

BOLIG- OG POTENTIALEVURDERING ÆRØ KOMMUNE



MAJ 2019

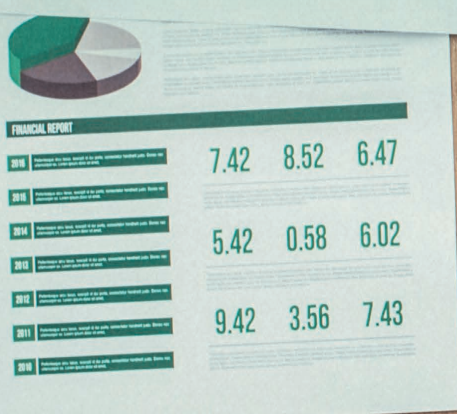
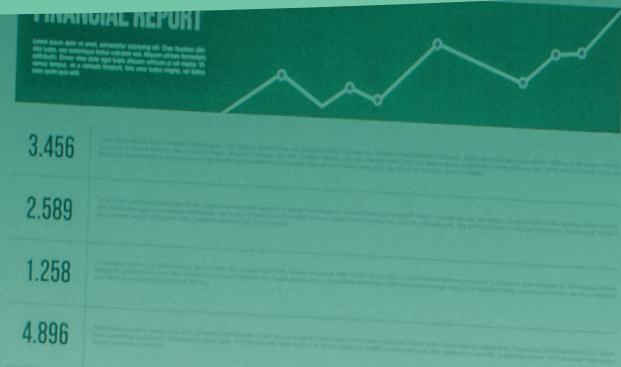
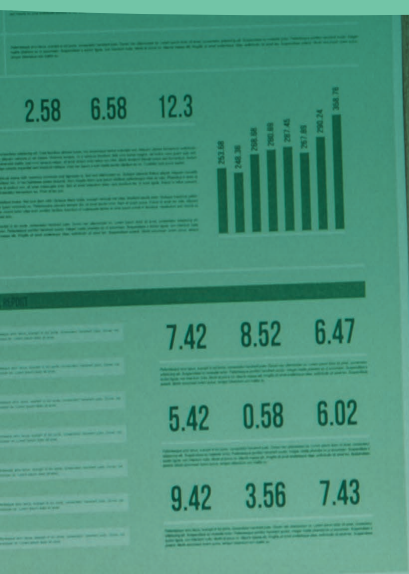
Denne rapport er udviklet af:

EXOMETRIC
Ellebjergvej 52
2450 København SV
www.exometric.com

INDHOLD

Projektet og konklusioner	5	Potentialer og volumenandel	25
Projektet	6	Lejepotentialer ved 60 måneder	27
Konklusion og opsummering	7	Ejerpotentialer ved 60 måneder	37
Uddybende metodebeskrivelse	11	Nøgletal Ærø Kommune	41
Metode til volumenberegning	13	Søgning mod Ærø Kommune	47
Forklaring på potentialeberegningsgrafikker	14	Beskrivelse af Conzoom-segmenter	59
Fortolkning og præmisser	17		
Ærø Kommune i dag	19		





PROJEKTET OG KONKLUSIONER



ORT

3.456

2.589

3.4

2.5

1.2



PROJEKTET

Over de sidste fem år er befolkningstallet i Ærø Kommune faldet med 356 personer, hvilket bringer kommunen ned på 6.058 borgere pr. 1. februar 2019.

I forbindelse med tiltrækning af nye borgere til kommunen overvejes det, hvilke boliger, der kan fremme en tilflytning. Der er derfor et behov for at forstå den fremtidige bolig efterspørgsel i arbejdet med at tiltrække nye borgere og fastholde nuværende borgere i kommunen.

Der er overvejelser om at etablere flere boliger i kommunen - både almene og private lejeboliger. For at skabe et oplyst beslutningsgrundlag ønskes der data om, hvilke typer og hvilke størrelser, der efterspørges.



FOTOGRAF: BJØRG KIÆR

KONKLUSION OG OPSUMMERING

Stabil søgning

Søgningen mod Ærø Kommune har ligget stabilt i de seneste fire år, hvor Exometric har gennemført løbende analyser af danskernes boligpræferencer og ønsker om bosætning. Mellem 0,3% og 0,4% af de adspurgte ville overveje at bosætte sig i Ærø Kommune, næste gang de skal flytte.

Ærø Kommune er præget af en lav intern flytteprocent. Blot 57% af alle flytninger sker internt. Resten sker fra andre kommuner. Kigger man på, hvorfra de søgende mod kommunen kommer, så bidrager Odense Kommune med 13% som den højeste, men nabokommuner som Svendborg og Faaborg Midtfyn ligger også højt på listen.

Ærø Kommune tiltrækker de ældre

Når man tager et nærmere kig på, hvem der kunne overveje Ærø som næste bopælskommune, så springer det i øjnene, at hele 57% af dem tilhører aldersgruppen "50 år+". Lidt mere end en tredjedel er mellem 30 og 49 år, og blot 4% tilhører den unge gruppe "Under 30 år".

Fordeler man de søgende ud på målgrupper - de såkaldte Conzoom-grupper - så udgør de fire største grupper hele 80% tilsammen:

- C - Livet på landet (34%)
- B - Komfort og hygge (20%)
- A - Velfunderede husejere (15%)
- E - Urban mangfoldighed (11%)

En mere detaljeret beskrivelse af de forskellige Conzoom-grupper findes som et tillæg bagerst i rapporten.

Pænt potentiale med forbehold

Exometrics analyse viser, at der over de kommende fem år er et vist potentiale for nye boliger i Ærø Kommune: 230 boliger fordelt på 107 ejerboliger og 123 lejligheder. De 230 boliger er udtryk for et bruttopotentiale, hvilket er uhyre vigtigt at holde sig for øje. Det er næppe realistisk at kunne konvertere hele potentialet til reelle boliger, fordi søgende mod Ærø Kommune også overvejer at bosætte sig andre steder.

Desuden vil antallet kunne svinge i takt med, hvordan kommende boligprojekter gennemføres. Parametre som kvalitet, konfiguration samt det image og miljø, der skabes i forbindelse med nyopførelser af boliger har afgørende indflydelse på, i hvilken grad man kan udnytte potentialet.

Dertil kommer, at allerede planlagte projekter vil absorbere deres bid af potentialet, og der er allerede planlagt opførelse af 19 nye almene boliger i de kommende år. 12 i Ærøskøbing og syv i Marstal.

Siden 2008 er der bygget 73 boliger i Ærø Kommunen. Det er bemærkelsesværdigt, at der ikke er en eneste lejlighed i blandt. Det er Exometrics opfattelse, at der er en vis efterspørgsel efter lejligheder - og der er tilmed en pæn betalingsevne og villighed. Opførelsen af nye lejligheder vil ikke blot kunne tiltrække nye borgere. Det vil også kunne honorere den efterspørgsel der er blandt nuværende borgere, der ønsker at erstatte den gamle villa med en vedligeholdelsesfri og spritny lejlighed.

Gode greb til tiltrækning og fastholdelse

Den borger, der søger mod Ærø Kommune, har en helt anden profil end den gennemsnitlige dansker, når det drejer sig om ønsker til den næste bolig og et kommende område at bo i. Alt andet lige må det anses for en meget stor fordel, både når det drejer sig om at tiltrække nye borgere og om at fastholde de nuværende. Det giver nemlig mulighed for at udvikle en målrettet kommunikationsstrategi, ligesom det vil være oplagt med budskaber, der differentierer sig fra de gængse.



Analysen viser, at dem der søger mod Ærø Kommune i langt højere grad lægger vægt på naturens værdier end resten af befolkningen:

- 23% af de mod Ærø søgende finder "Stille/fredeligt område" vigtigst (12% blandt alle).
- 21% af de mod Ærø søgende finder "Ved vandet/Strand" vigtigst (5% blandt alle).
- 13% af de mod Ærø søgende finder "Tæt ved natur" vigtigst (10% blandt alle).
- 12% af de mod Ærø søgende finder "Åbent landskab/Udenomsarealer" vigtigst (4% blandt alle).

Det er nogle markante forskelle, der blot understreges af, at "Tæt på indkøbsmuligheder", "Tæt på byen/centrum" samt "Tæt på offentlig transport", der ellers betyder mest for den gennemsnitlige dansker, ikke vægter særlig højt for dem, der søger Ærø.

Også når det gælder vigtige elementer ved boligen, er der signifikante forskelle mellem, hvad gennemsnittet lægger vægt på, og hvad de mod Ærø søgende finder mest vigtigt.

- 22% af de mod Ærø søgende finder "Have" vigtigst (7% blandt alle).
- 14% af de mod Ærø søgende finder "Energivenlig/lavt energiforbrug" vigtigst (7% blandt alle).

Ikke mindst det klare energifokus kunne måske med fordel implementeres i et kommende boligprojekt. Det kan skabe et projekt med kant og profil, og det kan være med at udløse en del af potentialet i kommunen.

Markant søgning mod "Den Grønne Vision"

Adspurgt om, hvilken vision potentielle beboere foretrækker, viser det sig, at hele 63% foretrækker "Den grønne by". Det er markant højere end, hvad den gennemsnitlige dansker foretrækker (33%).

"Den grønne by vil tilbyde et grønt byliv som en integreret del af områdets øvrige bolig-, handels- og institutions-tilbud. Der vil være et grønt miljø (grønne områder, grønne tage og facader, træer og vand på overfladen) med moderne energirigtige boliger med f.eks. vandgenbrug samt andre miljørigtige tiltag".

Eksisterende fordele

Der er allerede flere eksisterende forhold i Ærø Kommune, man med fordel kan slå på i bestræbelserne på at gøre sig attraktiv overfor både nuværende og kommende indbyggere. I de seneste år er der rullet fibernet ud på stort set hele øen, hvilket løfter kommunen op i eliten, når man sammenligner med andre kommuner i landet.

Den stærke dækning er ikke blot vigtig for den private borger. Den kan også understøtte initiativer om at etablere private virksomheder på øen.

Det er også værd at nævne, at kommunen er selvforsynende, når det kommer til el. Således producerer egne vindmøller nok til at dække hele øens elforbrug.

Hovedbyernes evne til at understøtte nye boliger

Skal man kigge på, hvilke af de tre hovedbyer på Ærø (Søby, Marstal og Ærøskøbing) der bedst vil være i stand til at tiltrække/fastholde borgere, kan man sammenholde de mod Ærø Kommune-søgendes områdepræferencer med, hvad byerne formår at opfylde.

Blandt dem der søger Ærø Kommune kan man kigge på, hvad er vigtigt (respondenter må nævne op til tre elementer) ved området for en kommende bolig:

32% nævner "Tæt på Indkøbsmuligheder" – Marstal har med to dagligvarehandler umiddelbart en fordel i forhold til Ærøskøbing og Søby, hvor der kun findes én dagligvarebutik.

19% nævner "Tæt på offentlig transport" – Alle tre byer er en del af den lokale busrute på øen, så her er der ingen umiddelbar forskel. Til gengæld er der forskel, når man kigger på færgeruter. Fra Søby kan man sejle både til Faaborg (Fyn) og Fynshav (Als). Fra Ærøskøbing er der en enkelt rute mod Svendborg (Fyn), mens Marstal ikke har nogle forbindelser til hverken Fyn eller Jylland. Der etableres dog en færgerute i december 2019 mellem Marstal og Rudkøbing på Langeland.





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:

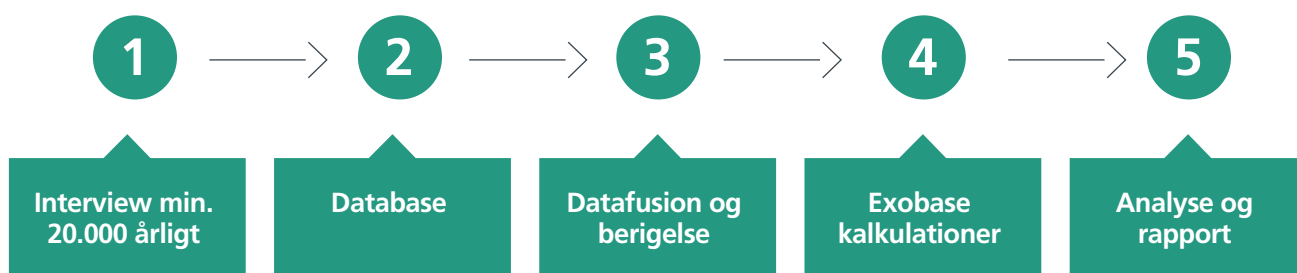
- Prisudvikling historisk
- Solgte boliger historisk
- Befolkningsudvikling (historisk og fremskrivning)
- Annoncerede boligprojekter (5 år)
- Intern rekrutteringsandel

Benyttet analysemetode

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

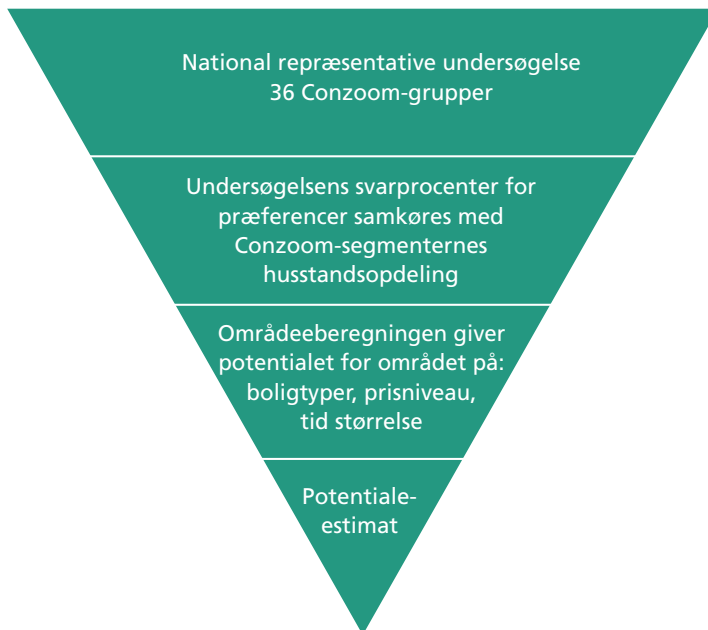
Herefter indsættes respondenternes præferencer:

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

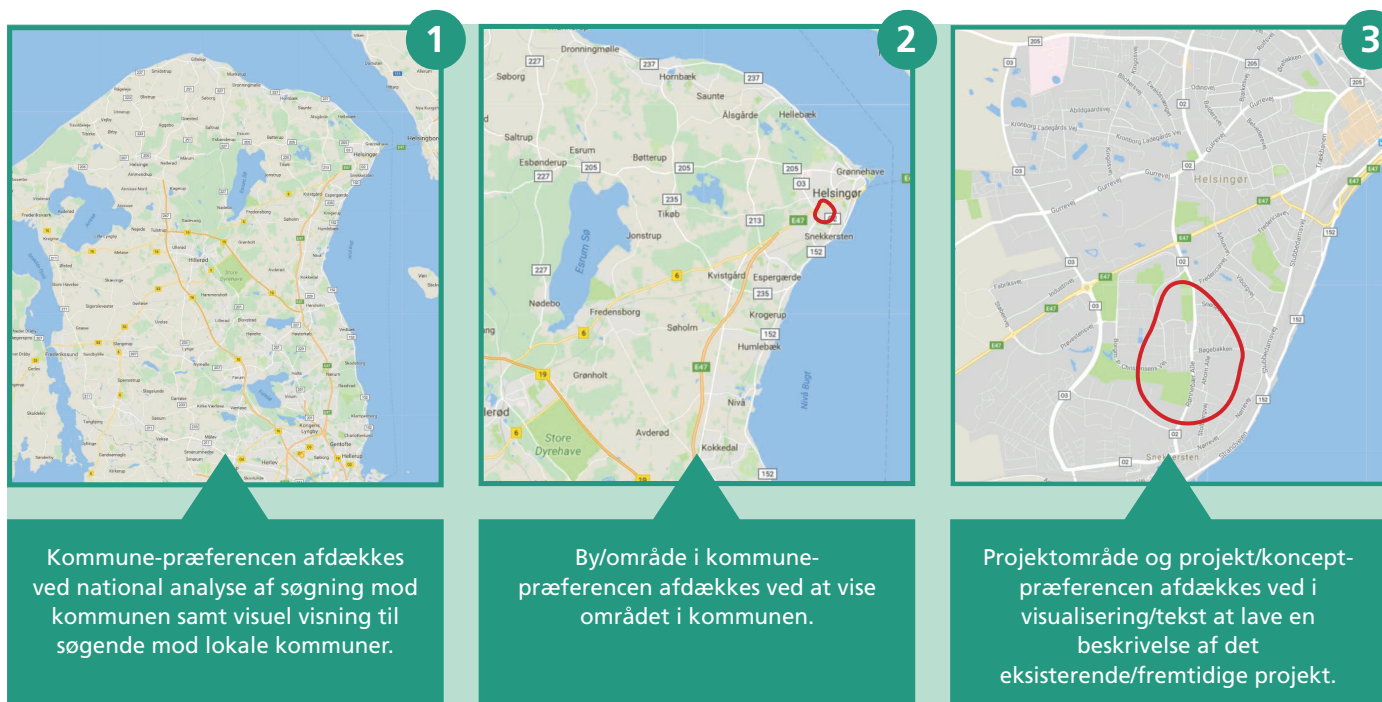
Disse parametre indsættes i Exometrics algoritme, hvorved volumen kan estimeres for et givent område inden for en given tidsramme. Herefter kombineres svarene med antallet af personer i de 36 conzoom-segmenter.

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

BEREGNINGEN HAR FØLGENDE ELEMENTER



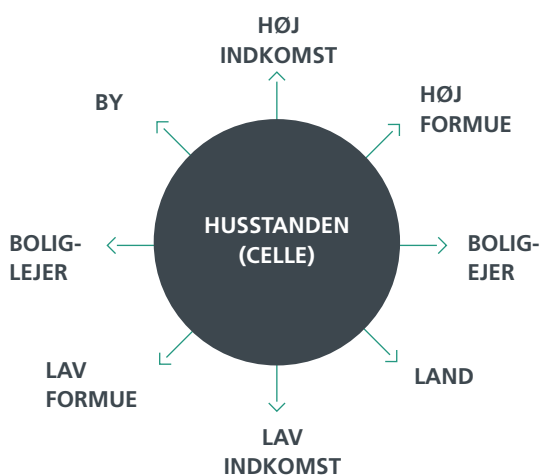
METODISK TILGANG – 3 TRINS MODEL (EKSEMPEL)



MÅLGRUPPER/SEGMENTERING

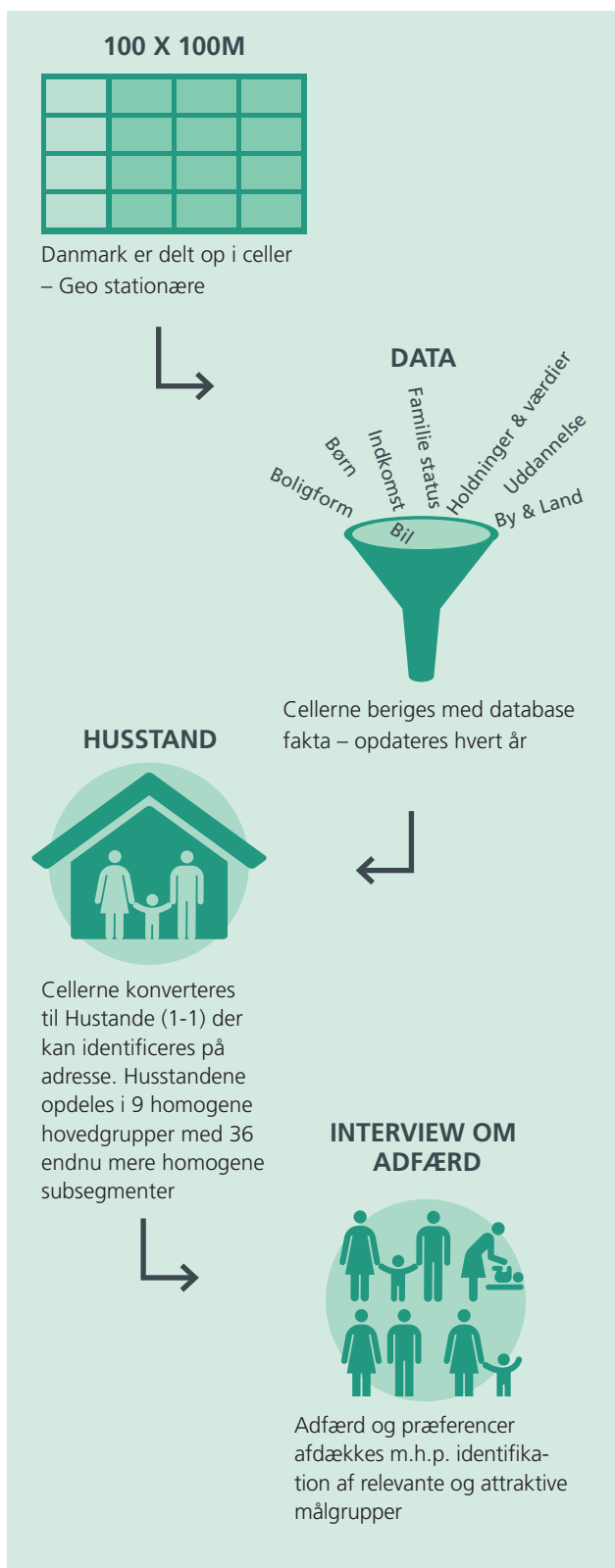
Danmark er opdelt i 100 m x 100 m celler, som er geostationære. Disse celler beriges med forskellige databaser fra bl.a. Danmarks Statistik, Gallup, motorregisteret m.fl. Herved fremkommer en 1-1 beskrivelse af cellerne, som bliver synonyme med danske husstande og med beboernes holdninger og ikke mindst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



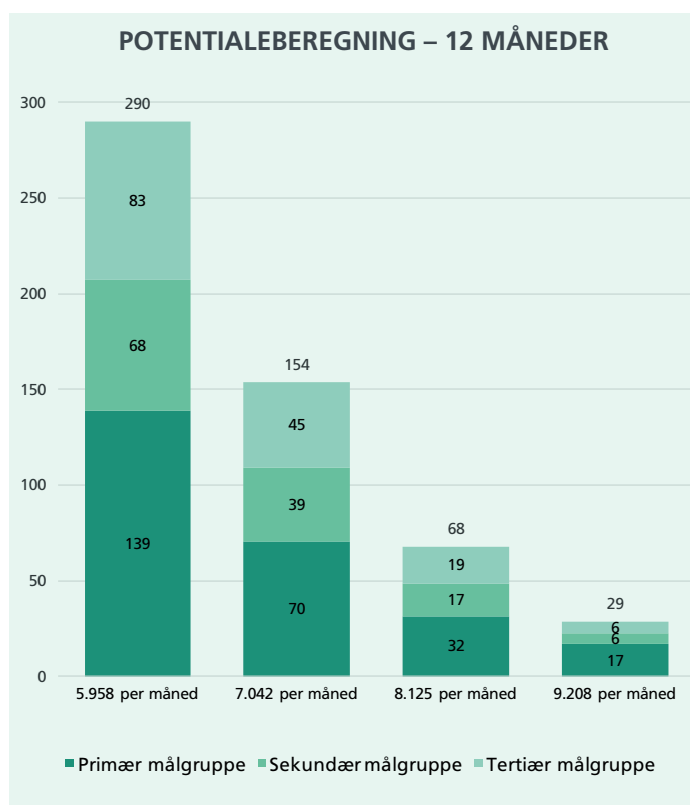
FORKLARING PÅ POTENTIALEBEREGNINGSGRAFIKKER

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.

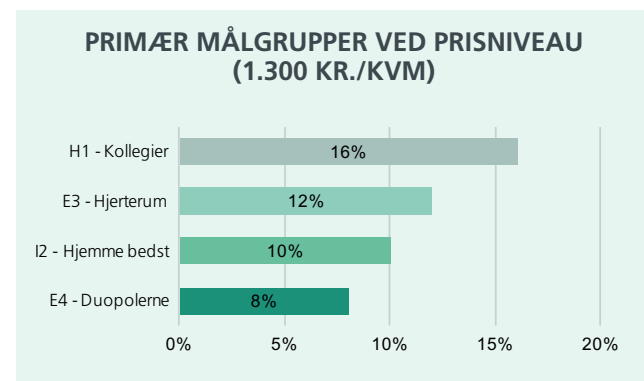
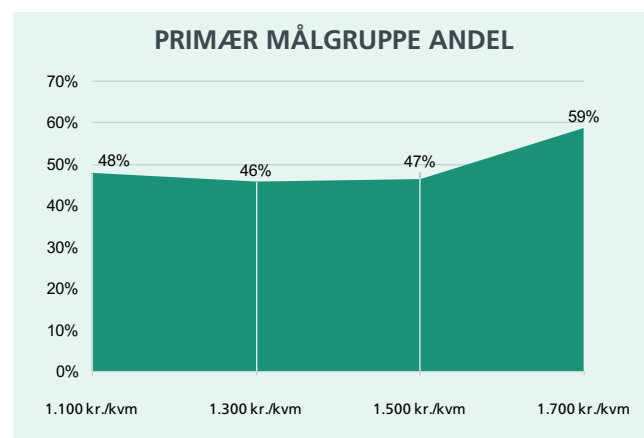
I nedenstående eksempel kan der f.eks. omsættes 290 boliger ved en leje på ca. 5.958 kr. (1.100 kr./m²), mens tallet er reduceret til 154 stk. ved en leje på ca. 7.049 kr. (1.300 kr./m²)

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.

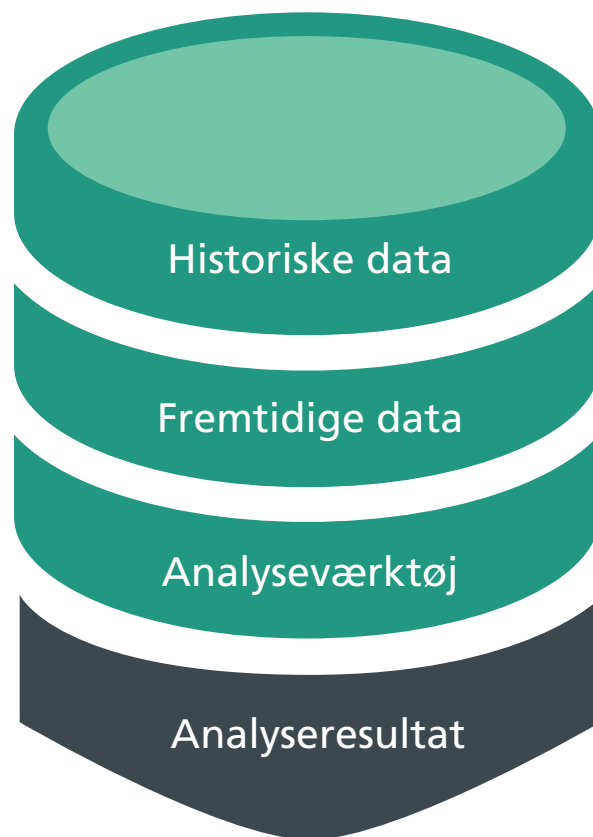
Ligeledes forventes det, at respondenterne tager højde for eksterne forhold i deres besvarelse. Det gælder forhold som rente, prisudviklinger i markedet og andre makroøkonomiske forhold.

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.

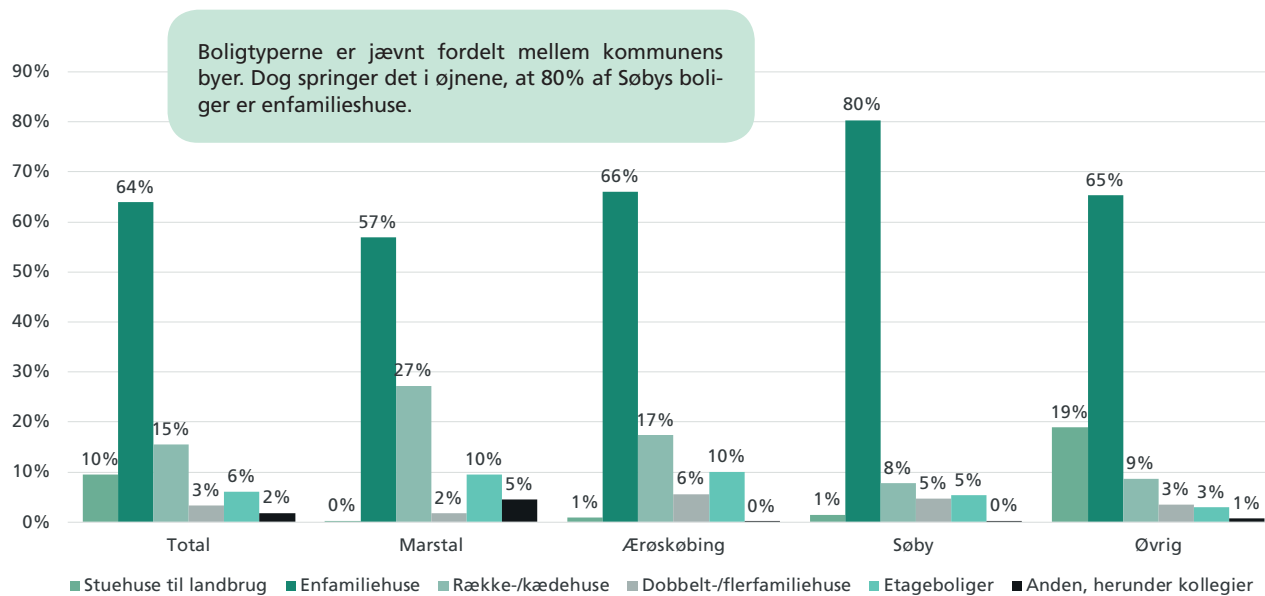


ÆRØ KOMMUNE I DAG



BOLIGTYPER

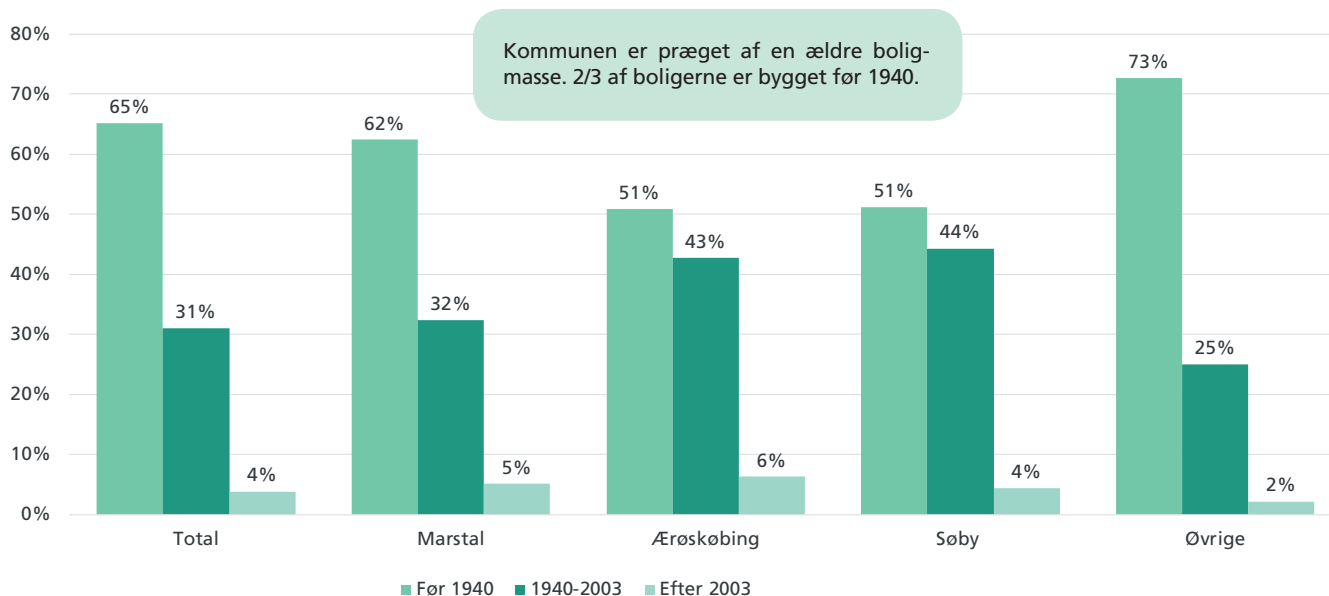
FIGUR 1: BOLIGTYPER FORDELT PÅ BYER



KILDE: GEOMATIC, MAJ 2019.

BOLIGMASSENS ALDER

FIGUR 2: BOLIGMASSENS ALDER FORDELT PÅ BYER

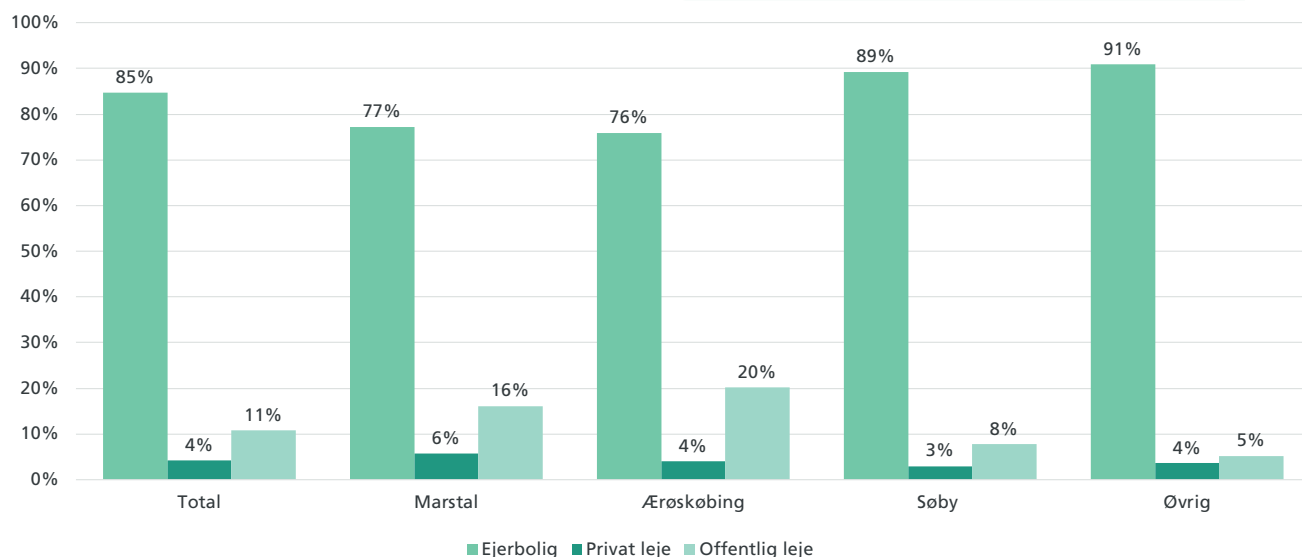


KILDE: GEOMATIC, MAJ 2019.

EJERFORMER

FIGUR 3: EJERFORMER FORDELT PÅ BYER

Hovedparten af husstandene i Ærø Kommune ejer selv deres bolig (85%). De resterende 15% er lejeboliger.

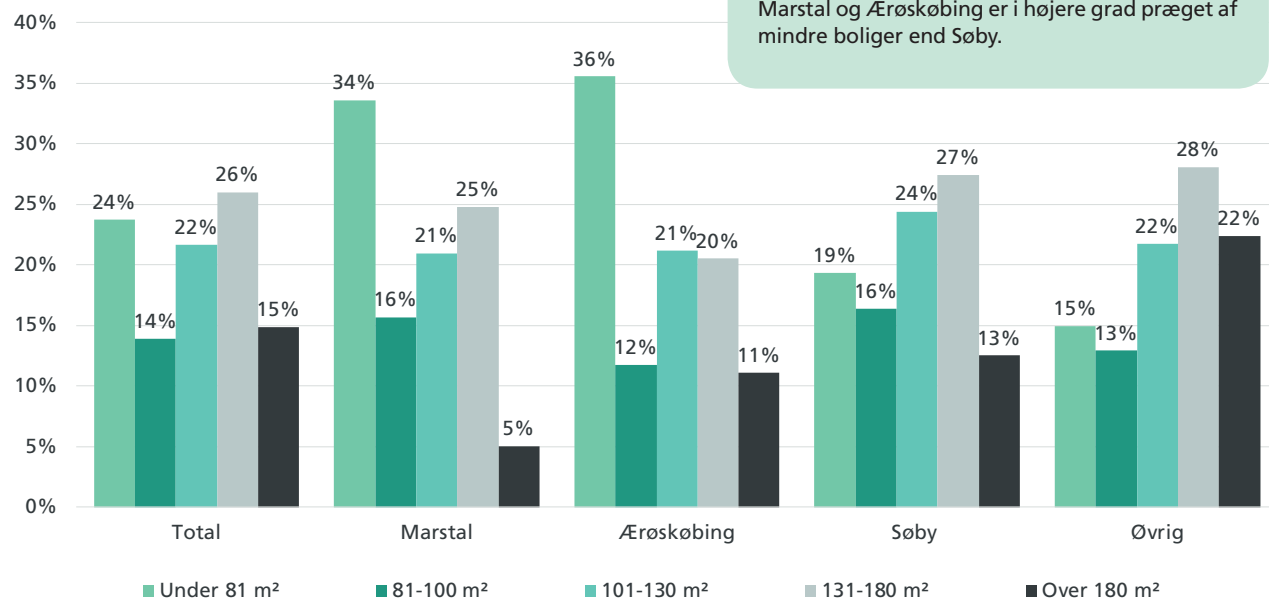


KILDE: GEOMATIC, MAJ 2019.

BOLIGMASSENS STØRRELSE

FIGUR 4: BOLIGMASSENS STØRRELSE FORDELT PÅ BYER

Marstal og Ærøskøbing er i højere grad præget af mindre boliger end Søby.



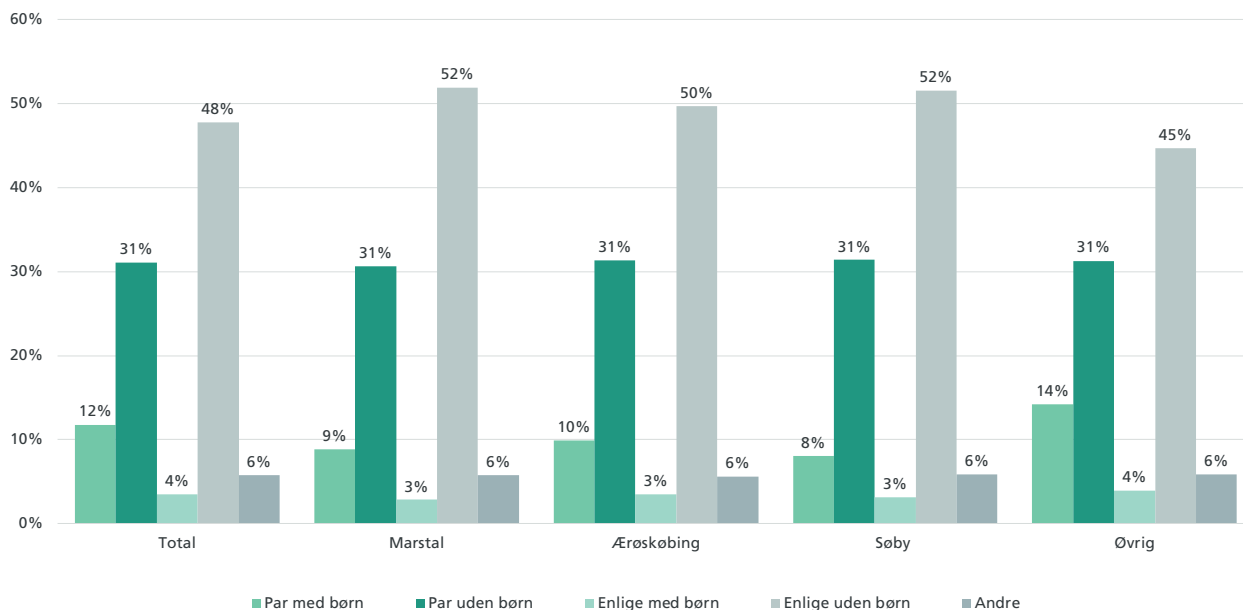
KILDE: GEOMATIC, MAJ 2019.



HUSSTANDSTYPE

FIGUR 5: HUSSTANDSTYPER FORDELT PÅ BYER

Næsten halvdelen af husstandene i kommunen er 'Enlige uden børn'. Der er næsten ingen forskel på sammensætningen af typer, når man sammenligner på tværs af byerne.

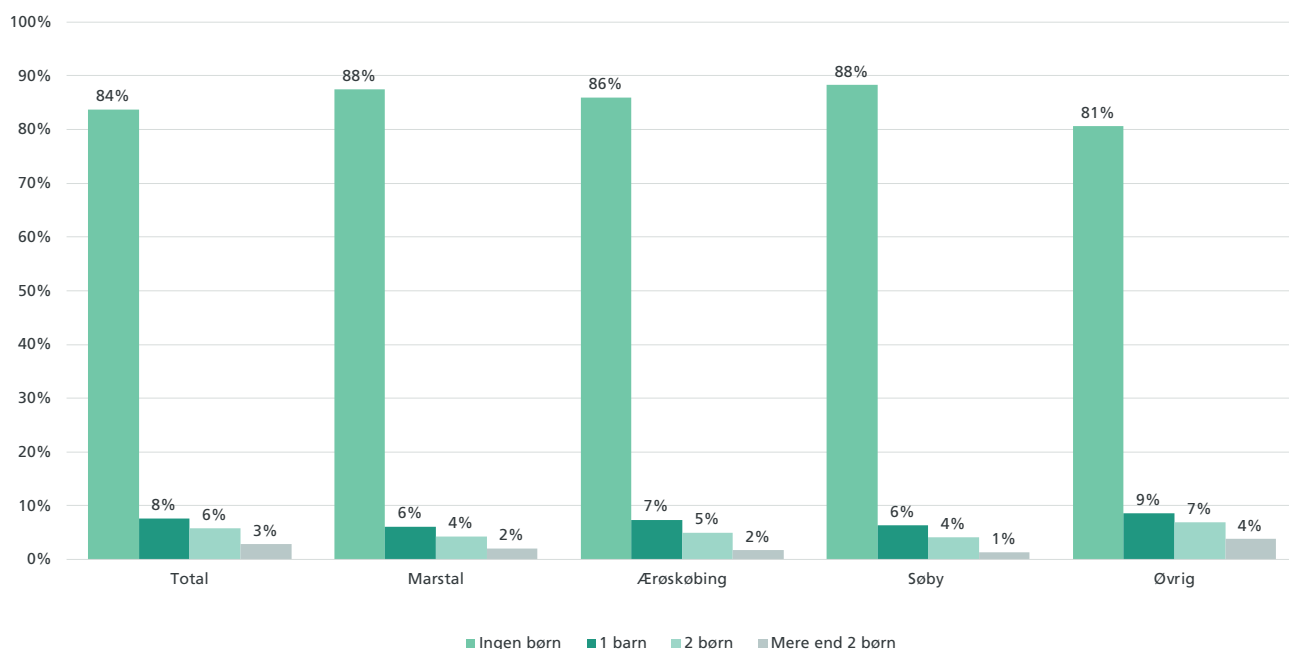


KILDE: GEOMATIC, MAJ 2019.

ANTAL BØRN

FIGUR 6: ANTAL BØRN FORDELT PÅ BYER

i 84% af husstandene i Ærø Kommune er der ingen børn. Der er lidt flere husstande uden børn i de tre store byer end i den øvrige del af kommunen.

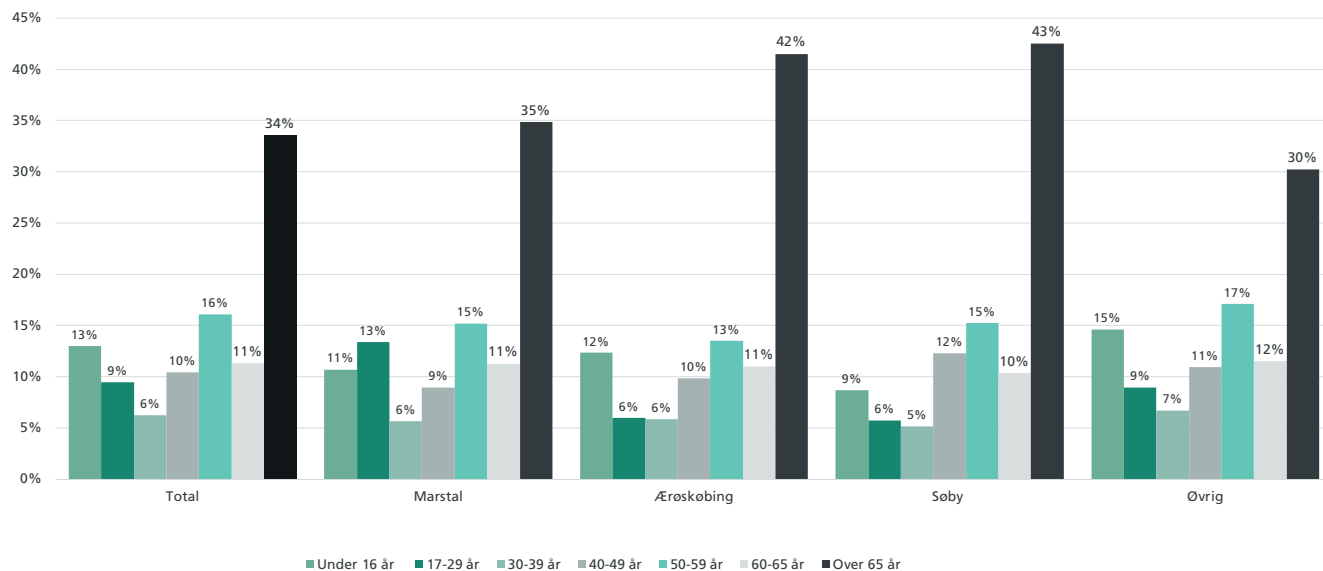


KILDE: GEOMATIC, MAJ 2019.

ALDER

FIGUR 7: EJERFORMER FORDELT PÅ BYER

Andelen af ældre (65 år+) er højere i de tre store byer, end det er tilfældet med den øvrige del af Ærø Kommune.



KILDE: GEOMATIC, MAJ 2019.





POTENTIALER OG VOLUMENANDEL



LEJEPOTENTIALER VED 60 MÅNEDER

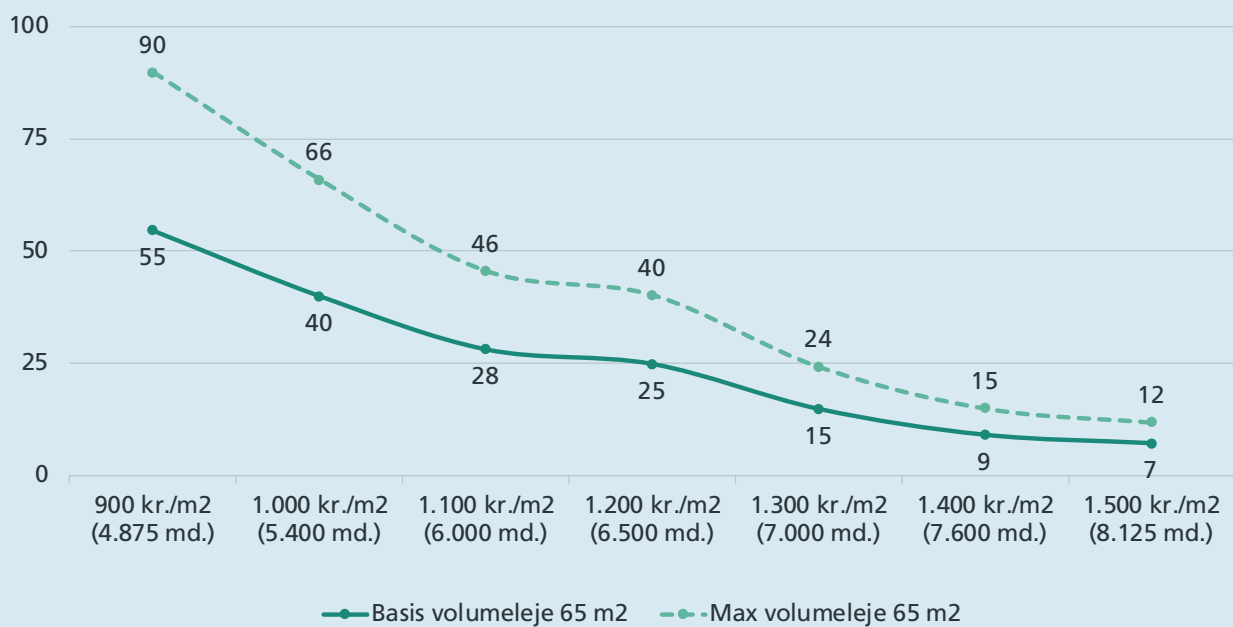


POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

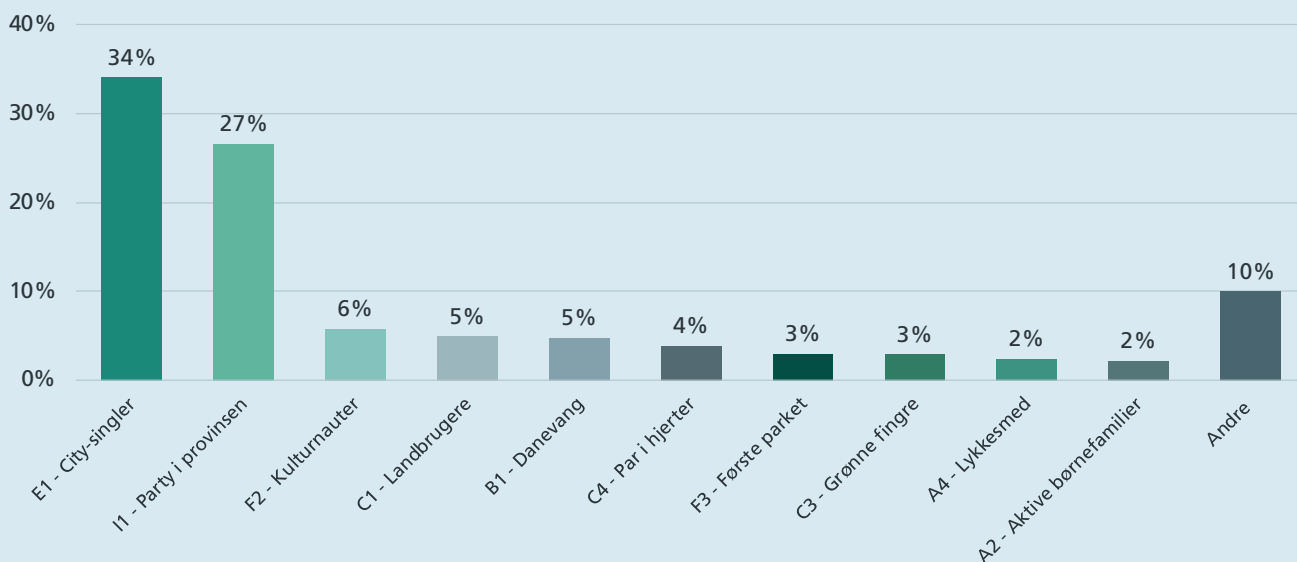
Lejelejligheder (65 kvm.)

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.



MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.100 KR./KVM

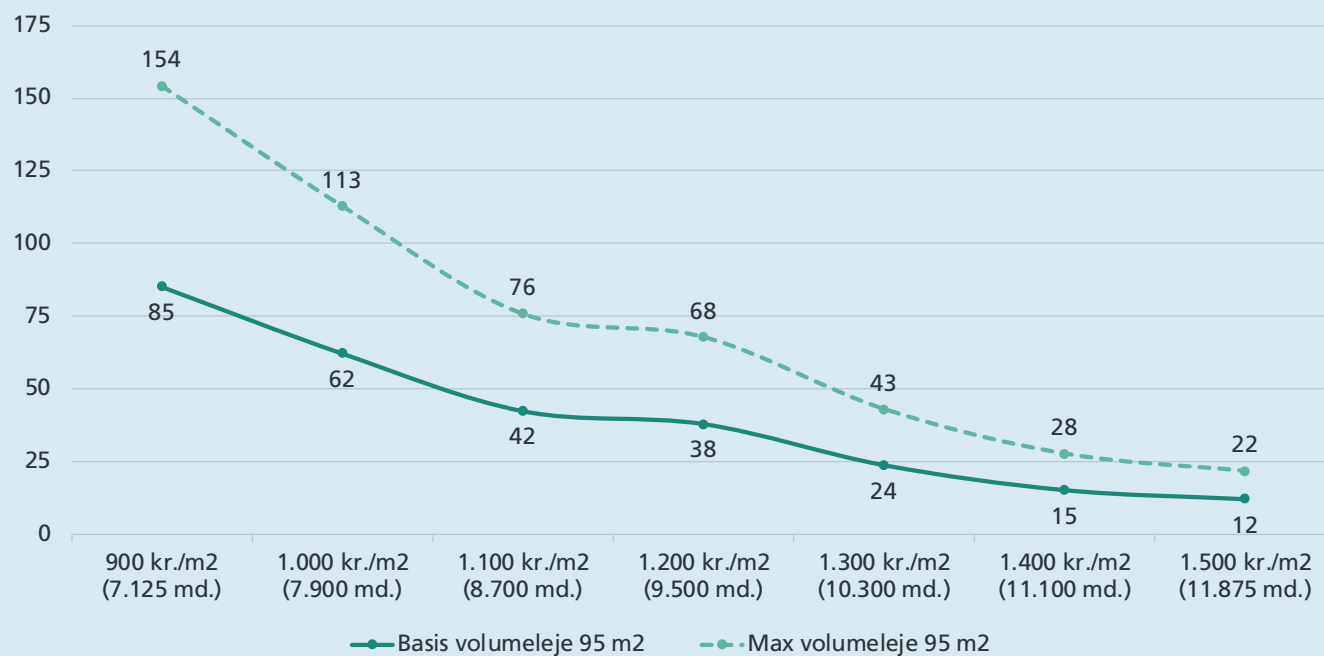


POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

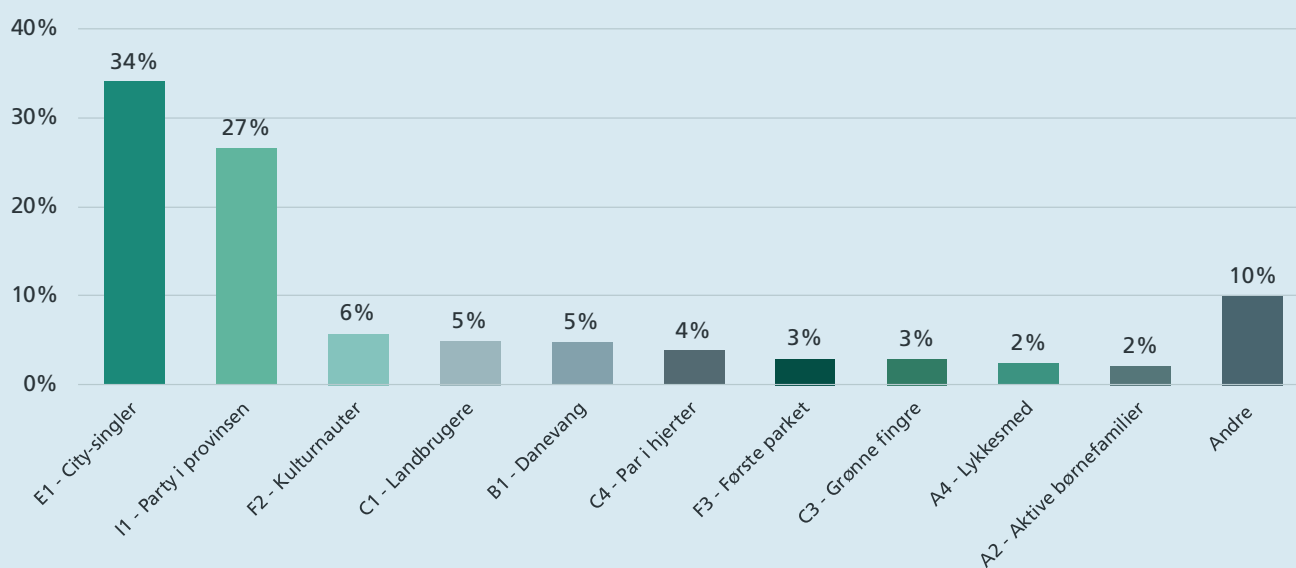
Lejelejligheder (95 kvm.)

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.



MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.100 KR./KVM

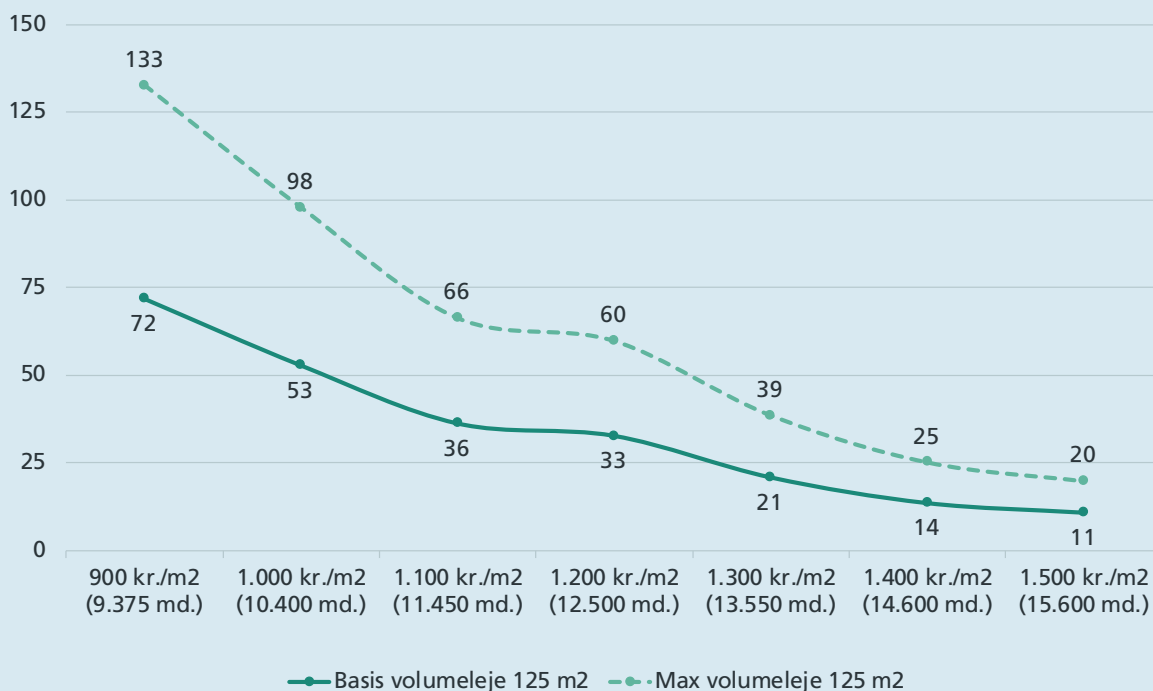


POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

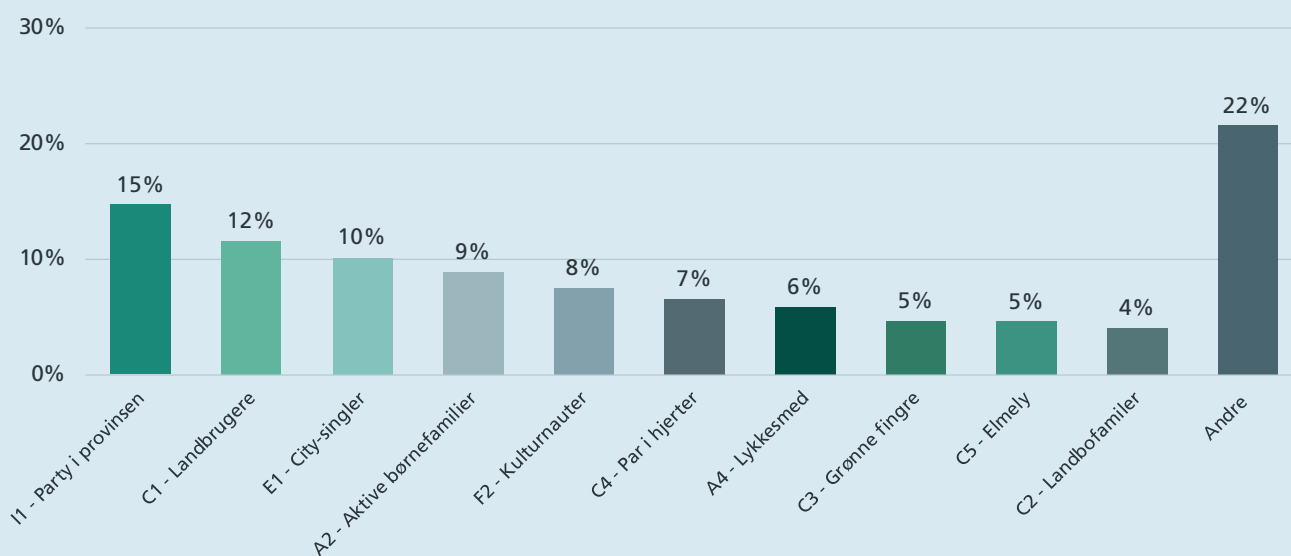
Lejelejligheder (125 kvm.)

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.



MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.100 KR./KVM

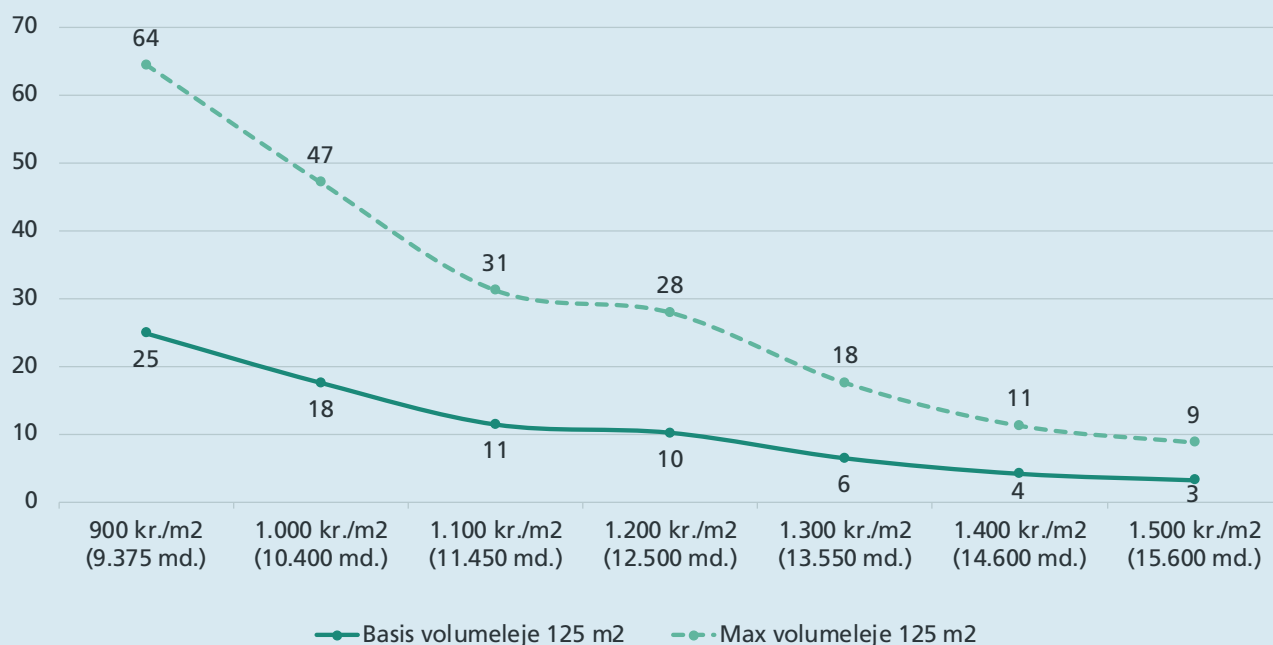


POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

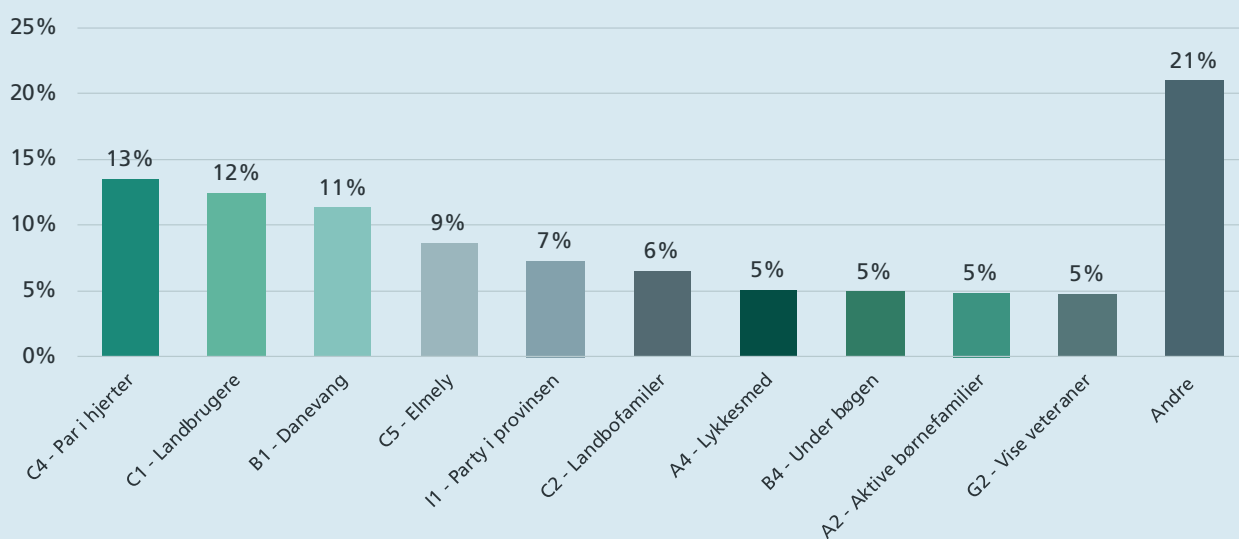
Leje rækkehus (115 kvm.)

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.



MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.100 KR./KVM



EJERPOTENTIALER VED 60 MÅNEDER

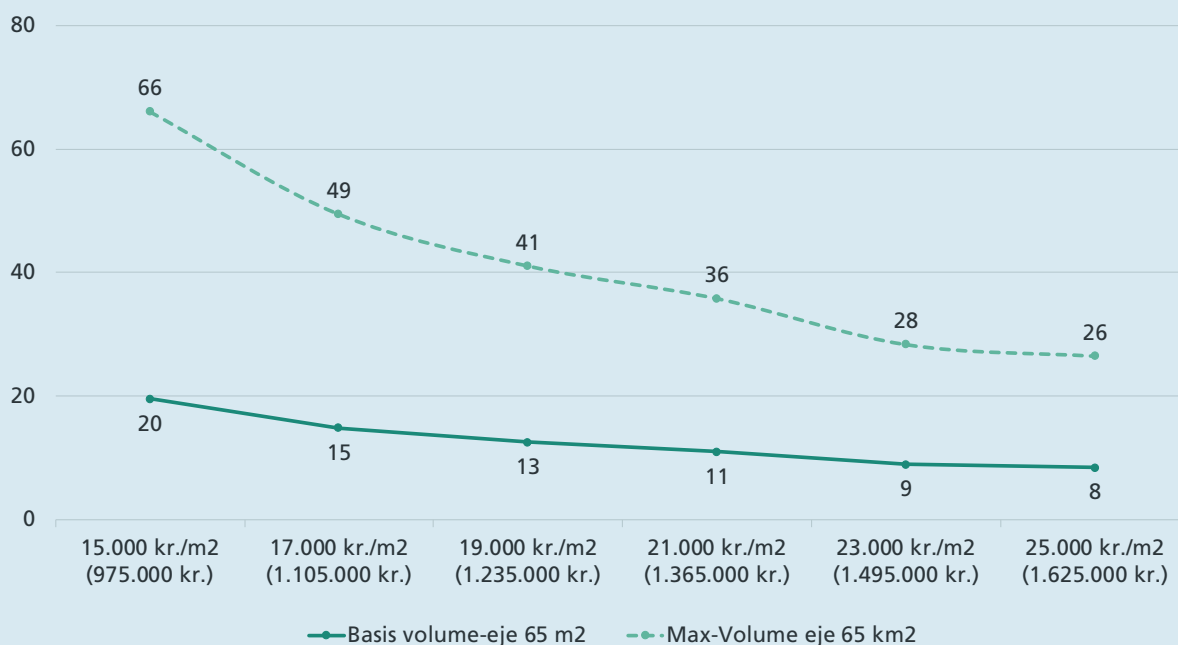


POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

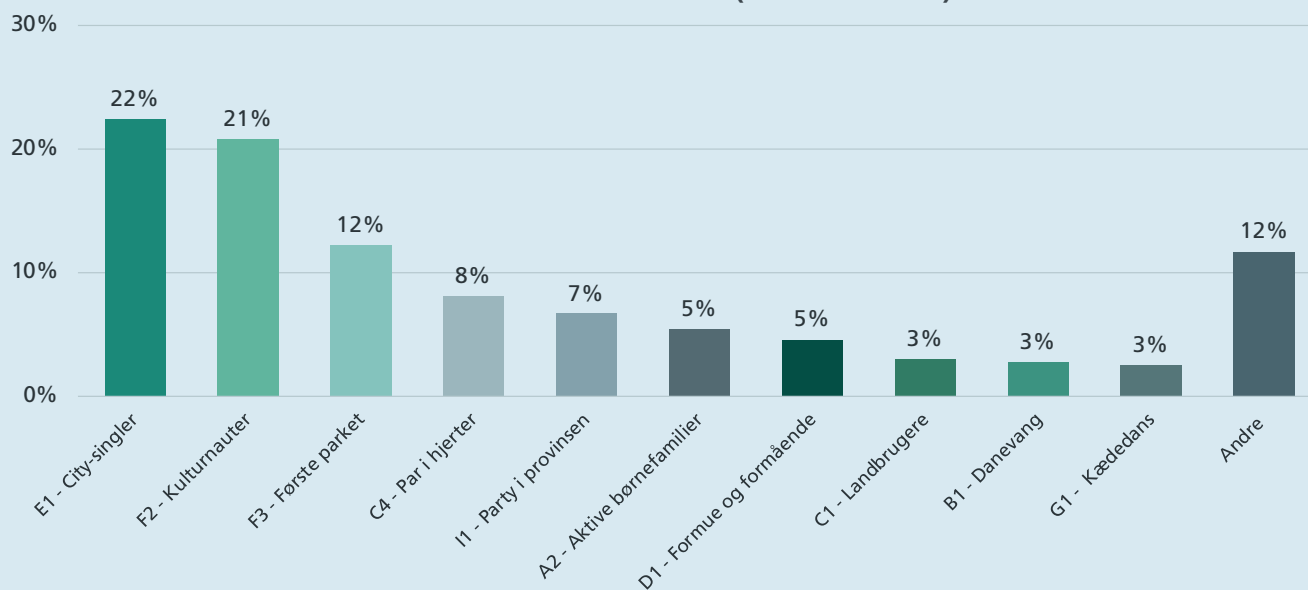
Ejerlejligheder (65 kvm.)

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.

Basisvolumen afspejler potentialet for afsætningen ved givne kvm.-priser. Beregningen er foretaget ud fra boligsøgendes foretrukne (1. valg) boligtype. Maxvolumen afspejler potentialet for den maksimale afsætning ved givne kvm.-priser. Beregningen er foretaget ud fra alle boligsøgendes boligønsker uden hensyntagen til, om man overvejer flere boligtyper – med andre ord vil opførelsen af antal boliger ud fra maxvolumen kannibalisere på volumen for andre boligtyper.



MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (19.000 KR./KVM)

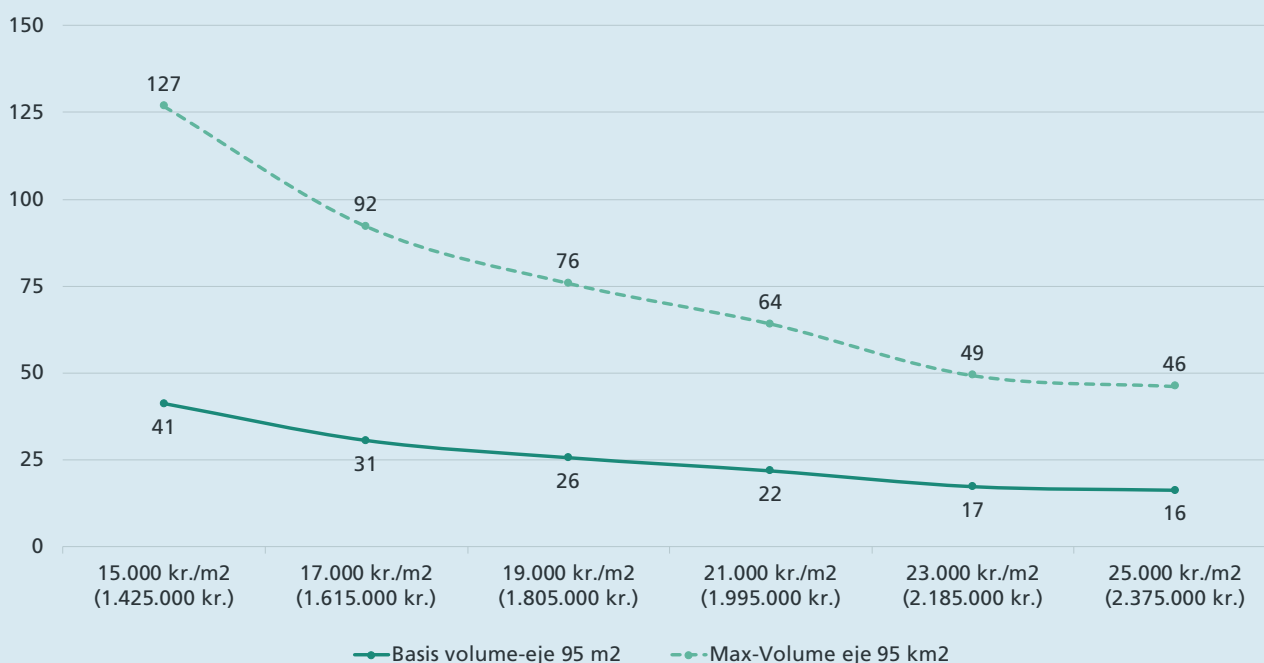


POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

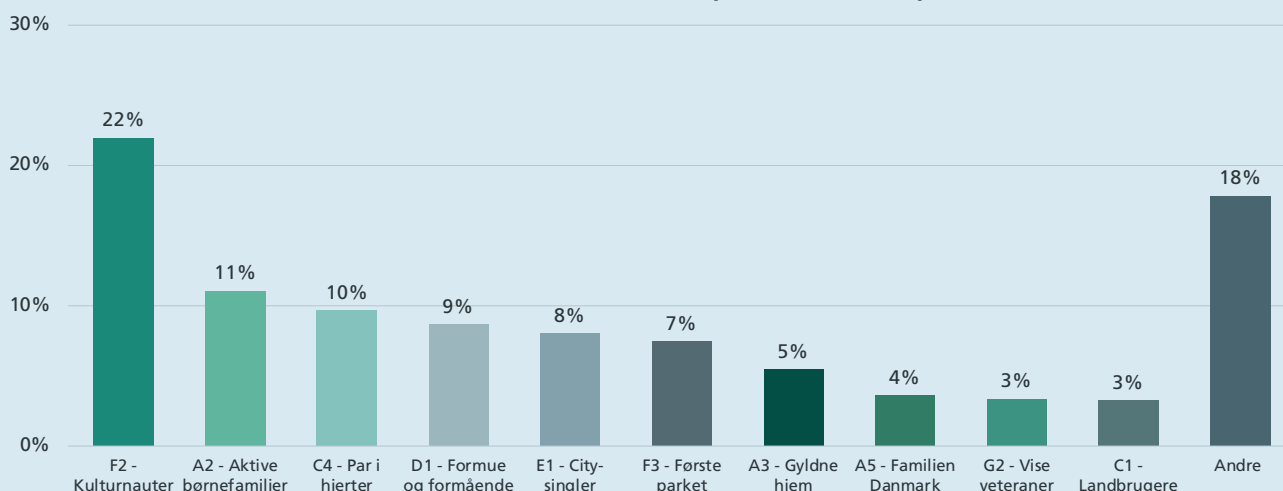
Ejerlejligheder (95 kvm.)

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.

Basisvolumen afspejler potentialet for afsætningen ved givne kvm.-priser. Beregningen er foretaget ud fra boligsøgendes foretrukne (1. valg) boligtype. Maxvolumen afspejler potentialet for den maksimale afsætning ved givne kvm.-priser. Beregningen er foretaget ud fra alle boligsøgendes boligønsker uden hensyntagen til, om man overvejer flere boligtyper – med andre ord vil opførelsen af antal boliger ud fra maxvolumen kannibalisere på volumen for andre boligtyper.



MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (19.000 KR./KVM)

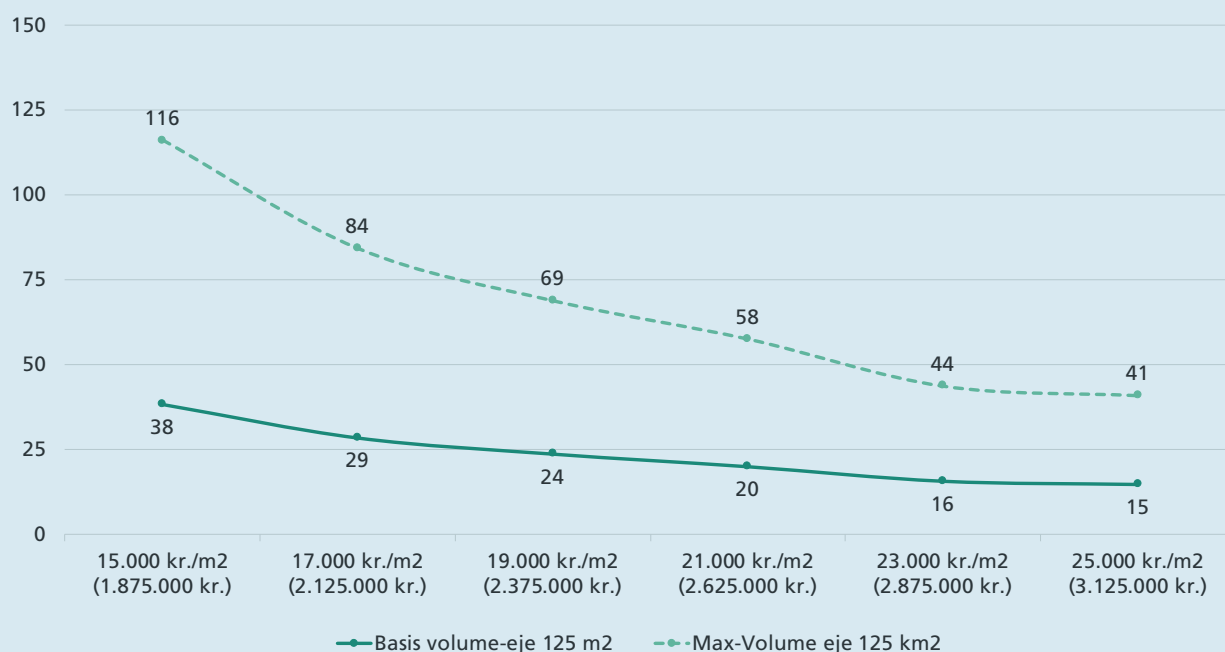


POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

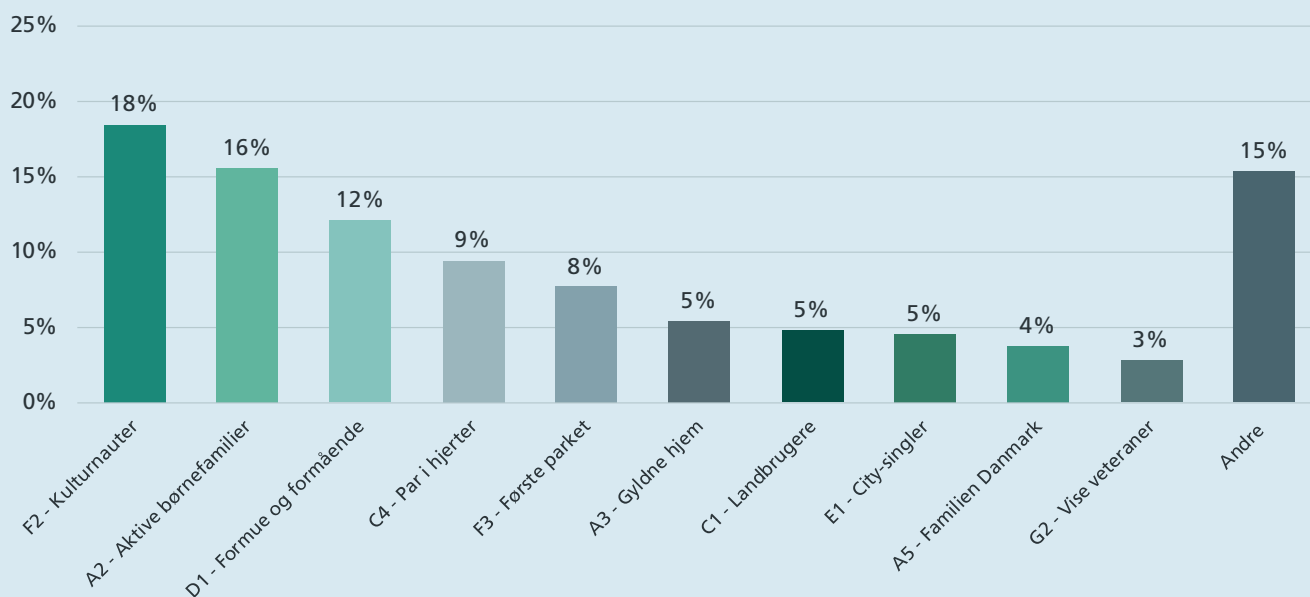
Ejerlejligheder (125 kvm.)

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.

Basisvolumen afspejler potentialet for afsætningen ved givne kvm.-priser. Beregningen er foretaget ud fra boligsøgendes foretrukne (1. valg) boligtype. Maxvolumen afspejler potentialet for den maksimale afsætning ved givne kvm.-priser. Beregningen er foretaget ud fra alle boligsøgendes boligønsker uden hensyntagen til, om man overvejer flere boligtyper – med andre ord vil opførelsen af antal boliger ud fra maxvolumen kannibalisere på volumen for andre boligtyper.



MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (19.000 KR./KVM)

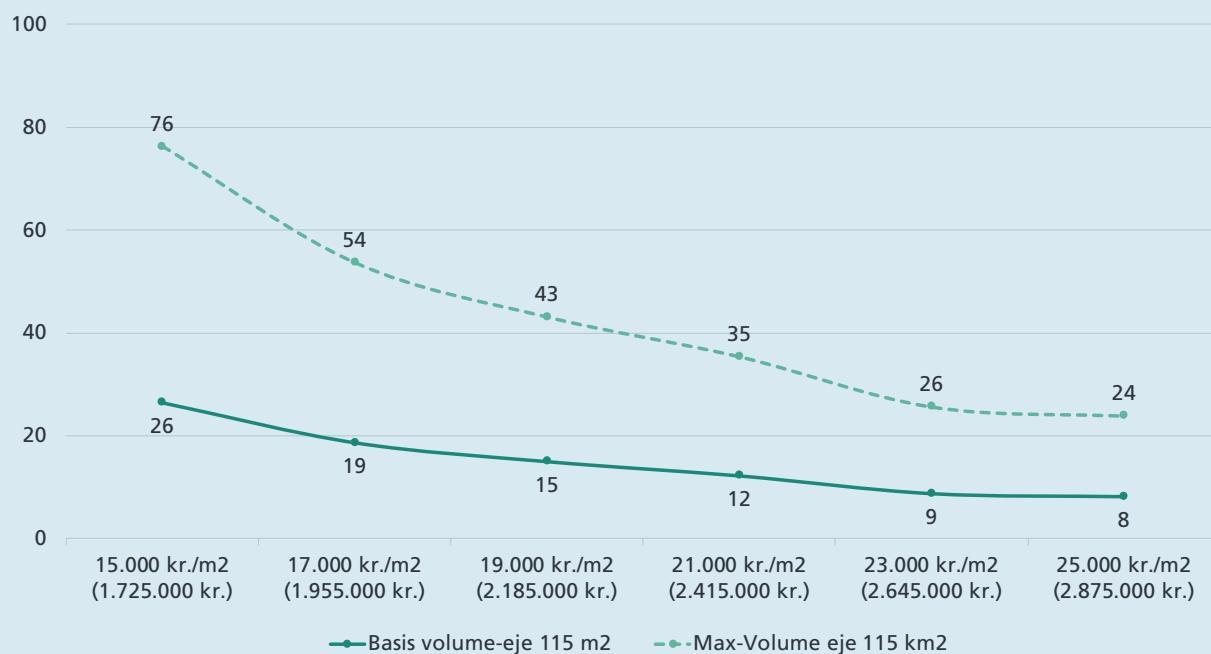


POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

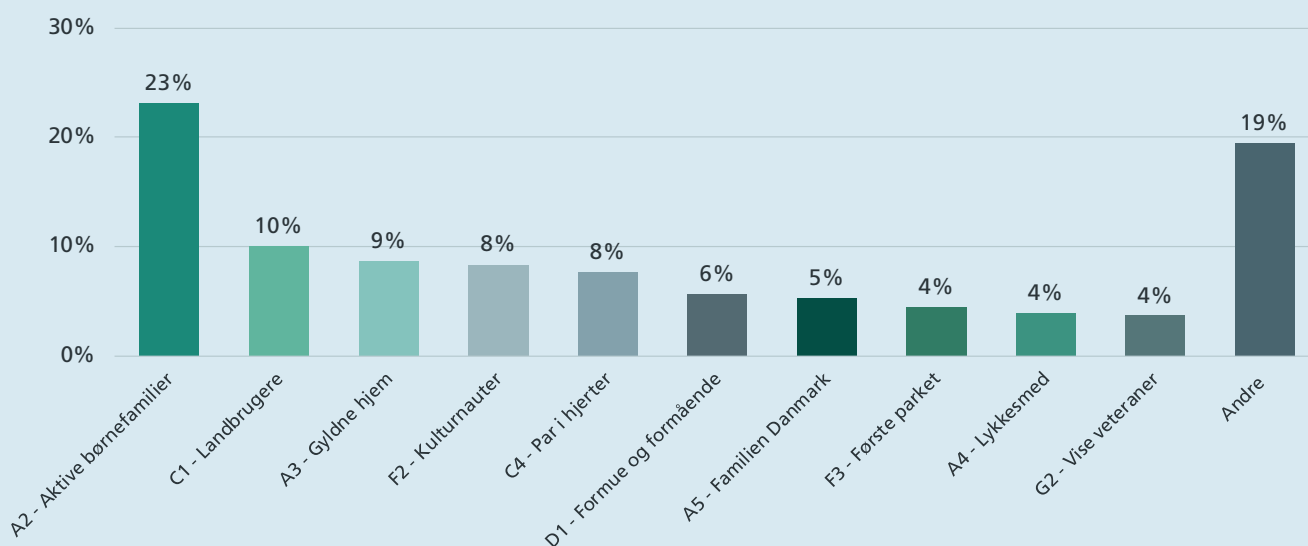
Ejer rækkehus (115 kvm.)

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.

Basisvolumen afspejler potentialet for afsætningen ved givne kvm.-priser. Beregningen er foretaget ud fra boligsøgendes foretrukne (1. valg) boligtype. Maxvolumen afspejler potentialet for den maksimale afsætning ved givne kvm.-priser. Beregningen er foretaget ud fra alle boligsøgendes boligønsker uden hensyntagen til, om man overvejer flere boligtyper – med andre ord vil opførelsen af antal boliger ud fra maxvolumen kannibalisere på volumen for andre boligtyper.



MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (19.000 KR./KVM)

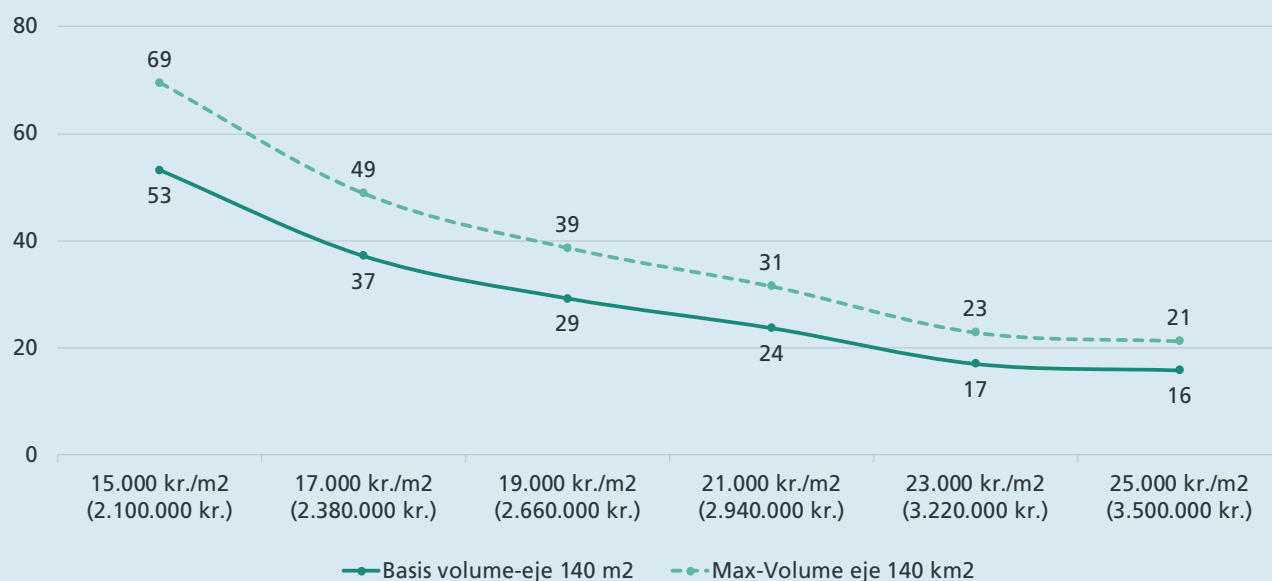


POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

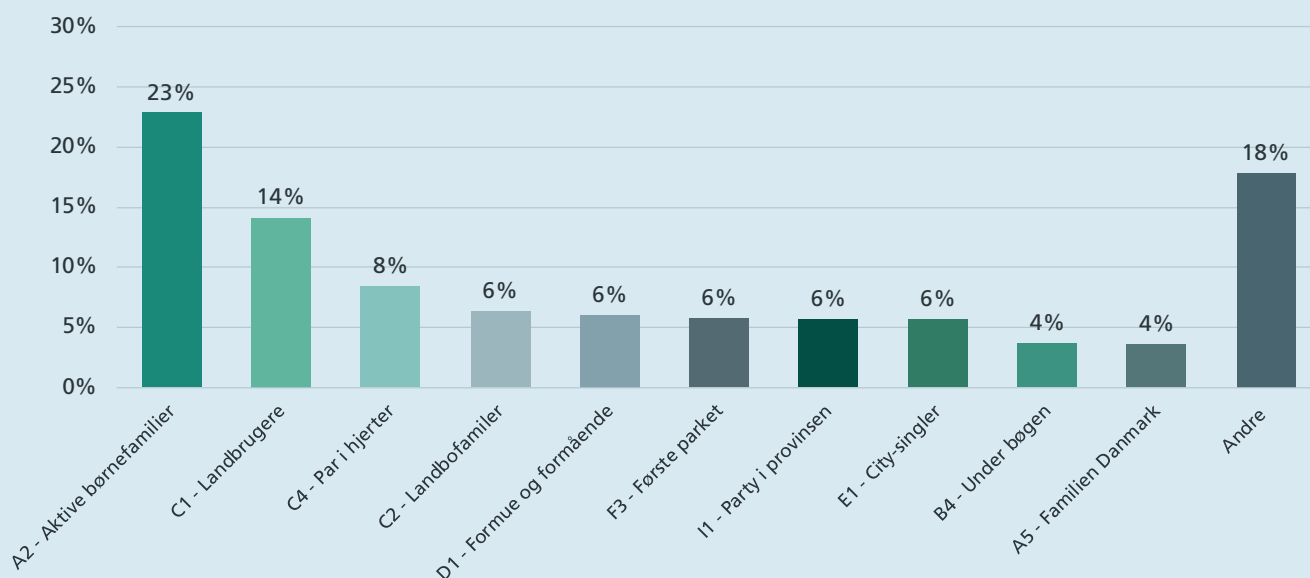
Villa (140 kvm.)

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 130 og 150 kvm. Gns. 140 kvm.

Basisvolumen afspejler potentialet for afsætningen ved givne kvm.-priser. Beregningen er foretaget ud fra boligsøgendes foretrukne (1. valg) boligtype. Maxvolumen afspejler potentialet for den maksimale afsætning ved givne kvm.-priser. Beregningen er foretaget ud fra alle boligsøgendes boligønsker uden hensyntagen til, om man overvejer flere boligtyper – med andre ord vil opførelsen af antal boliger ud fra maxvolumen kannibalisere på volumen for andre boligtyper.



MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU (19.000 KR./KVM)



	Kr./m ²	Ærø Kom- mune	% andel størrelser
EJERBOLIGER:			
Små lejligheder (65 Kvm)	19.000	13	21%
Mellem lejligheder (95 Kvm)	19.000	26	41%
Store lejligheder (125 Kvm)	19.000	24	38%
Rækkehuse (115 Kvm)	19.000	15	
Villa (140 Kvm)	19.000	29	

LEJEBOLIGER			
Små lejligheder (65 Kvm)	1.100	28	25%
Mellem lejligheder (95 Kvm)	1.100	48	43%
Store lejligheder (125 Kvm)	1.100	36	32%
Rækkehuse (115 Kvm)	1.100	11	

TOTAL		
EJER/LEJEBOLIG		230





NØGLETAL ÆRØ KOMMUNE



BEFOLKNINGSFREMSKRIVNING I REGIONEN

Kommuner i regionen	2008 K1	2019 K1	2020	2022	2024	VÆKST INDEKS 2024 (2019 = 100)
Odense	186.932	204.182	204.934	207.167	209.237	102,5
Esbjerg	114.244	115.652	116.442	116.779	117.136	101,3
Vejle	104.933	114.830	116.014	117.691	119.308	103,9
Kolding	87.781	92.893	93.561	94.451	95.264	102,6
Sønderborg	76.913	74.561	74.159	73.645	73.172	98,1
Aabenraa	60.189	59.035	59.018	58.929	58.859	99,7
Svendborg	59.040	58.599	58.911	59.078	59.288	101,2
Haderslev	56.414	55.857	55.907	55.821	55.754	99,8
Faaborg-Midtfyn	51.950	51.809	51.711	51.863	52.054	100,5
Fredericia	49.463	51.427	51.734	52.112	52.475	102,0
Varde	50.125	50.129	50.291	50.285	50.342	100,4
Vejen	42.447	42.863	42.737	42.626	42.558	99,3
Assens	42.054	41.212	41.306	41.263	41.273	100,1
Middelfart	37.274	38.553	38.357	38.479	38.632	100,2
Tønder	40.367	37.587	37.492	37.232	37.034	98,5
Nyborg	31.607	32.042	32.275	32.490	32.716	102,1
Nordfyns	29.470	29.693	29.621	29.703	29.799	100,4
Billund	26.181	26.629	26.474	26.468	26.492	99,5
Kerteminde	23.630	23.773	23.720	23.701	23.714	99,8
Langeland	13.741	12.560	12.569	12.503	12.458	99,2
Ærø	6.712	6.058	6.086	6.016	5.955	98,3
Fanø	3.192	3.404	3.436	3.462	3.479	102,2

KILDE: DANMARKS STATISTIK

HISTORISK NYBYGGEDE BOLIGER OG PLANLAGTE PROJEKTER

Antal nybyggede boliger i Ærø Kommune 2008 - 2018

Type	Antal	Fordeling
Parcelhuse	25	34%
Række-, kæde- og dobbelthuse	12	16%
Etageboliger	0	0%
Kollegier	32	44%
Anden helårsbeboelse	4	5%
Total	73	

KILDE: DANMARKS STATISTIK

Antal fremtidige byggeprojekter i Ærø Kommune

Bygherretype	2020	2022	2024
Boligselskab - Almen/ejer	12	19	19
Offentlig - Kommune	0	0	0
Privat - Developer/Firma	0	0	0
Ingen oplysninger	0	0	0
Total	0	0	0

KILDE: BYGGEFAKTA



PLANLAGTE PROJEKTER DE NÆSTE FEM ÅR

Projekter	Post nr.	By	
Kildehaven II - Opførelse af almene boliger	5970	Ærøskøbing	
Marstal - Opførelse af boliger	5960	Marstal	

Oversigten er baseret på data fra Byggefakta A/S, 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.



Afsluttet år/md	Antal Boliger	Stadie	Bygherretype
201907	12	Byggeplads etableres	Boligselskab - Almen
202103	7	Planlægning	Boligselskab - Almen



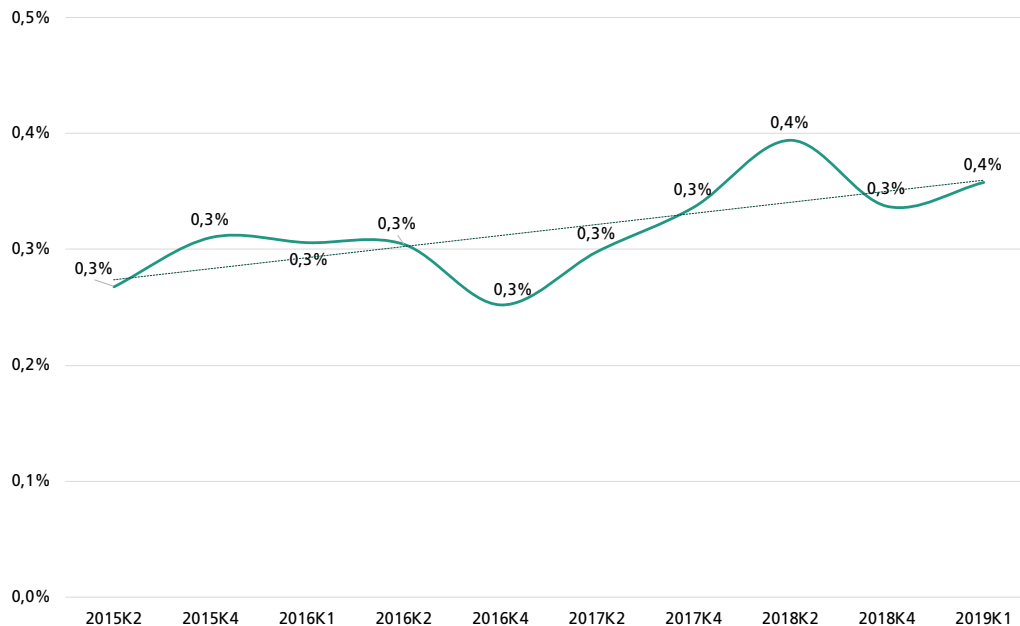
SØGNING MOD ÆRØ KOMMUNE



KOMMUNESØGNING OG REKRUTTERING

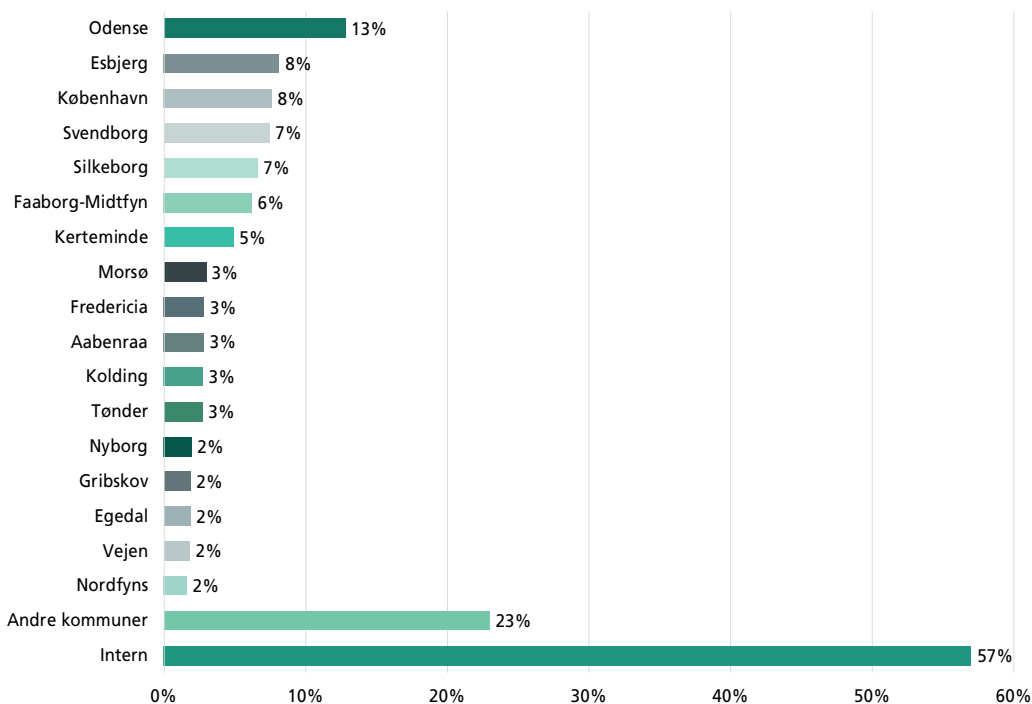
Ærø Kommune - søgning og oprindelse

FIGUR 8: SØGNING TIL KOMMUNEN OVER TID



SAMPLE: ALLE: 41.731 (KILDE: EXOBASE 2015 - 2019)

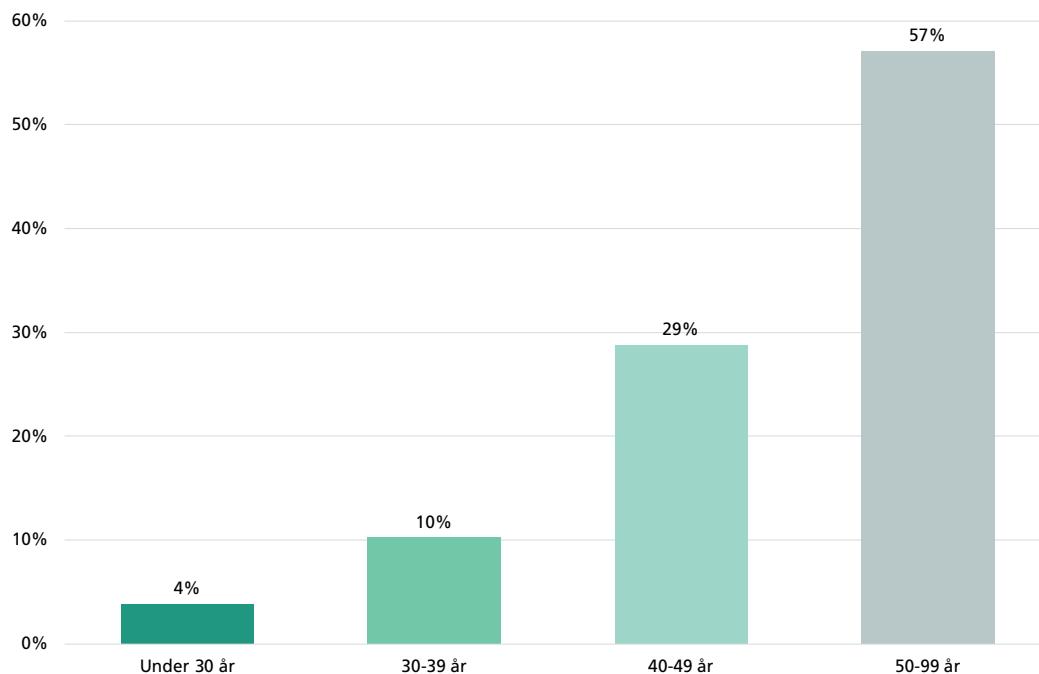
FIGUR 9: SØGNING TIL ÆRØ KOMMUNE – KOMMER FRA (100%) ... OG INTERN PROCENTDEL



SAMPLE: SØGER ÆRØ KOMMUNE: 117 (KILDE: EXOBASE)

PROFIL AF ÆRØ KOMMUNE-SØGENDE

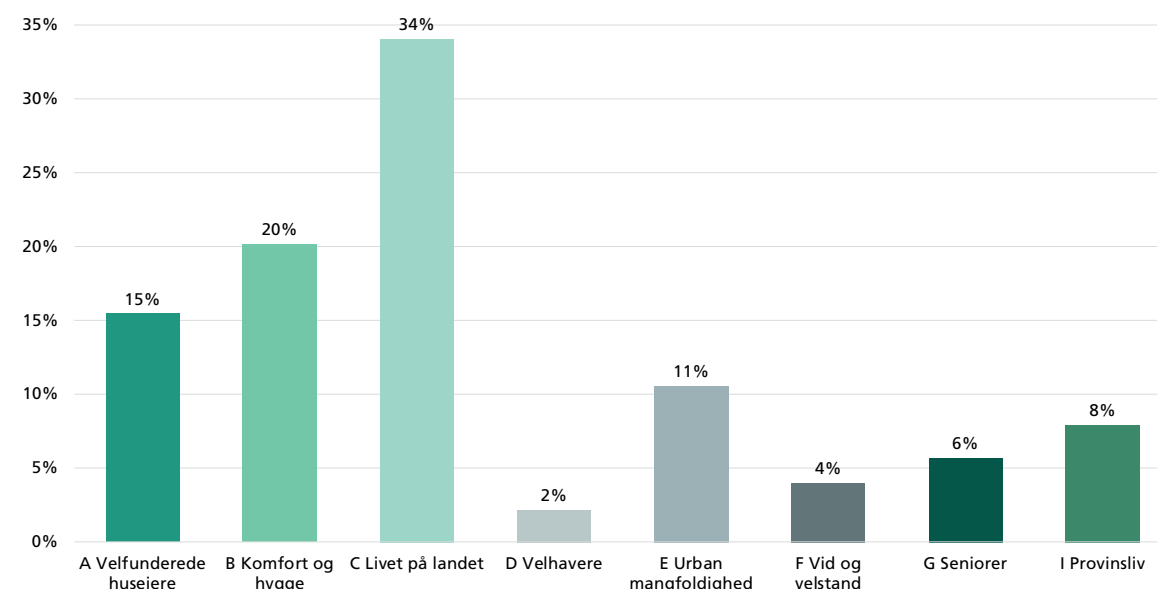
FIGUR 10: SØGER MOD ÆRØ KOMMUNE FORDELT PÅ ALDER



SAMPLE: SØGER ÆRØ KOMMUNE: 117 (KILDE: EXOBASE)

PROFIL AF ÆRØ KOMMUNE-SØGENDE

FIGUR 11: SØGER MOD ÆRØ KOMMUNE FORDELT PÅ MÅLGRUPPER

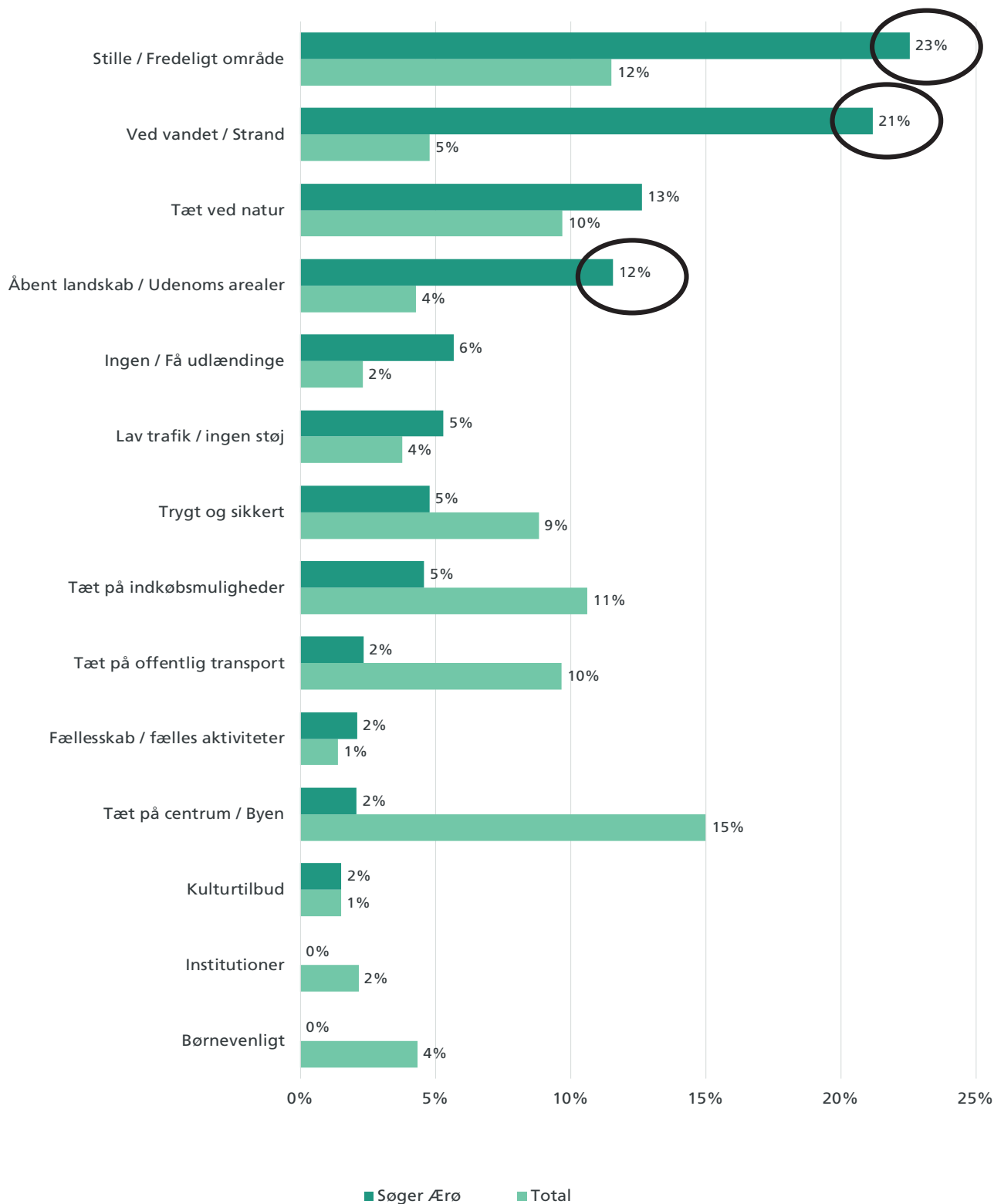


SAMPLE: SØGER ÆRØ KOMMUNE: 117 (KILDE: EXOBASE)



VIGTIGST VED OMRÅDE

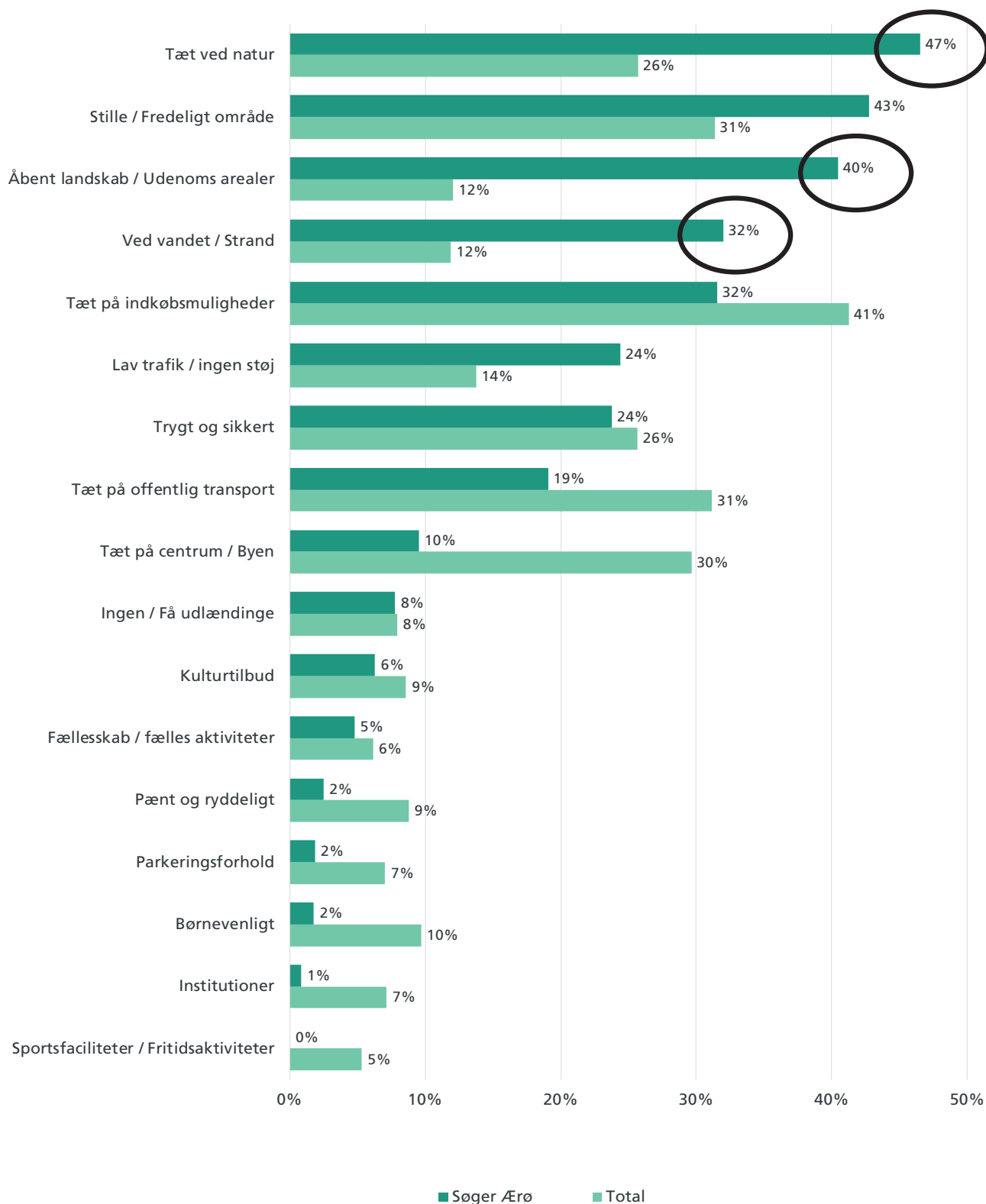
FIGUR 12: DET VIGTIGSTE ELEMENT VED ET KOMMENDE OMRÅDE



SAMPLE: ALLE: 41.731 (KILDE: EXOBASE 2015 - 2019)

VIGTIGT VED OMRÅDE

FIGUR 13: FINDER FLG. ELEMENTER VIGTIGE VED ET KOMMENDE OMRÅDE

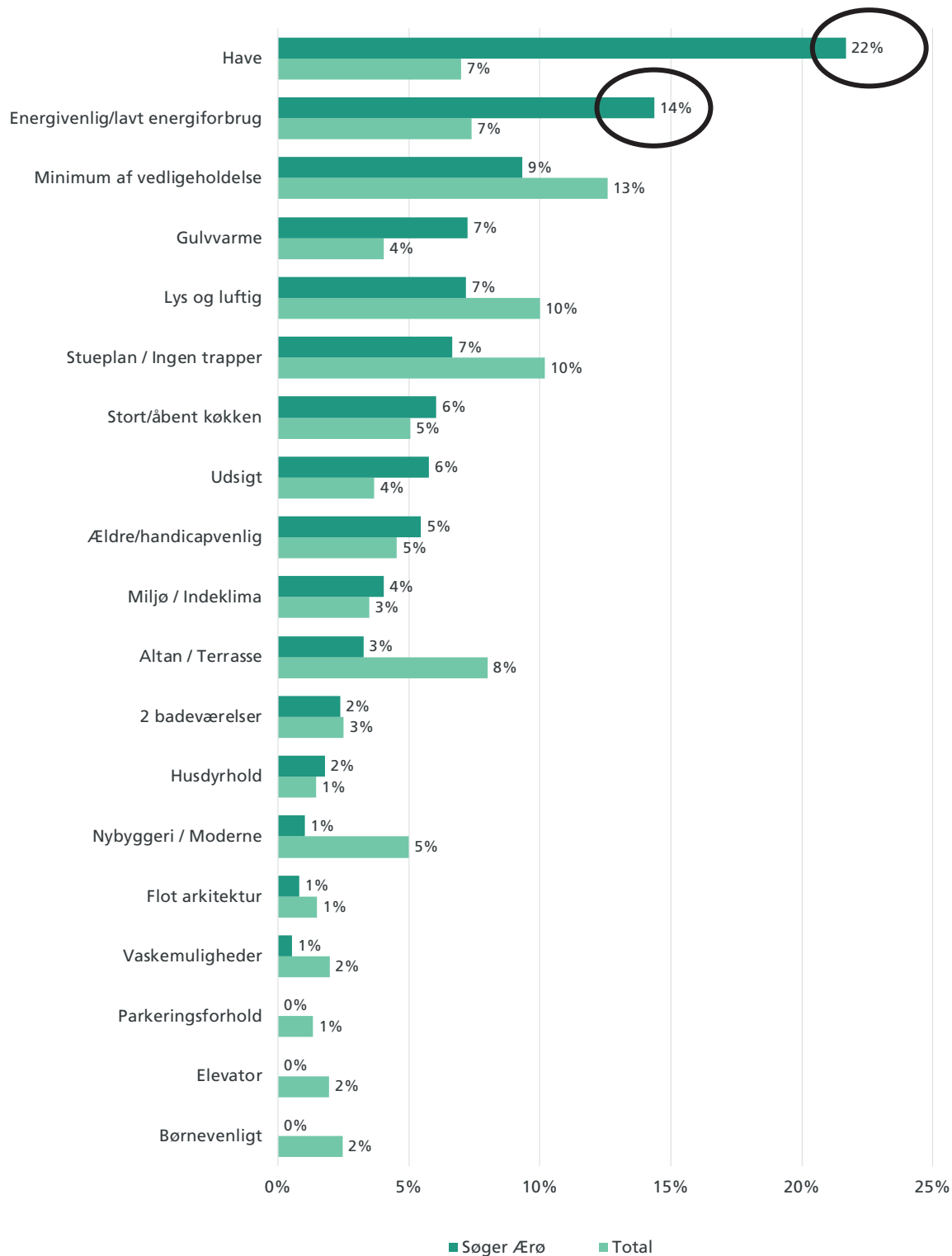


SAMPLE: ALLE: 41.731 (KILDE: EXOBASE 2015 - 2019)



VIGTIGST VED BOLIGEN

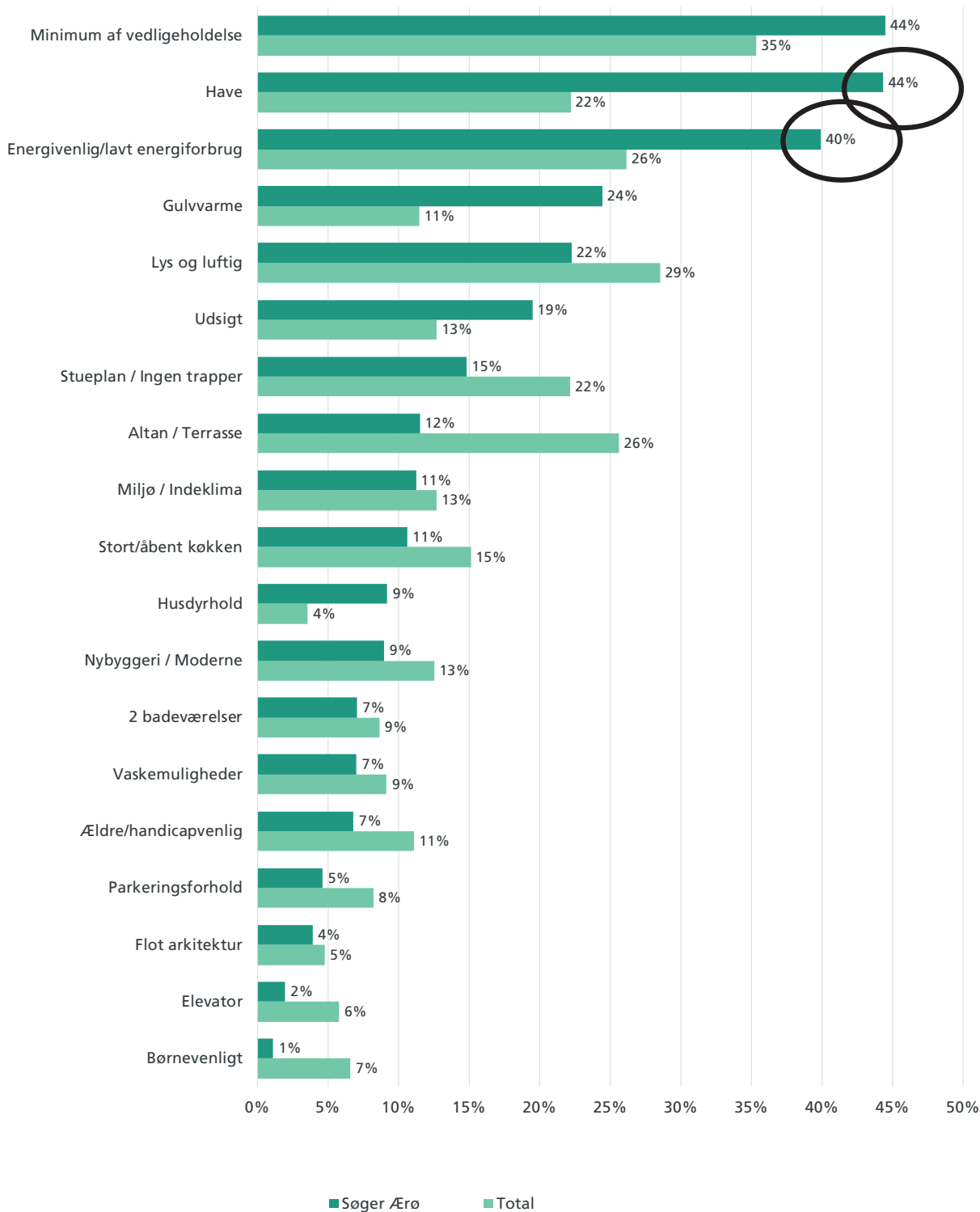
FIGUR 14: DET VIGTIGSTE ELEMENT VED EN KOMMENDE BOLIG



SAMPLE: ALLE: 41.731 (KILDE: EXOBASE 2015 - 2019)

VIGTIGT VED BOLIGEN

FIGUR 15: FINDER FLG. ELEMENTER VIGTIGE VED EN KOMMENDE BOLIG



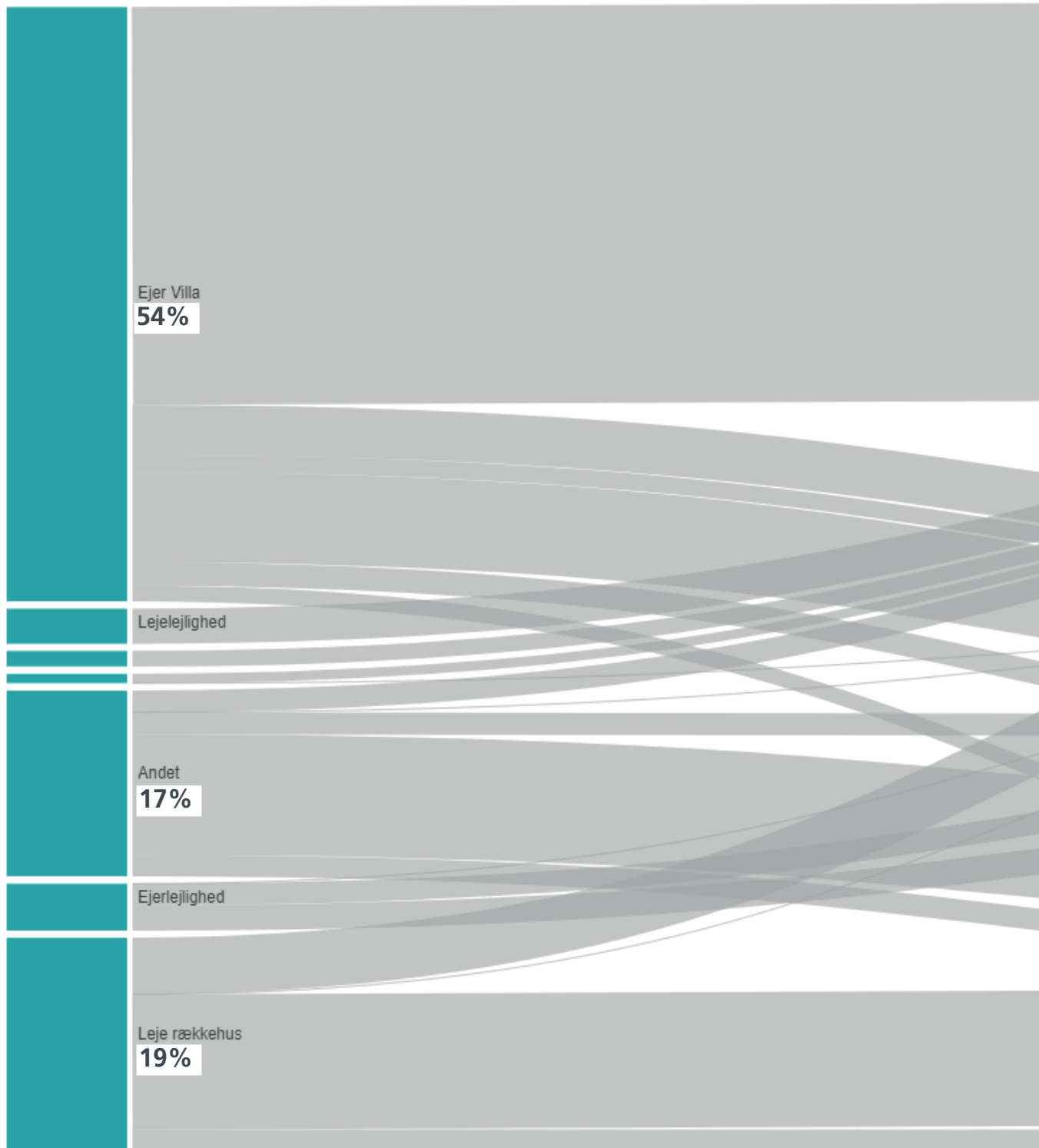
SAMPLE: ALLE: 41.731 (KILDE: EXOBASE 2015 - 2019)



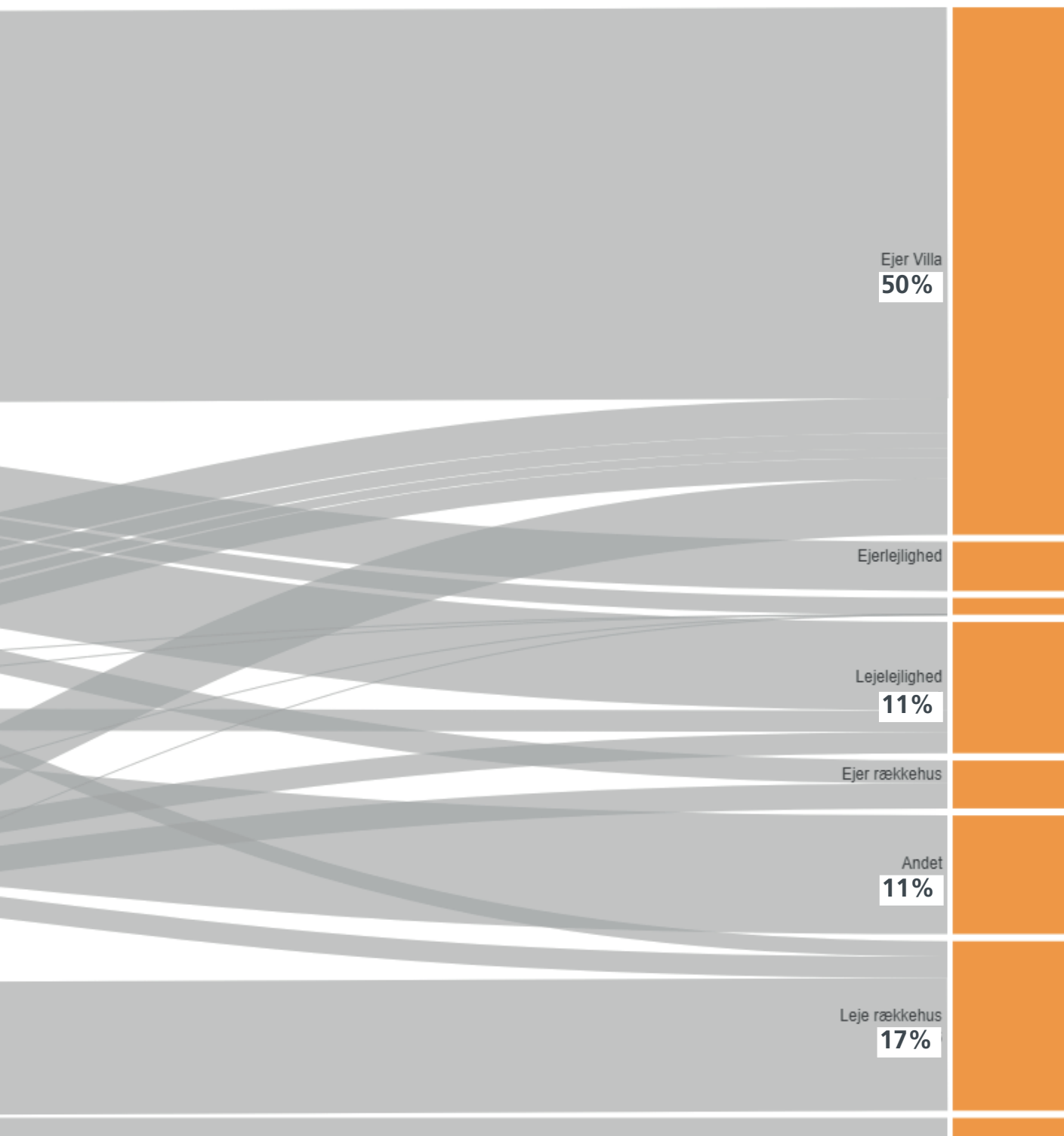
SAMMENHÆNG MEL. NUVÆRENDE OG KOMMENDE BOLIG

FIGUR 16: SØGER ÆRØ KOMMUNE OG SAMMENHÆNG MELLEML NUVÆRENDE OG SØGT BOLIG

NUVÆRENDE BOLIG:



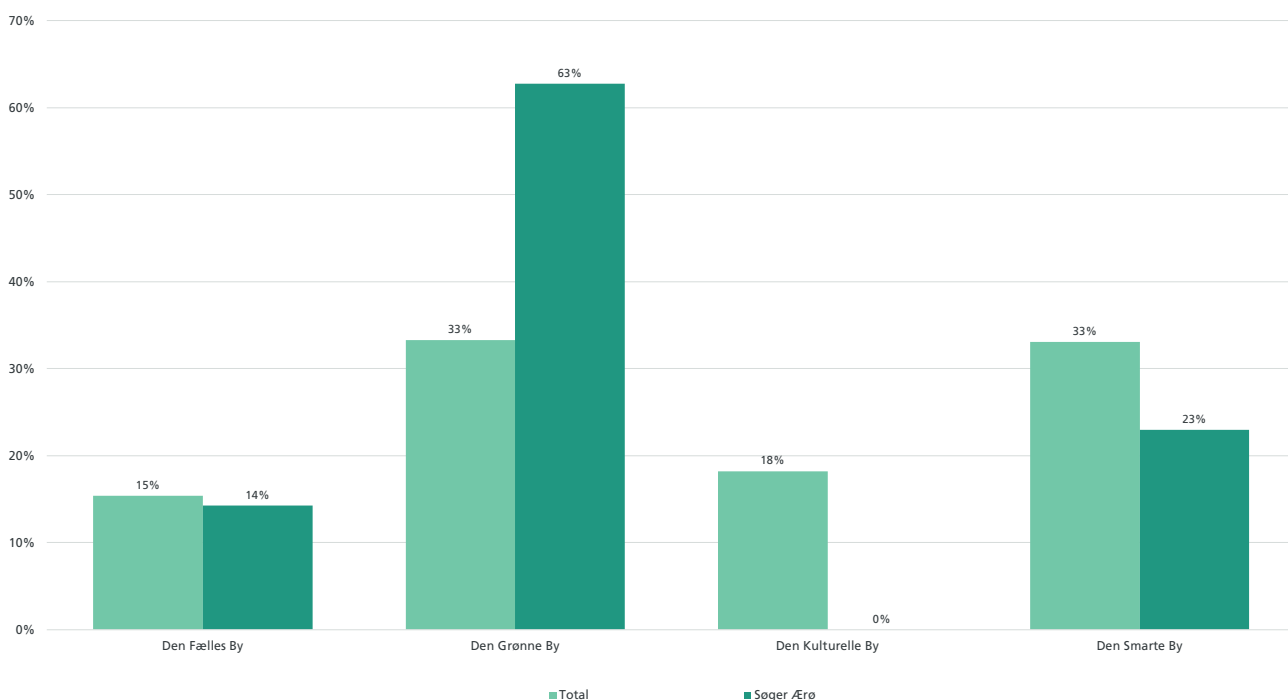
SØGT BOLIG:





FORETRUKKEN VISION

FIGUR 17: FORETRUKKEN VISION



SAMPLE: ALLE: 41.731 (KILDE: EXOBASE 2015 - 2019)

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, vedligeholdelsesfrie boliger og anden teknologi, så beboerne kan bruge livet på deres interesser og hinanden fremfor vedligeholdelse.

Den Fælles 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. Der vil være adgang til fællesspisning, højtidsbegivenheder – uden dog at være forpligtet udover egne ønsker.

Den Grønne By

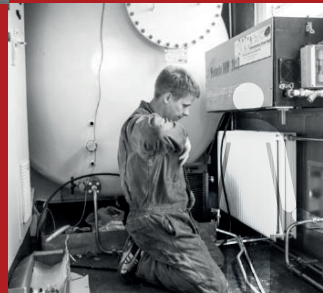
Den grønne by vil tilbyde et grønt byliv som en integreret del af områdets øvrige bolig-, handels- og institutionstilbud. Der vil være et grønt miljø (grønne områder, grønne tage og facader, træer og vand på overfladen) med moderne energirigtige boliger med f.eks. vandgenbrug samt andre miljørigtige tiltag.

Den Kulturelle By

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.







CONZOOM[®]

Segmentbeskrivelser og deres andel af de danske husstande



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.



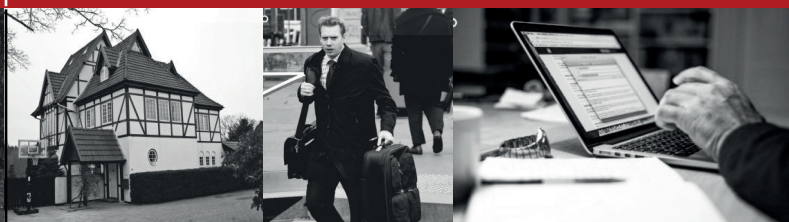
FAKTA

- 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 familiefomer, 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 bankbøg, bridge og børnebørn.



FAKTA

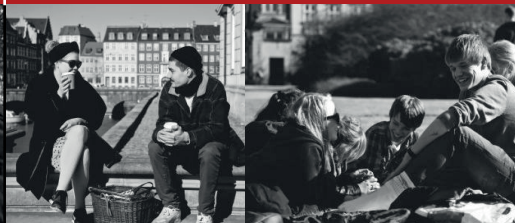
- Over 60 år med voksne børn
- Pensionister og efterlønsmodtagere
- Bor i alle typer bolig, oftest i mindre byer
- Middel købekraft
- Går gerne i kirke, på aftenskole og til klassisk koncert
- Ser TV, hører P4 og læser ugeblade

H

4%

Unge på vej

Singler uden børn, under uddannelse og under dannelsen.



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.



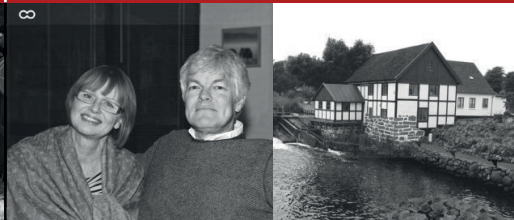
FAKTA

- 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

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

E2
3,8%

Ung andel

Veluddannede i andelslejligheder.



FAKTA

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

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

F2

3,3%

Kulturnaut

Veluddannede byfamilier.

**FAKTA**

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

F3

1,1%

Første parket

Familier med formue og forstand.

**FAKTA**

- Familier med og uden børn
- Bor i ældre dobbelt- og 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

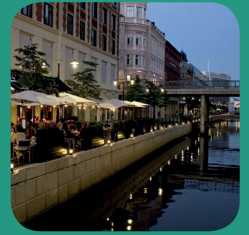
Enlige voksne med lave indkomster.



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