



# Markedsanalyse i den almene sektor

Program

Projektering

Udførelse

Drift

Innovation og læring

**ALMENNET**



AlmenVejledning i markedsanalyse

- Titel: Markedsanalyse i den almene sektor - anvendelse af markedsanalyse i praksis
- Udgave: 1. udgave
- Udgivelsesår: 2014
- Udgiver: AlmenNet  
Studivestrate 50  
1554 København V  
www.almennet.dk
- Projektgruppe: Himmerland Boligforening  
Rendsburggade 22  
9000 Aalborg
- Projektleder Susanne Søndergaard Kollerup, Himmerland Boligforening  
Drifts- og udviklingschef Anders Kjær, Bolig Hjørring  
Specialkonsulent Claus Bjørton, Himmerland Boligforening  
Udlejningschef Helle Dam Jensen, Frederikshavn Boligforening  
Chefkonsulent Jakob Bøjen, Lejerbo  
Marketingschef Karina Lauridsen, Boligkontoret Danmark  
Udviklingschef Sven Buch, Himmerland Boligforening
- Koordinering: Direktør Bjarne Krog-Jensen, Boligselskabet Fruehøjgaard
- Forside: Himmerland Boligforening, Sallingsundvej i Aalborg Øst  
Fotograf: Ajs Nielsen
- Rettigheder: Eftertryk i uddrag tilladt, men kun med kildeangivelsen:  
*AlmenVejledning: Markedsanalyse i den almene sektor  
- anvendelse af markedsanalyse i praksis (2014)*
- Støtte: Udarbejdet med støtte fra Landsbyggefonden
- Layout: Birthe Kristensen, Himmerland Boligforening

| Indholdsfortegnelse  | Side      |
|--|-----------|
| <b>Om AlmenNets publikationer</b>  | <b>4</b>  |
| <b>Forord</b>  | <b>5</b>  |
| <b>Kapitel 1: Indledning</b>   | <b>6</b>  |
| Markedsanalyse i praksis   | 6         |
| Hvem henvender vejledningen sig til?   | 6         |
| Hvordan læses og bruges vejledningen   | 6         |
| <b>Kapitel 2: Tendenser på boligmarkedet</b>                                   | <b>8</b>  |
| Hvem bor i lejeboligen?  | 8         |
| Centrale tendenser   | 9         |
| <b>Kapitel 3: Markedsanalyse</b>   | <b>12</b> |
| Markedsanalysens formål  | 12        |
| Faser i markedsanalyse   | 15        |
| Præsentation af udvalgte cases   | 21        |
| <b>Kapitel 4: Penthouse i Provinsen - Siloen, Sakskøbing</b>                   | <b>22</b> |
| <b>Kapitel 5: Naturskøn beliggenhed - Udsigten, Vintersbølle Strand, Nyråd</b> | <b>32</b> |
| <b>Kapitel 6: Central beliggenhed - Stjernen, Frederikshavn</b>                | <b>42</b> |
| <b>Kapitel 7: En bydel i udvikling - Sallingsundvej, Aalborg Øst</b>           | <b>50</b> |
| <b>Kapitel 8: Afdelingen i parcelhuskvarteret - Runddyssen, Svenstrup</b>      | <b>58</b> |
| <b>Kapitel 9: Område i forandring - Holmegårdskvarteret, Hjørring</b>          | <b>68</b> |
| <b>Kapitel 10: Perspektivering</b>   | <b>78</b> |
| <b>Litteratur og andre henvisninger</b>  | <b>80</b> |
| <b>Bilag</b>   | <b>81</b> |

# Om AlmenNets publikationer

AlmenNet er en forening for udviklingsorienterede almene boligorganisationer, hvor formålet er at skabe fremtidssikring for almene boliger og bebyggelser med fokus på både fysiske investeringer, boligsociale processer og nye organisationsformer.

AlmenNet igangsætter, støtter og koordinerer udviklingsarbejder med henblik på at forbedre den almene boligs konkurrenceevne.

Det sker i praksis ved at udvikle vejledninger, værktøjer og kurser, som kan opkvalificere de almene boligadministrationers kompetencer i varetagelse af bygherrerollen, samt understøtte et konstruktivt samarbejde med beboere, bestyrelser, myndigheder og byggeparter.

Alle AlmenNets publikationer tager afsæt i en af nedenstående kategorier, der tilsammen udgør AlmenNets arbejdsområde og overordnede systematik for foreningens publikationsserie.



Publikationerne er forfattet af foreningens egne og meget engagerede medlemmer og baserer sig på "best practice" i den almene sektor. Ønsket er at give konkrete værktøjer og viden videre, som

kan anvendes direkte af andre, samt at inspirere og udstikke retningslinjer for god praksis.

Publikationerne henvender sig i sær til projektledere, og mere generelt til beslutningstagere og samarbejdspartnere, der er involveret i almene fremtidssikringsprojekter.

Publikationerne er tænkt og skrevet ud fra AlmenNets fundament: brugerdreven innovation. Dette indebærer, at boligorganisationerne selv tager ansvar for egen udvikling, læring og fornyelse.

AlmenNets publikationer udspringer typisk af et af foreningens udviklingsprojekter, der gennemføres af medlemmerne, og som dermed danner grundlag for efterfølgende formidling.

Har du kommentarer eller spørgsmål til AlmenNets publikationer, er du velkommen til at kontakte foreningens sekretariat på [almennet@almennet.dk](mailto:almennet@almennet.dk) eller tlf. 3376 2000.

Få overblik over AlmenNets udgivelser på [www.almennet.dk](http://www.almennet.dk) eller download vores App på "App store".

**God læselyst**

# Forord

Vejledningen i "Markedsanalyse" hører til under "Innovation og læring" i AlmenNets publikationsserie. Men med næsten samme ret kan placeringen ske i hvilken som helst fase af en bebyggelses levetid. Der er nemlig ingen regler eller procedurer for markeds-mæssige strategier og tænkning for almene administrations-selskaber, boligorganisationer og afdelinger.

Vejledningen fokuserer på problemramte boligafdelinger, forstået bredt. Målet med vejledningen er at kvalificere den almene sektors aktører til, på vegne af en afdeling eller et kvarter, at placere afdelingen i en lokal markeds-mæssig kontekst. Vejledningen giver også almene aktører tips og værktøjer til at undersøge den markeds-mæssige kontekst i dybden.

Vejledningen kan med fordel anvendes som supplement til den oprindelige A-serie i AlmenNets publikationsserie: Helhedsplanlægning, beboer-demokratisk proces og fremtidsanalyse. I sagens natur er der rigtig mange overlap i forhold til AlmenNets øvrige publikationsvirksomhed.

## **Tak til følgende boligorganisationer og administrations-selskaber:**

Boligkontoret Danmark

- Sakskøbing Boligselskab

Bolig Hjørring

- Hjørring Boligselskab
- Bygge- og Boligforeningen af 1938
- Boligforeningen AB

Frederikshavn Boligforening

Himmerland Boligforening

Lejerbo

- Lejerbo, Vordingborg  
– Regionskontor Næstved

## **Tak til projektgruppen:**

Susanne Søndergaard Kollerup (projektleder)

Anders Kjær

Claus Bjørton

Helle Dam Jensen

Jakob Bøjen

Karina Lauridsen

Sven Buch

Bjarne Krog-Jensen (Koordinator)

# Indledning

## Markedsanalyse i praksis

Formålet med denne vejledning er at udvikle et værktøj, der kan anvendes af de almene boligorganisationer og være et redskab i håndteringen af de markeds-mæssige udfordringer, som den almene sektor står overfor i dag og vil møde i fremtiden.

Markedsanalyse er allerede en del af hverdagen for flere boligorganisationer i større eller mindre grad. Med denne vejledning er det, målet at markedsanalyse bliver tilgængeligt for alle. Udgangspunktet er at gøre processen overskuelig, og simplificere indsamlingen af data. Analysen skal styrke beslutningerne indenfor markedssammenhænge, uafhængig af boligorganisationens størrelse og geografiske tilhørssted.

På sigt kan et bedre greb om de markeds-mæssige udfordringer være med til at styrke den almene sektor på et boligmarked, hvor konkurrencen skærpes. Markedsanalysen kan belyse, hvordan situationen er på boligmarkedet nu og i fremtiden. Samtidig kan boligorganisationer og administrationsselskaber kvalificere sig som bygherre og ejendomsudvikler ved at anvende markedsanalyse.

## Hvem henvender vejledningen sig til?

Vejledningen henvender sig til alle, der er nysgerrige på markedsanalyse og ønsker inspiration til at anvende denne i praksis.

## Hvordan læses og bruges vejledningen?

Vejledningen giver en introduktion til markedsanalyse, herunder hvilke kilder og metoder, der er hensigtsmæssige at anvende i forskellige sammenhænge.

Vejledningen indeholder:

- Analyse af generelle tendenser på boligmarkedet
- Vejledning i udarbejdelse af markedsanalyse
- Eksempler på markedsanalyse ved seks udvalgte cases
- Bilag med inspiration og skabeloner til dataindsamling

Vejledningens kerne består af seks udvalgte cases, der illustrerer, hvordan markedsanalyse kan anvendes i praksis. De seks cases tager udgangspunkt i generelle markeds-mæssige udfordringer inden for den almene sektor, hvor der opstilles og afprøves hypoteser.

Formålet med de opstillede cases er at inspirere og vejlede i, hvordan man kan gribe konkrete markeds-mæssige udfordringer an. Desuden skal analyseeksemplerne skabe klarhed og genkendelighed i processen og ikke mindst agere som redskab til at gøre anvendelsen af markedsanalyse mere skarp.



Himmerland Boligforening, Sallingsundvej i Aalborg Øst. Renovering af afdelingen er afsluttet i 2014  
Foto: Himmerland Boligforening

# Tendenser på boligmarkedet

Boligmarkedet er i konstant forandring. Konkurrencen om kunderne er mere skærpet end nogensinde. For at kunne handle strategisk på boligmarkedet er det vigtigt, at boligorganisation kan arbejde med de centrale markedstendenser.

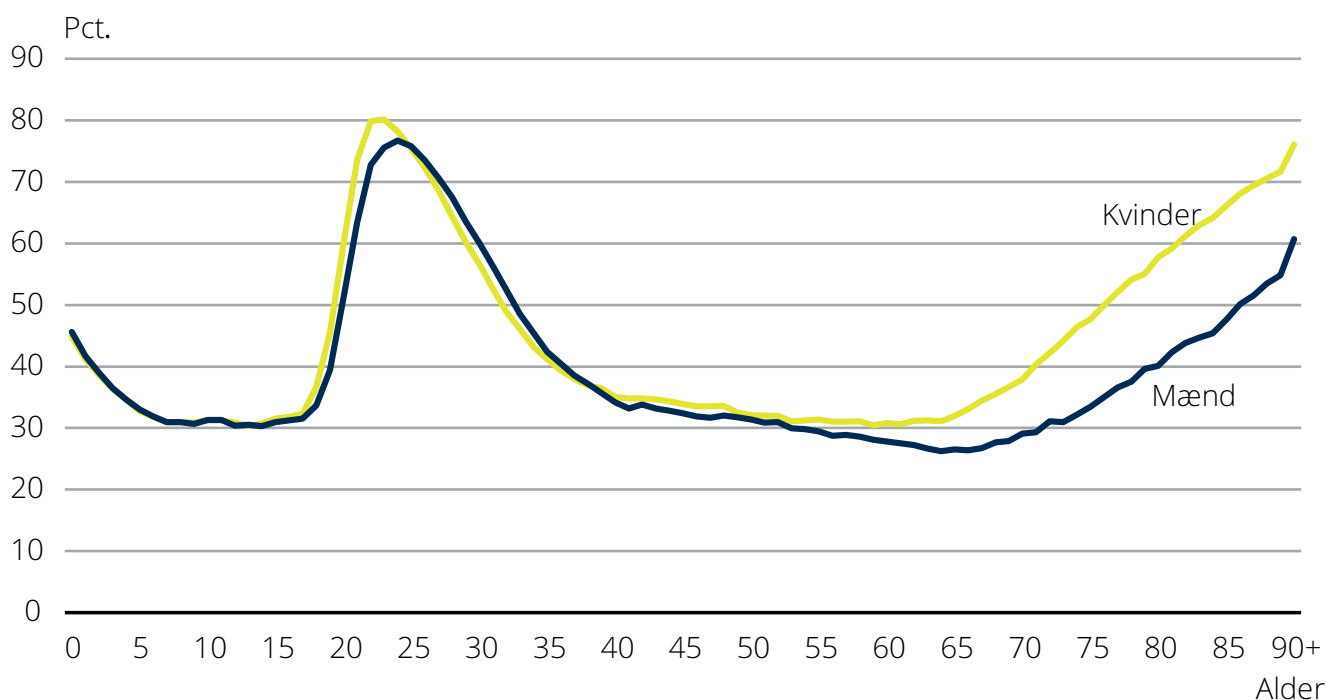
Den almene boligorganisation adskiller sig fra markedets andre aktører, fordi der følger sociale forpligtelser og boligsociale opgaver med det at være en almen aktør. Men den almene boligorganisation bør tage bestik af markedstendensen i områder, hvor man har boliger, ved nybyggeri eller ved en tilpasning af porteføljen via en fremtidssikring.

Det at arbejde med markedsanalyse kan på den ene side være en løbende proces i boligorganisationen, og på den anden side en værktøjskasse som ledelse eller specialister finder frem, når situationen kræver det eller gør det hensigtsmæssigt. Ideelt set kan markedsføring fungere som begge dele.

## Hvem bor i lejeboligen?

Befolkningsudviklingen er den overordnede motor til at generere opnoterede på venteliste. En positiv befolkningsudvikling er en forudsætning for en positiv udvikling i efterspørgslen efter almene boliger. Kommunerne udgiver årligt befolkningsprognoser, der er detaljerede på lokalområdeniveau.

Figur 1: Andel af befolkningen i lejebolig efter køn og alder. 1. januar 2013



Kilde: Danmarks Statistik, Nyt nr. 273, Boligopgørelsen 2013.



Befolkningsandelen i lejebolig er forskellig fra by til by. De seneste år har der været en vandring fra land til by. Landkommuner og udkantskommuner er hårdt ramt af udvandring, hvilket har resulteret i udfordringer med at udleje boliger, samtidig med at efterspørgslen på lejeboliger stiger i store byer som Aalborg, Aarhus, Storkøbenhavn med videre.

## Centrale tendenser

Hvem bor i den almene bolig i dag, og hvem kan forventes at bo i den almene bolig i fremtiden?

Det er de unge og de ældre, der hyppigst bor til leje, og det er derfor den almene boligs kerne-målgrupper. De unge når de stifter eget hjem og de ældre når tiden efter arbejdslivet melder sig – eller når der opstår et tilgængeligheds- eller omsorgsbehov.

Aldersfordelingen hos de boligsøgende, der naturligvis er forskellig fra by til by og boligorganisation til boligorganisation, giver anledning til at den almene boligorganisation opretholder et strategisk fokus:

1. Kan familiestiftelsen i højere grad ske i regi af den almene bolig, så overgangen fra lejebolig til ejerbolig forsinkes?
2. Kan overgangen til seniorlivets lejeboliger startes tidligere?

I det følgende belyses de centrale temaer, som definerer boligorganisationens markedsramme.

## De fleksible unge

Der bliver flere unge, og man er ung i en længere periode. For mange unge er nøgleordene frihed og uafhængighed. Der bliver flere unge, da ung-

domsperioden er forlænget. De fleste unge flytter hjemmefra som 20-årige, og ca. 70 % af de unge flytter til en lejebolig. Den yngre del af arbejdsstyrken er mobil og parat til at flytte langt efter job. Den almene boligs fleksibilitet er en markeds-mæssig fordel.

Det er ligeledes de unge, der flytter oftest, hvilket forstærker fraflytningen. Der vil komme flere "unge" mellem 30 og 39 år. En større andel vælger at bo til leje og over en længere periode end i dag. Unge venter med at få børn, til de har skabt karriere, hvorfor de har behov for at kunne være mobile i geografisk henseende. Flere skilsmisser og hyppigere skift af job medfører større mobilitet, og det smitter af på boligpræferencerne.

## Familiestiftelsen sker senere

Førstegangsforældre bliver ældre og skubber boligkøbet grundet økonomi og fleksibilitet. Familiestiftelsen sker typisk efter de 30 år. Det giver en jævn overgang fra ungdom til familie. Ved familiestiftelse flytter mange fra lejebolig til ejerbolig. Flere i de større byer venter dog med at købe bolig, til børnene er blevet større. Dels er økonomien ikke til at finansiere egen bolig, dels ønskes der fleksibilitet, indtil børnene er i skolealderen.

Familieopsplitningerne sker typisk i 35-45 års alderen, og denne gruppe har også ændret sig. Den almene sektor har altid profiteret af familieopsplitninger i regi af ejerboligerne. Ved opsplitningen er forsørgerne typisk mere økonomisk robuste end tidligere, og det sætter fokus på boligkvalitet og -komfort. Det er ikke længere nok at tilbyde "en akut bolig". Det store udbud af almene boliger uden for universitetsbyerne skaber de boligsøgendes marked.

## De mange seniorer

Der bliver flere seniorer, og lejere over 65 år udgør en stigende andel. Der bliver flere seniorer og ældre i takt med, at levealderen stiger. Som figur 1 viser, stiger andelen af personer, der bor til leje ved 65-årsalderen. Undersøgelser viser, at flere seniorer ønsker at flytte fra ejerboligen inden pensionsalderen. De ønsker dog ikke at flytte fra lokalområdet, hvor de har deres sociale netværk, og de bliver derfor længere tid i ejerboligen.

Samtidig er forudsætningen for, at de nyetablede familier kan træde ind på ejerboligmarkedet, at seniorerne fraflytter parcelhuset. Tiden op til Finanskrisen har skabt en flaskehals, fordi udbudspriserne har oversteget købeevnen hos de nystiftede familier. Flaskehalsen har positiv effekt på forlængelsen af tiden i lejeboligen for den unge familie, men omvendt er overgangen til seniorernes lejeboligtilværelse forsinket.

## Mere effektiv kvadratmeterudnyttelse

Toppen i kvadratmeterbehovet er nået i de store byer. Plads i boligen er centralt ved valg af bolig, m<sup>2</sup> og antallet af rum. Konkurrencemæssigt har de almene boliger en udfordring, hvis efterspørgslen efter flere m<sup>2</sup> pr. person fortsætter, fordi der er loft over den almene boligs størrelse.

Efterspørgslen på m<sup>2</sup> pr. beboer har været stigende siden Anden Verdenskrig. Desuden er efterspørgslen på 1 rums boliger faldet, hvilket har betydet, at man ved renoveringer vælger at nedlægge denne boligtype. En 1 rums familiebolig ses ikke længere som en tidssvarende bolig.

Tendensen der viser, at flere unge familier vil bo til leje i de større byer, vil påvirke efterspørgslen efter store boliger. Unge familier med børn vælger i stigende grad at flytte ind i boliger under 100 m<sup>2</sup>. Dette kan tolkes, som om kurven er knækket, og kvadratmeterbehovet har kulmineret – i de store byer. I mindre byer og i landkommuner, hvor priserne på ejerboligmarkedet er lavere, kan man forvente, at efterspørgslen efter flere kvadratmeter stadig vil være der.

## Antal personer i boligen er reduceret

Der bliver flere enlige. Husstandene bliver mindre. Der bliver født færre børn, og flere lever som enlige.

I dag består ca. 40 % af alle husstande af én person, og det er især voksne i alderen 30 til 60 år, der udgør en stigende andel. Der er også flere personer, der vælger at bo alene, selvom de er i parforhold. De enlige er potentielle beboere i lejeboliger, hvilket figur 2 viser.

Figuren viser, at andelen af enlige der bor til leje er høj. Dette gælder både enlige med og uden børn.

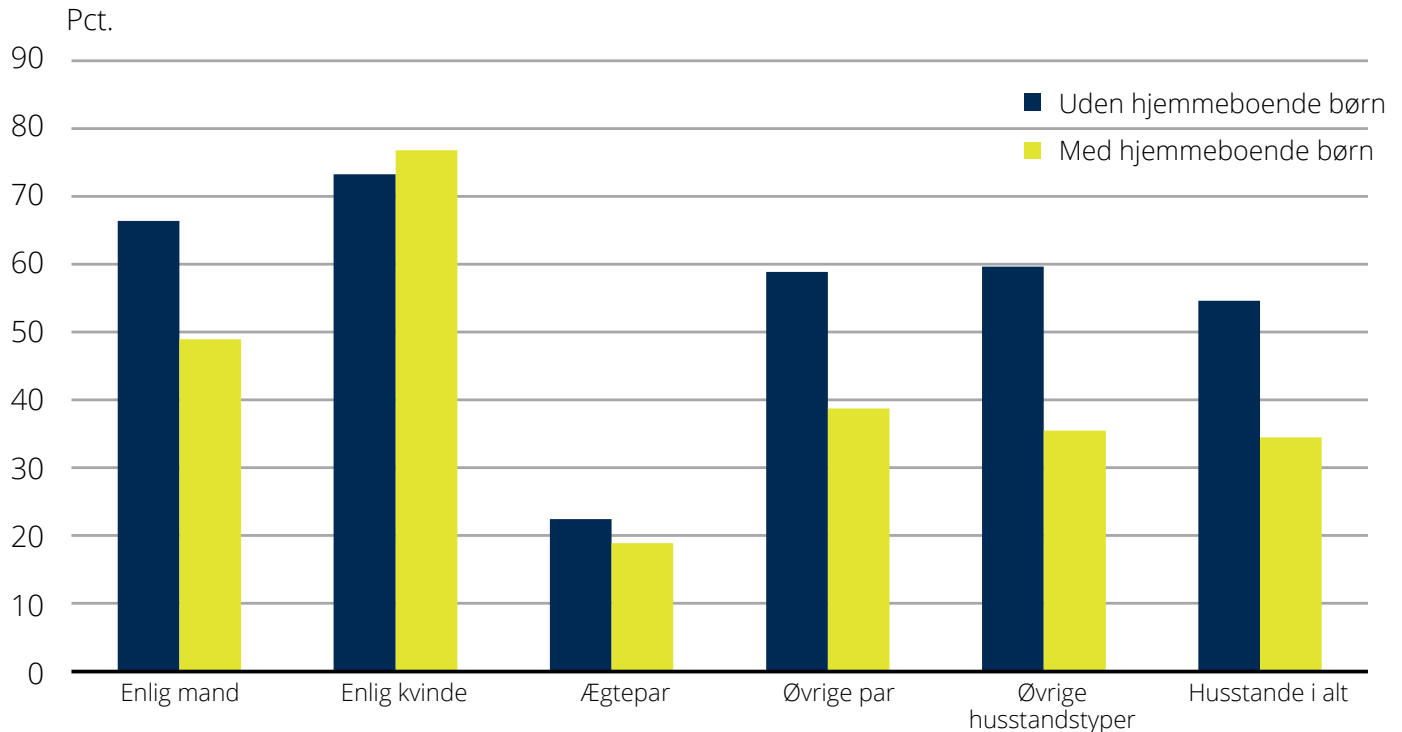
De omtalte tendenser repræsenterer centrale strømninger på boligmarkedet.

Når der skal bygges nyt eller renoveres eksisterende boliger, er det væsentligt at forholde sig til den konkrete udvikling i nærområdet og de centrale tendenser på et overordnet plan. Dette er forudsætningen for at agere strategisk.

Markedsanalyse skal være med til at fremtidssikre den almene sektor, målrette og være adgang til en befæstet position på boligmarkedet. Kun herved er den almene sektor i stand til at løse den boligsociale opgave. Markedsanalyse giver boligorganisationen en dybere forståelse af markeds-mæssige udfordringer. Den skal identificere strategiske muligheder og teste værktøjer.

Vejledningen anviser ikke salgstricks. Det vil være op til en anden vejledning at klæde den almene sektor på til at arbejde med afsætning, salgsteknik og marketing.

Figur 2: Andel af husstande i lejebolig. 1. januar 2013



Kilde: Danmarks Statistik, Nyt nr. 273, Boligopgørelsen 2013.

# Markeds- analyse

## Markedsanalysens formål

Markedsanalyse er et redskab, der kan skabe fornyelse og understøtte fremtidssikringen af den almene sektor. En markedsanalyse skal kvalificere de beslutninger, der skal tages, når man står overfor udfordringer med at udleje boliger. Med en markedsanalyse kan man tilpasse og optimere sit udbud til markedets efterspørgsel nu og i fremtiden.

Markedet bliver påvirket af de overordnede tendenser i samfundet. I markedsanalysen skal opmærksomheden dels være på disse overordnede tendenser, men samtidig skal fokus også være på de lokale forhold. Det kan for eksempel være konkurrencesituation i området, områdets image og boligens kvalitet.

Ved at undersøge efterspørgslen på boligmarkedet kan det belyses, hvem der efterspørger hvilke boligtyper, samt hvilke ønsker der er til boligen og dens omgivelser. Her er de nuværende beboere, opnoterede på venteliste samt potentielle lejere en væsentlig kilde.

Resultaterne af en markedsanalyse kan give et indblik i en given udfordring og kan hjælpe en beslutningsproces på vej. Det kan blandt andet være i forbindelse med nybyggeri, renovering eller når man står overfor markeds-mæssige udfordringer i afdelinger, der ikke er under forandring.

Markedsanalyse løser ikke udfordringerne, men kaster et lys over omfanget, og i hvilken retning man hensigtsmæssigt kan bevæge sig.

## Efterspørgsel ved boligvalg

Ofte er man tilbøjelig til at fokusere på sammenhængen mellem efterspørgslen og boligens vedligeholdelsesstand - jo nyere eller bedre stand boligen er, des højere er efterspørgslen. Dette scenarie afspejler dog ikke altid virkeligheden. Mange andre parametre er på spil, når man skal vælge bolig.

### Vigtige parametre ved boligvalg

Listen repræsenterer de hyppigste årsager og motivationer for at flytte. Udover disse findes der flere individuelle motiver.

- Husleje
- Geografisk placering af boligen (land/by)
- Beliggenhed
  - I nærhed af arbejdsplads, institutioner/skole, indkøb, naturområder med mere
- Boligtype – tæt lav, etagebyggeri, rækkehuse, fritliggende huse
- Udeophold – altan, have, fællesarealer m.m.
- Boligens tilgængelighed
- Områdets image og prestige
- Naboskab / Socialt fællesskab
- Husdyrhold

I efterspørgslen på bolig ser den boligsøgende på den enkelte afdelings kvaliteter. Hvad er det, der får en afdeling til at skille sig ud fra andre? Her kan det være en ide at kortlægge kvaliteter i afdelingen og fremhæve disse i branding af afdelingen. Det kan for eksempel være som allergivenlige boliger og senior/ældre- fællesskaber.

## Målgrupper

Viden, om hvem der efterspørger hvilke boliger, kan belyse mange markedsmæssige problemstillinger.

I afsnittet omhandlende de overordnede tendenser i samfundet, gives en beskrivelse af de unge, familierne og seniorerne - herunder hvilke værdier, de vægter. Ofte ser vi på alder, køn, socialøkonomi, familiemønster osv., når vi karakteriserer en målgruppe. Det er ligeledes væsentligt at inddrage værdier i denne karakteristik.

### Afdelingens målgruppeprofil

Afdelingens målgruppeprofil er et redskab, der giver mulighed for at sammenligne målgruppen med andre afdelinger. Det er ligeledes muligt at følge den enkelte afdelings udvikling over tid.

For at gøre parametrene målbare kræver det for det førs en refleksion over, hvordan parametrene tolkes, og for det andet at der reflekteres over, hvilken beboergruppe, man har i en afdeling. Ved bestemmelse af parametre, skal der sondres

mellem niveau 1 til 5. Sondringen er ens egen tolkning - derfor er det en god idé at supplere med egne noter af sin fortolkning.

### Målgruppeparametre

- *Ressourcer*  
Ofte taler vi om ressourcestærke og ressourcesvage beboere. Hvordan man sonderer mellem disse begreber er ikke fastlagt. Er det i forhold til uddannelse og beskæftigelse, den økonomiske situation, familiens størrelse osv.? Eller er det i forhold til, hvad beboeren byder ind med af sociale ressourcer? 1 er personer med få ressourcer og 5 er personer med mange ressourcer.
- *Geografi*  
Parametret geografi skal illustrere tilflytternes afstand fra deres tidligere bolig. 1 er personer, der flytter fra nærområdet, og 5 er personer, der flytter langt.

### Bestemmelse af målgrupper

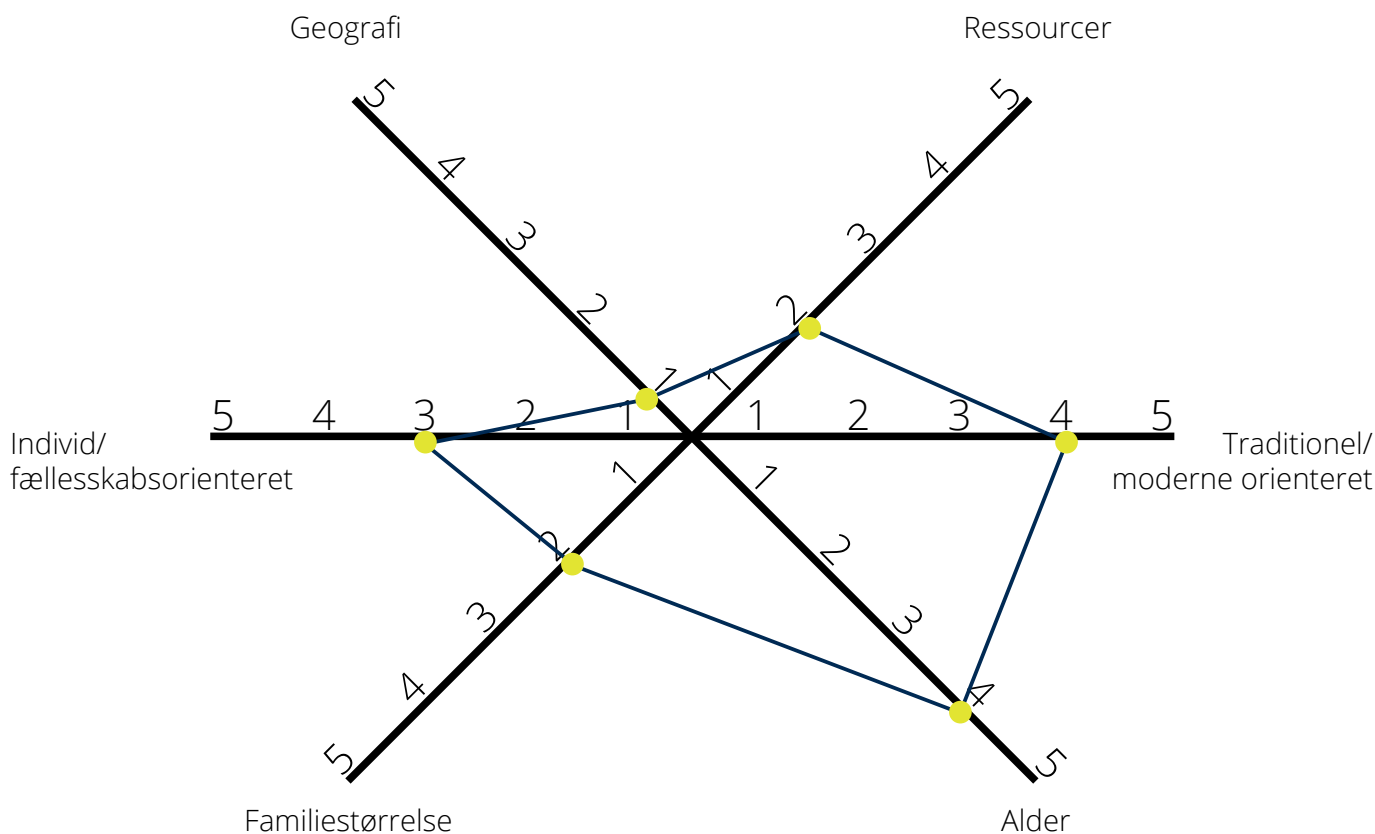
| Målgruppeparametre                          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| Ressourcer                                  |   | x |   |   |   |
| Geografi - Hvor langt flytter beboerne fra? | x |   |   |   |   |
| Alder - Hvad er gennemsnitsalderen?         |   |   |   | x |   |
| Familiestørrelse                            |   | x |   |   |   |
| Individ eller fællesskabsorienteret         |   |   | x |   |   |
| Traditionel eller moderne orienteret        |   |   |   | x |   |

- *Alder*  
Alder skal illustrere gennemsnitsalderen i afdelingen. 1 er yngst, 5 er ældst
- *Familiestørrelse*  
Størrelsen på familien kan variere fra enlige til familier med flere børn. 1 er den enlige, og 5 er den store familie.
- *Individ- eller fællesskabsorienteret*  
1 er individorienteret og 5 er fællesskabsorienteret.

- *Traditionel eller moderne orienteret*  
1 er traditionelt orienteret, og 5 er moderne orienteret.

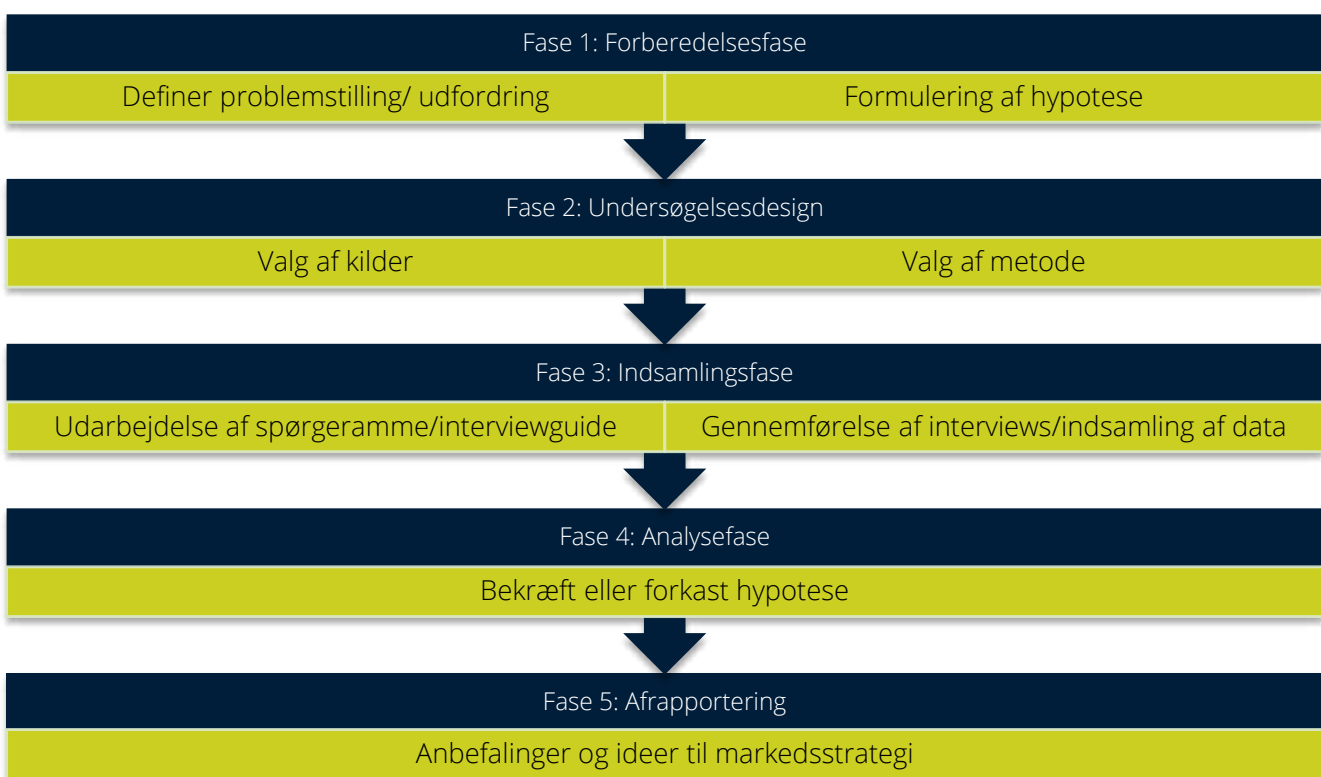
Figur 3 er et eksempel på, hvordan en målgruppeprofil kan illustreres. Figuren er ikke møntet på en bestemt afdeling. Profilen viser, at afdelingens beboere kommer fra nærmiljøet, har få ressourcer, er moderne orienterede seniorer, ofte par, der gerne deltager i fællesskabet, hvis det passer i deres program.

Figur 3: Afdelingens målgruppeprofil



## Faser i markedsanalyse

Figur 4: Markedsanalysens fem faser



### Fase 1: Forberedelse

I forberedelsesfasen er formålet at finde frem til problemstillingens kerne. Det er vigtigt at bruge ressourcer på forberedelsen for at skærpe undersøgelsens design.

#### Beskrivelse af markeds-mæssig udfordring

For at identificere den markeds-mæssige udfordring vil man ofte tage udgangspunkt i åbenlyse problemstillinger. Høje fraflytningsprocenter, tomgang samt fald på ventelister. Man vil inddrage boligernes standard, områdets image og den

geografiske kontekst.

Det er væsentligt at indhente viden om boligmarkedet og områdets befolkningsudvikling. Derved kan man undersøge, om der er en sammenhæng mellem det aktuelle marked, og den udfordring man står overfor. I tilfælde, hvor man skal træffe beslutninger i forbindelse med renovering, nedrivning eller nybyggeri, er indsigt i det lokale boligmarked og befolkningsudvikling ligeledes essentielt.



Lejerbo, Udsigten i Nyråd ved Vordingborg. Udsigt fra bolig. Foto: Lejerbo

### Formulering af hypotese

En hypotese er en antagelse af virkeligheden. Man afprøver hypotesen for at bekræfte eller forkaste den. Hypotesen er et redskab, der kan zoomes skarpt ind på den enkelte problemstilling, man ønsker at undersøge.

Ved at arbejde problemorienteret skaber man et fokus på de væsentligste sammenhænge. Uden et klart formuleret problem kan en markedsundersøgelse hurtigt blive abstrakt. Målet er at skabe et dokumentationsgrundlag, boligorganisationen kan handle strategisk ud fra.

### Fase 2: Undersøgesdesign - valg af kilder og metoder

Formålet med denne fase er at identificere relevante kilder. Hvad kan en given kilde tilføre markedsundersøgelsen i forhold til at afprøve hypotesen? For at besvare dette opstilles konkrete undersøgelsesspørgsmål, der belyser hypotesen.

### Valg af kilder

I undersøgelsen kan der anvendes både åbne og lukkede kilder. De åbne kilder er allerede eksisterende og benyttes af boligorganisationerne i forskellige sammenhænge. Det kan eksempelvis være ventelistedata, der er en intern kilde, og befolkningsprognoser fra Danmarks Statistik, som er en ekstern kilde, der skal hentes ind udenfor organisationen. Kendetegnet ved de åbne kilder er, at de er mere tilgængelige end de lukkede.

De lukkede kilder forudsætter indsamling af ny data og kræver derfor flere ressourcer. Et eksempel på en lukket kilde er beboerne i en afdeling. Til at belyse en hypotese anvendes ofte flere forskellige kilder

Kildernes relevans og adgangen til ressourcer bestemmer det hensigtsmæssige kildevalg.



## Anvendte kilder i markedsanalyse

|                | Interne kilder   | Eksterne kilder  |
|----------------|--|--|
| Åbne kilder    | <p>Karakteristik af afdelingen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Antal lejemål</li> <li>• Lejlighedstyper</li> <li>• Størrelse og pris på lejemål</li> <li>• Gennemsnitlig botid i afdelingen</li> <li>• Antal tomgangsboliger og liggetider</li> </ul> <p>Venteliste for den enkelte afdeling/område</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Antal medlemmer</li> <li>• Karakteristik (alder, familiestatus)</li> <li>• Flyttemønstre (nuværende adresse)</li> <li>• Ventelistens udvikling over tid i antal medlemmer</li> </ul> <p>Tilflytninger til afdelingen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Karakteristik (alder, familiestatus)</li> <li>• Flyttemønstre (tidligere adresse)</li> </ul> <p>Fraflytninger til afdelingen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Karakteristik (alder, familiestatus)</li> <li>• Botid</li> <li>• Flyttemønstre (ny adresse)</li> <li>• Fraflytningsstatistik</li> <li>• Tab ved fraflytninger</li> </ul> | <p>Befolkningsprognose,<br/>Danmarks Statistik</p> <p>Bosætningsanalyse,<br/>Kommunens hjemmeside</p> <p>Data om området,<br/>Kommunens hjemmeside,<br/>Danmarks Statistik</p> <p>Statistiske Nøgletal på Boligområder (BL tal*),<br/>Danmarks Statistik</p> <p>Statistik om Beboere i den Almene Boligsektor,<br/>Landsbyggefonden</p> <p>Relevante dokumenter</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Artikler</li> <li>• Forskning</li> <li>• Rådgivere</li> </ul> |
| Lukkede kilder | <p>Nøglepersoner med viden om området</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Driftpersonale</li> <li>• Udlejningspersonale</li> <li>• Boligsociale medarbejdere</li> </ul> <p>Nuværende beboere</p> <p>Nye tilflyttere</p> <p>Fraflyttere</p>  | <p>Nøglepersoner med kendskab til området</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ansatte ved lokale institutioner</li> <li>• Frivillige</li> <li>• Lokale ejendomsmæglere</li> <li>• Rådgivere</li> <li>• Andre boligorganisationer</li> </ul> <p>Potentielle lejere</p>   |

## Kvantitative og kvalitative metoder

De kvantitative og kvalitative metoder anvendes i indsamlingen af data. Metoderne anvendes i undersøgelsen af lukkede kilder, hvor der ikke allerede er et eksisterende datamateriale.

### Kvalitativ metode

Den kvalitative metode undersøger en problemstilling i dybden og får den enkelte persons fortolkning med. Karakteristika ved den kvalitative metode: få svarpersoner, åbne spørgsmål og svar, oplysninger om meninger, synspunkter og adfærdsmønstre samt en helhedsforståelse af problemstillingen.

### Kvantitativ metode

Den kvantitative metode undersøger den givne problemstilling i bredden. Her er svarmulighederne ridset op, og de samlede resultater er statistisk målbare. Karakteristika ved den kvantitative metode: mange svarpersoner, lukkede spørgsmål, der er fast formulerede, begrænsede svarmuligheder, oplysninger der er resultatorienterede samt sammenligningsmuligheder.

I nedenstående tabel er en kort beskrivelse af de kvalitative og kvantitative indsamlingsmetoder.

| Kvalitative indsamlingsmetoder  | Kvantitative indsamlingsmetoder  |
|---|--|
| <p>Personlige dybdeinterviews</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Face to face interview</li><li>• Mulighed for uddybning af svar</li><li>• Mulighed for interview i boligen, hvilket skaber mere åbenhed og tryghed for deltageren</li><li>• Udfordring at rekruttere deltagere</li><li>• Kræver aftale om tid og sted</li></ul>                     | <p>Spørgeskemaundersøgelser</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• En kombination af lukkede og åbne spørgsmål</li><li>• Flere muligheder for indsamling af data (brev, email, telefon, face to face)</li><li>• Fleksibilitet i forhold til tidsforbrug</li></ul>   |
| <p>Telefoninterviews – åbne spørgsmål</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Dybdeinterviews via telefon</li><li>• Mulighed for at stille uddybende spørgsmål</li><li>• Udfordring at fastholde folk i interviewet</li><li>• Er fleksibel i forhold til afholdelsestidspunkt</li></ul>   | <p>Telefoninterviews – lukkede spørgsmål</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Spørgeskemaundersøgelse via telefonen</li><li>• Mulighed for at gennemføre flere interviews over en kort periode</li><li>• Er fleksibel i forhold til afholdelsestidspunkt</li></ul>  |
| <p>Fokusgruppeinterviews</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Interviews med flere personer</li><li>• Mulighed for åben dialog mellem deltagerne</li><li>• Mulighed for indsigt i nye relevante emner</li><li>• Udfordring at rekruttere deltagere</li><li>• Kræver aftale om tid og sted</li><li>• Tidskrævende for deltager og interviewer</li></ul> | <p>Dør til dør, spørgeskemaundersøgelse</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Spørgeskema udfyldes af interviewer i deltagerens hjem</li><li>• Mulighed for højere deltagelsesantal</li><li>• En god metode til at få det ældre segment til at deltage</li><li>• Udfordring da det er en tidskrævende opgave</li></ul> |
| <p>Observation</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mulighed for at få indsigt i adfærdsmønstre</li><li>• Tidsforbrug afhængig af problemstilling</li></ul>  | <p>Screening (kort spørgeskema med 2 til tre spørgsmål)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Screening som telefoninterview eller som kort interview ved arrangementer</li><li>• Hurtig respons på enkelte problemstillinger</li></ul>  |

Ofte anvendes en kombination af åbne og lukkede kilder. For at holde det simpelt er det en fordel at udvælge en enkelt metode til den konkrete indsamling af data. Valg af metode er baseret på problemstilling og adgang til ressourcer.

### Fase 3: Indsamling af data

#### Procesgennemgang og ressourceforbrug

Processen i forhold til indsamling af data er forskellige afhængig af hvilken metode man anvender, og hvilke kilder man ønsker at undersøge. Man kan opdele processen i forberedelse, gennemførelse og efterbehandling.

#### 1. Forberedelse

- Udarbejdelse af spørgeramme
- Rekruttering af deltagere

#### 2. Gennemførelse

- Evt. transporttid
- Gennemførelse af interview

#### 3. Efterbehandling

- Transskribering af interviews (evt. fra noter eller lydoptagelser)
- Sammenfatning af resultater

#### Forberedelse

Spørgerammen udarbejdes ud fra relevante temaer. Spørgsmål tilpasses den valgte metode. I vejledningens bilag er der mulighed for at hente inspiration til udformning af interviewguides og spørgeskemaer.

Rekruttering af deltagere kan blandt andet ske ved at informere dem via opslag. Til inspiration er der eksempler på disse i vejledningens bilag.

I rekruttering af interviewpersoner er det vigtigt

at påskønne de frivilliges deltagelse. Det kan eksempelvis være ved at give en gave til deltagerne.

#### Gennemførelse

Deltagerne skal informeres om deres rolle i interviewet – om de er anonyme, hvordan data anvendes i undersøgelsen, og hvorfor netop deres besvarelse er vigtig.

Ved gennemførelse af personlige og telefoniske interviews er det væsentligt at holde sig til spørgerammen. Samtidig er det vigtigt at spørge ind til interviewpersonens udsagn. Interviewer skal forholde sig objektivt under interviewet for ikke at lede interviewpersonen i en bestemt retning. Har man ikke erfaring med at interviewe, er det en god idé at afprøve interviewguiden på en pilotgruppe.

Skal man gennemføre en spørgeskemaundersøgelse, skal man overveje, om det skal være web-baseret eller omdeles fysisk. Dette afhænger ofte af målgruppens alder og ressourcer. Alternativt kan spørgeskemaet blive besvaret ved telefoninterview. Det giver en større svarprocent, da man har kontakt til deltageren, samtidig med at de ikke selv skal ulejlige sig med at udfylde spørgeskemaet.

Spørgeskemaundersøgelser indebærer ofte meget data. Derfor kan det være en fordel at anvende en spørgeskematjeneste, hvor datamaterialet er nemt at håndtere, og hvor der er mulighed for at skabe et hurtigt overblik over resultaterne.

Nogle tjenester er gratis at benytte men har begrænset funktionalitet. Man skal vælge den løsning, som matcher ressourcer og undersøgelsesbehov.

### **Web-baserede spørgeskemaundersøgelser**

Følgende hjemmesider er eksempler på, hvor der mulighed for at oprette elektroniske spørgeskemaer.

<https://www.onlineundersoegelse.dk/>

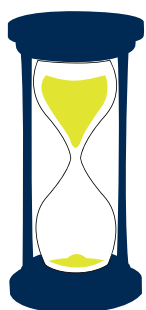
<http://www.trictrac.com>

<https://www.surveymonkey.com/>

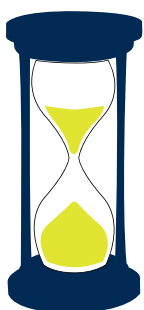
### **Efterbehandling**

Ved de kvalitative metoder skal data renskrives. Benytter man sig af optagelser ved interviews, kan man vælge at transskribere dem. De kvantitative data skal opstilles, så der skabes et overblik over resultaterne. Herefter skal data fra de anvendte kilder sammenholdes.

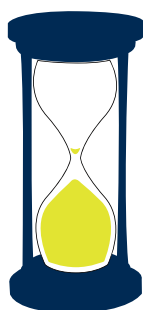
Ressourceforbruget er forskelligt i markedsanalyse, afhængigt af hvilke kilder og metoder man anvender. For at give et overblik over ressourceforbrug i de cases indeles det i tre niveauer:



Lavt niveau



Mellem niveau



Højt niveau

### **Fase 4: Analyse**

Analysens formål er at bekræfte eller forkaste den opstillede hypotese ud fra de indsamlede data. For at gøre det nemt og overskueligt præsenteres resultaterne i de førnævnte temaer, der har dannet ramme for det indsamlede materiale.

### **Fase 5: Afrapportering**

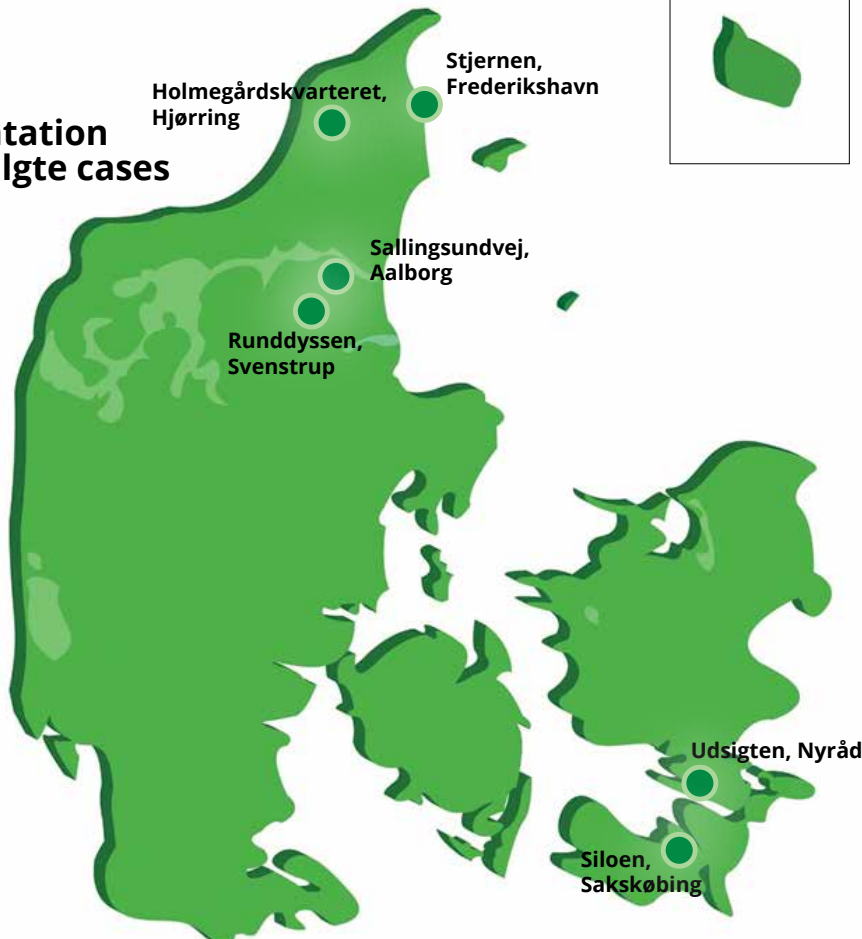
#### **Anbefalinger og idéer til markedsstrategi**

Efter analysen skal der udarbejdes en markedsstrategi for efterfølgende indsatsområder. I de tilfælde hvor man undersøger markedet inden renovering eller nybyggeri, kan resultaterne tages med i drøftelserne af byggeprogrammet. I tilfælde hvor der er udlejningsudfordringer med eksisterende boligafdelinger, vil strategien ofte være mere målrettet markedsføring af boligafdelingen.

#### *Eksempler på markedsføringsstrategier:*

- Fokus på målgrupper
- Skarpere brand/identitet
- Mere synlighed og fokus på afdelingernes kvaliteter

## Præsentation af udvalgte cases



På kortet vises den geografiske placering af de udvalgte cases. De er valgt ud fra følgende kriterier:

- Forskellighed i afdelingens størrelse
- Forskellighed i byens størrelse
- Differentierede markeds-mæssige problemstillinger
- Geografisk spredning med henblik på by og land

De seks cases repræsenterer seks forskellige markedsanalytiske tilgange. Der er vægt på at opnå erfaringer fra forskellige metoder og at inddrage et bredt udvalg af kilder. Følgende cases er udvalgt:

| Case: Boligorganisation/administrationselskab, afdeling   | Antal lejemål | Antal indb. i by |
|---|---------------|------------------|
| Boligkontoret Danmark, Siloen, Sakskøbing                 | 28 lejemål    | 4.500            |
| Lejerbo, Udsigten Vintersbølle Strand, Nyråd, Vordingborg | 30 lejemål    | 2.400            |
| Frederikshavn Boligforening, Stjernen, Frederikshavn      | 100 lejemål   | 23.000           |
| Himmerland Boligforening, Sallingsundvej, Aalborg Øst     | 164 lejemål   | 104.000          |
| Himmerland Boligforening, Runddyssen, Svenstrup           | 316 lejemål   | 6.900            |
| Bolig Hjørring, Holmegårdskvarteret, Hjørring             | 629 lejemål   | 25.000           |

# Penthouse i Provinsen

## Siloen, Sakskøbing



Det markante byggeri, Qvades Silo i Sakskøbing, blev i 2001 ombygget til 28 unikke almene lejeboliger med fantastisk udsigt. Målgruppen var tiltænkt pendlere med arbejde i hovedstadsområdet, der ønskede en unik bolig med fantastisk udsigt. Siloen har oplevet udfordringer med udlejning af boligerne på trods af dens synlighed i lokalområdet. For at fremtidssikre skal der fokus på "branding" af Siloen.

## Fase 1: Forberedelse

### Området

Sakskøbing er en købstad med ca. 4.500 indbyggere beliggende i Guldborgsund Kommune på Lolland. Byen er en stationsby beliggende tæt ved motorvejen og ved Sakskøbing Fjord, der opdeler byen i to. Sakskøbing er kendetegnet ved at være en handelsby, hvor der handles lokalt, og hvor der er stærke traditioner for aktiviteter, herunder den årlige frugtfestival.

Den største andel af tilflyttere til byen kommer fra nabokommunen, Lolland Kommune. Herefter

kommer disse fra København, Vordingborg og Næstved Kommune. Der er flest tilflyttere i alderen 20 og 30 år. Ved fraflytning af kommunen flytter størstedelen til Københavns Kommune. Det er primært de unge mellem 18 og 25 år, der flytter.

Befolkningsprognosen for Guldborgsund Kommune viser et tab på 3.730 personer frem mod 2030. Det er primært unge og børnefamilier, der bliver reduceret. Samtidig oplever kommunen en stigning i antallet af personer over 70 år.

| Befolkningsfremskrivning, Guldborgsund Kommune | 2014   | 2020   | 2030   |
|--|--------|--------|--------|
| Befolkningstal                                 | 61.007 | 59.093 | 57.277 |
| Δ 2014   |        | -1.914 | -3.730 |
| Δ 2014 i %                                     |        | -3 %   | -6 %   |

Kilde: Danmarks Statistik – statistikbanken.dk/FRKM114



**Siloen**  
28 lejemål  
By: 4.500  
indbyggere

### Markedsmæssig udfordring

Siloen har en fantastisk udsigt over Sakskøbing fjord. Den ligger bynært, tæt på indkøb og 10 min. gang til stationen.

Da Siloen blev opført, var afdelingen tænkt som et dyrt og attraktivt byggeri – en moderne bolig i utraditionelle rammer med en helt unik udsigt. Efterspørgslen på boligerne har dog ikke svaret til, hvad man ved opførelsen forventede. Dette har resulteret i perioder med tomgang i nogle af boligerne med en liggetid på op mod 2 år.

Boligerne har svært ved at konkurrere med de alternative tilbud på det lokale boligmarked, især fordi huslejen er høj. I 2014 lykkedes det at udleje alle boligerne i Siloen, blandt andet ved en midlertidig huslejenedsættelse af to lejemål, der har været særligt vanskelige at udleje.

Ifølge Landsbyggefondens husleje- og udgiftsstatistik er den gennemsnitlige årlige m2 pris for almene boliger i Guldborgsund Kommune i 2013 mellem kr. 652 og 741. Til sammenligning er dette noget lavere end Siloens gennemsnitlige m2 pris på kr. 859,15.

Sakskøbing Boligselskab er den eneste udbyder af almene lejeboliger i byen, og de har været meget aktive for at fremme boligselskabets synlighed i lokalsamfundet, netop med henblik på at fremme markedsføringen af boligerne. Tiltagene har resulteret i nye medlemmer til ventelisten.

### Liste af tiltag

- Deltagelse på markeder (Døllefjelde Musse marked og Sydhavsøernes Frugtfestival)
- Afholdelse af offentlige vandreture i boligområderne kombineret med åbent hus

- Traditionelle åbent hus arrangementer
- Arrangør af offentlige stavgangsture og ruter med sponsorerede sikkerhedsveste
- Arrangør af større petanqueturneringer på boligafdelingernes baner
- Dialog med større arbejdspladser og lokalt erhvervsliv – på forkant med udviklingen
- Annoncering på internettet, herunder på lejeboligsider
- Små filmklip om at bo i boligselskabets afdelinger, på hjemmesiden
- Biografreklame i de lokale biografer
- Reklamefilm på TV2øst

### Om afdelingen

Qvades Silo i Sakskøbing blev i 2001 ombygget til almene lejeboliger. Der er 28 boliger fordelt på 9 etager samt en fællessal på 10. etage med fantastisk udsigt. Udendørs er der en petanquebane og p-pladser for Siloens beboere. Siloen er centralt beliggende i Sakskøbing med udsigt over by og havn. Afdelingen hører under Sakskøbing Boligselskab, der administreres af Boligkontoret Danmark.

#### Lejemålets størrelse

14 stk. 2-rums boliger fra 70,50 til 91 m2.

10 stk. 3-rumsboliger fra 93 til 104,50 m2.

4 stk. 4-rums boliger på 115 m2.

#### Lejemålets pris

Fra kr. 4.918,00 til kr. 8.195,00

Gennemsnitlig m2 pris: kr. 851,29



# // Hypotese

Siloen har svært ved at konkurrere med de alternative tilbud på boligmarkedet i Sakskøbing dels på grund af huslejeniveauet og dels på grund af, at den unikke boligtype har vanskeligt ved at finde sit marked i en provinsby.

## Fase 2: Undersøgesdesign

### Undersøgelsesspørgsmål der belyser hypotesen

1. Hvordan er Siloens konkurrencesituation på boligmarkedet?
2. Hvad er årsagerne til, at beboerne er flyttet til Siloen, og hvad er deres holdning til huslejeniveauet?
3. Hvad mener potentielle lejere om boligerne i Siloen?

### Kilde- og metodevalg

#### Åbne kilder

- *Flytninger mellem Kommuner, Danmarks Statistik*  
Statistik over hvilke kommuner fraflyttere i Guldborgsund Kommune flytter til, fordelt på alder.
- *Befolkningsprognose, Danmarks Statistik*  
En statistisk oversigt der viser hvordan udviklingen af befolkningsantallet ser ud i kommunen, herunder udviklingen i fordelingen af aldersgrupper.
- *Boligmarkedets priser*  
En sammenligning af m<sup>2</sup> priserne på boligudbydere i Sakskøbing. Sammenligningen giver indsigt i markedspriserne lige nu, og det synlige afdelingens huslejeniveau.
- *Afdelingens udlejningssituation*  
En oversigt over liggetider og udvikling i ventelisten.

#### Lukkede kilder

- *Beboere i Siloen*  
Et indblik i beboernes holdninger til at flytte til og bo i Siloen.
- *Potentielle lejere*  
Et indblik i hvad de potentielle lejere mener om Siloen.

#### Metodevalg ved lukkede kilder

- *Telefoniske dybdeinterviews af beboere*  
Formålet er at få afdækket årsagerne til, at beboerne er flyttet til Siloen. For at få beboernes tolkning af, hvorfor de har valgt at bo i Siloen, vælges et kvalitativt telefoninterview. Ved at anvende denne interviewtype, fås beboernes umiddelbare tanker om og holdninger til at flytte til Siloen. For at indkredse situationen så den tilpasses det aktuelle marked, udvælges de personer, der er flyttet til Siloen indenfor det seneste år.
- *Rundspørge af potentielle lejere*  
For at undersøge hvad potentielle lejere mener om Siloen, foretages en rundspørge af de besøgende i forbindelse med afholdelse af Åbent Hus arrangement .

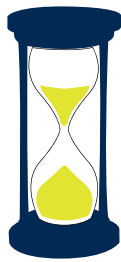


**Siloen**  
28 lejemål  
By: 4.500  
indbyggere

## Fase 3: Indsamling af data

### Procesgennemgang og ressourceforbrug

- Udarbejdelse af interviewguide til dybdeinterview, bilag D
- Udtræk af lejerliste over de beboere, der er flyttet ind i Siloen indenfor det seneste år
- Gennemførelse af telefoniske interviews
- Analyse af resultater



*Ressourceforbrug i casen er på et mellemniveau*

### Gennemførelse af interviews

Indenfor det seneste år, er der 7 beboere, der er flyttet til Siloen. Heraf var der 5 beboere, der deltog i interviewet.

Ved gennemførelsen af et telefonisk interview, kan det være udfordrende at holde gang i interviewet. Interviewpersonen lægger ofte op til en afslutning, og derfor svarer de kort på spørgsmålene ved de åbne svarkategorier. Udfordringen kræver, at interviewereren kan spørge ind til emnet for at få de mest uddybende svar.

Interviewpersonerne var positive overfor at berette om, hvordan de oplever at bo i Siloen, og hvad der er årsagen til, at de flyttede dertil. Spørgsmål om prisniveau er et mere udfordrende emne, og flere havde svært ved at vurdere prisniveauet i forhold til markedet.



Boligkontoret Danmark, Siloen i Sakskøbing  
Foto: Boligkontoret Danmark

### Idé:

Ved afholdelse af Åbent Hus arrangement, er det en god ide at skabe en mere systematisk informationsindsamling. Det kan være i form af et kort spørgeskema, som deltagerne får udleveret og udfylder under arrangementet. Se eksempel i bilag F.



Boligkontoret Danmark, Siloen i Saksøbing. Udsigt over Saksøbing Fjord. Foto: Boligkontoret Danmark

## Fase 4: Analyse

### Karakteristik

Siloen er en afdeling, som specielt tiltaler seniorer, der ønsker at bo et sted med fine lejligheder, en god udsigt og mulighed for et socialt fællesskab, hvilket de får i Siloen. Herunder er en kort karakteristik af interviewpersonerne

### Alder

- Personerne er i alderen 60 til 90 år

### Geografi

- Tre ud af de fem interviewpersoner er flyttet internt i Guldborgsund Kommune
- Én er flyttet internt i Saksøbing, og to er fra de mindre landsbyer Guldborg og Gedser

- To personer er flyttet fra byen Maribo i Lolland Kommune, ca. 9 km. fra Saksøbing

### Tidligere bolig

- 3 er flyttet fra ejerbolig
- 2 er flyttet fra almene boliger i Saksøbing Boligselskab

Interviewpersonerne er alle i seniorsegmentet og flyttet indenfor relativ kort afstand til Saksøbing. Tre har valgt at sælge ejerboligen for at flytte i lejebolig, mens to er flyttet internt i boligorganisationen.

**Siloen**  
28 lejemål  
By: 4.500  
indbyggere

## Siloens Konkurrencesituation

For at præcisere Siloens konkurrenceevne er det essentielt at se på afdelingens huslejeniveau – målt i forhold til aktuelt ledige private lejeboliger og ejerboliger i Sakskøbing. Siloens m2 pris er som nævnt højere end gennemsnittet for alle almene boliger i Guldborgsund kommune. I figuren bliver m2 prisen sammenlignet med andre udbydere af boliger på markedet.

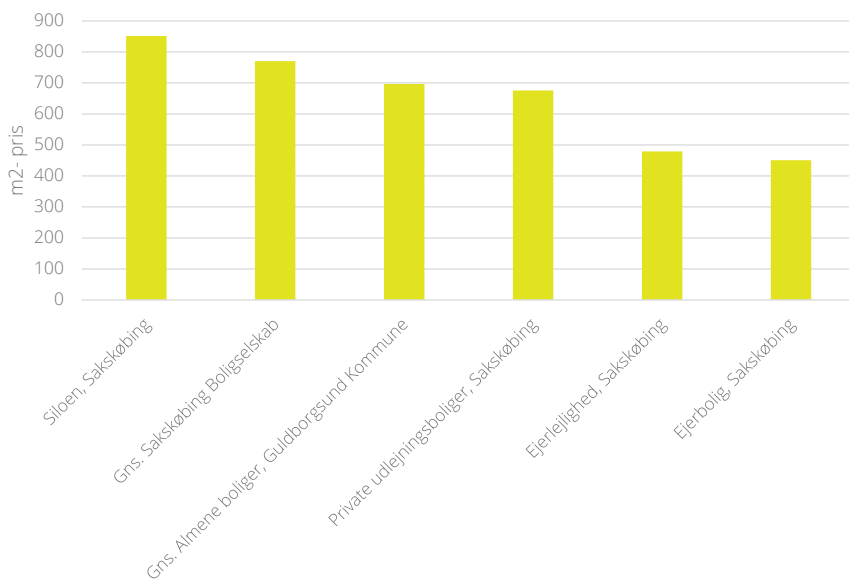
Siloens gennemsnitlige m2 pris er på kr. 851,29, og m2 prisen er derved højere end på både det private udlejningsmarked og på ejerboligmarkedet. Da boligprisen er et af de væsentligste parametre, når man vælger bolig, ligger Siloen ikke i en særlig god konkurrencemæssig position. Hus-

lejeniveauet er netop en udfordring for Siloen, da der samtidig er en faldende befolkningsandel i kommunen, hvilket betyder, at der bliver flere ledige boliger på markedet. I Sakskøbing Boligselskab er der blandt seniorsegmentet en større efterspørgsel på rækkehuse med have frem for Siloens unikke boliger. Siloen har på den baggrund ikke gode odds, og det er således relevant at undersøge de nuværende beboeres holdning til huslejeniveauet.

## Sammenhæng mellem pris og kvalitet

Den overordnede holdning fra de nye tilflyttere er, at huslejeniveauet er højt, når man sammenligner det med huslejen fra deres tidligere bolig, men at de gerne vil betale lidt mere for selve boligen og beliggenheden med udsigt ud til vandet.

Figur 5: Sammenligning af m2-pris, Sakskøbing 2014



*“Man betaler for udsigten. Vi overvejede meget, da vi så prisen, den er måske nok lidt høj i forhold til lejligheden. Det er ikke muligt for alle og en hver at bo her. Men jeg betaler gerne den pris.” (Beboer)*

Prisen er altså med til at snævre segmentet ind, men med Siloens mange kvaliteter, kan de adspurgte personer se en sammenhæng mellem pris og kvalitet. Flere af personerne nævner endvidere, at de modtager boligydelse, og derfor i mindre grad er mærket af det høje huslejeniveau.

Kilde: Intern statistik, EGBolig, [www.boligsiden.dk](http://www.boligsiden.dk), [www.lejebolig.dk](http://www.lejebolig.dk), [www.boligportal.dk](http://www.boligportal.dk), [www.LBF.dk](http://www.LBF.dk)

## Årsager til at flytte til Siloen

// Her skal jeg være nu. Der er elevator og dagligvarebutikker m.m. Der er muligheder, når jeg bliver ældre. På den måde har jeg også fremtidssikret mig, så jeg ikke skal ud og finde en ny bolig, hvis jeg bliver gangbesværet eller andet. (Beboer)

### Kendskab til Siloen

Et vigtigt spørgsmål i undersøgelsen af årsagerne til at flytte til Siloen, er hvordan tilflytterne har tilegnet sig kendskab til afdelingen. Følgende blev nævnt af de nye tilflyttere:

- Kendskab gennem familie og netværk
- Kendskab gennem medlemskab af Saksøbing Boligselskab
- Kendskab gennem boligsøgning via boligportaler på nettet

### Årsager til at fraflytte tidligere bolig

Der er forskellige årsager til, at man vælger at fraflytte sin tidligere bolig. De adspurgte personer nævner følgende:

- Flyttede fra almen bolig i mindre by for at komme tættere på indkøbsmuligheder, offentlig transport og sociale relationer
- Flyttede fra almen bolig for at bosætte sig i bolig i bedre standard
- Flyttede fra ejerbolig til mindre bolig

Oplysningerne har potentiale i forhold til at målrette formidlingen af Siloen til målgruppen.

### Motivation for at flytte til Siloen

Til spørgsmålet om hvad der er den vigtigste årsag til at flytte til Siloen, prioriteres de 4 vigtigste årsager således:

1. Udsigten fra Siloen ud over by og vand

2. Den lyse bolig i god kvalitet
3. Socialt fællesskab med andre beboere
4. Tæt på indkøb og offentlig transport

Beliggenheden og udsigten er de vigtigste parametre, når man vælger bolig i Siloen. Boligerne er unikke i forhold til disse parametre, og der findes ikke lignende boliger i omegnen. Siloen bliver ligeledes nævnt som et fremtidssikret hjem med dets tilgængelighed. Flere af de adspurgte har ikke et ønske om at flytte fra Siloen igen.

Det sociale fællesskab vægtes, dels fordi man er del af et aktivt fællesskab, og dels fordi det skaber en tryghed at kende sine naboer.

*"Jeg har enestående folk omkring mig. Beboere, varmemestre m.m. Kort efter at jeg flyttede ind, blev der banket på døren og jeg blev budt velkommen og inviteret til påskefrokost. Det er med til at give tryghed, at vi ved hvem hinanden er."*

(Beboer)

*"Udsigten til vand. Jeg er opvokset ved vandet og ville gerne tilbage til vand. Det, og at der er aktiviteter i Siloen sammen med de andre beboere, var afgørende for mig."*

(Beboer)

**Siloen**  
28 lejemål  
By: 4.500  
indbyggere



Boligkonteret Danmark, Siloen i Sakskøbing. Illustration: Boligkontoret Danmark

Kendskabet til det sociale fællesskab blandt beboerne har for nogle været afgørende for at flytte til Siloen. En beboer har hørt om dette på Siloens hjemmeside. En anden beboer har tidligere boet i Siloen, men fraflyttede den for at få eget rækkehus. Dog var det sociale netværk i Siloen allerede opbygget, og personen ønskede blandt andre årsager at komme tilbage til dette netværk.

Prisen er ikke afgørende, når man ønsker at flytte til Siloen. Det er de ovennævnte kvaliteter, der efterspørges, og dem vil de nye tilflyttere gerne betale for.

Ved indflytning nævner flere, at de bliver taget godt imod af personale, bestyrelse og andre beboere ved indflytning i Siloen, hvilket de oplever som noget meget positivt.

### Potentielle lejeres holdning til Siloen

Ved afholdelse af Åbent Hus arrangement i Siloen, var der omkring 150 besøgende, hvilket er et højt antal i forhold til tidligere lignende arrangementer.

- De besøgende var meget positive overfor boligerne, der var bedre end de forventede
- Ved besøget ser de, at der er bedre sammenhæng mellem boligernes kvalitet og pris, end hvad de først havde antaget

Der er altså et potentiale i lokalområdet, som kræver en vedvarende indsats i forhold til at markedsføre boligerne som kvalitetsboliger.

Et redskab til at kortlægge efterspørgslen er ved at undersøge udviklingen i ventelisterne. Her er der mulighed for at følge antallet af aktive medlemmer og medlemmer i bero. Man kan undersøge, om der er en sammenhæng mellem konkrete tiltag, som for eksempel åbent hus arrangement, og antallet af medlemmer.

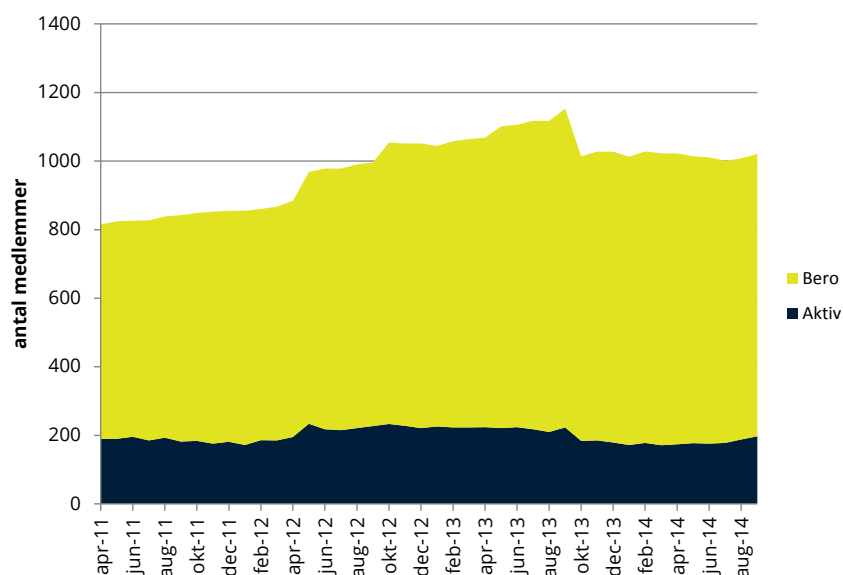
Figur 6 viser, at der var ca. 200 aktive medlemmer i perioden april 2011 - september 2014, med få udsving. Medlemmerne er skrevet op på venteliste til Saksøbing Boligselskabs afdelinger i Kommunen.

### Målgruppe

#### Seniorer og de ældre

Målgruppen er seniorer, der sælger huset for at få en mindre bolig og mere tilgængelighed. De flytter internt i kommunen eller nabokommunerne.

Figur 6: Udviklingen i venteliste, Saksøbing Boligselskab



Kilde: Boligkonteret Danmark, egen data.

**Siloen**  
28 lejemål  
By: 4.500  
indbyggere

De efterspørger en bolig, som de ikke behøver at fraflytte – en fremtidssikret bolig. De vægter det sociale fællesskab med andre beboere højt.

## Fase 5: Afrapportering

### Opsamling

*”Siloen har svært ved at konkurrere med de alternative tilbud på boligmarkedet i Sakskøbing, dels på grund af huslejeniveauet og dels på grund af, at den unikke boligtype har vanskeligt ved at finde sit marked i en provinsby.”*

Tilflyttere til Siloen er primært flyttet fra Guldborgsund Kommune samt nabokommunerne. Der er altså en mulighed for at finde de potentielle lejere lokalt. Ligeledes viser undersøgelsen af de besøgende ved Åbent Hus, at afdelingen henvender sig til en større målgruppe end forventet. Det betyder, at hypotesen kun delvist bliver bekræftet, da potentialet for nye beboere *kan* findes i lokalområdet.

### Anbefalinger

At skabe synlighed igennem vedvarende markedsføring af Siloen som unik kvalitetsbolig

- Skabe en oplevelse af, at pris og kvalitet hænger sammen
- Prisen må ikke være den afgørende faktor, når der vælges bolig i Siloen
- Fokus på de sociale kvaliteter, herunder sammenhold blandt siloens beboere

At brande Siloens sociale kvaliteter

- Den fremtidssikrede seniorbolig med tilgængelighed og socialt sammenhold



Siloen i Sakskøbing. Foto: Boligkontoret Danmark

# Naturskøn beliggenhed

Udsigten, Nyråd



Udsigten, der opført i 2012, består af 30 boliger. Afdelingen har siden opførelsen oplevet massive udlejningsvanskeligheder. I sommeren 2014 var kun 20 boliger udlejet. I fremtiden skal der fokus på markedsføring, serviceniveau og afdelingens målgruppe.

## Fase 1: Forberedelse

### Området

Nyråd er en mindre by med 2.439 indbyggere, beliggende 3 km fra Vordingborg, der har 11.747 indbyggere. Nyråd ligger ud til Storstrøm og har flere fine rekreative områder. Det er en by med få indkøbsmuligheder og begrænset offentlig transport, men også en by med gode stisystemer langs vandet, blandt andet til Vordingborg.

Befolkningsudviklingen i Vordingborg Kommune har de seneste 20 år ændret sig således, at aldersgruppen op til 50 år har været aftagende,

mens aldersgruppen over 50 år har været voksende. Ifølge befolkningsfremskrivningen er det en udvikling, der vil fortsætte de næste årtier. Tabellen viser Vordingborg Kommunes udvikling i befolkningstallet frem mod 2030.

Prognosen viser, at befolkningstallet i Vordingborg i perioden frem til 2030 vil reduceres med 2.594 personer. Udviklingen vil være præget af en reduktion i aldersgrupperne op til 70 år, mens der vil være en forøgelse i persongruppen over 70 år.

| Befolkningsfremskrivning, Vordingborg Kommune | 2014   | 2020   | 2030   |
|---|--------|--------|--------|
| Befolkningstal                                | 45.295 | 43.913 | 42.701 |
| Δ 2014  |        | -1.382 | -2.594 |
| Δ 2014 i %                                    |        | -3 %   | -6 %   |

Kilde: Danmarks Statistik – statistikbanken.dk/FRKM114



Udsigten  
30 lejemål  
By: 2.400  
indbyggere

### Markedsmæssig udfordring

Udsigten har en meget fin beliggenhed ned til park med udsigt over Storstrøm. Siden opførelsen i 2012, har det dog endnu ikke været muligt at udleje alle boligerne. 4 ud af de 30 boliger har står i tomgang, og har derfor et tab i afdelingen.

Med en reducere af befolkningen i Vordingborg Kommune og det faktum at Nyråd er en mindre udkantsby, med afgrænsede indkøbsmuligheder og offentlig transport, bliver målgruppen til afdelingen afgrænset. Specifik viden om hvem der tilflytter afdelingen, er ikke kendt af boligorganisationen, hvilket gør det svært at målrette markedsføringen.

### Om afdelingen

Udsigten var tidligere et center for tuberkulosepatienter der havde brug for rekreative omgivelser. Centeret blev omdannet til almene familieboliger i 2012 og består af et byggeri i 2 etager med 30 boliger og elevator i bygningen. Boligerne er opført i 2012 og er alle i ét plan med altan. Til afdelingen er parkeringsplads og cykelskur samt 6 store fælles altaner.

#### Lejemålets størrelse

9 stk. 2-rums boliger fra 84 m<sup>2</sup> til 91 m<sup>2</sup>

21 stk. 3-rums boliger fra 104 m<sup>2</sup> til 115 m<sup>2</sup>

#### Lejemålets pris

Fra kr. 6.247,00 til kr. 8.242,00

Gennemsnitlig m<sup>2</sup> pris: ca. 780



## // Hypotese

Forudsætningen for fuld udlejning i Udsigten er forøget synlighed og viden om, hvem de boligsøgende er, samt hvilke præferencer de har på boligmarkedet.



Lejerbo, Udsigten, Nyråd ved Vordingborg. Foto: Lejerbo

## Fase 2: Undersøgesdesign

### Undersøgelsesspørgsmål der belyser hypotesen

1. Hvilken karakteristik har beboerne, der er flyttet til Udsigten, Vintersbølle Strand, Nyråd?
2. Hvilke årsager er der til at flytte til afdelingen, og hvad er beboernes holdning til at bo der?

### Kilde- og metodevalg

#### Åbne kilder

- *Befolkningsprognose, Danmarks Statistik*  
En statistisk oversigt af udviklingen i befolkningsantallet i kommunen, herunder udviklingen i fordelingen af aldersgrupper.
- *Udlejningssituationen*  
En oversigt over hvilke boliger, der er i tomgang.

#### Lukkede kilder

- *Beboere i afdelingen*  
Et indblik i hvilke årsager, der er til at beboerne har valgt at bo i Udsigten, Vintersbølle Strand, og hvad deres holdning er til at bo der.

#### Metodevalg ved lukkede kilder

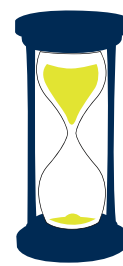
- *Telefoniske kvantitative interviews*  
Interviewguiden er udformet som spørgeskema med lukkede svarkategorier, hvor interviewpersonen er begrænset til at vælge mellem forskellige opstillede svarmuligheder.

## Fase 3: Indsamling af data

### Procesgennemgang og resourceforbrug

- Udarbejdelse af spørgeskema, bilag G
- Informationsskema til beboerne i afdelingen
- Udtræk af lejerliste med beboernes data
- Gennemførelse af telefoniske interviews
- Opsamling af resultater
- Analyse af data

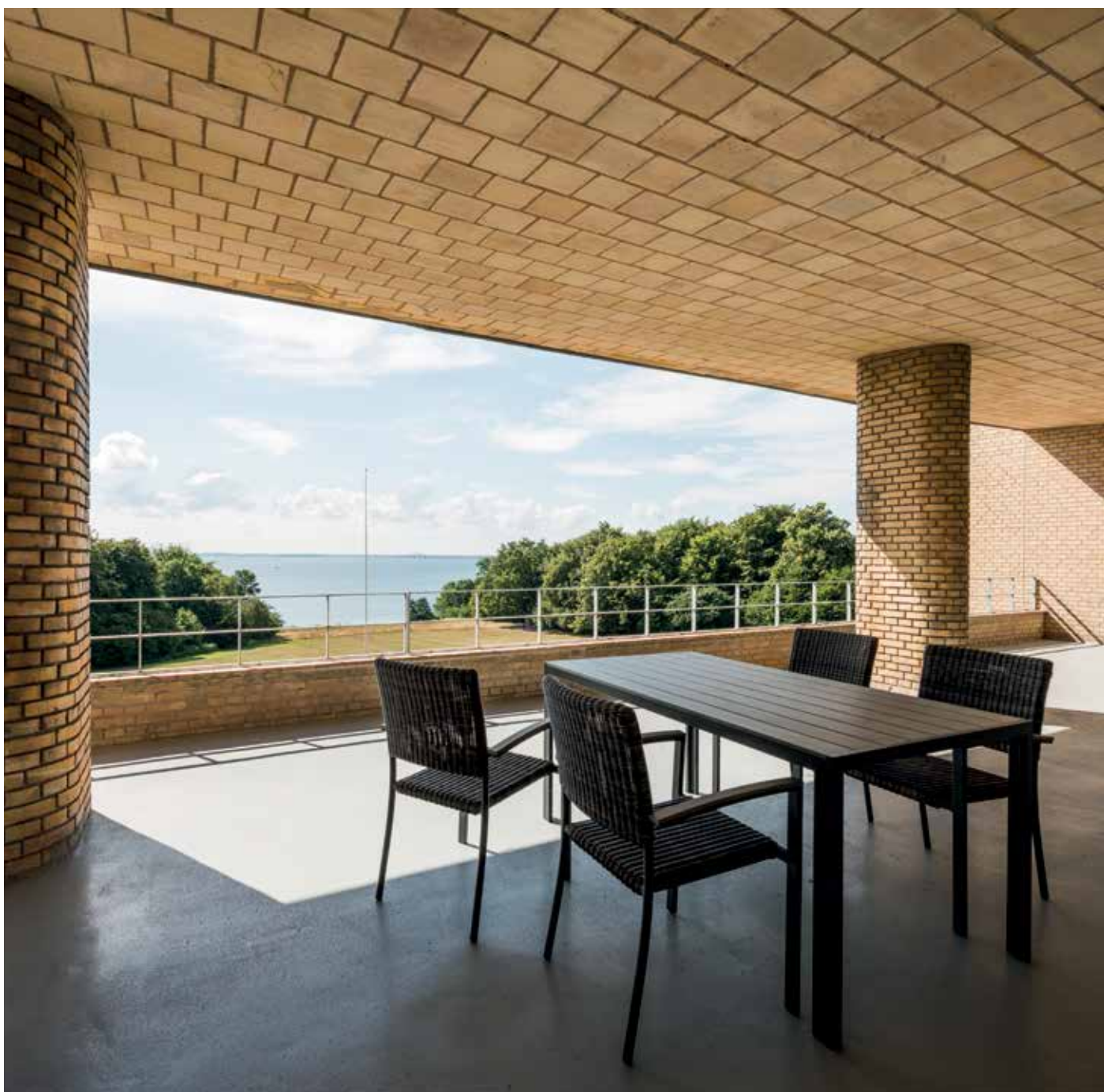
*Ressourceforbrug i casen er på et lavt niveau*



### Gennemførelse af interviews

Der er gennemført 9 interviews med beboere i afdelingen. Interviewenes varighed er på ca. 10 minutter. Manglende oplysninger, herunder telefonnummer på beboere i afdelingen, var med til at reducere antallet af interviewpersoner. Få personer ønskede ikke at deltage i interviewet. Interviewene er blevet gennemført i sommeren 2014.

Udsigten  
30 lejemål  
By: 2.400  
indbyggere



Lejerbo, Udsigten. Fælles udearealer med udsigt over Storstrøm. Foto: Lejerbo

## Fase 4: Analyse

### Karakteristik

Udsigten, Vintersbølle Strand er en afdeling med et bredt segment. Herunder ses en karakteristik af de 9 interviewpersoner.

### Alder

- Yngste interviewperson 24 år
- Ældste interviewperson 86 år
- Flertallet af deltagerne er ml. 40 og 70 år

### Beskæftigelse

- 33 % i arbejde
- 10 % ledige
- 57 % pensionister/førtidspensionister

### Familiestatus

- Enlige: 44 %
- Par: 56 % heraf er en enkelt børnefamilie

### Tidligere bolig

- Boligtype: 33 % ejerbolig, 56 % lejebolig og 11 % andelsbolig
- For 56 % er det første gang, de bor alment
- Halvdelen er flyttet fra et hus, mens den anden halvdel er flyttet fra en lejlighed

### Geografi

- 8 personer er flyttet til fra syv forskellige kommuner i Danmark
- Én person er tilflyttet fra udlandet
- Kun én person er flyttet internt i kommunen, mens de resterende er tilflyttere fra kommuner i hele Danmark

Ofte er tilflyttere fra nabokommunerne, men dette er ikke tilfældet her, hvor beboerne kommer fra blandt andet Ribe, Odense og Gentofte Kommune. Den geografiske spredning viser, at mange er villige til at flytte langt for at få en bolig i Udsigten.

Resultaterne peger ikke mod en entydig målgruppe, når man ser på beboerne i afdelingen. Differentieringen viser netop, at afdelingen har potentiale til at tiltrække et bredt segment af boligsøgende på trods af den begrænsede målgruppe, der tiltrækkes af yderområderne.

### Årsager til at flytte til Udsigten, Vintersbølle Strand

#### Kendskab til Udsigten

Tilflytternes kendskab til afdelingen skal ses som et redskab til en målrettet markedsføring.

### Idé:

Ved at supplere undersøgelsen med oplysninger fra ventelisten, er det muligt løbende at følge de boligsøgendes flyttemønstre, for at undersøge hvor de flytter hen og hvor de flytter fra. Denne viden kan anvendes i en fokuseret markedsføringsindsats.

Udsigten  
30 lejemål  
By: 2.400  
indbyggere

Til spørgsmålet om, hvordan beboeren fik kendskab til afdelingen, svarede de i prioriteret rækkefølge:

1. Gennem Boligportalen på internettet
2. Gennem boligorganisationens hjemmeside
3. Ved tilfældigt møde med afdelingen, på cykel og gåtur i området
4. Ved tilbud om bolig fra Lejerbo
5. Gennem familie, der bor i området

Den boligsøgende får primært kendskab til afdelingen gennem annoncering på internettet. Det er derfor en god idé altid at holde hjemmesiden opdateret med nye billeder og en god beskrivelse af afdelingen. Samtidig skal man ikke undervurdere skiltningen ved afdelingen under byggeprocessen, da dette inspirerer tilfældige, der kommer forbi.

### Idé:

*Ved at anvende lejeboligportaler til annoncering af ledige lejemål, rammer man et bredt segment af boligsøgende. Derfor kan dette anbefales i de tilfælde, hvor der er udfordringer med udlejningen.*



Boligens lyse køkken. Foto: Lejerbo

## Motivation for at flytte til Udsigten Vintersbølle Strand

De tre vigtigste parametre ved valg af bolig i afdelingen, prioriteret:

1. Afdelingens beliggenhed i naturskønt område med god udsigt
2. Boligens opbygning og indretning, herunder de store lyse rum
3. Geografisk placering tættere på arbejde

Den unikke udsigt er topscorer, når boligsøgende vælger at bosætte sig i afdelingen. Af andre parametre nævnes, at boligen er en lejebolig med færre forpligtelser indenfor vedligehold og fraflytning. At boligen er ledig her og nu, er også vigtigt for flere beboere.

## Holdning til at bo i Udsigten Vintersbølle Strand, Nyråd

Beboerne blev bedt om at give karakterer til for-

hold vedrørende boligen og området. Karaktererne er givet i prioriteret rækkefølge:

1. De grønne omgivelser
2. Opbygning og indretning af boligen
3. Tilgængelighed
4. Størrelse
5. Pris
6. Kvalitet og stand
7. Altaner

De grønne arealer, der omgiver afdelingen, scorer topkarakter hos alle beboerne. Sammenholdt med årsagerne til at flytte til afdelingen er udsigten og de naturskønne omgivelser tydeligvis en stor del af afdelingens identitet.

Der er plads til forbedringer indenfor kvalitet og stand i boligen. Dette skyldes blandt andet, at der ved indflytningen af de nyopførte boliger har været fejl og mangler, som skulle udbedres af håndværkere efter indflytning. Dette levede ikke op til beboernes forventninger om at flytte ind i en nyopført bolig. I den forbindelse efterlyser flere beboere mere information om, hvad man kan forvente ved indflytningen.

## Målgrupper

Tilflytterne til Udsigten, Vintersbølle Strand i Nyråd kan opdeles i to grupper.

### De unge og familierne

De unge og familierne flytter til afdelingen primært for at komme tæt på arbejdspladsen. Gruppen er karakteriseret ved, at de er tilflyttere fra andre kommuner – herunder Nordsjælland og Vestjylland. Boligen er særlig attraktiv, fordi den

### Idé:

Bevidsthed om serviceniveauet er vigtig. Der skal være en sammenhæng mellem produktet og den service der udbydes. Lejerne har høje forventninger til serviceniveauet, ved indflytning i nyopførte kvalitetsboliger. Service er derfor en væsentlig konkurrenceparameter på boligmarkedet, hvor beboerne forventer en bolig der er 100 % klar til indflytning.

Udsigten  
30 lejemål  
By: 2.400  
indbyggere



Stuen med udsigt over park og Storstrøm. Foto: Lejerbo

er ledig her og nu og har en skøn beliggenhed. Boligen i Udsigten betragter de som midlertidig.

#### Seniorene og de ældre

Seniorene og de ældre flytter til afdelingen for at få en bolig, der kræver mindre vedligehold. Valget falder på Udsigten, Vintersbølle Strand på grund af de naturskønne og rolige omgivelser samt på grund af den store, lyse og tilgængelige bolig, hvor de har mulighed for at nyde deres alderdom. Geografisk er flertallet af tilflytterne fra

andre kommuner på Fyn, i Jylland og på Sjælland. En enkelt er fra Vordingborg Kommune og én fra udlandet.

#### Målgruppernes boligefterspørgsel

Grupperne efterspørger to forskellige boliger:

1. En midlertidig bolig til kommunens nye tilflyttende familier, hvor de kan bo og falde til
2. En seniorbolig til den ældre del af befolkningen, der ønsker at flytte fra eget hus til en kvalitetsbolig i skønne omgivelser



“ Forudsætningen for fuld udlejning i Udsigten er forøget synlighed og viden om, hvem de boligsøgende er, samt hvilke præferencer de har på boligmarkedet.





Udsigten  
30 lejemål  
By: 2.400  
indbyggere

## Fase 5: Afrapportering

### Opsamling

*"Forudsætningen for fuld udlejning i Udsigten er forøget synlighed og viden om, hvem de boligsøgende er, samt hvilke præferencer de har på boligmarkedet."*

Undersøgelsen har resulteret i, at boligorganisationen har opnået indsigt i, hvem der søger bolig i Udsigten, og hvilke præferencer de har. Dette giver den bedste forudsætning for udlejning i fremtiden.

En af analysens overraskelser er tilflytningen til afdelingen. Normalt er hovedandelen af tilflyttere fra samme kommune eller fra nabokommunerne. Udsigten tiltrækker nye tilflyttere til kommunen, hvilket er en væsentlig pointe, i forhold til fremtidens indsats.

Trods afdelingens beliggenhed i et mindre byområde er der potentiale for at tiltrække nye lejere. Potentielle lejere er villige til at flytte langt for at bo i Udsigten, hvor værdien om det fredelige liv i naturskønne omgivelser er i højsædet.

Undersøgelsen bekræfter hypotesen, i og med at kendskabet til at tilflytterne er mere geografisk spredte, giver anledning til at brede markedsføringen. Der er en spredning i beboergruppen, og på sigt kan det være en god idé at udvælge hvilken målgruppe, man ønsker at satse på, når der skal markedsføres.

### Anbefalinger

At skabe synlighed igennem markedsføring, både lokalt og nationalt.

Da afdelingens målgruppe er geografisk spredt,

er det netop vigtigt at markedsføre afdelingen ud fra dette faktum. Det er vigtigt at afklare hvilke medier målgruppen anvender, inden de annoncerer lokalt og nationalt.

### At skabe et større fokus på service ved indflytning i afdelingen

Når man flytter ind i en nyopført bolig, forventes det, at boligen er helt i top. Beboerne oplever desværre, at der er fejl og mangler, hvilket opfattes som et lavere serviceniveau. Ved udbedring er det vigtigt for beboerne at blive informeret, så de ved, hvad der skal ske og hvornår.

Service er også at skabe synlighed i afdelingen og en nærhed til beboerne, så de ved, hvad der sker i afdelingen, og hvor de kan gå hen med deres spørgsmål.

### At følge op på undersøgelsens resultater

Ved at indføre fremtidige analyser, der skal give et større kendskab til, hvem der flytter til og fra afdelingen.

#### Idé:

Ideer til markedsføring af klart defineret målgruppe:

- Undersøg relevante medier
- Annoncering lokalt og nationalt
- Målrettet annoncering på internettet
- Opdatering af hjemmesiden så den er målrettet målgruppen
- Annoncering ved afdelingen

# Central beliggenhed

## Stjernen, Frederikshavn



Stjernen består af 100 boliger opført i slutningen af 1980'erne. Afdelingens boliger på 1. og 2. sal har begrænset lys og udsyn og er derfor vanskelige at udleje. I fremtiden skal der fokus på boligens udtryk og nye målgrupper.

### Fase 1: Forberedelse

#### Området

Frederikshavn er en større provinsby i Nordjylland med ca. 23.000 indbyggere. Kommunen står overfor en udfordring, da flere, der nu er i beskæftigelse, vil gå på pension eller efterløn de kommende år. Samtidig sker der en reducere i befolkningsantallet i kommunen. Udviklingen betyder, at der vil være behov for at finde arbejdskraft uden for kommunen for at sikre virksomhederne og udviklingen i fremtiden. Tabellen viser udviklingen i befolkningstallet.

I perioden frem mod 2030 vil befolkningstallet i Frederikshavn Kommune blive reduceret med omkring 2.469 personer, herunder børn, unge og familierne. I samme periode vil befolkningen over 70 år vokse. Ændringen i befolkningsantallet betyder, at efterspørgslen på boliger i kommunen vil falde og konkurrencen på boligmarkedet øges. Seniorer- og ældresegmentet vil efterspørge andre boligtyper, der opfylder deres behov – herunder tilgængelighedsboliger og boliger med højt serviceniveau.

| Befolkningsfremskrivning, Frederikshavn Kommune | 2014   | 2020   | 2030   |
|---|--------|--------|--------|
| Befolkningstal                                  | 60.458 | 58.780 | 57.989 |
| Δ 2014  |        | -1.679 | -2.469 |
| Δ 2014 i %                                      |        | -3 %   | -4 %   |

Kilde: Danmarks Statistik – statistikbanken.dk/FRKM114



**Stjernen**  
100 lejemål  
By: 23.000  
indbyggere

### Markedsmæssig udfordring

Stjernen ligger centralt i Frederikshavn by, tæt ved gågade, havn, tog og busstation. Med beliggenheden ud til en større trafikeret vej, manglende dagligvareindkøb i umiddelbar nærhed samt boligernes standard, er Stjernen en afdeling med flere udfordringer. 26 af boligerne er specielt udfordret, da de er beliggende på 1. og 2. sal. Boligerne er mørke, der er ikke elevator og flere har ikke altan. I nogle af 2. sals lejlighederne er en vinduessprosse placeret uhensigtsmæssigt og minimerer udsynet fra lejligheden.

Afdelingen oplever et økonomisk tab, da der er tomgang i flere af boligerne. Over de seneste 5 år har der været et tab på over 300.000 kr. Lejlighedernes årlige m<sup>2</sup> pris er mellem 770 kr. til 790 kr., hvilket er højt sammenlignet med andre almene boliger i Frederikshavn Kommune. Ifølge Landsbyggefondens husleje- og udgiftsstatistik fra 2013 ligger kommunens årlige m<sup>2</sup> pris mellem 561 kr. og 651 kr. Samtidig er udbuddet af nye og renoverede boliger i Frederikshavn stort, og boligerne i Stjernen kan derfor ikke være dyrere, hvis de skal have en chance på boligmarkedet. Dette giver en udfordring i forhold til at modernisere og renovere boligerne.

### Om afdelingen

Stjernen er opført i 1987 til 1989 og består af 14 rækkehusene i 1 ½ plan, 76 boliger i etagebyggeri med op til 2 etager samt 10 ungdomsboliger. I alt 100 lejemål centralt beliggende i Frederikshavn.

Rækkehusene og stuelejlighederne har en lille have eller terrasse. 26 lejligheder på 1. og 2. sal har ikke udeophold, og der er ikke elevator i afdelingen. Afdelingen har en fælles festsal for alle beboerne.

#### Lejemålets størrelse

14 stk. 1-rums boliger fra 29 til 48 m<sup>2</sup>  
45 stk. 2-rums boliger fra 63 til 70 m<sup>2</sup>  
39 stk. 3-rums boliger fra 81 til 86 m<sup>2</sup>  
2 stk. 4-rums boliger på 94 m<sup>2</sup>

#### Lejemålets pris

Fra kr. 2.032,00 til kr. 5.664,00  
Gennemsnitlig m<sup>2</sup> pris: ca. kr. 780

Frederikshavn  
**BOLIG**  
FORENING

## // Hypotese

Udlejningsvanskelighederne i Stjernen skyldes pris, beliggenhed og manglende mulighed for udeophold. Forudsætningen for at udleje boligerne er at skabe en ny og mere moderne profil, der målrettes det unge segment.



Frederikshavn Boligforening, Stjernen i Frederikshavn. Foto: Frederikshavn Boligforening

## Fase 2: Undersøgellesdesign

### Undersøgelsesspørgsmål der belyser hypotesen

1. Hvad er årsagerne til, at boligsøgende vælger Stjernen fra?
2. Hvilke muligheder er der for at give boligerne en mere tidssvarende profil?

### Kilde- og metodevalg

#### Åbne kilder

- *Befolkningsprognose, Danmarks Statistik*  
En statistisk oversigt, der viser hvordan udviklingen i befolkningsantallet ser ud i kommunen, herunder udviklingen i fordelingen af aldersgrupper.
- *Beboersammensætning, egen data*  
Et overblik over afdelingens beboere fordelt på alder og botid.
- *Udlejningssituationen*  
En oversigt over boliger, der er i tomgang og liggetiden på boligen.

#### Lukkede kilder

- *Potentielle lejere på ventelisten*  
Et indblik i hvilke årsager der er til, at boligsøgende på ventelisten takker nej til en bolig i Stjernen.
- *Ekstern rådgivning*  
Et arkitektoplæg om mulige forbedringer af boligerne.

#### Metodevalg ved lukkede kilder:

- *Korte telefoninterviews med potentielle lejere, der har sagt nej tak til en lejlighed i Stjernen*  
Formålet er at underbygge Frederikshavn Boligforenings formodning om årsagerne til udlejningsvanskelighederne.
- *Skitseprojekt af rådgivende virksomhed*  
Eksternt syn på hvad boligernes udfordringer er, og hvilke muligheder der er for at gøre de 26 boliger mere attraktive på det lokale boligmarked.

**Stjernen**  
*100 lejemål*  
*By: 23.000*  
*indbyggere*

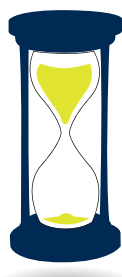


Udearealer i Stjernen. Foto: Frederikshavn Boligforening

## Fase 3: Indsamling af data

### Procesgennemgang og ressourceforbrug

- Udarbejdelse af kort interviewguide, bilag F
- Udtræk af personer på ventelisten, der har takket nej til en bolig i Stjernen
- Gennemførelse af telefoniske interviews
- Opsamling af resultater
- Analyse af data



Ressourceforbrug i casen er på et lavt niveau

### Gennemførelse af interviews

Der er gennemført 20 korte interviews af boligsøgende på ventelisten, der har takket nej til en bolig i Stjernen. I alt blev der brugt mellem tre og fire

#### Idé:

Når man ønsker at afdelingen skal satse på en bestemt målgruppe, kan det være en fordel at udføre en undersøgelse af samme gruppe, der allerede bor i afdelingen. Formålet er at få kendskab til, hvorfor de netop har valgt at bo i afdelingen. Resultaterne kan anvendes i markedsføringen af boligerne.

timer til at gennemføre interviews. De adspurgte personer bidrog alle til interviewet. Interviewene blev gennemført af udlejningsmedarbejdere i boligforeningen.

## Fase 4: Analyse

### Karakteristik

Interne oplysninger om beboernes alder og botid i Stjernen giver et indblik i hvilken beboergruppe, der er bosat i Stjernen.

#### • Alder

|          |          |          |          |
|----------|----------|----------|----------|
| 18-29 år | 30-39 år | 40-49 år | 50-59 år |
| 7 %      | 6 %      | 14 %     | 7 %      |

|          |          |      |  |
|----------|----------|------|--|
| 60-69 år | 70-79 år | 80 + |  |
| 22 %     | 29 %     | 15 % |  |

- 66 % af beboerne er over 60 år
- 13 % er under 40 år

#### • Botid

|            |          |           |            |
|------------|----------|-----------|------------|
| Under 1 år | 1 - 5 år | 5 - 10 år | Over 10 år |
| 17 %       | 39 %     | 20 %      | 24 %       |

- 56 % har boet i Stjernen under 5 år
- 44 % af beboerne har en botid på mere end 5 år

Aldersmæssigt er det seniorsegmentet, der er dominerende. Dette er til trods for, at mange af boligerne ikke er tilgængelighedsboliger. Der er

Stjernen  
100 lejemaal  
By: 23.000  
indbyggere



Stjernen i Frederikshavn. Foto: Frederikshavn Boligforening

få unge beboere i afdelingen. Afdelingens række-huse er attraktive, og det er især i disse boliger, at botiden er høj. Der er større udskiftning i boligerne uden altan beliggende på 1. og 2. sal.

### Årsager til fravalg af boliger

I alt blev 20 personer interviewet til undersøgelsen. De blev alle adspurgt om følgende:

1. Hvad er årsagen til, at du ikke ønsker lejligheden i Stjernen?
2. Hvad kan ændres i lejligheden, for at den kan passe til dine behov?
3. Har du andet at tilføje om boligen/området?

Ud af de 20 interviewpersoner har 14 afvist lejligheden uden først at have set den. Overordnet set er de tre vigtigste årsager til at takke nej til boligen i Stjernen følgende:

1. Der er ikke altan i boligen
2. Manglende tilgængelighed – dels på grund af for små rum og dels på grund af beliggenhed på 1. og 2. sal
3. Boligen er for dyr

Sammenlignet med andre almene boliger i området er m2 prisen højere, samtidig med at boligernes kvaliteter i Stjernen ikke er på højde med de andre boliger. De boligsøgende kender ofte til de andre afdelinger og vælger derfor Stjernen fra for i stedet at vente på et bedre tilbud. Det bliver ligeledes nævnt, at boligen er for lille, og at der mangler legeområde for børn.

Frederikshavn Boligforening har som et forsøg udvalgt fire boliger, der har stået i tomgang i en længere periode og nedsat huslejen i en kortere periode. Tre af de fire boliger er blevet udlejet, på grund af den attraktive pris, mens en enkelt bolig ikke er udlejet. Flere boligsøgende har vist interesse for boligen men fravælger den på grund af boligens beliggenhed på 2. sal og dens begrænsede udsigt.

De korte interviews er en hurtig metode til at få afklaret årsagerne til fravalget af Stjernen. Der er flere årsager, som bliver bekræftet, herunder at huslejeniveauet er for højt, at boligerne har manglende tilgængelighed, og at boligen ikke har altan. Der er ingen af de adspurgte, der nævner beliggenheden ved den trafikerede vej som faktor til at fravælge boligen. Denne årsag er derfor ikke så essentiel ved indflytning, som Frederikshavn Boligforening formodede.

### Tidssvarende profil

Frederikshavn Boligforening har kontaktet en rådgiver for at få et forslag til, hvilke udfordringer de ser, og hvilke muligheder der er for at gøre boligerne mere attraktive på boligmarkedet i Frederikshavn.

Rådgiveren har formuleret et forslag, der skal være med til at skabe mere kvalitet i boligerne, baseret på følgende:

1. Der skal etableres udendørs opholdsareal samt adgang hertil i boligen.

#### Idé:

Når der sendes udbudsmateriale til de boligsøgende på ventelisten, er det en god idé at vedhæfte en plantegning samt gode billeder af boligen og området. Det visuelle aspekt er en væsentlig parameter i markedsføring af boligen, og det er med til at gøre boligen mere interessant for den boligsøgende.

2. Der skal ændres i geometri og etablering af ovenlysvinduer, således at der skabes en optimal oplevelse af lys og udsigt i boligen.
3. Der skal udarbejdes et forslag til, hvorledes boligerne kan opdateres og moderniseres.

Etablering af udendørs opholdsareal imødekommer efterspørgslen på altan. Ved at ændre boligens vinduespartier vil der blive et større lysindfald, og i nogle boliger vil sådanne forbedringer betyde, at der bliver havudsigt, hvilket vil skabe stor værdi for boligerne. Opdateringen i lejlighederne skal yderligere ske i køkken og bad samt ved udskiftning af døre for, at skabe en ny og mere moderne stil, der skal tiltrække et nyt ungt segment til afdelingen.

### Målgrupper

Målet er at skabe en bolig, der primært henvender sig til det unge segment. Målgruppen er unge par i slutningen af 20'erne og først i 30'erne, der har afsluttet uddannelse og skal flytte sammen i deres første bolig.

### Målgruppens boligefterspørgsel

De unge efterspørger en bolig centralt beliggende i Frederikshavn. Boligen skal være lys og have et moderne præg, der skiller sig ud fra det traditionelle. Boligen skal skabe en wow-oplevelse, når man ser den.

### Fase 5: Afrapportering

#### Opsamling

*"Udlejningsvanskelighederne i Stjernen skyldes pris, beliggenhed og manglende mulighed for udeophold. Forudsætningen for at udleje boligerne er at skabe en ny og mere moderne profil, der målrettes det unge segment."*



Stjernen  
100 lejemål  
By: 23.000  
indbyggere



Stjernen i Frederikshavn. Foto: Frederikshavn Boligforening

Befolkningsantallet er faldende i Frederikshavn Kommune, samtidig med at udbuddet af nye og renoverede almene og private boliger vokser på markedet. De anonyme og mindre attraktive boliger bliver derfor fravalgt. Undersøgelsen viser, at der er en sammenhæng mellem de årsager, Frederikshavn Boligforening antager er problematiske, og de årsager de boligsøgende fravælger afdelingen på.

Det betyder, at undersøgelsen delvist bekræfter hypotesen, da det netop vil kræve en opdatering af boligen og en "branding" for at gøre dem synlige på markedet. Om boligerne bliver attraktive hos det unge segment kan undersøgelsen ikke bekræfte, men dette kan belyses nærmere.

### Anbefalinger

#### At brande boligerne

Der skal skabes en identitet for de udvalgte boliger, der netop adskiller dem og gør dem mere attraktive på markedet.

#### At skabe synlighed overfor det unge segment

Ved at satse på de unge differentierer boligerne sig fra udbuddet i forhold til andre nyrenoverede boliger, der primært henvender sig til seniorer og ældresegmentet. Det er ligeledes en god idé at præsentere de unge for rådgivernes forslag og få deres respons på dette, inden en ombygning af boligerne påbegyndes.

// Forudsætningen for at udleje boligerne er at skabe en ny og mere moderne profil, der målrettes det unge segment.

# En bydel i udvikling

## Sallingsundvej, Aalborg Øst



Renoveringen af Sallingsundvej i Aalborg Øst i 2012 – 2014 er en helt ny start for en klassisk 70'er bydel. Afdelingen får et helt nyt udtryk og en tidssvarende bystruktur. Men hvem er de mange nye beboere på Sallingsundvej?

### Fase 1: Forberedelse

#### Området

Aalborg Øst er en bydel med ca. 15.000 indbyggere, beliggende 10 km fra Aalborg centrum. 60 % af boligerne i området er almene, hvilket gør Aalborg Øst til den bydel, der har flest almene boliger i Aalborg Kommune. Der er et velfungerende stisystem i bydelen, men adgang med biler er begrænset, og mange almene afdelinger ligger isoleret fra vejnettet, hvilket gør Aalborg Øst til en isoleret bydel.

Bydelen har gennem en årrække haft et negativt image med dets boligsociale udfordringer. Siden 2007 har boligorganisationerne i området samar-

bejdet om en boligsocial helhedsplan for at skabe et løft i bydelen.

Med en større renoveringsplan i området, byggeriet af det nye sygehus og udvidelsen af Aalborg Universitet, er der fokus på udvikling i Aalborg Øst, hvor der er potentiale for at skabe en mere åben og attraktiv bydel.

I Aalborg Kommune er der en befolkningstilvækst, der ifølge befolkningsfremskrivningen fortsætter fremover. Blandt andet grundet de mange studerende, der flytter til byen for at uddanne sig.

| Befolkningsfremskrivning, Aalborg Kommune | 2014    | 2020    | 2030    |
|---|---------|---------|---------|
| Befolkningstal                            | 205.809 | 216.287 | 229.775 |
| Δ 2014                                    |         | 10.478  | 23.966  |
| Δ 2014 i %                                |         | 5 %     | 12 %    |

Kilde: Danmarks Statistik – statistikbanken.dk/FRKM114

Salling-  
sundvej  
164 lejemål  
By: 104.000 indb.

### Markedsmæssig udfordring

Sallingsundvej er en afdeling med en gennemsnitlig fraflytningsprocent på 29 % over de sidste 5 år. Den høje fraflytning kan have negativ betydning for de sociale relationer og engagement i afdelingen og derved generere flere fraflytninger. Ved renoveringen ønsker man blandt andet at mindske fraflytningen og fastholde de beboere, der flytter til de nye boliger.

Omkring halvdelen af de renoverede lejemål skal udlejes til nye beboere. En markedsanalyse skal kaste lys over, hvem der er målgruppen for de nyrenoverede boliger.

## // Hypotese

De nyrenoverede boliger samt afdelingens nye kvaliteter motiverer nye målgrupper til at flytte til afdelingen.

### Om afdelingen

Sallingsundvej er etagebyggeri i beton opført i 1979 med 184 lejemål. Fra 2012 til 2014 renoveres Sallingsundvej, hvilket reducerer antallet af lejemål til 164. Boligerne bliver fremtidssikret og er mere tidsvarende i udtryk og indretning.

Afdelingen har adgang til nyt aktivitetshus, der anvendes af flere afdelinger.

#### Lejemålets størrelse

Før renoveringen:

Lejemål med 1-4 rum fra 39 m<sup>2</sup> til 108,5 m<sup>2</sup>.

Efter renoveringen:

2-rums boliger fra 57 m<sup>2</sup> til 95 m<sup>2</sup>

3-rums boliger fra 81 m<sup>2</sup> til 100 m<sup>2</sup>

4-rums boliger fra 105 m<sup>2</sup> til 121 m<sup>2</sup>

#### Lejemålets pris

Før renoveringen:

Fra kr. 2.923,00 til kr. 6.079,00

Efter renoveringen:

Fra kr. 4.255,00 til kr. 9.043,00

Gennemsnitlig m<sup>2</sup> pris: 782,30

HIMMERLAND  
Boligforening



Himmerland Boligforening, Sallingsundvej i Aalborg Øst. Foto: Himmerland Boligforening

## Fase 2: Undersøgesdesign

### Undersøgelsesspørgsmål der underbygger hypotesen

1. Hvordan kan de nye beboere på Sallingsundvej karakteriseres?
2. Hvad er motivationen for at flytte til Sallingsundvej?

### Kilde- og metodevalg

#### Åbne kilder

- *Befolkningsprognose, Danmarks Statistik*  
En statistisk oversigt af udviklingen i befolkningsantallet i kommunen, herunder udviklingen i fordelingen af aldersgrupper.
- *Fraflytningsstatistik, egne data*  
Hvor stor er fraflytningen i afdelingen før renoveringen.
- *Aktuel udlejningssituation, egne data*  
Hvordan ser udlejningssituationen ud efter renoveringen.

#### Lukkede kilder

- *Nye tilflyttere på Sallingsundvej*  
Personer der er flyttet til afdelingen efter renoveringen.
- *Nøglerpersoner*
  - a. Beboere der også boede i afdelingen før renoveringen
  - b. Beboerkonsulent og driftpersonale i området

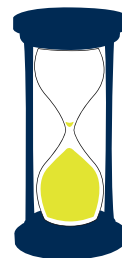
#### Metodevalg

- Personlige dybdeinterviews af beboere, der er flyttet til de reoverede boliger
- Samtaler/interviews med nøglerpersoner, der har kendskab til Sallingsundvej

## Fase 3: Indsamling af data

### Procesgennemgang og ressourceforbrug

- Udarbejdelse af interviewguide, bilag C
- Uddeling af information om undersøgelsen til beboere i de nye boliger, bilag B
- Rekruttering af interviewpersoner
- Gennemførelse af interviews
- Gennemføre samtaler med nøglerpersoner
- Bearbejdning og analyse af data



Ressourceforbrug i casen er på et højt niveau

### Gennemførelse af interviews

Beboerne i de nye boliger blev opfordret til at deltage i interview om at bo i afdelingen. Flere af beboerne henvendte sig selv, mens andre blev rekrutteret af varmemesteren i afdelingen. For at motivere beboerne til at deltage blev de tilbudt en gave for deltagelse i interviewet.

I alt blev der foretaget interviews med ni nye tilflyttere. Interviewene foregik i deltagernes bolig og varede 30 til 45 minutter. Det var en fordel at foretage interviewene hos beboeren, da de her kunne vise konkrete eksempler på, hvad de vægter i boligen. Dog skal man være opmærksom på, når man interviewer beboerne under en renoveringssag, at noget tid vil gå til at tale om, hvordan de oplever at bo i afdelingen under renoveringen.

Salling-  
sundvej  
164 lejemål  
By: 104.000 indb.



Sallingsundvej efter reoveringen. Foto: Himmerland Boligforening

## Fase 4: Analyse

Analysen er baseret på data fra både åbne og lukkede kilder.

### Karakteristik

De nye tilflyttere fordelt på køn, alder, familiestatus og tidligere bolig.

| Husstand | Alder     | Familiestatus       | Tidl. boligtype | Flyttet fra      |
|----------|-----------|---------------------|-----------------|------------------|
| 1        | 21, 22 år | Par der venter barn | Lejebolig       | 9000 Aalborg     |
| 2        | 22 år     | Enlig               | Lejebolig       | 9240 Nibe        |
| 3        | 25, 26 år | Par                 | Lejebolig       | 6700 Esbjerg     |
| 4        | 24, 29 år | Par med 2 børn      | Lejebolig       | 9220 Aalborg Øst |
| 5        | 30 år     | Enlig med barn      | Lejebolig       | 950 Ringkøbing   |
| 6        | 30 år     | Enlig               | Lejebolig       | 9000 Aalborg     |
| 7        | 28, 31 år | Par                 | Lejebolig       | 9000 Aalborg     |
| 8        | 67, 68 år | Par                 | Ejerbolig       | 9260 Gistrup     |
| 9        | 74 år     | Enlig               | Ejerbolig       | 9220 Aalborg Øst |

- Der er flest unge i alderen 20 til 30 år
- Der er en ligelig fordeling af enlige og par
- Børnefamilier er repræsenteret
- De unge flytter fra lejebolig
- Seniorerne flytter fra ejerbolig
- Flertallet af tilflytterne flytter internt i Kommunen

### Kendskab til afdelingen

De nye tilflyttere blev spurgt om, hvordan de har fået kendskab til boligerne på Sallingsundvej.

- Gennem netværk, der har gjort opmærksom på renoveringen på Sallingsundvej

- Gennem annoncer i avisen
- Ved henvendelse til Himmerland Boligforening
- Har deltaget i åbent hus arrangement

Et særligt kendetegn ved de nye tilflyttere er, at de har opnoteret sig på ventelisten til Sallingsundvej kort tid før deres indflytning. Der er altså ikke tale om medlemmer, der har stået på venteliste i en længere periode for at få en bolig. Efter at renoveringen af Sallingsundvej er afsluttet, er antallet af opnoteringer på ventelisten steget.

Salling-  
sundvej  
164 lejemål  
By: 104.000 indb.

### Årsager til at flytte til Sallingsundvej

De 3 førende motiver for at flytte til Sallingsundvej, Aalborg Øst i prioriteret rækkefølge:

1. Socialt netværk i området/bydelen
2. Arbejde og uddannelse i bydelen
3. De renoverede boliger på Sallingsundvej

De fleste har området som den vigtigste faktor, når de vælger bolig. Herefter vælger de ud fra afdelingens og boligens kvaliteter.

### Årsager til at flytte til Sallingsundvej

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| Området<br>(Aalborg Øst)       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Netværk i området</li><li>• Tættere på arbejdsplads/uddannelsessted</li></ul>   |
| Afdelingen<br>(Sallingsundvej) | <ul style="list-style-type: none"><li>• Kender andre beboere i afdelingen</li><li>• Der er gode udemuligheder</li><li>• Der er mulighed for at holde husdyr</li></ul>         |
| Boligen                        | <ul style="list-style-type: none"><li>• At lejligheden er renoveret</li><li>• At der er store lyse rum</li><li>• At der er mulighed for udeophold som altan og have</li></ul> |

#### Idé:

*I fremtiden skal den almene sektor være rustet til, at beboerne stiller større krav til boligorganisationen. Det gælder både ved indflytning i den nye bolig, men også på sigt, hvor serviceniveauet forventes højt.*



Køkken i den renoverede bolig. Foto: Himmerland Boligforening



“ De nyrenoverede boliger samt afdelingens nye kvaliteter motiverer nye målgrupper til at flytte til afdelingen.

Sallingsundvej i Aalborg Øst. Foto: Himmerland Boligforening



Sallingsundvej  
164 lejemål  
By: 104.000 indb.

### Kvaliteter i afdelingen

Når beboerne taler om Sallingsundvej, fremhæver de følgende som afdelingens kvaliteter:

- De lyse, pæne boliger
- Der er gode udearealer
- Der er mulighed for at have husdyr
- Der er parkering tæt på boligen
- Der er mulighed for at deltage i sociale arrangementer
- Der er en god udsigt

### Målgrupper

Sallingsundvej rammer et bredt segment. Der er de unge nyuddannede par, der starter op på deres karriere og gerne vil bo med kort afstand til den nye arbejdsplads. De unge familier der flytter til byen og får en ny bolig. Der er seniorerne, der sælger boligen og flytter i lejeboligen for at nyde deres otium.

## Fase 5: Afrapportering

### Opsamling

*"De nyrenoverede boliger samt afdelingens nye kvaliteter motiverer nye målgrupper til at flytte til afdelingen."*

Markedsanalysen viser, at der flytter nye målgrupper til afdelingen. Sammenlignet med tidligere er der flyttet flere unge og flere par til afdelingen, hvilket er med til at styrke beboersammensætningen i afdelingen. Det betyder, at undersøgelsen bekræfter hypotesen.

Trods det store antal af boliger der skulle udlejes på en gang, har det ikke været vanskeligt. I få boligtyper i to plan har efterspørgslen dog været mindre. Her vil det være en fordel at undersøge, hvem der bor i samme type for at kunne målrette en markedsføring på et senere tidspunkt, hvis dette bliver nødvendigt.

Erfaringerne fra Sallingsundvej kan anvendes i naboafdelingen Tambosundvej, der skal gennemgå samme renoveringsproces.

### Anbefalinger

#### At have kendskab til de nye tilflyttere

Løbende indsamling af data om de nye tilflyttere, der skal belyse, hvem de er, og hvad deres motivation er i forhold til at flytte til Sallingsundvej.

#### At fokusere på salg, når man sender tilbud til medlemmer på ventelisten

I tilbudsmaterialet, som det ser ud i dag, er der ikke billedmateriale med fra de nyrenoverede boliger. I fremtiden er det en god idé at udarbejde et mere salgsorienteret materiale.

#### At skærpe markedsføringen møntet på de nye målgrupper

Fremhæv afdelingens kvaliteter, der relaterer til målgruppens værdier.

# Afdelingen i parcelhusbyen

Runddyssen, Svenstrup



Runddyssen i Svenstrup blev virkeliggørelsen af de tidlige 80'eres drøm om en ha-beby med højt til himlen. Med tiden er boligområdet blevet en isoleret ø i byen, og boligerne har ikke et moderne udtryk. Nu skal det afklares, hvordan Runddyssen kommer videre.

## Fase 1: Forberedelse

### Området

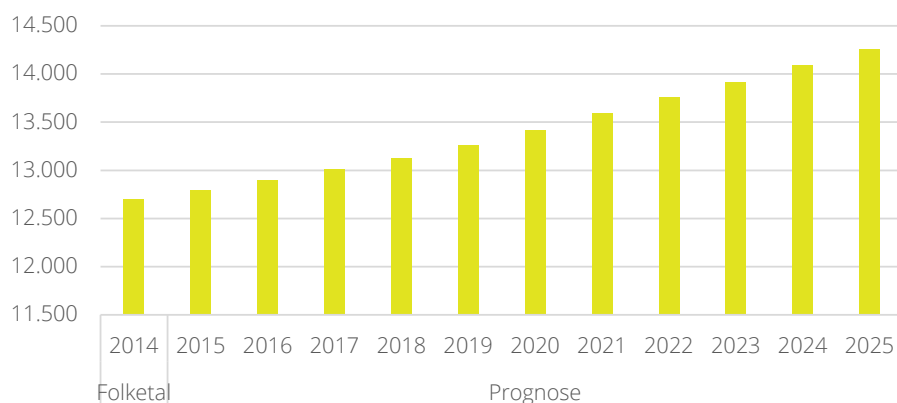
Svenstrup er den andenstørste by i Aalborg Kommune med ca. 7.000 indbyggere. Byen har et godt og aktivt foreningsliv og huser blandt andet den største idrætsforening i kommunen. Svenstrup er en stationsby, der er beliggende ca. 10 km. syd

for Aalborg. Udviklingen i byen har i en årrække været stagneret, men det seneste år har der været et stort boom i udbuddet af byggegrunde i udkanten af byen.

Der har været stor interesse for grundene, og nybyggerkvarterer skyder op i byen, hvilket er med til at skabe vækst og udvikling i byen.

For hele Aalborg Kommune er der en befolkningstilvækst, der ifølge befolkningsprognosen fortsætter frem mod år 2030. Udviklingen for planområde sydvest, hvorunder Svenstrup tilhører, er en stigning på 12 % i befolkningen frem mod 2025.

Figur 7: Befolkningsudvikling sydvest-område



Kilde: Aalborg Kommune, Befolkningsudvikling 2015 - 2026

**Runddyssen**  
316 lejemål  
By: 6,900  
indbyggere

### Markedsmæssig udfordring

Boligerne i Runddyssen står overfor en udfordring, da de ikke er attraktive på pris og kvalitet i forhold til udbuddet af andels- og ejerboliger i Svenstrup. Desuden har boligområdet igennem flere år haft et negativt ladet image i byen. Antallet af almene boliger er højt i forhold til efterspørgslen i byen, hvilket betyder, at boligerne i Runddyssen har en svag position på boligmarkedet.

Runddyssen har de seneste 5 år haft en høj andel af fraflytninger med en fraflytningsprocent på op til 31 %. Det høje antal af fraflytninger viser at boligerne er gennemgangsboliger. En stor del af tilflytterne er fraskilte personer, der bor i byen og ønsker en bolig i nærområdet her og nu. Den høje udskiftning af boliger kan ligeledes ses på slitagen af boligerne. De mange fraflytninger har betydet, at der har været et stort tab på fraflytning i afdelingen, samtidig med at der er flyttet flere lejere med sociale udfordringer til afdelingen. På sigt kan denne udvikling påvirke afdelingen i en negativ retning i form af flere boligsociale udfordringer. Afdelingen er omfattet af en boligsocial helhedsplan.

### Om afdelingen

Runddyssen er beliggende i Svenstrup og består af to afdelinger med i alt 316 boliger, herunder 26 ungdomsboliger. I oversigten over lejemålets størrelse og pris, er ungdomsboliger ikke med.

Runddyssen blev opført i 80'erne og består af tæt/lav bebyggelse, med boliger i et og to plan.

#### Lejemålets størrelse

2-rums boliger på 61 m<sup>2</sup>  
3-rums boliger på 80,7 m<sup>2</sup>  
4-rums boliger på 89,4 m<sup>2</sup>  
5-rums boliger på 103-105 m<sup>2</sup>

#### Lejemålets pris

Fra kr. 5.255,00 til kr. 7.379,00  
Gennemsnitlig m<sup>2</sup> pris:  
kr. 785,50 og 819,92



## // Hypotese

Forudsætningen for at gøre afdelingen attraktiv er at nedbryde sociale og fysiske barrierer mellem Runddyssen og det omkringliggende samfund. Dette vil have en positiv indflydelse på området.

Barriererne er dels de fordomme, der er mellem afdelingen og lokalsamfundet og dels de fysiske barrierer. Runddyssen er afskåret fra resten af byen med marker på den ene side og grønne om-

råder med stisystemer på den anden side. Ved nedbrydning af barrierer menes, at der skabes større åbenhed overfor omverdenen og dermed et mere positivt image for afdelingen.

## Fase 2: Undersøgesdesign

### Undersøgelsesspørgsmål der belyse hypotesen

1. Hvad er lokalsamfundets holdning til Svenstrup og Runddyssen?
2. Hvad er beboernes holdning til at bo i Svenstrup og Runddyssen?

### Kilde- og metodevalg

#### Åbne kilder

- *Befolkningsprognose, Danmarks Statistik*  
En statistisk oversigt af udviklingen i befolkningsantallet i kommunen, herunder udviklingen i fordelingen af aldersgrupper.
- *Boligmarkedet i byen, diverse boligsider*
- *Statistiske nøgletal om Boligområdet (BL tal), Danmarks Statistik*
- *Aktuel udlejningssituation, egne data*  
Herunder fraflytningsstatistik og tab på fraflytning

#### Lukkede kilder

- Beboere i Svenstrup, der ikke er bosat i Runddyssen
- Beboere fra Runddyssen
- Nøglepersoner: Boligsociale medarbejdere, varmemester og inspektør i området

#### Metodevalg ved lukkede kilder

- *Interview med eksterne beboere i Svenstrup og beboere internt i Runddyssen*  
Formålet er at undersøge, hvordan de oplever at bo i Svenstrup gennem en kortlægning af signifikante steder i byområdet og i afdelingen (aktivitetsområder, fritid, indkøb m.m.),

samt hvordan de oplever de almene boligers image

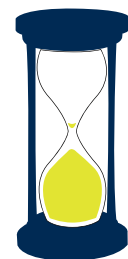
- Samtaler med nøglepersoner med kendskab til afdelingen

## Fase 3: Indsamling af data

### Procesgennemgang og ressourceforbrug

- Udarbejdelse af spørgerammer
- Rekruttering af deltagere
- Gennemførelse af fokusgruppenterviews
- Gennemføre samtaler med nøglepersoner
- Analyse af data

*Ressourceforbrug i casen er på et højt niveau*



Fokusgruppenterview har en dynamik, der ikke findes i en anden metode, hvilket gør den særlig anvendelig ved emner, der kan være følsomme for deltageren. Det kan også være et godt valg, hvis man er usikker på hypotesen – er man på rette vej?

Den semistrukturerede tilgang giver processen lov til at udvikle sig, og ny viden opstår i dialogen. Dette er særligt anvendeligt i undersøgelsen af en problemstilling, hvor der ikke allerede foreligger eksisterende viden, som er tilfældet i denne case. Derfor vælges denne metode trods det høje ressourceforbrug.

**Runddyssen**  
316 lejemål  
By: 6.900  
indbyggere



Himmerland Boligforening, Runddyssen i Svenstrup. Foto: Himmerland Boligforening

### **Gennemførelse af interviews**

Rekrutteringen af deltagere til fokusgruppeinterviews er en ressourcekrævende opgave. Det kræver koordinering og en god overtalelsesevne at finde frem til eksterne deltagere, der ønsker at bruge et par timer af deres eftermiddag på et interview. Til interviewet deltog 2 personer. Til gengæld var der god opbakning fra beboerne til at deltage. Gennemførelsen af fokusgruppeinterviewene havde en varighed på ca. 1 ½ time. Brug af kort over afdelingen og byen giver en god dynamik i fokusgruppeinterviewet.

### **Idé:**

*Ved rekruttering af interviewpersoner, er det en god idé at tilbyde en gave, eksempelvis en æske chokolade eller lignende, for at anderkende deres deltagelse.*

## Fase 4: Analyse

### Karakteristik

Runddyssen består af to afdelinger med i alt 316 boliger. I nedenstående karakteristik er begge afdelinger repræsenteret. Tallene er fra 2012, hvor der er bosat 562 personer i afdelingerne.

#### Beboersammensætning – BL tal

##### Alder

| 0-6 år | 7-17 år | 18-24 år | 25-34 år | 35-49 år | 50-64 år | 65 år og ældre |
|--------|---------|----------|----------|----------|----------|----------------|
| 13 %   | 14 %    | 13 %     | 14 %     | 21 %     | 13 %     | 13 %           |

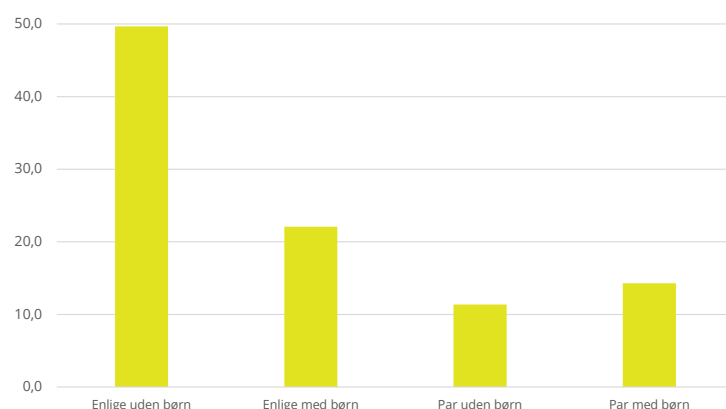
Kilde: BL tal fra Danmarks Statistik

Aldersgrupperne er bredt repræsenteret i afdelingen, hvilket er et atypisk billede for de almene boliger, hvor der typisk vil være en overrepræsentation af unge og seniorer.

##### Familiestatus

Omkring 70 % af alle husstande i Runddyssen er enlige. Heraf har 22 % børn. Runddyssen favner altså både bredt aldersmæssigt, men har en stor overrepræsentation af enlige.

Figur 8: Husstande fordelt på familiemønster i %



Kilde: Danmarks Statistik, BL-tal

#### Karakteristik af deltagerne i fokusgruppeinterviews

##### Eksterne deltagere: Personer der bor i Svenstrup

| Interviewperson   | Køn  | Alder | Familiemønster | Beskæftigelse | Boligform | År i bolig |
|-------------------|------|-------|----------------|---------------|-----------|------------|
| Interviewperson 1 | Mand | 73    | Enlig          | Pensionist    | Ejerbolig | 48 år      |
| Interviewperson 2 | Mand | 55    | Par med børn   | Lønmodtager   | Ejerbolig | 25 år      |

**Runddyssen**  
 316 lejemål  
 By: 6.900  
 indbyggere



#### Interne deltagere: Beboere i Runddyssen

| Interviewperson   | Køn    | Alder | Familiemønster | Beskæftigelse | År i bolig |
|-------------------|--------|-------|----------------|---------------|------------|
| Interviewperson 3 | Kvinde | 56    | Par            | Pensionist    | 25 år      |
| Interviewperson 4 | Kvinde | 36    | Par med børn   | Kontanthjælp  | 11 år      |
| Interviewperson 5 | Kvinde | 25    | Enlig med børn | Ledig         | 3 år       |
| Interviewperson 6 | Kvinde | 28    | Enlig med børn | Studerende    | 8 år       |

#### Svenstrups kvaliteter

Deltagerne bliver spurgt ind til, hvilke kvaliteter de oplever, at Svenstrup har. Herunder er de 3 vigtigste områder prioriteret.

|                    | 1. prioritet                       | 2. prioritet  | 3. prioritet  |
|--------------------|------------------------------------|---|---|
| Eksterne deltagere | <b>Bymidten</b><br>Indkøb<br>Skole | <b>Grønne områder</b><br>Oldstien<br>Guldbækken           | <b>Idrætshallen</b><br>Sport<br>Aktiviteter foredrag m.m.   |
| Interne deltagere  | <b>Bymidten</b><br>Indkøb          | <b>Området omkring Runddyssen</b><br>Skole<br>Stisystemer | <b>Grønne områder</b><br>Stisystemerne Svane-møllen med får og geder<br>Søen ved Guldbækken<br>Legepladser bag skolen |

De to grupper ser mange af de samme kvaliteter i Svenstrup og prioriterer bymidten med dens indkøbsmuligheder. De grønne områder og nær-

området, hvor man bor, har også stor betydning i vurderingen af byens kvaliteter. Der er både kvaliteter for børnefamilierne og seniorer.



Deltagernes kortlægning af afdelingens kvaliteter. Runddyssen i Svenstrup. Foto: Himmerland Boligforening





**Runddyssen**  
316 lejemål  
By: 6.900  
indbyggere

## Runddyssens rolle i Svenstrup

### Kendskab til afdelingen

De eksterne beboere blev spurgt om, hvad deres kendskab til Runddyssen er:

|                   |   |
|-------------------|---|
| Interviewperson 1 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Kender ikke til området og boligerne. Har ikke været her før</li><li>• Når man bor i den anden ende af byen, er det ikke et sted man tænker på, som en del af byen</li><li>• Det er ikke et sted, man kommer, hvis man ikke har et formål med det</li><li>• Det er svært at finde rundt i afdelingen</li></ul>  |
| Interviewperson 2 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Kender til området. Har gået mange ture i området og kender nogen der bor i Runddyssen</li><li>• Der er stille og fredeligt, når man går en tur rundt i området</li><li>• Ser det som noget positivt, at afdelingen er "lukket" inde bag stisystemet, og at der ikke er nogen veje, der går gennem området</li><li>• Det er et område, der skiller sig ud fra resten af byen i sin byggestil. Det er som at komme et helt andet sted hen</li><li>• Oplever det som et fint sted at bo og et godt alternativ til folk, der ikke har økonomi til at eje et hus i byen</li></ul> |

Der er forskel på, hvordan man oplever Runddyssen afhængig af, hvilket kendskab man har til afdelingen. Jo større kendskab des mere positivt ser man på afdelingen.

### Afdelingens image

De eksterne og interne deltagers holdninger til Runddyssens image.

#### Eksterne deltagere siger:

- Kan huske da afdelingerne blev opført. Der fik området navnet "De glade enkers paradis"
- Det har også været kendt som et sted, hvor de unge lavede ballade
- Beboerne har skilt sig ud. Det gør de stadig,

bare ikke i samme grad som tidligere, men når man kommer i Runddyssen, kan man godt se, at det er nogle andre typer mennesker, der bor der

#### Interne deltagere siger:

- Runddyssen har et dårligt ry. Der er mange i byen, der har fordomme overfor os beboere
- Folk i byen ser ned på dem, der bor i Runddyssen
- Man skal forsvare sig overfor omverdenen, når man fortæller, hvor man bor
- Personer udenfor runddyssen har ikke kendskab til afdelingen. Mange bliver positivt overrasket, når de kommer hertil

Hos både beboerne og de eksterne personer italesættes imageproblematikken. Beboerne oplever en stigmatisering i hverdagen, der får dem til at reagere enten ved at forsvare, at de bor i Runddyssen eller ved at skabe en selvironi omkring dette, hvilket ofte kan virke selvforstærkende.

I spørgsmålet om, hvad man kan gøre for at nedbryde barriererne mellem Runddyssen og det

omkringliggende samfund, er beboerne fokuserede på, at det er en svær opgave. Samtidig har flere af beboerne oplevet, at mange personer bliver positivt overraskede, når de kommer til afdelingen. Afdelingen har altså nogle værdier, som er væsentlige at fremhæve. Ved hjælp af et kort over Runddyssen, bliver deltagerne bedt om at tegne aktiviteter ind, som de benytter sig af, og som de ser som positive tiltag i afdelingen.

### Runddyssens kvaliteter

Gennem kortlægning, som kan ses på side 64, og dialog om afdelingen kom beboerne frem til følgende kvaliteter, de mener kendetegner Runddyssen:

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| Socialt sammenhold               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Når man mødes nogle stykker til kaffe udenfor, bliver man hurtigt flere</li> <li>• Man byder nye beboere velkommen – man er åbne for nye beboere</li> <li>• Man er tryk ved at færdes i afdelingen</li> </ul> |
| Fælles aktiviteter / traditioner | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sommerfesten</li> <li>• Månedlig fællesspisning for mødre med børn</li> <li>• Petanque – mest for de ældre</li> <li>• Rundbold</li> <li>• Kortspil mandag eftermiddag</li> </ul>                              |
| Udearealer                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Legepladser</li> <li>• Fodboldbane/ Basketbane</li> <li>• Grønne områder imellem gårdene, hvor man kan mødes og være sammen med sine naboer</li> </ul>  |
| Fælles faciliteter               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vaskeri</li> <li>• Fælleshus</li> <li>• Fællesrum i gammelt vaskeri</li> </ul>  |
| Varmemesteren                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der er mulighed for at låne værktøj, få hjælp til forhold i boligen m.m.</li> </ul>   |

**Runddyssen**  
316 lejemål  
By: 6.900  
indbyggere

## Målgrupper

Runddyssen er en afdeling, der tiltrækker flere segmenter. Her er både de unge, familierne og de ældre. Potentielle beboere skal findes i Svenstrup og omegn iblandt beboere, der ønsker at bo i samme nærområde, som de fraflytter. Her iblandt skal findes byens seniorer og fraskilte, der lægger vægt på fællesskabsværdier.

## Fase 5: Afrapportering

### Opsamling

*"Forudsætningen for at gøre afdelingen attraktiv er at nedbryde sociale og fysiske barrierer mellem Runddyssen og det omkringliggende samfund. Dette vil have en positiv indflydelse på området."*

Undersøgelsen bekræfter hypotesen i spørgsmålet om, hvorvidt der er barrierer mellem Runddyssen og den omkringliggende by. Dog tyder det ikke på, at disse barrierer er afgørende i valget af bolig, som hypotesen ellers antager. Hypotesen kan derfor afkræftes, selvom den ikke er faktisk forkert.

### Anbefalinger

**At øge kendskabet til Runddyssen i nærområdet**  
At skabe positiv omtale af området ved eksempelvis at arrangere aktiviteter i afdelingen for hele byen. Invitere personer udefra ind i afdelingen.

### At fokusere på kerneproduktet - boligen

I fremtiden skal der være fokus på boligens kvalitet for at gøre den mere attraktiv på markedet.

### At følge udviklingen nøje

I fremtiden bør boligorganisationen fokusere på at skaffe viden om til- og fravalg af Runddyssen.



Runddyssen i Svenstrup  
Foto: Himmerland Boligforening

# Område i forandring

## Holmegårdskvarteret, Hjørring



Holmegårdskvarteret består af 629 boliger opført i 1940-1970. Boligerne er fordelt på 3 boligorganisationer, der alle administreres af Bolig Hjørring. Afdelingerne står overfor en fremtidssikring, og boligorganisationerne ønsker derfor at vide mere om, hvem fremtidens beboere er, og hvilke forbedringer de skal vægte i fremtiden.

### Fase 1: Forberedelse

#### Området

Hjørring er den andenstørste by i Nordjylland med ca. 25.000 indbyggere. Byen er en stationsby med sygehus og flere uddannelsesinstitutioner. Konkurrencen er øget på boligmarkedet i Hjørring, hvor indbyggertallet er faldet med 2 % i perioden 2008 til 2013. Nedgangen har været størst blandt børnefamilierne, mens der har været en stigning i antallet af personer over 65 år. Dette er en udvikling, der fortsætter i fremtiden, hvor befolkningstallet i kommunen vil reduceres med ca. 3.000 personer frem mod 2030.

#### Markedsmæssig udfordring

En fremtidssikring af bygningerne i Holmegårdskvarteret er nødvendig, da bygningerne er nedslidte. Ligeledes er bad og køkken utidssvarende og nedslidte. Trods boligernes stand er størstedelen af boligerne ikke svære at udleje, og flere beboere har en lang botid i afdelingen. Prisniveauet for boligerne ligger fornuftigt i forhold andre almene boliger i Hjørring Kommune, hvor den gennemsnitlige m<sup>2</sup> pris er mellem 652,00 kr. og 741,00 kr.

| Befolkningsfremskrivning, Hjørring Kommune | 2014   | 2020   | 2030   |
|--|--------|--------|--------|
| Befolkningstal                             | 65.767 | 63.530 | 62.445 |
| Δ 2014                                     |        | -2.237 | -3.322 |
| Δ 2014 i %                                 |        | -3 %   | -5 %   |

Kilde: Danmarks Statistik – statistikbanken.dk/FRKM114

**Holmegårds-  
kvarteret**  
629 lejemål  
By: 25.000 indb.

Boligorganisationerne er i en situation, hvor de skal fremtidssikre afdelingerne i Holmegårdskvarteret samtidig med, at der skal være plads til både nuværende og nye beboere. Boligerne skal yderligere være attraktive på et boligmarked, hvor konkurrencen øges.

### **Om afdelingen**

Holmegårdskvarteret er beliggende centralt i Hjørring og består af 629 boliger, der er opført i perioden fra 1940 til 1970. Herunder er der byhuse, rækkehuse, gårdhavehuse samt etageboliger, hvilket giver en stor differentiering i boligernes størrelse og pris. Boligerne er fordelt på tre boligorganisationer: Hjørring Boligselskab, Bygge og Boligforeningen af 1938 og Boligforeningen AB. Alle er administreret af Bolig Hjørring.

#### *Lejemålets størrelse*

1-rums boliger fra 24 til 59 m<sup>2</sup>  
2-rums boliger fra 52 til 86 m<sup>2</sup>  
3-rums boliger fra 63 til 104 m<sup>2</sup>  
4-rums boliger fra 78 til 117 m<sup>2</sup>  
5-rums bolig på 129 m<sup>2</sup>

#### *Lejemålets pris*

Fra kr. 1.762,00 til kr. 5.436,00  
Gennemsnitlig m<sup>2</sup> pris:  
Hjørring Boligselskab (360 boliger): 494,23 kr.  
Bygge og Boligforeningen (226 boliger): 673,00 kr.  
Boligforeningen AB  
(140 boliger): 580,00 kr.



Bolig Hjørring, Holmegårdskvarteret i Hjørring  
Foto: Bolig Hjørring

## **// Hypotese**

En fremtidssikring af Holmegårdskvarteret vil styrke dets position på markedet, også selvom der vil være en stigning i huslejeniveauet.



Bolig Hjørring, Holmegårdskvarteret i Hjørring. Etagebyggeri. Foto: Bolig Hjørring

## Fase 2: Undersøgesdesign

### Undersøgelsesspørgsmål der belyser hypotesen

1. Hvilke ønsker har beboerne til en fremtidssikring af boligerne?
2. Hvor meget kan de nuværende beboere acceptere at stige i husleje i fremtiden?

Formålet med undersøgelsen er dels at undersøge nuværende beboeres efterspørgsel på bolig og boligområdet og dels at inddrage beboerne. Der skal opbygges en parathed hos beboerne i forhold til en fremtidssikring af området.

### Kilde- og metodevalg

#### Åbne kilder

- *Befolkningsprognose, Danmarks Statistik*  
En statistisk oversigt af udviklingen i befolkningsantallet i kommunen, herunder udviklingen i fordelingen af aldersgrupper.

- *Huslejestatistik, Landsbygefonden*  
En oversigt over den gennemsnitlige m<sup>2</sup> husleje inden for den almene sektor, fordelt på kommuner.

#### Lukkede kilder

- *Beboere i afdelingen*  
Et indblik i hvad beboerne mener om at bo i afdelingen, og hvilke ønsker de har til fremtidens bolig. Ved større fremtidssikringsprojekter kan undersøgelsens resultater underbygge de beslutninger, der skal tages.

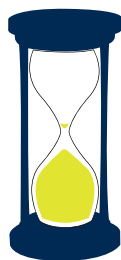
#### Metodevalg ved lukkede kilder

- *Personlige kvantitative interviews*  
Interviewguiden er udformet som spørgeskema med lukkede svarkategorier, hvor interviewpersonen er begrænset til at vælge mellem forskellige opstillede svarmuligheder. Denne metode gør det muligt at måle resultaterne statistisk.

## Fase 3: Indsamling af data

### Procesgennemgang og ressourceforbrug

- Udarbejdelse af spørgeskema, bilag H
- Informationskema til beboerne, bilag B
- Gennemførelse af interviews hos beboerne
- Opsamling på resultater
- Analyse af data



*Ressourceforbrug i casen er på et højt niveau*

### Gennemførelse af interviews

Der er gennemført 168 interviews i populationen på 629 lejemål, hvilket svarer til en deltagelsesprocent på 27 %. De 168 besvarelser er fordelt på de forskellige afdelinger i Holmegårdskvarteret.

Der er 67 besvarelser fra beboere i tæt/lav bebyggelse, herunder byhuse og rækkehuse, og 101 besvarelser fra beboere i etagebyggeri. Der var beboere, der ikke ønskede at deltage i undersøgelsen – dette var hovedsageligt ældre beboere.

Tidsmæssigt blev der brugt omkring 8 dage på at gennemføre interviewene. Interviewene blev gennemført af en studentermedarbejder i sommeren 2014.



Tæt/Lav bebyggelse, Holmegårdskvarteret  
Foto: Bolig Hjørring

### Idé:

Ved udførelse af spørgeskemainterviews, er det en fordel at anvende en tablet til at indsamle data ved et elektronisk spørgeskema. Det sparer undersøgelsen for meget tid og skaber en struktur i undersøgelsens data, der er nem at håndtere.

## Fase 4: Analyse

Det samlede data fra interviewene af de 168 deltagere fordeler sig over temaerne: karakteristik af beboerne, boligen i dag og boligen i fremtiden.

### Karakteristik

I karakteristikken af de 168 deltagere er resultaterne opdelt i besvarelserne fra beboerne i tæt/lav bebyggelse og besvarelserne fra beboerne i etageboligerne. For at kunne anvende resultaterne optimalt i fremtidssikringen af Holmegårdskvarteret, er det væsentligt kende til karakteristik-

ken i de to boligtyper. Besvarelserne er fordelt med 60 % i etagebyggeri og 40 % i tæt/lav bebyggelse.

Størstedelen af beboere, der har en botid på over 10 år, er over 66 år. Dette gælder for 62 % i etagebolig og 73 % i tæt/lav bebyggelse.

Beboergrupperne differentierer sig i de to boligtyper, hvilket er værdifuld viden i fremtidssikringen af Holmegårdskvarteret, når man overvejer,

### Alder

|         | 18-25 år | 26-35 år | 36-50 år | 51-65 år | 66+  |
|---------|----------|----------|----------|----------|------|
| Etage   | 17 %     | 10 %     | 28 %     | 14 %     | 31 % |
| Tæt/lav | 6 %      | 15 %     | 27 %     | 36 %     | 16 % |

### Beskæftigelse

|         | Studerende | Lønmodtagere | Ledige | Pensionister/Førtidspensionister | Andet |
|---------|------------|--------------|--------|----------------------------------|-------|
| Etage   | 18 %       | 23 %         | 14 %   | 44 %                             | 1 %   |
| Tæt/lav | 9 %        | 40 %         | 8 %    | 36 %                             | 7 %   |

### Familiestatus

|         | Enlige | Enlige med børn | Par uden børn | Par med børn |
|---------|--------|-----------------|---------------|--------------|
| Etage   | 57 %   | 11 %            | 21 %          | 11 %         |
| Tæt/lav | 44 %   | 9 %             | 33 %          | 14 %         |

### Botid

|         | Under 1 år | 1-3 år | 4-10 år | Over 10 år |
|---------|------------|--------|---------|------------|
| Etage   | 17 %       | 32 %   | 24 %    | 27 %       |
| Tæt/lav | 23 %       | 19 %   | 25 %    | 33 %       |



hvem man fremtidssikrer boligerne til.

Der er flere unge i etageboligerne sammenlignet med tæt/lav bebyggelse.

### Boligen i dag

#### Årsager til at bo i Holmegårdskvarteret

De tre vigtigste parametre ved valg af bolig i Holmegårdskvarteret er:

1. Pris
2. Beliggenhed
3. Indretning af boligen

Prioriteringen gælder både for beboerne i etagebyggeriet og tæt/lav bebyggelse. Prisen er især vigtig for de unge og familierne, mens seniorer og det ældre segment vægter beliggenhed. Desuden vægtes den private have højt af dem, der bor i by- og rækkehuse.

#### Overvejelser om fraflytning

I alt er der 34 % af de adspurgte, der overvejer at fraflytte Holmegårdskvarteret. Andelen er højest for beboerne i etagebyggeri sammenlignet med tæt/lav bebyggelse. Den vigtigste begrundelse for at beboerne overvejer at flytte, er den manglende tilgængelighed i boligerne, der er indrettet med trapper. I fremtidssikringen af boligerne planlægger Bolig Hjørring at opføre flere tilgængelighedsboliger for at imødekomme beboernes behov.

Haven er ligeledes en faktor, der har betydning for dem, der overvejer at flytte. Beboerne i etagebyggeri efterspørger en have, mens beboerne i tæt/lav bebyggelse overvejer at flytte, da haven kræver meget vedligehold.



Køkken i etagebyggeri. Foto: Bolig Hjørring

## Vurdering af boligen

Beboerne bliver bedt om at vurdere følgende forhold i boligen:

- Boligens indretning
- Boligens stand
- Badeværelsets stand
- Køkkenets stand
- Boligens udearealer
- Fællesfaciliteter
- Fælleshus

Generelt vurderes forholdene højt. Boligens indretning vurderes højest, mens køkkenets stand vurderes lavest. Beboerne i etagebyggeriet vurderer ligeledes fællesfaciliteterne højt, mens beboerne i tæt/lav byggeri vurderer udearealerne højt.

## Boligen i fremtiden

### Ønsker til fremtidens bolig

En af undersøgelsens vigtigste spørgsmål er beboernes ønsker til den fremtidige bolig. Her skal de vurdere flere elementer ud fra en skala på 1 til 4. Se bilag H.

### Beboernes ønsker til den fremtidige bolig

|                    | Prioritet 1                       | Prioritet 2        | Prioritet 3              | Prioritet 4              | Prioritet 5      |
|--------------------|-----------------------------------|--------------------|--------------------------|--------------------------|------------------|
| Etagebyggeri       | Altan                             | Bedre lydisolering | Opvaskemaskine i boligen | Elevator                 | Bedre udearealer |
| Tæt/lav bebyggelse | Bedre isolering mod kulde og træk | Forbedring af bad  | Forbedring af køkken     | Tilgængelighed i boligen |                  |

Beboernes ønsker er ikke tænkt som en facitliste for, hvad man som boligorganisation skal prioritere i fremtidssikringen af boligerne, men de kan anvendes til inspiration i projekteringen.

I forbindelse med fremtidssikringen af boligområdet overvejer boligorganisationerne muligheden for at skabe et fælleshus til aktiviteter for alle beboere i Holmegårdskvarteret. I dag er det ikke alle afdelinger, der har et fælleshus til rådighed. I vurderingen af beboernes fremtidsønsker er der få, der ønsker et fælleshus, men når beboerne bliver adspurgt direkte, om de er interesserede i et stort fælleshus, svarer 46 % ja.

Der er opbakning til fælleshuset både hos beboerne i etagebyggeri og tæt/ lav bebyggelse. Aldersgruppen 18 til 25 år samt 51 til 65 år er de grupper, hvor opbakningen til et fælleshus er størst.

Holmegårds-  
kvarteret  
629 lejemål  
By: 25.000 indb.



**Idé:**

Ved opførelsen af et fælleshus, der kan anvendes af flere afdelinger, er det en god idé at involvere beboerne i en proces, hvor de kan tilkendegive deres ønsker til aktiviteter og arrangementer. Dette vil skabe et incitament for beboerne til at benytte sig af fælleshuset på sigt.

Tæt/lav byggeri, Holmegårdskvarteret i Hjørring. Foto: Bolig Hjørring

### Idé:

Ved fremtidssikring af en eller flere afdelinger, er det en god idé at inddrage de nuværende beboere, for at høre deres vurdering og ønsker til en fremtidig bolig. Dels for at få afklaret om deres efterspørgsel svarer overens med boligorganisationens forventninger og dels for at beboerne får ejerskab til de fremtidige ændringer afdelingen står overfor.

### Huslejeniveau

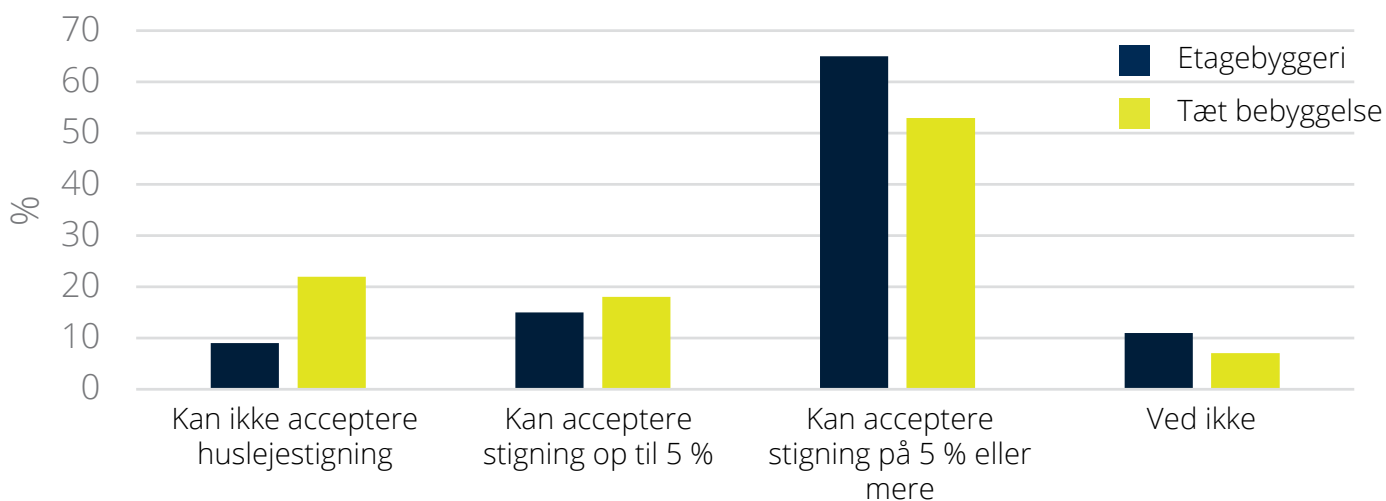
Beboerne bliver adspurgt, hvor meget de maksimalt kan acceptere i en huslejestigning ved forbedringer af boligen. Figuren viser beboernes besvarelser fordelt på 4 kategorier.

Antallet af beboere i etagebyggeriet, der kan acceptere en huslejestigning, er større end beboerne i tæt/lav bebyggelse. Gruppen af beboere, der ikke kan acceptere en huslejestigning har typisk en botid på mere end 10 år og er i aldersgruppen fra 51 år og op. Der er dog et flertal af beboere, der kan acceptere en huslejestigning på 5 % eller mere.

### Målgrupper

Holmegårdskvarterets forskelligartede boliger tiltrækker differentierede målgrupper. By og rækkehuse tiltrækker familier med og uden børn samt seniorsegmentet, og etagebyggeriet tiltrækker de unge og enlige beboere.

Figur 9: Fremtidig huslejeniveau



Kilde: Egen data

## Fase 5: Afrapportering

### Opsamling

*"En fremtidssikring af Holmegårdskvarteret vil styrke dets position på markedet, også selvom der vil være en stigning i huslejeniveauet."*

Overordnet set vurderer beboerne i Holmegårdskvarteret deres boliger positivt, dog med syn for, at der er plads til forbedringer, som flertallet er villige til at betale for gennem en stigning i huslejeniveauet.

Med denne konklusion har Bolig Hjørring et positivt udgangspunkt i fremtidssikringen af Holmegårdskvarteret. Hypotesen bekræftes delvist, da et flertal af de adspurgte er villige til at betale for forbedringer på sigt. Dog er der ikke klarhed omkring Holmegårdskvarterets position på boligmarkedet i fremtiden, da konkurrencen øges.

### Anbefalinger

At inddrage beboernes ønsker i fremtidssikringen af Holmegårdskvarteret

Analysen giver et godt kendskab til beboernes prioriteringer nu og i fremtiden, hvilket netop er et redskab, der kan anvendes i processen.

At overveje hvilke målgrupper, man ønsker at fokusere på i fremtiden

Fremtidssikringen af boligerne ligger op til at boligorganisationen vægter boliger til både de unge, familierne og de ældre. Derfor er det vigtigt at have øje for hvilke boliger, der skal målrettes hvilke målgrupper.



Tæt/lav byggeri, Holmegårdskvarteret  
Foto: Bolig Hjørring

# Perspektivering

Vejledningen har forhåbentlig givet inspiration til den udviklingsorienterede boligorganisation til at komme i gang med boligmarkedsanalyse, hvad enten man allerede står med problemramte afdelinger eller ønsker at være på forkant med udviklingen. Målet har været at introducere en række konkrete værktøjer.

Gennem afprøvning af værktøjer på cases fra den almene verden er der skabt basis for, at læseren kan sammensætte egne undersøgelsesdesigns, der er tilpasset afdelingernes situation og egne ressourcer og ambitioner.

De cases, som vejledningen for eksemplets skyld har udpenslet, er udvalgt for den størst mulige forskellighed i størrelse, opførelsesår, udfordringer, bysamfund, fysisk og social tilstand og lignende. Der er den lille afdeling i den lille by, Lejerbos nybyggede afdeling Udsigten i Vordingborg, og der er det store sammenhængende byområde i den mellemstore by, Bolig Hjørrings Holmegaardskvarteret i Hjørring, som står over for en fremtidssikring. Der er afdelinger med fuld udlejning og afdelinger med udlejningsproblemer. Der er nyrenoverede afdelinger, og afdelinger der barsler med renoveringsplaner.

Vejledningens "læringsmål" er at fremme en forståelse hos læseren af, at målgrupper er lige så relevante for den almene branche som for al øvrig afsætning af boliger. Det er alfa og omega at have en god forståelse af sine målgrupper, og det får man bedst ved at tage pulsen på lejerne og de potentielle lejere.

Det er i dette felt, boligorganisationen kan arbejde professionelt med den lokale boligefterspørgsel. En kompetence, som er et vigtigt led i bestræbelserne for et bæredygtigt alment boligmarked uden for landets største byer.

Undersøgelser af det lokale boligmarked er ikke forbeholdt store organisationers og administrationssekskabers specialister – vejledningen skulle gerne opmuntre mindre organisationer til at afsætte ressourcer til at arbejde med boligmarkedsanalyse.

I bilagsmaterialet er der inspiration at hente til at udarbejde spørgeguides, der er tilpasset egne undersøgelsesdesign.

Vi håber, at vejledningen inspirerer til at tage fat i konkrete markedsmæssige udfordringer i den almene sektor!



Boligkontoret Danmark, Siloen i Saksøbing. Udsigt over fjorden. Foto: Boligkontoret Danmark

# Litteratur

## og andre henvisninger

På AlmenNets hjemmeside [www.almennet.dk](http://www.almennet.dk) kan følgende vejledninger hentes:

- AlmenVejledningen: "Helhedsplanlægning og myndighedernes arbejde." 2. udg. 2013
- Almenvejledningen: "Beboerdemokratisk proces" 2. udg. 2013
- Almenvejledningen: "Fremtidsanalyse" 2. udg. 2013
- AlmenVejledningen: "Projektledelse af almene bebyggelsers renovering og fremtidssikring" 1. udg. 2014
- Landsbyggefonden: Orienterer, September 2014: Nye udfordringer for det almene boligbyggeri
- Realdania By: Fremtidens By. [www.realdaniaby.dk](http://www.realdaniaby.dk)
- Realdania Debat og Mandag morgen: "Det bliver et yndigt land" 2012
- Realdania: Boligøkonomisk Viden Center, diverse publikationer
- Statens Byggeforskningsinstitut, Aalborg Universitet København: "Boligmarkedet uden for de store byer" 2014

Kildehenvisninger:

- Danmarks Statistik. Boligopgørelsen januar 2013. NYT nr. 273: "Enlige mødre bor oftest til leje"
- Danmarks Statistik: [www.dst.dk](http://www.dst.dk)
- DREAM, 2013. Artikel: "Fremskrivning af den danske boligefterspørgsel". [Dreammodel.dk](http://Dreammodel.dk)
- Finn Rolighed Andersen med flere: "International markedsføring" 4. udg. 2011
- Jesper Bo Jensen, Center for Fremtidsforskning. Artikel: "De Unges Boligdrøm". [www.fremforsk.dk](http://www.fremforsk.dk)
- Jesper Bo Jensen, Center for Fremtidsforskning. Artikel: "Boligmarkedet tid og tendenser". [www.fremforsk.dk](http://www.fremforsk.dk)
- Steiner Kvale: "Interview – en introduktion til det kvalitative forskningsinterview", København, 2005



# Bilag

## Indholdsfortegnelse Side

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Bilag A: Målgruppeprofil</b>          | <b>82</b> |
| <b>Bilag B: Information til beboerne</b> | <b>83</b> |
| <b>Bilag C: Personligt interview</b>     | <b>84</b> |
| <b>Bilag D: Telefoninterview</b>         | <b>85</b> |
| <b>Bilag E: Fokusgruppeinterview</b>     | <b>86</b> |
| <b>Bilag F: Kort spørgeguide</b>         | <b>87</b> |
| <b>Bilag G: Spørgeskemaundersøgelse</b>  | <b>88</b> |
| <b>Bilag H: Spørgeskemaundersøgelse</b>  | <b>90</b> |

# Bilag A: Målgruppeprofil

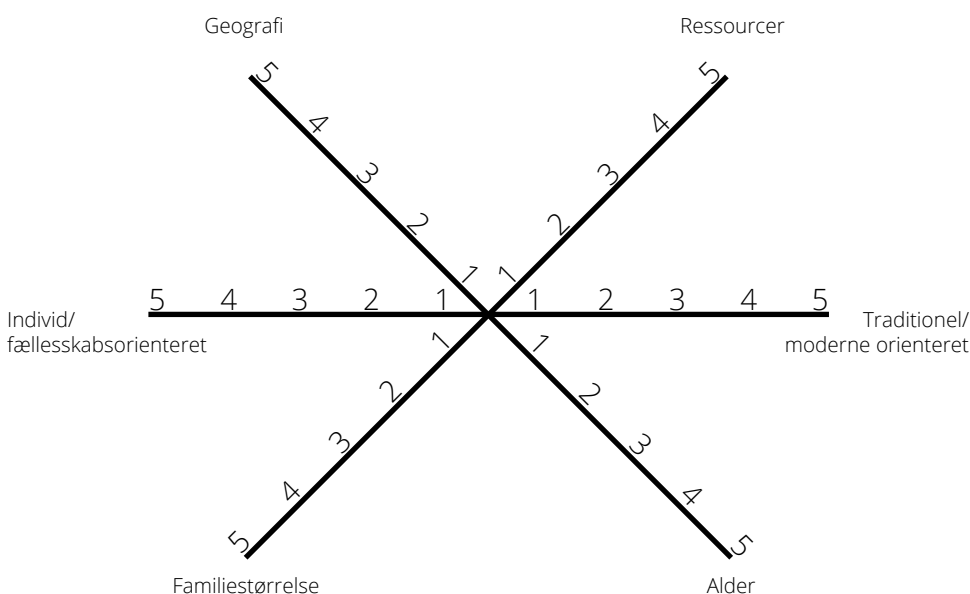
Formål: At få større kendskab til målgruppen

Kilde: Tilflyttere, beboere og fraflyttere

Afdelingens målgruppeprofil er et redskab, der giver mulighed for at sammenligne målgruppen med andre afdelinger. Det er ligeledes muligt at følge den enkelte afdelings udvikling over tid.

| Målgruppeparametre                          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| Ressourcer                                  |   |   |   |   |   |
| Geografi - Hvor langt flytter beboerne fra? |   |   |   |   |   |
| Alder - Hvad er gennemsnitsalderen?         |   |   |   |   |   |
| Familiestørrelse                            |   |   |   |   |   |
| Individ eller fællesskabsorienteret         |   |   |   |   |   |
| Traditionel eller moderne orienteret        |   |   |   |   |   |

## Afdelingens målgruppeprofil



### Bestemmelse af målgrupper

*Ressourcer:* 1 er få ressourcer og 5 er mange ressourcer

*Alder:* 1 er yngst 5 er ældst

*Geografi:* 1 er personer, der flytter fra nærområdet og 5 er personer, der flytter langt fra.

*Familiestørrelse:* 1 er enlige og 5 er den store familie

*Individ og fællesskabsorienteret:* 1 er individorienteret og 5 er fællesskabsorienteret

*Traditionel eller moderne orienteret:* 1 er traditionelt orienteret og 5 er moderne orienteret

# Bilag B: Information til beboerne

Formål: Rekruttering af beboere til personligt interview

Kilde: Indflyttere i renoverede boliger  
Eksempel: Sallingsundvej, Aalborg Øst

## Information til beboerne vedr. interview

Velkommen til den nye bolig

Renoveringen af afdelingen er i fuld gang, og indflytningen i de nye lejligheder er en realitet. I boligorganisationen vil vi gerne vide, hvordan I oplever at bo i de nye boliger.

Derfor vil vi i de følgende uger gennemføre interviews af jer som beboere i afdelingen. Vi håber, du vil deltage!

Det vi gerne vil vide er:

- Din baggrund for at flytte til din nuværende bolig
- Din tilfredshed med boligen og boligområdet

Interviewet varer ca. 45 minutter og vil finde sted i afdelingens fælleslokale eller hjemme hos dig - efter dit ønske.

Deltagelsen i interviewet er frivilligt. Som tak for deltagelsen vil du modtage en gave fra boligorganisationen.

Hvis du ønsker at deltage, kan du henvende dig til *Kontaktperson, oplysninger*

Med venlig hilsen  
Boligorganisationen

Formål: Informere beboere om undersøgelse samt forberede på interview

Kilde: Alle beboere i afdelingen  
Eksempel: Holmegårdskvarteret, Hjørring

## Information til beboerne vedr. personlige spørgeskemainterviews i afdelingen

Kære beboer

Din afdeling står overfor en forandringsproces. Derfor ønsker vi som boligorganisation at blive bedre rustet

I den forbindelse vil vi gerne lave et interview med jer beboere i afdelingen – det er jo jer, der er eksperterne!

Det vi gerne vil vide er:

- Din vurdering af boligens nuværende stand
- Dine ønsker til boligen og afdelingen i fremtiden

Vi vil gerne i dialog med jer, da det netop er jeres holdning til boligen, der er vigtig for os.

### Hvornår?

I løbet af foråret vil en studentermedhjælper henvende sig ved at komme rundt til jer beboere i afdelingen. Vi håber, at I vil tage godt imod hende og bruge 10 minutter på at deltage i interviewet.

I vil være anonyme i besvarelsen og vil ikke blive citeret på et senere tidspunkt.

Har du spørgsmål til undersøgelsen, er du meget velkommen til at kontakte *kontaktperson, oplysninger*

Med venlig hilsen  
Boligorganisationen

# Bilag C: Personligt interview

Formål: At øge kendskabet til nye tilflyttere og undersøge årsagerne til at flytte til afdelingen

Metode: Kvalitativt interview

Kilde: Nye beboere

Eksempel: Sallingsundvej, Aalborg Øst

## Spørgeguide til beboere i nye boliger

### Intro

Introduktion til undersøgelsen. Herunder undersøgelsens formål, interviewets rolle samt information om anonymitet m.m.

### Tema 1: Baggrund

Alder, køn, familiestatus (enlig, par, børn), beskæftigelse, indflytterdato, fraflytningskommune

### Tema 2: Årsager til at flytte til afdeling

1. Kan du fortælle, hvorfor du har valgt at flytte til netop denne afdeling/bolig?  
*Boligens opbygning/indretning, pris, kvalitet/stand, størrelse, geografisk placering/ beliggenhed. Tilvalg af almen bolig m.m.*
3. Hvordan fik du kendskab til afdelingen?  
*Åbent hus, annoncer i avisen/ hjemmesiden, fik tilsendt tilbud fra boligorganisationen*
4. Hvor flytter du fra?  
*Boligtype/ størrelse, geografi*
5. Hvad ser du som den største forskel på, din tidligere og nuværende bolig?  
*Evt. forskel fra tidligere bolig  
Pris, frihedsgrad, fællesskab m.m.*

### Tema 3: Tilfredshed med boligen/området

6. Hvordan oplever du boligen?  
*Værelser, køkken, bad, udendørsarealer m.m.*
7. Er der noget der kunne have været bedre ved boligen?

8. Hvordan oplever du boligområdet?  
*Fælles faciliteter, vaskeri, udendørsarealer, pmuligheder, legeplads, fælleshus m.m.*
9. Er der noget i boligområdet, der kan være bedre?

### Tema 4: Værdier

10. Hvordan oplever du at bo i afdelingen - herunder fællesskabet i afdelingen?  
*Aktiv/ ikke aktiv, deltagelse i aktiviteter og arrangementer. Tryghed m.m.*
12. Hvordan oplever du området/ byen som helhed?  
*Skole, indkøbsmuligheder, infrastruktur m.m.*
13. Hvilken tilknytning har du til området?  
*Har boet her før, kender nogen der bor her, ingen tilknytning m.m.*

### Tema 5: Opsamling

14. Hvad er de vigtigste parametre for dig, ved valg af boligen?  
*En sammenfatning af det, der har været sagt.  
Indirekte: Hvilke værdier fremhæver interviewpersonen?*
15. Vil du anbefale afdelingen til andre?  
*Hvorfor – hvorfor ikke?*

*Mange tak for din besvarelse.*

# Bilag D: Telefoninterview

Formål: At undersøge årsager til at flytte til afdelingen og øge kendskabet til målgruppen

Metode: Kvalitativt interview

Kilde: Nye beboere (indflyttet indenfor et år)

Eksempel: Siloen, Sakskøbing

## Spørgeguide til afdelingen beboere

### Tema 1: Baggrund

1. Alder: \_\_\_\_\_
2. Hvor længe har du boet i din nuværende lejlighed? (udfyldes på forhånd) \_\_\_\_\_

### Tema 2: Holdninger til afdelingen og boligen

3. Hvad synes du om afdelingen og området?
4. Hvad gør efter din mening boligen attraktiv?
5. Lever boligen op til dine krav og forventninger?
6. Mener du, at pris/boligkvalitet hænger godt sammen?
- 6a. Hvorfor/hvorfor ikke?

### Tema 3: Årsager til at flytte til boligen

7. Hvordan fik du oplysninger om boligen?
8. Søgte du efter bolig andre steder, inden du fik din nuværende bolig?
- 8a. Hvis ja, hvor og hvilke?
9. Kendte du til boligorganisationen før du fik din bolig?
- 9a. Hvis ja, hvordan har du fået kendskab til boligen?
10. Hvad var afgørende for at du valgte netop denne bolig?

11. Hvilken boligtype flyttede du fra?

- (1)  Privat lejebolig
- (2)  Almen lejebolig
- (3)  Andelsbolig
- (4)  Ejerbolig
- (5)  Andet: \_\_\_\_\_

### Tema 4: Fremtiden i boligen

12. Hvor længe forventer du at blive boende i din lejlighed?
- 12a. Hvis "kort tid", hvad skal du så?
13. Er der noget, der kan have indflydelse på at du vil flytte tidligere end angivet?
14. Er der noget vi kan gøre for at du vil vælge at blive boende noget længere?
15. Hvad er vigtigt for dig at Boligorganisationen har fokus på i fremtiden?
16. Har du nogle spørgsmål eller nogle kommentar, som vi ikke allerede er kommet ind på?

*Mange tak for din besvarelse.*

# Bilag E: Fokusgruppeinterview

Formål: At undersøge afdelingens image  
Metode: Kvalitativt fokusgruppeinterview  
Kilde: Beboere samt borgere fra området  
Eksempel: Runddyssen, Svenstrup

## Undersøgelse af afdelingens image

Ved Fokusgruppeinterviewet er der ikke udarbejdet spørgsmål. Interviewet tager udgangspunkt i relevante emner, hvor deltagerne igennem dialog skaber indholdet.

### Intro

Introduktion til undersøgelsen og formålet med fokusgruppeinterviewene. Deltagerne får udleveret kort over byen og afdelingen, der kan understøtte deres fortællinger under interviewet.

### Tema 1: Byens kvaliteter

1. Kortlæg byens kvaliteter  
(Beliggenhed, grønne områder, handelsliv, foreningsliv, infrastruktur, aktiviteter m.m.)
  - a. Brainstorm: Indkreds væsentlige områder på kort
  - b. Hver deltager finder frem til de tre vigtigste områder/aktiviteter og begrundet disse valg

### Tema 2: Afdelingens kvaliteter

(Kun for beboerne i afdelingen)

2. Kortlæg afdelingens kvaliteter  
(Fællesfaciliteter, udeområder, begivenheder, aktiviteter m.m.)
  - a. Brainstorm: Indkreds væsentlige steder på kortet
  - b. Hver deltager finder frem til de tre vigtigste områder/aktiviteter og begrundet disse valg

### Tema 3: Afdelingens image

3. Hvordan oplever I afdelingens image?
  - a. Åben eller lukket overfor det omkringliggende samfund
6. Hvad kan man gøre for at nedbryde eventuelle barrierer mellem afdelingen og det omkringliggende samfund?

### Tema 4: Afslutning

Opsummering af resultater og uddeling af gaver til deltagerne som tak for deltagelsen

# Bilag F: Kort spørgeguide

Formål: At undersøge årsager til at boligen bliver fravalgt

Metode: Kort telefoninterview med åbne spørgsmål

Kilde: Medlemmer på ventelisten, der har takket nej til en bolig

Eksempel: Stjernen, Frederikshavn

## Turboundersøgelse af medlemmer på ventelisten

Den korte undersøgelse har til formål at få be- eller afkræftet de parametre som boligorganisationen opfatter som årsagerne til, at boligen er vanskelig at udleje.

### Tema 1: Baggrundviden om boligen (Udfyldes inden interview)

1. Boligens udlejningssituation
2. Lejlighedsnummer og adresse
3. Karakteristik af lejemålet (Størrelse, pris, udeophold m.m.)

### Tema 2: Årsager til at takke nej til boligen

4. Hvad er årsagen til at du har takket nej til boligen?
5. Hvad kan ændres i boligen, for at den kan passe til dine behov?
6. Har du andet at tilføje om boligen/området?

*Tak for din deltagelse*

Formål: At undersøge de besøgenes holdninger til afdelingen

Metode: Mini-spørgeguide med åbne og lukkede spørgsmål

Kilde: Potentielle beboere

Eksempel: Siloen, Sakskøbing

## Spørgeguide til Åbent Hus arrangement

Vi håber at du vil bruge 5 minutter af din tid til at svare på nedenstående.

1. Hvor har du set eller hørt om Åbent Hus arrangementet?
  2. Hvordan vil du vurdere afdelingen på en skala fra 1 til 4, hvor 4 er højest (sæt kryds)

|                 | 1                        | 2                        | 3                        | 4                        | Ved ikke                 |
|-----------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Før dit besøg   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Efter dit besøg | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
  3. Hvis der er en ændring i din vurdering, hvad er så årsagen hertil?
  4. Vil du være interesseret i at flytte til afdelingen?
  5. Hvilke kvaliteter vil du fremhæve ved boligen og området?
  6. Hvad skal der til, for at du vil flytte til afdelingen?
- Sæt kryds hvis du ønsker at modtage nyhedsbrev fra Boligorganisationen.

Mail: \_\_\_\_\_

# Bilag G: Spørgeskemaundersøgelse

Formål: At undersøge beboernes karakteristik samt årsager til at flytte til afdelingen.

Metode: Kvantitativ spørgeskemaundersøgelse

Kilde: Beboere i afdelingen

Eksempel: Udsigten, Nyråd, Vordingborg

## Spørgeguide til beboerne

### Tema 1: Baggrunds data

Alder \_\_\_\_\_

Køn \_\_\_\_\_

Familiestatus (enlig, par, børn) \_\_\_\_\_

Beskæftigelse \_\_\_\_\_

Boligtype \_\_\_\_\_

Indflytterdato \_\_\_\_\_

Flyttet fra (Postnummer) \_\_\_\_\_

1. Har du tidligere boet i en almen bolig?

Ja  Nej

- Har du tidligere boet hos Boligorganisationen?

- Hvis ja, hvilken afdeling? \_\_\_\_\_

Hvilken boligform/type flytter du fra?

Ejerbolig

Hus

Rækkehus

Lejlighed

Lejebolig

Hus

Rækkehus

Lejlighed

Andelsbolig

Hus

Rækkehus

Lejlighed

Andet: \_\_\_\_\_

Tema 2: Årsager for at flytte ind i lejligheden/afdelingen

3. Hvad var de 3 vigtigste grunde for dig, til at flytte i din nye bolig?

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

(Hvis personen ikke kan svare, kan man hjælpe ved at opridse nedenstående muligheder.)

Boligens opbygning/indretning

Boligens tilgængelighed (det er nemt at komme ind og ud af boligen)

Boligens pris

Boligens kvalitet/stand

Boligens størrelse

Boligens udearealer – altaner

Afdelingens grønne omgivelser

Geografisk placering i forhold til arbejde

Geografisk placering i forhold til skole

Geografisk placering i forhold til andet (Kultur tilbud, fritidsaktiviteter, natur...)

Andet: \_\_\_\_\_

4. Hvordan fik du kendskab til afdelingen?

Har deltaget i åbent hus arrangement

Har set annonce i avisen

Har set annonce på Lejerbos hjemmeside

Har set annonce på Facebook

Har set annonce på Boligportalen

Fik sendt tilbud om boligen fra Boligorganisationen



Fik kendskab til afdelingen igennem familie/  
bekendte

Andet: \_\_\_\_\_

5. Hvad ser du som den største forskel på din  
tidligere og nuværende bolig?  
(Pris, størrelse, frihedsgrad, fællesskab m. an-  
dre beboere, andet?) \_\_\_\_\_

6. Vil du anbefale Udsigten, Vintersbølle Strand  
til andre?

Ja  Nej

Hvorfor – hvorfor ikke? \_\_\_\_\_

### Tema 3: Tilfredshed med boligen og afdelingen

Jeg vil nu bede dig om at give karakterer i forhold  
vedrørende boligen.

Skalaen er fra 1-5, hvor 1 er den dårligste karak-  
ter, og 5 er den bedste.

7. Hvilken karakter giver du til boligens?

|                         | 1                        | 2                        | 3                        | 4                        | 5                        | Ved ikke                 |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Opbygning og indretning | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Tilgængelighed          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Pris                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kvalitet/stand          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Størrelse               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Udearealer – altaner    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| De grønne omgivelser    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

8. Hvad er det bedste ved boligen? \_\_\_\_\_

9. Er der noget i boligen, der kan være bedre?

10. Hvilken karakter giver du til afdelingens?

|                    | 1                        | 2                        | 3                        | 4                        | 5                        | Ved ikke                 |
|--------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Fælles faciliteter | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| De grønne områder  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Tilgængelighed     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Fælles altaner     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| P-muligheder       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Andet: \_\_\_\_\_

11. Hvad er det bedste ved afdelingen? \_\_\_\_\_

12. Er der noget i afdelingen, der kan være  
bedre? \_\_\_\_\_

13. Hvis du skulle leje boligerne i din afdeling ud,  
hvilke styrker vil du så fremhæve i dit udlej-  
ningsmateriale? \_\_\_\_\_

### Tema 4: Afslutning

14. Er der noget, jeg ikke har spurgt om, som du  
gerne vil uddybe? \_\_\_\_\_

*Tak for din deltagelse!*

# Bilag H: Spørgeskemaundersøgelse

Formål: At undersøge beboernes holdning til boligerne samt ønsker til fremtiden

Metode: Kvantitativ spørgeskemaundersøgelse

Kilde: Beboere i afdelingen

Eksempel: Holmegårdskvarteret, Hjørring

## Spørgeskema til beboerne før renovering

### Tema 1: Baggrundsdata

#### Om personen

Køn

Kvinde

Mand

Alder: \_\_\_\_\_

Beskæftigelse

Studerende

Lønmodtager

Ledig

Pensionist/førtidspensionist

Andet \_\_\_\_\_

Husstandsstørrelsen

Enlig

Enlig med børn

Par

Par med børn

Børn i husstanden?

1 barn

2 børn

3 børn

4 børn

Mere end 4 børn

#### Om Boligen

1. Hvilken type bolig bor du i?

Etagebolig

Tæt/lav byggeri

2. Hvor stor er din bolig?

(Her tæller køkken, bad og gang ikke med)

1 rum

2 rum

3 rum

4 rum

5 rum

3. Hvor mange år har du boet i boligen? \_\_\_\_\_

### Tema 2: Årsager til at bo i afdelingen

4. Hvorfor har du valgt at bo i denne afdeling?

Beliggenheden

Boligens indretning

Boligens pris

Tilfældighed – det var den mulighed, der bød sig

Tæt på familie, venner arbejde m.m.

Naboskabet/det sociale liv i afdelingen

Andet

5. Overvejer du at flytte fra boligen?

Ja  Nej

5a. Hvis ja, hvorfor? \_\_\_\_\_

### Tema 3: Vurdering af nuværende bolig

6. Her bedes du give karakter fra 1 til 4 i forhold til hvordan du vurderer boligen og området, som det er i dag. 1 er laveste karakter og 4 er højeste karakter.

|   | 1                        | 2                        | 3                        | 4                        | Ved ikke                 |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Boligens indretning                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Boligens stand                                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Badeværelsets stand                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Køkkenets stand                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Boligens udearealer<br>(altan, have, terrasse)      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Afdelingens<br>fællesfaciliteter<br>(Vaskerum m.m.) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Fælleshus   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

#### Tema 4: Den fremtidige bolig

Ønsker til fremtidens bolig

7. Hvordan vurderer du betydningen af følgende elementer? 1 er uden betydning og 4 er stor betydning.

|  | 1                        | 2                        | 3                        | 4                        | Ved ikke                 |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Flere kvadratmeter                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Flere værelser/opholdsrum                              | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Større værelser  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Forbedring af køkken                                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Forbedring af bad                                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Vaskemaskine i bolig                                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Opvaskemaskine i bolig                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Bedre lydisolering                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Bedre isolering mod kulde og træk                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Nye vinduer  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Mindre varmeforbrug                                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Udskiftning af gulve                                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Mere tilgængelighed i boligen/ældre- og handicapvenlig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Opbevaringsrum   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Elevator   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Altan  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Bedre udearealer                                       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Fælleshus  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Mere lys i boligen                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Gæsteværelse   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Grønne områder   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Legeplads  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Parkeringsmulighed                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Plads til cykel/knallert                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

8. Vil du være interesseret i et stort fælleshus, der kan benyttes af flere afdelinger i området?

Ja  Nej

9. Forudsat at din bolig bliver forbedret på den måde du ønsker, hvor meget kan du så maksimalt acceptere som huslejestigning?

- Op til 5 %  
 Mellem 5 % og 10 %  
 Mellem 11 % og 20 %  
 Mellem 21 % og 30 %  
 Mellem 31 % og 40 %  
 Mellem 41 % og 50 %  
 Mere end 50 %  
 Kan ikke acceptere en huslejestigning  
 Ved ikke

Vi er nu færdige med undersøgelsen.  
Tak for din hjælp!

#### **Web-baserede spørgeskemaundersøgelser**

Følgende hjemmesider er eksempler på, hvor der mulighed for at oprette elektroniske spørgeskemaer.

<https://www.onlineundersogelse.dk/>

<http://www.trictrac.com>

<https://www.surveymonkey.com/>

Hvem efterspørger hvilke boligtyper – og hvorfor? Disse spørgsmål er relevante både når man som boligorganisation står overfor et nybyggeri, en renoveringsproces, og i særdeleshed også når man står overfor andre markedsmæssige udfordringer i afdelinger, der ikke er under forandring.

Med AlmenNets Vejledning om Markedsanalyse får du en introduktion til, hvad Markedsanalyse er, og hvordan den kan bruges i praksis.