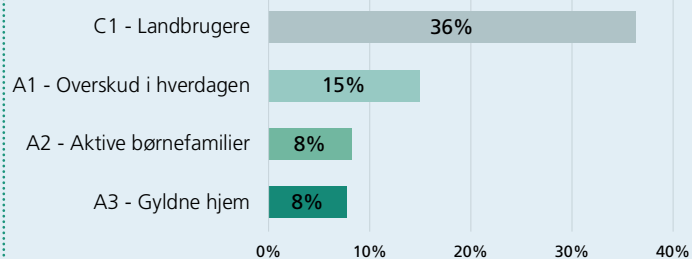
POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER



PRIMÆR MÅLGRUPPE ANDEL



PRIMÆR MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (19.500 KR./KVM)





DATABILAG

DE PRIMÆRE MÅLGRUPPER



DE STØRSTE LEJEMÅLGRUPPER - 60 MÅNEDER

E3

46%

Hjerterum

Voksne enlige midt i byen.



FAKTA

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

I4

16%

Livets gang

Enlige voksne med lave indkomster.



FAKTA

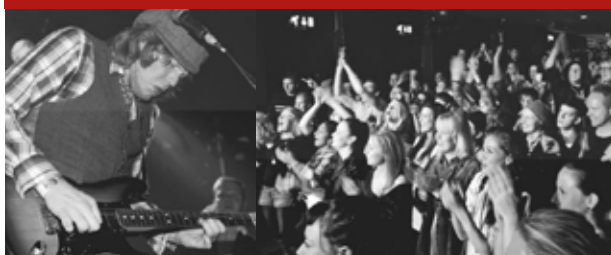
- Enlige uden børn
- Bor i lejligheder i provinsen
- Lav købekraft
- Sociale og online
- Læser gratismedier
- Prøver gerne en ny opskrift

I1

8%

Party i provinsen

Unge singler i provinsbyerne.



FAKTA

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

Oversigten viser de tre største målgrupper ved 60 måneder samt deres overordnede karakteristika.

Endvidere angives hvor mange % af den totale volumen, der kan afsættes til hver målgruppe.

DE STØRSTE EJERMÅLGRUPPER - 60 MÅNEDER

E3

24%

Hjerterum

Voksne enlige midt i byen.



FAKTA

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

I4

17%

Livets gang

Enlige voksne med lave indkomster.



FAKTA

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

C1

14%

Landbrugere

Familier med aktivt landbrug.



FAKTA

- Familier med og uden børn
- Bor i store, ældre huse
- Middel købekraft
- Bilister
- Mange har husdyr
- Læser Jyllands-Posten og lytter til lokalradio
- Traditionelle og går i kirke

Oversigten viser de tre største målgrupper ved 60 måneder samt deres overordnede karakteristika.

Endvidere angives hvor mange % af den totale volumen, der kan afsættes til hver målgruppe.



DATABILAG

**NØGLETAL
SLAGELSE KOMMUNE**



BEFOLKNINGSUDVIKLING OG FREMSKRIVNING SLAGELSE KOMMUNE

(KILDE: DANMARKS STATISTIK, FEBRUAR 2018)

Kommuner i regionen	2008 K1	2018 K1	2019	2021	2023	VÆKST INDEKS 2023 (2018 = 100)
Roskilde	80.687	87.382	88.559	89.782	90.893	104
Næstved	80.732	82.938	83.255	83.710	84.135	101
Slagelse	77.457	78.968	79.553	80.139	80.694	102
Holbæk	69.010	70.983	71.569	72.056	72.509	102
Guldborgsund	63.496	61.219	61.343	61.271	61.221	100
Køge	56.637	60.356	61.111	61.995	62.784	104
Greve	47.773	49.974	50.796	51.643	52.450	105
Kalundborg	49.743	48.982	48.799	48.824	48.859	100
Vordingborg	46.600	46.087	46.229	46.315	46.397	101
Lolland	48.219	41.982	41.551	40.797	40.130	96
Faxe	35.418	36.139	36.143	36.327	36.493	101
Ringsted	32.092	34.473	34.729	35.131	35.490	103
Odsherred	33.129	33.083	33.161	33.248	33.332	101
Sorø	29.180	29.669	29.729	29.796	29.866	101
Lejre	26.603	27.544	27.441	27.439	27.430	100
Stevns	21.892	22.727	22.759	22.940	23.104	102
Solrød	20.759	22.518	22.452	22.748	23.026	102

HISTORISK NYBYGGEDE BOLIGER OG PLANLAGTE PROJEKTER – SLAGELSE KOMMUNE

Antal nybyggede boliger i Slagelse Kommune 2008 - 2017

Type	Antal	Fordeling
Parcelhuse	538	52%
Række-, kæde- og dobbelthuse	306	29%
Etageboliger	199	19%
Total	1.043	

KILDE: DANMARKS STATISTIK

Antal fremtidige byggeprojekter i Slagelse Kommune (ingen i Korsør/Halskov)

Bygherrettype	2019	2020/21	2022/23
Boligselskab - Almen/ejer	186	22	0
Privat - Developer/Firma	101	134	213
Ingen oplysninger	18	150	240
Total	305	306	453

KILDE: BYGGEFAKTA



PLANLAGTE PROJEKTER DE NÆSTE 5 ÅR SLAGELSE KOMMUNE

Projekter	Post nr.	By	
Klingenberg, 1. etape - Opførelse af boliger	4200	Slagelse	
Korsgade - Etablering af boliger	4200	Slagelse	
Lokalplan 1149 - Opførelse af boliger og erhverv	4200	Slagelse	
Korsgade - Etablering af boliger	4200	Slagelse	
Engdraget - Opførelse af almene boliger	4200	Slagelse	
Seniorboliger - Opførelse af almene boliger	4200	Slagelse	
Skovbrynet, 1. etape - Opførelse af boliger	4200	Slagelse	
Lokalplan 1177 - Opførelse af boliger	4200	Slagelse	
Slagelse - Opførelse af boliger	4200	Slagelse	
Tidselbjerget 1, 1. etape - Opførelse af boliger	4200	Slagelse	
Vejgårdstoftet - Opførelse af boliger	4241	Vemmelev	
Seniorbofællesskab i Skovbrynet - Opførelse af boliger	4200	Slagelse	
Klingenberg, 2. etape - Opførelse af boliger	4200	Slagelse	
Tidligere Klostermarkskolen - Ombygning til boliger	4200	Slagelse	
Sericol-grunden - Opførelse af boliger	4200	Slagelse	
Boliger ved Kasernen - Opførelse af boliger	4200	Slagelse	
Skolevej - Opførelse af boliger	4200	Slagelse	
Ndr. Stationsvej og Danasvej - Opførelse af boliger	4200	Slagelse	
Skovbrynet, efterfølgende etaper - Opførelse af boliger	4200	Slagelse	

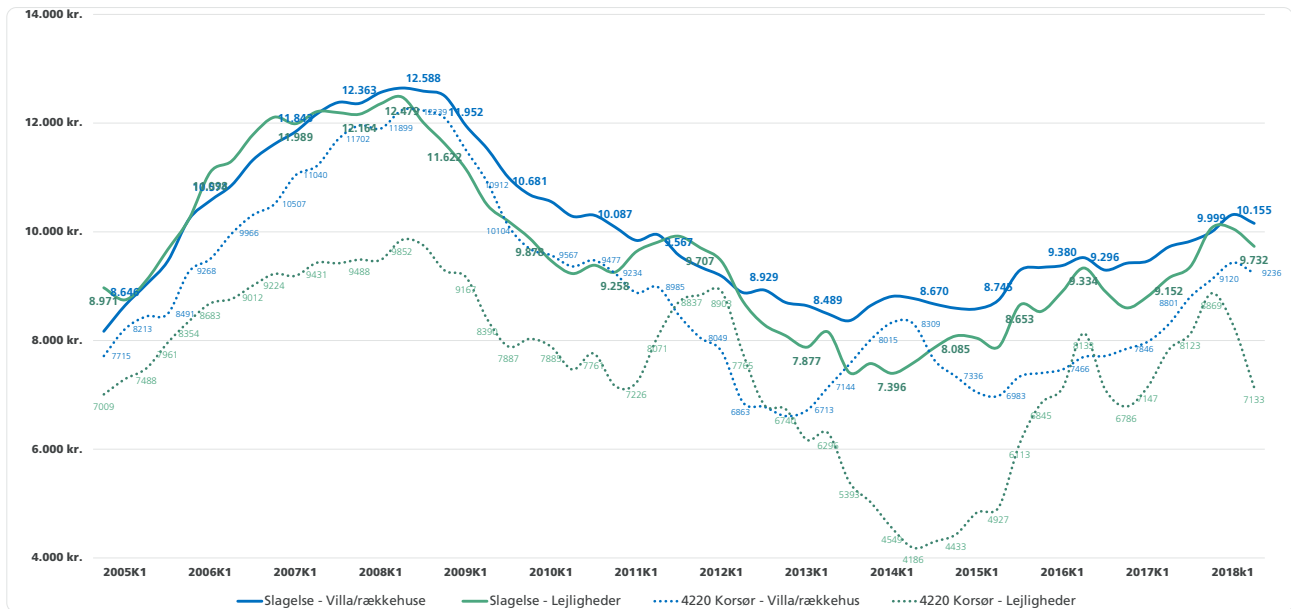
Afsluttet år/md	Antal Boliger	Stadie	Bygherretype
201808	8	Byggearbejdet afsluttes	Privat - Firma
201901	3	Planlægning	Privat - Firma
201903	18	Skitseforslag	(tom)
201903	22	Byggeplads etableres	Privat - Firma
201907	126	Byggeplads etableres	Boligselskab - Almen
201908	60	Projektering	Boligselskab - Almen
201908	26	Skitseforslag	Privat - Firma
201909	8	Skitseforslag	Privat - Firma
201910	14	Byggeplads etableres	Privat - Firma
201912	20	Byggeplads etableres	Privat - Firma
202001	17	Byggeplads etableres	Privat - Firma
202003	22	Skitseforslag	Boligselskab - Almen
202005	16	Skitseforslag	Privat - Firma
202007	40	Planlægning	Privat - Firma
202008	61	Byggeplads etableres	Privat - Firma
202103	150	Tidlige planer	(tom)
202202	60	Tidlige planer	(tom)
202203	180	Tidlige planer	(tom)
202207	213	Skitseforslag	Privat - Firma

Oversigten er baseret på data fra Byggefakta AVS, der løbende indhenter information om kommende byggeprojekter gennem egen research. Dataene i listen er baseret på interviews med beslutningstagere og projektledere over hele landet. Listen omfatter alle kendte projekter i alle faser og kan derfor inkludere projekter, der er på idéstadiet, såvel som projekter, der er under projektering eller opførelse. Der kan derfor være projekter på listen, som ikke nødvendigvis realiseres.



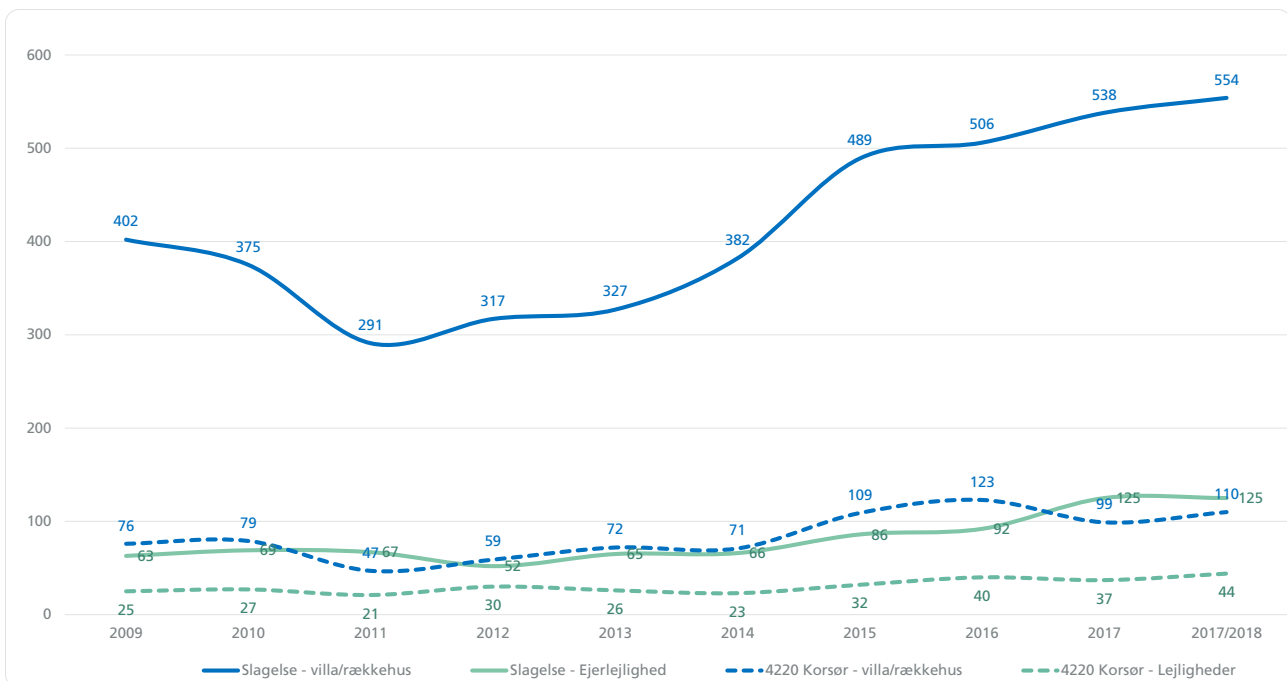
EJENDOMSMARKEDET SLAGELSE KOMMUNE

PRISUDVIKLING I SLAGELSE KOMMUNE OG 4220 KORSØR: RULLENDE 4 KVARTALER 2004-2018 (KR./M²)



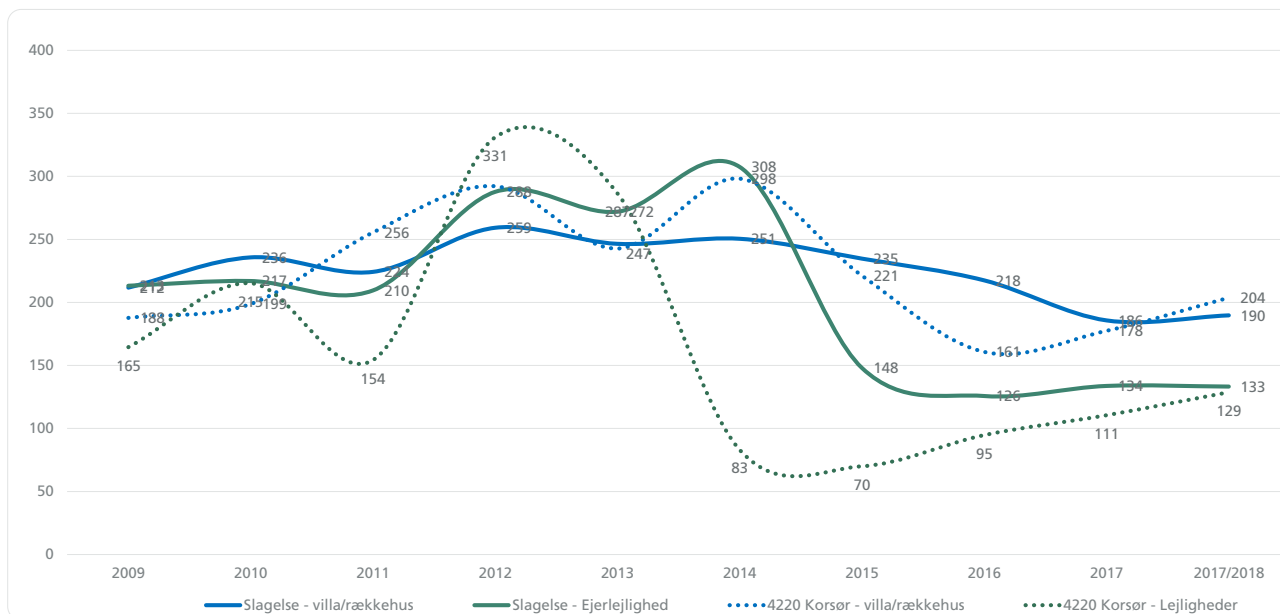
KILDE: REALKREDITRÅDET

ANTAL SOLGTE BOLIGER I SLAGELSE KOMMUNE OG 4220 KORSØR: 2009 - 2018



KILDE: REALKREDITRÅDET

LIGGETIDER - BOLIGER - SLAGELSE KOMMUNE OG 4220 KORSØR: 2009 - 2018



KILDE: REALKREDITRÅDET

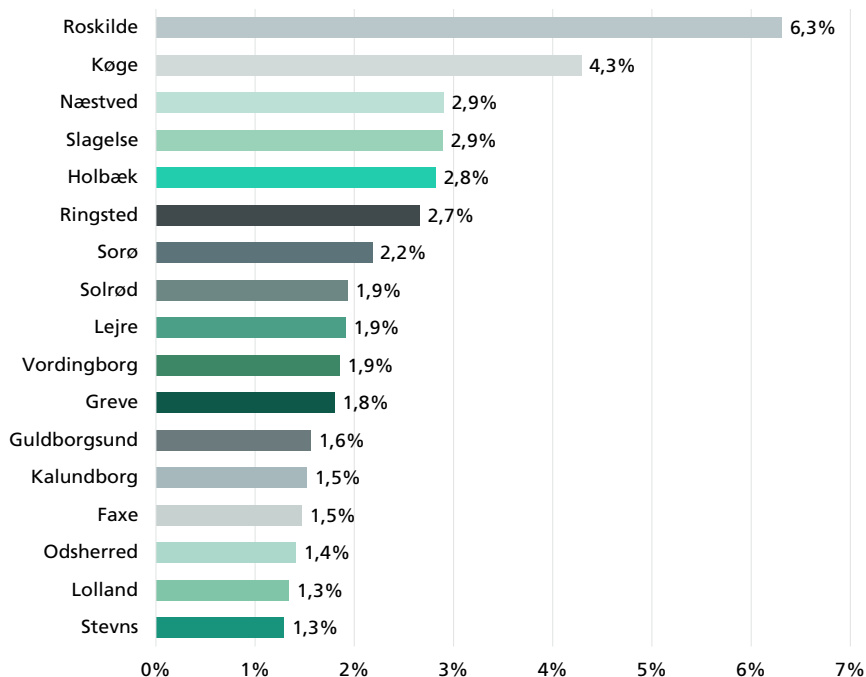


INTERVIEW-DATA



KOMMUNESØGNING OG REKRUTTERING

SØGNING TIL KOMMUNER I REGIONEN

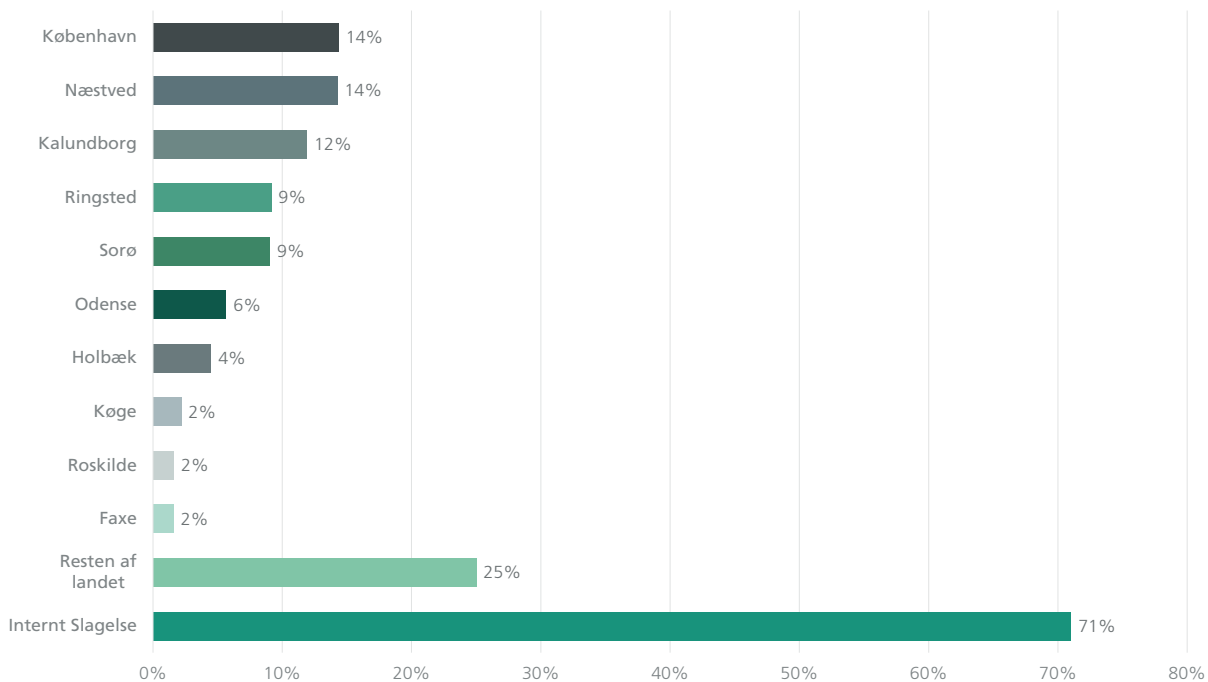


SAMPLE: ALLE: 5.0223 (KILDE: EXOBASE 2018 K2)

Søgningen til Slagelse Kommune ligger på 2,9%, og der har været en jævnt stigende tendens de sidste år. Kommunen har en søgning på niveau med Næstved og Holbæk, og er kun overgået af Køge og Roskilde, der ikke er "konkurrenter" i denne del af Sjælland.

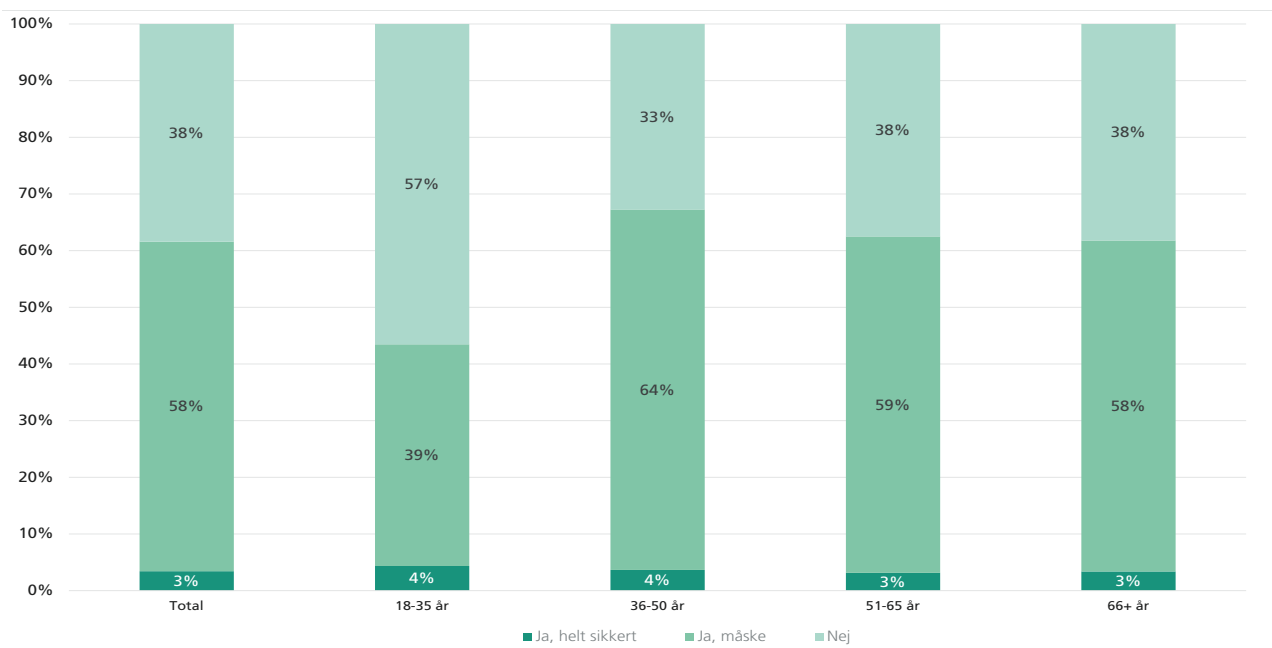
De søgende til Slagelse kommune kommer primært fra de omkringliggende kommuner, men også de store byer København med 14% og Odense med 6% er repræsenteret. Men søgningen er generelt ganske fragmenteret på mange kommuner fra hele landet.

SØGNING TIL SLAGELSE KOMMUNE – KOMMER FRA (100%) ... OG INTERN PROCENTDEL



SAMPLE: ALLE: 5.0223 (KILDE: EXOBASE 2018 K2)

KUNNE OVERVEJE SLAGELSE KOMMUNE SOM ALTERNATIV

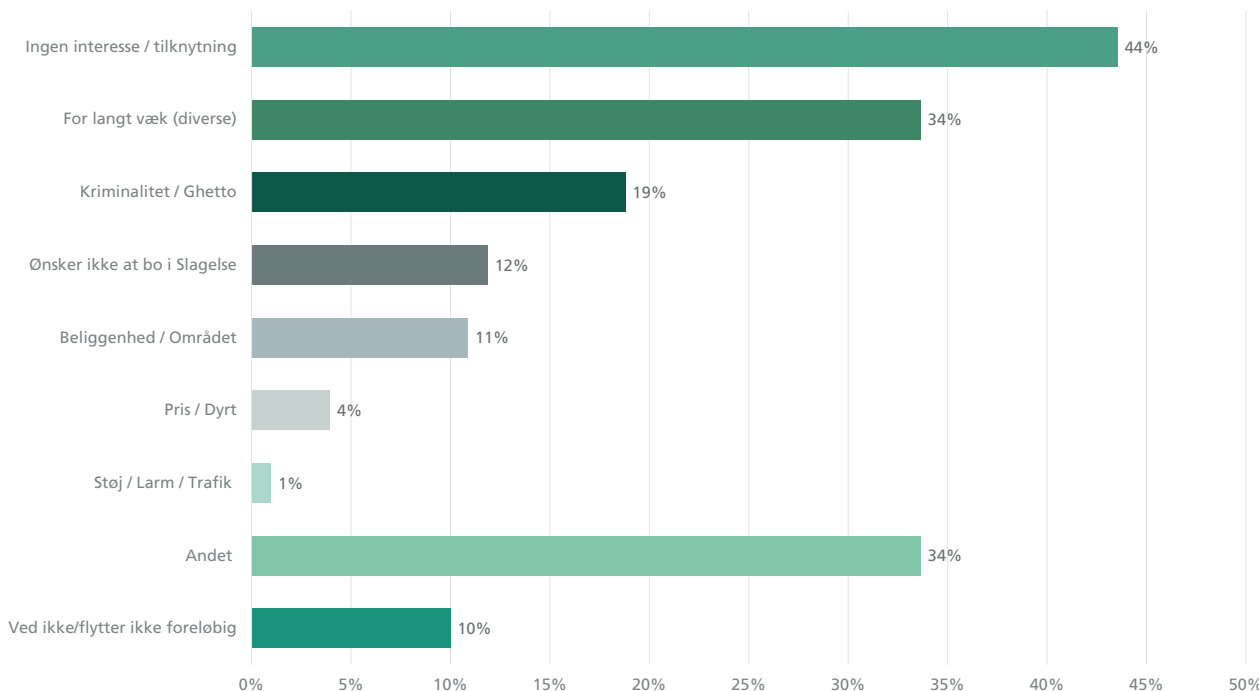


SAMPLE: OVERVEJER AT FLYTTE TIL NABOKOMMUNERNE: 263 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Samlet set er det kun ganske få (3%), der helt sikkert kan overveje Slagelse Kommune som alternativ til den kommune som de foretrækker at flytte til, men rigtig mange kan godt overveje det som et alternativ (58%). Mindst positive er de unge.

Årsagerne til fravalget er helt naturligt, at de ikke har nogen tilknytning til Slagelse Kommune eller ligger langt væk fra deres arbejde/familie, etc. En del har et dårligt billede af kommunen og har associationer til kriminalitet og ghettorer.

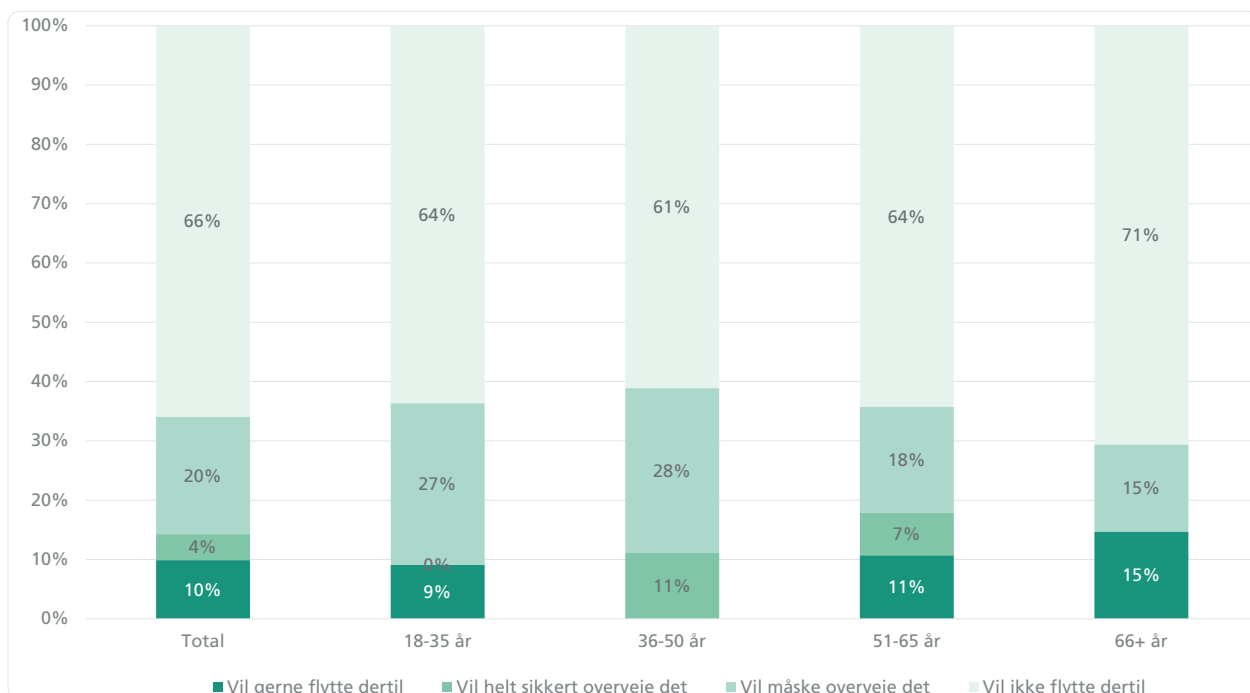
ÅRSAGER TIL IKKE AT OVERVEJE KOMMUNEN



SAMPLE: VIL IKKE OVERVEJE SLAGELSE KOMMUNE: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)



KUNNE OVERVEJE HALSSKOV I KORSØR

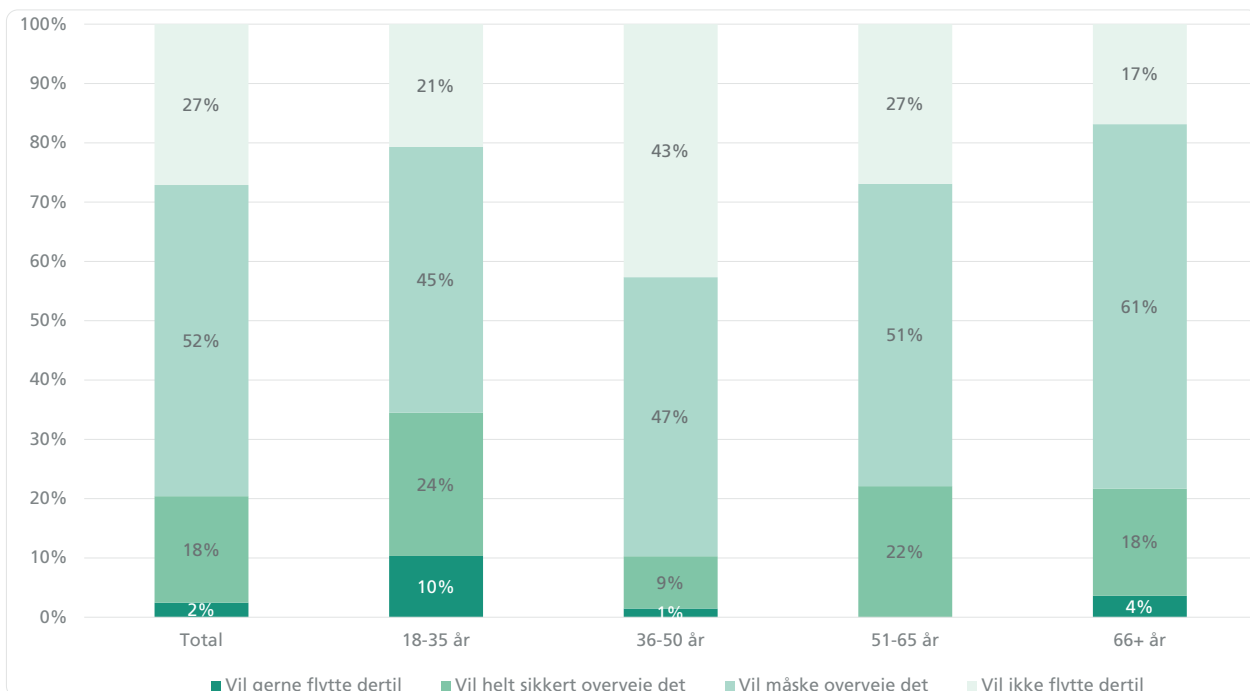


SAMPLE: OVERVEJER SLAGELSE KOMMUNE: 91 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Blandt dem, der søger Slagelse Kommune, er der faktisk 34%, der i forskellig udstrækning godt kunne overveje Halskov, hvis de kunne få den rigtige bolig der. De ældre er både de mest positive og negative.

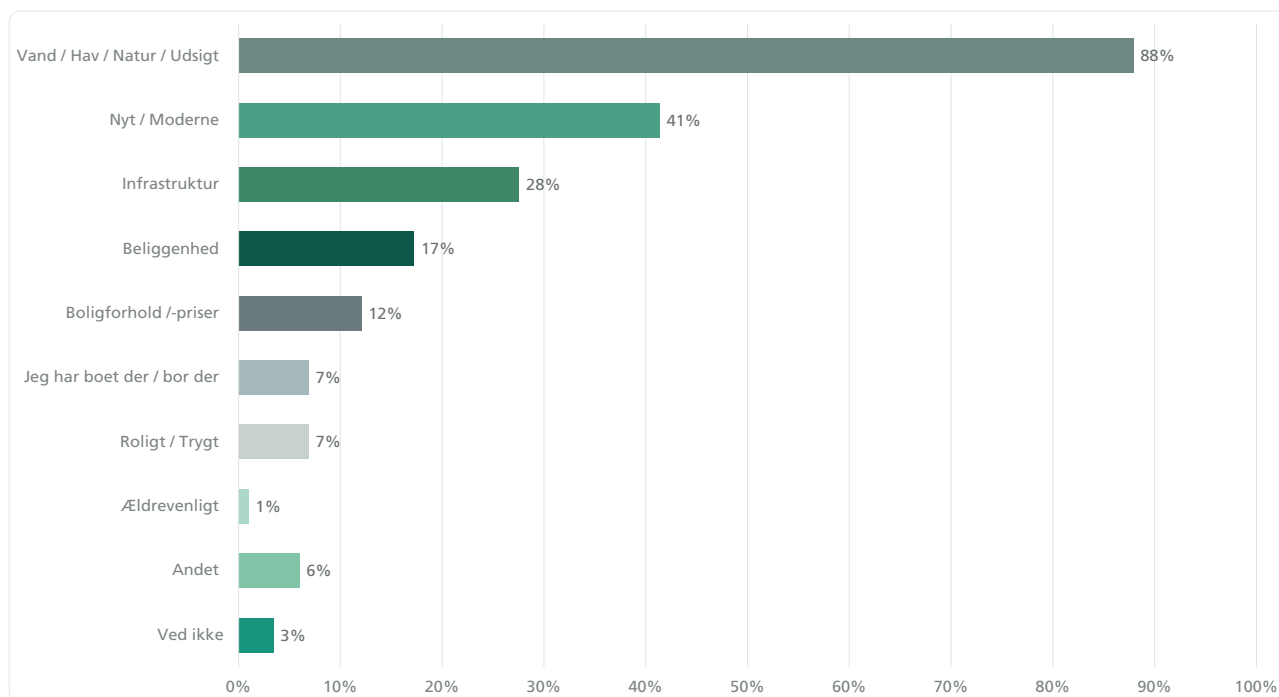
Selve projektområdet ved Færgehavnen i Halskov har stor attraktion, der er således kun 27%, der ikke vil overveje at flytte dertil, hvis der bliver bygget nye og moderne boliger af forskellig karakter. Dette siger dog ikke noget om deres vilje til at betale prisen.

KUNNE OVERVEJE FÆRGEHAVNEN I HALSSKOV



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE HALSSKOV OMRÅDET: 284 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

POSITIVE TING VED HALSSKOV FÆRGEHAVN

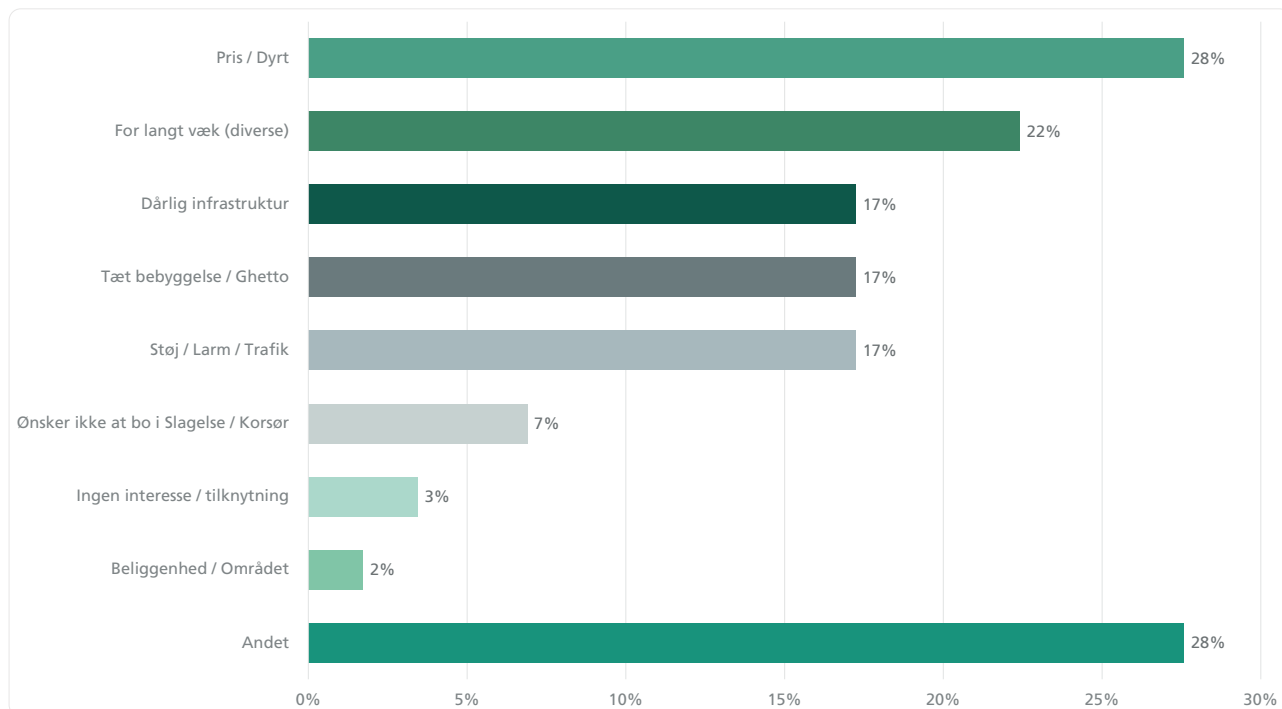


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE FÆRGEHAVNEN: 207 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Det absolut mest positive ved projektet ved Halsskov Færgehavn er den direkte adgang til havet og den udsigt der følger med. Det er også meget positivt for mange (44%), at det er nybyggeri med moderne boliger - primært lejligheder.

Perceptionen af, at det nok bliver dyre boliger i projektet ved Færgehavnen er den største bekymring (28%). Det er således deres antagelse, ikke en konkret viden om prisniveauet. Andre er urolige over beliggenheden og generne derved.

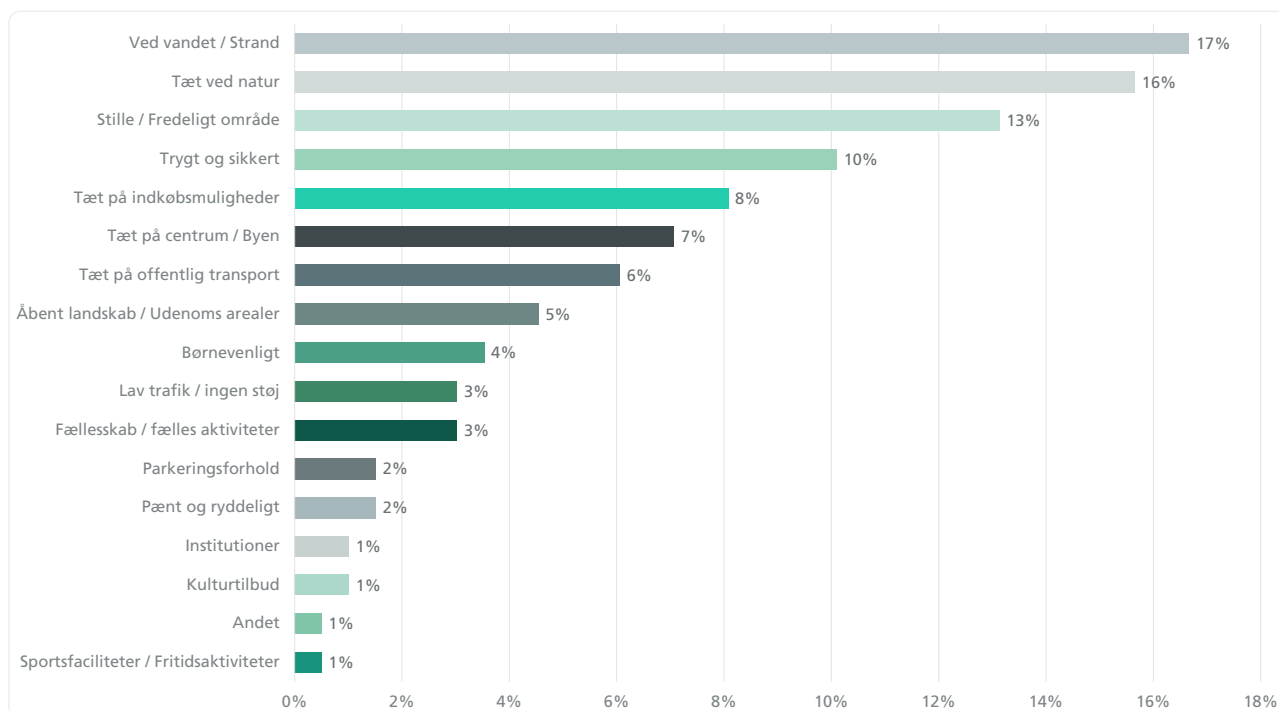
NEGATIVE TING VED HALSSKOV FÆRGEHAVN



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE FÆRGEHAVNEN: 207 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)



LÆGGE VÆGT PÅ VED NYT OMRÅDE - 1. PRIORITET

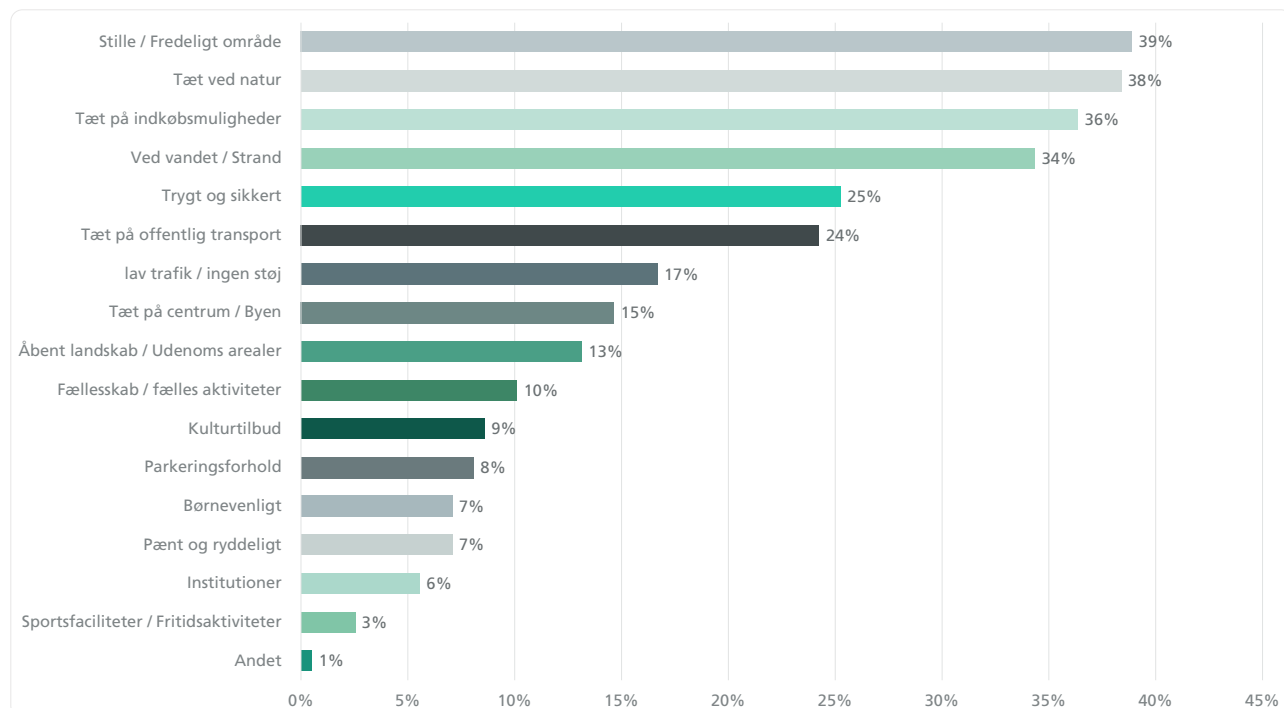


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE FÆRGEHAVNEN: 207 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

1. prioriteten hos de søgende er fokuseret på nærheden til naturen i bred forstand (vand 17% og natur 16%), og at det ligger i et stille og roligt område (16%). generelt set er det meget blandet, hvad folk lægger mest vægt på.

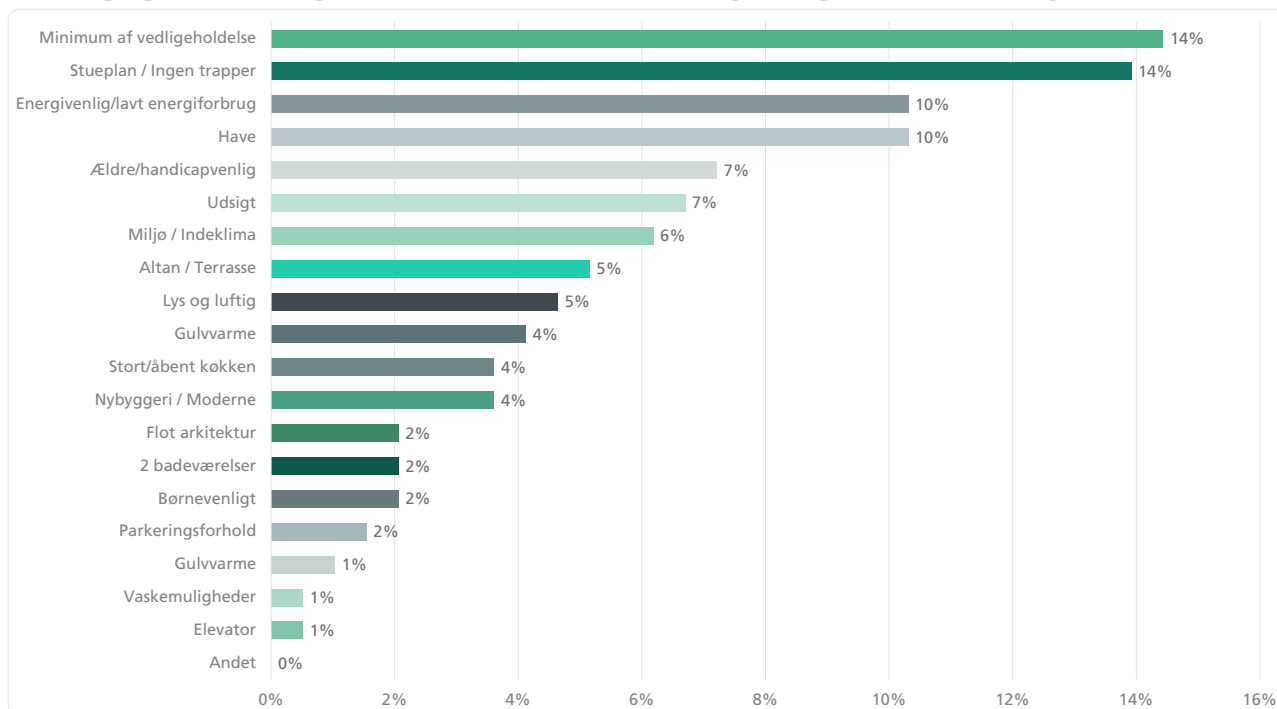
Samlet set vil mange gerne bo i et stille og roligt område (39%), der ligger tæt på naturen (38%). Men også adgangen til indkøbsmuligheder er en vigtig faktor. Dette ses meget ofte som en parameter blandt den ældre del af befolkningen.

LÆGGE VÆGT PÅ VED NYT OMRÅDE - TOTAL



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE FÆRGEHAVNEN: 207 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

LÆGGE VÆGT PÅ VED NY BOLIG - 1. PRIORITET

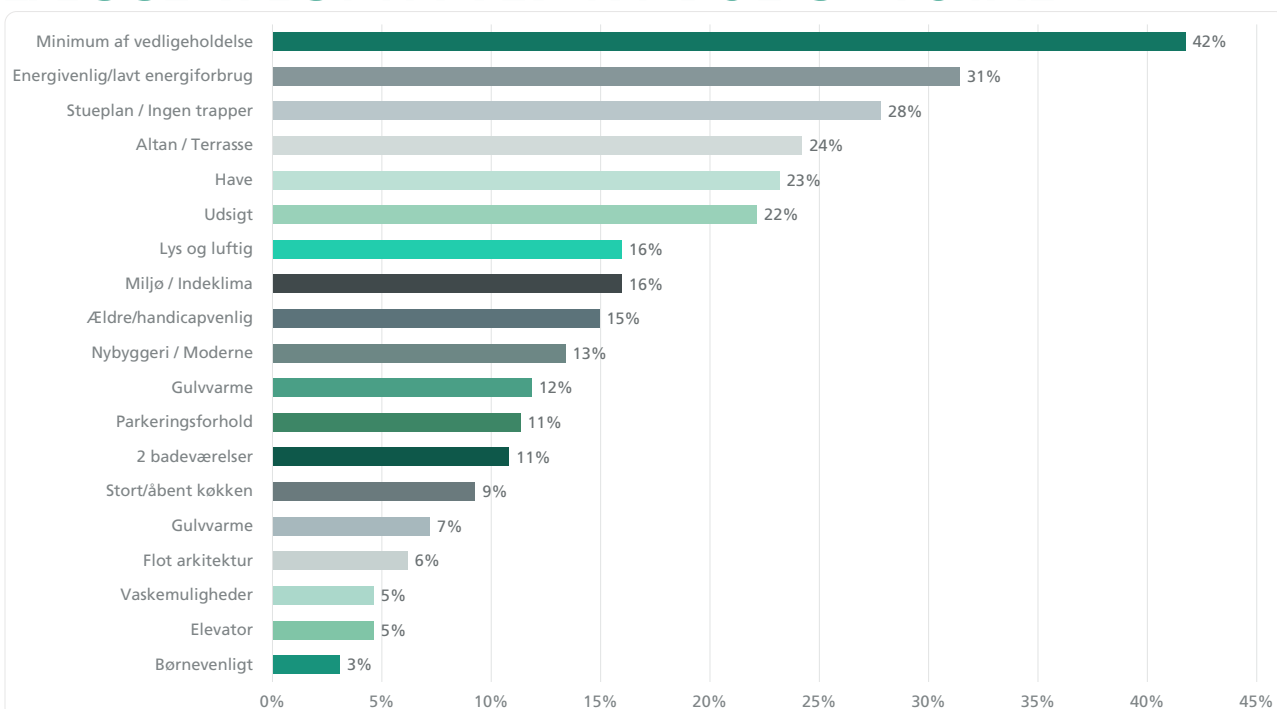


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE FÆRGEHAVNEN: 207 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Når man ser på, hvad der lægges vægt på ved en ny bolig, er 1. prioriteten også her meget fragmenteret. Dog er de to med højest score minimum af vedligeholdelse og stueplan / ingen trapper (begge 14%) også typiske for den ældre del af befolkningen.

Totalt set ligger de samme elementer også højt med 42% og 28%. 31% mener samlet, at en energivenlig bolig er af afgørende betydning. De to elementer som flest lægger vægt på er typiske for nye og moderne boliger.

LÆGGE VÆGT PÅ VED NY BOLIG - TOTAL

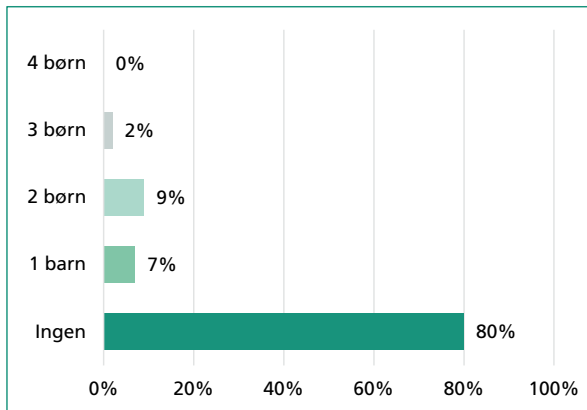


SAMPLE: KUNNE OVERVEJE FÆRGEHAVNEN: 207 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

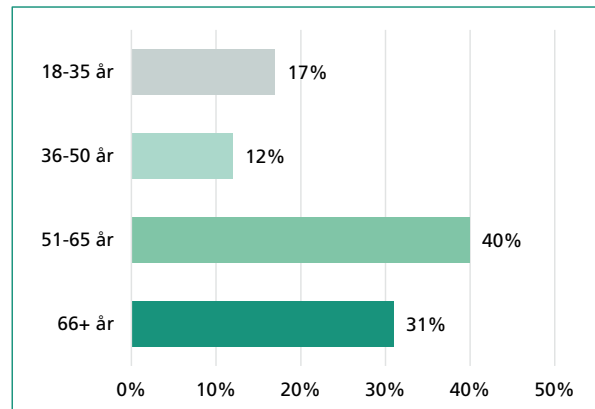


SØGER OMRÅDET - PROFIL

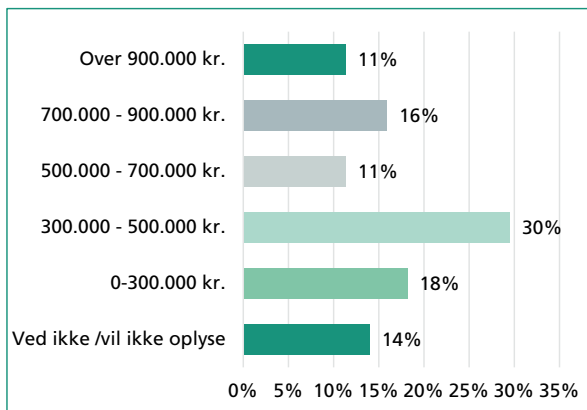
BØRN I HUSSTAND



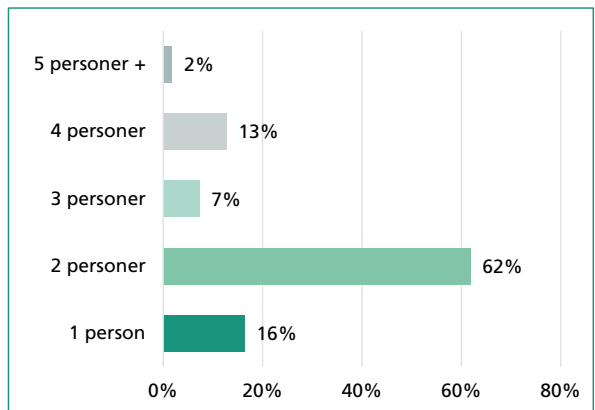
ALDER



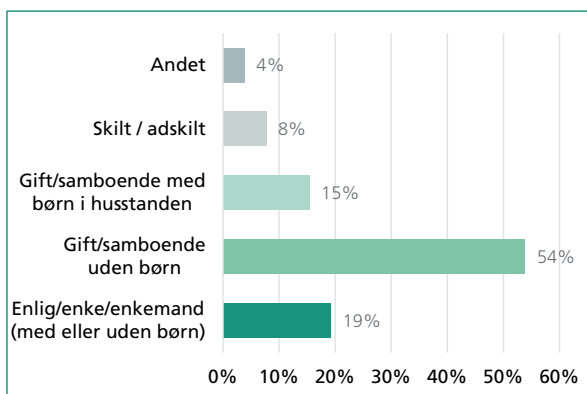
HUSSTANDSINDTÆGT



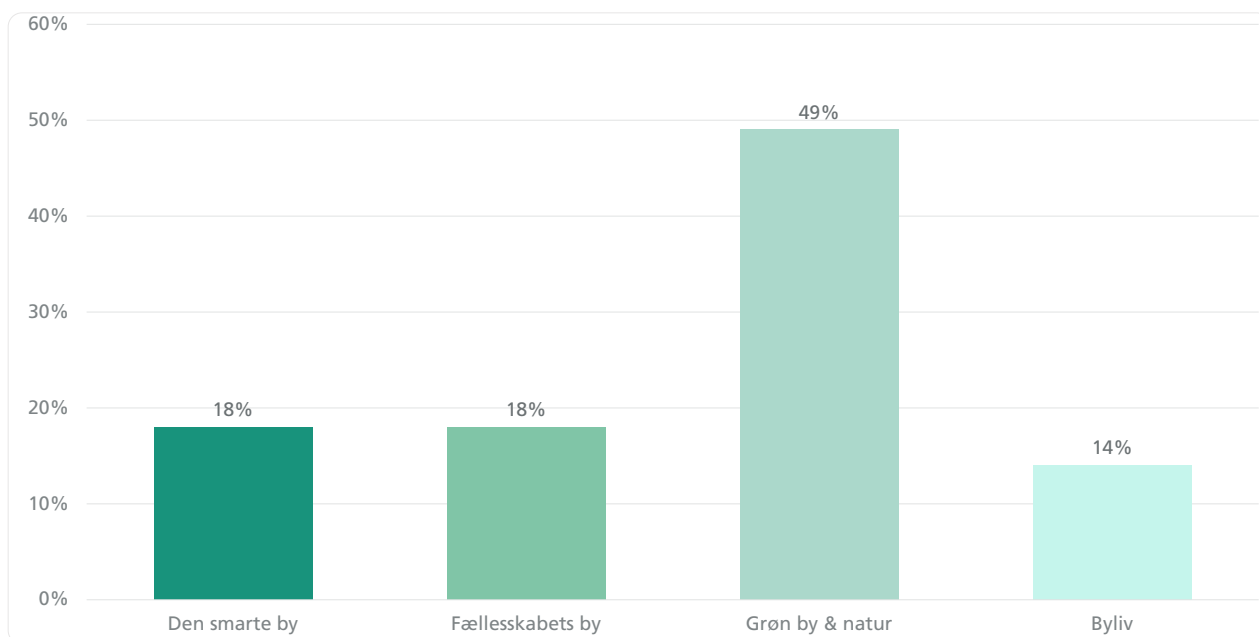
PERSONER I HUSSTAND



CIVILSTATUS



PRÆFERENCE FOR LIVSVISION



SAMPLE: KUNNE OVERVEJE FÆRGEHAVNEN: 207 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

BESKRIVELSE AF DE FIRE VISIONER:

- **Den smarte by:** I den smarte by er alt indrettet på at skabe et let, effektivt, trygt og ubekymret liv. Her er tænkt på alt, lige fra effektiv affaldshåndtering, nærhed til institutioner og indkøb, vedligeholdelsesfri boliger og anden teknologi, så beboerne kan bruge livet på deres interesser og hinanden frem for vedligeholdelse. Her vil al indretning af områder og boliger være således, at man kun bruger ressourcer på det nødvendige, som skaber inspirerende boliger og et harmonisk liv.
- **Fællesskabets by:** I fællesskabets by er alt indrettet på at skabe smukke, rare rammer for et harmonisk liv. Her vil der være tilbud til den enkelte såvel som tilbud til grupper af mennesker. Her vil der være adgang til fællesspisning, højtidsbegivenheder (jul, påske, Skt. Hans etc.) og delebilsordninger. I fællesskabets by vil beboere leve trygt og godt med hinanden uden dog at være forpligtet udover egne ønsker.
- **Grøn by og natur:** Den grønne by vil tilbyde et grønt byliv med grønne områder som en integreret del af områdets øvrige bolig-, handels- og institutionstilbud. Grøn by vil tilbyde et grønt miljø (grønne områder, grønne tage, grønne facader, træer og vand på overfladen) med moderne energirigtige boliger med f.eks. vandgenbrug samt andre miljørigtige tiltag.
- **Storbyliv:** I en storby lever man et spændende og varieret liv med kort afstand til byens mange kulturelle tilbud, indkøb og faciliteter. Der er liv i gaderne og et meget aktivt cafe- og restaurantmiljø. Hvis man vil ud om aftenen, er der rig mulighed for at finde barer eller musik, der passer til ens smag. Dette skaber rammerne for et godt og let levet liv, hvor man selv beslutter, hvad man kan og vil bruge sin tid på, hvad enten man er ung, under uddannelse, midt i karrieren, børnefamilie eller ældre.







CONZOOM[®]

Segmentbeskrivelser og deres andel af de danske husstande



Segmenterne er ikke statiske

Overordnet er målgrupperne, der anvendes i rapporten, klassificeret ud fra deres nuværende livssituation. Det vil sige, at det er et øjebliksbillede af deres status her og nu på f.eks. alder, indkomst, arbejdssituation/studerende, boligform, boligtype, geografisk placering etc. Ud fra disse parametre fastsættes deres nuværende status (dog ned til minimum fem boliger samlet af hensyn til persondatalovgivning).

Da alle mennesker gennemgår en livscyklus fra ung til ældre, ændringer i indkomst og formue, boligvalg osv., vil alle igennem livet ændre deres målgruppetatus. Nogle klarer sig godt og andre mindre godt – sådan generelt betragtet. Denne flytten rundt mellem målgrupperne er forsøgt forklaret i familietræet på modstående side, hvor det er illustreret, hvordan de forskellige målgrupper hænger sammen.

Familietræet

Familietræet er en simplificeret visualisering af conzoom®-klassifikationens mange dimensioner. Nedenfor er conzoom®-typerne placeret efter deres stærkeste forgreninger, der udspringer fra stammen i form af fuldoptrukne linjer.

Samtidigt er der ved stiplede linjer vist nære relationer mellem familietræets grene, altså relationer mellem typer med store ligheder. Såfremt der mellem to typer er en fuldoptrukket sort linje med betegnelsen "Ældre", betyder dette, at der ved forgreningen primært er udskilt dem i en højere alder.

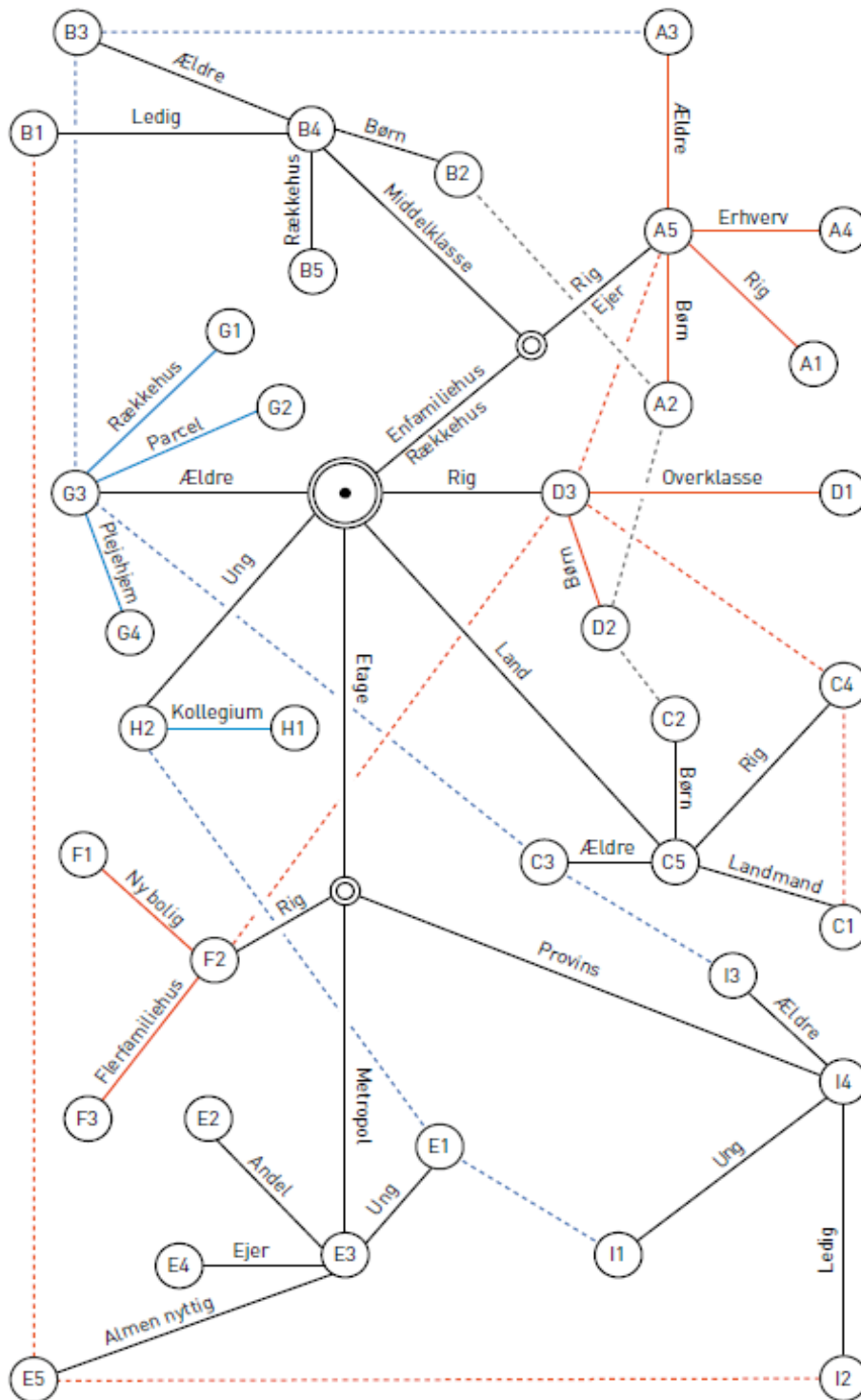
Hvor en forgrening, der senere udspringer i grene, er forbundet i en relation, så breder denne relation sig til de øvrige grene i en kombineret forgrening.

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

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



Familietræet



A
20%

Velfunderede husejere

Velstillede familier med hus, børn og energi.



FAKTA

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

B
14%

Komfort og hygge

Familier med fokus på fritid, frihed og fællesskab.



FAKTA

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

C
13%

Livet på landet

Familier med fokus på det nære ved de åbne vidder.



FAKTA

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

D
7%

Velhavere

Familier med formue, formåen og fart på



FAKTA

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

E**15%**

Urban mangfoldighed

Singler med frisind, fællesskab og forskellighed.



FAKTA

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

F**6%**

Vid og velstand

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



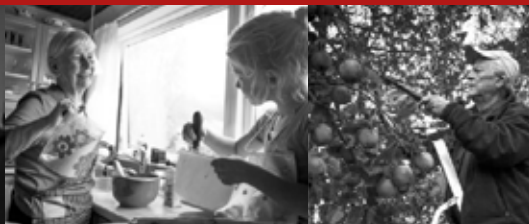
FAKTA

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

G**9%**

Seniorer

Familier med bankbrog, bridge og børnebørn.



FAKTA

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

H**4%**

Unge på vej

Singler uden børn, under uddannelse og under dannelse.



FAKTA

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

I**12%**

Provinsliv

Familier med fokus på hinanden og nærmiljøet.



FAKTA

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



A1

4,2%

Overskud i hverdagen

Karriereorienterede familier med overskud.

**FAKTA**

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

A2

3,8%

Aktive børnefamilier

Veluddannede og børnerige familier.

**FAKTA**

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

A3

3,4%

Gyldne hjem

Formuende familier med fraflyttede børn.

**FAKTA**

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

A4

2,7%

Lykkesmed

Erhvervsdrivende fra hjemmeadressen.

**FAKTA**

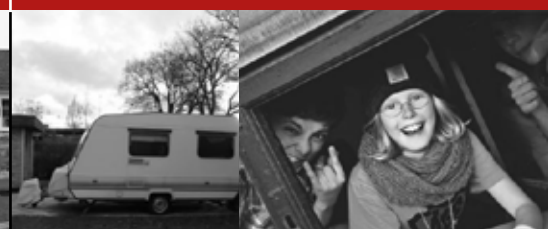
- Familier med og uden børn
- Bor i huse i mindre provinsbyer
- Høj købekraft
- Rejser sjældent, sparer hellere op
- Har tyverialarm og sygeforsikring

A5

5,7%

Familien Danmark

Midaldrende med gode kår.

**FAKTA**

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

B1
1,6%

Dannevang

Kortuddannede familier uden børn.



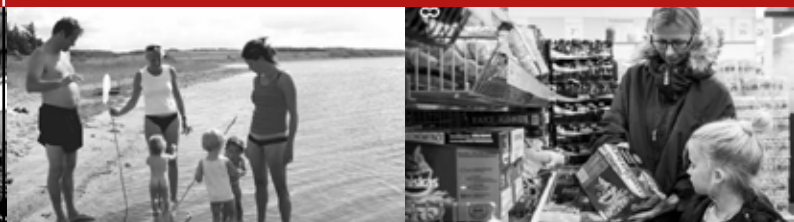
FAKTA

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

B2
2,9%

Optimisterne

Veluddannede børnefamilier på vej.



FAKTA

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

B3
4,3%

Plads i reden

Seniorfamilier med fraflyttede børn.



FAKTA

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

B4
2,6%

Under bøgen

Par og enlige i ældre hus.



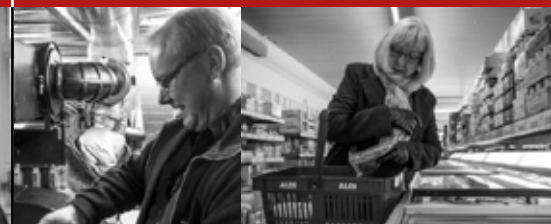
FAKTA

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

B5
2,4%

Småt og godt

Små familier i mindre rækkehuse i provinsen.



FAKTA

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



C1

2,3%

Landbrugere

Familier med aktivt landbrug.

**FAKTA**

- Familier med og uden børn
- Bor i store, ældre huse
- Middel købekraft
- Bilister
- Mange har husdyr
- Læser Jyllands-Posten og lytter til lokalradio
- Traditionelle og går i kirke

C2

1,5%

Landbofamilier

Børnefamilier i det åbne land.

**FAKTA**

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

C3

1,5%

Grønne fingre

Seniorfamilier i det åbne land.

**FAKTA**

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

C4

4,1%

Par i hjerter

Formuende familier på landet.

**FAKTA**

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

C5

2,6%

Elmely

Par og enlige med landboliv.

**FAKTA**

- Familier med og uden børn
- Bor i ældre huse, nogle lejer
- Middel købekraft
- Interesserede i lokal- og egnsforhold
- Læser Ekstrabladet og lytter til lokalradio

D1
20%

Formue og formåen

Veluddannede, etablerede højindkomstfamilier.



FAKTA

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

D2
14%

Solsiden

Formuende og ressourcestærke familier.



FAKTA

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

D3
20%

Guldkant på tilværelsen

Veluddannede, velstillede, voksne familier.



FAKTA

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

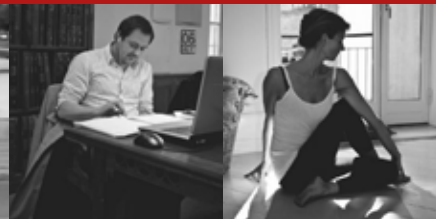


E1

4,2%

City-singler

Unge lejere under uddannelse.



FAKTA

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

E2

3,8%

Ung andel

Veluddannede i andelslejligheder.

FAKTA

- n Unge andelshavere i storbyen
- n Enten studerende eller nyuddannet
- n Lav købekraft
- n Højt kulturforbrug
- n Benytter kollektiv trafik og cykler
- n Økologi
- n Spirende forbrug af luksusvarer
- n Online
- n Motionerer ofte

E3

3,4%

Hjerterum

Voksne enlige midt i byen.



FAKTA

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

E4

2,7%

Duopolerne

Unge og ældre i ydre by.

FAKTA

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

E5

5,7%

Familiebånd

Enlige med lave indkomster.



FAKTA

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

F1

1,6%

Byens puls

Yngre, veluddannede højindkomstfamilier.

**FAKTA**

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

F2

3,3%

Kulturnaut

Veluddannede byfamilier.

**FAKTA**

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

F3

1,1%

Første parket

Familier med formue og forstand.

**FAKTA**

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

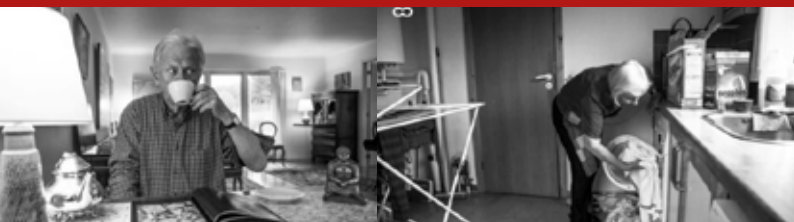


G1

2,4%

Kædedans

Seniorfamilier i rækkehuse i provinsen.



FAKTA

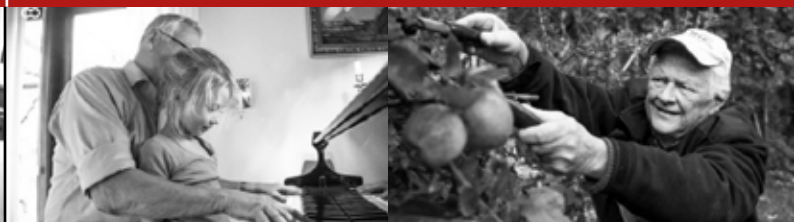
- Pensionister i mindre, lejede rækkehuse
- Bor i mindre provinsbyer
- Lav købekraft
- Går gerne på museum eller i teatret
- Offline
- Tager gerne på krydstogt
- Køber gerne ugens tilbud

G2

2,3%

Vise veteraner

Vise og velstillede veteraner.



FAKTA

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

G3

2,1%

Velfærdsbyggerne

Enlige seniorer i lejligheder.



FAKTA

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

G4

2,6%

Pleje og omsorg

De ældste og borgere i særlige boliger.



FAKTA

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

H1

1,4%

Kollegier

Studerende på kollegier.



FAKTA

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

H2

2,2%

Første stop

Unge singler i første bolig.



FAKTA

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



11

2,3%

Party i provinsen

Unge singler i provinsbyerne.



FAKTA

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

12

3,2%

Hjemme bedst

Lejere uden for arbejdsmarkedet.



FAKTA

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

13

1,7%

Korssting og platter

Midaldrende i ældre lejligheder.



FAKTA

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

14

4,3%

Livets gang

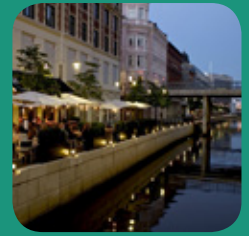
Enlige voksne med lave indkomster.



FAKTA

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





EXOMETRIC

Ellebjergvej 52
2450 København SV
www.exometric.com
Tel: (+45) 29 38 74 80