

Bosætningspotentiale – Slagelse Kommune

Januar 2016

Indhold

| | Side |
|--|-----------|
| Formål & metode | 3 |
| Summary, konklusion & anbefaling | 7 |
| | |
| Potentiale analyse & historiske prisniveauer | 13 |
| <ul style="list-style-type: none">• Ejerlejligheder• Lejeboliger• Målgrupper – ejer• Målgrupper lejer | |
| | |
| Søgning til Slagelse Kommune & nærområde | 30 |
| <ul style="list-style-type: none">• Kunne et jobtilbud skabe flytning• Fraflytning og årsag | |
| | |
| Tilfredshed med Slagelse Kommune | 45 |

| | Side |
|---|-----------|
| Segment 60 + år | 50 |
| Segment under 30 år | 58 |
| Segment 30 - 60 år | 67 |
| Segment Byg selv | 75 |
| Segment Børnefamilier | 79 |
| Segment under 60 u. børn | 83 |
| Segment under 60 singler | 86 |
| | |
| Potentiale for Slagelse By | 89 |

Formål & metode

Analysens formål & metode

Formålet med analysen er at opnå en dybere indsigt og et veldokumenteret estimat på, kommende flyttemønstre i Slagelse Kommune kombinerede med potentialet for kommende borgere ude fra.

Potentialet vurderes ud fra projektets sammensætning, størrelse og prissætning.

Analysen afdækker følgende forhold i relation til forskellige bolig typer:

- Profiler på primære, sekundære og tertiære målgrupper som tiltrækkes af kommunen og de definerede områder i kommunen.
- Prisforventninger i målgrupperne (elasticitet)
- Volumenforventninger inden for 60 mdr. (5 år).
- Præferencer for lejlighedsstørrelser (mix)
- Den kommende boligmasses sammensætning (konfiguration)

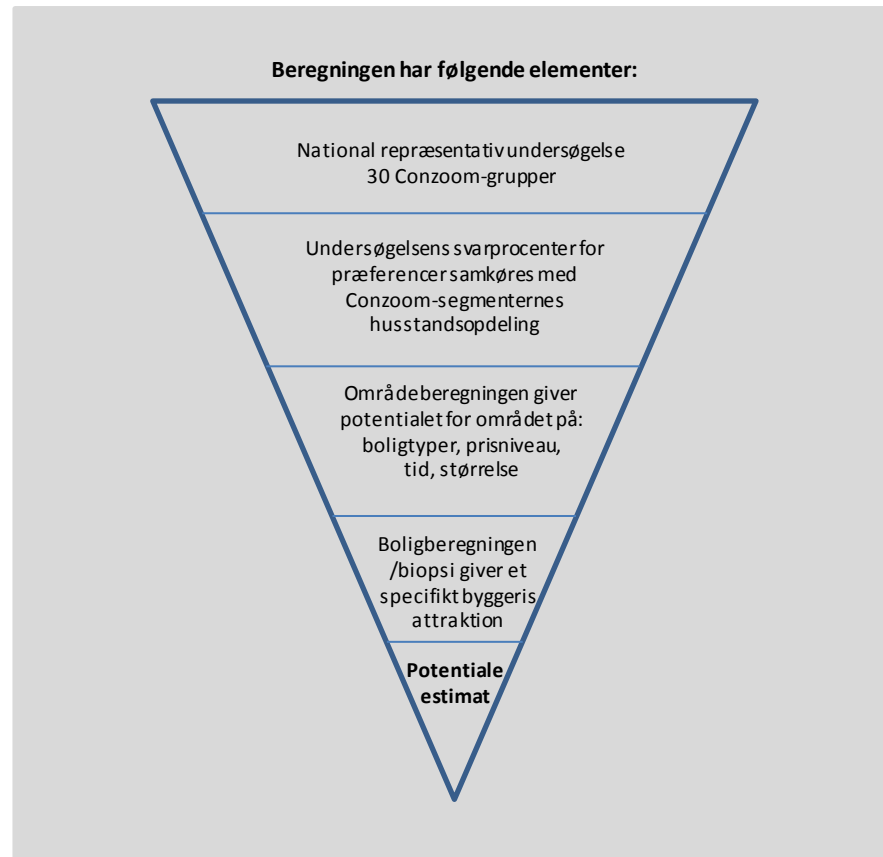
Metodisk er analysen gennemført som en todelt analyse. Første del er gennemført som CAWI (Interview via Internettet) blandt 3.446 nationalt repræsentative respondenter. Dataindsamlingen er foretaget i dec. 2015. Samt CATI (Interview gennemført via telefon) blandt 1.000 repræsentative respondenter i Slagelse Kommune.

Exometrics primære data er mikrocelle beriget, hvorved de for byggeriet relevante målgrupper kan profileres, beskrives og forstås ud fra mange beskrivelsesvariable. Disse profiler og segmentbeskrivelser er vedlagt i bilag.

Ud over Exometric's egne primære data, er der anvendt en række sekundære data fra bl.a. Danmarks Statistik, Realkreditrådet, Boligportalen.dk og Boliga.dk for at relativere analysens konklusioner.

Metode til volumen beregning

- Exometrics metode tager udgangspunkt i en national repræsentativ undersøgelse på 3.446 respondenter
- Undersøgelsen repræsenterer de ca. 2.700.000 danske husstande
- Herefter indsættes respondenternes præferencer:
 - Søgning til kommunen
 - Ejerform
 - Boligtype
 - Størrelse bolig
 - Prispunkt
 - Flyttefrekvens
 - Interesse og søgning til området
- Disse parametre indsættes i Exometrics algoritme, hvorved volumen kan estimeres for et givet område indenfor en given tidsramme.
- Herefter kombineres svarene med antallet af personer i de 30 conzoom-segmenter
- Dette giver den samlede volumen og volumen for typer boliger (rækkehuse, lejligheder), de forskellige størrelser samt forskellige priser



Fortolkning & 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 prisenfølsomhed, deres sandsynlige flyttefrekvens og en række andre målgruppespecifikke adfærdsvariabler, 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 den givne bolig og beliggenhed 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 et konservativt udgangspunkt, hvorfor de endelige realiserede volumener og prispunkter kan ligge over analysens anbefalinger – typisk 3-8%. Dette vil dog afhænge af det pågældende områdes kendskabs- og attraktionsniveau på analyse tidspunktet.

Det skal pointeres, at selv om respondenterne tager stilling til det givne byggeri og arkitekturen via tegninger, billeder og tekst, så vil forbrugers 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 prisspænd, og tilknyttede volumener, 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 udlejning/salg af enhederne kan realiseres.

Summary

Summary - 1

| | Status – resultat | Kommentar |
|-----------------------------------|---|---|
| Søgning & Rekruttering | Søgning – 56% fra Slagelse selv | 56% af de der siger, at de vil søge bolig i Slagelse kommune kommer fra Slagelse kommune selv. Her ud over kommer 27% fra de omkringliggende kommuner (Sorø, Ringsted, Kalundborg, Holbæk og Næstved. Det vil sige, at 83% af det samlede potentiale kommer fra nærområdet. |
| | Lav søgning til kommunen | Hvis man ser på Slagelse kommunes attraktion og søgning i forhold til de 5 andre kommuner i området, så ligger Slagelse i den nedre ende. Specielt Ringsted og Sorø ligger væsentligt bedre, når man ser på, hvor mange der søger området ift., hvor stor kommunen er. |
| | Rekruttering i og omkring kommunen | Søgningen til Slagelse ligger ganske lavt, når man ser det ift. både landsgennemsnittet og andre kommuner, der ligger tættere på hovedstadsområdet. Det er et forhold som kommunen ikke kan ændre på – flere søger i mod hovedstadsområdet og dets opland. Dette indebærer, at rekrutteringen til Slagelse kommune og eventuelle nyopførte boliger, hovedsageligt vil ske inden for kommunens egne grænser eller randkommunerne. |
| | Neutral udvikling i antallet borgere | Heltdigvis for kommunen, er antallet af fraflytninger og tilflytninger på nogenlunde samme niveau, således at kommunen ikke umiddelbart mister beboere som mange andre kommuner i det sydsjællandske område er ude for i de kommende år. |
| | Relevant jobs kan tiltrække yngre målgrupper | At udelukkende fokusere på udbygning af en attraktiv boligmasse, vil ikke i sig selv kunne tiltrække attraktive boligsøgende fra andre områder i nogen særlig udstrækning. Kommunen kan skabe større attraktion specielt blandt yngre borgere udefra, hvis der kan skabes / udbygges attraktive arbejdspladser. 13% af de yngre målgrupper er villige til at flytte til Slagelse, hvis dette kan etableres. Ikke en nem opgave, men hvis f.eks. en større videns virksomhed kan tiltrækkes, vil man altså godt kunne tiltrække attraktive yngre målgrupper. |
| Målgrupper | Ejerboliger <ul style="list-style-type: none"> E, G, A og D Lejerboliger: <ul style="list-style-type: none"> E, G, C og H | Exometric bruger det geostationære mikrosegmenteringssystem Conzoom. De fremtidige relevante og forventede målgrupper, som området kan og vil aktivere, er primært segmenterne "E-fællesskab", "G-seniorer" samt delvist "A-Bolig ejere med overskud" og lidt "C-Livet på landet". Segmenterne E og G er de dominerende på tværs af boligformer og størrelser, mens A segmentet primært kommer i spil på ejer række huse og villaer. Derudover er segmenterne D (de formuende) og H (unge under uddannelse) potentielle målgrupper, dog primært pga job- og karrieremuligheder. |

Summary - 2

| | Status - resultat | Kommentar |
|------------------------|---|--|
| Fraflytning | Unge: uddannelse/job | De unge flytter primært fra Slagelse kommune, fordi de vil studere eller har fået et arbejde andetsteds. Men også savnet af et tilstrækkeligt aktiviteter/kulturudbud nævnes af flere. De flytter primært til de store metropoler. De unge følger i stor grad den urbaniseringstendens, som næsten alle kommuner væk fra de urbane centre oplever. For år tilbage var mængden af unge, der voksede op og bosatte sig lokalt større, men den stigende uddannelsesgrad, og de generelle tilbud som kræves i dag gør, at "det regionale center" Slagelse ikke er stort nok til at understøtte deres behov. |
| | Ældre: familie/netværk | Når de ældre borgere forlader kommunen, skyldes det i meget høj grad, at de vælger at bosætte sig de steder, hvor de føler sig trygge, fordi de er i nærheden af familie eller venner. Derfor er deres fraflytning også mere fragmenteret geografisk. Da det er årsagen til de fleste fraflytninger, er det meget svært at fastholde dem inden for kommunen. Dermed ikke sagt, at der ikke er mange ældre, der har et behov for nye og ældrevenlige boligtyper efterhånden som boligerne bliver for store at vedligeholde, og har ønsker om mere tryghed og mindre afstande til de daglige gøremål som f.eks. indkøb. |
| Potentiale 5 år | <p>1.150 boliger</p> <p>Positiv udvikling på boligmarkedet</p> <p>Prisniveauet er generelt lidt lavt for investeringer</p> | <p>Ud fra Exometrics vurdering af "knæpunkter" i elasticiteten, er de anbefalede priser opstillet. Det skal bemærkes, at disse pris punkter er forbrugernes vurderinger (håb). Samtidig er det en forudsætning, at de boligsøgende finder de etablerede bolig er tilstrækkeligt attraktive i forhold til de alternativer, der bliver udbudt på markedet, dels i Slagelse kommune og dels i de områder, hvor de søger alternativer.</p> <p>De givne volumener er vurderet pr. jan-2016. Dette betyder, at den givne udvikling over de 5 år naturligvis vil have en effekt på realiserbarheden – f.eks. betinget af den generelle udvikling af prisniveauet i markedet. De statistiske tal om udviklingen på boligmarkedet i Slagelse kommune peger dog i øjeblikket på, at der er plads til prisstigninger og en positiv udvikling (stigende priser, øget salgsomsætning og faldende liggetider).</p> <p>Generelt er det dog et "problem", at de eksisterende og de søgte prisniveauet i Slagelse kommune ligger på et forholdsvist lavt niveau både ift. hvad man kan bygge til og ift. mange andre områder i landet (specielt metropolerne). Derved kan det blive vanskeligt at skabe interesse blandt investorer for eventuelle projekter. Dette skaber to optioner: 1) at man subsidierer ejer/lejer boliger, 2) at det bygges boliger til f.eks. de unge-ældre, der gerne vil ind i leje boliger i Slagelse, som kan få boligstøtte. Det virker ikke som om en udbygning af boliger i de mindre byer i kommunen giver mening, da søgningen hertil er meget begrænset. I alle aldersgrupper søger man forholdsvis mod de tre største byer i kommunen.</p> |

Summary - 3

| | Status - resultat | Kommentar |
|---|--|--|
| Tilfredshed med Slagelse kommune | Lidt under middel | Tilfredsheden i Slagelse kommunen ligger lige under gennemsnittet for alle kommuner på alle parametre på nær bolig. Slagelse ligger kun lige under gennemsnittet, så der er ikke stor utilfredshed, men på den anden side, så skaber det heller ikke "image" muligheder på nogen af de forhold, der er inkluderet i undersøgelsen. |
| Målgrupper: 60+ | Type | Målgruppen 60+ kan have en stor indflydelse for den kommende boligudvikling i Slagelse Kommune. 46% af denne målgruppe er i dag ejer af en villa. De har dog et klart ønske om at flytte til en lejlighed ved deres næste flytning. 41% procent ønsker en leje- eller ejerlejlighed. Dertil kommer, at 16% vil søge et lejet rækkehus, mens kun 8% igen vil foretrække en villa. Der er altså en tydelig forflytning fra egen villa hen imod noget mindre og mere håndterligt og i stor udstrækning som lejer. Der er en stor andel af andet, der dels dækker en lille del, der vil i andelsbolig, men nok mange der vil søge mod deciderede ældreboliger. |
| | Sted | Som med resten af kommunens borgere er det de tre større byer Korsør, Skælskør og Slagelse, der tiltrækker denne målgruppe. I forhold til Skælskørs størrelse, er der en overrepræsentation af 60+, der søger mod denne del af kommunen. De mindre byer, har kun en meget lille søgning, der mere eller mindre modsvarer den boligsammensætning i kommunen – dog med en tendens til søgning mod større byer. |
| | Flyttefrekvens | Målgruppen har som ventet en lav flyttefrekvens. Det er således kun 23%, der forventer at flytte inden for de næste 5 år. Der er dog hele 45%, som ikke har taget stilling til, hvornår de forventer at flytte næste gang. Måske betinget af, at de ikke som sådan har de overvejelser, men forventer et tidspunkt, hvor de er nødt til at flytte af praktiske årsager. |
| | Motivation til hurtigere flytning | Direkte adspurgt om, hvad der kunne fremme en flytning, er de mest motiverende faktorer relateret til hverdagens aktiviteter. Nærhed til dagligvarebutikker, offentlig transport og læge/apotek vægtes meget højt – Altså faktorer, der kan sikres bedst i større byer. Nybyggede boliger kan virke som motivation for en hurtigere flytning for lige under 20%, men sandsynligvis kun, hvis de ovennævnte faktorer er opfyldt samtidig. |
| | Pris & størrelse | Prismæssigt ligger deres søgninger i meget stor grad i et niveau på under 2 millioner, hvilket fint afspejler deres ønske om at komme ind i mindre og mere komprimerede boliger på op til 110 m ² . Det samme billede ses for lejeniveauerne. |

Summary - 4

| | Status - resultat | Kommentar |
|------------------------------------|---------------------------------|--|
| Målgrupper: Under 30 år | Type | Over halvdelen (53%) af målgruppen under 30 år bor i lejet lejlighed, hvilket er markant over gennemsnittet for kommunes borgere. 28% bor i villa, hvilket til gengæld er væsentligt under gennemsnittet. Det er interessant, at de unge mere eller mindre søger de samme typer boliger, som de bebor i dag, dog med en marginal større søgning mod villaer. |
| | Sted | Igen er det de tre større byer Slagelse, Korsør og Skælskør, der tiltrækker denne målgruppe. De mindre byer, har igen kun en meget lille søgning. Dog virker det som om, at de er lidt mindre negative over for at overveje en flytning til de mindre byer. Der er en hel del, der med nogen sandsynlighed godt kunne overveje at bosætte sig i de mindre byer. |
| | Flytte uden for kommunen | I denne unge målgruppe er der en del, der søger uden for kommunen, når de skal søge efter deres næste bolig. Når de adspørges, hvad der kunne få dem til at blive boende i kommunen, er det domineret af bedre job- og uddannelsesmuligheder. Gode og billige boliger nævnes dog også af nogle (ca. 10%). |
| | Flyttefrekvens | Målgruppen har som ventet en meget høj flyttefrekvens. Det er således hele 76%, der forventer at flytte inden for de næste 5 år. Så som målgruppe er gruppen meget interessant, hvis de kan "overtales" til at søge bolig inden for kommunens grænser. |
| | Pris & størrelse | Prismæssigt ligger deres søgninger også i et niveau under og op til 2 millioner kr., men der findes i denne målgruppe en mindre del, der er villige til at betale mellem 2-3 millioner kr. (18%). De forventer til gengæld – til forskel fra den ældre målgruppe – at søge efter større boliger (26% over 140 m ²). |
| | Motivation | Også for målgruppen under 30 år, er adgangen til god offentlige transport meget vigtigt sammen med gode indkøbsmuligheder. For denne målgruppe er institutioner og sportsfaciliteter ganske naturligt meget vigtige, da det må forventes, at både de selv og deres børn (eller forventning om børn) er brugere i stor udstrækning af denne type faciliteter. Lidt overraskende er tilbud som kulturudbud ikke af nogen større vigtighed. |

Summary - 5

| | Status - resultat | Kommentar |
|---------------------------------|--|---|
| Målgrupper: 30-60 år | Type | 43% af målgruppen søger ejerbolig, enten villa eller rækkehuse, mens 8% søger ejerlejlighed. 35% søger lejerbolig, enten lejlighed eller rækkehus. I forhold til landsplan indikere dette et relativt større marked for lejerboliger. |
| | Sted | Målgruppen forventer at flytte til Slagelse samt Skælskør og Korsør, i nævnte rækkefølge. De mindre byer i Slagelse kommune er meget små i forventning. Kun 11% af denne målgruppe overvejer umiddelbart at søge bolig i andre kommuner.. Vi ved fra statistikken (Danmarks Statistik), at der rent faktisk er flere der reelt fraflytter kommunen. Så dette vidner om en høj grad af "kommuneloyalitet" – de ønsker ikke at forlade kommunen som sådan. |
| | Flyttefrekvens | Målgruppen er relativ immobil, idet hele 43% først forventer at flytter efter 10 år. De har tilsyneladende fundet tryghed for og ved eksisterende bolig. Dog skal det bemærkes, at hele 23% (samlet) forventer at flytte inden for en kortere periode (før 5 år). Gruppen må derfor siges at være relativt polariseret trods den høje andel af immobile husstande. |
| | Motivation til hurtigere flytning | Som vigtigt valgparameter (for område) ved næste flytning, er adgangen til offentlig transport og dagligvareindkøb (hhv. 59% & 58%). Udvalgsvarer er modsat meget mindre vigtig (kun vigtig for 12%). Ser vi på i midlertid på vigtighed ved boligen, er trykthed også ganske vigtig. |
| | Pris & størrelse | Størstedelen af målgruppens prissøge punkter ligger lavt (mellem 1-2 mio.kr.). Dog bør det bemærkes, at der faktisk er et marked på 15% eller mere for prispunkter over 2,1 mio.kr. Tilsvarende er markedet (søgninger) 21% for lejerboliger over 7.000 kr/mdr. M.h.t. størrelse søger mere end 2/3 boliger i størrelsesorden af 80-140 m2. Små boliger (50-80 m2) udgør kun 16% og indikerer dels lavspredning i søgefeltet, samt relativ ensartet præferencer. |

Potentiale analyse & historiske prisniveauer

Konklusioner – oversigt og mix

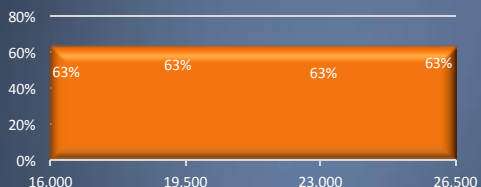
| Ejeboliger | Kr/kvm | Volumen 60 mdr. ved optimal pris | Lejeboliger | Kr/kvm | Volumen, 60 mdr. ved optimal leje | Total antal ved optimal pris |
|------------------------------------|------------|--|---------------------------------------|-----------|--|------------------------------------|
| Små lejligheder (gns. 65kvm) | 19.000 kr. | 196 | Små lejligheder (gns. 65kvm) | 1.700 kr. | 172 | |
| Mellem lejligheder (gns 95 kvm) | 18.000 kr. | 324 | Mellem lejligheder (gns 95 kvm) | 1.500 kr. | 14 | |
| Store lejligheder (gns 125 kvm) | 17.000 kr. | 104 | Store lejligheder (gns 125 kvm) | 1.500 kr. | 10 | |
| Rækkehuse (gns 115 kvm) | 17.500 kr. | 184 | Rækkehuse (gns 115 kvm) | 1.500 kr. | 8 | |
| Villaer (gns 135 kvm) | 18.000 kr. | 102 | | | | |
| Villaer (gns 135 kvm) | 18.000 kr. | 36 | | | | |
| Total | | 946 | | | 204 | 1.150 stk. |

Volumen v. forskellige prisniveauer – lejligheder (små) - 65 kvm, 60 måneder

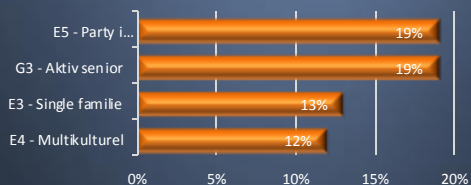
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvadratmeterprisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.

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

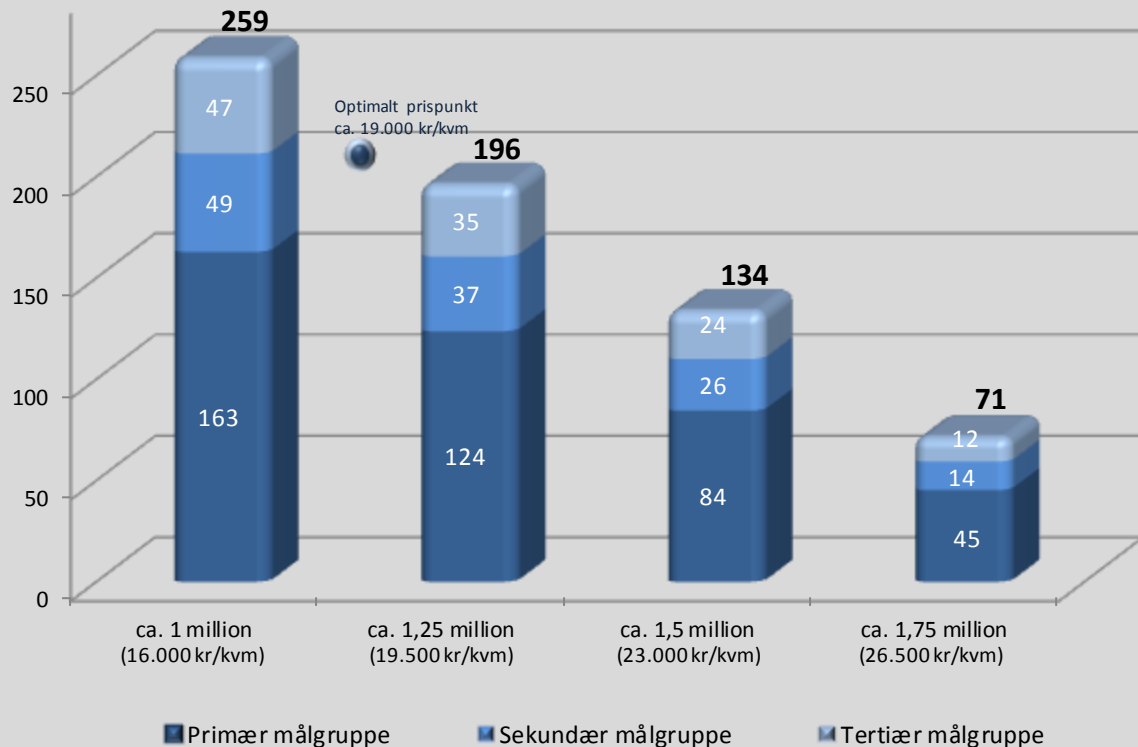
Primær målgruppe andel



Primær målgrupper ved optimalt prispunkt



solgte
(lejligheder)

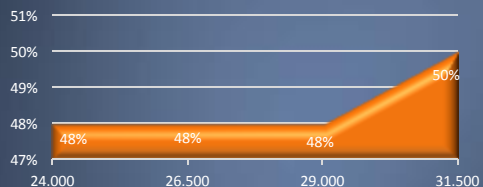


Volumen v. forskellige prisniveauer – lejligheder (mellem) - 95 kvm, 60 måneder

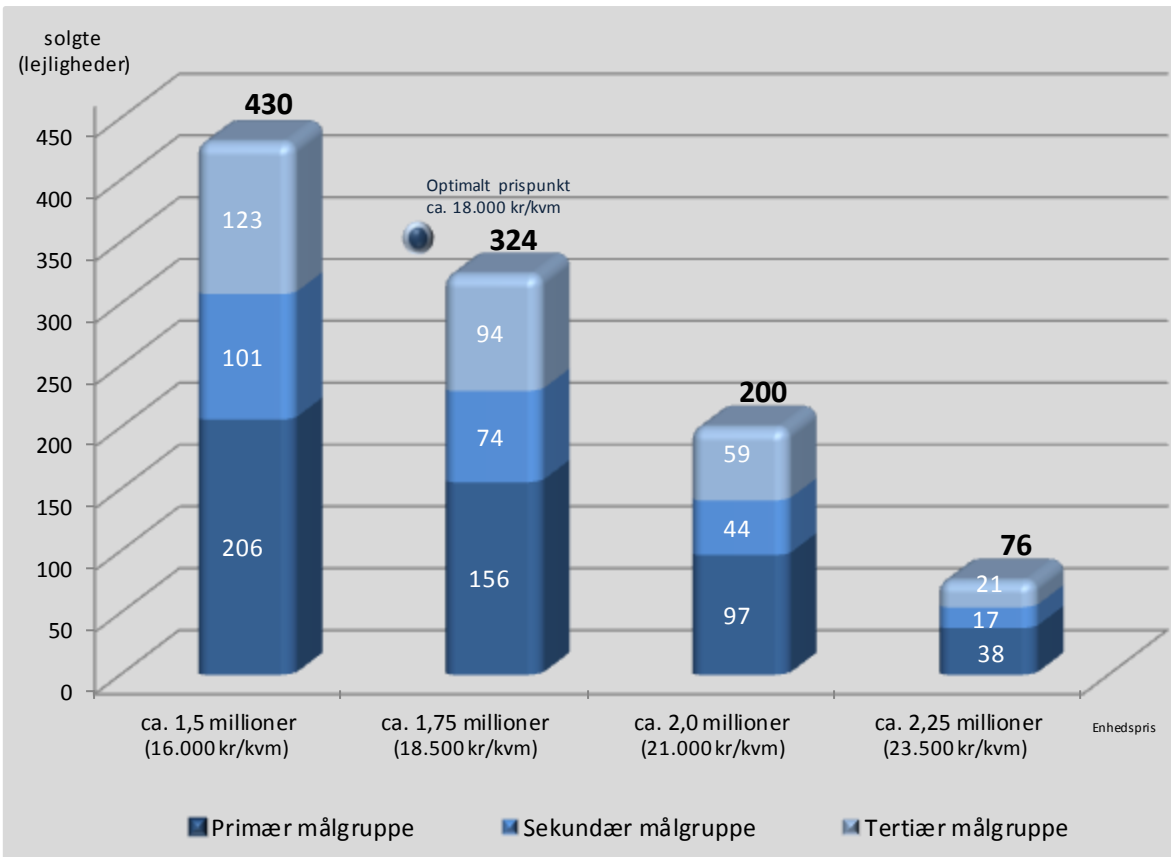
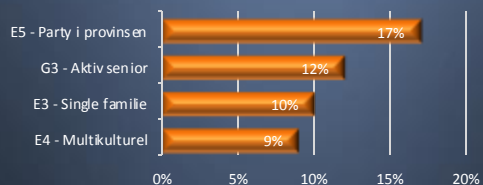
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

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

Primær målgruppe andel



Primær målgrupper ved optimalt prisniveau

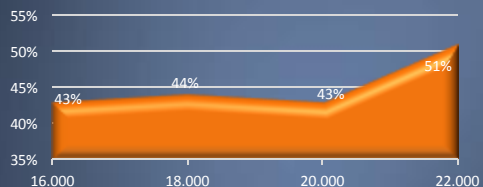


Volumen v. forskellige prisniveauer – lejligheder (store) - 125 kvm, 60 måneder

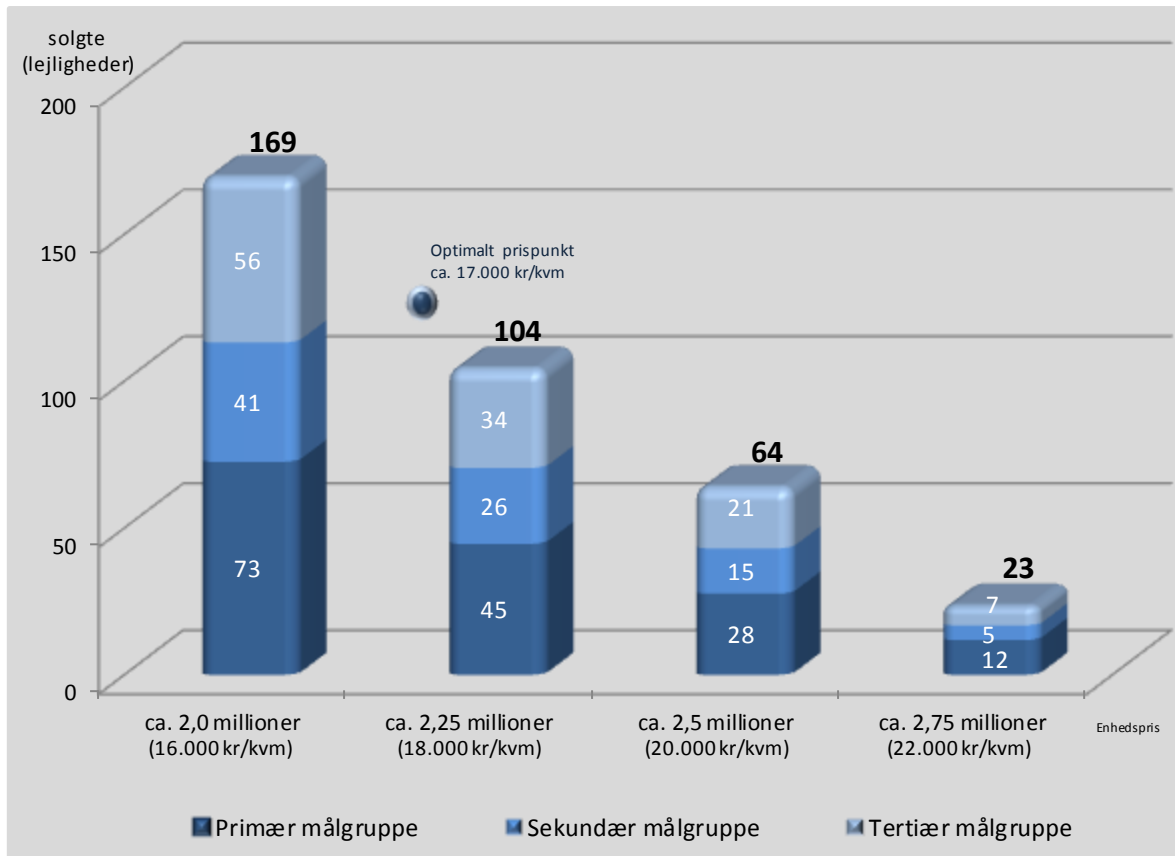
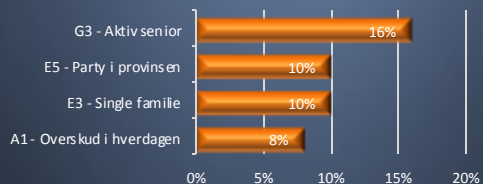
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.

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

Primær målgruppe andel



Primær målgrupper ved optimalt prispunkt

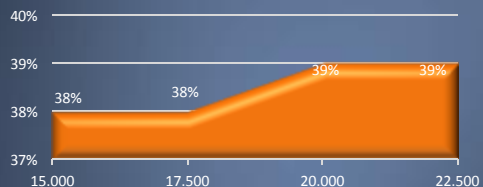


Volumen v. forskellige prisniveauer – rækkehuse 115 kvm, 60 måneder

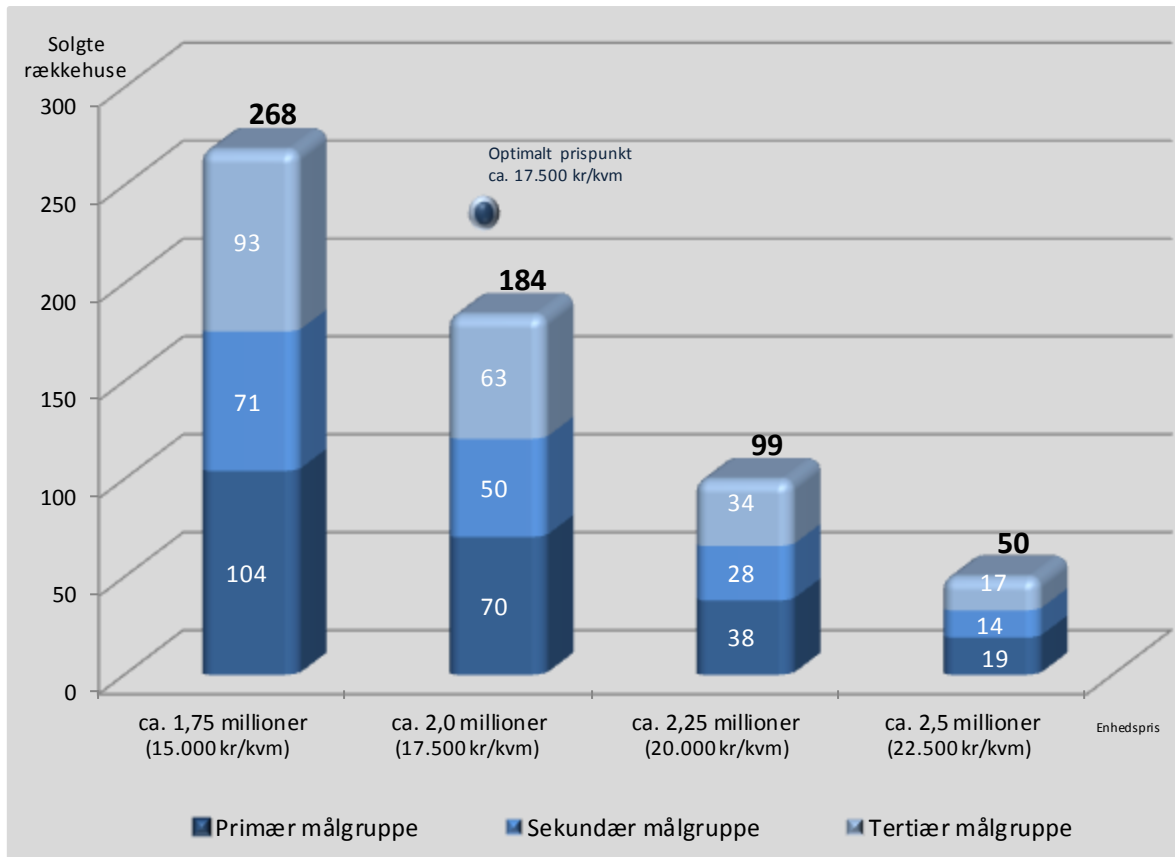
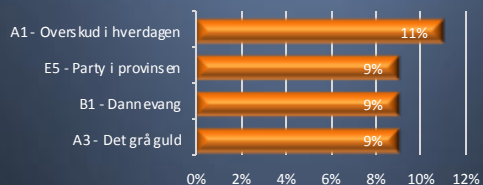
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 120 kvm. Gns. 115 kvm.

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

Primær målgruppe andel



Primær målgrupper ved optimalt prisniveau

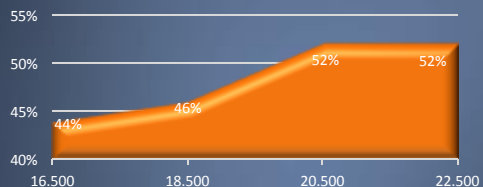


Volumen v. forskellige prisniveauer – Villaer 135 kvm, 60 måneder

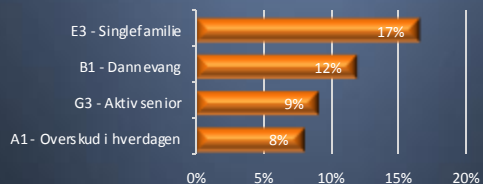
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 120 og 150 kvm. Gns. 135 kvm.

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

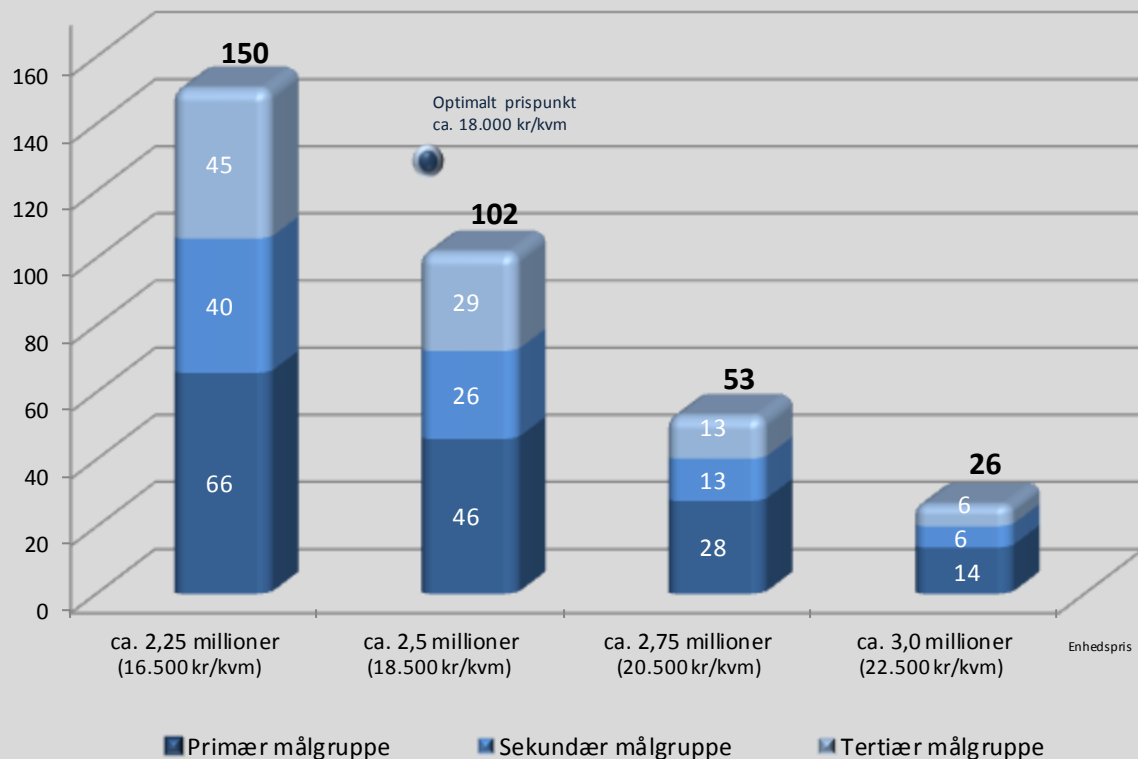
Primær målgruppe andel



Primær målgrupper ved optimalt prisniveau



Solgte villaer

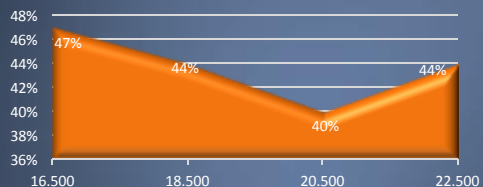


Volumen v. forskellige prisniveauer – Villaer 165 kvm, 60 måneder

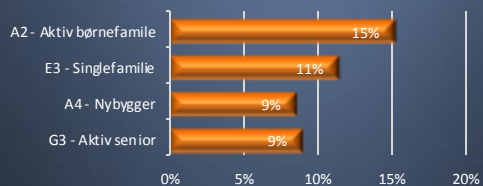
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kv-m-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 180 kvm. Gns. 165 kvm.

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

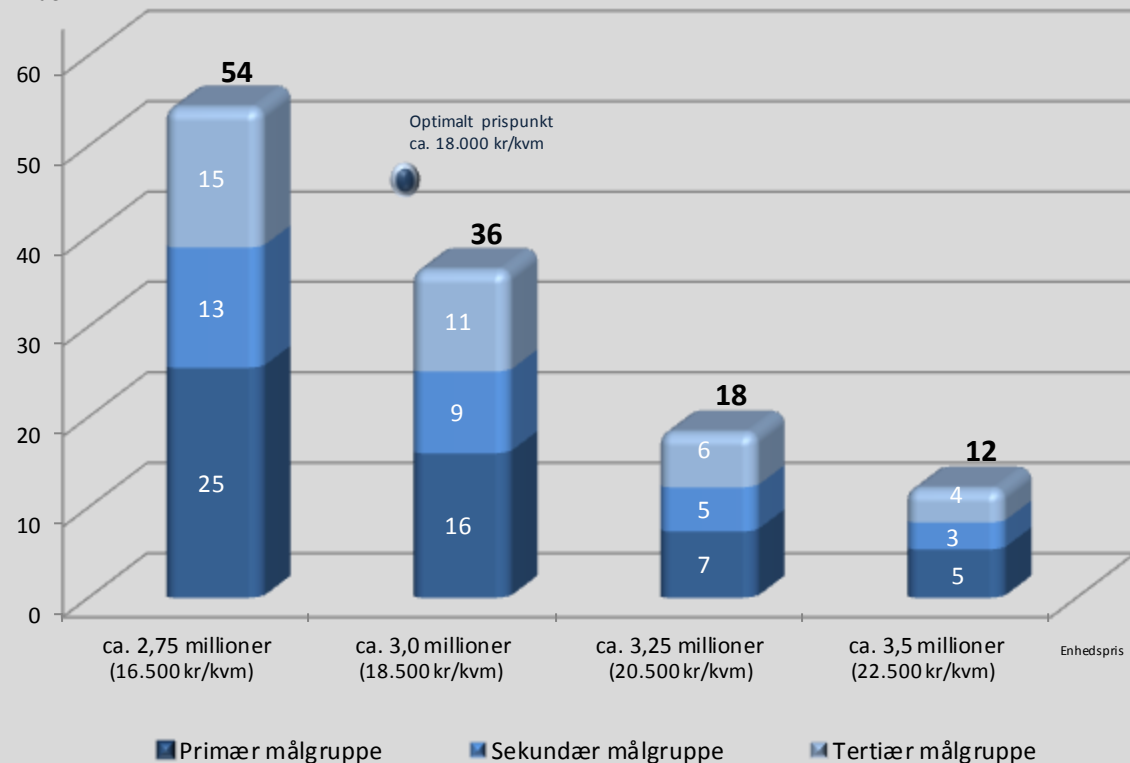
Primær målgruppe andel



Primær målgrupper ved optimalt prispunkt



Solgte villaer

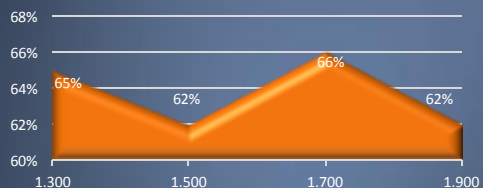


Volumen forskellige lejeniveauer – lejligheder (små) - 65 kvm, 36 måneder

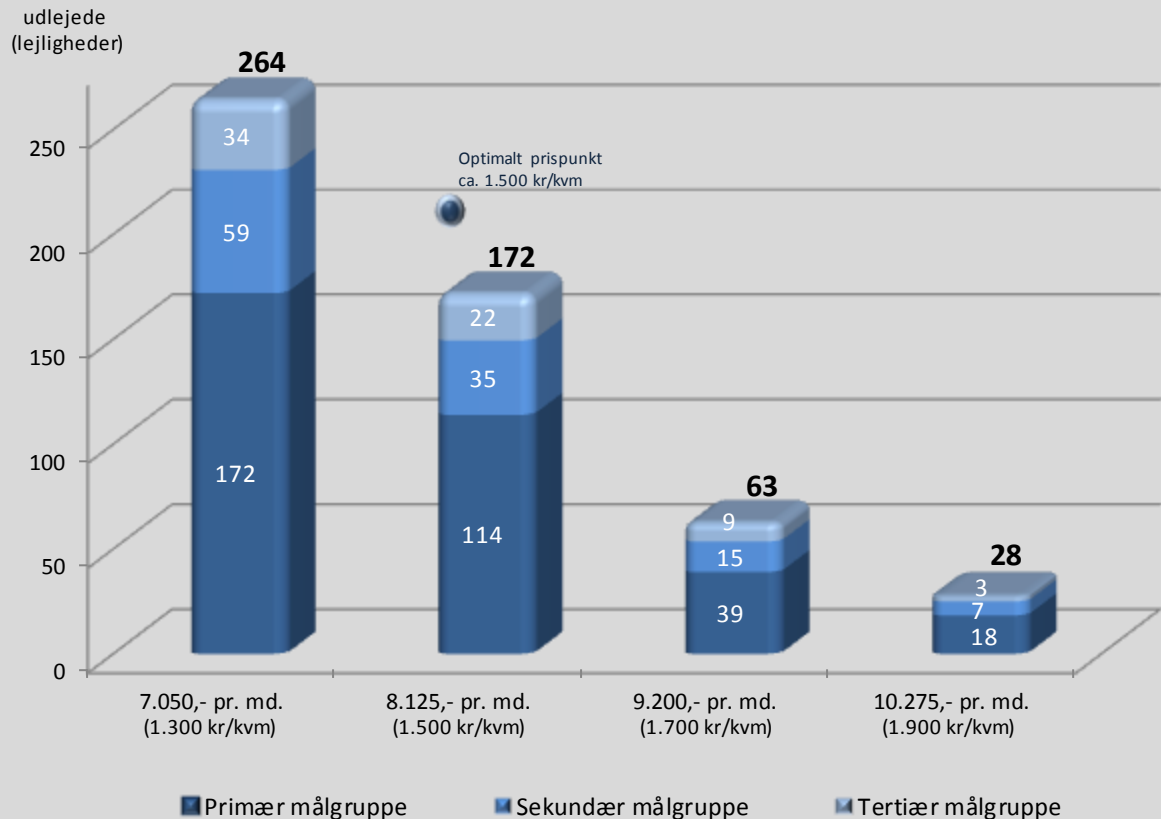
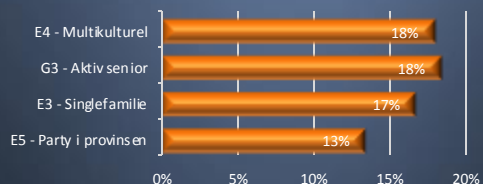
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.

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

Primær målgruppe andel



Primær målgrupper ved optimalt prispunkt

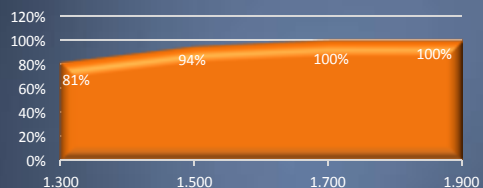


Volumen forskellige lejeniveauer – lejligheder (mellem) - 95 kvm, 36 måneder

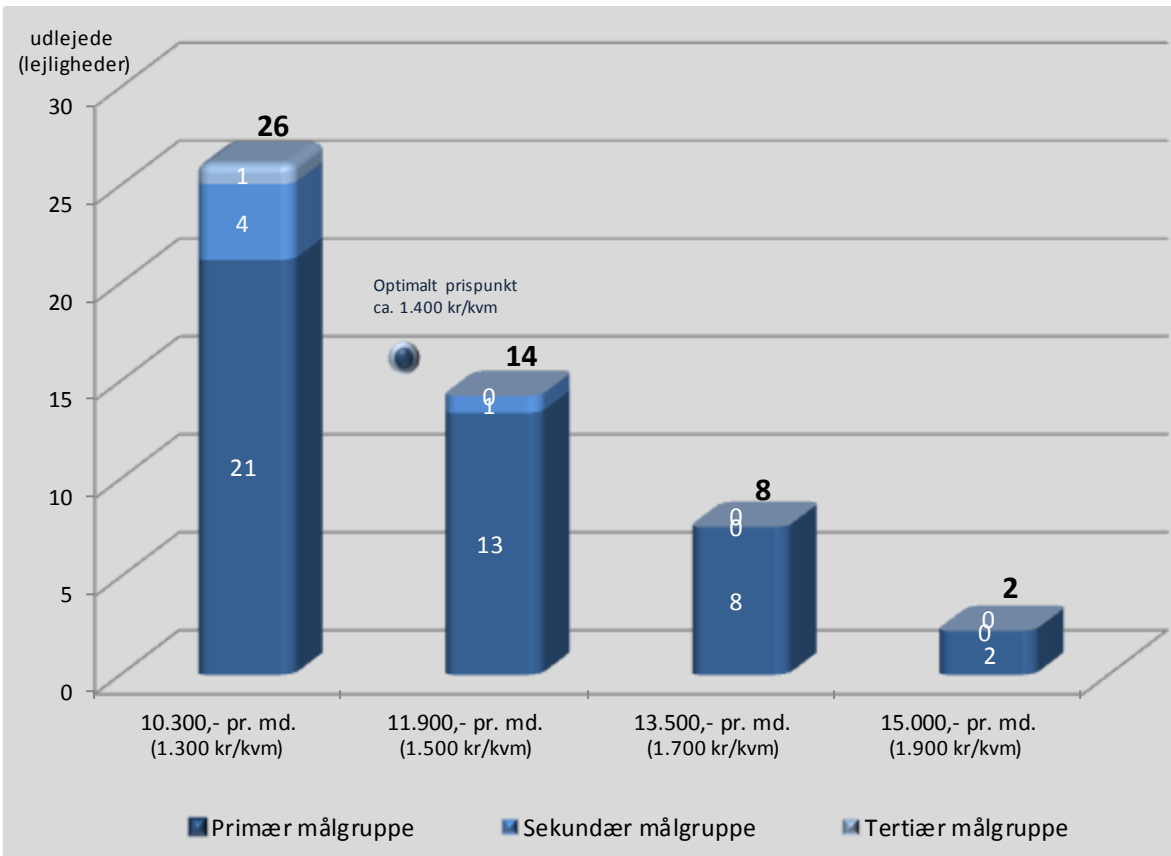
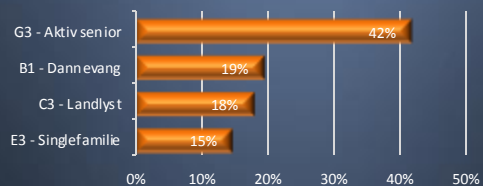
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

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

Primær målgruppe andel



Primær målgrupper ved optimalt prispunkt

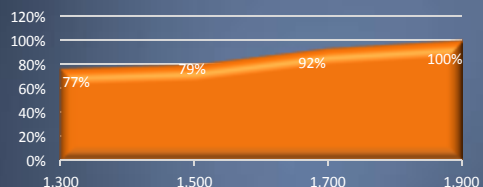


Volumen forskellige lejeniveauer – lejligheder (store) - 125 kvm, 36 måneder

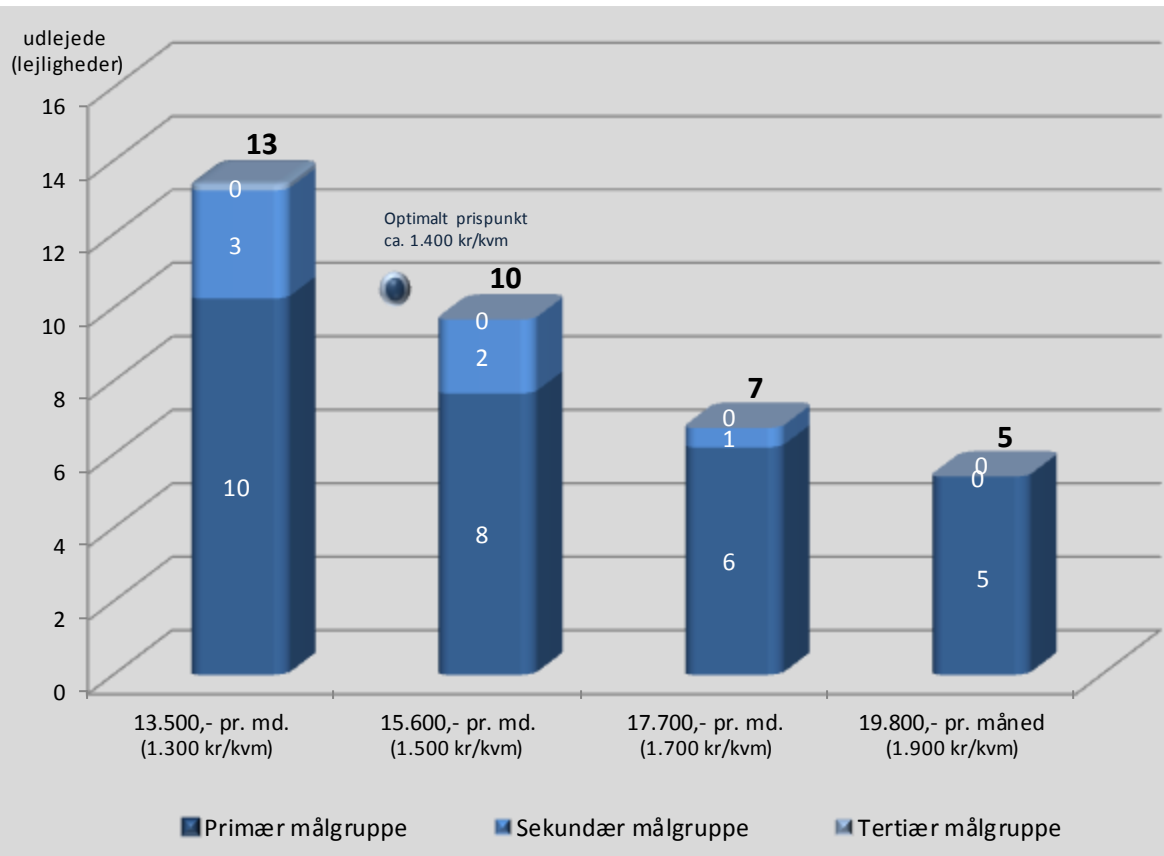
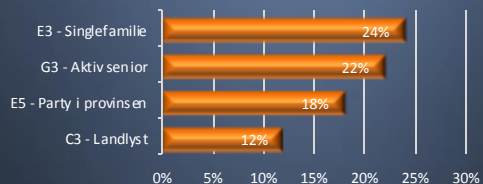
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.

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

Primær målgruppe andel



Primær målgrupper ved optimalt prispunkt

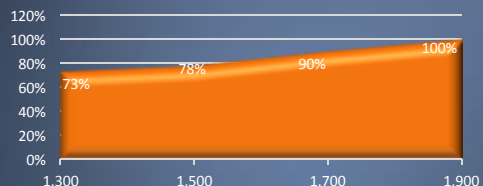


Volumen forskellige lejeniveauer – rækkehuse 110-120 kvm, 36 måneder

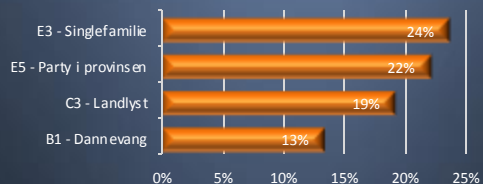
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 110 og 120 kvm. Gns. 115 kvm.

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

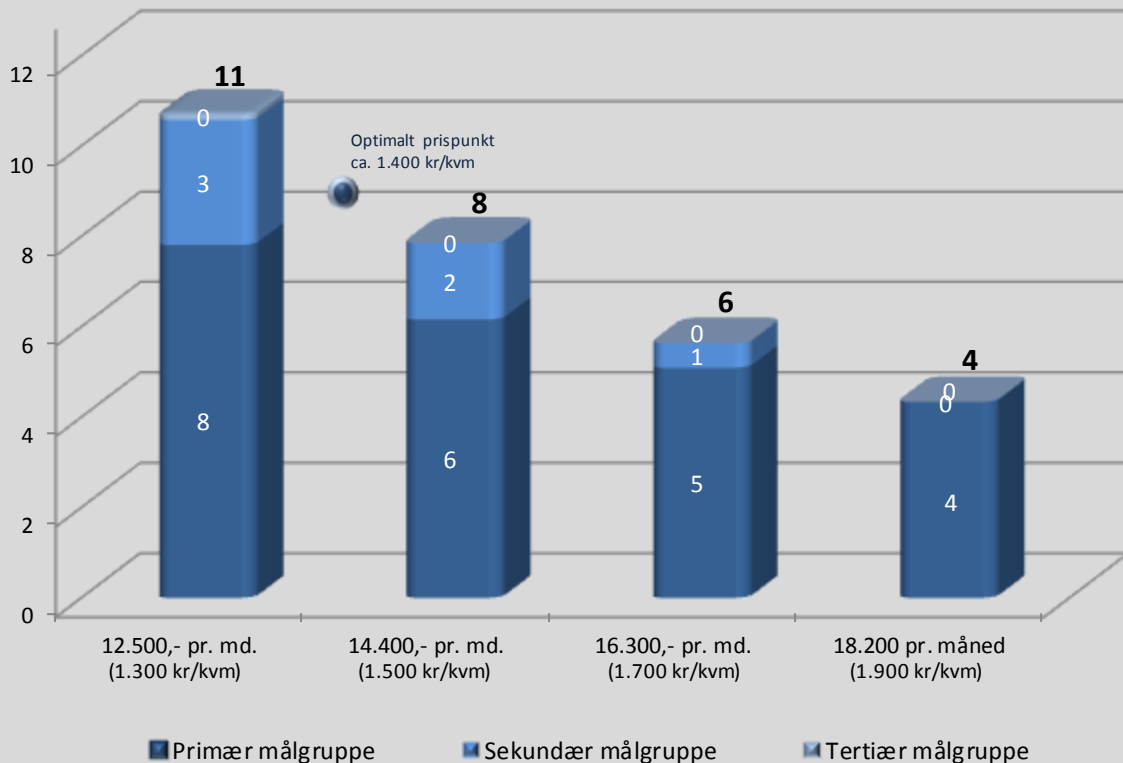
Primær målgruppe andel



Primær målgrupper ved optimalt prispunkt



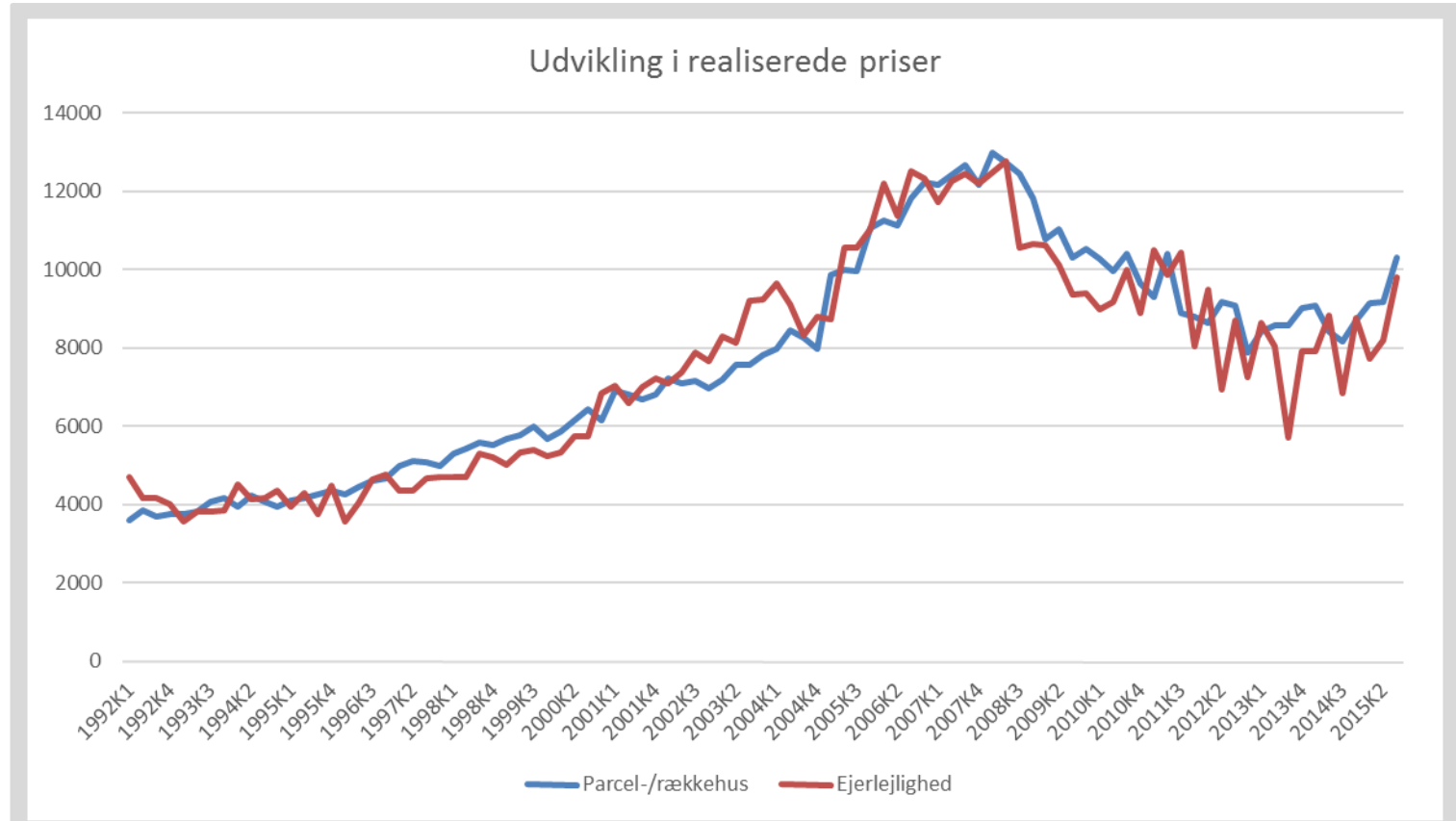
udlejede



Historiske priser

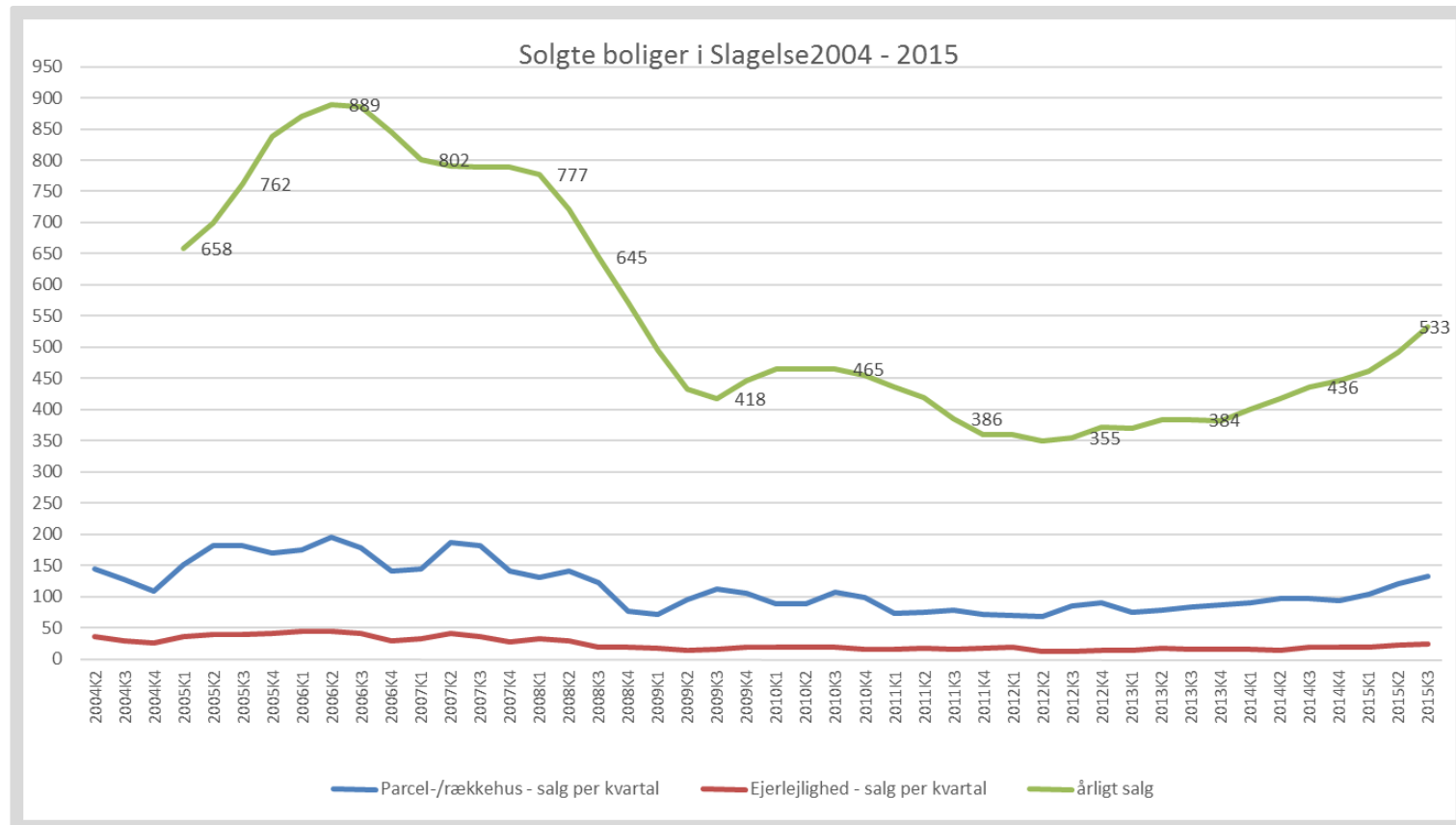
Prisudvikling – Slagelse kommune

Kilde: RK, 3 kvartal 2015



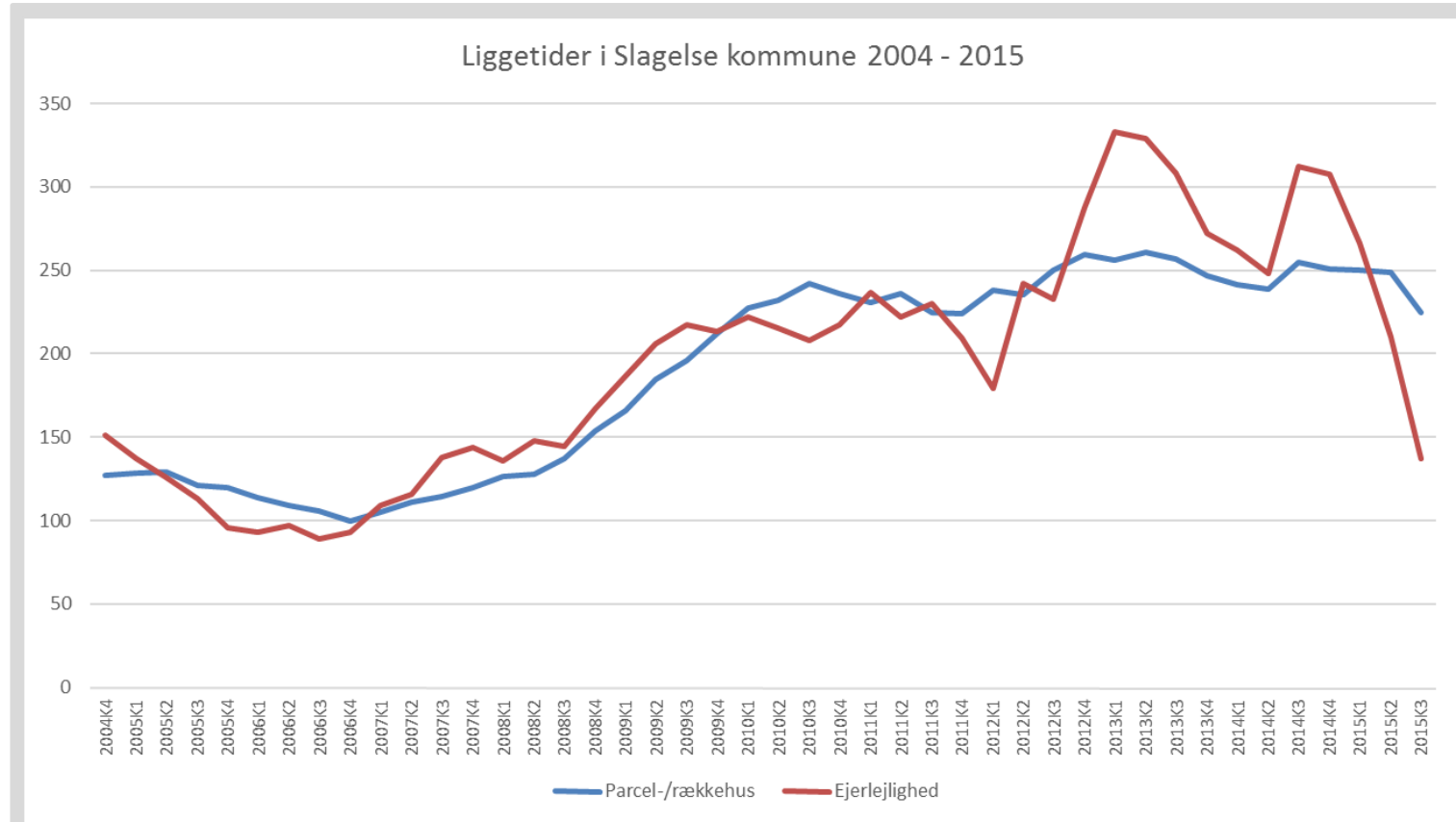
Solgte boliger – Slagelse kommune

Kilde: RK, 3 kvartal 2015















Liggetider – Slagelse kommune

Kilde: RK, 3 kvartal 2015



Prisniveauer – højeste opnået – Slagelse kommune – Ejerlejligheder, gns.

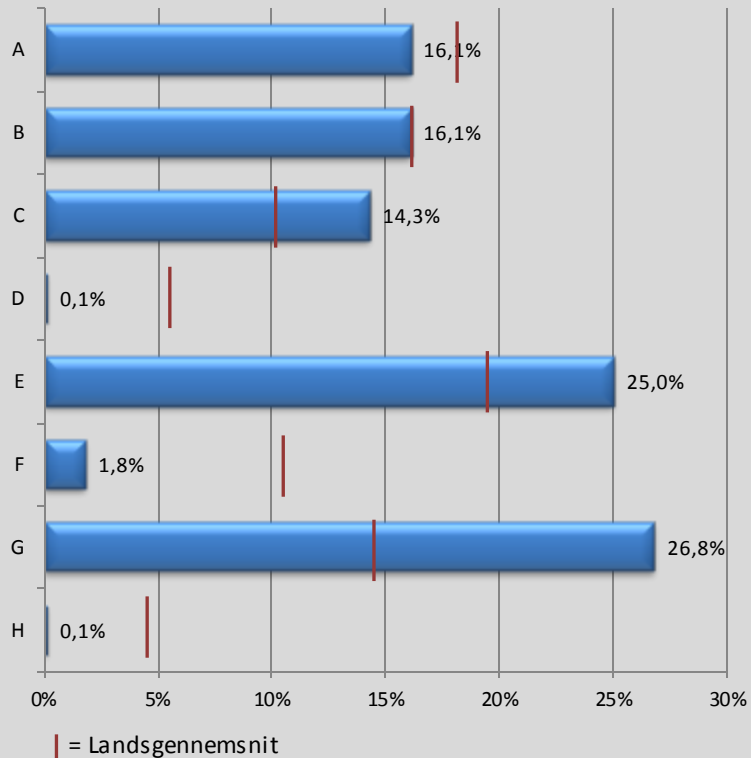
Kilde: RK, 3 kvartal 2015

| Adresse | Rum | Pris | Ejerudg. | Bolig | Grund | År | kr/m ² | Postnr | Tid | +/- |
|---|-----|-----------|----------|--------------------|--------------------|------|-------------------|--------|------|------|
| Fruegade 22A  | 3 | 1.325.000 | 1.785 | 75 m ² | 0 m ² | 1900 | 17.666 | 4200 | 296 | -4% |
| Rødstensvej 6  | 2 | 995.000 | 1.802 | 61 m ² | 138 m ² | 1986 | 16.311 | 4200 | 86 | |
| Musholmvej 41  | 4 | 2.050.000 | 2.063 | 133 m ² | 332 m ² | 2008 | 15.413 | 4220 | 169 | |
| Rømparken 11  | 4 | 1.425.000 | 2.013 | 94 m ² | 203 m ² | 1977 | 15.159 | 4200 | 269 | |
| Grønnebakken 22  | 3 | 1.445.000 | 2.336 | 97 m ² | 136 m ² | 1984 | 14.896 | 4200 | 296 | |
| Nørrevoldgade 6  | 4 | 1.475.000 | 2.041 | 100 m ² | 144 m ² | 1986 | 14.750 | 4200 | 161 | |
| Holsteinborgvej 227, Bisserup  | 3 | 1.595.000 | 1.857 | 111 m ² | 383 m ² | 2008 | 14.369 | 4243 | 303 | |
| Parkvej 59  | 4 | 1.875.000 | 2.039 | 134 m ² | 122 m ² | 1877 | 13.992 | 4200 | 87 | |
| Rømparken 21  | 4 | 1.295.000 | 1.866 | 94 m ² | 203 m ² | 1977 | 13.776 | 4200 | 155 | |
| Rømparken 21  | 4 | 1.295.000 | 1.866 | 94 m ² | 203 m ² | 1977 | 13.776 | 4200 | 116 | |
| Brydes Alle 46  | 4 | 1.245.000 | 1.953 | 92 m ² | 204 m ² | 1965 | 13.532 | 4200 | 118 | |
| Brydes Alle 44  | 4 | 1.245.000 | 1.940 | 92 m ² | 204 m ² | 1965 | 13.532 | 4200 | 1218 | -11% |
| Brydes Alle 42 | | | | | | | | | | |

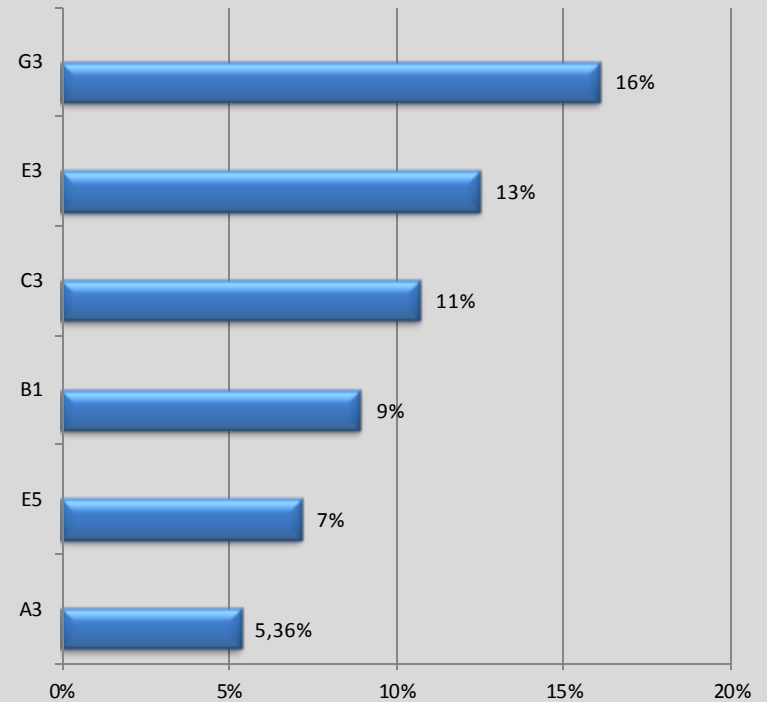
Søgning til Slagelse & nærområdet (Kalundborg, Sorø, Holbæk, Næstved, Ringsted)

Søgning til Slagelse kommune

Hvilke målgrupper søger Slagelse Kommune

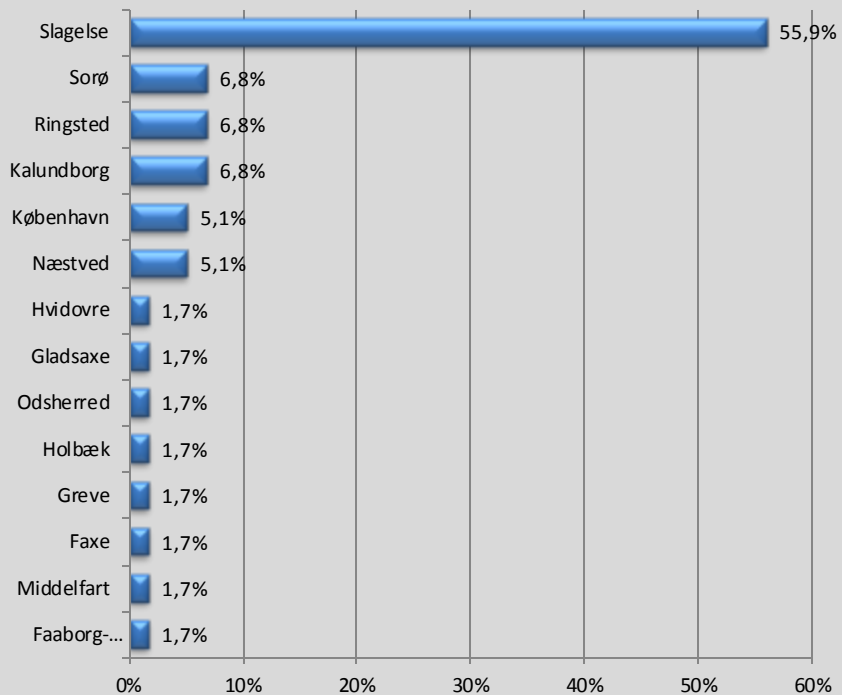


Hvilke sub-grupper søger Slagelse Kommune

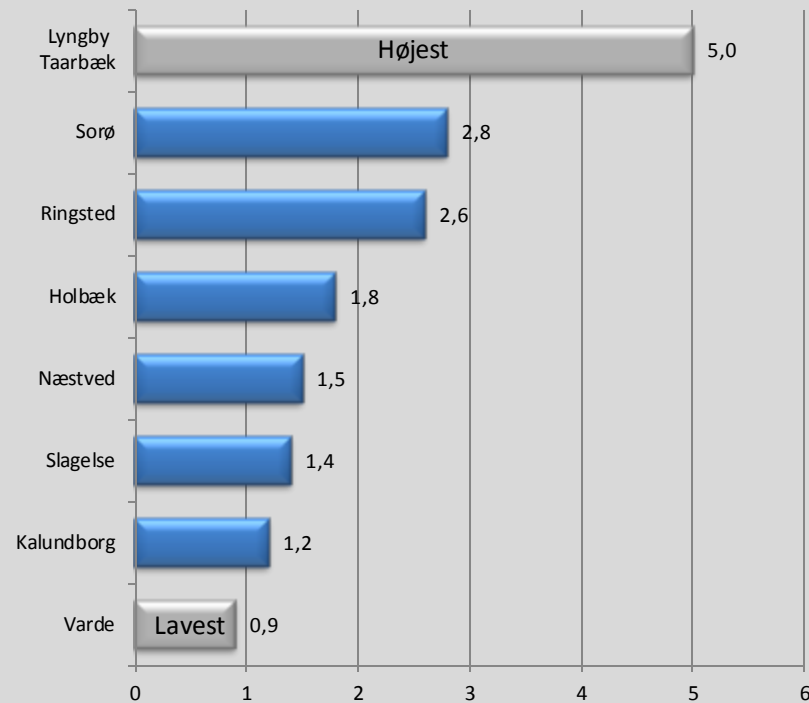


Søgning

Hvor kommer søgningerne fra?



Søgning i forhold til størrelse af kommunen



Søger til området

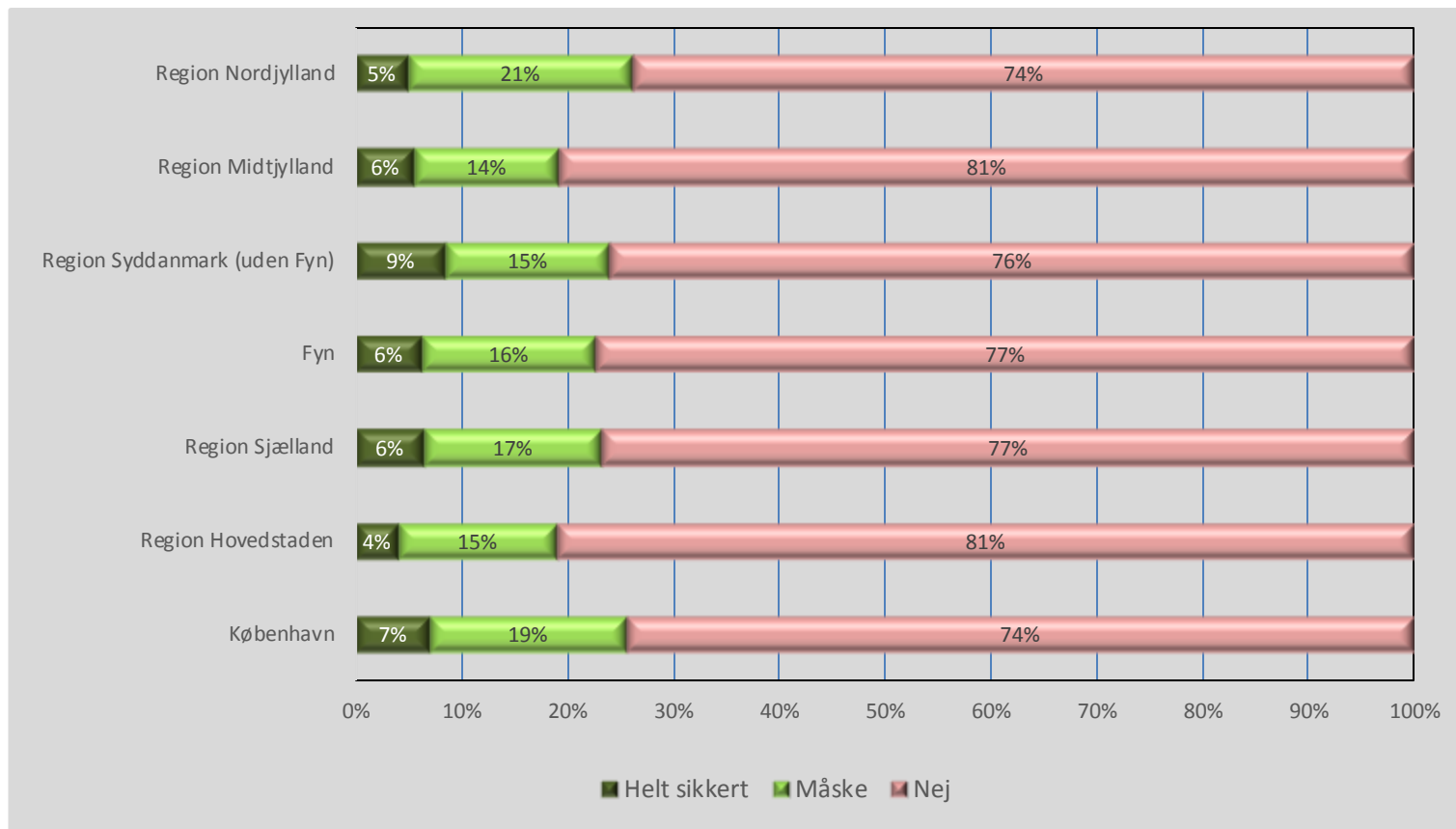
(Kalundborg, Sorø, Holbæk, Næstved, Ringsted)

| | DK | Søger til området | Repræsentation |
|---------------------------|----|-------------------|----------------|
| A1 - Overskud i hverdagen | 6% | 4% | -2% |
| A2 - Aktiv børnefamilie | 3% | 1% | -2% |
| A3 - Det grå guld | 5% | 6% | 2% |
| A4 - Nybygger | 2% | 1% | -1% |
| A5 - Kulturnaut | 3% | 4% | 1% |
| B1 - Dannevang | 6% | 7% | 1% |
| B2 - Plads i reden | 4% | 3% | -1% |
| B3 - Muremestervilla | 3% | 8% | 5% |
| B4 - Rækkehus | 2% | 3% | 0% |
| C1 - Landbruger | 2% | 2% | 0% |
| C2 - Landboliv | 4% | 4% | -1% |
| C3 - Landlyst | 4% | 9% | 5% |
| D1 - Formue & formåen | 3% | 1% | -2% |
| D2 - Kosmopolit | 3% | 1% | -2% |
| D3 - På karrierestigen | 1% | 0% | -1% |
| E1 - Borgerdyd | 2% | 0% | -2% |
| E2 - Sommerliv | 4% | 2% | -2% |
| E3 - Singlefamilie | 5% | 7% | 3% |
| E4 - Multikulturel | 5% | 5% | 0% |
| E5 - Party i provinsen | 3% | 4% | 0% |
| F1 - Ung andel | 2% | 2% | 0% |
| F2 - Karrierestarter | 2% | 0% | -1% |
| F3 - Byens puls | 4% | 1% | -3% |
| F4 - Citysingle | 4% | 2% | -1% |
| G1 - Kædedans | 4% | 3% | 0% |
| G2 - Lærkevej | 3% | 6% | 3% |
| G3 - Aktiv senior | 4% | 7% | 3% |
| G4 - Pleje & omsorg | 3% | 1% | -1% |
| H1 - Kollegium | 1% | 0% | -1% |
| H2 - Første stop | 3% | 1% | -2% |

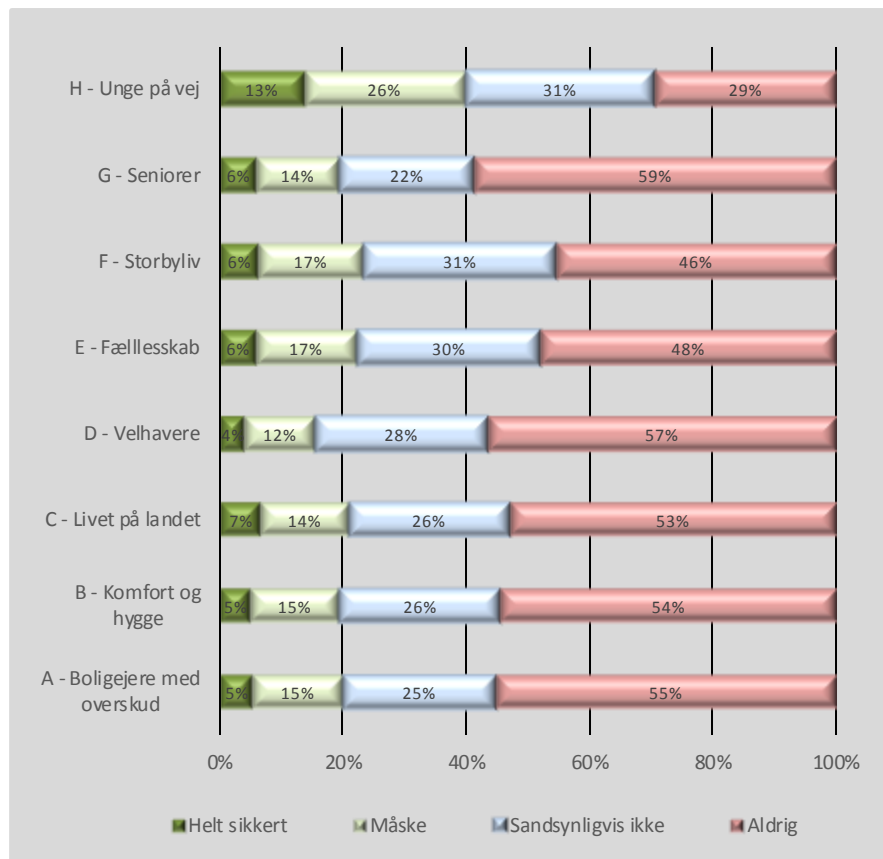
| | DK | Søger området | Repræsentation |
|-----------------------------|-----|---------------|----------------|
| A - Boligejere med overskud | 19% | 16% | -3% |
| B - Komfort og hygge | 16% | 21% | 5% |
| C - Livet på landet | 10% | 14% | 4% |
| D - Velhavere | 6% | 1% | -5% |
| E - Fællesskab | 19% | 18% | -1% |
| F - Storbyliv | 11% | 5% | -7% |
| G - Seniorer | 14% | 18% | 4% |
| H - Unge på vej | 4% | 1% | -3% |

Kunne et jobtilbud skabe tilflytning?

Hvis du fik et jobtilbud, der betød, at du skulle arbejde i Slagelse kommune, eller din arbejdsplads blev flyttet til Slagelse, ville du da overveje at flytte dertil?



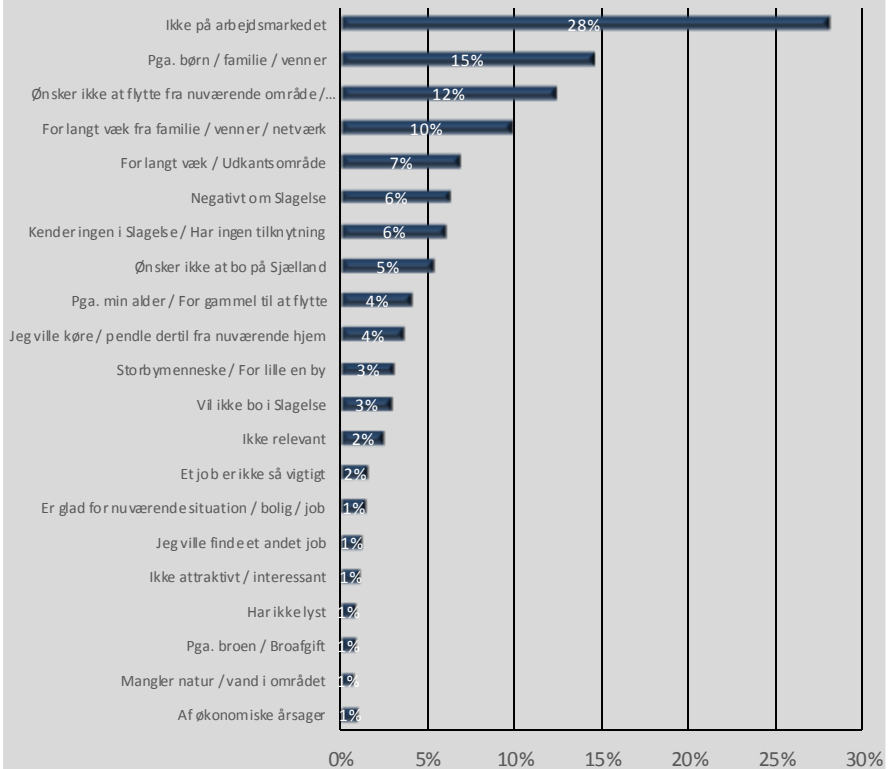
Kunne man overveje Slagelse Kommune, hvis man blev tilbudt et arbejde?



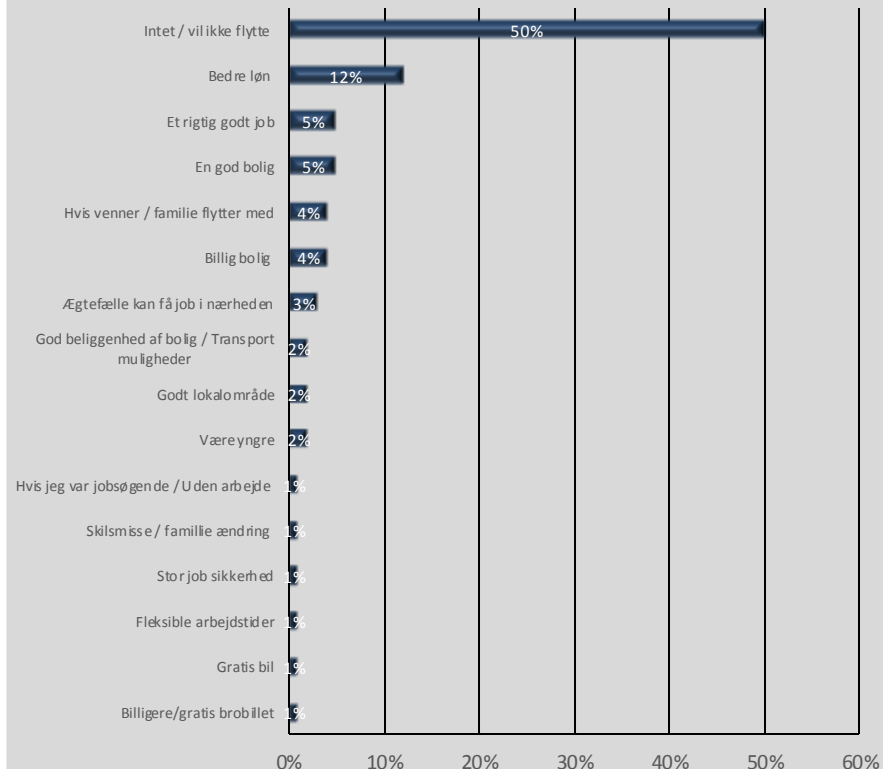
| | Helt sikkert | Måske |
|-----------------------------|--------------|-------|
| A - Boligejere med overskud | 5% | 15% |
| B - Komfort og hygge | 5% | 15% |
| C - Livet på landet | 7% | 14% |
| D - Velhavere | 4% | 12% |
| E - Fælllesskab | 6% | 17% |
| F - Storbyliv | 6% | 17% |
| G - Seniorer | 6% | 14% |
| H - Unge på vej | 13% | 26% |

Hvorfor ville du ikke flytte til Slagelse Kommune? Hvad skulle der til for at du ville overveje det alligevel?

Hvorfor ikke flytte til Slagelse Kommune?



Hvad skulle der til for at du ville overveje det alligevel?



Fraflytning fra Slagelse kommune & årsager til fraflytning

Fraflytning fra Slagelse (Danmarks Statistik)

Begrundelser (Exometric undersøgelse)

| Fraflytninger | 2013 | 2014 |
|-----------------------|-------------|-------------|
| København | 15% | 14% |
| Kalundborg | 13% | 13% |
| Sorø | 9% | 9% |
| Næstved | 9% | 9% |
| Odense | 5% | 4% |
| Holbæk | 3% | 4% |
| Ringsted | 3% | 3% |
| Roskilde | 2% | 2% |
| Køge | 2% | 2% |
| Guldborgsund | 2% | 2% |
| Frederiksberg | 2% | 2% |
| Høje-Taastrup | 2% | 1% |
| Faxe | 1% | 1% |
| Aarhus | 2% | 1% |
| Lolland | 2% | 1% |
| Vordingborg | 1% | 1% |
| Aalborg | 1% | 1% |
| Gladsaxe | 1% | 1% |
| Odsherred | 2% | 1% |
| Brøndby | 1% | 1% |
| Lejre | 1% | 1% |
| Nyborg | 1% | 1% |
| I alt personer | 3505 | 3477 |

| Begrundelser | Under 30 år | 30-60 år | Over 60 år |
|-----------------------------------|-------------|------------|------------|
| Pga. arbejds/studiets beliggenhed | 46% | 20% | - |
| Pga. familie / netværk | 21% | 28% | 65% |
| Savner kultur / aktiviteter | 17% | 14% | 5% |
| Pga. tilhørsforhold til anden by | 16% | 26% | 20% |
| Negativt om Slagelse | 8% | 14% | 5% |
| Savner natur / landet / luft | 8% | 14% | 5% |

Målgruppers boligform & valgkriterier

Valg af boligform – Segmenterne A, B, C og D

| Hvis du frit kunne vælge. Ville du så foretrække at bo i ejer eller lejerbolig? | | | | | | | |
|---|----------|-------------|------|------|------|------|------|
| Boligform | Total DK | A-segmentet | A1 | A2 | A3 | A4 | A5 |
| Ejer | 70% | 88% | 93% | 90% | 85% | 83% | 86% |
| Lejer | 25% | 9% | 5% | 9% | 14% | 17% | 6% |
| Andet | 4% | 2% | 1% | 1% | 1% | | 8% |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

| Hvilken type bolig vil indgå i dine overvejelser? | | | | | | | |
|---|----------|-------------|------|------|------|------|------|
| Boligform | Total DK | A-segmentet | A1 | A2 | A3 | A4 | A5 |
| Ejerlejlighed | 33% | 37% | 35% | 34% | 34% | 22% | 53% |
| Lejelejlighed | 43% | 30% | 33% | 23% | 38% | 24% | 27% |
| Andelslejlighed | 23% | 22% | 19% | 25% | 21% | 9% | 35% |
| Ejer Villa | 38% | 48% | 52% | 55% | 41% | 60% | 37% |
| Ejer rækkehus | 26% | 30% | 32% | 28% | 32% | 21% | 32% |
| Leje rækkehus | 25% | 22% | 24% | 20% | 28% | 20% | 15% |
| Andet | 8% | 6% | 4% | 8% | 8% | 11% | 4% |
| TOTAL | 196% | 195% | 199% | 194% | 201% | 167% | 203% |

| Hvis du frit kunne vælge. Ville du så foretrække at bo i ejer eller lejerbolig? | | | | | | |
|---|----------|-------------|------|------|------|------|
| Boligform | Total DK | B-segmentet | B1 | B2 | B3 | B4 |
| Ejer | 70% | 70% | 71% | 66% | 86% | 56% |
| Lejer | 25% | 27% | 28% | 28% | 14% | 39% |
| Andet | 4% | 3% | 1% | 7% | | 5% |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

| Hvilken type bolig vil indgå i dine overvejelser? | | | | | | |
|---|----------|-------------|------|------|------|------|
| Boligform | Total DK | B-segmentet | B1 | B2 | B3 | B4 |
| Ejerlejlighed | 33% | 21% | 26% | 26% | 13% | 11% |
| Lejelejlighed | 43% | 39% | 45% | 46% | 19% | 40% |
| Andelslejlighed | 23% | 15% | 14% | 14% | 11% | 20% |
| Ejer Villa | 38% | 45% | 47% | 36% | 65% | 32% |
| Ejer rækkehus | 26% | 29% | 25% | 30% | 31% | 31% |
| Leje rækkehus | 25% | 29% | 31% | 25% | 17% | 46% |
| Andet | 8% | 8% | 6% | 3% | 12% | 12% |
| TOTAL | 196% | 184% | 199% | 194% | 201% | 167% |

| Hvis du frit kunne vælge. Ville du så foretrække at bo i ejer eller lejerbolig? | | | | | |
|---|----------|-------------|------|------|------|
| Boligform | Total DK | C-segmentet | C1 | C2 | C3 |
| Ejer | 70% | 76% | 91% | 84% | 61% |
| Lejer | 25% | 20% | 9% | 11% | 34% |
| Andet | 4% | 4% | | 5% | 5% |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

| Hvilken type bolig vil indgå i dine overvejelser? | | | | | |
|---|----------|-------------|------|------|------|
| Boligform | Total DK | C-segmentet | C1 | C2 | C3 |
| Ejerlejlighed | 33% | 20% | 9% | 24% | 21% |
| Lejelejlighed | 43% | 34% | 16% | 31% | 46% |
| Andelslejlighed | 23% | 15% | 9% | 20% | 14% |
| Ejer Villa | 38% | 46% | 45% | 56% | 37% |
| Ejer rækkehus | 26% | 21% | 13% | 26% | 20% |
| Leje rækkehus | 25% | 25% | 8% | 22% | 36% |
| Andet | 8% | 16% | 44% | 9% | 8% |
| TOTAL | 196% | 177% | 199% | 194% | 201% |

| Hvis du frit kunne vælge. Ville du så foretrække at bo i ejer eller lejerbolig? | | | | | |
|---|----------|-------------|------|------|------|
| Boligform | Total DK | D-segmentet | D1 | D2 | D3 |
| Ejer | 70% | 88% | 89% | 88% | 79% |
| Lejer | 25% | 10% | 10% | 10% | 11% |
| Andet | 4% | 3% | 1% | 3% | 11% |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

| Hvilken type bolig vil indgå i dine overvejelser? | | | | | |
|---|----------|-------------|------|------|------|
| Boligform | Total DK | D-segmentet | D1 | D2 | D3 |
| Ejerlejlighed | 33% | 53% | 48% | 54% | 68% |
| Lejelejlighed | 43% | 29% | 25% | 30% | 42% |
| Andelslejlighed | 23% | 23% | 21% | 26% | 21% |
| Ejer Villa | 38% | 44% | 51% | 38% | 42% |
| Ejer rækkehus | 26% | 40% | 44% | 39% | 21% |
| Leje rækkehus | 25% | 18% | 20% | 17% | 16% |
| Andet | 8% | 5% | 6% | 4% | |
| TOTAL | 196% | 212% | 199% | 194% | 201% |

Valg af boligform – Segmenterne E, F, G og H

Hvis du frit kunne vælge. Ville du så foretrække at bo i ejer eller lejerbolig?

| Boligform | Total DK | E-segmentet | E1 | E2 | E3 | E4 | E5 |
|-----------|----------|-------------|------|------|------|------|------|
| Ejer | 70% | 57% | 55% | 64% | 62% | 49% | 53% |
| Lejer | 25% | 38% | 34% | 28% | 36% | 48% | 45% |
| Andet | 4% | 5% | 11% | 8% | 2% | 4% | 2% |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Hvilken type bolig vil indgå i dine overvejelser?

| Boligform | Total DK | E-segmentet | E1 | E2 | E3 | E4 | E5 |
|-----------------|----------|-------------|------|------|------|------|------|
| Ejerlejlighed | 33% | 30% | 30% | 41% | 22% | 30% | 27% |
| Lejelejlighed | 43% | 53% | 54% | 43% | 45% | 67% | 63% |
| Andelslejlighed | 23% | 22% | 40% | 25% | 14% | 17% | 21% |
| Ejer Villa | 38% | 28% | 23% | 26% | 41% | 19% | 27% |
| Ejer rækkehus | 26% | 21% | 28% | 22% | 21% | 18% | 20% |
| Leje rækkehus | 25% | 29% | 29% | 24% | 35% | 25% | 32% |
| Andet | 8% | 6% | 3% | 7% | 9% | 3% | 7% |
| TOTAL | 196% | 190% | 199% | 194% | 201% | 167% | 203% |

Hvis du frit kunne vælge. Ville du så foretrække at bo i ejer eller lejerbolig?

| Boligform | Total DK | F-segmentet | F1 | F2 | F3 | F4 |
|-----------|----------|-------------|------|------|------|------|
| Ejer | 70% | 58% | 57% | 80% | 61% | 50% |
| Lejer | 25% | 33% | 20% | 18% | 34% | 44% |
| Andet | 4% | 9% | 23% | 3% | 5% | 7% |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Hvilken type bolig vil indgå i dine overvejelser?

| Boligform | Total DK | F-segmentet | F1 | F2 | F3 | F4 |
|-----------------|----------|-------------|------|------|------|------|
| Ejerlejlighed | 33% | 48% | 42% | 78% | 50% | 39% |
| Lejelejlighed | 43% | 56% | 38% | 35% | 63% | 65% |
| Andelslejlighed | 23% | 41% | 72% | 23% | 30% | 41% |
| Ejer Villa | 38% | 28% | 33% | 35% | 30% | 22% |
| Ejer rækkehus | 26% | 28% | 32% | 40% | 27% | 22% |
| Leje rækkehus | 25% | 22% | 23% | 10% | 24% | 24% |
| Andet | 8% | 6% | 12% | 3% | 7% | 4% |
| TOTAL | 196% | 229% | 199% | 194% | 201% | 167% |

Hvis du frit kunne vælge. Ville du så foretrække at bo i ejer eller lejerbolig?

| Boligform | Total DK | G-segmentet | G1 | G2 | G3 | G4 |
|-----------|----------|-------------|------|------|------|------|
| Ejer | 70% | 61% | 48% | 81% | 57% | 43% |
| Lejer | 25% | 34% | 44% | 16% | 38% | 54% |
| Andet | 4% | 5% | 8% | 3% | 5% | 3% |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Hvilken type bolig vil indgå i dine overvejelser?

| Boligform | Total DK | G-segmentet | G1 | G2 | G3 | G4 |
|-----------------|----------|-------------|------|------|------|------|
| Ejerlejlighed | 33% | 25% | 12% | 24% | 34% | 26% |
| Lejelejlighed | 43% | 44% | 41% | 36% | 51% | 57% |
| Andelslejlighed | 23% | 23% | 30% | 20% | 20% | 34% |
| Ejer Villa | 38% | 30% | 18% | 52% | 24% | 11% |
| Ejer rækkehus | 26% | 20% | 20% | 22% | 18% | 20% |
| Leje rækkehus | 25% | 27% | 44% | 21% | 22% | 26% |
| Andet | 8% | 8% | 4% | 11% | 8% | 6% |
| TOTAL | 196% | 178% | 199% | 194% | 201% | 167% |

Hvis du frit kunne vælge. Ville du så foretrække at bo i ejer eller lejerbolig?

| Boligform | Total DK | H-segmentet | H1 | H2 |
|-----------|----------|-------------|------|------|
| Ejer | 70% | 62% | 54% | 64% |
| Lejer | 25% | 34% | 41% | 32% |
| Andet | 4% | 4% | 5% | 4% |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% |

Hvilken type bolig vil indgå i dine overvejelser?

| Boligform | Total DK | H-segmentet | H1 | H2 |
|-----------------|----------|-------------|------|------|
| Ejerlejlighed | 33% | 46% | 51% | 44% |
| Lejelejlighed | 43% | 69% | 82% | 64% |
| Andelslejlighed | 23% | 26% | 41% | 21% |
| Ejer Villa | 38% | 32% | 21% | 36% |
| Ejer rækkehus | 26% | 27% | 23% | 28% |
| Leje rækkehus | 25% | 30% | 46% | 25% |
| Andet | 8% | 11% | 21% | 8% |
| TOTAL | 196% | 240% | 199% | 194% |

Bebyggelse og arealerne omkring boligen: Tillægge størst vægt, når konkret bolig søges? Svaret "afgørende betydning"

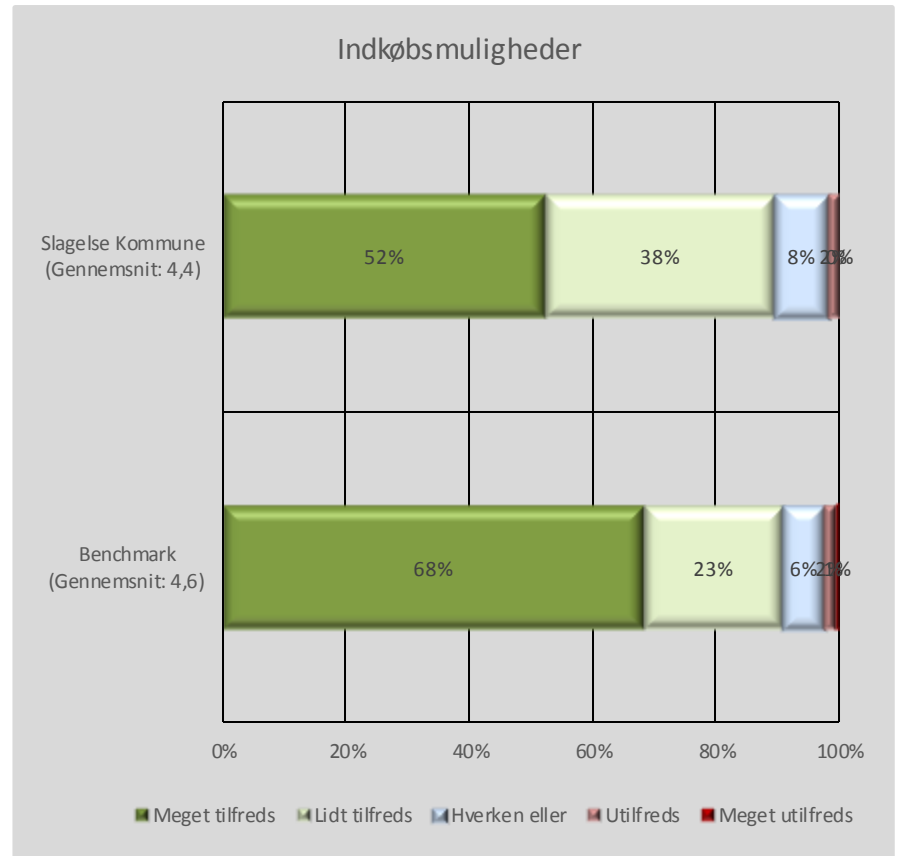
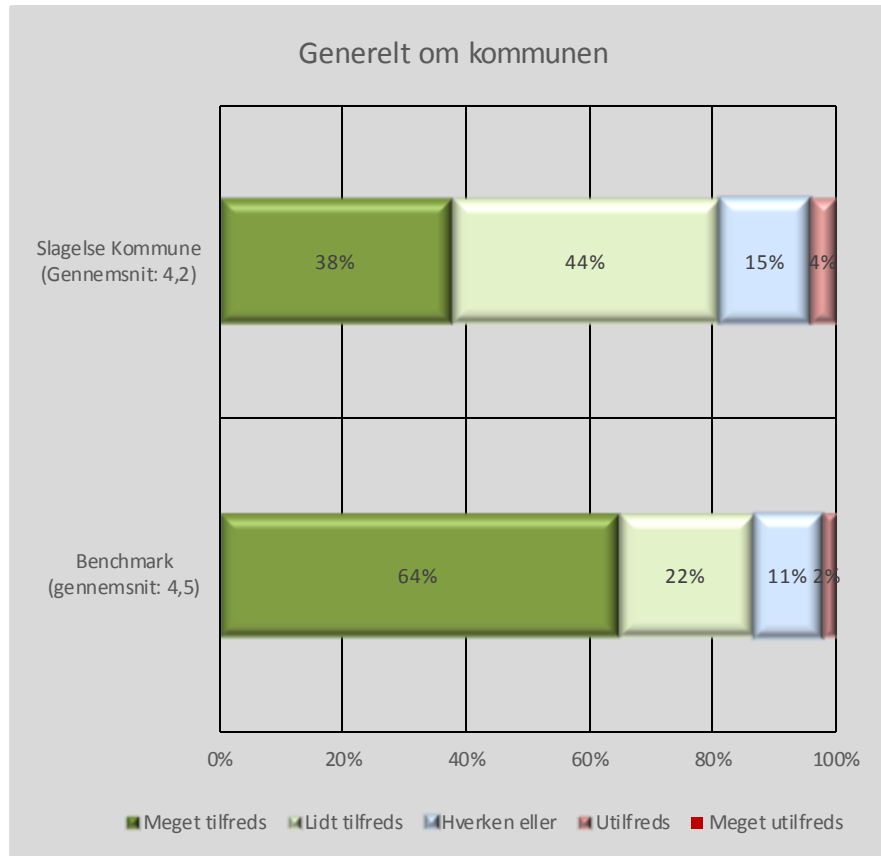
| Faciliteter | TOTAL DK | A | B | C | D | E | F | G | H |
|---|------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Indkøbsmuligheder i gå afstand | 71% | 71% | 69% | 64% | 71% | 72% | 77% | 75% | 71% |
| Nærhed til offentlig transport | 66% | 65% | 58% | 60% | 74% | 65% | 78% | 69% | 72% |
| Cykelkælder/aflåst cykelrum | 33% | 35% | 29% | 25% | 30% | 35% | 38% | 30% | 42% |
| Sol-pladser | 24% | 29% | 21% | 31% | 25% | 20% | 21% | 28% | 12% |
| Fælles vaske og tørrefacilitet | 19% | 14% | 18% | 13% | 10% | 23% | 27% | 21% | 30% |
| Nærhed til institutioner (børnehave/skoler, etc) | 14% | 12% | 14% | 12% | 9% | 13% | 21% | 8% | 24% |
| Børnevenlige udenoms arealer/Adgang til legeplads(er) | 14% | 13% | 13% | 13% | 7% | 12% | 21% | 11% | 17% |
| Stort køkken / spisesal til fællesspisning | 10% | 11% | 8% | 12% | 7% | 10% | 11% | 9% | 9% |
| Beboer-/festlokaler | 10% | 11% | 8% | 8% | 9% | 10% | 7% | 13% | 4% |
| Fælles grillareal/ udekøkkener | 7% | 7% | 5% | 5% | 7% | 7% | 8% | 7% | 6% |
| Bolig i flere planer | 6% | 4% | 6% | 7% | 4% | 6% | 9% | 7% | 6% |
| Beboerværksted | 5% | 5% | 6% | 7% | 4% | 5% | 3% | 5% | 3% |
| Udendørs fitnessfaciliteter | 5% | 4% | 5% | 6% | 6% | 4% | 4% | 5% | 4% |
| Fitnessrum | 4% | 4% | 5% | 4% | 3% | 5% | 4% | 5% | 3% |
| Beboerhotel | 4% | 4% | 4% | 3% | 3% | 3% | 2% | 6% | 3% |

Elementer, der kan indgå i en bolig: Tillægge størst vægt, når konkret bolig søges? Svaret "afgørende betydning"

| Faciliteter | TOTAL DK | A | B | C | D | E | F | G | H |
|---|------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Lavt energiforbrug | 67% | 71% | 72% | 79% | 58% | 67% | 52% | 71% | 47% |
| Stor altan med plads til mere end bord og 2 stole | 34% | 42% | 31% | 30% | 50% | 30% | 30% | 36% | 20% |
| Altan med plads til bord og 2 stole | 33% | 35% | 27% | 24% | 36% | 36% | 40% | 37% | 28% |
| Mere end et toilet | 26% | 37% | 25% | 34% | 43% | 19% | 16% | 23% | 12% |
| Elevator | 26% | 32% | 21% | 18% | 40% | 24% | 20% | 35% | 8% |
| Stue og køkken i et rum | 18% | 20% | 18% | 19% | 21% | 18% | 15% | 17% | 13% |
| Udsigt til vand | 15% | 17% | 14% | 16% | 22% | 12% | 9% | 22% | 9% |
| Loftshøjde i lejlighed over 2,5 meter | 12% | 11% | 8% | 10% | 18% | 14% | 18% | 9% | 13% |
| Porttelefon (med billedskærm) | 11% | 12% | 8% | 7% | 15% | 11% | 12% | 14% | 5% |
| "Walk in closet" | 5% | 5% | 4% | 5% | 5% | 5% | 5% | 6% | 3% |

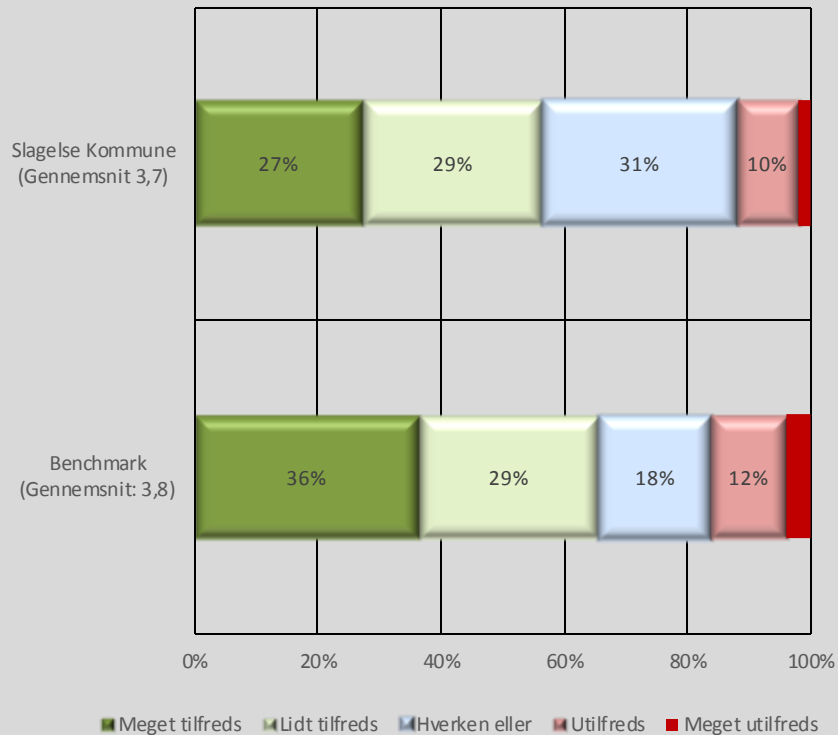
Slagelse Kommune - Tilfredshed

Holdning blandt borgere til Slagelse Kommune

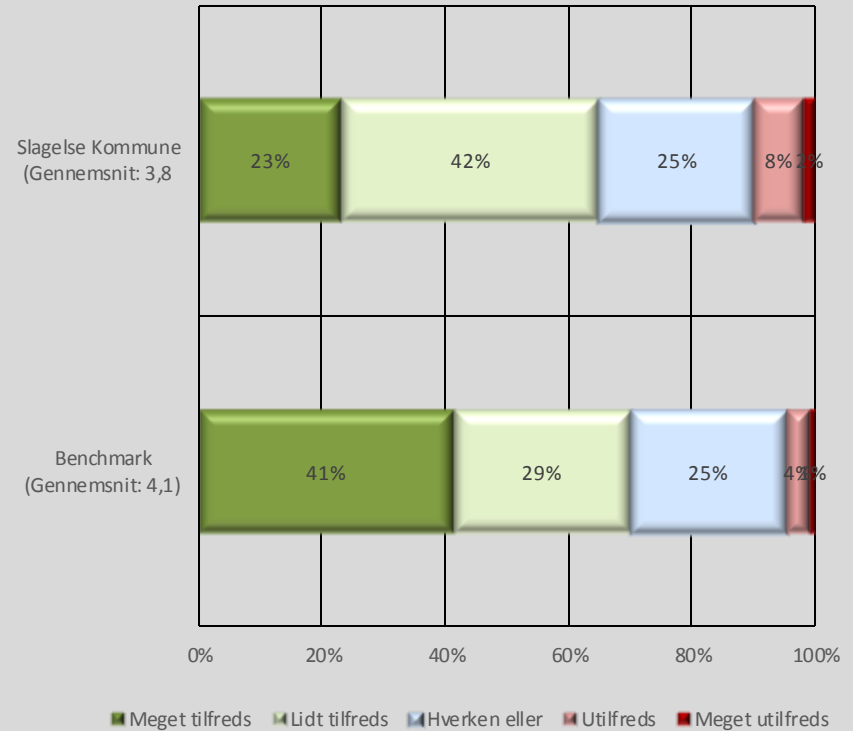


Holdning blandt borgere til Slagelse Kommune

Transportforhold

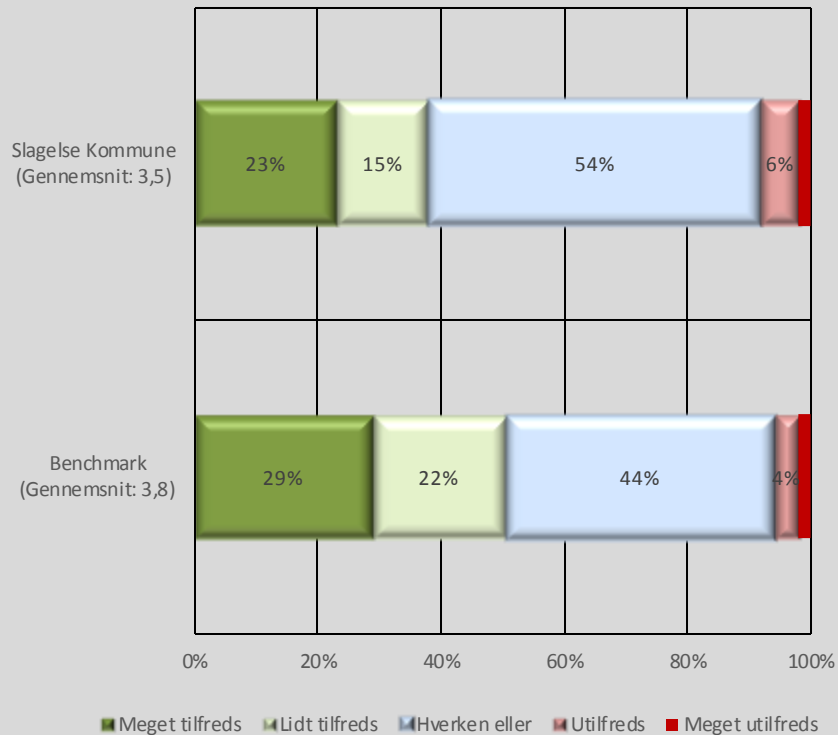


Kulturudbud

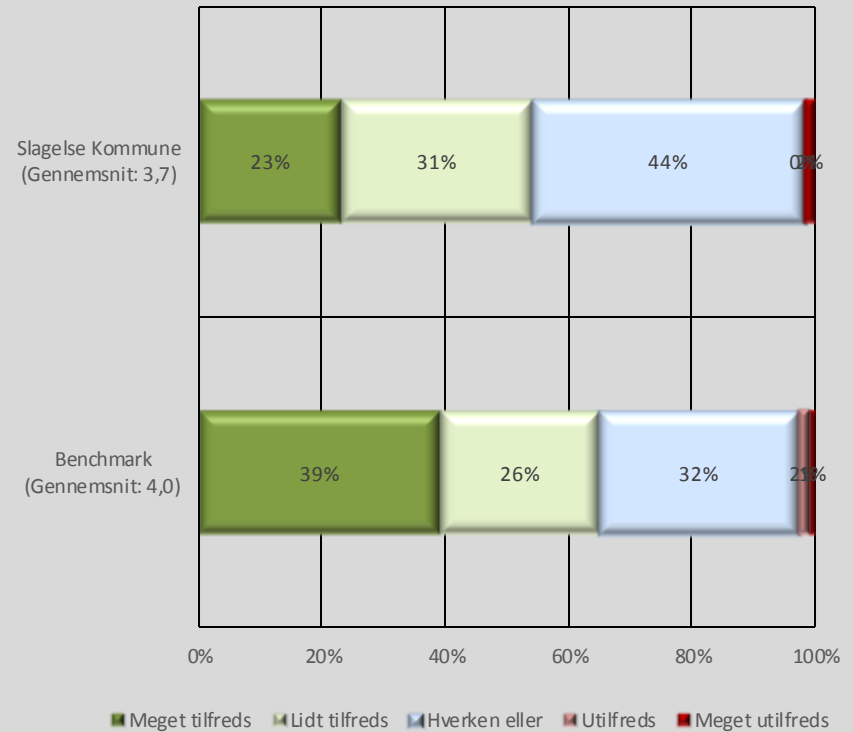


Holdning blandt borgere til Slagelse Kommune

Institutioner (skoler, børnehaver, etc)

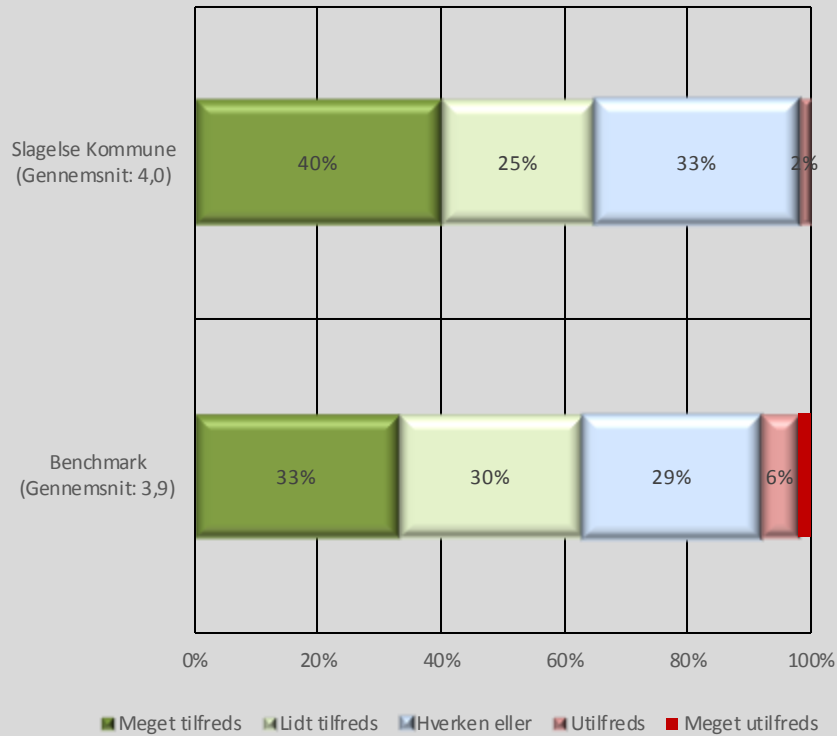


Sportsfaciliteter



Holdning blandt borgere til Slagelse Kommune

Boligudbud



Segment: 60+

Hvilken boligform bor du i i dag?

Hvor bor du henne i kommunen?

| Boligform i dag | TOTAL | Over 60 år |
|-----------------|-------------|-------------|
| <i>BASE</i> | <i>1000</i> | <i>387</i> |
| Ejerlejlighed | 3% | 3% |
| Lejelejlighed | 21% | 13% |
| Ejer Villa | 46% | 46% |
| Ejer rækkehus | 8% | 10% |
| Leje rækkehus | 5% | 5% |
| Andet | 18% | 22% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Bor henne | TOTAL | Over 60 år |
|-----------------|-------------|-------------|
| <i>BASE</i> | <i>1000</i> | <i>387</i> |
| Slagelse | 45% | 38% |
| Skælskør | 12% | 13% |
| Korsør | 21% | 23% |
| Kirke Stillinge | 1% | 1% |
| Slots Bjergby | 1% | 2% |
| Sørbymagle | 2% | 2% |
| Bisserup | 1% | 1% |
| Vemmelev | 4% | 5% |
| Andet sted | 13% | 15% |
| TOTAL | 100% | 100% |

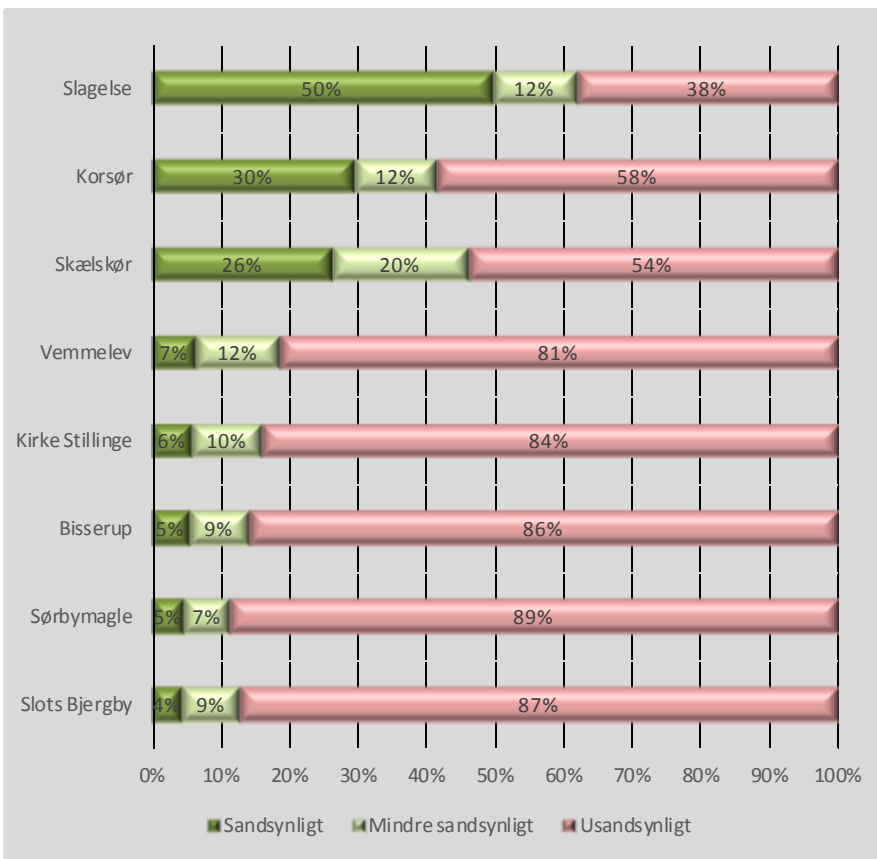
Hvilken boligform søges?

Hvornår flytter du næste gang?

| Boligform søges | TOTAL | Over 60 år |
|-----------------|-------------|-------------|
| <i>BASE</i> | <i>1000</i> | <i>387</i> |
| Ejerlejlighed | 7% | 6% |
| Lejelejlighed | 29% | 35% |
| Ejer Villa | 21% | 8% |
| Ejer rækkehus | 12% | 12% |
| Leje rækkehus | 14% | 16% |
| Andet | 18% | 24% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Flytte | TOTAL | Over 60 år |
|------------------------------|-------------|-------------|
| <i>BASE</i> | <i>1000</i> | <i>387</i> |
| 0-3 måneder | 4% | 3% |
| 4-6 måneder | 3% | 2% |
| 7-12 måneder | 2% | 2% |
| 1-2 år | 8% | 5% |
| 2-3 år | 6% | 3% |
| 3-5 år | 7% | 8% |
| 5-10 år | 10% | 9% |
| Over 10 år | 31% | 24% |
| Ved ikke | 29% | 45% |
| TOTAL | 100% | 100% |
| Flytte inden for 5 år | 30% | 23% |

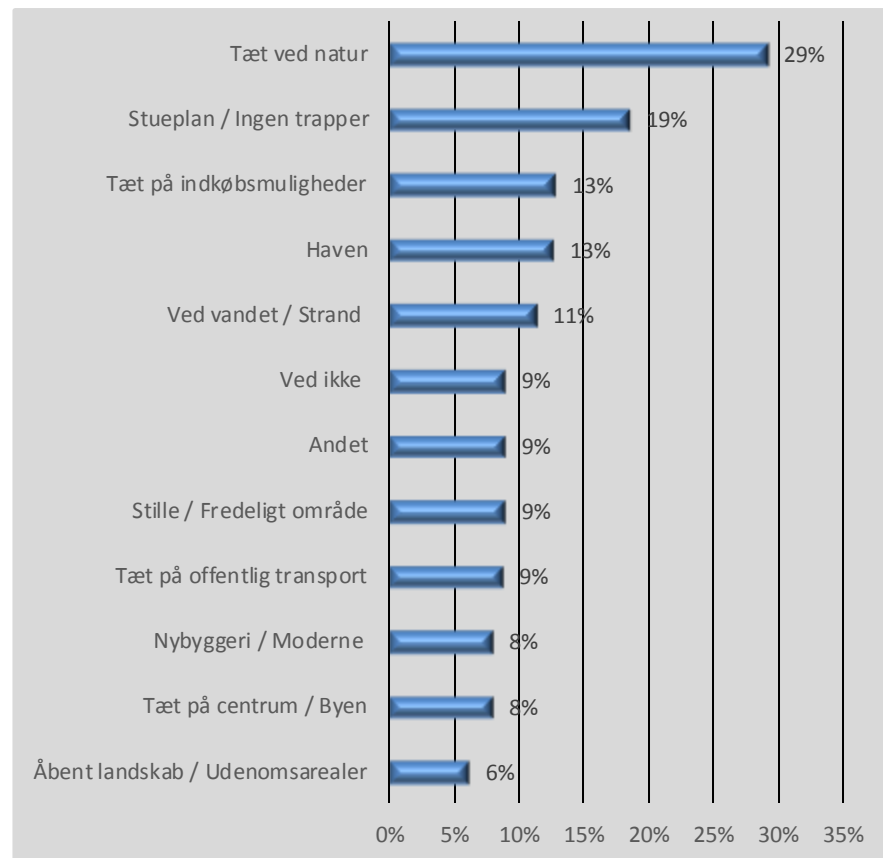
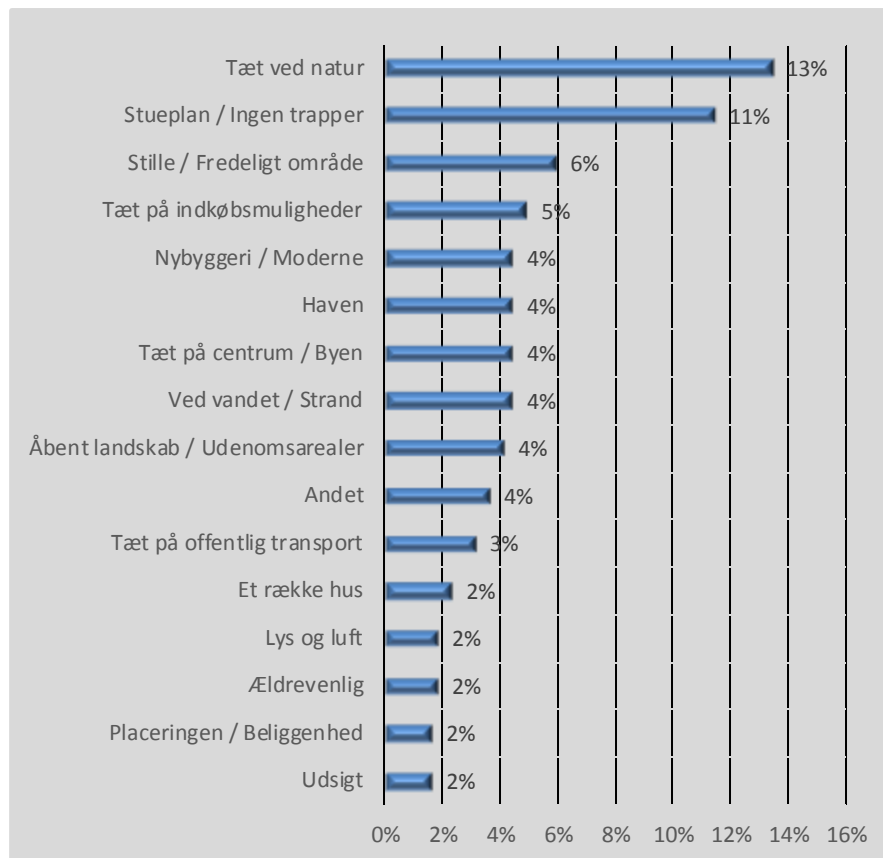
Hvor sandsynligt er det at du flytter til..... Hvad er din første prioritet?



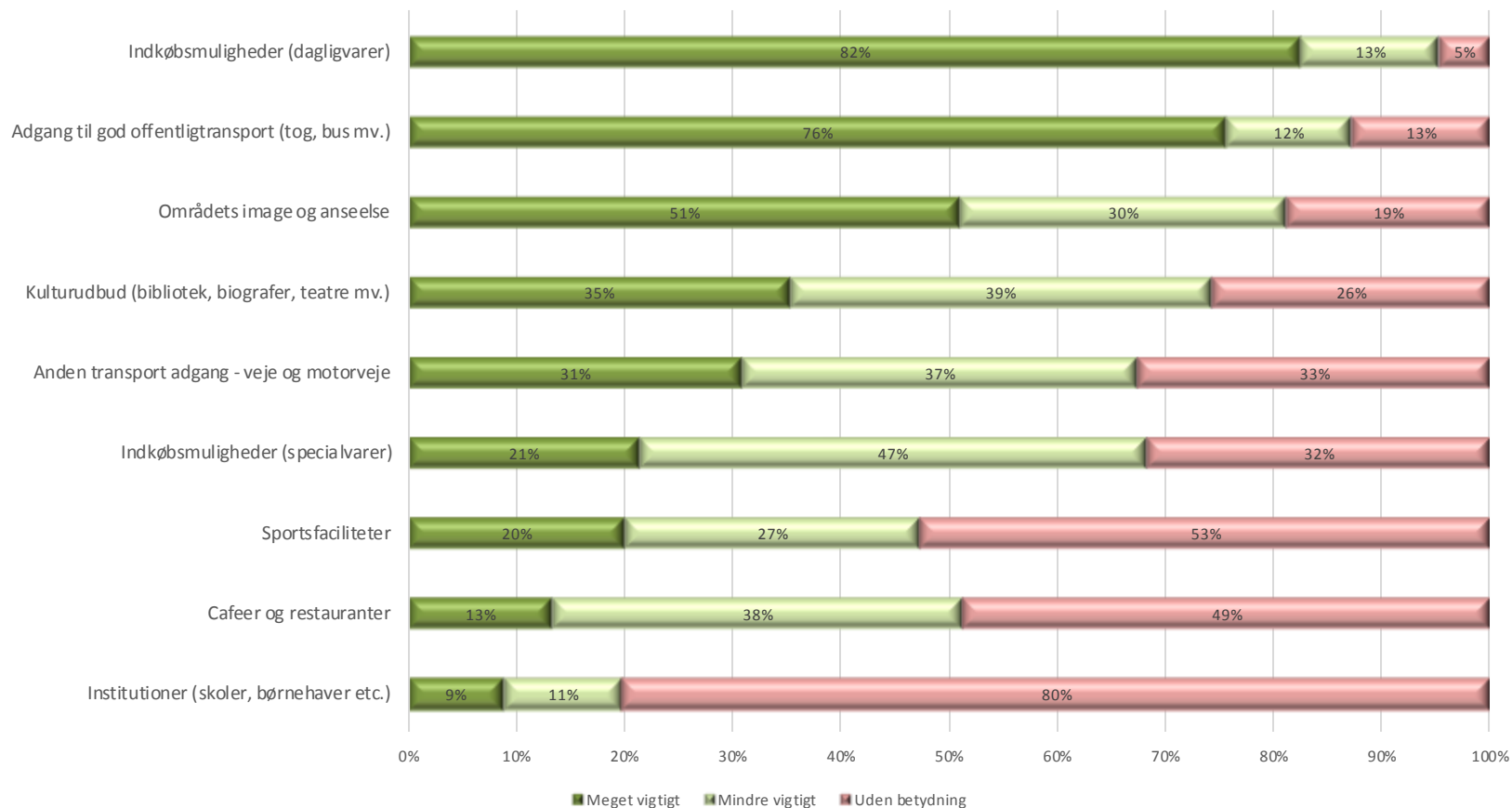
| 1. prioritet | TOTAL | Over 60 år |
|-------------------------------|-------------|-------------|
| BASE | 1000 | 387 |
| Slagelse | 47% | 47% |
| Skælskør | 15% | 18% |
| Korsør | 17% | 20% |
| KirkeStillinge | 1% | 1% |
| Slots Bjergby | 1% | 1% |
| Sørbymagle | 1% | 1% |
| Bisserup | 1% | 1% |
| Vemmelev | 2% | 3% |
| Andre steder i kommunen noter | 5% | 3% |
| Uden for kommunen | 10% | 5% |
| TOTAL | 100% | 100% |

Hvad er vigtigt i forhold til din bolig (1. nævnt)

Hvad er vigtigt i forhold til din bolig (alle nævnt)



Hvor vigtige er følgende elementer?



Priser på eje og leje

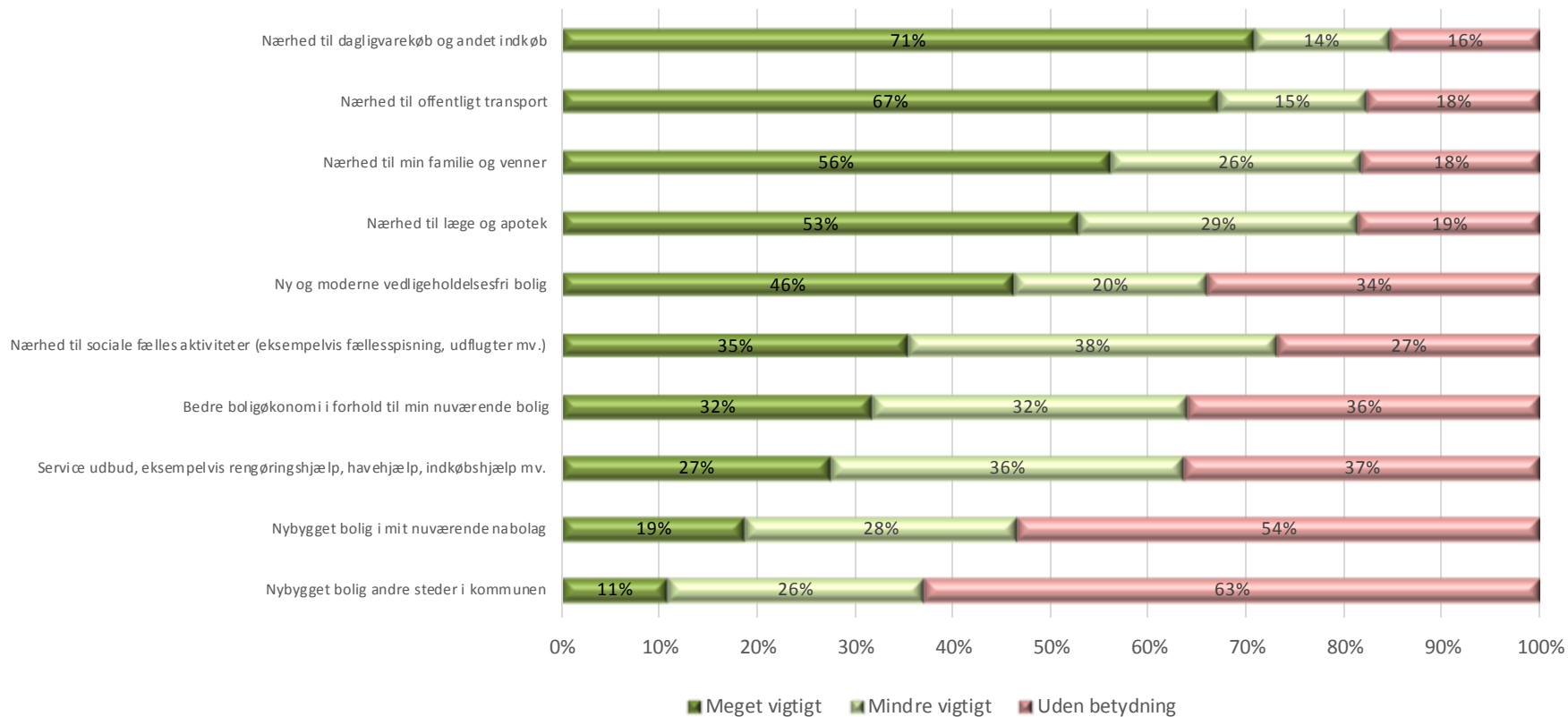
Størrelse på bolig søges

| Ejer priser | TOTAL | Over 60 år |
|-----------------|-------|------------|
| BASE | 391 | 99 |
| Under 1 million | 13% | 21% |
| 1,0-1,5 million | 30% | 27% |
| 1,5-2,0 million | 21% | 11% |
| 2,1-2,5 million | 9% | 3% |
| 2,6-3,0 million | 2% | 1% |
| 3,1-3,5 million | 1% | 1% |
| 3,6-4,0 million | 1% | |
| 4,1-4,5 million | 1% | 1% |
| 4,6-5,0 million | 0% | |
| 5,1-5,5 million | 0% | |
| 5,6-6,0 million | 0% | 1% |
| 6,1-7,0 million | | |
| 7,1-8,0 million | 0% | |
| 8,1-9,0 million | 1% | |
| 9,1-10 million | 0% | |
| Over 10 million | | |
| Ved ikke | 22% | 33% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Leje priser | TOTAL | Over 60 år |
|-------------------|-------|------------|
| BASE | 429 | 196 |
| Under 3.500 kr. | 6% | 5% |
| 3.501-4.000 kr. | 7% | 10% |
| 4.001-4.500 kr. | 9% | 10% |
| 4.501-5.000 kr. | 12% | 14% |
| 5.001-5.500 kr. | 13% | 15% |
| 5.501-6.000 kr. | 10% | 9% |
| 6.001-6.500 kr. | 10% | 10% |
| 6.501-7.000 kr. | 8% | 5% |
| 7.001-8.000 kr. | 8% | 5% |
| 8.001-9.000 kr. | 2% | 1% |
| 9.001-10.000 kr. | 2% | 1% |
| 10.001-12.000 kr. | 1% | 1% |
| 12.001-14.000 kr. | | |
| 14.001-16.000 kr. | | |
| 16.001-18.000 kr. | | |
| 18.001-20.000 kr. | 0% | |
| Over 20.000 kr. | 1% | 1% |
| Ved ikke | 14% | 16% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Størrelse bolig | TOTAL | Over 60 år |
|-----------------|-------|------------|
| BASE | 1000 | 387 |
| Under 50 m2 | 3% | 2% |
| 50-80 m2 | 23% | 29% |
| 80-110 m2 | 41% | 54% |
| 110-140 m2 | 15% | 9% |
| Over 140 m2 | 15% | 3% |
| Ved ikke | 4% | 4% |
| TOTAL | 100% | 100% |

Hvad kan fremskynde en kommende flytning? (fra ejerbolig)



Segment: Under 30 år

Hvilken boligform bor du i i dag?

Hvor bor du henne i kommunen?

| Boligform i dag | TOTAL | Under 30 år |
|-----------------|-------------|-------------|
| <i>BASE</i> | <i>1000</i> | <i>135</i> |
| Ejerlejlighed | 3% | 2% |
| Lejelejlighed | 21% | 53% |
| Ejer Villa | 46% | 28% |
| Ejer rækkehus | 8% | 4% |
| Leje rækkehus | 5% | 4% |
| Andet | 18% | 9% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Bor henne | TOTAL | Under 30 år |
|-----------------|-------------|-------------|
| <i>BASE</i> | <i>1000</i> | <i>387</i> |
| Slagelse | 45% | 62% |
| Skælskør | 12% | 9% |
| Korsør | 21% | 16% |
| Kirke Stillinge | 1% | 1% |
| Slots Bjergby | 1% | 0% |
| Sørbymagle | 2% | 2% |
| Bisserup | 1% | 1% |
| Vemmelev | 4% | 3% |
| Andet sted | 13% | 6% |
| TOTAL | 100% | 100% |

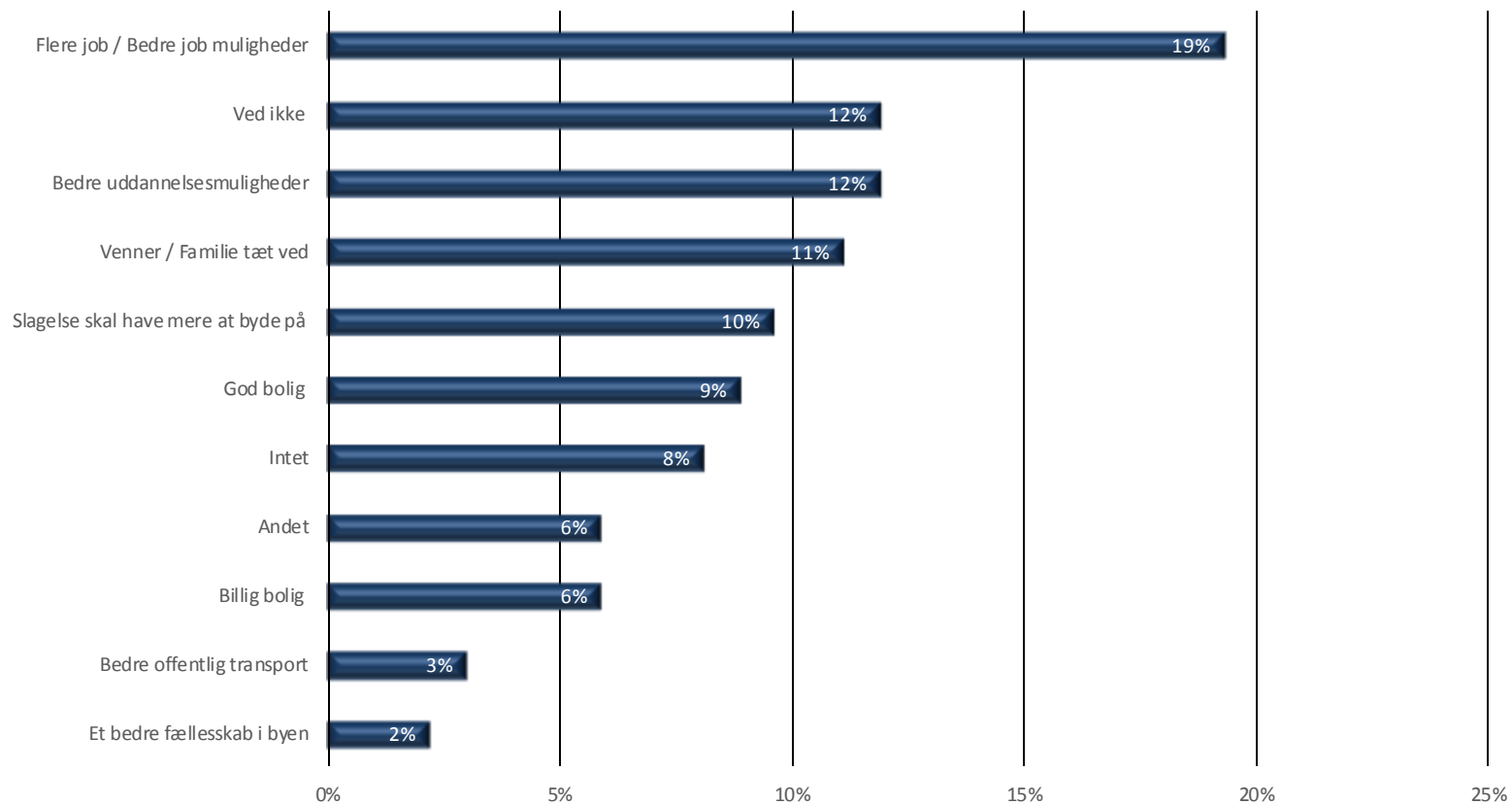
Hvilken boligform søges?

Hvornår flytter du næste gang?

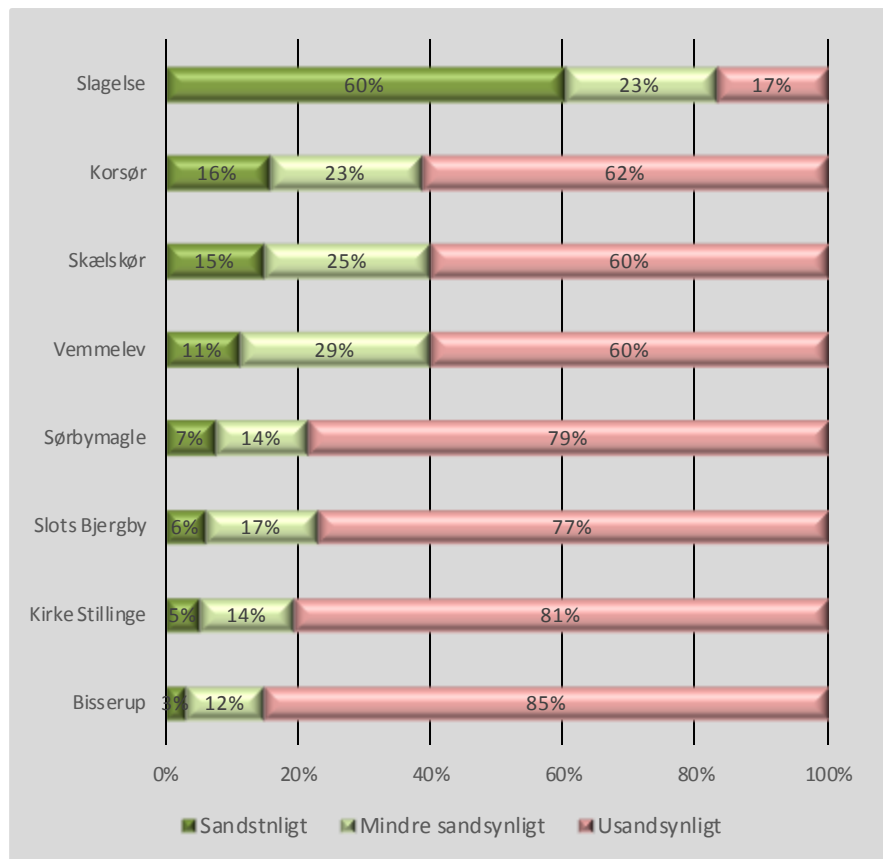
| Boligform søges | TOTAL | Under30 år |
|-----------------|-------------|-------------|
| <i>BASE</i> | <i>1000</i> | <i>135</i> |
| Ejerlejlighed | 7% | 4% |
| Lejelejlighed | 29% | 48% |
| Ejer Villa | 21% | 30% |
| Ejer rækkehus | 12% | 4% |
| Leje rækkehus | 14% | 4% |
| Andet | 18% | 9% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Flytte | TOTAL | Under 30 år |
|------------------------------|-------------|-------------|
| <i>BASE</i> | <i>1000</i> | <i>135</i> |
| 0-3 måneder | 4% | 11% |
| 4-6 måneder | 3% | 8% |
| 7-12 måneder | 2% | 4% |
| 1-2 år | 8% | 24% |
| 2-3 år | 6% | 16% |
| 3-5 år | 7% | 12% |
| 5-10 år | 10% | 7% |
| Over 10 år | 31% | 7% |
| Ved ikke | 29% | 10% |
| TOTAL | 100% | 100% |
| Flytte inden for 5 år | 30% | 76% |

Hvad skal der til for at du vælger Slagelse i stedet for at flytte uden for kommunen?



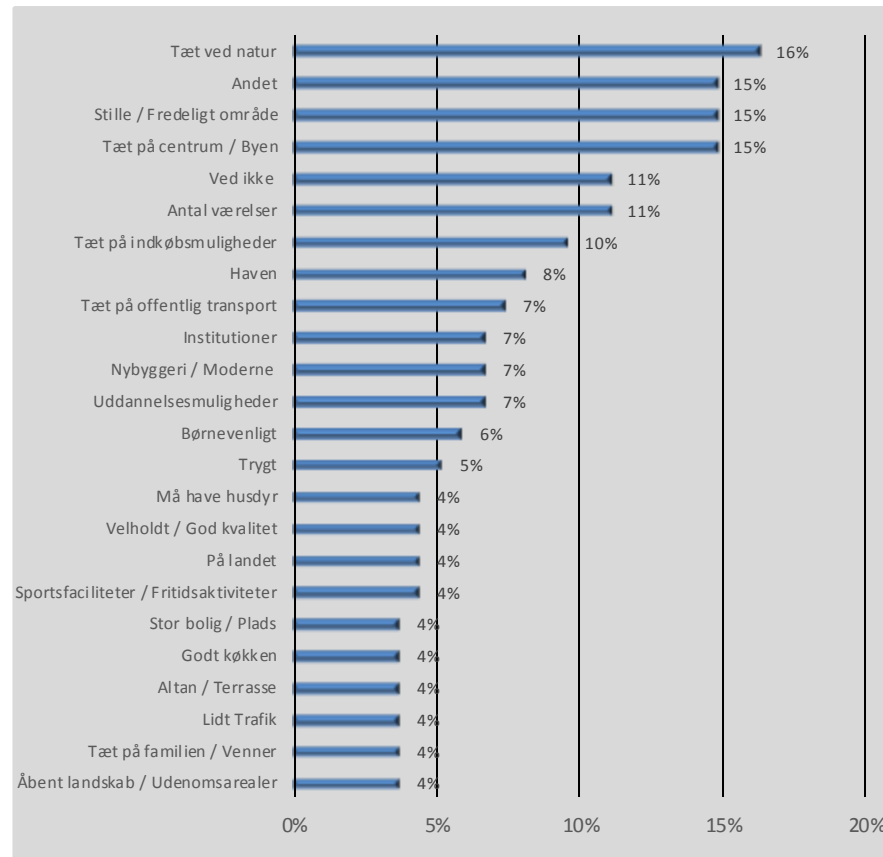
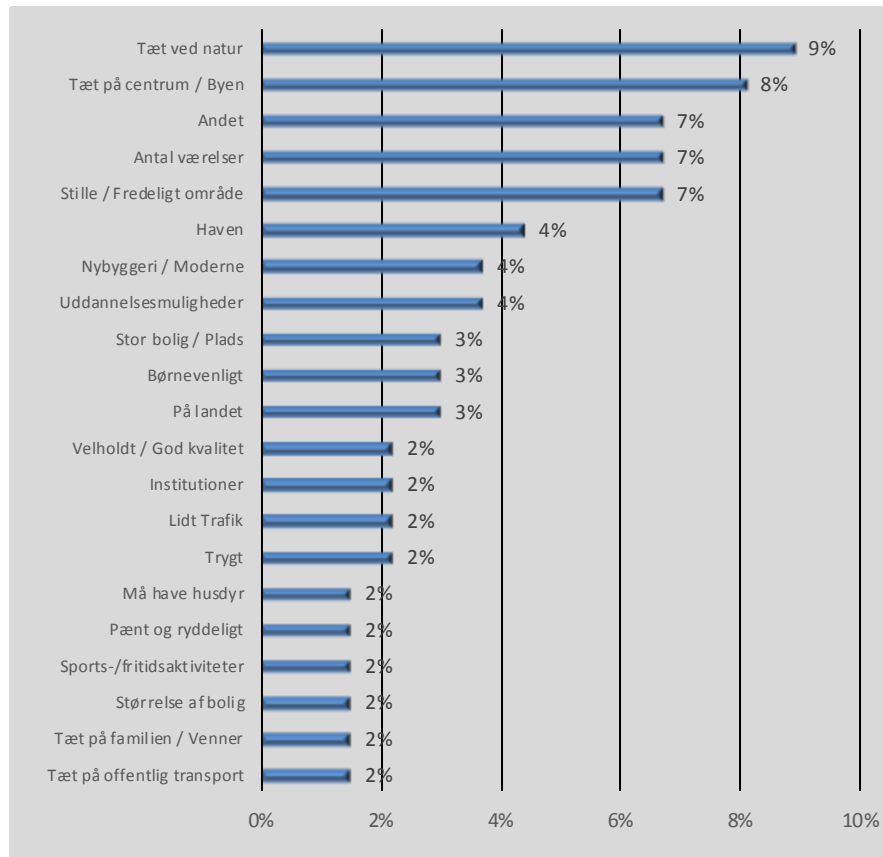
Hvor sandsynligt er det, at du flytter til..... Hvad er din første prioritet?



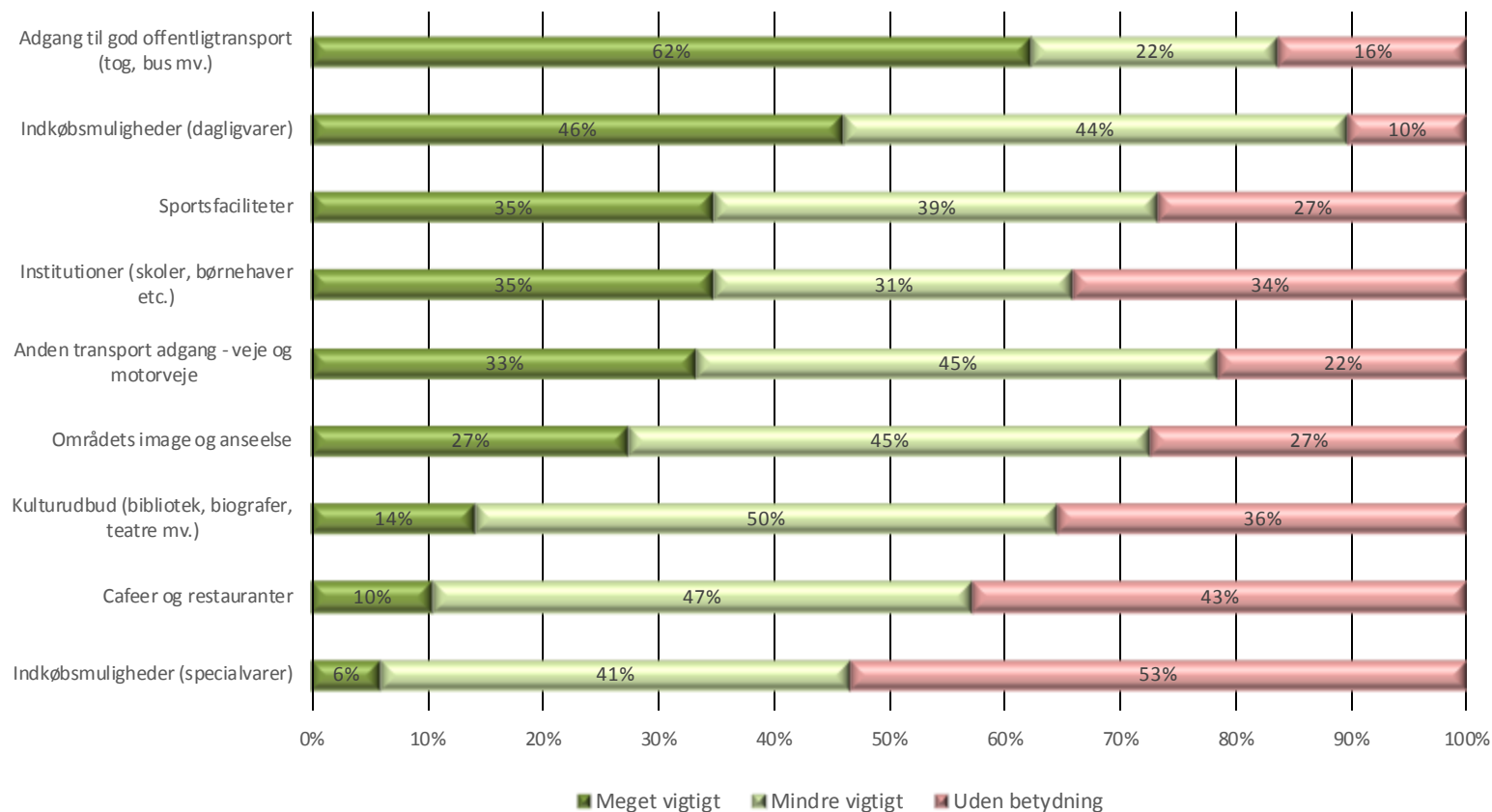
| 1. prioritet | TOTAL | Under 30 år |
|-------------------------------|-------------|-------------|
| BASE | 1000 | 135 |
| Slagelse | 47% | 59% |
| Skælskør | 15% | 5% |
| Korsør | 17% | 10% |
| KirkeStillinge | 1% | 1% |
| Slots Bjergby | 1% | 0% |
| Sørbymagle | 1% | 2% |
| Bisserup | 1% | 0% |
| Vemmelev | 2% | 3% |
| Andre steder i kommunen noter | 5% | 3% |
| Uden for kommunen | 10% | 18% |
| TOTAL | 100% | 100% |

Hvad er vigtigt i forhold til din bolig (1. nævnt)

Hvad er vigtigt i forhold til din bolig (alle nævnt)



Hvor vigtige er følgende elementer?



Priser på eje og leje

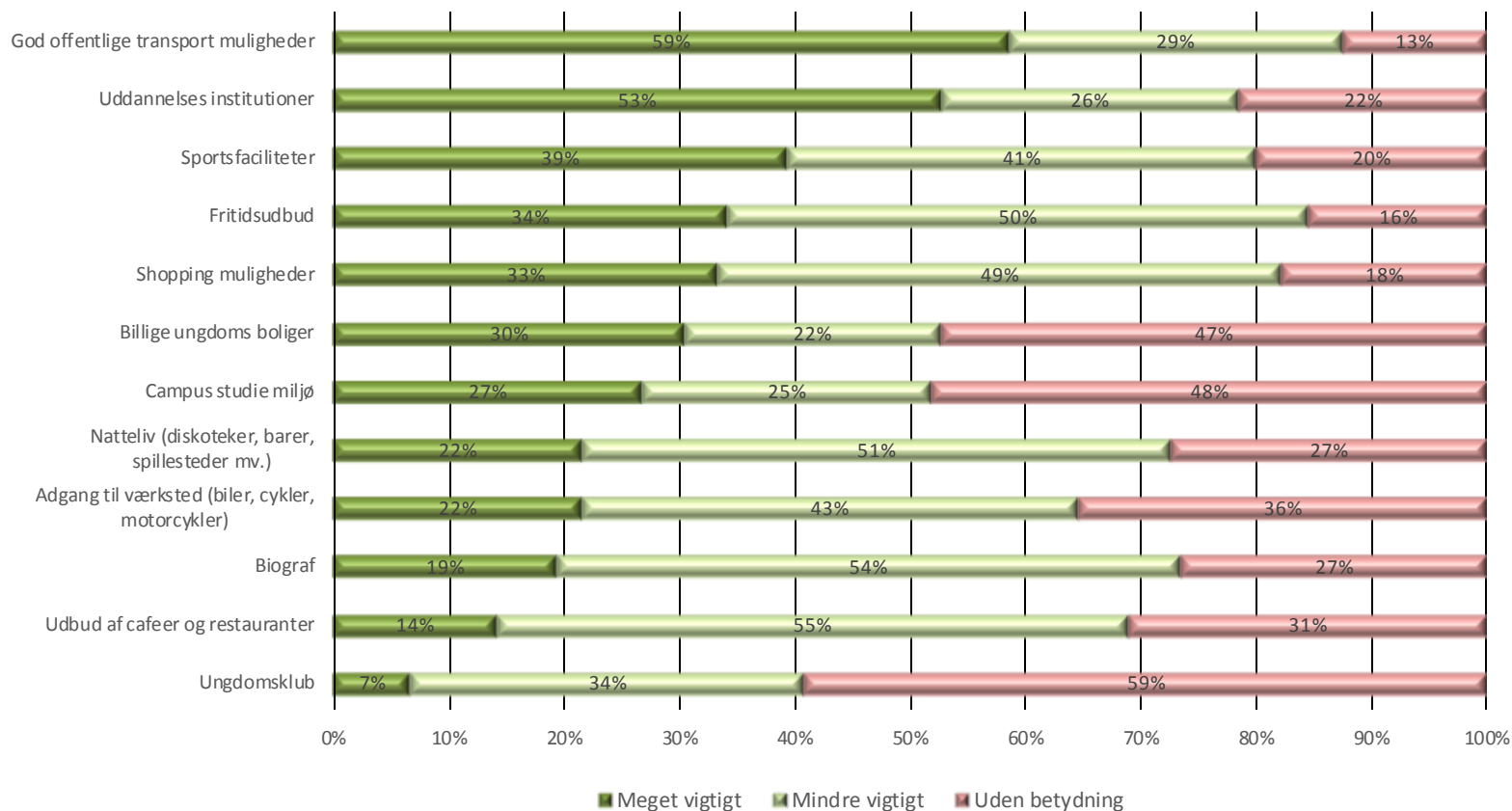
Størrelse på bolig søges

| Ejer priser | TOTAL | Under 30 år |
|-----------------|-------|-------------|
| BASE | 391 | 52 |
| Under 1 million | 13% | 15% |
| 1,0-1,5 million | 30% | 25% |
| 1,5-2,0 million | 21% | 21% |
| 2,1-2,5 million | 9% | 12% |
| 2,6-3,0 million | 2% | 6% |
| 3,1-3,5 million | 1% | |
| 3,6-4,0 million | 1% | |
| 4,1-4,5 million | 1% | |
| 4,6-5,0 million | 0% | 2% |
| 5,1-5,5 million | 0% | |
| 5,6-6,0 million | 0% | |
| 6,1-7,0 million | | |
| 7,1-8,0 million | 0% | |
| 8,1-9,0 million | 1% | |
| 9,1-10 million | 0% | |
| Over 10 million | | |
| Ved ikke | 22% | 19% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Leje priser | TOTAL | Under 30 år |
|-------------------|-------|-------------|
| BASE | 429 | 71 |
| Under 3.500 kr. | 6% | 14% |
| 3.501-4.000 kr. | 7% | 10% |
| 4.001-4.500 kr. | 9% | 10% |
| 4.501-5.000 kr. | 12% | 7% |
| 5.001-5.500 kr. | 13% | 10% |
| 5.501-6.000 kr. | 10% | 9% |
| 6.001-6.500 kr. | 10% | 11% |
| 6.501-7.000 kr. | 8% | 9% |
| 7.001-8.000 kr. | 8% | 6% |
| 8.001-9.000 kr. | 2% | 1% |
| 9.001-10.000 kr. | 2% | 4% |
| 10.001-12.000 kr. | 1% | |
| 12.001-14.000 kr. | | |
| 14.001-16.000 kr. | | |
| 16.001-18.000 kr. | | |
| 18.001-20.000 kr. | 0% | |
| Over 20.000 kr. | 1% | |
| Ved ikke | 14% | 10% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Størrelse bolig | TOTAL | Under 30 år |
|-----------------|-------|-------------|
| BASE | 1000 | 135 |
| Under 50 m2 | 3% | 12% |
| 50-80 m2 | 23% | 27% |
| 80-110 m2 | 41% | 19% |
| 110-140 m2 | 15% | 10% |
| Over 140 m2 | 15% | 26% |
| Ved ikke | 4% | 7% |
| TOTAL | 100% | 100% |

Hvor vigtige er følgende for det sted, du vælger at flytte til?



Segment: 30 – 60 år

Hvilken boligform bor du i i dag?

Hvor bor du henne i kommunen?

| Boligform i dag | TOTAL | 30-60 år |
|-----------------|-------------|-------------|
| <i>BASE</i> | <i>1000</i> | <i>478</i> |
| Ejerlejlighed | 3% | 2% |
| Lejelejlighed | 21% | 19% |
| Ejer Villa | 46% | 50% |
| Ejer rækkehus | 8% | 7% |
| Leje rækkehus | 5% | 5% |
| Andet | 18% | 16% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Bor henne | TOTAL | 30-60 år |
|-----------------|-------------|-------------|
| <i>BASE</i> | <i>1000</i> | <i>478</i> |
| Slagelse | 45% | 45% |
| Skælskør | 12% | 12% |
| Korsør | 21% | 21% |
| Kirke Stillinge | 1% | 1% |
| Slots Bjergby | 1% | 0% |
| Sørbymagle | 2% | 2% |
| Bisserup | 1% | 0% |
| Vemmelev | 4% | 44% |
| Andet sted | 13% | 14% |
| TOTAL | 100% | 100% |

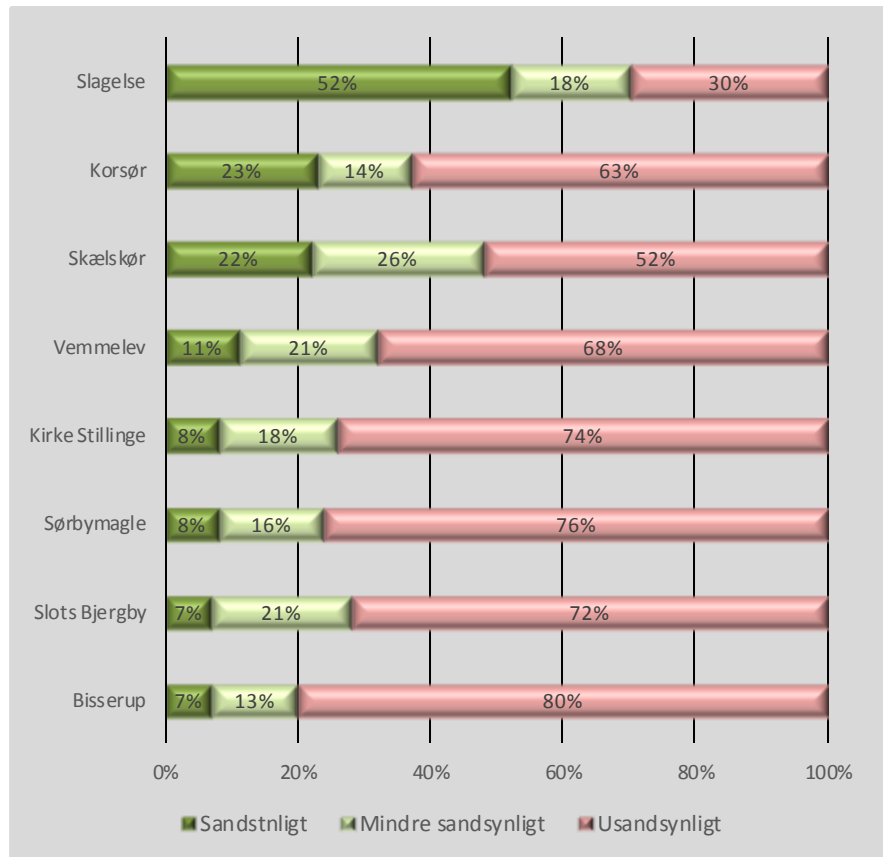
Hvilken boligform søges?

Hvornår flytter du næste gang?

| Boligform søges | TOTAL | 30-60 år |
|-----------------|-------------|-------------|
| <i>BASE</i> | <i>1000</i> | <i>478</i> |
| Ejerlejlighed | 7% | 8% |
| Lejelejlighed | 29% | 19% |
| Ejer Villa | 21% | 29% |
| Ejer rækkehus | 12% | 14% |
| Leje rækkehus | 14% | 15% |
| Andet | 18% | 16% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Flytte | TOTAL | 30-60 år |
|------------------------------|-------------|-------------|
| <i>BASE</i> | <i>1000</i> | <i>478</i> |
| 0-3 måneder | 4% | 2% |
| 4-6 måneder | 3% | 2% |
| 7-12 måneder | 2% | 2% |
| 1-2 år | 8% | 5% |
| 2-3 år | 6% | 6% |
| 3-5 år | 7% | 6% |
| 5-10 år | 10% | 12% |
| Over 10 år | 31% | 43% |
| Ved ikke | 29% | 21% |
| TOTAL | 100% | 100% |
| Flytte inden for 5 år | 30% | 24% |

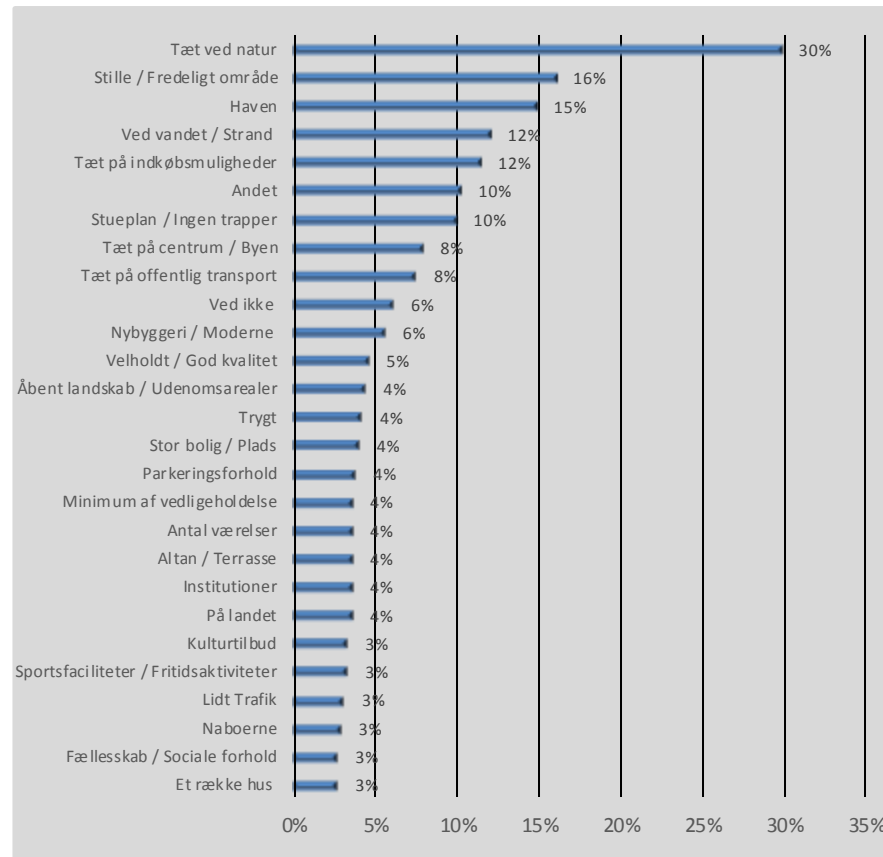
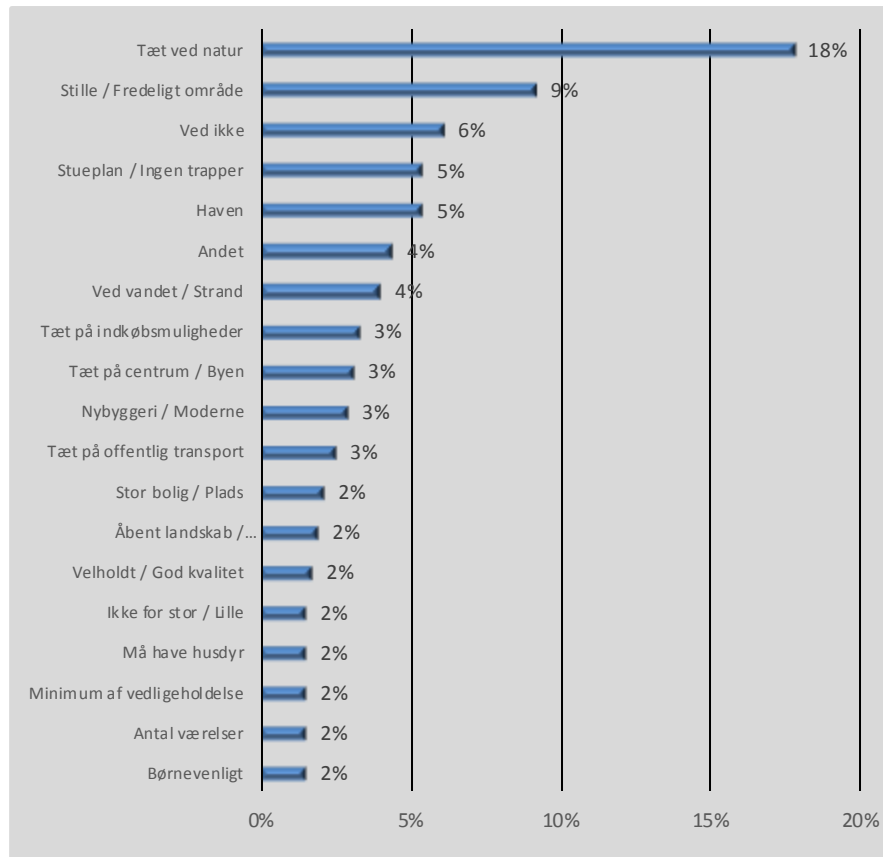
Hvor sandsynligt er det at du flytter til..... Hvad er din første prioritet?



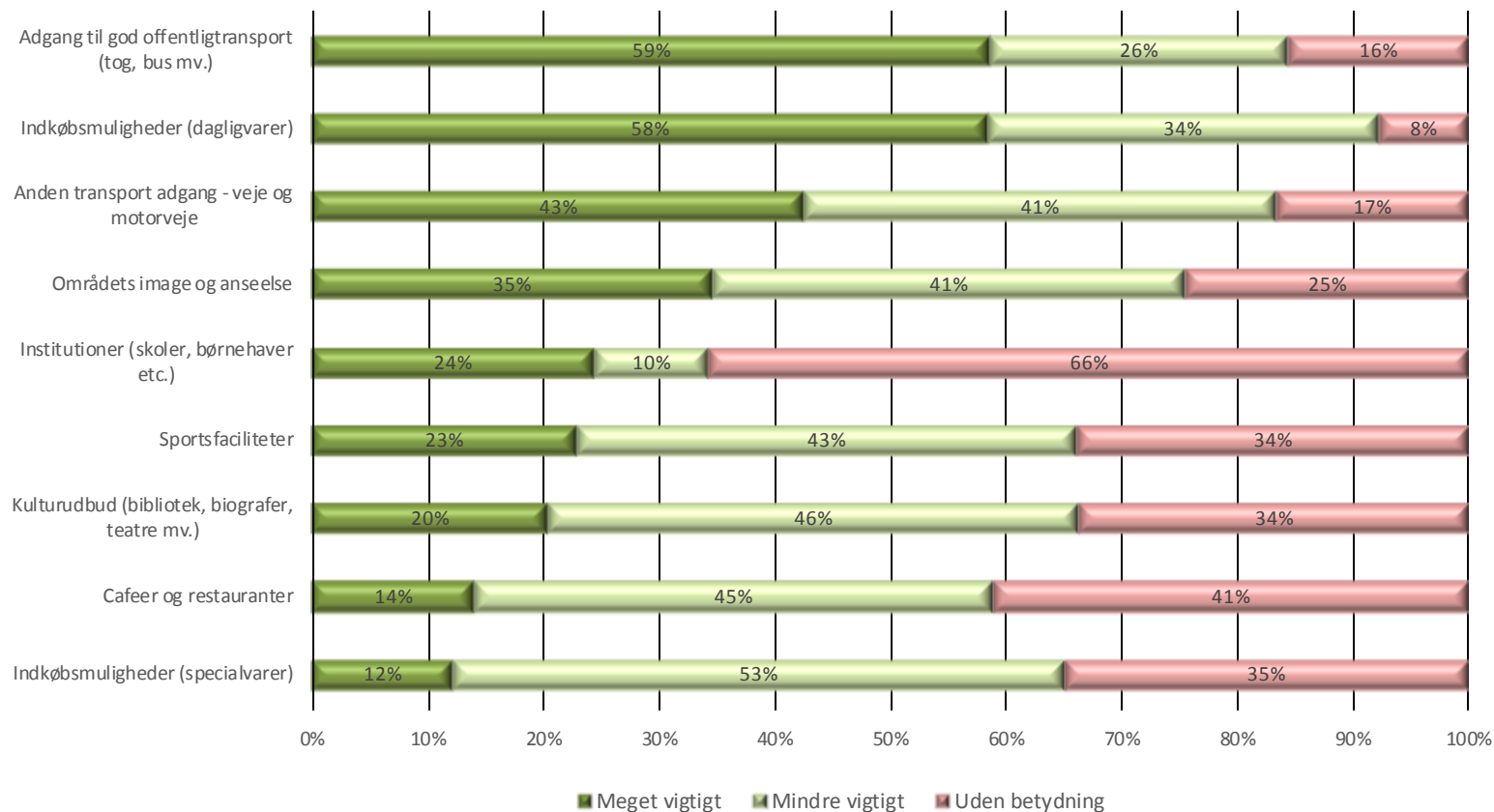
| 1. prioritet | TOTAL | 30-60 år |
|-------------------------------|-------------|-------------|
| BASE | 1000 | 478 |
| Slagelse | 47% | 45% |
| Skælskør | 15% | 14% |
| Korsør | 17% | 17% |
| Kirke Stillinge | 1% | 2% |
| Slots Bjergby | 1% | 2% |
| Sørbymagle | 1% | 1% |
| Bisserup | 1% | 1% |
| Vemmelev | 2% | 2% |
| Andre steder i kommunen noter | 5% | 7% |
| Uden for kommunen | 10% | 11% |
| TOTAL | 100% | 100% |

Hvad er vigtigt i forhold til din bolig (1. nævnt)

Hvad er vigtigt i forhold til din bolig (alle nævnt)



Hvor vigtige er følgende elementer?



Priser på eje og leje

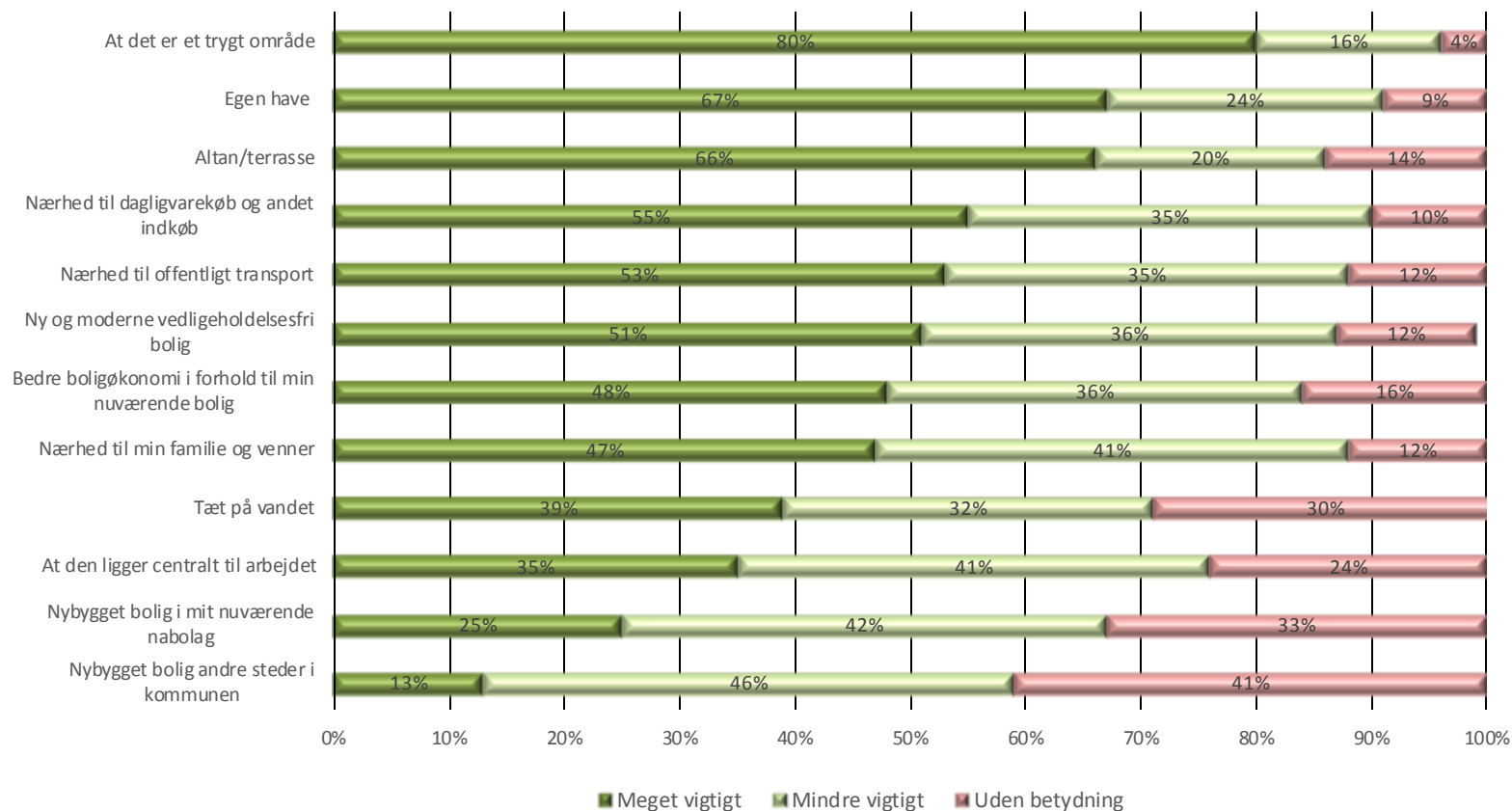
Størrelse på bolig søges

| Ejer priser | TOTAL | 30-60 år |
|-----------------|-------|----------|
| BASE | 391 | 240 |
| Under 1 million | 13% | 8% |
| 1,0-1,5 million | 30% | 33% |
| 1,5-2,0 million | 21% | 25% |
| 2,1-2,5 million | 9% | 10% |
| 2,6-3,0 million | 2% | 1% |
| 3,1-3,5 million | 1% | 1% |
| 3,6-4,0 million | 1% | 1% |
| 4,1-4,5 million | 1% | 1% |
| 4,6-5,0 million | 0% | |
| 5,1-5,5 million | 0% | 0% |
| 5,6-6,0 million | 0% | |
| 6,1-7,0 million | | |
| 7,1-8,0 million | 0% | 0% |
| 8,1-9,0 million | 1% | 1% |
| 9,1-10 million | 0% | 0% |
| Over 10 million | | |
| Ved ikke | 22% | 17% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Leje priser | TOTAL | 30-60 år |
|-------------------|-------|----------|
| BASE | 429 | 162 |
| Under 3.500 kr. | 6% | 4% |
| 3.501-4.000 kr. | 7% | 3% |
| 4.001-4.500 kr. | 9% | 8% |
| 4.501-5.000 kr. | 12% | 11% |
| 5.001-5.500 kr. | 13% | 12% |
| 5.501-6.000 kr. | 10% | 11% |
| 6.001-6.500 kr. | 10% | 9% |
| 6.501-7.000 kr. | 8% | 11% |
| 7.001-8.000 kr. | 8% | 12% |
| 8.001-9.000 kr. | 2% | 4% |
| 9.001-10.000 kr. | 2% | 2% |
| 10.001-12.000 kr. | 1% | 1% |
| 12.001-14.000 kr. | | |
| 14.001-16.000 kr. | | |
| 16.001-18.000 kr. | | |
| 18.001-20.000 kr. | 0% | 1% |
| Over 20.000 kr. | 1% | 1% |
| Ved ikke | 14% | 12% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Størrelse bolig | TOTAL | 30-60 år |
|-----------------|-------|----------|
| BASE | 1000 | 478 |
| Under 50 m2 | 3% | 1% |
| 50-80 m2 | 23% | 16% |
| 80-110 m2 | 41% | 37% |
| 110-140 m2 | 15% | 22% |
| Over 140 m2 | 15% | 22% |
| Ved ikke | 4% | 3% |
| TOTAL | 100% | 100% |

Hvad ville du lægge vægt på i en ny og kommende bolig?



Byg selv

Demografi bygge selv

| Alder | TOTAL | Bygge selv |
|--------------|-------------|-------------|
| BASE | 1000 | 38 |
| Under 30 år | 14% | 29% |
| 30-60 år | 48% | 63% |
| Over 60 år | 39% | 8% |
| TOTAL | 100% | 100% |

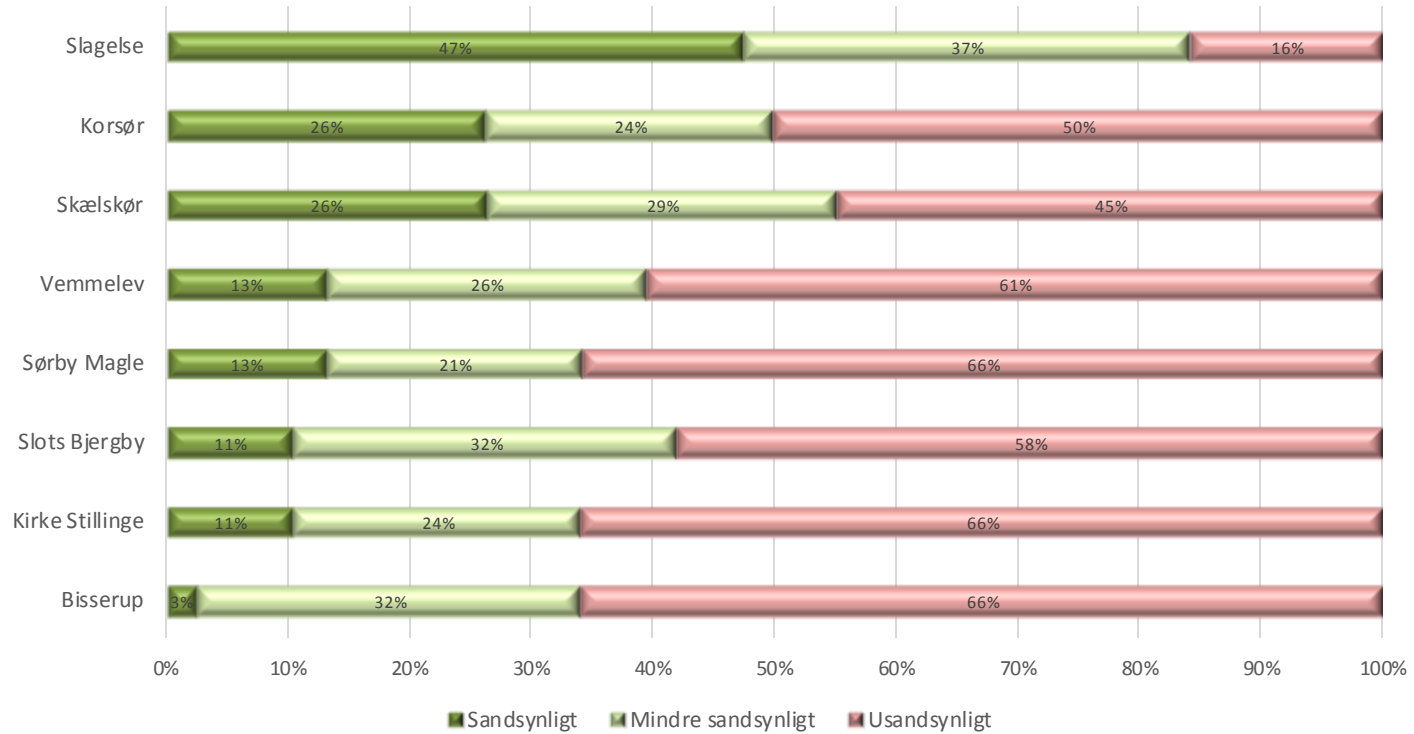
| Børn i husstanden | TOTAL | Bygge selv |
|-------------------|-------------|-------------|
| BASE | 1000 | 38 |
| Ingen | 74% | 50% |
| 1 person | 11% | 24% |
| 2 personer | 12% | 24% |
| 3 personer | 3% | 3% |
| 4 personer + | 1% | |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Bygge/købe for... | Købe | Bygge selv |
|-------------------|-----------|------------|
| DKK | 1.345.700 | 1.496.400 |

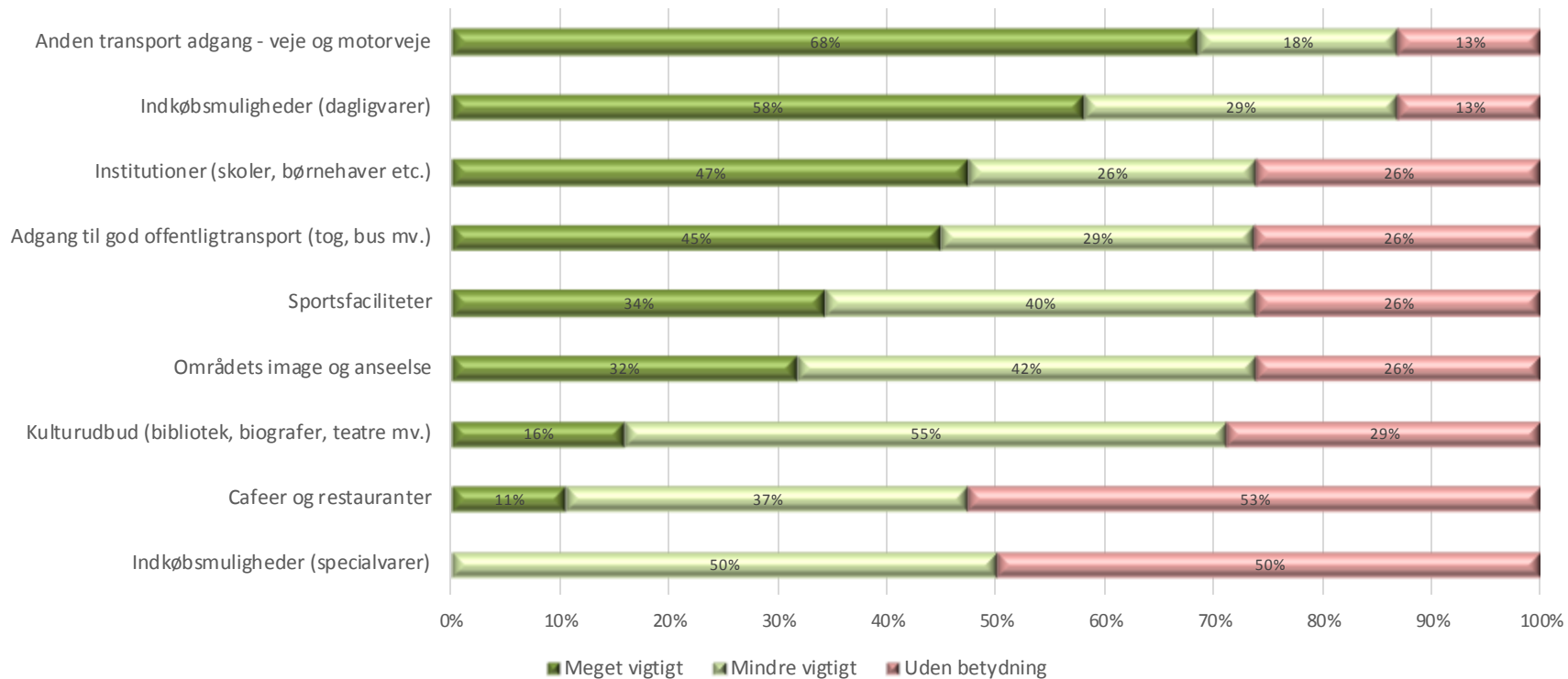
| Flytte | TOTAL | Bygge selv |
|--------------|-------------|-------------|
| BASE | 1000 | 38 |
| 0-3 måneder | 4% | |
| 4-6 måneder | 3% | 3% |
| 7-12 måneder | 2% | 3% |
| 1-2 år | 8% | 8% |
| 2-3 år | 6% | 8% |
| 3-5 år | 7% | 11% |
| 5--10 år | 10% | 16% |
| Over 10 år | 31% | 37% |
| Ved ikke | 29% | 16% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Flytte | TOTAL | Købe eksisterende |
|--------------|-------------|-------------------|
| BASE | 1000 | 147 |
| 0-3 måneder | 4% | 5% |
| 4-6 måneder | 3% | 5% |
| 7-12 måneder | 2% | 3% |
| 1-2 år | 8% | 10% |
| 2-3 år | 6% | 8% |
| 3-5 år | 7% | 8% |
| 5--10 år | 10% | 12% |
| Over 10 år | 31% | 25% |
| Ved ikke | 29% | 26% |
| TOTAL | 100% | 100% |

Hvor vil du bygge?



Hvor vigtigt er følgende elementer



Børnefamilier

Demografi & baggrund

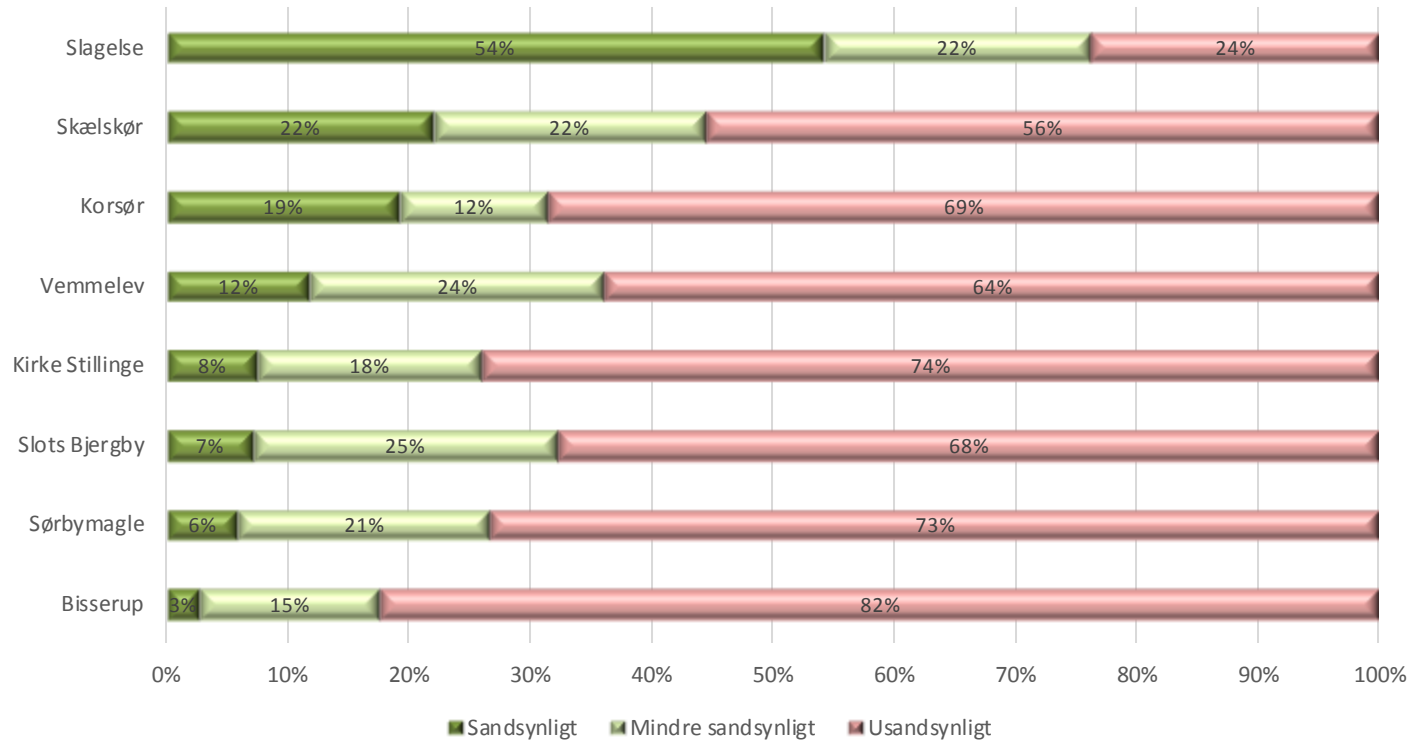
| Størrelse bolig | Børnefam. | Fam. uden børn |
|--------------------------------|-------------|----------------|
| <i>BASE</i> | 255 | 210 |
| Under 50 m ² | 2% | 4% |
| 50-79 m ² | 7% | 17% |
| 80-109 m ² | 29% | 36% |
| 110-139 m ² | 23% | 20% |
| 140-159 m ² | 21% | 11% |
| 160 m ² og der over | 22% | 8% |
| Ved ikke | 4% | 3% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Boligform i dag | Børnefam. | Fam. uden børn |
|-----------------|-------------|----------------|
| <i>BASE</i> | 255 | 210 |
| Ejerlejlighed | 2% | 2% |
| Lejelejlighed | 17% | 25% |
| Ejer Villa | 54% | 51% |
| Ejer rækkehus | 5% | 6% |
| Leje rækkehus | 5% | 3% |
| Andet | 17% | 12% |
| TOTAL | 100% | 100% |

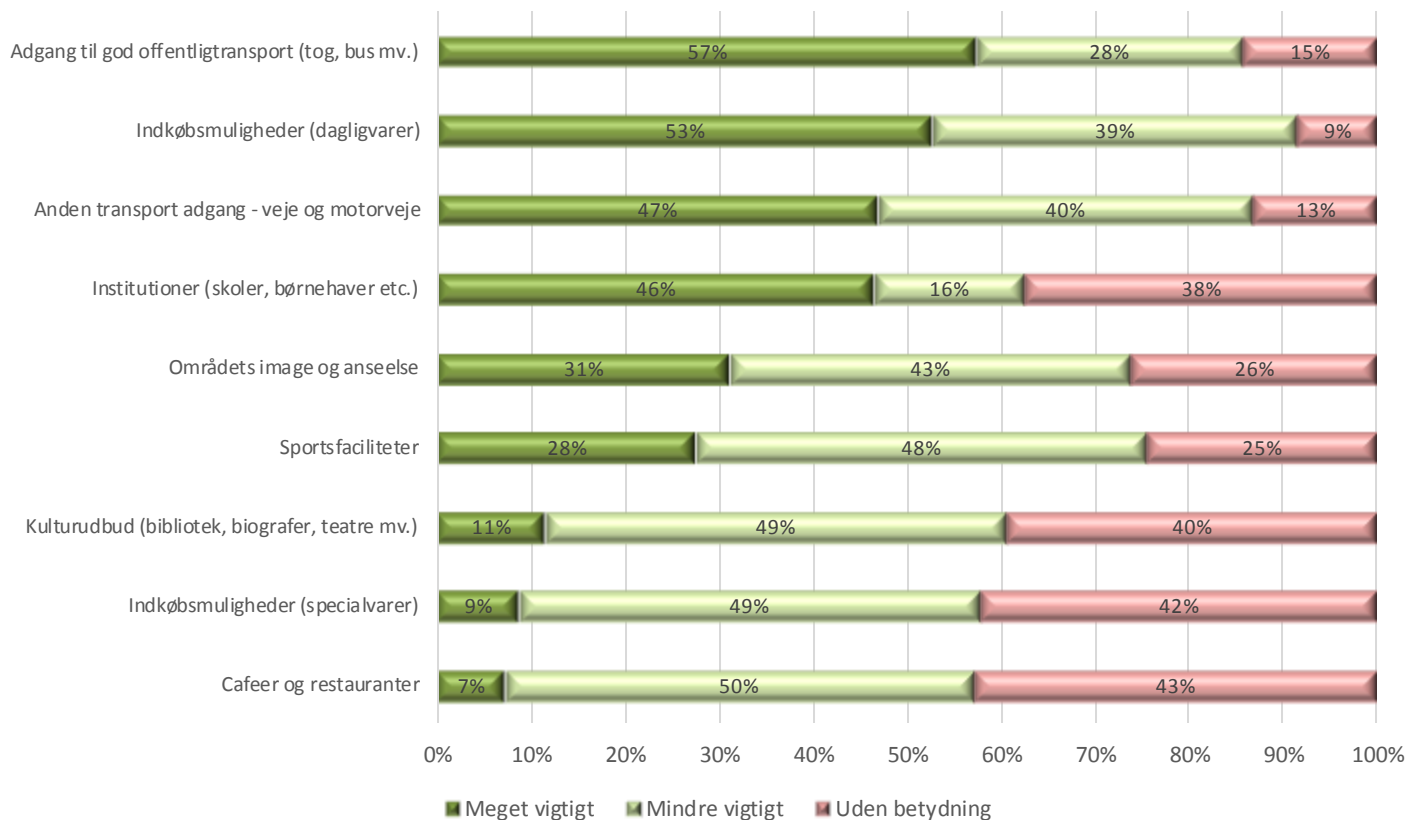
| Boligform næste gang | Børnefam. | Fam. uden børn |
|----------------------|-------------|----------------|
| <i>BASE</i> | 255 | 210 |
| Ejerlejlighed | 7% | 8% |
| Lejelejlighed | 15% | 28% |
| Ejer Villa | 37% | 27% |
| Ejer rækkehus | 13% | 11% |
| Leje rækkehus | 11% | 15% |
| Andet | 17% | 11% |
| TOTAL | 100% | 100% |

| Flytte | Børnefam. | Fam. uden børn |
|--------------|-------------|----------------|
| <i>BASE</i> | 255 | 210 |
| 0-3 måneder | 4% | 6% |
| 4-6 måneder | 2% | 6% |
| 7-12 måneder | 2% | 3% |
| 1-2 år | 9% | 9% |
| 2-3 år | 6% | 8% |
| 3-5 år | 8% | 7% |
| 5--10 år | 12% | 12% |
| Over 10 år | 41% | 31% |
| Ved ikke | 16% | 16% |
| TOTAL | 100% | 100% |

Hvor sandsynligt er det, at du flytter til....

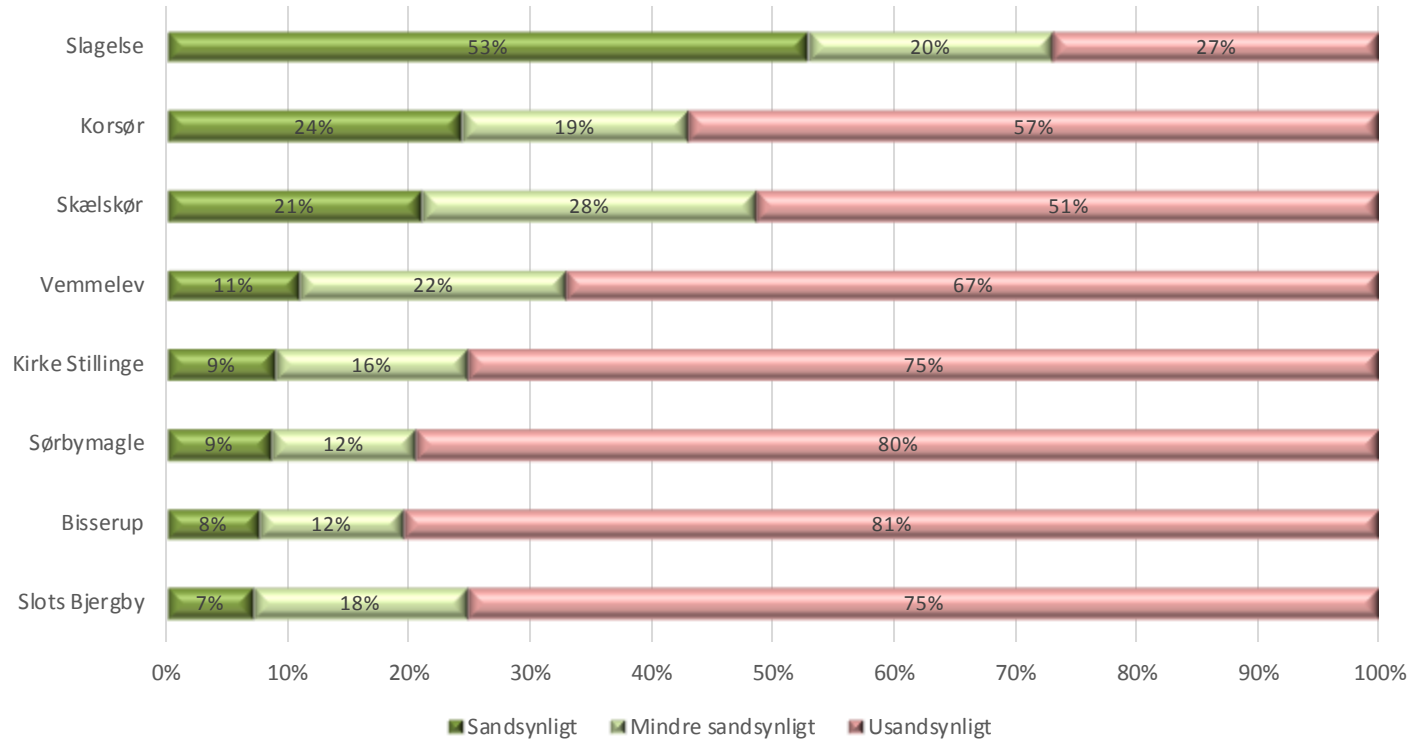


Hvor stor indflydelse har følgende på det boligområde du vælger? (m. børn)

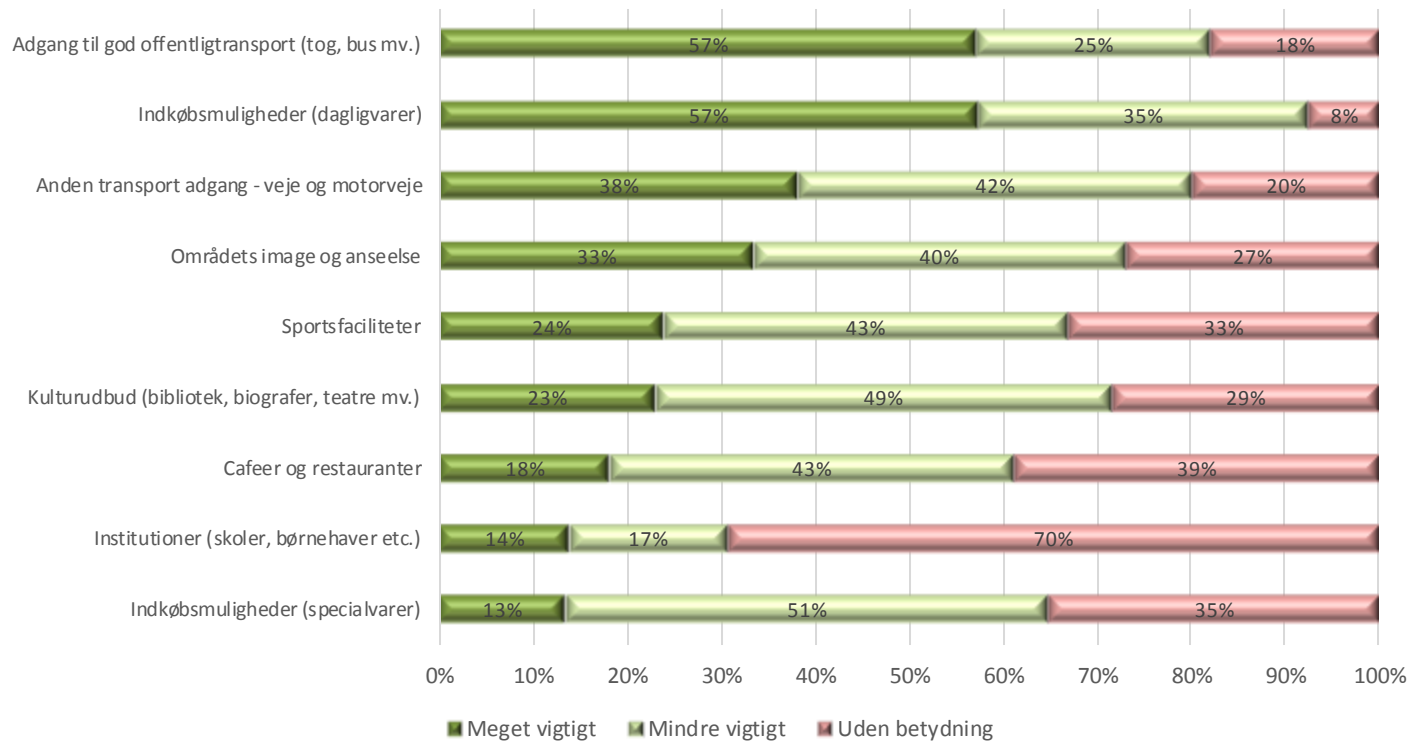


Under 60 u. børn

Hvor sandsynligt er det at du flytter til....

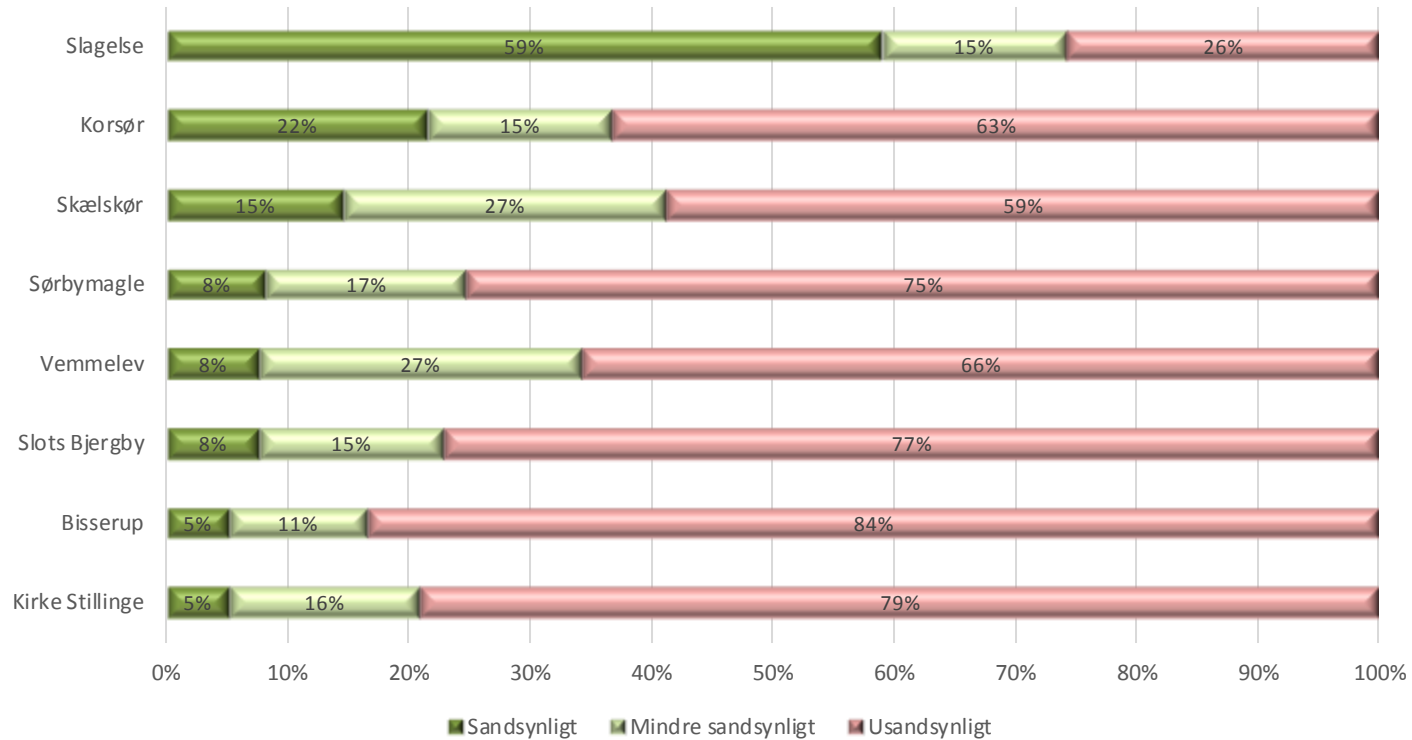


Hvor stor indflydelse har følgende på det boligområde du vælger? (par u. børn)

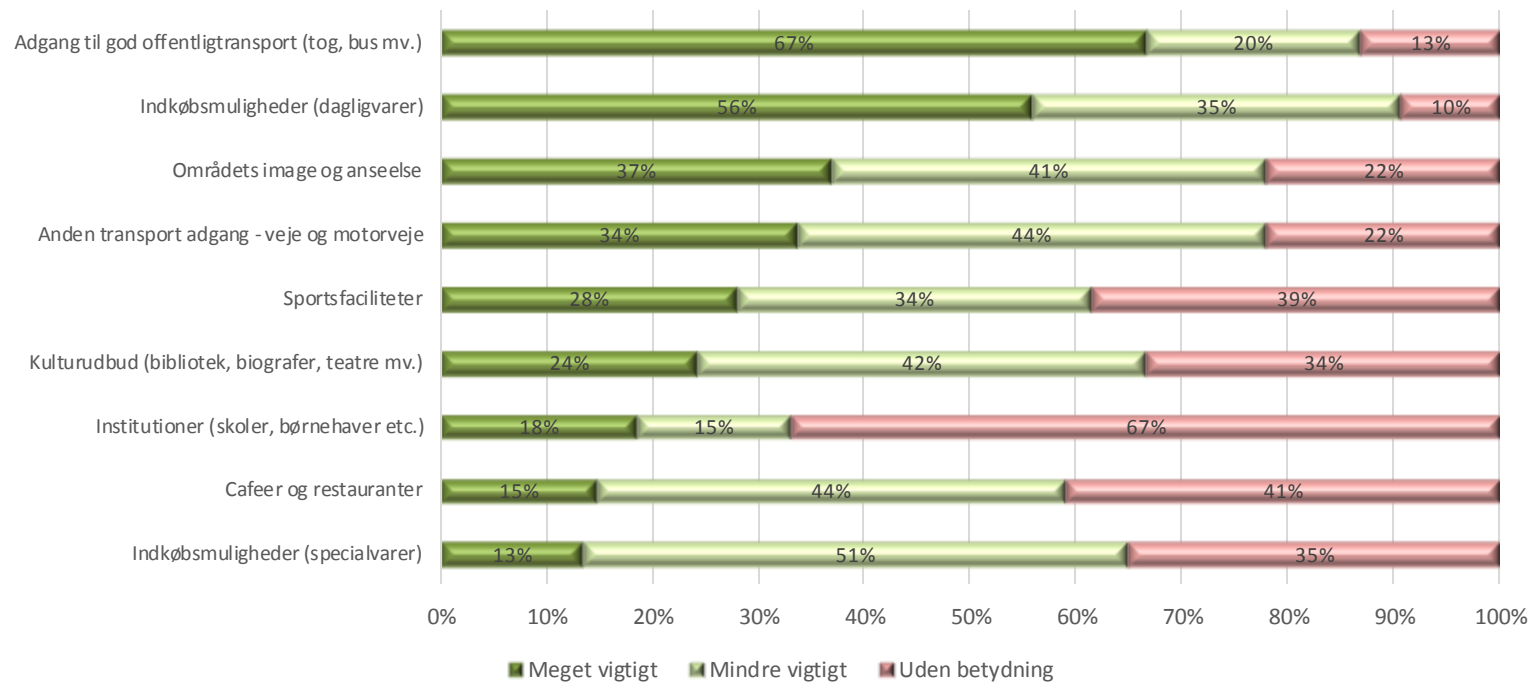


Under 60 - Singler

Hvor sandsynligt er det at du flytter til....



Hvor stor indflydelse har følgende på det boligområde du vælger? (singler)



Potentiale for Slagelse by / Tidselbjerget

Konklusioner – oversigt og mix – Slagelse by / Tidselbjerget

| Ejerboliger | Kr/kvm | Volumen 60 mdr. ved optimal pris | Lejeboliger | Kr/kvm | Volumen, 60 mdr. ved optimal leje | Total antal ved optimal pris |
|------------------------------------|------------|--|---------------------------------------|-----------|--|------------------------------------|
| Små lejligheder (gns. 65kvm) | 19.000 kr. | 85 | Små lejligheder (gns. 65kvm) | 1.700 kr. | 74 | |
| Mellem lejligheder (gns 95 kvm) | 18.000 kr. | 140 | Mellem lejligheder (gns 95 kvm) | 1.500 kr. | 6 | |
| Store lejligheder (gns 125 kvm) | 17.000 kr. | 45 | Store lejligheder (gns 125 kvm) | 1.500 kr. | 4 | |
| Rækkehuse (gns 115 kvm) | 17.500 kr. | 80 | Rækkehuse (gns 115 kvm) | 1.500 kr. | 3 | |
| Villaer (gns 135 kvm) | 18.000 kr. | 44 | | | | |
| Villaer (gns 165 kvm) | 18.000 kr. | 16 | | | | |
| Total | | 410 | | | 87 | 497 stk. |

Volumen v. forskellige prisniveauer – lejligheder (små) - 65 kvm, 60 måneder

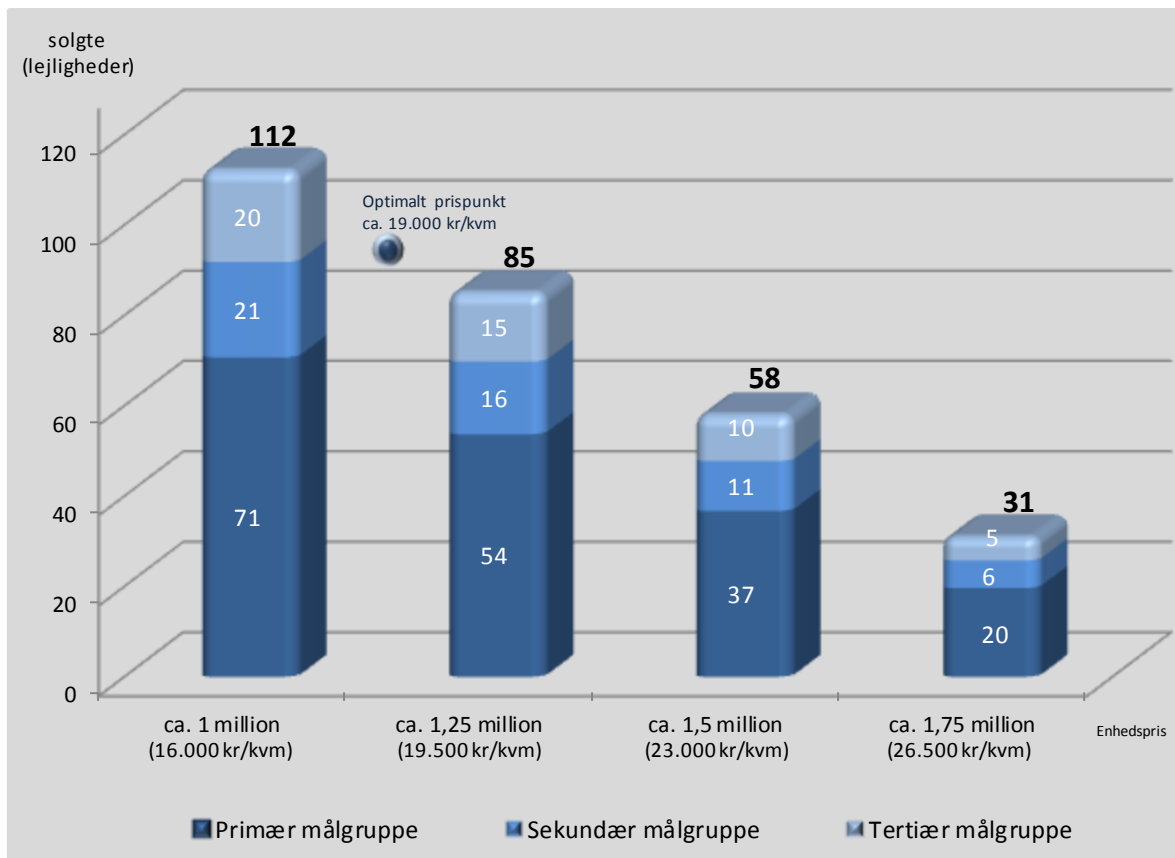
Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en boligs størrelsen 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.

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

Langt den største del af efterspørgslen på denne type og størrelse lejligheder kommer fra den unge og den ældre målgruppe. Specielt de unge søger desuden i stor udstrækning mod Slagelse by i forhold til de andre målgrupper (små 60% har det som 1. prioritet).

Deres interesse for de mindre lejligheder afspejler sig også i, at de i større udstrækning søger efter bolig til priser i nærheden af 1 million kr. end de 30-60 årige.

Fokus for Slagelse by bør derfor i større udstrækning ligge på segmenterne H2, der søger efter deres første bolig og G-segmentet, der søger enkeltheden i denne type boliger.



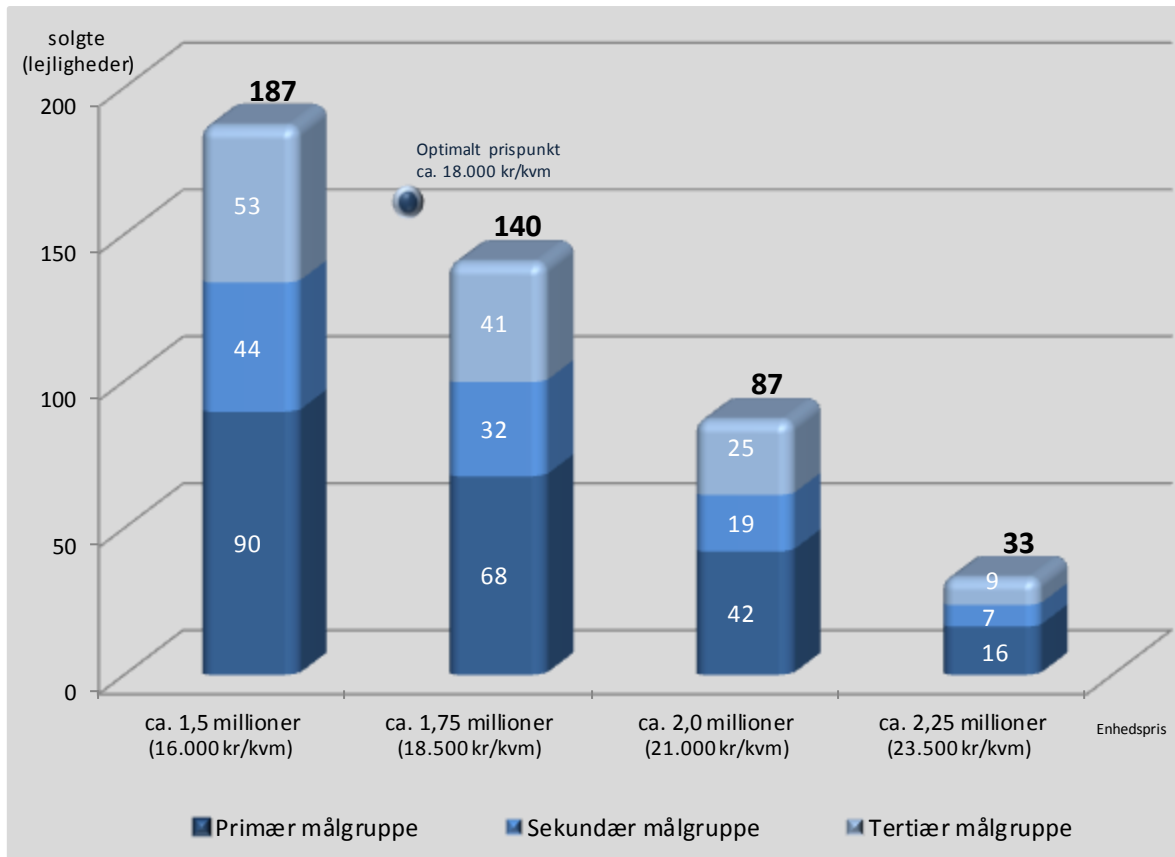
Volumen v. forskellige prisniveauer – lejligheder (mellem) - 95 kvm, 60 måneder

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 80 og 110 kvm. Gns. 95 kvm.

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

Over 50% af de ældre på over 60 vil ved næste flytning primært søge inden for de 80-110 m². Tallet for de 30-60 årige er knap 40%. Det er samlet den største bolig, som flest foretrækker.

De primære segmenter for denne størrelse ejerlejligheder er ligesom for kommunen generelt G3 og hele E-segmentet. Dog kan det være interessant for det lidt mere velfunderede A-segment, som alternativ til deres foretrukne boform ejer villaer, hvis placeringen og udformningen tilpasses deres behov for tryk og naturlige omgivelser.



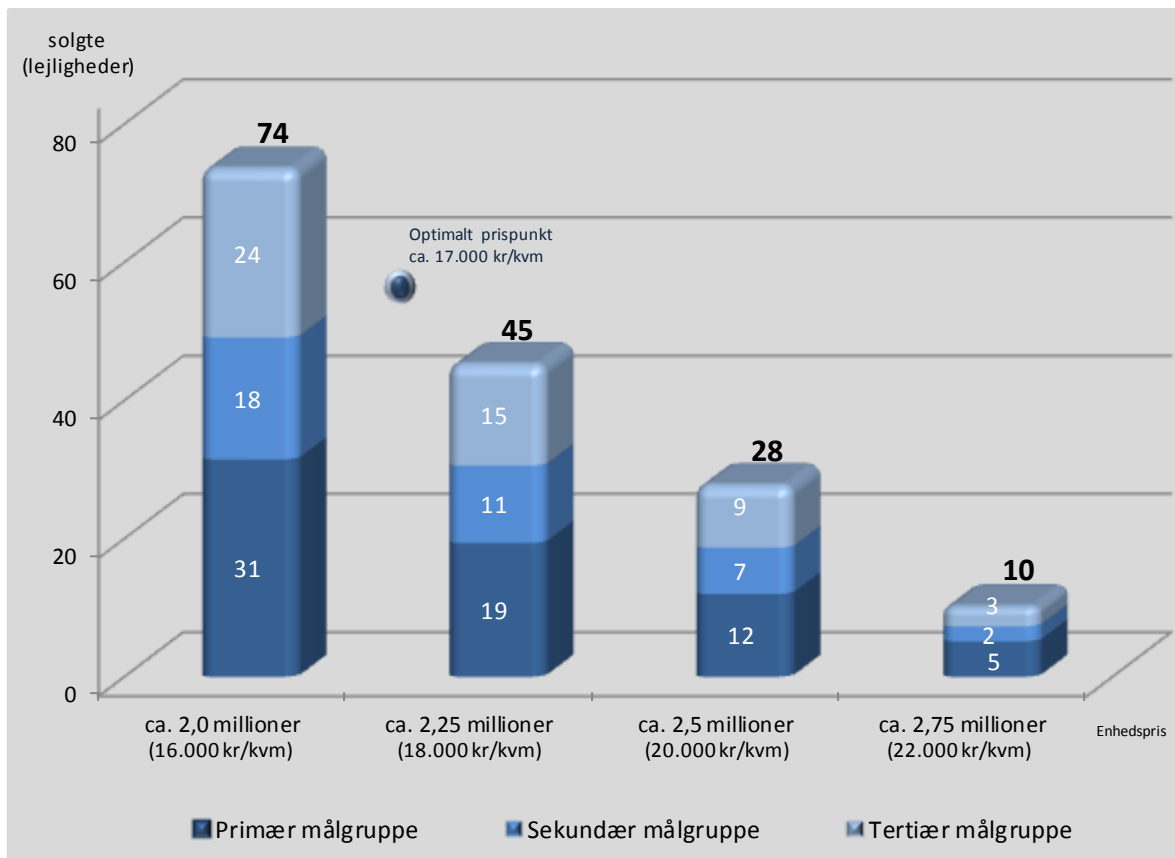
Volumen v. forskellige prisniveauer – lejligheder (store) - 125 kvm, 60 måneder

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en boligi størrelse 110 og 140 kvm. Gns. 125 kvm.

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

De store lejligheder foretrækkes primært af de 30-60 årige, der delstypisk har en større indkomst og dels har flere personer i husstanden.

Men generelt er det en størrelse og type bolig, som ikke tiltrækker det store potentiale over de 5 år. For de fleste målgrupper, er det prisniveauet, der når et niveau, som de ikke vil honorere.



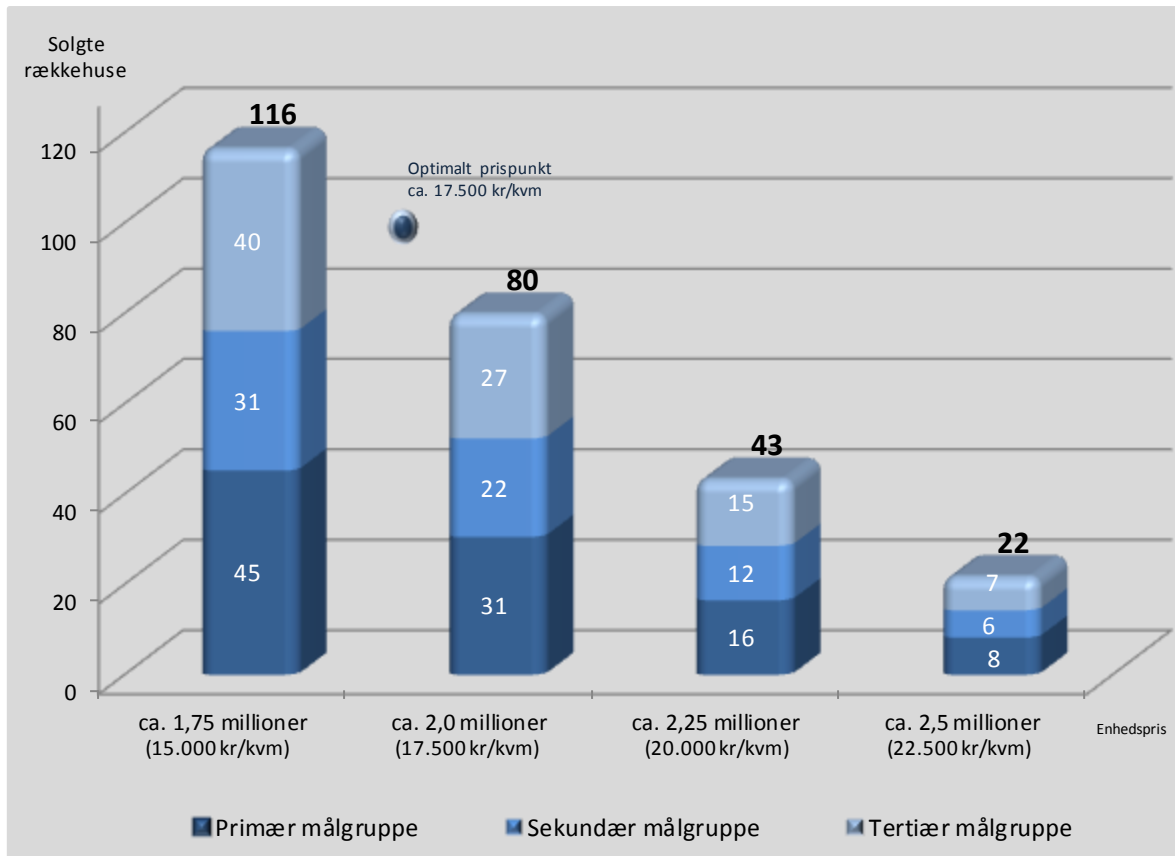
Volumen v. forskellige prisniveauer – rækkehuse 115 kvm, 60 måneder

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en boligi størrelse 110 og 120 kvm. Gns. 115 kvm.

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

Rækkehusene tiltrækker nye målgrupper i forhold til lejlighederne. A-segmentet kommer ind med en større vægt, da det prismæssigt ligger mere i deres formåen.

Samtidig er det den gruppe, der i størst grad søger denne boligstørrelse, men også fordi de typisk gerne vil have adgang til natur/have.



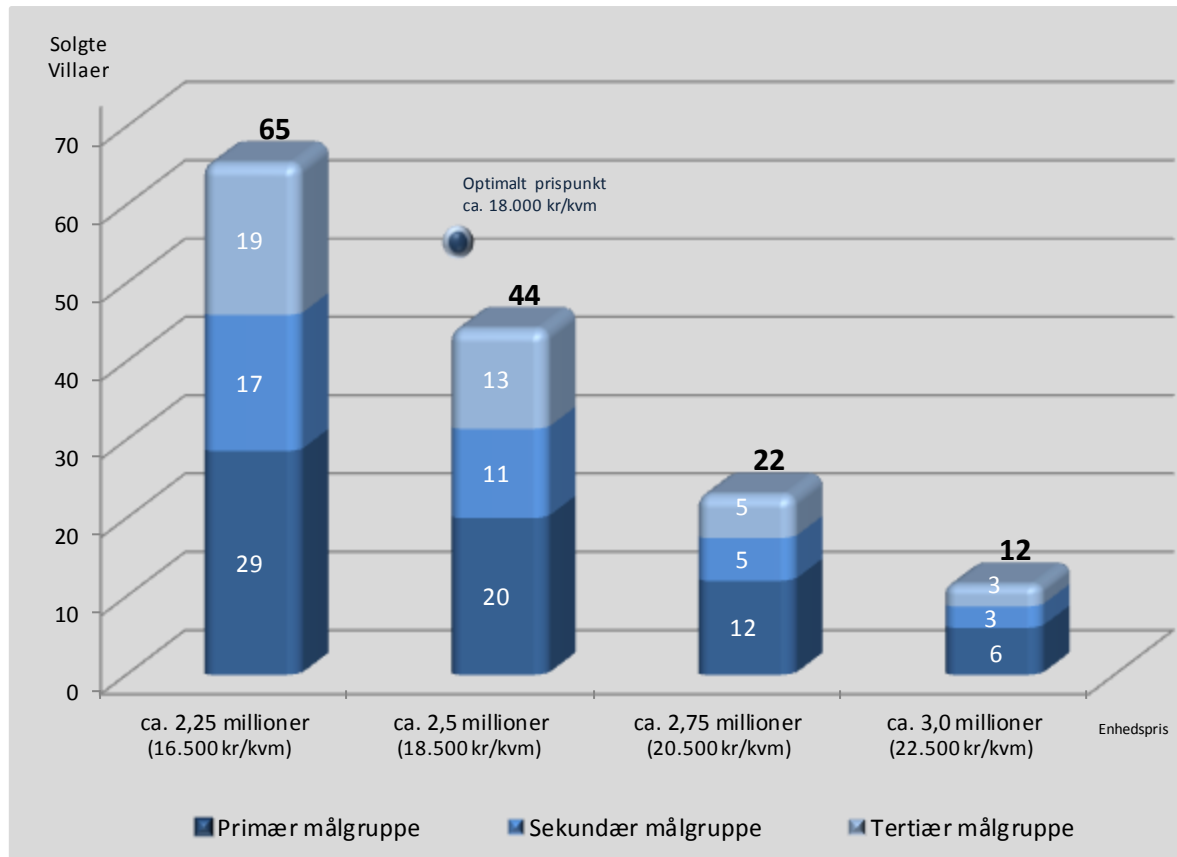
Volumen v. forskellige prisniveauer – Villaer 135 kvm, 60 måneder

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en boligi størrelse 120 og 150 kvm. Gns. 135 kvm.

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

Villaer er som sådan den næstmest søgte boligform blandt de tre aldersgrupper målgrupperne i Slagelse - og mest søgte blandt A-segmentet. Alligevel er potentialet ganske begrænset over de næste fem år, da prisniveauet kun understøttes af ganske få husstande – og også ligger en del over det "normale" prisniveau i kommunen.

De større villaer er ikke medtaget her, da antallet er særdeles begrænset.



Volumen forskellige lejeniveauer – lejligheder (små) - 65 kvm, 36 måneder

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 36 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig størrelse 50 og 80 kvm. Gns. 65 kvm.

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

Lejeligheder er den generelt foretrukne fremtidige boligform. Specielt de unge (H-segmentet) efterspørger små lejeboliger. Men hvis deres ønsker skal opfyldes, må det ske ved lave prisniveauer. E-segmentet er et klassisk lejesegment, der sammen med de aktive seniorer, vil tiltrækkes af denne type lejligheder.

De større lejligheder er ikke medtaget her, da antallet er særdeles begrænset.

