



# POTENTIALEVURDERING HELSINGØR

**HELSINGØR KOMMUNE  
JUNI 2020**

Denne rapport er udviklet af:

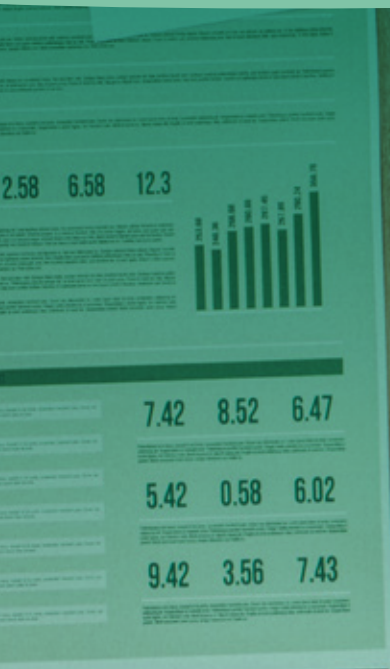
EXOMETRIC  
Ellebjergervej 52  
2450 København SV  
[www.exometric.com](http://www.exometric.com)

Forsidefoto: Helsingør Kommune

# INDHOLD

<b>Projektet og konklusioner</b>	<b>5</b>	<b>Hellebæk og Ålsgårde</b>	<b>211</b>
Konklusioner	10	Lejepotentialer 60 måneder	229
<b>Uddybende metodebeskrivelse</b>	<b>17</b>	Ejerpotentialer 60 måneder	237
Boliganalysens formål og metode	18	<b>Hornbæk</b>	<b>247</b>
Metode til volumenberegning	19	Lejepotentialer 60 måneder	265
Målgrupper/segmentering	20	Ejerpotentialer 60 måneder	273
Forklaring på potentialeberegningsgrafikker	21	<b>Øvrige landområder og mindre byer</b>	<b>283</b>
Fortolkning og præmisser	23	Lejepotentialer 60 måneder	301
<b>Helsingør Kommune</b>	<b>25</b>	Ejerpotentialer 60 måneder	309
Lejepotentialer 60 måneder	49	<b>Nøgletal Helsingør Kommune</b>	<b>319</b>
Ejerpotentialer 60 måneder	57	<b>Telefoninterviews og beskr. af syv områder</b>	<b>331</b>
<b>Helsingør bymidte</b>	<b>67</b>	<b>Interne flyttemønstre</b>	<b>335</b>
Lejepotentialer 60 måneder	85	<b>Kommunale spørgsmål</b>	<b>343</b>
Ejerpotentialer 60 måneder	93	<b>Kommune- og områdebeskrivelser</b>	<b>349</b>
<b>Helsingør by udenfor bykernen</b>	<b>103</b>	Helsingør Kommune	351
Lejepotentialer 60 måneder	121	Helsingør bymidte	354
Ejerpotentialer 60 måneder	129	Helsingør by udenfor bykernen	358
<b>Snekkersten</b>	<b>139</b>	Snekkersten	362
Lejepotentialer 60 måneder	157	Kvistgård og Espergærde	366
Ejerpotentialer 60 måneder	165	Hellebæk og Ålsgårde	370
<b>Kvistgård og Espergærde</b>	<b>175</b>	Hornbæk	374
Lejepotentialer 60 måneder	193	Øvrige landområder og mindre byer	378
Ejerpotentialer 60 måneder	201	<b>Beskrivelse af Conzoom-segmenter</b>	<b>383</b>





3.456	
2.589	
1.258	
4.896	

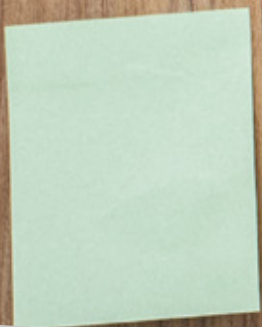
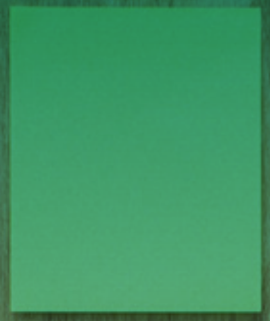
3.45 2.58 6.58 12.3

Text describing financial performance and trends.



### FINANCIAL REPORT

7.42	8.52	6.47
5.42	0.58	6.02
9.42	3.56	7.43



# PROJEKTET OG KONKLUSIONER



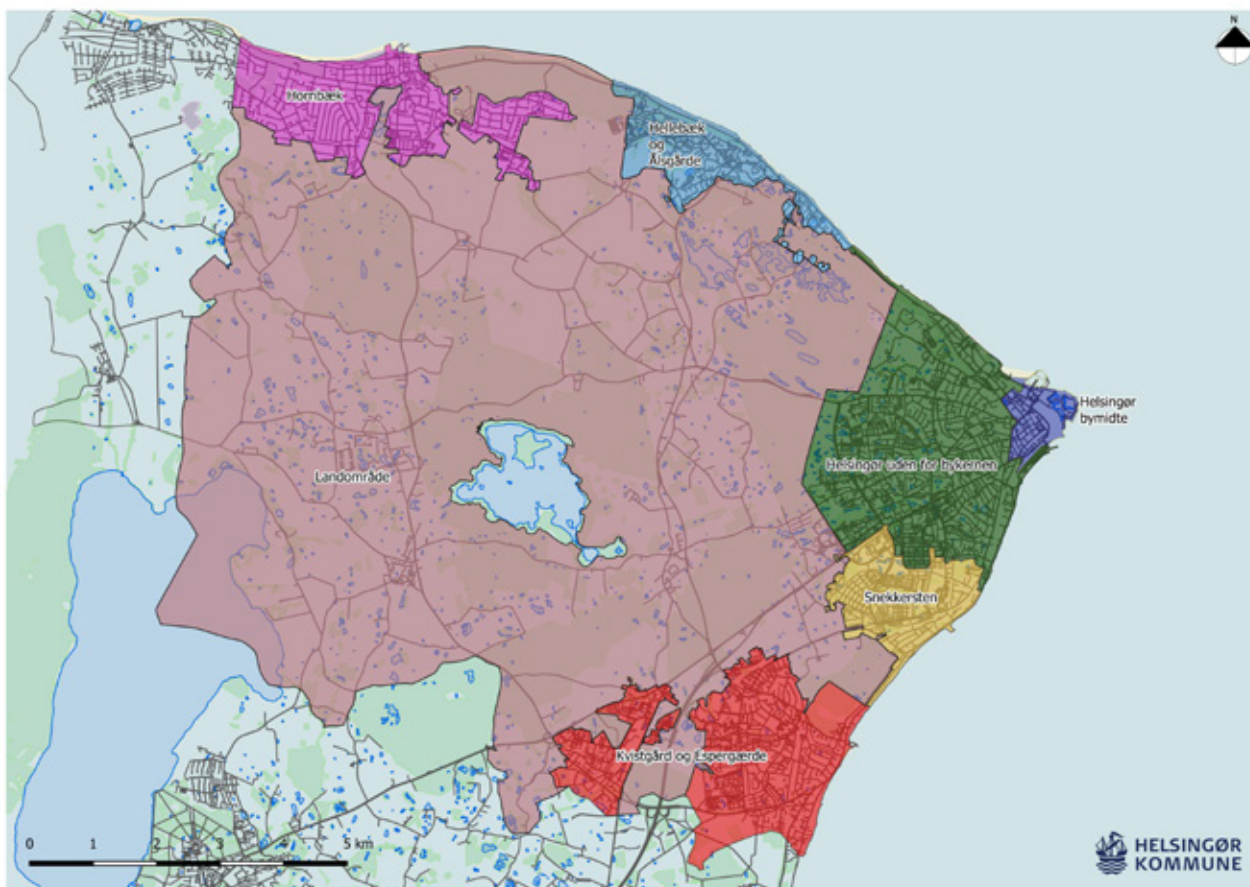
# PROJEKTET

## Baggrund

I forbindelse med udvikling af kommuneplan og fortsat tiltrækning og fastholdelse af borgere ønsker Helsingør Kommune en dybere forståelse af den kommende efterspørgsel på boliger. Helsingør Kommune har en række udviklingsområder og projektgrunde, som giver mulighed for at opføre et større antal boliger.

Kommunens nuværende prisudvikling, samt borgeres og udvikleres søgning mod kommunen, giver mulighed for at styre udviklingen til fordel for kommunen på lang sigt. I den forbindelse har kommunen behov for data omkring nuværende og kommende borgeres ønsker til bolig, betalingsvillighed samt data til brug for målrettet kommunikation. Dette understøtter den politiske vision om at gøre Helsingør Kommune til en attraktiv bosætningskommune.

Analysen dækker ikke blot Helsingør Kommune som helhed, men belyser også syv områder, der kan ses på kortet.



1. Helsingør Bymidte – den gamle bydel i centrum (i det følgende benævnt Helsingør bymidte)
2. Helsingør by uden for den gamle bydel i centrum (i det følgende benævnt Helsingør by udenfor bykernen)
3. Snekkersten
4. Kvistgård og Espergærde
5. Hellebæk og Ålsgårde
6. Hornbæk
7. Øvrige landområder og mindre byer (f.eks. Gurre, Tikøb, Langesø m.m.)

### **Kommende beboere**

Helsingør Kommune har i de seneste år oplevet befolkningstilvækst, og på baggrund af Exometrics måling af søgningen til kommunen forventes tiltrækningen at stige i de kommende år. Dette kræver indsigt i de nye borgeres ønsker til bolig, så udbuddet kan tilpasses hertil.

### **Boligudbud og tiltrækning af udviklere/investorer**

Potentialeanalysen kan benyttes som et internt redskab med hensyn til kommunikation og lokalplanlægning af nye boligområder. Samtidig kan resultatet benyttes til en kvalificeret dialog med udviklere og investorer i forbindelse med den fremtidige planlægning af områder og forhandling ved salg og udvikling af kommunens grunde.

### **Efterspørgsel efter boligeer**

Exometrics analyse belyser, i hvilket omfang, der vil være efterspørgsel efter forskellige boligstørrelser samt hvilke leje- og ejerpriser, der vil kunne opnås. Vurderingen tager udgangspunkt i en beregning baseret på en lejepris på 1.500 kr./m<sup>2</sup>/år og en ejerpris på 30.000 kr./m<sup>2</sup>. Der beregnes potentialer på kommunalt plan samt en fordeling på de syv områder. Endvidere afklares, hvilke målgrupper, der søger kommune/områder i kombination med fornævnte priser. Med andre ord indikation af, hvem, der tiltrækkes af områderne til priser for nybyggede boliger.

### **Metode**

Til beregning af bruttopotentialer for kommunen er der taget udgangspunkt i Exometrics database Exobase. Der er gennemført i alt 393 interviews med respondenterne (de interviewede), der enten har overvejet Helsingør Kommune eller en af nabokommunerne i den nationale undersøgelse. De er blevet spurgt, om de vil overveje at flytte til Helsingør Kommune. Hvis de ikke vil, er de blevet frasorteret. De resterende 300 respondenter har herefter gennemgået spørgeskemaet.

### **Præmis for fortolkning af kommunalt bruttopotentiale, basispotentiale og maksimalt potentiale**

Udgangspunktet for beregningen af de lokale potentialer er baseret på det kommunalt udregnede bruttopotentiale, der er den samlede volumen af boliger, der kan etableres ved de givne størrelser og prisniveauer i kommunen. Alle borgere, der er interesseret i at flytte til Helsingør Kommune, er inkluderet. De sandsynlige tilflyttere til kommunen samt borgere, der forventer at flytte internt i kommunen, er dog ofte ikke helt afklarede om, hvor de påtænker at flytte hen, og hvilken boligtype, de vil flytte ind i. Nogle er dog mere afklarede end andre.



Derfor er der lavet en opdeling af potentialet alt efter, hvor "sikre", de er i deres overvejelse om området, som de vil flytte til:

1. **Det primære potentiale** er de boligsøgende, der er afklaret om, at de vil flytte til Helsingør Kommune og foretrækker boligtyperne.
2. **Det sekundære potentiale** er dem, der har svaret, at de er afklarede om at flytte til Helsingør Kommune og vil overveje de boligtyper, der udbydes, men som foretrækker en anden boligtype. Her vil der derfor i nogle tilfælde være en vis dobbeltdækning mellem de forskellige boligtyper.
3. **Det tertiære potentiale** er de boligsøgende, som ønsker boligtypen, men som ikke umiddelbart overvejer kommunen, men som kunne overveje det, hvis deres krav til bolig ikke kan opfyldes i deres foretrukne kommune/distrikt, men kan opfyldes i Helsingør Kommune. Dette er det mest usikre, da det er afhængigt af boligprojekter i andre kommuner.

Når disse potentialer ikke rammer det kommunale bruttopotentiale, har det tre årsager:

1. at der er flere borgere, som ikke vil bosætte sig i området/projektet.
2. at de ikke er afklarede om deres boligtype.
3. at deres søgning til andre områder/projekter er mere afklaret, men at de har disse områder som et sidste alternativ. De er derfor ikke medtaget i beregningerne, men er et reelt potentiale. Potentialerne for områderne kan derfor måske udvides, fordi denne større gruppe borgere godt kunne overveje det, hvis de ikke kan finde fornuftige alternativer i andre områder, der kan dække deres behov og ønsker til en ny bolig.

Exometrics analyse fører således til en vurdering af potentialet for boliger (dvs. den forventede fremtidige efterspørgsel) i et konkret område. Potentialet fremkommer ved en beskrivelse af de mest interesserede forbrugerssegmenter i forhold til deres prisforventninger, prisfølsomhed, sandsynlige flyttefrekvens og en række andre variabler, der afdækker de enkelte målgruppers præferencer for kommende bolig. Med andre ord analyseres målgruppernes "evne og vilje" til at købe eller leje bolig i et konkret område samt eventuelt deres konkrete præferencer i forhold til et konkret byggeprojekt.

Alt er imidlertid sjældent lige, hvorfor følgende forhold kan og vil påvirke volumenerne og prispunkterne over tid:

- Konkurrence fra andre distrikter – både i og uden for kommunen
- Udvikling i tilgang af nye projekter (stigning, fald i ny kapacitet)
- Befolkningens udvikling og sammensætning (acceleration vs. deceleration)
- Det generelle makroøkonomiske klima i Danmark, herunder renteutviklingen.

Exometrics analyse belyser således, i hvilket omfang, der vil være efterspørgsel efter forskellige boligformer samt hvilke priser, der vil kunne opnås for boliger på et specifikt sted. Boligpotentialet belyser efterspørgselsrisikoen ved gennemførelse af et boligudviklingsprojekt på grunden. Boligpotentiale defineres her som den fremtidige bruttoefterspørgsel efter en given type bolig ved et acceptabelt prisniveau eller ved det givne antal boliger, der kan tænkes at indgå i et projekt.

Boligpotentialet afdækkes ved at kortlægge og beskrive bolig- og prispræferencerne hos et udsnit af borgere, som har angivet, at de overvejer at flytte dertil for at eje eller leje inden for en tidshorisont på f.eks. 12, 36 og 60 måneder i en nationalt repræsentativ flytteanalyse.

Profilen af de interesserede borgere beskrives nærmere ved hjælp af den såkaldte Conzoom-segmentering, som ved hjælp af statistisk klyngeanalyse af en række offentligt tilgængelige geografisk fordelte data opdeler befolkningen i forskellige målgrupper. Målgruppesegmenteringen giver et indblik i, hvilke forbrugerssegmenter, der er særligt interesseret i de påtænkte boliger. Dette har blandt andet konsekvenser for fx den mest optimale konfiguration og indretning af boligerne. En nærmere forklaring på de anvendte metoder til potentialeberegning findes i afsnittet "Uddybende metodebeskrivelse."



# RAPPORTENS OPBYGNING

Rapporten er opdelt i sektioner, der kan læses individuelt eller i sammenhæng, da de komplementerer hinanden.

## **INTERVIEWDATA OG POTENTIALER**

På side 25-317 findes interviewdata samt potentialer for Helsingør Kommune som helhed samt for de syv områder, som analysen dækker.

Sektionen rummer en lang række data, der er med til at afdække præferencer, svagheder, barrierer, potentialer m.m., som de, der søger mod kommunen og området, har. Her kan kommunen finde input til en strategi for udvikling af de forskellige områder, og man kan blive klogere på, hvilke greb og tiltag, som man, på baggrund af data, kan arbejde med for at tiltrække nye borgere.

Sektionen – eller udvalgte dele af den – kan endvidere anvendes i en dialog mellem Helsingør Kommune og private investorer og projektudviklere.

## **KOMMUNENS NØGLETAL**

Side 318-330 indeholder nøgletal, der kan være med at beskrive kommunens udvikling på boligområdet samt prognoser for den kommende befolkningsudvikling.

## **TELEFONINTERVIEWS OG BESKRIVELSER AF SYV OMRÅDER**

For at belyse kommunen internt har Exometric valgt at gennemføre 100 interviews pr. telefon i hver af analysens syv områder. Det giver mulighed for at belyse dynamikken områderne imellem, ligesom det isoleret set fortæller om borgernes præferencer og holdninger om område for område.

Det er vigtigt at pointere, at antallet af indbyggere varierer i hvert område, og med 100 interviews pr. område er der interviewet disproportionalt. Derfor kan de 700 interviews heller ikke anvendes som en intern kommunal oversigt, men er i stedet et billede af de individuelle områder.

Afsnittet kortlægger endvidere, hvordan de syv områder i skrivende stund ser ud med henblik på f.eks. boligstørrelse, antal biler i husstanden, børn i husstanden, husstandsindkomst og længde af uddannelse.

Denne sektion findes på side 331-381.

## **CONZOOM-SEGMENTER**

Rapporten afsluttes fra side 383 med en beskrivende sektion af Conzoom-segmenterne. Her gives der ikke bare et indblik i, hvordan husstande kan udvikle sig inden for de 36 Conzoom-grupper, der er også en gennemgang af grupperne med karakteristika på hver enkelt.



## KONKLUSIONER

### Potentiale på 60 måneders sigt

Boligpotentialet på 60 måneders sigt for Helsingør Kommune udgør i alt 1.800 boliger ved et lejeniveau på 1.500 kr./m<sup>2</sup>/år og et ejerniveau på 30.000 kr./m<sup>2</sup>.

TABEL 1A BOLIGPOTENTIALE FOR HELSINGØR KOMMUNE OG UDVALGTE OMRÅDER PÅ BOLIGTYPER – 60 MÅNEDER

Leje v. 1.500 kr./m <sup>2</sup> Ejer v. 30.000 kr./m <sup>2</sup>	Helsingør Kommune	Helsingør bymidte	Helsingør by uden for bykernen	Snekker- sten	Kvistgård og Esper- gærde	Hellebæk og Ålsgårde	Hornbæk	Øvrige landom- råder og mindre byere
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	434	147	52	46	29	50	65	29
Mindre lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	561	193	71	58	42	53	84	34
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	285	88	43	34	22	30	34	18
Rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	166	61	25	15	15	10	21	10
Rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	136	42	20	14	13	11	16	8
Mindre villaer (140 m <sup>2</sup> )	119	34	20	14	11	12	12	7
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	99	29	15	12	9	9	11	6
<b>Total</b>	<b>1.800</b>	<b>594</b>	<b>246</b>	<b>194</b>	<b>140</b>	<b>177</b>	<b>244</b>	<b>112</b>
% andel:		33%	14%	11%	8%	10%	14%	6%

KILDE: EXOBASE

Når man kigger på det samlede potentiale – dvs. leje- og ejerboliger lagt sammen – så er de 1.800 boliger fordelt med 33% til Helsingør bymidte, der dermed er kommunens stærkeste område. Herefter følger Helsingør by uden for centrum samt Hornbæk, der begge genererer 14%. Med blot 6% er Øvrige landområder det område, der bidrager med mindst til det samlede potentiale.

På næste side ses to tabeller, der viser potentialet for kommunen samt de syv områder fordelt på henholdsvis leje- og ejerboliger. Her fremgår det, at Helsingør Kommunes potentiale er bygget op omkring en større efterspørgsel efter ejerboliger end lejeboliger (1.088 ejerboliger mod 712 lejeboliger).

KILDE: EXOBASE

TABEL 1B BOLIGPOTENTIALE FOR LEJEBOLIGER I HELSINGØR KOMMUNE – 60 MÅNEDER

Leje v. 1.500 kr./m <sup>2</sup>	Helsingør Kommune	Helsingør bymidte	Helsingør by uden for bykernen	Snekkersten	Kvistgård og Espergærde	Hellebæk og Ålgårde	Hornbæk	Øvrige landområder og mindre byer
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	232	88	26	19	16	27	39	10
Mindre lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	265	102	31	21	21	24	44	12
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	115	41	15	11	9	12	17	6
Rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	61	26	10	4	5	3	7	3
Rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	38	14	5	3	3	3	5	2
<b>Total</b>	<b>712</b>	<b>270</b>	<b>86</b>	<b>58</b>	<b>53</b>	<b>68</b>	<b>112</b>	<b>33</b>
% andel:		38%	12%	8%	7%	10%	16%	5%

KILDE: EXOBASE

TABEL 1C BOLIGPOTENTIALE FOR EJERBOLIGER I HELSINGØR KOMMUNE – 60 MÅNEDER

Ejer v. 30.000 kr./m <sup>2</sup>	Helsingør Kommune	Helsingør bymidte	Helsingør by uden for bykernen	Snekkersten	Kvistgård og Espergærde	Hellebæk og Ålgårde	Hornbæk	Øvrige landområder og mindre byer
Små lejligheder (65 m <sup>2</sup> )	202	60	26	27	13	23	26	20
Mindre lejligheder (95 m <sup>2</sup> )	296	91	41	37	21	29	40	22
Store lejligheder (125 m <sup>2</sup> )	170	47	28	23	13	19	17	12
Rækkehuse (85 m <sup>2</sup> )	105	35	15	11	10	8	14	7
Rækkehuse (115 m <sup>2</sup> )	97	28	15	11	9	9	11	6
Mindre villaer (140 m <sup>2</sup> )	119	34	20	14	11	12	12	7
Store villaer (160 m <sup>2</sup> )	99	29	15	12	9	9	11	6
<b>Total</b>	<b>1.088</b>	<b>323</b>	<b>160</b>	<b>136</b>	<b>87</b>	<b>109</b>	<b>132</b>	<b>79</b>
% andel:		30%	15%	12%	8%	10%	12%	7%

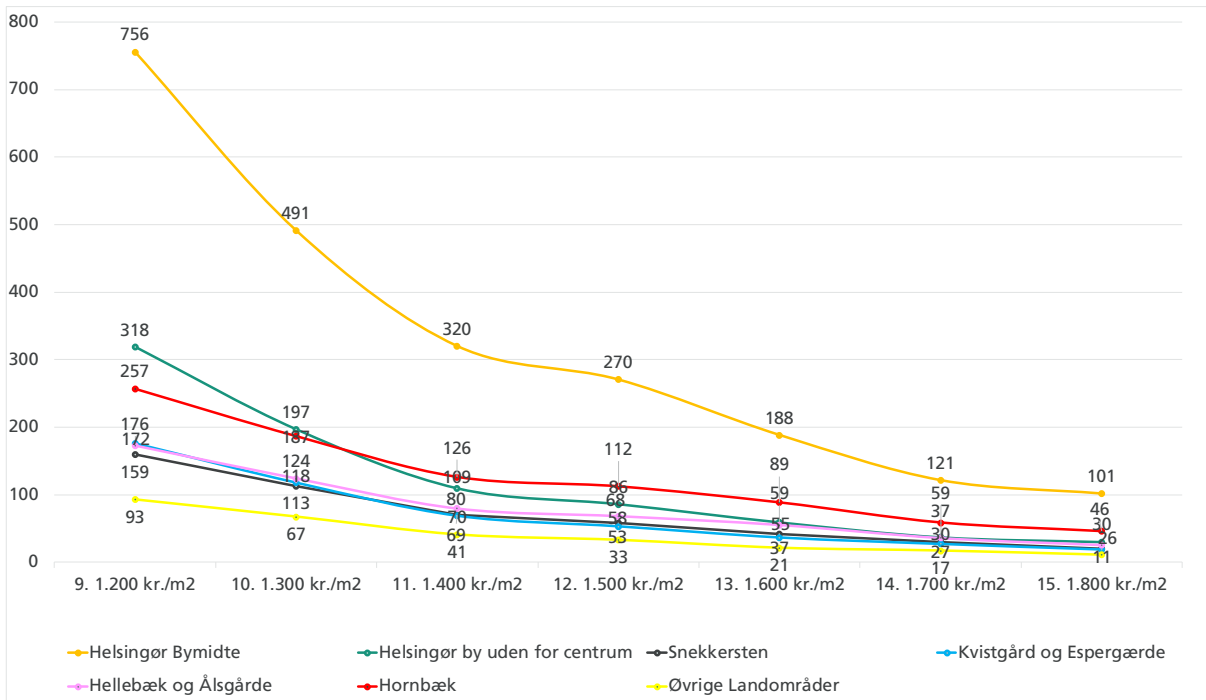
KILDE: EXOBASE



### Potentialefordeling ved andre prisniveauer – leje

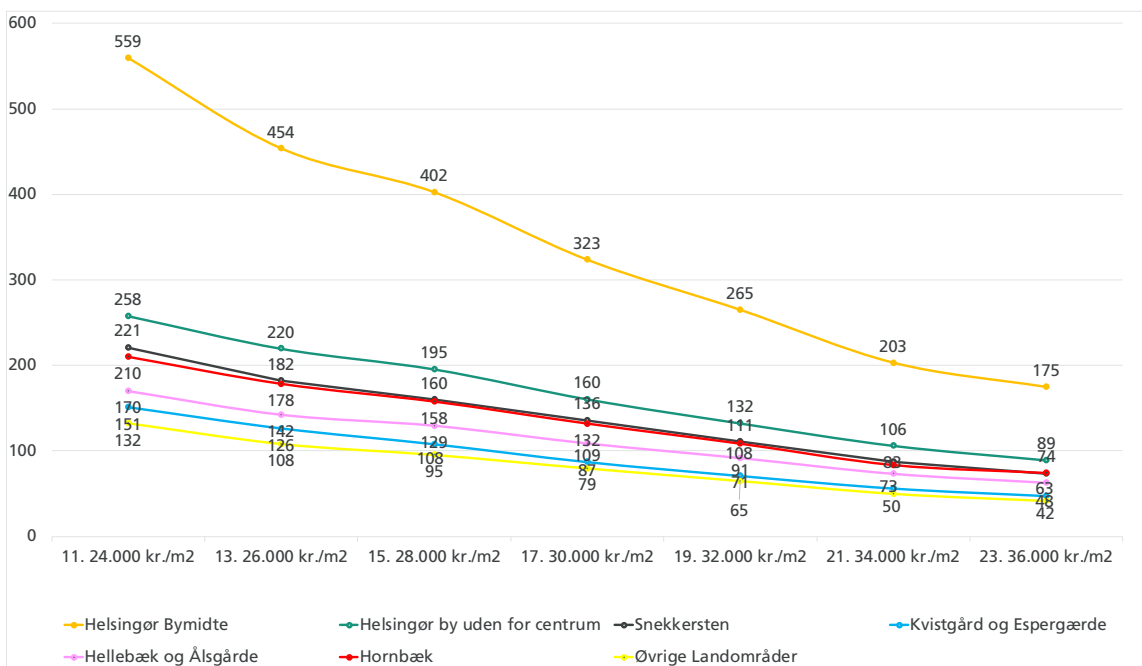
Fordelingen af boliger er anderledes ved andre prisstrukturer end udgangspunktet på 1.500 kr/m<sup>2</sup>. De primære lejepotentialer, hvor efterspørgslen ved de forskellige lejeniveauer er angivet, over 60 måneder i de syv områder ses i Figur 1A. Figuren viser summen af alle potentialerne for de forskellige størrelser boliger. F.eks. kan der afsættes 320 boliger i Helsingør bymidte ved en pris på 1.400 kr./m<sup>2</sup>/år og kun 121 boliger ved en pris på 1.700 kr./m<sup>2</sup>/år (orange linje).

FIGUR 1A SAMLET PRIMÆRE LEJEEFTERSPØRGSEL FOR DE SYV OMRÅDER – 60 MÅNEDER



Figur 1B viser ligeledes potentialerne ved andre ejerniveauer. Det ses fx, at der kan afsættes hele 220 boliger ved en pris på 26.000 kr./m<sup>2</sup> og 132 boliger ved en pris på 32.000 kr./m<sup>2</sup> i Helsingør by uden for centrum (grøn linje).

FIGUR 1B SAMLET PRIMÆRE EJEREFTERSPØRGSEL FOR DE SYV OMRÅDER – 60 MÅNEDER



### **Forholdet mellem nybyggeri og befolkningsvæksten**

Antallet af borgere stiger i Helsingør Kommune. I perioden 2009 - 2024 viser prognoser, at indbyggertallet øges med ca. 2.400. Det skaber et boligbehov på 1.110 boliger (ved en husstandsstørrelse på 2,13, som er gennemsnittet for en husstand i kommunen). Der er allerede opført 965 boliger, og dertil kommer de 2.332, der forventes etableret til og med 2024. Det giver ialt 3.297 boliger, hvilket umiddelbart er mere end rigeligt til at dække væksten i befolkningen.

Det skal dog nævnes, at den moderate vækst, som Danmarks Statistik forudser, kan korrigeres i mere positiv retning. Såfremt det lykkes at udvikle nye områder og gøre eksisterende stærkere bl.a. med nyopførte boliger, så kan man meget vel være i stand til at øge antallet af nye indbyggere.

Et andet greb til at øge muligheden for vækst i befolkningsantallet er at mindske udflytningen fra kommunen. Det kan bl.a. gøres, såfremt man er i stand til at efterkomme ønskerne til fremtidens boliger. I den forbindelse er det vigtigt at skele til sammensætningen af borgenes alder.

### **Borgernes alder**

Den danske befolkning bliver ældre, og andelen af personer over 60 år stiger væsentligt i de kommende år. Denne udvikling ses også i Helsingør Kommune. Ifølge fremskrivninger fra Danmarks Statistik vil næsten 13.000 af kommunens borgere i 2021 være 60 år eller derover, hvilket svarer til 25% af samtlige indbyggere i Helsingør Kommune. Imidlertid estimeres det, at antallet i den ældre målgruppe i 2037 vil vokse til 17.249, hvorefter den vil udgøre 31%.

Langt de fleste analyser viser, at danskernes boligpræferencer ændrer sig i takt med alderen. Det gør sig også gældende for borgerne i Helsingør Kommune. Ikke mindst i seniorsegmentet (over 60 år), hvor mange bor i villa, men gerne vil skifte til en lejlighed eller rækkehus. Mange af dem træder ind i en ny fase i livet, hvor børnene er flyttet hjemmefra, og overskydende plads i den store villa pludselig bliver et tema. En række af dem ønsker endvidere at slippe for de mange pligter, der følger med villaen som boligtype som fx løbende vedligeholdelse og en have, der kræver pasning. I stedet drømmer de om en seniortilværelse i en ny og vedligeholdelsesfri bolig, der frigiver tid og ressourcer.

Det er Exometrics opfattelse, at såfremt der udvikles boliger i form af lejligheder og evt. rækkehuse til dette segment, så kan man sætte gang i en boligrotation til gavn for indbyggere i forskellige livsfaser. For når de 60 år+ flytter i nyopførte boliger, bygget med henblik på dem, så forlader de villae til gavn for de yngre generationer. De vil nemlig gerne bo i hus med have – enten til den familie med børn, de er ved at etablere, eller den familie, de allerede har stiftet.

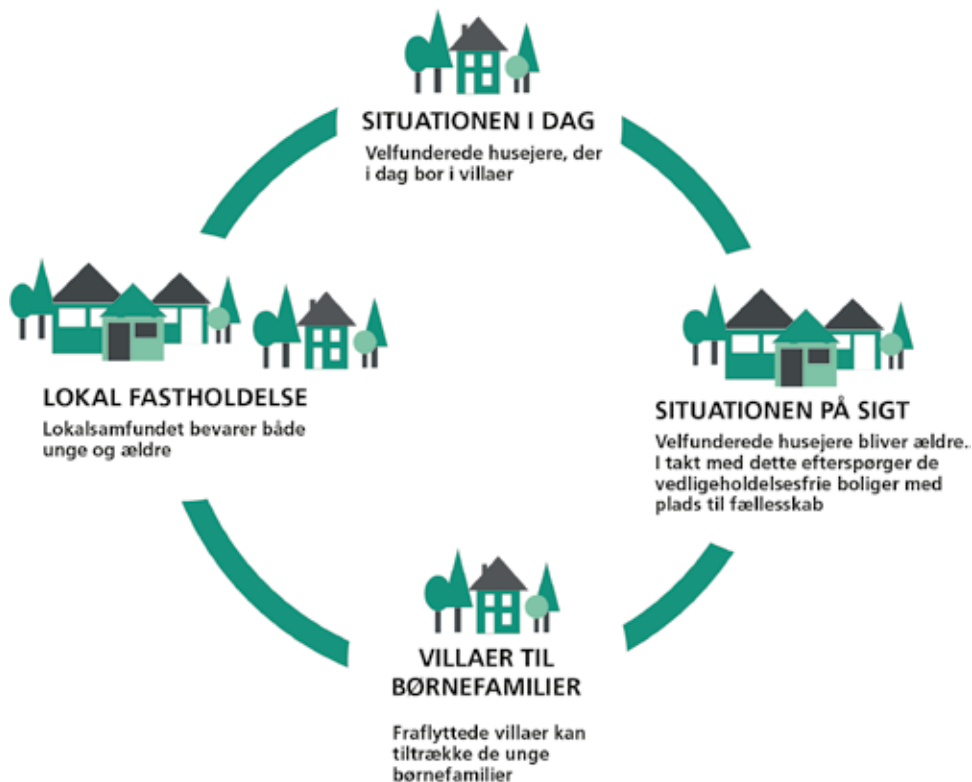
Formår Helsingør Kommune at sætte gang i en rotation ved udvikling af de rette områder og nyopførte boliger, kan man ikke blot lykkes med at fastholde nuværende (og ofte velstillede borgere) i kommunen, man kan også tiltrække attraktive målgrupper over kommunegrænser, fordi disse målgrupper ikke kan få opfyldt deres boligbehov i deres nuværende kommune.

På næste side ses rotationstanken illustreret.



# ROTATIONSTANKEN

Figuren illustrerer rotationstanken, og hvordan nybyggeri i Helsingør Kommune kan indgå i den cyklus.



## Conzoom-grupperne

Når man kigger på målgrupperne til priser for nyopførte boliger, falder det i øjnene, at potentialet for ejerboliger i højere grad er båret af færre, men større grupper, end tilfældet er for lejeboliger. Kigger på man på Top 5-grupperne til ejerboliger, så står de sammenlagt for 60% af boligerne:

- |                            |     |
|----------------------------|-----|
| • D1 – Formue og formående | 23% |
| • E4 – Duopolerne          | 13% |
| • F2 – Kulturnauter        | 10% |
| • E2 – Ung andel           | 7%  |
| • F1 – Byens puls          | 7%  |

Derimod står Top 5-grupperne for lejeboliger kun for 46% af det samlede lejepotentiale:

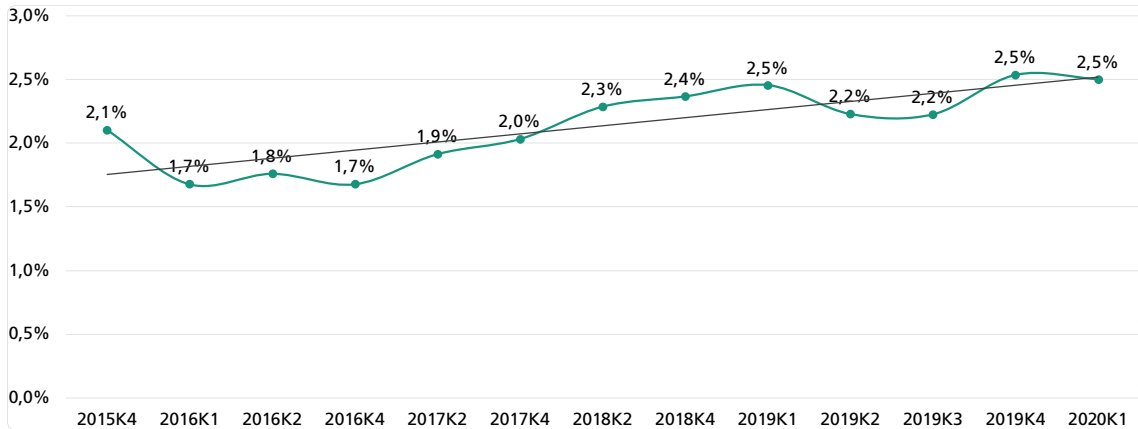
- |                     |     |
|---------------------|-----|
| • I4 – Livets gang  | 12% |
| • H1 – Kollegier    | 11% |
| • E1 – City-singler | 10% |
| • E3 – Hjerterum    | 8%  |
| • E4 – Duopolerne   | 6%  |

Man ser også, at der kun er et svagt overlap mellem målgrupperne til de ejer-/lejeboliger. Det er kun E4 – Duopolerne, der optræder begge steder. Det betyder, at Helsingør Kommune kan udvikle områder omkring nybyg, der appellerer i to forskellige retninger. Desuden betyder det lave overlap også, at der er lav risiko for kannibalisierung.

## Søgningen til Helsingør Kommune

Søgningen til Helsingør Kommune lå i 2020 K1 på 2,5%. Dermed fastholdes det nye topniveau, som kommunen opnåede i den forrige måling i 2019 K4. Overordnet set er det lykkedes at opretholde en stabil vækst i søgningen de seneste fire år. I 2016 lå søgningen mod Helsingør Kommune i spændet 1,7-1,8 %, men flere og flere har siden fået øjnene op for kommunen som et område, hvor de kan se sig selv ved næste flytning.

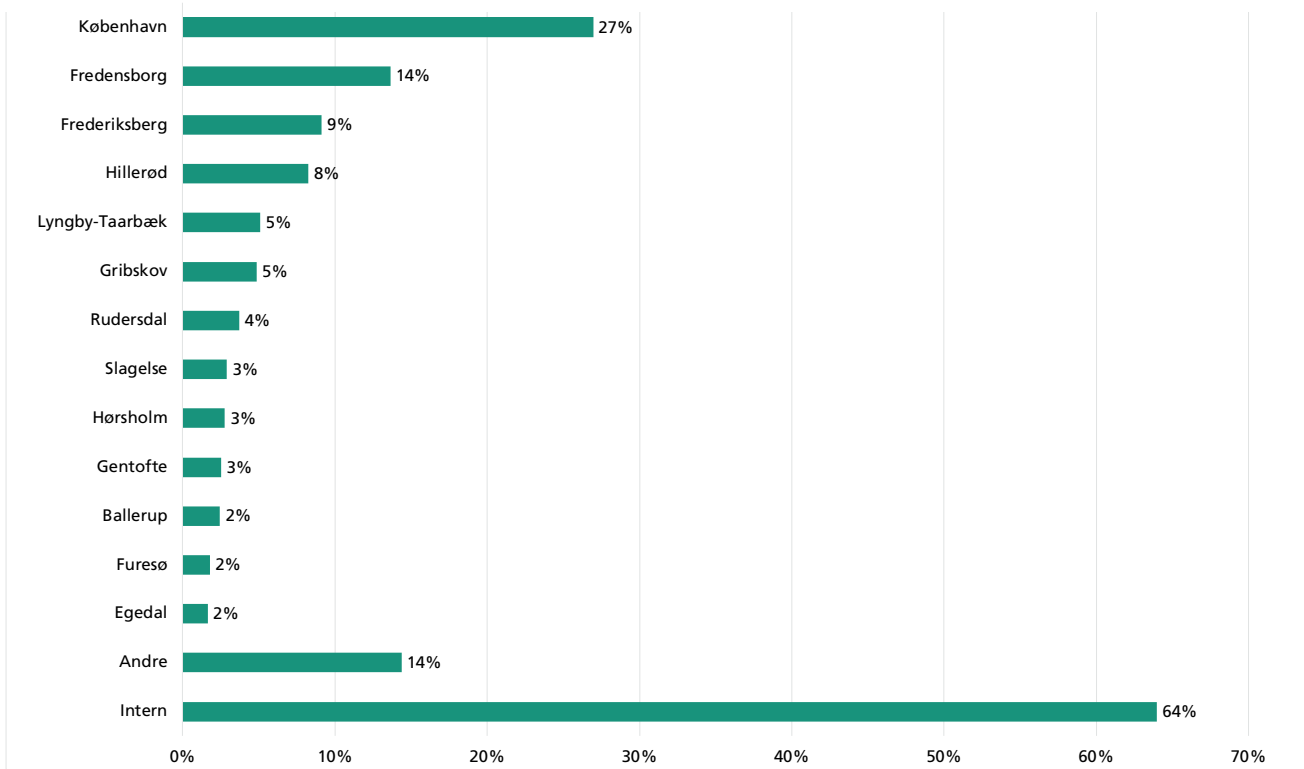
FIGUR 3 UDVIKLING I SØGNING TIL HELSINGØR KOMMUNE 2015 K4 - 2019 K4



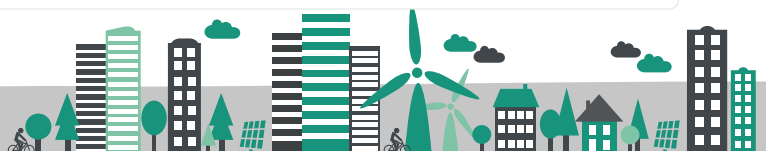
KILDE: EXOBASE

Når man ser på, hvor de søgende til Helsingør Kommune kommer fra, er det først og fremmest fra København og Fredensborg. Som i de fleste kommuner er der en stor andel af flytninger, der foregår internt i kommunen – i Helsingør Kommunes tilfælde er det 64%.

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



KILDE: WEB-INTERVIEW OG EXOBASE 2019 K1 - 2020 K1







# UDDYBENDE METODEBESKRIVELSE

BOLIGSEKTION



# BOLIGANALYSENS FORMÅL OG METODE

**Formålet med analysen** er at give et veldokumenteret og præcist billede af boligpotentialet i området og det konkrete projekt. Potentialet vurderes ud fra områdets attraktion hos potentielle beboere kombineret med relevante eksterne data.

Analysen afdækker følgende forhold i relation til testområder:

## Interview baseret data og beregninger:

- Prisforventninger (elasticitet)
- Kapacitetsbehov (over tid)
- Målgrupper (segmenter)
- Præference for størrelser (m<sup>2</sup> mix)
- Kommunesøgning
- Rekrutteringsområder
- Ejerform (leje/eje/andel)
- Boligtype (lejlighed/rækkehus/villa)
- Fleksibel sektion med projektrelevante spørgsmål

## Database baseret data og beregninger:

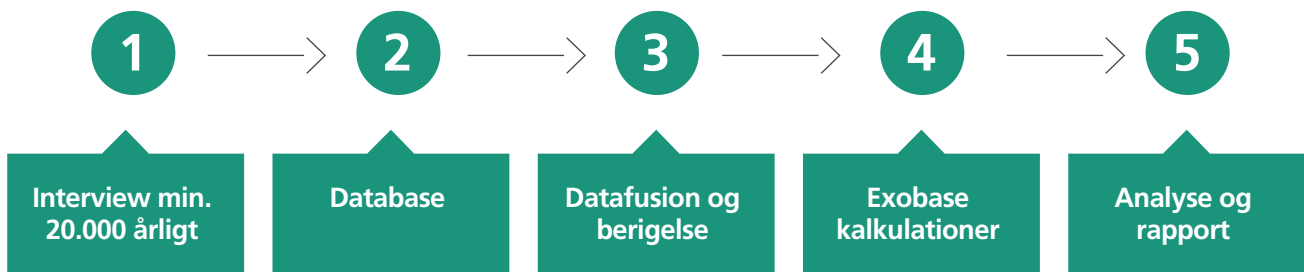
- Prisudvikling historisk
- Solgte boliger historisk
- Befolkningsudvikling (historisk og fremskrivning)
- Annoncerede boligprojekter (3 år)
- Intern rekrutteringsandel

## Benyttet analysemetode

Analyserne er udført med udgangspunkt i Exobase Bolig, der er Exometrics databaseværktøj, hvor data fra 14 eksterne kilder fusioneres med egne data genereret ved repræsentative markedsanalyser i hele Danmark med mere end 20.000 årlige interviews.

Exometrics primære data (interviews) er mikrocelleberiget. Mikrosegmenteringen gør det muligt at identificere samtlige husstande i Danmark i forhold til en lang række parametre, der er beskrevet i bilag. Disse informationer gør det muligt at skabe homogene grupper, hvorved et områdes relevante målgrupper kan profileres, beskrives og forstås ud fra en stor mængde beskrivelsesvariable.

Samtidig giver det mulighed for at beregne antallet af potentielle boligsøgende meget præcist.



# METODE TIL VOLUMENBEREGNING

Exometrics metode tager udgangspunkt i en national repræsentativ undersøgelse på ca. 5.000 respondenter. Undersøgelsen repræsenterer de ca. 2.750.000 danske husstande.

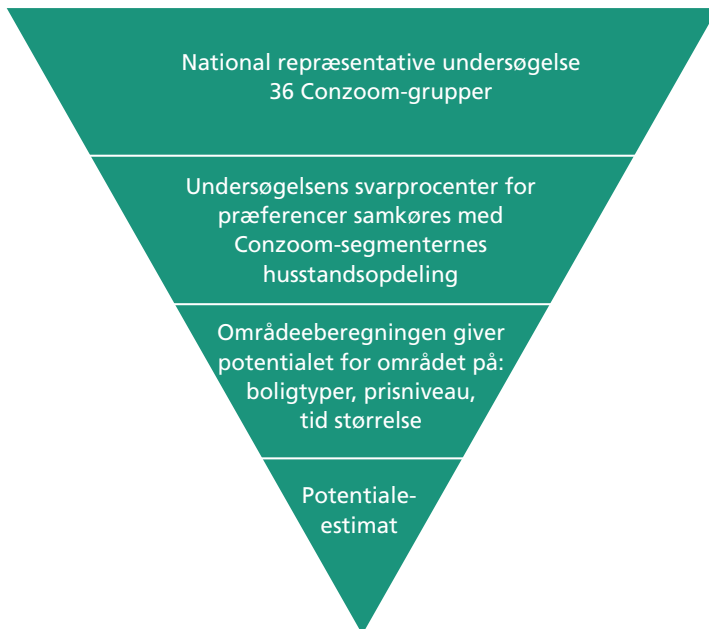
## Herefter indsættes respondenternes præferencer:

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

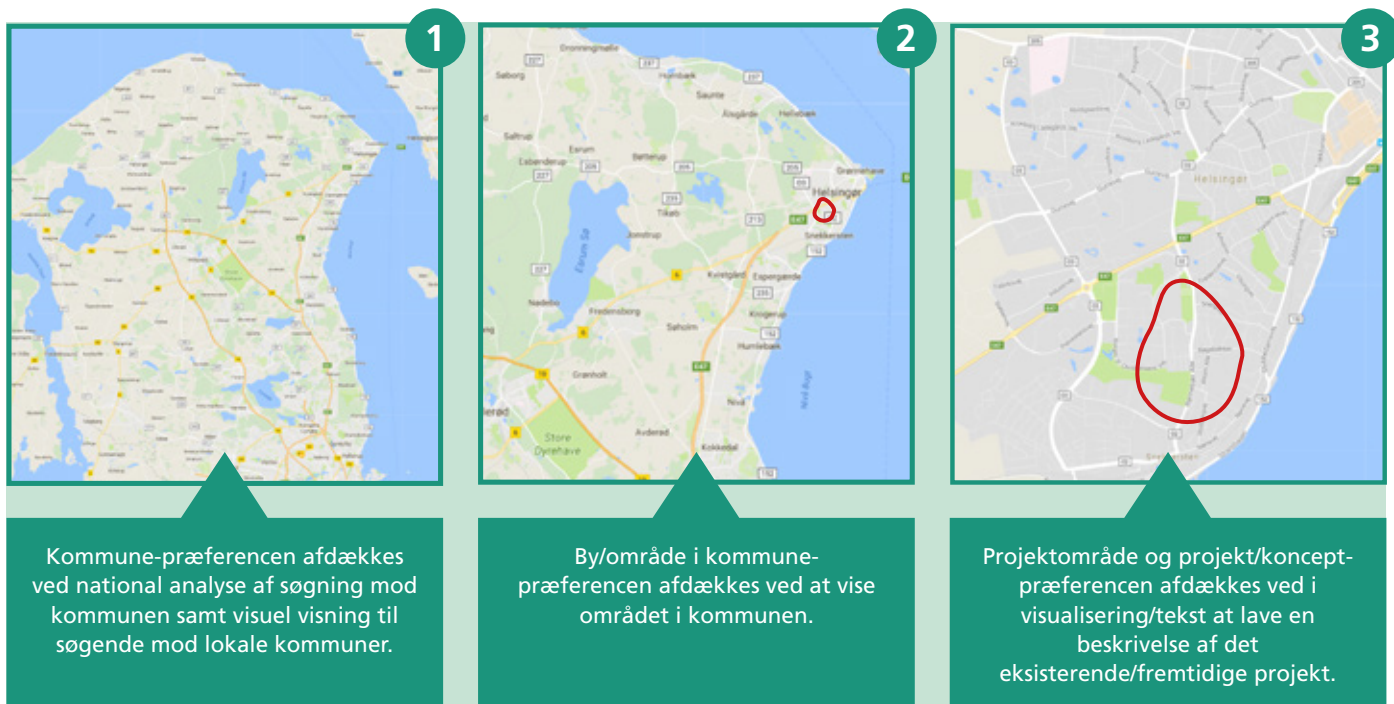
Disse parametre indsættes i Exometrics algoritme, hvorved volumen kan estimeres for et givent område inden for en given tidsramme. Herefter kombineres svarene med antallet af personer i de 36 conzoom-segmenter.

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

## BEREGNINGEN HAR FØLGENDE ELEMENTER



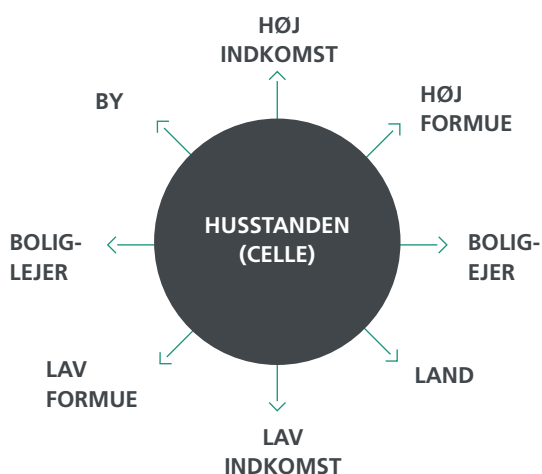
## METODISK TILGANG – 3 TRINS MODEL (EKSEMPEL)



# MÅLGRUPPER/SEGMENTERING

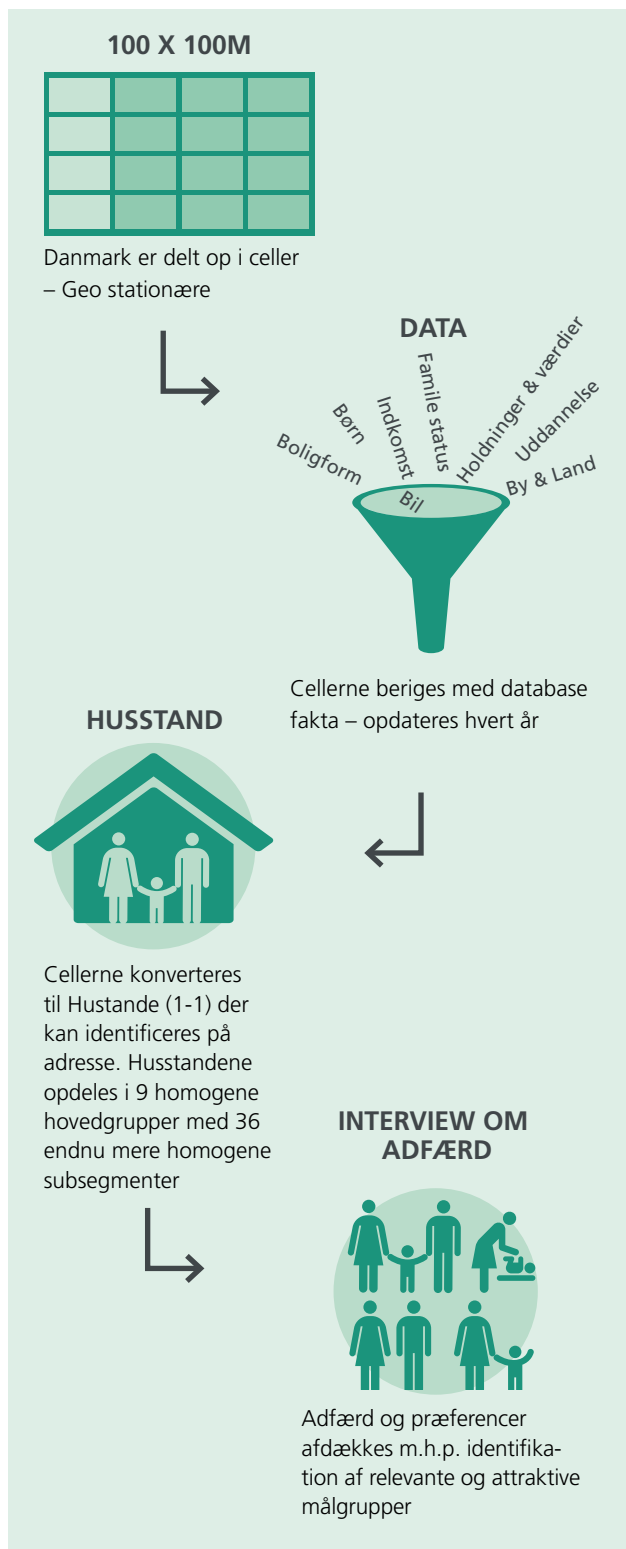
Danmark er opdelt i 100 m x 100 m celler, som er geostationære. Disse celler beriges med forskellige databaser fra bl.a. Danmarks Statistik, Gallup, motorregisteret m.fl. Herved fremkommer en 1-1 beskrivelse af cellerne, som bliver synonyme med danske husstande og med beboernes holdninger og ikke mindst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

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



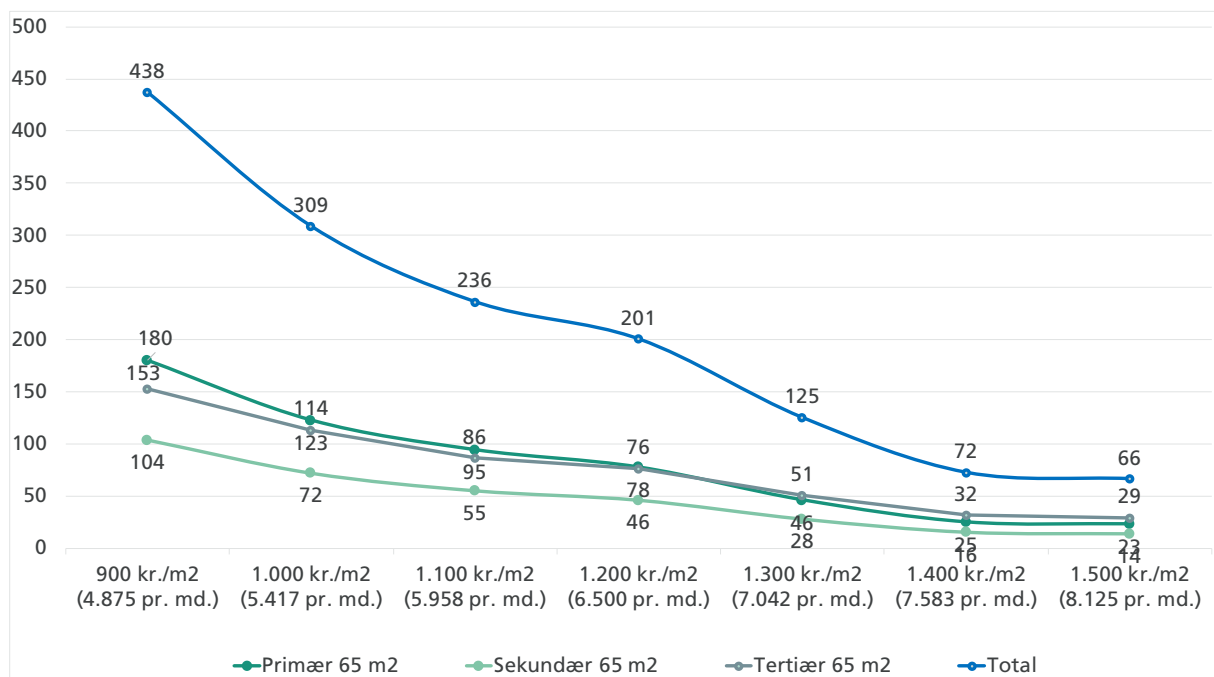
## SEGMENT HOVEDGRUPPER

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



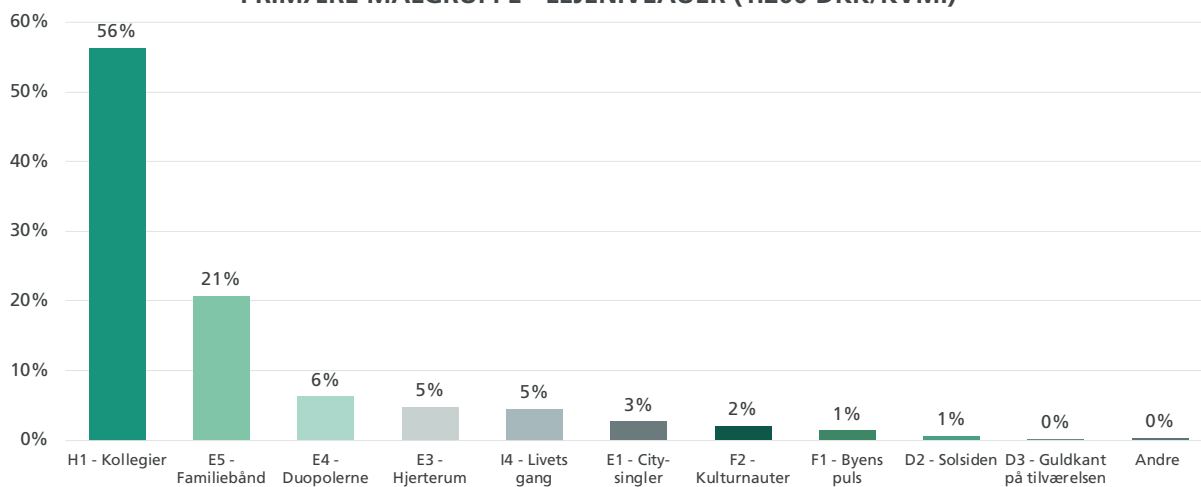
## FORKLARING PÅ POTENTIALEBEREGNINGSGRAFIKKER

Figuren viser den forventede volumen i området over de næste 24 måneder ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 50 til 80 kvm, gns. 65 kvm. Det primære potentiale: De, der vil flytte til kommunen og overveje projektet og flytte ind i den boligtype, som projektet udbyder. Det sekundære potentiale: De, der vil flytte til kommunen og vil overveje projektet, men foretrækker en anden boligtype. Det tertiære potentiale: De, der vil overveje projektet og flytte ind i projektets udbudte boligtype, men foretrækker en anden kommune, og vil kun flytte til Kolding Kommune, hvis deres krav til boligen ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



De primære målgrupper er specificeret under volumen- og priselasticitetsgrafikken. Her ses først de ti største målgrupper ved det valgte prisniveau (i eksemplet 1.200 kr./kvm). Her udgør målgruppen 'H1 - Kollegier' 56% som den største, efterfulgt af 'E5 Familiebånd' med 21%.

### PRIMÆRE MÅLGRUPPE - LEJENIVEAUER (1.200 DKK/KVM.)





## FORTOLKNING OG PRÆMISSER

Analysen giver en vurdering af potentialet for boliger i et konkret område. Potentialet er fremkommet ved en vurdering af de mest interesserede forbrugersegmenter vægtet med de respektive segmenters prisfølsomhed, deres sandsynlige flyttfrekvens og en række andre målgruppenspecifikke adfærdsvariable, der afdækker de enkelte målgruppers præferencer for kommende bolig. Med andre ord analyseres målgruppernes "evne og vilje" til at købe eller leje bolig i det konkrete byggeri/område.

Respondenterne tager stilling til det givne område på baggrund af deres nuværende situation samt deres forventninger til den umiddelbare fremtid. Det vil sige, at forhold som forventninger til egne forhold, herunder familiesituation, personlig økonomi og beskæftigelse m.v. er integreret i respondenternes besvarelse.

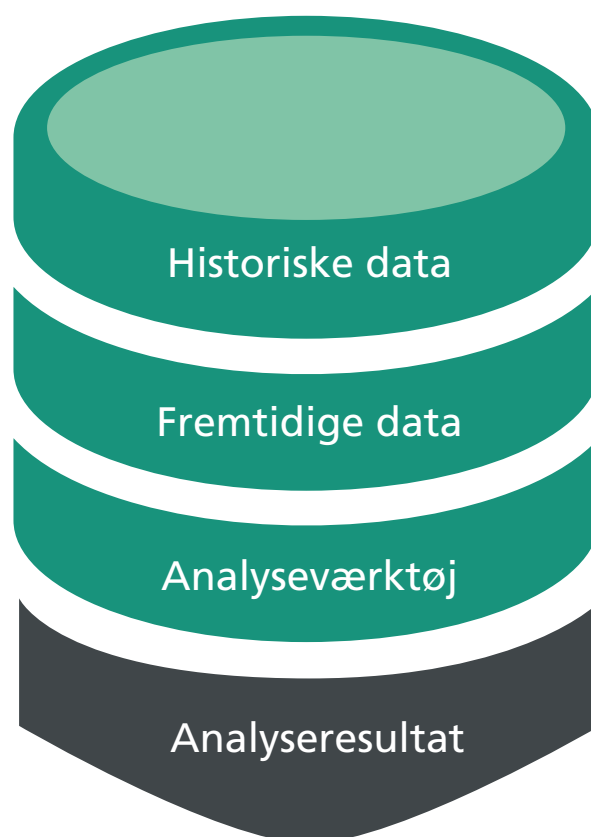
Ligeledes forventes det, at respondenterne tager højde for eksterne forhold i deres besvarelse. Det gælder forhold som rente, prisudviklinger i markedet og andre makroøkonomiske forhold.

I det omfang disse interne og eksterne forhold omkring respondenterne ændrer sig radikalt over tid, kan det ændre den estimerede volumen- og prisvurdering. Prognosen bør derfor betragtes som et niveau frem for et eksakt og endeligt estimat.

Exometric har altid et konservativt udgangspunkt, hvorfor de endelige realiserede volumener og prisniveauer kan ligge over analysens anbefalinger.

Det skal pointeres, at selv om respondenterne tager stilling til det specifikke område og projekt, vil forbrugernes endelige beslutning naturligvis afhænge af kvaliteten af det færdige byggeri. En god eller dårlig eksekvering af byggeriet kan således skabe afvigelser fra analysens vurderinger i både positiv og negativ retning.

De fremkomne resultater vil ligeledes være betinget af den relevante udbudte (konkurrenter) kapacitet i området samt i andre konkurrerende områder. Ofte vil ekstra kapacitet kunne påvirke de opnåede priser og hastigheden, hvormed salg/leje af boligerne kan realiseres.



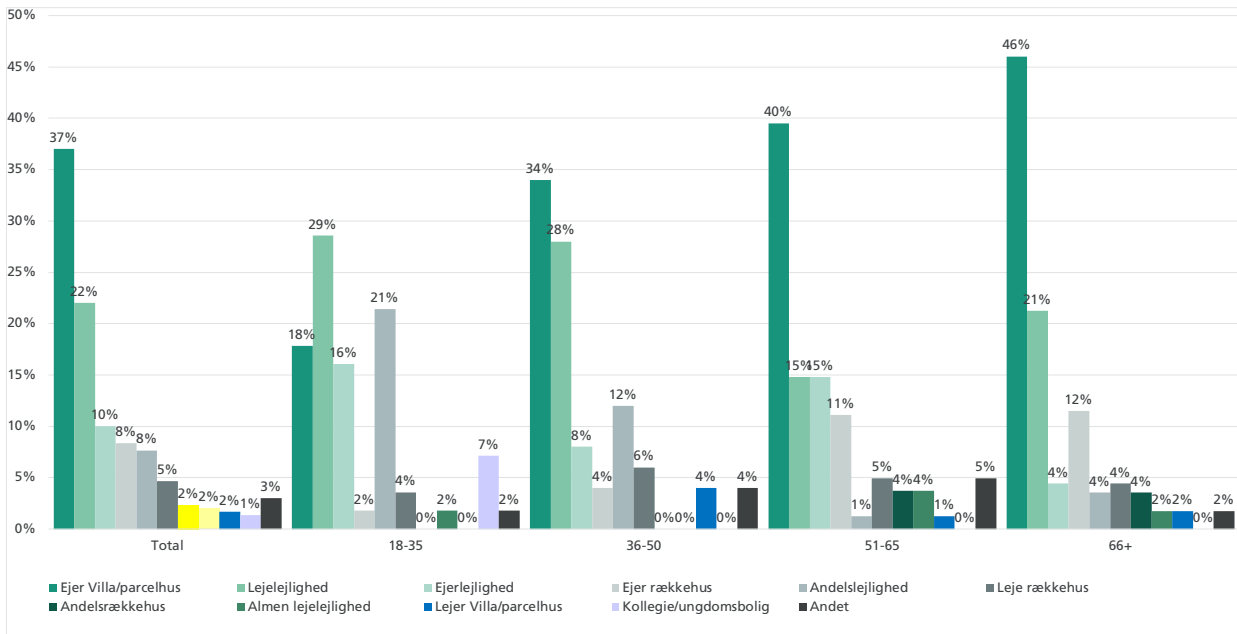




# HELSINGØR KOMMUNE



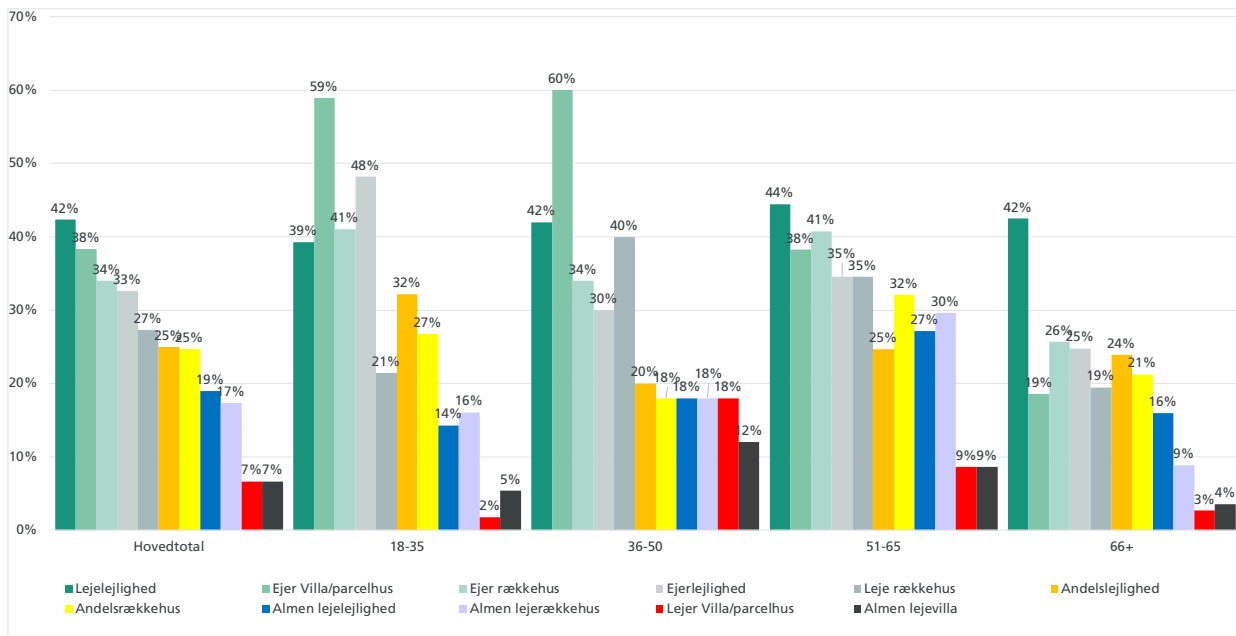
## NUVÆRENDE BOLIGFORM



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boligform bor du i i dag?** 37% af dem, der søger Helsingør Kommune bor i ejervilla/parcelhus. Man skal lægge mærke til, at andelen af husejere stiger med alderen. De helt unge bor primært i lejelejlighed (29%).

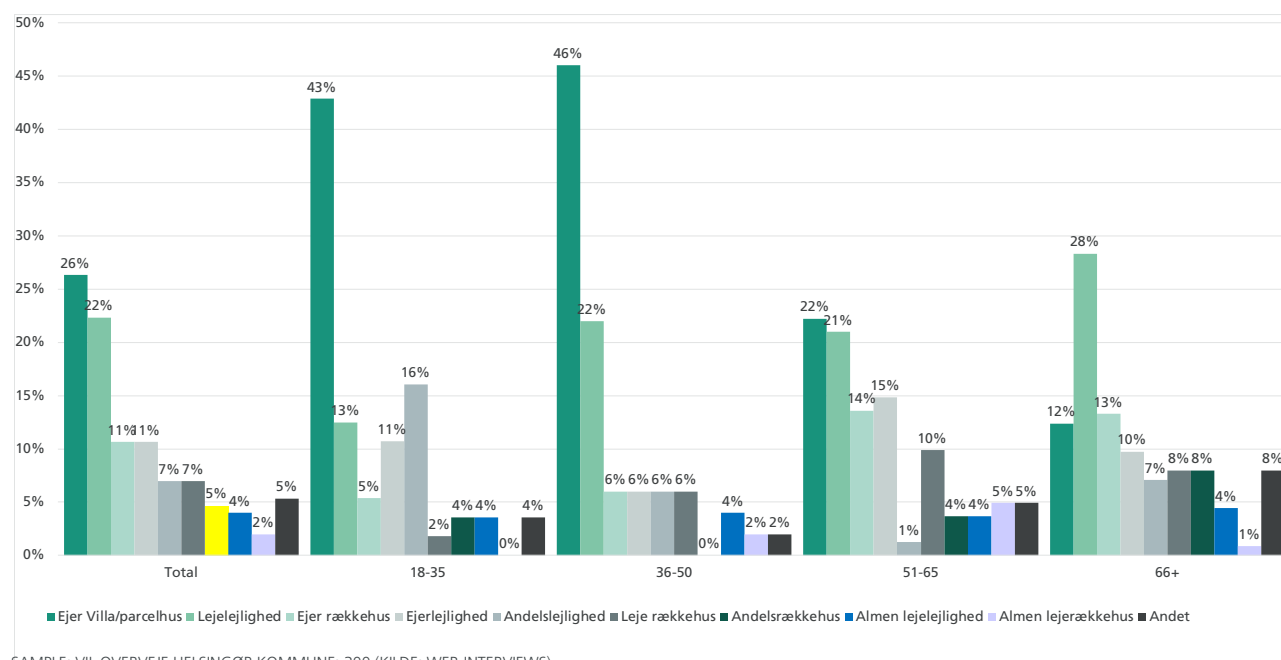
## VILLE OVERVEJE BOLIGTYPER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Næste gang du skal flytte, hvilke boligtyper kunne du overveje?** Blandt dem, der søger Helsingør Kommune, er lejlighed med 42% den mest foretrukne. Generelt søger de unge en villa, men interessen daler i takt med alderen, hvor lejlighed og rækkehus vinder frem.

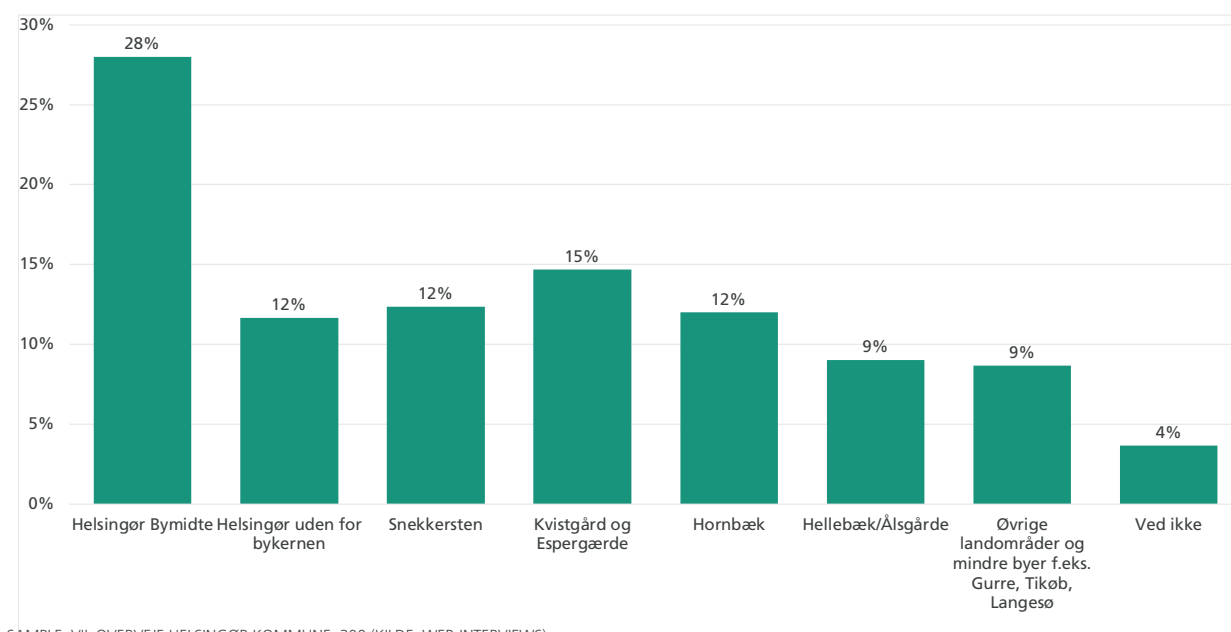
## FORETRUKKEN BOLIGTYPE



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Næste gang du skal flytte, hvilken boligtype vil du mest realistisk foretrække? 26% har villaen som førstevalg for næste bolig, et tal, der i høj grad bæres af de to yngste målgrupper på 18-35 år og 35-50 år. Blandt de ældste kredser drømmen som en lejlighed (28% hos de 66 år+-årige).

## FORETRUKKET OMRÅDE

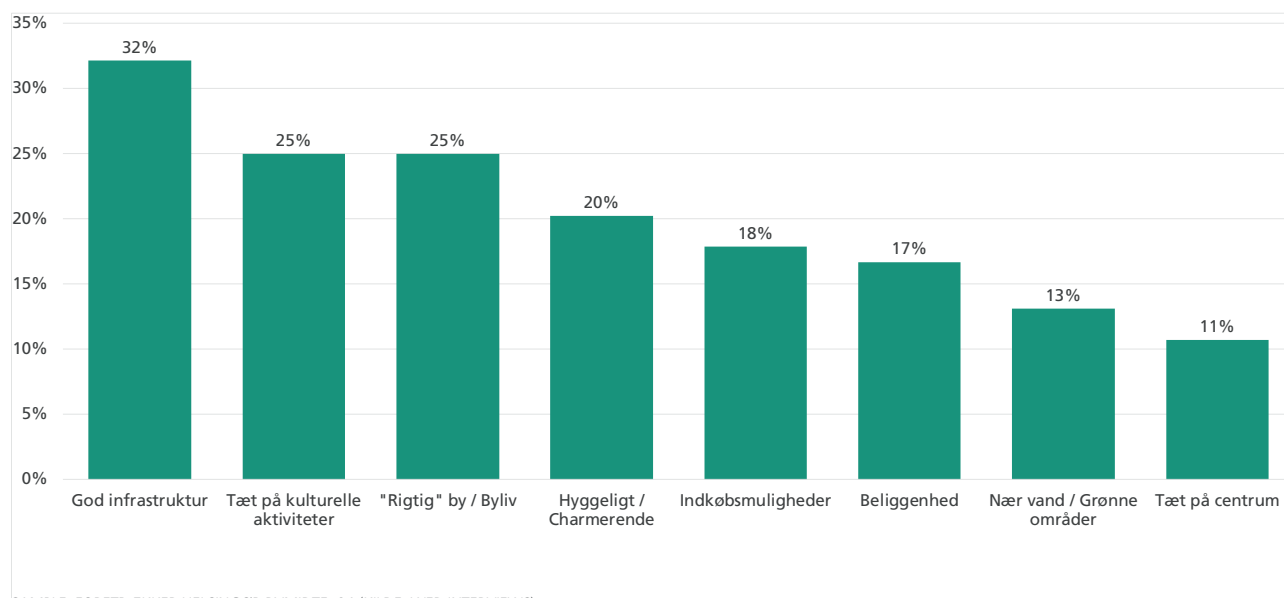


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilket område vil du allerhelst flytte til? 28% foretrækker Helsingør Bymidte, hvilket gør området til det mest populære i kommunen. Herefter følger Kvistgård/Espærdegærde med 15%. Hellebæk/Ålsgårde og Øvrige Landområder foretrækkes af færrest med 9%.



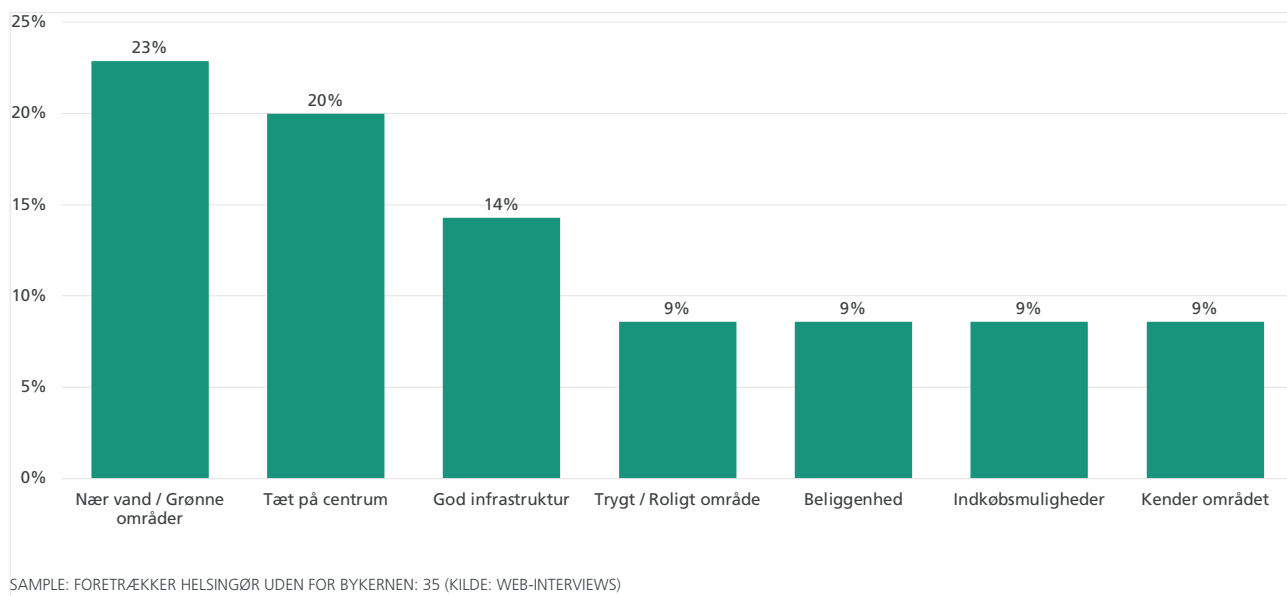
## ÅRSAGER TIL AT FORETRÆKKE HELSINGØR BYMIDTE



SAMPLE: FORETRÆKKER HELSINGØR BYMIDTE: 84 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvorfor rangerer du Helsingør Bymidte højest? En god infrastruktur med 32% er den årsag, der angives af flest. Herefter følger Tæt på kulturelle aktiviteter og Rigtig by/byliv med 25% hver.

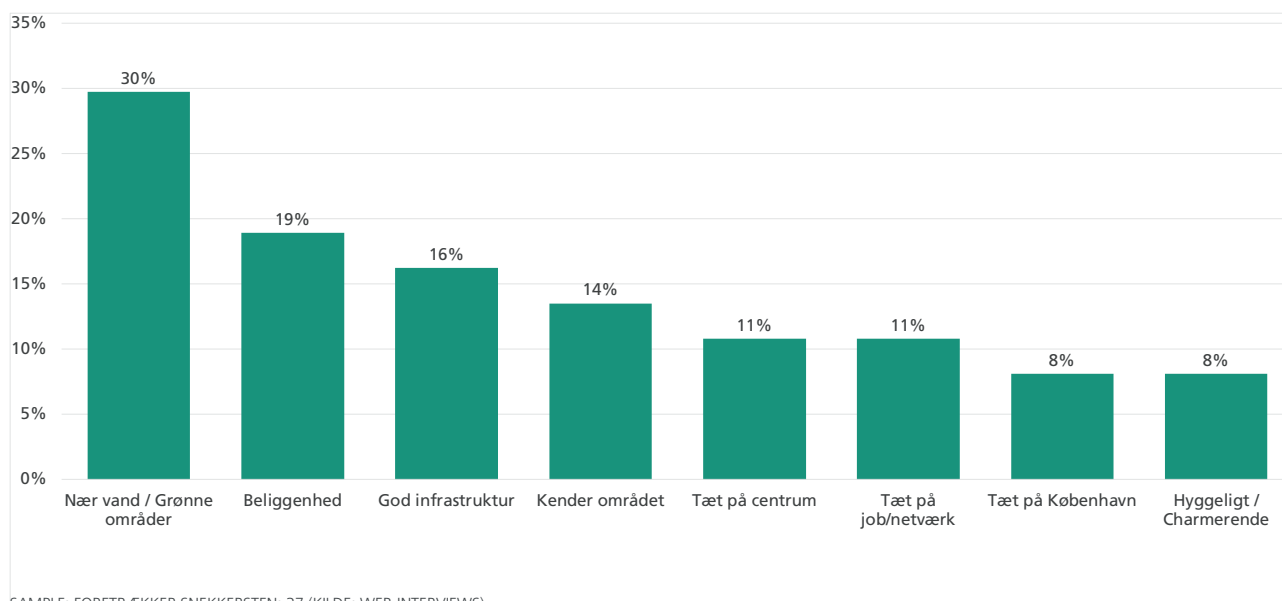
## ÅRSAGER TIL AT FORETRÆKKE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN



SAMPLE: FORETRÆKKER HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN: 35 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvorfor rangerer du Helsingør uden for bykernen højest? Nær ved vand/grønne områder med 23% er den årsag, der angives af flest. Herefter følger Tæt på centrum med 20%.

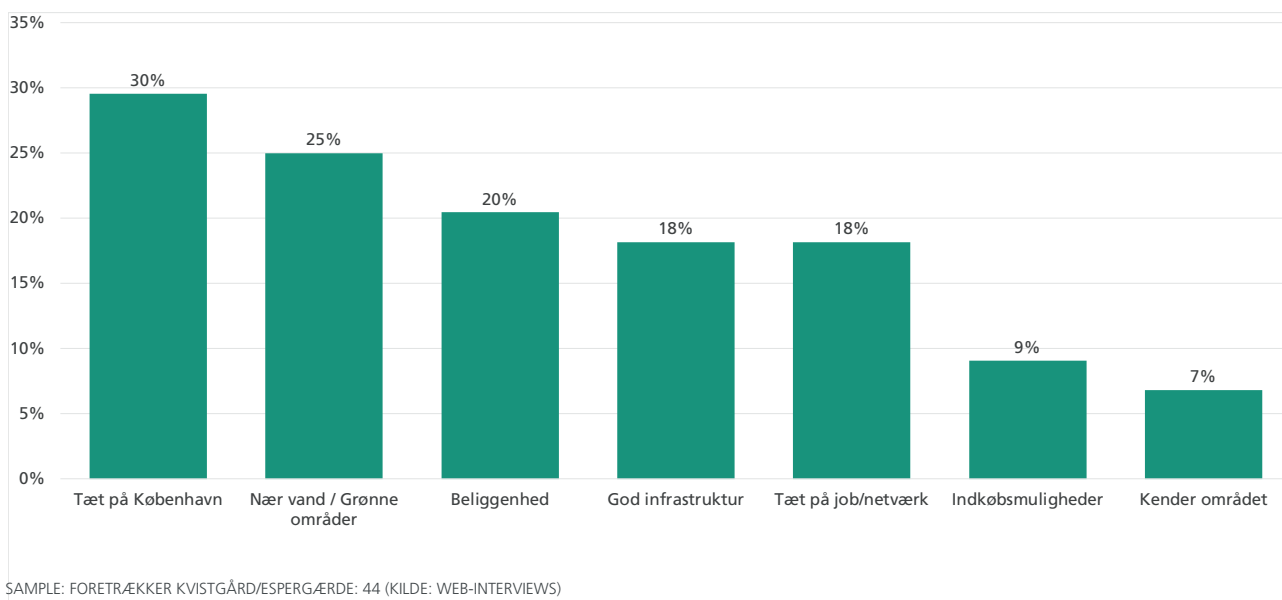
## ÅRSAGER TIL AT FORETRÆKKE SNEKKERSTEN



SAMPLE: FORETRÆKKER SNEKKERSTEN: 37 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvorfor rangerer du Snekkersten højest? 30% nævner Nær vand/grønne områder som årsagen til at foretrække Snekkersten. Herefter følger Beliggenhed (19%) samt God infrastruktur (16%).

## ÅRSAGER TIL AT FORETRÆKKE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE

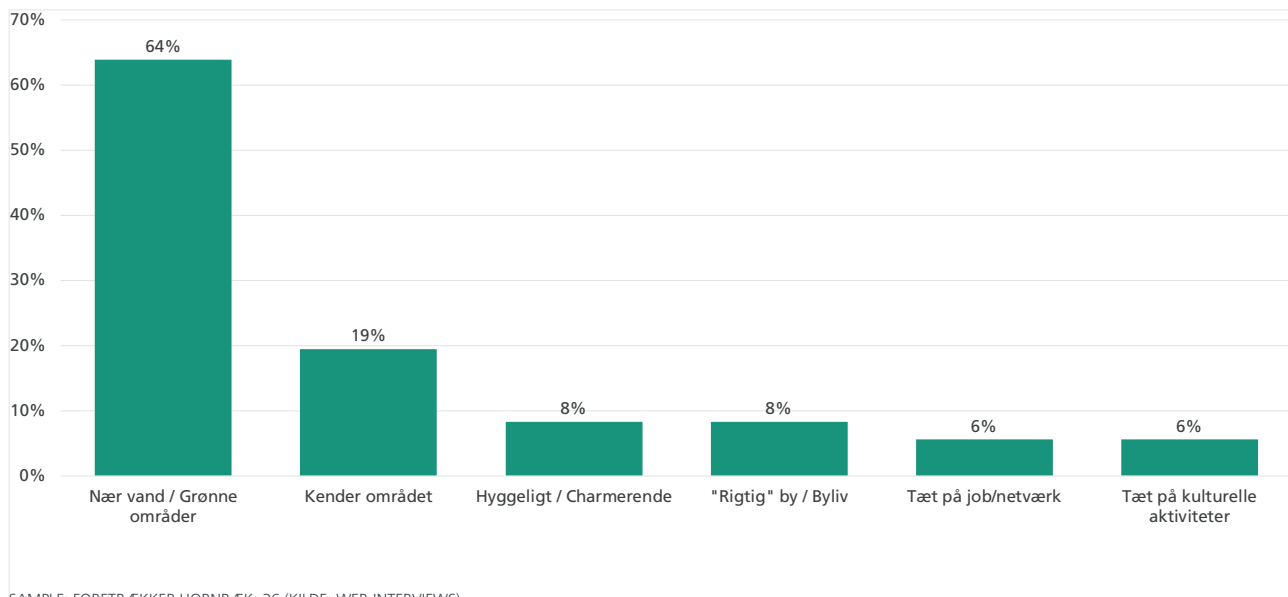


SAMPLE: FORETRÆKKER KVISTGÅRD/ESPERGÆRDE: 44 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvorfor rangerer du Kvistgård/Espergærde højest? Tæt på København (30%) er det, som de fleste lægger vægt på. Lige efter følger Nær vand / Grønne områder med 25%.



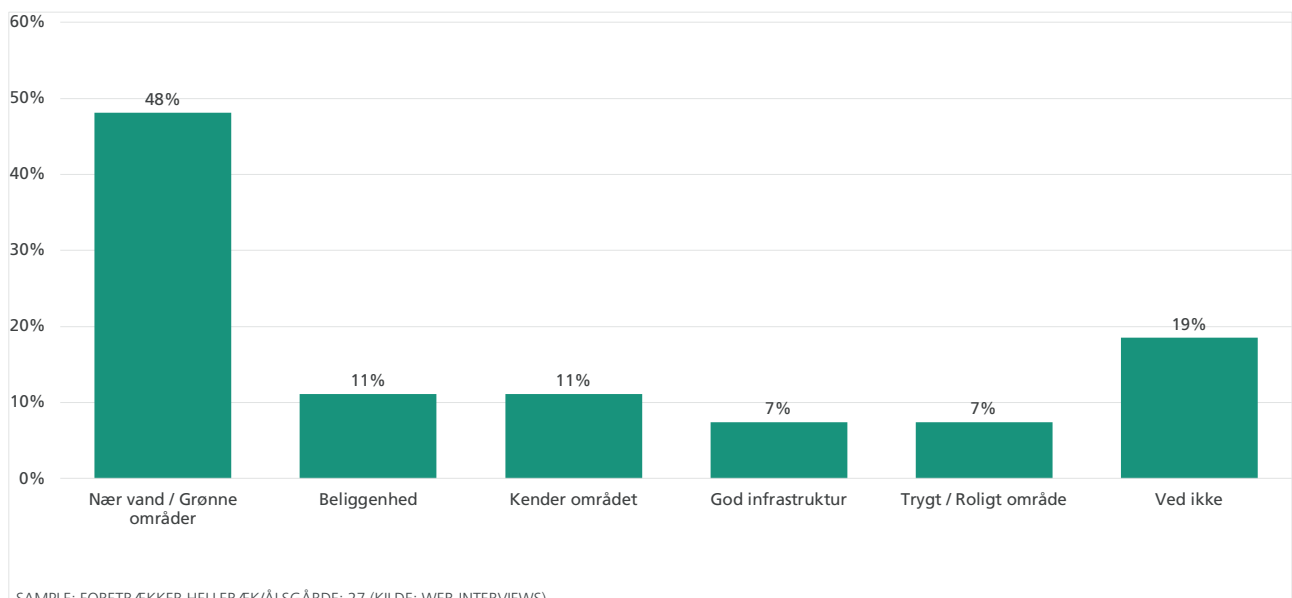
## ÅRSAGER TIL AT FORETRÆKKE HORN BÆK



SAMPLE: FORETRÆKKER HORN BÆK: 36 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvorfor rangerer du Hornbæk højest?** Der er nærhed til vand/grønne områder, der er mest tiltrækkende ved området. Ikke færre end 64% nævner den parameter som årsag til at foretrække Hornbæk.

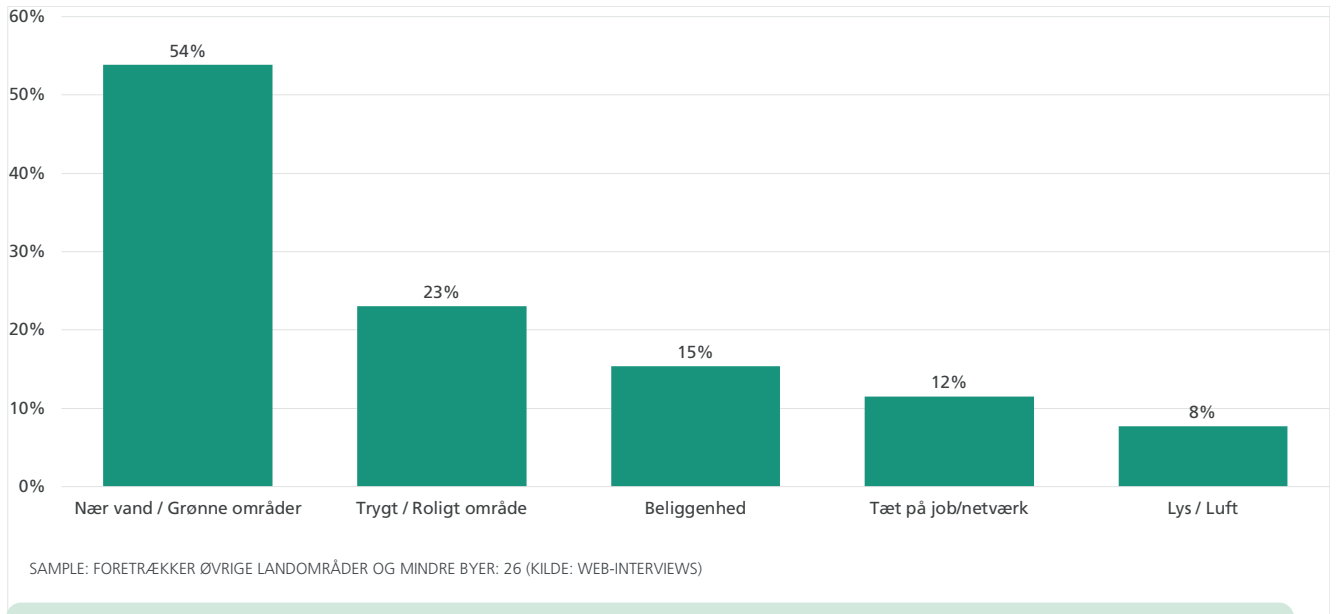
## ÅRSAGER TIL AT FORETRÆKKE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE



SAMPLE: FORETRÆKKER HELLEBÆK/ÅLSGÅRDE: 27 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvorfor rangerer du Hellebæk/Ålsgårde højest?** Nær ved vand/grønne områder er den årsag, der angives af flest (48%). Læg mærke til, at 19% svarer "Ved ikke", hvilket kunne indikere, at områdets kvaliteter ikke står så skarpt i folks bevidsthed.

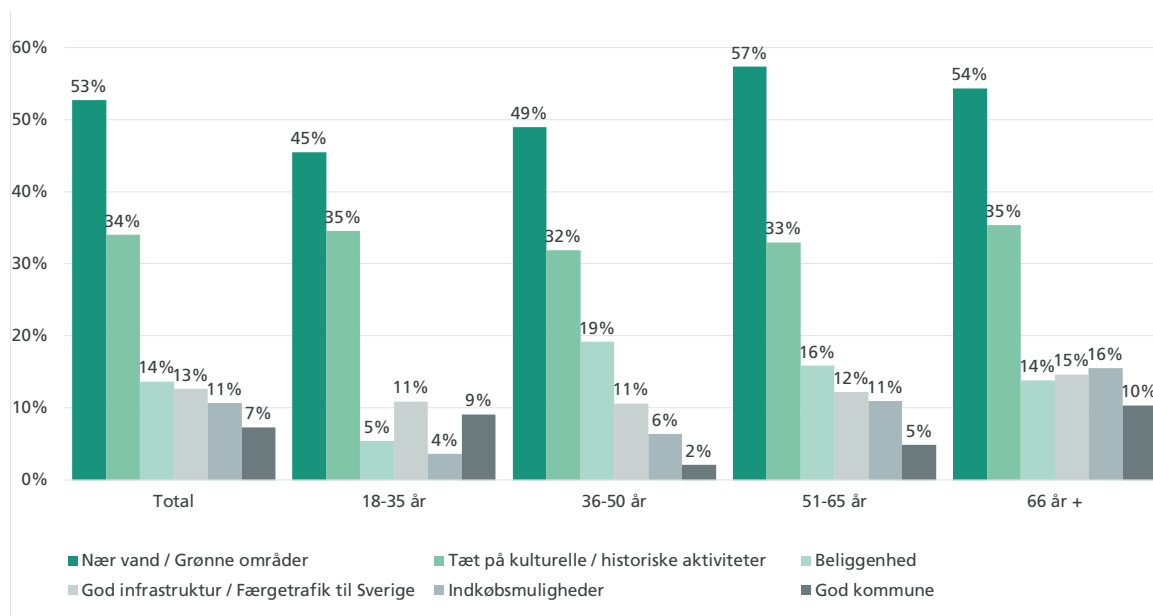
# ÅRSAGER TIL AT FORETRÆKKE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER



**Hvorfor rangerer du Øvrige landområder og mindre byer højest?** Over halvdelen anfører Nær vand/grønne områder som grunden til, at de foretrækker Øvrige Landområder og mindre byer. Herefter efter Trygt/roligt område", som har tilslutning fra 23%.



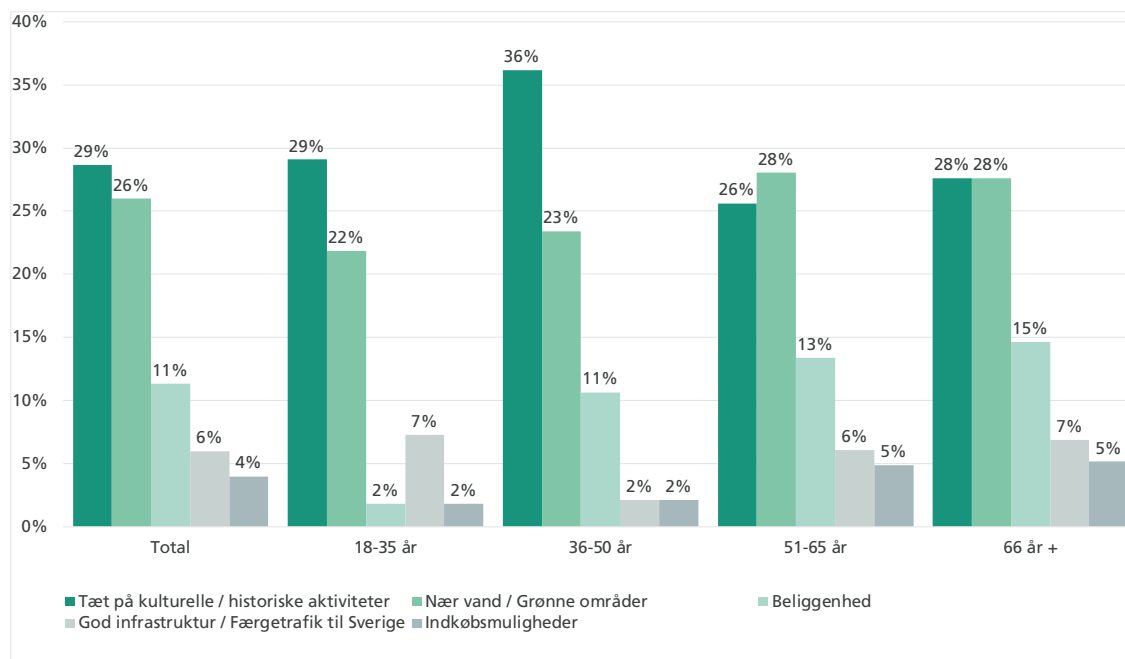
## KOMMUNENS KVALITETER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Nu vil jeg bede dig om at tænke på Helsingør Kommune som helhed. Hvilke kvaliteter synes du, at kommunen og området har i al almindelighed? De er to primære kvaliteter, der skiller sig ud. 53% nævner nærheden til vandet/grønne områder, mens tætheden til kulturelle/historiske aktiviteter nævnes af 34%. Disse to parametre er størst på tværs af de fire aldersgrupper.

## KOMMUNENS KVALITETER SAMMENLIGNET MED ANDRE KOMMUNER



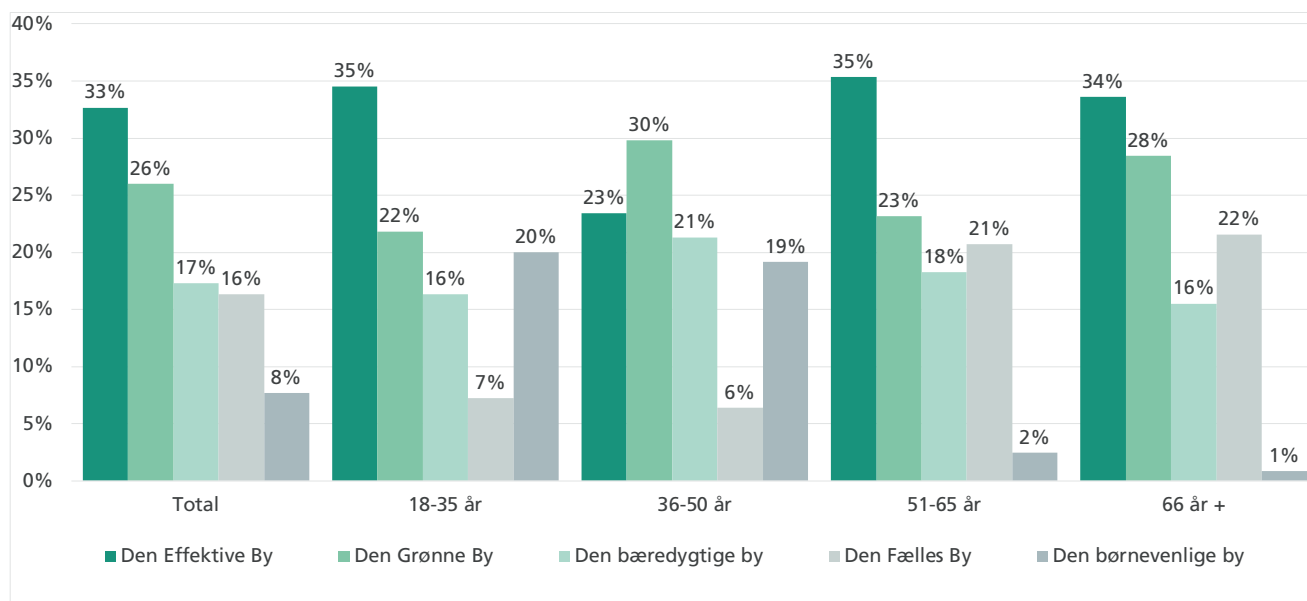
SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Og hvis du skal sammenligne Helsingør Kommune med andre kommuner, hvilke kvaliteter synes du, at kommunen har, som andre kommuner ikke har. Hvad gør Helsingør Kommune unik? Tætheden til kulturelle/historiske aktiviteter nævnes af flest (29%). Dernæst kommer Nær vand/grønne områder (26%).





## FORETRUKKEN VISION



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilke af de fem visioner foretrækker du? Der er størst interesse for "Den effektive By" med 33%, mens 26% foretrækker "Den Grønne By".

## DE FEM VISIONER



### Den effektive by

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



### Den grønne by

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



### Den børnevenlige by

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



### Den fælles by

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

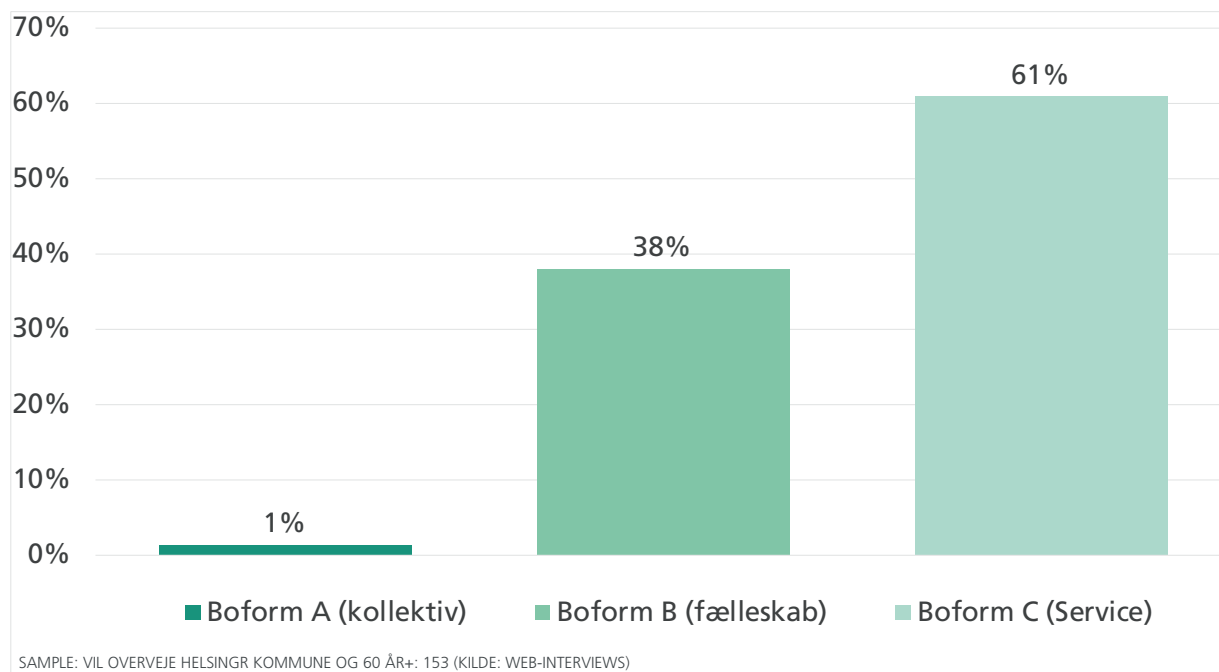


### Den bæredygtige by

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

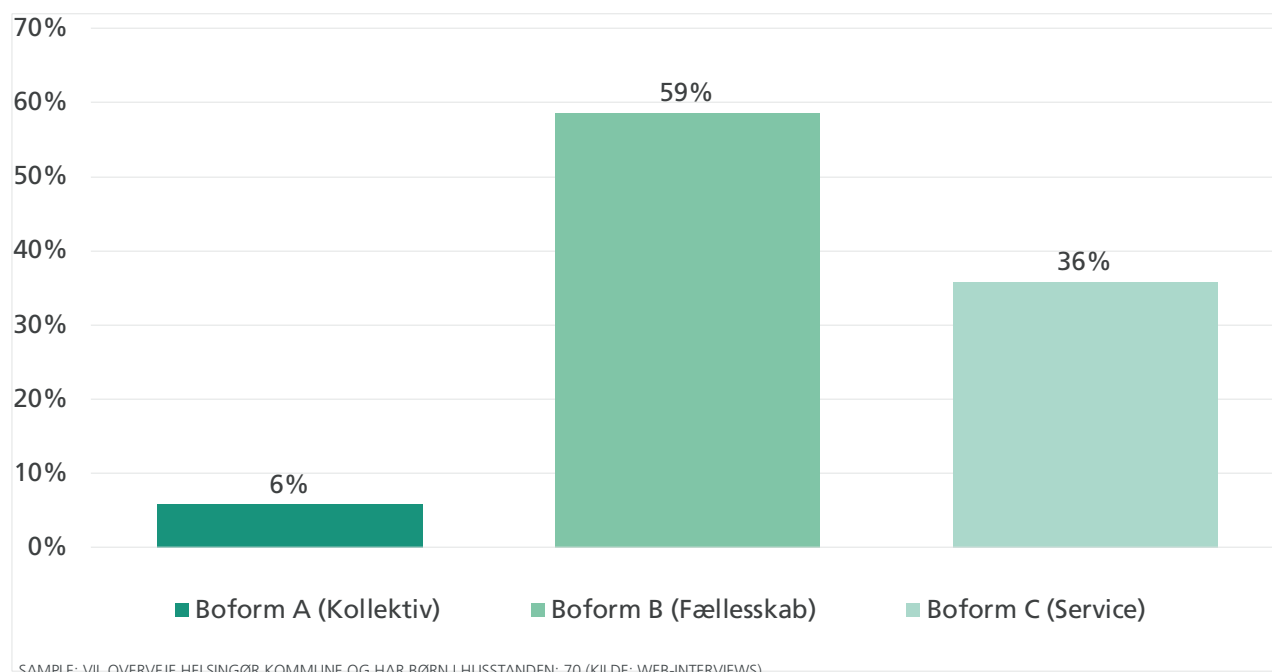


## FORETRUKKEN BOFORM – 60 ÅR+



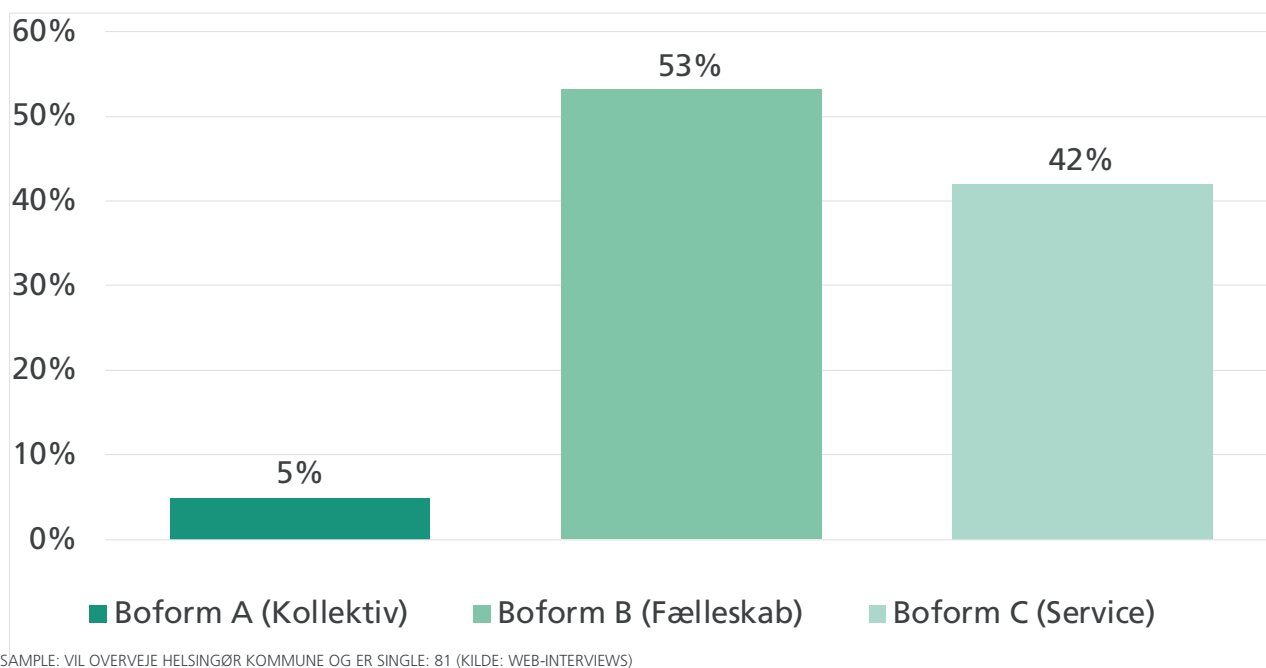
**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Blandt de 60+-årige er Boform C (Service) det mest populære valg med 61%. 38% ville vælge Boform B (Fællesskab).

## FORETRUKKEN BOFORM – BØRN I HUSSTANDEN



**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Børnefamilier, som vil overveje Helsingør Kommune, foretrækker 59% Boform B (Fællesskab). Dernæst vælger de Boform C (Service) med 36%. 6% finder Boform A (Kollektiv) mest interessant.

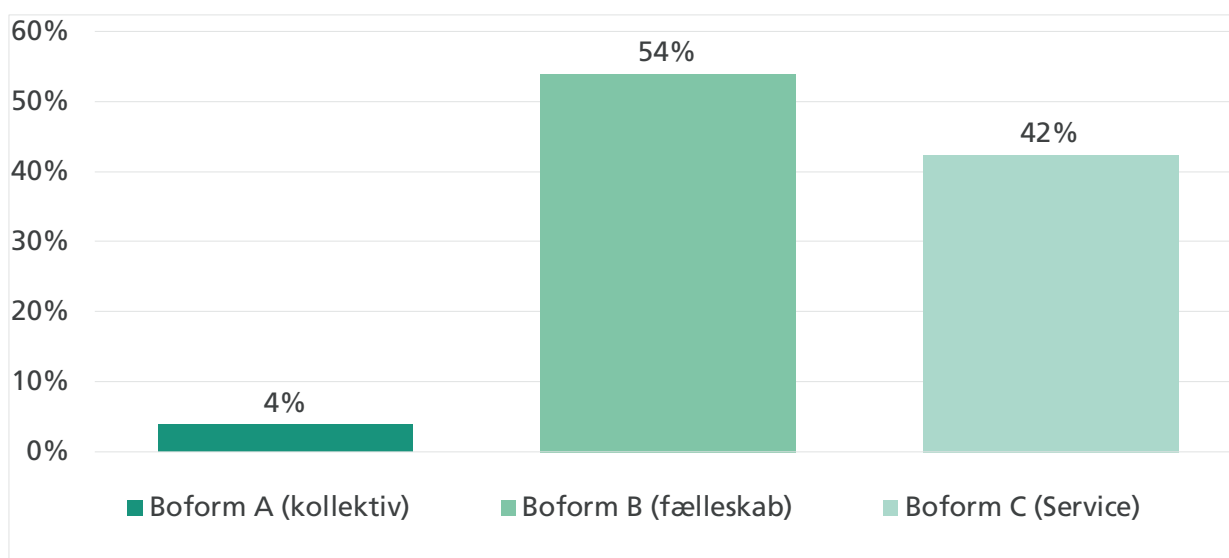
## FORETRUKKEN BOFORM – SINGLER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE OG ER SINGLE: 81 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? Boform B (Fælleskab) er blandt singlehusstande den foretrukne boligform med 53% efterfulgt af Boform C (Service) med 42%. 5% foretrækker Boform A (Kollektiv).

## FORETRUKKEN BOFORM – PAR UNDER 50 ÅR UDEN BØRN

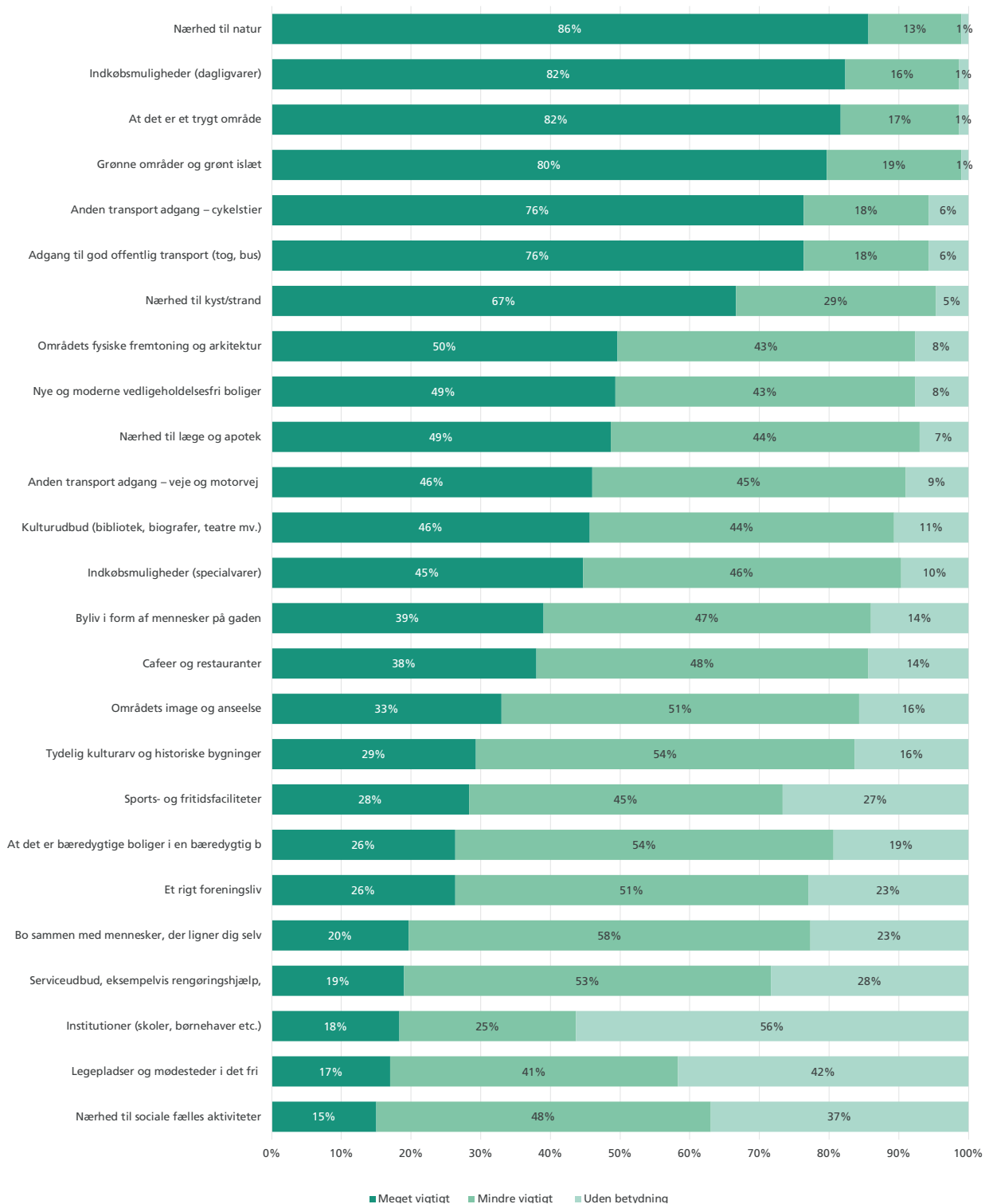


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE OG ER PAR (UNDER 50 ÅR) UDEN BØRN: 26 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? Hele 54% af parrene under 50 år uden børn finder Boform B (Fælleskab) mest attraktiv. 42% vil foretrække Boform C (Service), og 4% foretrækker Boform A (Kollektiv).



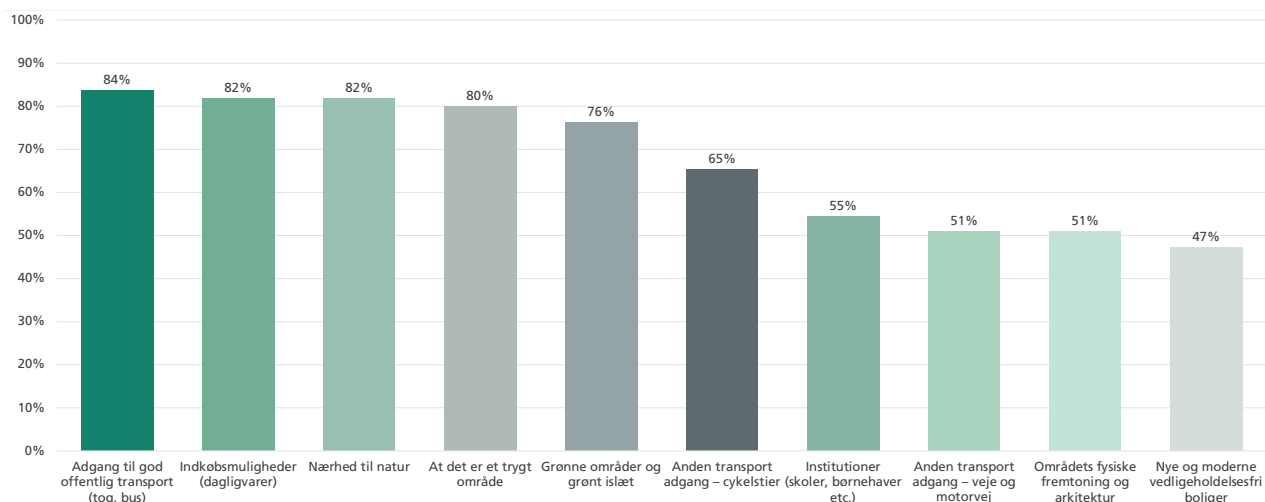
# BETYDNING AF PARAMETRE



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning har følgende for det boligområde, som du vil søge til? 86% finder det meget vigtigt, at boligområdet er i nær til natur, og 82% lægger stor vægt på indkøbsmuligheder, og at det er trygt område.

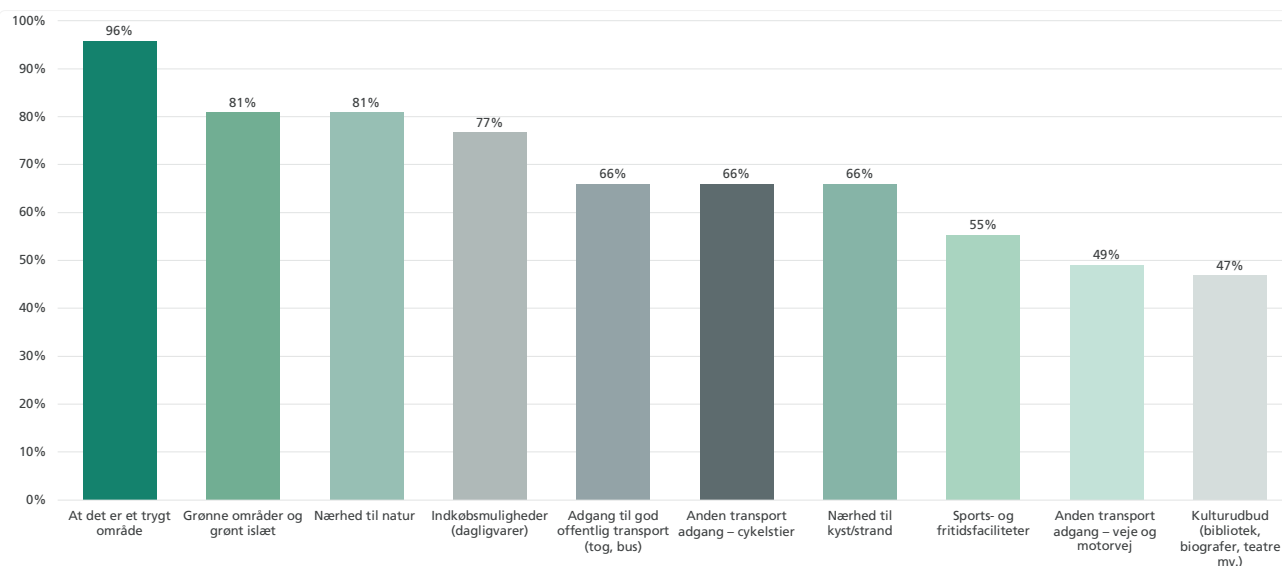
## BETYDNING AF PARAMETRE – 18-35 ÅR



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE 18-35 ÅR: 55 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning har følgende for det boligområde, som du vil søge til? For de unge er de tre vigtigste ting adgang til god offentlig transport (84%), Indkøbsmuligheder (82%) og nærhed til natur (82%).

## BETYDNING AF PARAMETRE – 36-50 ÅR

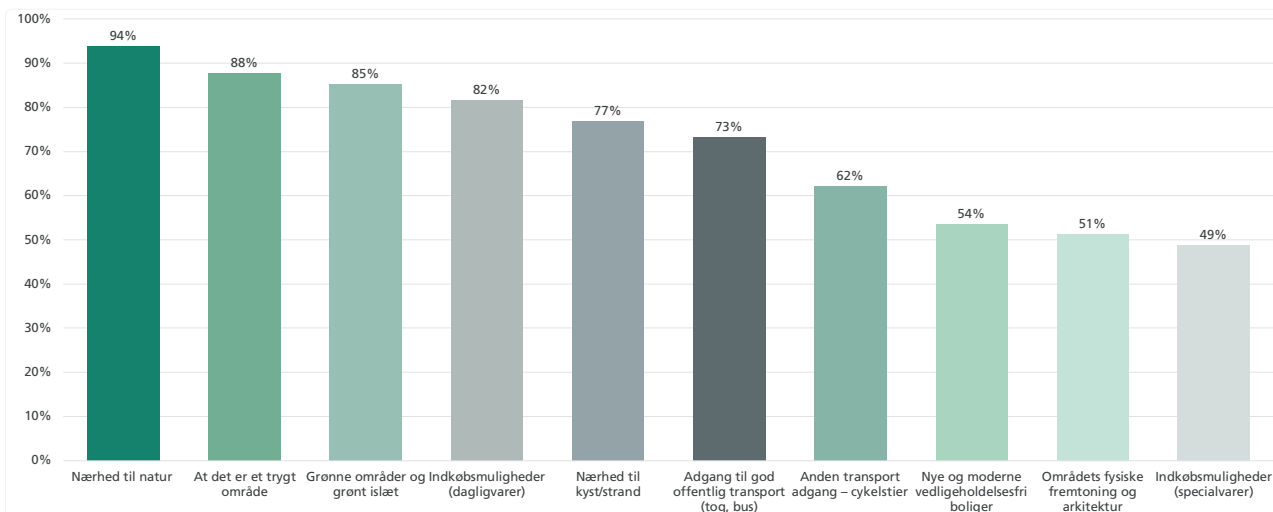


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE 18-35 ÅR: 47 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning har følgende for det boligområde, som du vil søge til? For de 36-50-årige de tre vigtigste ting: At det er et trygt område (96%), Grønne områder og grønt islæt (81%) samt nærhed til natur (81%).



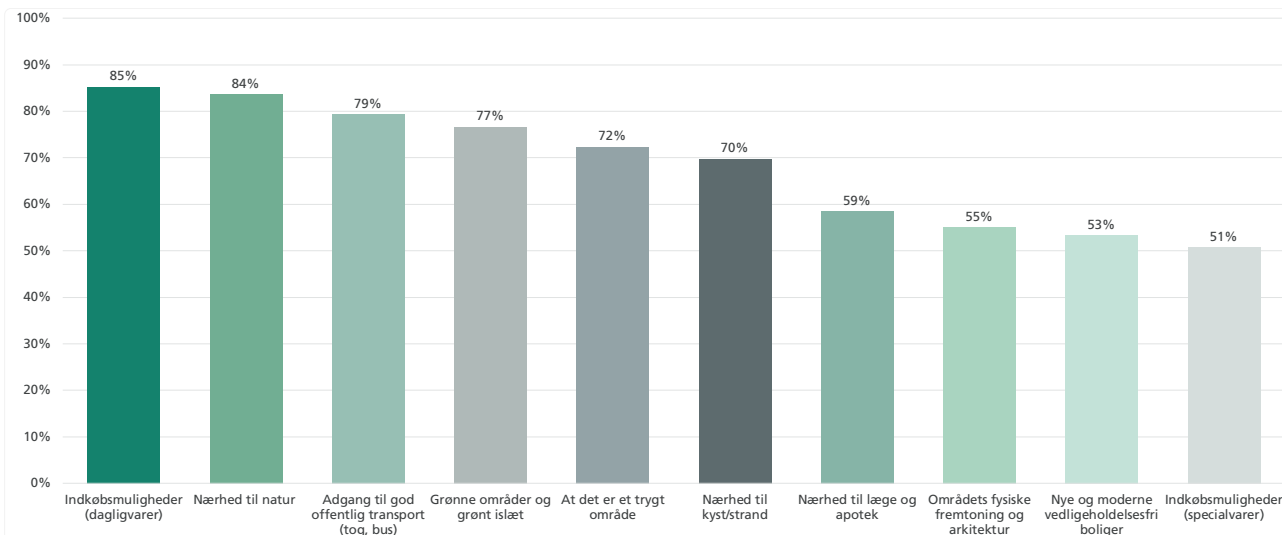
## BETYDNING AF PARAMETRE – 51-65 ÅR



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE 51-65 ÅR: 82 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning har følgende for det boligområde, som du vil søge til? For de 51-65-årige er de tre vigtigste ting: Nærhed til natur (94%), At det er trygt område (88%) og Grønne område og grønt islæt (85%).

## BETYDNING AF PARAMETRE – 66 ÅR+

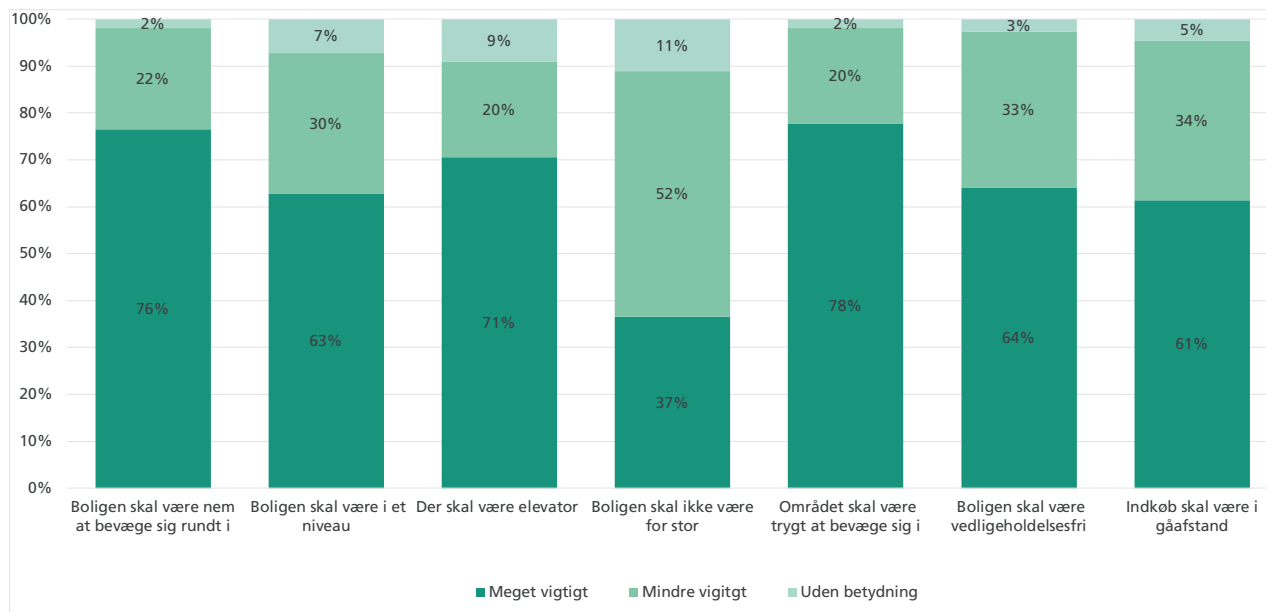


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE 18-35 ÅR: 47 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning har følgende for det boligområde, som du vil søge til? For aldersgruppen 66 år+ er de tre vigtigste ting: Indkøbsmuligheder (85%), nærhed til natur (84%) samt adgang til god offentlig transport (79%).



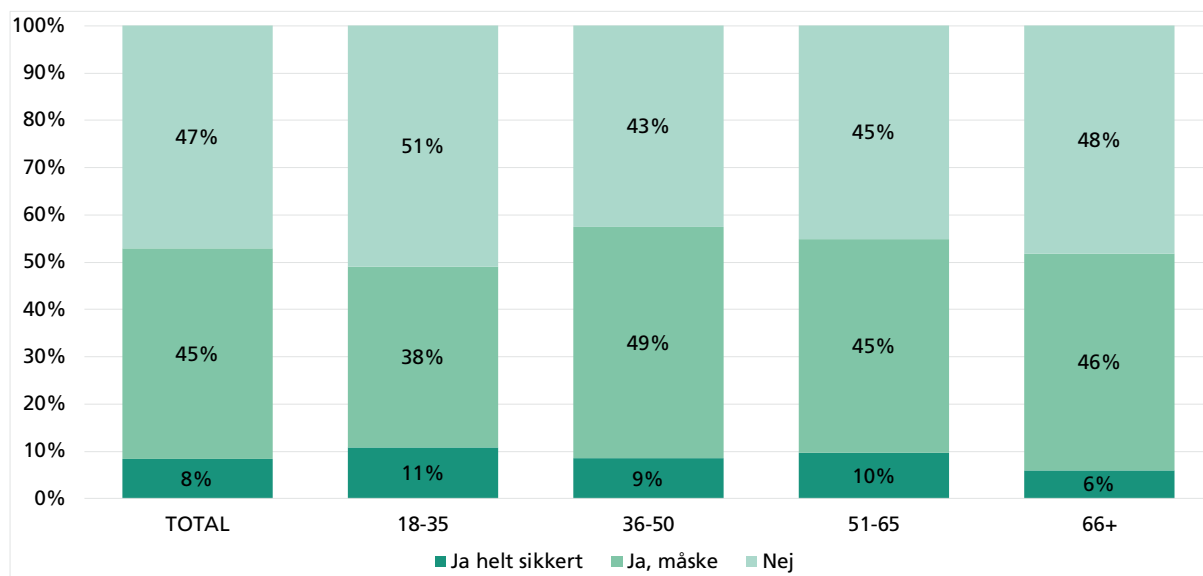
## BETYDNING AF PARAMETRE – 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE OG ER 60+ ÅR: 153 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor vigtige er de følgende for dit valg af en fremtidig bolig? Blandt de 60+-årige mener hele 78%, at det er meget vigtigt, at området skal være trygt at bevæge sig i, og 76% at boligen skal være nem at bevæge sig rundt i. 71% finder det desuden vigtigt, at boligen har elevator.

## INTERESSE FOR BOFÆLLESSKAB

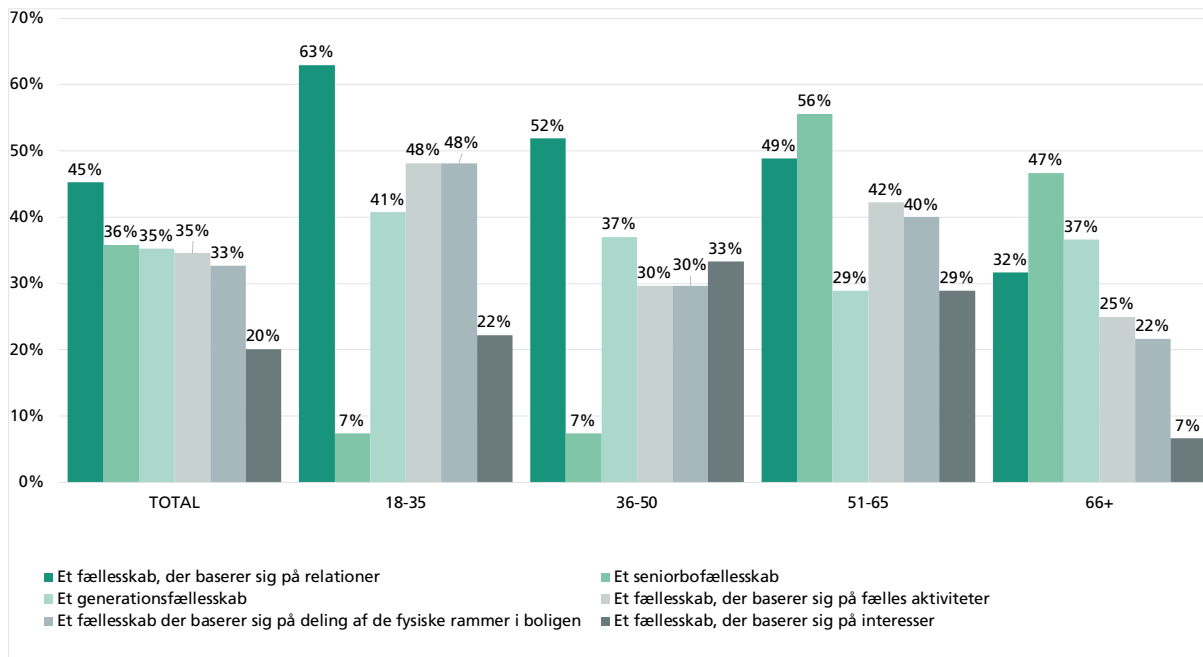


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil det være interessant for dig at bo sammen med andre mennesker i et fællesskab? 8% af respondenterne svarer "Ja, helt sikkert", mens 45% måske kunne være interesseret. De unge er mest afklarede, hvor 11% svarer "Ja, helt sikkert", mens 51% helt afviser tanken.



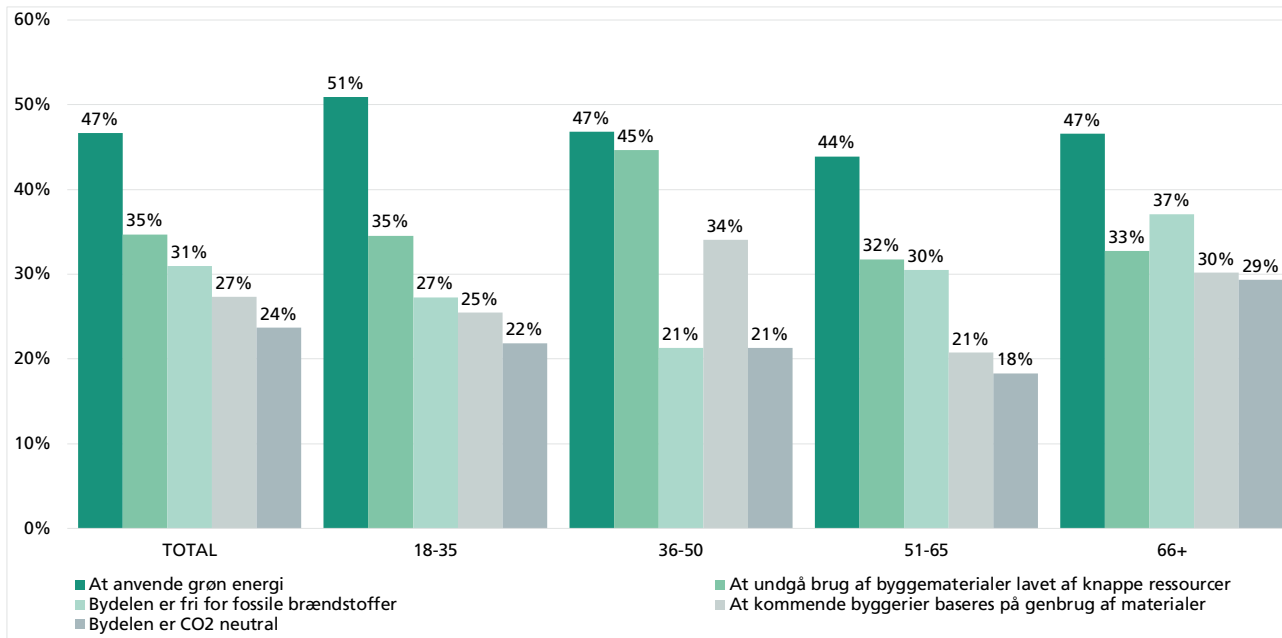
## INTERESSE FOR FÆLLESSKABER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE HAR INTERESSE FOR FÆLLESSKABER: 159 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

I hvilket omfang appellerer følgende former for fællesskab til dig? Der er størst interesse for et fællesskab, der baserer sig på relationer (45%). Seniorbofællesskaber appellerer i meget høj grad til de to ældste aldersgrupper: 56% blandt de 51-65 årige og 47% i aldersgruppen 65 år+.

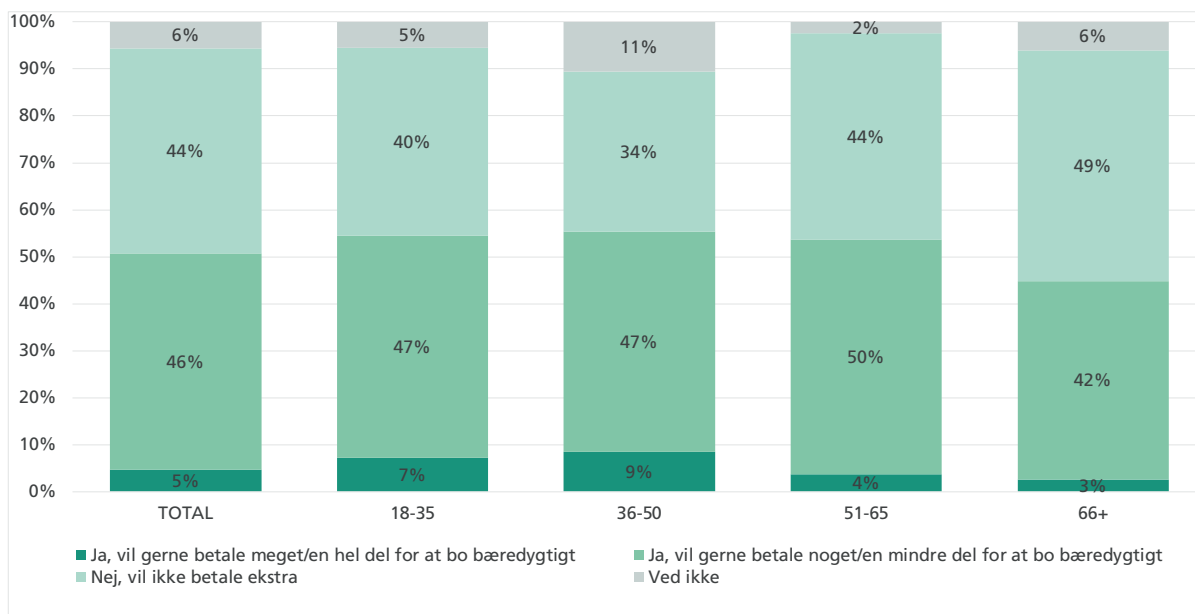
## VIGTIGHED AF BÆREDYGTIGT BYGGERI



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning har bæredygtigt byggeri for en bydel? 47% finder det helt afgørende, at der bliver anvendt grøn energi. Hefter følger at undgå brug af byggematerialer lavet af knappe ressourcer med 35%.

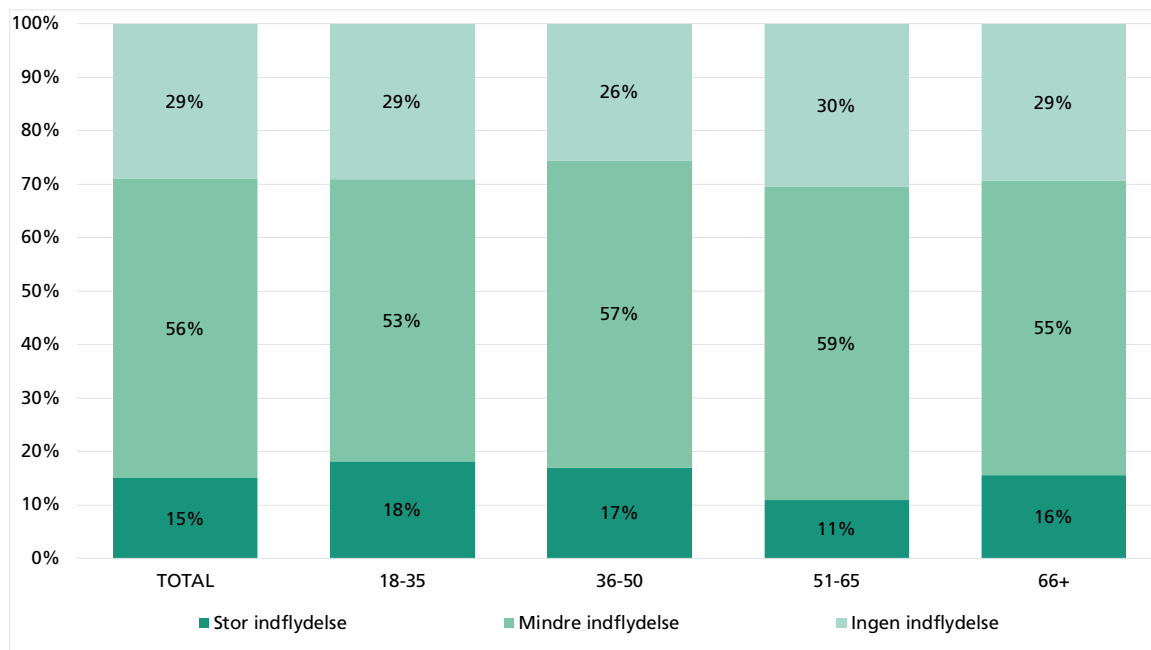
## BÆREDYGTIGE BOLIGER – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du være villig til at betale ekstra for at bo i bæredygtige boliger? Samlet set vil 5% gerne betale meget/en hel del for at bo bæredygtigt, mens 46% vil betale noget eller en mindre del for at bo bæredygtigt. Betalingsvilligheden er lidt større i de to yngste målgrupper.

## KLIMA- OG MILJØPOLITIK

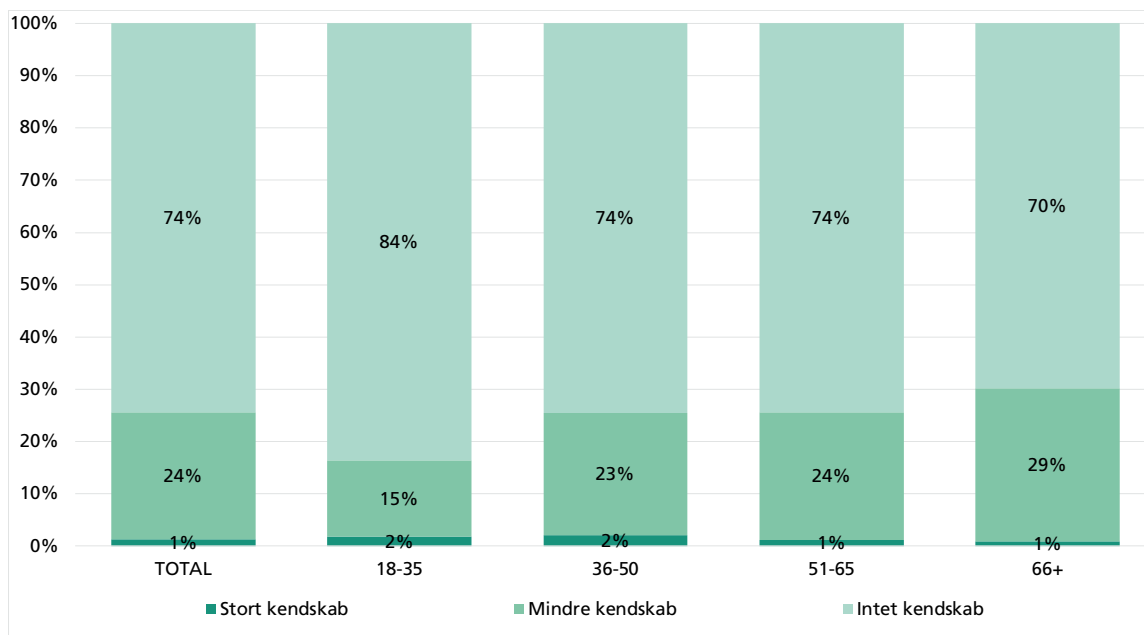


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil en kommunes klima- og miljøpolitik have indflydelse på om, du vil flytte dertil, næste gang du skal flytte? Blandt dem, som overvejer at flytte til Helsingør Kommune, mener 15%, at en kommunes klima- og miljøpolitik har stor indflydelse på en tilflytning til kommunen. Tallet er smule højere blandt de 18-35-årige (18%).



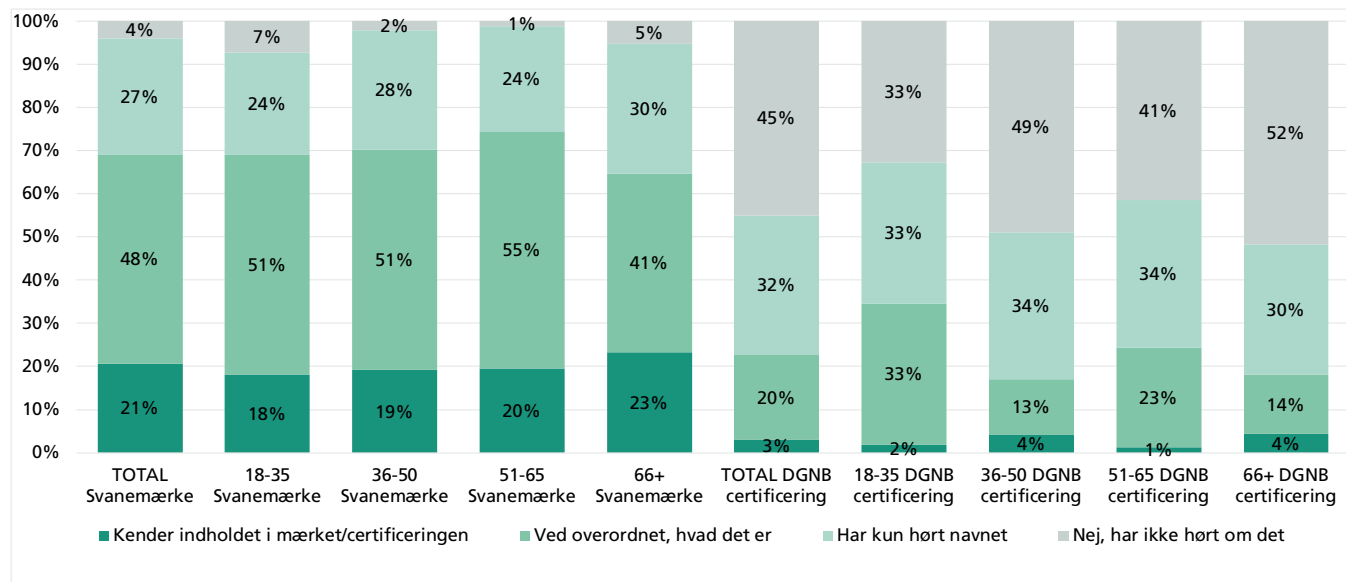
## KENDSKAB TIL KLIMA- OG MILJØPOLITIK



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stort er dit kendskab til Helsingør Kommunes klima- og miljøpolitik?** Der er et meget lavt kendskab til kommunens klima- og miljøpolitik. 74% har intet kendskab, mens 24% har mindre kendskab. Kun 1% af har et stort kendskab. Generelt stiger kendskabet, jo ældre man bliver.

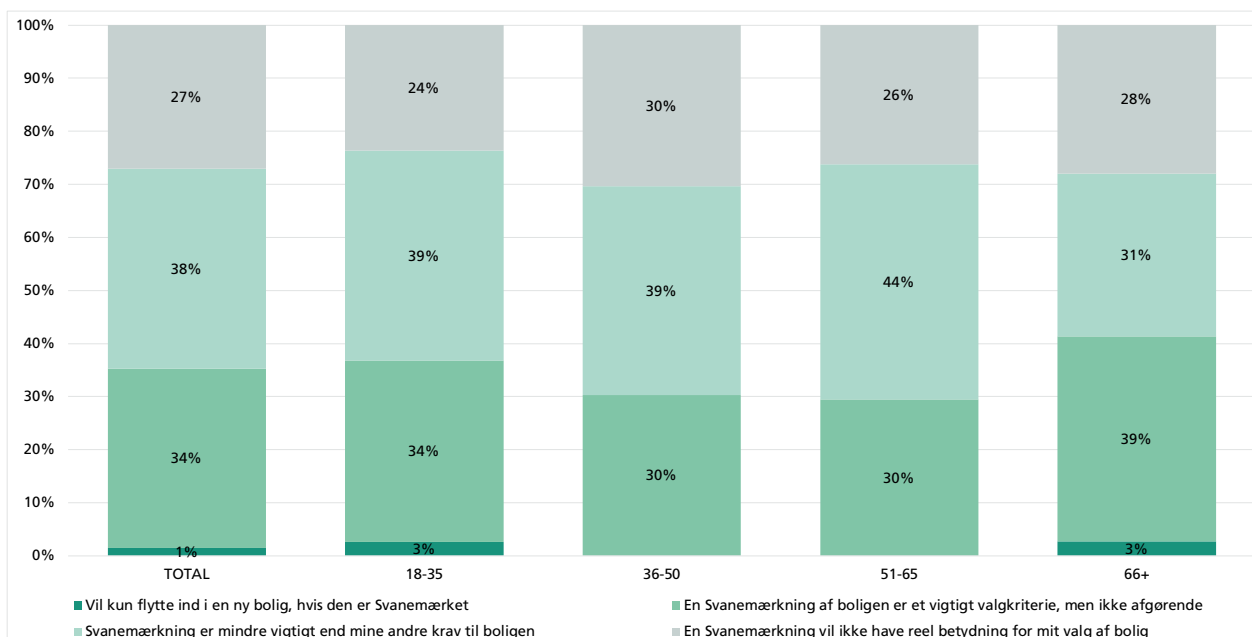
## KENDSKAB TIL CERTIFICERINGER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor godt kender du disse mærker/certificeringer for bygninger?** Der er et lavt kendskab til DGNB-certificering. 45% har ikke hørt om det, og 32% har kun hørt navnet. Svanemærket er mere kendt blandt respondenterne, hvor 21% kender indholdet - kun 4% har ikke hørt om det.

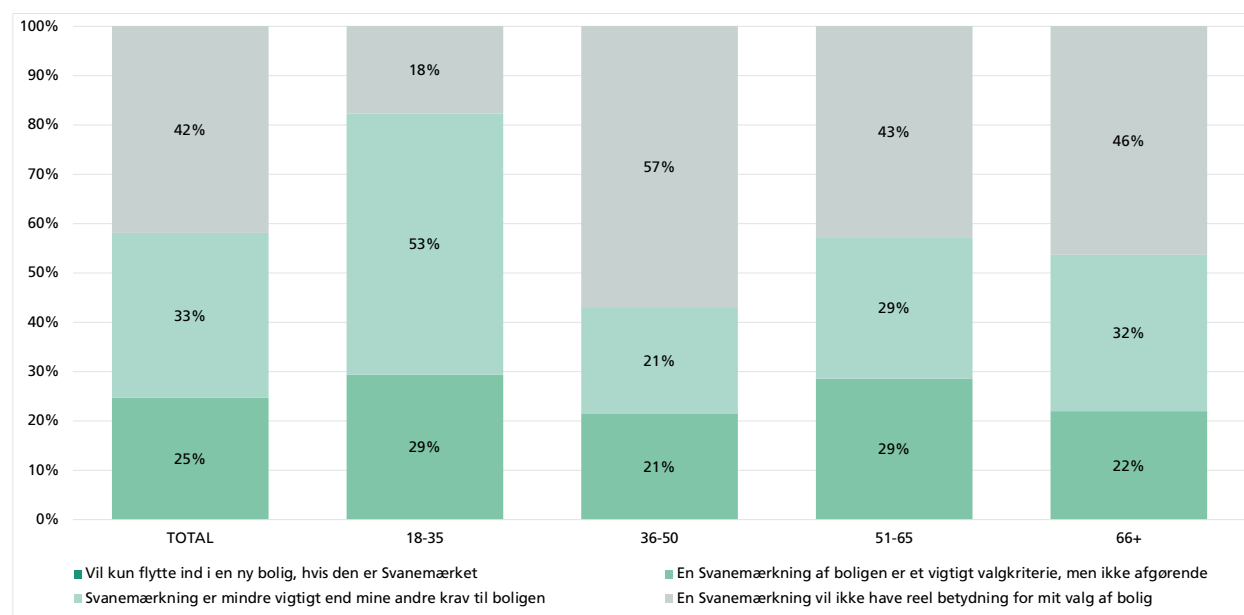
## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE OG HAR KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 207 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket? Der er kun 1%, som kun vil flytte ind i boligen, hvis den er Svanemærket. 34% siger, at mærkningen af boligen er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende.

## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG

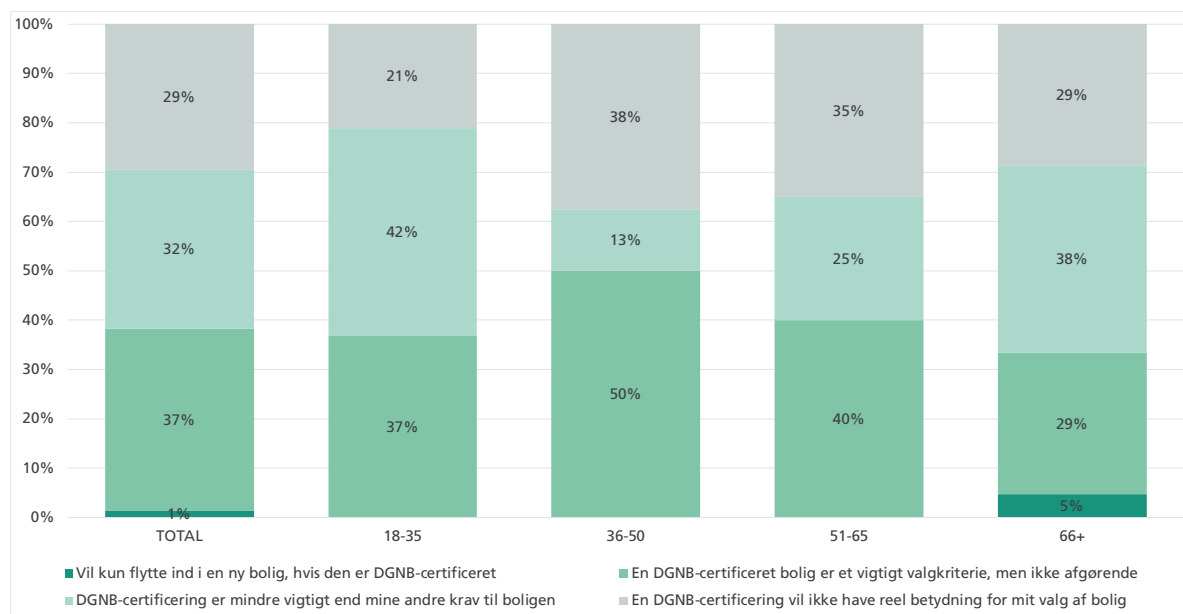


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNER OG HAR IKKE KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 93 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket? Blandt dem, der ikke kender Svanemærkningen, er der ingen, som kun vil flytte ind i boligen, hvis den er Svanemærket. 25% anfører, at mærkningen af boligen er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende.



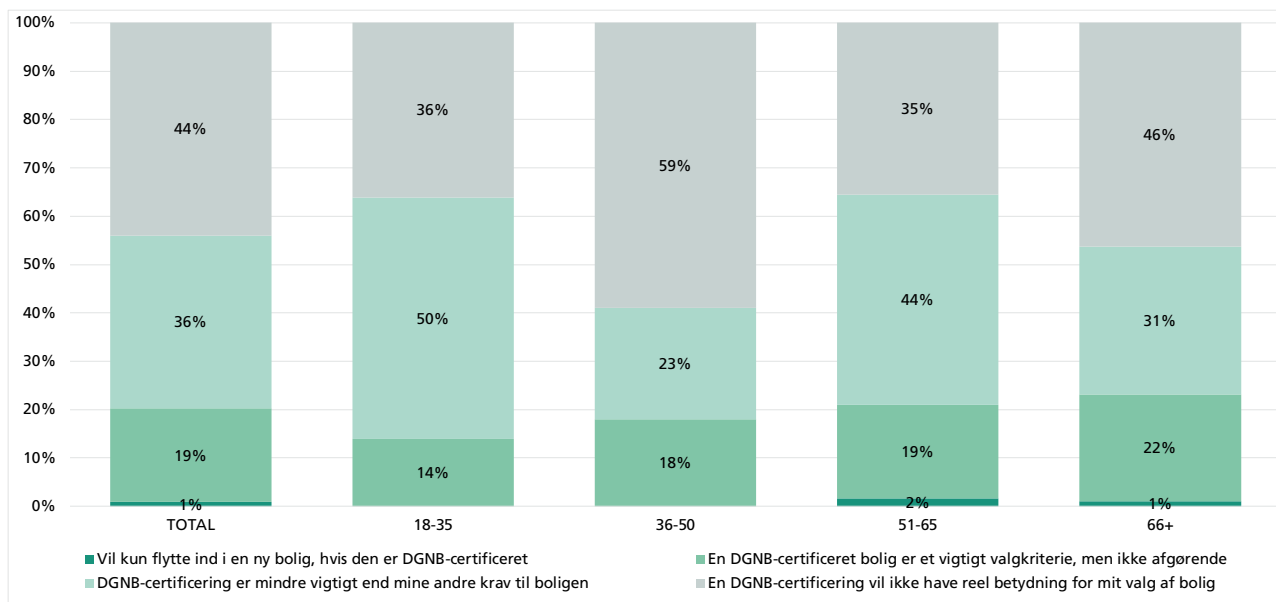
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE OG HAR KENDSKAB TIL DGNB-CERTIFICERING: 68 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret? 37% af respondenterne har svaret, at en DGNB-certificering af boligen er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende. Kun 1% svarer, at de kun vil flytte ind i en bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

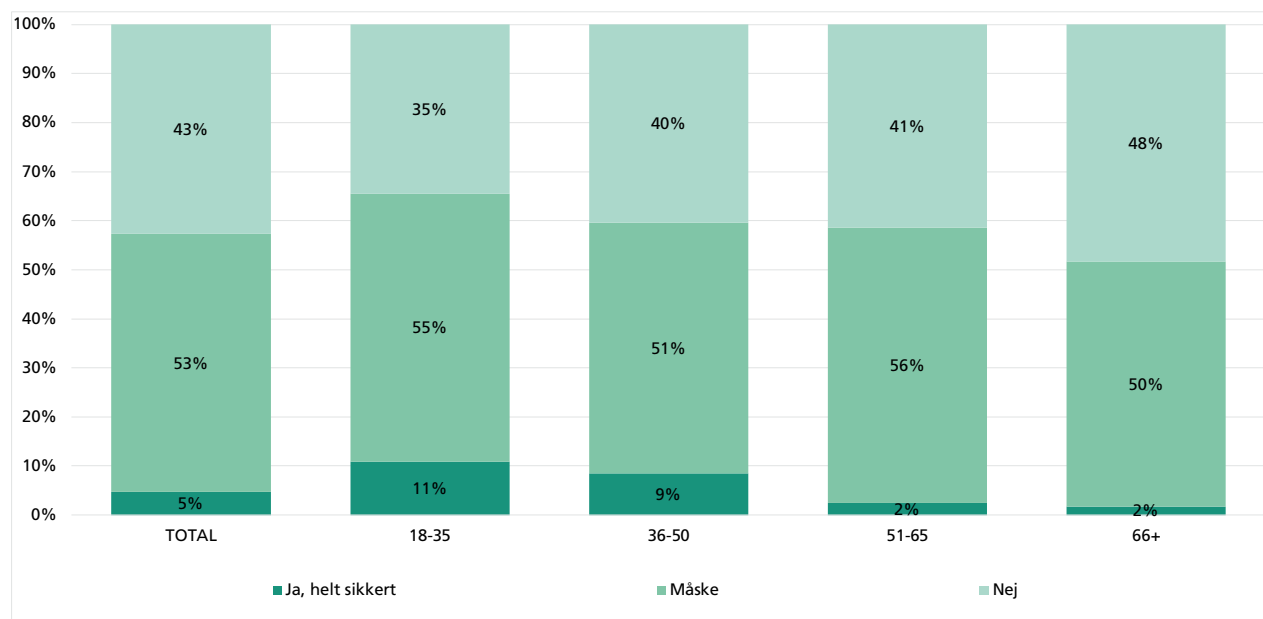
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL HELSINGØR KOMMUNE OG HAR IKKE KENDSKAB TIL DGNB-CERTIFICERING: 232 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret? Blandt dem, der ikke har kendskab til DGNB-certificeringen, mener 44%, at en certificering ikke vil have betydning for valg af bolig. Kun 1% vil flytte kun nd i en ny bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

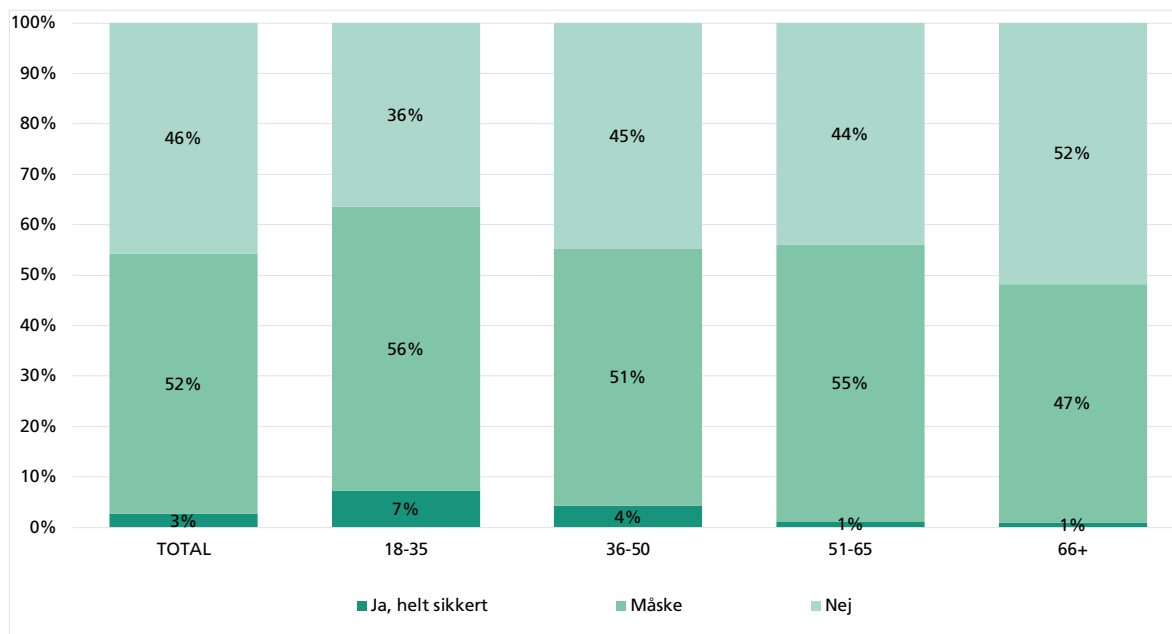
## SVANEMÆRKET BOLIG – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den er Svanemærket? Samlet set vil 5% helt sikkert betale ekstra for en svanemærkning. Villigheden vokser, jo yngre respondenter er.

## DGNB-CERTIFICERET BOLIG – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den DGNB-certificeret? Der er en meget svag villighed til at betale ekstra. 3% vil helt sikkert betale ekstra, mens 52% måske vil. Villigheden vokser, jo yngre respondenter er.







# LEJEPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

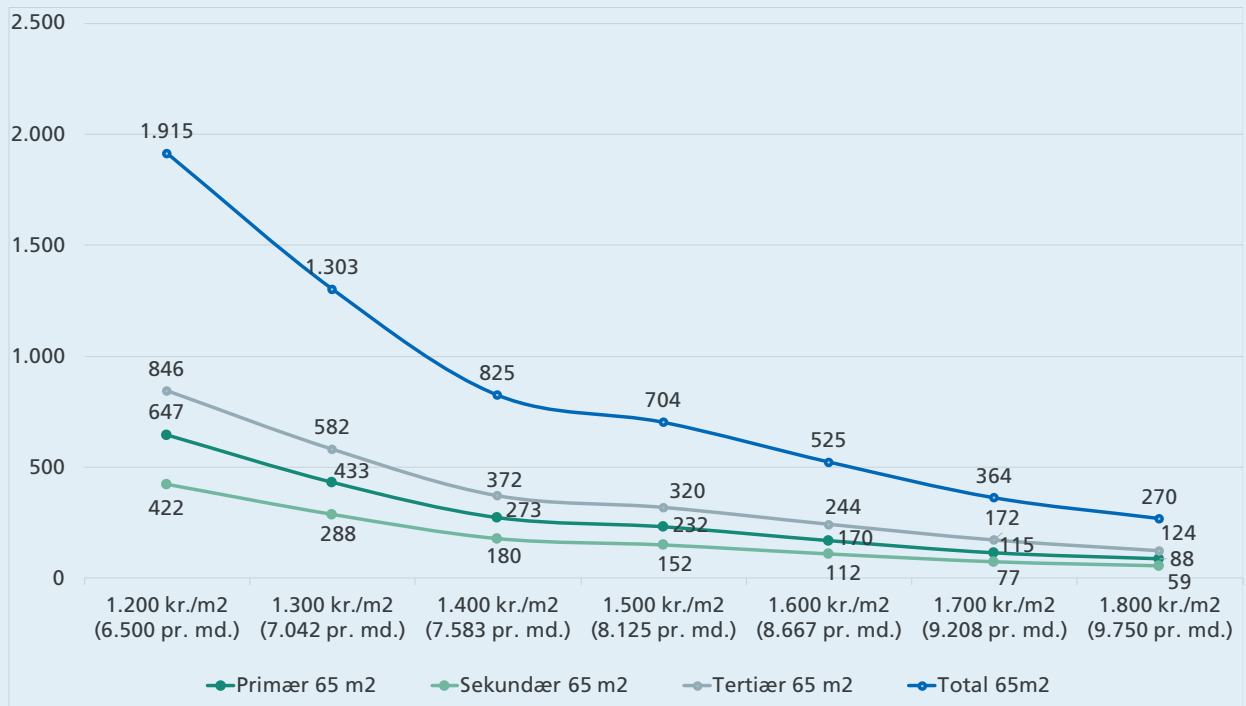
## Lejelejligheder (65 kvm.)

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

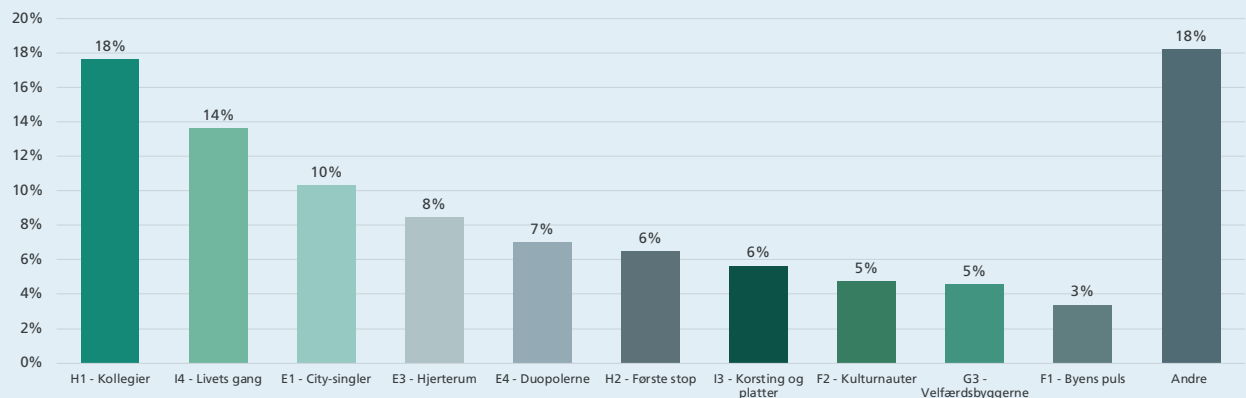
Primært potentiale: De, der vil flytte til kommunen og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til kommunen, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje Helsingør Kommune, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

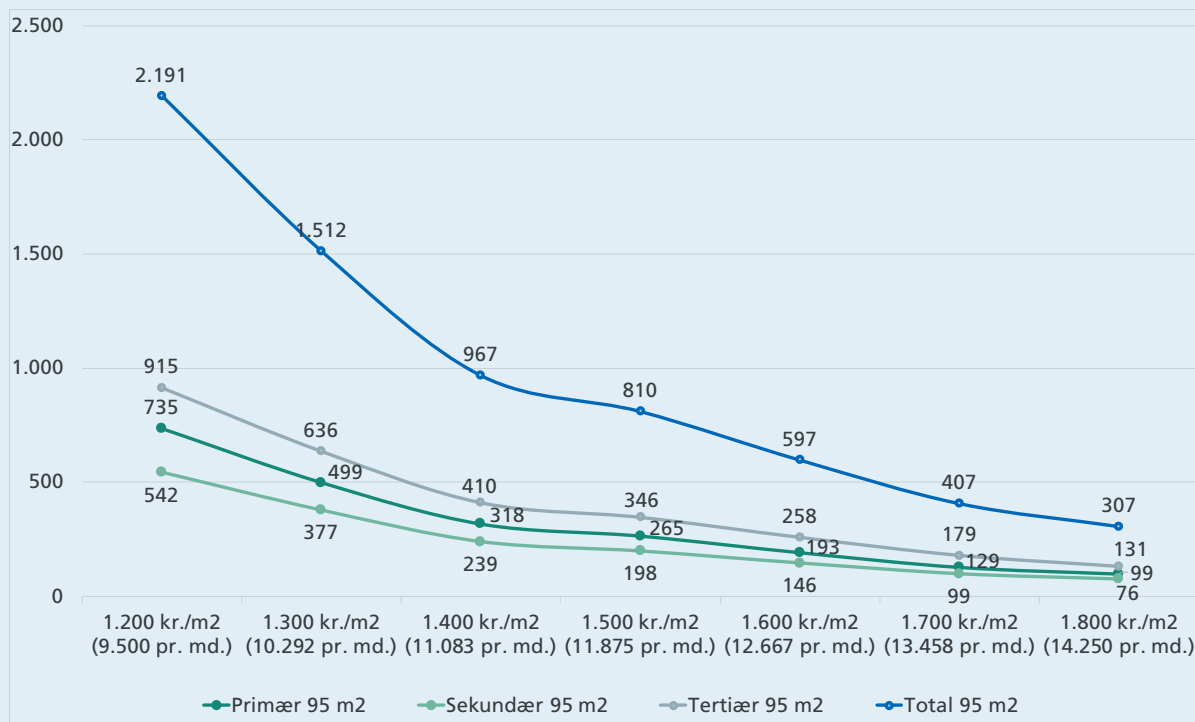
## Lejelejligheder (95 kvm.)

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

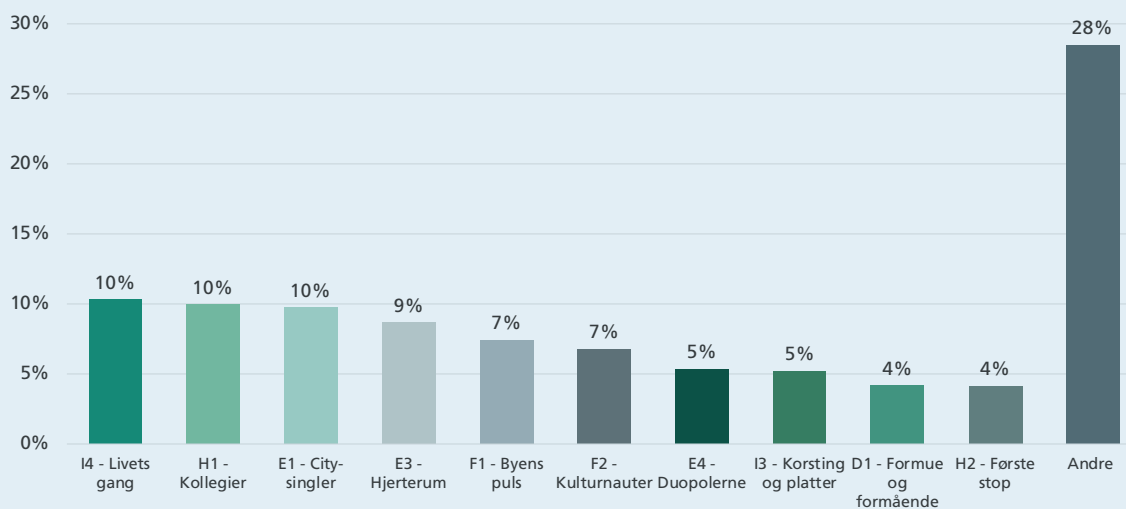
Primært potentiale: De, der vil flytte til kommunen og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til kommunen, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje Helsingør Kommune, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

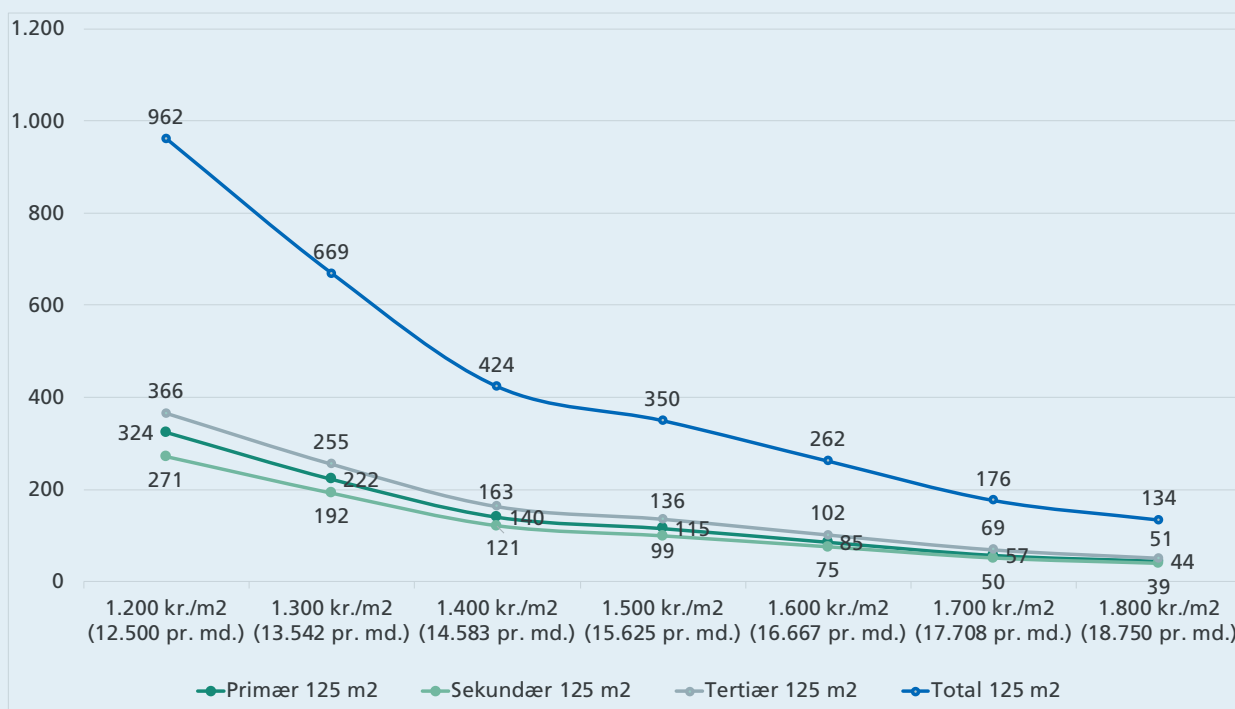
## Lejelejligheder (125 kvm.)

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

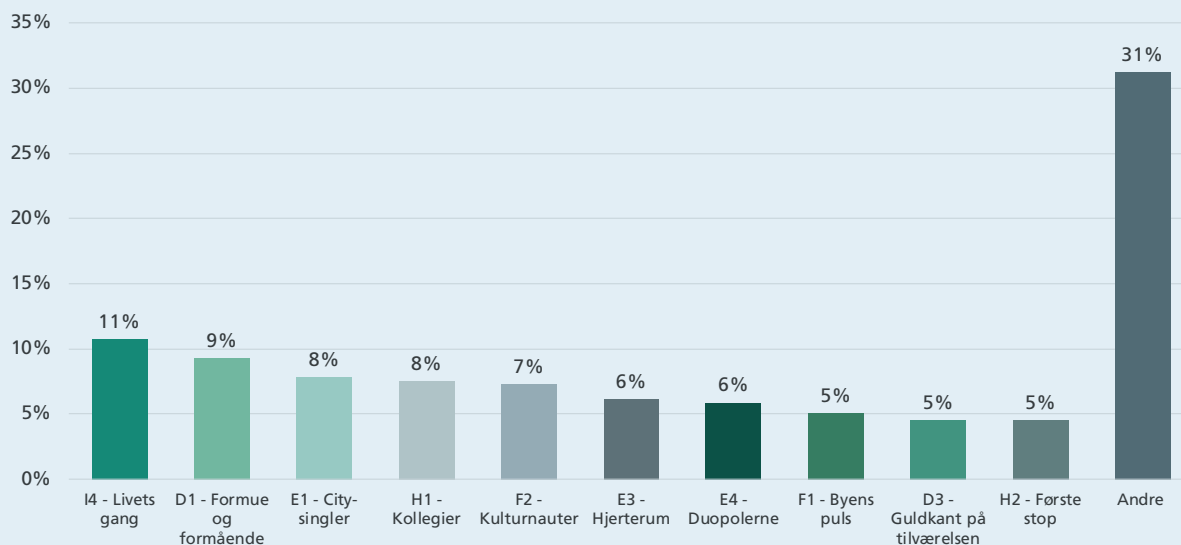
Primært potentiale: De, der vil flytte til kommunen og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til kommunen, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje Helsingør Kommune, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

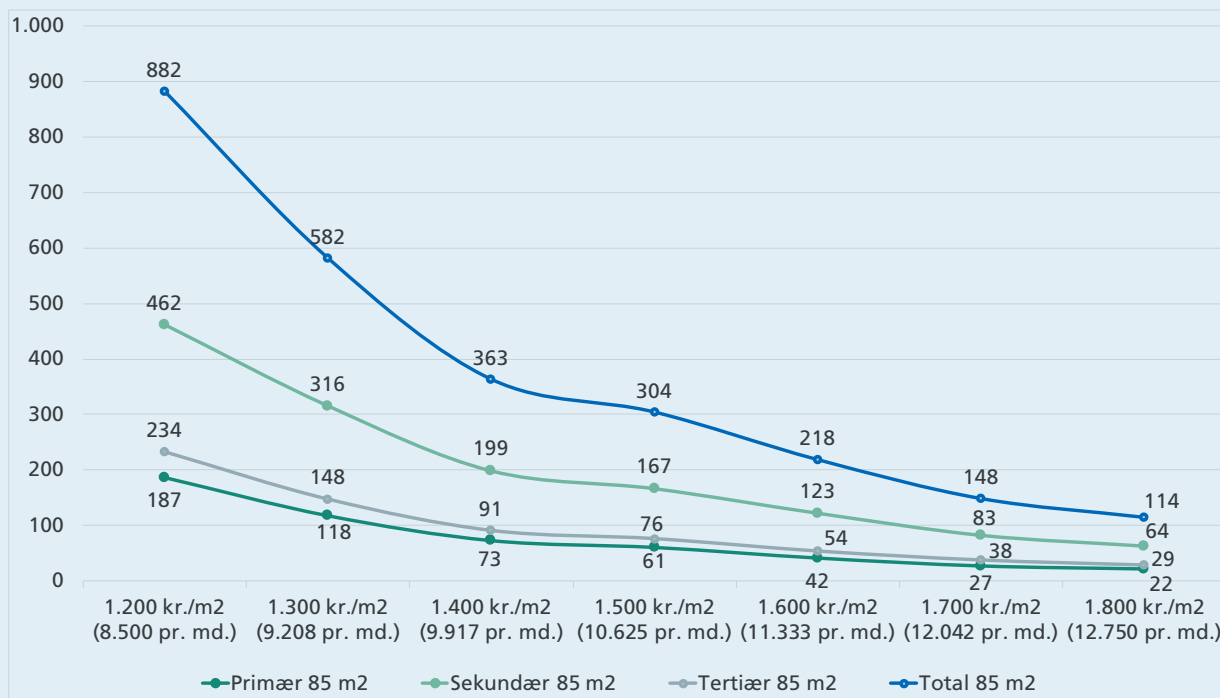
## Lejerækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

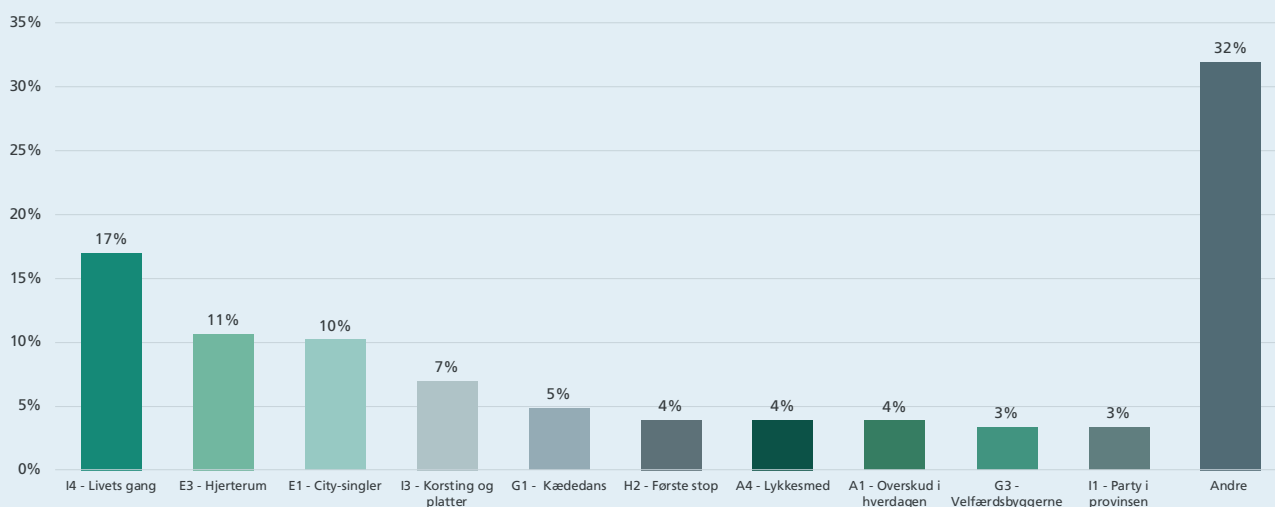
Primært potentiale: De, der vil flytte til kommunen og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til kommunen, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje Helsingør Kommunen, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

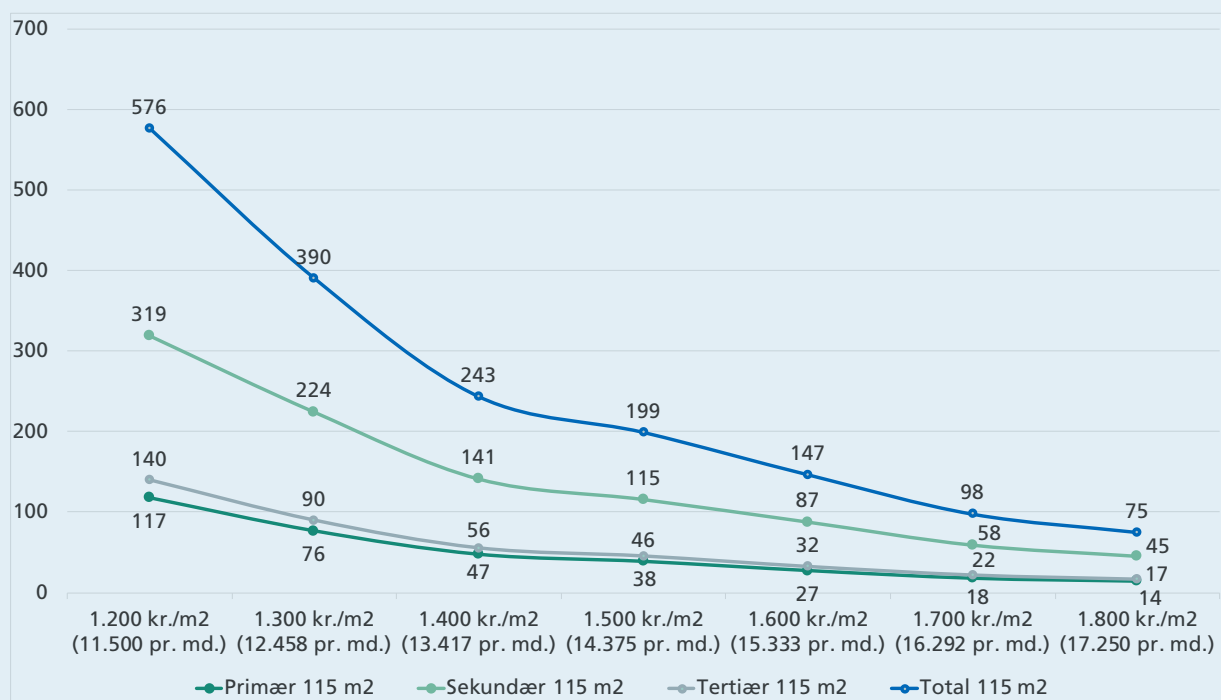
## Lejerækkehus (115 kvm.)

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

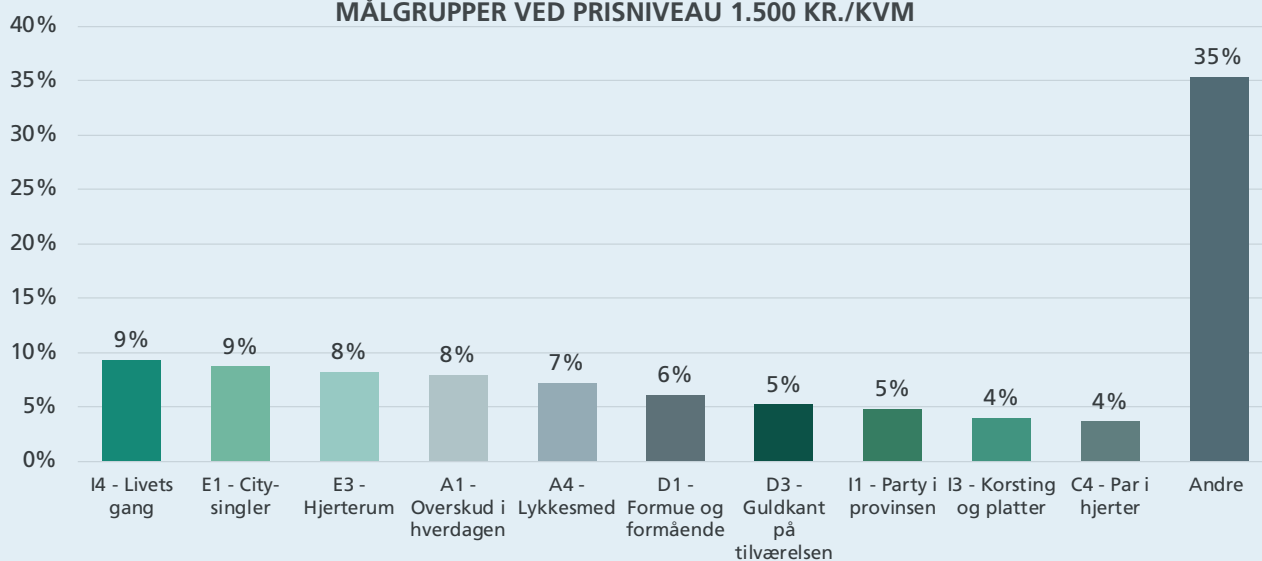
Primært potentiale: De, der vil flytte til kommunen og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til kommunen, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje Helsingør Kommune, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.

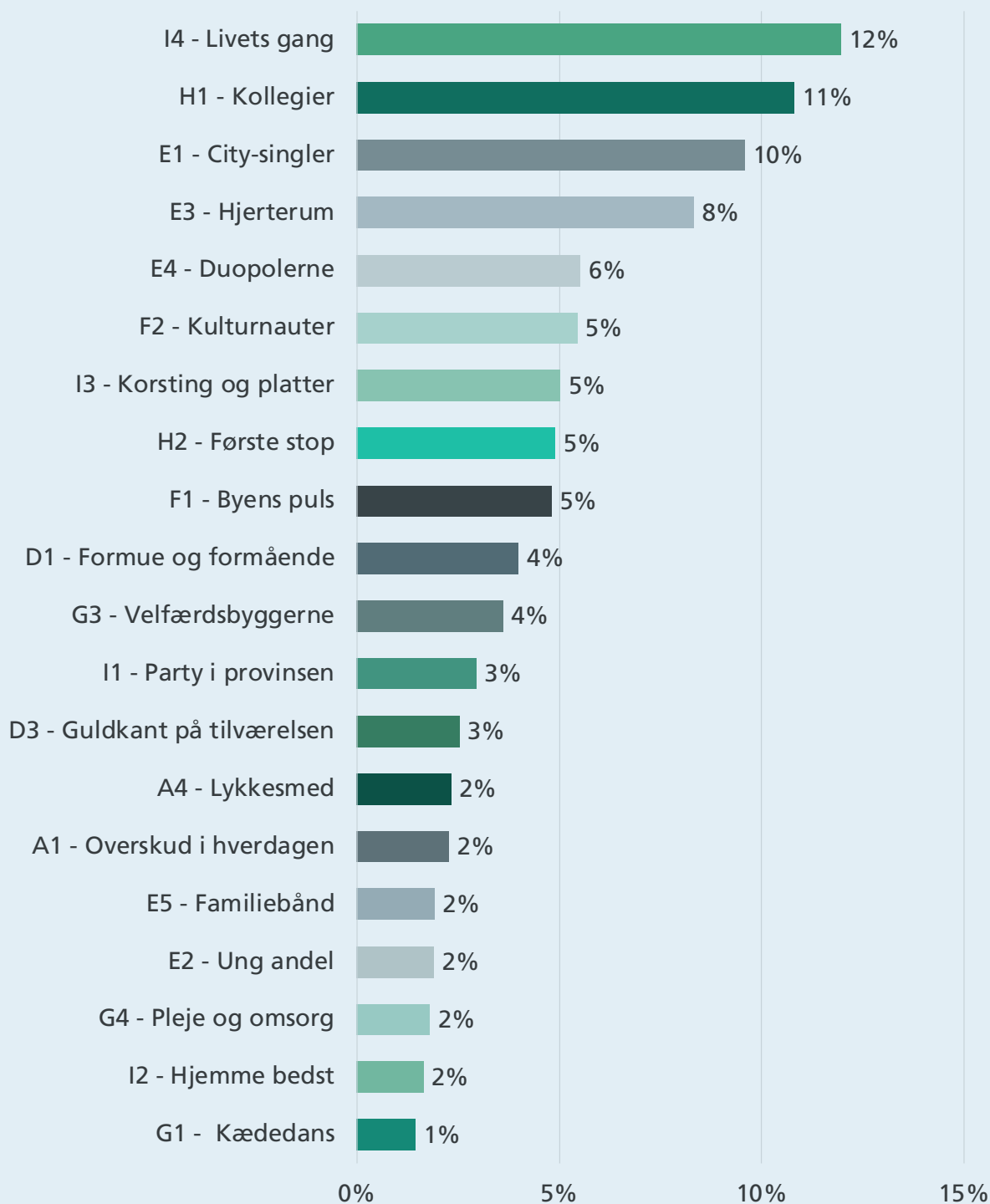


### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – LEJEBOLIGER

## 60 måneder ved 1.500 kr./m<sup>2</sup>







# EJERPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

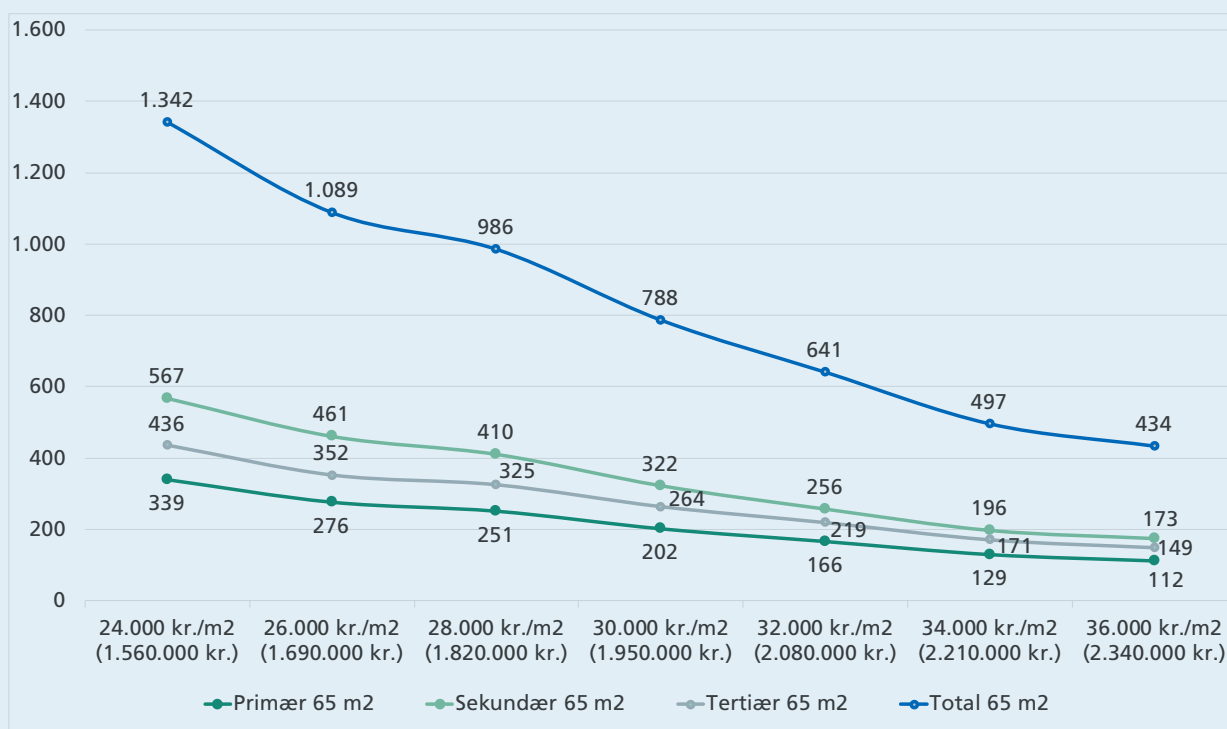
## Ejerlejligheder (65 kvm.)

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

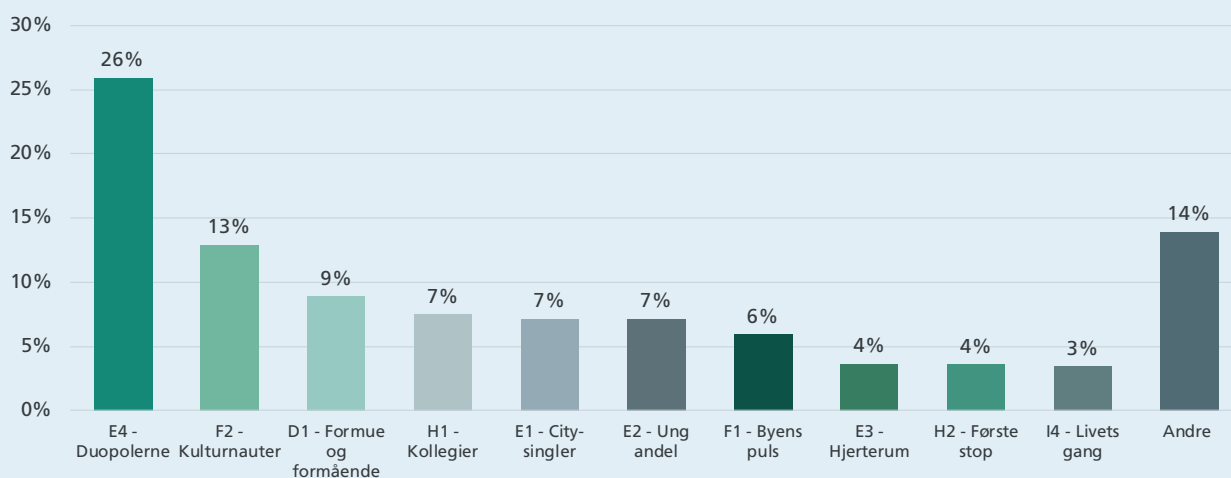
Primært potentiale: De, der vil flytte til kommunen og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til kommunen, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje Helsingør Kommune, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

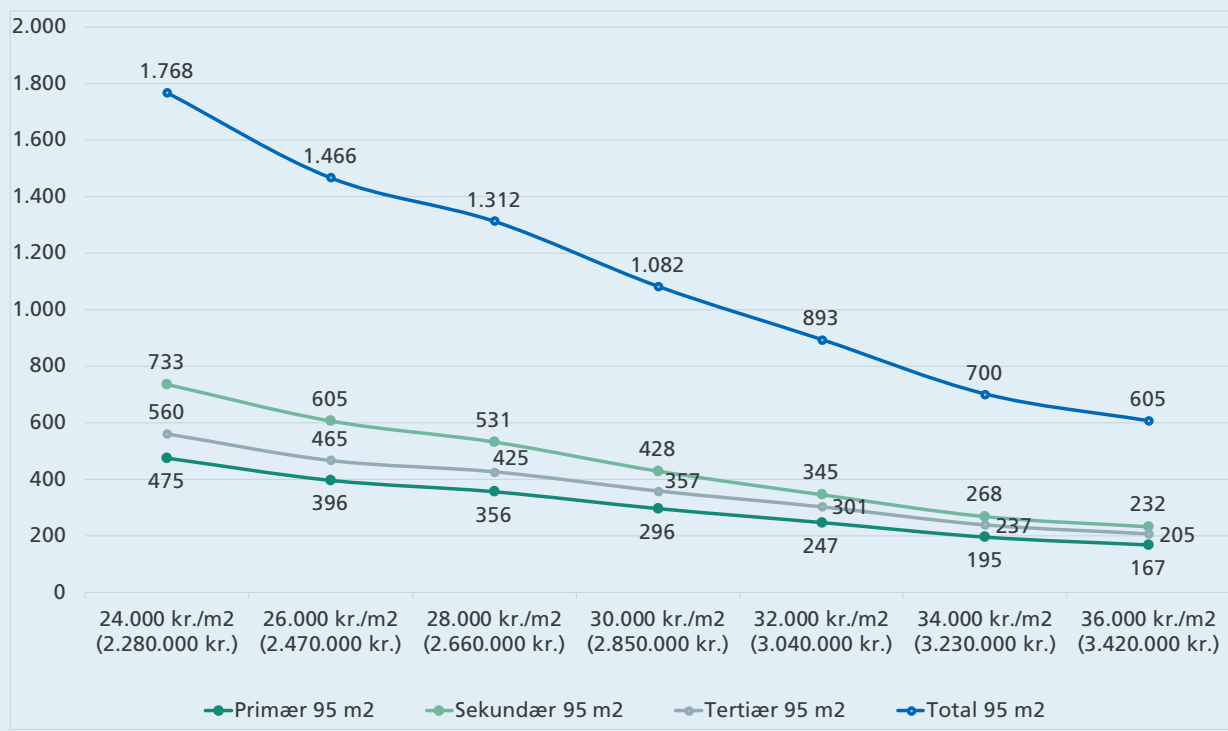
## Ejerlejligheder (95 kvm.)

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

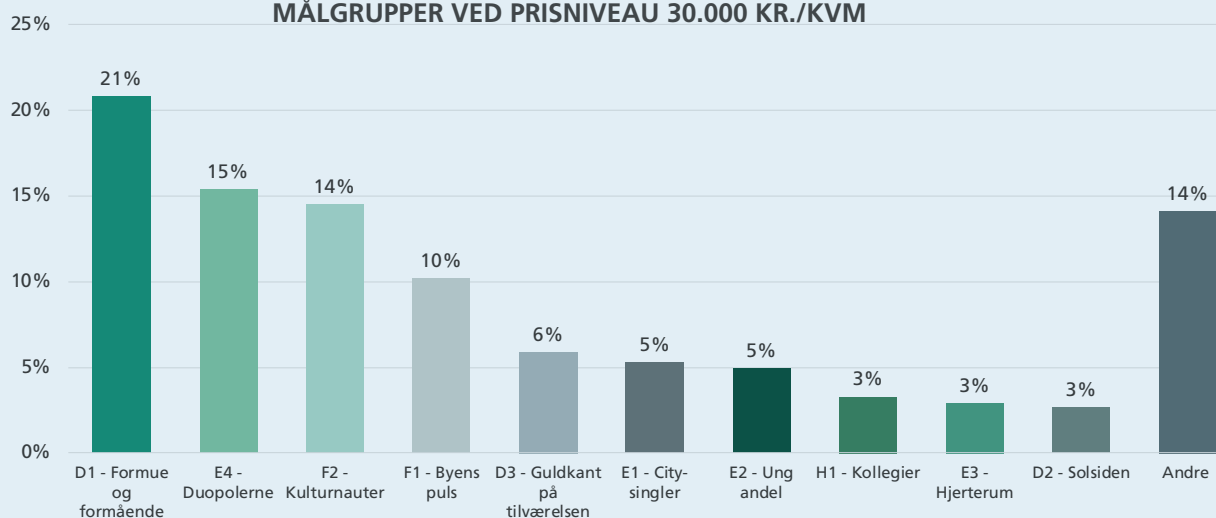
Primært potentiale: De, der vil flytte til kommunen og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til kommunen, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje Helsingør Kommune, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

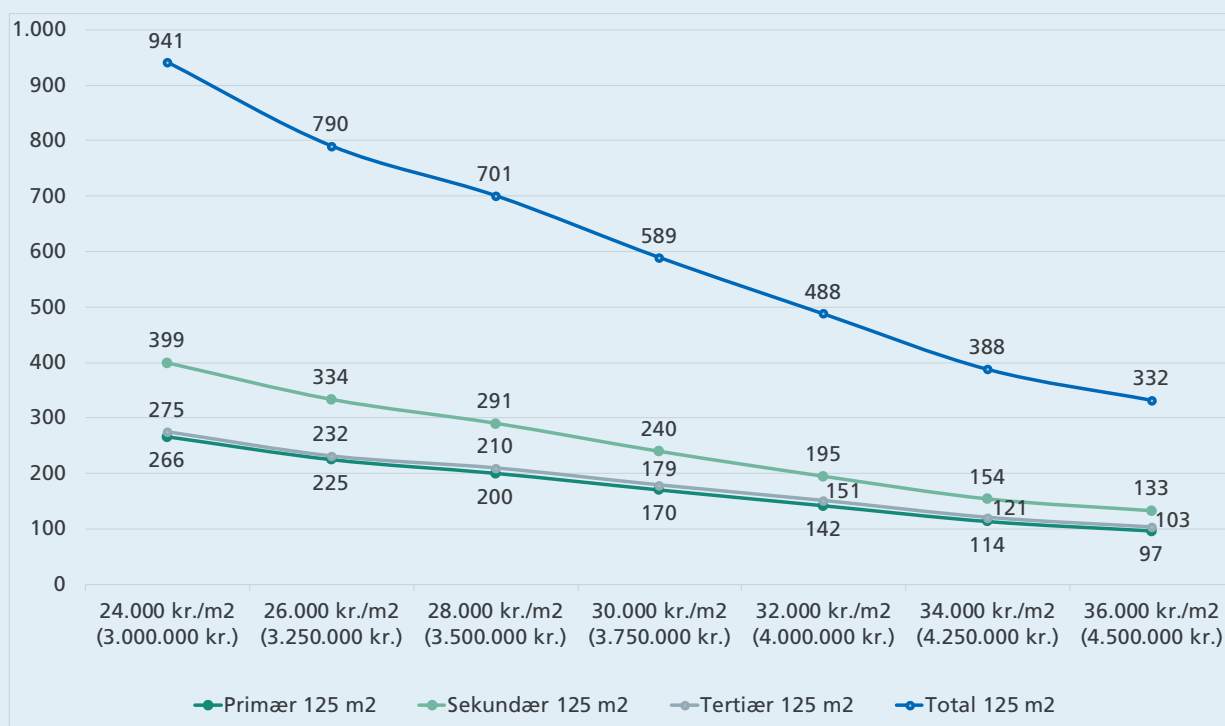
## Ejerlejligheder (125 kvm.)

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

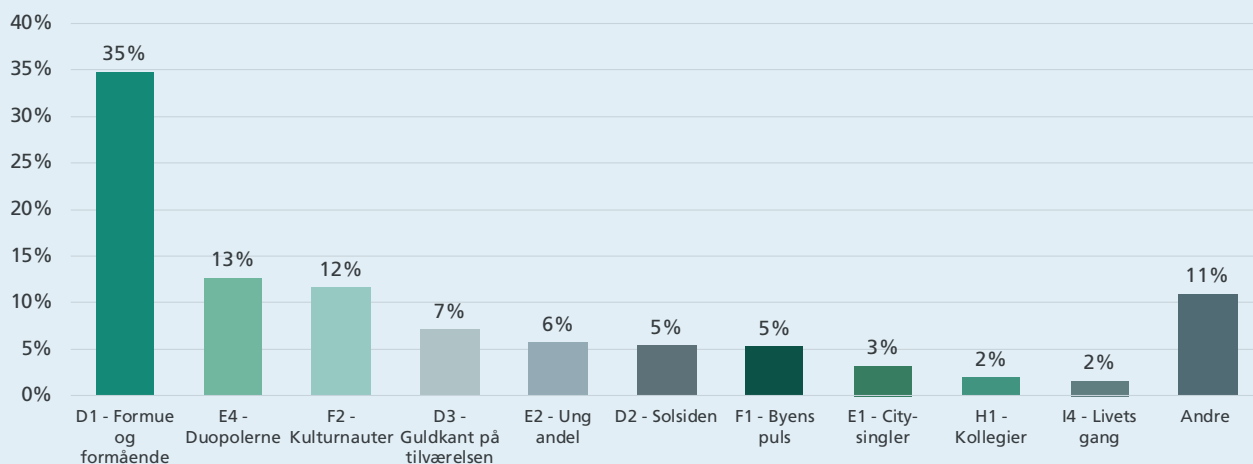
Primært potentiale: De, der vil flytte til kommunen og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til kommunen, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje Helsingør Kommune, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

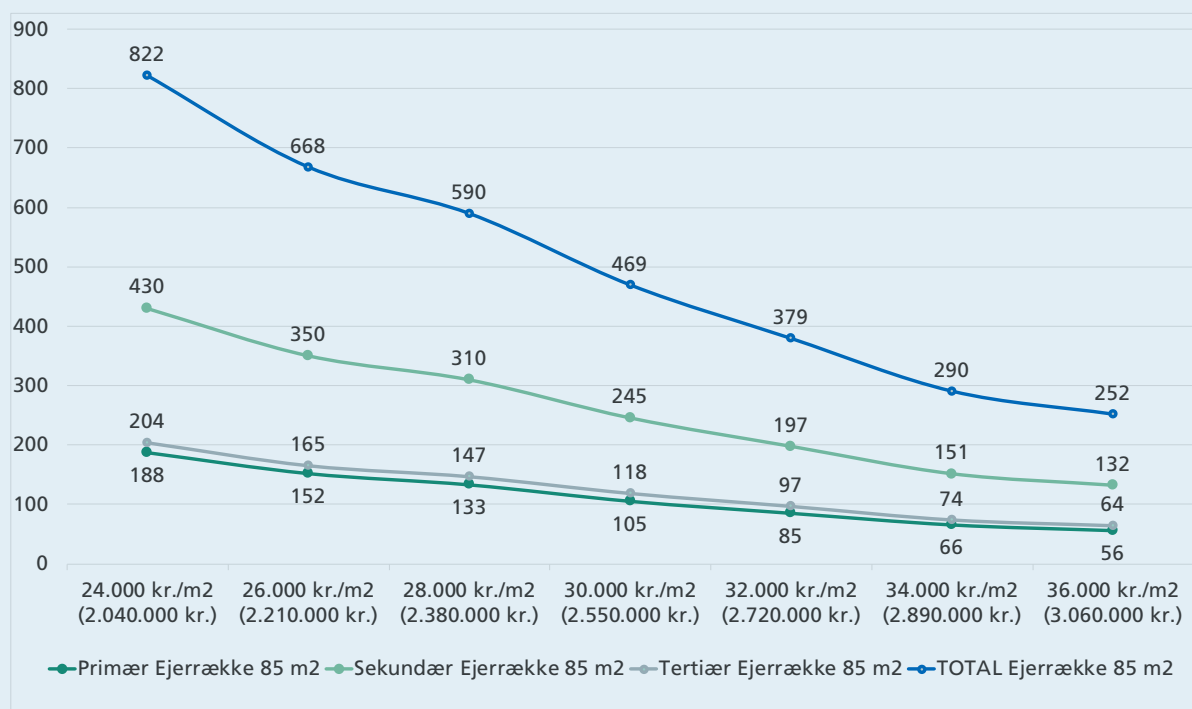
## Ejerrækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

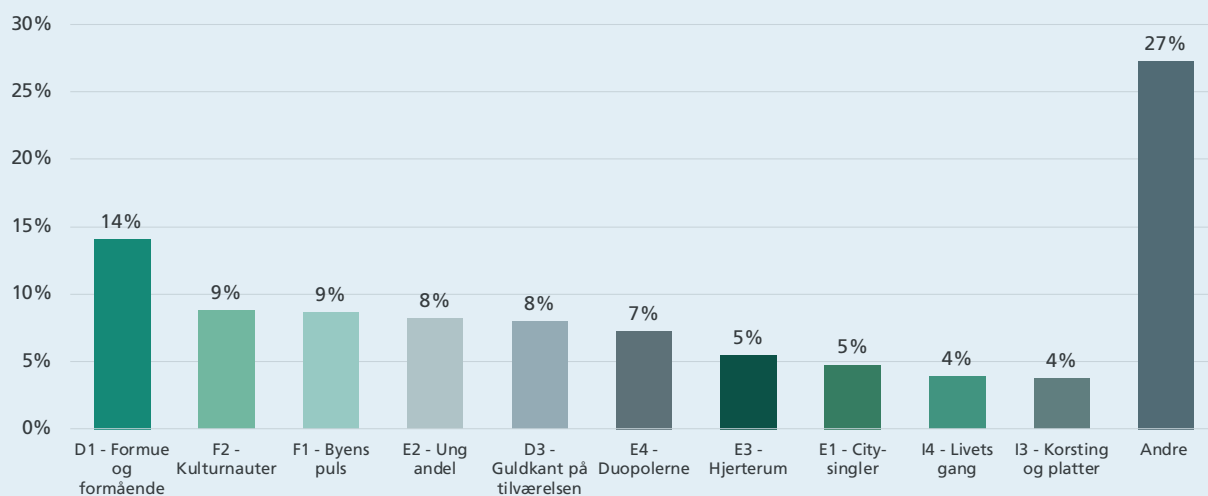
Primært potentiale: De, der vil flytte til kommunen og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til kommunen, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje Helsingør Kommune, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

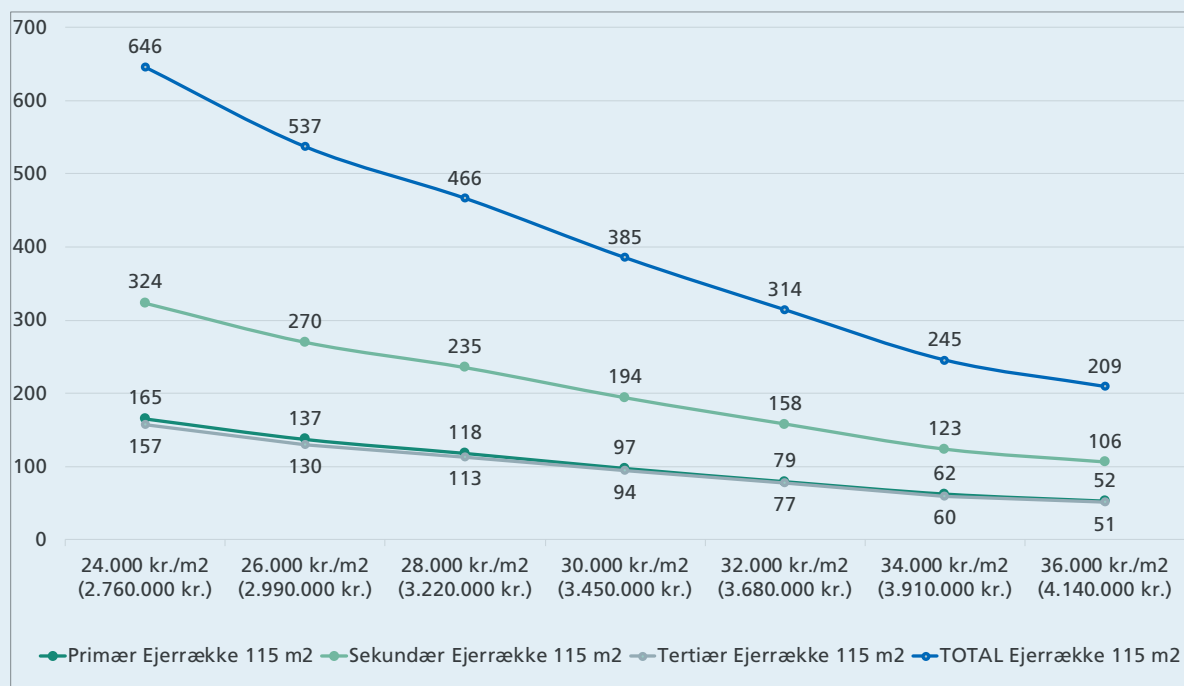
## Ejerrækkehus (115 kvm.)

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

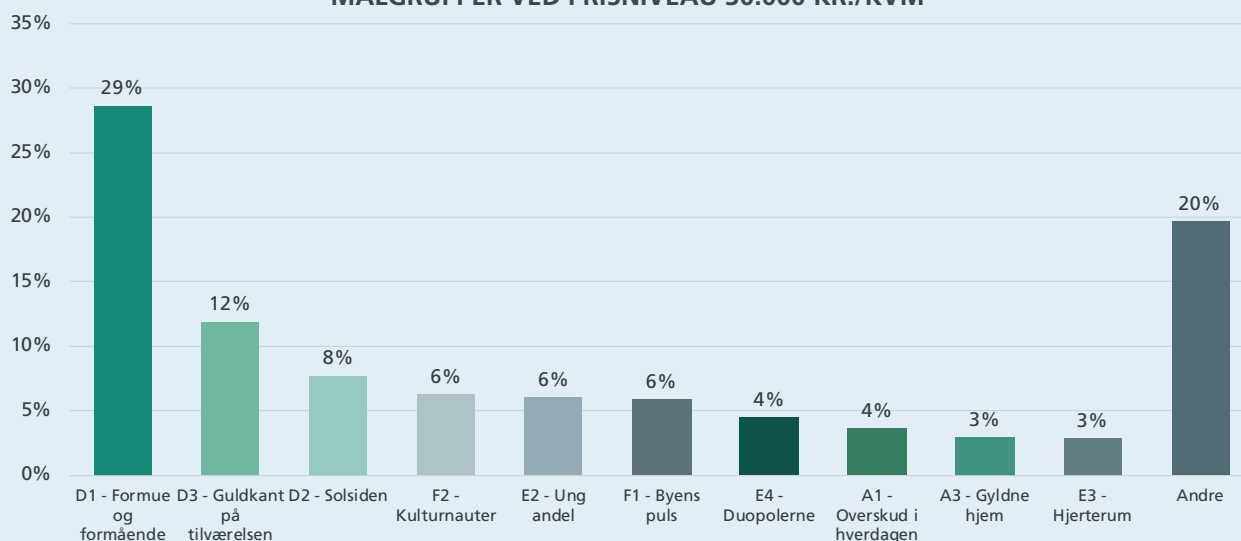
Primært potentiale: De, der vil flytte til kommunen og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til kommunen, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje Helsingør Kommune, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

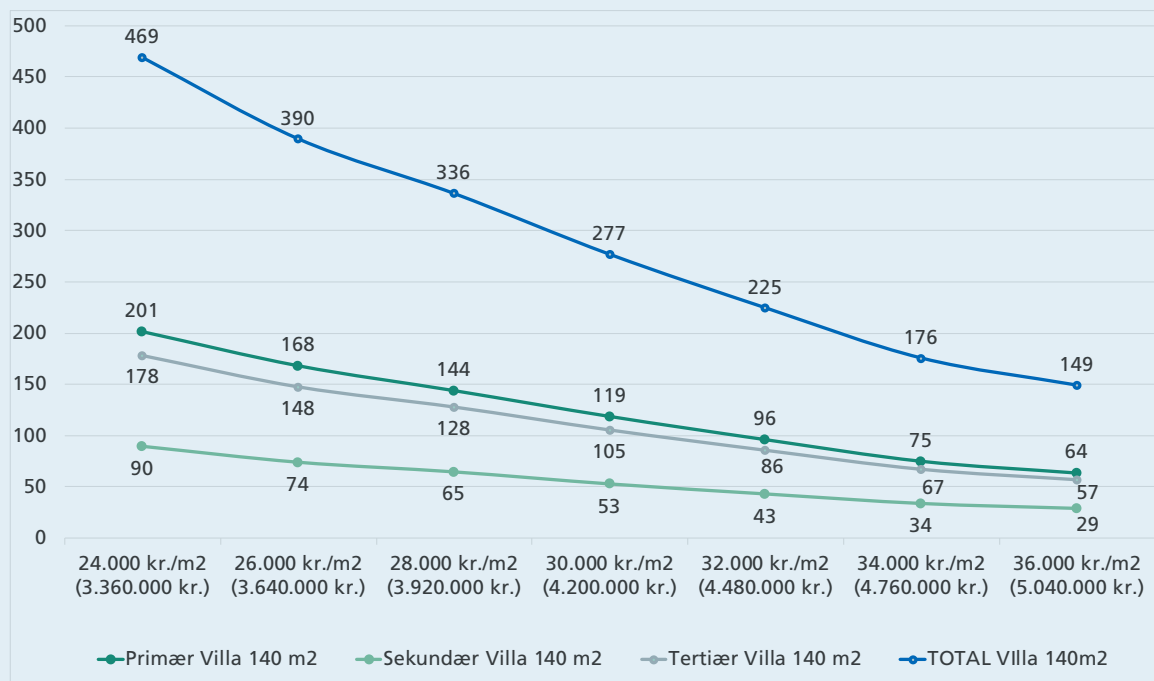
## Villa (140 kvm.)

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

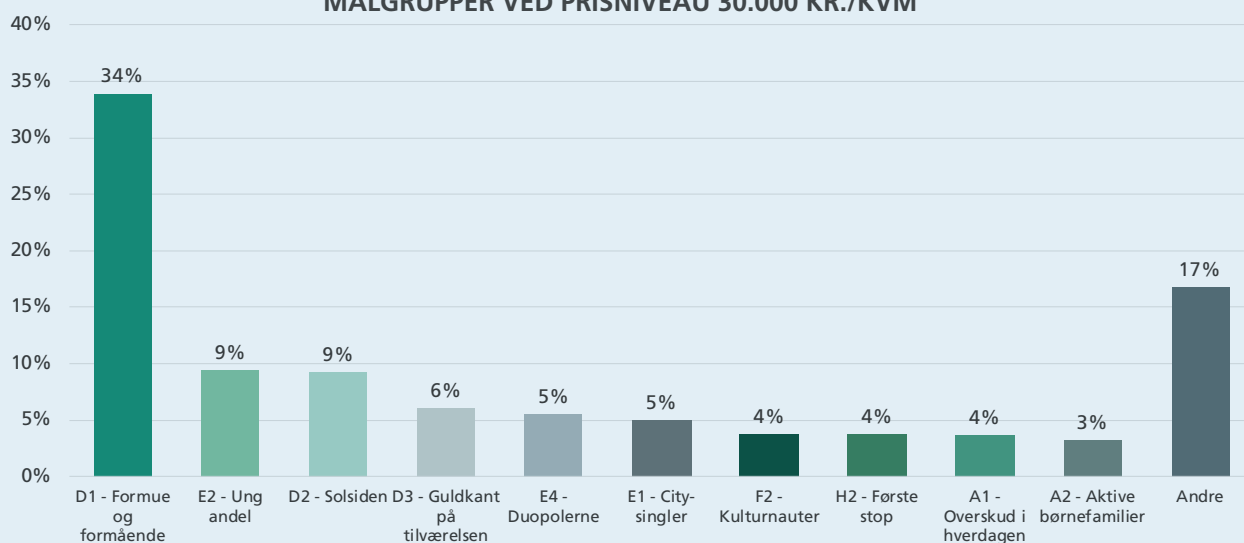
Primært potentiale: De, der vil flytte til kommunen og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til kommunen, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje Helsingør Kommune, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

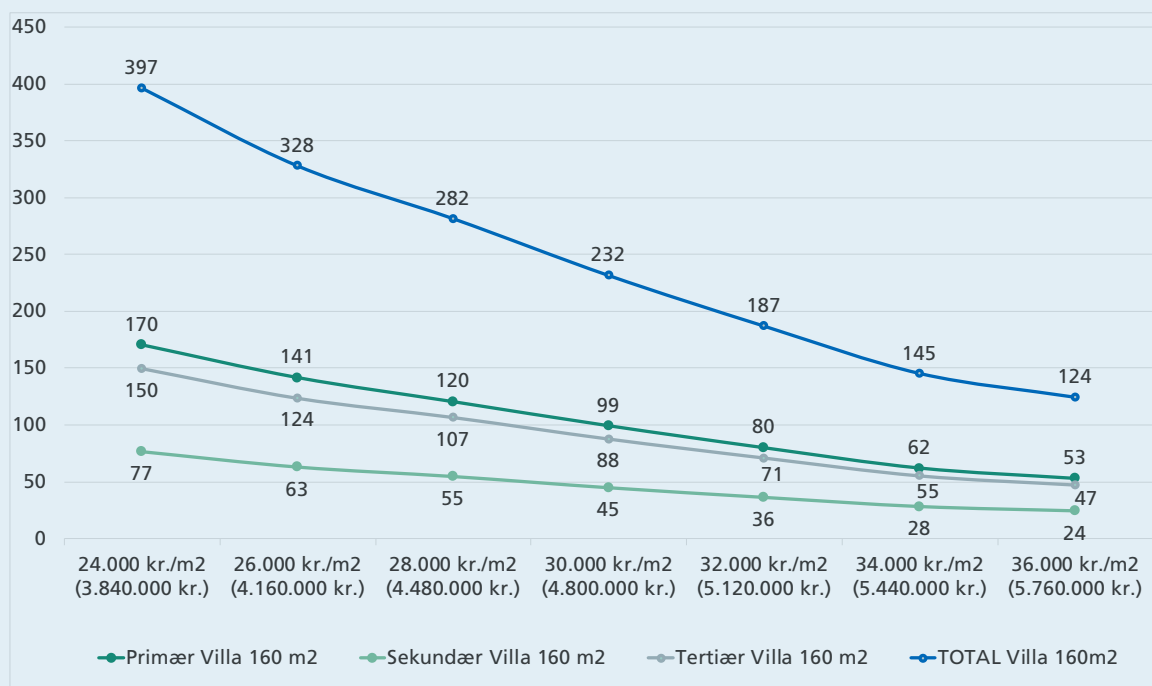
## Villa (160 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.

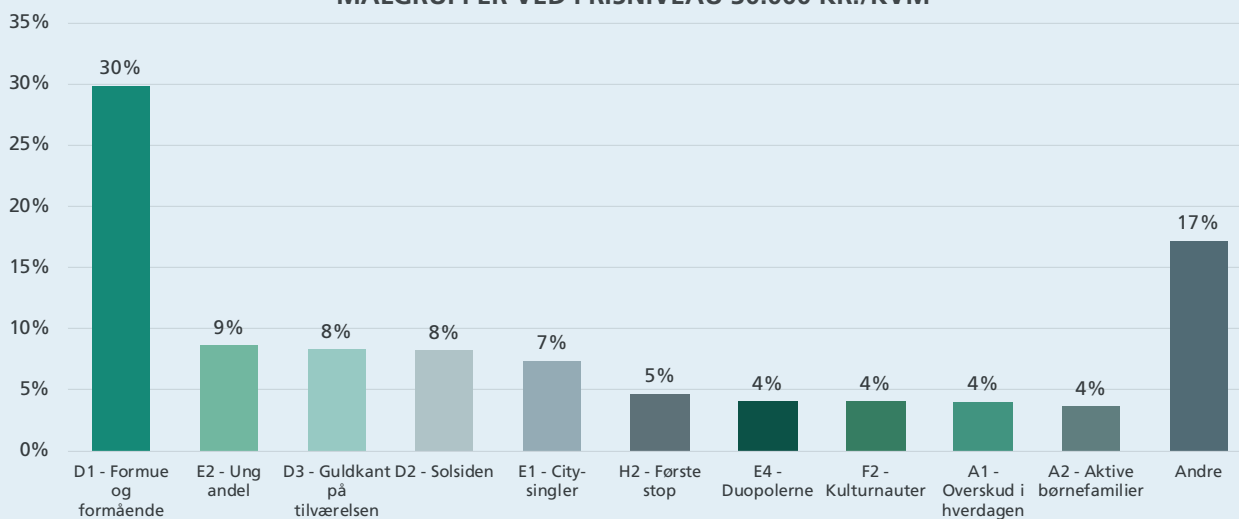
Primært potentiale: De, der vil flytte til kommunen og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til kommunen, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje Helsingør Kommune, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



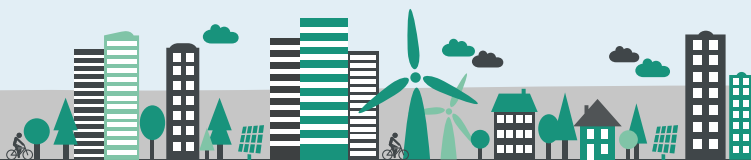
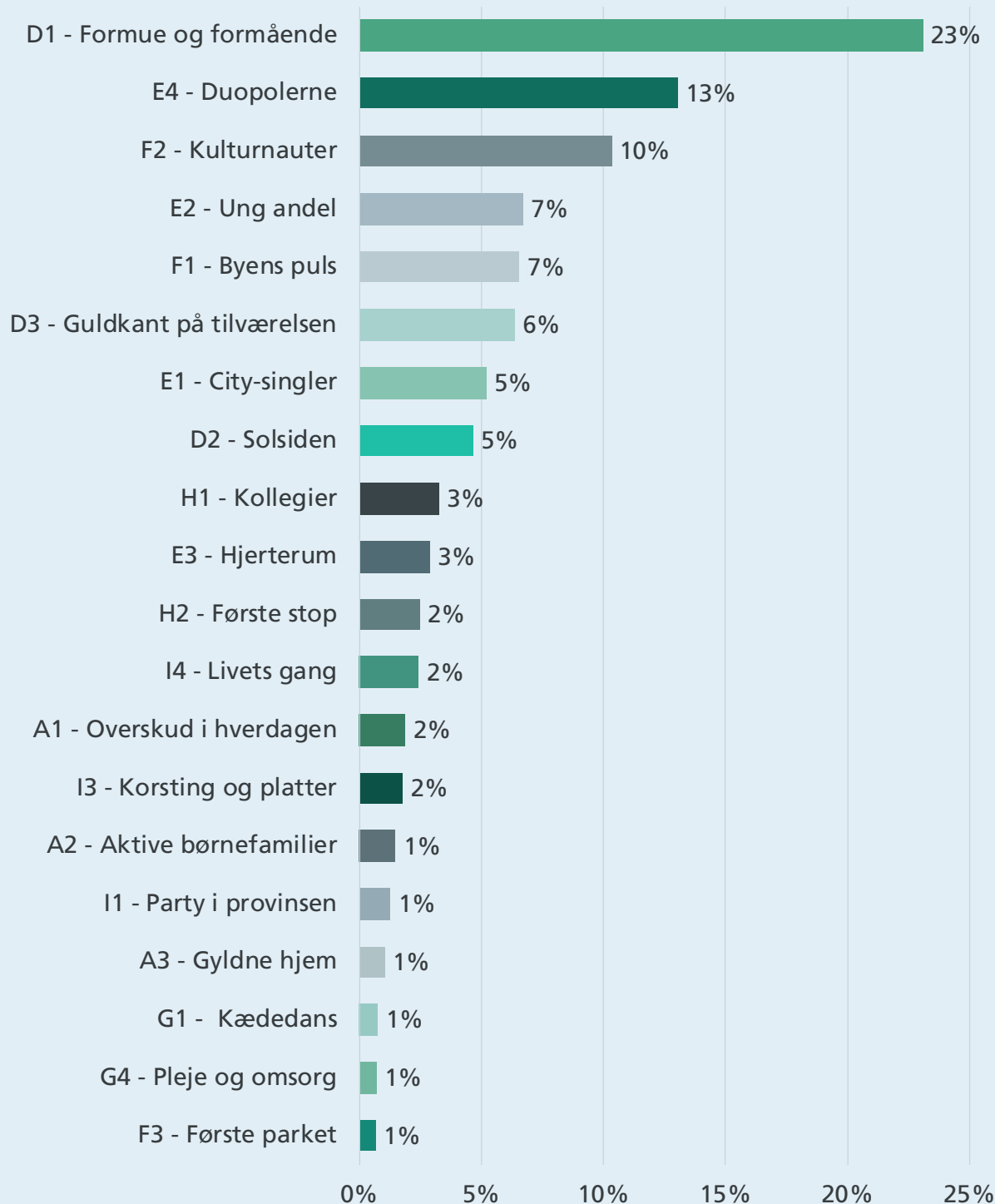
### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM





# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – EJERBOLIGER

## 60 måneder ved 30.000 kr./m<sup>2</sup>



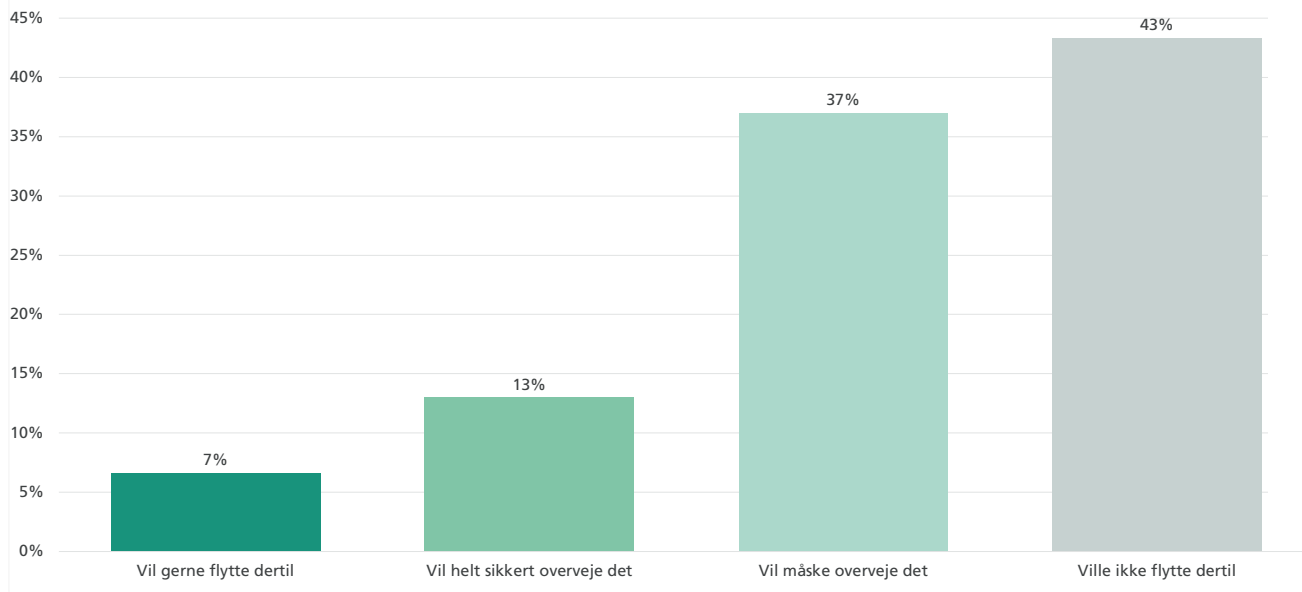


# HELSINGØR BYMIDTE

## DEN GAMLE BYDEL I CENTRUM



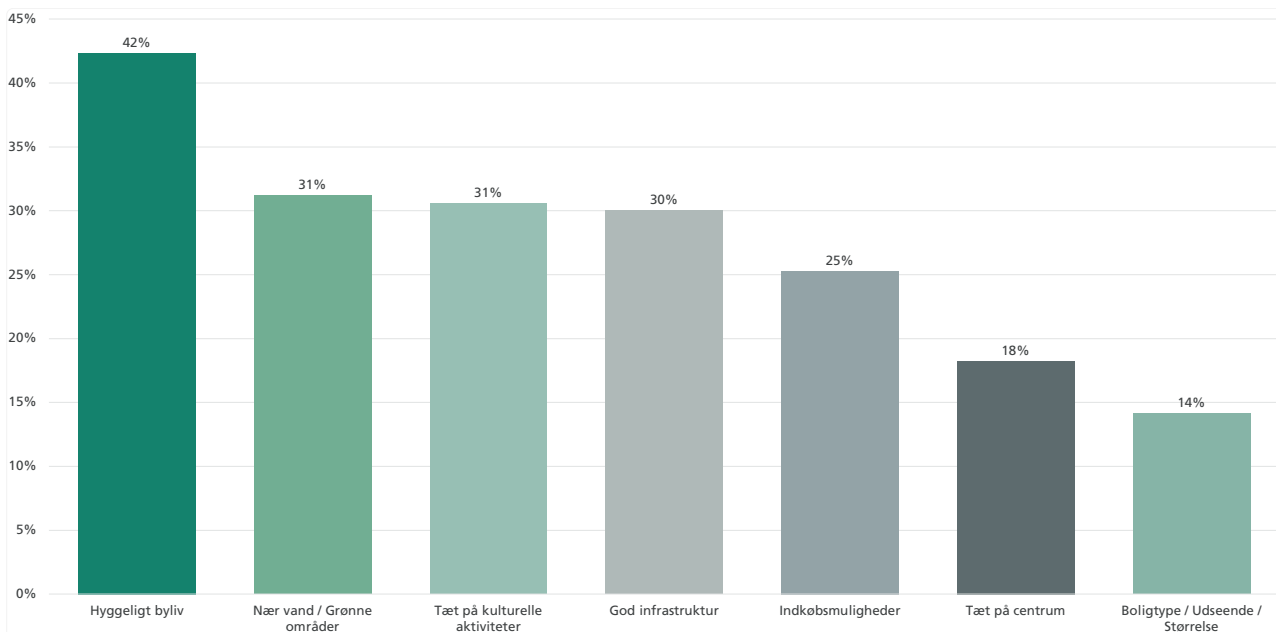
## INTERESSE FOR HELSINGØR BYMIDTE



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

I hvilken udstrækning kunne Helsingør bymidte være interessant for dig, næste gang du skal flytte? Samlet set er der interesse for Helsingør bymidte. Der er 7%, som gerne vil flytte dertil, og 13% som helt sikkert vil overveje det. Derudover er der 37%, som måske vil overveje det. Der er dog 43%, som ikke vil flytte dertil.

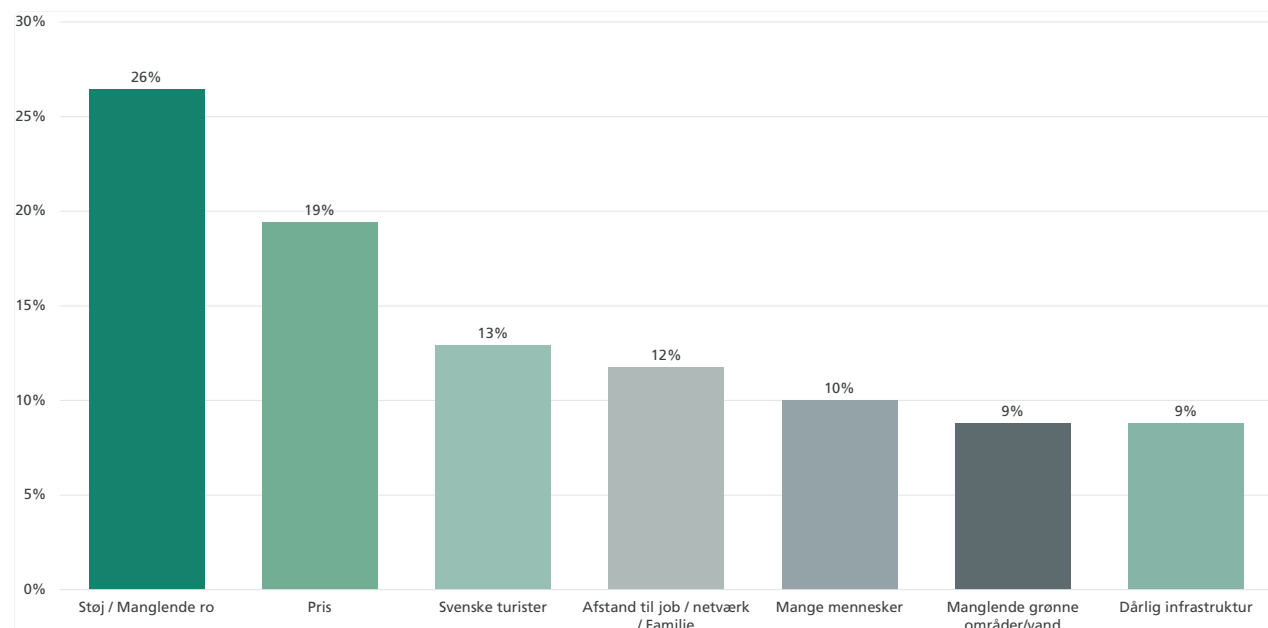
## POSITIVE TING VED HELSINGØR BYMIDTE



SAMPLE: VIL OVERVEJE HESINGØR BYMIDTE: 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Kan du nævne tre positive ting, der motiverer dig til at overveje Helsingør bymidte? Flest finder et hyggeligt byliv positivt (42%). Derudover er nærhed til vand/ grønne områder (31%) samt tæthed til kulturelle aktiviteter (31%) også positivt ved området. En god infratraktur i Helsingør bymidte (30%) er ligeledes en positiv ting.

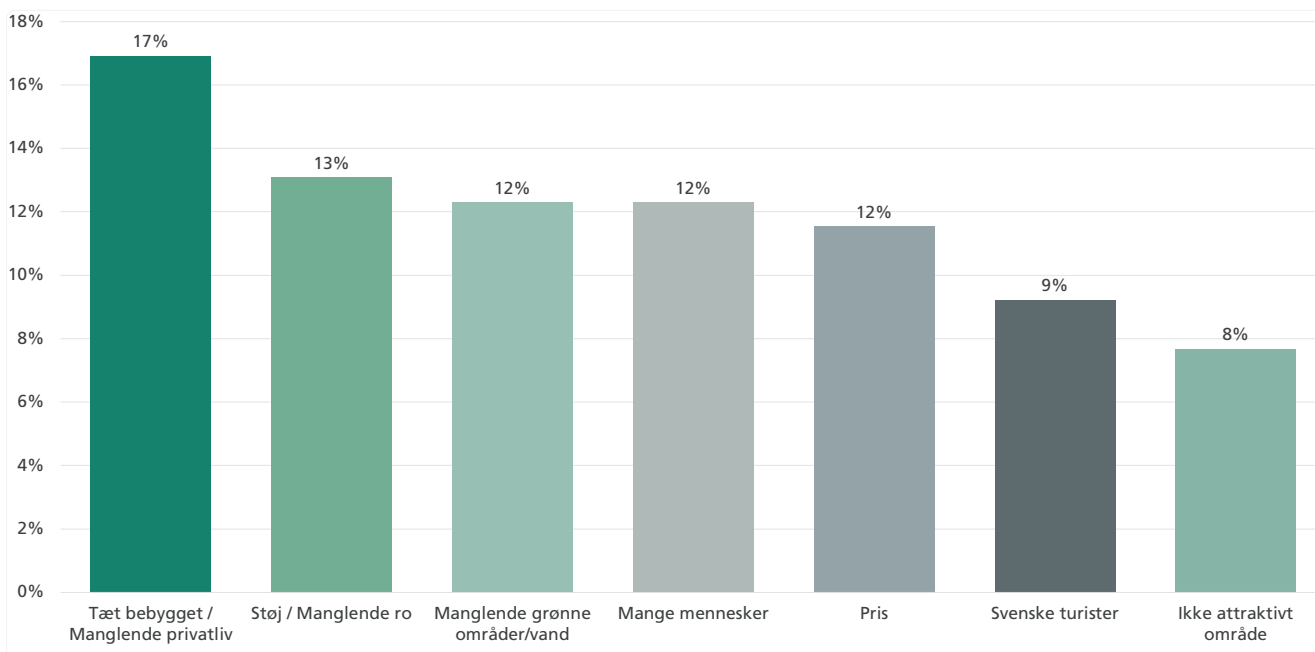
## NEGATIVE TING VED HELSINGØR BYMIDTE



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE: 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Kan du nævne tre negative ting ved Helsingør bymidte, der gør, at du ikke vil overveje det? Der er flest (26%), som finder støj/manglende ro demotiverende. 19% finder prisen negativ. Dertil synes 13%, at svenske turister er negativt ved området, og 12% finder afstand til job/ netværk negativt.

## ÅRSAGER TIL AT FRAVÆLGE HELSINGØR BYMIDTE

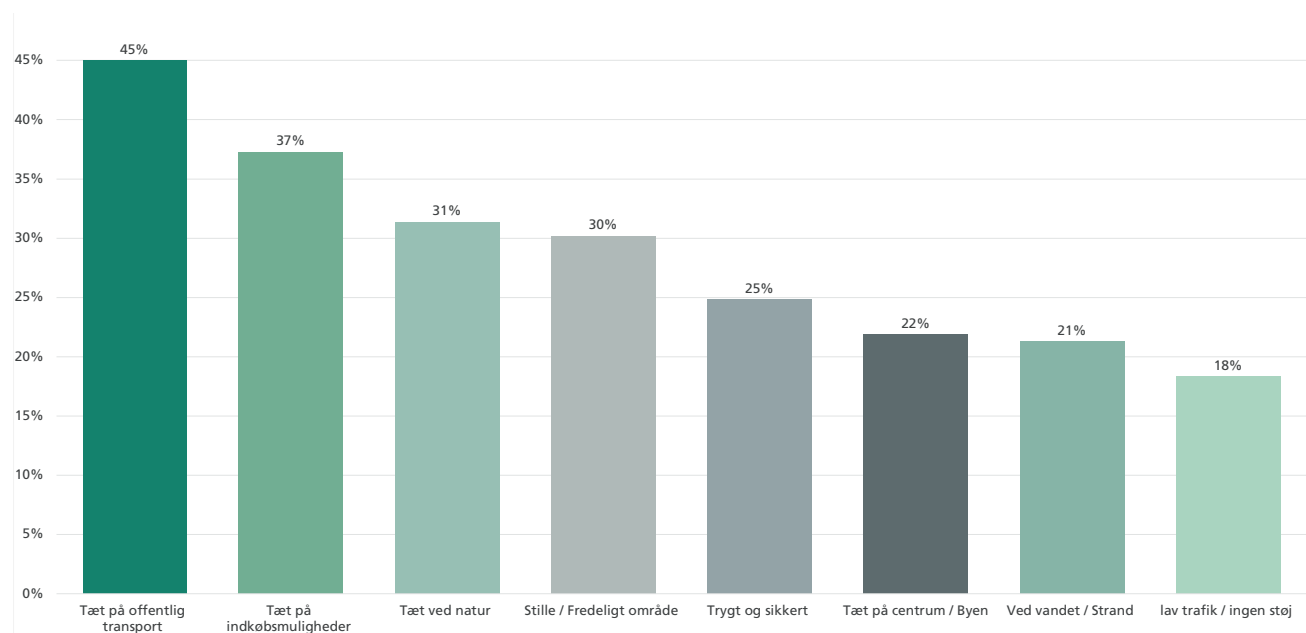


SAMPLE: VIL IKKE OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE: 130 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvorfor vil du ikke flytte til Helsingør bymidte? Der er 17%, som vælger området fra pga. manglende privatliv, og 13%, som vælger det fra grundet støj/manglende ro. 12% frævælger Helsingør bymidte grundet manglende grønne områder, mange mennesker og pris.



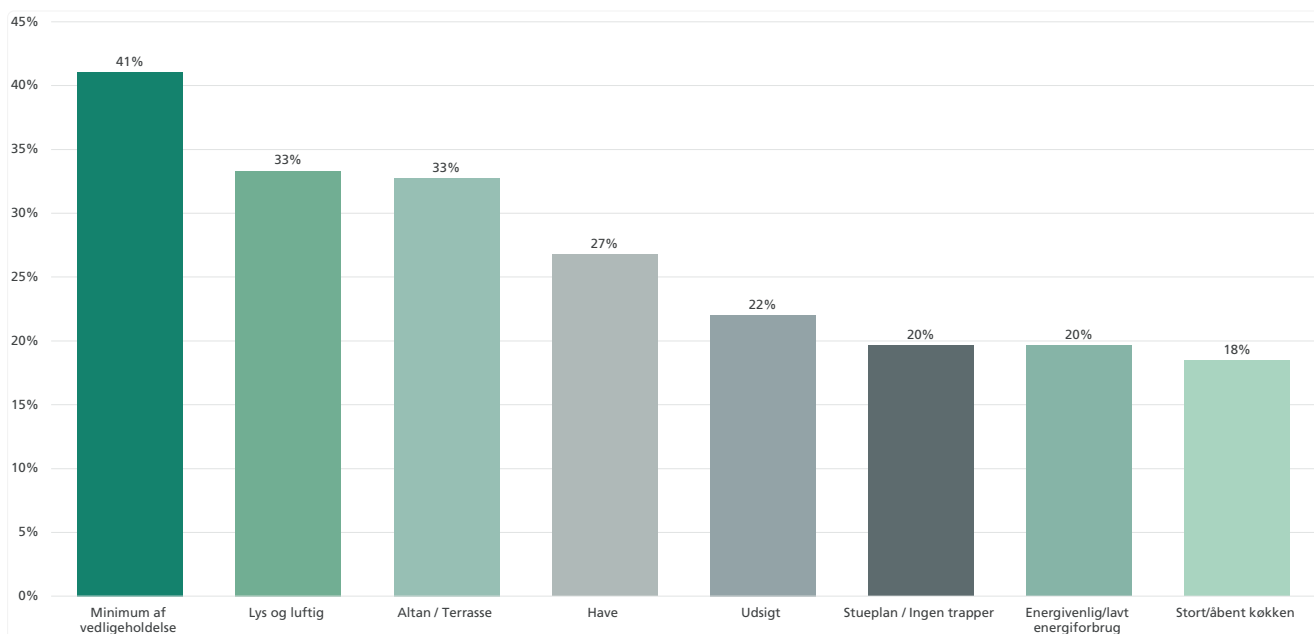
## VIGTIGT VED OMRÅDET OMKRING BOLIGEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE: 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Forestil dig, at du skal flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved området omkring boligen? Det er vigtigst, at boligen er tæt på offentlig transport (45%), og at det er tæt på indkøbsmuligheder (37%). Dertil finder respondenterne det vigtigt, at det er tæt ved natur (31%), og at området er stille og fredeligt (30%).

## VIGTIGT VED BOLIGEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE: 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

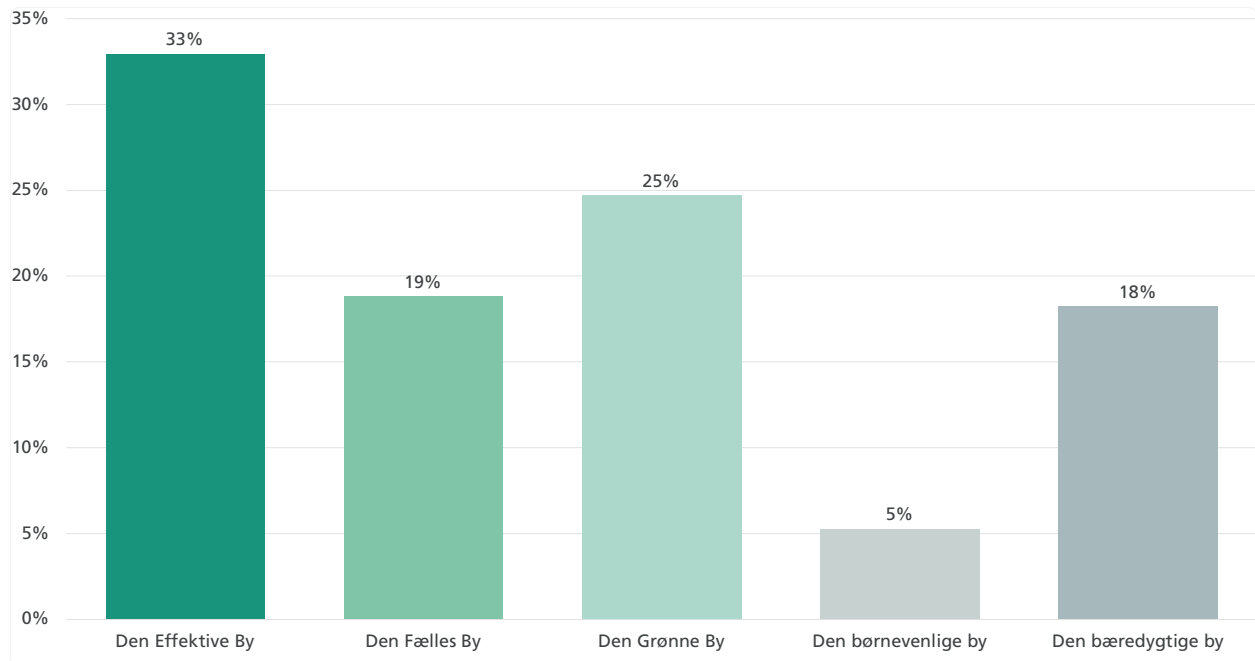
Forestil dig, at du skulle flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved boligen? Flest finder det vigtigt, at der er et minimum af vedligeholdelse (41%). Dernæst er en lys og luftig bolig (33%) samt altan/terrasse (33%) også vigtige elementer ved boligen.



FOTO: HELSINGØR KOMMUNE



## FORETRUKKEN VISION



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE: 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilke af de fem visioner foretrækker du? Der er størst interesse for "Den Effektive By" med 33%. 25% foretrækker "Den Grønne By", 19% "Den Fælles by", og 18% "Den Bæredygtige By". Der er kun 5%, som foretrækker "Den Børnevenlige By".

## DE FEM VISIONER



### Den effektive by

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



### Den grønne by

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





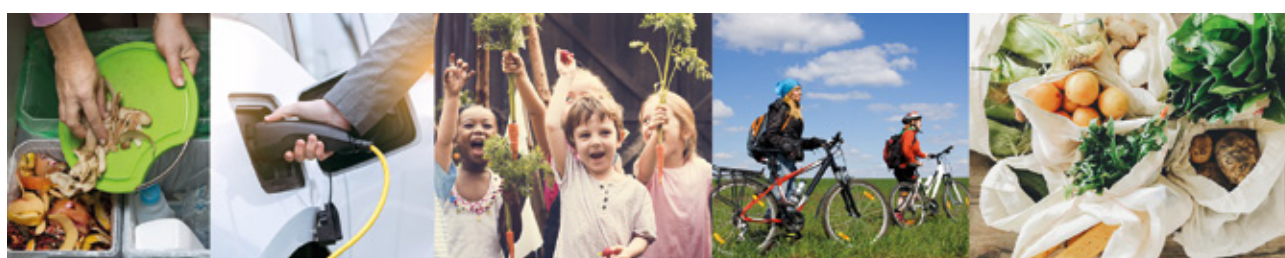
### Den børnevenlige by

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



### Den fælles by

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

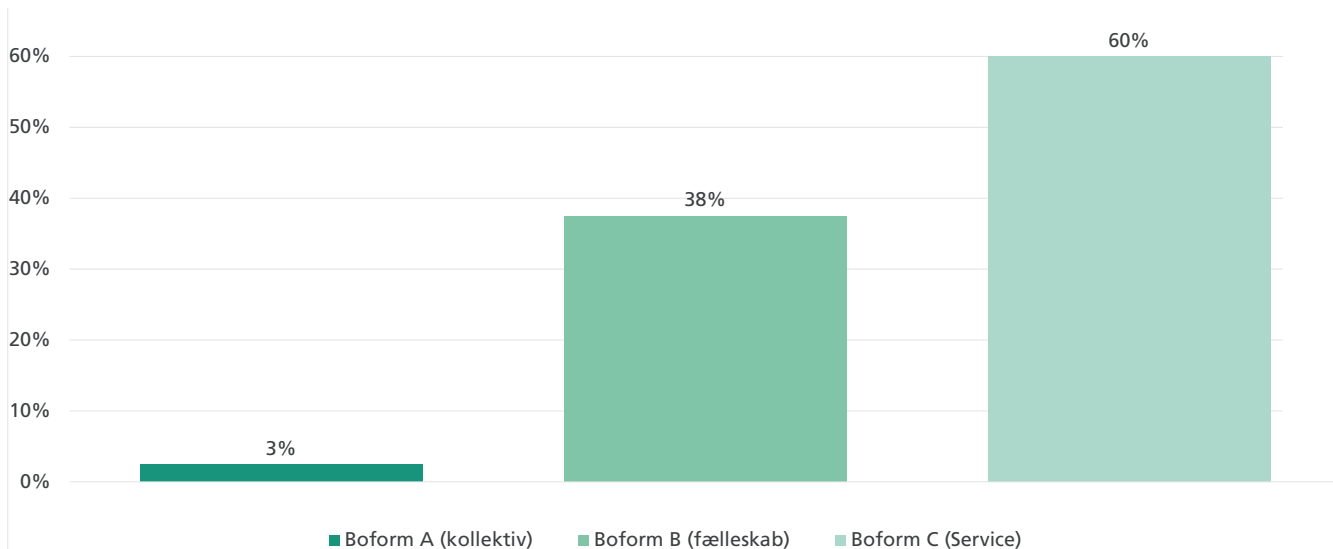


### Den bæredygtige by

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



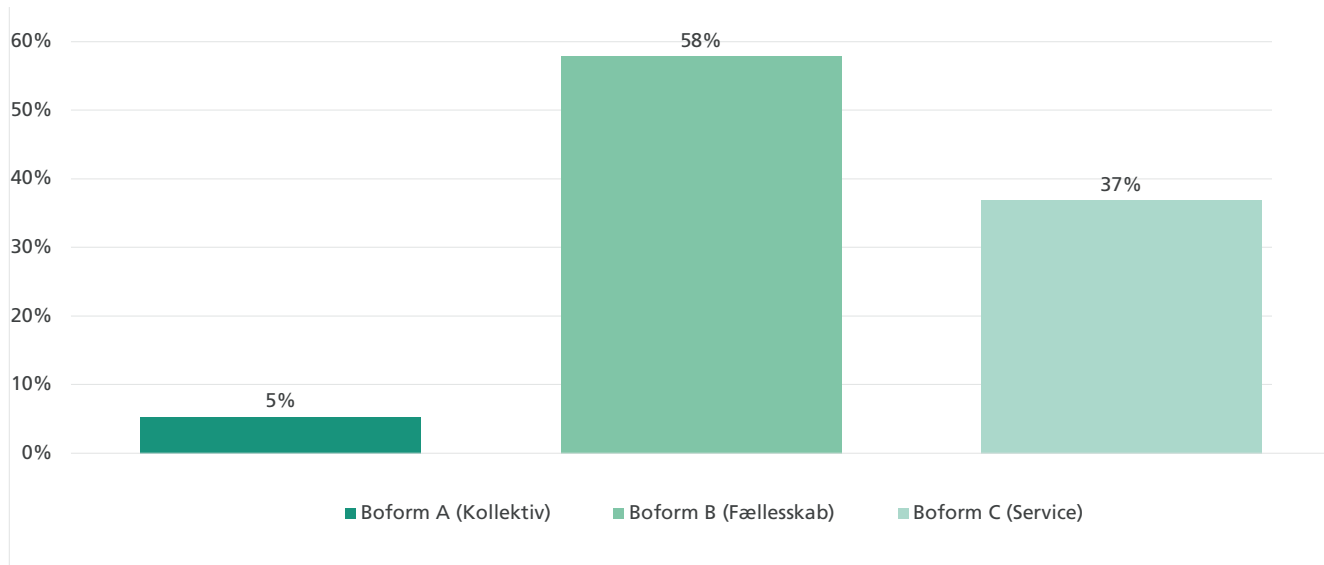
## FORETRUKKEN BOFORM – 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE OG ER 60 ÅR+: 80 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? Blandt de 60+-årige, som vil overveje Helsingør bymidte, er Boform C (Service) det mest populære valg med 60%. 38% af de ældre respondenter ville vælge Boform B (Fællesskab), og kun 3% ville vælge Boform A (Kollektiv).

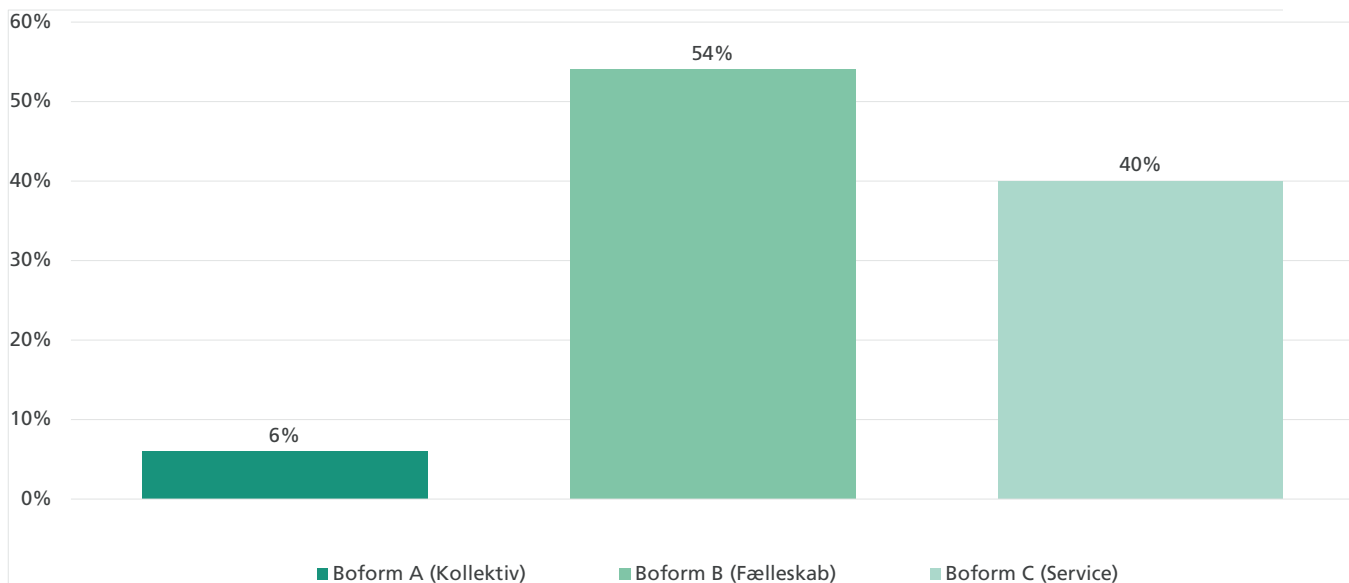
## FORETRUKKEN BOFORM – BØRN I HUSSTANDEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE OG HAR BØRN I HUSSTANDEN: 38 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? I kategorien børnefamilier vælger flest (58%) Boform B (Fællesskab). Boform C (Service) foretrækkes af 37%. Kun 5% finder Boform A (Kollektiv) mest attraktiv.

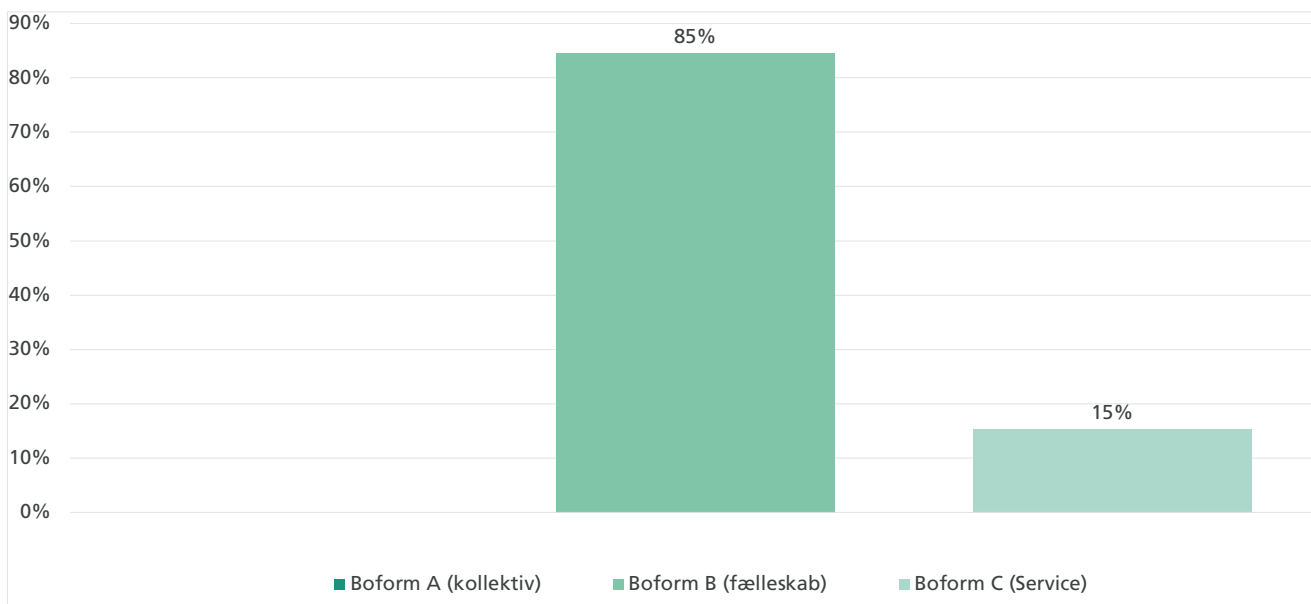
## FORETRUKKEN BOFORM – SINGLEHUSSTAND



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMDITE OG ER SINGLEHUSSTAND: 50 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Boform B (Fælleskab) er blandt singlehusstande den foretrukne boligform med 54%, efterfulgt af Boform C (Service) med 40%. Kun 6% af respondenterne foretrækker Boform A (Kollektiv).

## FORETRUKKEN BOFORM – PAR UNDER 50 ÅR UDEN BØRN

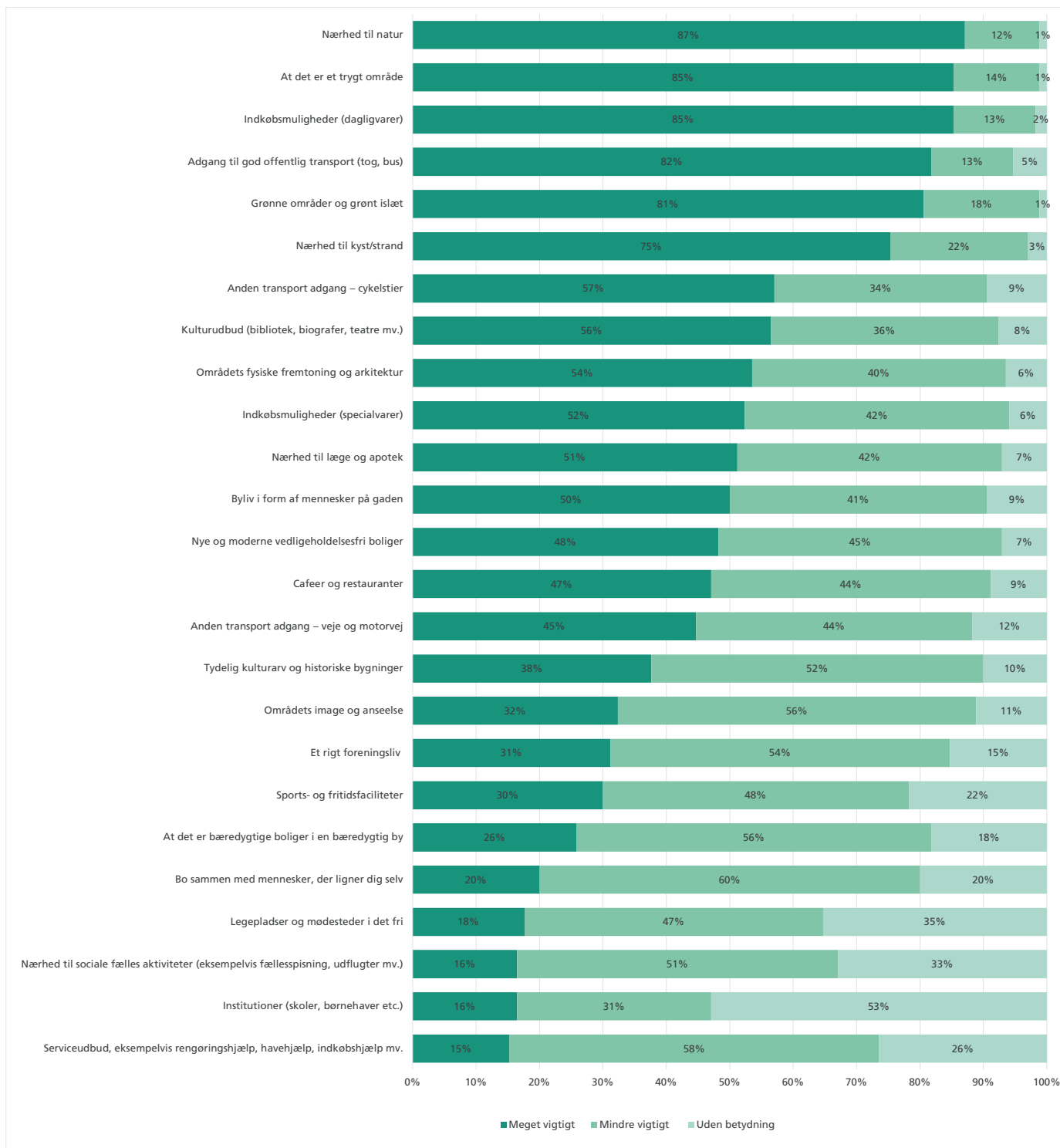


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE OG ER PAR (UNDER 50 ÅR) UDEN BØRN: 13 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Hele 85% af par under 50 år uden børn finder Boform B (Fælleskab) mest attraktiv, hvorimod kun 15% foretrækker Boform C (Service). Ingen af respondenterne foretrækker Boform A (Kollektiv).



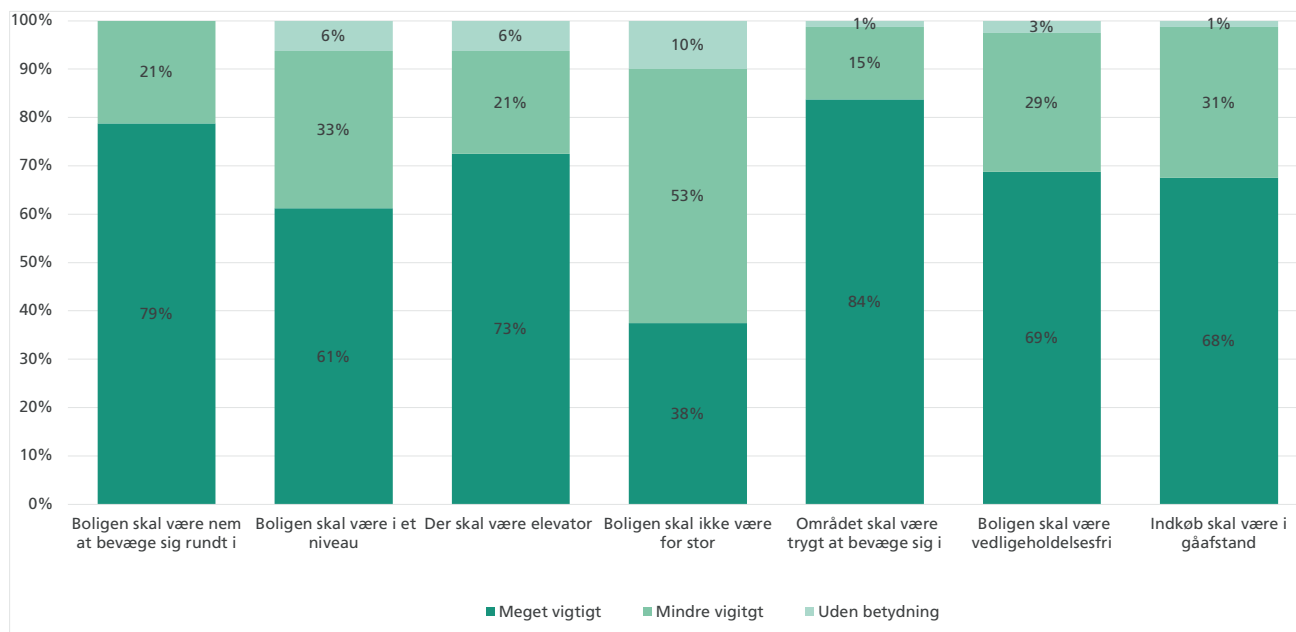
## BETYDNING AF PARAMETRE



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE: 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning har følgende for det boligområde, som du vil søge til? Hele 87% finder det meget vigtigt, at boligområdet er i nærhed til natur, og 85% lægger meget vægt på, at det er et trygt område. En stor del af respondenterne (60%) finder det mindre vigtigt at bo sammen med mennesker, der ligner dem selv. For 53% er daginstitutioner uden betydning.

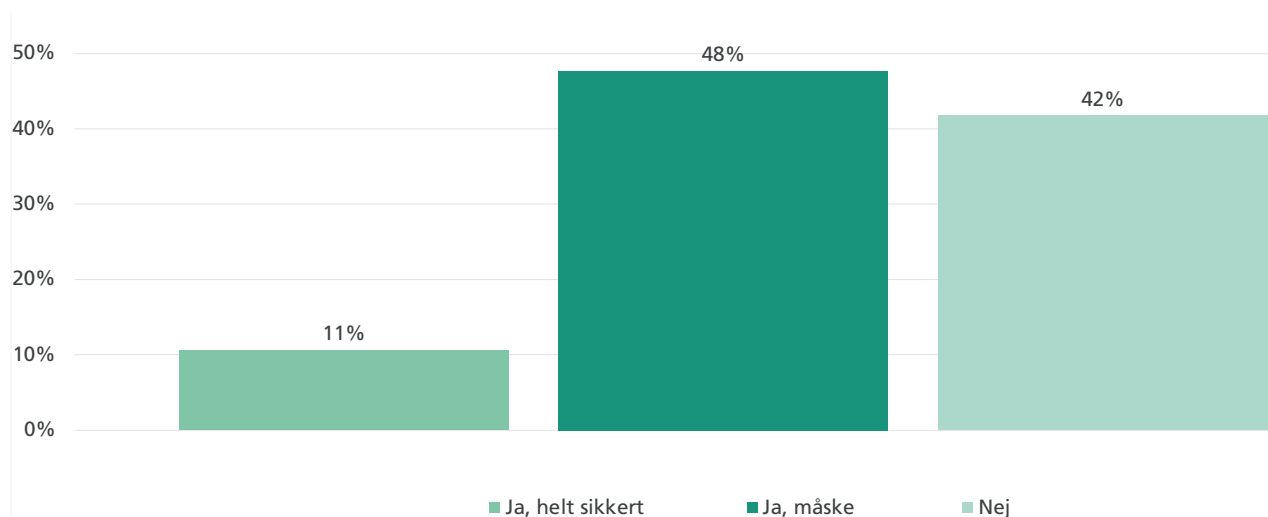
## BETYDNING AF PARAMETRE – 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE OG ER 60+ ÅR: 80 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor vigtige er de følgende for dit valg af en fremtidig bolig?** I den ældre gruppe mener hele 84%, at det er meget vigtigt, at området skal være trygt at bevæge sig i, og 79% mener, at boligen skal være nem at bevæge sig rundt i. Derudover finder 73% det meget vigtigt, at der er elevator. 53% af respondenterne synes, at boligens størrelse er mindre vigtig.

## INTERESSE FOR BOFÆLLESSKAB

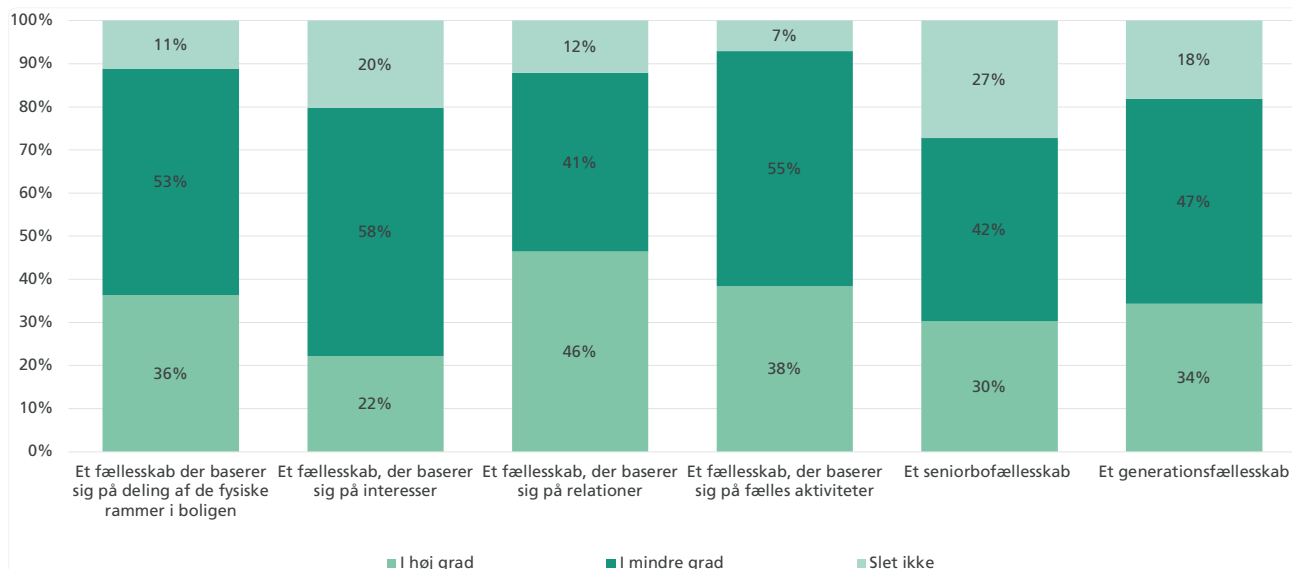


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE: 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Vil det være interessant for dig at bo sammen med andre mennesker i et fællesskab?** Samlet set er der interesse for bofællesskab, da 48% udtrykker, at det måske vil have interesse, og 11% mener, at det helt sikkert kunne have interesse. Dog har 42% udtrykt, at de ikke har interesse i at bo i et fællesskab.



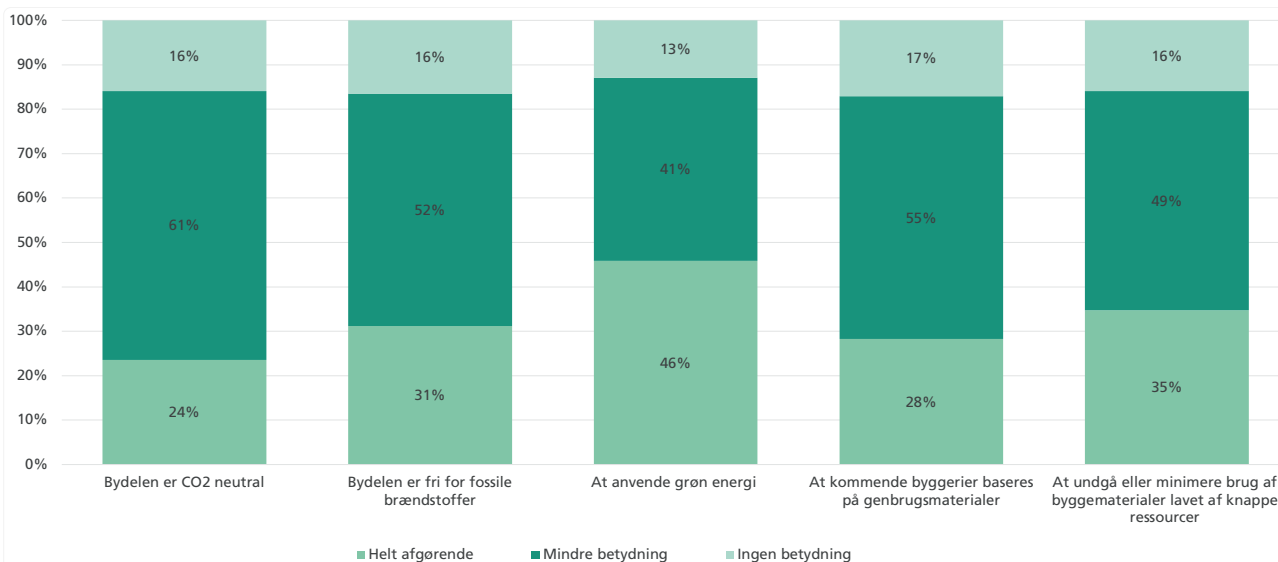
## INTERESSE FOR FÆLLESSKABER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE OG HAR INTERESSE FOR FÆLLESSKAB: 99 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

I hvilket omfang appellerer følgende former for fællesskab til dig? Der er størst interesse for et fællesskab, der baserer sig på relationer (46%). Dernæst er der 58%, som i mindre grad finder "et fællesskab, der baserer sig på interesser" for appellerende. 27% har slet ikke interesse for "et seniorbofællesskab".

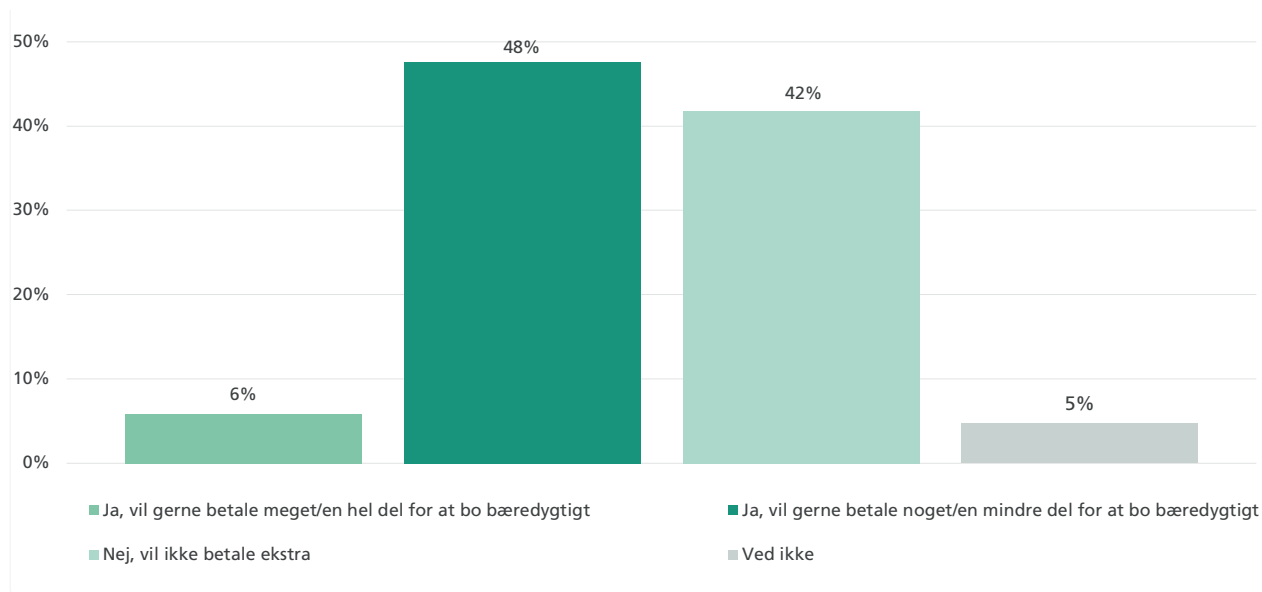
## VIGTIGHED AF BÆREDYGTIGT BYGGERI



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Bæredygtigt byggeri et begreb, som der tales meget om for tiden. Hvor stor betydning har følgende for en bydel? Blandt dem, som overvejer Helsingør bymidte, finder 46% det helt afgørende, at der bliver anvendt grøn energi. 61% finder det af mindre betydning, at bydelen er CO2-neutral. For 55% af respondenterne har det mindre betydning, at kommende byggeri er baseret på genbrugsmaterialer.

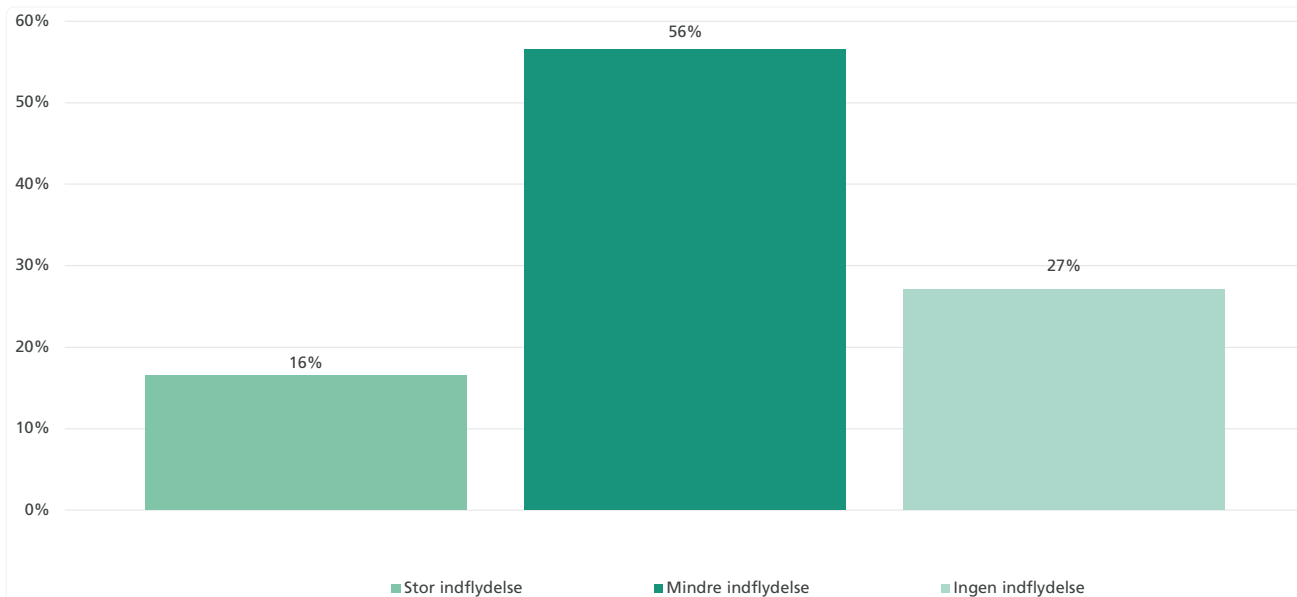
## BÆREDYGTIGE BOLIGER – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE: 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du være villig til at betale ekstra for at bo i bæredygtige boliger? Der er villighed til at betale ekstra for bæredygtighed. 48% vil gerne betale noget/en mindre del for at bo bæredygtigt, og 6% vil betale meget for at bo bæredygtigt. Der er dog 42%, som ikke vil betale ekstra.

## KLIMA- OG MILJØPOLITIK

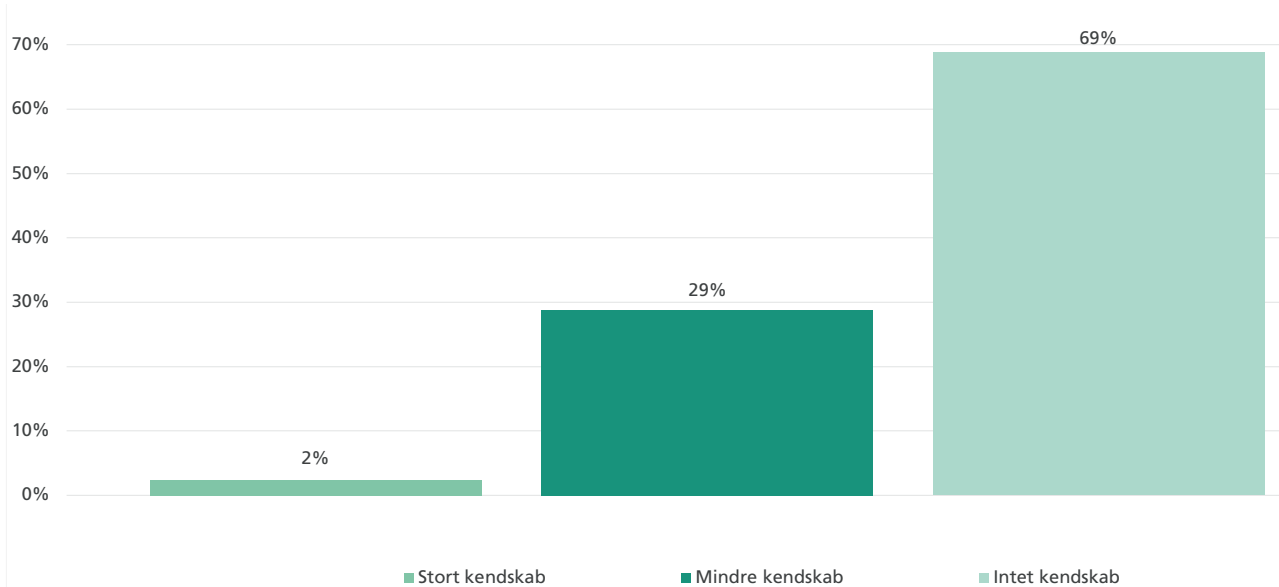


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE: 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil en kommunes klima- og miljøpolitik have nogen indflydelse på om, du vil flytte dertil, næste gang du skal flytte? 56% af dem, som overvejer at flytte til Helsingør bymidte mener, at en kommunes klima- og miljøpolitik har mindre indflydelse på en evt. tilflytning til kommunen. 27% mener, at det ikke har nogen indflydelse, og 16% siger, at det vil have stor indflydelse.



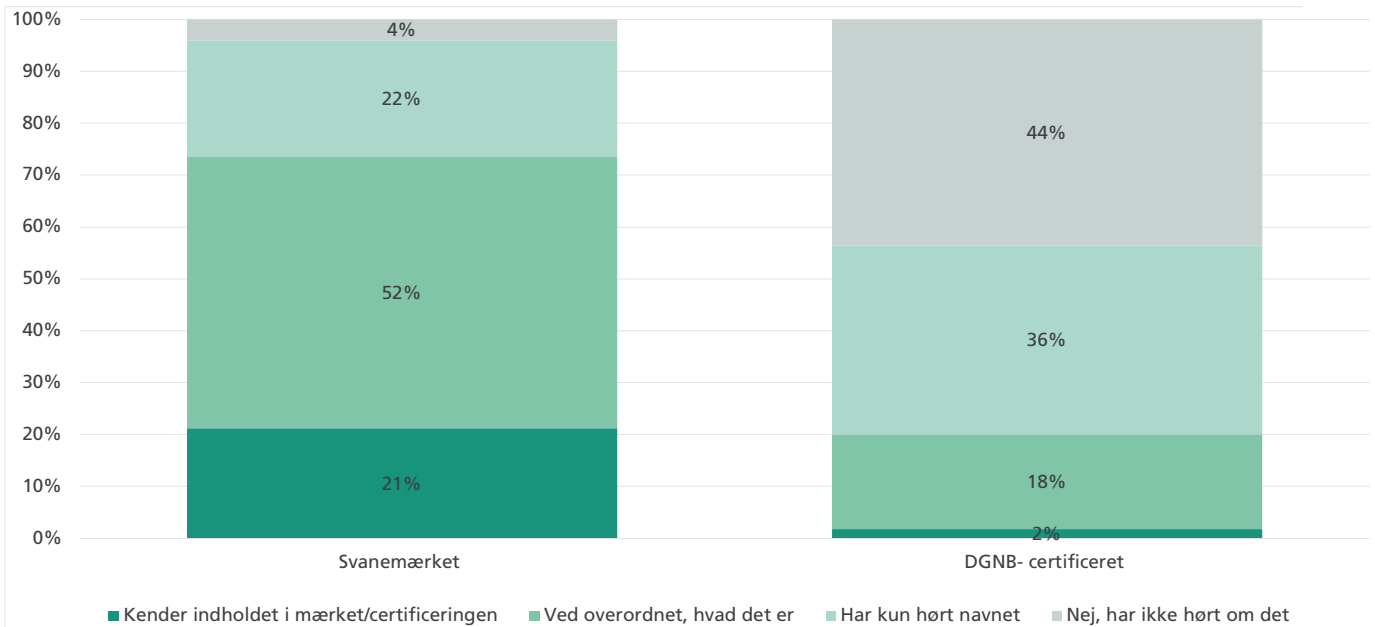
## KENDSKAB TIL KLIMA- OG MILJØPOLITIK



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stort er dit kendskab til Helsingør Kommunes klima- og miljøpolitik? Der er et lavt kendskab til kommunens klima- og miljøpolitik. 69% gav udtryk for, at de intet kendskab har til det, og 29% har et mindre kendskab til det. Kun 2% har et stort kendskab til politikken.

## KENDSKAB TIL CERTIFICERINGER

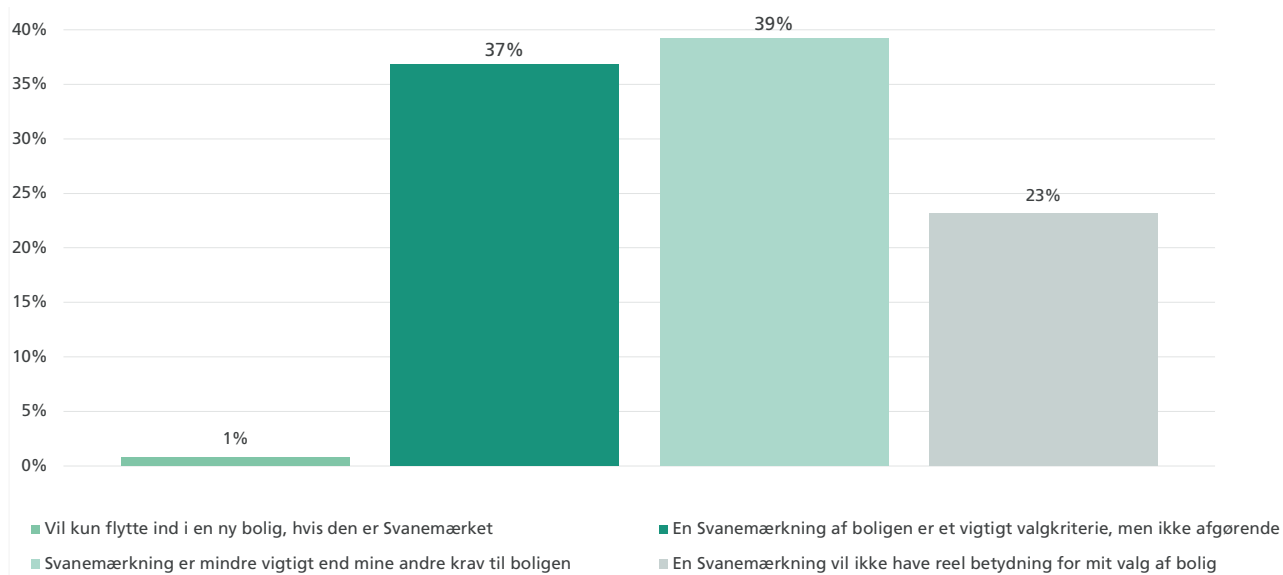


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor godt kender du disse mærker/certificeringer for bygninger? Der er et lavt kendskab til DGNB-certificeringen, da hele 44% ikke har hørt om det, og 36% kun har hørt navnet. Til sammenligning er der et markant større kendskab til Svanemærket blandt respondenterne, hvor 52% overordnet ved, hvad det er. Kun 2% kender til indholdet i DGNB-certificeringen, hvorimod 21% kender til indholdet af Svanemærket.



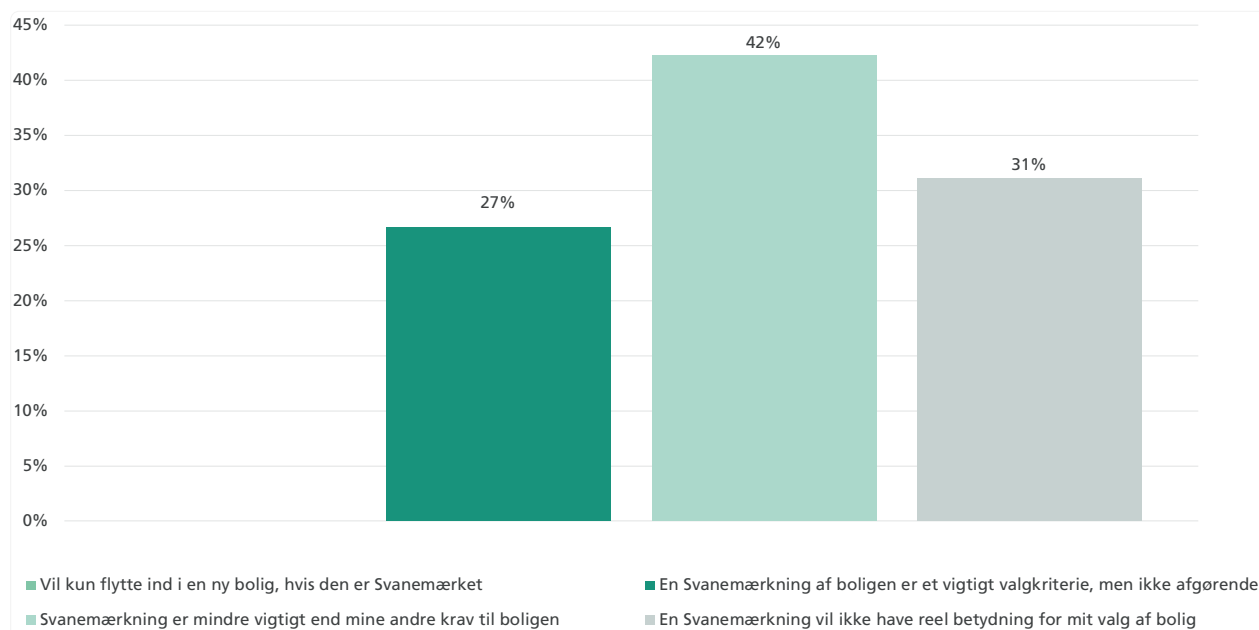
## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE OG HAR KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 125 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket? Flest (39%) giver udtryk for, at en svanemærkning af boligen er mindre vigtigt end andre krav. En stor del (37%) siger, at det er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende, hvorimod 23% mener, at det ikke har nogen reel betydning for valg af bolig. Det er kun 1%, som kun vil flytte ind i boligen, hvis den er Svanemærket.

## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG

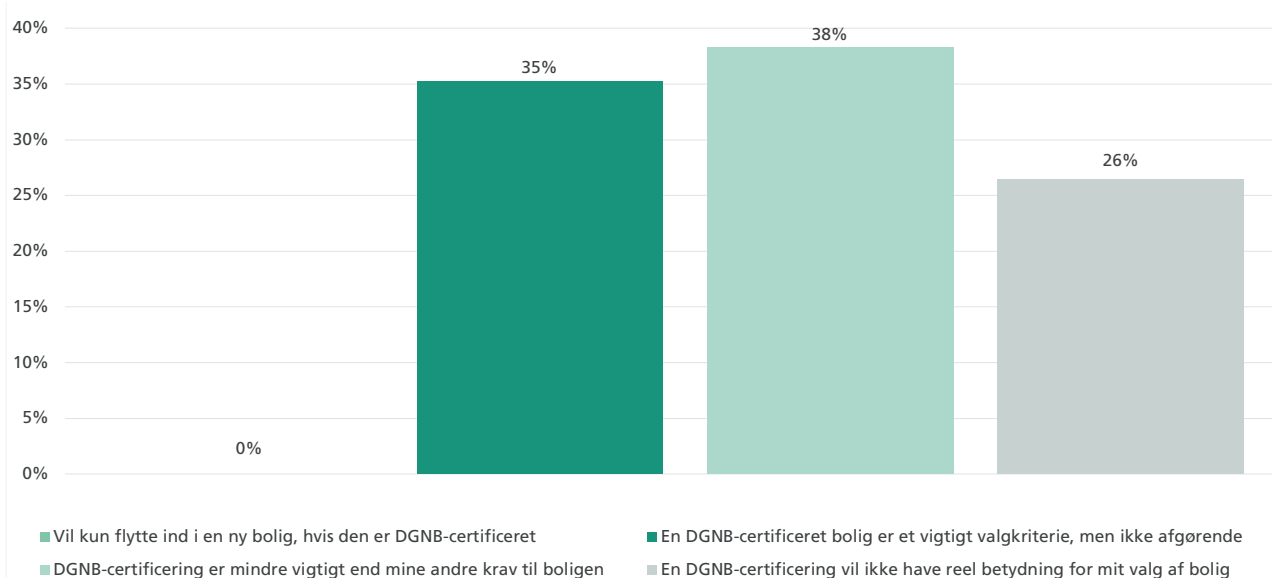


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE OG HAR IKKE KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 45 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket? Blandt de respondenter, som ikke har kendskab til Svanemærket, giver 42% udtryk for, at en svanemærkning af boligen er mindre vigtigt end andre krav. 31% mener, at det ikke har nogen reel betydning for valg af bolig. For 27% er det et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende.



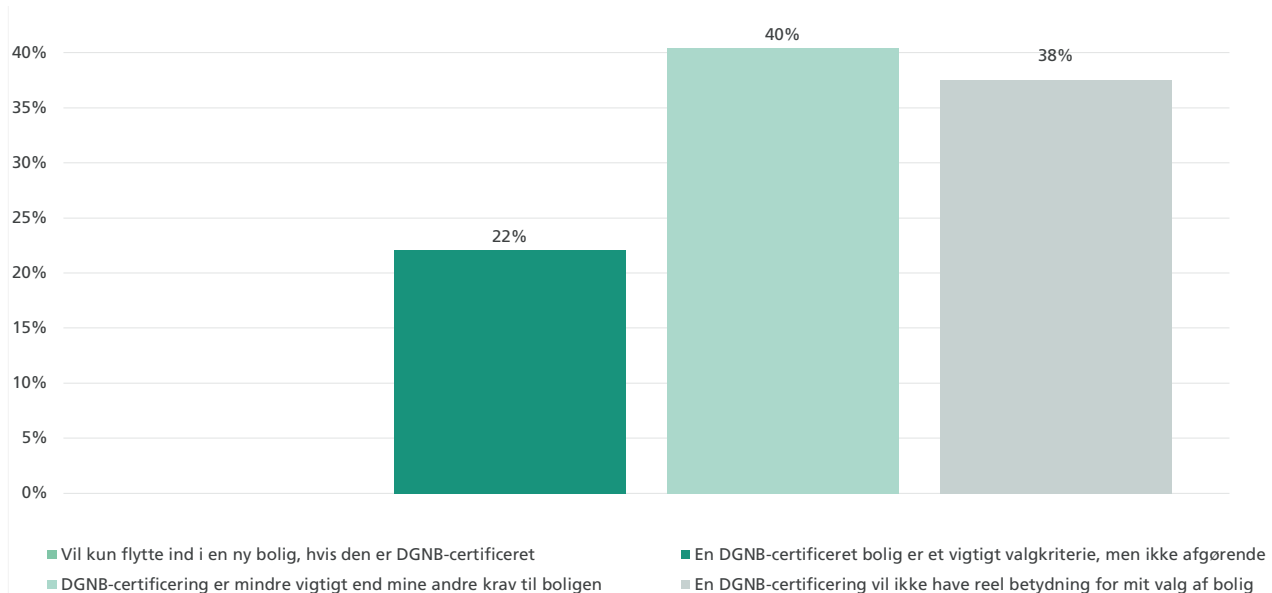
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE OG KENDER TIL DGNB-CERTIFICERING: 34 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret? Den største del (38%) mener, at der er andre krav, der er vigtigere. 35% anser det som værende et vigtigt kriterie, men ikke afgørende, hvorimod der er 26%, som giver udtryk for, at en DGNB-certificering ikke vil have reel betydning for valg af bolig.

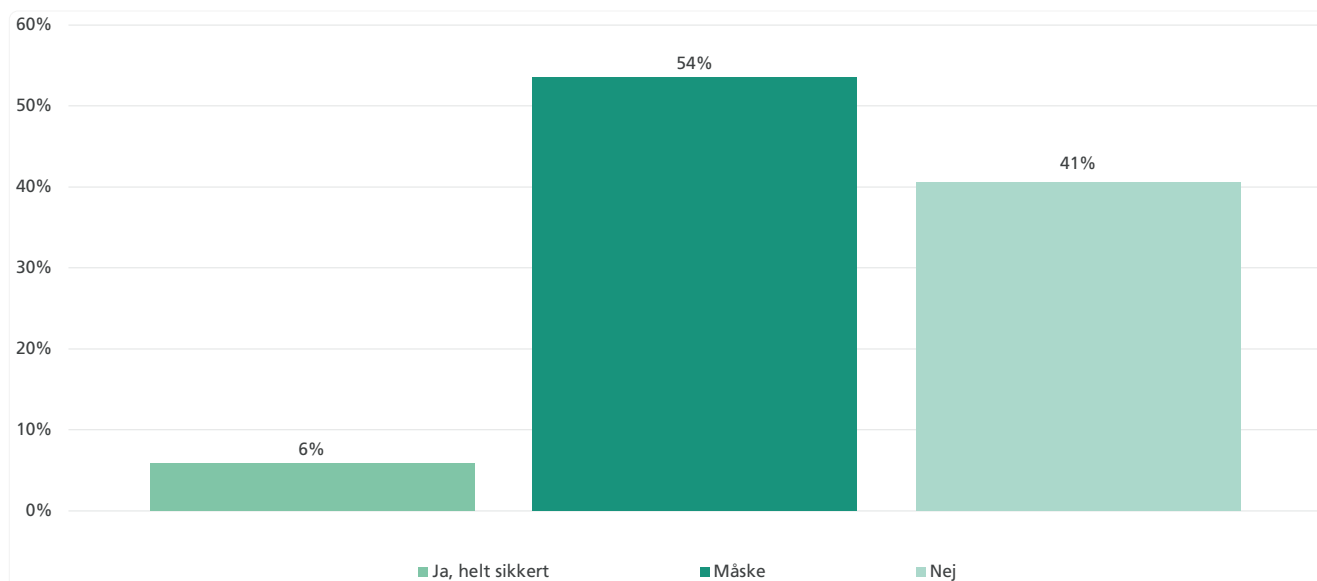
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE OG HAR IKKE KENDSKAB TIL DGNB-CERTIFICERING: 136 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret? Blandt dem, som ikke har kendskab til DGNB-certificering, giver 40% udtryk for, at det er mindre vigtigt end andre krav til boligen. Til sammenligning er der 38%, som mener, at det ikke vil have en reel betydning for valg af bolig. 22% ser det som et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende.

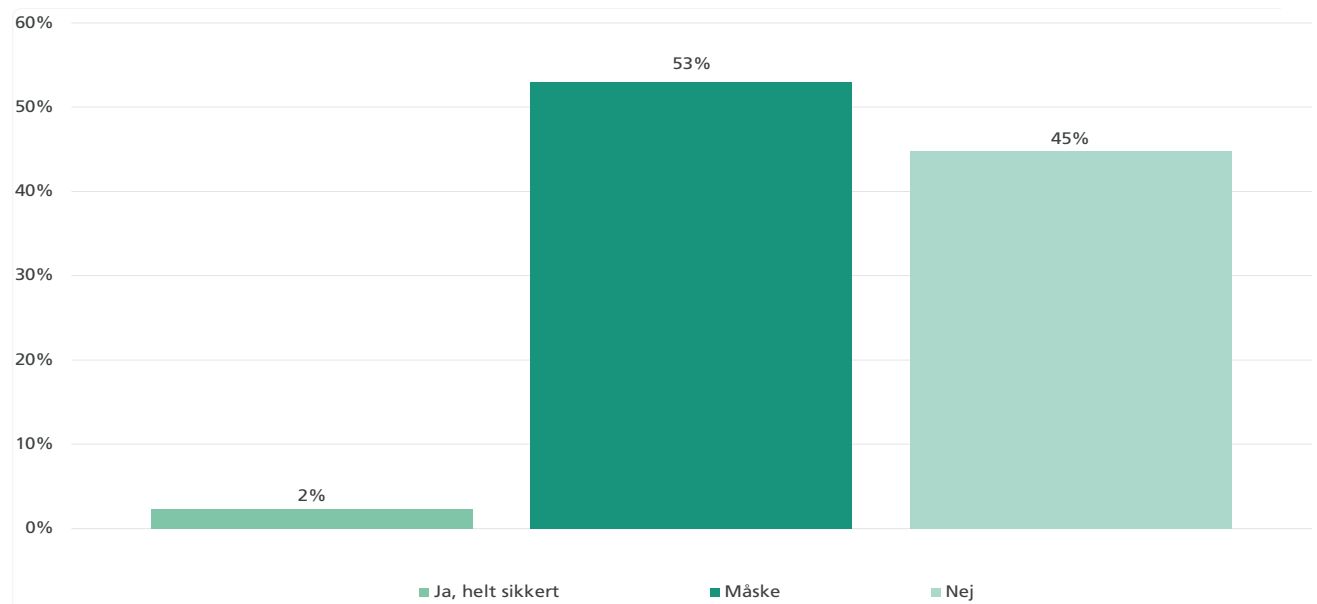
## SVANEMÆRKET BOLIG – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE: 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den er Svanemærket? Samlet set er der en villighed til at betale ekstra. Over halvdelen (54%) giver udtryk for, at de måske vil være villige til at betale ekstra for en Svanemærket bolig, og 6% vil helt sikkert betale for en Svanemærket bolig. Dog er der 41%, som ikke vil betale ekstra.

## DGNB-CERTIFICERET BOLIG – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE: 170 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den er DGNB-certificeret? Samlet set er der villighed til at betale ekstra. 53% af respondenterne vil måske betale ekstra for en DGNB-certificeret bolig, og 2% vil helt sikkert betale ekstra. Dog er der 45%, som ikke vil betale ekstra.





# LEJEPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

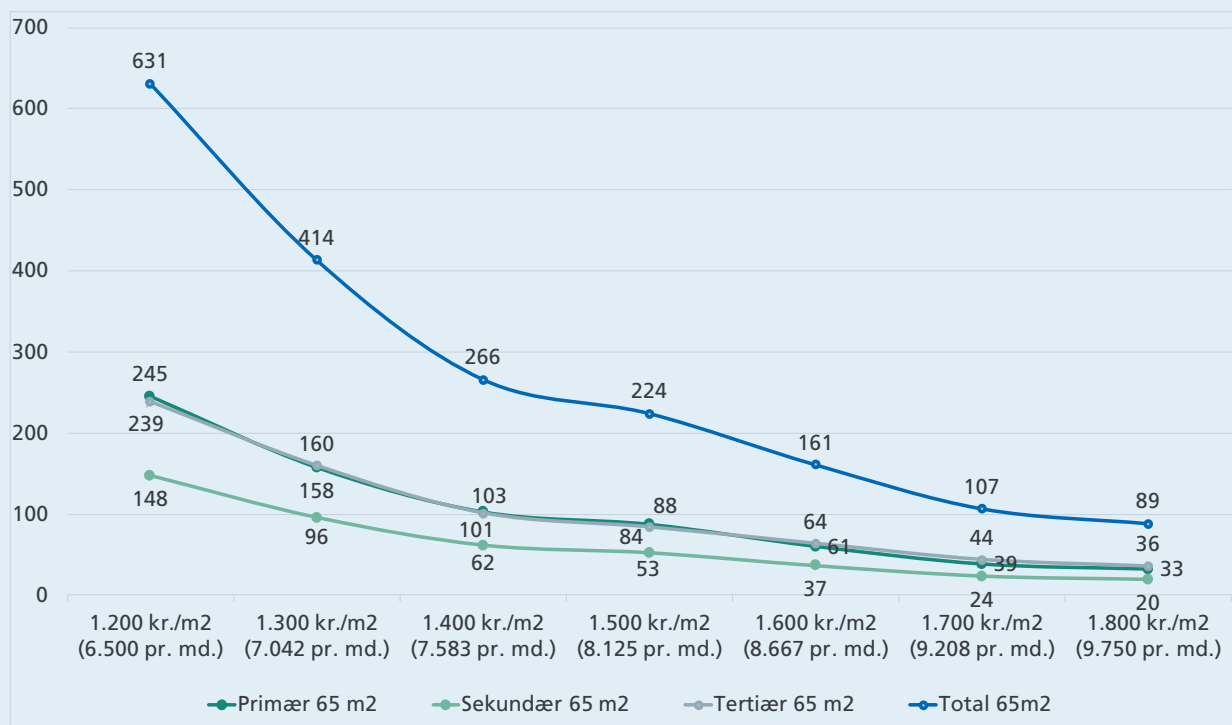
## Lejelejligheder (65 kvm.)

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

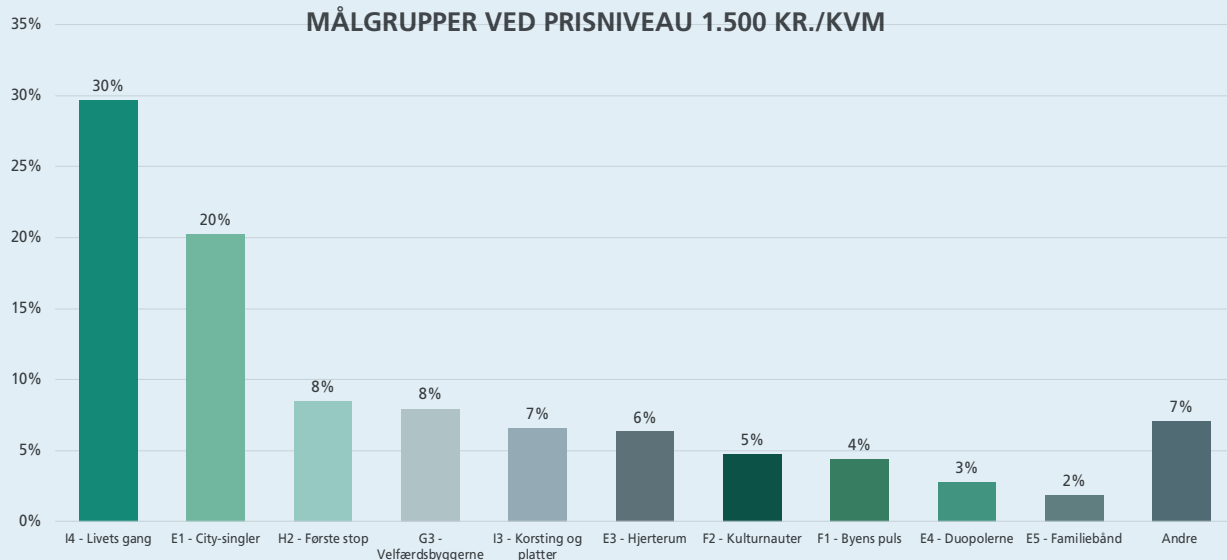
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

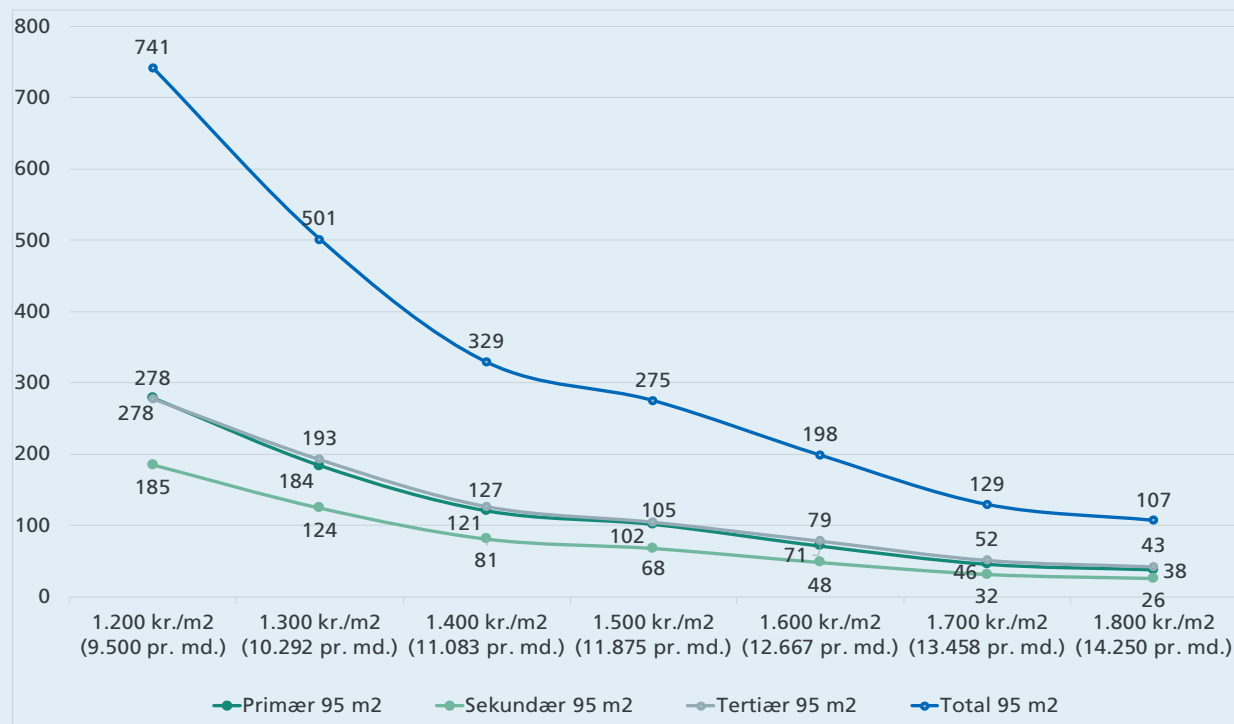
## Lejelejligheder (95 kvm.)

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

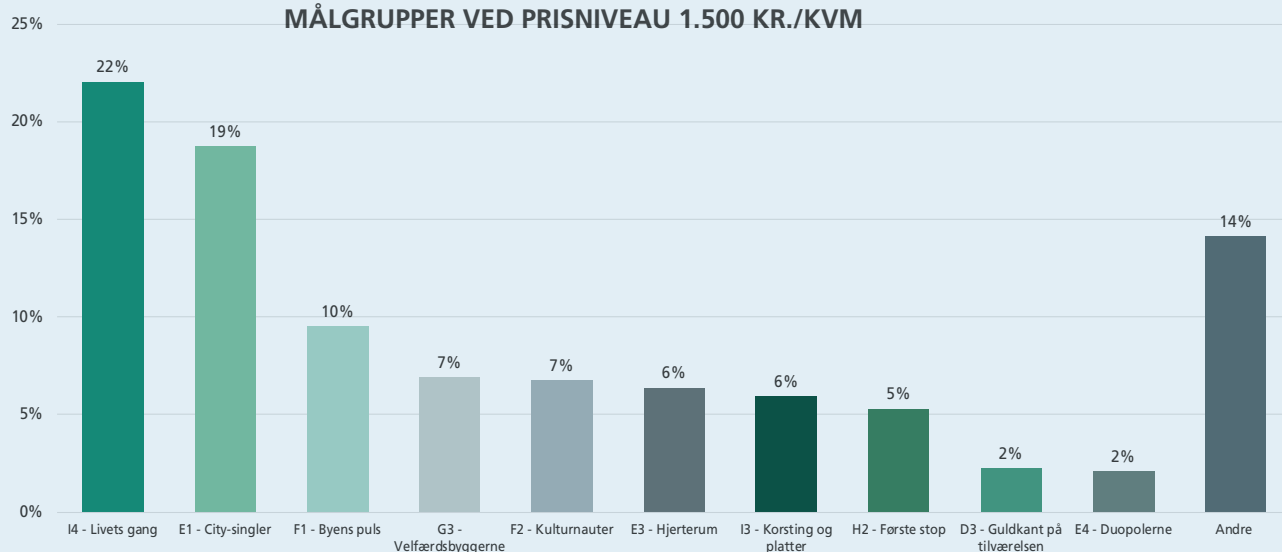
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

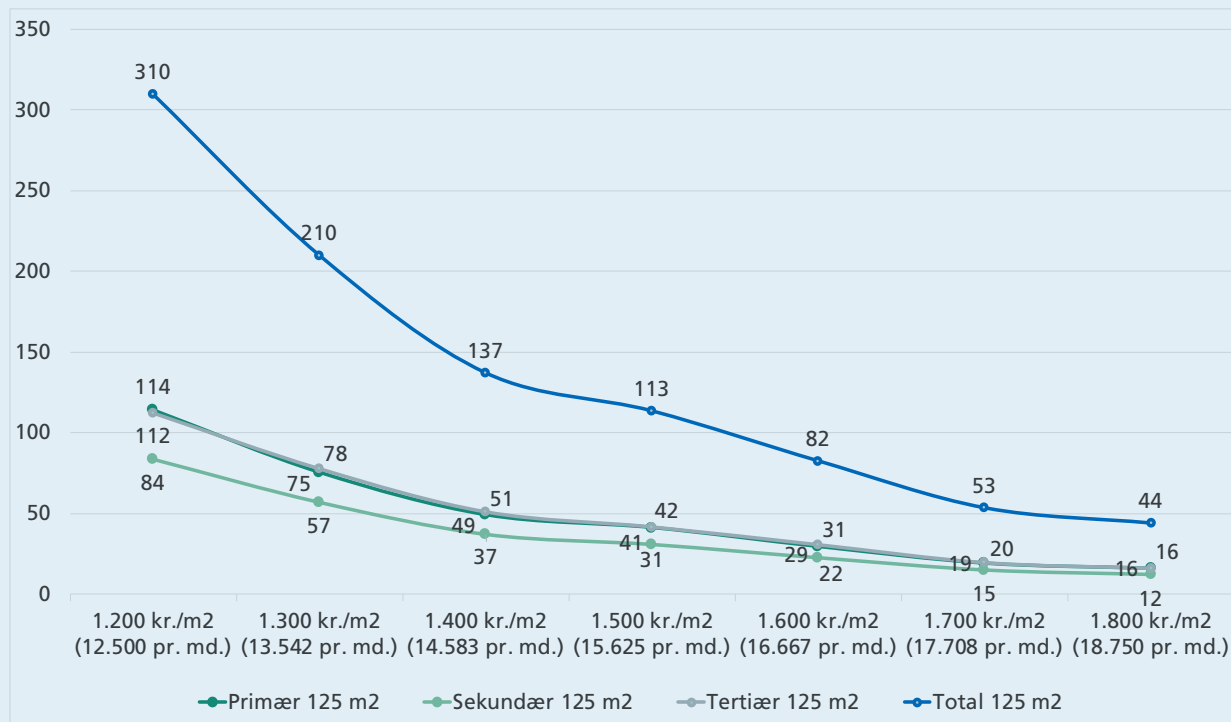
## Lejelejligheder (125 kvm.)

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

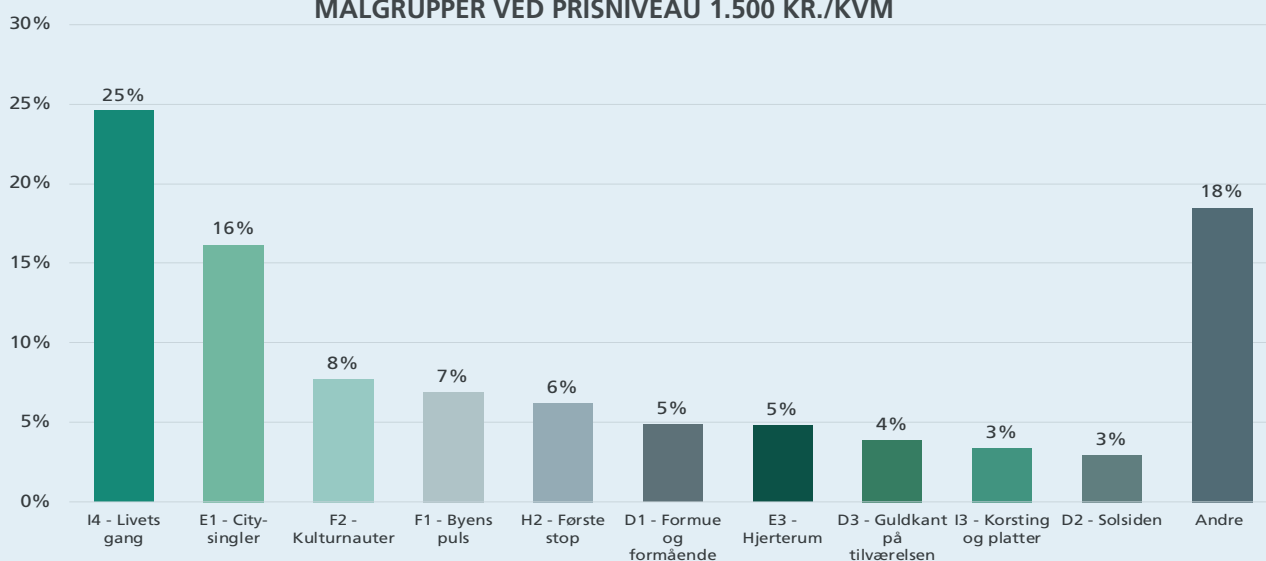
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM





# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

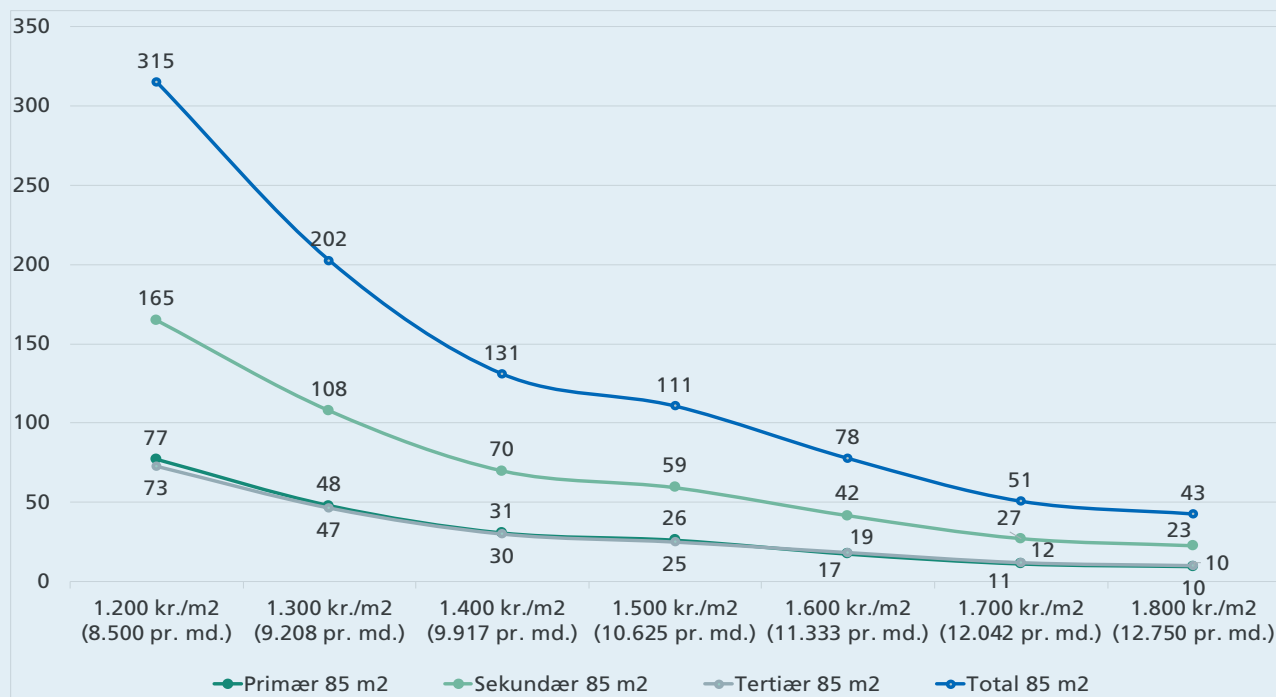
## Lejerækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

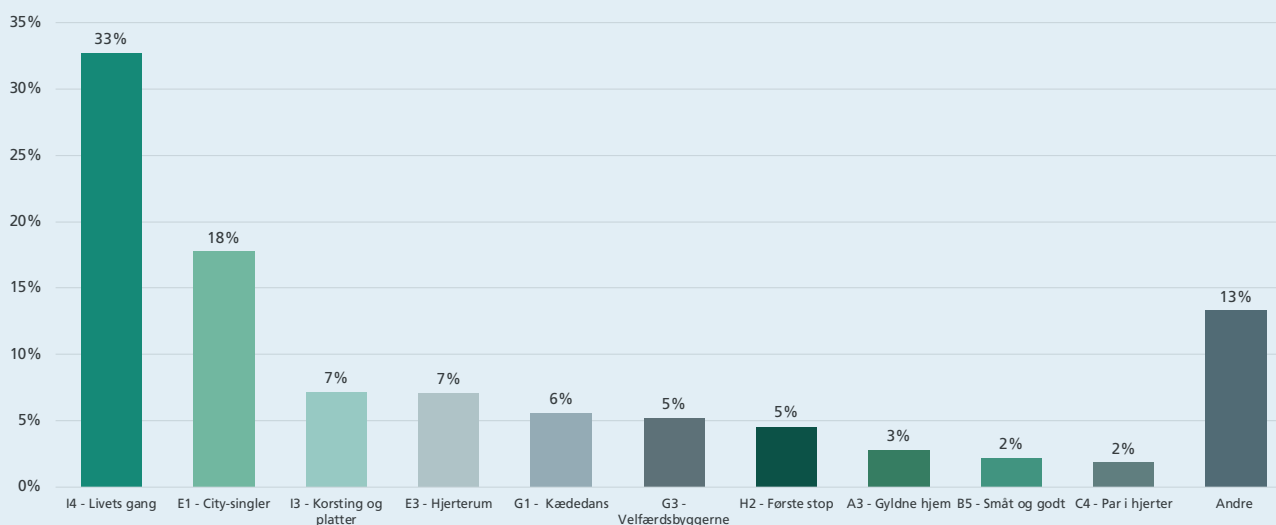
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

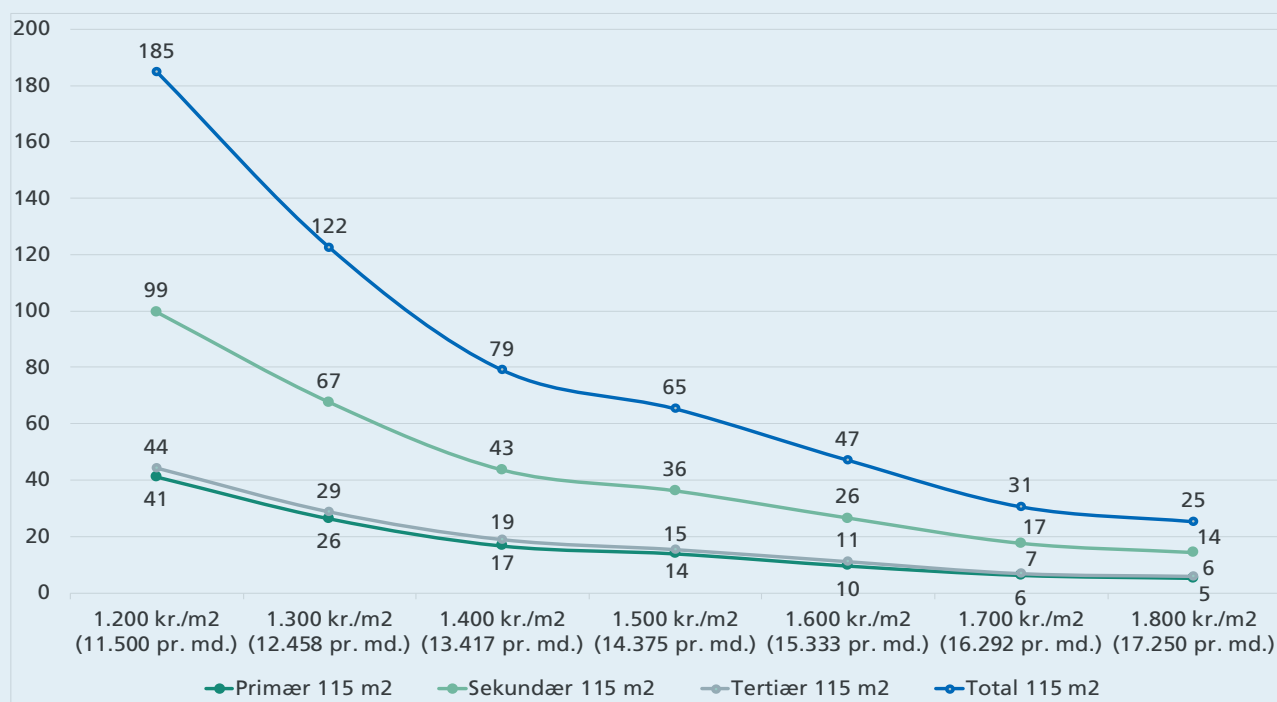
## Lejerækkehus (115 kvm.)

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

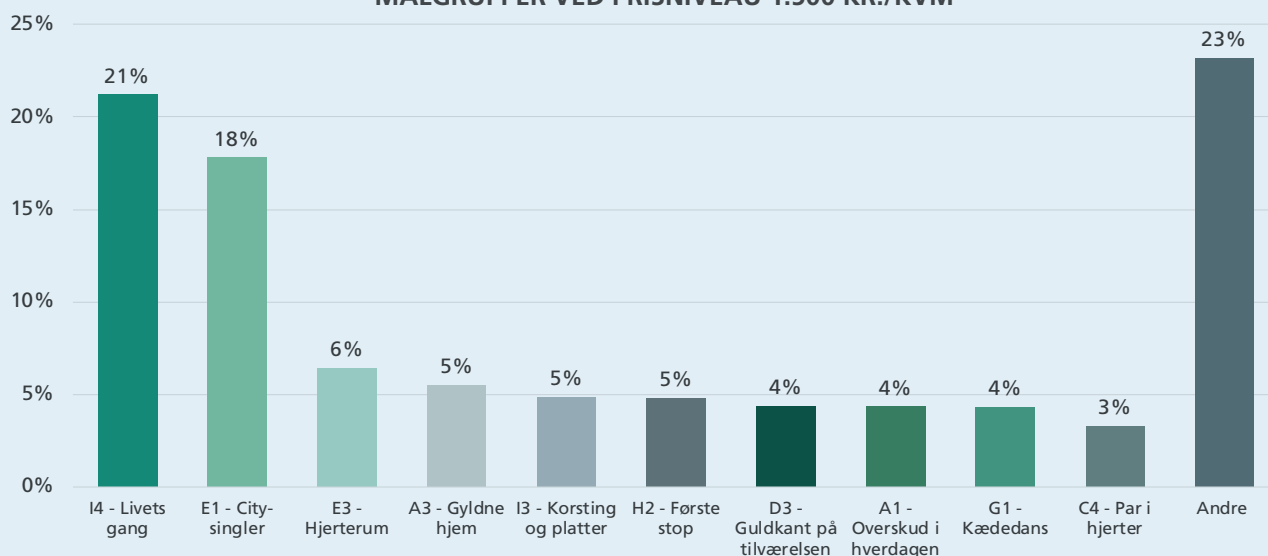
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.

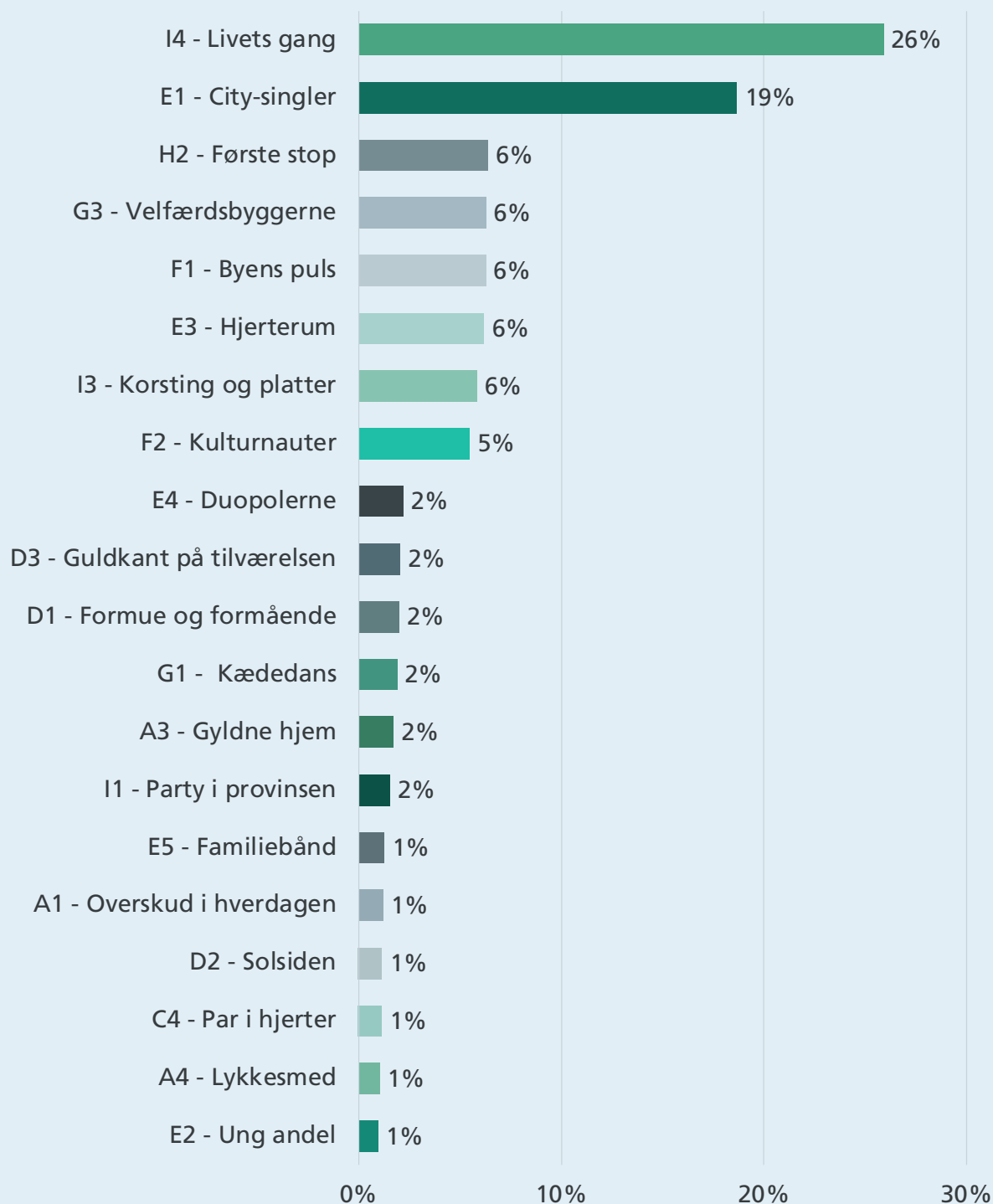


### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – LEJEBOLIGER

## 60 måneder ved 1.500 kr./m<sup>2</sup>





# EJERPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

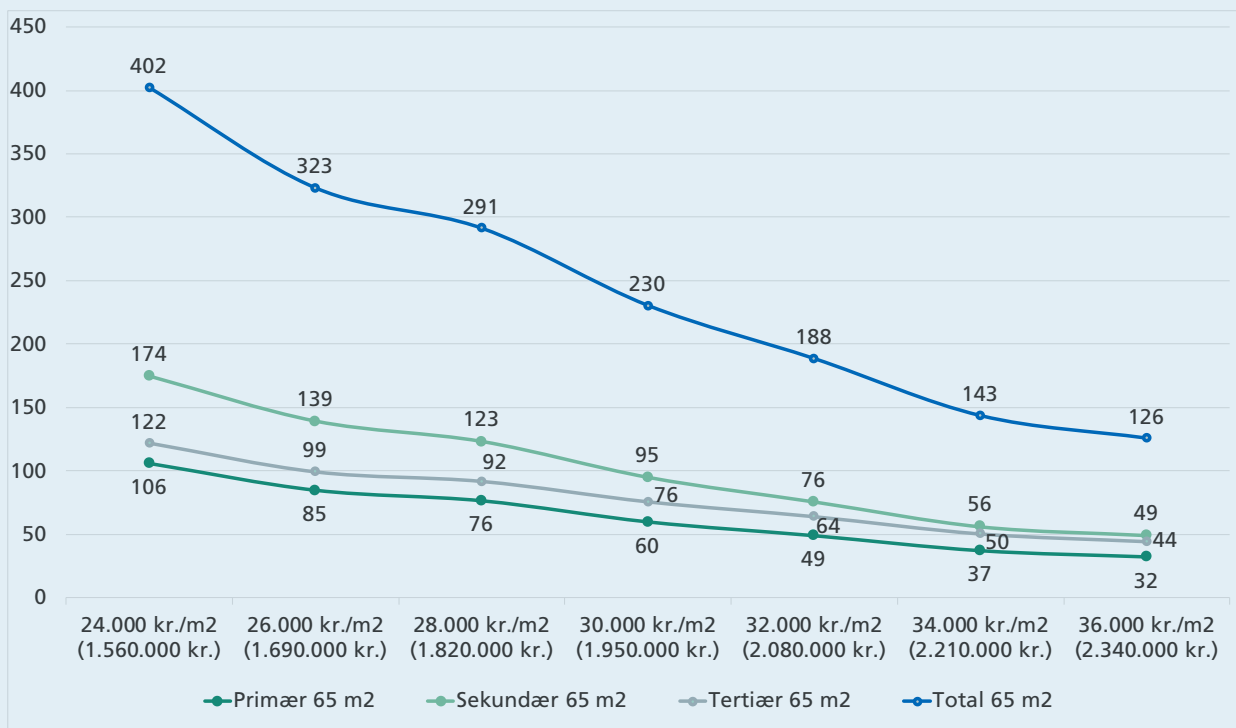
## Ejerlejligheder (65 kvm.)

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

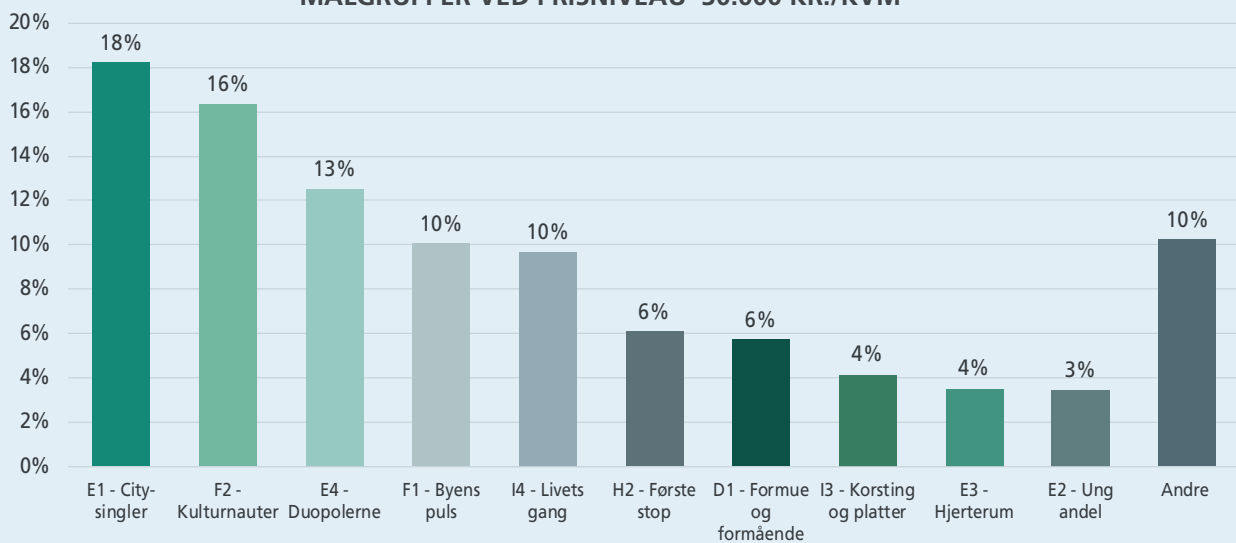
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

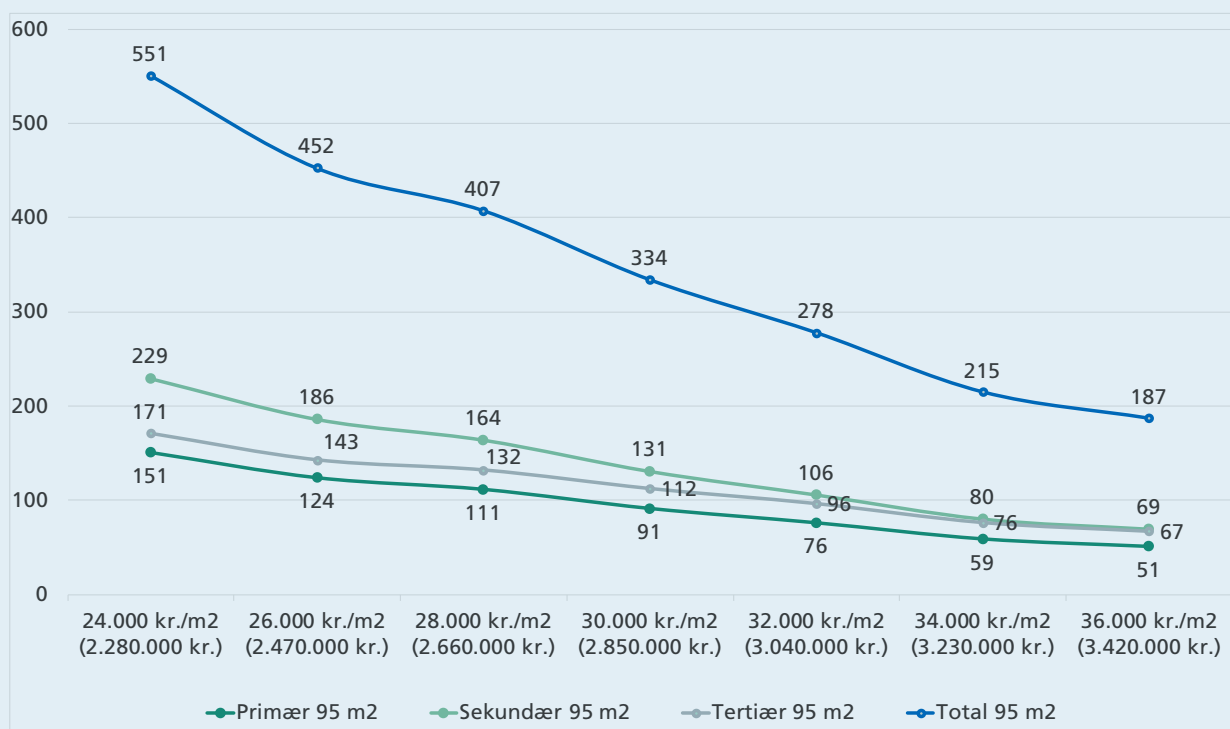
## Ejerlejligheder (95 kvm.)

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

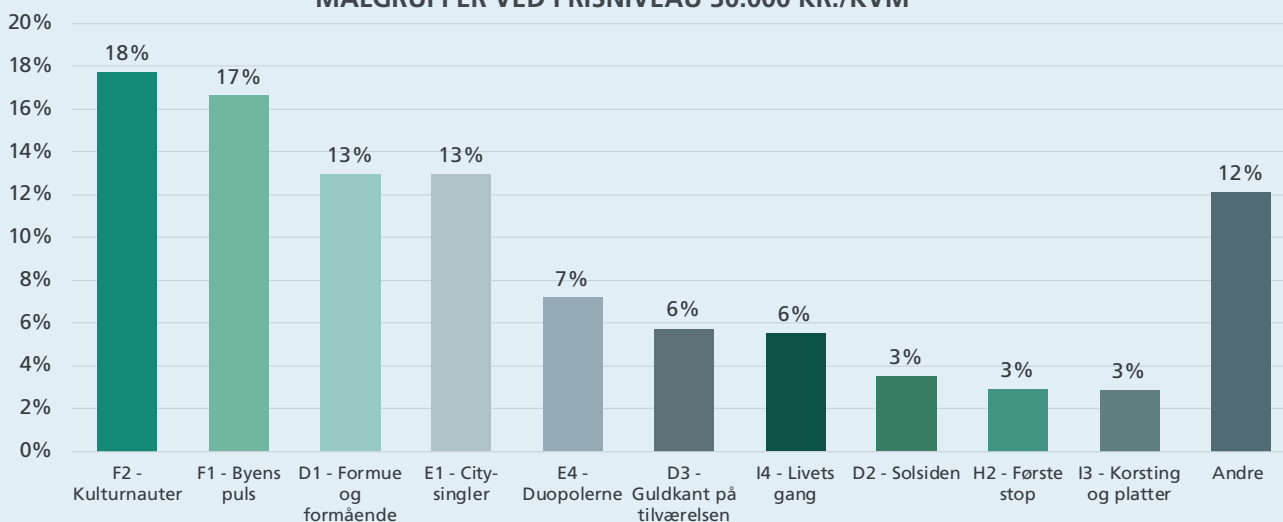
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

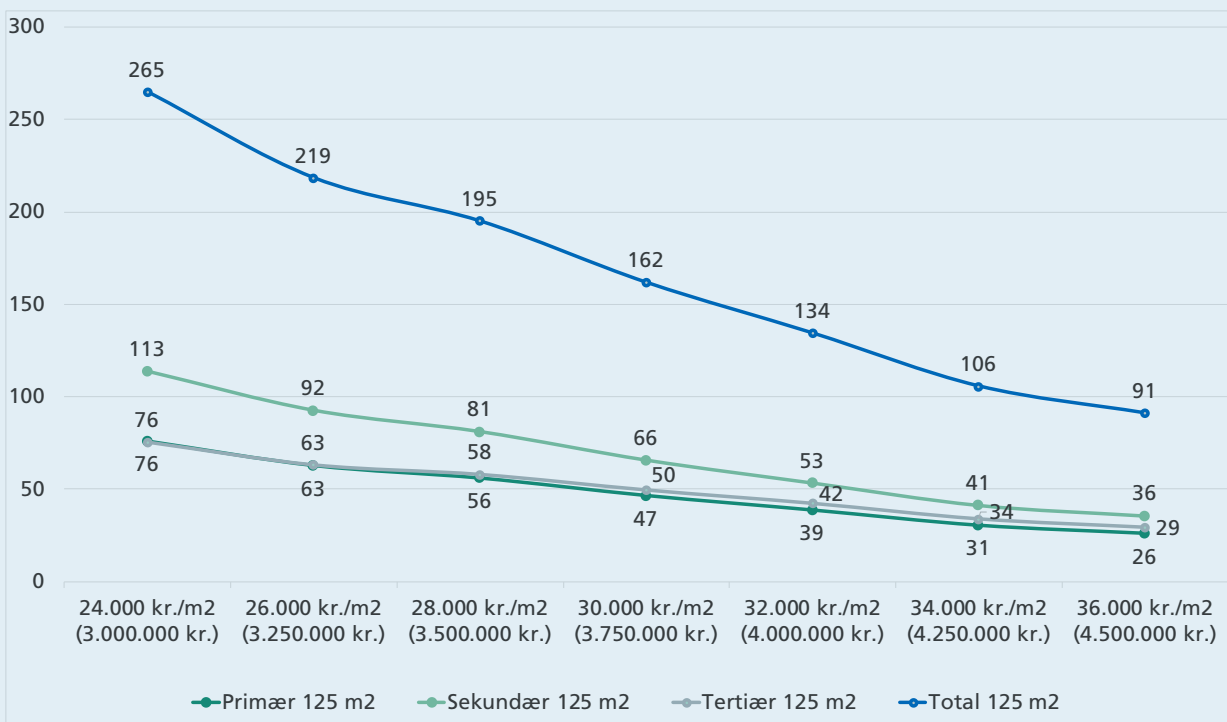
## Ejerlejligheder (125 kvm.)

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

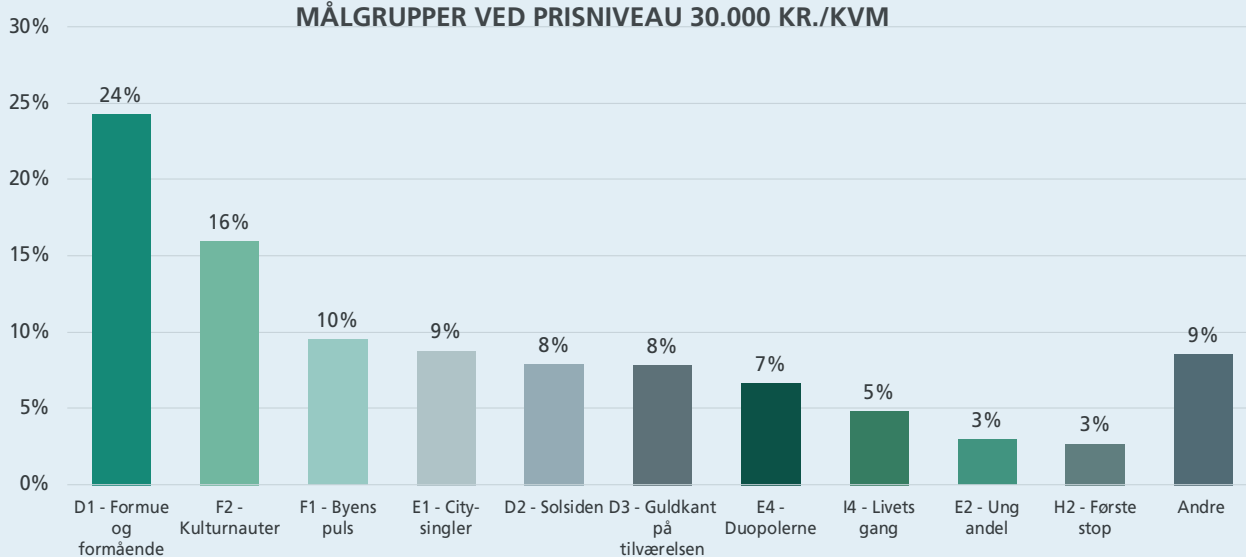
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM





# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

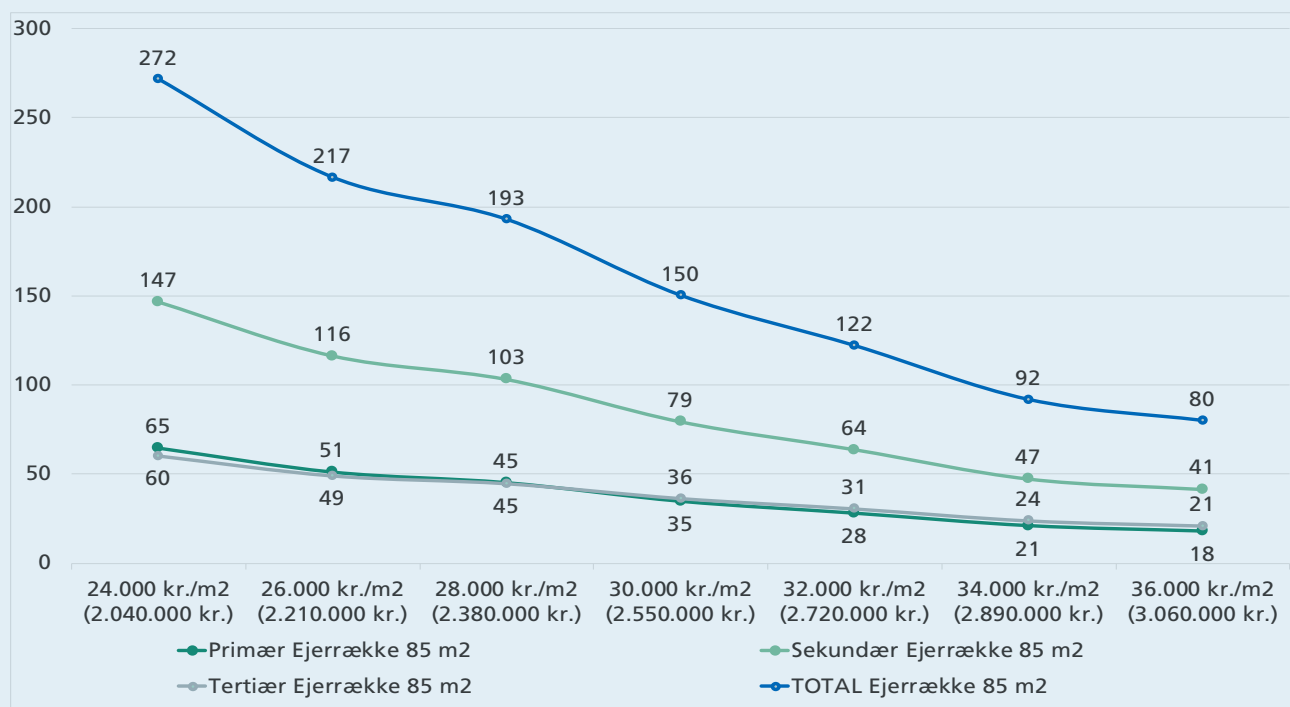
## Ejerrækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

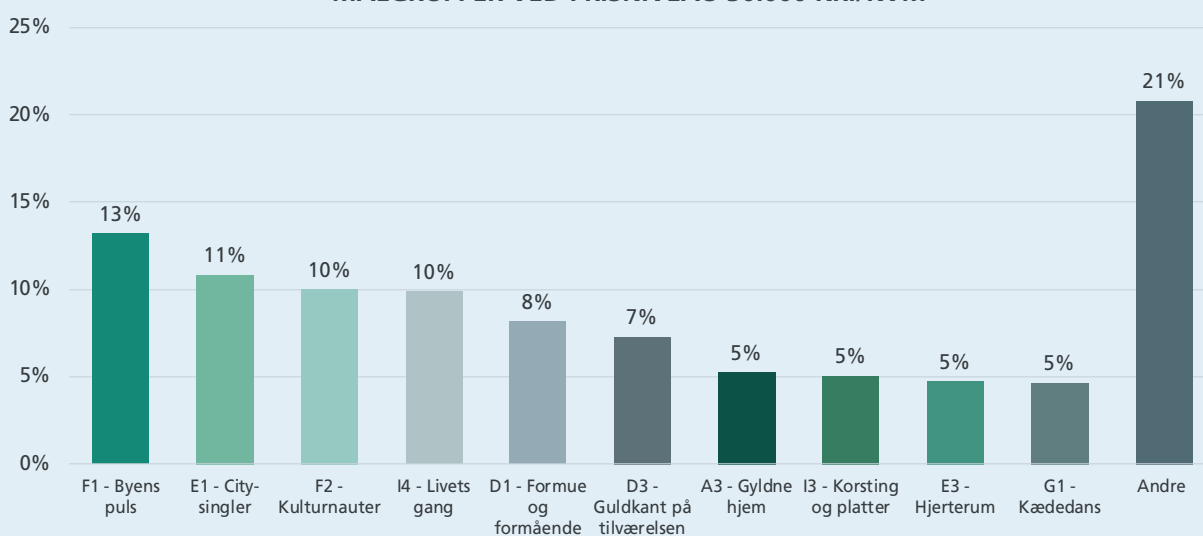
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

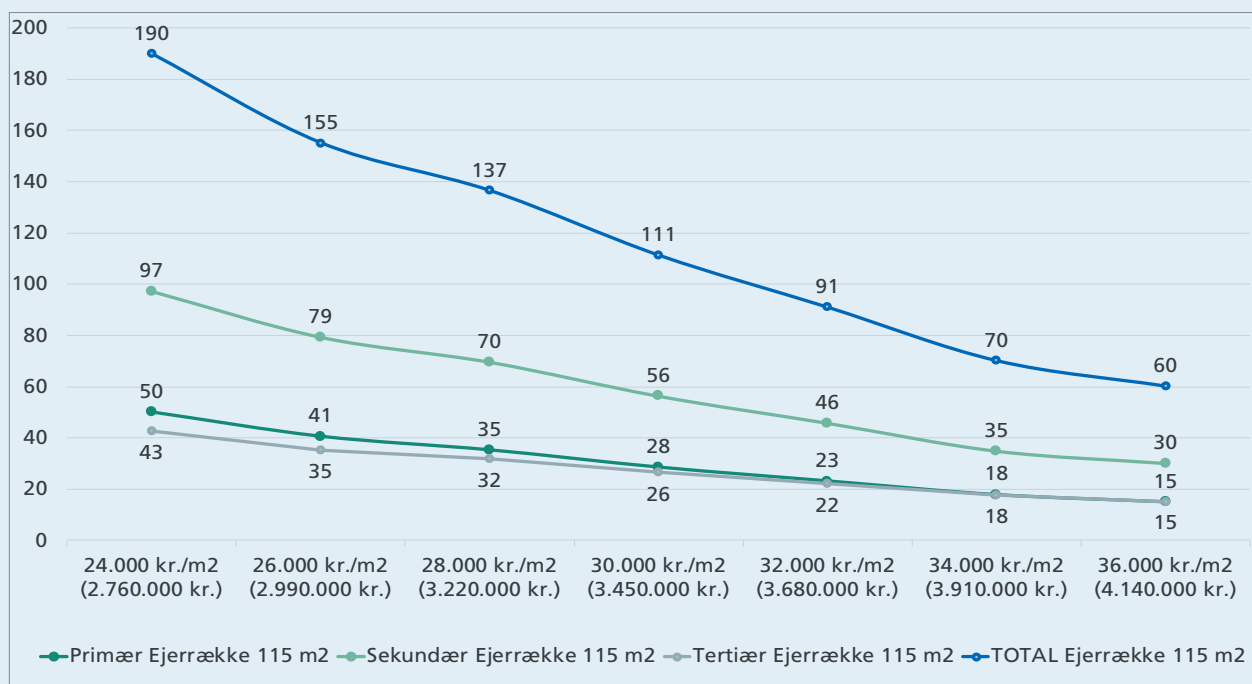
## Ejerrækkehus (115 kvm.)

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

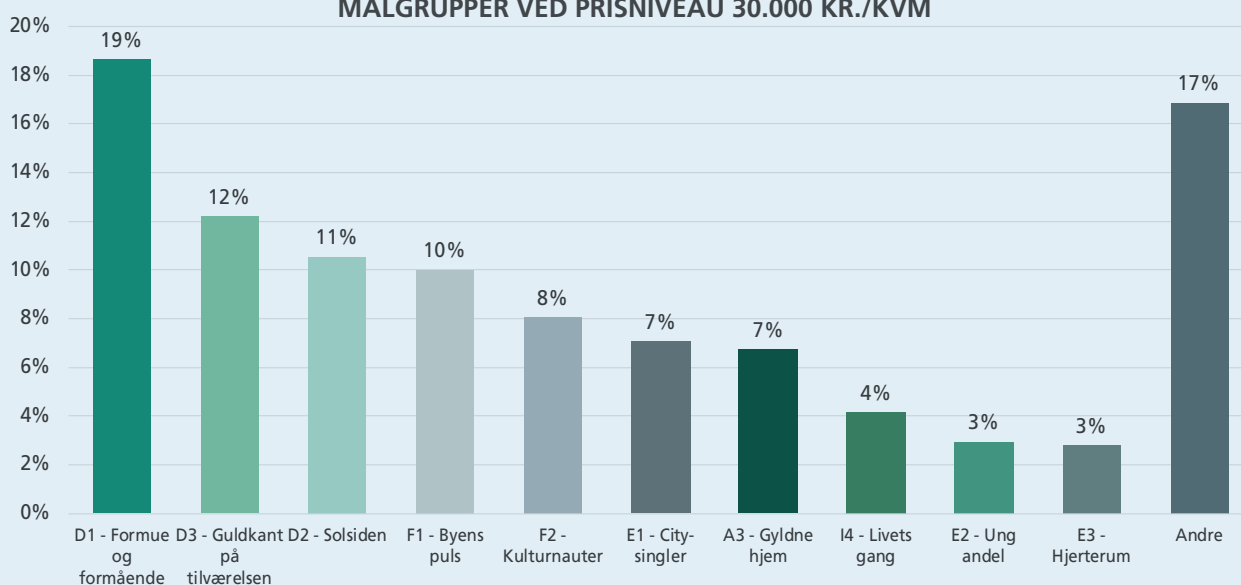
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

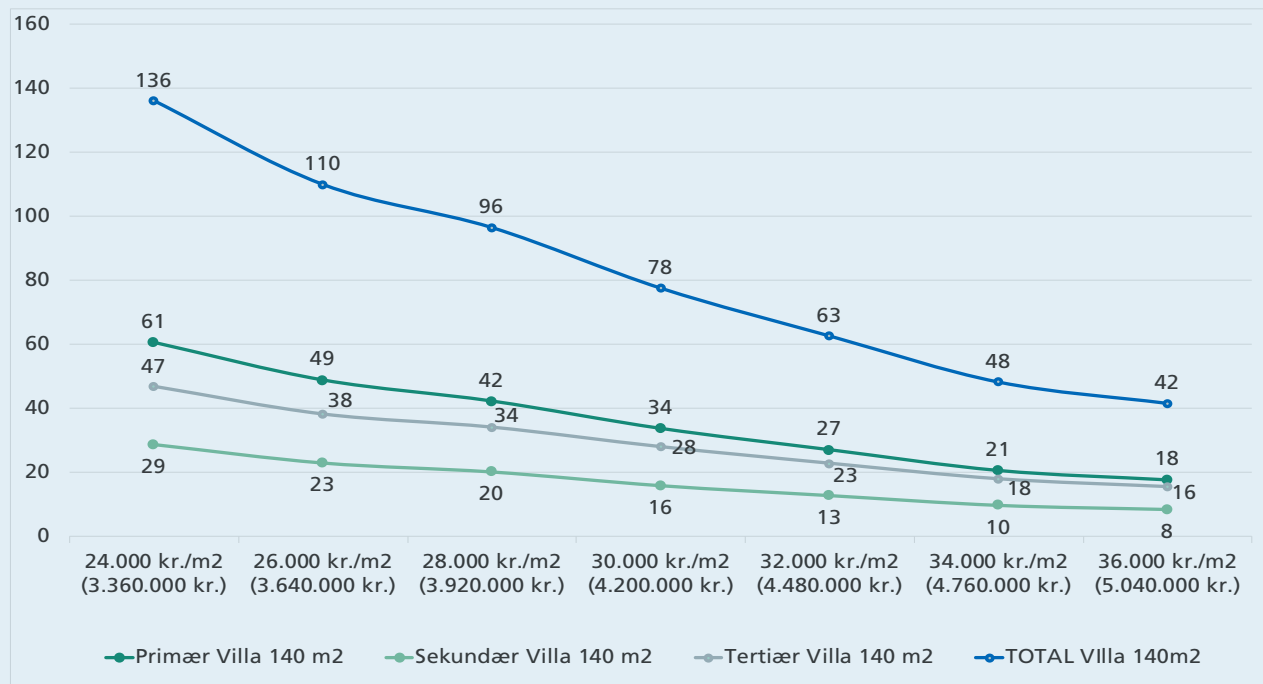
## Villa (140 kvm.)

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

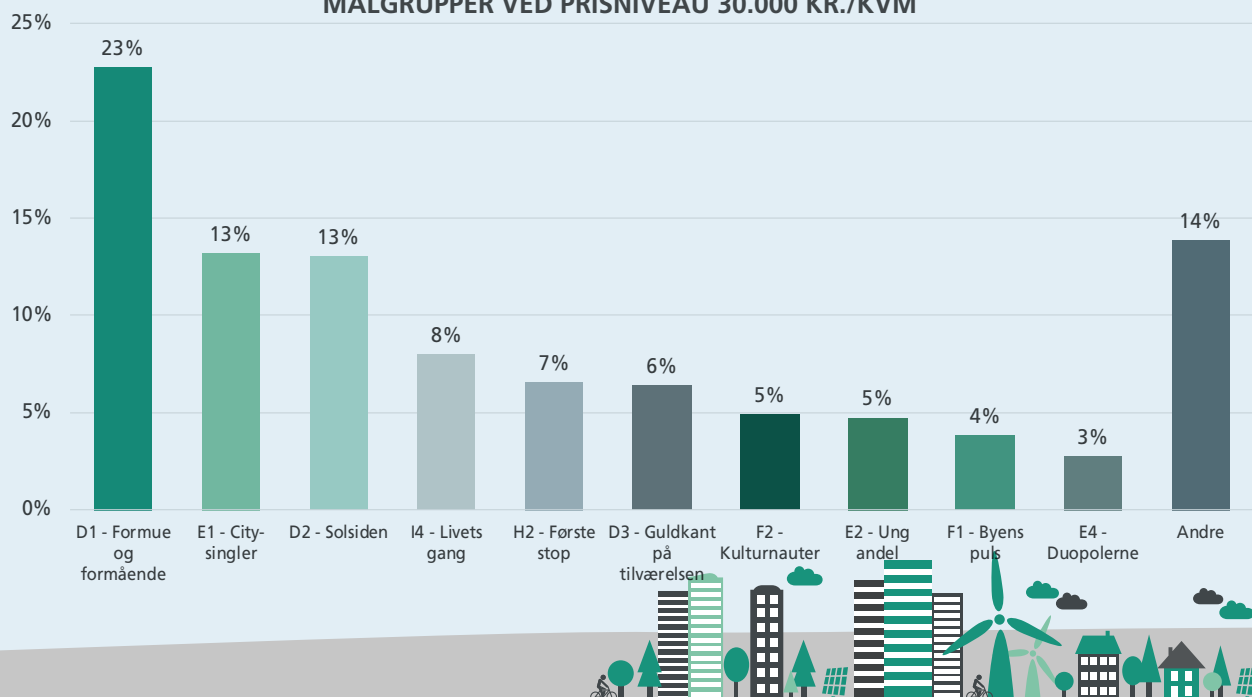
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

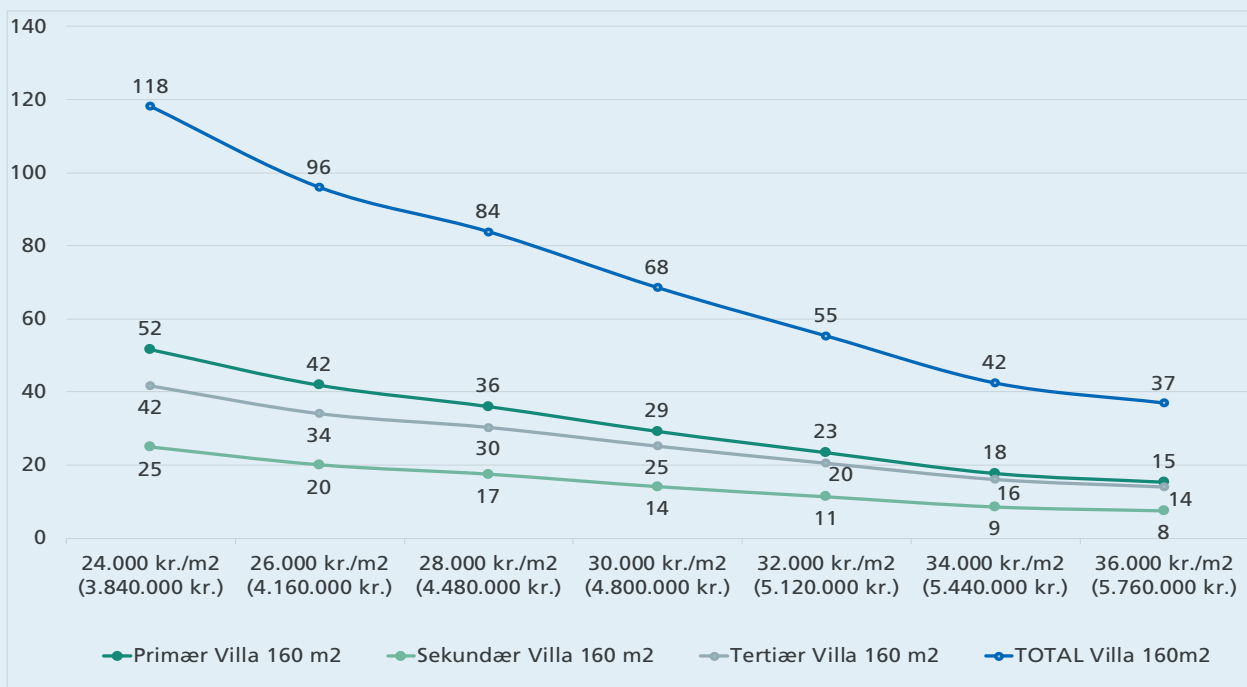
## Villa (160 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.

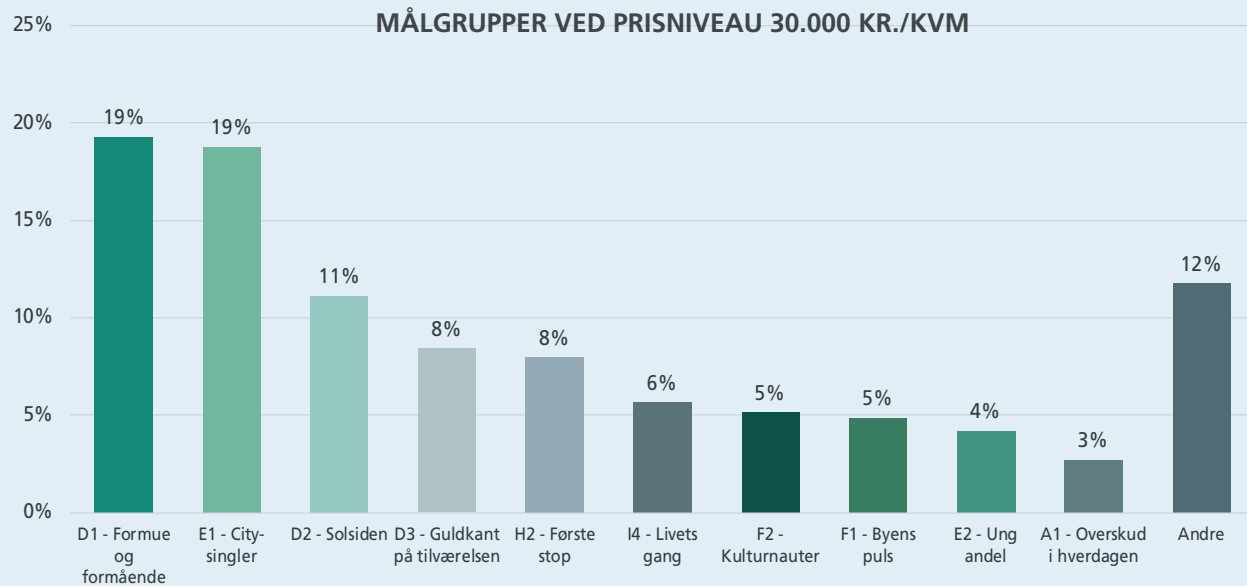
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.

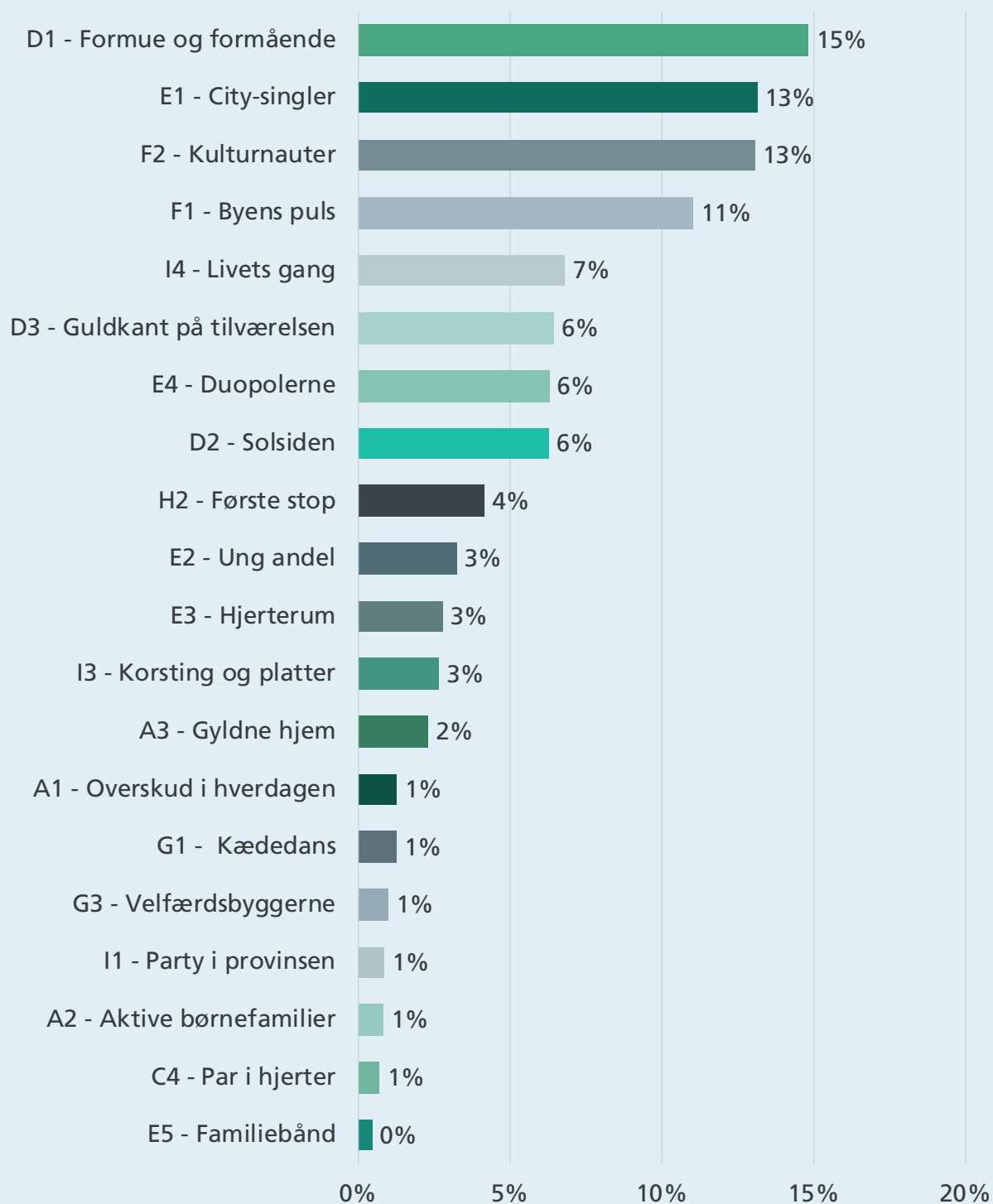


### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – EJERBOLIGER

## 60 måneder ved 30.000 kr./m<sup>2</sup>



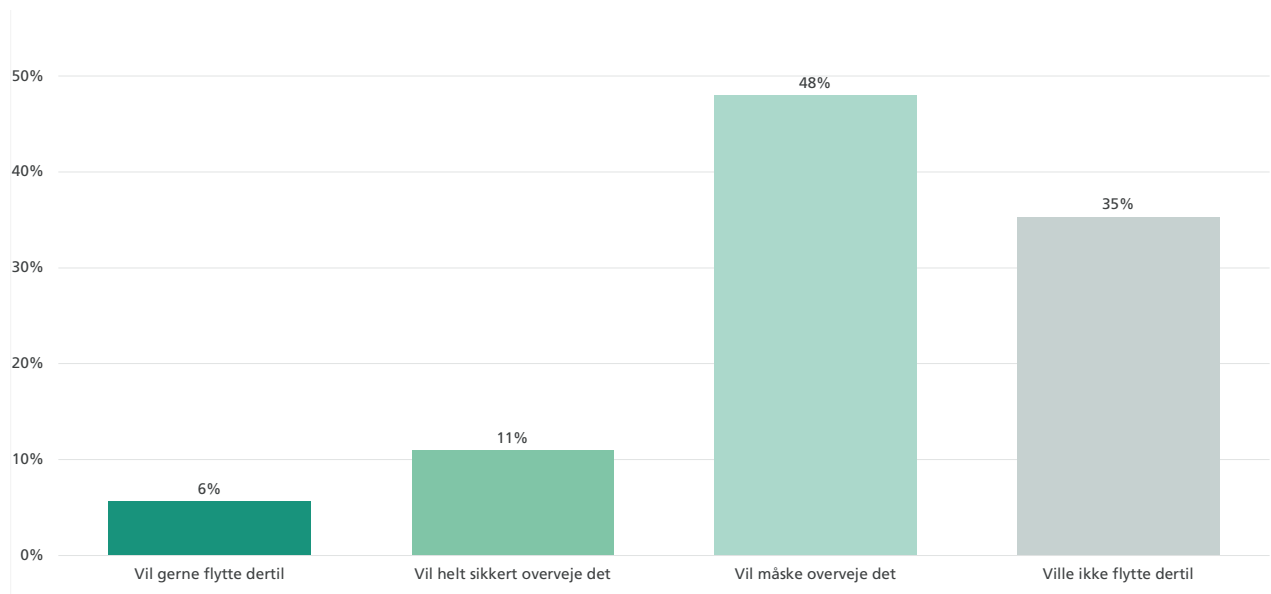


# HELSINGØR BY

## UDENFOR BYKERNEN



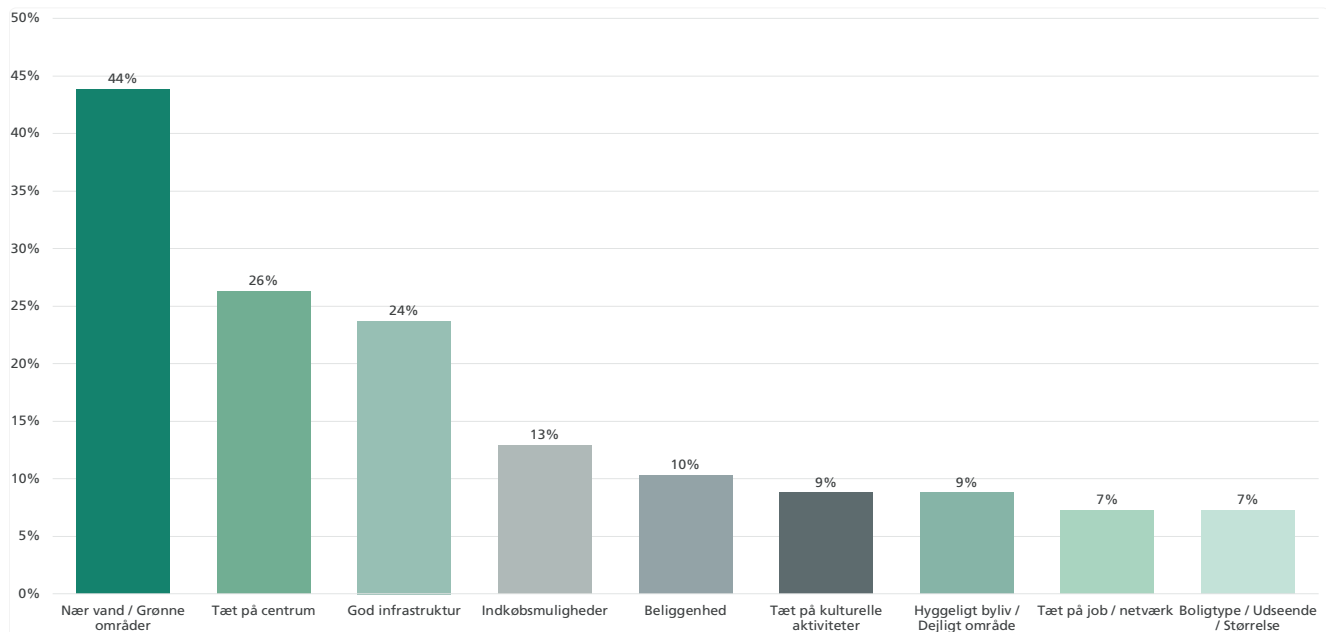
## INTERESSE FOR HELSINGØR UDENFOR BYKERNEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

I hvilken udstrækning kunne Helsingør uden for bykernen være interessant for dig, næste gang du skal flytte? Overordnet set er der en interesse for området. Der er 6%, som gerne vil flytte dertil, og 11%, som helt sikkert vil overveje det. Derudover er der hele 48%, som måske vil overveje. Til sammenligning er der 35%, som ikke vil flytte dertil.

## POSITIVE TING VED HELSINGØR UDENFOR BYKERNEN

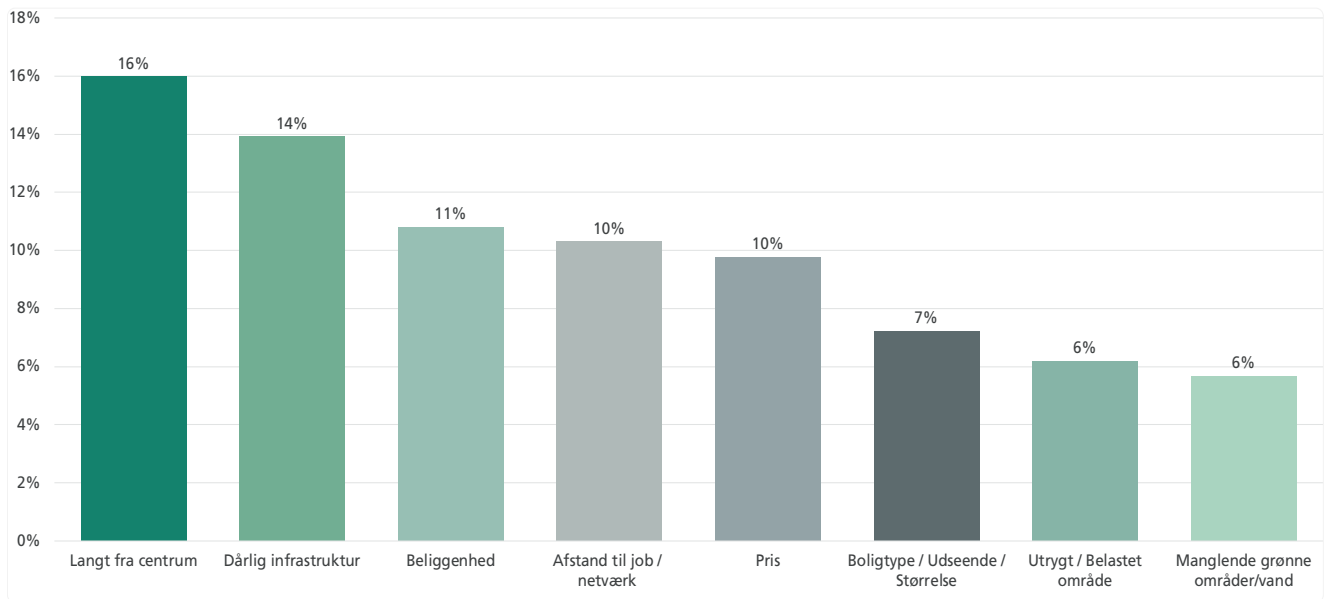


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN: 194 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Kan du nævne tre positive ting, der motiverer dig til at overveje Helsingør uden for bykernen? Nær vand og grønne områder er det, som flest finder positivt (44%). Derudover er den tætte afstand til centrum (26%) og god infrastruktur (24%) også motiverende for at flytte til området.



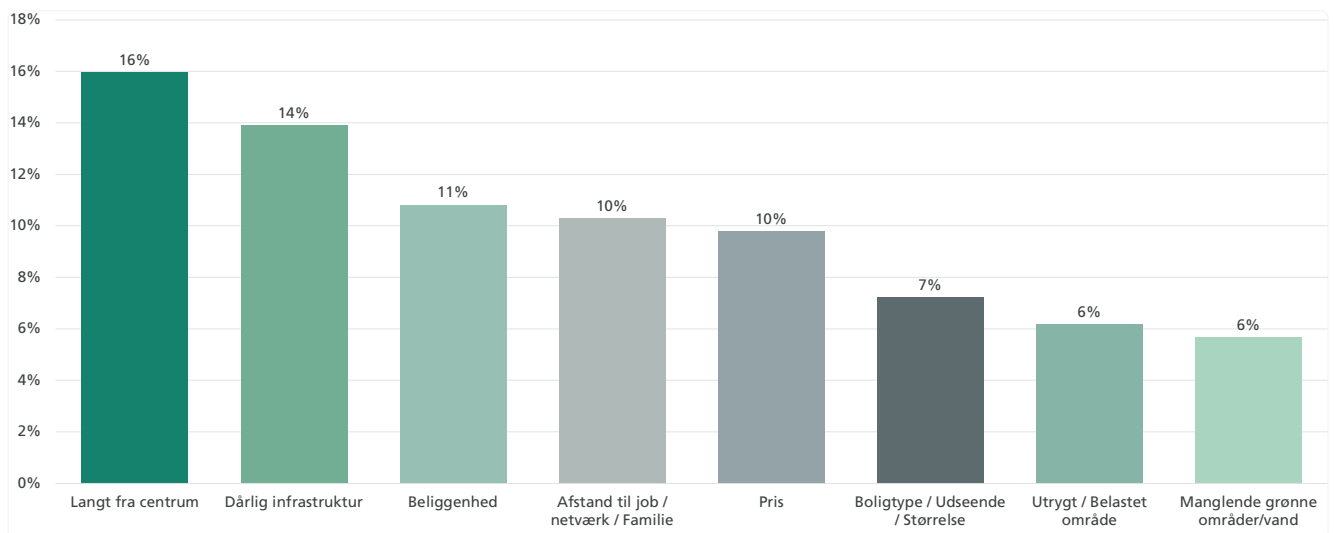
## NEGATIVE TING VED HELSINGØR UDENFOR BYKERNEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN: 194 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Kan du nævne tre negative ting ved Helsingør uden for bykernen, der gør, at du ikke vil overveje det?** Flest vælger Helsingør uden for bykernen fra grundet afstanden til centrum (16%), samt dårlig infrastruktur (14%). Der til vælger 11% området fra pga. beliggenheden, mens 10% vælger det fra pga. afstanden til job / netværk samt pris. Derudover nævner 7% boligtype/udseende/størrelse, som et negativ ting for området.

## FRAVALG AF HELSINGØR UDENFOR BYKERNEN

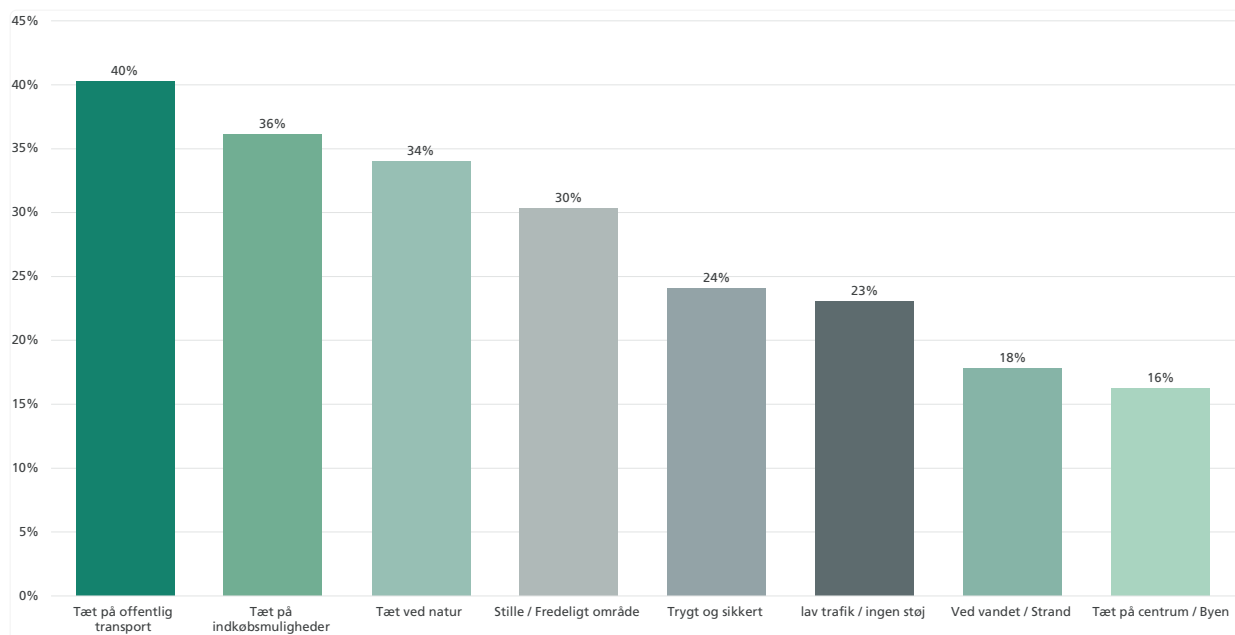


SAMPLE: VIL IKKE OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN: 106 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvorfor vil du ikke flytte til Helsingør uden for bykernen?** Blandt dem, der ikke vil overveje området, er der 16%, som fravælger området pga. det er langt fra centrum, og 14% pga. dårlig infrastruktur. Andre årsager er beliggenheden (11%), afstand til job / netværk (10%) og pris (10%).



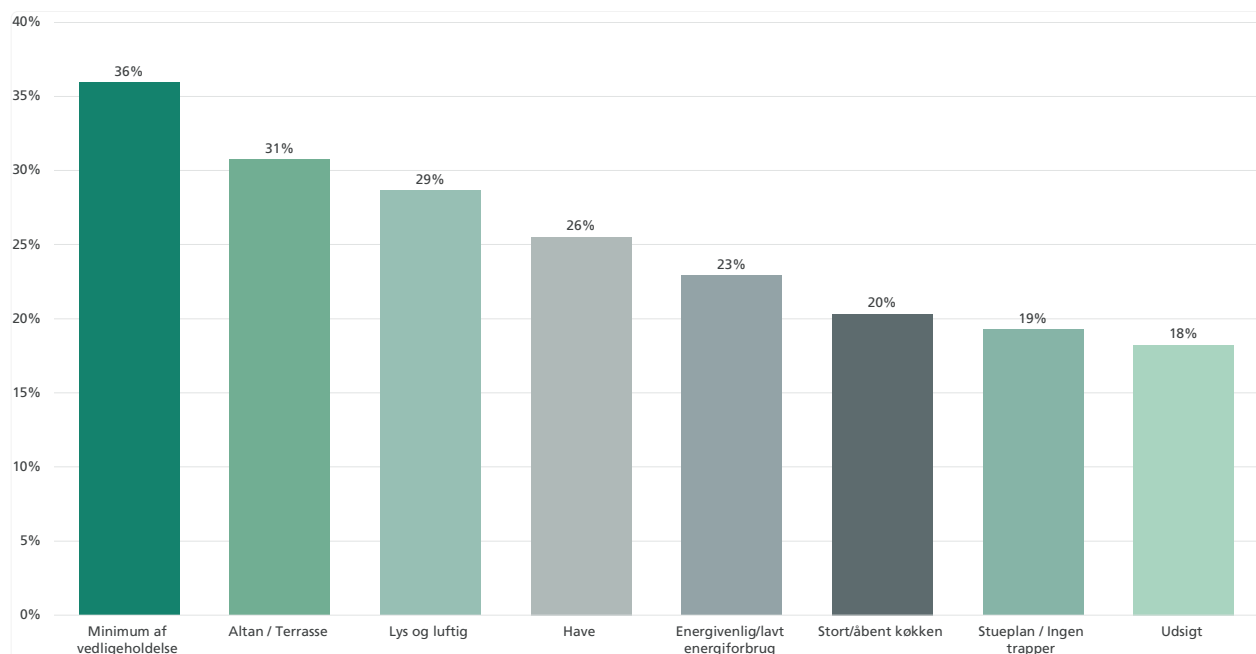
## VIGTIGT VED OMRÅDET OMKRING BOLIGEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN: 194 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Forestil dig, at du skal flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved området omkring boligen? Det er vigtigst, at boligen er tæt på offentlig transport (40%), og at det er tæt på indkøbsmuligheder (36%). Dertil finder respondenterne det vigtigt, at det er tæt ved natur (34%), samt at det er et stille og fredeligt område (30%).

## VIGTIGT VED BOLIGEN

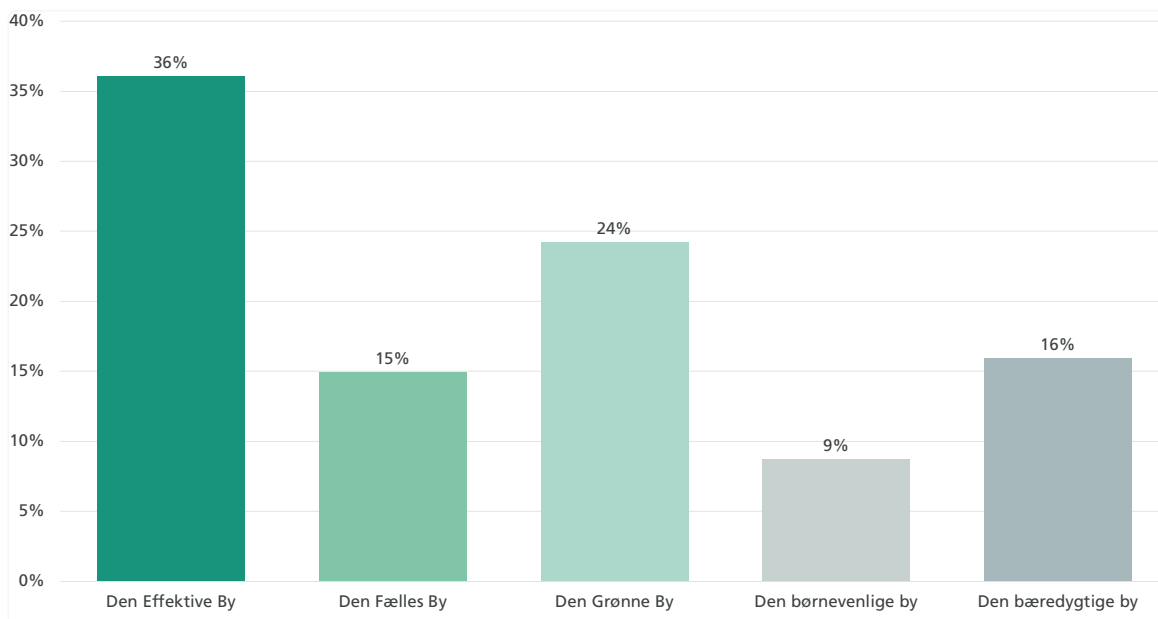


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN: 194 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Forestil dig, at du skulle flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved boligen? Blandt dem, som vil overveje Helsingør uden for bykernen er det vigtigste element ved boligen, at der er et minimum af vedligeholdelse (36%). At der altan/terasse (31%), og at det er en lys og luftig bolig (29%) er også vigtige elementer ved boligen.



## FORETRUKKEN VISION



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN: 194 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilke af de fem visioner foretrækker du? Der er størst interesse for "Den Effektive By" (36%), mens 24% foretrækker "Den Grønne By". "Den Børnevenlige by" scorer lavest med 9%.

## DE FEM VISIONER



### Den effektive by

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



### Den grønne by

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



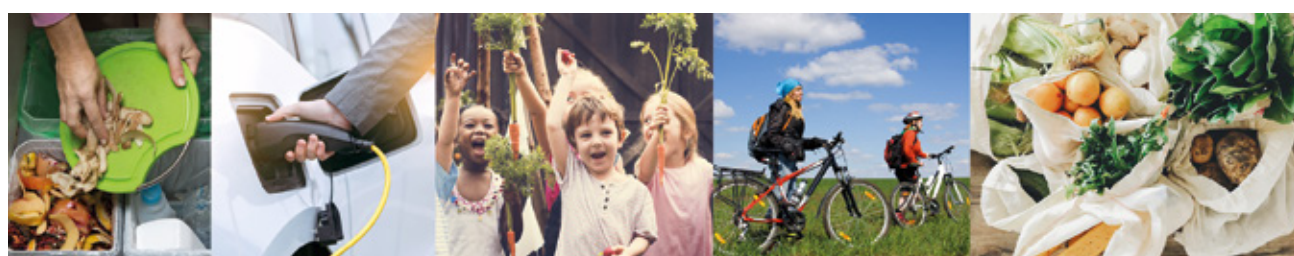
### Den børnevenlige by

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



### Den fælles by

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

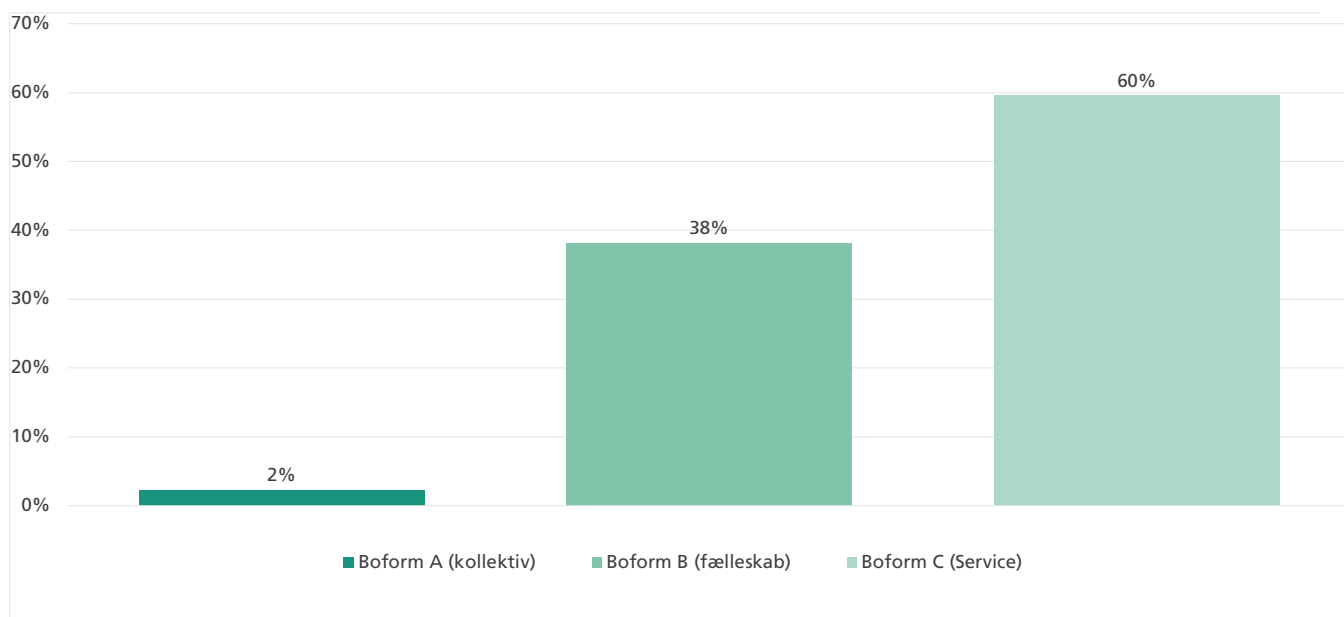


### Den bæredygtige by

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



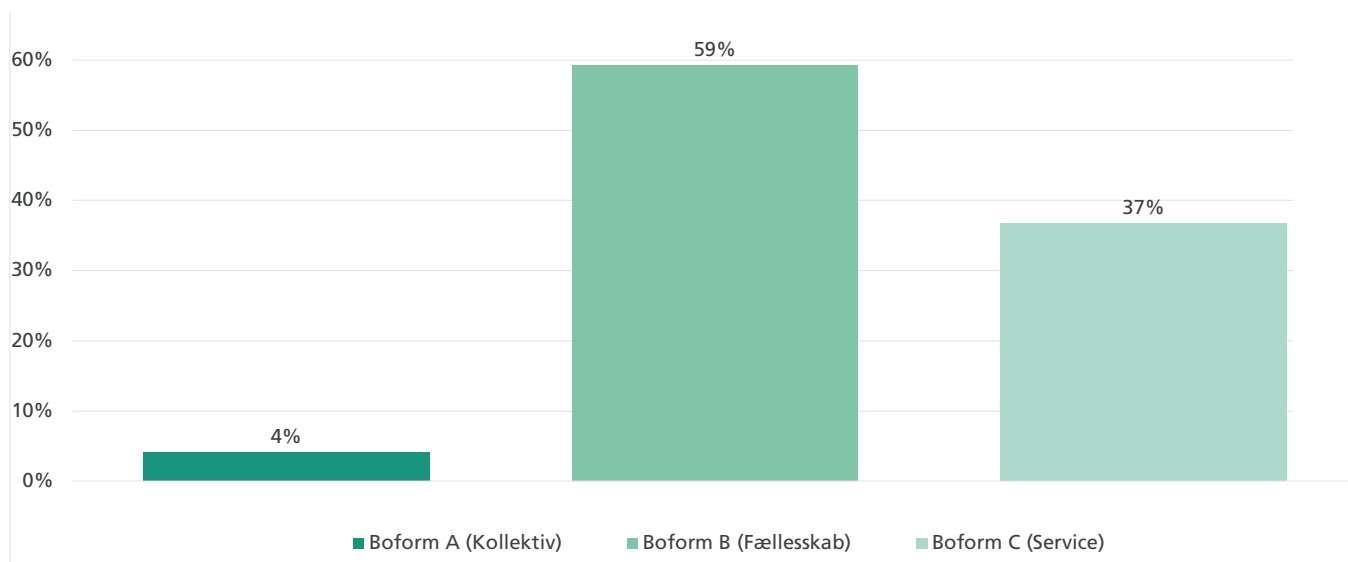
## FORETRUKKEN BOFORM – 60ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN OG ER 60 ÅR+: 89 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Blandt de 60+-årige, som vil overveje Helsingør uden for bykernen er Boform C (Service), det mest populære valg (60%). 38% af de ældre ville vælge Boform B (Fællesskab). Kun 2% ville vælge Boform A (Kollektiv).

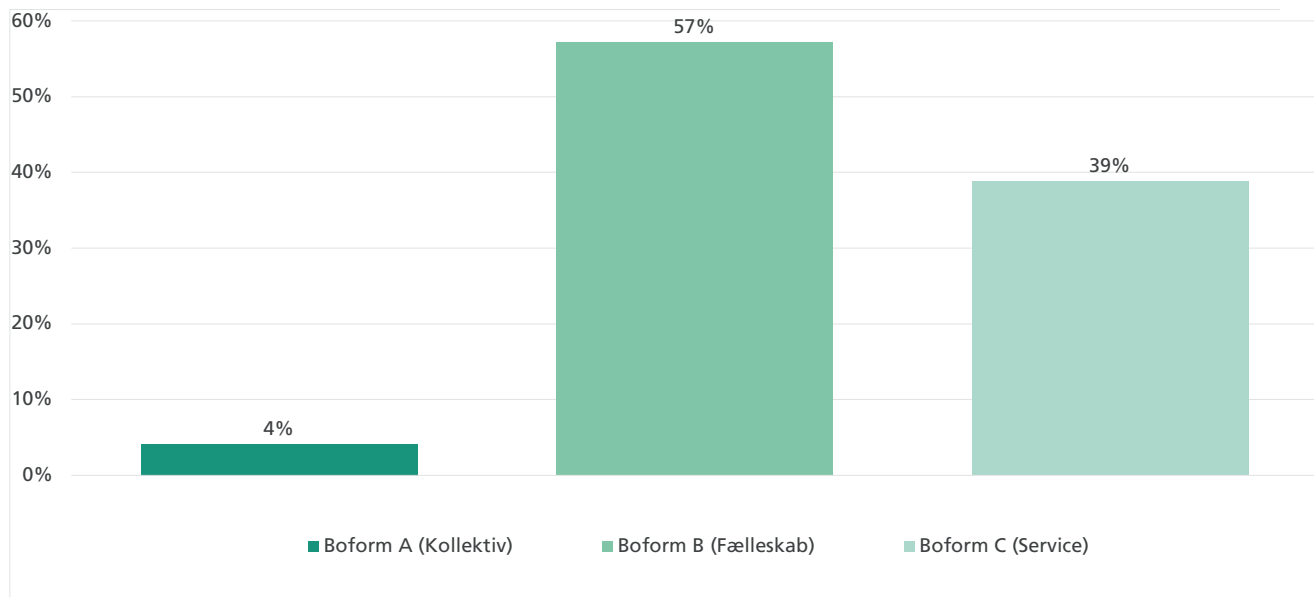
## FORETRUKKEN BOFORM – BØRN I HUSSTANDEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN OG HAR BØRN I HUSSTANDEN: 49 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** I kategorien børnefamilier foretrækker flest (59%) Boform B (Fællesskab). Næstflest (37%) foretrækker Boform C (Service). Kun 4% finder Boform A (Kollektiv) mest attraktiv.

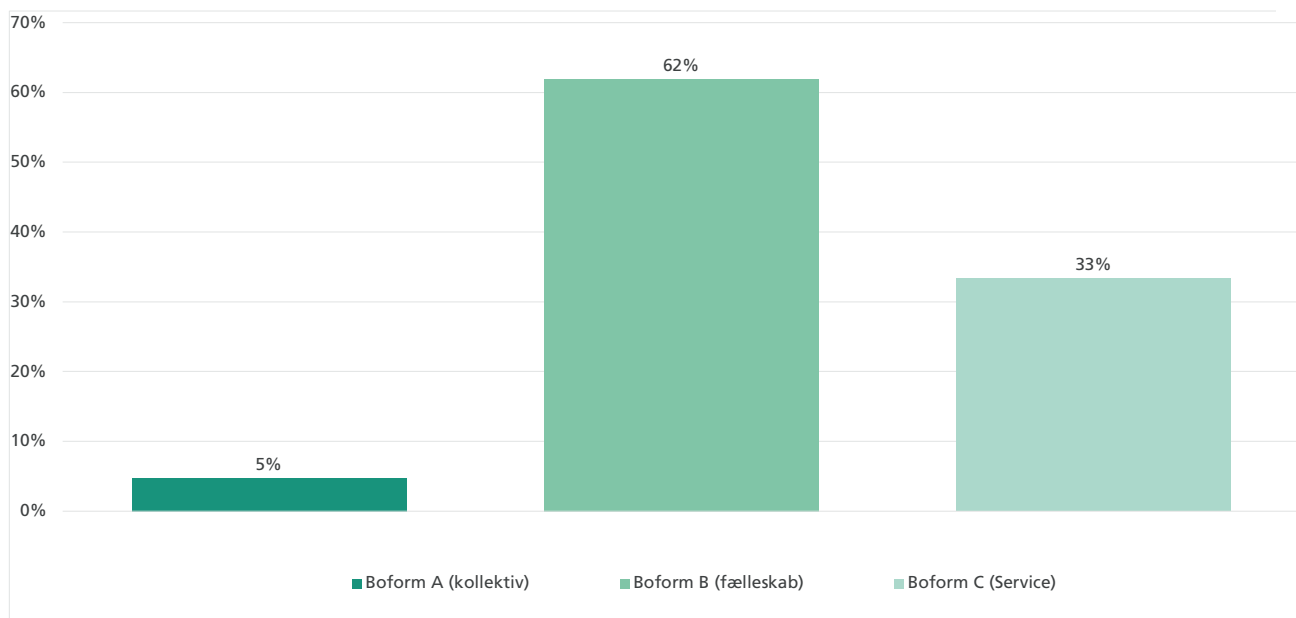
## FORETRUKKEN BOFORM – SINGLER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN OG ER SINGLEHUSSTAND: 49 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? Boform B (Fælleskab) er blandt singlehustande den foretrukne boligform med 57%, efterfulgt af Boform C (Service) med 39%. Kun 4% ville vælge Boform A (Kollektiv).

## FORETRUKKEN BOFORM – PAR UNDER 50 ÅR UDEN BØRN

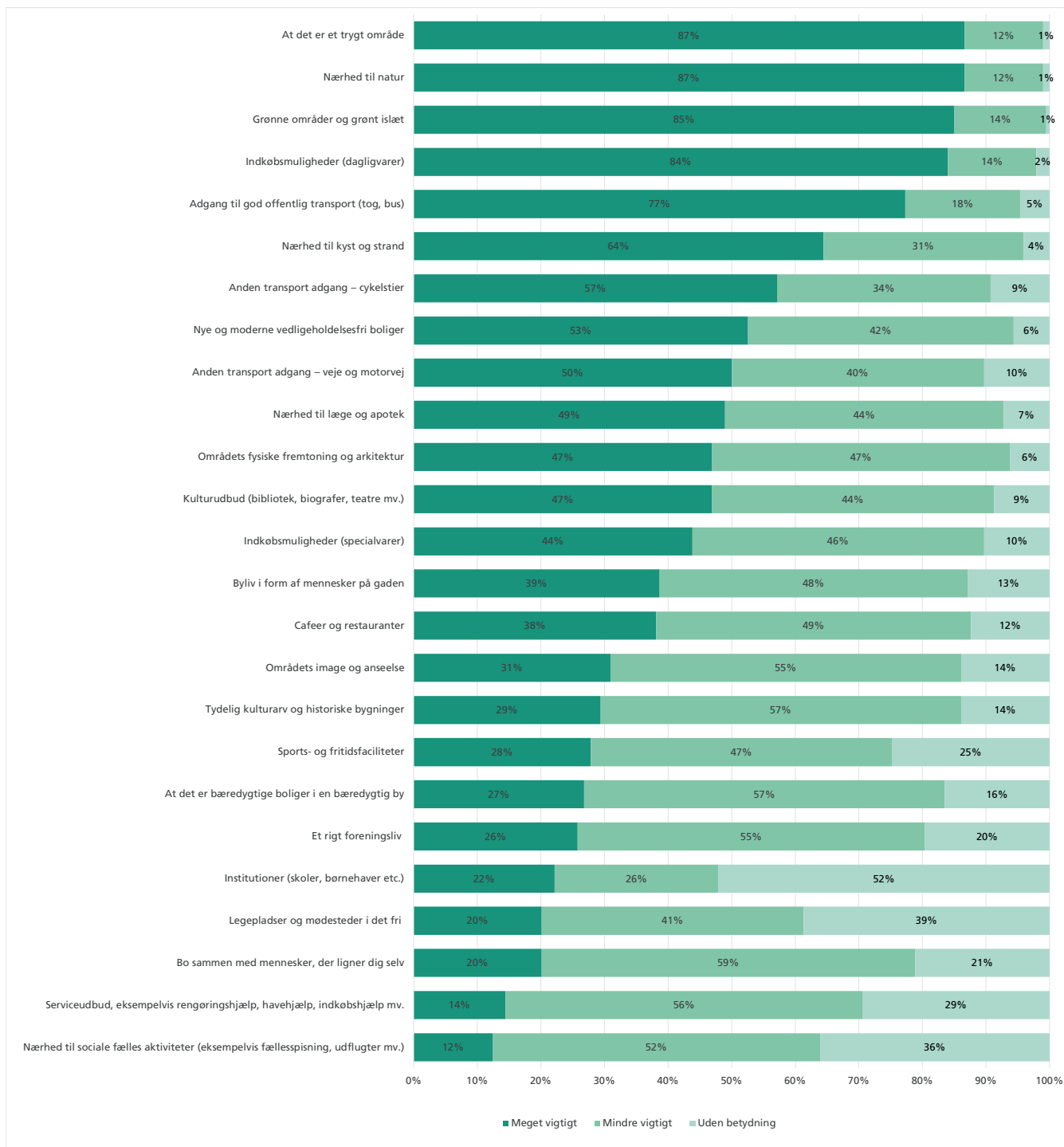


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN OG ER PAR (UNDER 50 ÅR) UDEN BØRN: 21 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? Hele 62% af par under 50 år uden børn finder Boform B (Fælleskab) mest attraktiv. 33% ville foretrække Boform C (Service). Kun 5% ville foretrække Boform A (Kollektiv).



# BETYDNING AF PARAMETRE

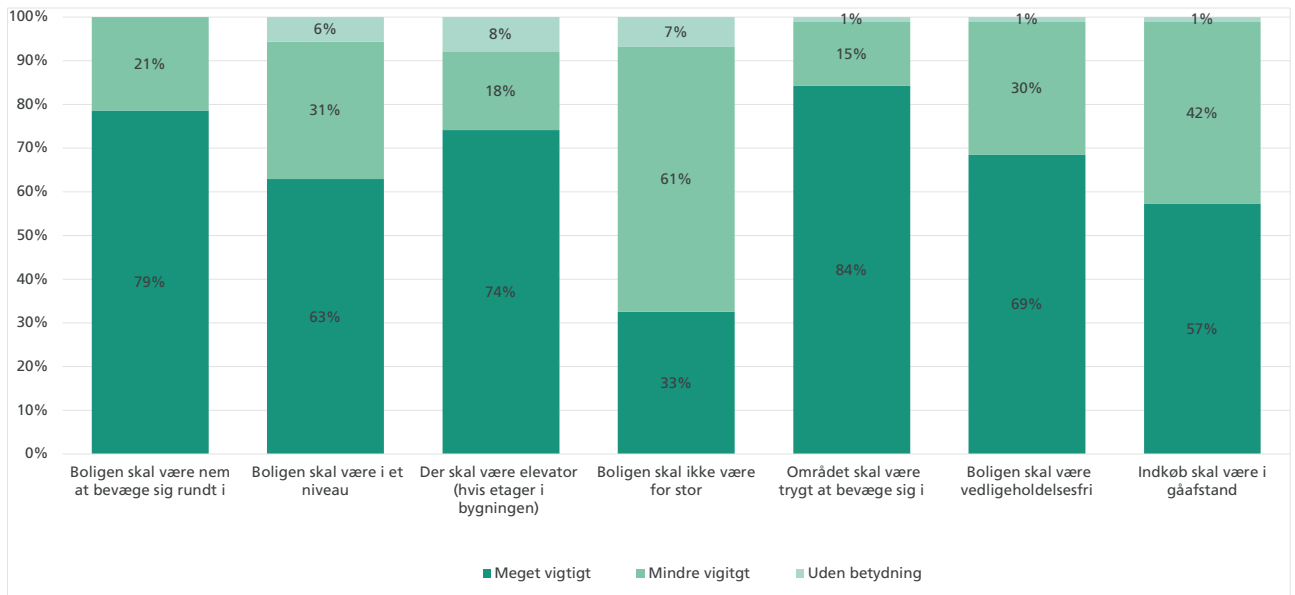


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN : 194 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning har følgende for det boligområde, som du vil søge til?** Hele 87% finder det meget vigtigt, at boligområdet er i nærhed til natur, og at det er et trygt område. En stor del (59%) finder det mindre vigtigt at bo sammen med mennesker, der ligner dem selv. For 52% er institutioner uden betydning.



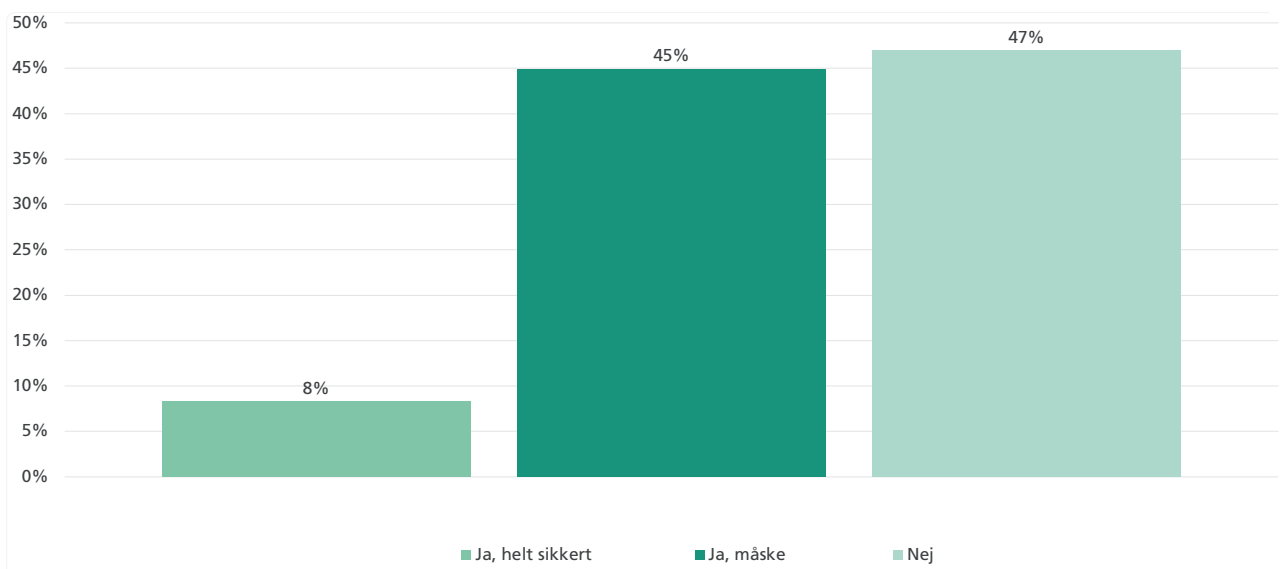
## BETYDNING AF PARAMETRE – 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN OG ER 60+ ÅR: 89 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor vigtige er de følgende for dit valg af en fremtidig bolig? I den ældre gruppe mener hele 84%, at det er meget vigtigt, at området skal være trygt at bevæge sig i. 79% mener, at boligen skal være nem at bevæge sig rundt i. Færrest finder boligens størrelse vigtig.

## INTERESSE FOR BOFÆLLESSKAB

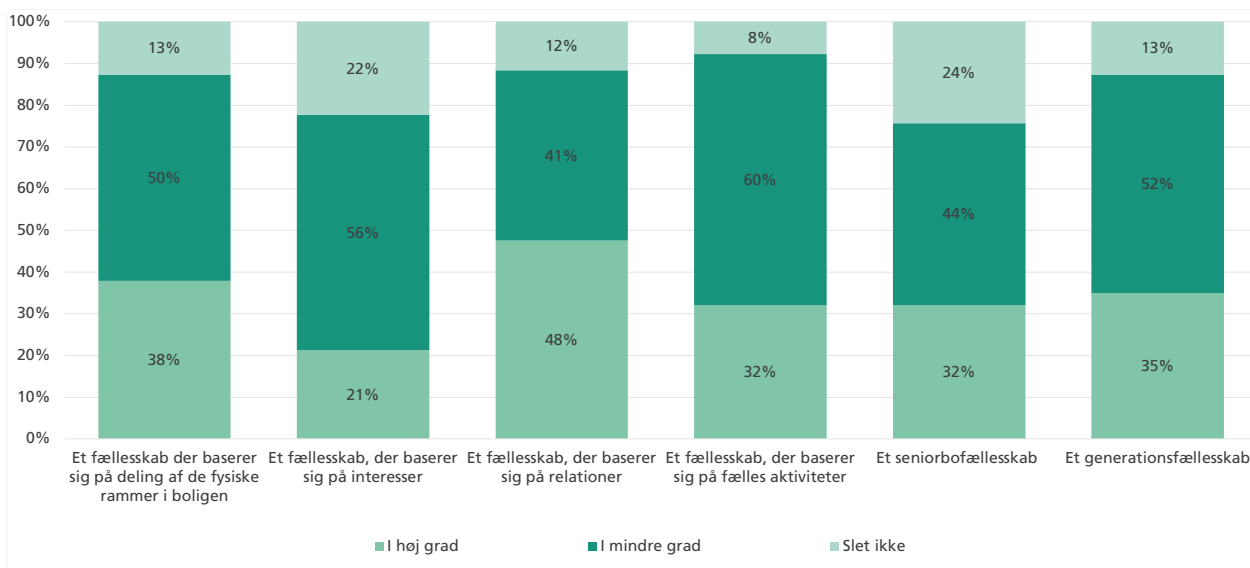


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN: 194 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil det være interessant for dig at bo sammen med andre mennesker i et fællesskab? Der er interesse for bofællesskab, da 45% har svaret, at det måske vil have interesse for dem. 8% gav udtryk for, at det helt sikkert kunne have interesse. Der er dog 47%, som ikke har interesse i at bo i et bofællesskab.



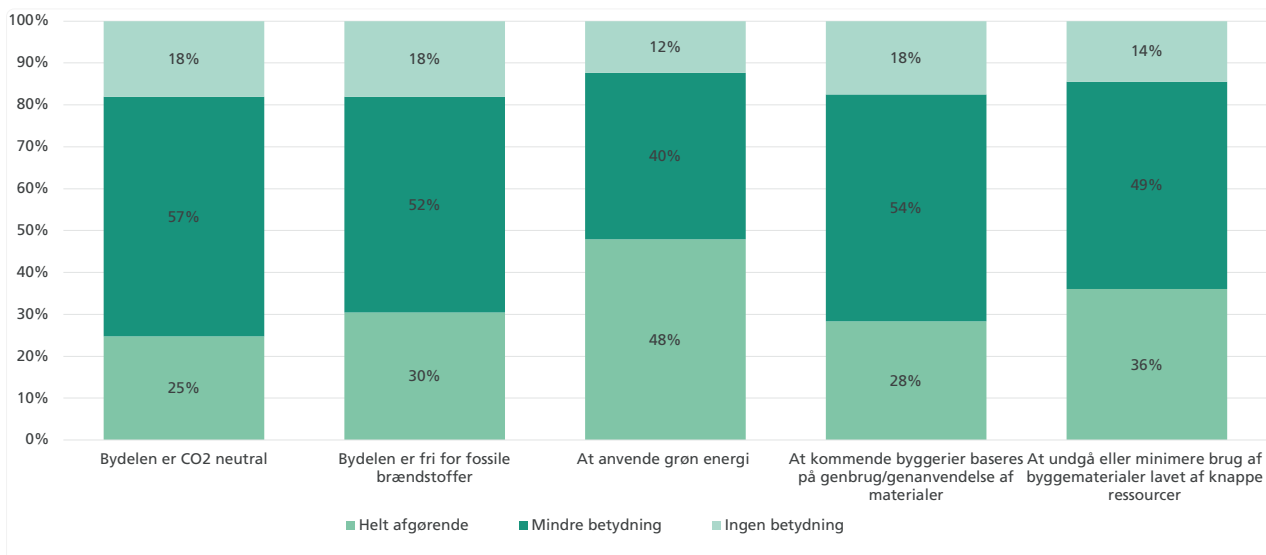
## INTERESSE FOR FÆLLESSKABER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR BYMIDTE OG HAR INTERESSE FOR FÆLLESSKAB: 103 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**I hvilket omfang appellerer følgende former for fællesskab til dig?** Der er størst interesse for et fællesskab, der baserer sig på relationer (48%), mens 38% finder et fællesskab, der baserer sig på deling af de fysiske rammer i boligen, for interessant. "Et seniorbofællesskab" har ikke den store interesse, da 24% har svaret "slet ikke" og 44% i mindre grad.

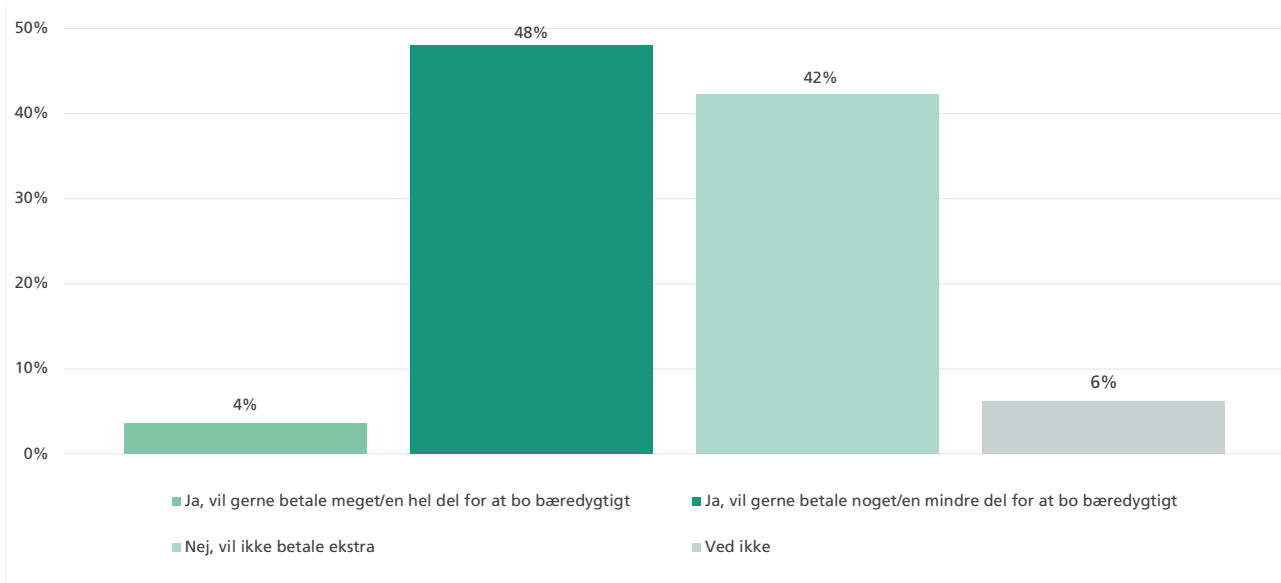
## VIGTIGHED AF BÆREDYGTIGT BYGGERI



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN 194 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Bæredygtigt byggeri et begreb, som der tales meget om for tiden. Hvor stor betydning har følgende for en bydel?** Blandt dem, som overvejer Helsingør uden for bykernen, finder 48% det helt afgørende, at der bliver anvendt grøn energi. 57% af respondenterne finder det af mindre betydning, at bydelen er CO2-neutral. For 18% af respondenterne har det ingen betydning, at kommende byggerier er baseret på genbrugsmaterialer samt at bydelen er fri for fossile brændstoffer.

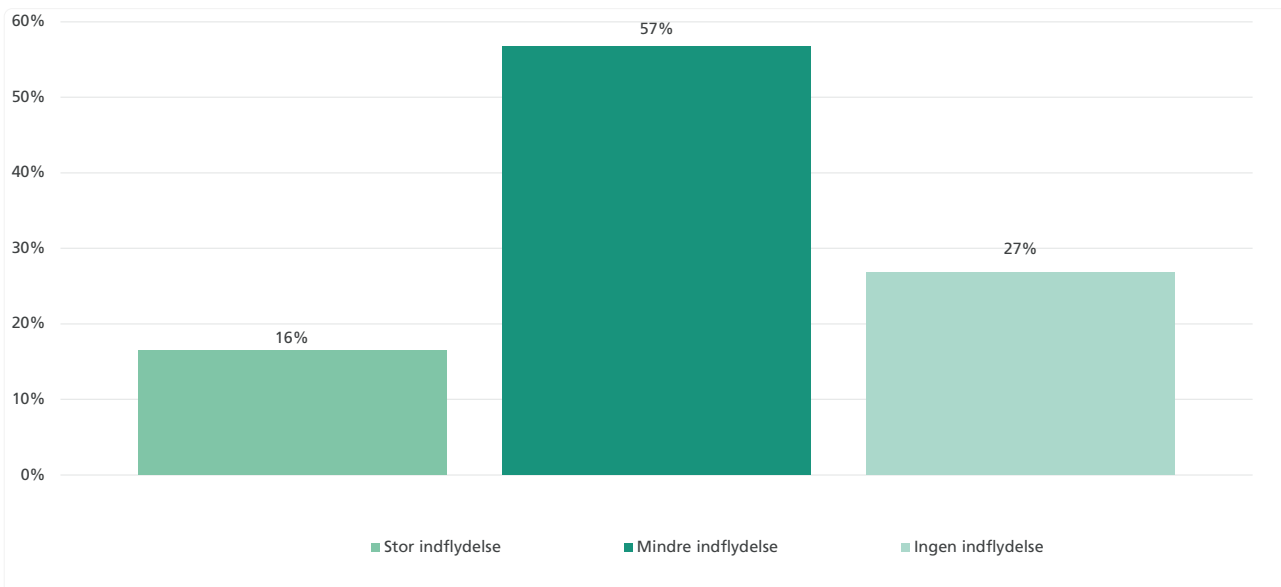
## BÆREDYGTIGE BOLIGER – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN: 194 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Vil du være villig til at betale ekstra for at bo i bæredygtige boliger?** Der er villighed til at betale ekstra for bæredygtighed. 48% gerne betale noget/en mindre del for at bo bæredygtigt, og 4% vil betale meget for at bo bæredygtigt. Der er dog 42%, som ikke vil betale ekstra.

## KLIMA- OG MILJØPOLITIK

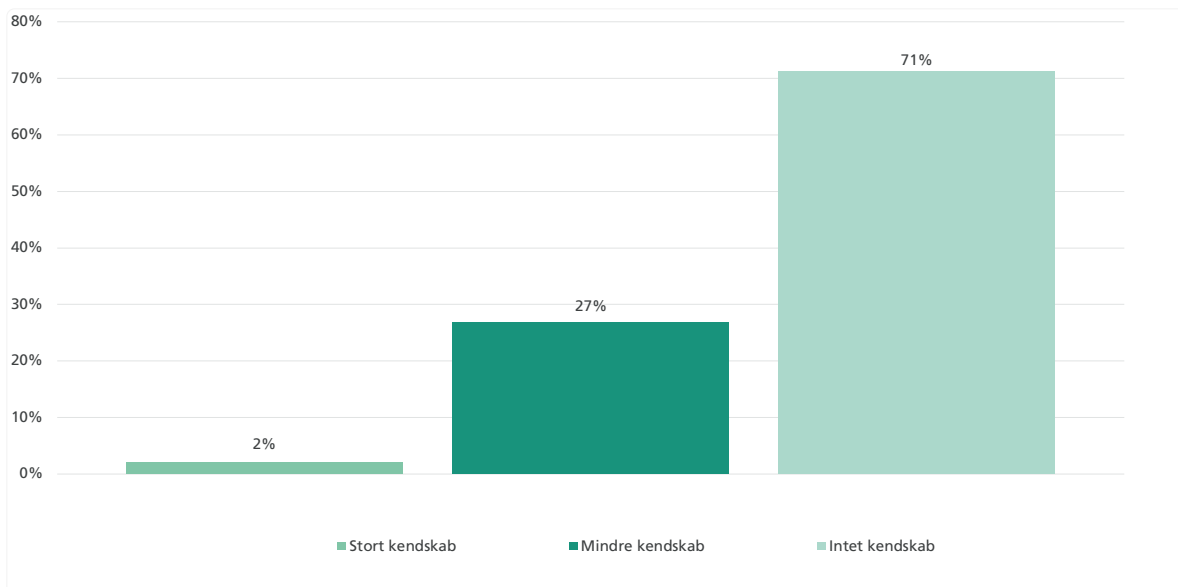


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN: 194 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Vil en kommunes klima- og miljøpolitik have nogen indflydelse på om, du vil flytte dertil, næste gang du skal flytte?** 57% af de respondenter, som overvejer at flytte til Helsingør uden for bykernen, mener, at en kommunes klima og miljøpolitik har mindre indflydelse på en eventuel tilflytning til kommunen. 27% svarede, at det har ingen indflydelse, hvorimod 16% svarede, at det vil have stor indflydelse.



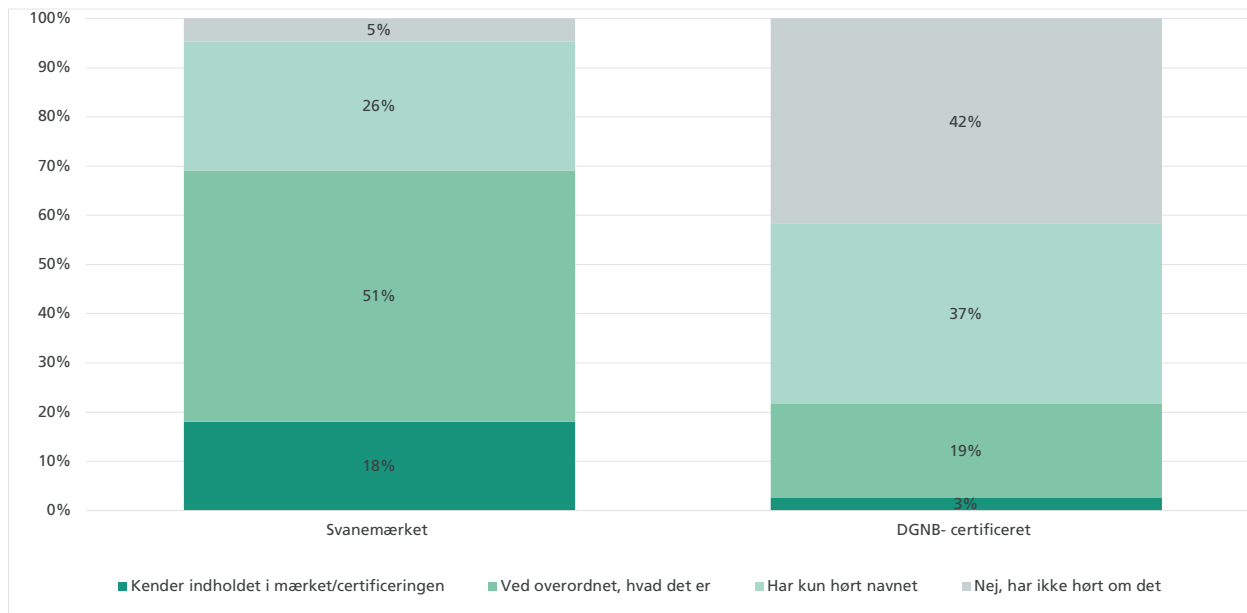
## KENDSKAB TIL KLIMA- OG MILJØPOLITIK



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN: 194 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stort er dit kendskab til Helsingør Kommunes klima- og miljøpolitik? Overordnet set er der et meget lavt kendskab til kommunens klima- og miljøpolitik. 71% svarede, at de intet kendskab har til det, og 27% har et mindre kendskab til det. Kun 2% har et stort kendskab til klima- og miljøpolitikken.

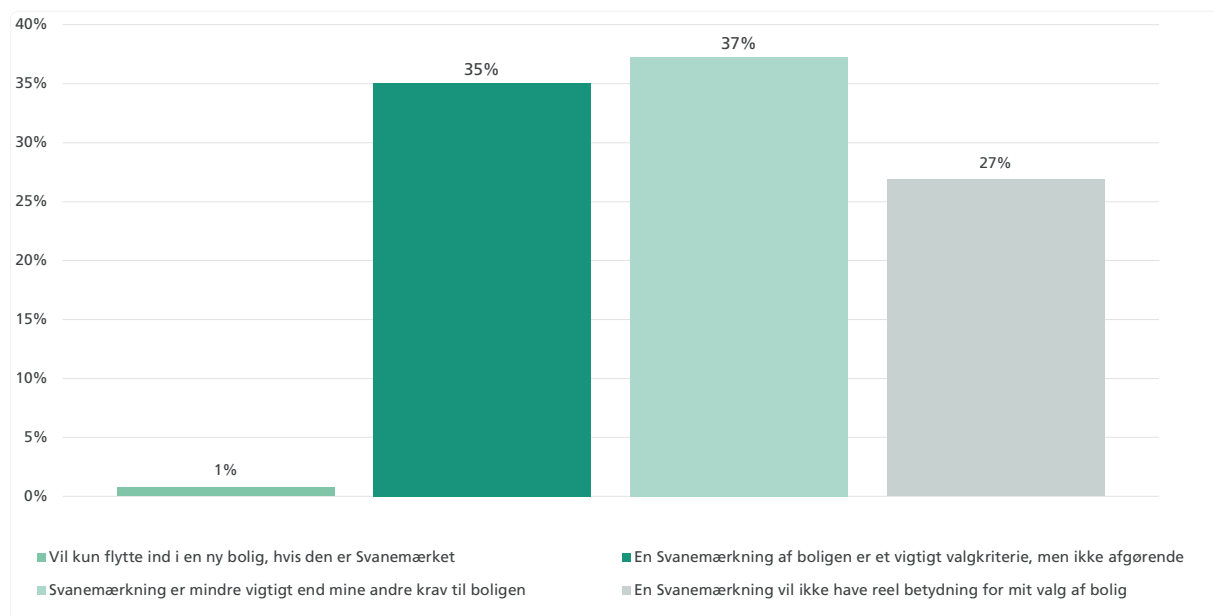
## KENDSKAB TIL CERTIFICERINGER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN: 194 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor godt kender du disse mærker/certificeringer for bygninger? Der er et lavt kendskab til DGNB-certificeringen, da hele 42% ikke har hørt om det, og kun 19% overordnet ved, hvad det er. Der er et markant større kendskab til Svanemærket blandt respondenterne, hvor 51% overordnet ved, hvad det er. Kun 3% kender til indholdet i DGNB-certificeringen, hvorimod 18% kender til indholdet af Svanemærket.

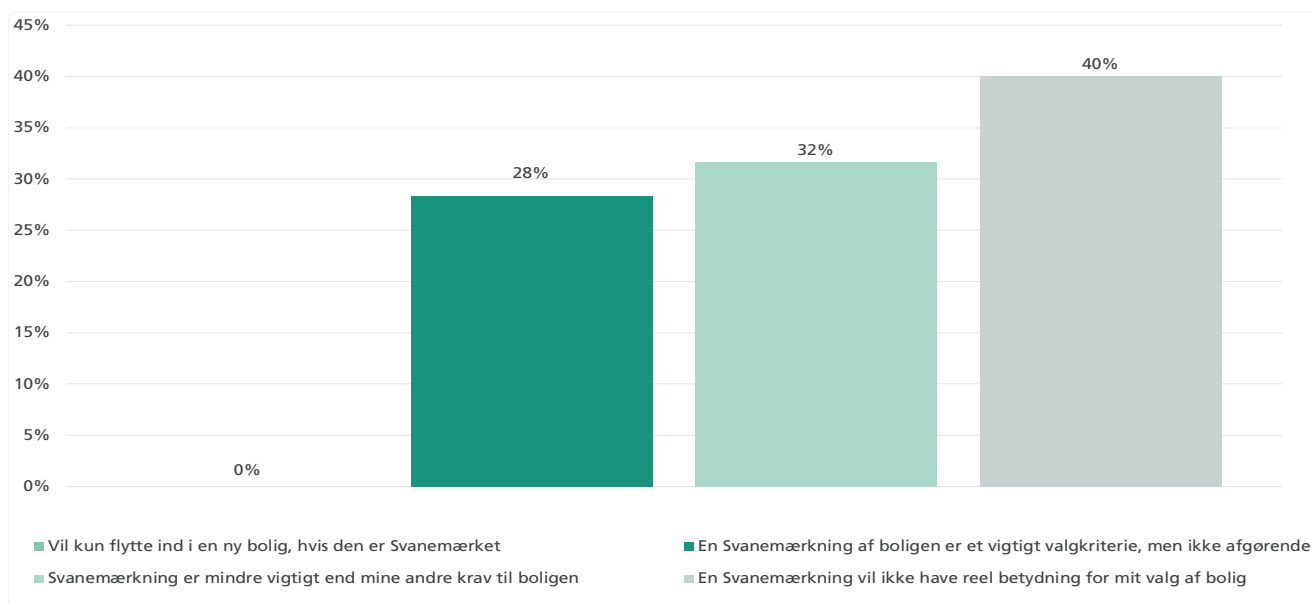
## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN OG HAR KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 134 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket?** Flest har givet udtryk for, at en svanemærkning af boligen er mindre vigtigt end andre krav (37%). En stor del (35%) siger, at det er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende, hvorimod 27% mener, at det ikke har nogen reel betydning. Der er kun 1%, som kun vil flytte ind i boligen, hvis den er Svanemærket.

## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG

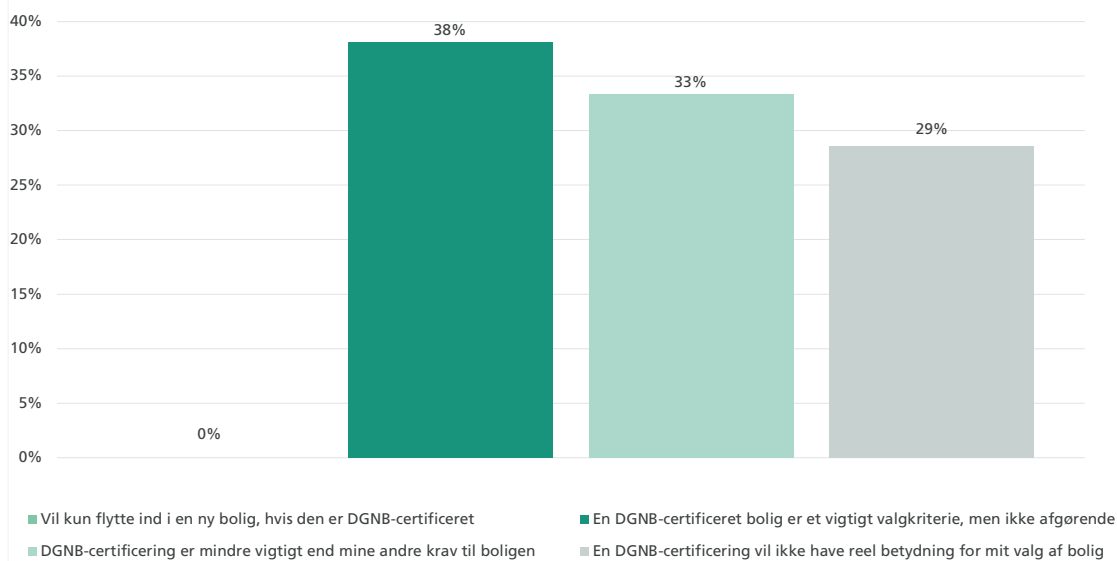


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN OG HAR IKKE KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 60 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket?** Blandt dem, der ikke har kendskab til Svanemærket, giver 40% udtryk for, at en Svanemærkning af boligen vil ikke have reel betydning for valget af bolig. Dertil mener 32%, at det er mindre vigtigt end andre krav til boligen, mens for 28% vil det være et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende.



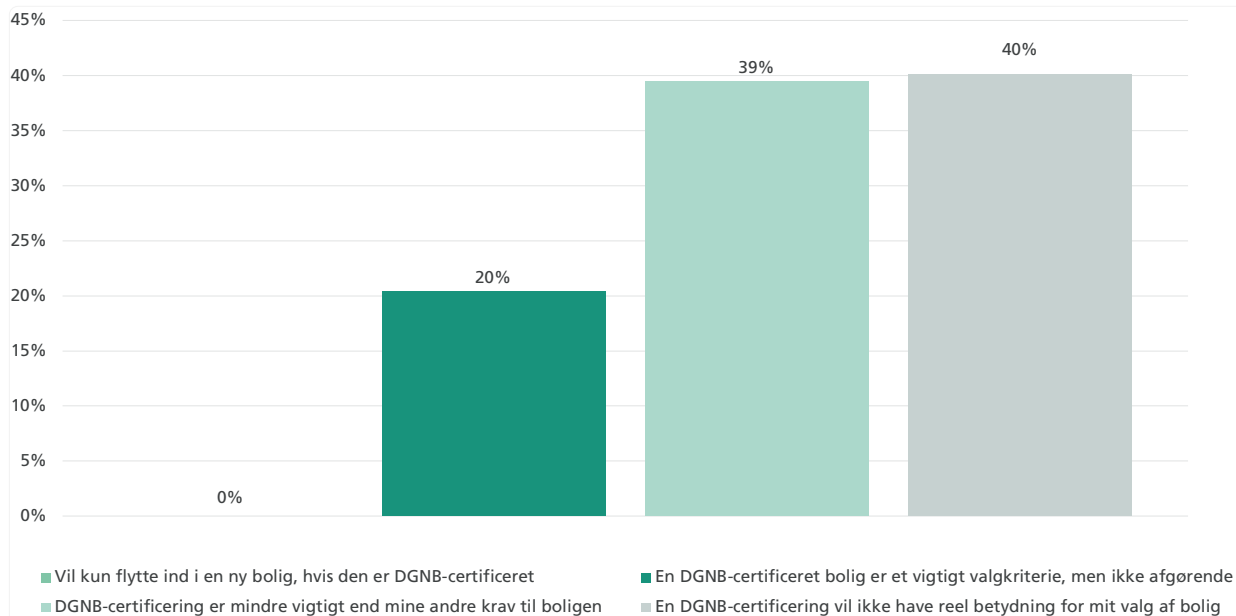
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN OG KENDER TIL DGNB-CERTIFICERING: 42 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret? 38% anser det som et vigtigt kriterie, men ikke afgørende. 33% mener, at der er andre krav, der er vigtigere. 29% giver udtryk for, at en DGNB-certificering ikke vil have reel betydning for valg af bolig.

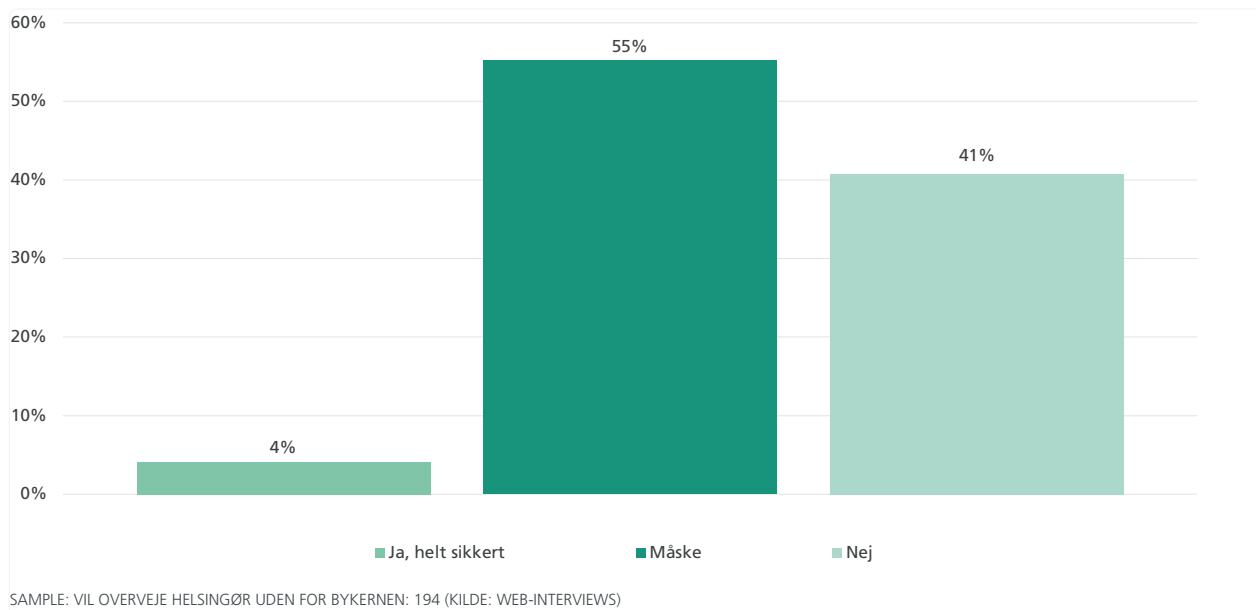
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR UDEN FOR BYKERNEN OG HAR IKKE KENDSKAB TIL DGNB-CERTIFICERING: 152 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

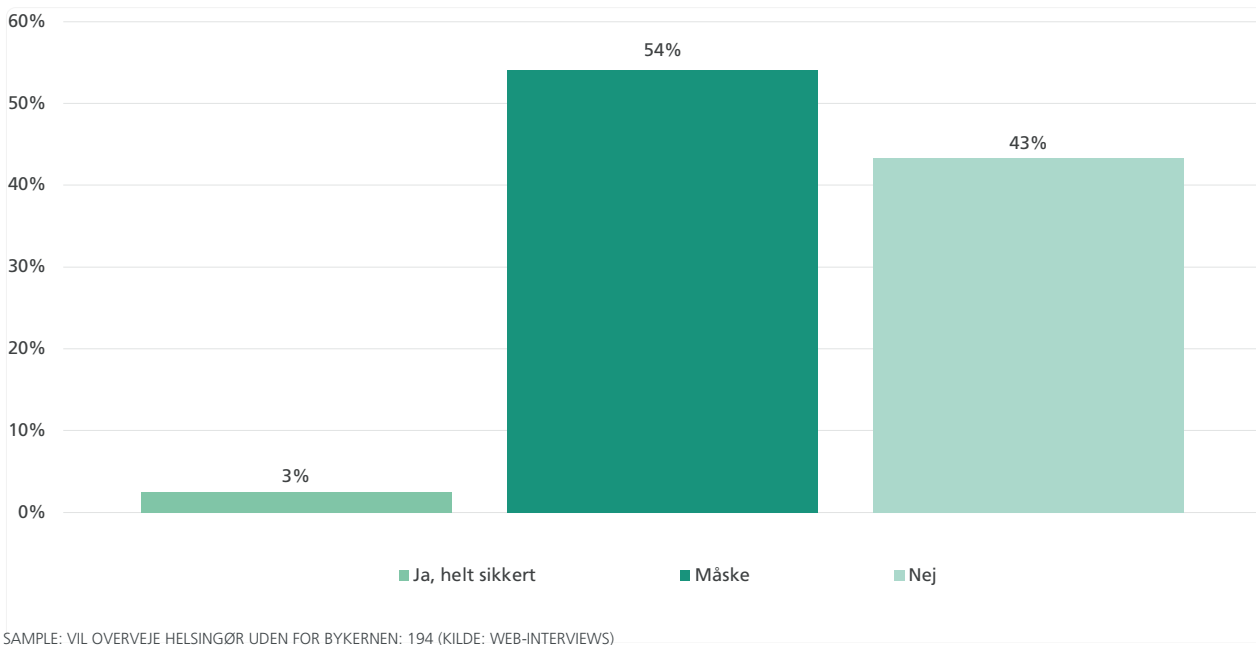
Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret? Blandt dem, der ikke har kendskab til DGNB-certificeringen, giver 40% udtryk for, at det ikke vil have en reel betydning. Der er 39%, der mener, at det er mindre vigtigt end andre krav til boligen. 20% mener, at det er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende.

## SVANEMÆRKET BOLIG – BETALE EKSTRA



**Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den er Svanemærket?** Over halvdelen (55%) af respondenterne har givet udtryk for, at de måske vil være villige til at betale ekstra for en Svanemærket bolig, og 4% vil helt sikkert betale for en Svanemærket bolig. Dog er der 41%, som ikke vil betale ekstra.

## DGNB-CERTIFICERET BOLIG – BETALE EKSTRA



**Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den DGNB-certificeret?** 54% af respondenterne vil måske betale ekstra for en DGNB-certificeret bolig, og 3% vil helt sikkert betale ekstra. Dog er der stadig 43%, som ikke vil betale ekstra.







# LEJEPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

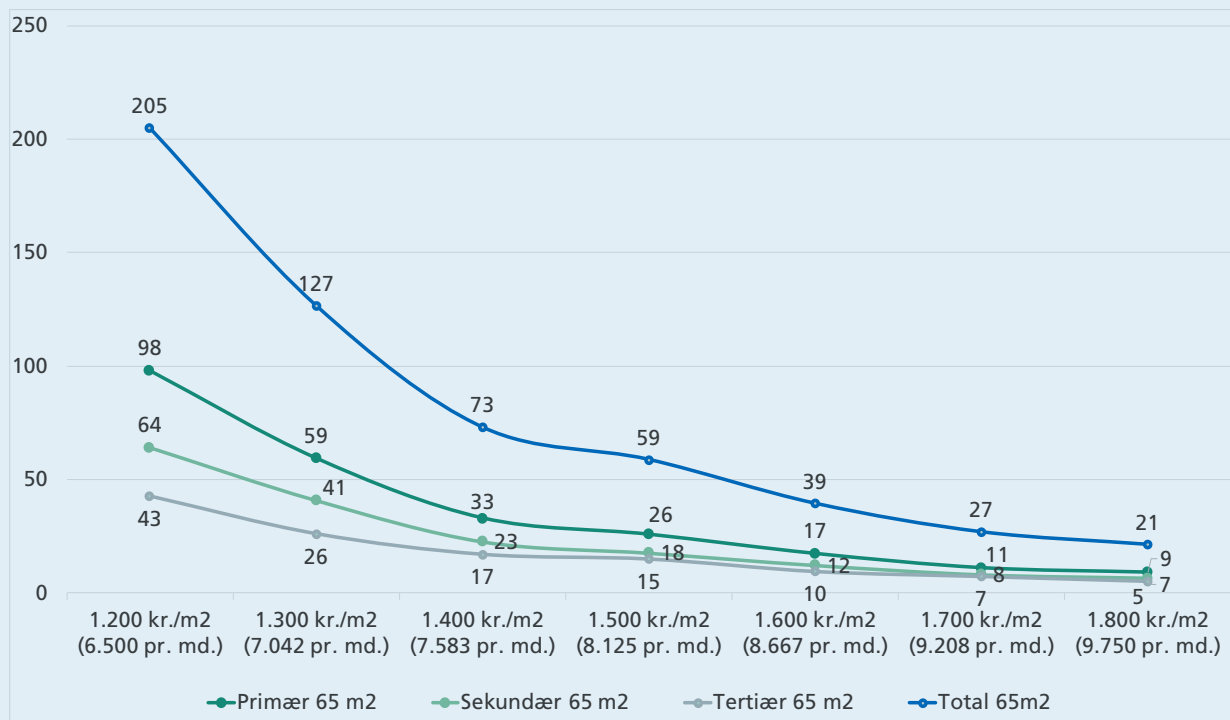
## Lejelejligheder (65 kvm.)

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

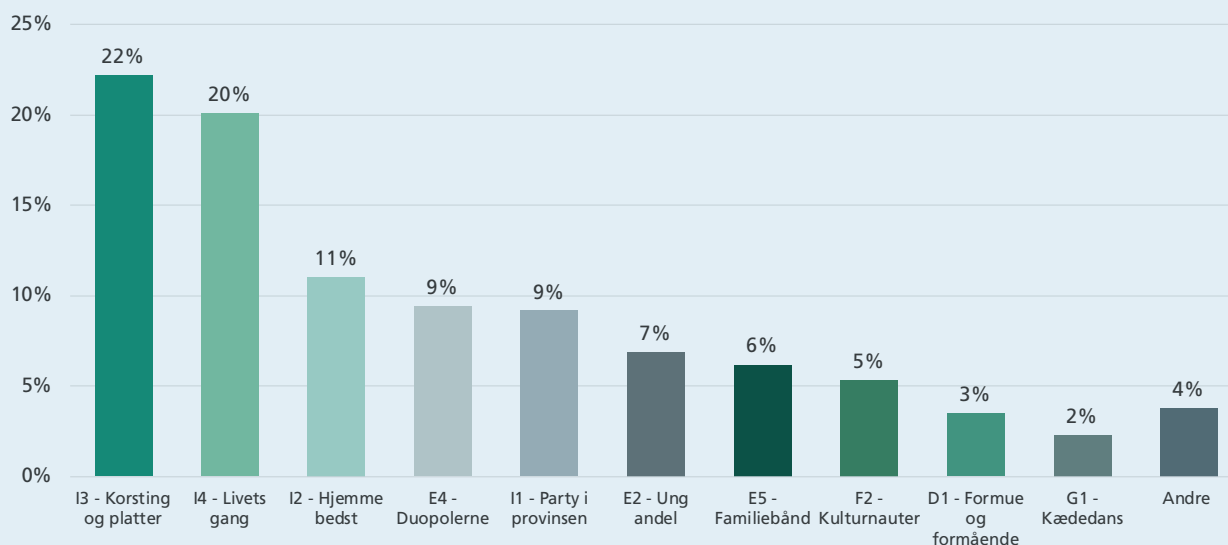
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

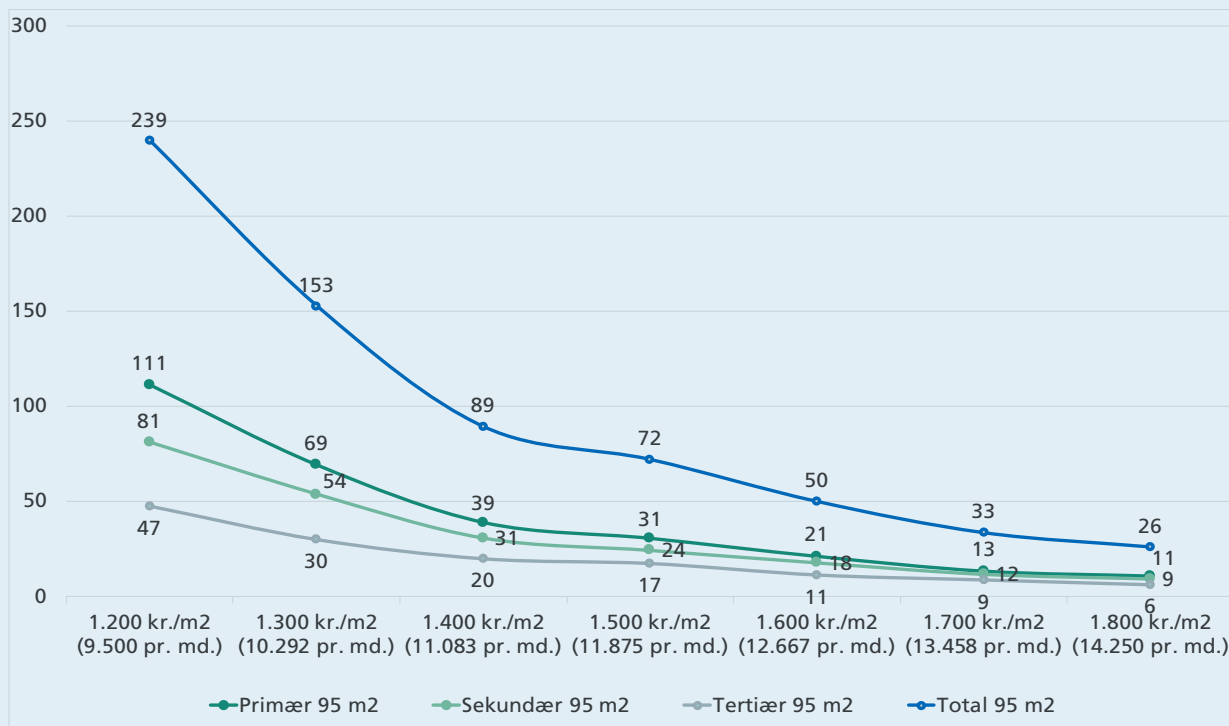
## Lejelejligheder (95 kvm.)

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

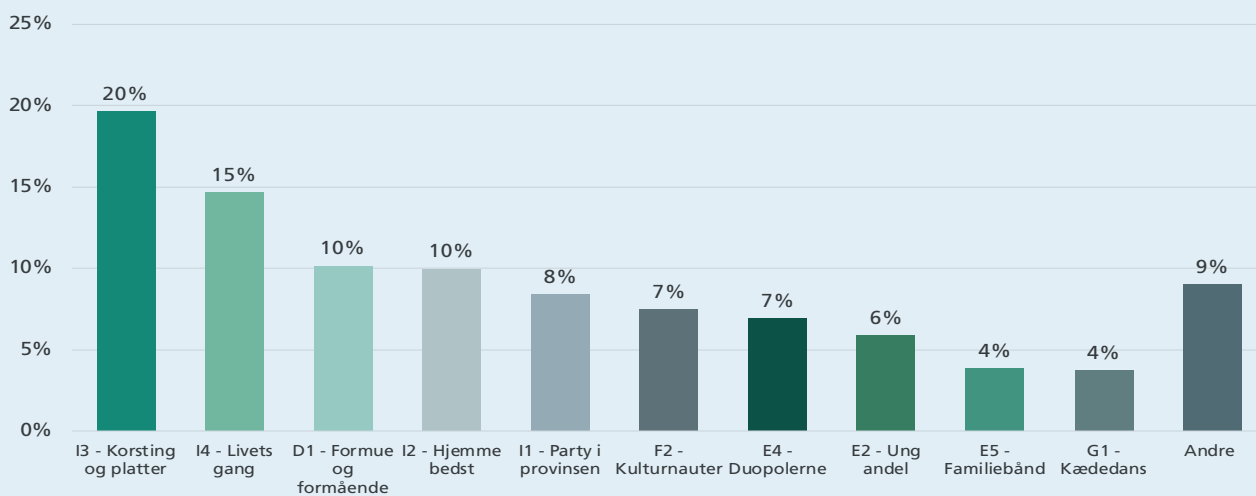
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

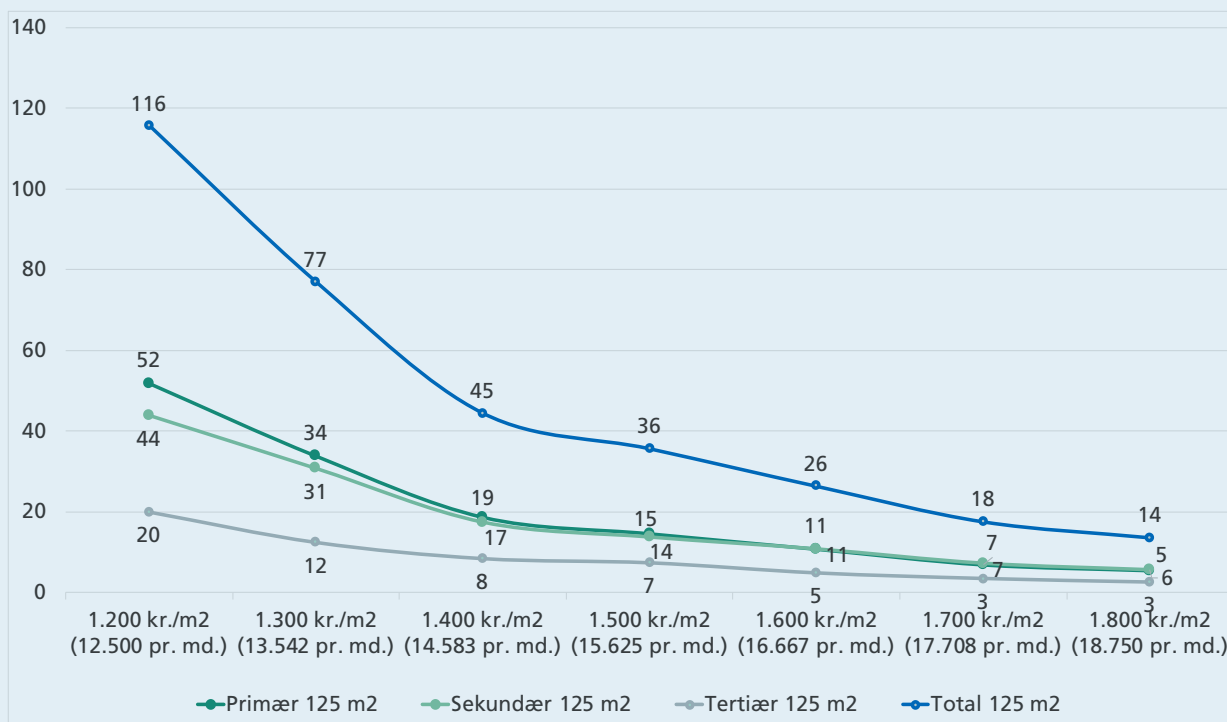
## Lejelejligheder (125 kvm.)

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

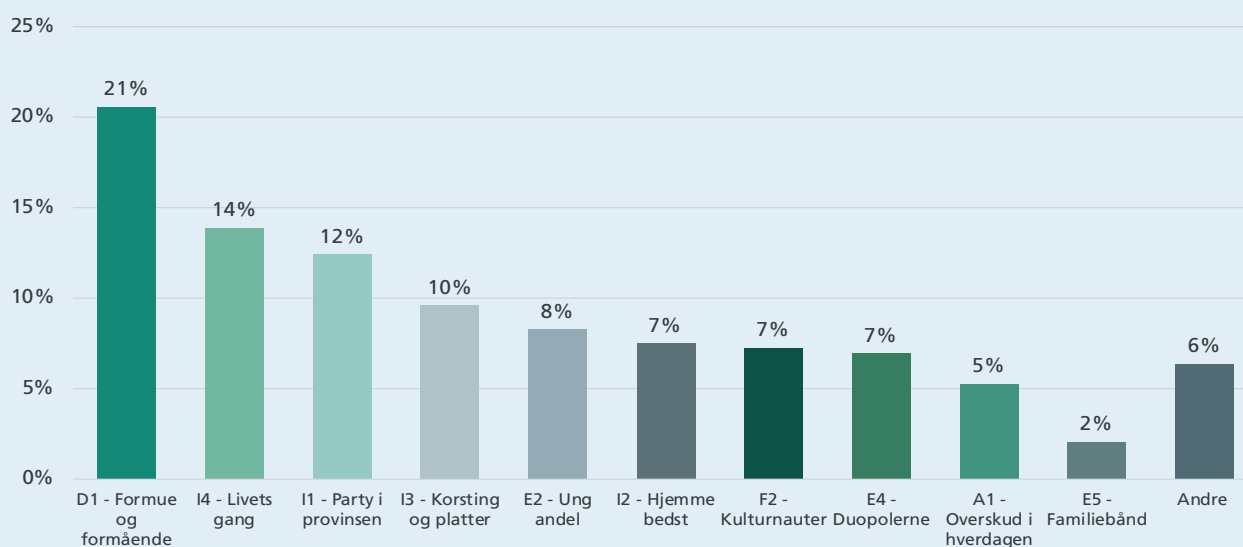
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

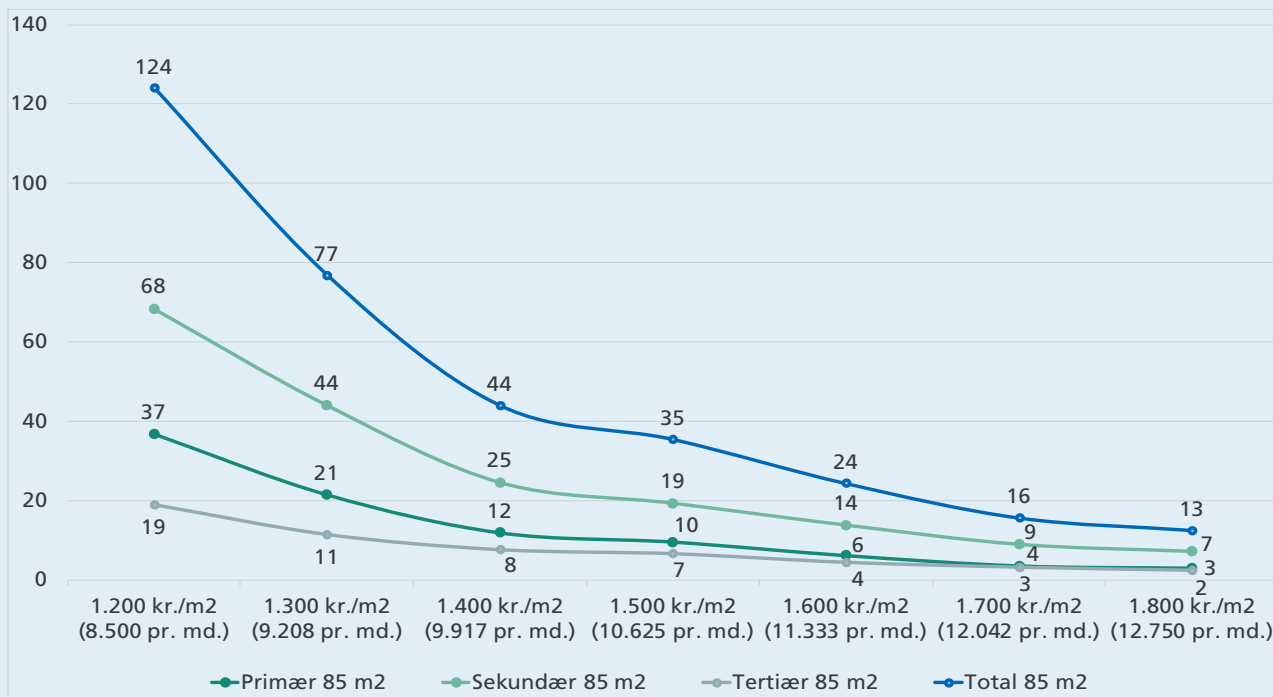
## Lejerækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

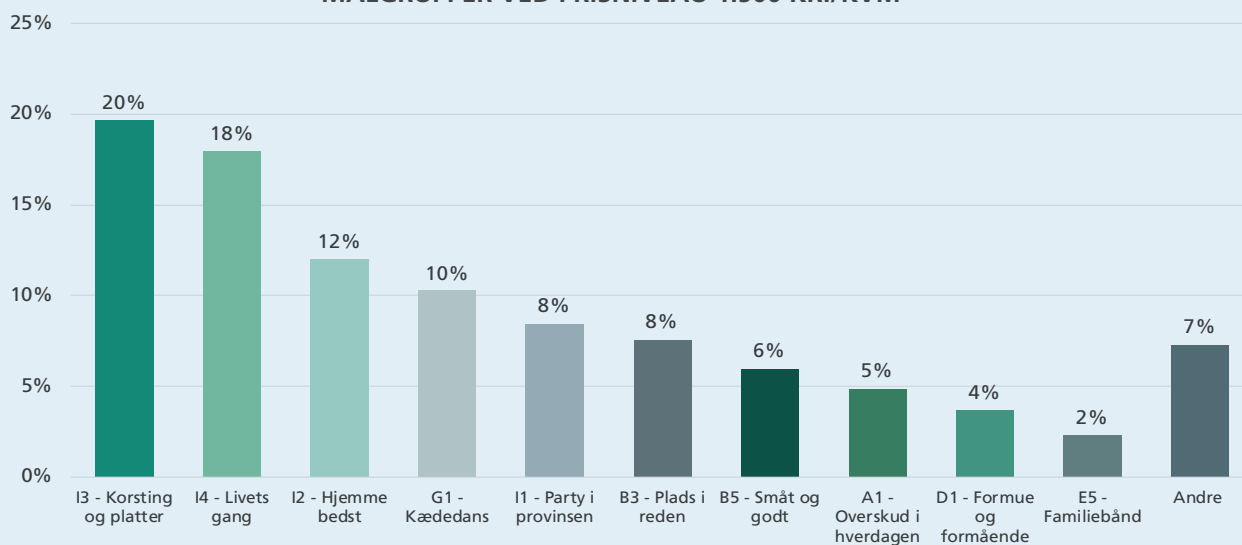
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

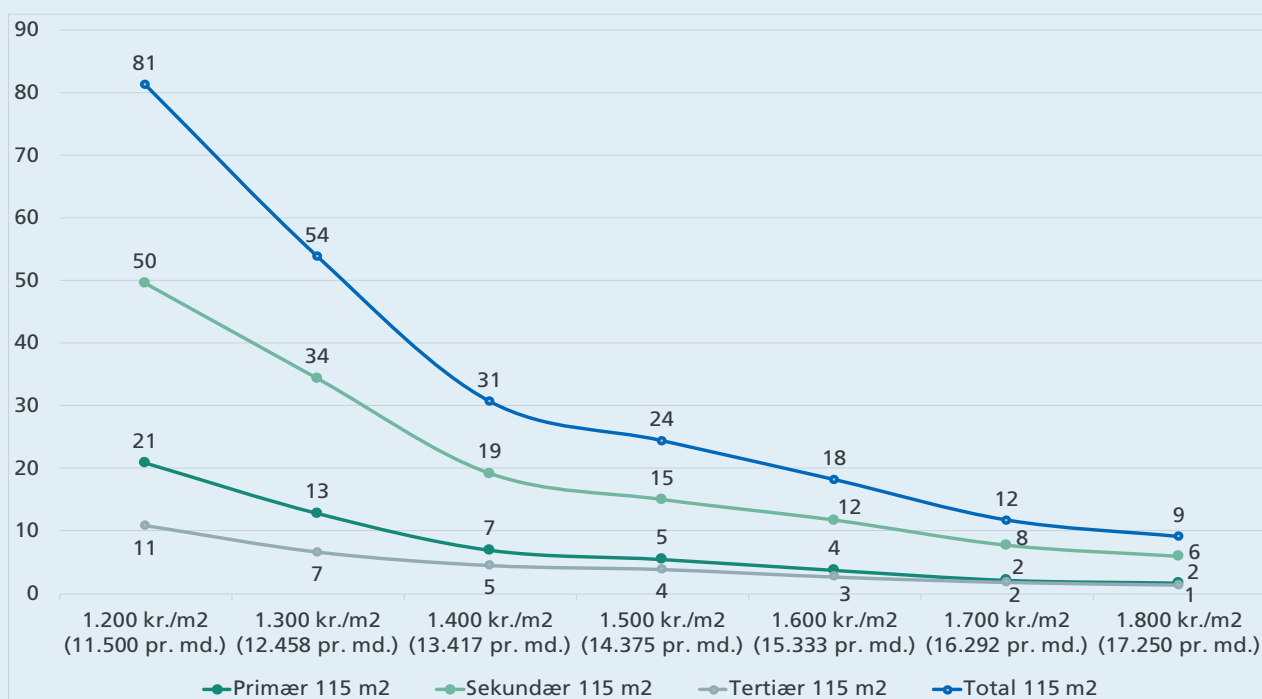
## Lejerækkehus (115 kvm.)

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

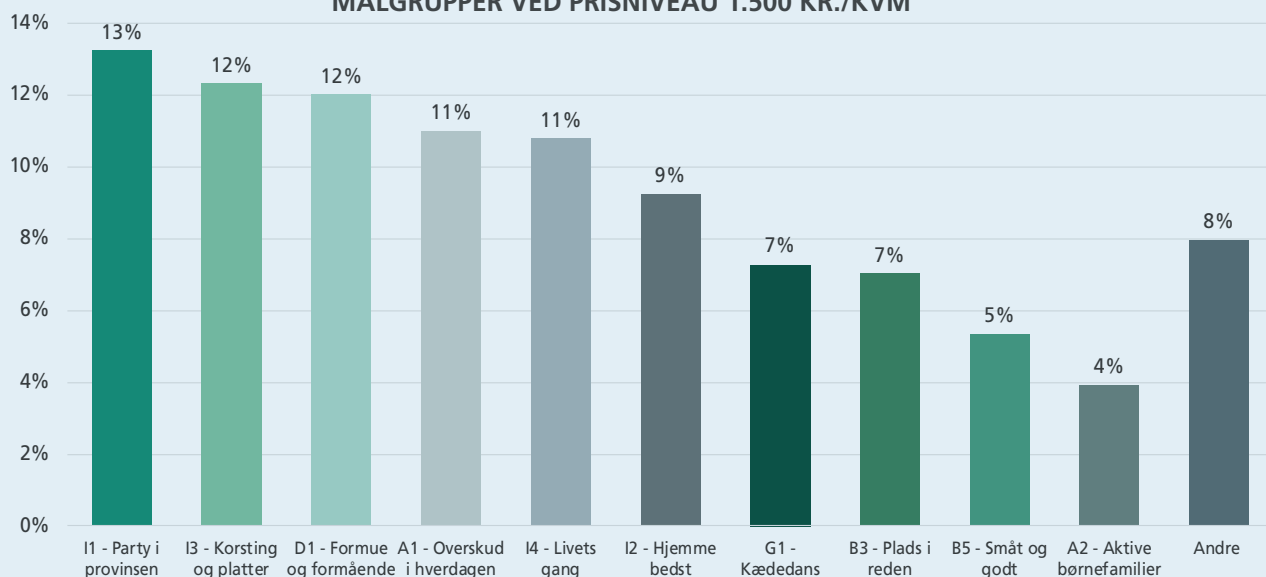
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.

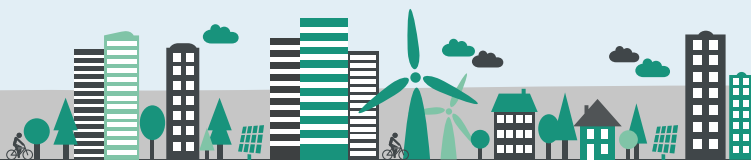
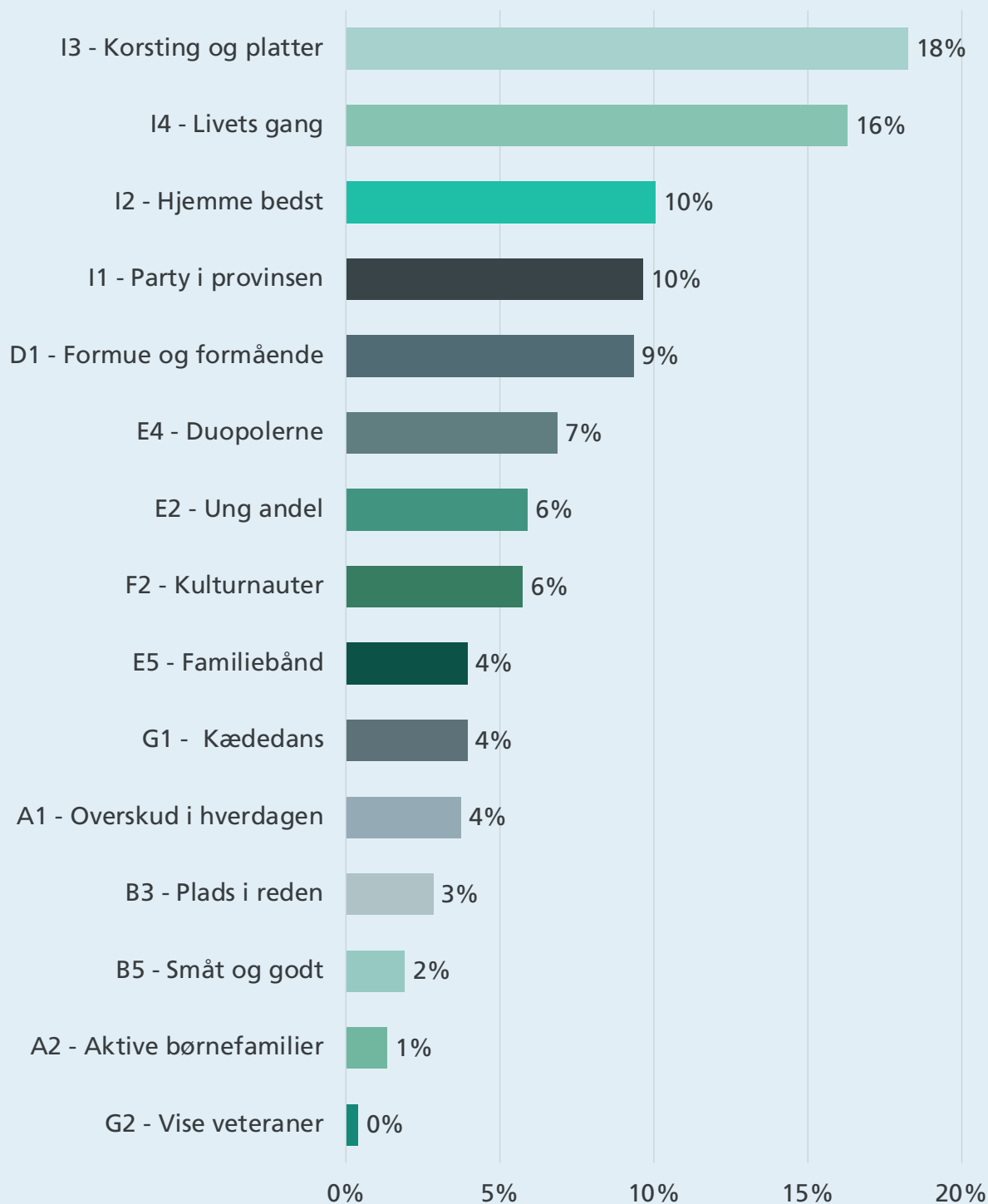


### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – LEJEBOLIGER

## 60 måneder ved 1.500 kr./m<sup>2</sup>







# EJERPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

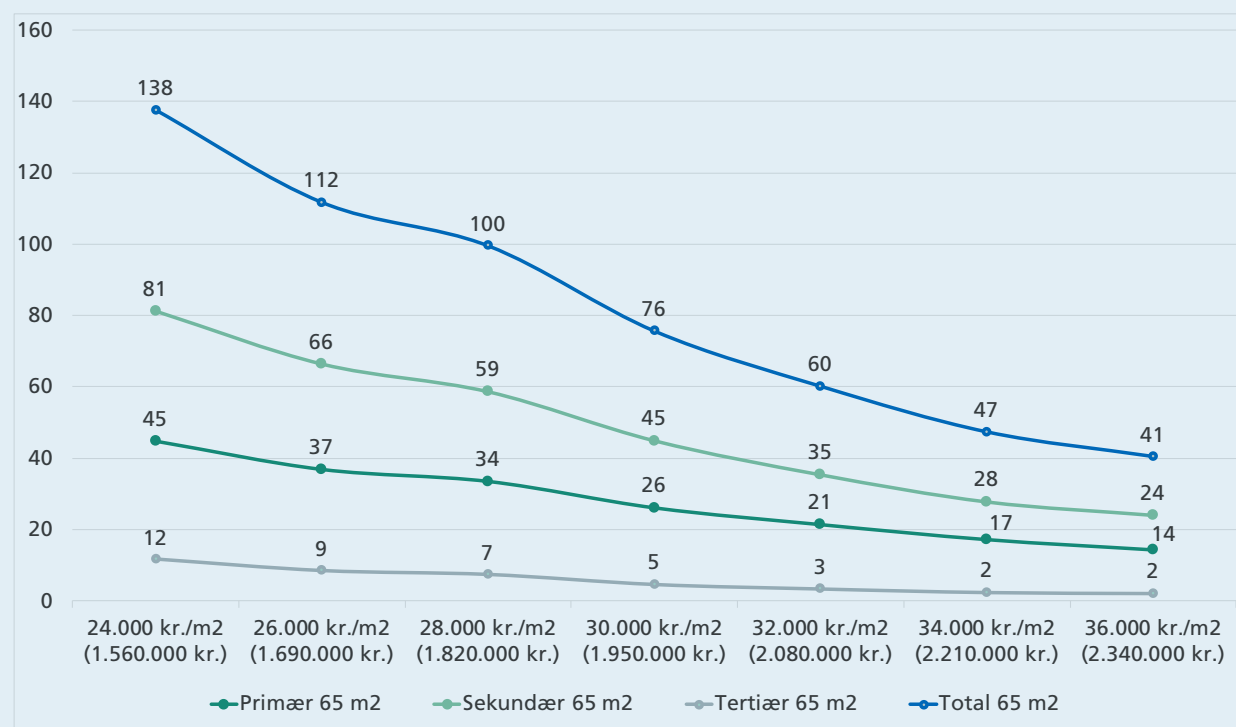
## Ejerlejligheder (65 kvm.)

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

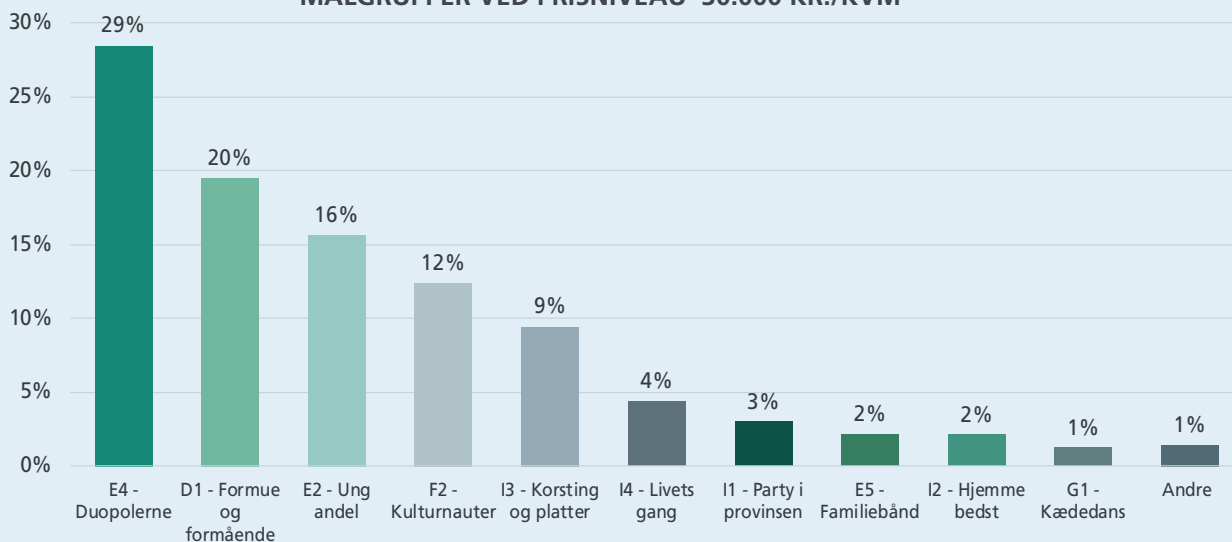
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

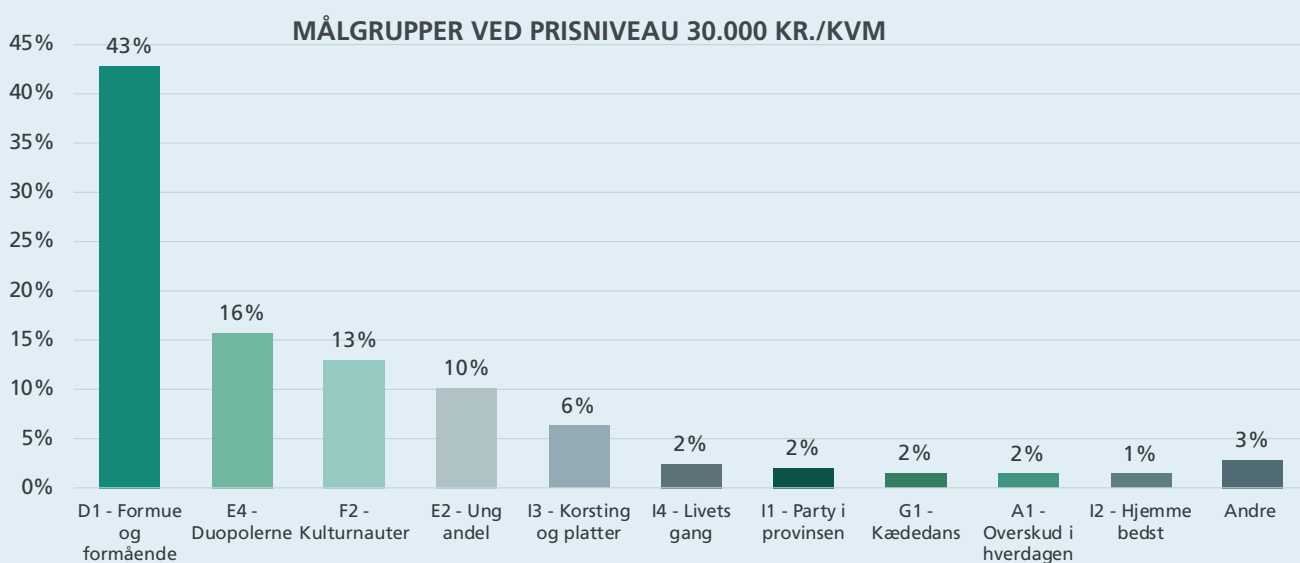
## Ejerlejligheder (95 kvm.)

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

Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

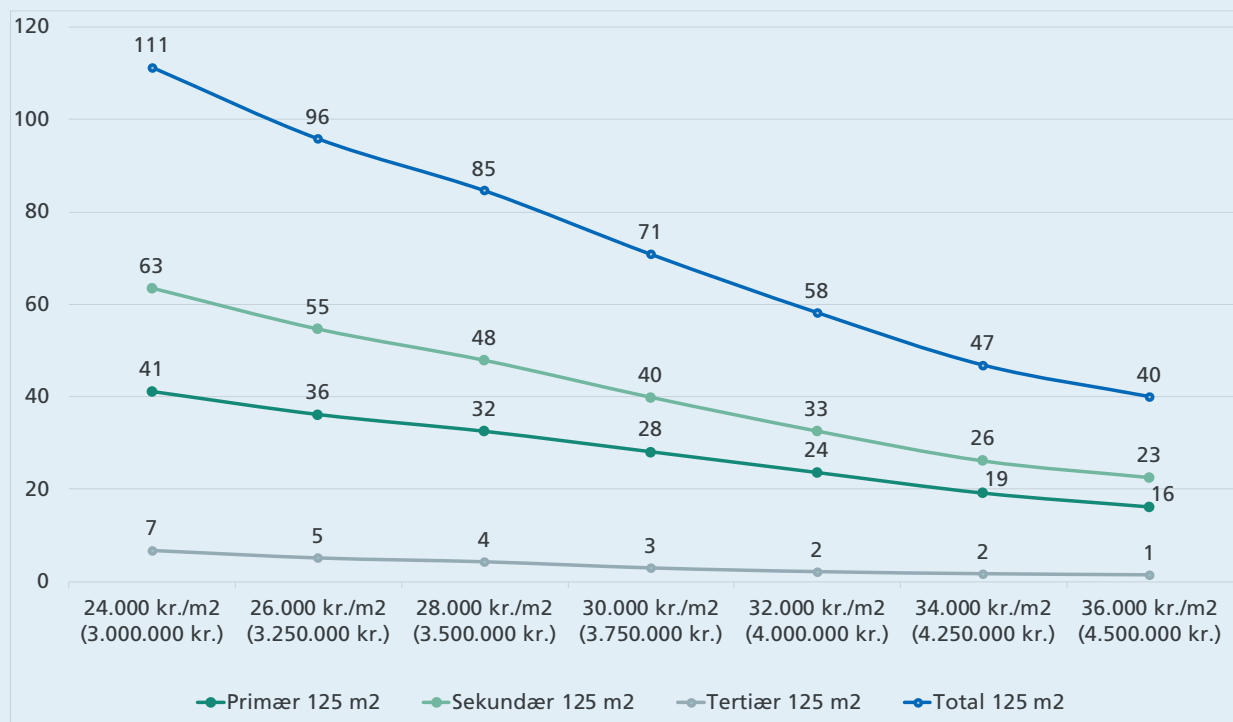
## Ejerlejligheder (125 kvm.)

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

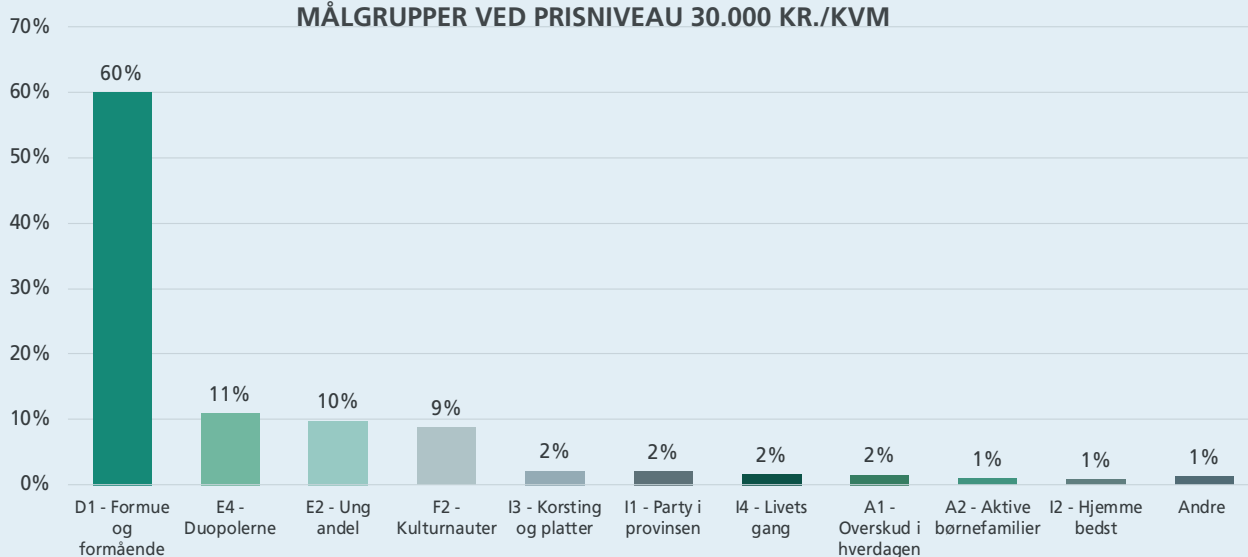
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

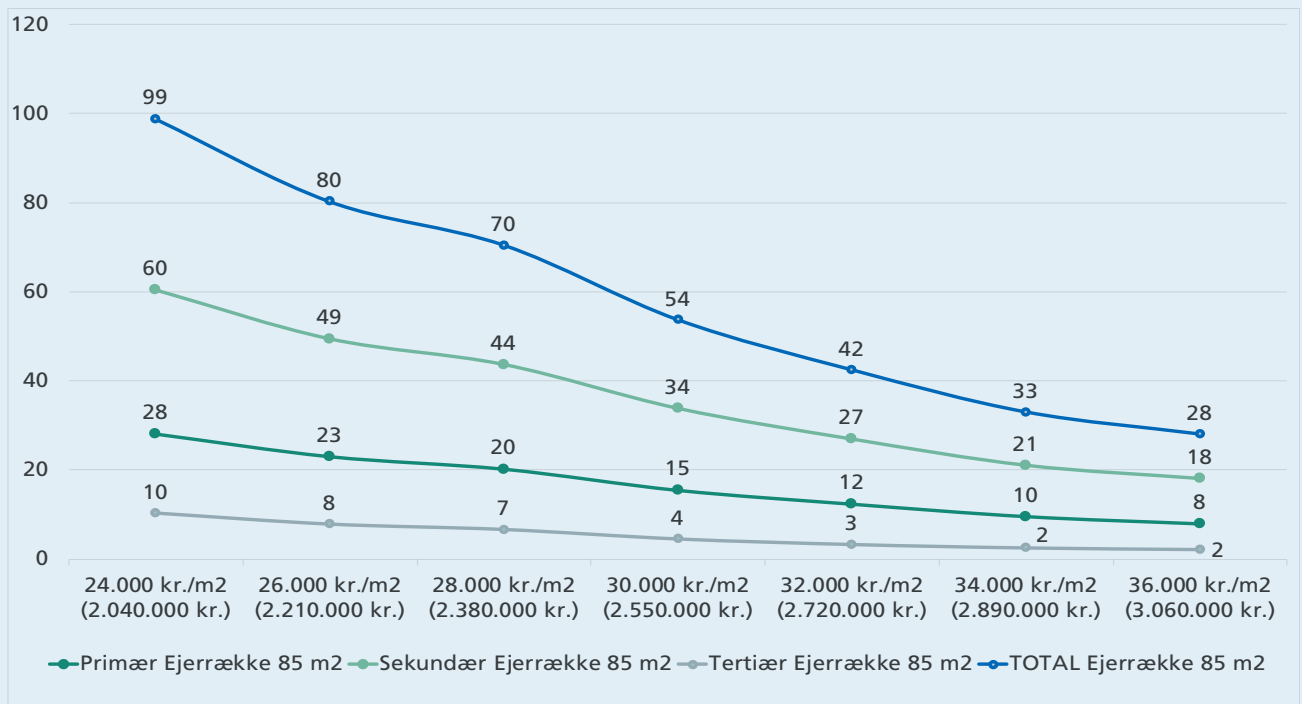
## Ejerrækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

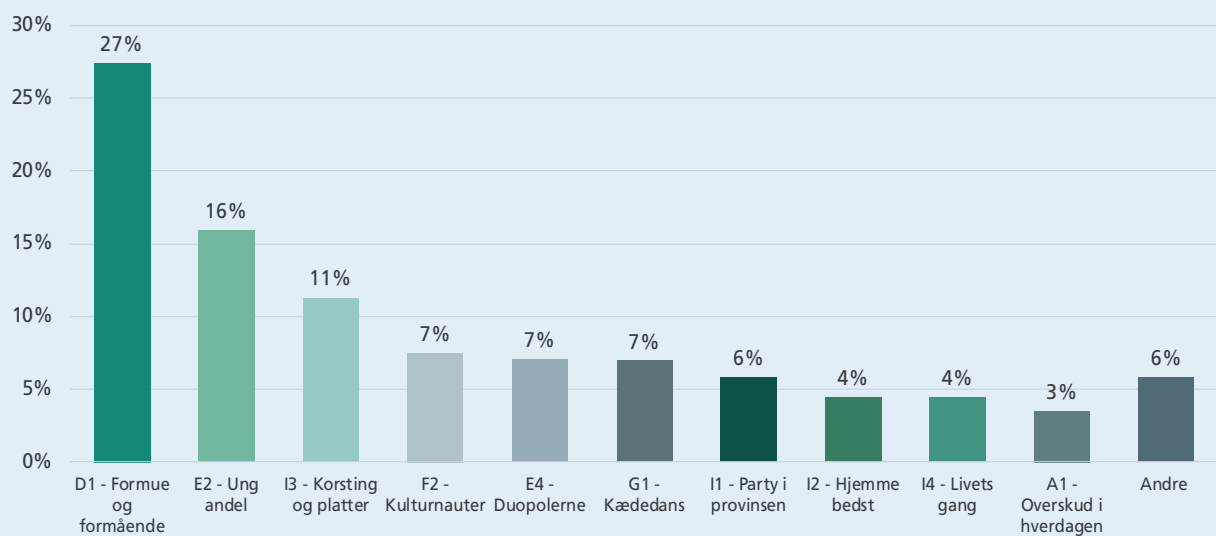
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

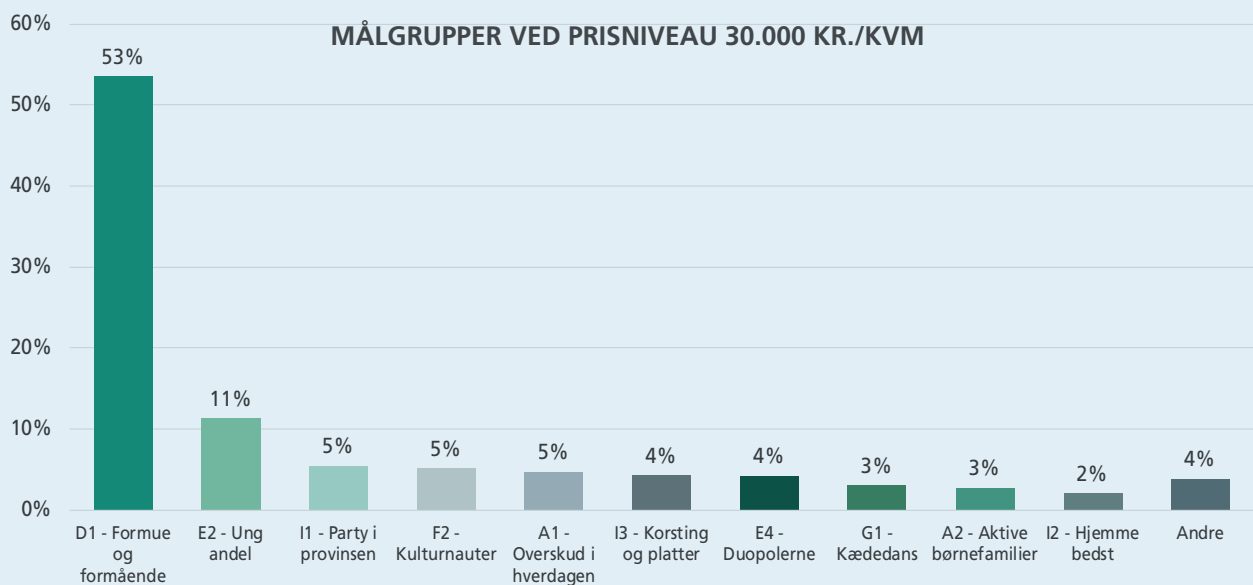
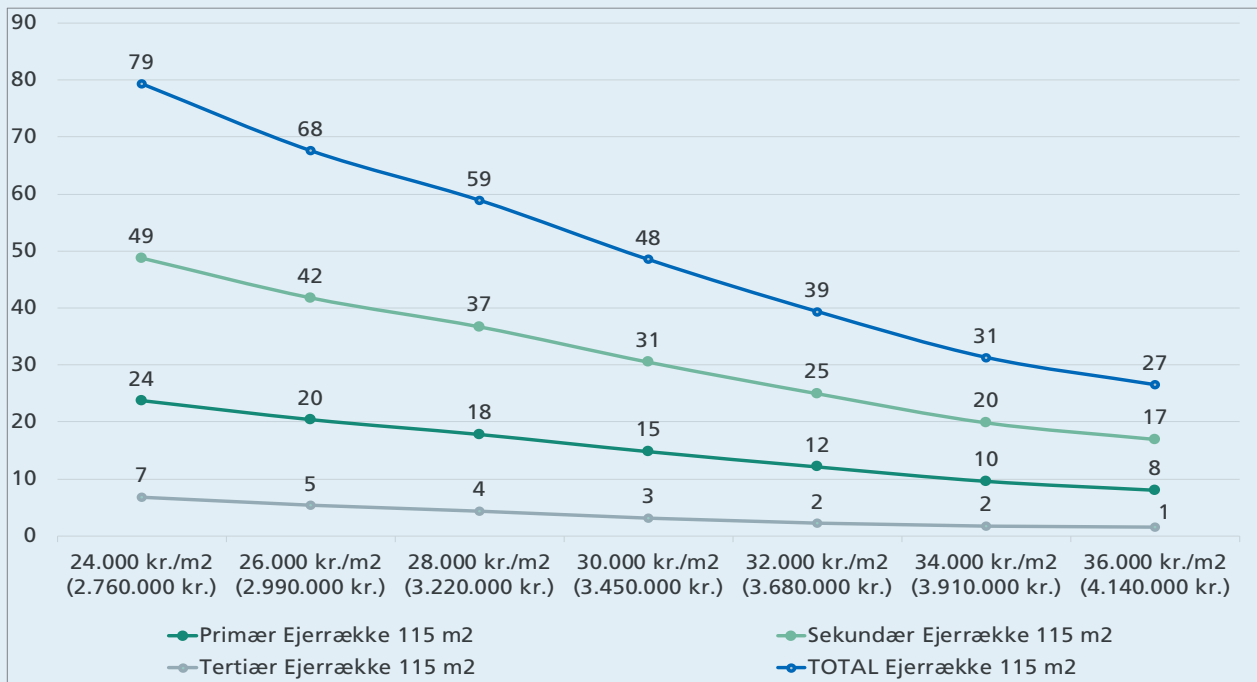
## Ejerrækkehus (115 kvm.)

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

Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

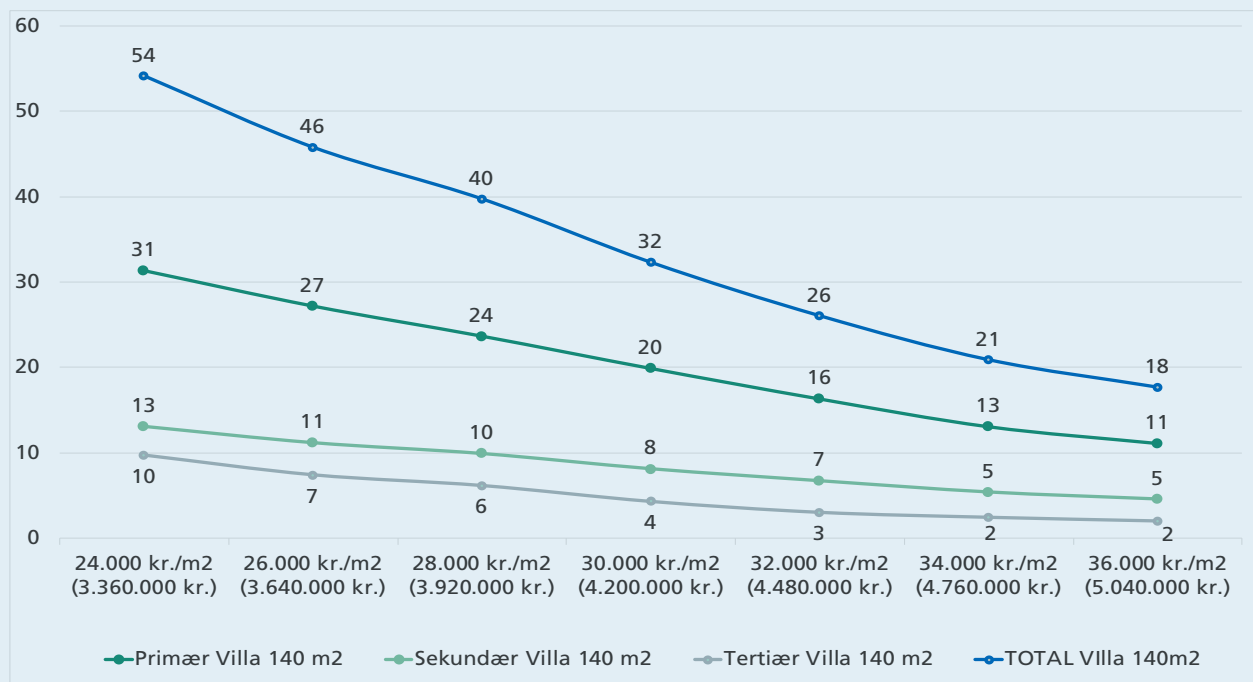
## Villa (140 kvm.)

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

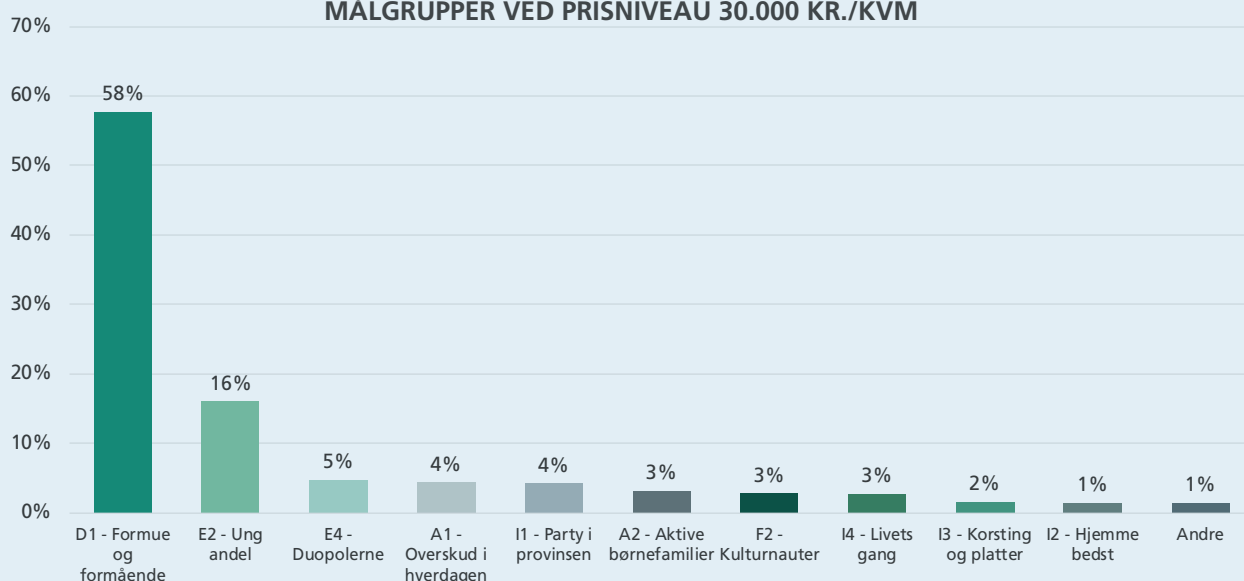
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

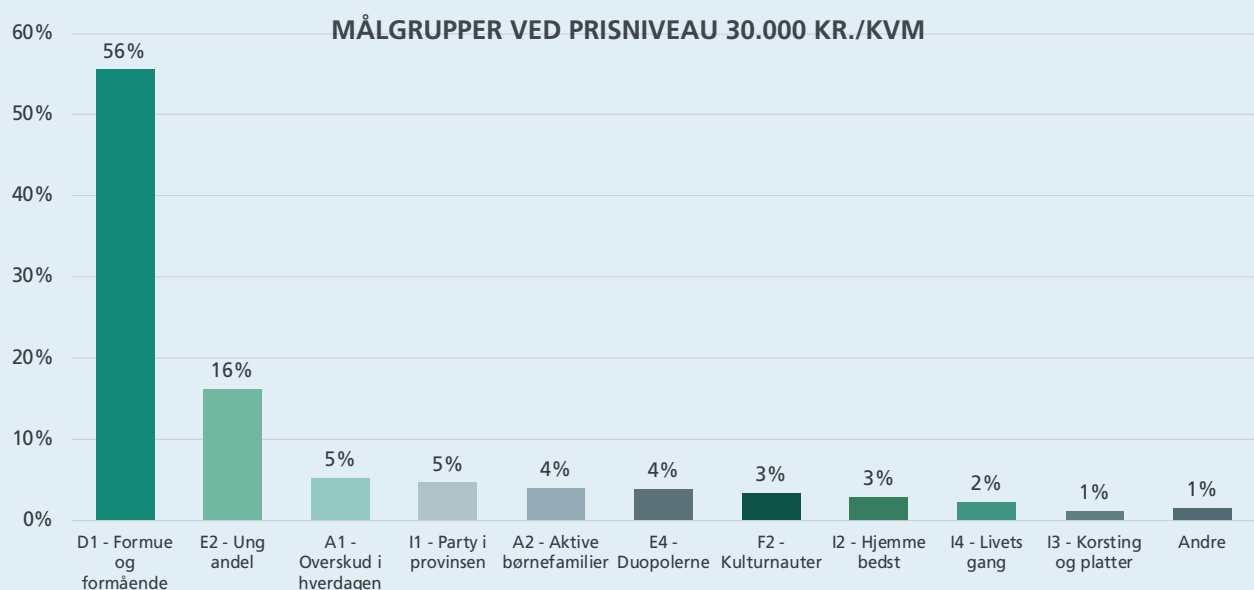
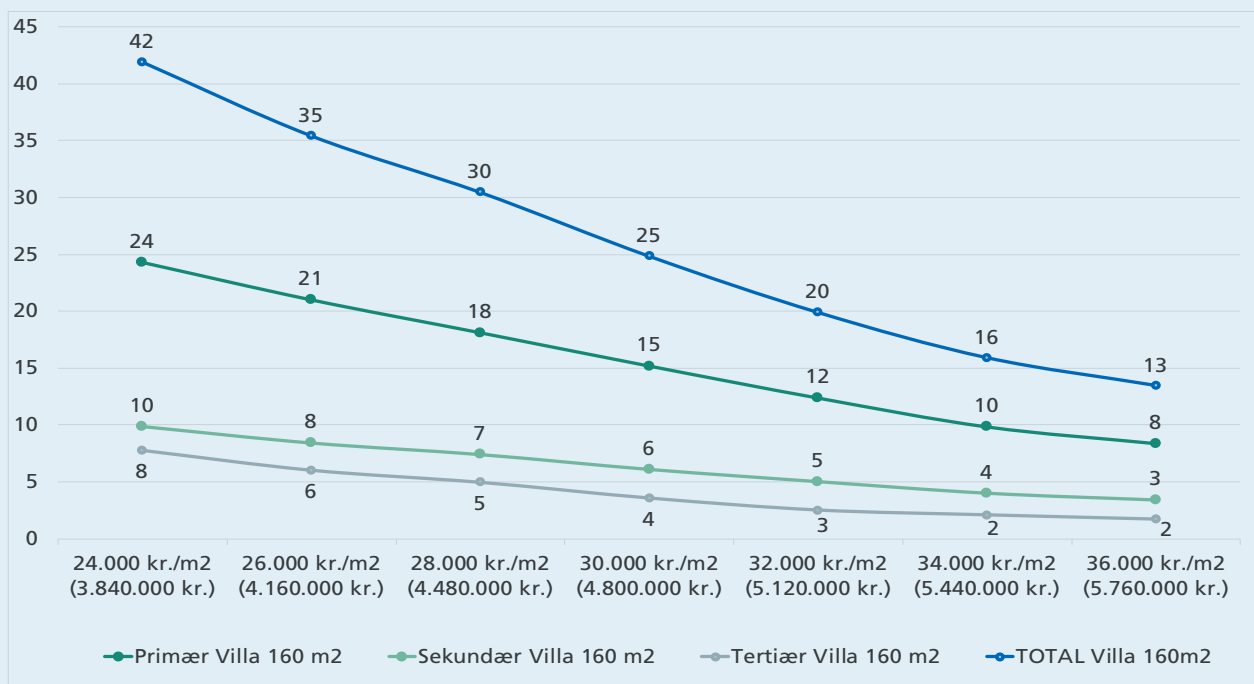
## Villa (160 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.

Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

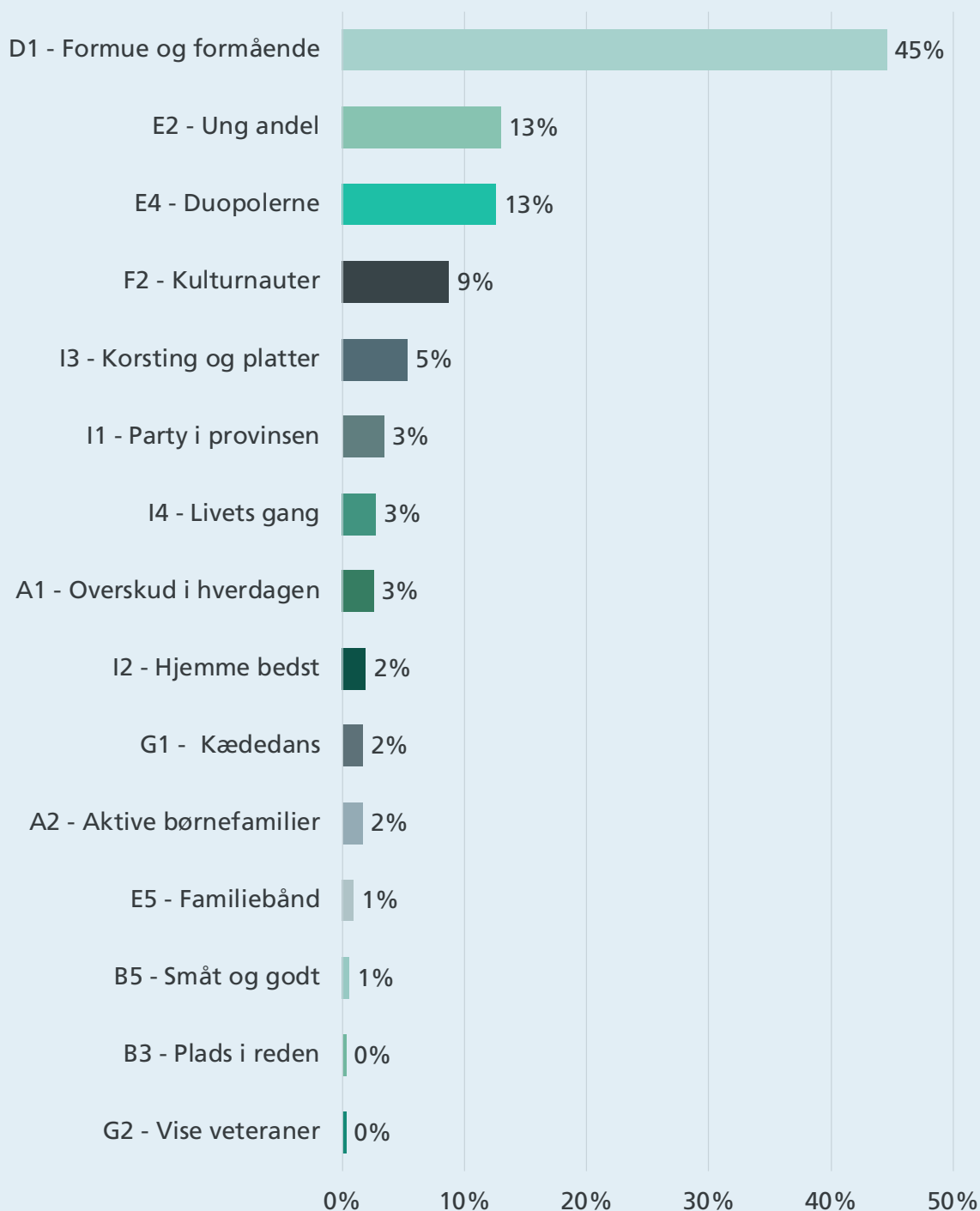
Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.





# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – EJERBOLIGER

## 60 måneder ved 30.000 kr./m<sup>2</sup>

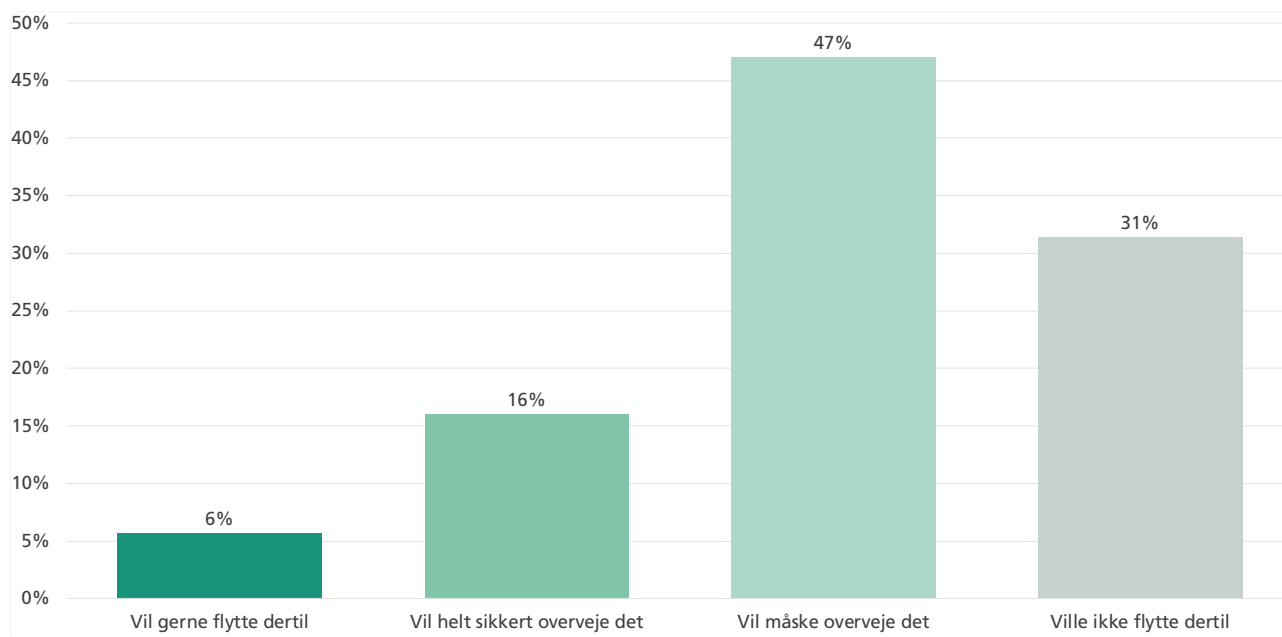




# SNEKKERSTEN



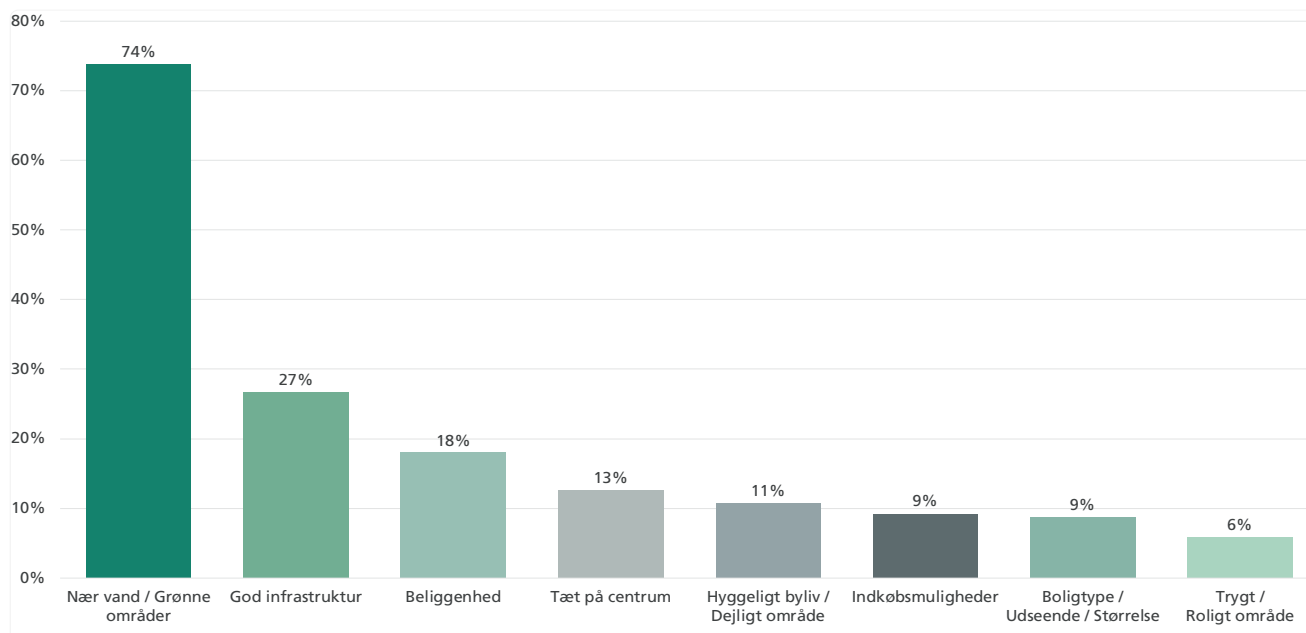
## INTERESSE FOR SNEKKERSTEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

I hvilken udstrækning kunne Snekkersten være interessant for dig, næste gang du skal flytte? Der er interesse for at flytte til Snekkersten. Der er 6%, som gerne vil flytte dertil, og 16%, som helt sikkert vil overveje det. Dertil kommer 47%, som måske vil overveje det. 31% vil ikke flytte dertil.

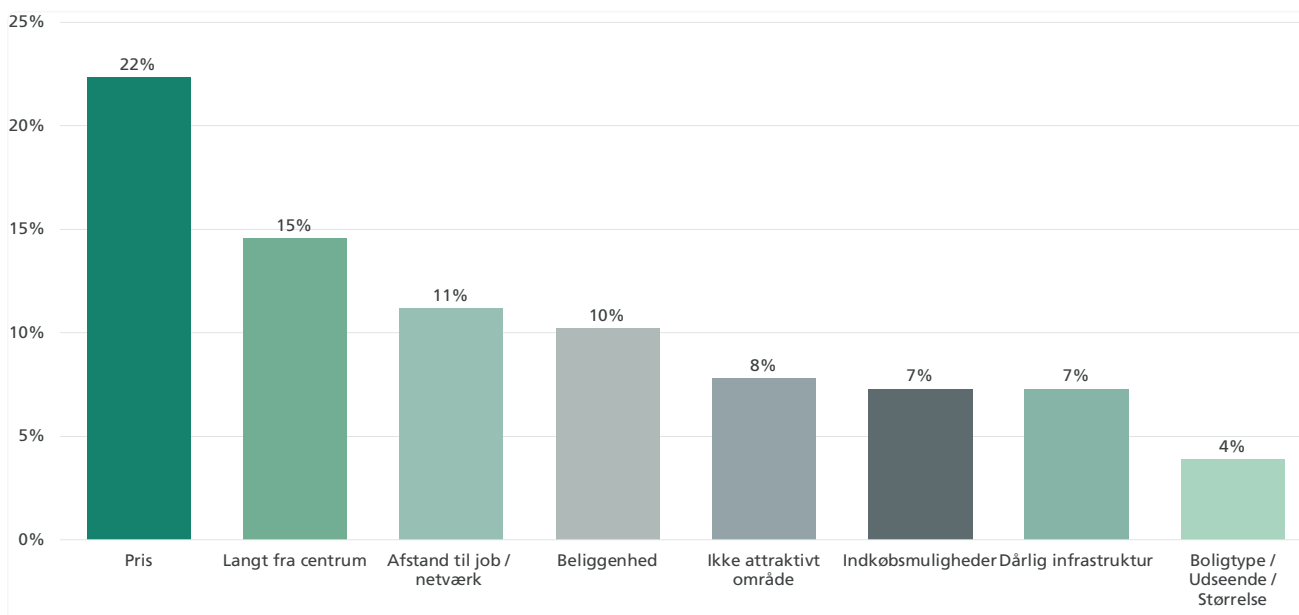
## POSITIVE TING VED SNEKKERSTEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN: 206 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilke positive ting motiverer dig til at overveje Snekkersten? Blandt dem, der vil overveje Snekkersten, er der helt klart flest (74%), som finder nær vand og grønne områder positivt. Derudover er god infrastruktur (27%) og beliggenhed (18%) også positive ting ved området. At Snekkersten er tæt på centrum, mener 13% ligeledes er positivt.

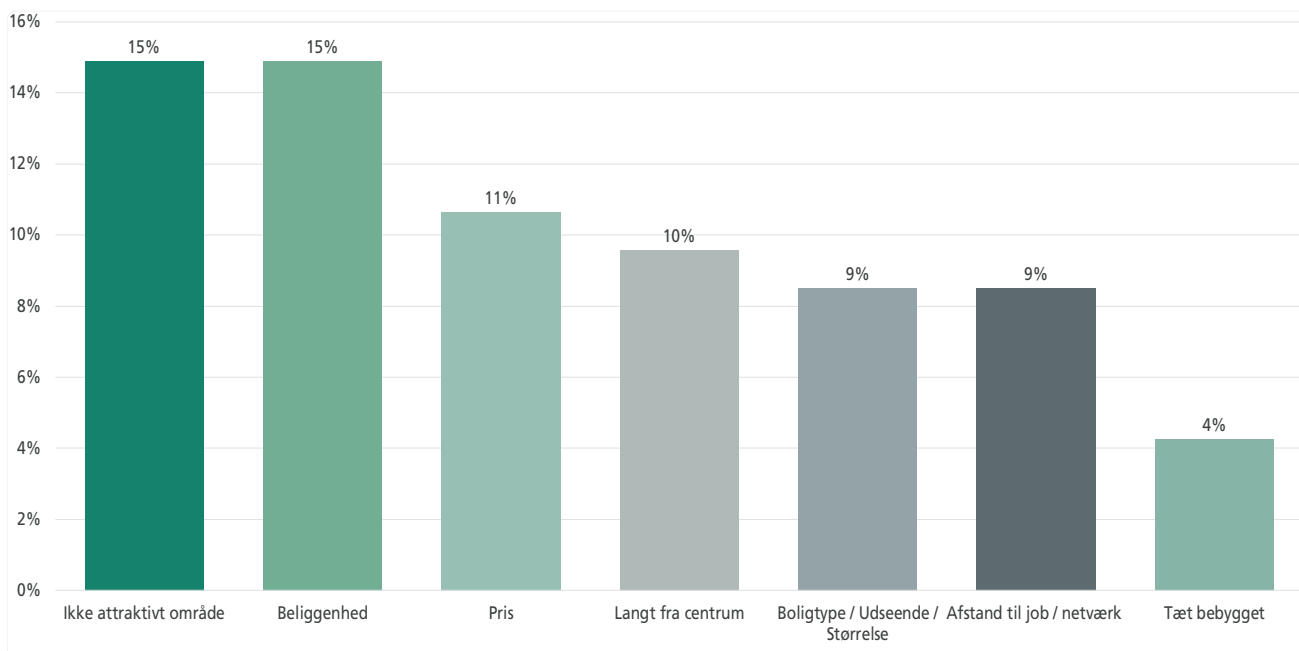
## NEGATIVE TING VED SNEKKERSTEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN: 206 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilke negative ting demotiverer dig til at overveje Snekkersten?** Flest vælger Snekkersten fra grundet pris (22%) samt at det er langt fra centrum (15%). Dertil vælger 11% området fra pga. afstand til job/netværk, mens 10% mener, at beliggenheden er negativt. 8% mener desuden, at Snekkersten ikke er et attraktivt område.

## ÅRSAGER TIL AT FRAVÆLGE SNEKKERSTEN

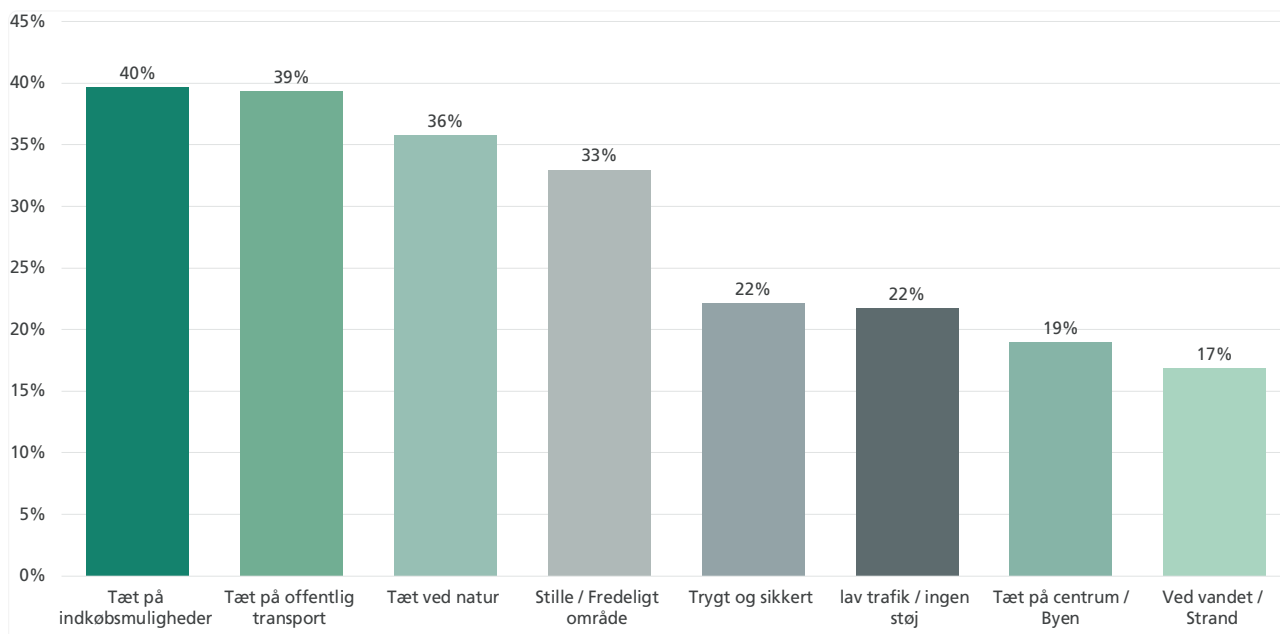


SAMPLE: VIL IKKE OVERVEJE SNEKKERSTEN: 94 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvorfor vil du ikke flytte til Snekkersten?** Blandt dem, som ikke vil overveje området, er der 15%, som fravælger området pga. af, at det ikke er et attraktivt område samt beliggenhed. 11% fravælger Snekkersten grundet pris, mens 10% mener, det er langt fra centrum.



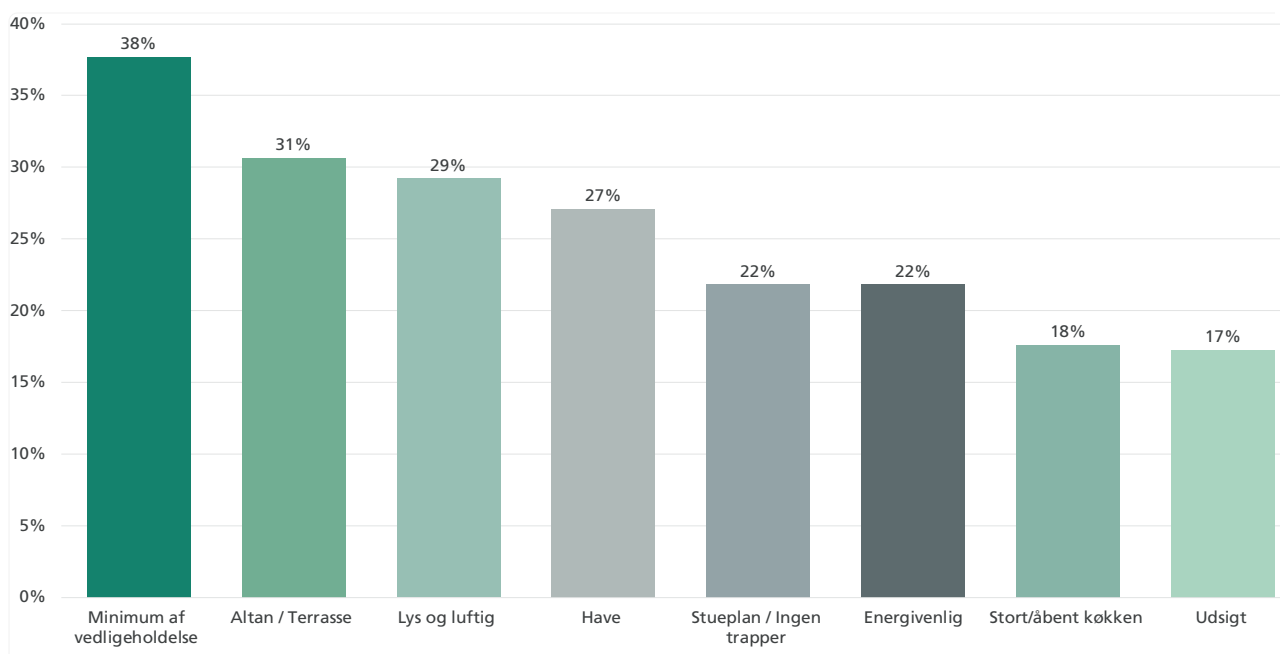
## VIGTIGT VED OMRÅDET OMKRING BOLIGEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN: 206 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Forestil dig, at du skal flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved området omkring boligen?** Der er vigtigst, at boligen er tæt på indkøbsmuligheder (40%) og tæt på offentlig transport (39%). Dertil finder 36% det vigtigt, at boligen er tæt på natur, mens 33% synes, at et stille/fredeligt område er vigtigt. 22% mener, at det er vigtigt, at området er trygt og sikkert, og at der er lav trafik/ingen støj.

## VIGTIGT VED BOLIGEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN: 206 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

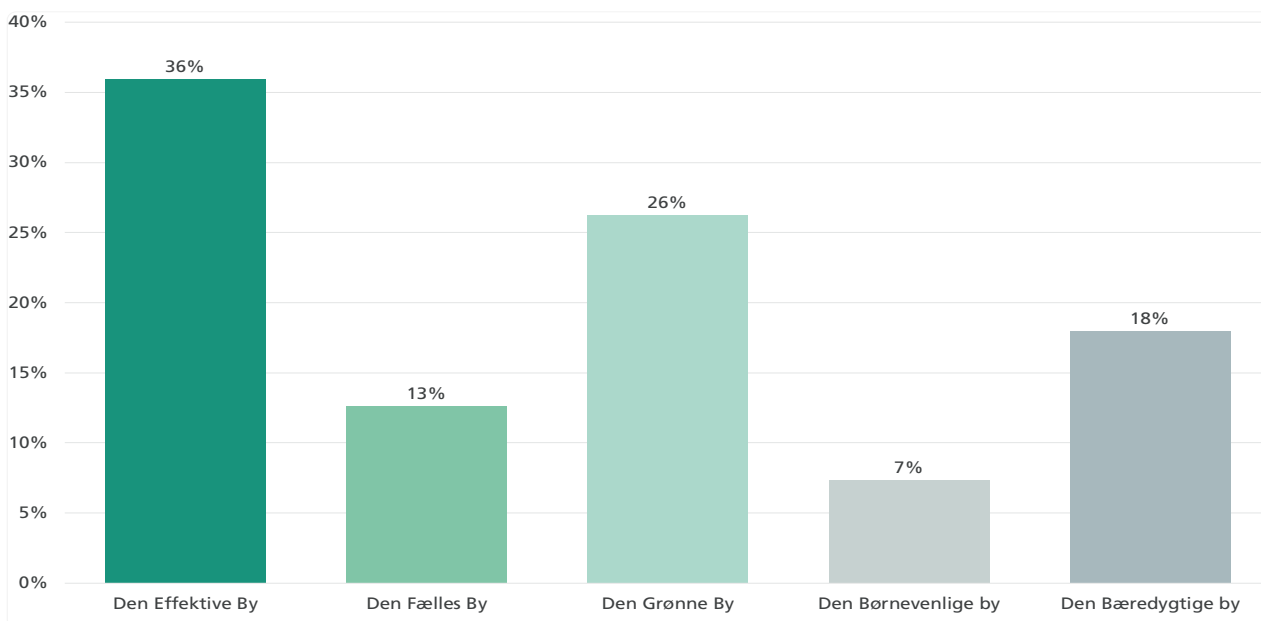
**Forestil dig, at du skulle flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved boligen?** Blandt dem, der vil overveje Snekkersten, er det vigtigste ved boligen, at der er et minimum af vedligeholdelse (38%). Derudover er det vigtigt, at boligen har altan/terrasse (31%), er lys og luftig (29%) samt har have (27%). For 22% er det vigtigt, at boligen er energivenlig og i stueplan.



FOTO: HELSINGØR KOMMUNE



## FORETRUKKEN VISION



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN: 206 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken af de fem visioner foretrækker du? Der er størst interesse for "Den Effektive By" med hele 36%, mens 26% foretrækker "Den Grønne By". 18% vælger "Den Bæredygtige by". Kun 7% foretrækker "Den Børnevenlige by".

## DE FEM VISIONER



### Den effektive by

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



### Den grønne by

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





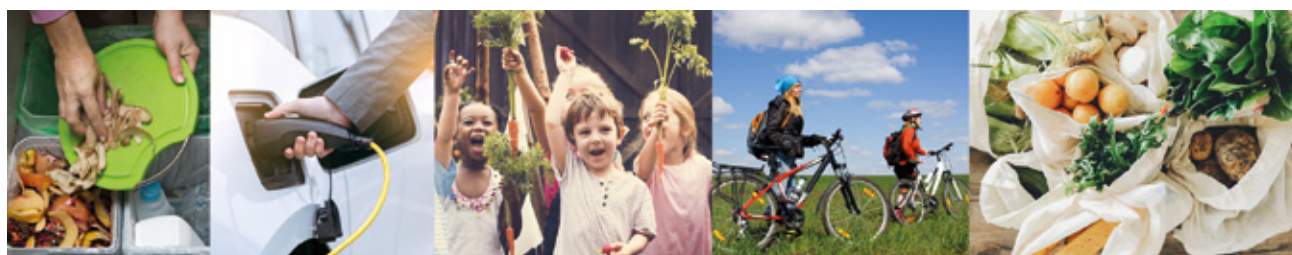
### Den børnevenlige by

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



### Den fælles by

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

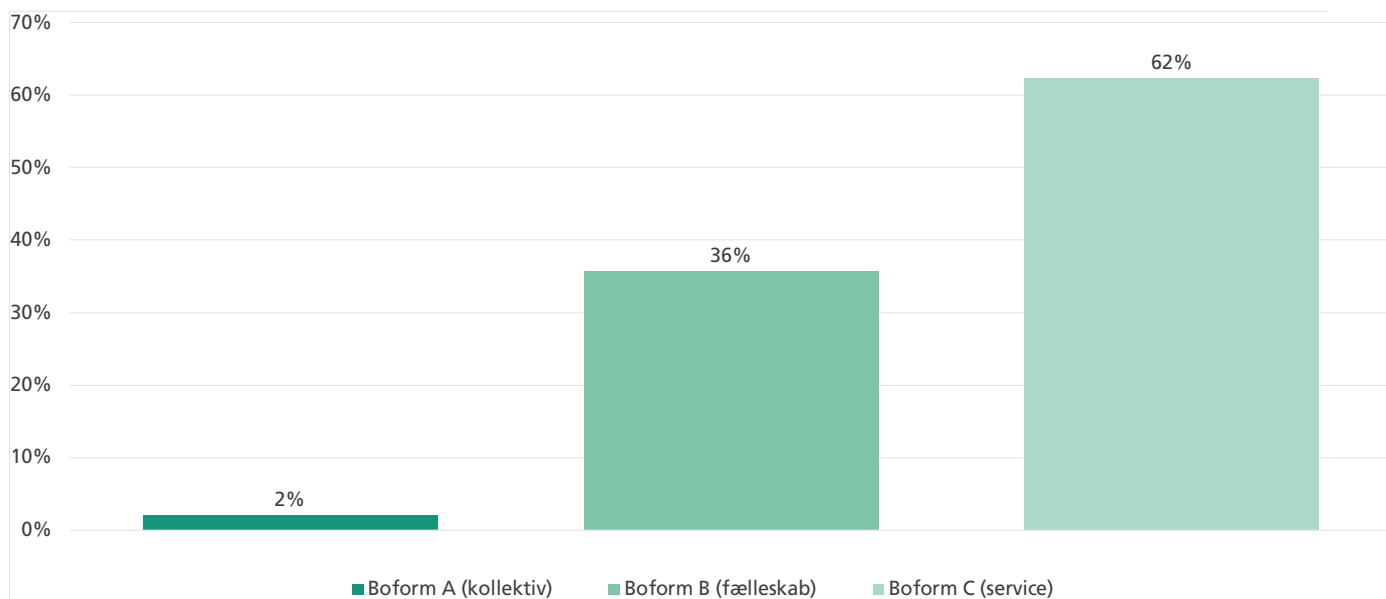


### Den bæredygtige by

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



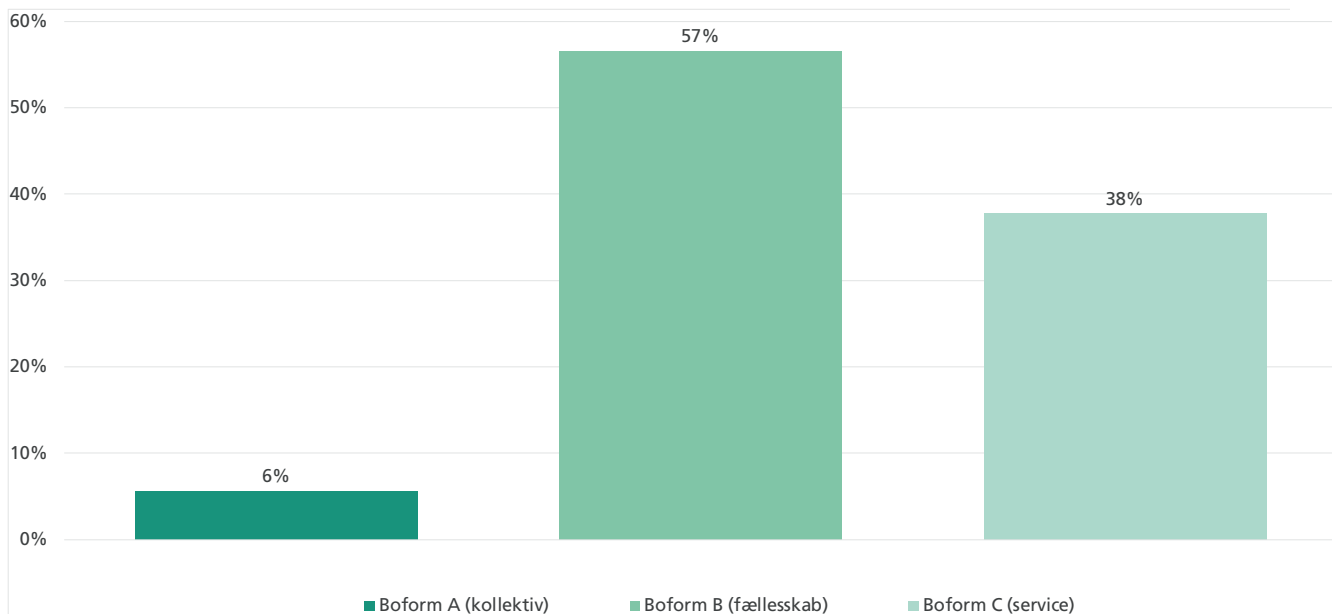
## FORETRUKKEN BOFORM – 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN OG ER 60 ÅR+: 98 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Blandt de 60+-årige, som vil overveje Snekkersten, er Boform C (service) det mest populære valg med 62%. 36% ville vælge Boform B (fællesskab). Kun 2% ville vælge Boform A (kollektiv).

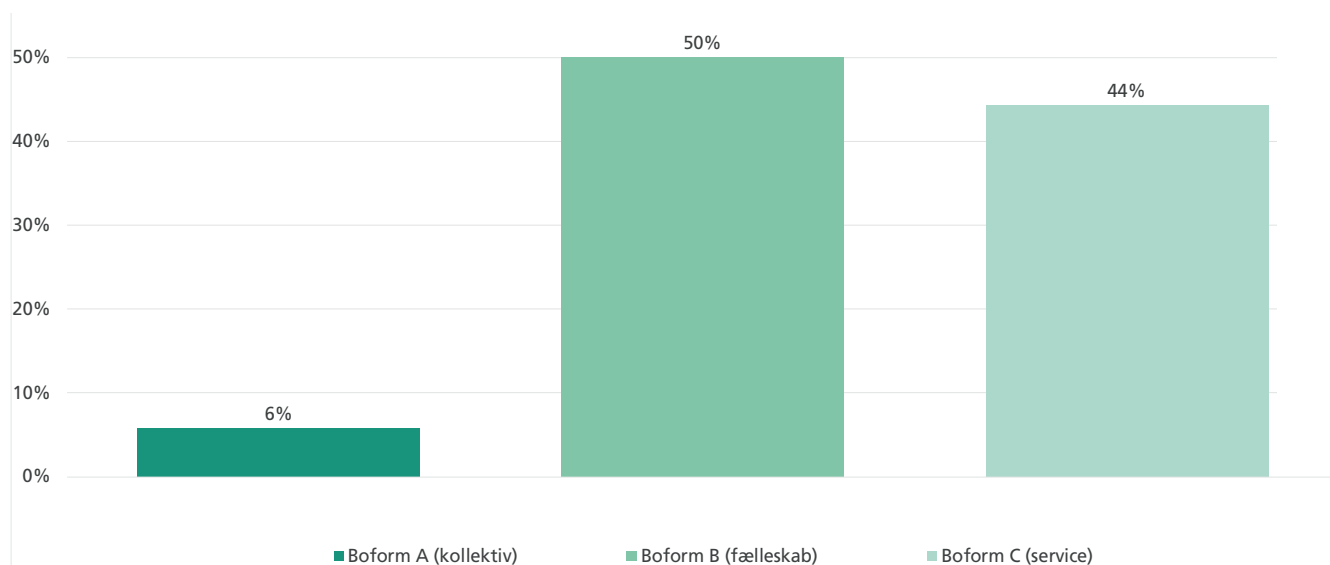
## FORETRUKKEN BOFORM – BØRN I HUSSTANDEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN OG HAR BØRN I HUSSTANDEN: 53 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Af de børnefamilier, som vil overveje Snekkersten, foretrækker 57% Boform B (fællesskab), mens 38% ville vælge Boform C (service). 6% finder Boform A (kollektiv) mest attraktiv.

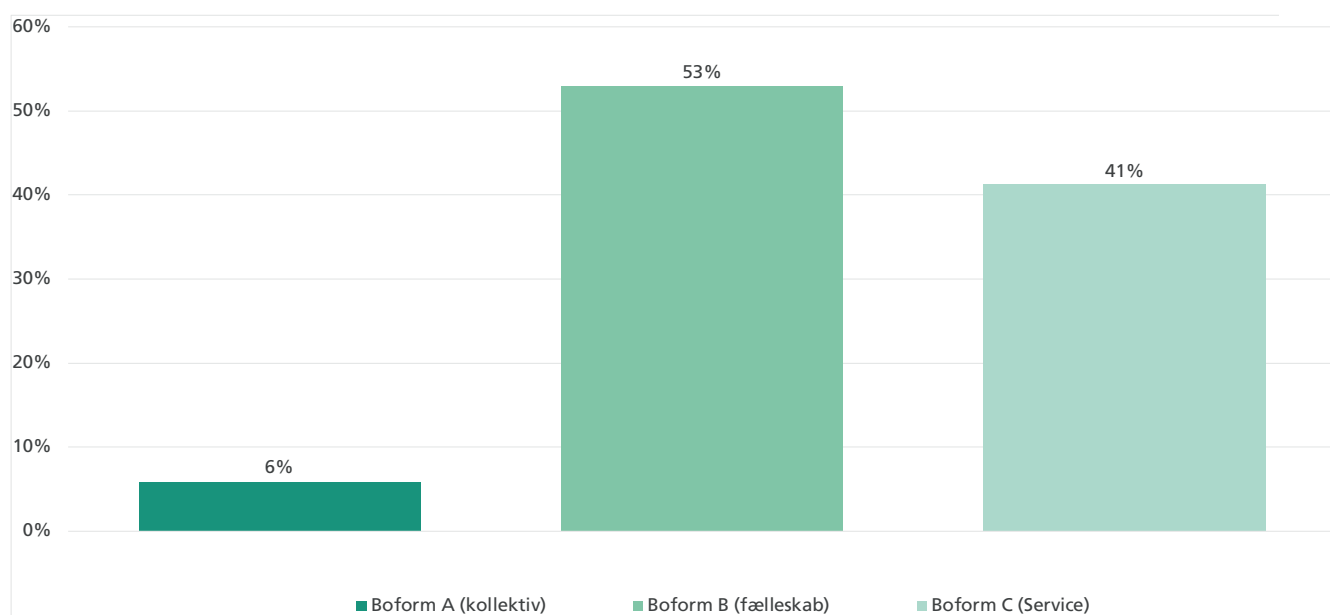
## FORETRUKKEN BOFORM – SINGLER



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN OG ER SINGLE: 52 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? Blandt singlerne er Boform B (fælleskab) den foretrukne boligform med 50% tæt efterfulgt af Boform C (service) med 44%. Kun 6% foretrækker Boform A (kollektiv).

## FORETRUKKEN BOFORM – PAR UNDER 50 ÅR UDEN BØRN

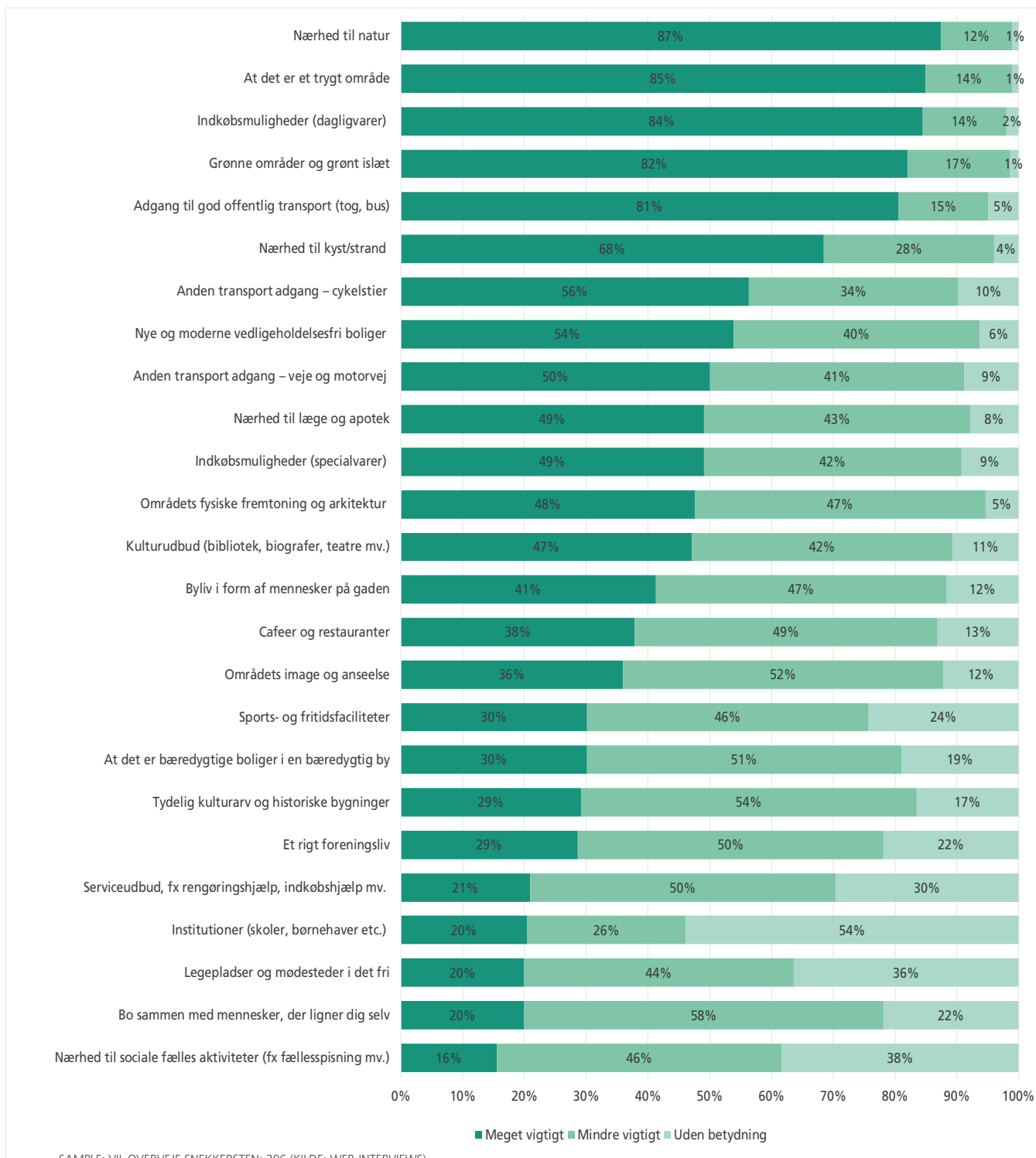


SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN OG ER PAR (UNDER 50 ÅR) UDEN BØRN: 17 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? 53% af parrene under 50 år uden børn, som vil overveje Snekkersten, finder Boform B (fælleskab) mest attraktiv. 41% finder Boform C (service) mest attraktiv, mens kun 6% foretrækker Boform A (kollektiv).

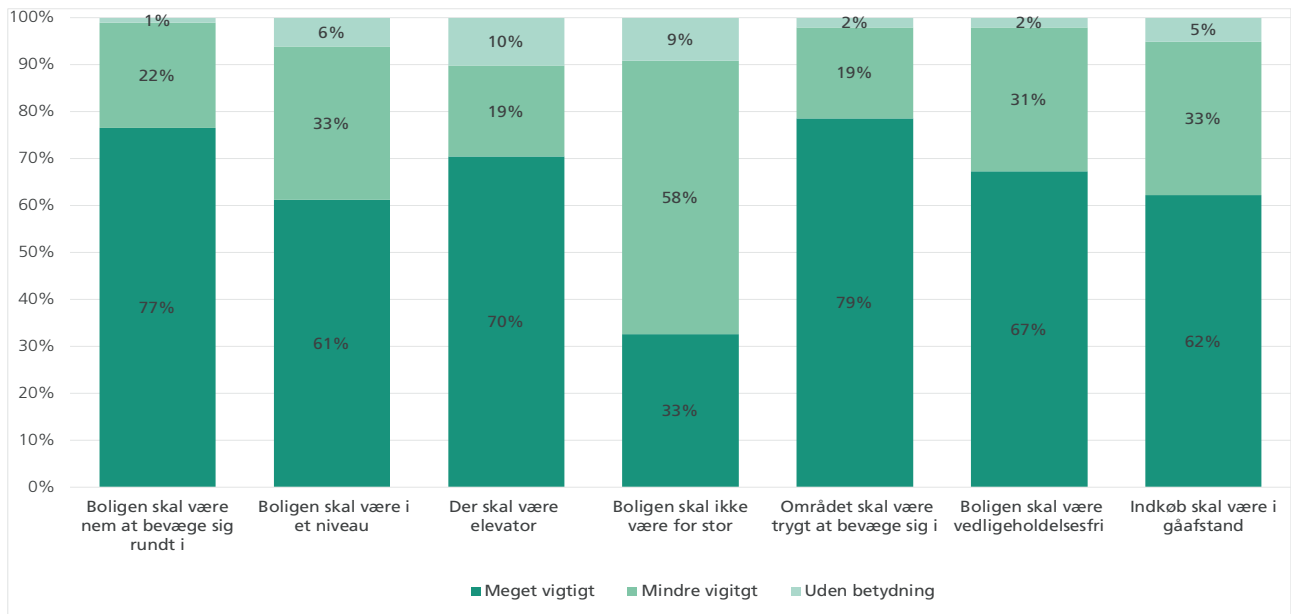


## BETYDNING AF PARAMETRE



Hvor stor betydning har følgende for det boligområde, som du vil søge til? 87% af dem, der vil overveje Snekkersten, finder det meget vigtigt, at boligområdet er i nærhed til natur. 85% lægger stor vægt på, at det er et trygt område. For 84% er det meget vigtigt, at der indkøbsmuligheder. En stor del (58%) finder det mindre vigtigt at bo sammen med mennesker, der ligner dem selv. Derudover er dag institutioner for 54% af respondenterne helt uden betydning.

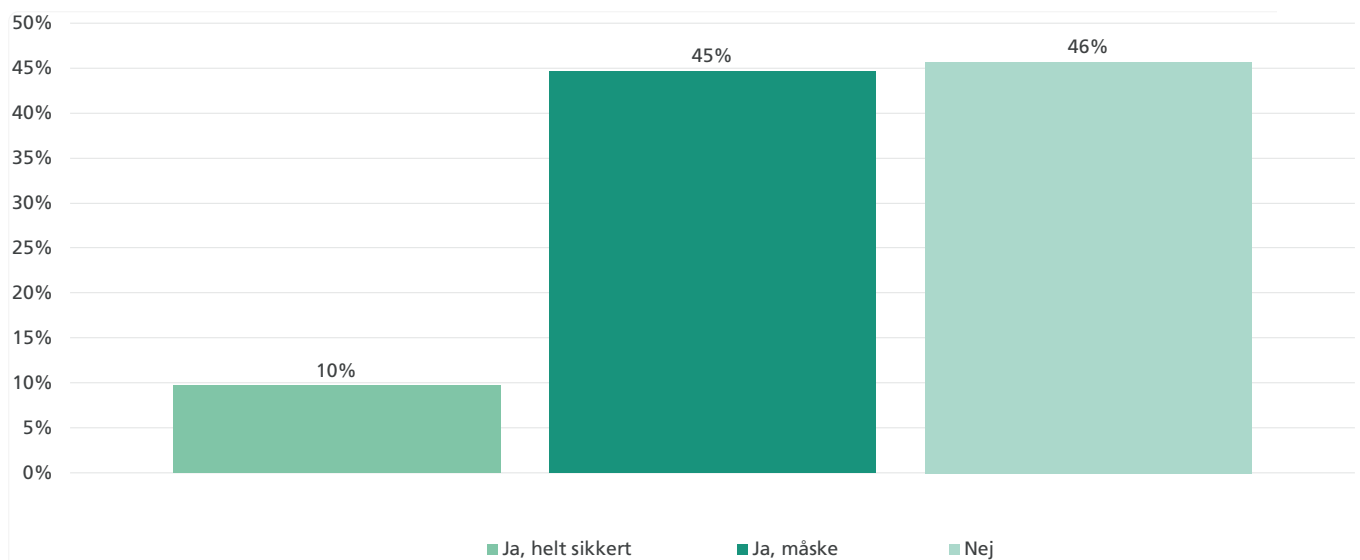
## BETYDNING AF PARAMETRE – 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN OG ER 60+ ÅR: 98 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor vigtigt er følgende for dit valg af en fremtidig bolig? Blandt de 60+-årige mener 79%, at det er meget vigtigt, at området skal være trygt at bevæge sig i. Dertil mener 77%, at boligen skal være nem at bevæge sig rundt i, mens 70% finder det vigtigt, at der er elevator. 58% finder det mindre vigtigt, at boligen ikke er for stor. 33% finder det mindre vigtigt, at boligen er i et niveau.

## INTERESSE FOR BOFÆLLESSKAB

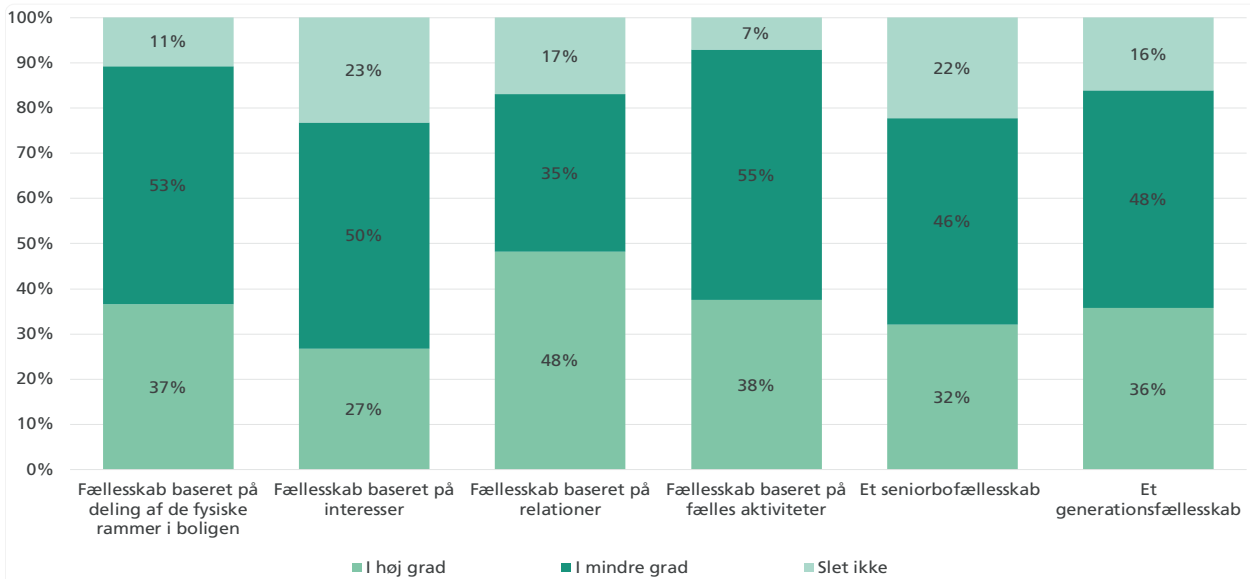


SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN: 206 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil det være interessant for dig at bo sammen med andre mennesker i et fællesskab? Samlet set er der interesse for et bofællesskab, idet 45% måske vil være interesseret i et bofællesskab, mens 10% helt sikkert kunne være interesseret. Dog har 46% af dem, som overvejer Snekkersten, ikke interesse i at bo i et bofællesskab.



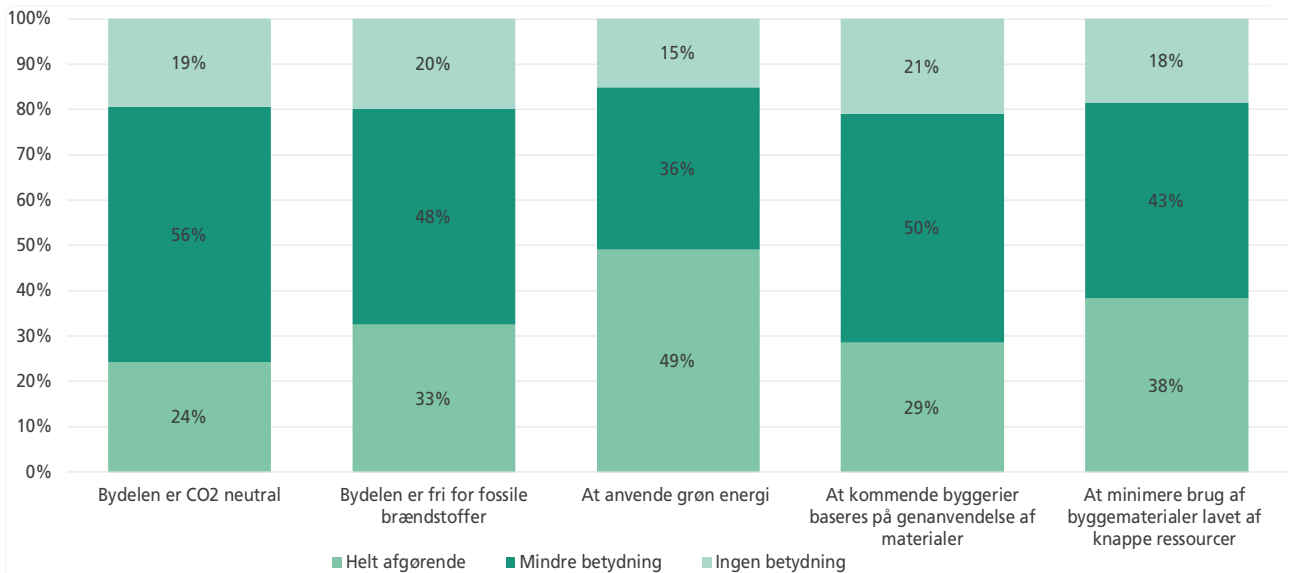
## INTERESSE FOR FÆLLESSKABER



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN OG HAR INTERESSE FOR FÆLLESSKAB: 112 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**I hvilket omfang appellerer følgende former for fællesskab til dig?** Der er størst interesse for et fællesskab, der baserer sig på relationer (48%). Dertil er der 55%, der i mindre grad finder et fællesskab, der baserer sig på aktiviteter, for appellerende. Ligeledes finder 50% det i mindre grad appellerende med et fællesskab, der baserer sig på interesser.

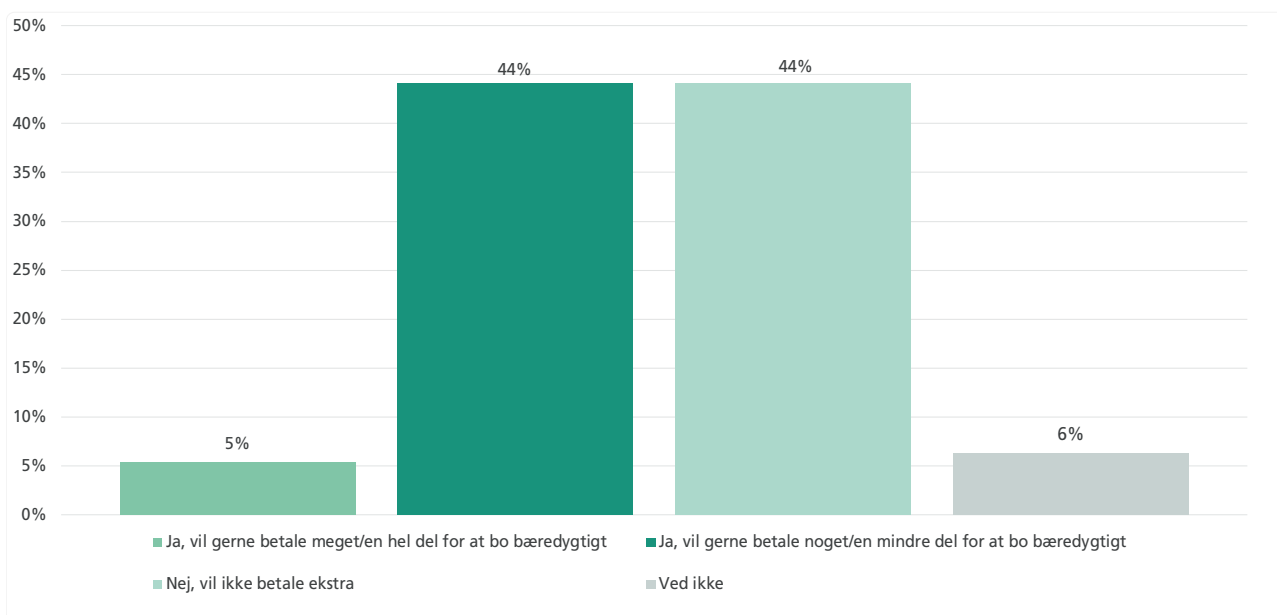
## VIGTIGHED AF BÆREDYGTIGT BYGGERI



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN: 206 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning har bæredygtigt byggeri for bydelen?** Blandt dem, som overvejer Snekkersten, finder 49% det helt afgørende, at der bliver anvendt grøn energi. 50% synes, at det er mindre vigtigt, at kommende byggeri baseres på genanvendelse af materialer, mens 21% mener, at det ikke har betydning.

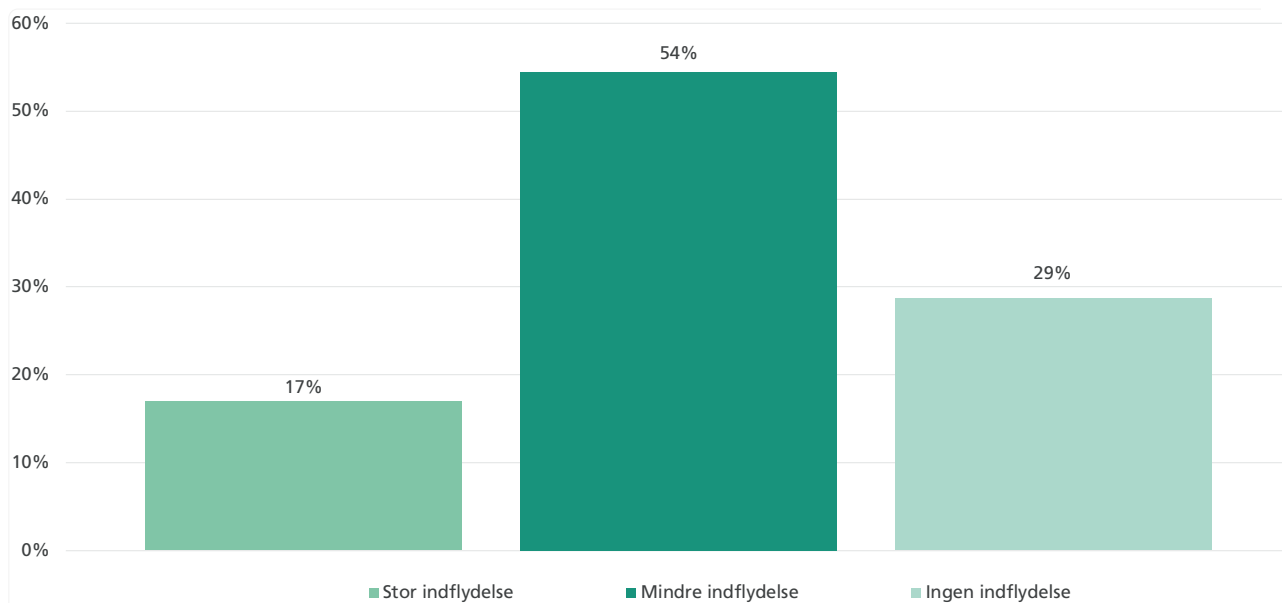
## BÆREDYGTIGE BOLIGER – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN: 206 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du være villig til at betale ekstra for at bo i bæredygtige boliger? Der er mange, der er villige til at betale ekstra, idet 5% er villige til at betale meget/en hel del ekstra, og 44% er villige til at betale noget/en mindre del. 44% er ikke villige til at betale ekstra.

## KLIMA- OG MILJØPOLITIK

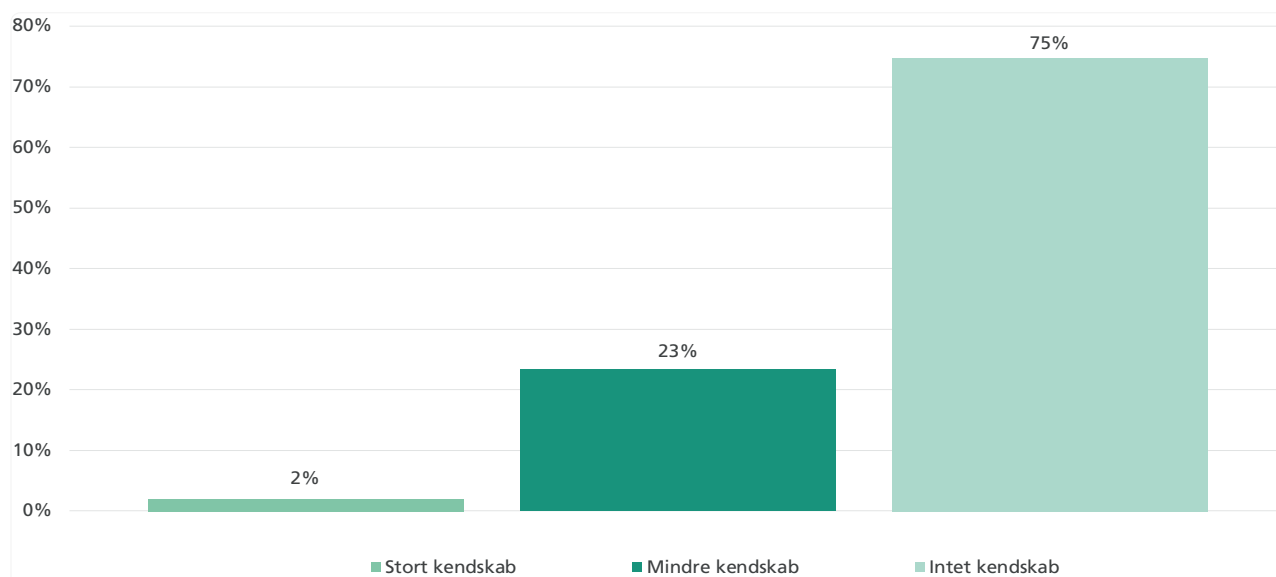


SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN: 206 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil en kommunes klima- og miljøpolitik have nogen indflydelse på om, du vil flytte dertil, næste gang du skal flytte? En overvejende del af dem, der vil overveje Snekkersten, mener, at en kommunes klima- og miljøpolitik har indflydelse på, om de vil flytte dertil. 17% mener, at den har stor indflydelse, mens 54% mener, at den har mindre indflydelse. 29% mener, at den ingen indflydelse har.



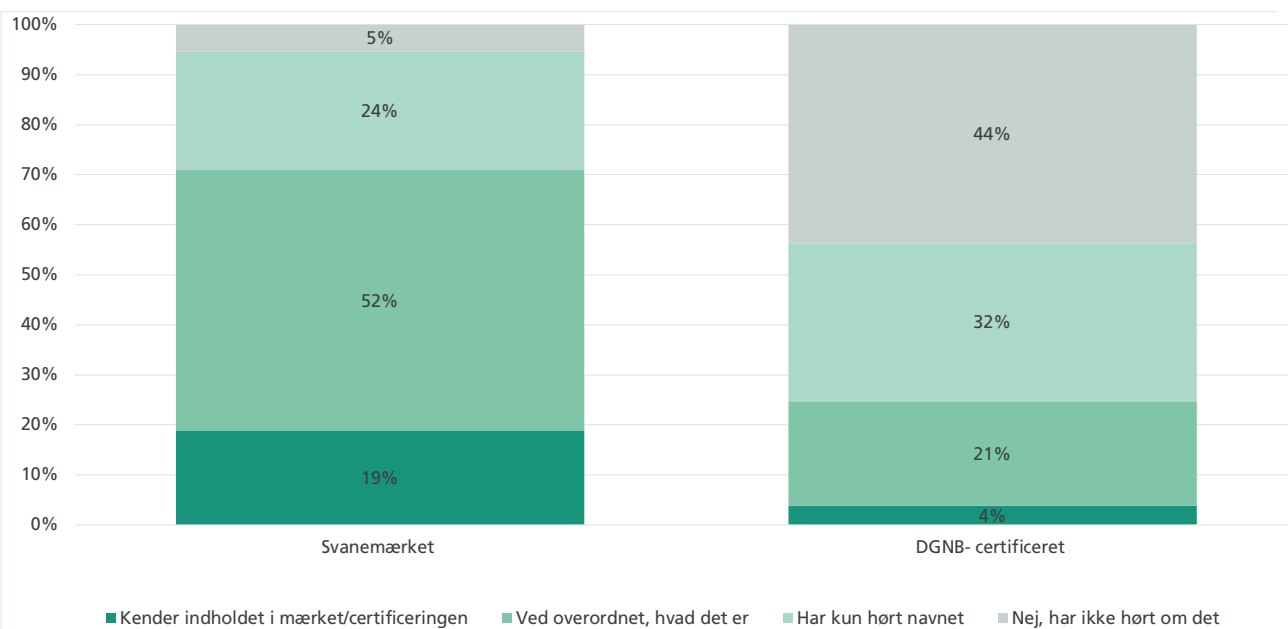
## KENDSKAB TIL KLIMA- OG MILJØPOLITIK



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN: 206 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stort er dit kendskab til Helsingør Kommunes klima- og miljøpolitik?** Blandt dem, der vil overveje Snekkersten, har kun 2% stort kendskab til Helsingør Kommunes klima- og miljøpolitik. 23% af respondenterne har mindre kendskab til den, mens 75% intet kendskab har til politikken.

## KENDSKAB TIL CERTIFICERINGER

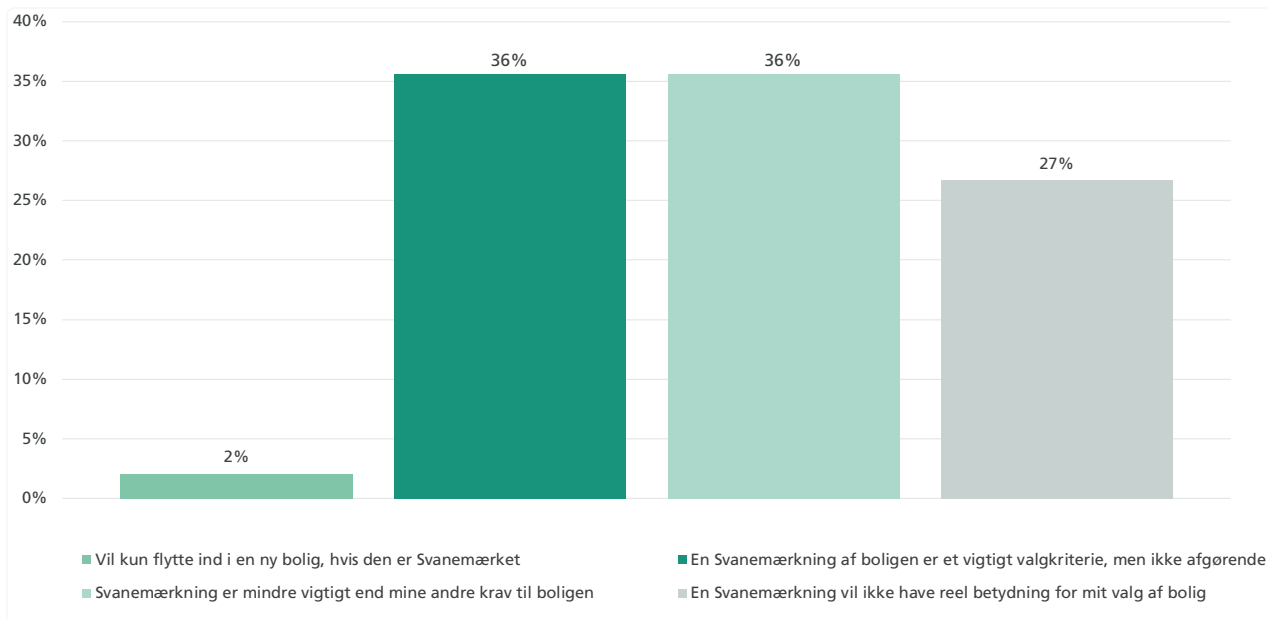


SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN: 206 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor godt kender du disse mærker/certificeringer for bygninger?** Der er et lavt kendskab til DGNB-certificering, idet 44% ikke har hørt om det, og kun 21% overordnet ved, hvad det er. Der er et markant større kendskab til Svanemærket, hvor 52% overordnet ved, hvad det er, og 19%, der kender indholdet. Kun 4% kender indholdet i DGNB-certificering.



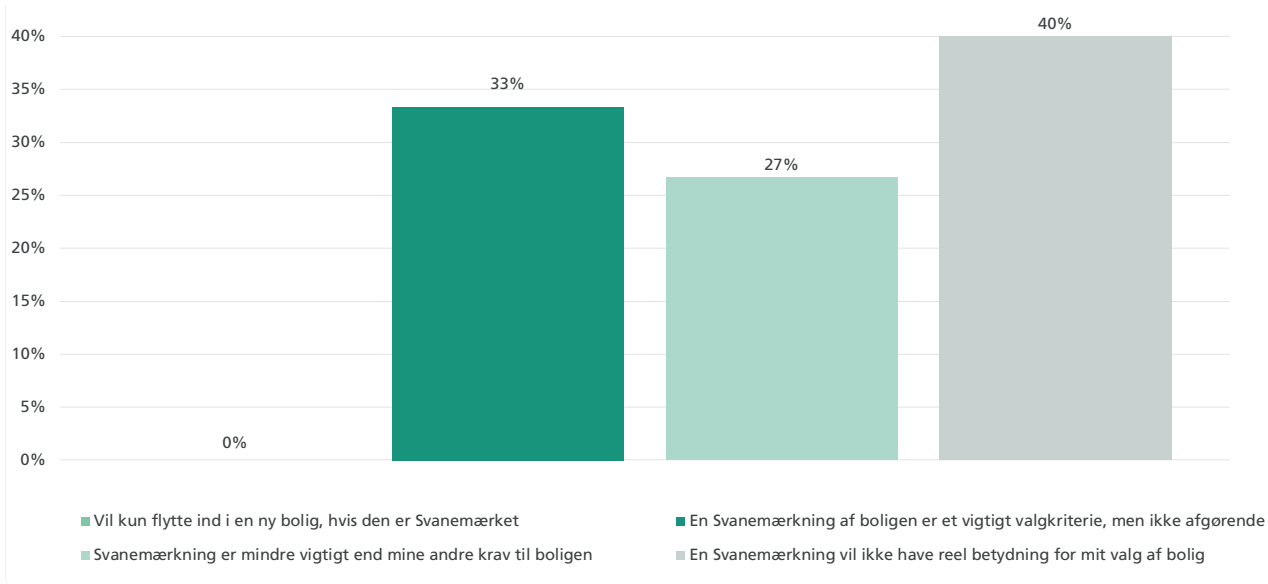
## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN OG HAR KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 146 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket? Af dem, der har kendskab til Svanemærket, er der lige mange (36%), der mener, at mærkningen er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende, samt at mærkningen af boligen er mindre vigtigt end andre krav til boligen. 27% mener, at det ikke har nogen reel betydning.

## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG

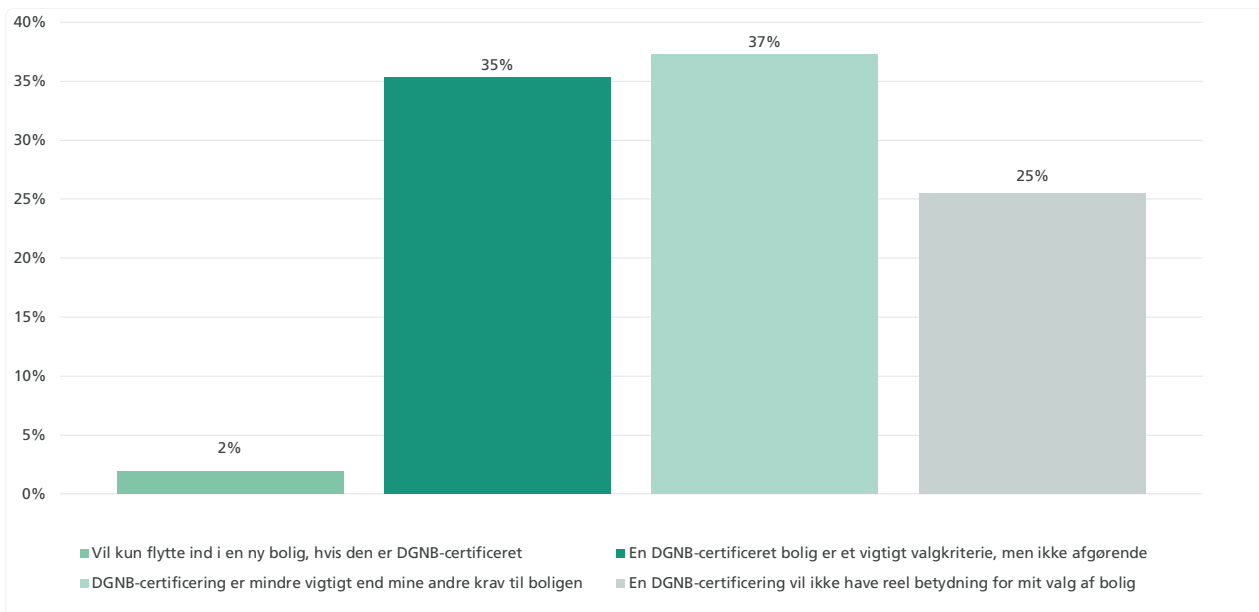


SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN OG HAR IKKE KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 60 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket? Blandt dem, der ikke har kendskab til Svanemærket, giver 40% udtryk for, at en Svanemærkning af boligen ikke vil have reel betydning for valg af bolig. Dertil mener 27%, at Svanemærkningen er mindre vigtig, end andre krav. 33% synes, at det er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende.



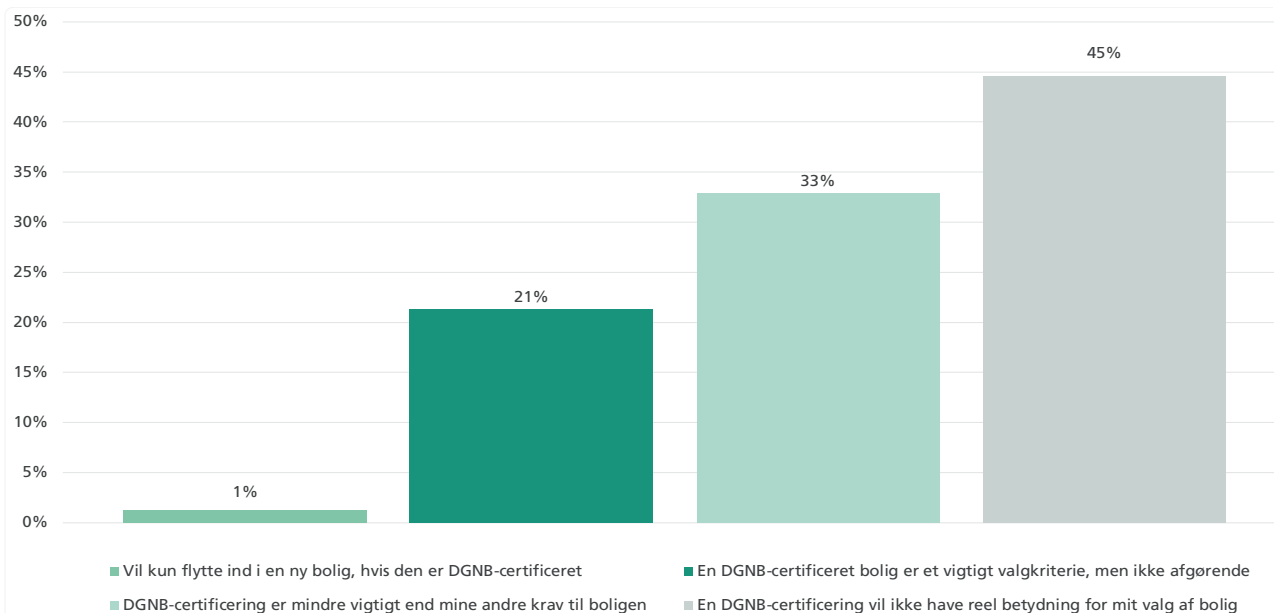
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN OG HAR KENDSKAB TIL DGNB-CERTIFICERING: 51 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret?** Størstedelen (37%) mener, at en DGNB-certificeret bolig er mindre vigtig end deres andre krav til boligen. 35% synes, at det er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende. 25% giver udtryk for, at en DGNB-certificering ikke vil have reel betydning for valg af bolig.

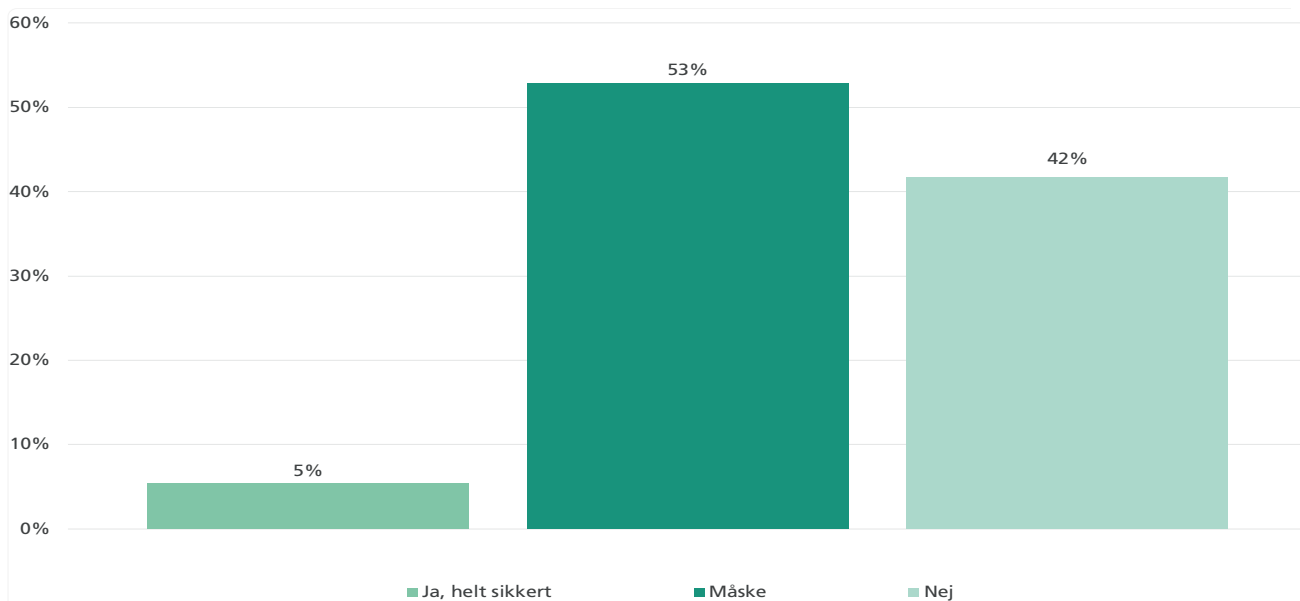
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN OG HAR IKKE KENDSKAB TIL DGNB-CERTIFICERING: 155 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret?** Blandt dem, som ikke har kendskab til DGNB-certificering, mener størstedelen (45%), at det ikke vil have reel betydning for valg af bolig. 33% mener, at DGNB-certificering er mindre vigtigt end deres andre krav, mens 21% synes, at det er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende.

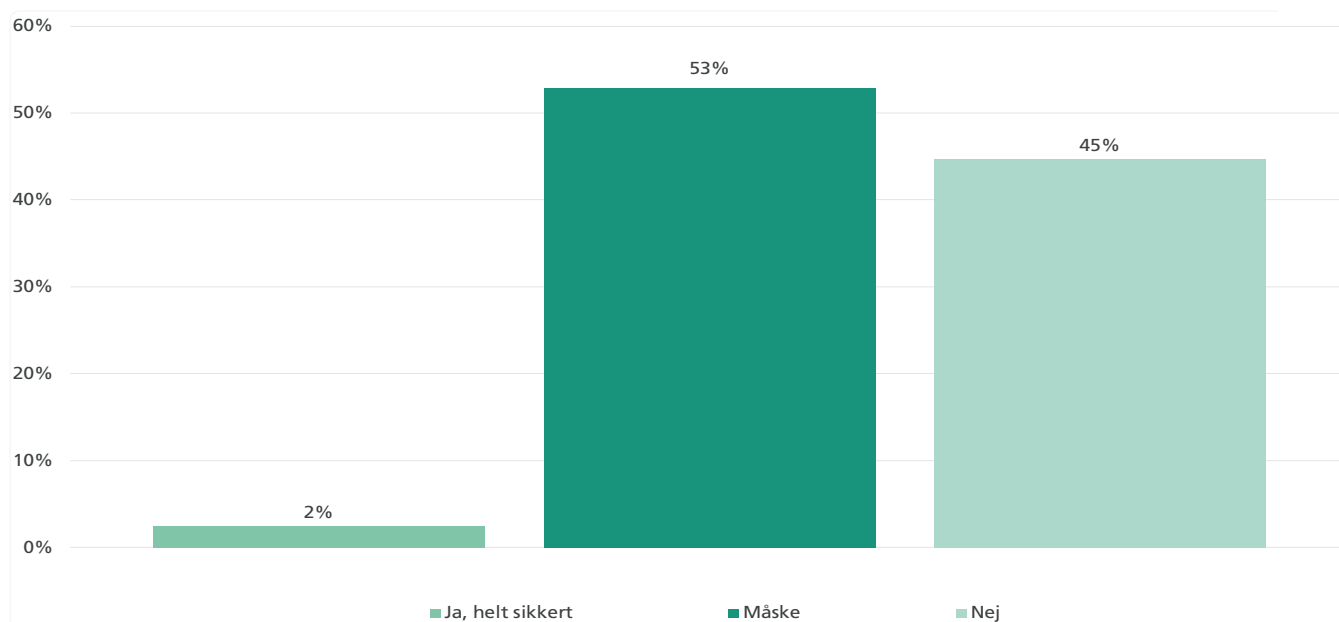
## SVANEMÆRKET BOLIG – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN: 206 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den er Svanemærket? Der er villighed til at betale ekstra. Over halvdelen (53%) har givet udtryk, at de måske vil betale ekstra, mens 5% helt sikkert vil betale ekstra. Dog er der 42%, som ikke vil betale ekstra.

## DGNB-CERTIFICERET BOLIG – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE SNEKKERSTEN: 206 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den er DGNB-certificeret? Der er villighed til at betale ekstra. 53% vil måske betale ekstra, og 2% vil helt sikkert betale ekstra. Dog er der 45%, som ikke vil betale ekstra.





# LEJEPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

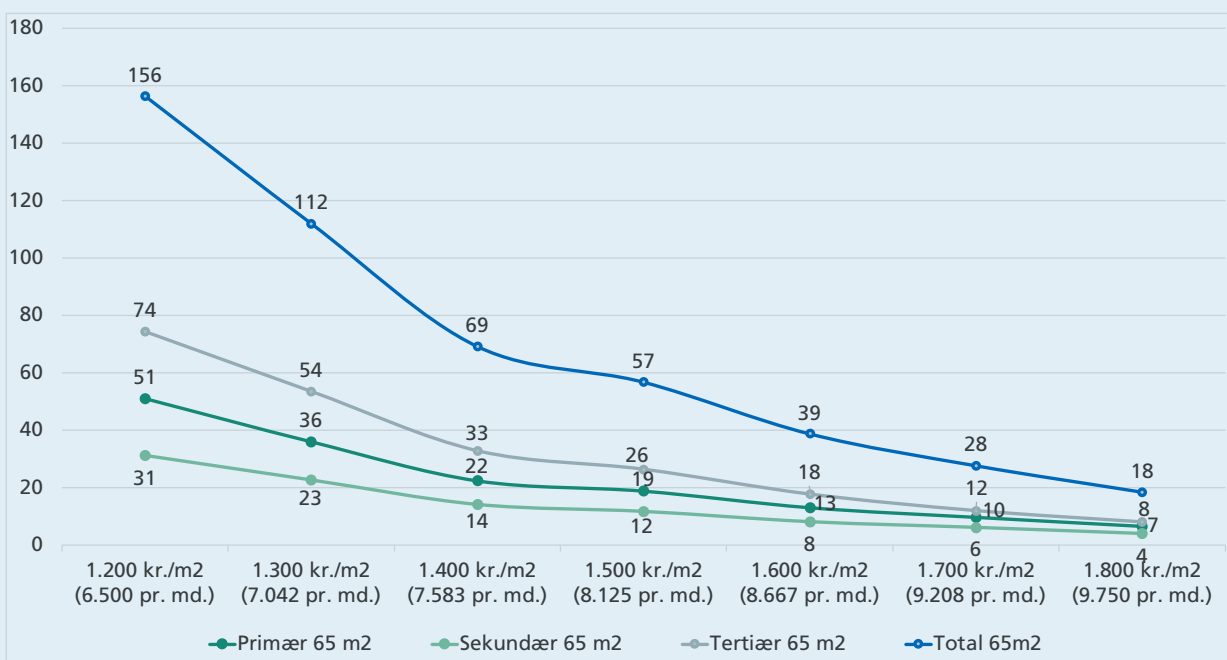
## Lejelejligheder (65 kvm.)

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

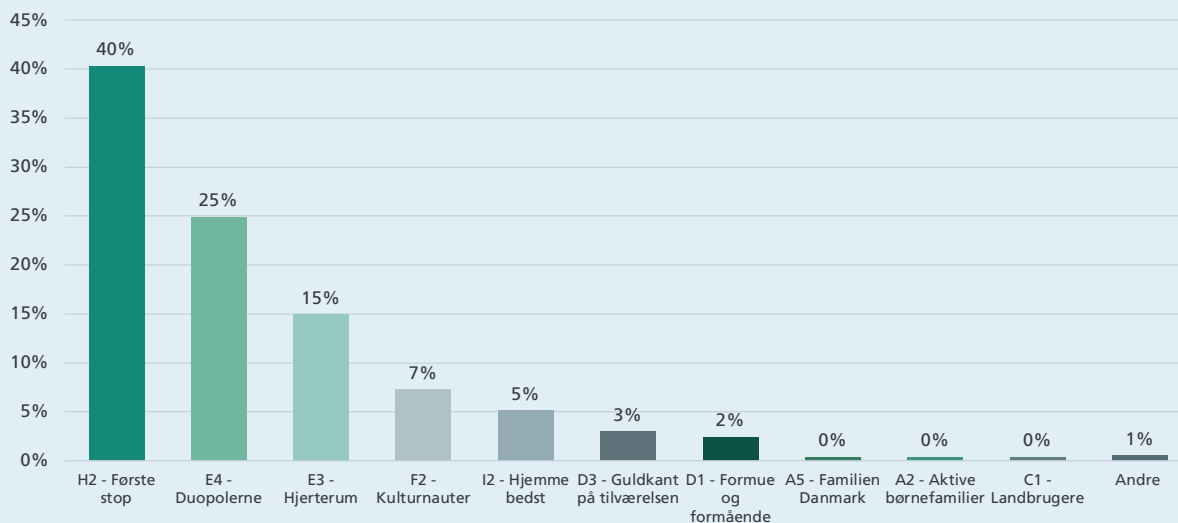
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

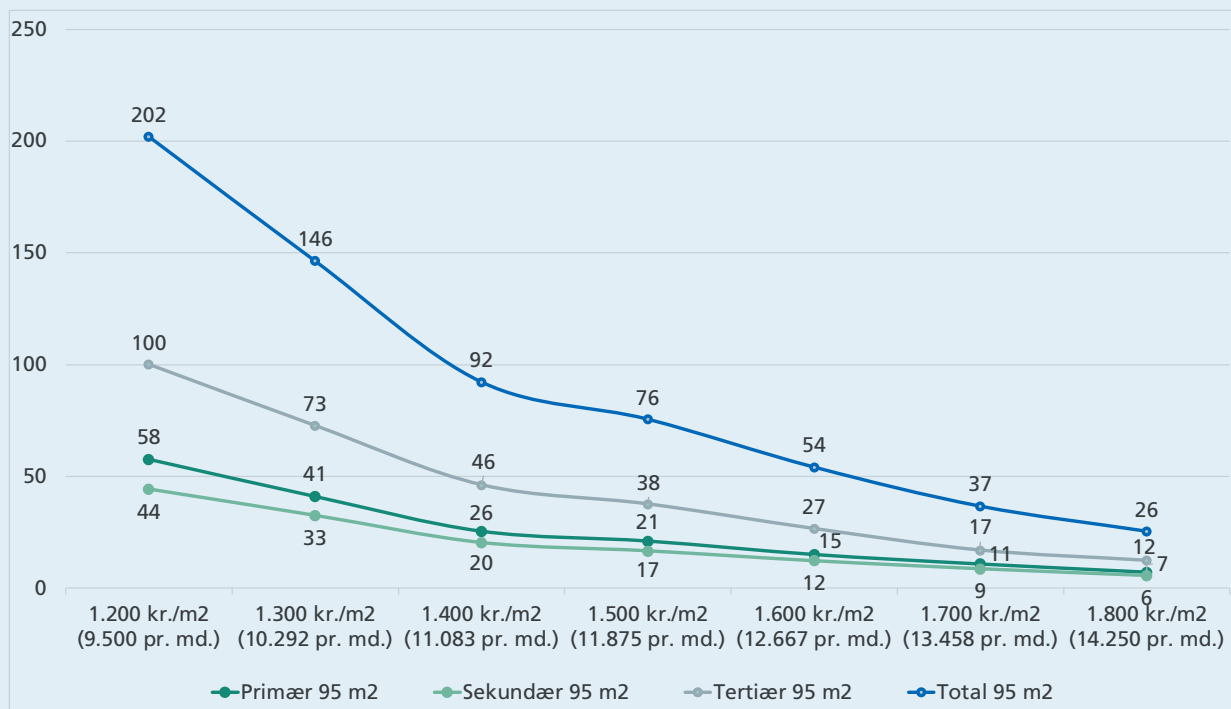
## Lejelejligheder (95 kvm.)

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

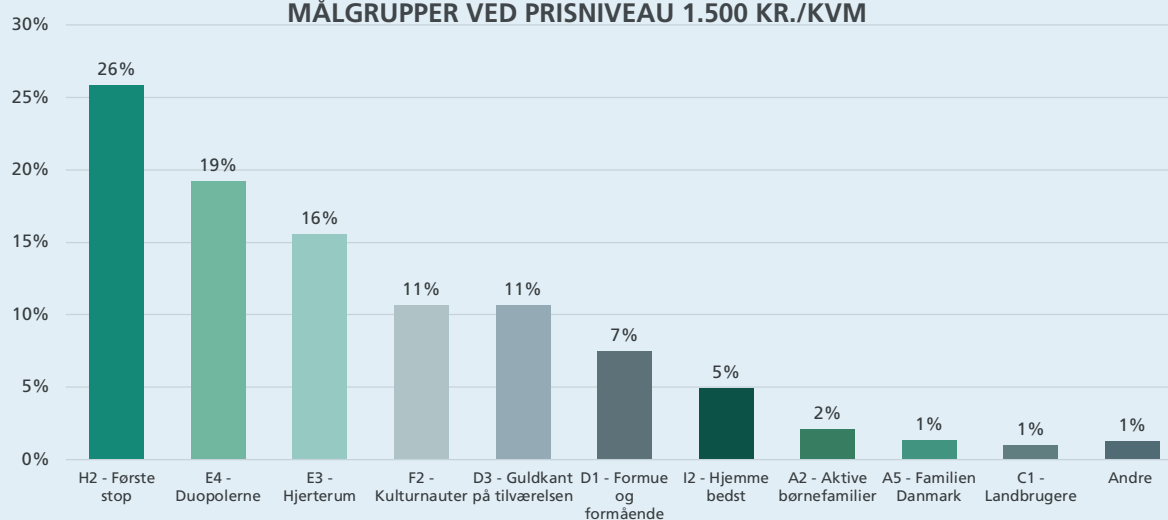
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

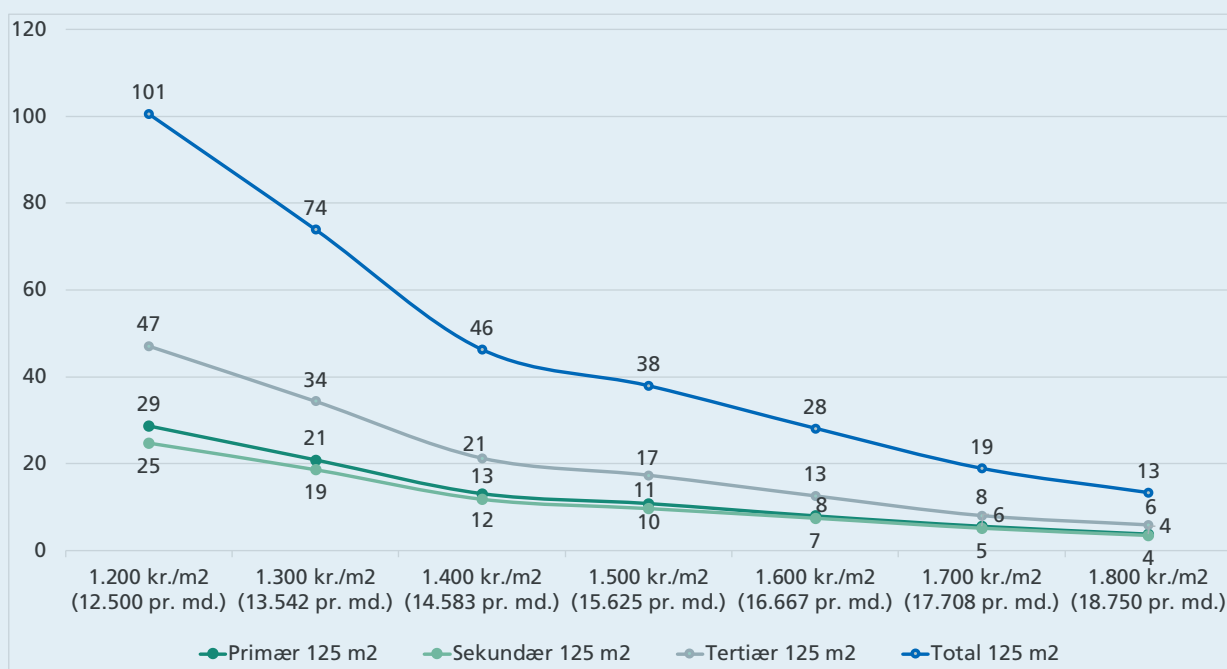
## Lejelejligheder (125 kvm.)

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

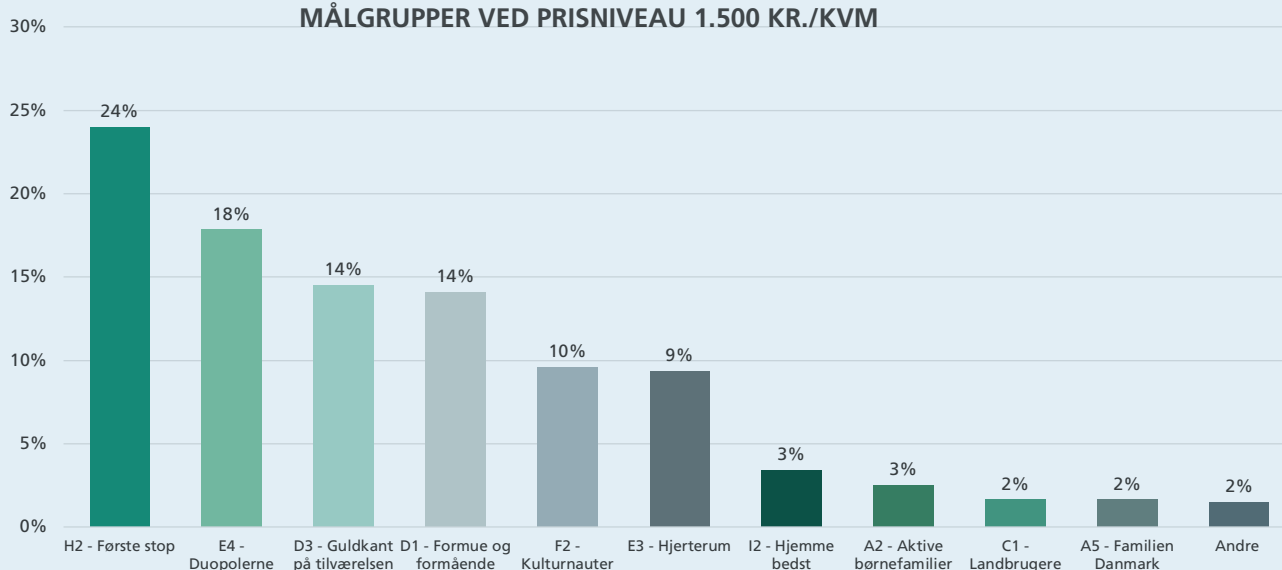
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM





# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

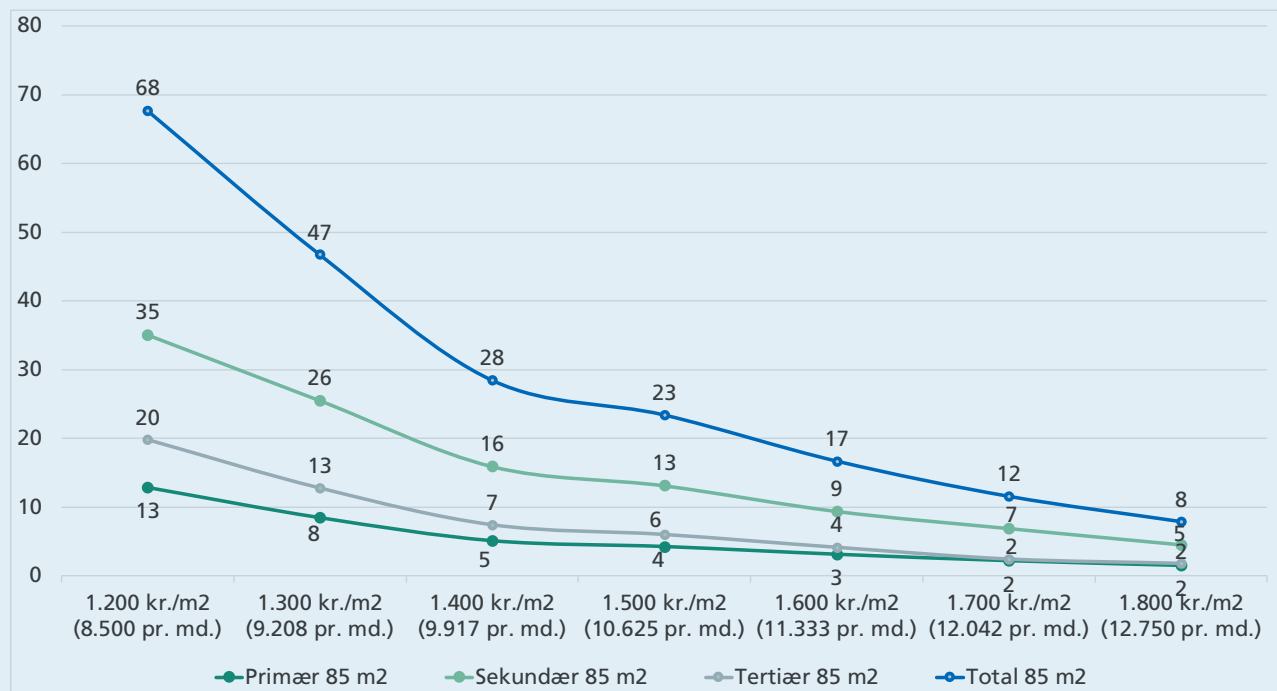
## Lejerækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

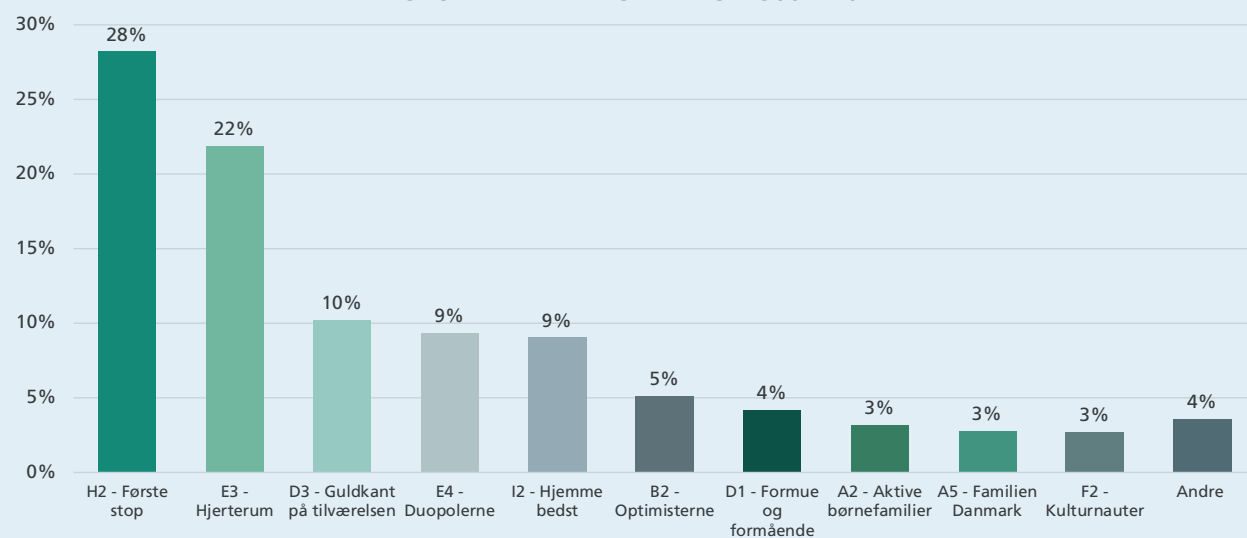
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

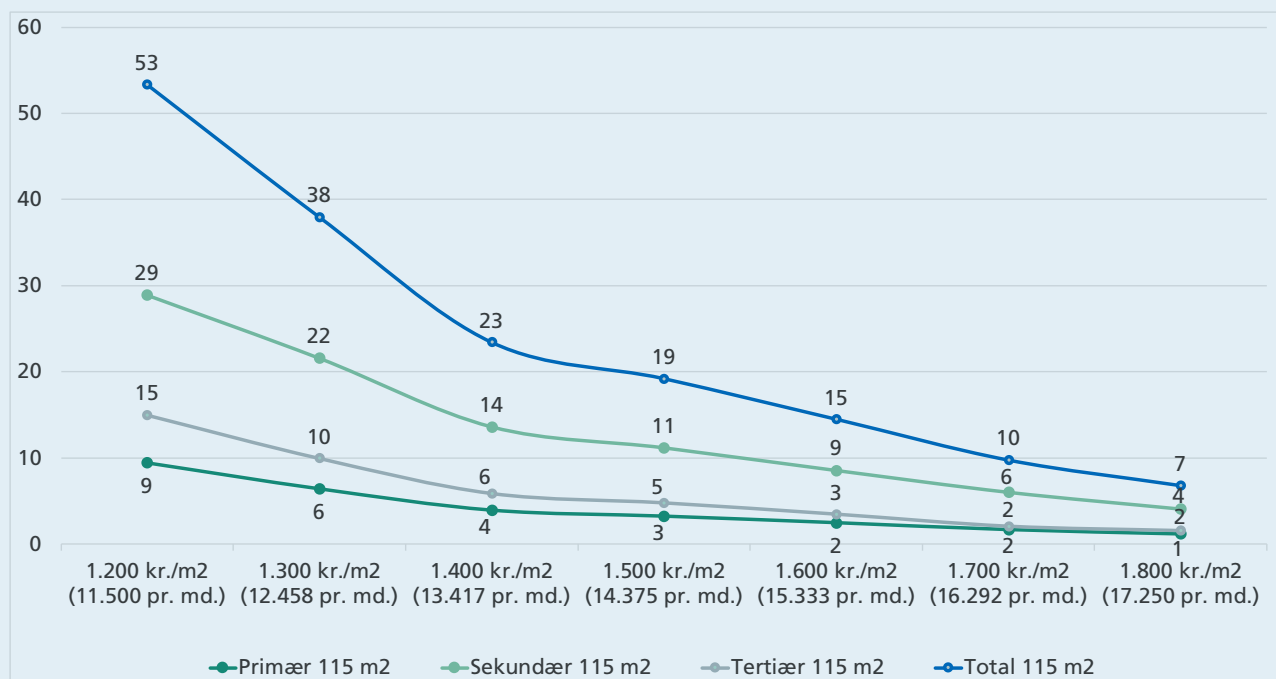
## Lejerækkehus (115 kvm.)

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

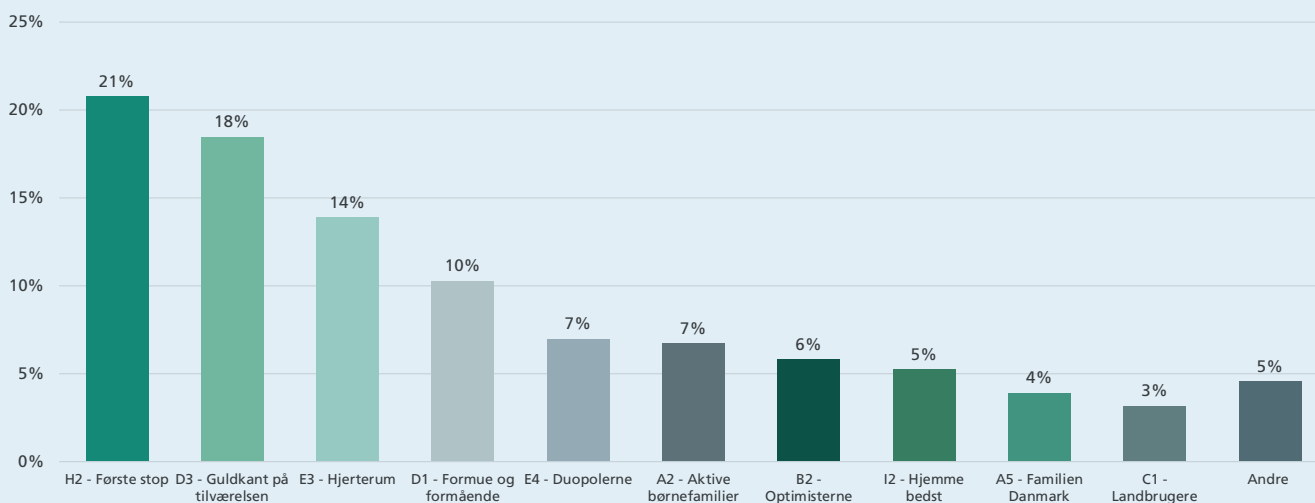
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.

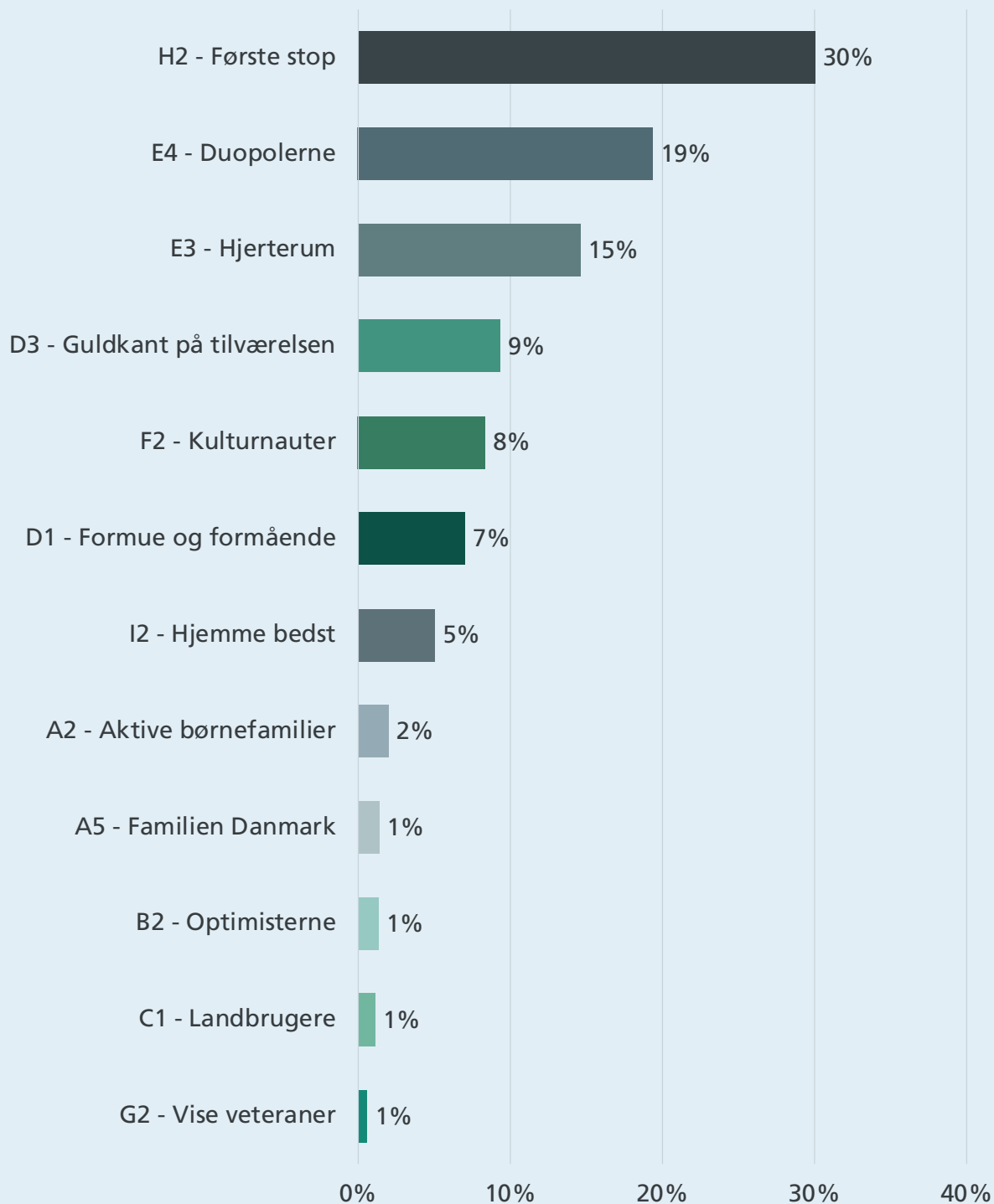


### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – LEJEBOLIGER

## 60 måneder ved 1.500 kr./m<sup>2</sup>





# EJERPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

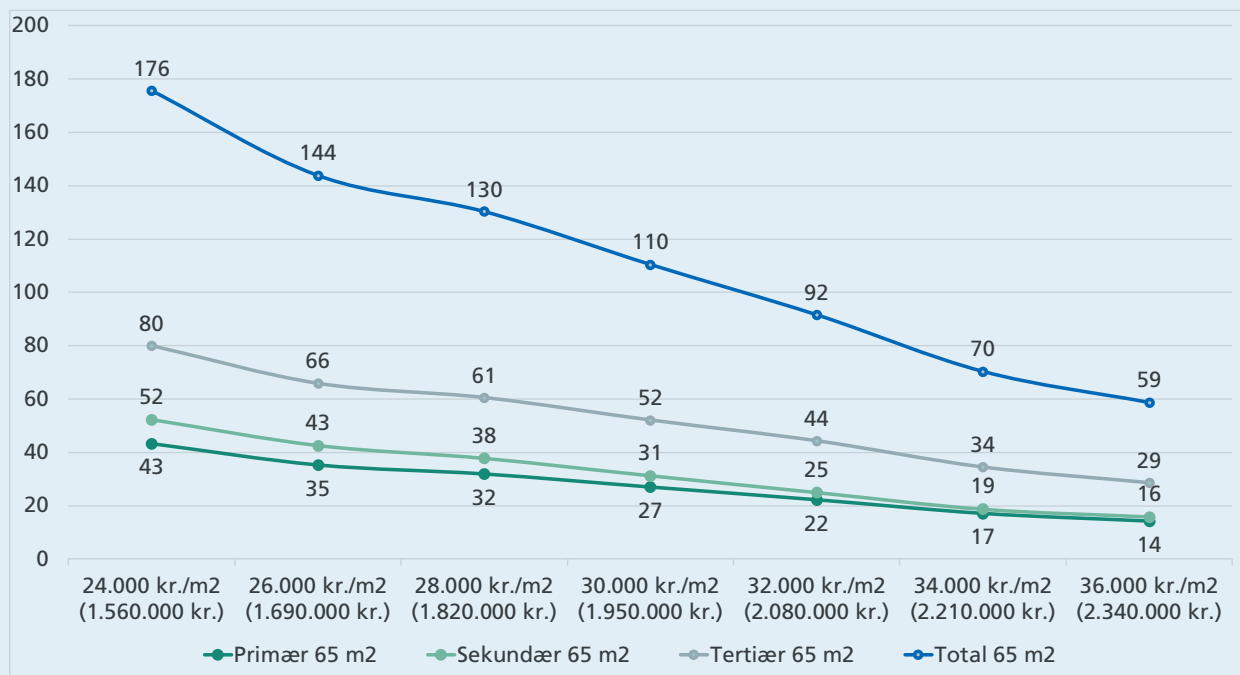
## Ejerlejligheder (65 kvm.)

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

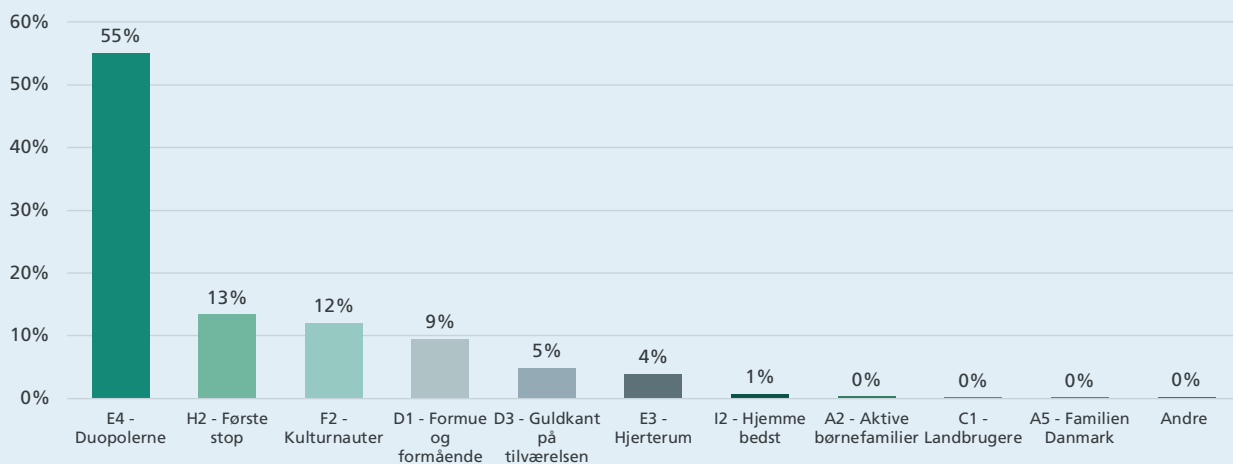
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

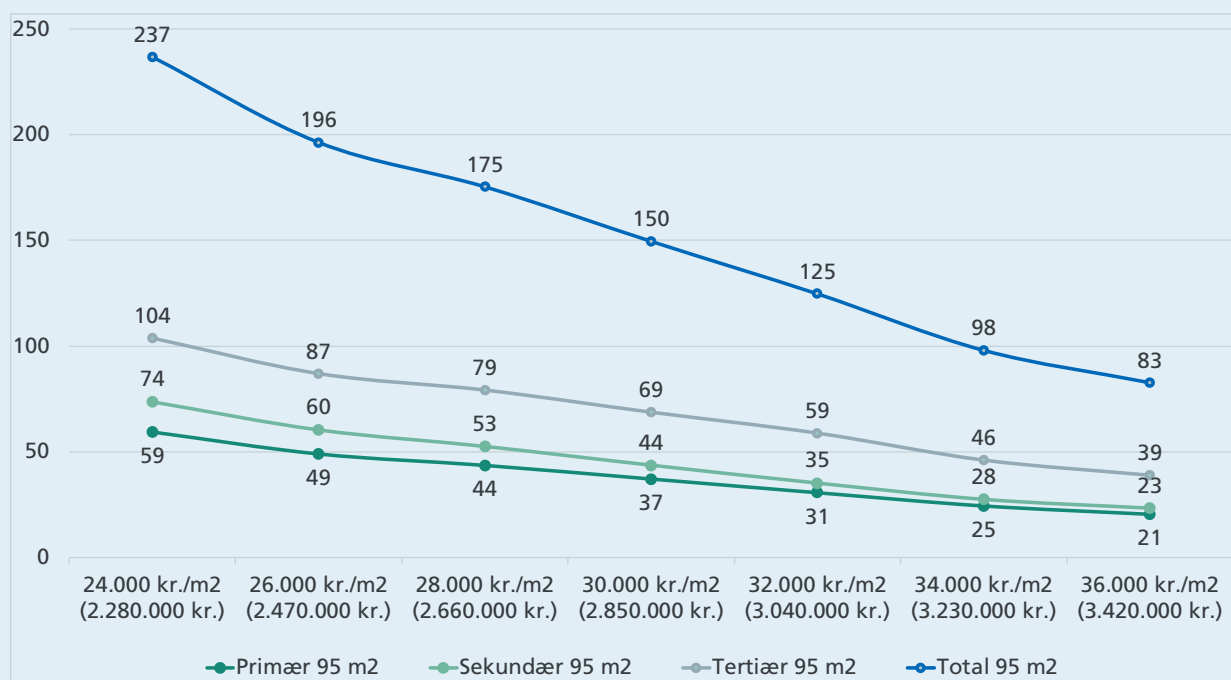
## Ejerlejligheder (95 kvm.)

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

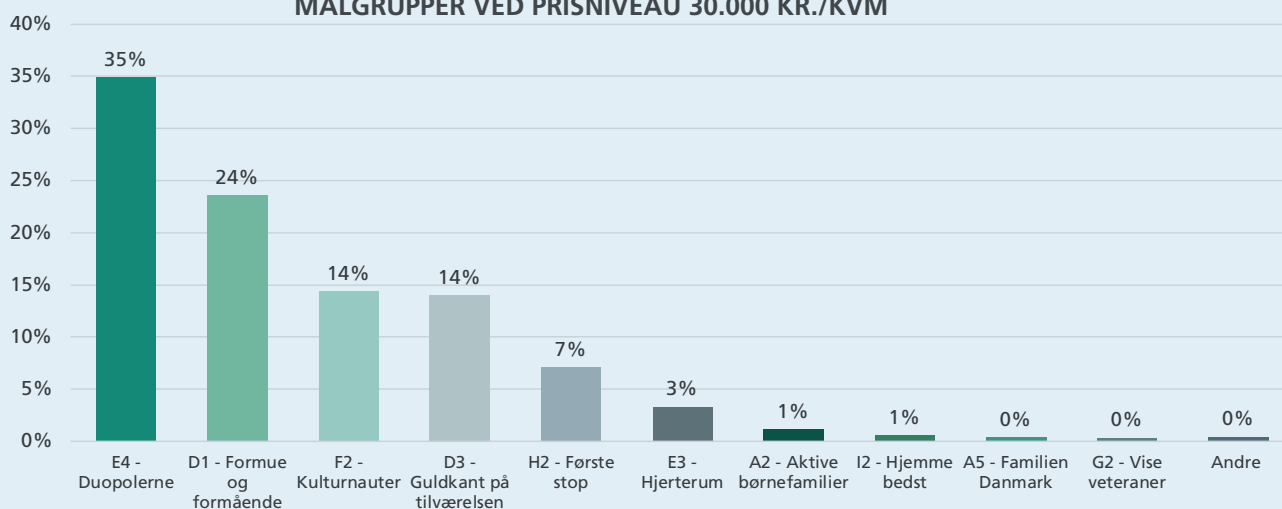
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

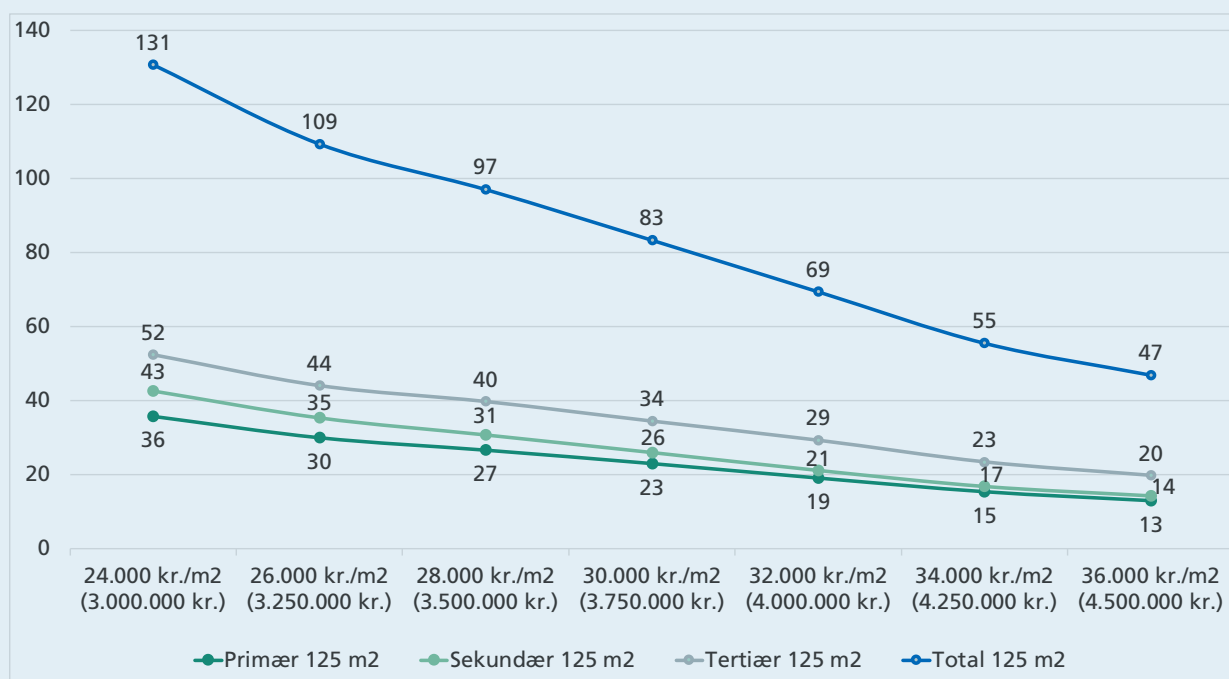
## Ejerlejligheder (125 kvm.)

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

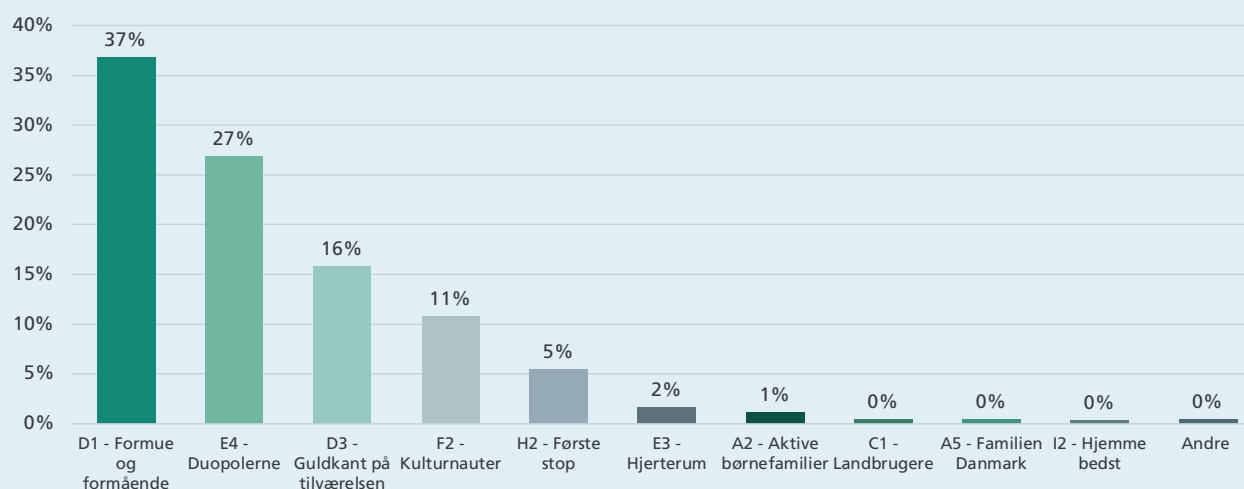
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM





# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

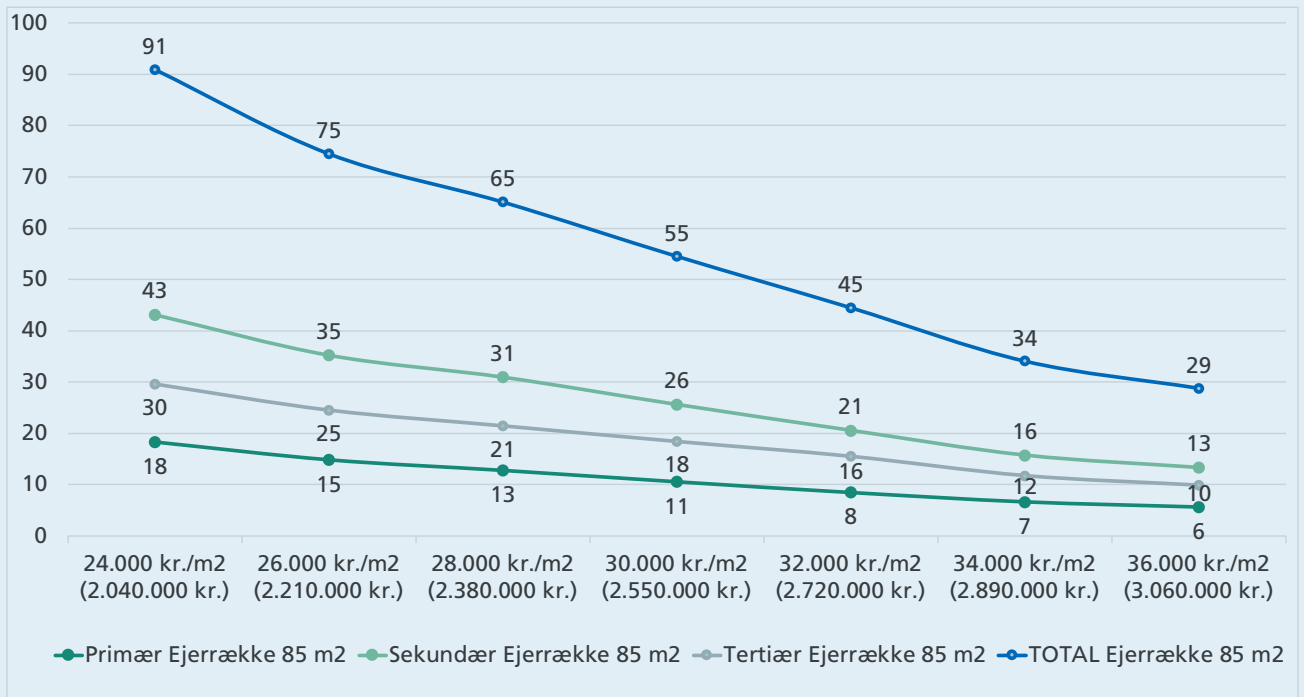
## Ejerrækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

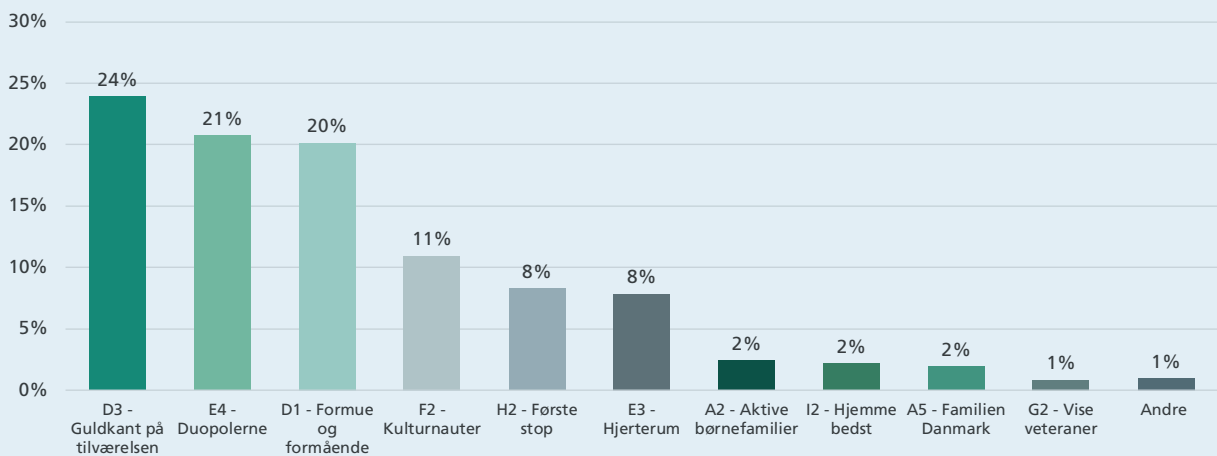
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

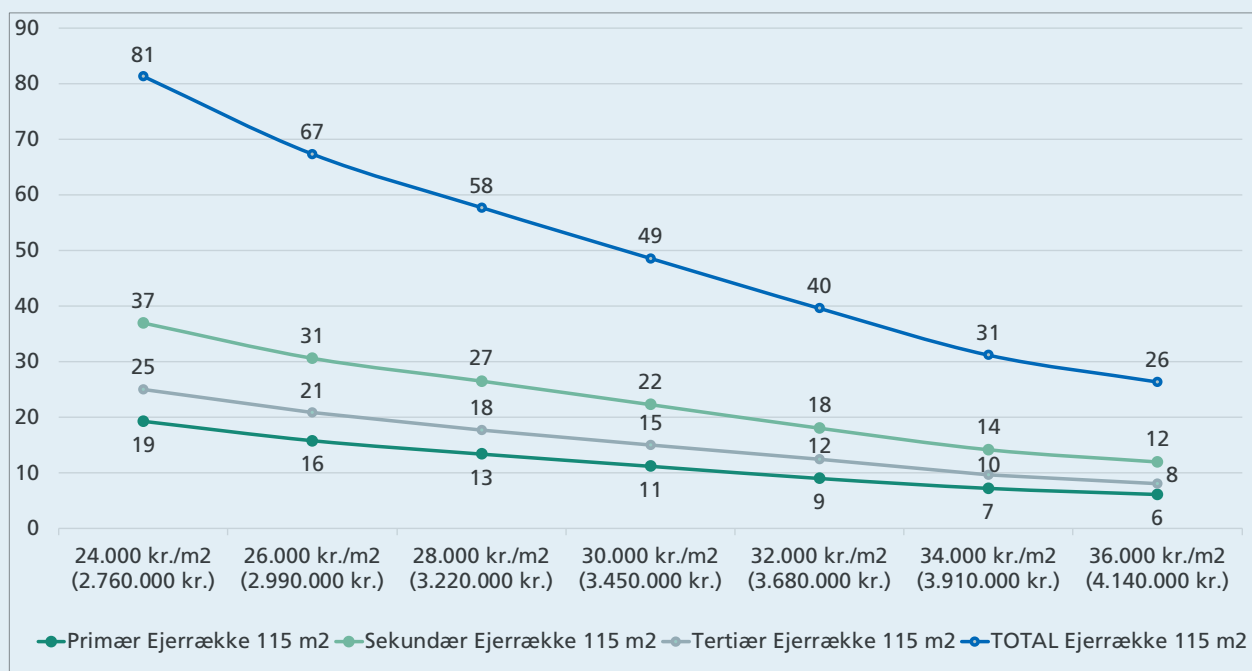
## Ejerrækkehus (115 kvm.)

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

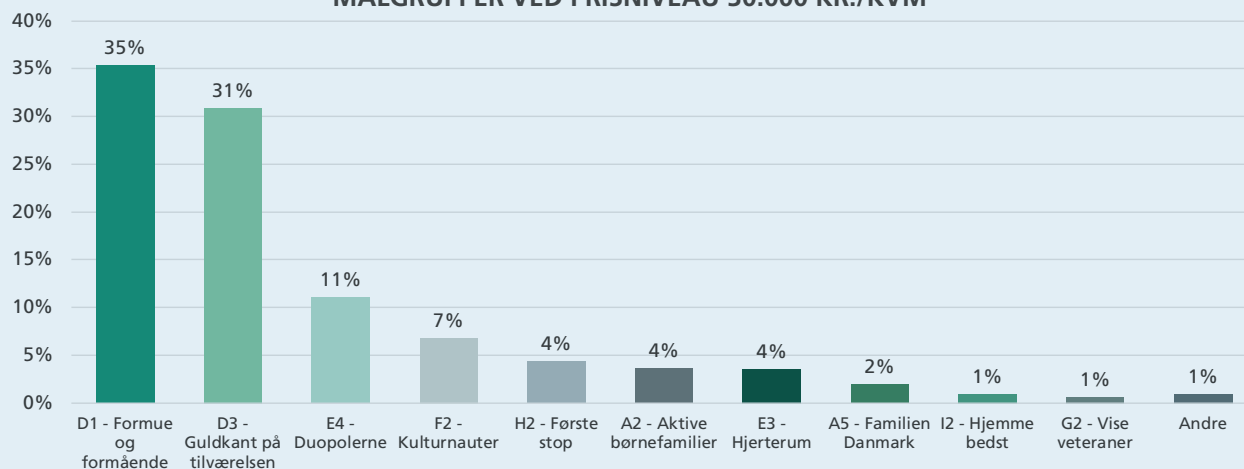
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

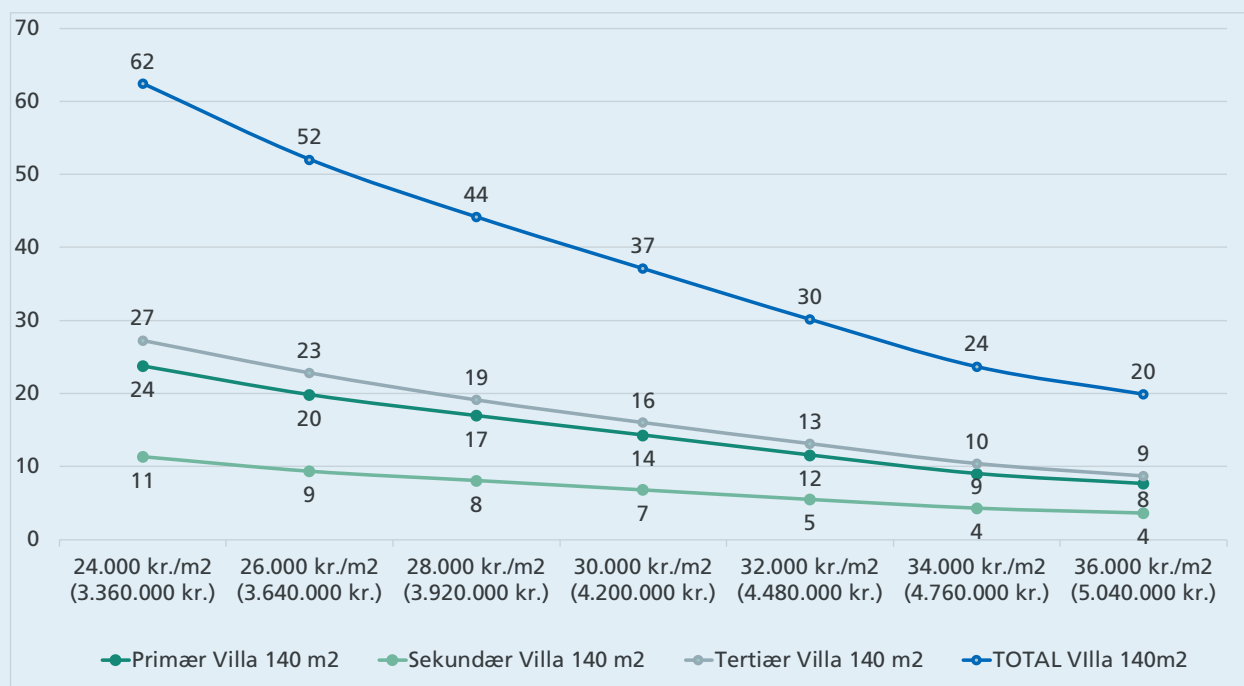
## Villa (140 kvm.)

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

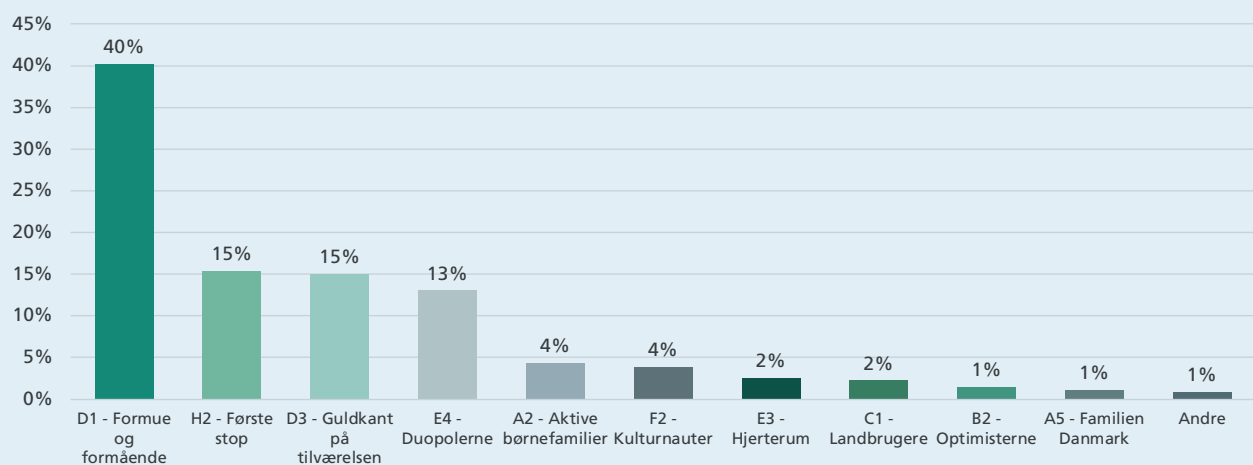
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

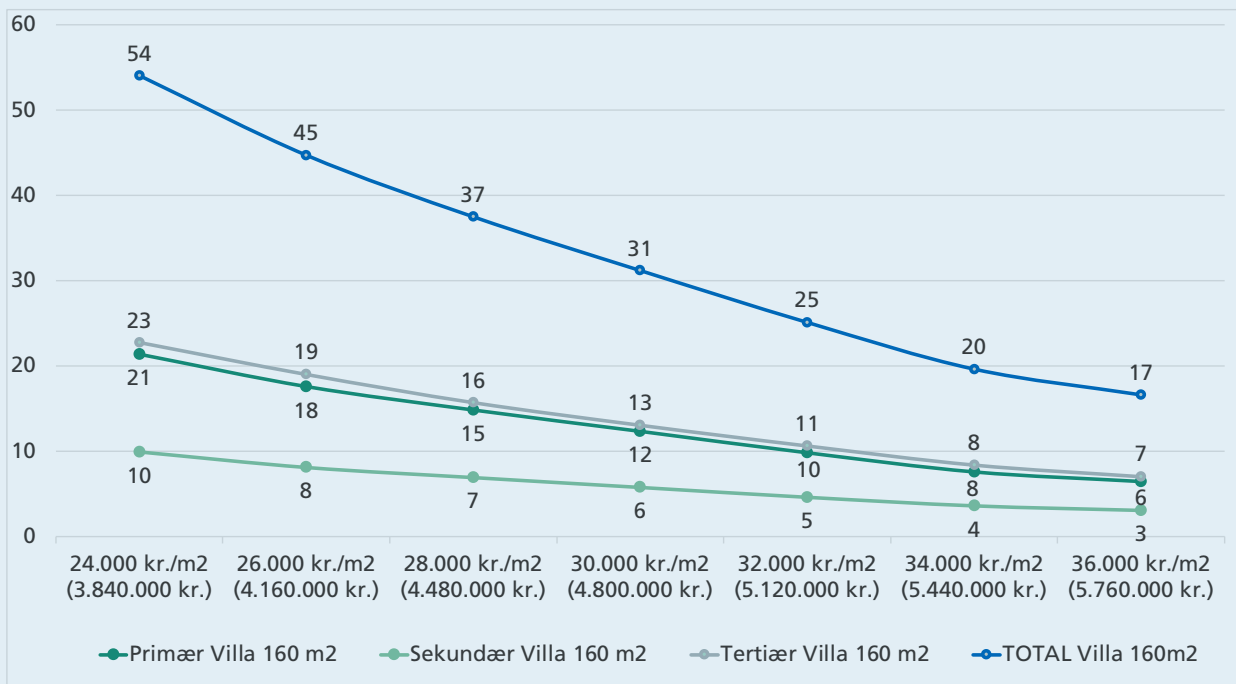
## Villa (160 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.

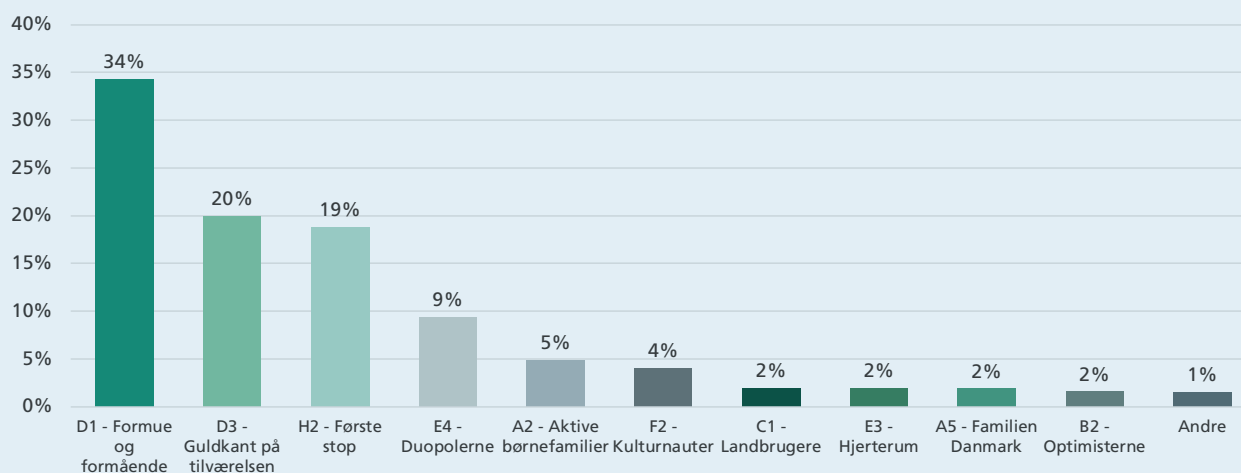
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.

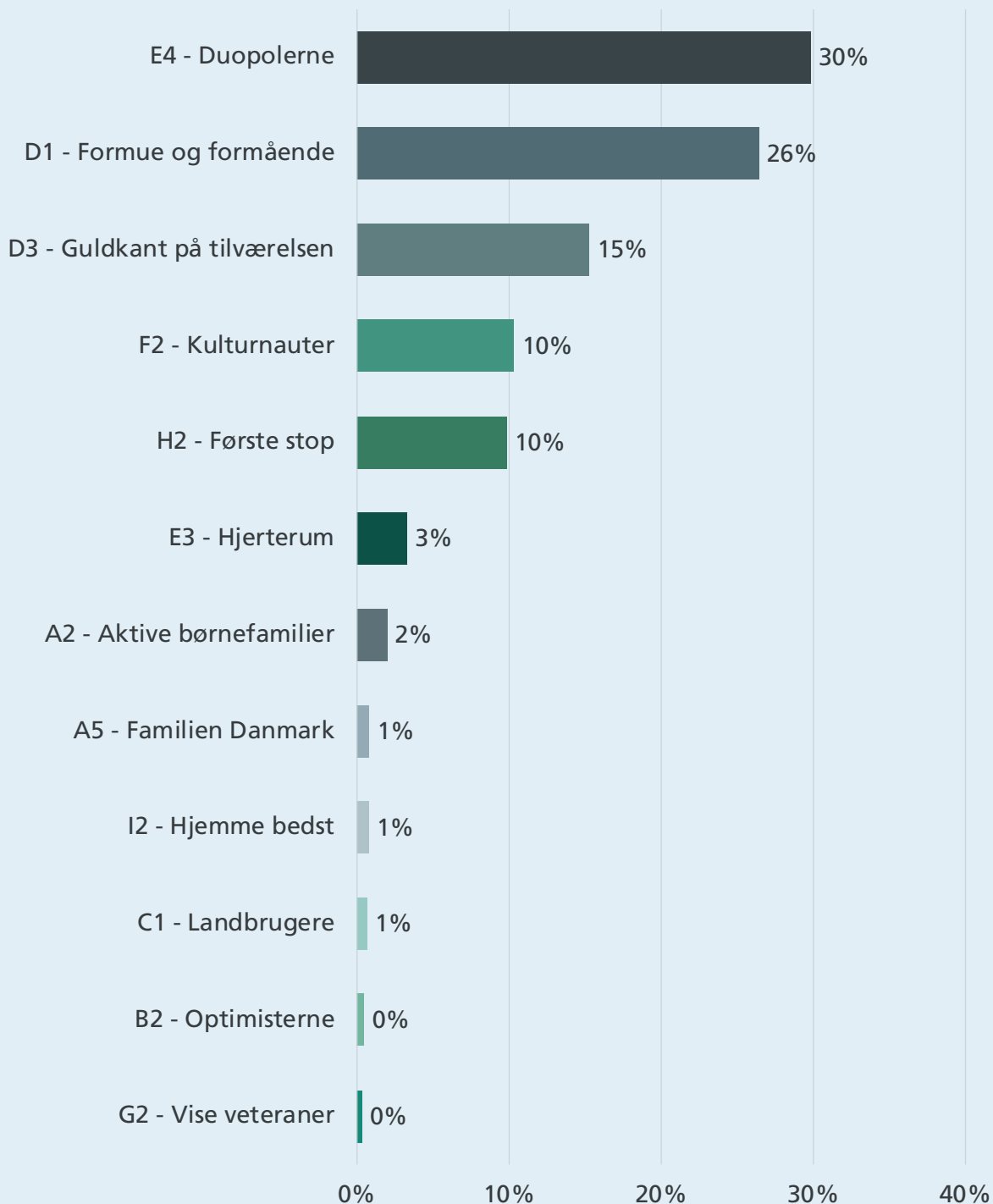


### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – EJERBOLIGER

## 60 måneder ved 30.000 kr./m<sup>2</sup>

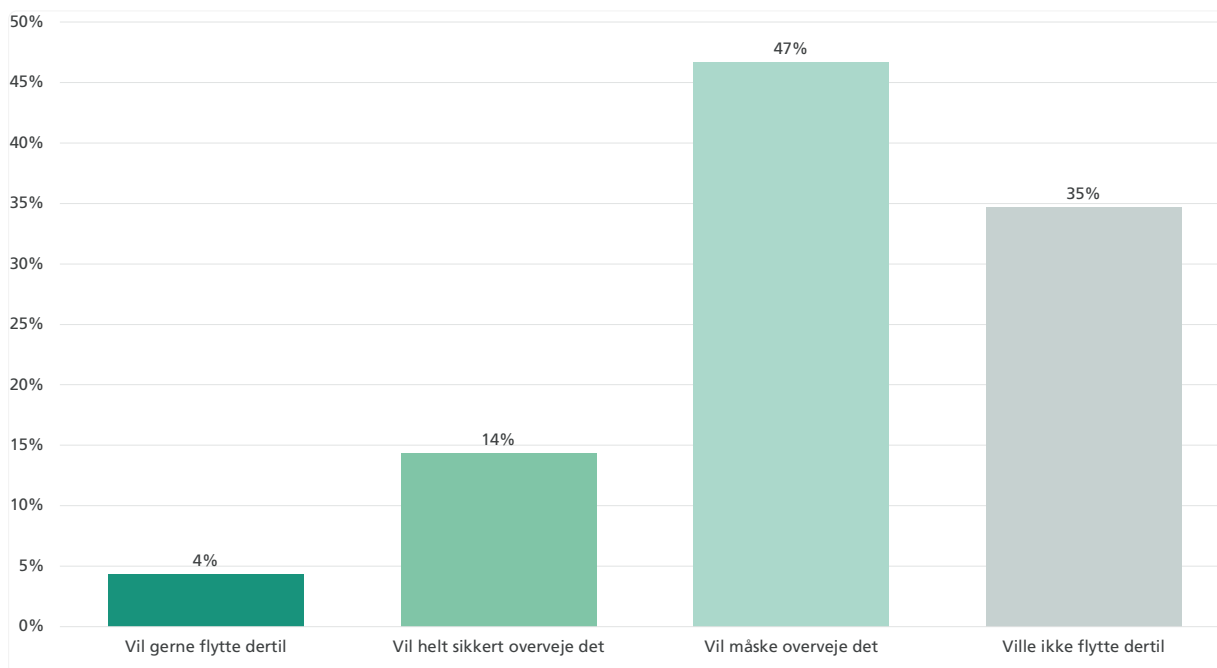




# KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE



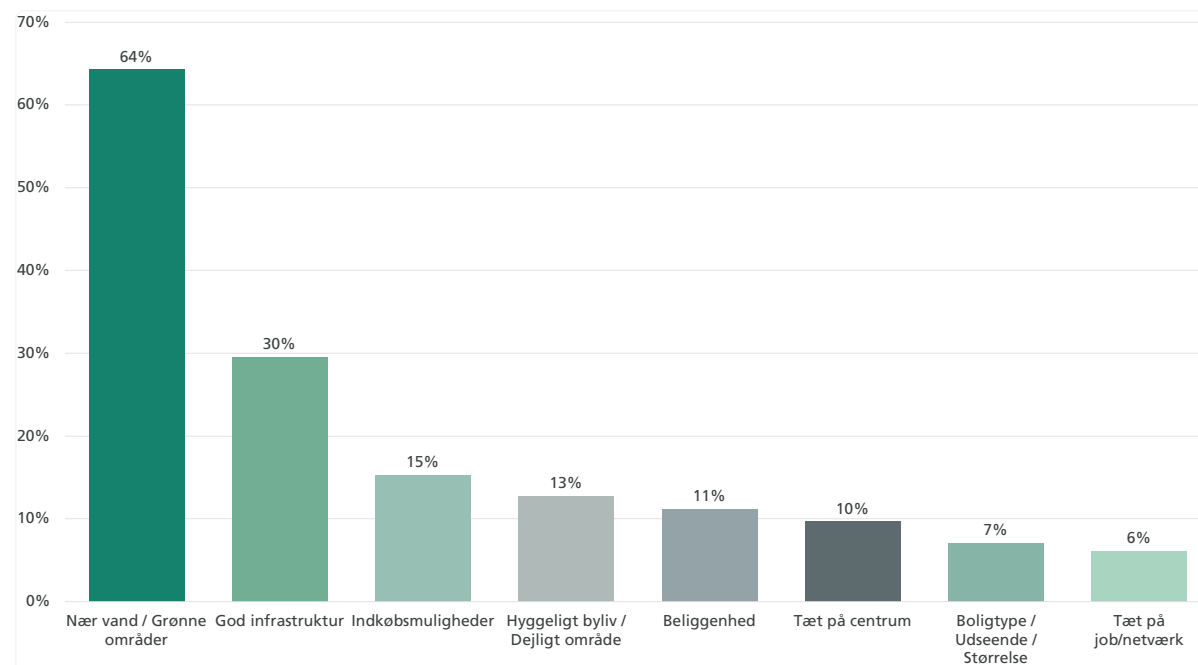
## INTERESSE FOR KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Kvistgård og Espergærde - I hvilken udstrækning kunne disse steder være interessant for dig, næste gang du skal flytte?** Samlet set er der interesse for Kvistgård og Espergærde. Der er 4%, som vil gerne flytte dertil, og 14%, som helt sikkert vil overveje det. Derudover er der 47%, som måske vil overveje, men også 35%, som ikke vil flytte dertil.

## POSITIVE TING VED KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE

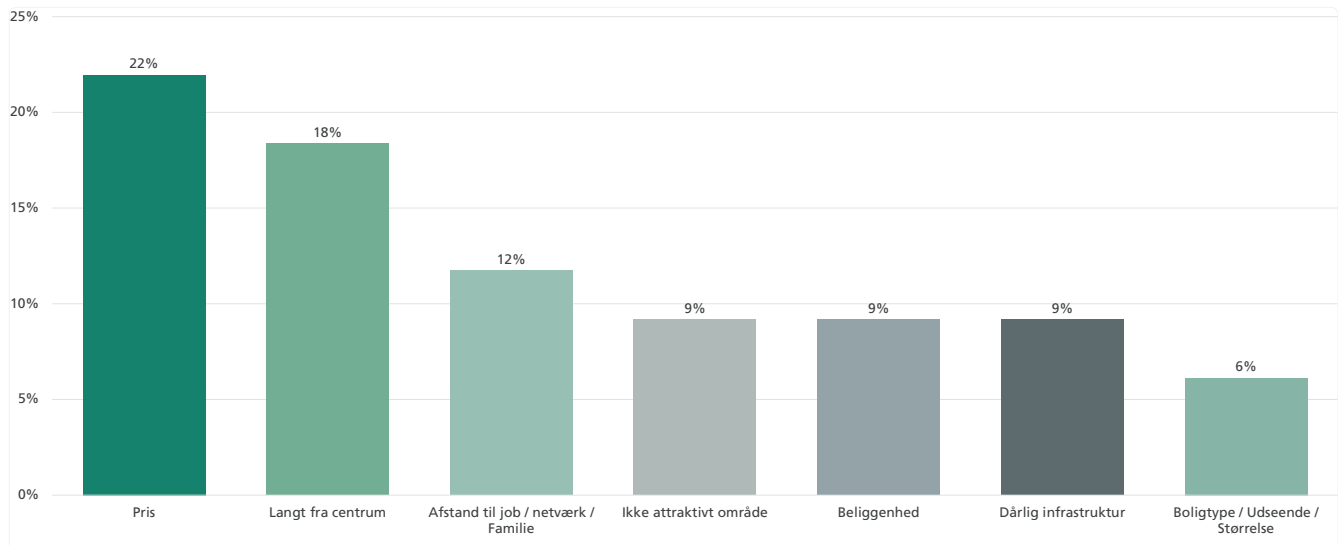


SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Kan du nævne tre positive ting, der motiverer dig til at overveje Kvistgård og Espergærde?** Blandt dem, som vil overveje områderne, er de mest positive elementer, at det er nær vand/grønne områder (64%). God infrastruktur (30%) og gode indkøbsmuligheder (15%) er også vigtige årsager til at flytte til området.



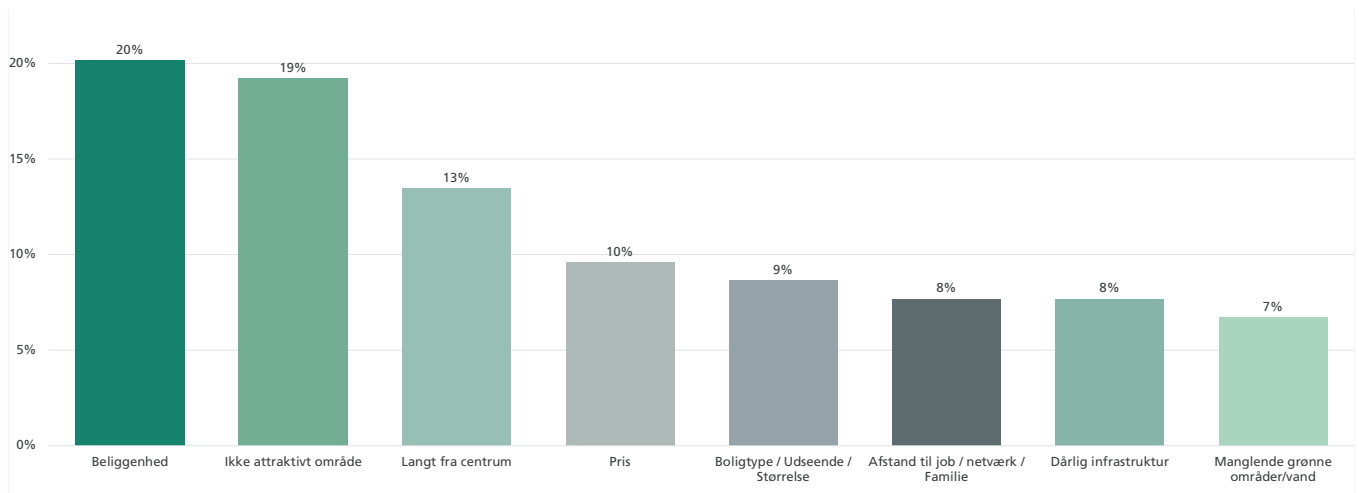
## NEGATIVE TING VED KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Kan du nævne tre negative ting ved kystbyerne, der gør, at du ikke vil overveje det?** Der er overvejende flest, som vælger Kvistgård og Espergærde fra grundet pris (22%), og at det er langt fra centrum (18%). 12% vælger området fra pga. afstand til job/ netværk/ familie. 6% finder boligtpe/ udseende/størrelse demotiverende.

## ÅRSAGER TIL AT FRAVÆLGE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE

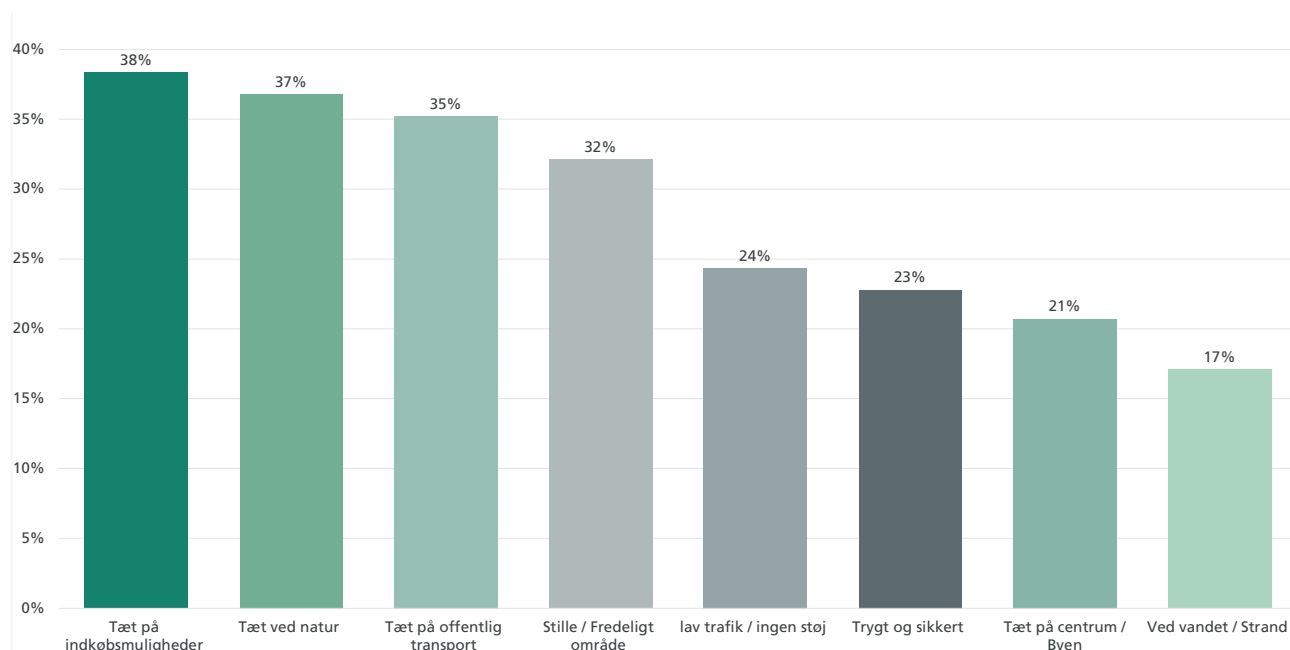


SAMPLE: VIL IKKE OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 104 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvorfor vil du ikke flytte til Kvistgård og Espergærde?** Der er 20%, der vælger området fra pga. beliggenheden og 19%, som vælger det fra, da det ikke er et attraktivt område. Andre årsager til at fravælge området er, at det er langt fra centrum (13%) og pris (10%).



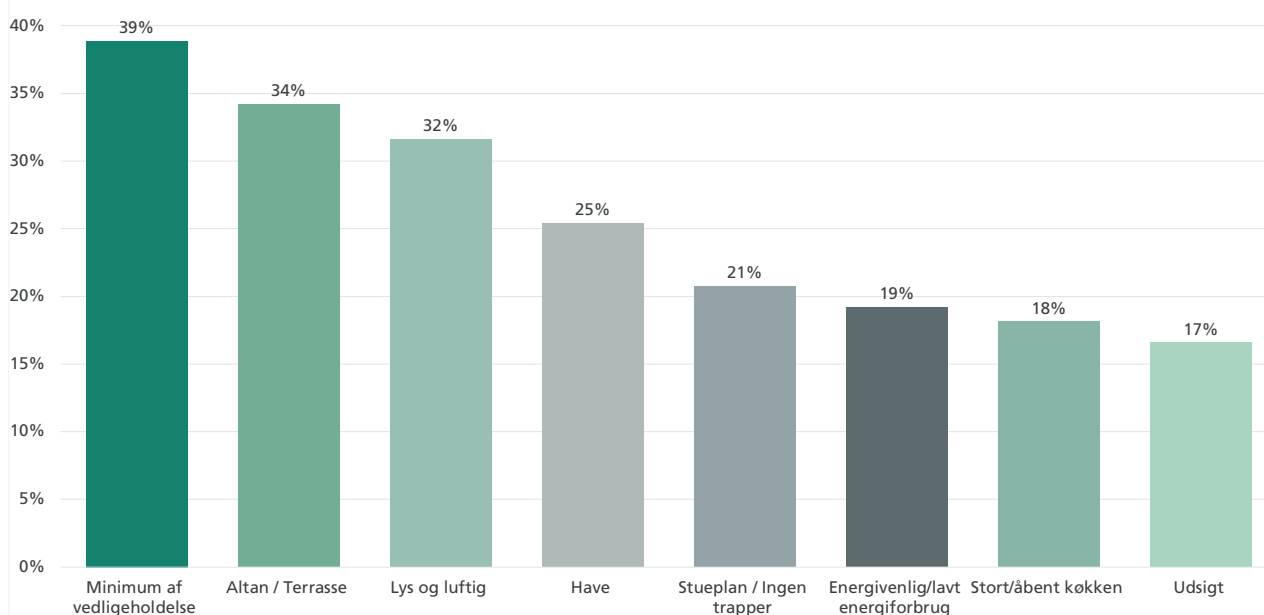
## VIGTIGT VED OMRÅDET OMKRING BOLIGEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Forestil dig, at du skal flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved området omkring boligen?** Det er vigtigst, at boligen er tæt på indkøbsmuligheder (38%). Dertil finder respondenterne det vigtigt, at det er tæt ved natur (37%) og tæt på offentlig transport (35%). Blandt dem som overvejer Kvistgård og Espergærde finder 32% det også vigtigt, at det er et stille og fredeligt område.

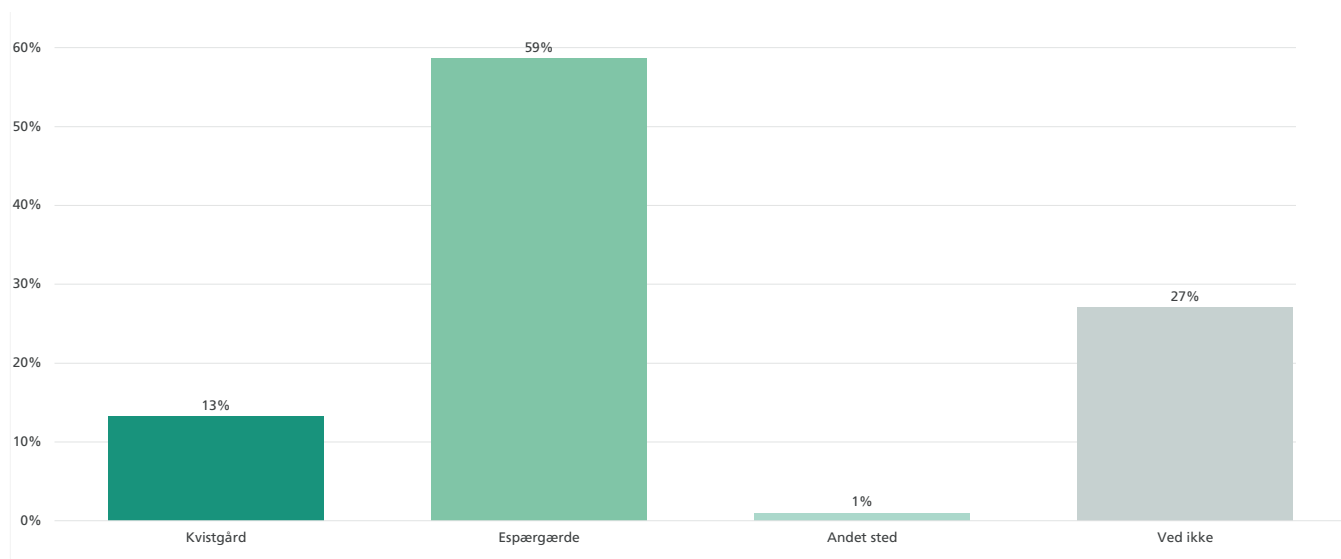
## VIGTIGT VED BOLIGEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Forestil dig, at du skulle flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved boligen?** Blandt dem, som vil overveje Kvistgård og Espergærde, er de vigtigste elementer ved boligen, at der er et minimum af vedligeholdelse (39%). Altan/terrasse (34%) samt lys og luftig bolig (32%) er også vigtige elementer ved boligen.

## RANGERING AF OMRÅDER



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

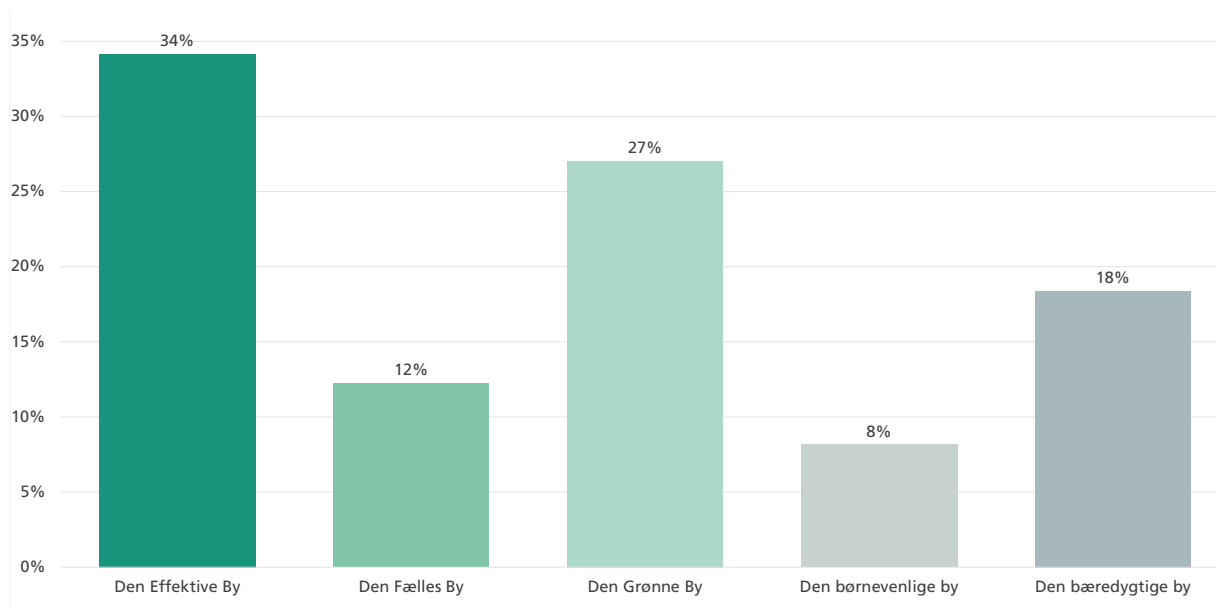
**Hvordan vil du rangere områderne i forhold til hinanden. Rangér fra nr. 1 til nr. 4 alt efter, hvor du helst vil bo:** Blandt dem, som overvejer Kvistgård og Espergærde, rangeres Espergærde klart som en nr. 1 med 59% foran Kvistgård (13%).



FOTO: HELSINGØR KOMMUNE



## FORETRUKKEN VISION



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilke af de fem visioner foretrækker du?** Der er størst interesse for "Den Effektive By" med hele 34%. 27% foretrækker "Den Grønne By", og 18% "Den Bæredygtige by". Der er kun 8%, der foretrækker "Den Børnevenlige by".

## DE FEM VISIONER



### Den effektive by

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



### Den grønne by

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



### Den børnevenlige by

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



### Den fælles by

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

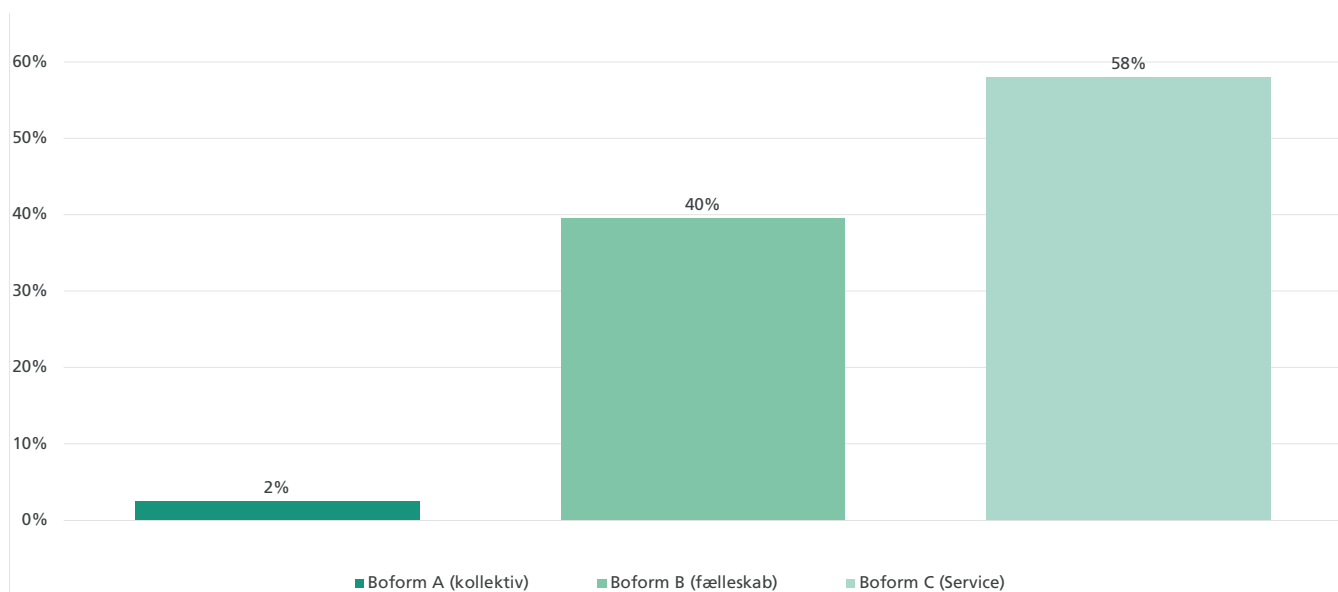


### Den bæredygtige by

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



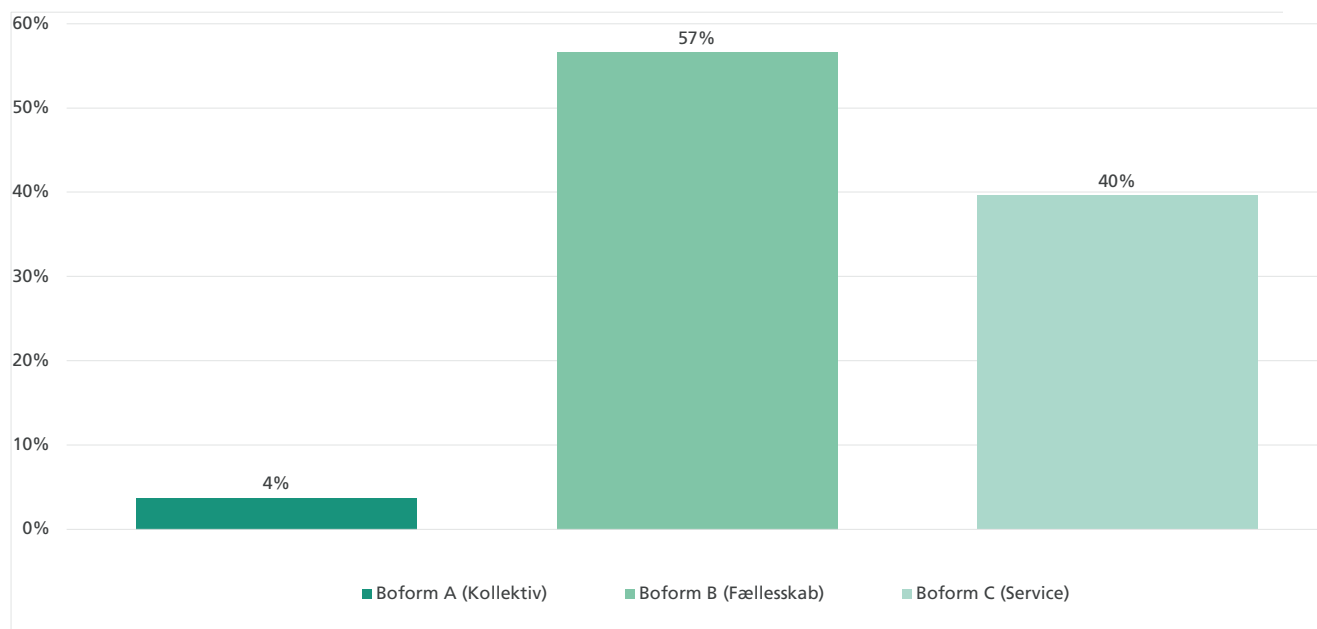
## FORETRUKKEN BOFORM – 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE OG ER 60 ÅR+: 81 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? Blandt de 60+-årige, som vil overveje Kvistgård og Espergærde, er Boform C (Service) det mest populære valg med 58%. 40% af de ældre respondenter ville vælge Boform B (Fællesskab), og kun 2% ville vælge Boform A (Kollektiv).

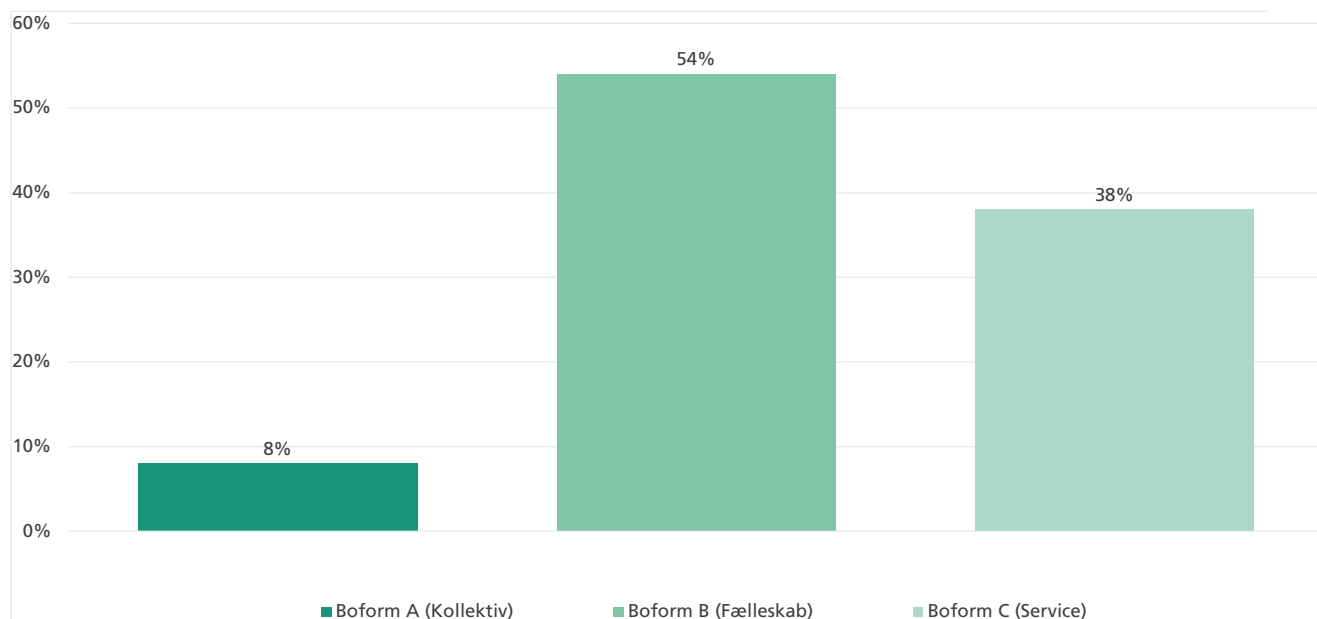
## FORETRUKKEN BOFORM – BØRN I HUSSTANDEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE OG HAR BØRN I HUSSTANDEN: 53 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? I kategorien børnefamilier vælger flest (57%) Boform B (Fællesskab). Boform C (Service) vælges af 40%, mens kun 4% finder Boform A (Kollektiv) mest attraktiv.

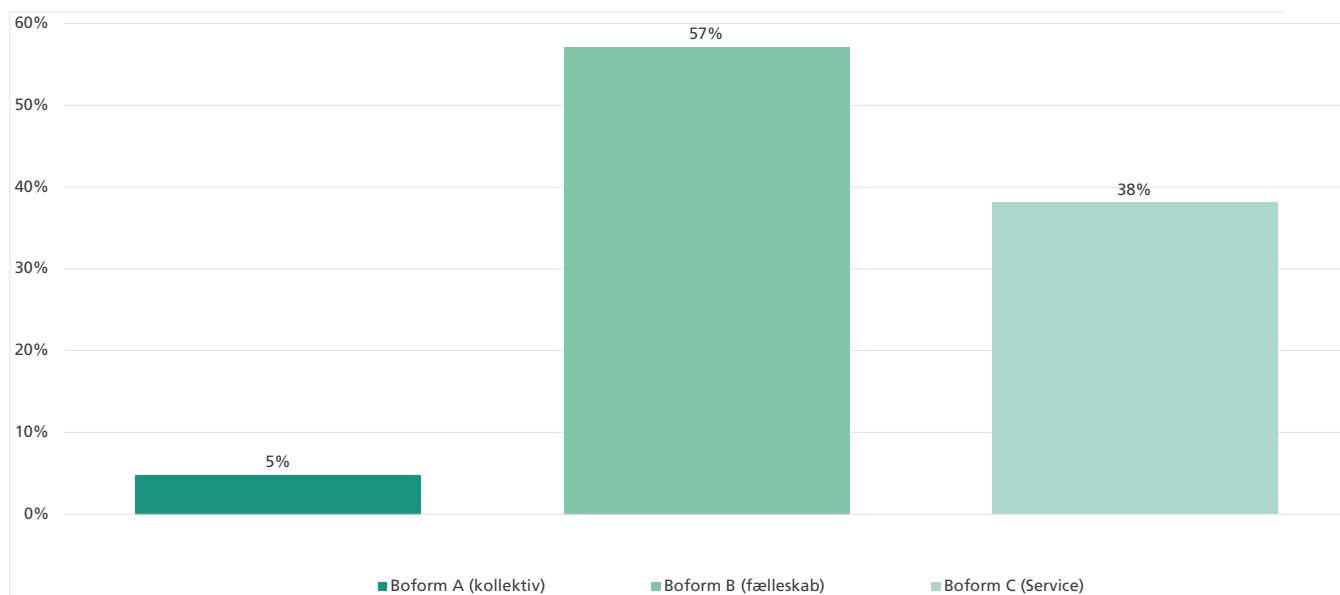
## FORETRUKKEN BOFORM – SINGLER



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE OG ER SINGLEHUSSTAND: 50 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Blandt singlehustande er Boform B (Fælleskab) den foretrukne boligform med 54% efterfulgt af Boform C (Service) med 38%. Kun 8% ville vælge Boform A (Kollektiv).

## FORETRUKKEN BOFORM – PAR UNDER 50 ÅR UDEN BØRN

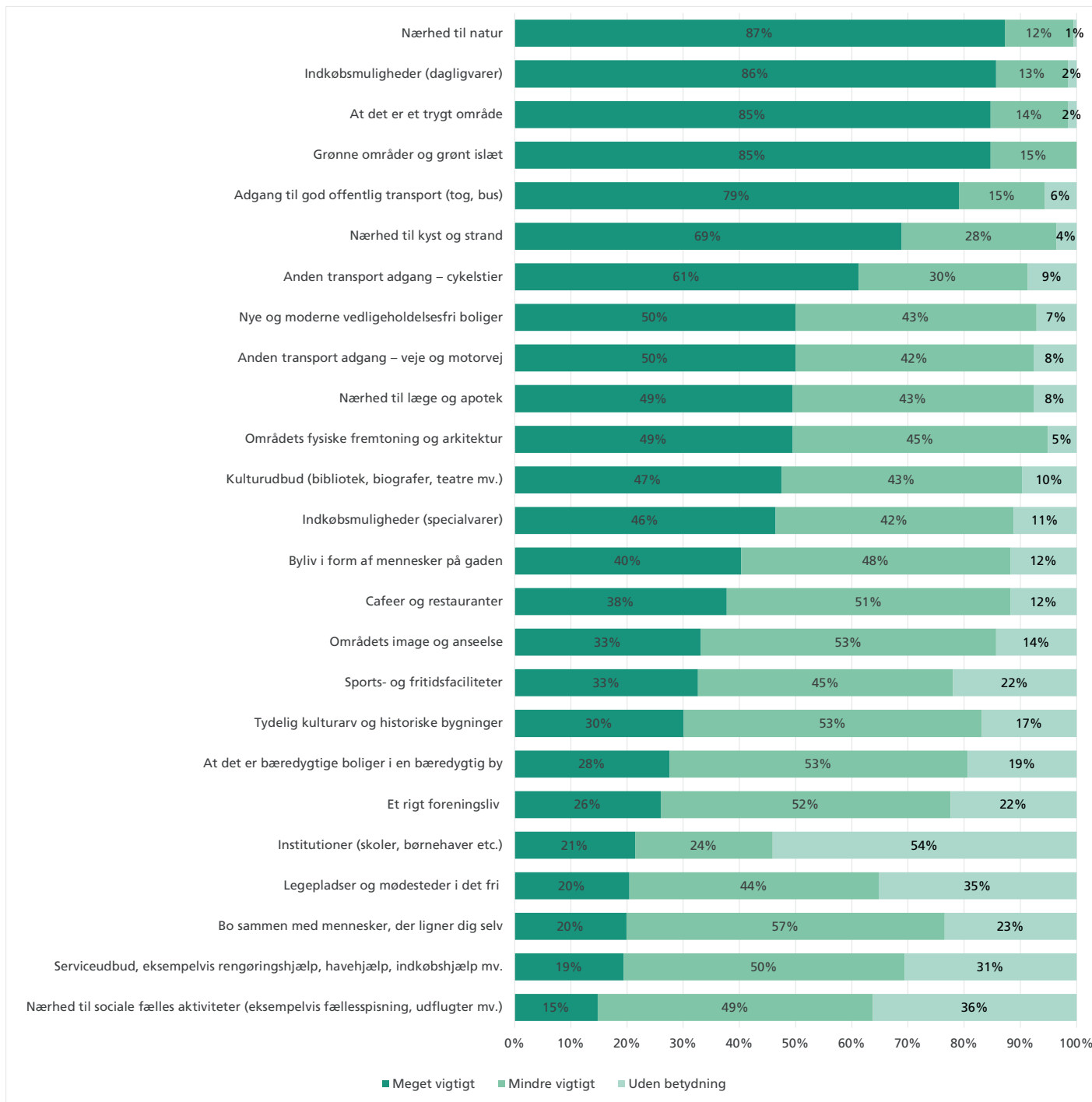


SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE OG ER PAR (UNDER 50 ÅR) UDEN BØRN: 21 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Hele 57% af parrene under 50 år uden børn finder Boform B (Fælleskab) mest attraktiv. 38% foretrækker Boform C (Service), og 5% foretrækker Boform A (Kollektiv).



## BETYDNING AF PARAMETRE

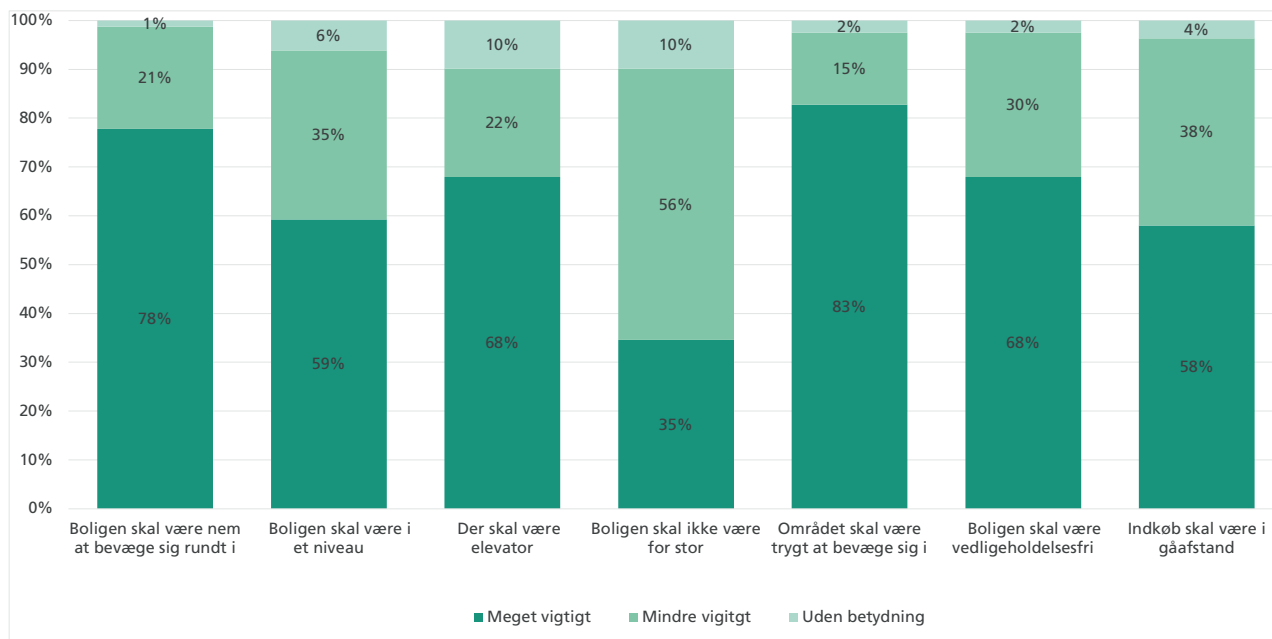


SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning har følgende for det boligområde, som du vil søge til? Hele 87% finder det meget vigtigt, at boligområdet er i nærhed til natur, og 86% lægger vægt på gode indkøbsmuligheder. En stor del af respondenterne (57%) fandt det mindre vigtigt at bo sammen med mennesker, der ligner dem selv. For 54% er institutioner uden betydning, hvilket skyldes respondenternes høje alder.



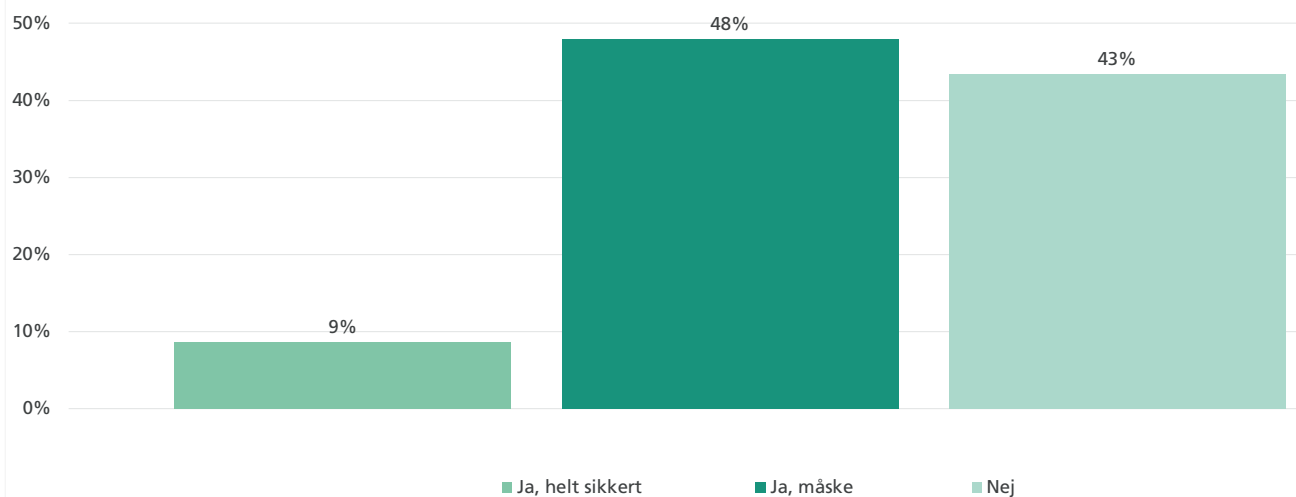
## BETYDNING AF PARAMETRE – 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGAARD OG ESPERGÆRDE OG ER 60 ÅR+: 81 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor vigtige er de følgende for dit valg af en fremtidig bolig? I den ældre gruppe mener hele 83%, at det er meget vigtigt, at området skal være trygt at bevæge sig i. 78% mener, at det er meget vigtigt, at boligen skal være nem at bevæge sig rundt i. 56% mener, at boligens størrelse er mindre vigtig.

## INTERESSE FOR BOFÆLLESSKAB

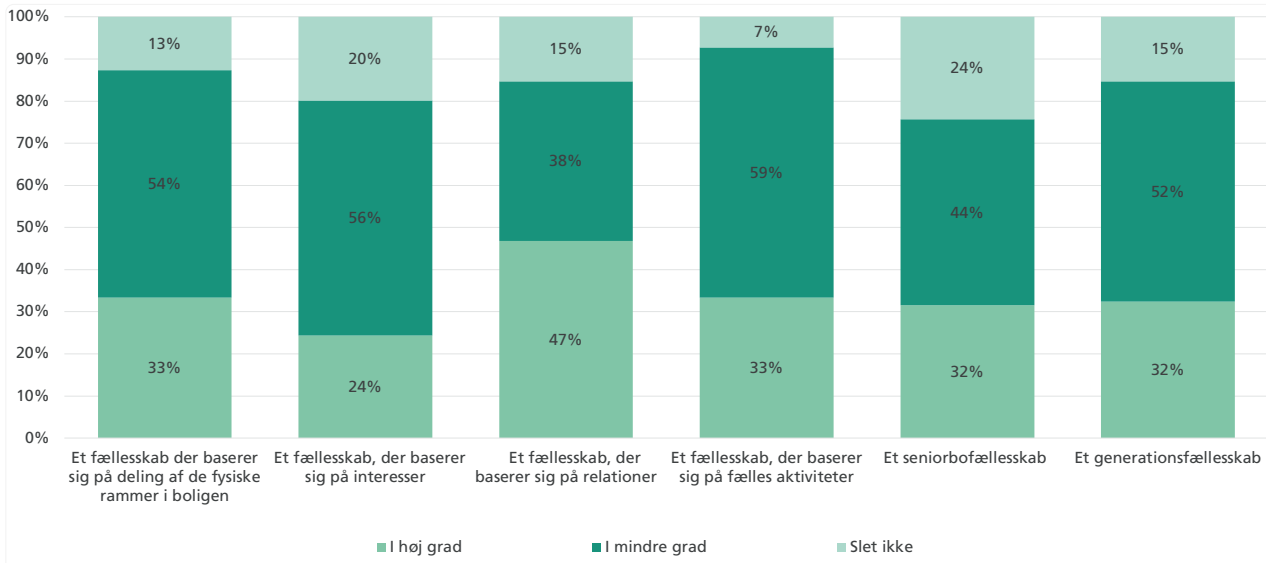


SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGAARD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil det være interessant for dig at bo sammen med andre mennesker i et fællesskab? 48% har udtrykt, at de måske har interesse i at bo i et fællesskab. 9% svarede, at det helt sikkert kunne have interesse. Der var dog 43%, som svarede, at det ikke er noget for dem.



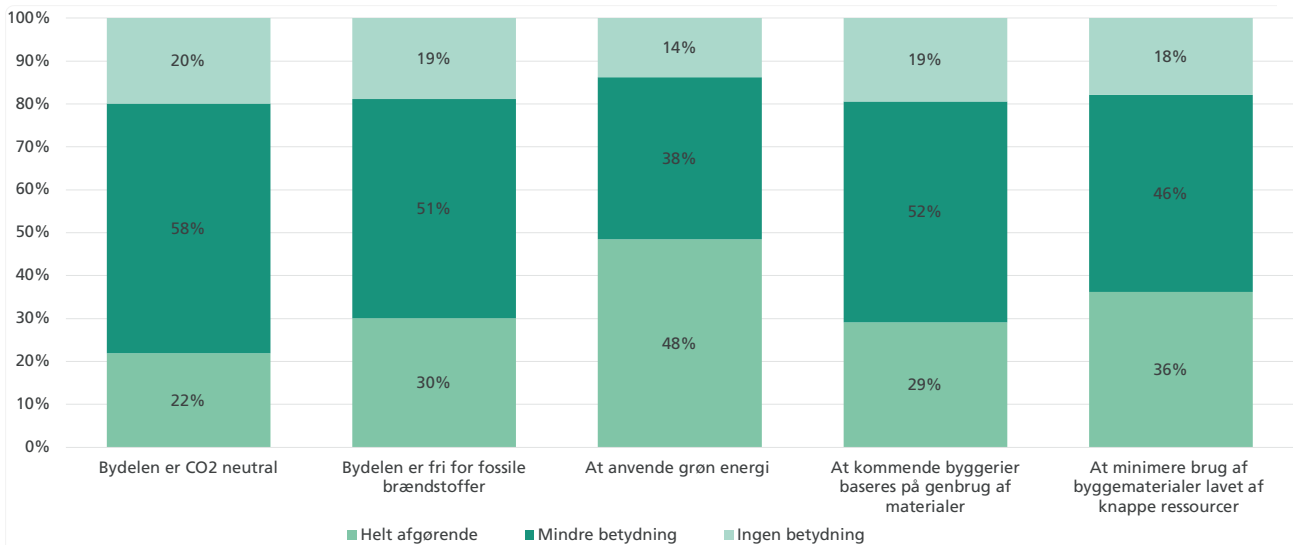
## INTERESSE FOR FÆLLESSKABER



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE OG HAR INTERESSE FOR FÆLLESSKAB: 111 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

I hvilket omfang appellerer følgende former for fællesskab til dig? Der er størst interesse for et fællesskab, der baserer sig på relationer (47%). Dertil er der 59%, som i mindre grad finder "et fællesskab, der baserer sig på fælles aktiviteter" for appellerende. Hele 24% har slet ikke har interesse i et seniorbofællesskab.

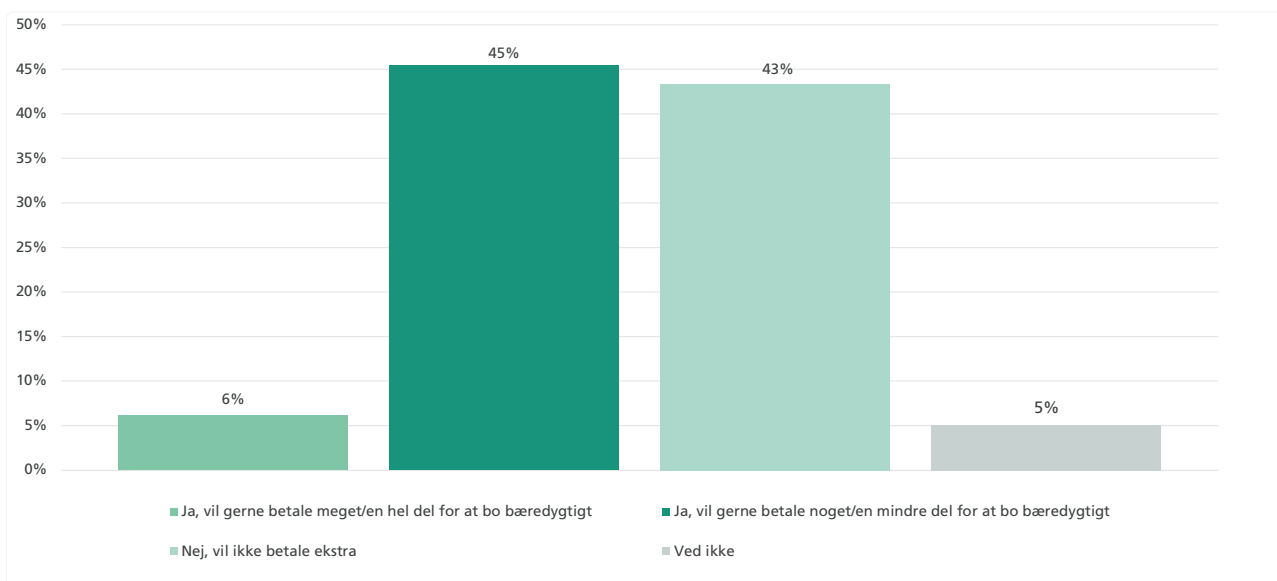
## VIGTIGHED AF BÆREDYGTIGT BYGGERI



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Bæredygtigt byggeri et begreb, som der tales meget om for tiden. Hvor stor betydning har følgende for en bydel? Blandt dem, som overvejer Kvistgård og Espergærde, finder 48% det helt afgørende, at der bliver anvendt grøn energi. 58% af respondenterne finder det af mindre betydning, at bydelen er CO2-neutral. For 19% af respondenterne har det ingen betydning, at bydelen er fri for fossile brændstoffer.

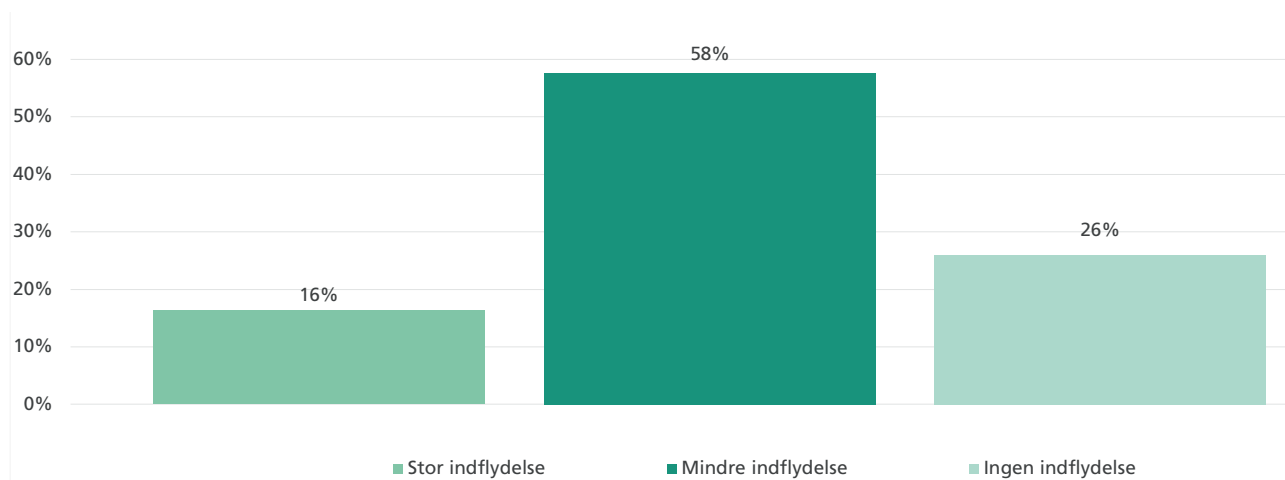
## BÆREDYGTIGE BOLIGER - BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du være villig til at betale ekstra for at bo i bæredygtige boliger? Samlet set er der en mindre villighed til at betale lidt ekstra for bæredygtighed. 45% vil gerne betale noget/en mindre del for at bo bæredygtigt, og 6% vil betale meget for at bo bæredygtigt. Dog er der også 43%, som ikke vil betale ekstra.

## KLIMA- OG MILJØPOLITIK

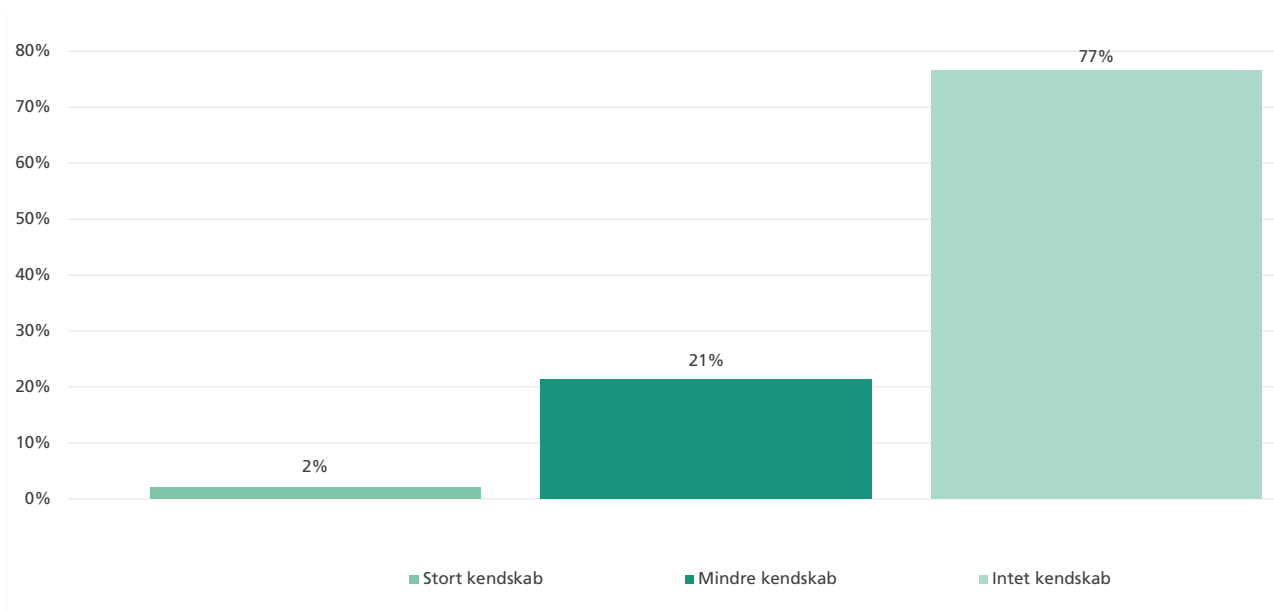


SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil en kommunes klima- og miljøpolitik have nogen indflydelse på om, du vil flytte dertil, næste gang du skal flytte? Blandt de respondenter, som overvejer at flytte til Kvistgård og Espergærde, mener 58%, at en kommunes klima- og miljøpolitik har mindre indflydelse på en eventuel tilflytning til kommunen. 26% gav udtryk for, at det ikke havde betydning, hvorimod 16% sagde, at det vil have stor indflydelse.



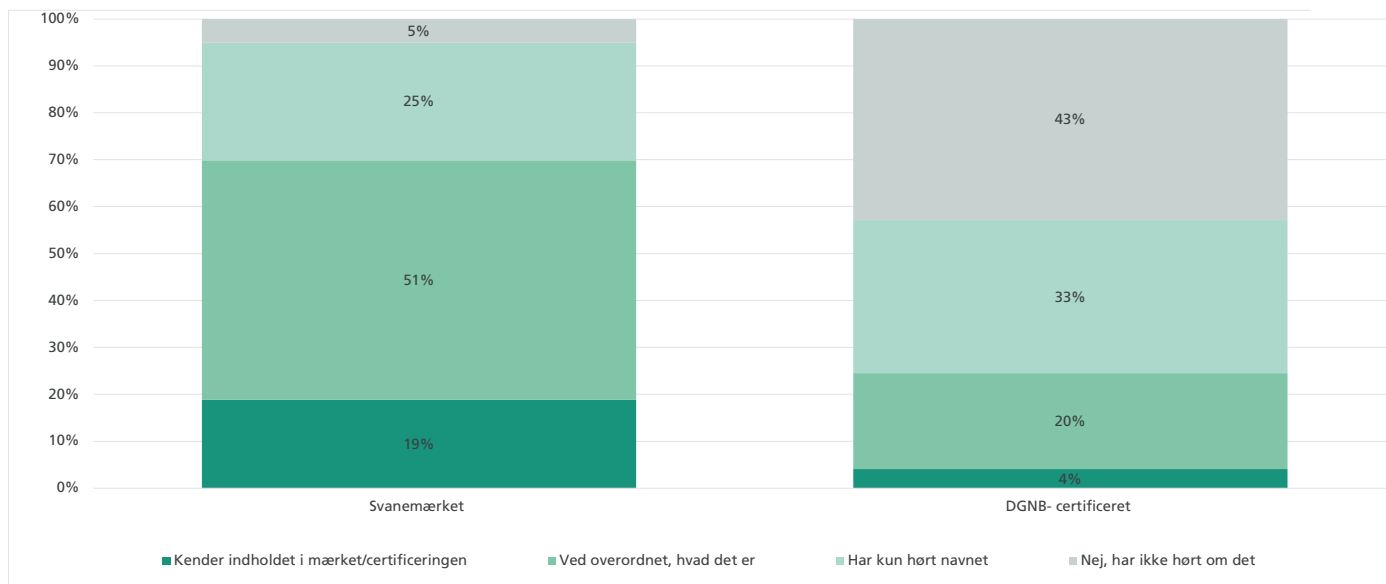
## KENDSKAB TIL KLIMA- OG MILJØPOLITIK



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stort er dit kendskab til Helsingør Kommunes klima- og miljøpolitik?** Der er et meget lavt kendskab til Helsingør Kommunes klima- og miljøpolitik blandt dem, som overvejer Kvistgård og Espergærde. 77% har intet kendskab til det. Kun 2% har et stort kendskab.

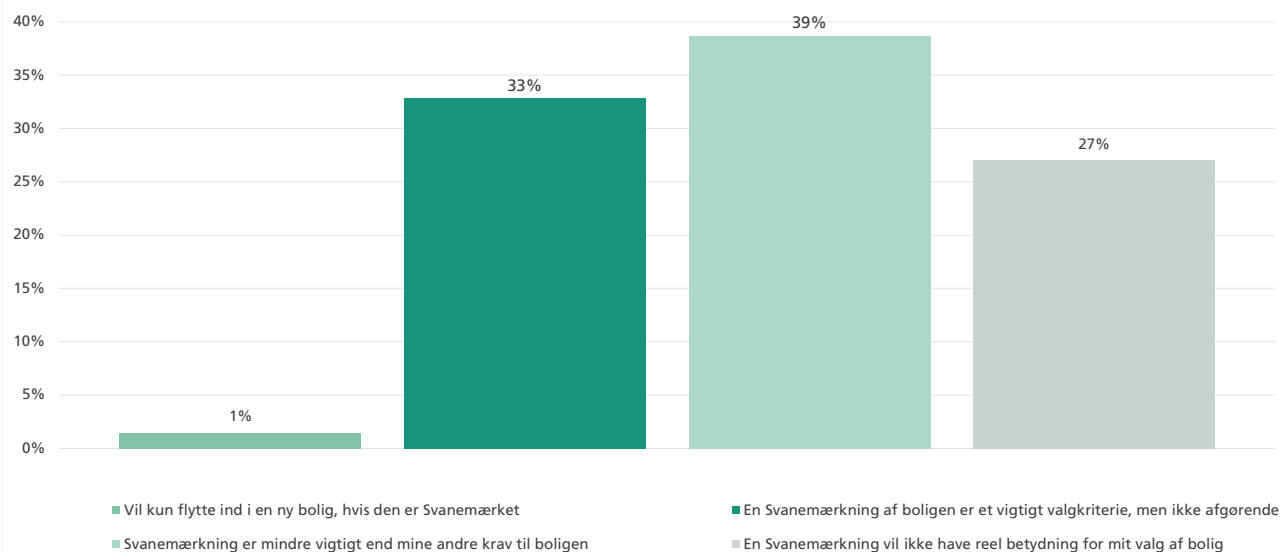
## KENDSKAB TIL CERTIFICERINGER



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor godt kender du disse mærker/certificeringer for bygninger?** Generelt er der et lavt kendskab til DGNB-certificering, da 43% ikke har hørt om det, og 33% kun har hørt navnet. Svanemærket er mere kendt blandt respondenterne. Hele 51% ved overordnet hvad det er, og kun 5% har ikke hørt om det. Kun 4% kender til, hvad DGNB-certificering indeholder. 19% kender til indholdet af Svanemærket.

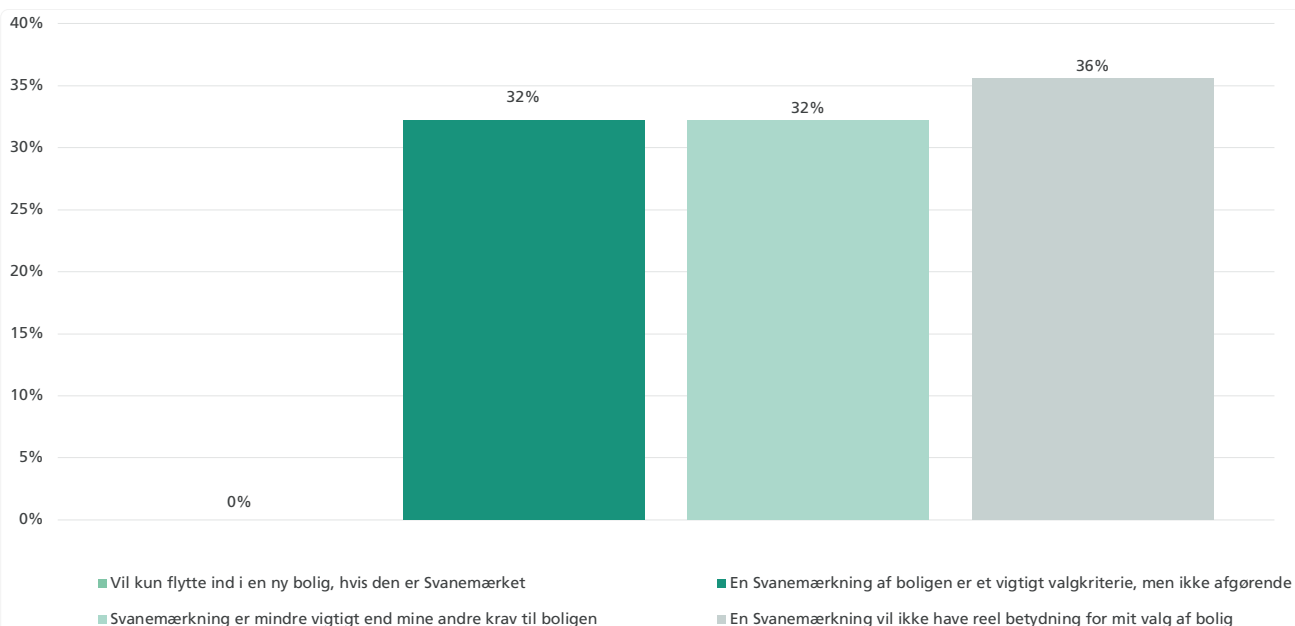
## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE OG HAR KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 137 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket? 39% af respondenterne har svaret, at en svanemærkning af boligen er mindre vigtigt end andre krav. 33% mener, at det er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende, og 27% siger, at det ikke har nogen reel betydning. Der er kun 1%, som kun vil flytte ind i boligen, hvis den er Svanemærket.

## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG

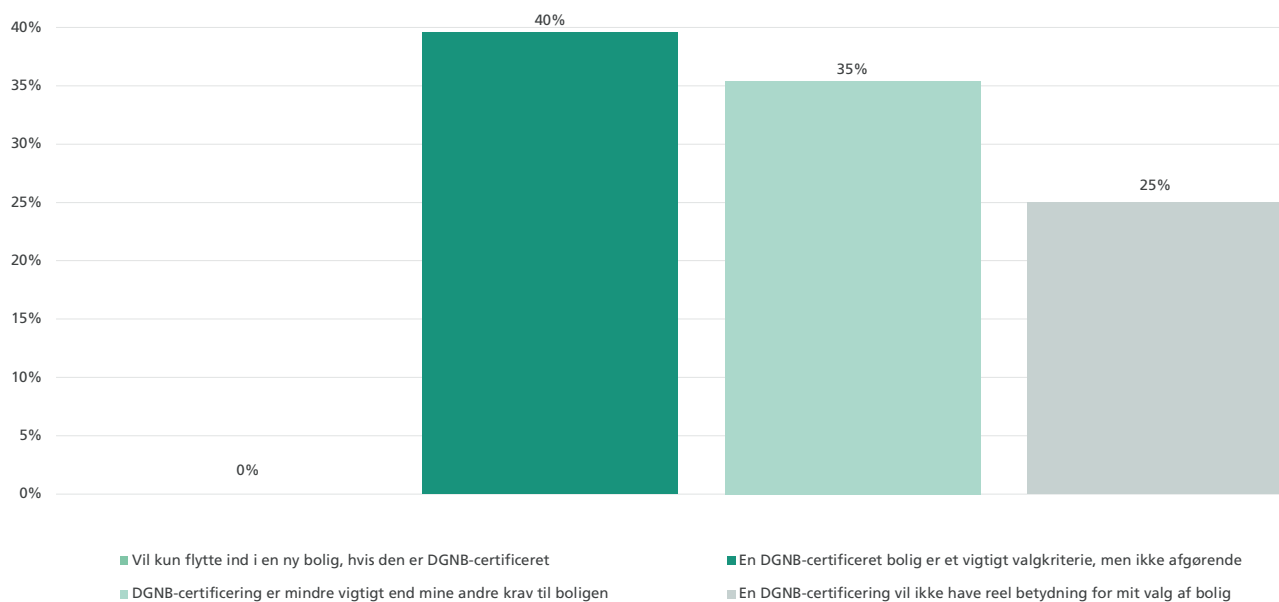


SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE OG HAR IKKE KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 59 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket? Blandt dem, som overvejer at flytte til Kvistgård og Espergærde og ikke har kendskab til Svanemærket, mener 36%, at en svanemærkning af boligen ikke vil have reel betydning for valg af bolig. 32% gav udtryk for, at der er andre krav, der er vigtigere, samt at det er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende. Der er ikke nogen, som kun vil flytte ind i boligen, hvis den er Svanemærket.



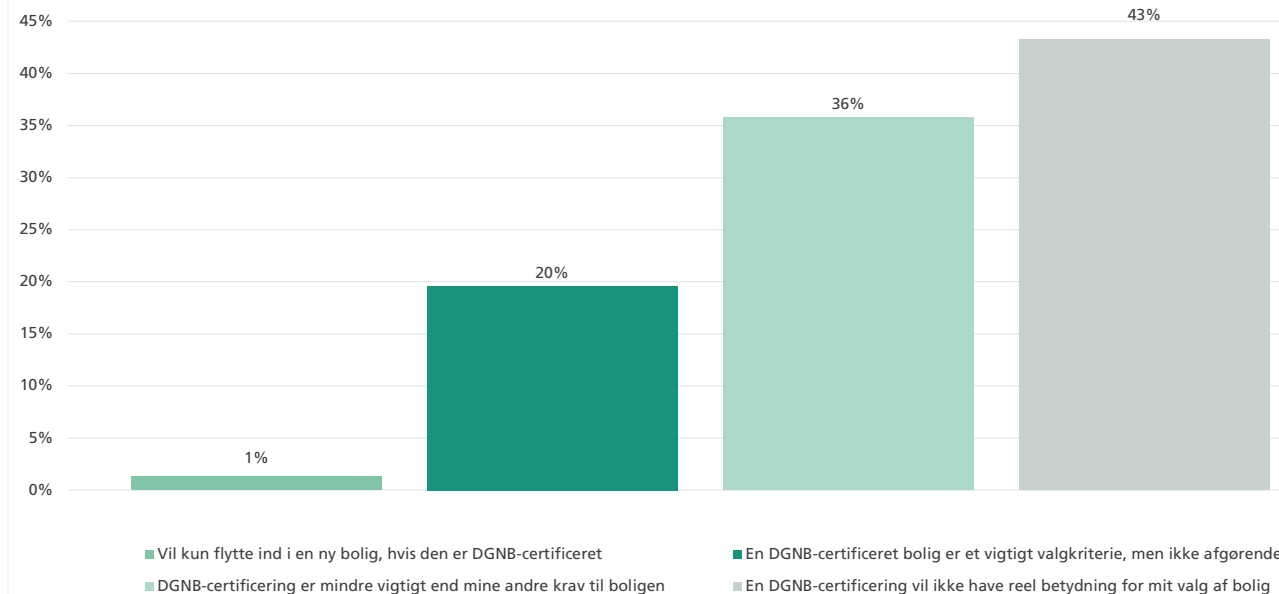
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE OG KENDER TIL DGNB-CERTIFICERING: 48 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret?** 40% af respondenterne har givet udtryk for, at en DGNB-certificering af boligen er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende. 35% mener, at der er andre krav til boligen, som er vigtigere, og 25% mener, at det ikke har nogen reel betydning for valg af bolig. Der er ikke nogen, som kun vil flytte ind i en bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

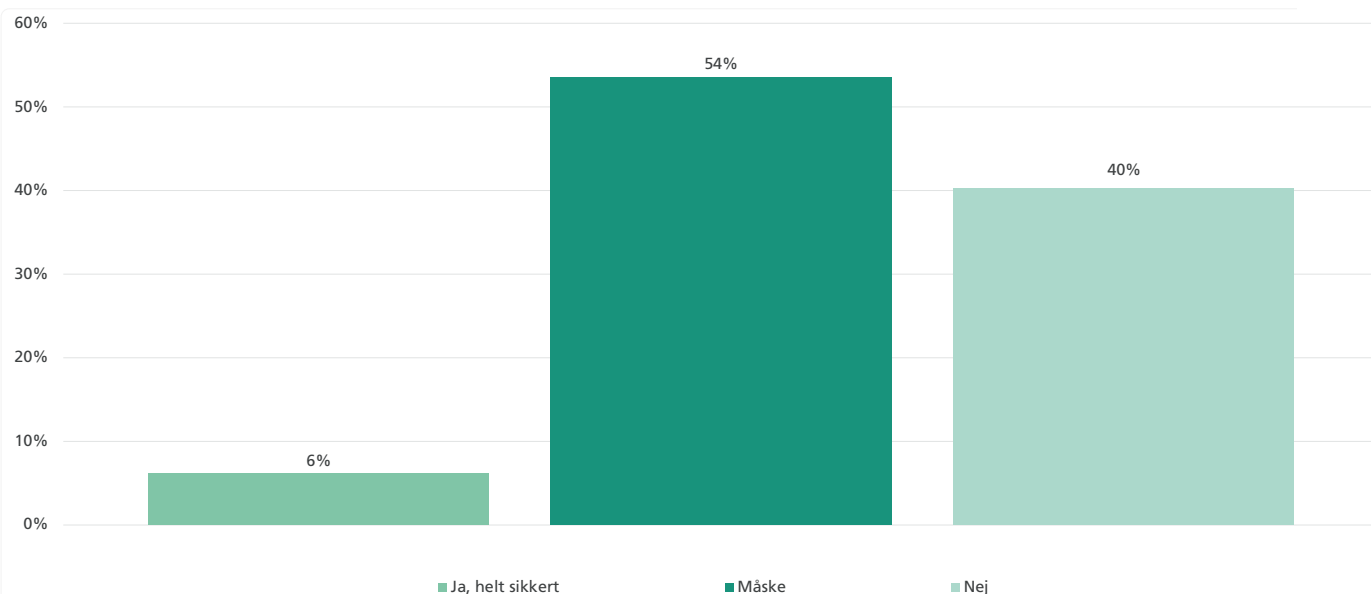
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE OG HAR IKKE KENDSKAB TIL DGNB-CERTIFICERING: 148 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret?** Blandt dem, som vil overveje at flytte til Kvistgård og Espergærde og ikke har kendskab til DGNB-certificeringen, mener 43%, at en certificering ikke vil have en betydning for valg af bolig. 36% gav udtryk for, at der er andre krav, som er vigtigere. Det er 1%, som kun vil flytte ind i en ny bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

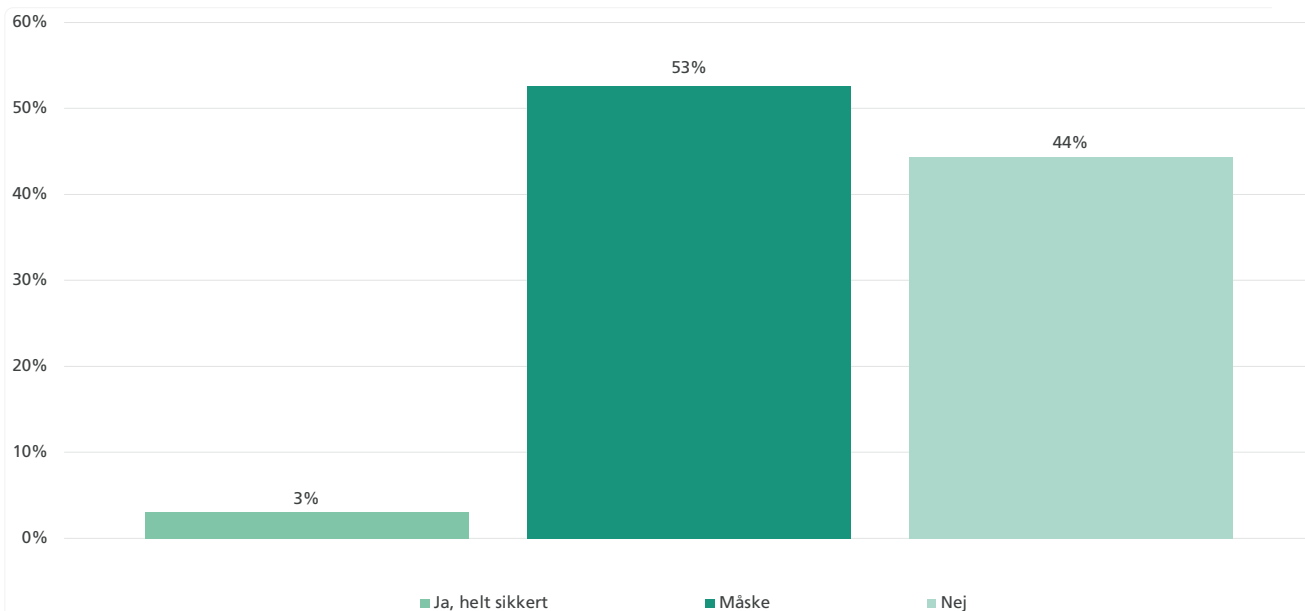
## SVANEMÆRKET BOLIG – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den er Svanemærket? Der er en villighed til at betale ekstra. Over halvdelen (54%) af respondenterne har svaret, at de måske vil være villige til at betale ekstra for en svanemærket bolig, og 6% vil helt sikkert betale for en svanemærket bolig. Dog er der 40%, som ikke vil betale ekstra.

## DGNB-CERTIFICERET BOLIG – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE: 196 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den DGNB-certificeret? Der er en villighed til at betale ekstra. 53% af respondenterne vil måske betale ekstra for en DGNB-certificeret bolig, og 3% vil helt sikkert betale ekstra. Dog er der stadig 44%, som ikke vil betale ekstra.







# LEJEPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

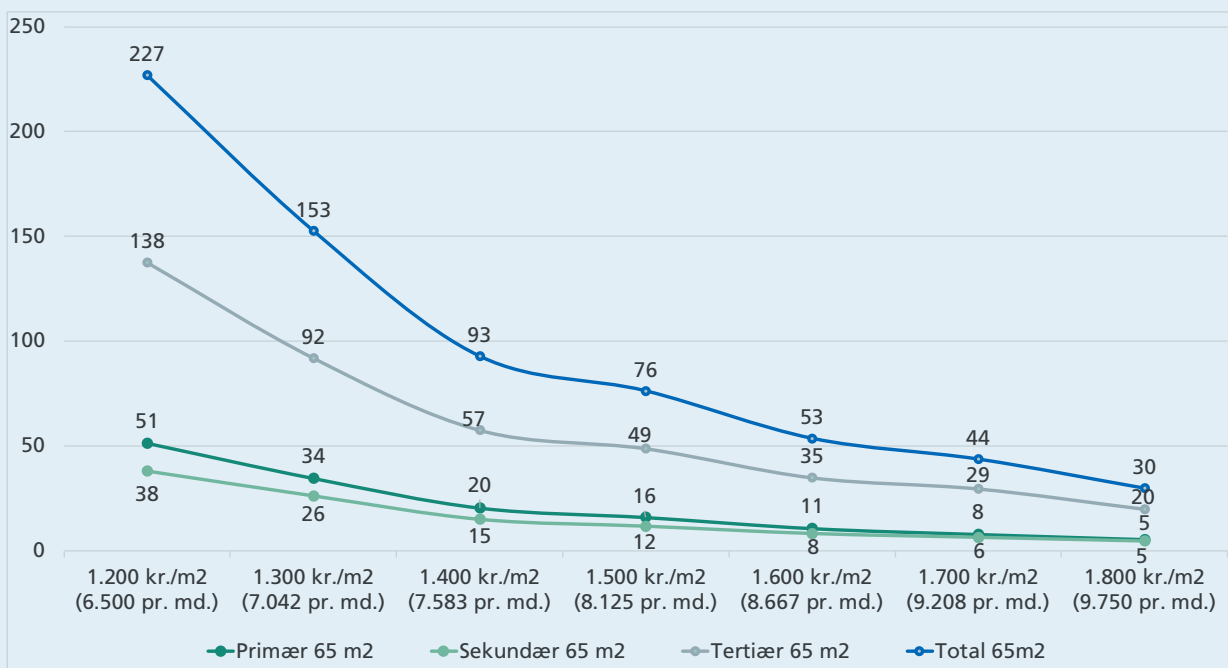
## Lejelejligheder (65 kvm.)

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

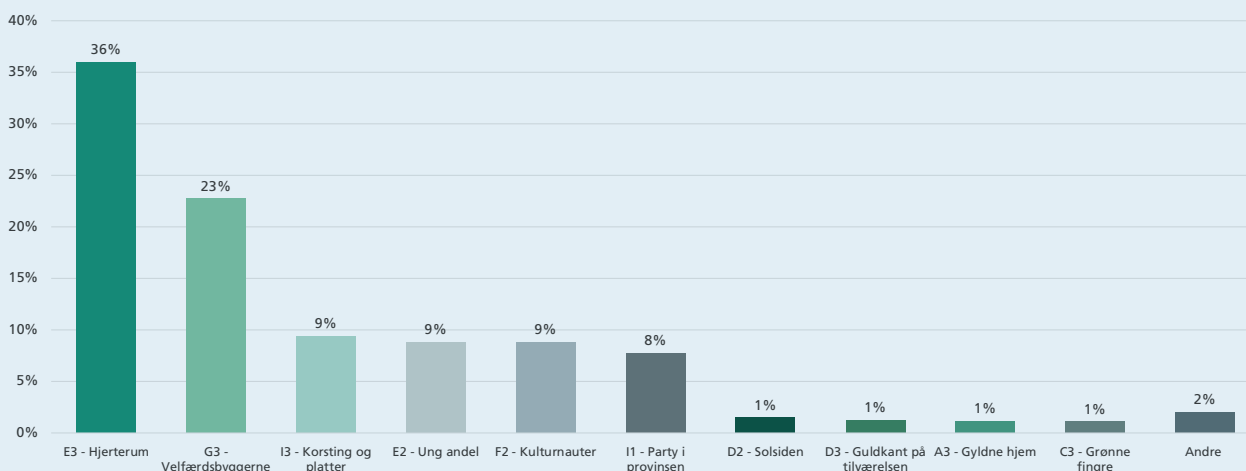
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

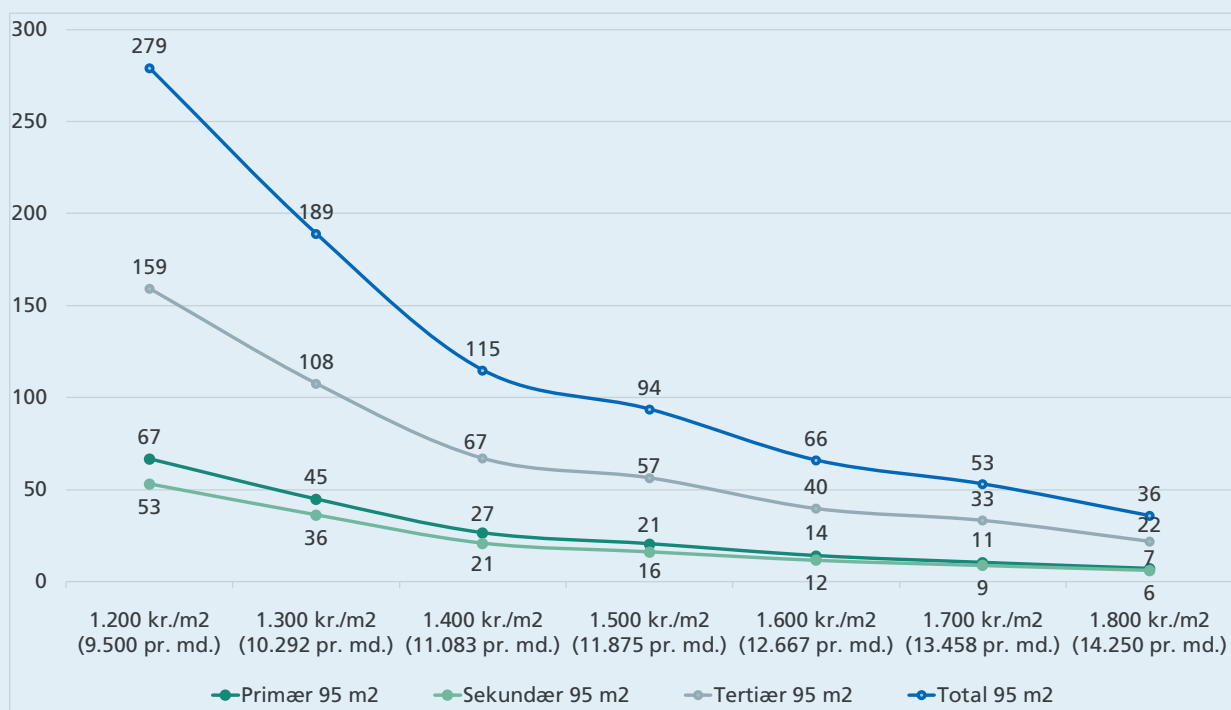
## Lejelejligheder (95 kvm.)

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

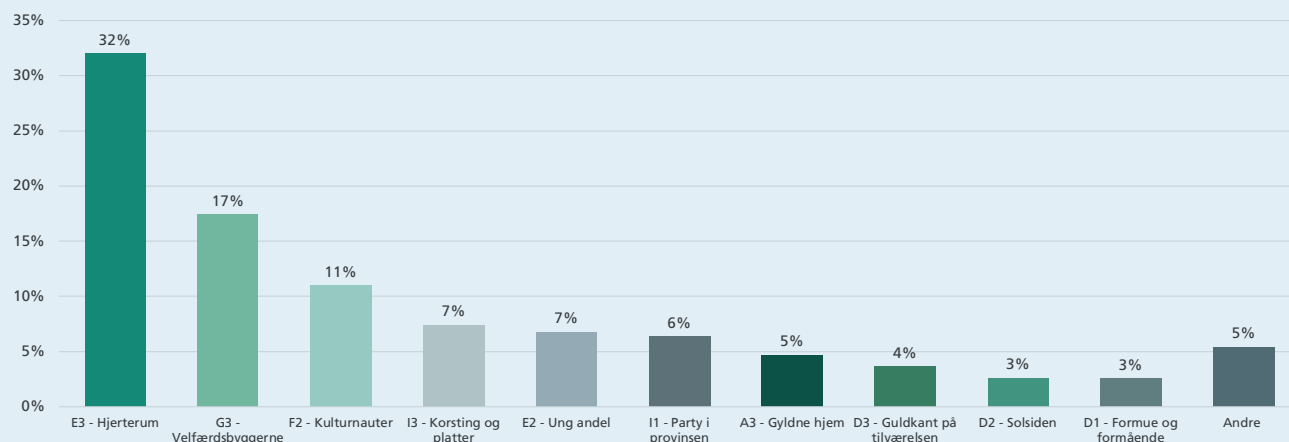
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

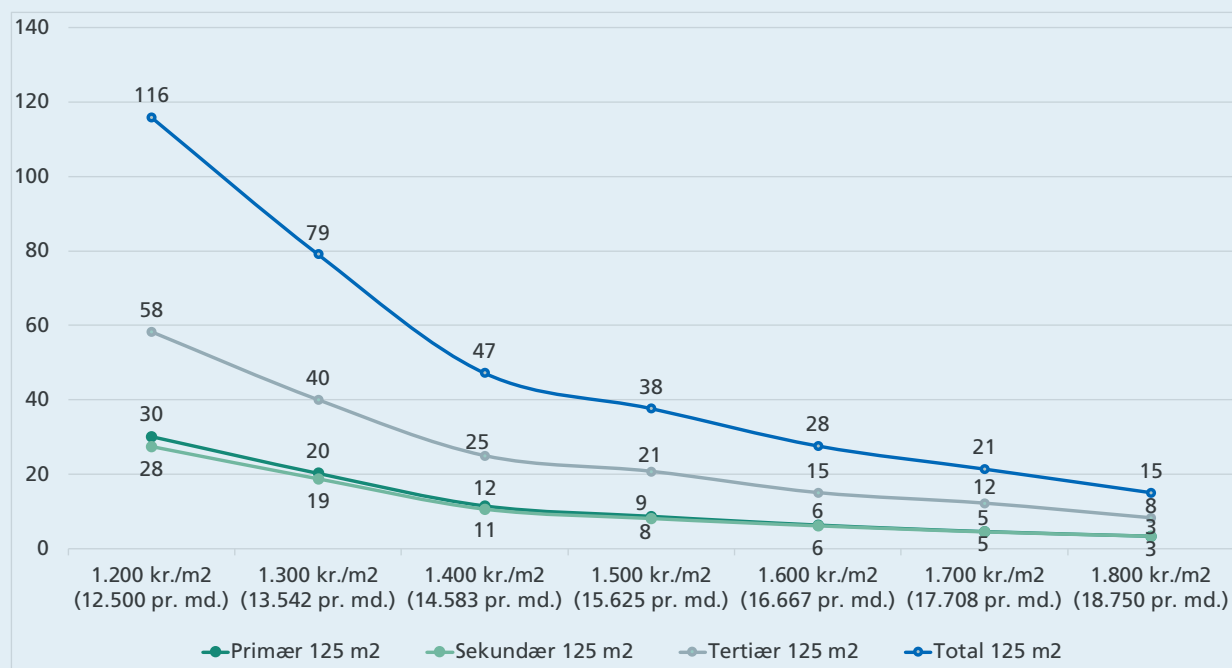
## Lejelejligheder (125 kvm.)

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

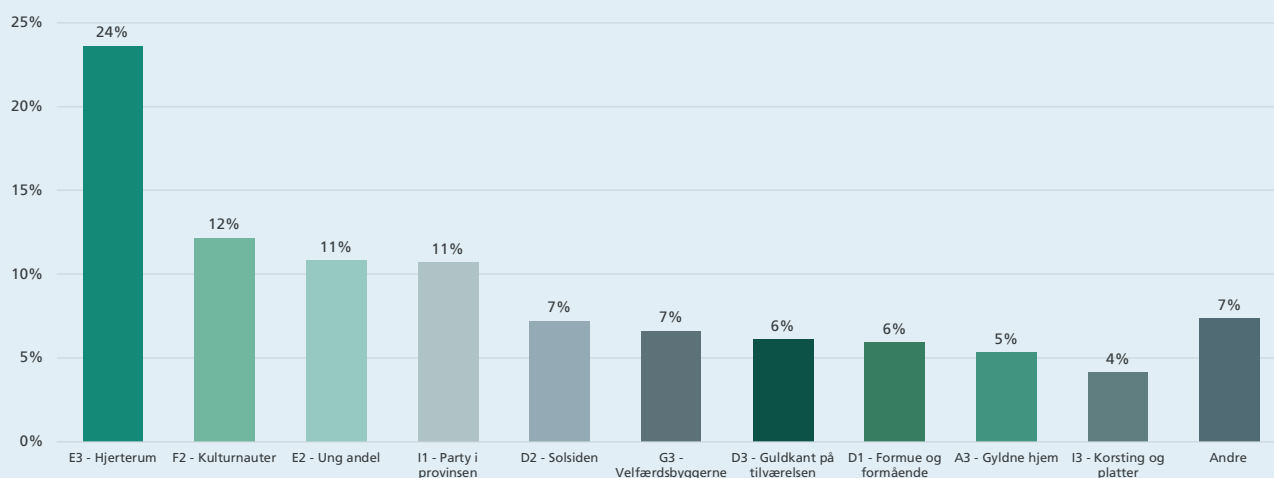
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

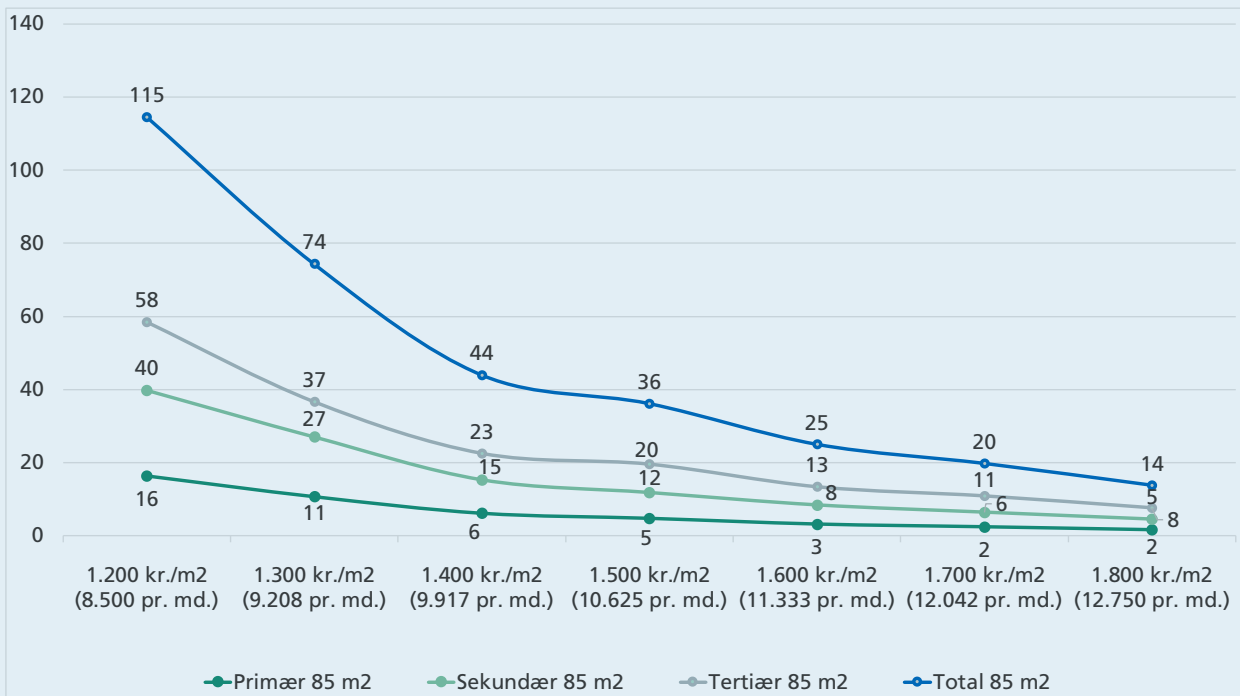
## Lejerækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

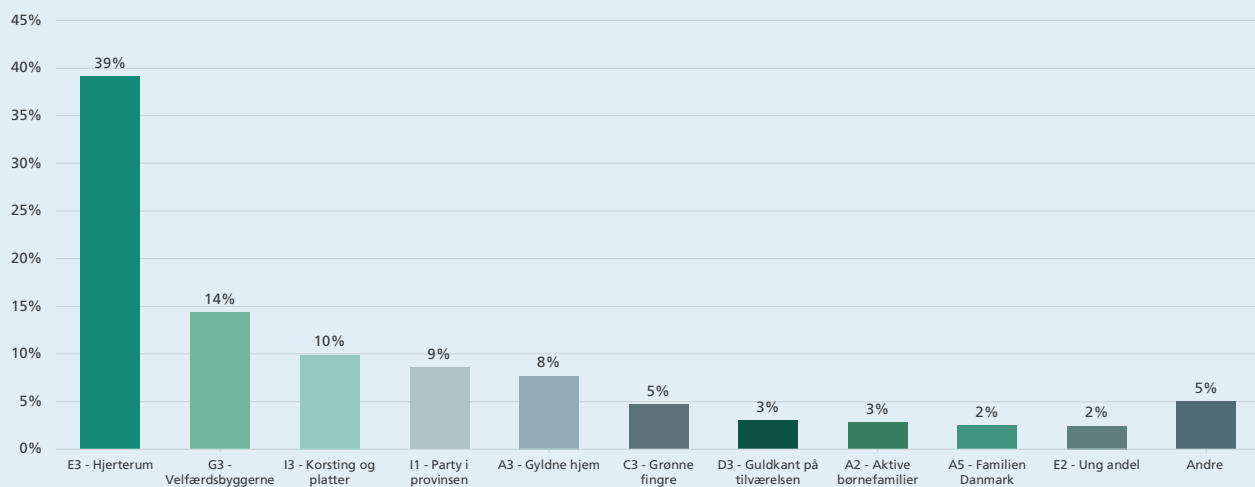
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

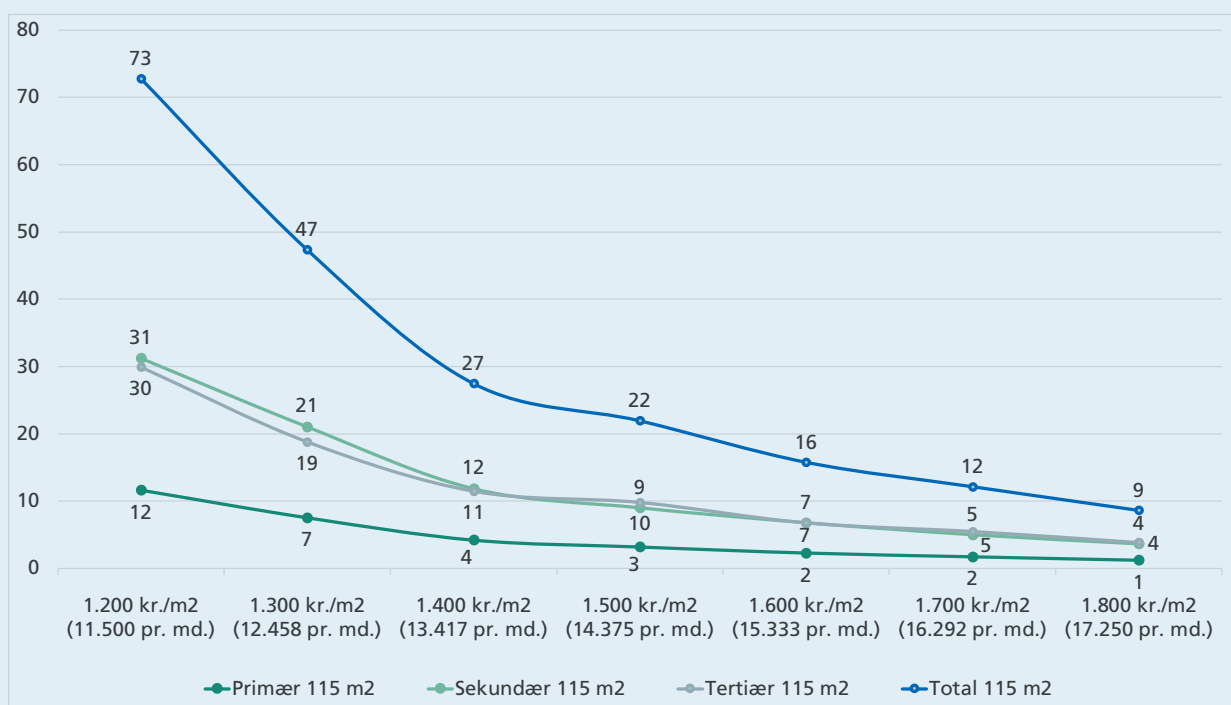
## Lejerækkehus (115 kvm.)

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

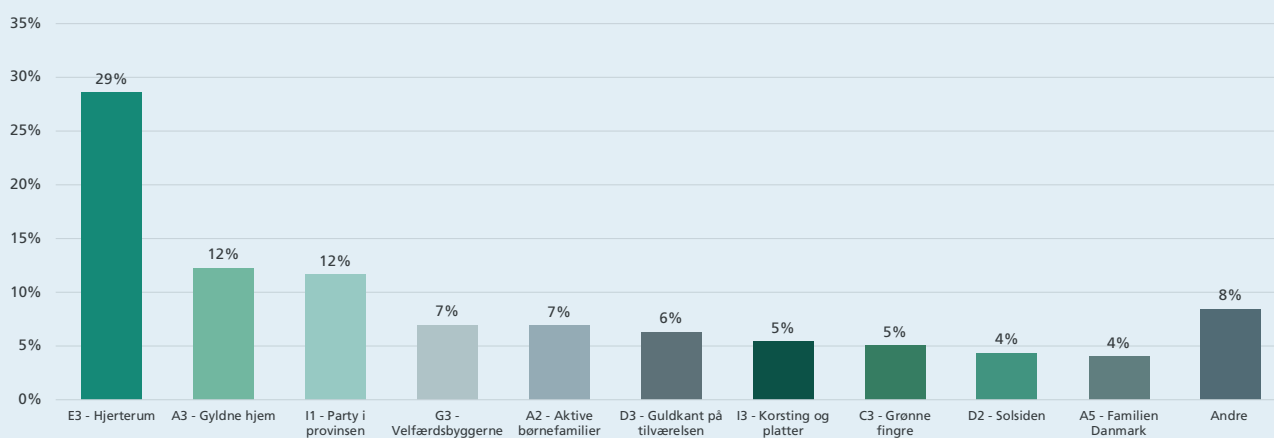
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.

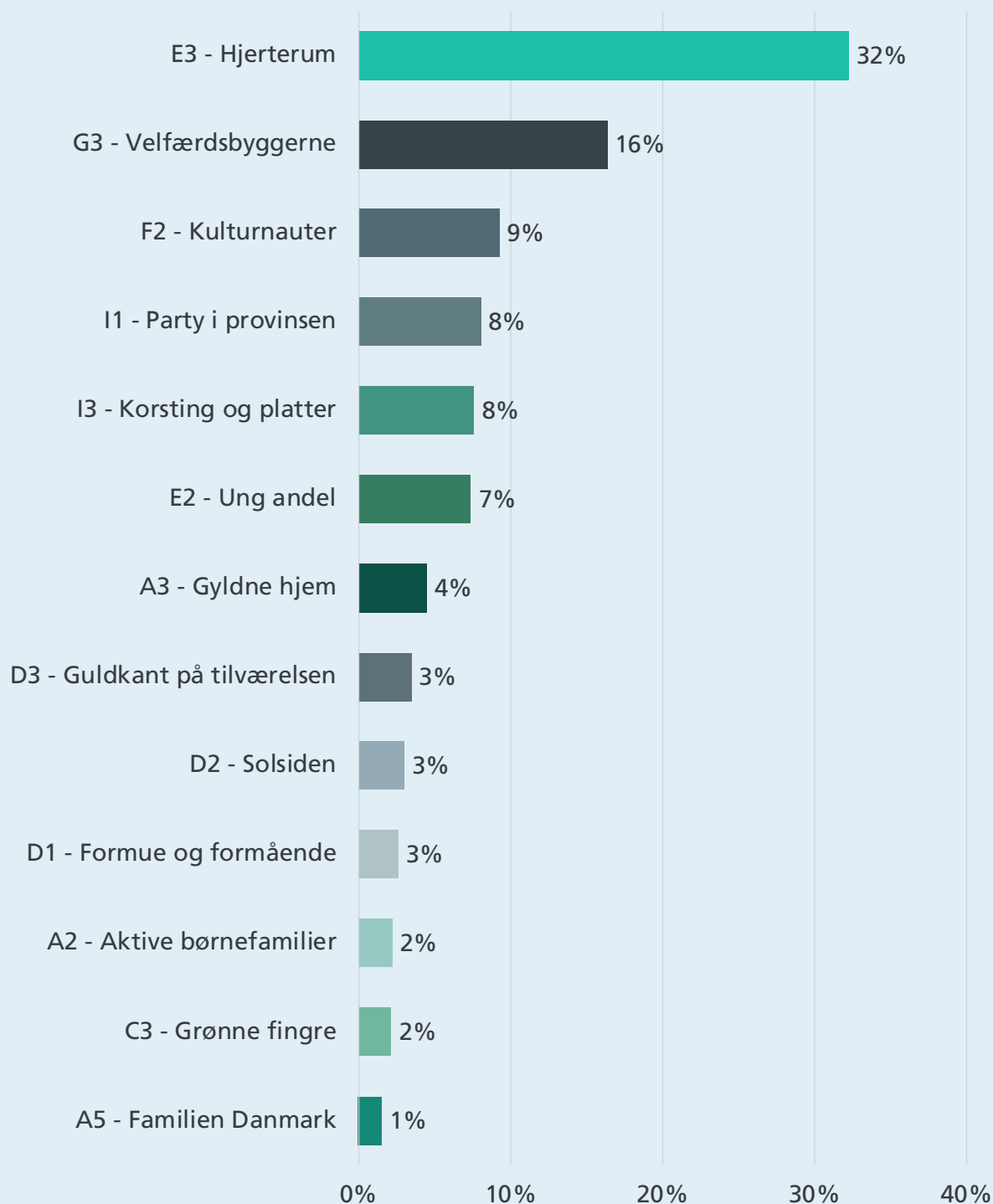


### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – LEJEBOLIGER

## 60 måneder ved 1.500 kr./m<sup>2</sup>







# EJERPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

## Ejerlejligheder (65 kvm.)

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

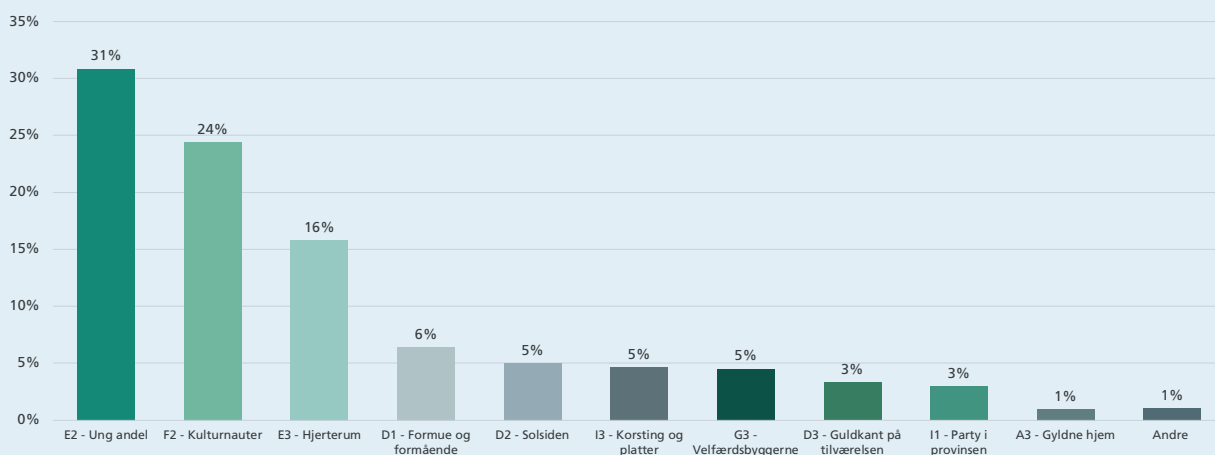
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

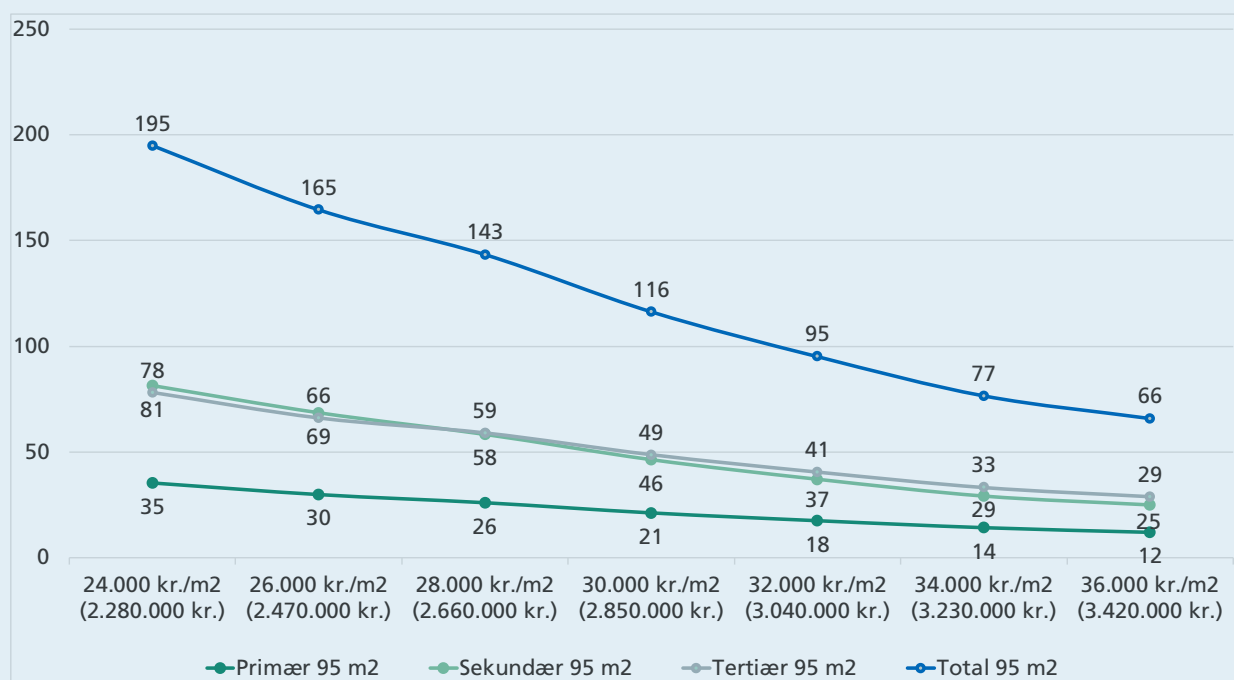
## Ejerlejligheder (95 kvm.)

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

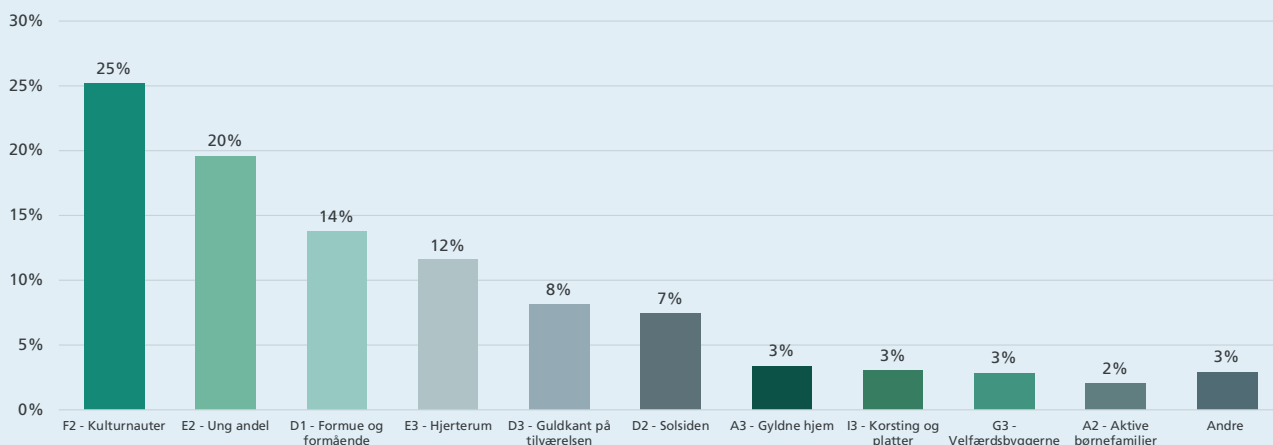
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

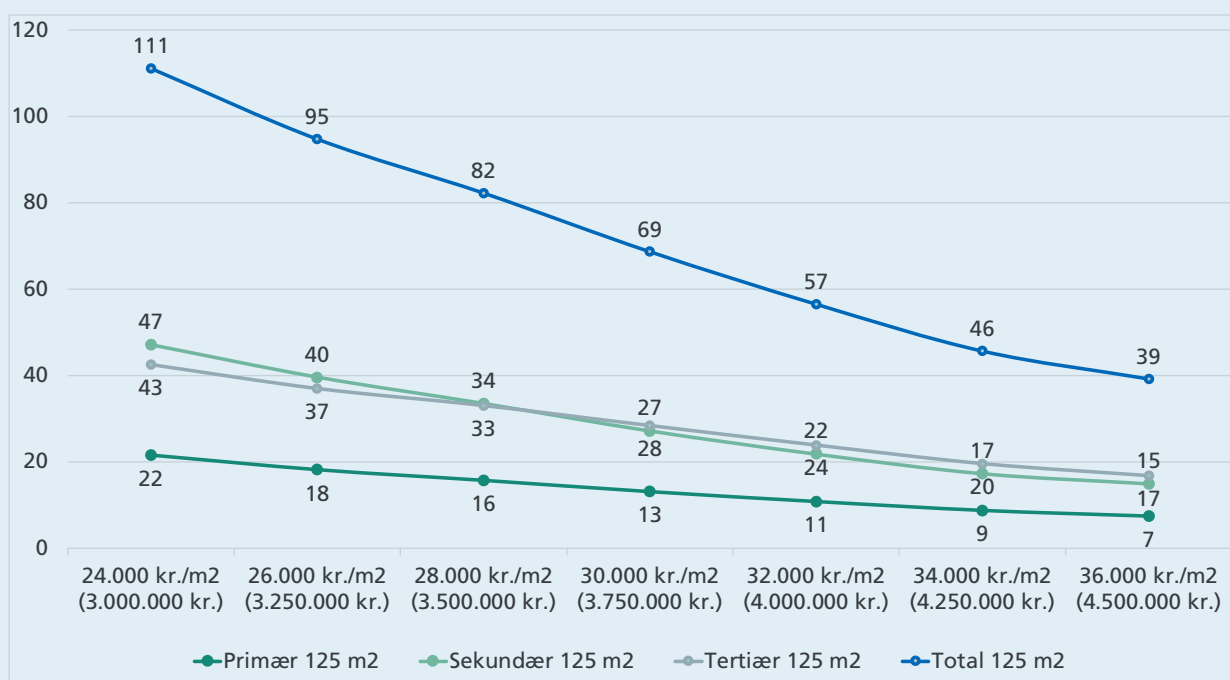
## Ejerlejligheder (125 kvm.)

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

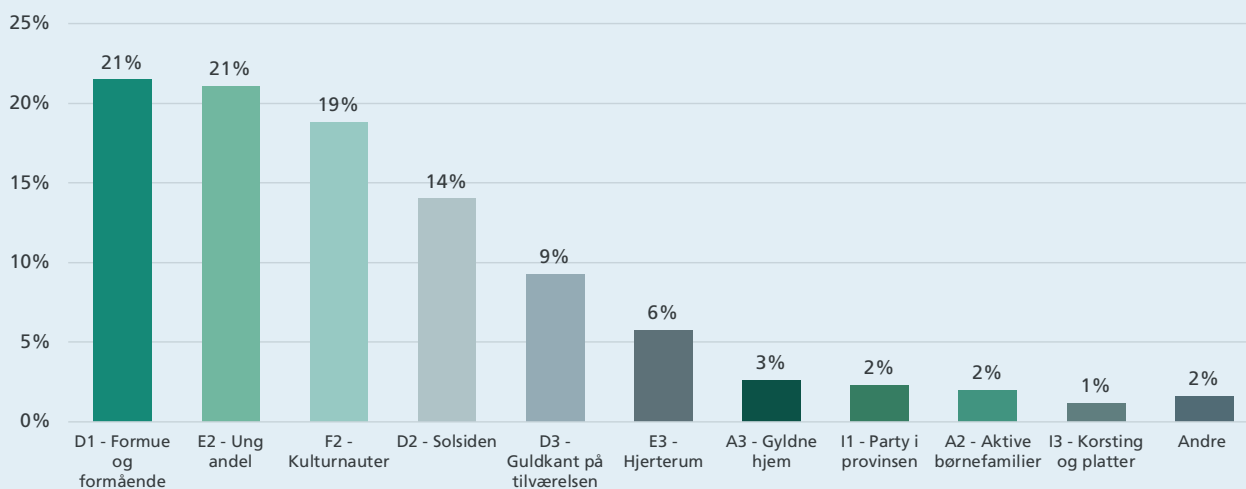
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

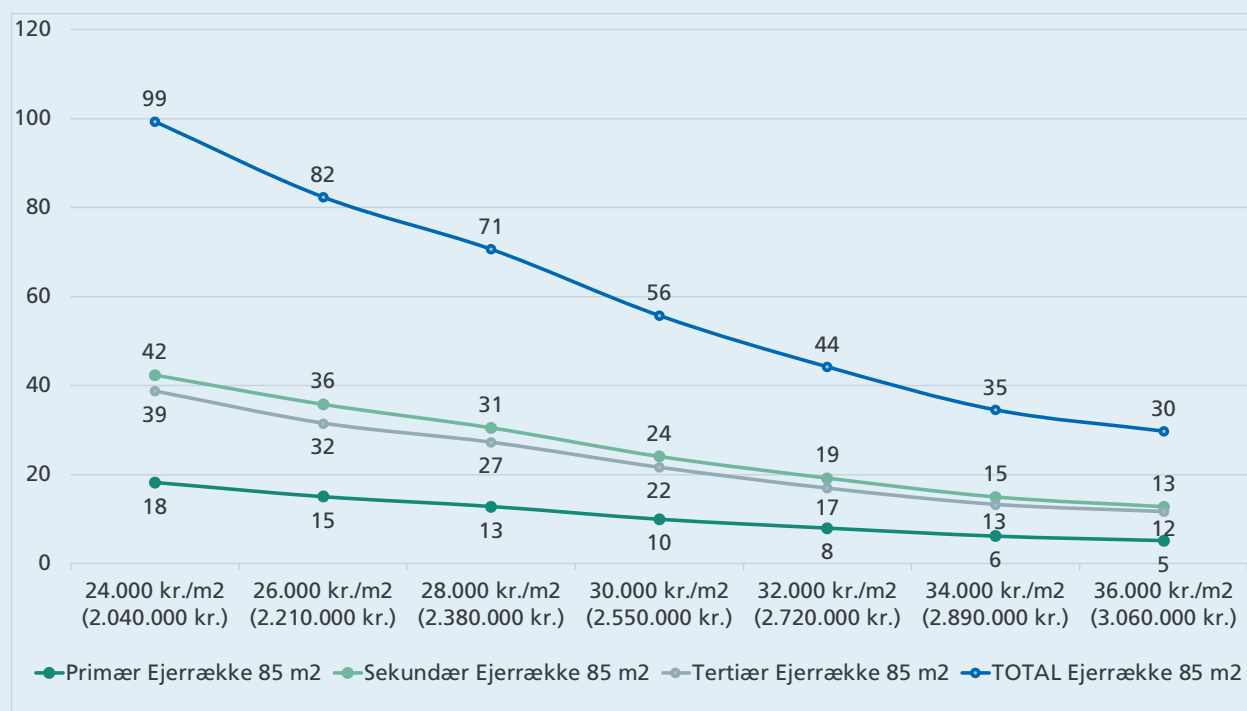
## Ejerrækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

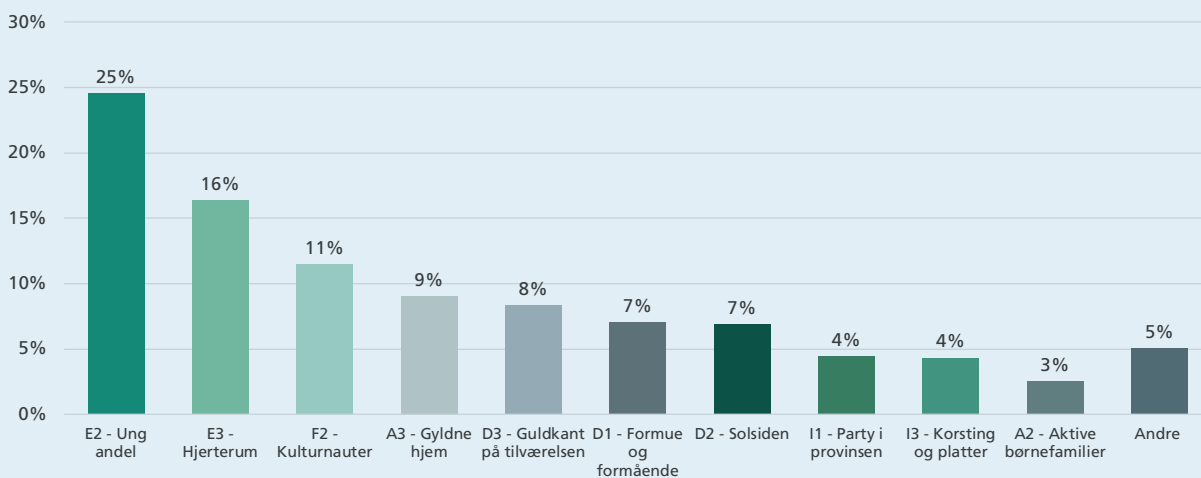
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

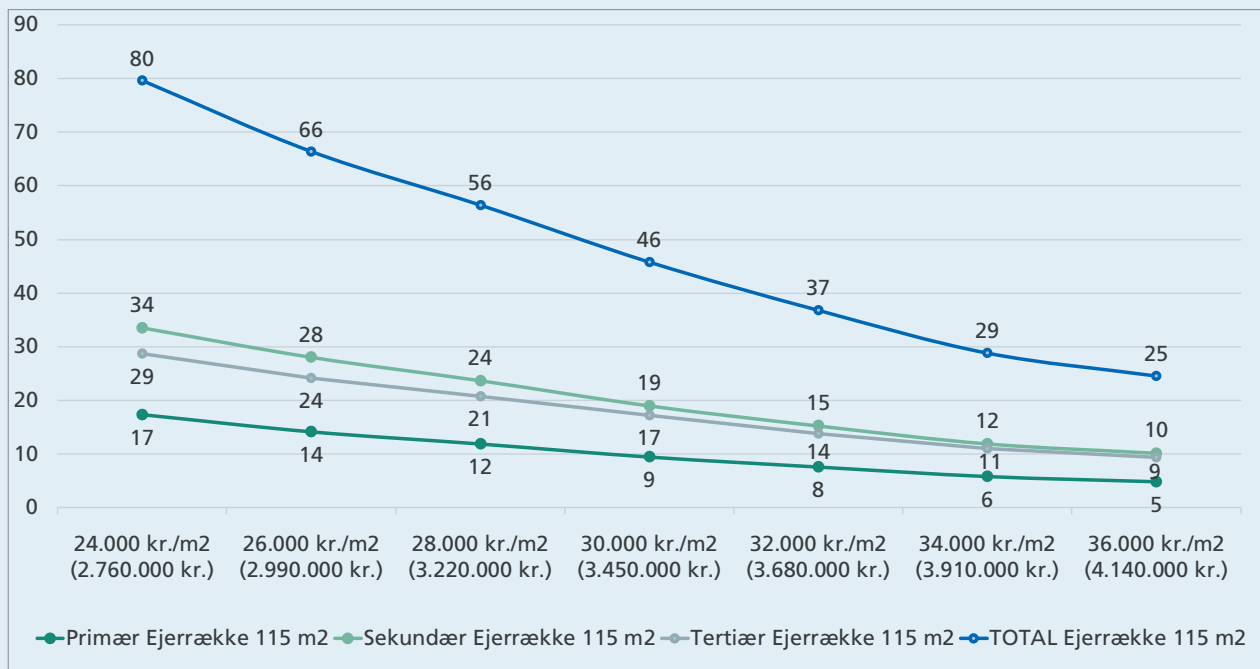
## Ejerrækkehus (115 kvm.)

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

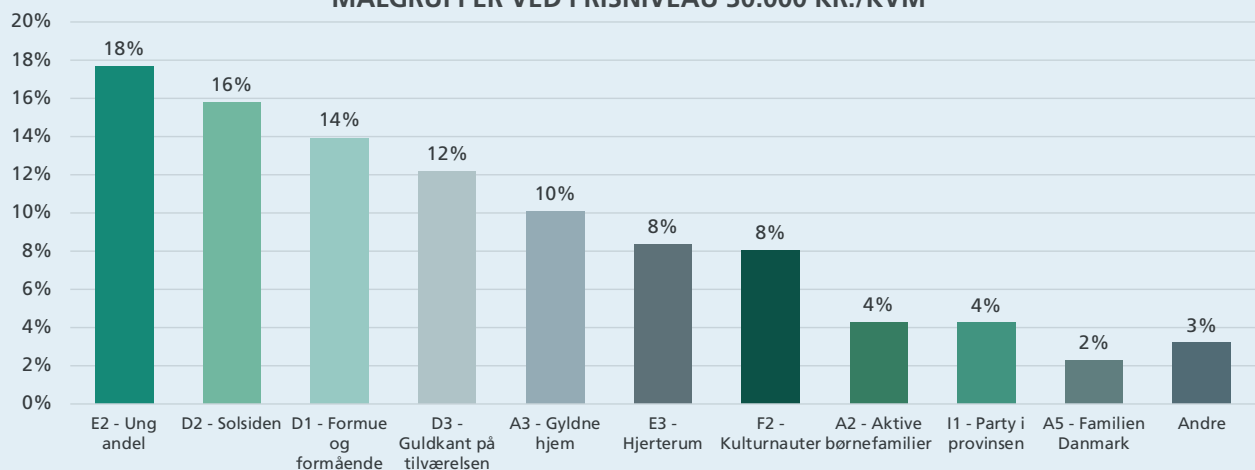
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

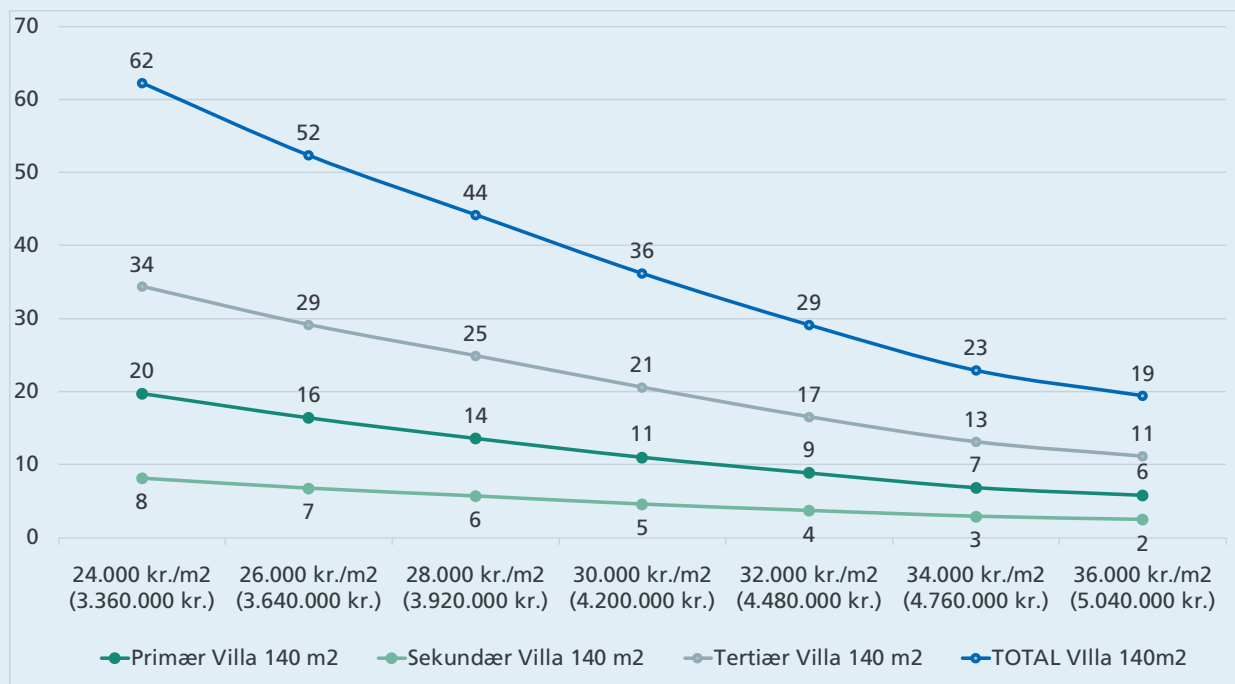
## Villa (140 kvm.)

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

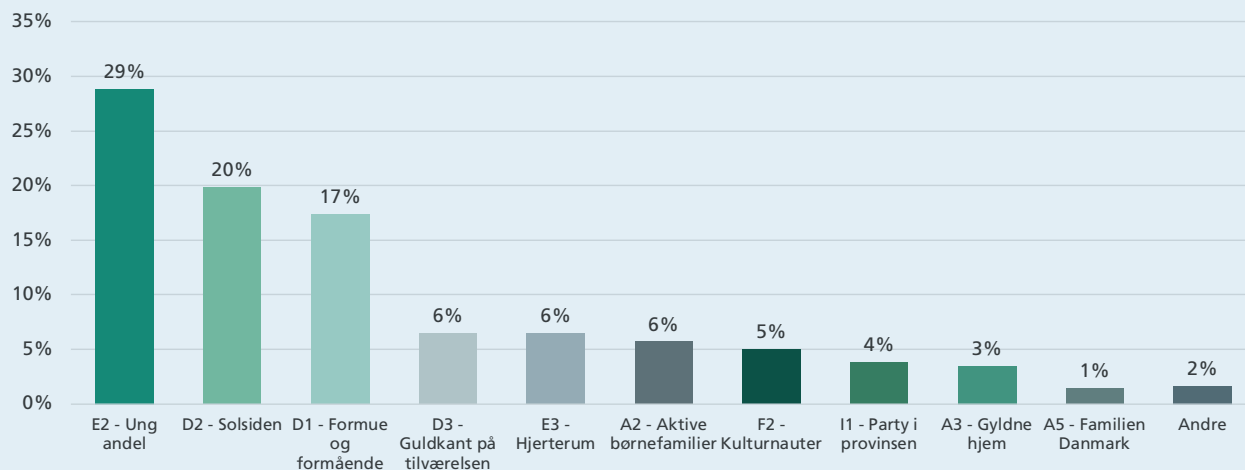
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

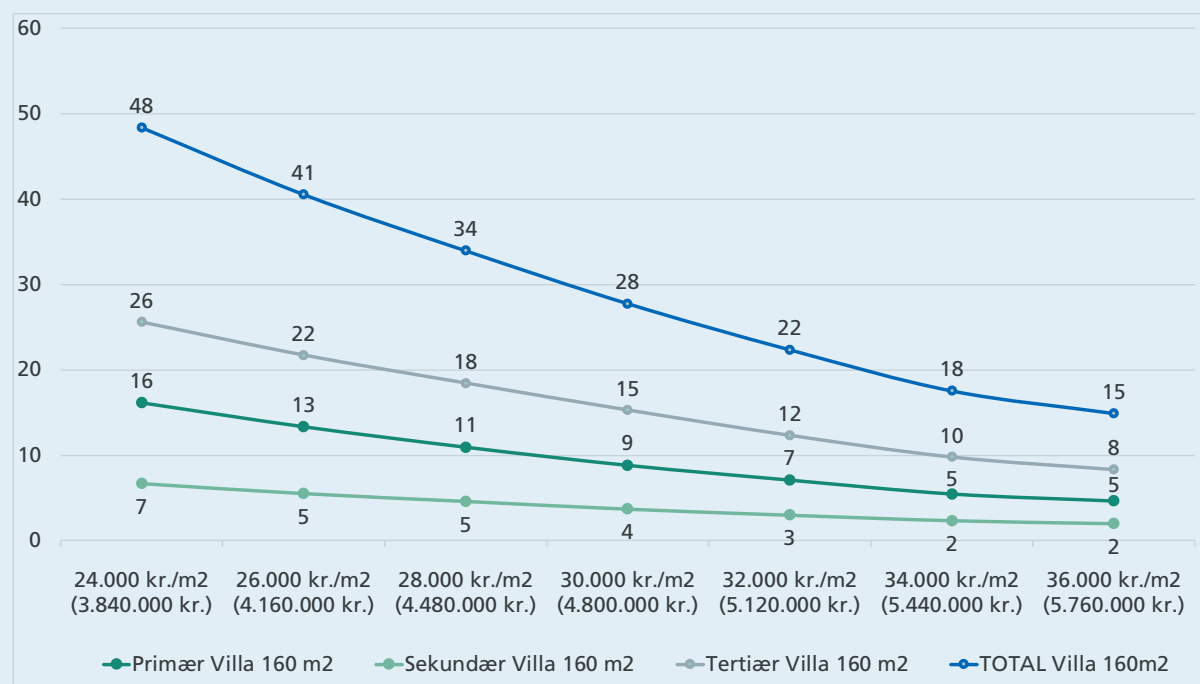
## Villa (160 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.

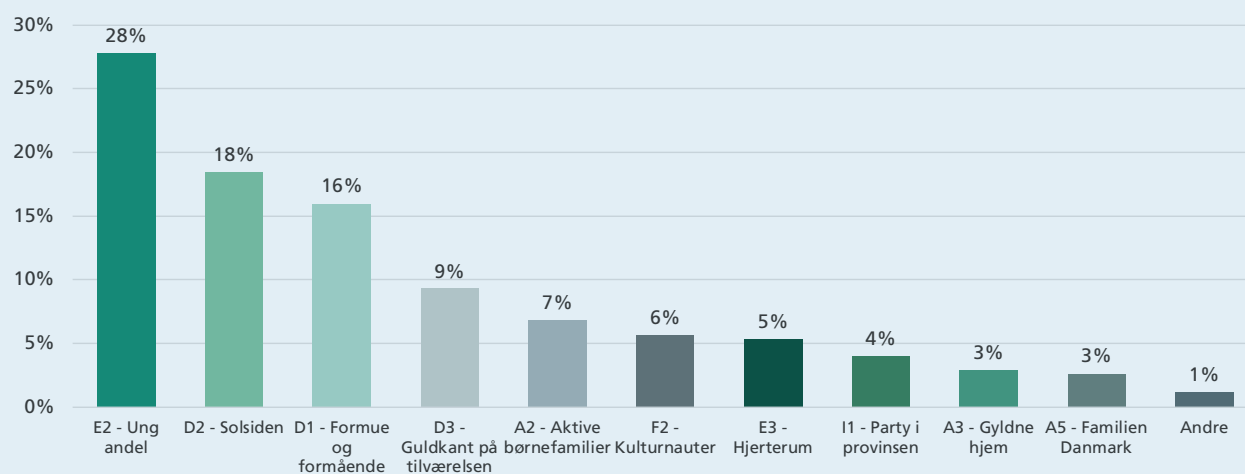
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



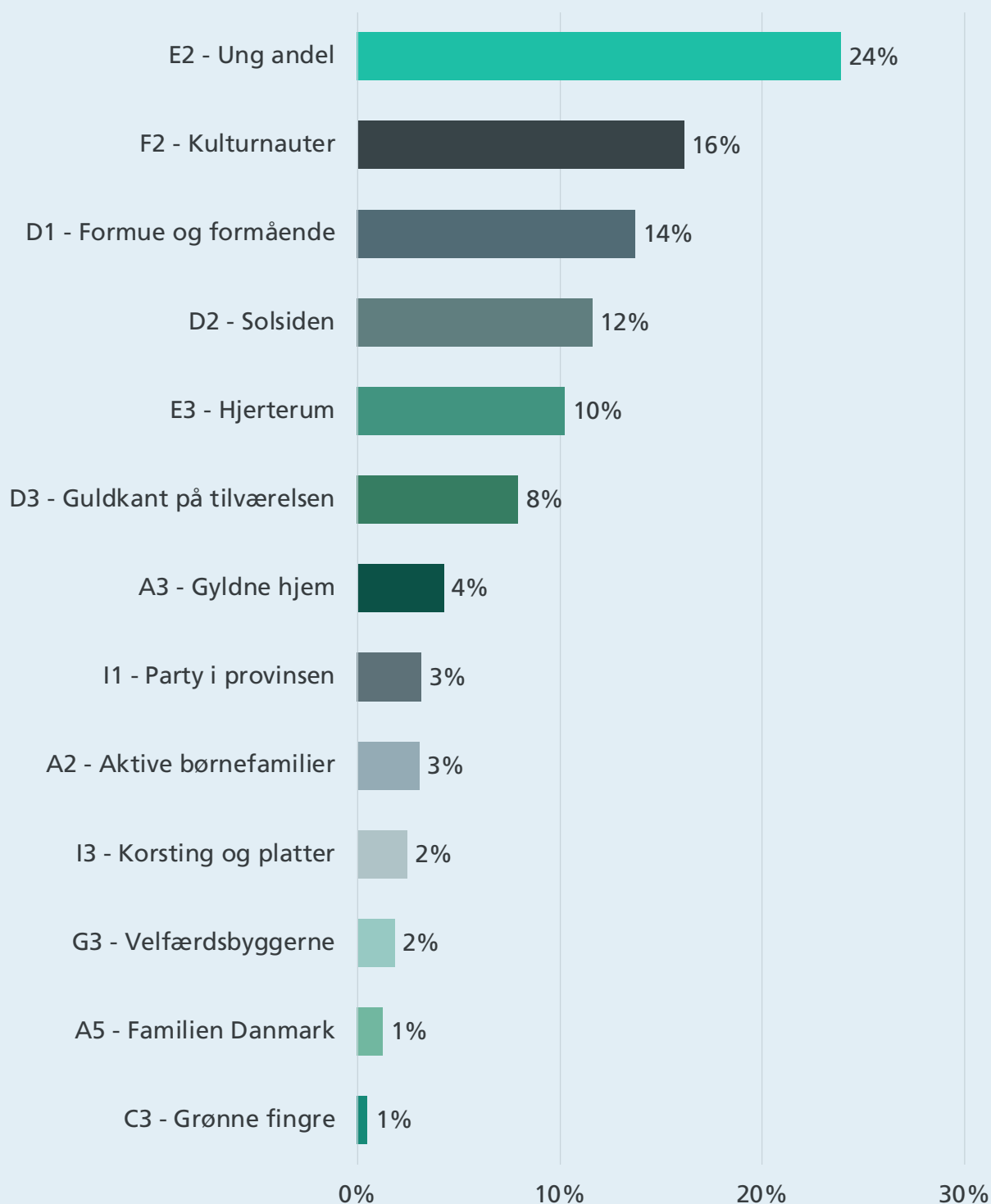
### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM





## TOP 20 CONZOOMGRUPPER – EJERBOLIGER

60 måneder ved 30.000 kr./m<sup>2</sup>

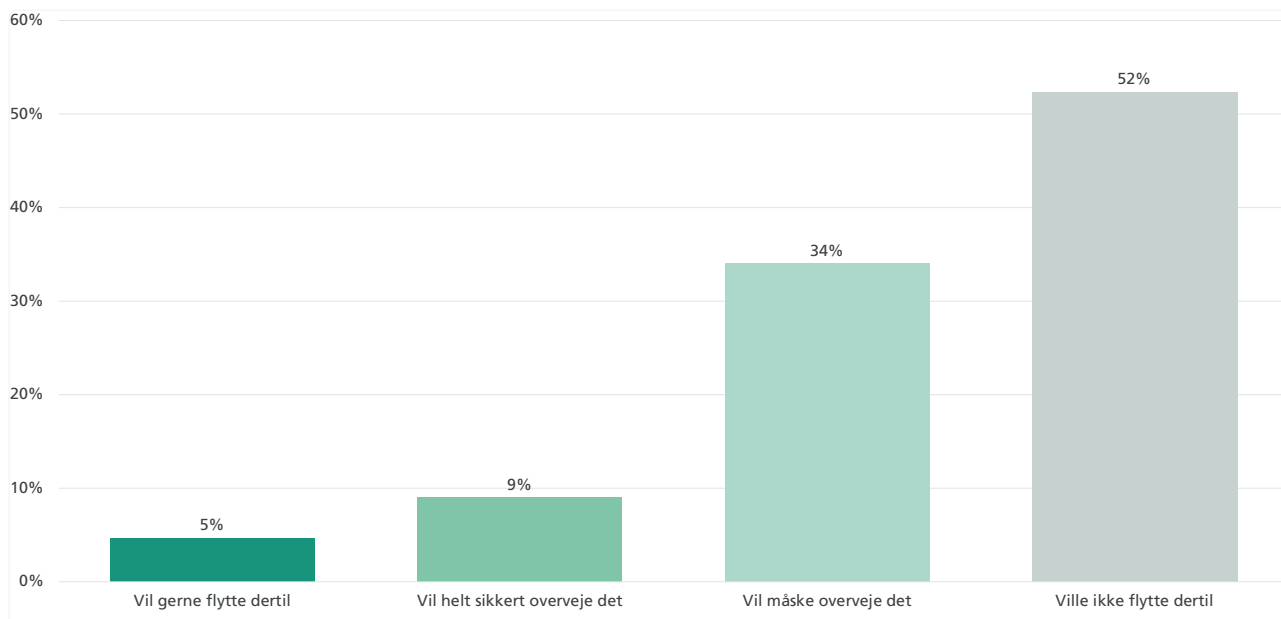




# HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE



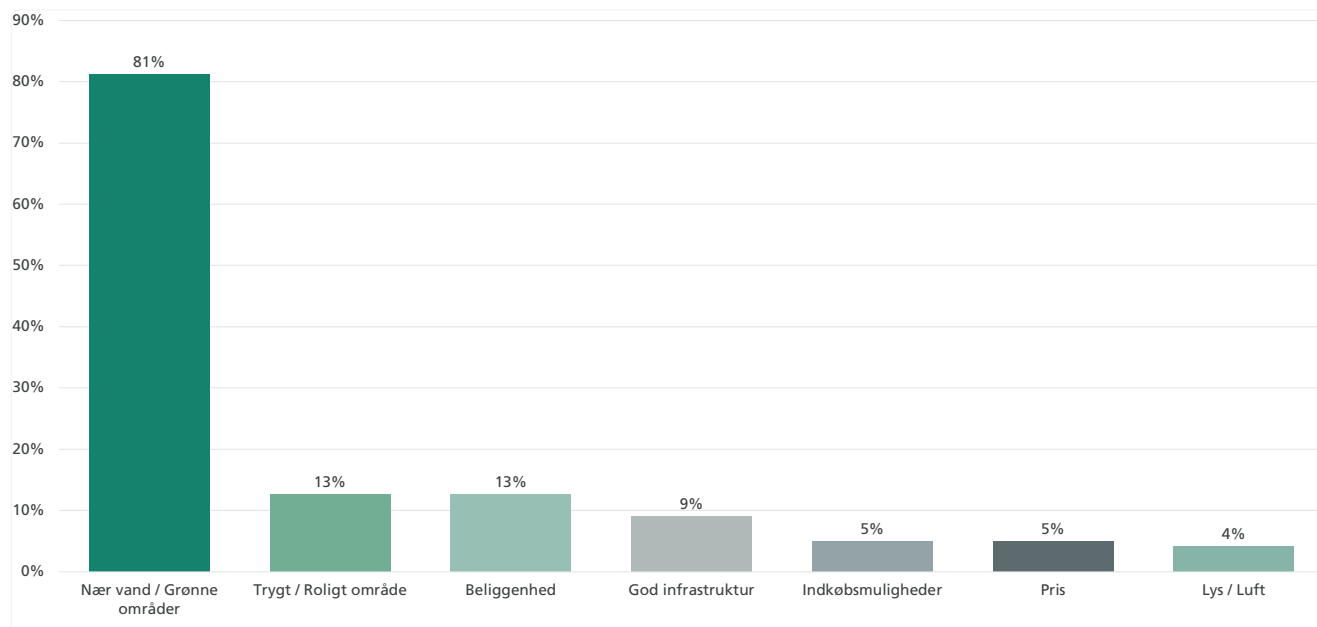
## INTERESSE FOR HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hellebæk og Ålsgårde - I hvilken udstrækning kunne disse steder være interessant for dig, næste gang du skal flytte?** Samlet set er der en lille interesse for Hellebæk og Ålsgårde. Der er 5%, som gerne vil flytte dertil, og 9% som helt sikkert vil overveje det. Derudover er der 34%, som måske vil overveje det, men til sammenligning er der 52%, som ikke vil flytte dertil.

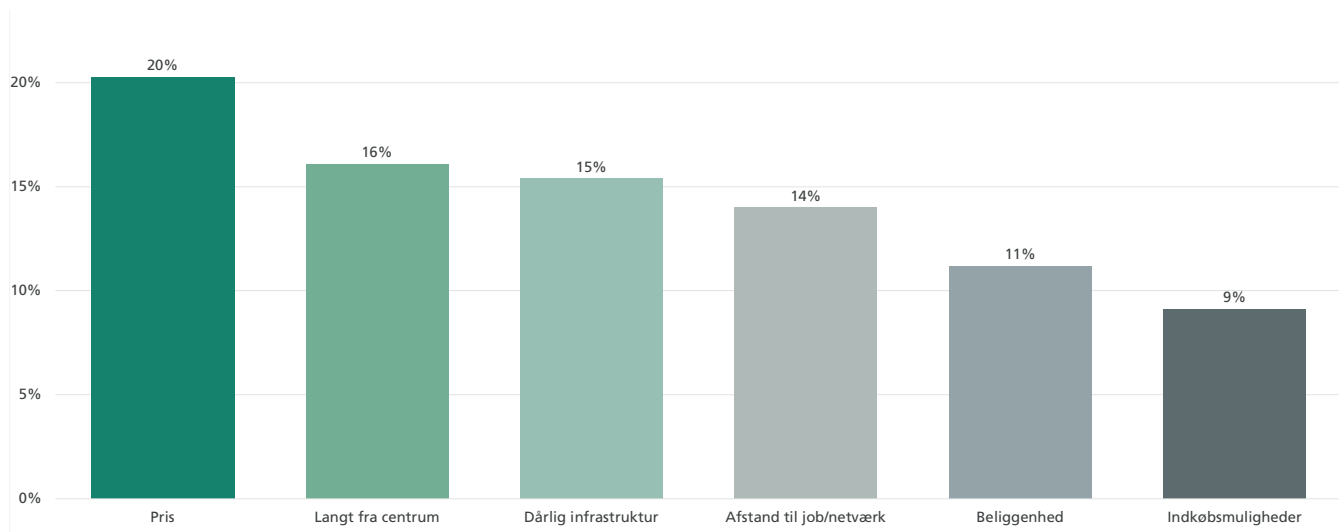
## POSITIVE TING VED HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Kan du nævne tre positive ting, der motiverer dig til at overveje Hellebæk og Ålsgårde?** Blandt dem, som vil overveje de to områder, er der markant flest, som finder vand/grønne områder vigtigt (81%). Et roligt område (13%) samt beliggenhed (13%) er også årsager til at overveje området.

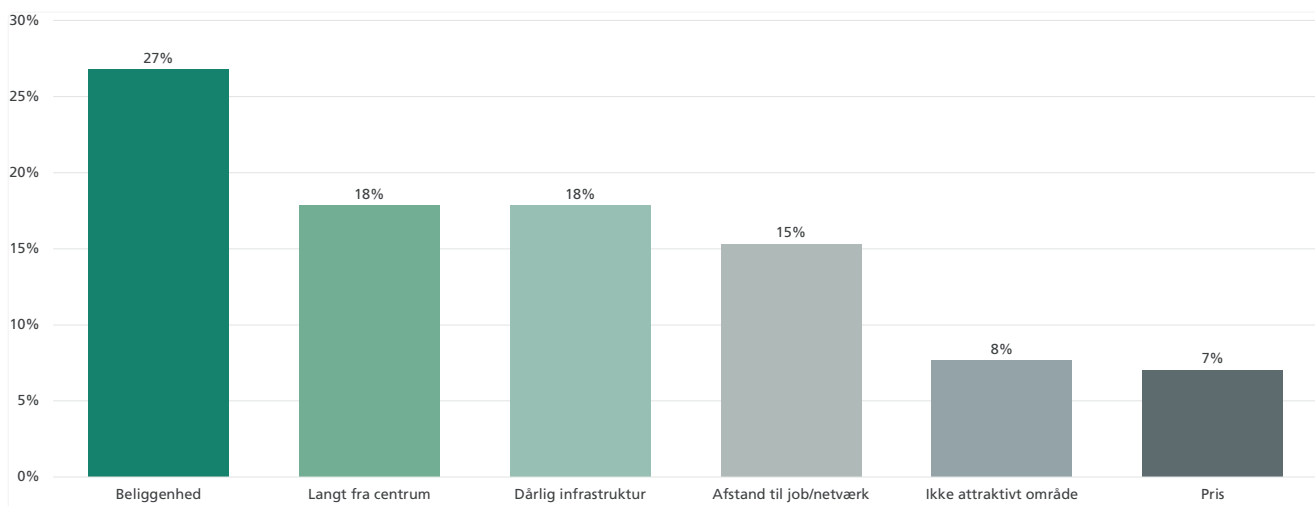
## NEGATIVE TING VED HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Kan du nævne tre negative ting ved Hellebæk og Ålsgårde, der gør, at du ikke vil overveje det?** Der er overvejende flest, som vælger Hellebæk og Ålsgårde fra grundet pris (20%) samt, at det er langt fra centrum (16%). 15% fravælger områderne pga. dårlig infrastruktur og 14% grundet afstand til job/netværk.

## ÅRSAGER TIL AT FRAVÆLGE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE

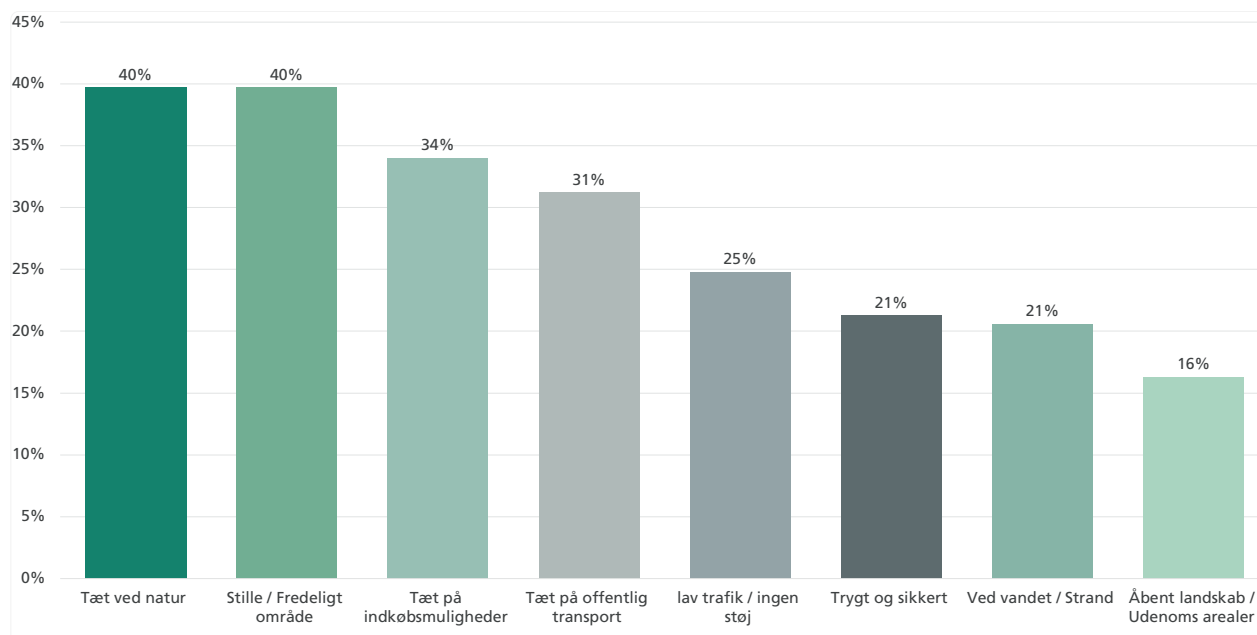


SAMPLE: VIL IKKE OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 157 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvorfor vil du ikke flytte til Hellebæk og Ålsgårde?** Blandt dem, som ikke vil overveje områderne, er der 27%, der angiver beliggenheden som årsag. 18% vælger områderne fra, da de er langt fra centrum, og lige så mange fravælger områderne grundet dårlig infrastruktur (18%).



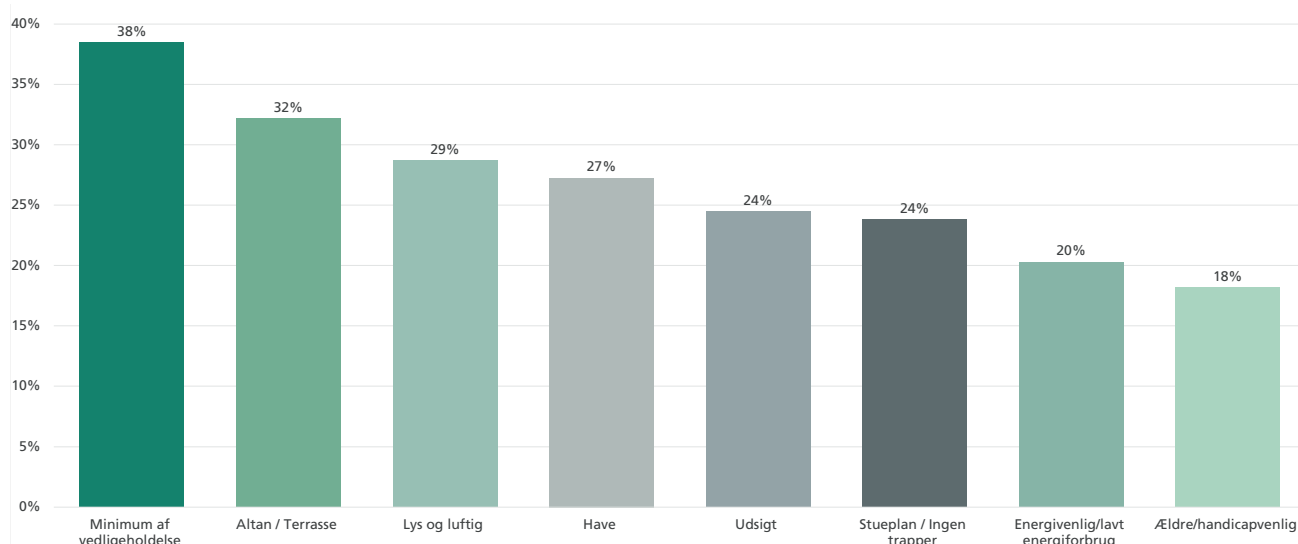
## VIGTIGT VED OMRÅDET OMKRING BOLIGEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Forestil dig, at du skal flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved området omkring boligen?** Samlet set er det vigtigst, at boligen er tæt på natur (40%), og at det er et fredeligt område (40%). Dertil finder respondenterne det vigtigt, at det er tæt på indkøbsmuligheder (34%) samt tæt på offentlig transport (31%).

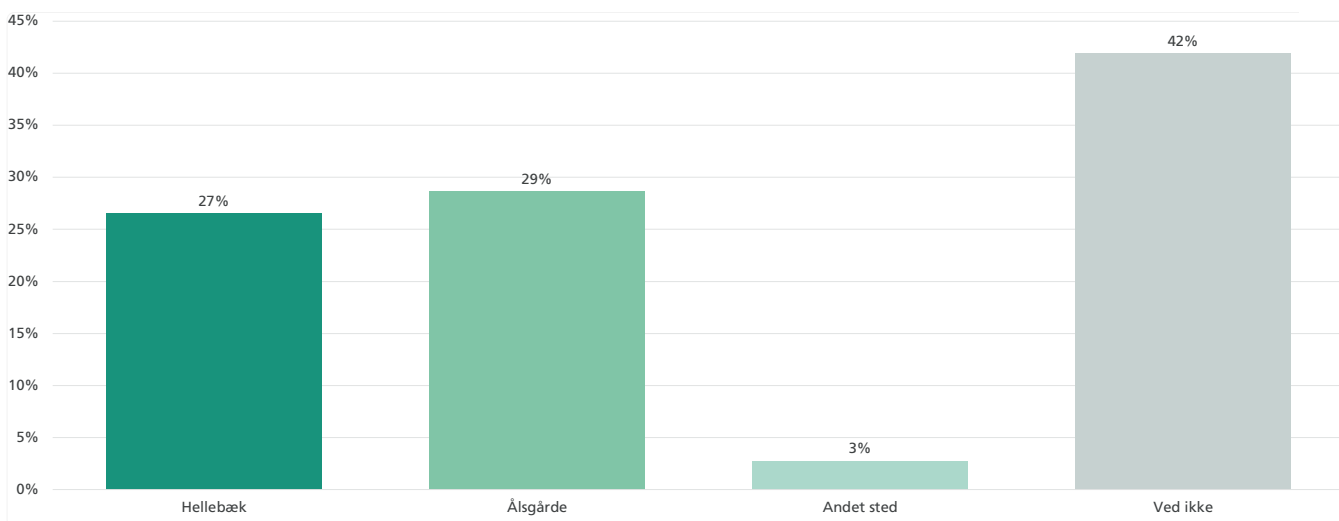
## VIGTIGT VED BOLIGEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

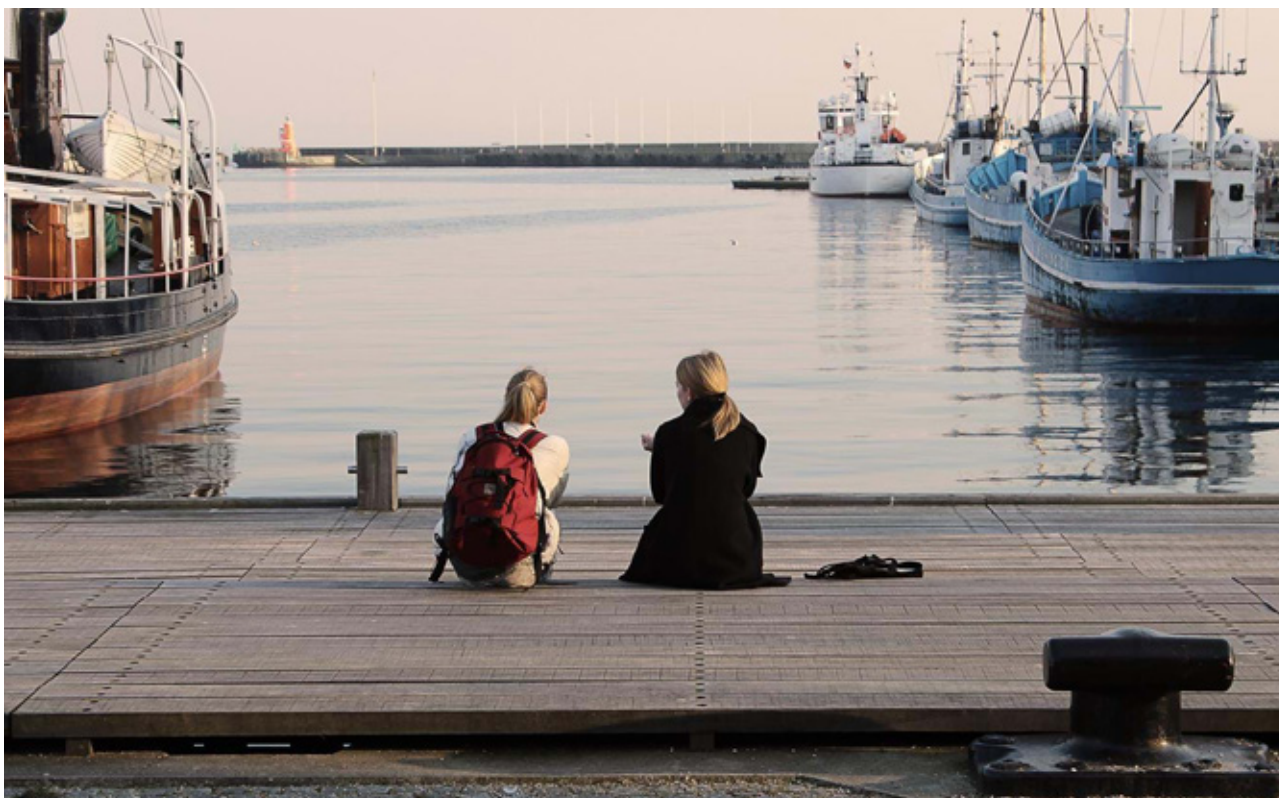
**Forestil dig, at du skal flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved boligen?** Blandt dem, som vil overveje Hellebæk og Ålsgårde, er det vigtigste ved boligen, at der er et minimum af vedligeholdelse (38%). Samlet set er en altan/terrasse (32%) samt en lys og luftig bolig (29%) også vigtige elementer ved boligen.

## RANGERING AF OMRÅDER

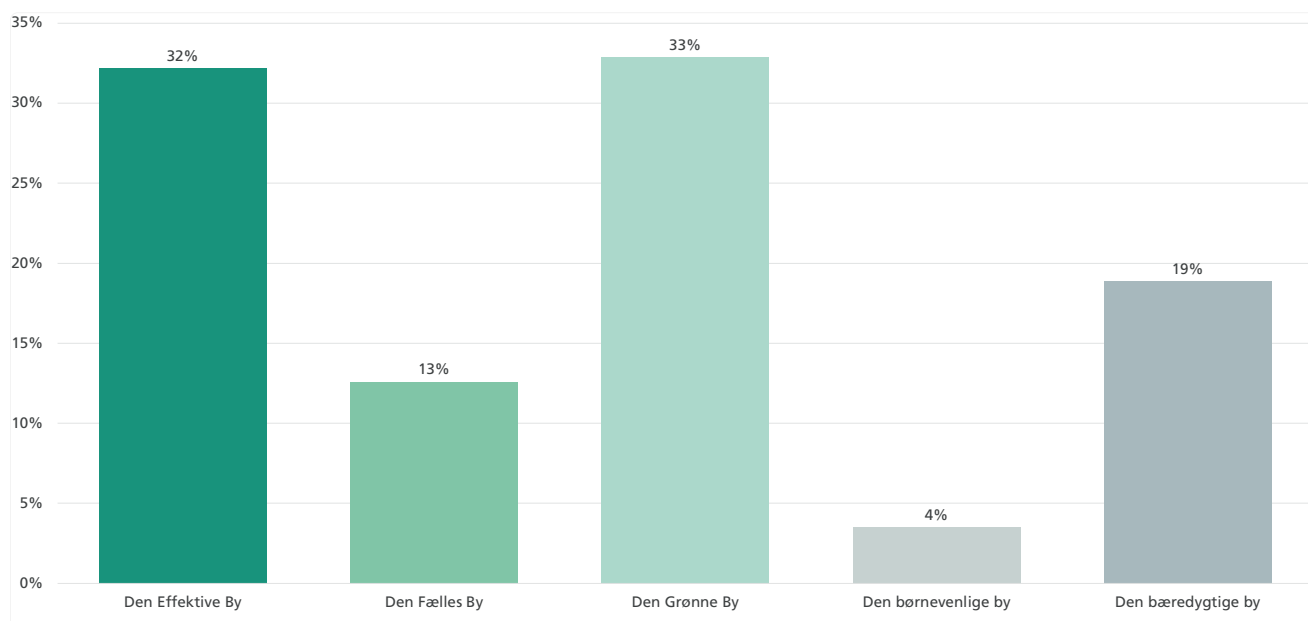


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvordan vil du rangere områderne i forhold til hinanden. Rangér fra nr. 1 til nr. 4 alt efter, hvor du helst vil bo: Blandt dem, som overvejer Hellebæk og Ålgårde, er der ikke den store forskel på, hvor de vil bo. 29% foretrækker Ålgårde, og 27% foretrækker Hellebæk. Dog ses en meget høj "ved ikke"-procent (42%), hvilket kan indikere mangel på kendskab, eller at respondenterne ikke ser den store forskel mellem områderne.



## FORETRUKKEN VISION



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilke af de fem visioner foretrækker du? Der er størst interesse for "Den Grønne By" (33%) og dernæst den "Den Effektive By" (32%). 19% foretrækker "Den bæredygtige by" og 13% foretrækker "Den Fælles By" (13%). Der er kun 4% "Den Børnevenlige by".

## DE FEM VISIONER



### Den effektive by

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



### Den grønne by

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





### Den børnevenlige by

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



### Den fælles by

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

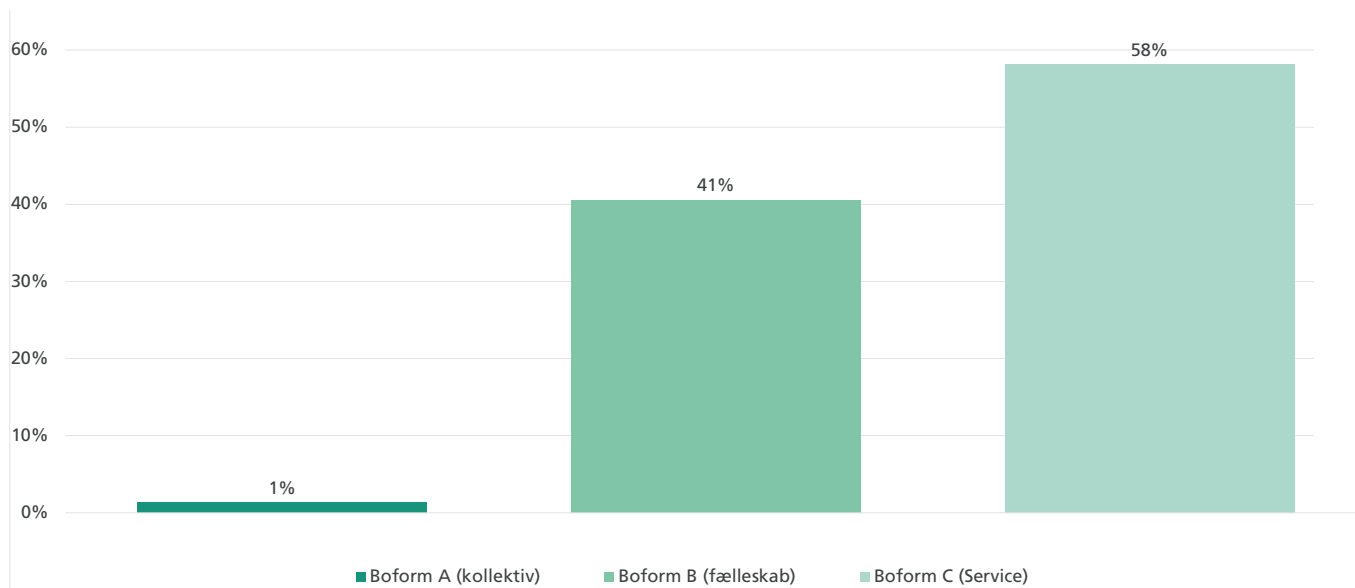


### Den bæredygtige by

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



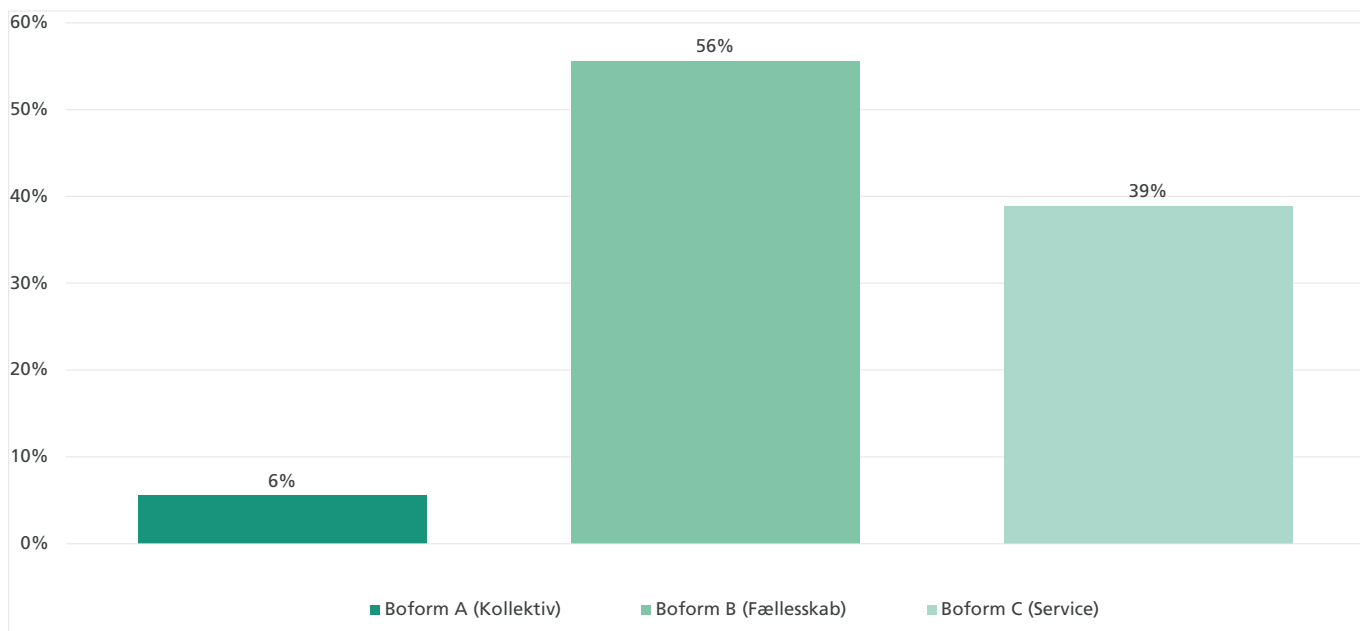
## FORETRUKKEN BOFORM 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE OG ER 60 ÅR+: 74 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Blandt de 60+-årige, som vil overveje Hellebæk og Ålsgårde, er Boform C (service), det mest populære valg med 58%. 41% ville vælge Boform B (fællesskab). Kun 1% ville vælge Boform A (kollektiv).

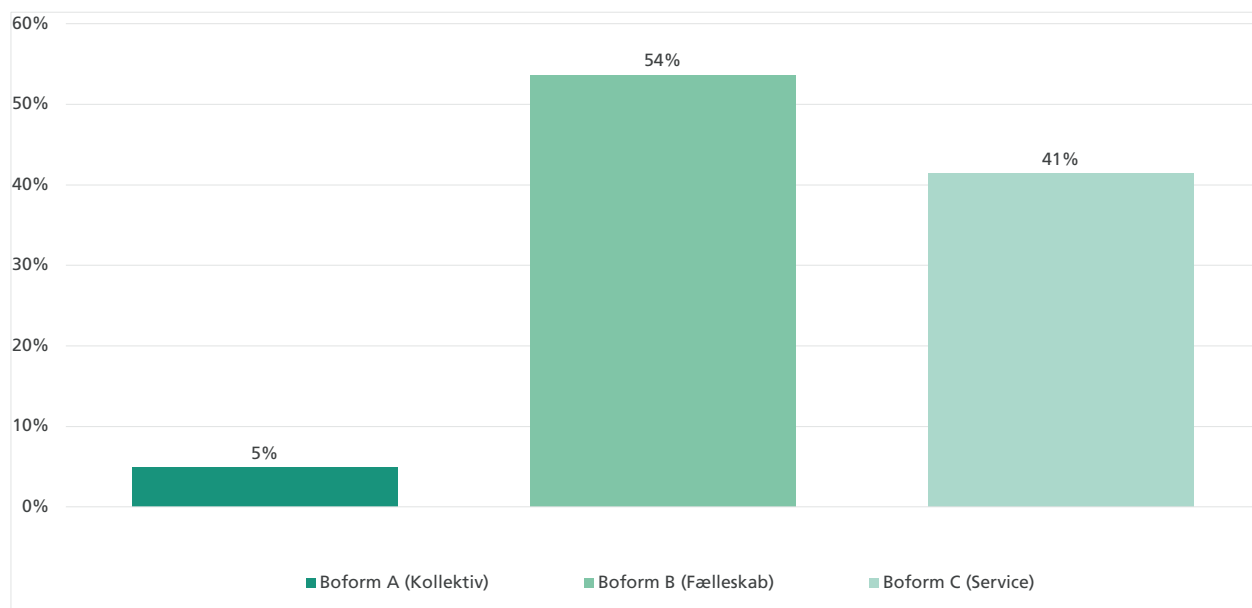
## FORETRUKKEN BOFORM – BØRN I HUSSTANDEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE OG HAR BØRN I HUSSTANDEN: 36 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** I kategorien med børnefamilier vælger flest (56%) Boform B (Fællesskab), hvorimod kun 6% finder Boform A (Kollektiv) mest attraktiv. I midten er Boform C (Service) med 39%.

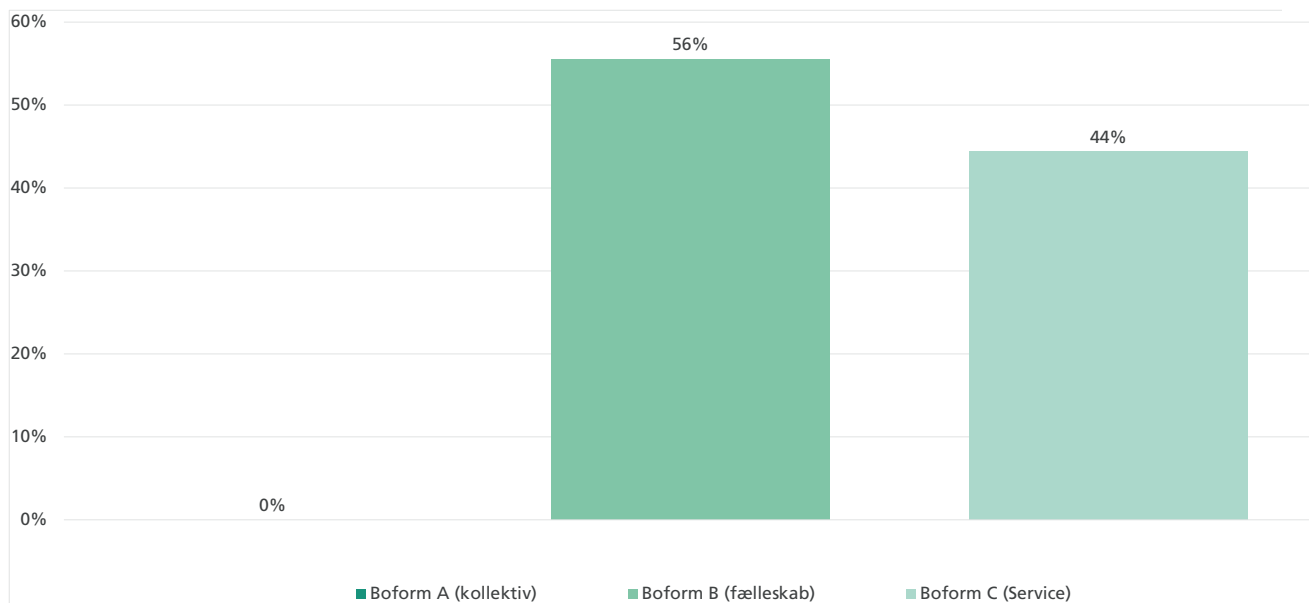
## FORETRUKKEN BOFORM – SINGLER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE OG ER SINGLEHUSSTAND: 41 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? Boform B (Fællesskab) er blandt singlehustande den foretrukne boligform med 54% efterfulgt af Boform C (Service) med 41%. Kun 5% ville vælge Boform A (Kollektiv).

## FORETRUKKEN BOFORM – PAR UNDER 50 ÅR UDEN BØRN

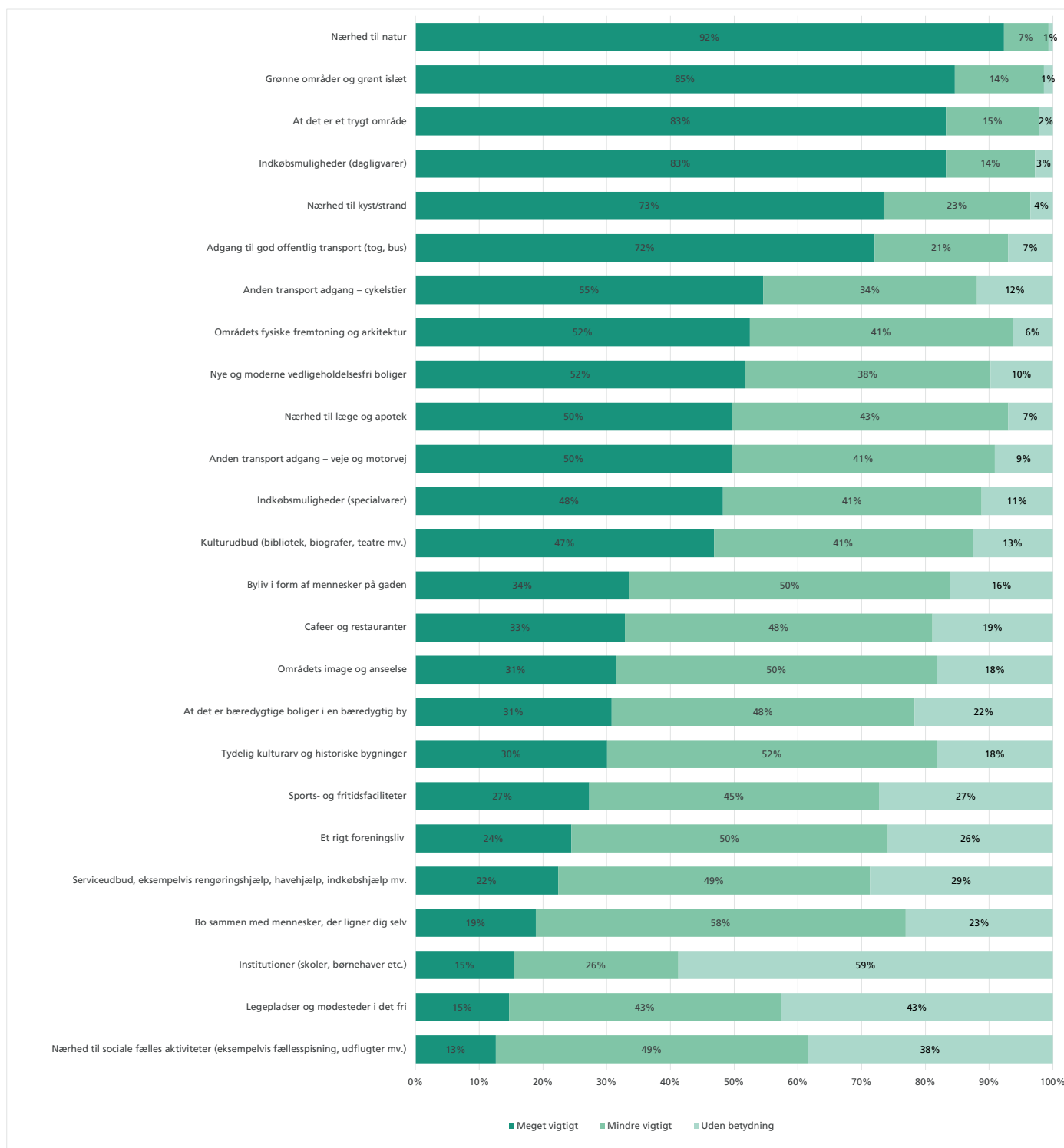


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE OG ER PAR (UNDER 50 ÅR) UDEN BØRN: 9 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? Hele 56% af par (under 50 år) uden børn finder Boform B (Fællesskab) mest attraktiv. 44% ville foretrække Boform C (Service). Ingen af respondenterne ville foretrække Boform A (Kollektiv).



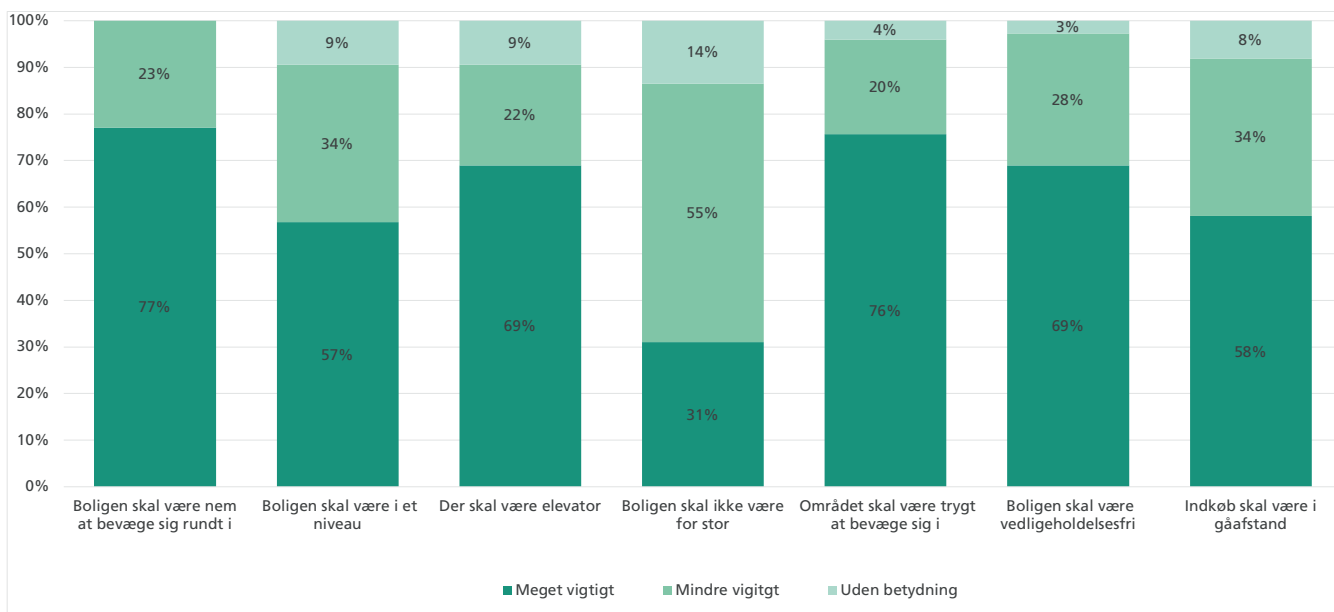
# BETYDNING AF PARAMETRE



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning har følgende for det boligområde, som du vil søge til?** Hele 92% finder det meget vigtigt, at boligområdet er i nærhed til natur, og 83% lægger stor vægt på, at det er et trygt område. En stor del af respondenterne (58%) finder det mindre vigtigt at bo sammen med mennesker, der ligner dem selv. For 59% er institutioner uden betydning.

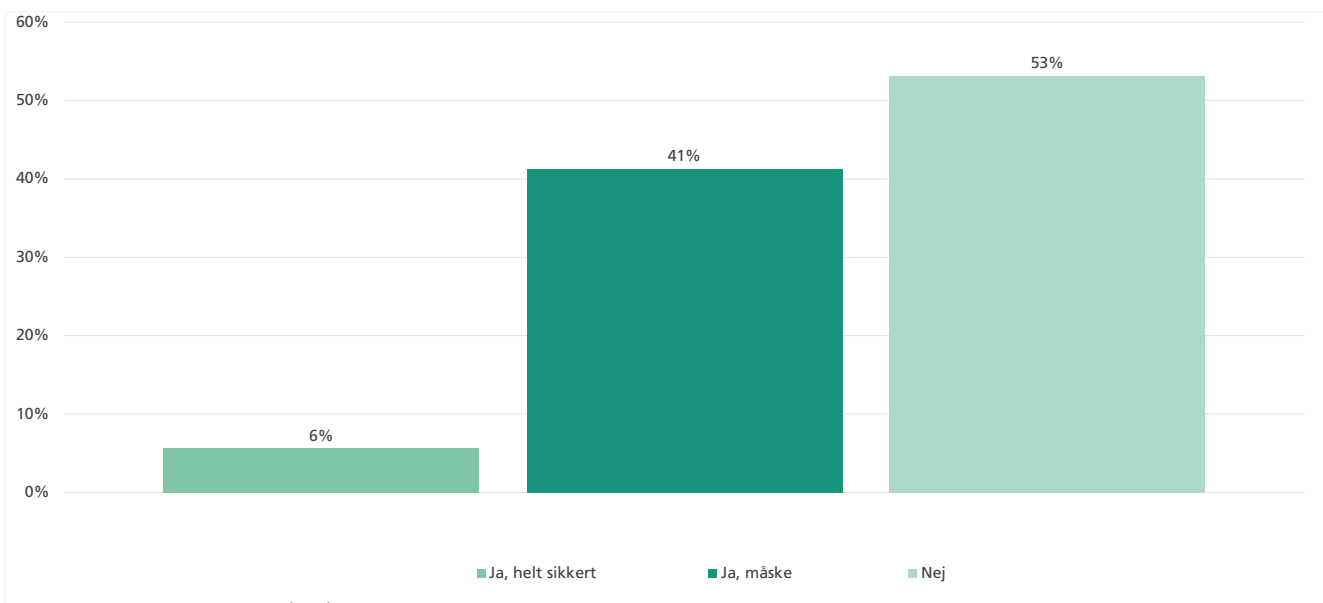
## BETYDNING AF PARAMETRE – 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅSLGÅRDE OG ER 60+ ÅR: 74 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor vigtige er de følgende for dit valg af en fremtidig bolig?** I den ældre gruppe mener hele 77%, at det er meget vigtigt, at boligen skal være nem at bevæge sig rundt i, og 76% mener, at det er meget vigtigt, at området skal være trygt at bevæge sig i. 55% af respondenterne finder boligens størrelse mindre vigtigt, og 34% finder det mindre vigtigt, at indkøb skal være i gåafstand. Her er det vigtigt at have aldersgruppen i tankerne.

## INTERESSE FOR BOFÆLLESSKAB

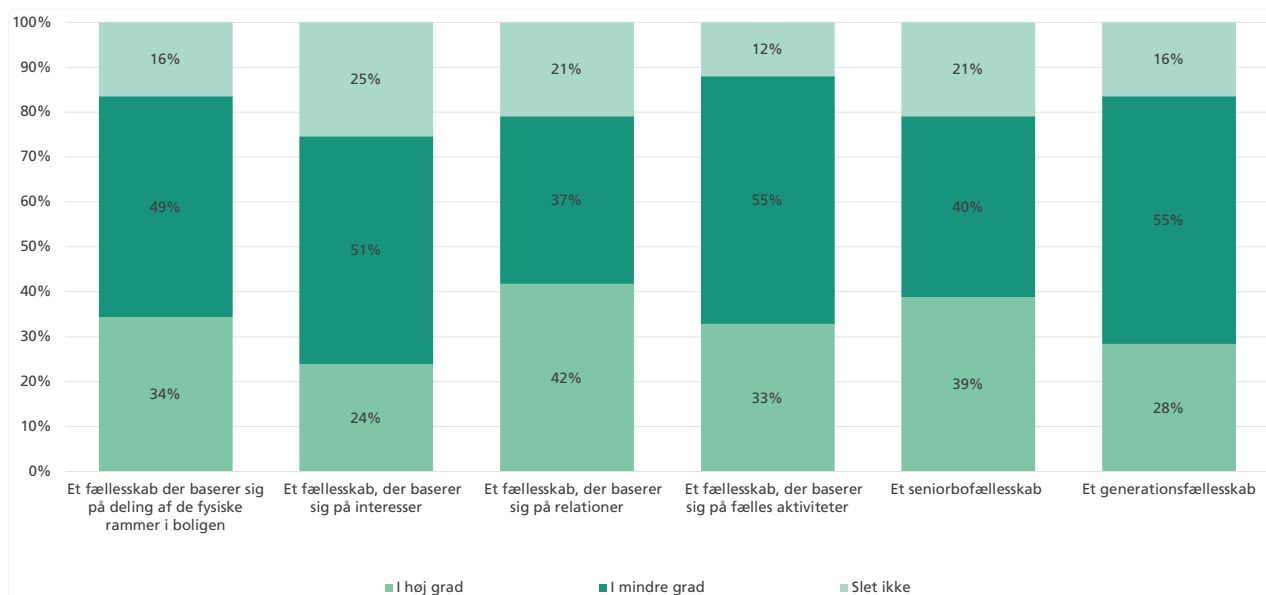


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅSLGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Vil det være interessant for dig at bo sammen med andre mennesker i et fællesskab?** 53% har svaret, at det ikke ville have interesse for dem. Dog har 41% udtrykt, at de måske har interesse i at bo i et fællesskab. Kun 6% svarede, at det helt sikkert kunne have interesse.



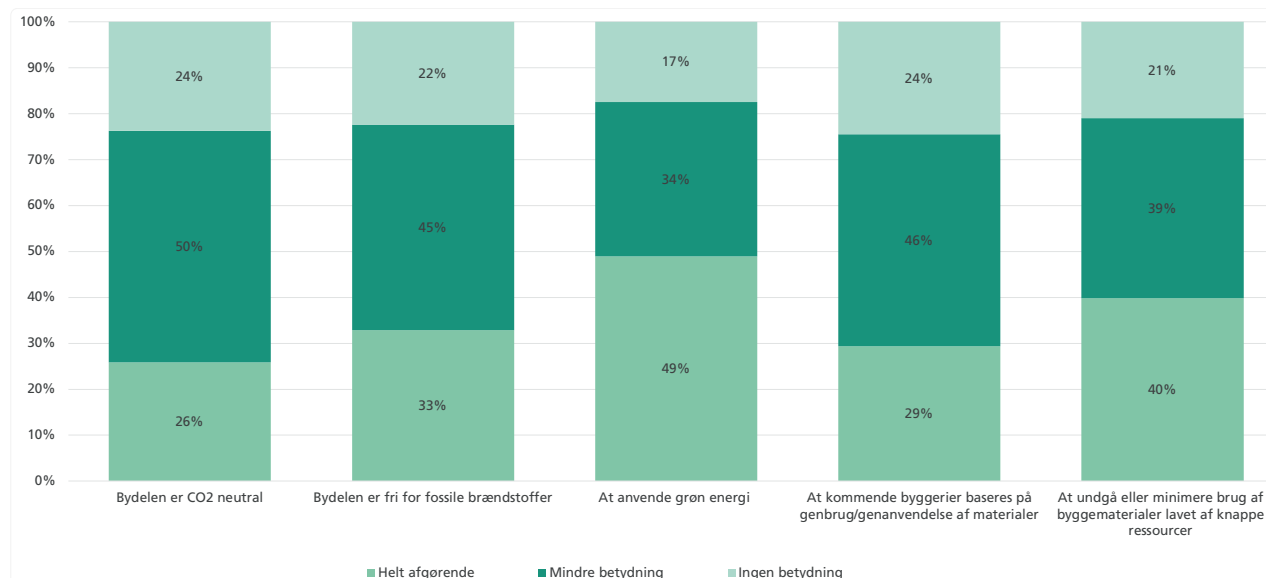
## INTERESSE FOR FÆLLESSKABER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE OG HAR INTERESSE FOR FÆLLESSKAB: 67 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

I hvilket omfang appellerer følgende former for fællesskab til dig? Der er størst interesse for et fællesskab, der baserer sig på relationer (42%). Næstflest finder "et seniorbofællesskab" appellerende (39%). 34% finder et fællesskab, der baserer sig på deling af de fysiske rammer i boligen, for appellerende.

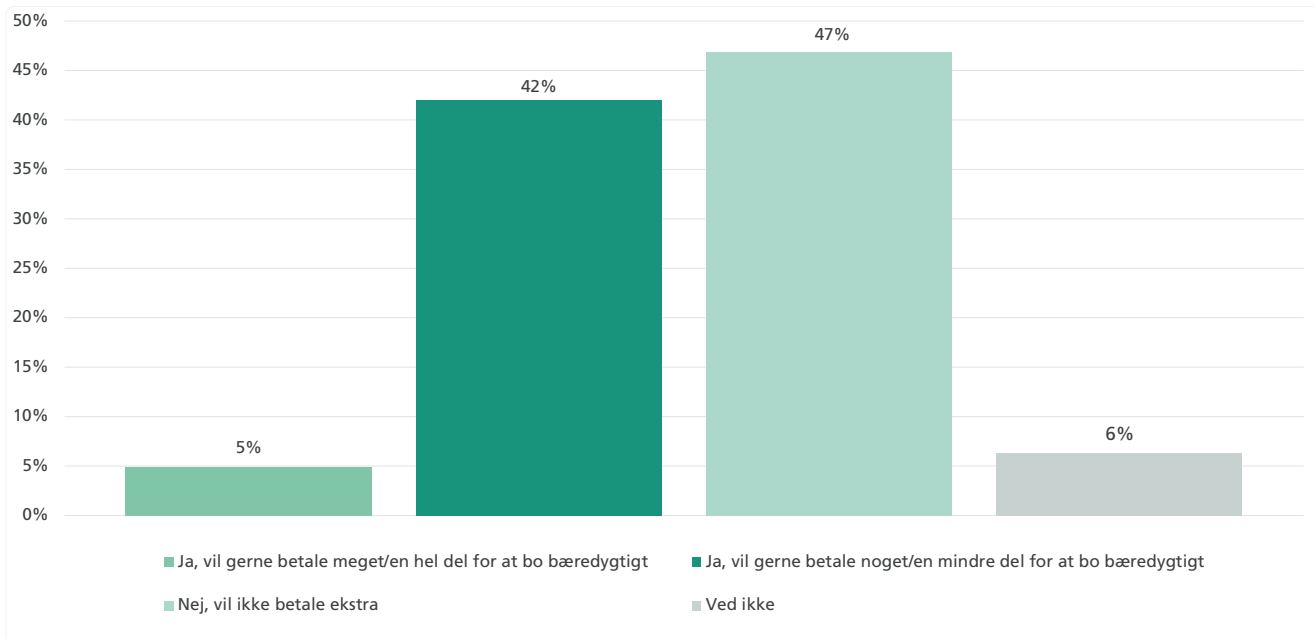
## VIGTIGHED AF BÆREDYGTIGT BYGGERI



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Bæredygtigt byggeri et begreb, som der tales meget om for tiden. Hvor stor betydning har følgende for en bydel? Blandt dem, som overvejer Hellebæk og Ålsgårde, finder 49% det helt afgørende, at der bliver anvendt grøn energi. 50% af respondenterne finder det af mindre betydning, at bydelen er CO2-neutral. For 24% af respondenterne har det ingen betydning, at kommende byggerier er baseret på genbrugsmaterialer.

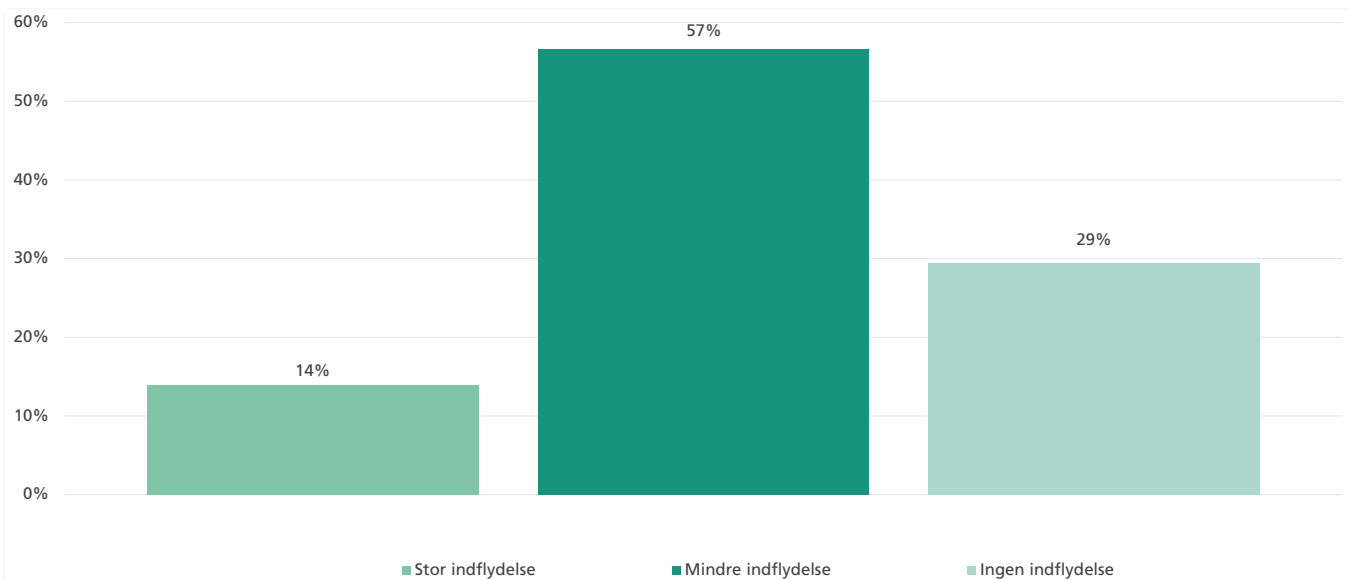
## BÆREDYGTIGE BOLIGER – PRIS



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du være villig til at betale ekstra for at bo i bæredygtige boliger? Samlet set er der mindre villighed til at betale lidt ekstra for bæredygtighed. 42% vil gerne betale noget/en mindre del for at bo bæredygtigt, og 5% vil betale meget for at bo bæredygtigt. Dog er der også 47%, som ikke vil betale ekstra.

## KLIMA OG MILJØPOLITIK

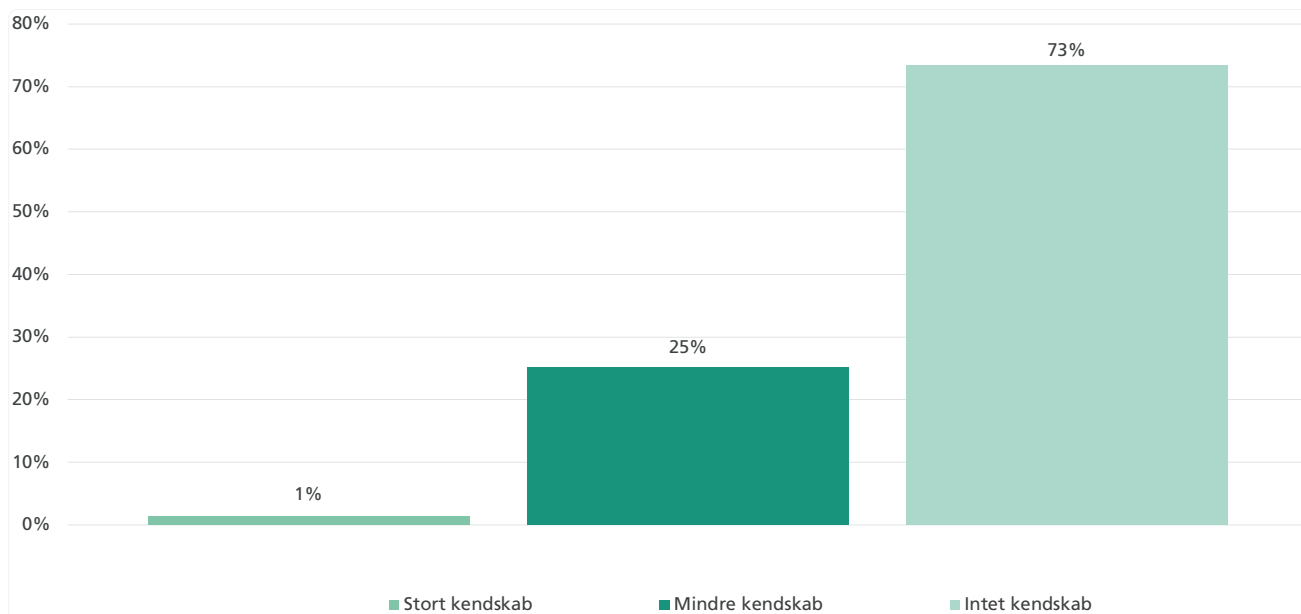


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil en kommunes klima- og miljøpolitik have nogen indflydelse på om, du vil flytte dertil, næste gang du skal flytte? Blandt de respondenter, som overvejer at flytte til Hellebæk og Ålsgårde, mener 57%, at kommunens klima- og miljøpolitik har mindre indflydelse på en eventuel tilflytning. 29% gav udtryk for, at det ikke havde nogen betydning, hvorimod 14% svarede, at det vil have en stor indflydelse.



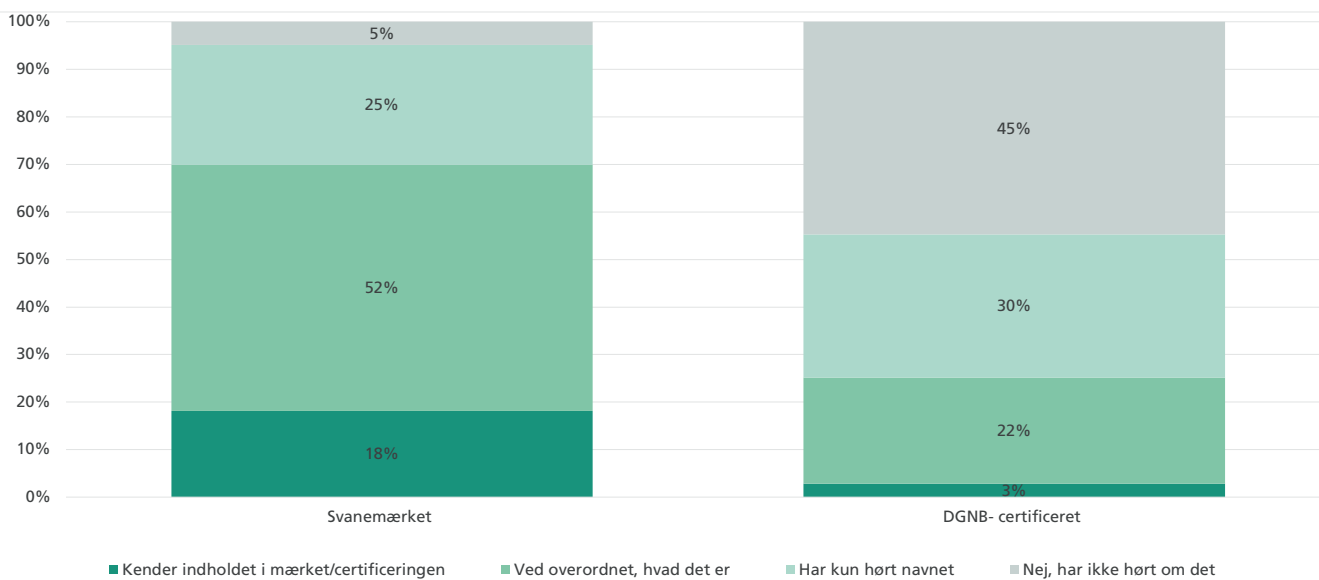
## KENDSKAB TIL KLIMA OG MILJØPOLITIK



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stort er dit kendskab til Helsingør Kommunes klima- og miljøpolitik?** Samlet set er der et meget lavt kendskab til kommunens klima- og miljøpolitik. Blandt de, som overvejer Hellebæk og Ålsgårde, har 73% intet kendskab til det, og 25% har et mindre kendskab. Der er kun 1%, som har et stort kendskab.

## KENDSKAB TIL CERTIFICERINGER

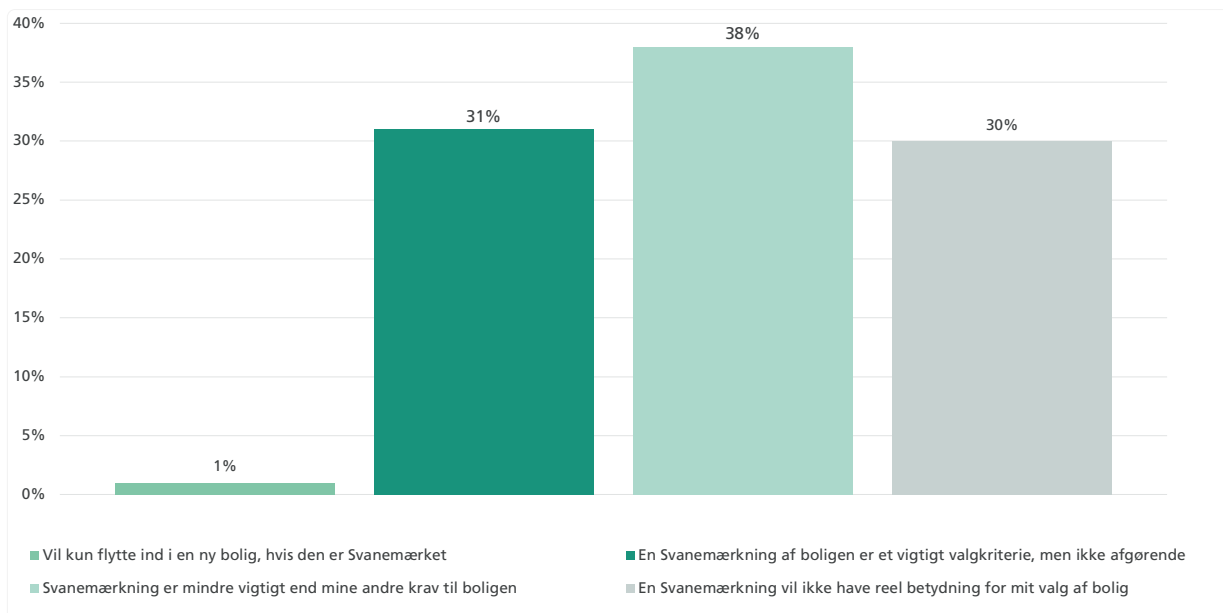


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor godt kender du disse mærker/certificeringer for bygninger?** Generelt er der et lavt kendskab til DGNB-certificeringen, da 45% ikke har hørt om det, og 30% kun har hørt navnet. Svanemærket er mere kendt blandt respondenterne. Hele 52% ved overordnet, hvad det er, og kun 5% har ikke hørt om det. Kun 3% kender til indholdet i DGNB-certificeringen, hvorimod 18% kender til indholdet af Svanemærket.



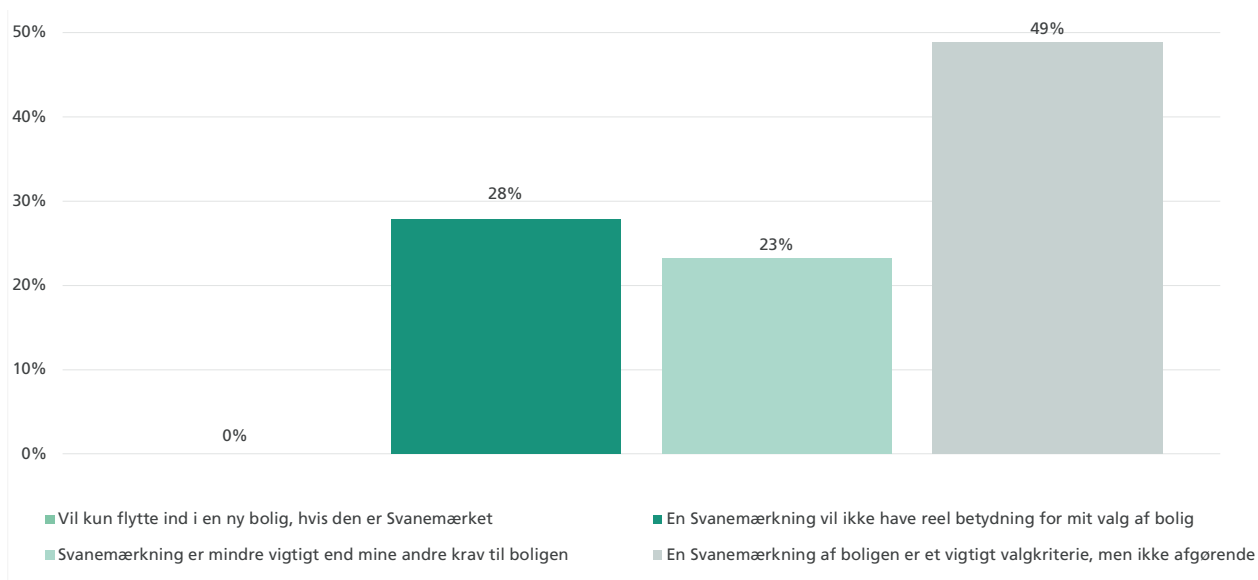
## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE OG HAR KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 100 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket? 38% har givet udtryk for, at en svanemærkning af boligen er mindre vigtig end andre krav. Derudover mener 31%, at det er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende, og 30% siger, at det ikke har nogen reel betydning. Der er kun 1%, som kun vil flytte ind i boligen, hvis den er Svanemærket.

## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG

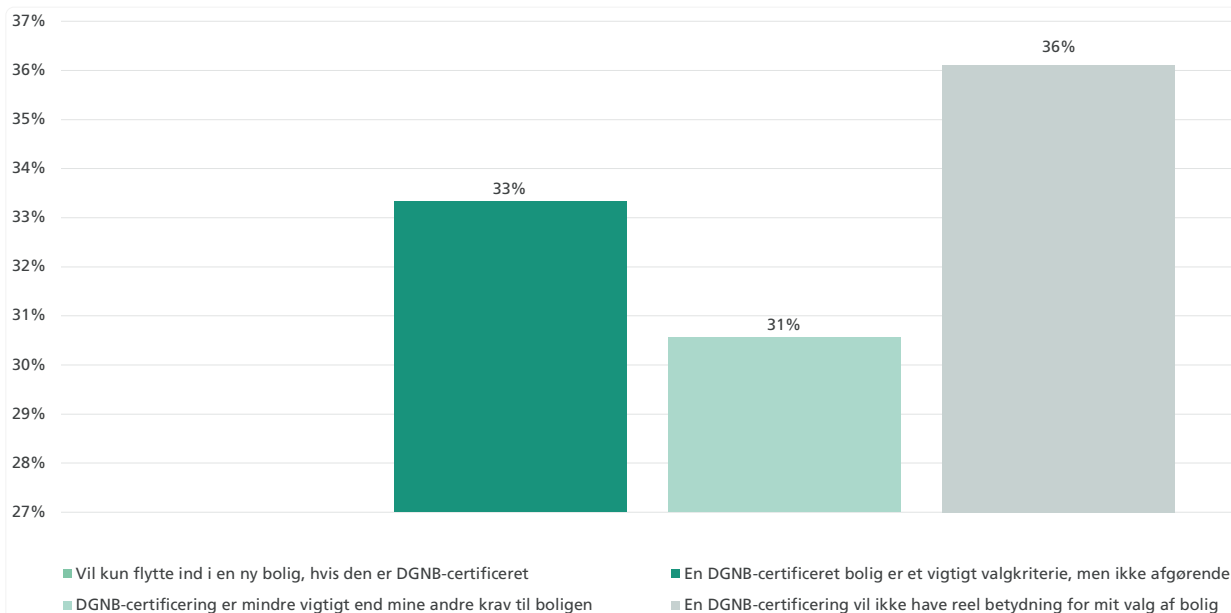


SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE OG HAR IKKE KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 43 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket? Blandt de respondenter, som overvejer at flytte til Hellebæk og Ålsgårde og ikke har kendskab til Svanemærket, mener 49%, at en svanemærkning af boligen er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende. Derudover gav 28% udtryk for, det ikke vil have en reel betydning. Der er ikke nogen, som kun vil flytte ind i boligen, hvis den er Svanemærket.



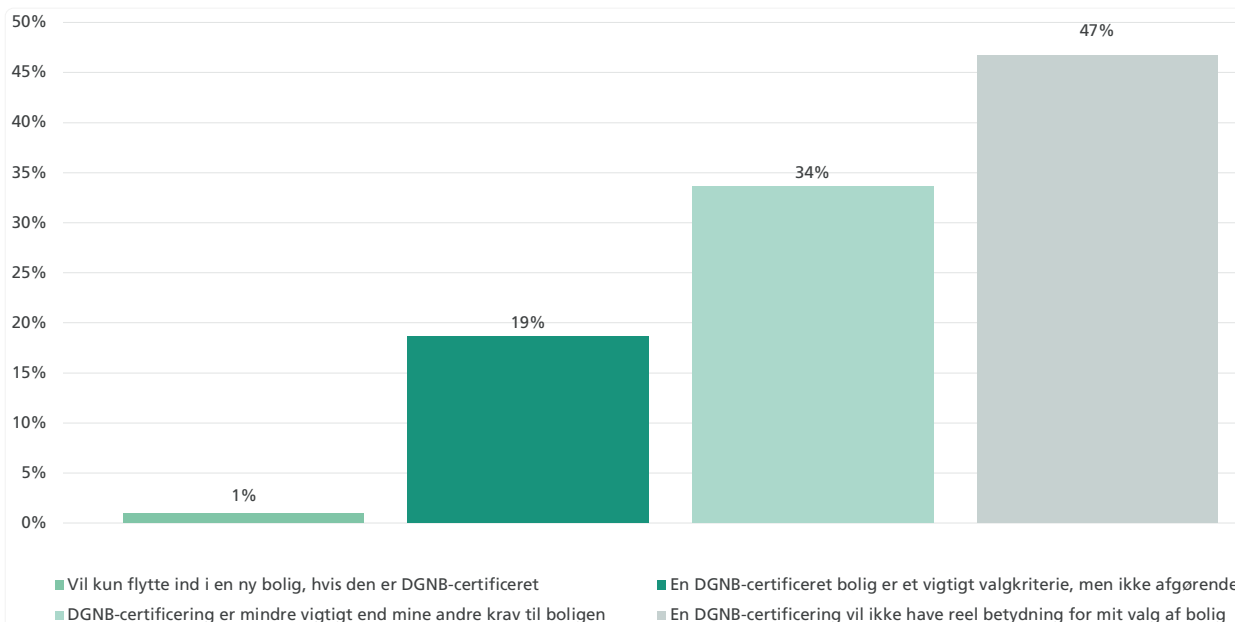
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE OG KENDER TIL DGNB-CERTIFICERING: 36 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret? 36% af respondenterne har givet udtryk for, at en DGNB-certificering af boligen ikke har reel betydning. Derudover mener 33%, at det er et vigtigt kriterie, men ikke afgørende, og 31% mener, at der er andre krav, som er vigtigere. Der er ikke nogen, som kun vil flytte ind i en bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

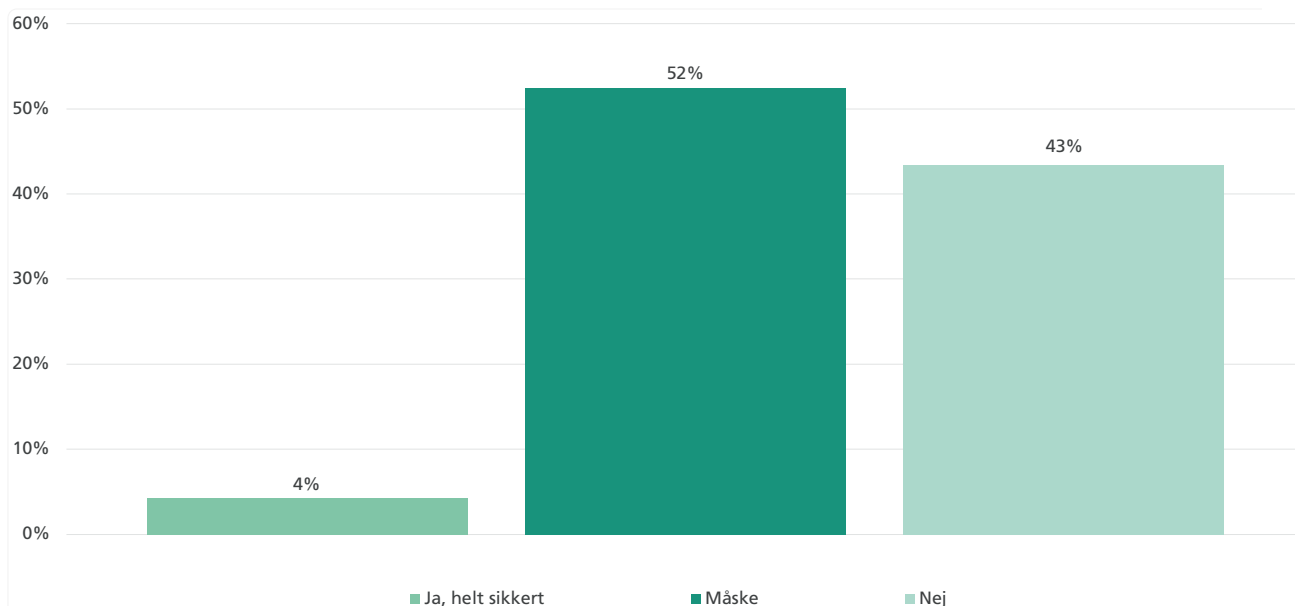
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE OG HAR IKKE KENDSKAB TIL DGNB-CERTIFICERING: 107 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret? Blandt respondenterne, som vil overveje at flytte til Hellebæk og Ålsgårde og ikke har kendskab til DGNB-certificeringen, mener 47%, at en certificering ikke vil have en reel betydning for valg af bolig. 34% gav udtryk for, at der er andre krav, som er vigtigere. Der er 1%, som kun vil flytte ind i en ny bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

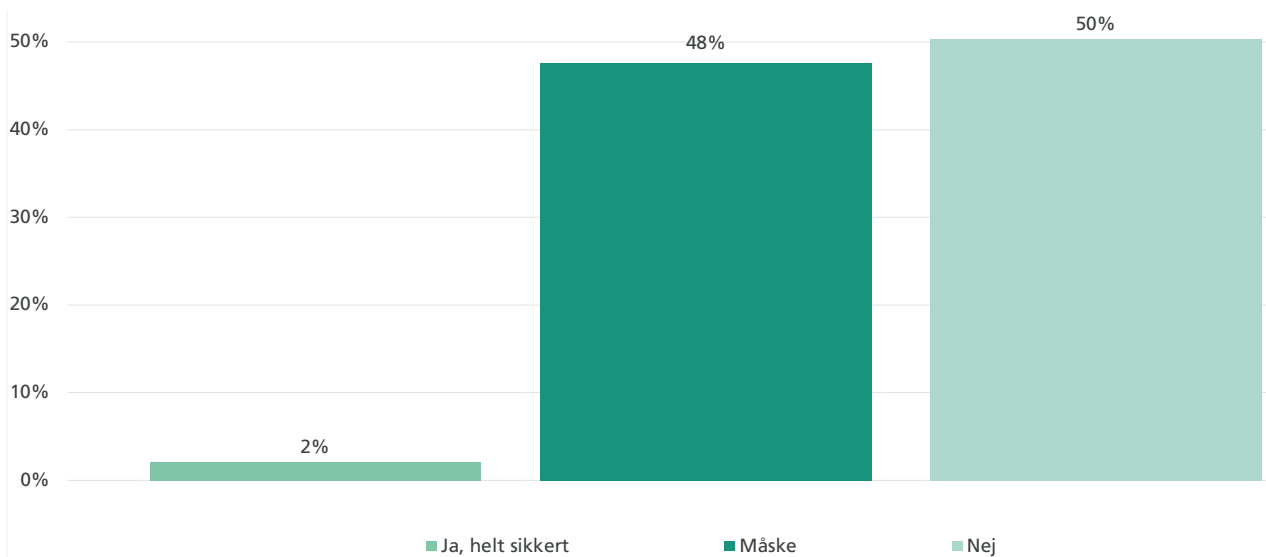
## SVANEMÆRKET BOLIG – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den er Svanemærket?** Samlet set er der en villighed til at betale ekstra. Over halvdelen (52%) af respondenterne har givet udtryk for, at de måske vil være villige til at betale ekstra for en Svanemærket bolig, og 4% vil helt sikkert betale for en Svanemærket bolig. Dog er der også 43%, som ikke vil betale ekstra.

## DGNB-CERTIFICERET BOLIG – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE: 143 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den er DGNB-certificeret?** 50% vil ikke betale ekstra, 48% vil måske betale ekstra, og 2% vil helt sikkert betale ekstra.





# LEJEPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

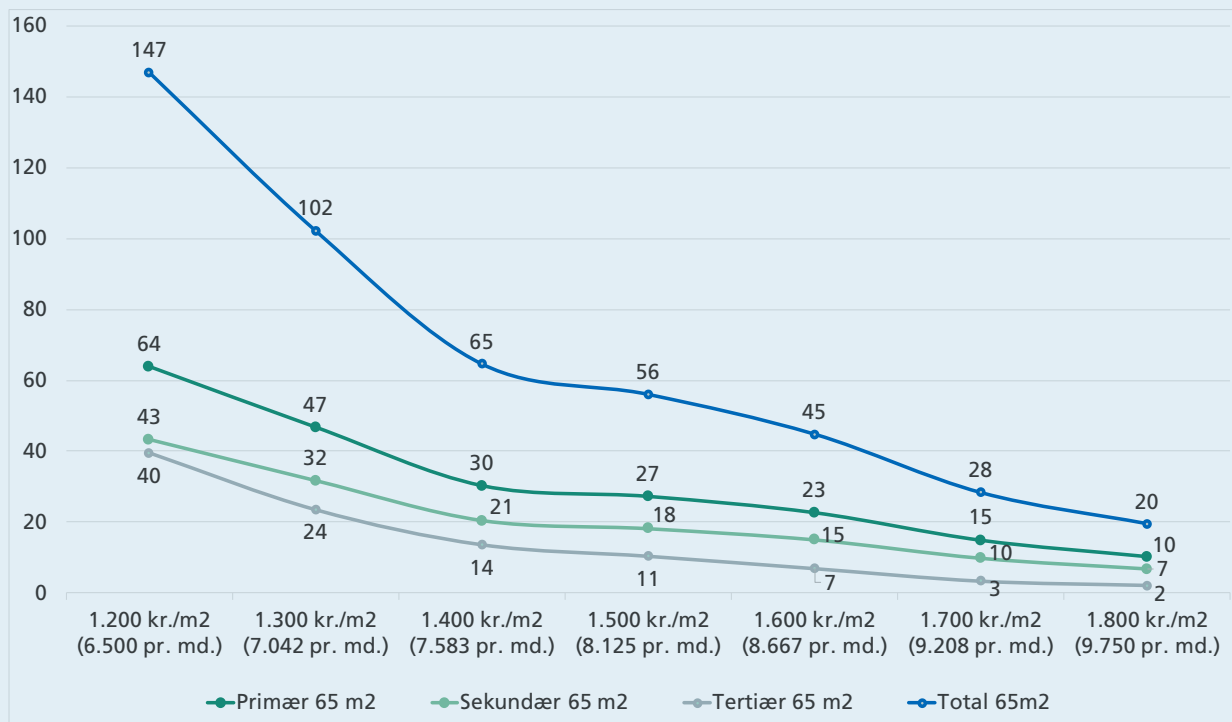
## Lejelejligheder (65 kvm.)

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

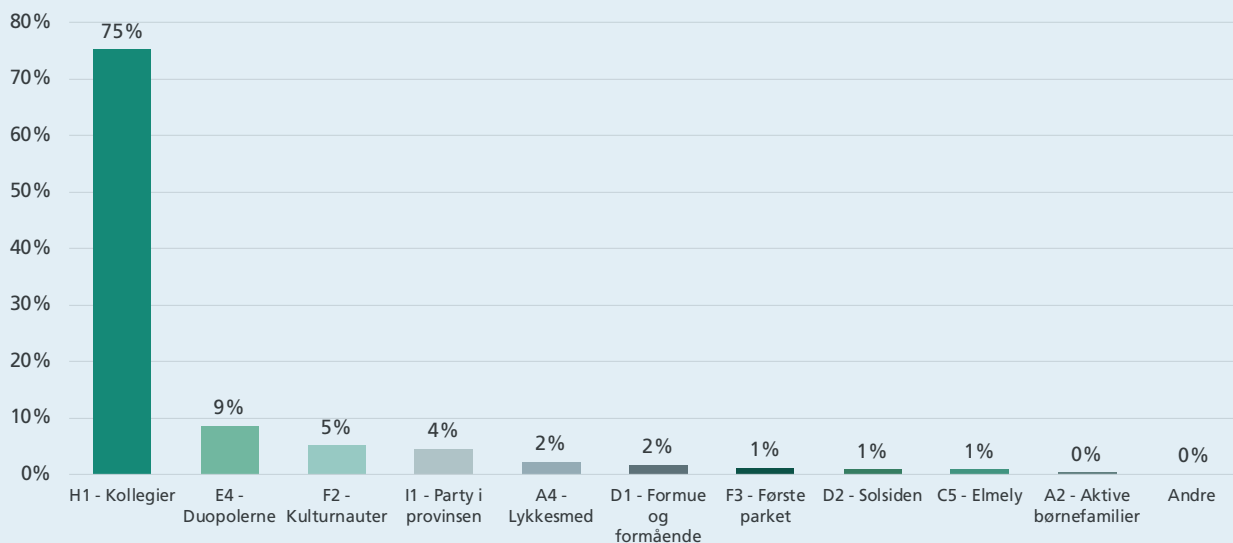
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

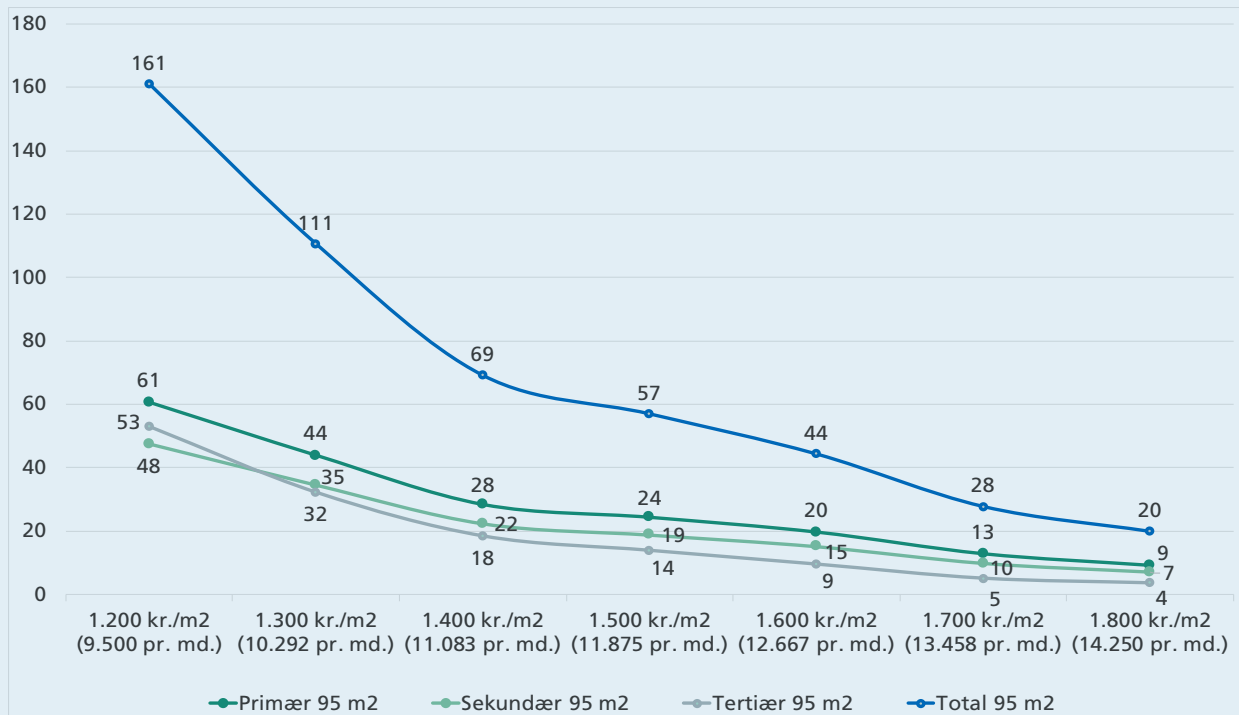
## Lejelejligheder (95 kvm.)

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

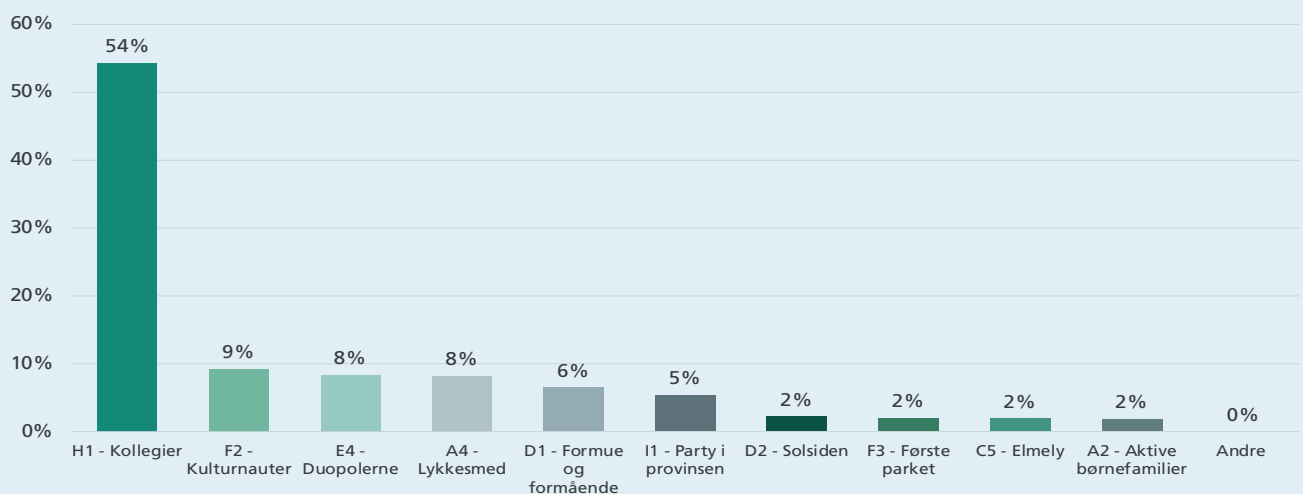
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

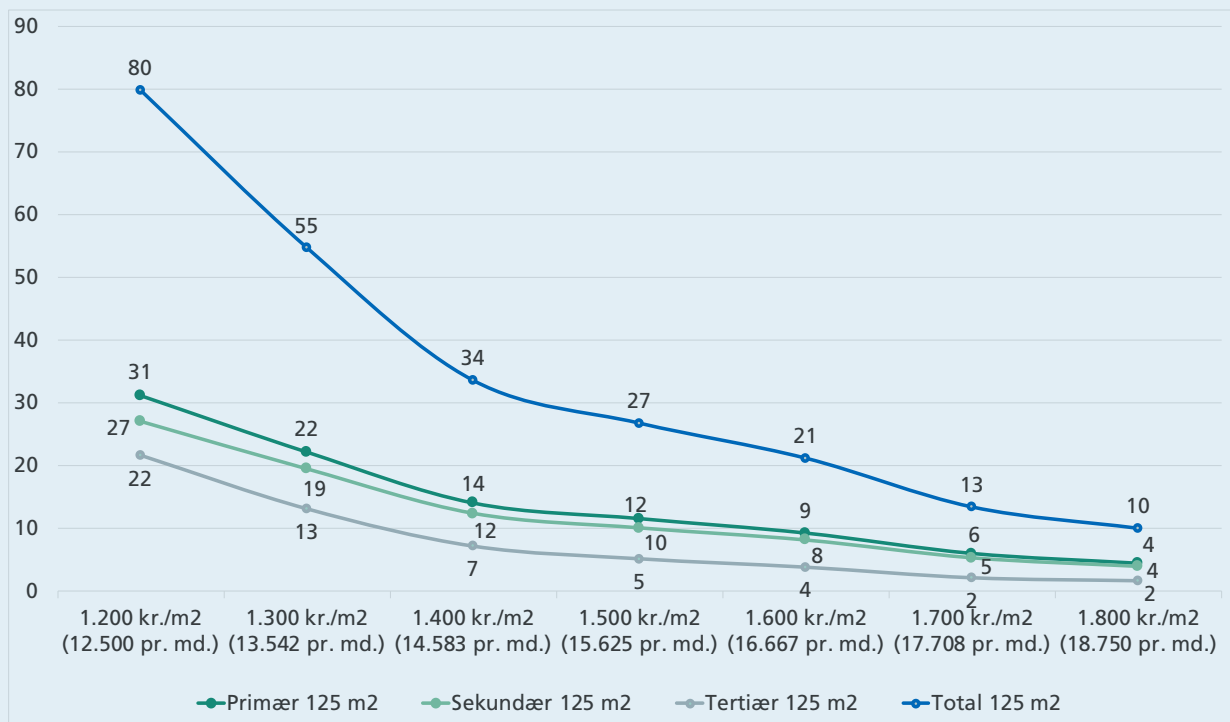
## Lejelejligheder (125 kvm.)

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

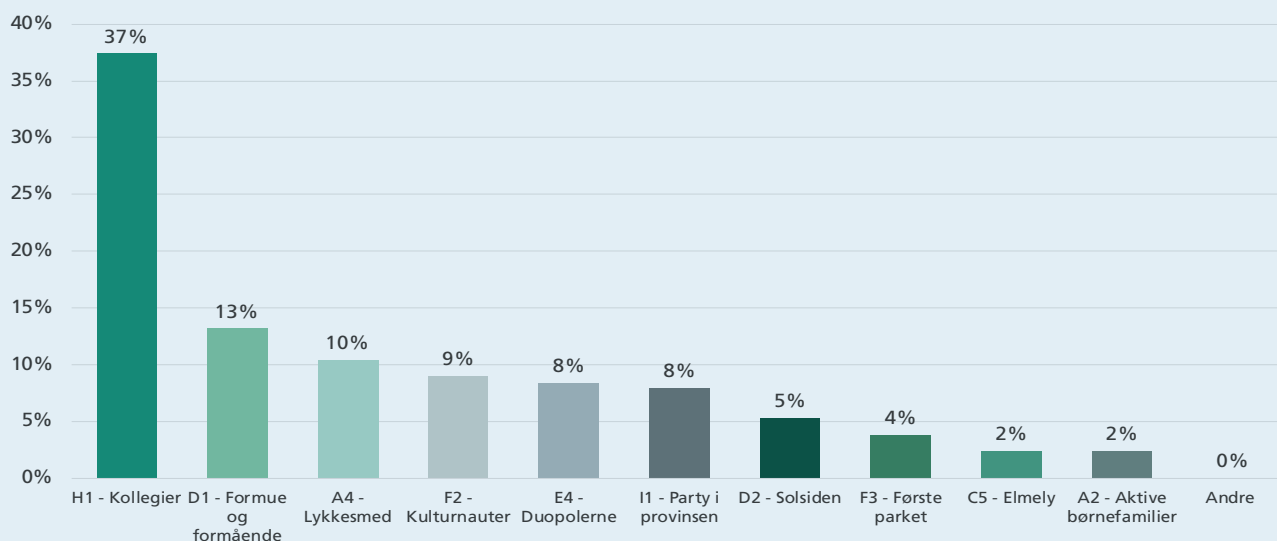
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM





# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

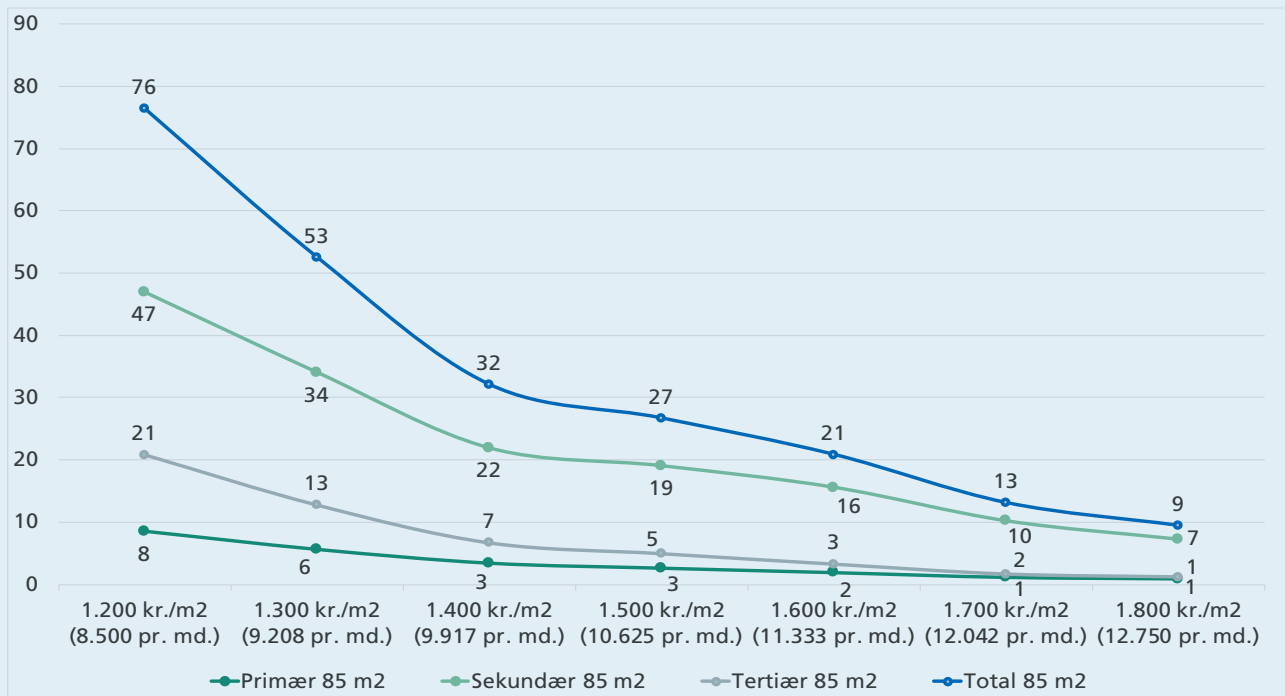
## Lejerækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

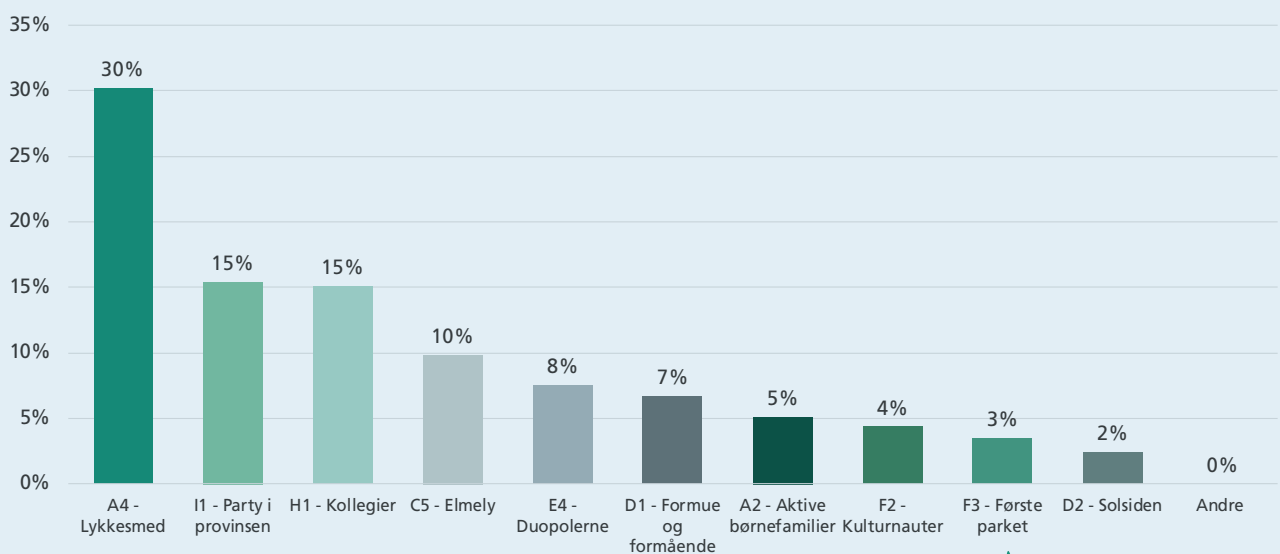
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

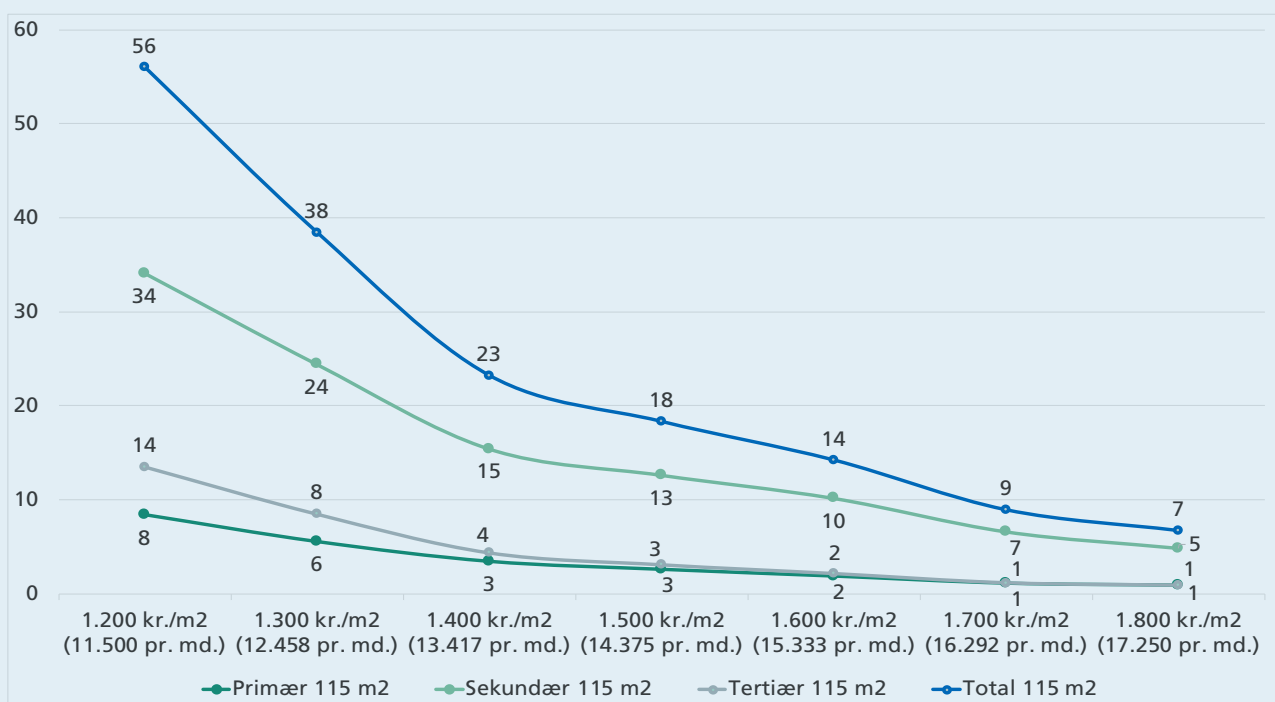
## Lejerækkehus (115 kvm.)

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

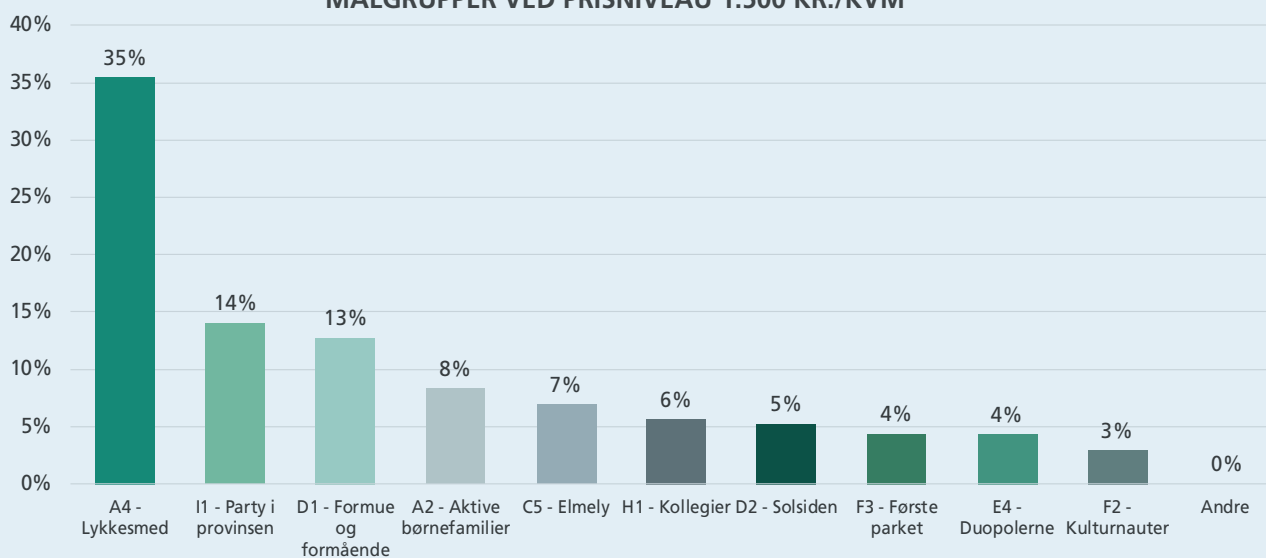
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.

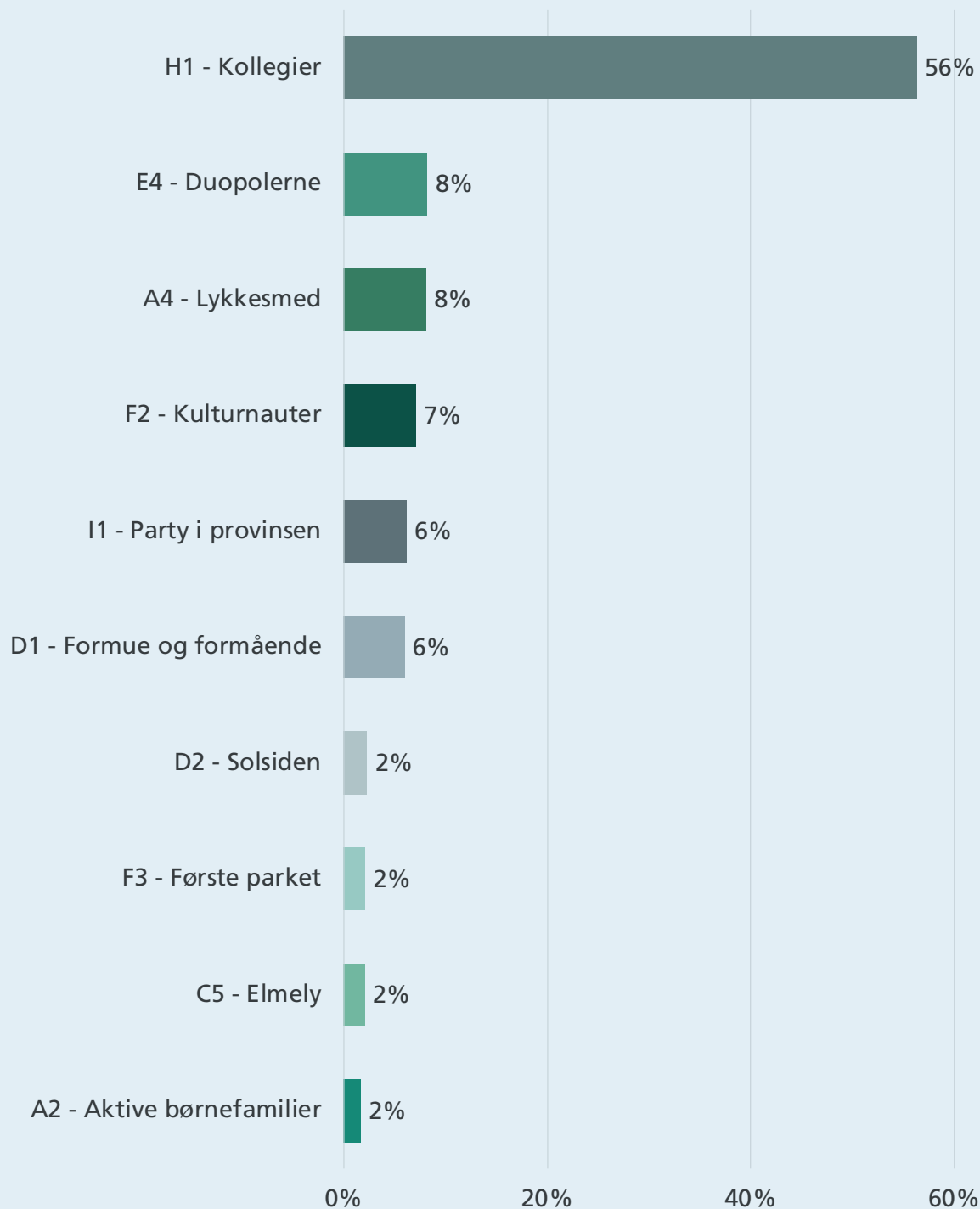


### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – LEJEBOLIGER

60 måneder ved 1.500 kr./m<sup>2</sup>





# EJERPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

## Ejerlejligheder (65 kvm.)

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

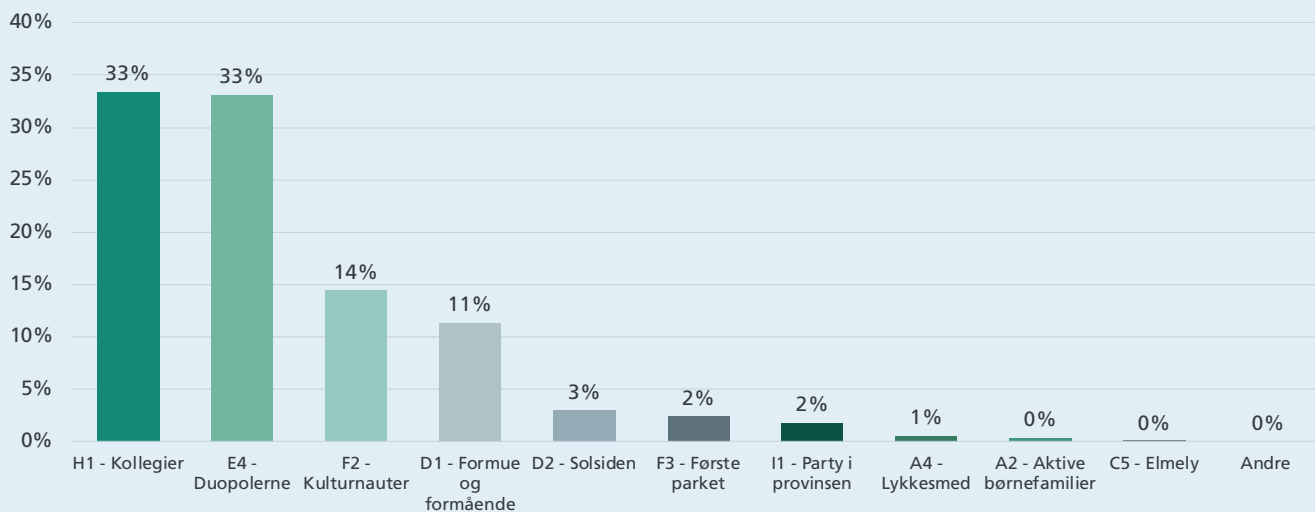
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

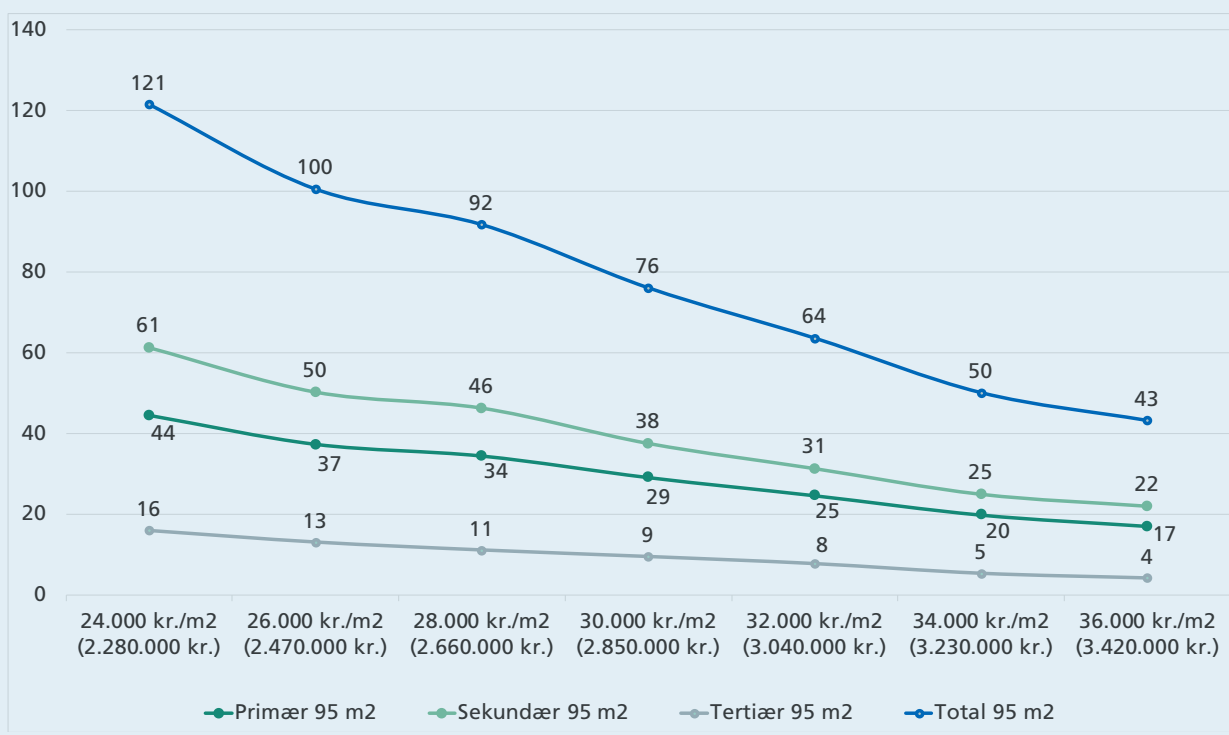
## Ejerlejligheder (95 kvm.)

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

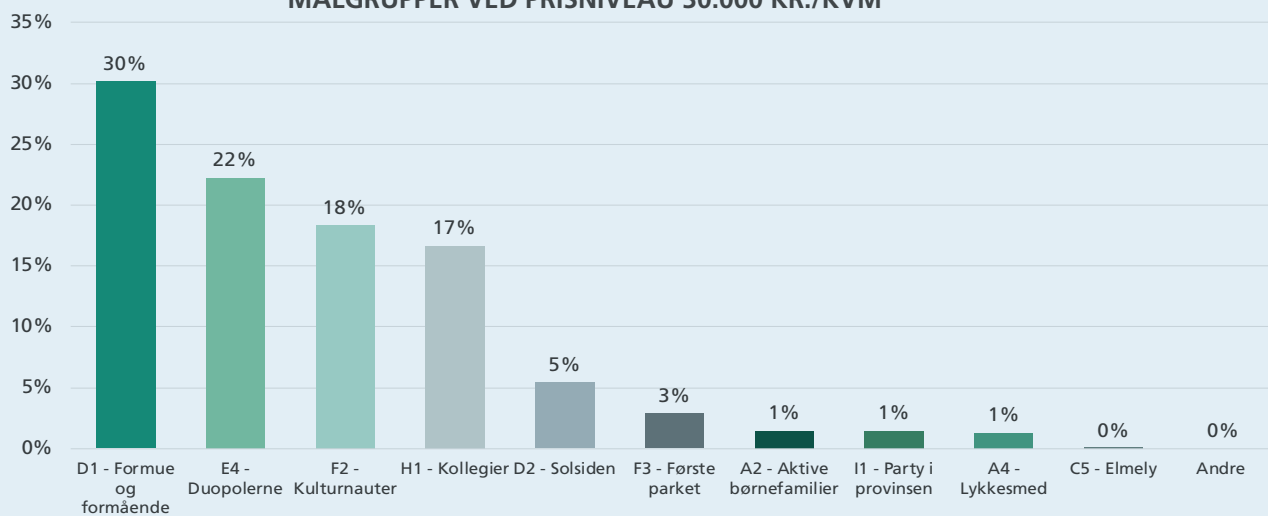
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

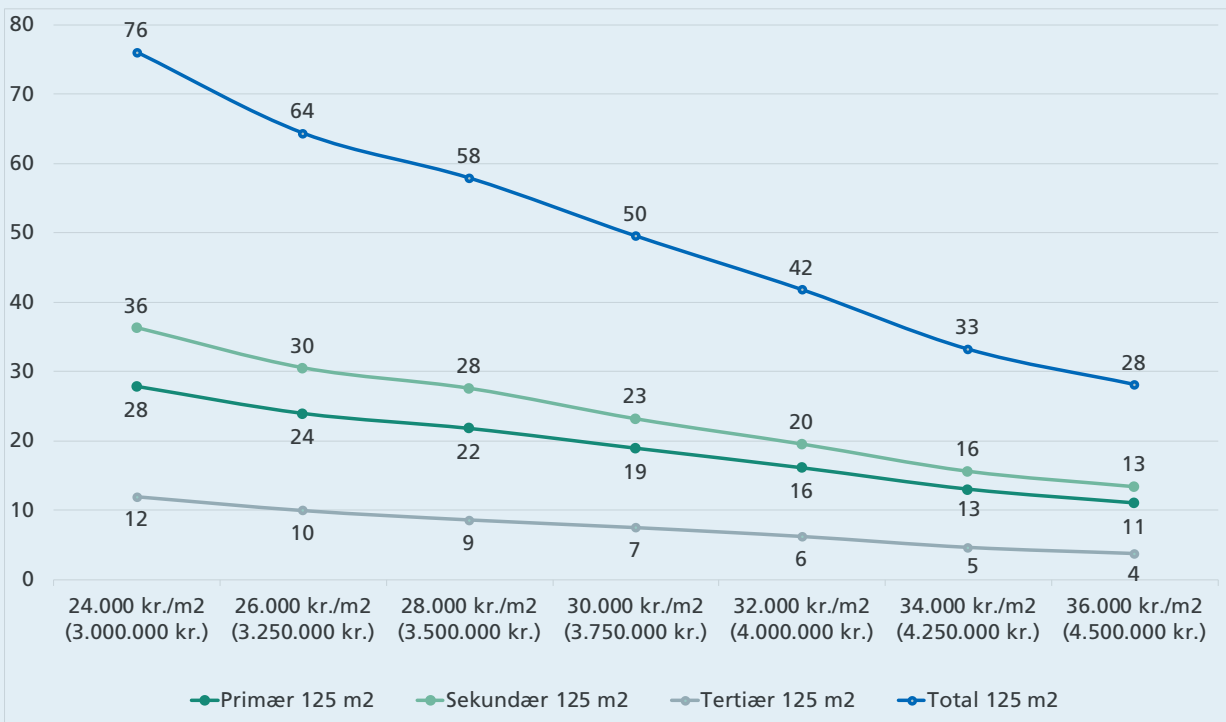
## Ejerlejligheder (125 kvm.)

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

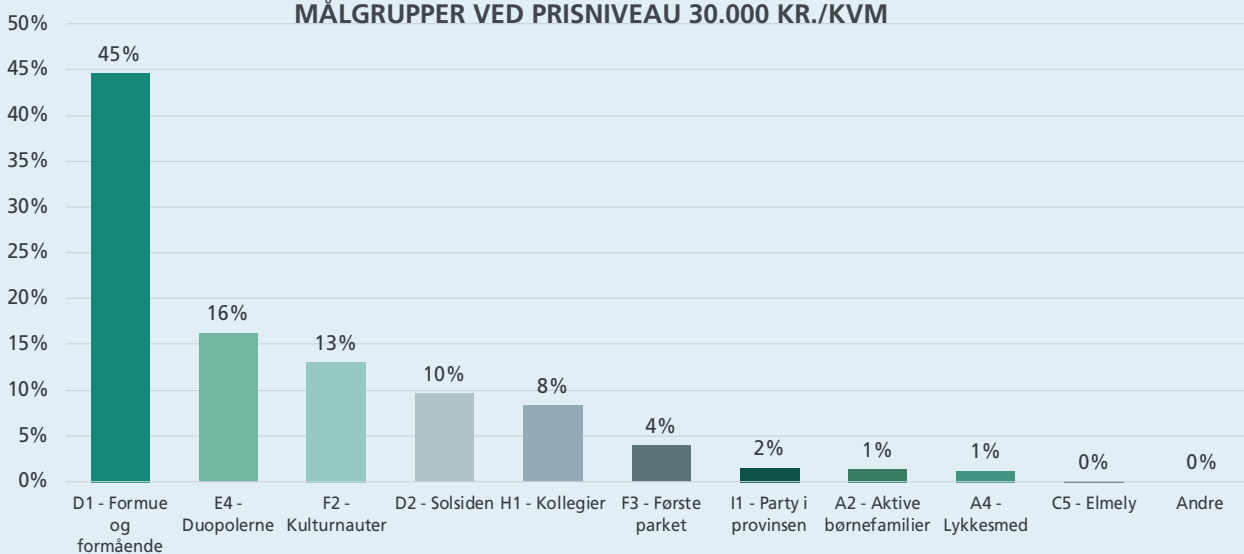
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM





# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

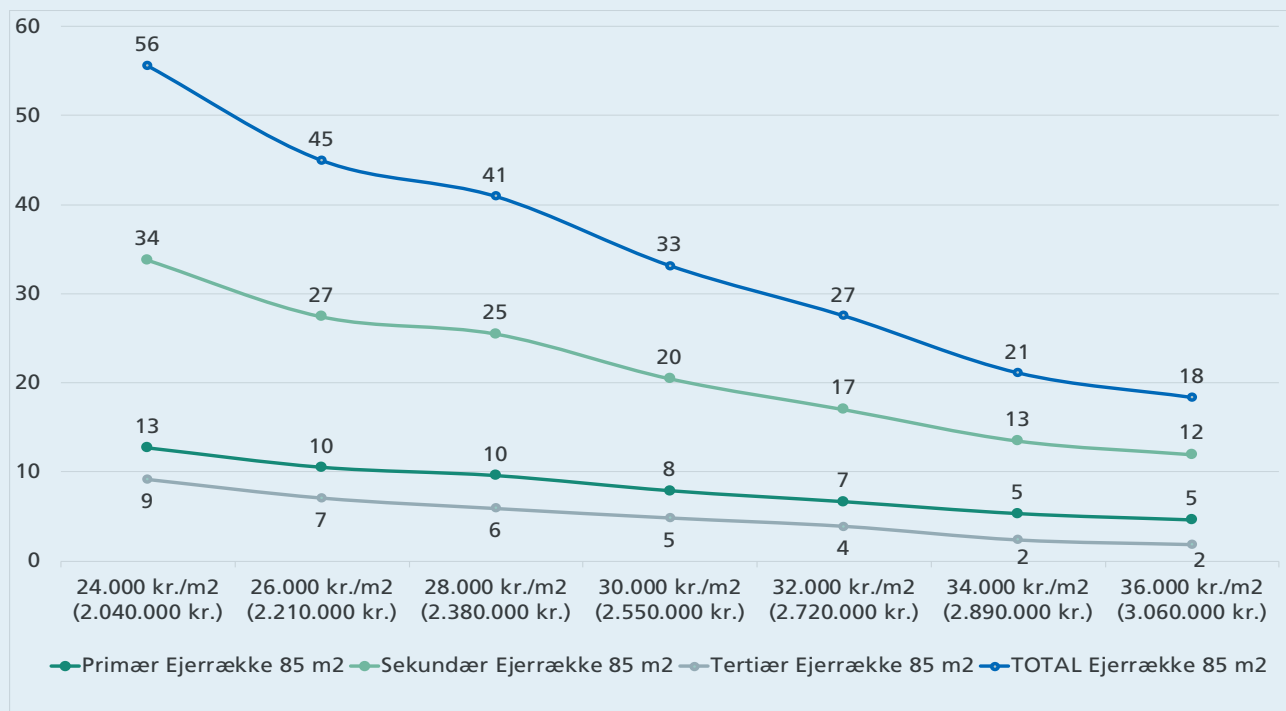
## Ejerrækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

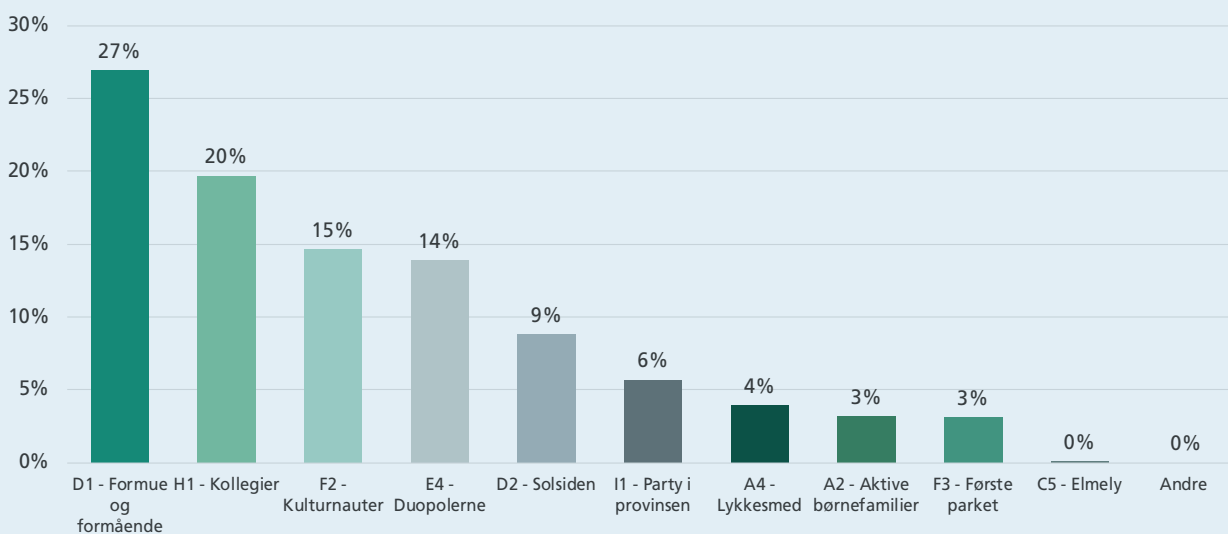
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

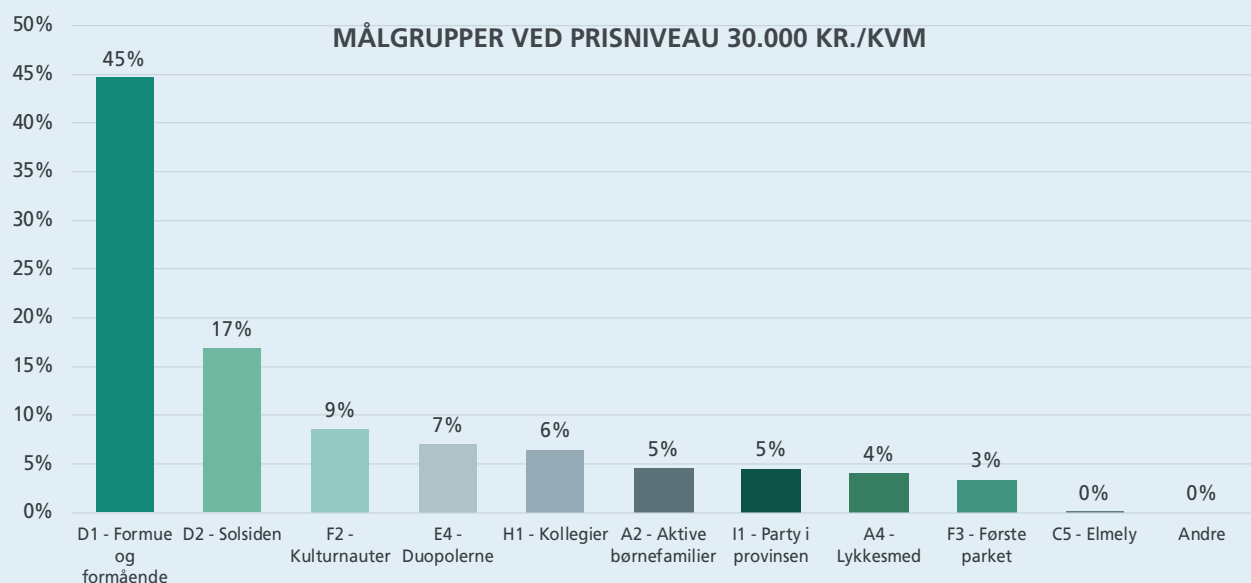
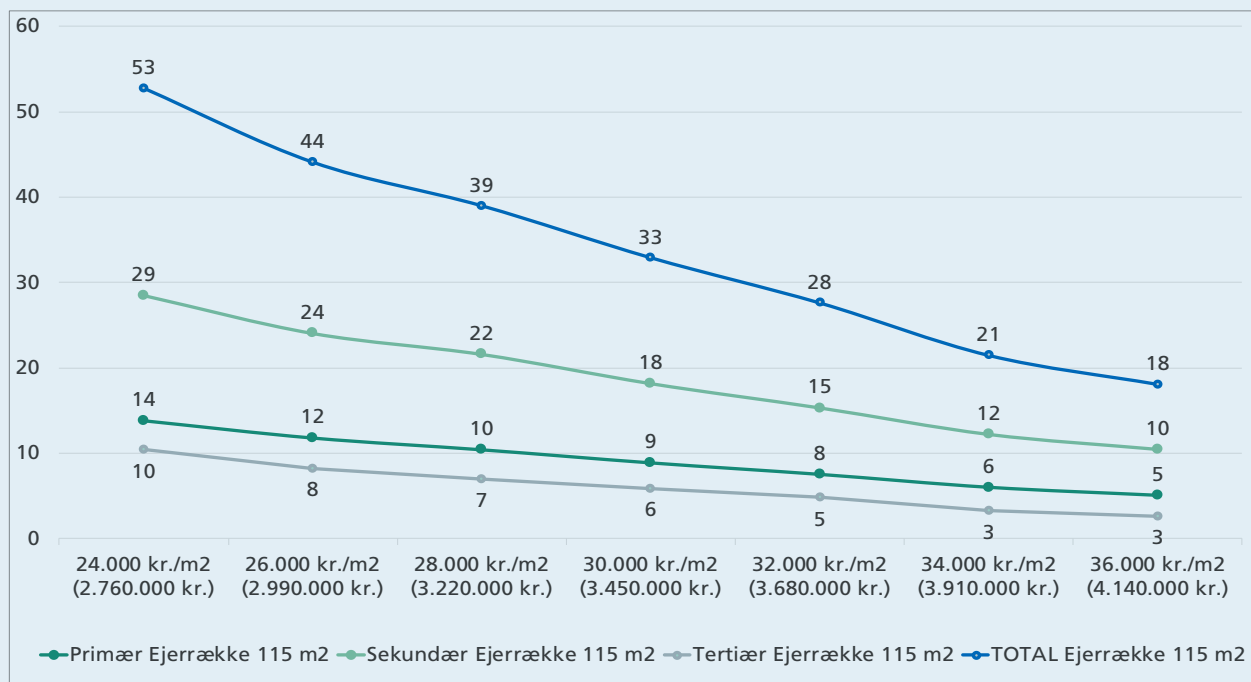
## Ejerrækkehus (115 kvm.)

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

Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

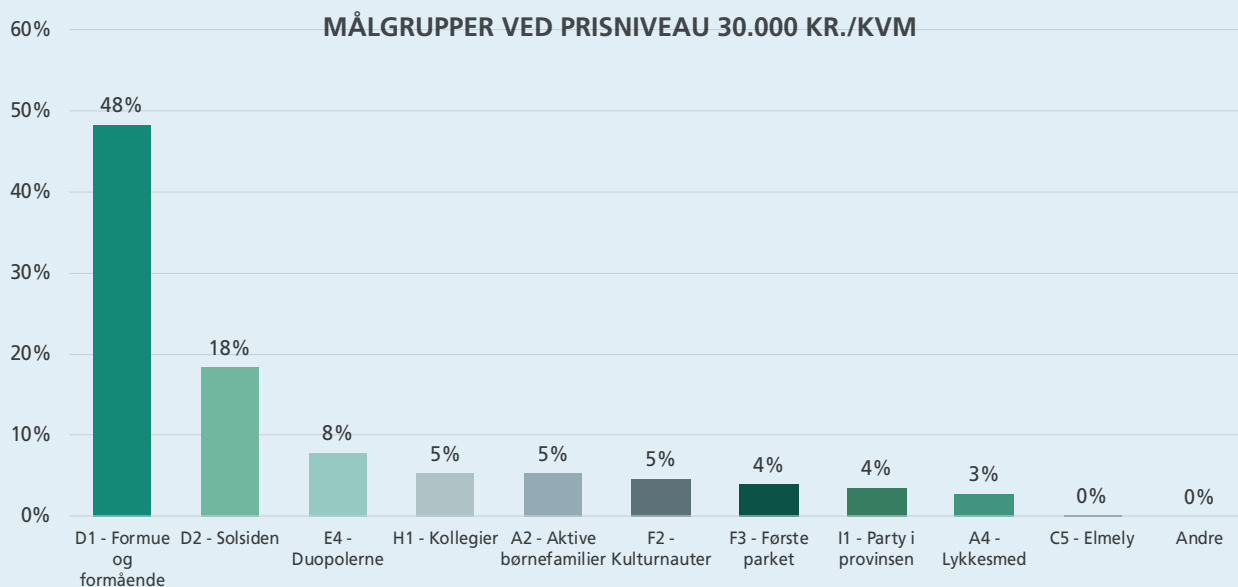
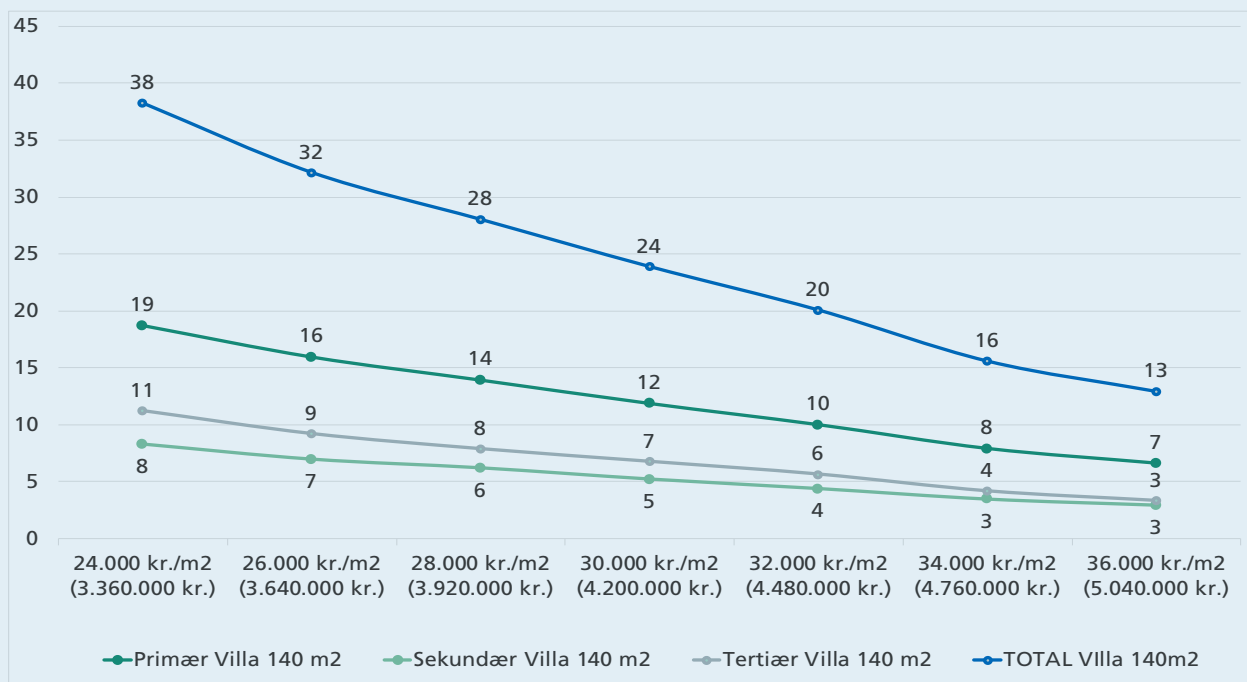
## Villa (140 kvm.)

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

Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

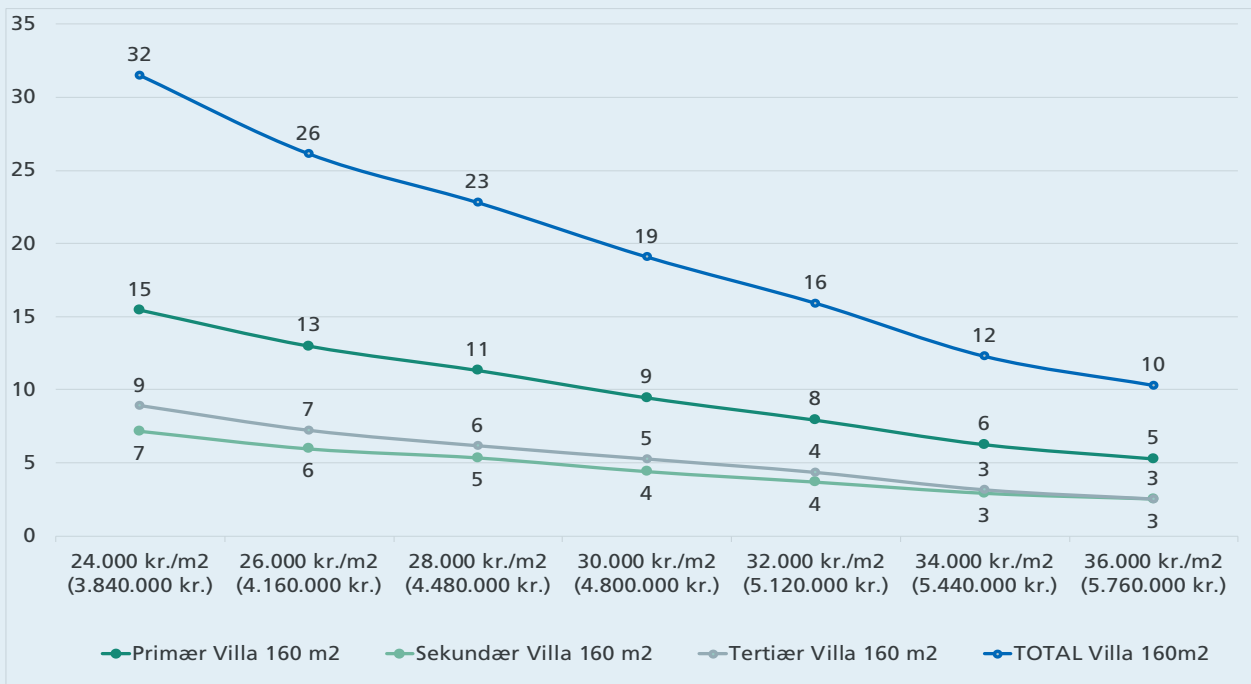
## Villa (160 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.

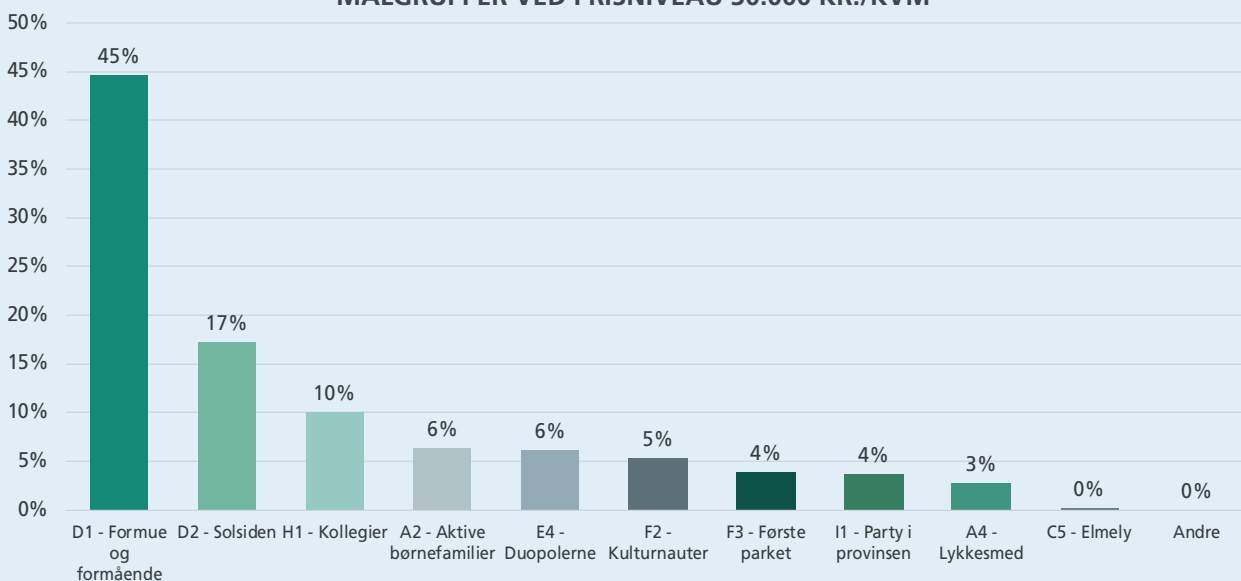
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.

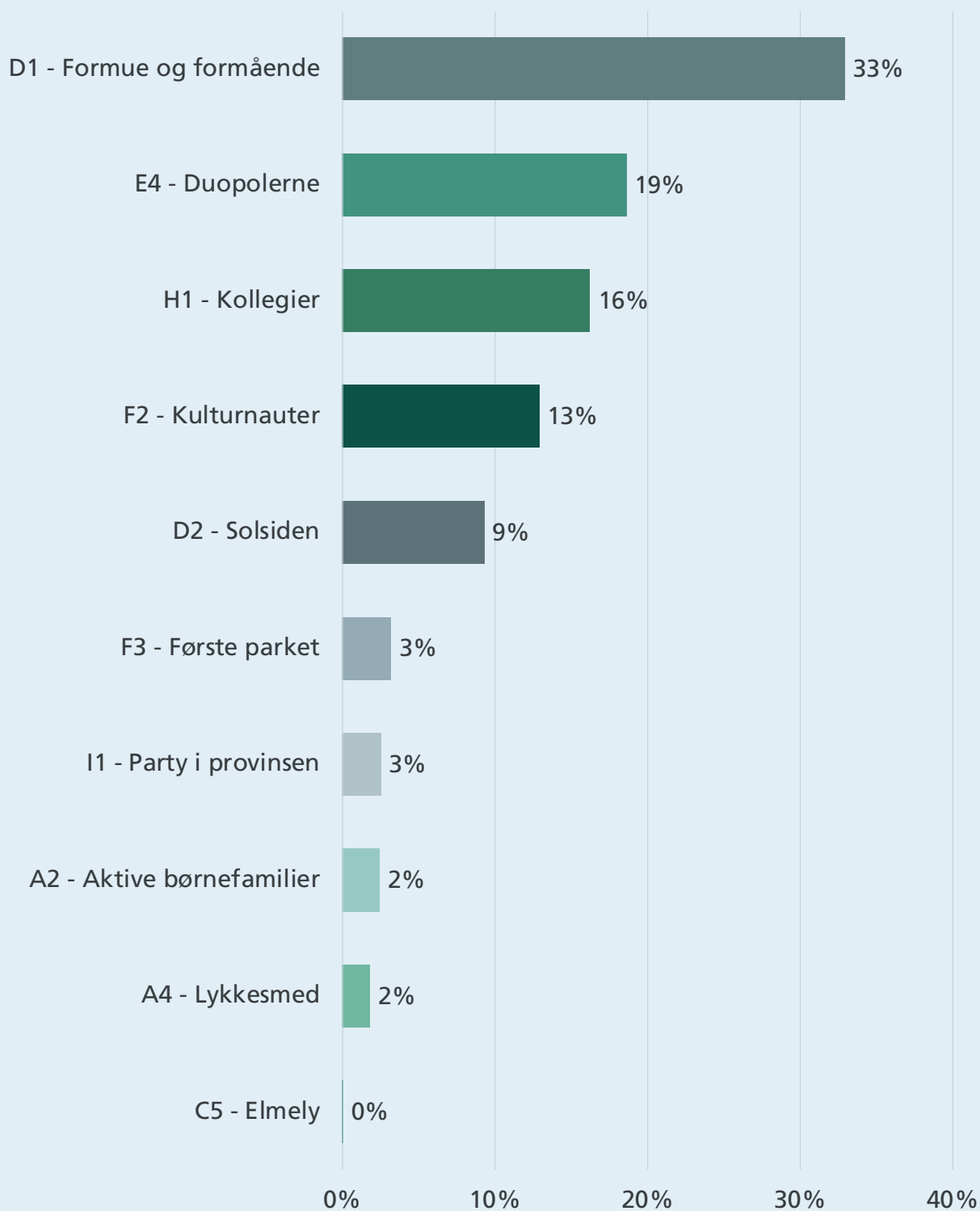


### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – EJERBOLIGER

60 måneder ved 30.000 kr./m<sup>2</sup>

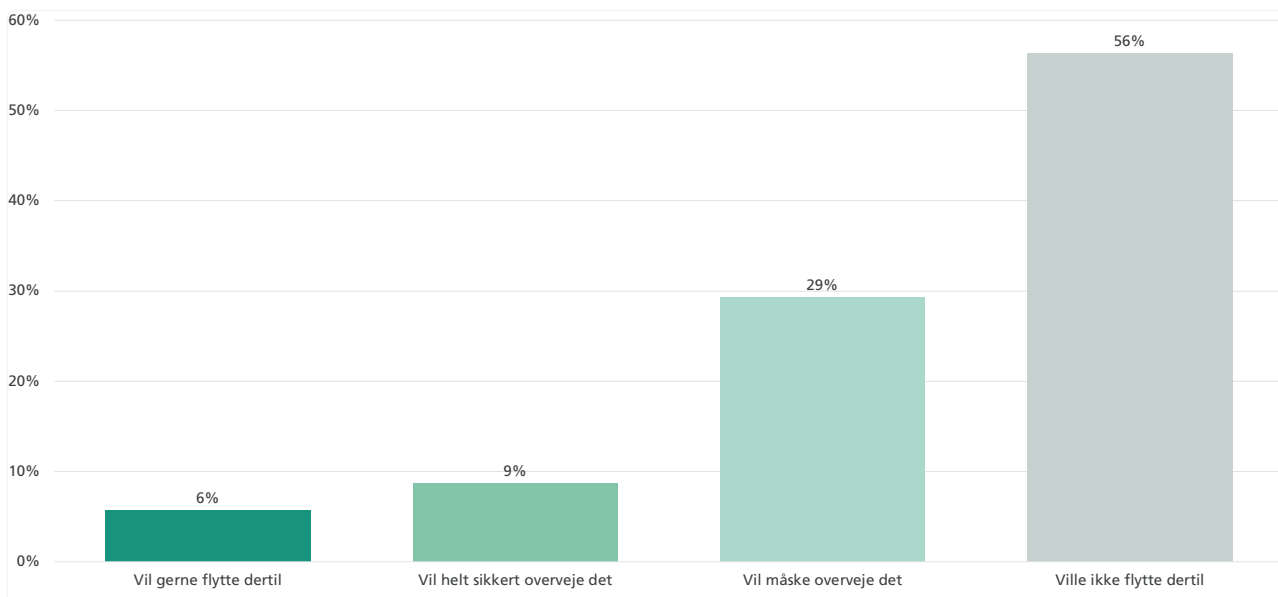




# HORNBAEK



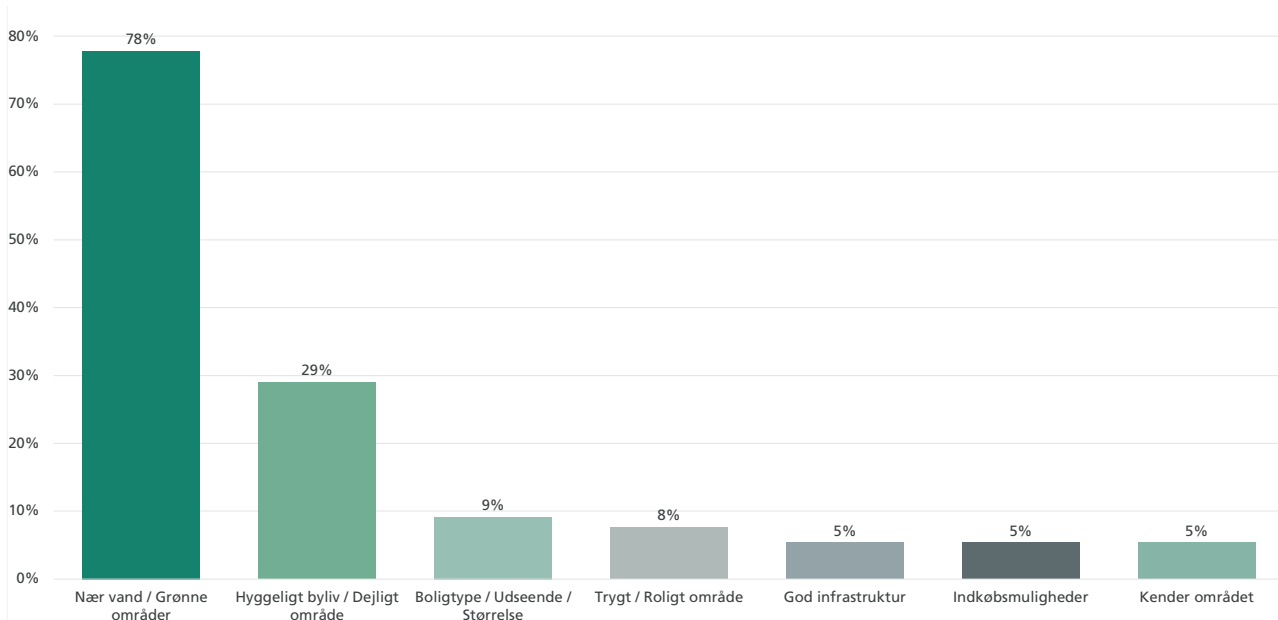
## INTERESSE FOR HORNBAEK



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

I hvilken udstrækning kunne Hornbæk være interessant for dig, næste gang du skal flytte? Samlet set er der ikke stor interesse for Hornbæk. Der er 56%, som ikke vil flytte til området. Til sammenligning er der 6%, som gerne vil flytte dertil, og 9%, som helt sikkert vil overveje det. Derudover er der 29%, som måske vil overveje det.

## POSITIVE TING VED HORNBAEK

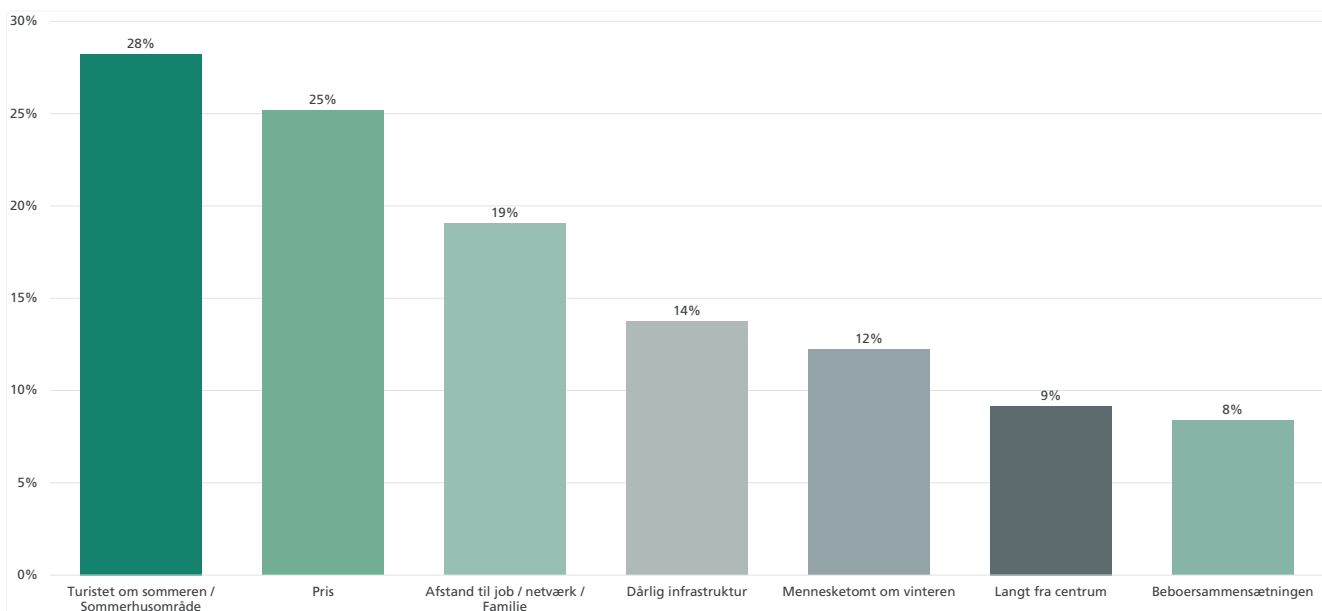


SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBAEK: 131 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Kan du nævne tre positive ting, der motiverer dig til at overveje Hornbæk? Blandt dem, som vil overveje Hornbæk, er der flest, som finder vand/grønne områder positivt (78%). Derudover er det "hyggelige byliv/ dejligt område" også motiverende (29%). 9% finder "boligtypen/udseende positivt", og 8% finder trygheden i området positivt.



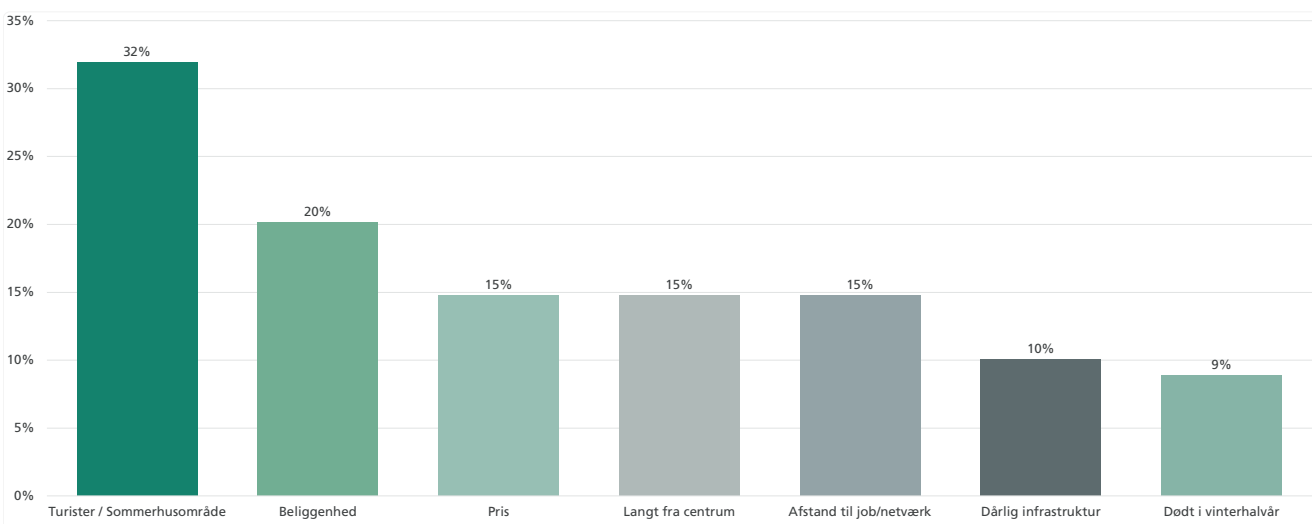
## NEGATIVE TING VED HORNBAEK



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBAEK: 131 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Kan du nævne tre negative ting ved Hornbæk, der gør at du ikke vil overveje det? Der er overvejende flest (28%), som finder turisterne og sommerhusområdet i Hornbæk demotiverende. Dernæst finder 25% prisen negativ, og 19% anser afstand til job/ netværk som værende negativt. 14% mener, at dårlig infrastruktur også er negativt ved Hornbæk.

## ÅRSAGER TIL AT FRAVÆLGE HORNBAEK

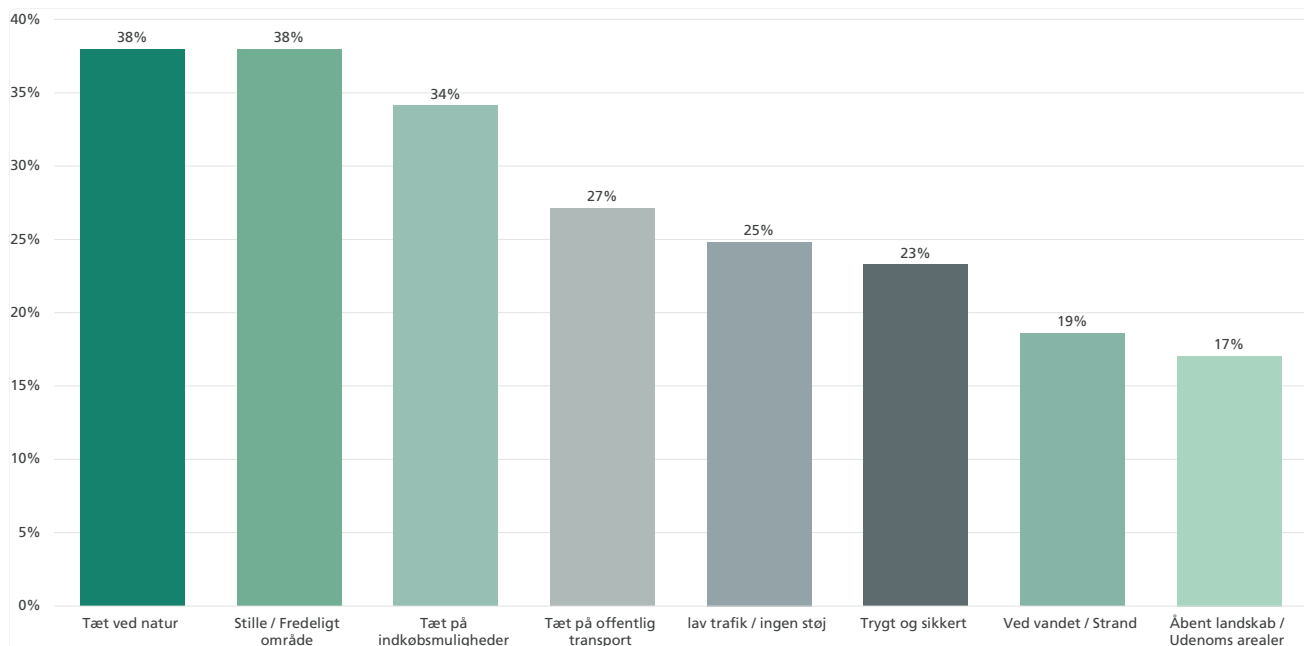


SAMPLE: VIL IKKE OVERVEJE HORNBAEK: 169 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvorfor vil du ikke flytte til Hornbæk? Blandt dem, som ikke vil overveje området, er der 32%, som vælger området fra pga. turister/sommerhusområdet. Dertil er der 20%, som ikke ønsker at flytte dertil grundet beliggenheden, og 9% fravælger området pga. manglende aktivitet i vinterhalvåret.



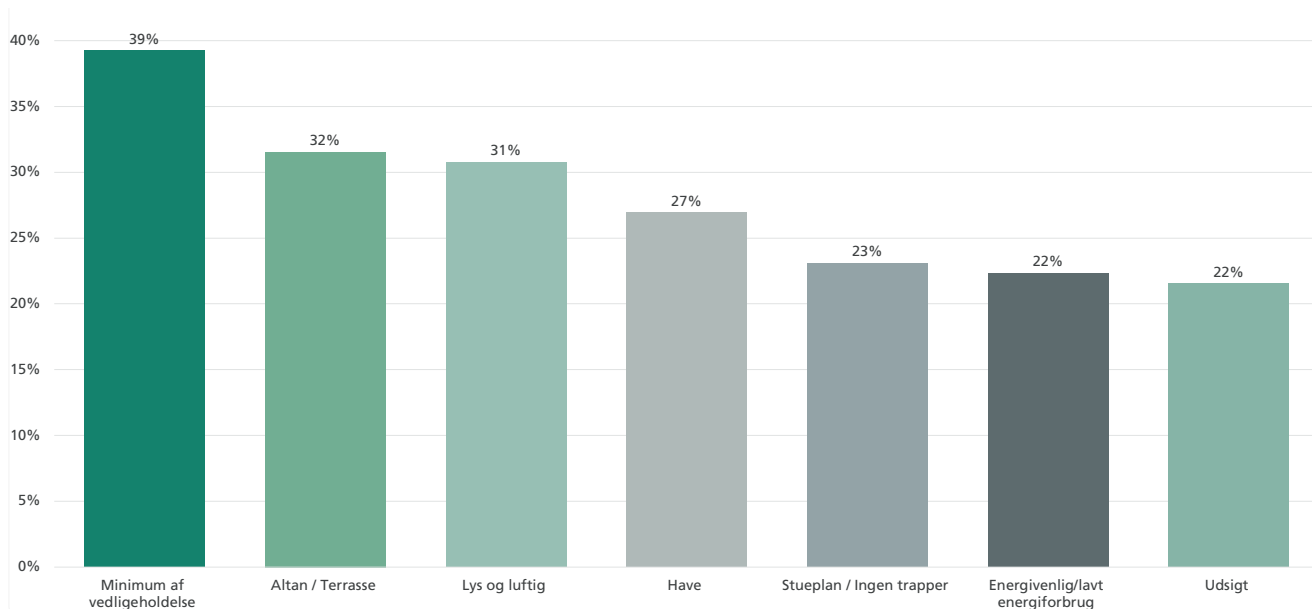
## VIGTIGT VED OMRÅDET OMKRING BOLIGEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK: 131 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Forestil dig, at du skal flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved området omkring boligen?** Det er vigtigst, at boligen er tæt ved natur (38%), og at det er et fredeligt område (38%). Dertil finder respondenterne det vigtigt, at det er tæt på indkøbsmuligheder (34%) samt tæt på offentlig transport (27%). Respondenterne finder det også vigtigt, at området har lav trafik/ingen støj (25%).

## VIGTIGT VED BOLIGEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK: 131 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

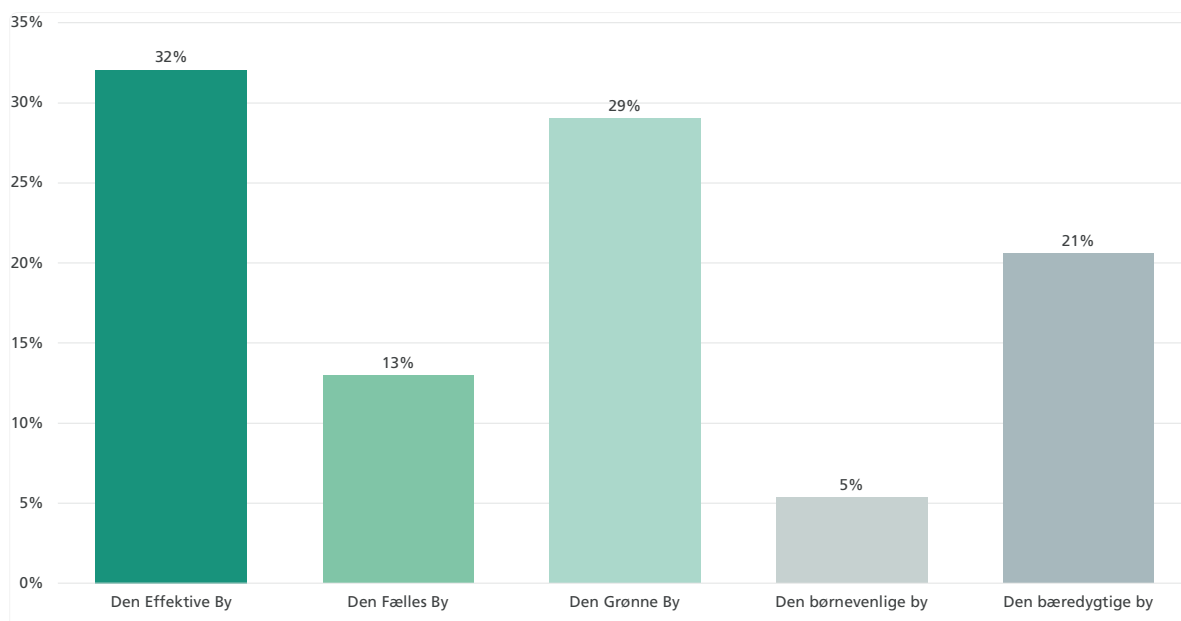
**Forestil dig, at du skulle flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved boligen?** Blandt dem, som vil overveje Hornbæk, er der flest, der finder det vigtigt, at der er et minimum af vedligeholdelse (39%). Dernæst er altan/terrasse (32%) samt en lys og luftig bolig (31%) også vigtige elementer.



FOTO: HELSINGØR KOMMUNE



## FORETRUKKEN VISION



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK: 131 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilke af de fem visioner foretrækker du? Der er størst interesse for "Den Effektive By" med 32%, men en stor del (29%) foretrækker også "Den Grønne By". 21% har størst interesse for "Den bæredygtige By", og 13% foretrækker "Den Fælles By". Der er kun 5%, som foretrækker "Den Børnevenlige by".

## DE FEM VISIONER



### Den effektive by

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



### Den grønne by

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



### Den børnevenlige by

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



### Den fælles by

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

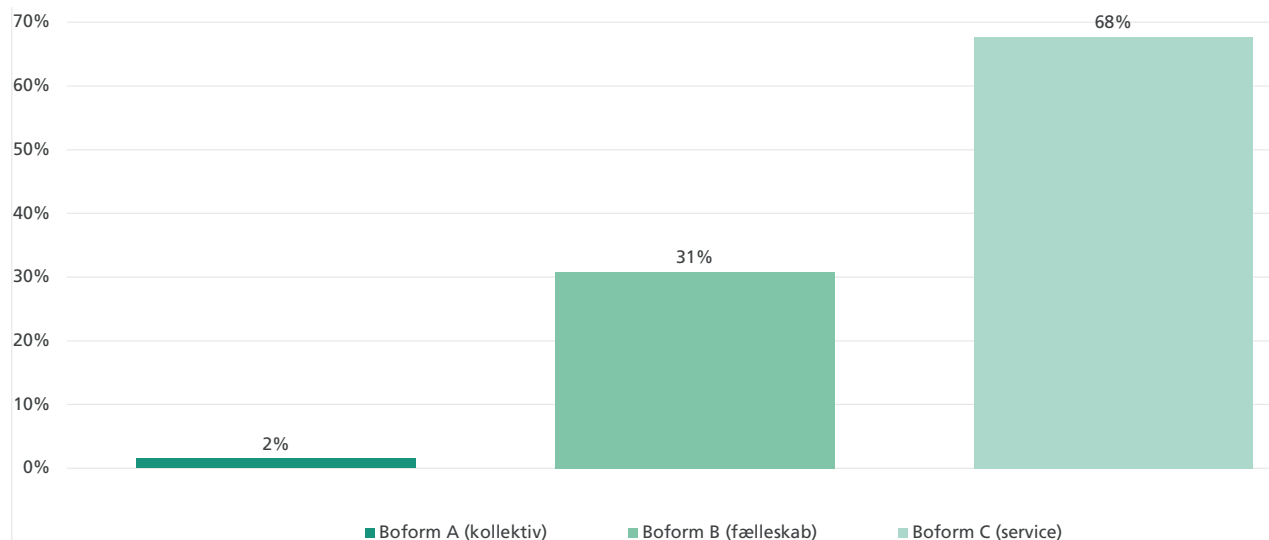


### Den bæredygtige by

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



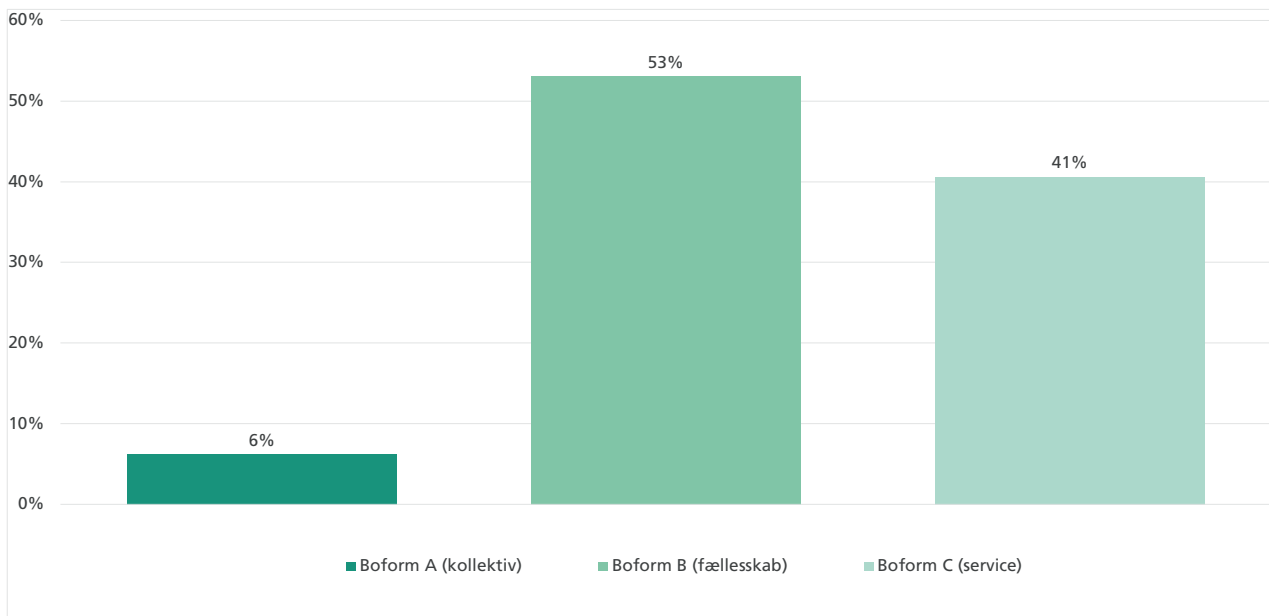
## FORETRUKKEN BOFORM – 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNÆK OG ER 60 ÅR+: 65 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Blandt de 60+-årige, som vil overveje Hornbæk, er Boform C (Service), det mest populære valg med 68%. 31% af de ældre respondenter ville vælge Boform B (Fællesskab). Kun 2% ville vælge Boform A (Kollektiv).

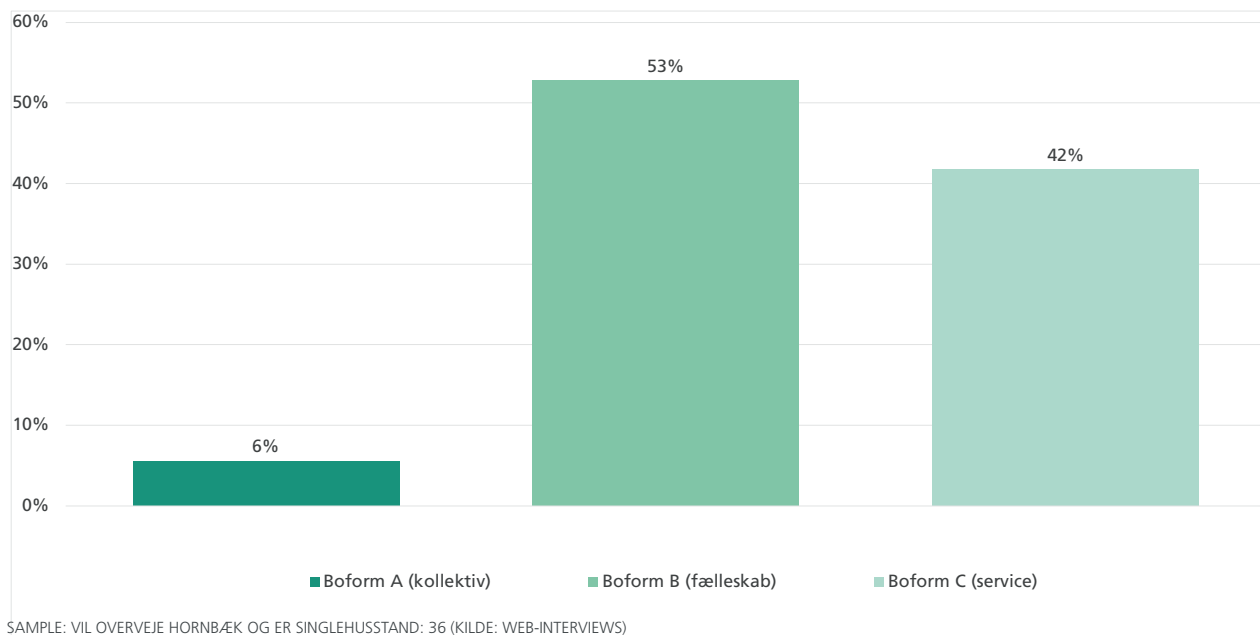
## FORETRUKKEN BOFORM – BØRN I HUSSTANDEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNÆK OG HAR BØRN I HUSSTANDEN: 32 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** I kategorien børnefamilier vælger flest (53%) Boform B (Fællesskab), Boform C (Service) foretrækkes af med 41%. Kun 6% finder Boform A (Kollektiv) mest attraktiv.

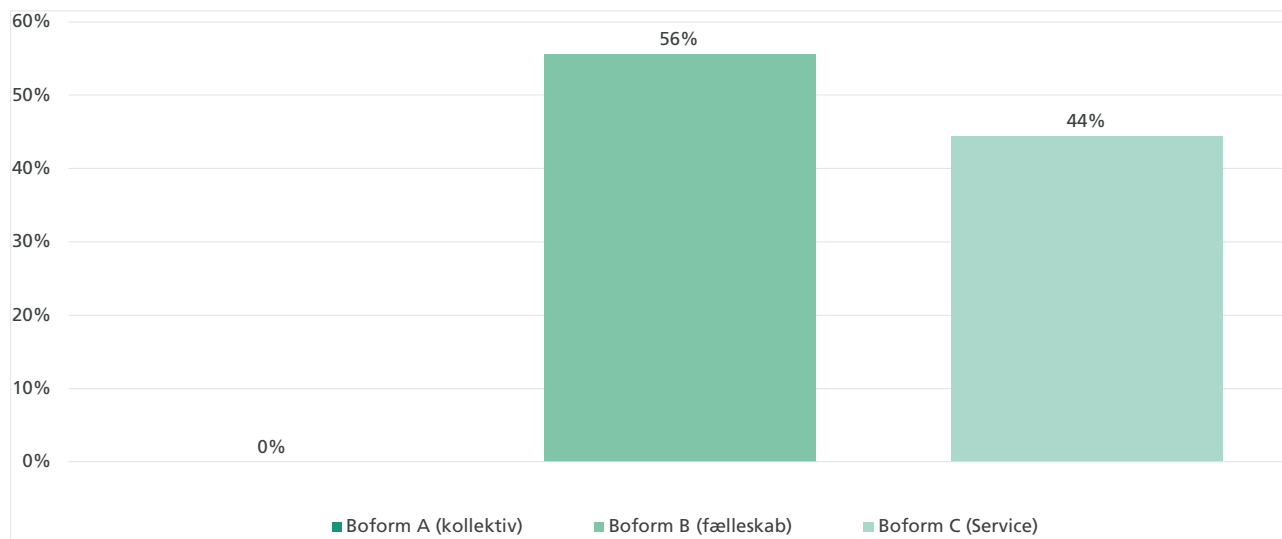
## FORETRUKKEN BOFORM – SINGLEHUSSTAND



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK OG ER SINGLEHUSSTAND: 36 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Boform B (Fælleskab) er blandt singlehustande den foretrukne boform med 53%, efterfulgt af Boform C (Service) med 42%. Kun 6% foretrækker Boform A (Kollektiv).

## FORETRUKKEN BOFORM – PAR UNDER 50 ÅR UDEN BØRN

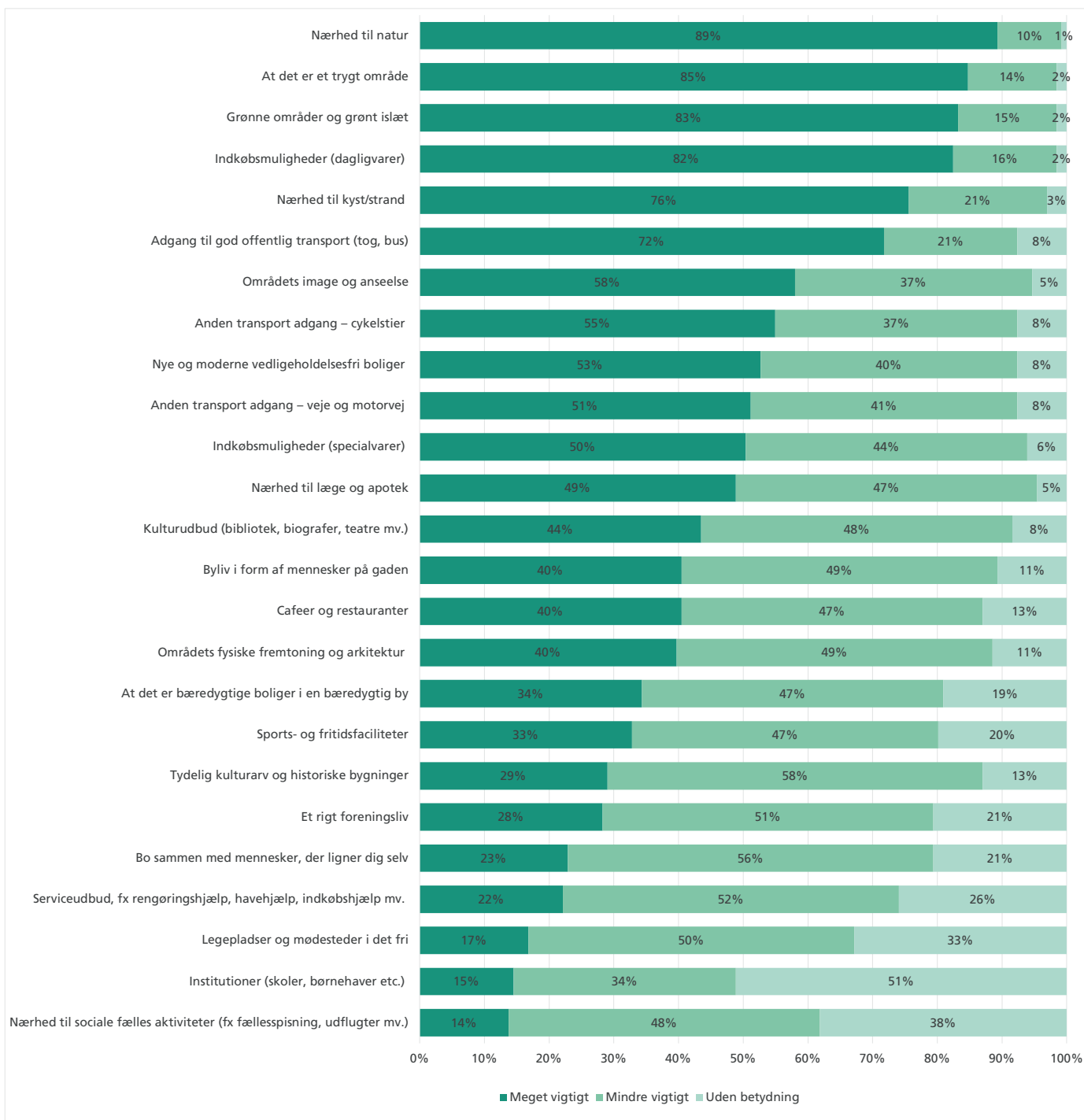


SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK OG ER PAR (UNDER 50 ÅR) UDEN BØRN: 9 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** 56% af par under 50 år uden børn finder Boform B (Fælleskab) mest attraktiv. 44% foretrækker Boform C (Service). Ingen foretrækker Boform A (Kollektiv).



## BETYDNING AF PARAMETRE

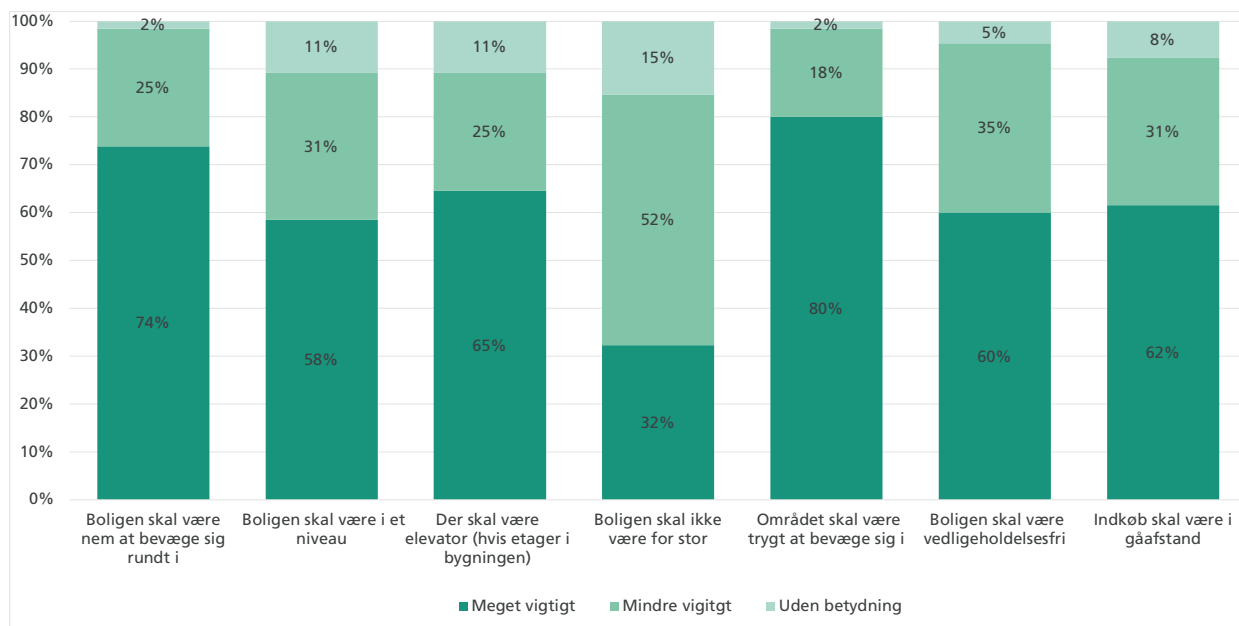


SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK 131 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning har følgende for det boligområde, som du vil søge til?** Hele 89% finder det meget vigtigt, at boligområdet er i nærhed til natur, og 85% lægger stor vægt på, at det er et trygt område. En stor del af respondenterne (58%) finder det mindre vigtigt, at der er en tydelig kulturarv og historiske bygninger. For 51% er institutioner uden betydning.



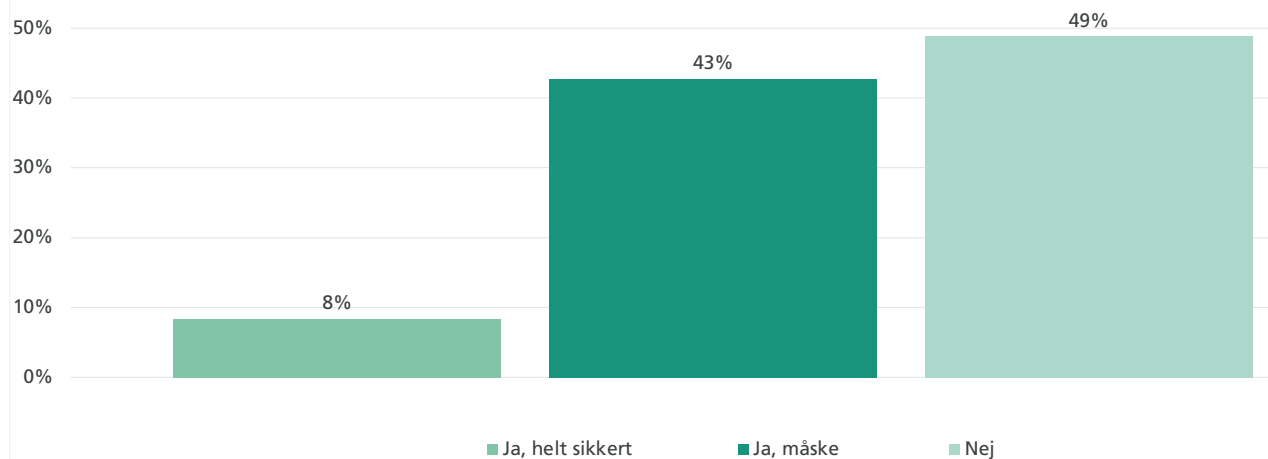
## BETYDNING AF PARAMETRE – 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK OG ER 60+ ÅR: 65 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor vigtige er de følgende for dit valg af en fremtidig bolig? Blandt den ældre gruppe mener hele 80%, at det er meget vigtigt, at området skal være trygt at bevæge sig i, og 74% mener, at boligen skal være nem at bevæge sig rundt i. 52% mener, at boligens størrelse er mindre vigtig, og 31% finder det mindre vigtigt, at boligen skal være i et niveau.

## INTERESSE FOR BOFÆLLESSKAB

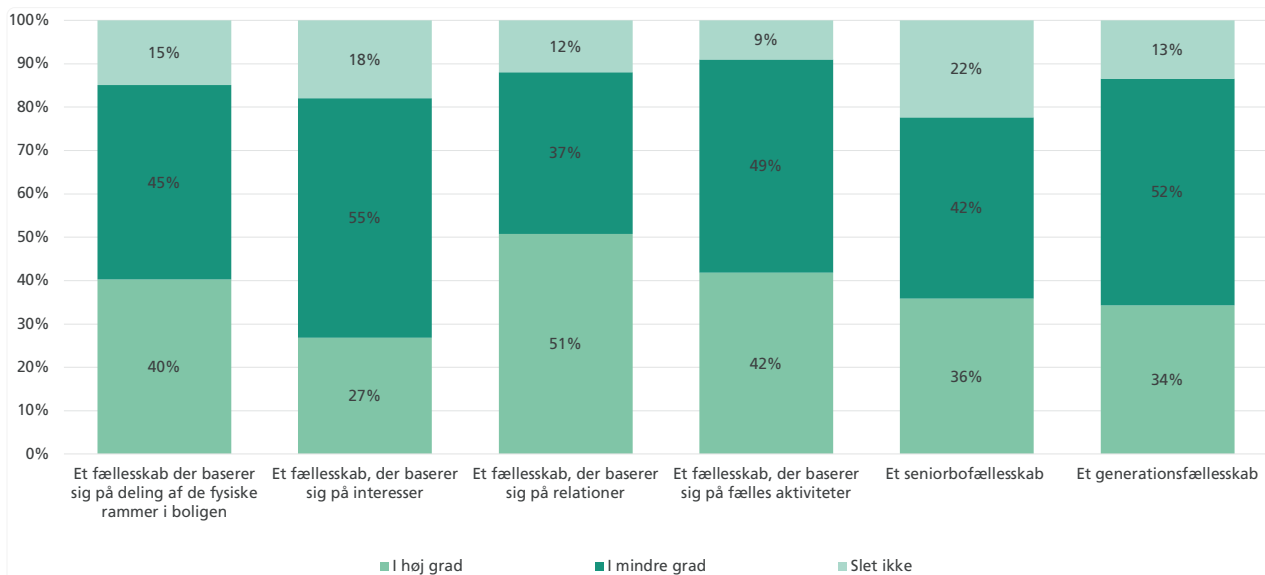


SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK: 131 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil det være interessant for dig at bo sammen med andre mennesker i et fællesskab? Der er en mindre interesse for bofællesskab, da 43% svarer, at det måske vil have interesse for dem, og 8%, der svarer, at det helt sikkert kan have interesse. Dog er der en stor del (49%), som ikke ønsker et bofællesskab.



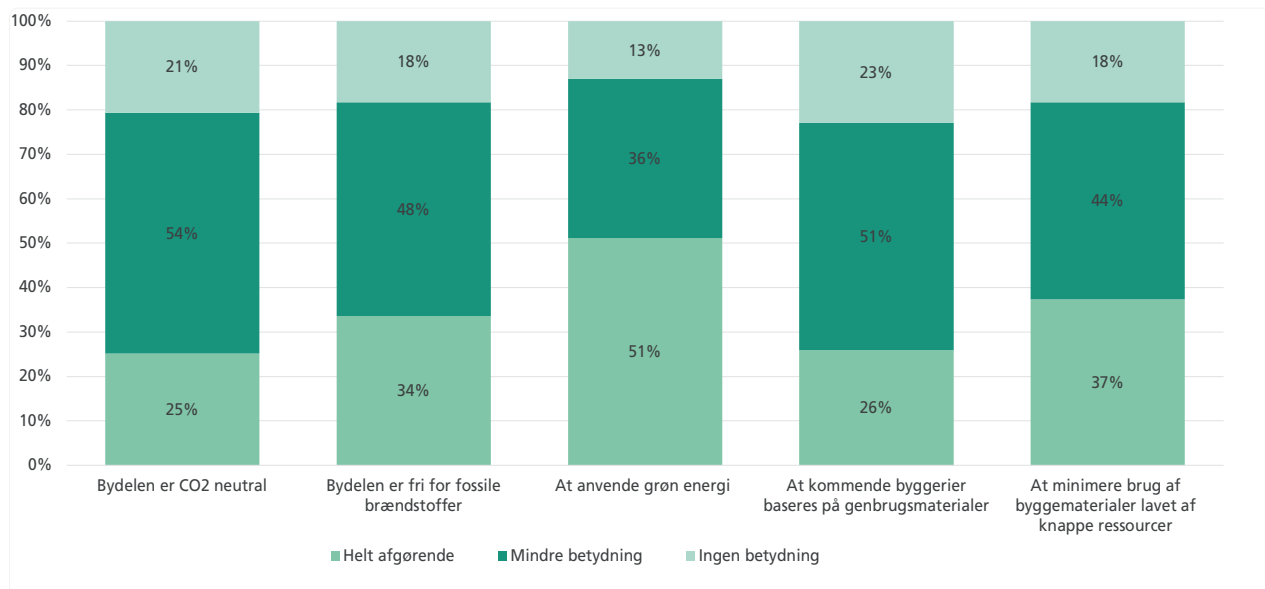
## INTERESSE FOR FÆLLESSKABER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK OG HAR INTERESSE FOR FÆLLESSKAB: 67 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

I hvilket omfang appellerer følgende former for fællesskab til dig? Der er størst interesse for et fællesskab, der baserer sig på relationer (51%). 55% af respondenterne finder i mindre grad "et fællesskab, der baserer sig på interesser" for appellerende. 52% har i mindre grad interesse for et generationsfællesskab.

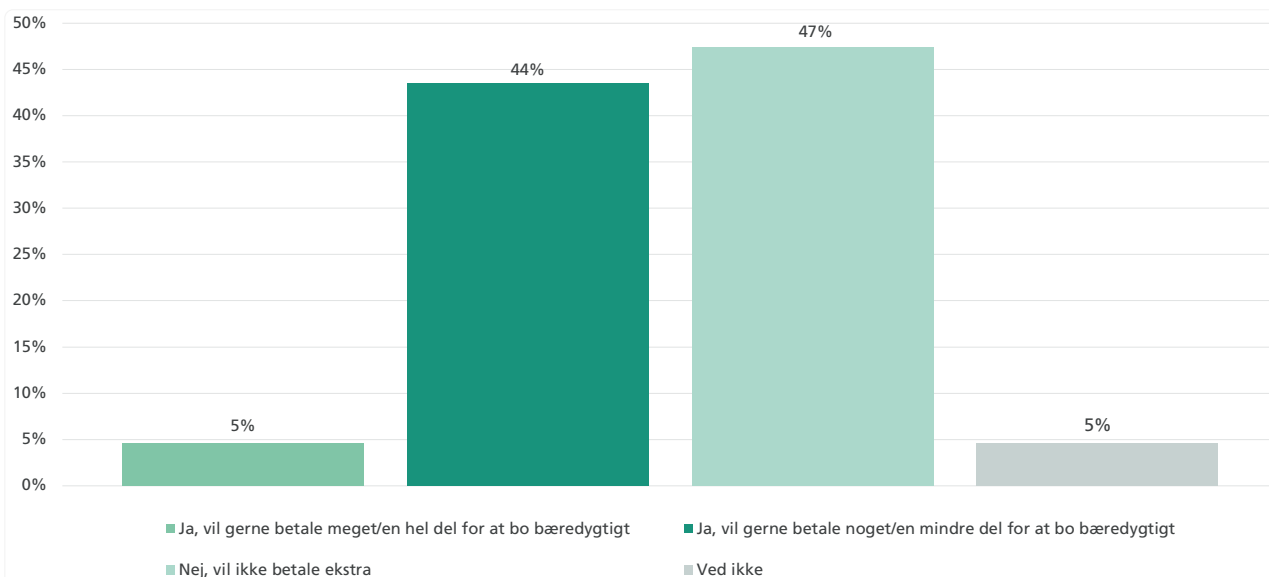
## VIGTIGHED AF BÆRERDYGTIGT BYGGERI



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK: 131 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Bæredygtigt byggeri et begreb, som der tales meget om for tiden. Hvor stor betydning har følgende for en bydel? Blandt dem, som overvejer Hornbæk, finder 51% det helt afgørende, at der bliver anvendt grøn energi. 54% finder det af mindre betydning, at bydelen er CO2-neutral. For 23% har det ingen betydning, at kommende byggerier er baseret på genbrugsmaterialer.

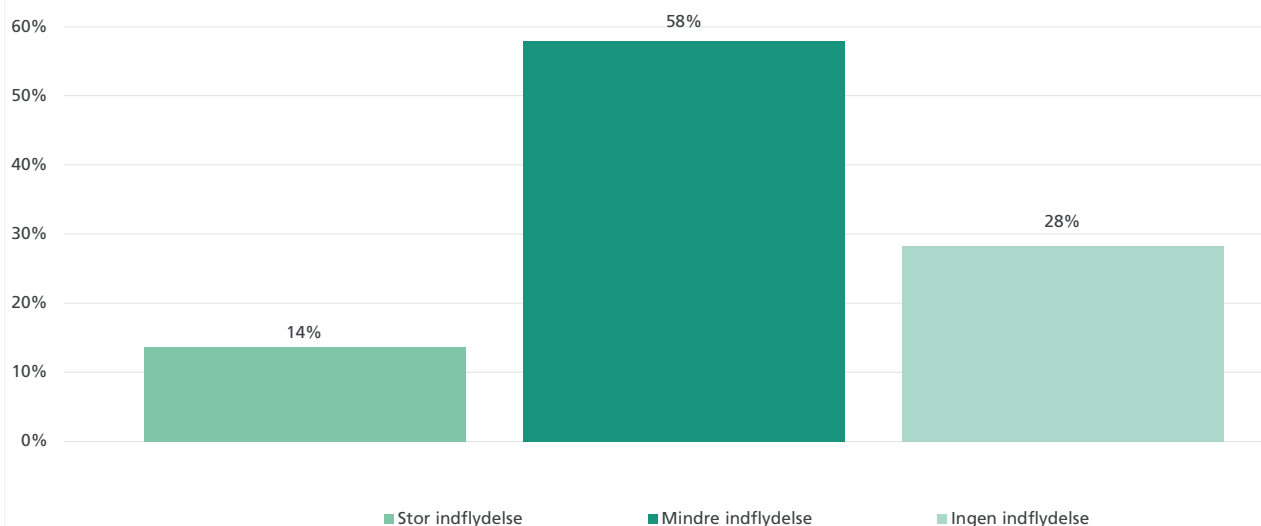
## BÆREDYGTIGE BOLIGER – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK: 131 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du være villig til at betale ekstra for at bo i bæredygtige boliger? Der er mindre villighed til at betale ekstra for bæredygtighed. Blandt respondenterne vil 44% gerne betale noget/en mindre del for at bo bæredygtigt, og 5% vil betale meget for at bo bæredygtigt. Der er 47%, som ikke vil betale ekstra.

## KLIMA- OG MILJØPOLITIK

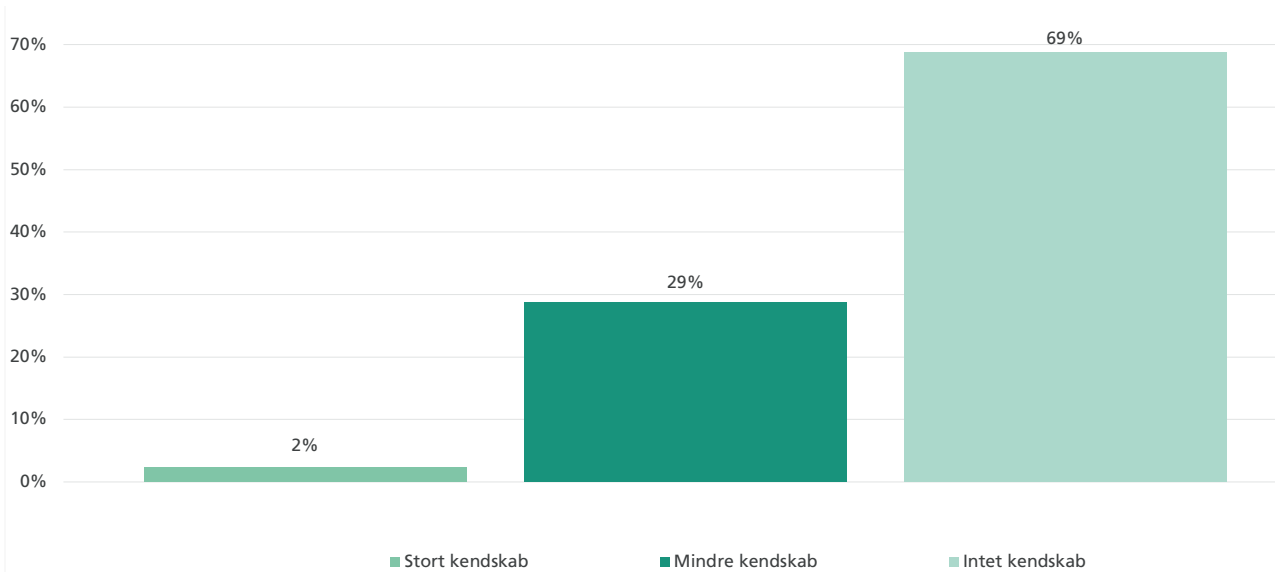


SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK: 131 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil en kommunes klima- og miljøpolitik have nogen indflydelse på om, du vil flytte dertil, næste gang du skal flytte? 58% af dem, der overvejer at flytte til Hornbæk, mener, at en kommunes klima- og miljøpolitik har mindre indflydelse på en eventuel tilflytning til kommunen. 28% giver udtryk for, at det ikke har nogen indflydelse, og 16% siger, at det vil have stor indflydelse.



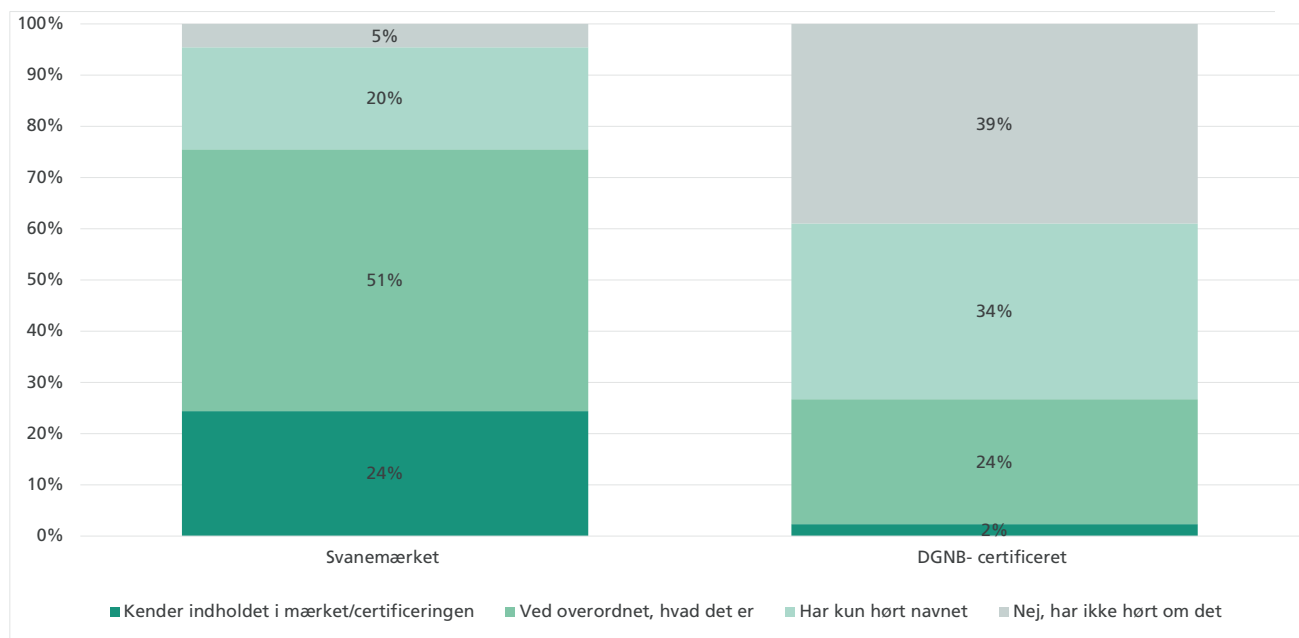
## KENDSKAB TIL KLIMA- OG MILJØPOLITIK



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK: 131 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stort er dit kendskab til Helsingør Kommunes klima- og miljøpolitik?** Der er et lavt kendskab til kommunens klima- og miljøpolitik. 69% gav udtryk for, at de intet kendskab har til det, og 29% har et mindre kendskab til det. Kun 2% har et stort kendskab til politikken.

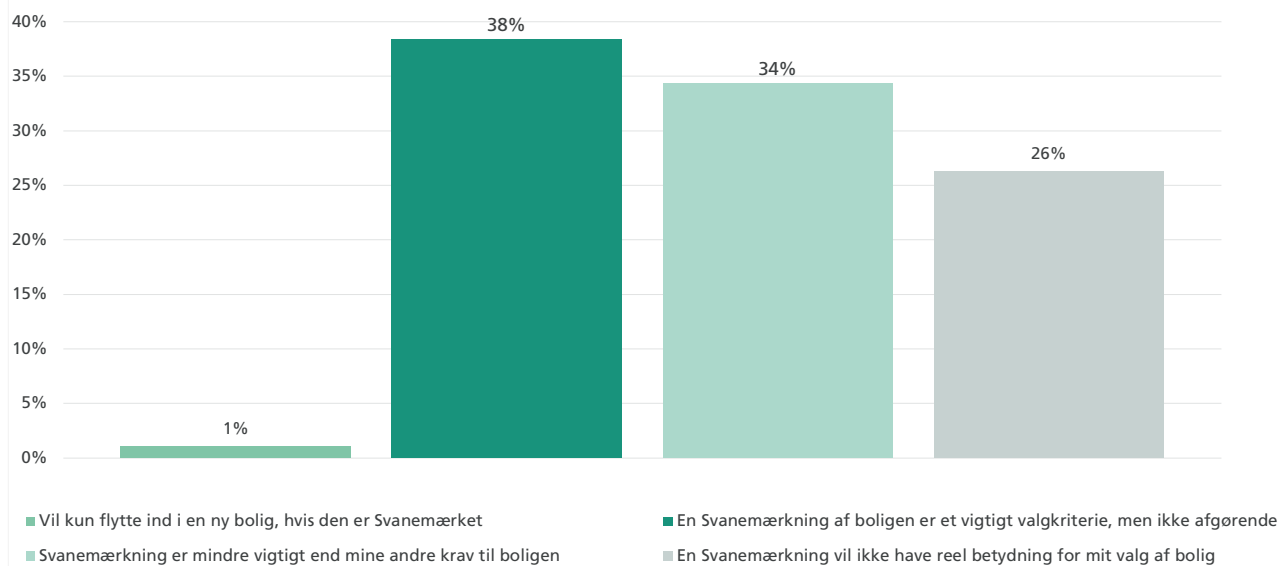
## KENDSKAB TIL CERTIFICERINGER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK 131 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor godt kender du disse mærker/certificeringer for bygninger?** Der er et lavt kendskab til DGNB-certificering, da hele 39% ikke har hørt om det, og 34% kun har hørt navnet. Der er et markant større kendskab til Svanemærket, da 51% overordnet ved, hvad det er. Kun 2% kender til indholdet i DGNB-certificering, hvorimod 24% kender til indholdet af Svanemærket.

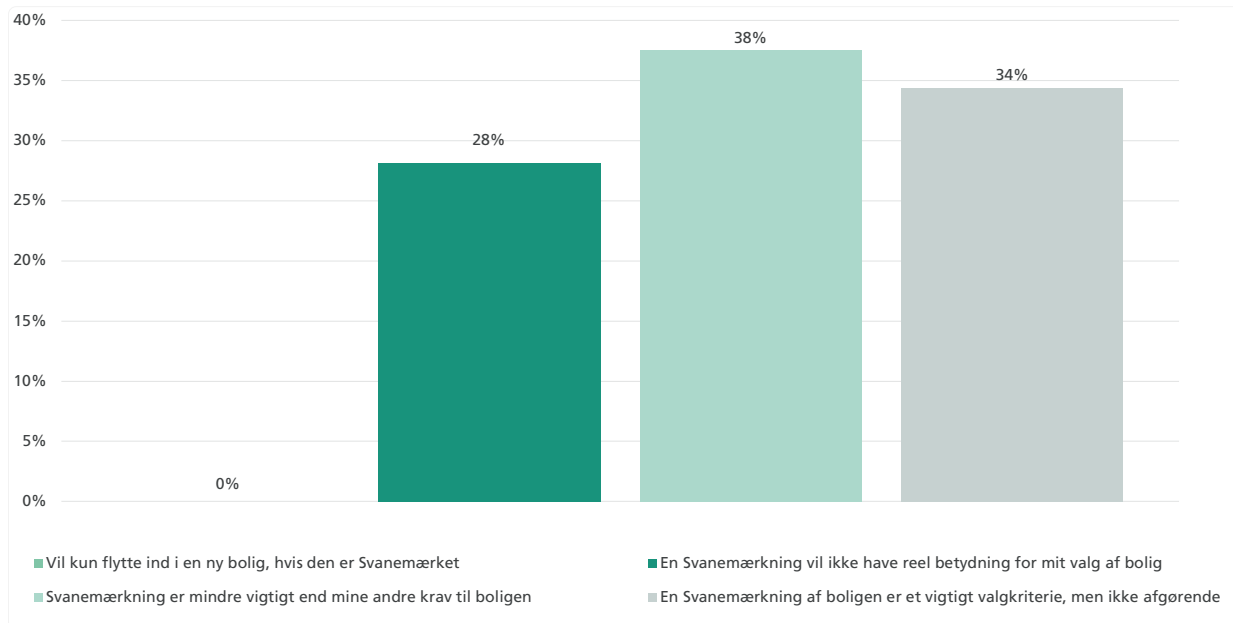
## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK OG HAR KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 99 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket?** Flest har givet udtryk for, at en svanemærkning af boligen er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende (38%). En stor del (34%) siger, at det er mindre vigtigt end andre krav, hvorimod 26% mener, at det ikke har nogen reel betydning. Der er kun 1%, som kun vil flytte ind i boligen, hvis den er Svanemærket.

## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG

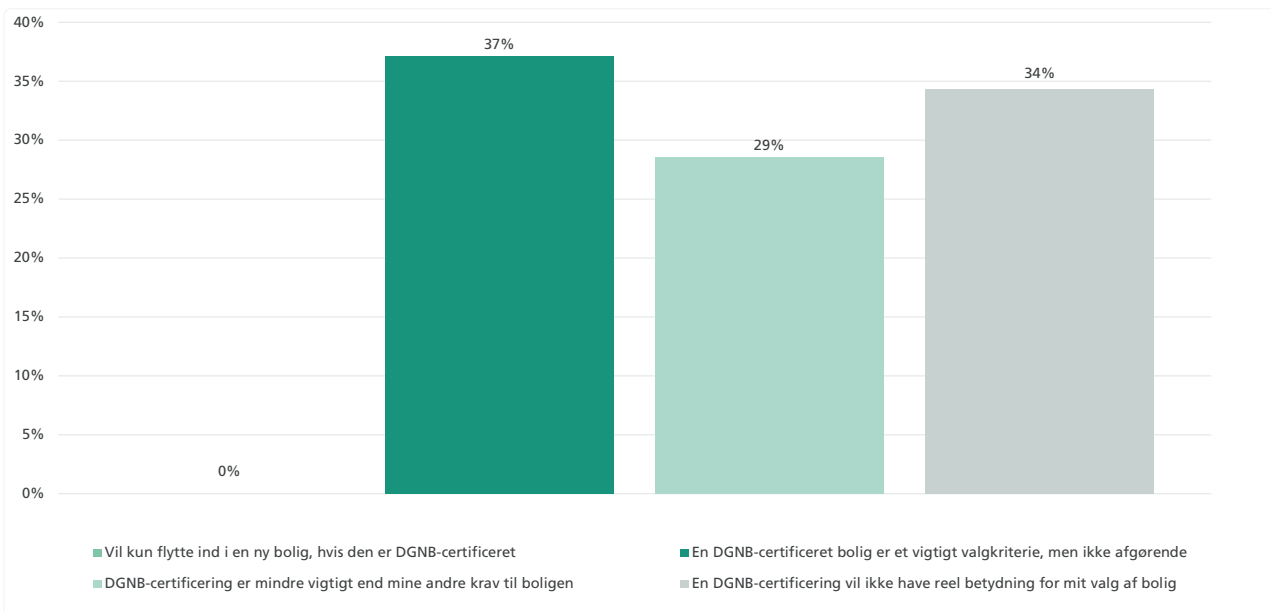


SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK OG HAR IKKE KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 32 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket?** Blandt dem, som ikke har kendskab til Svanemærket, giver 38% udtryk for, at en svanemærkning af boligen er mindre vigtig end andre krav. 34% mener, at det er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende. For 28% har det ikke have nogen reel betydning for valg af bolig.



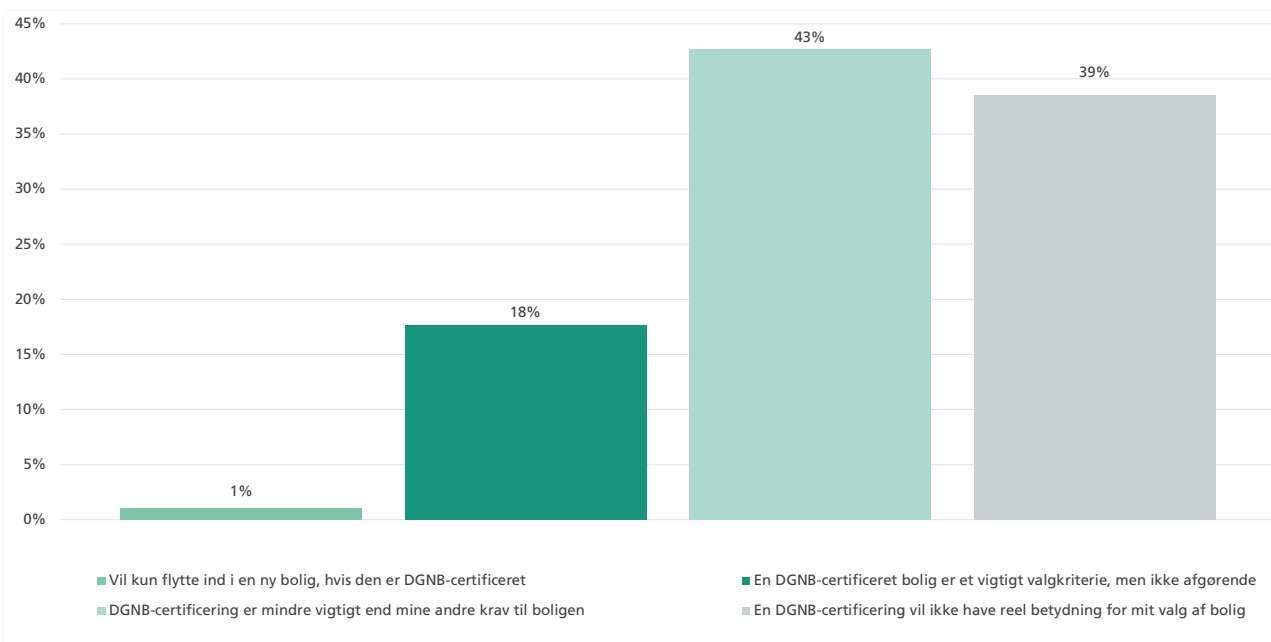
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK OG KENDER TIL DGNB-CERTIFICERING: 35 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret? Den største del (37%) mener, at det er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende. Dog er der 34%, som siger, at det ikke vil have en reel betydning for valg af bolig og 29%, som giver udtryk for, at en DGNB-certificering er mindre vigtigt end andre krav til boligen.

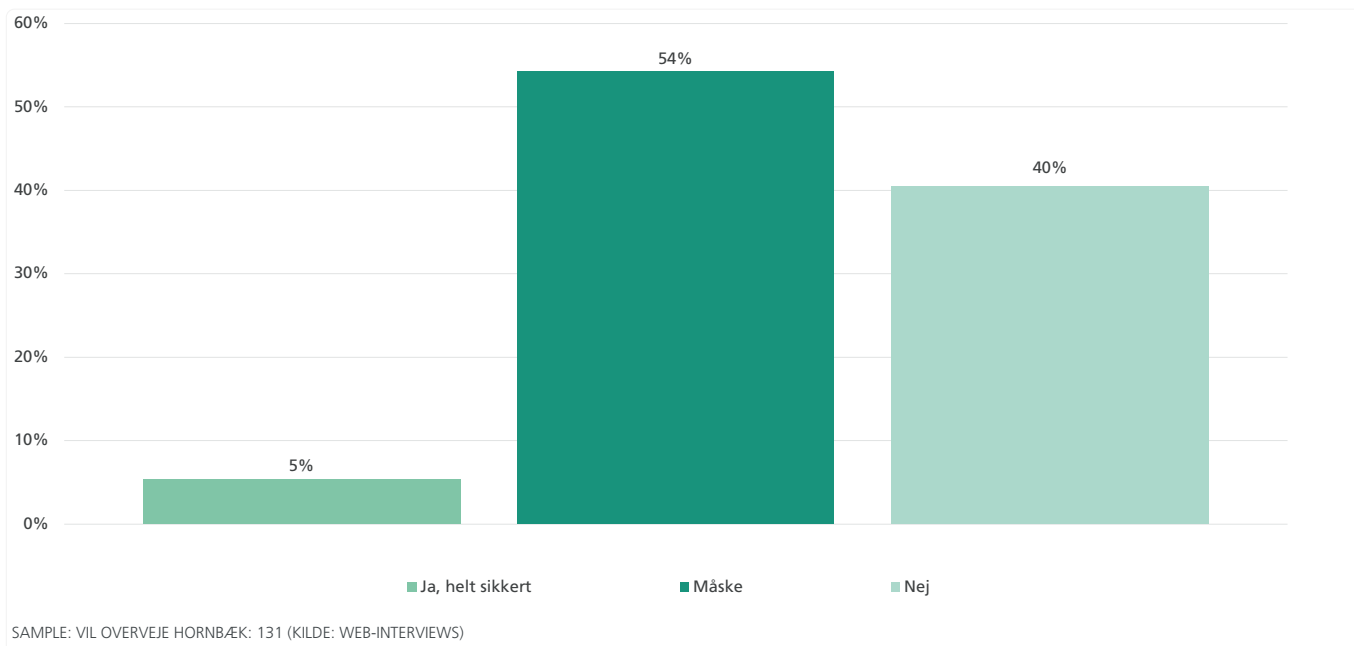
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE HORNBÆK OG HAR IKKE KENDSKAB TIL DGNB-CERTIFICERING: 96 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

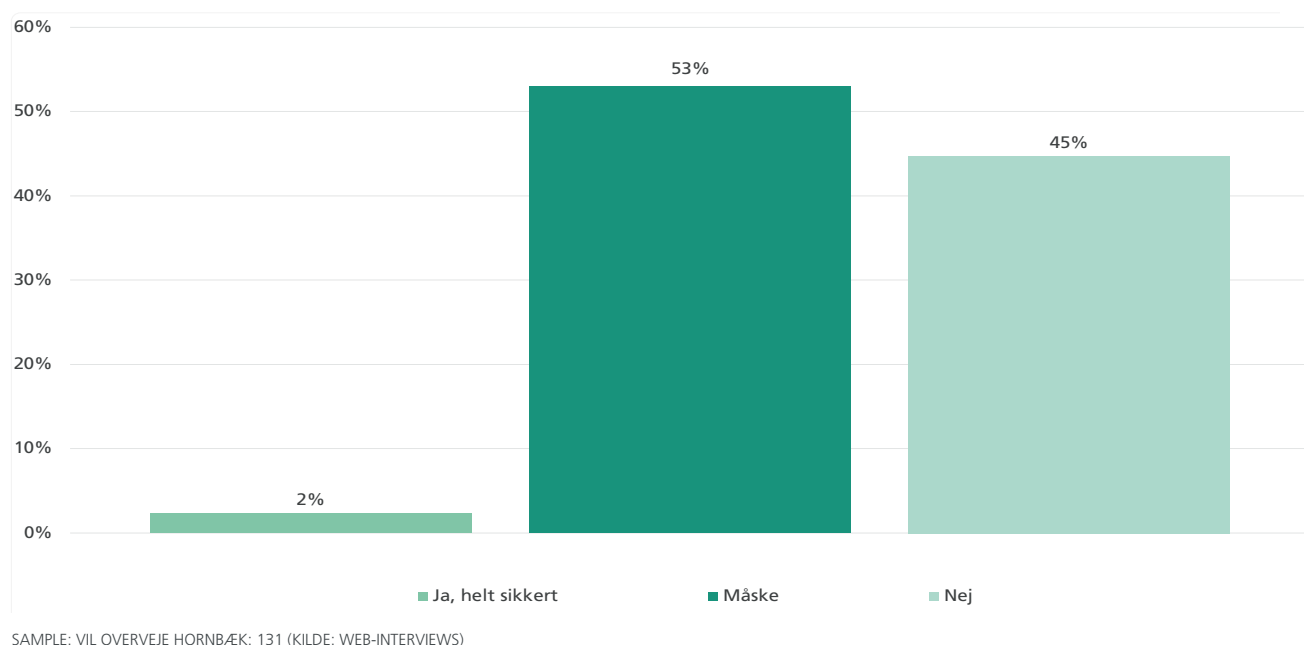
Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret? Blandt dem, som ikke har kendskab til DGNB-certificering, giver 43% udtryk for, at det er mindre vigtigt end andre krav til boligen. Der er 39%, som mener, at det ikke vil have en reel betydning. 18% anser certificeringen som et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende.

## SVANEMÆRKET BOLIG – BETALE EKSTRA



Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den er Svanemærket? Samlet set er der villighed til at betale ekstra. Over halvdelen (54%) har givet udtryk, at de måske vil være villige til at betale ekstra for en Svanemærket bolig, og 5% vil helt sikkert betale. Dog er der 40%, som ikke vil betale ekstra.

## DGNB-CERTIFICERET BOLIG – BETALE EKSTRA



Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den DGNB-certificeret? Samlet set viser respondenterne interesse i at betale ekstra for en DGNB-certificeret bolig. 53% af respondenterne vil måske betale ekstra for, og 2% vil helt sikkert betale ekstra. Dog er der 45%, som ikke vil betale ekstra.







# LEJEPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

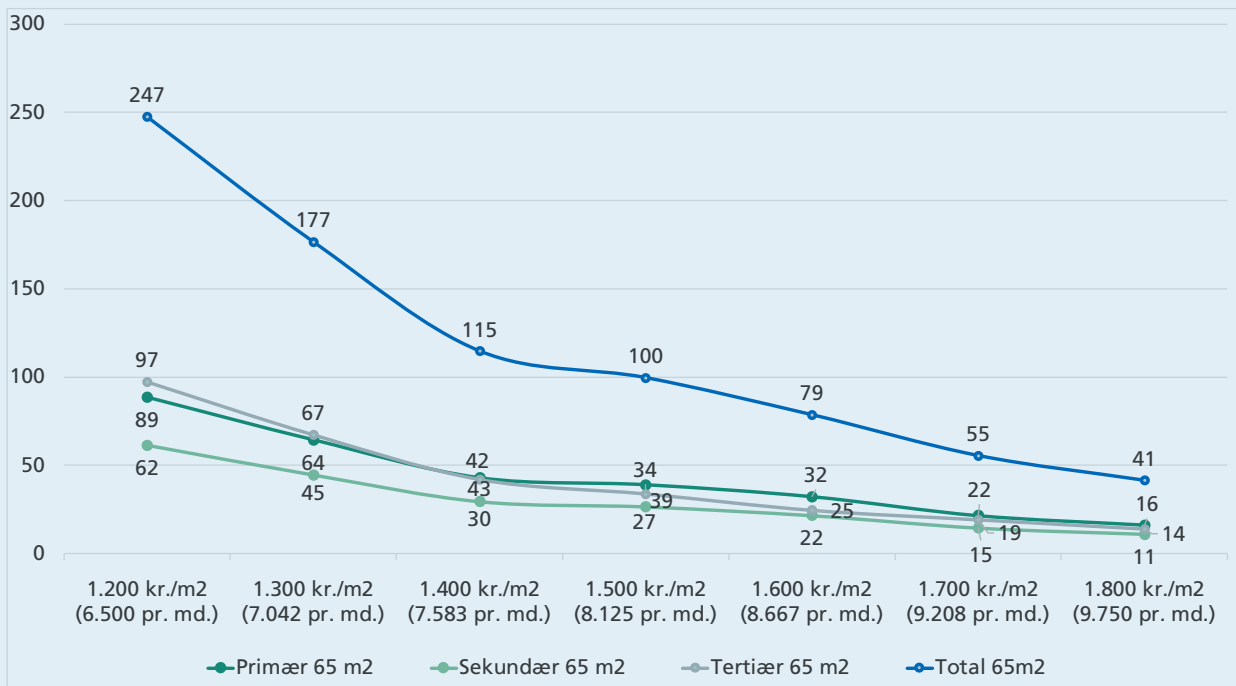
## Lejelejligheder (65 kvm.)

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

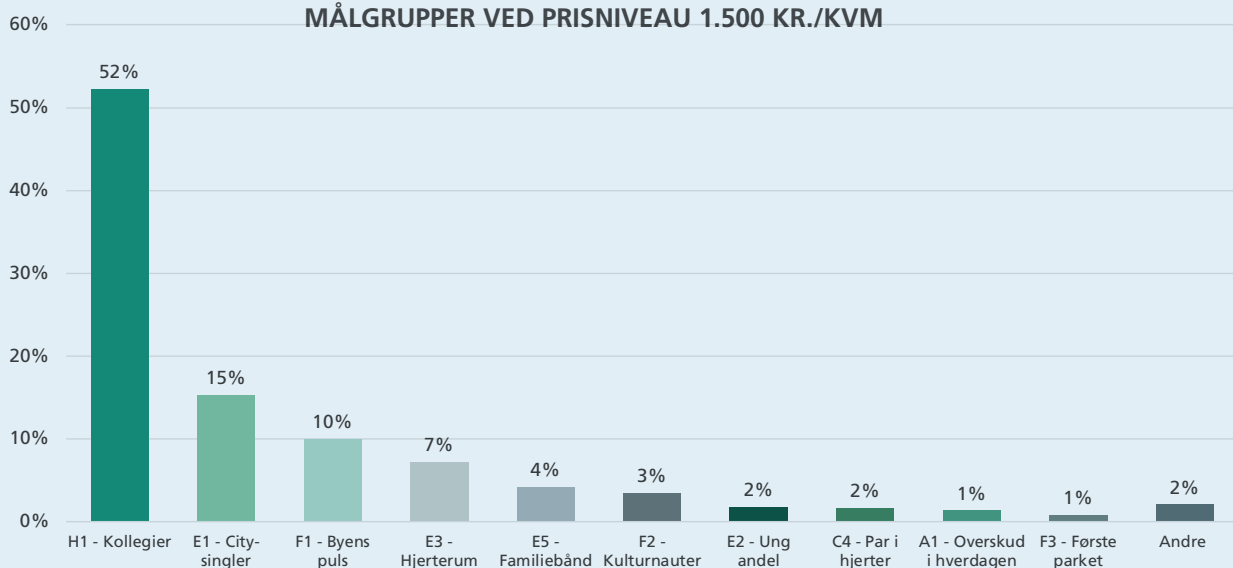
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

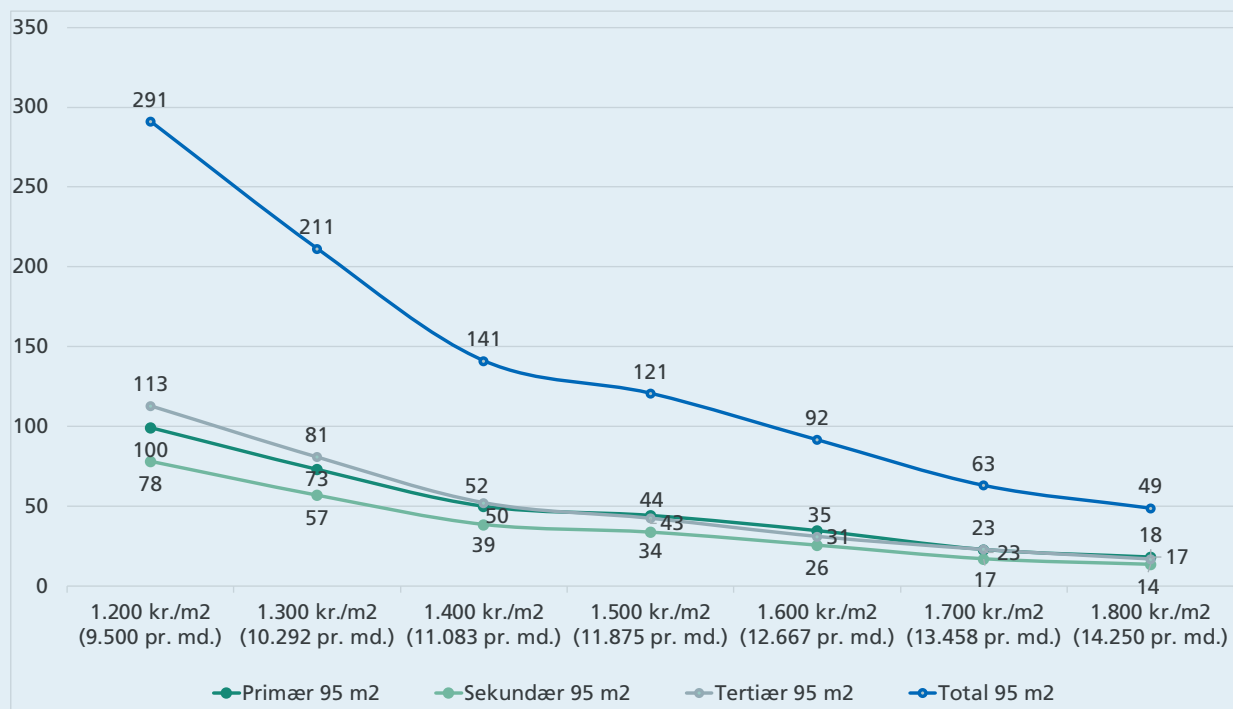
## Lejelejligheder (95 kvm.)

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

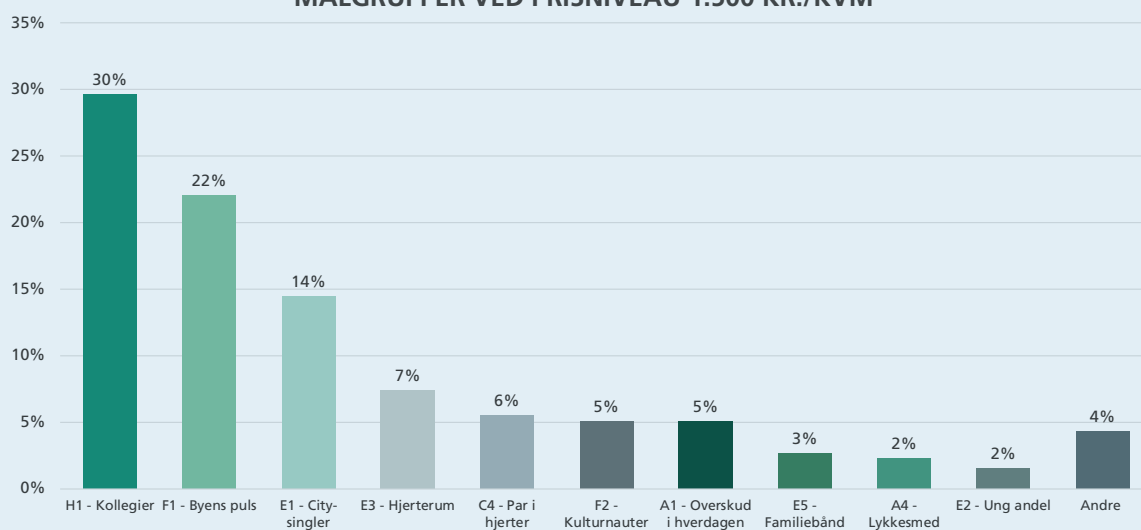
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

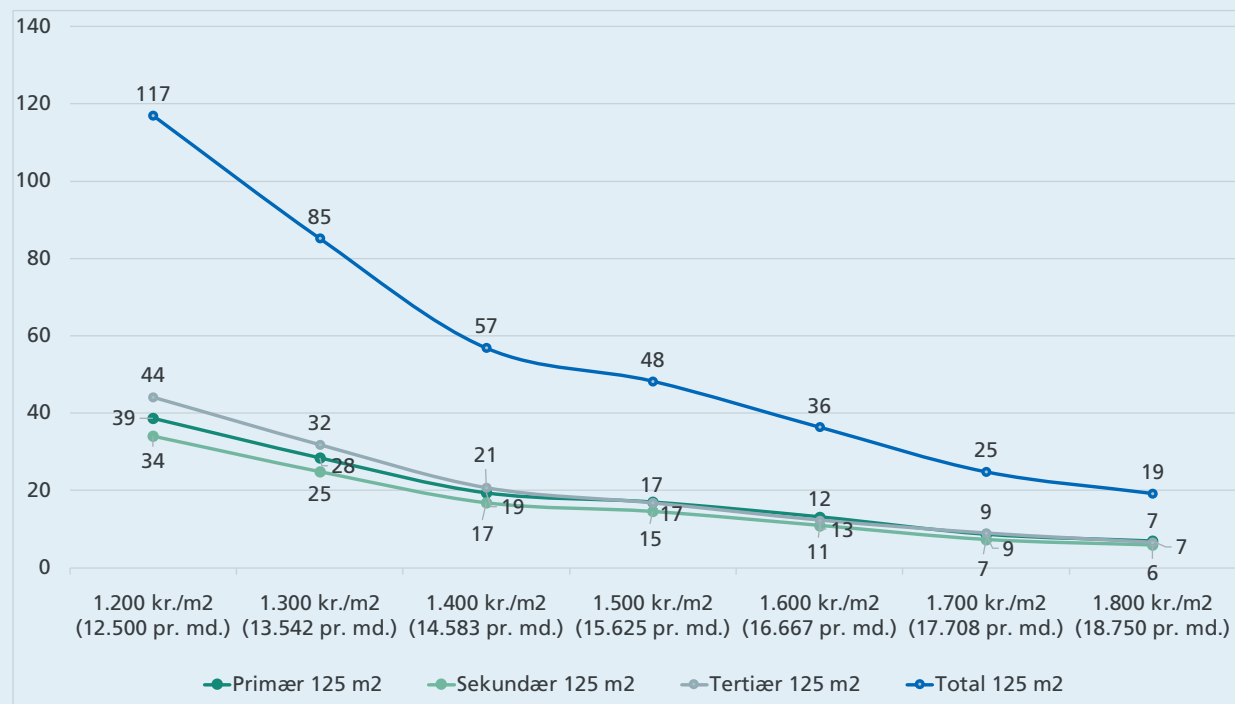
## Lejelejligheder (125 kvm.)

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

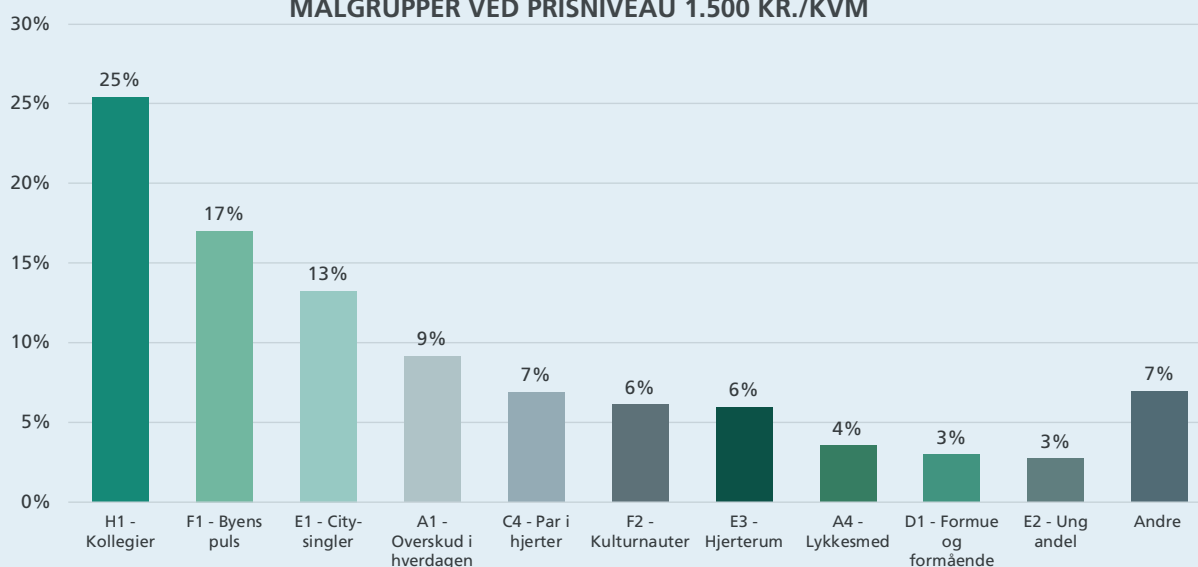
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

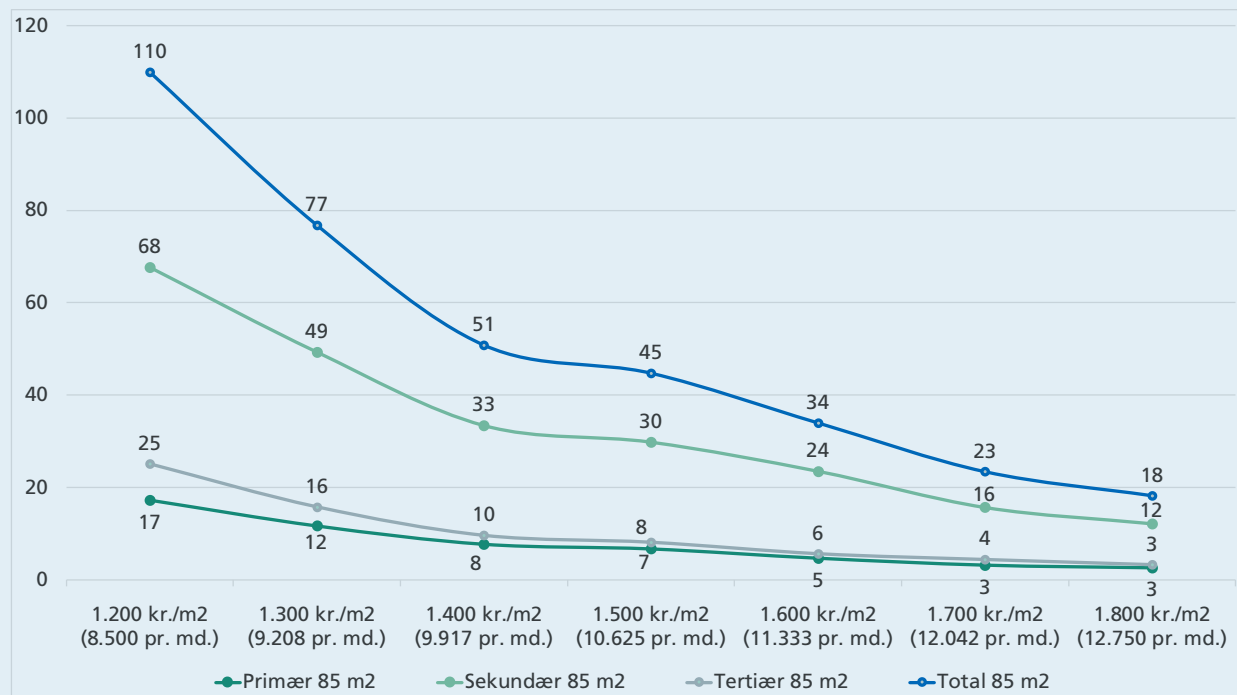
## Lejerækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

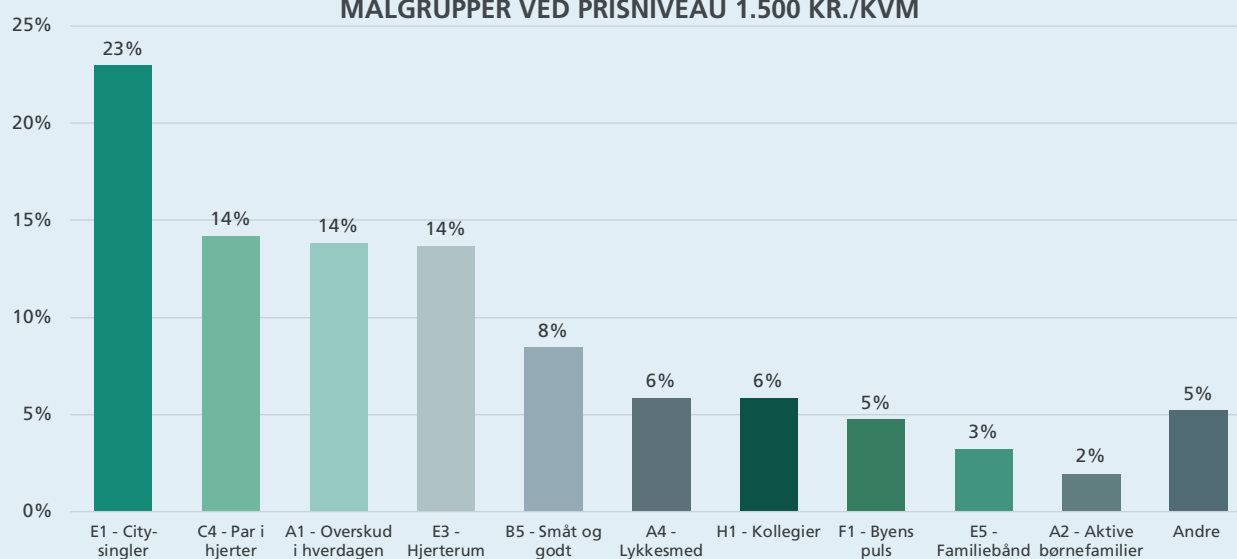
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

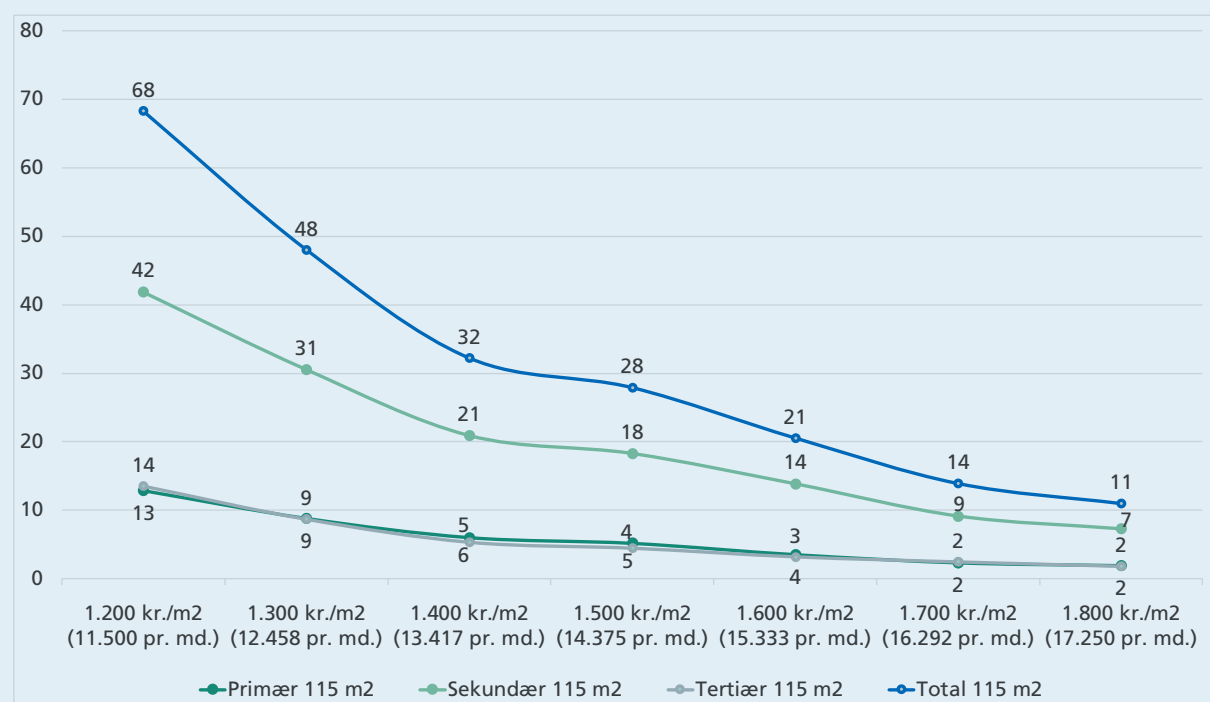
## Lejerækkehus (115 kvm.)

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

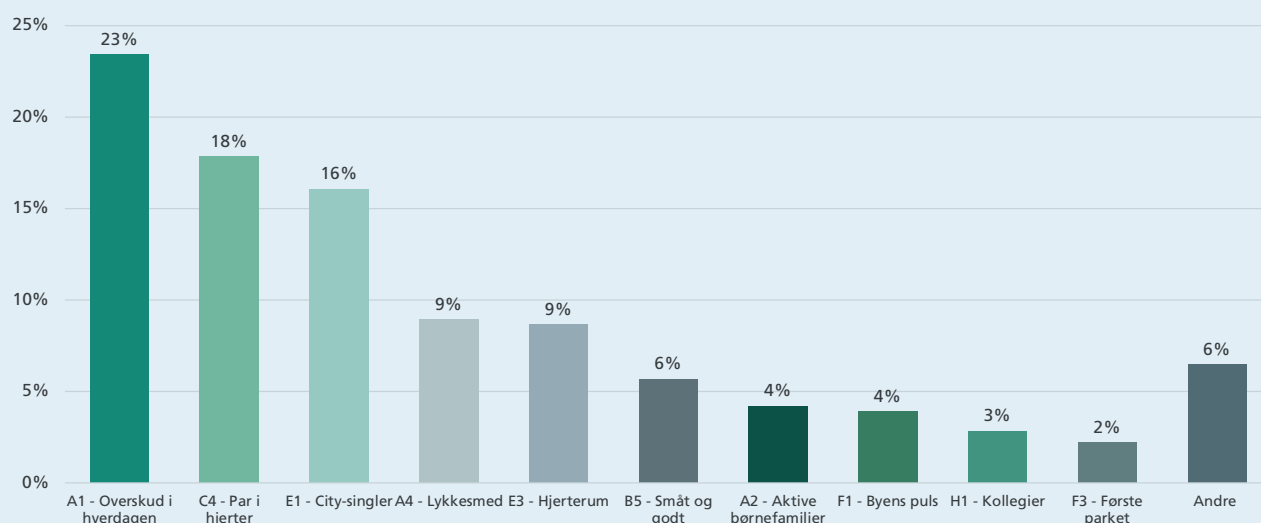
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.

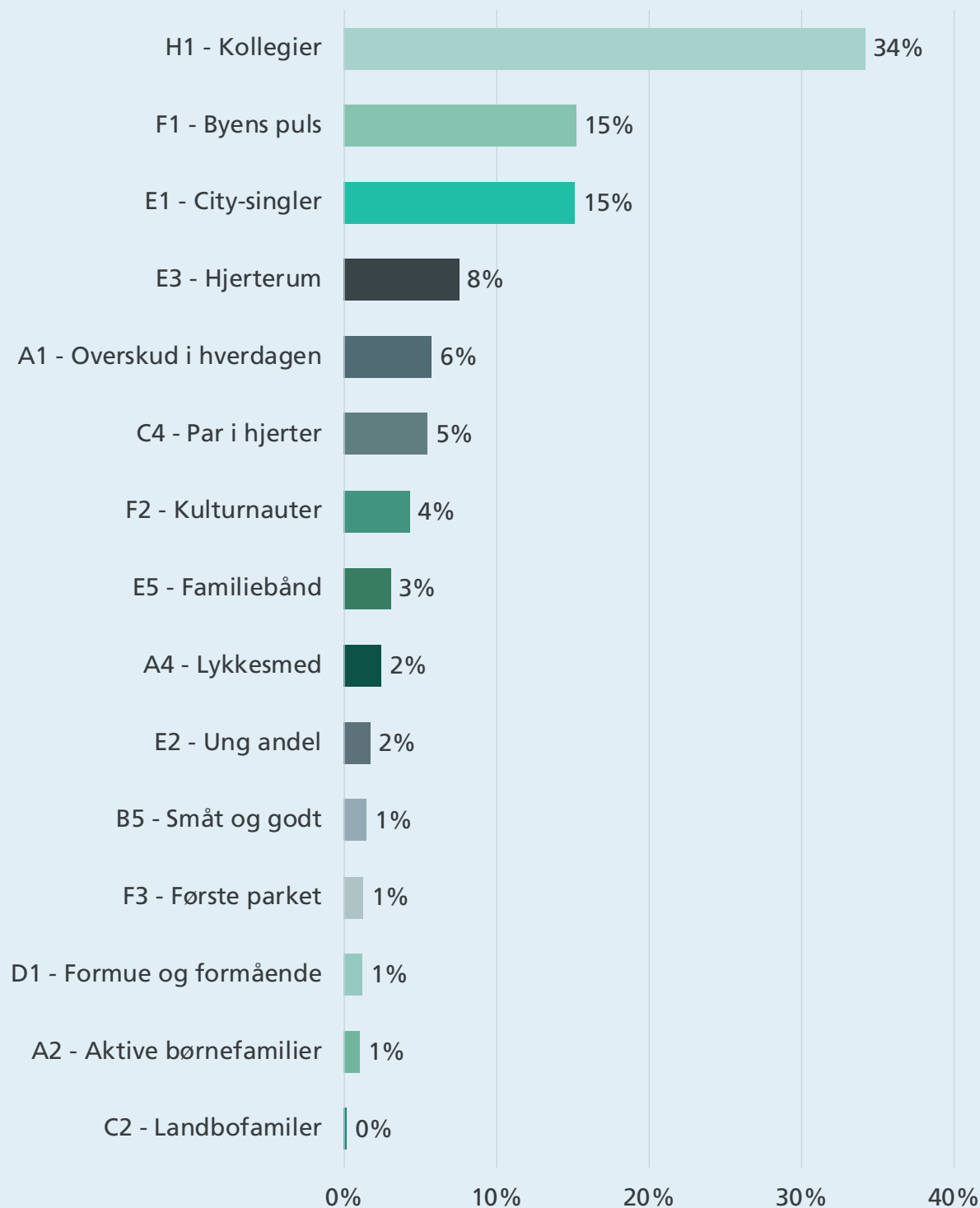


### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – LEJEBOLIGER

## 60 måneder ved 1.500 kr./m<sup>2</sup>







# EJERPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

## Ejerlejligheder (65 kvm.)

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

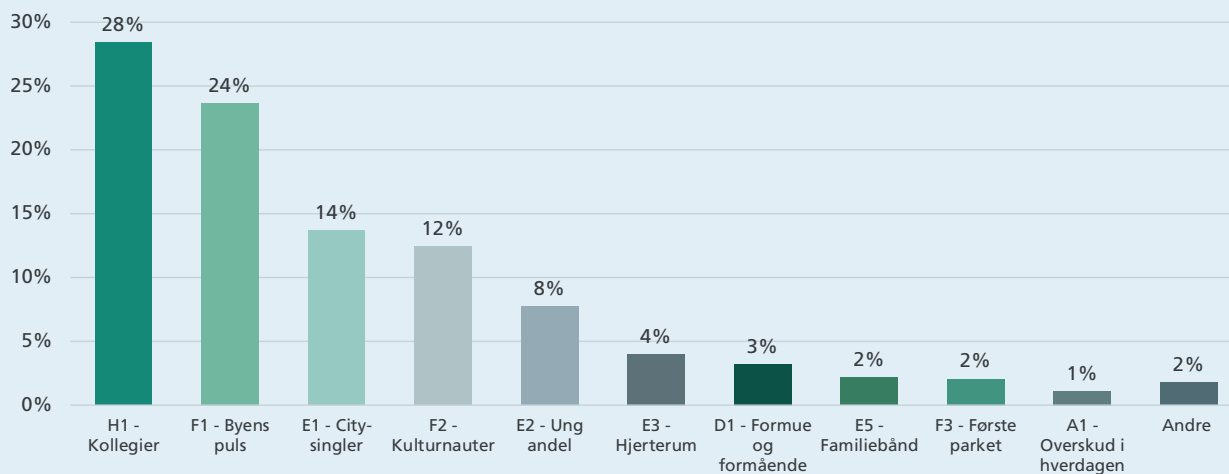
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

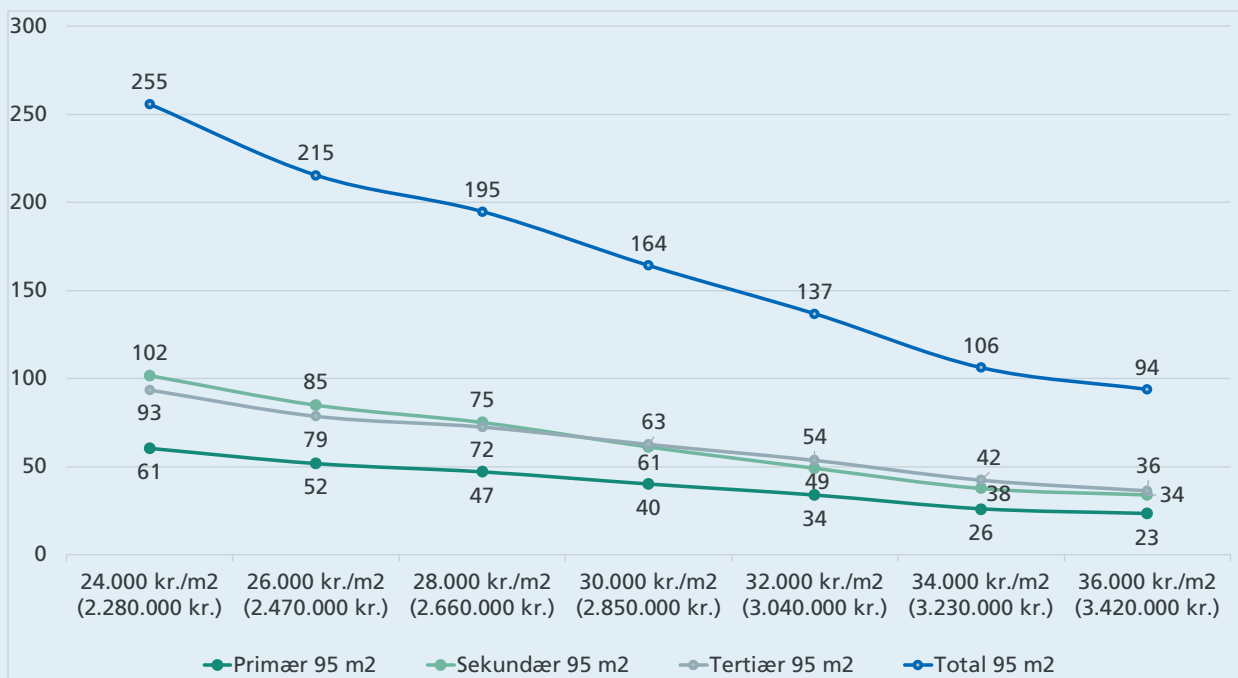
## Ejerlejligheder (95 kvm.)

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

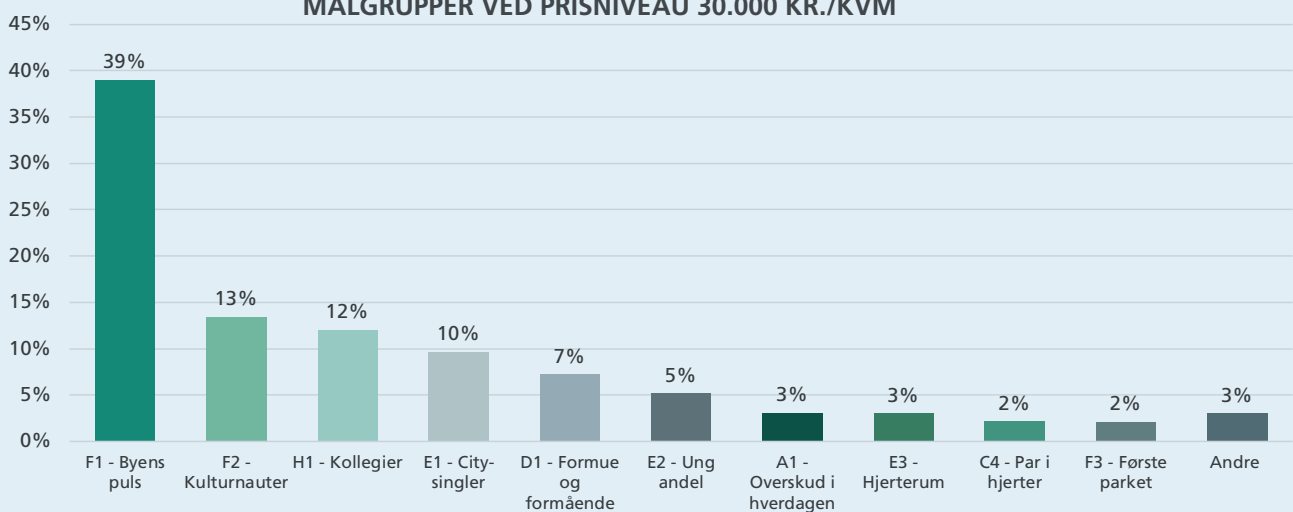
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

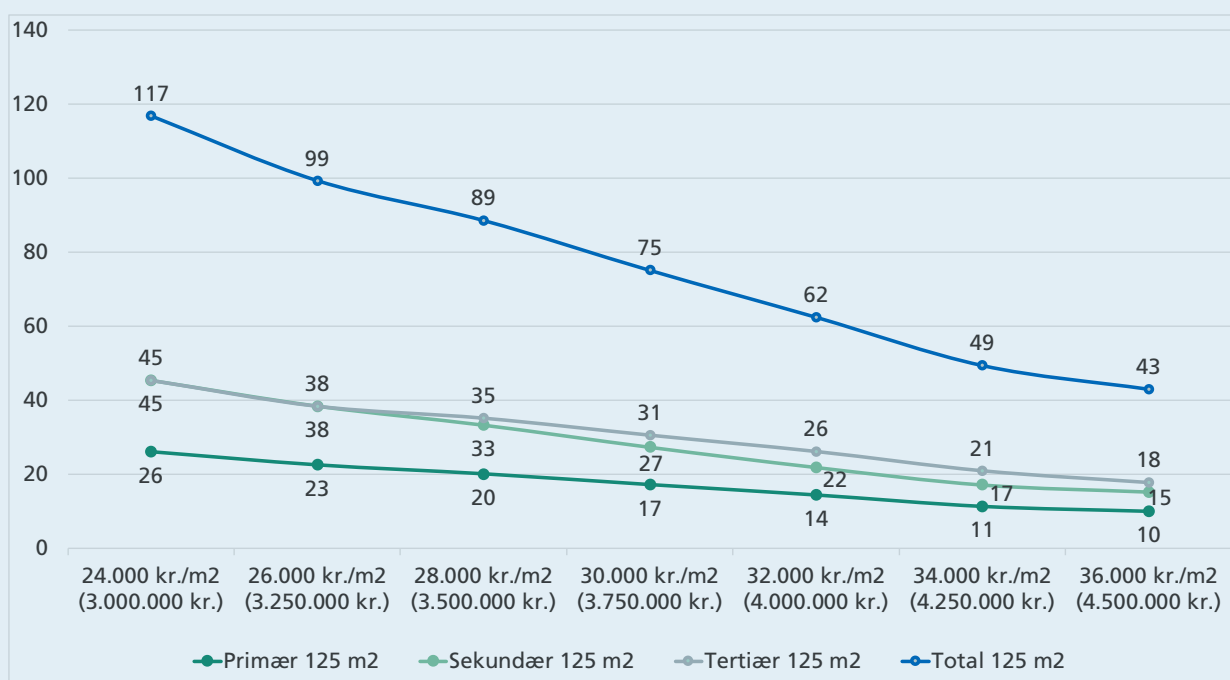
## Ejerlejligheder (125 kvm.)

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

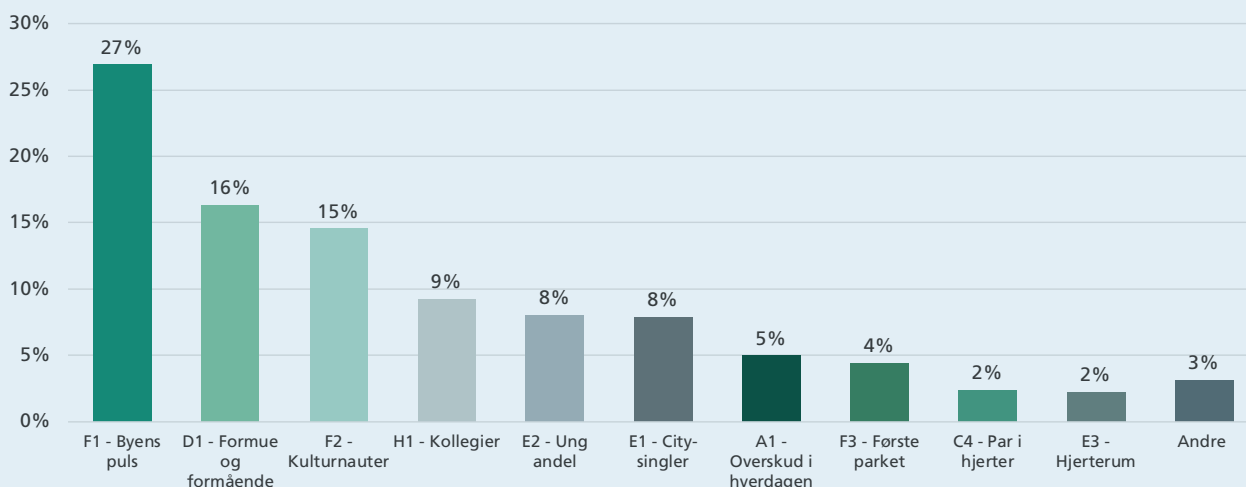
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

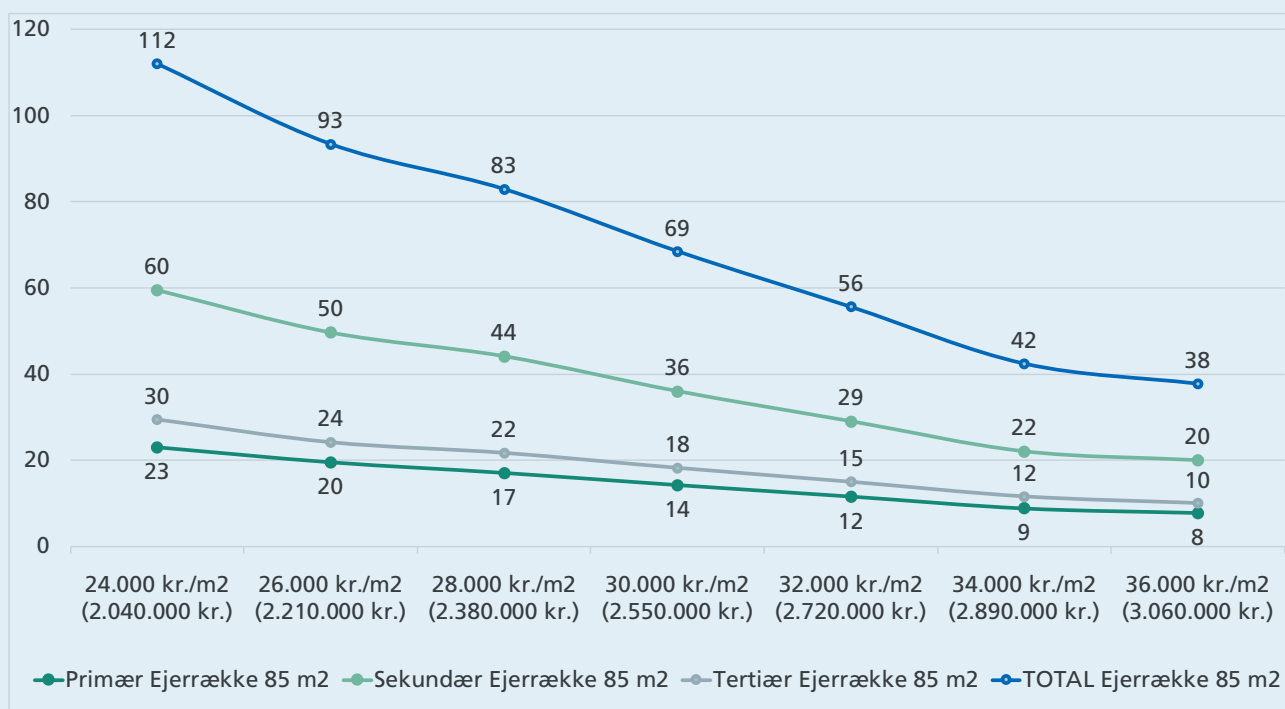
## Ejerrækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

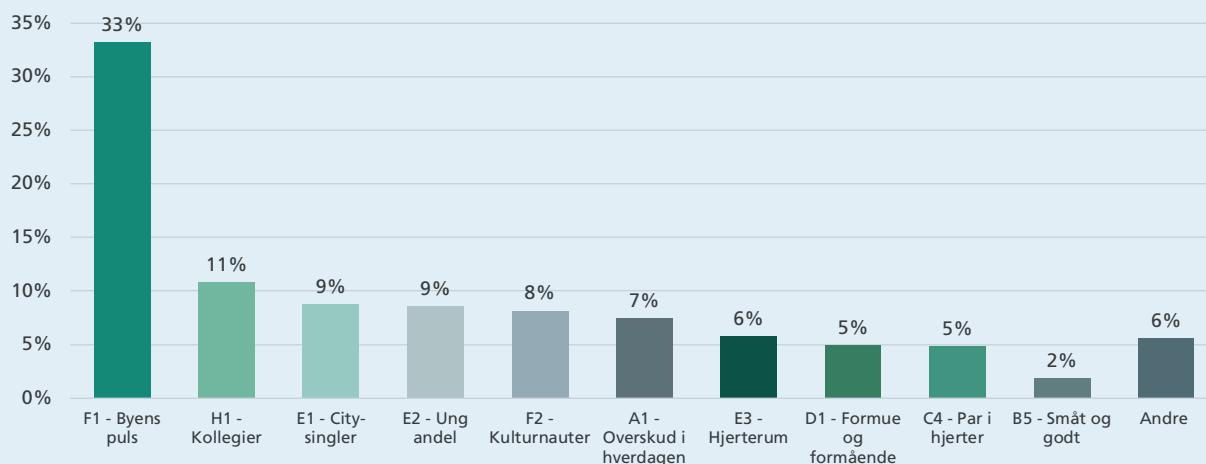
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

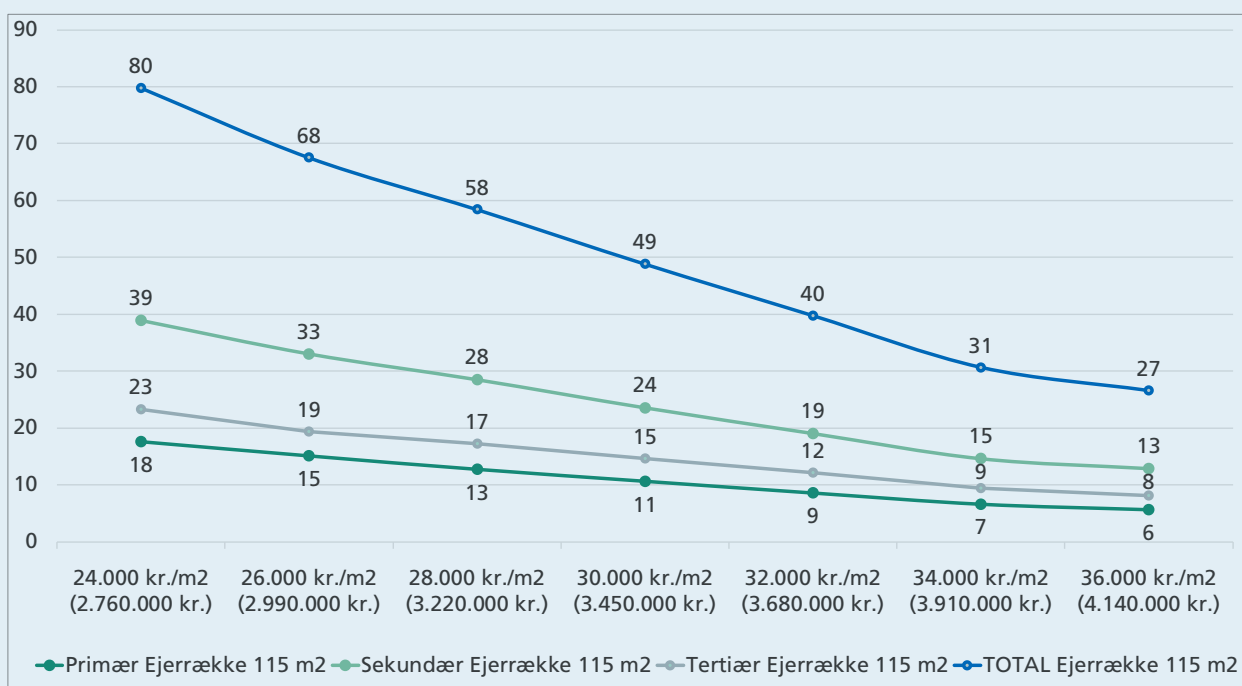
## Ejerrækkehus (115 kvm.)

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

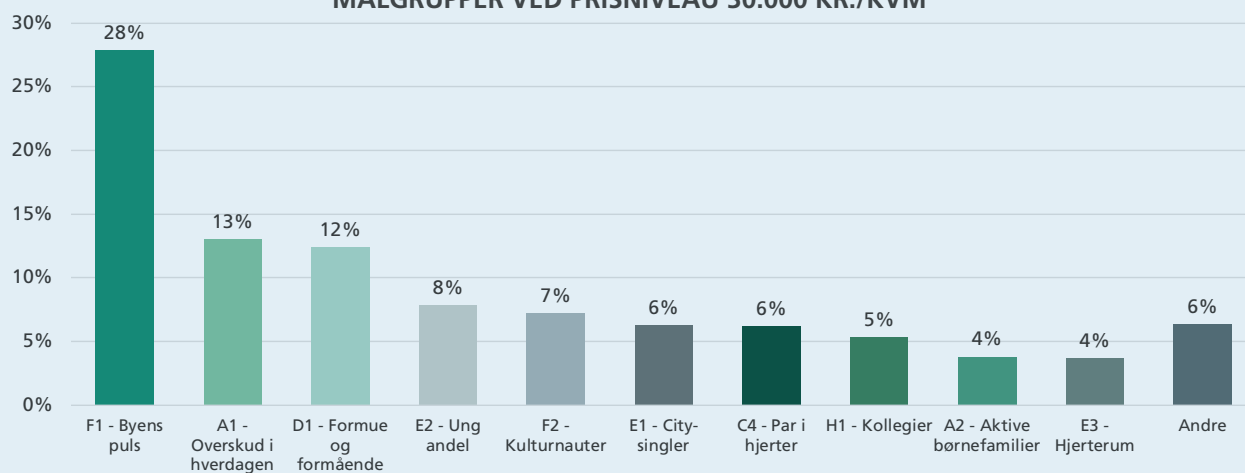
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

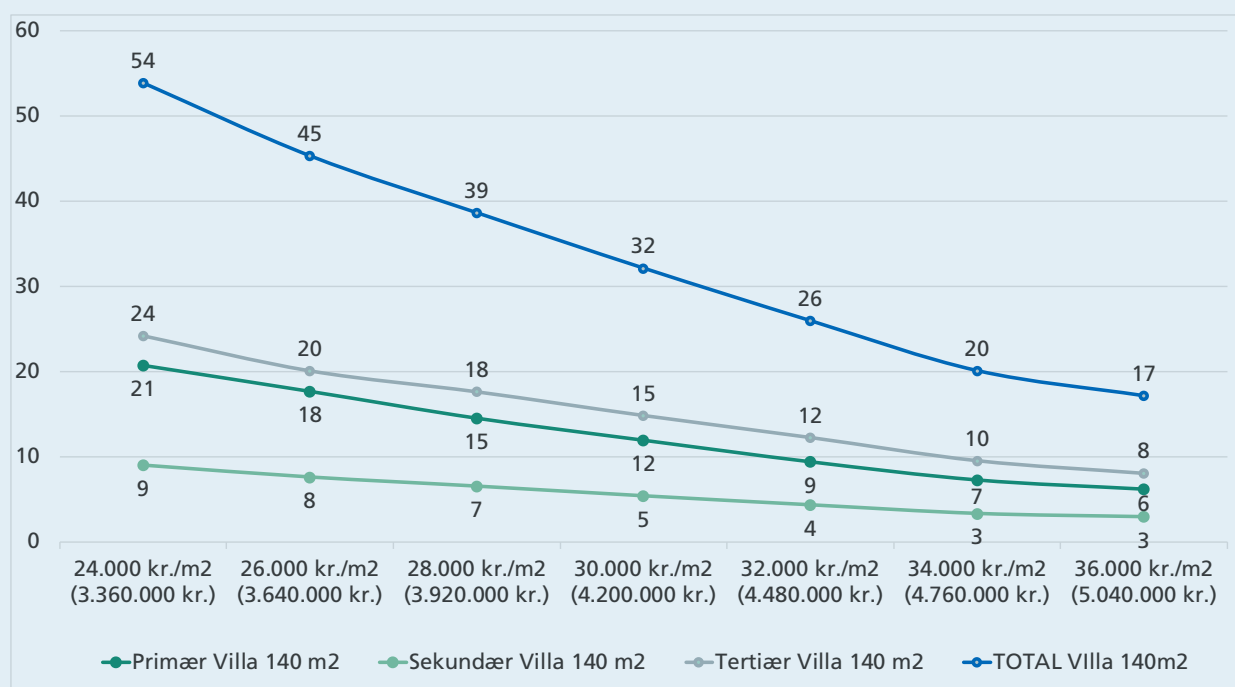
## Villa (140 kvm.)

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

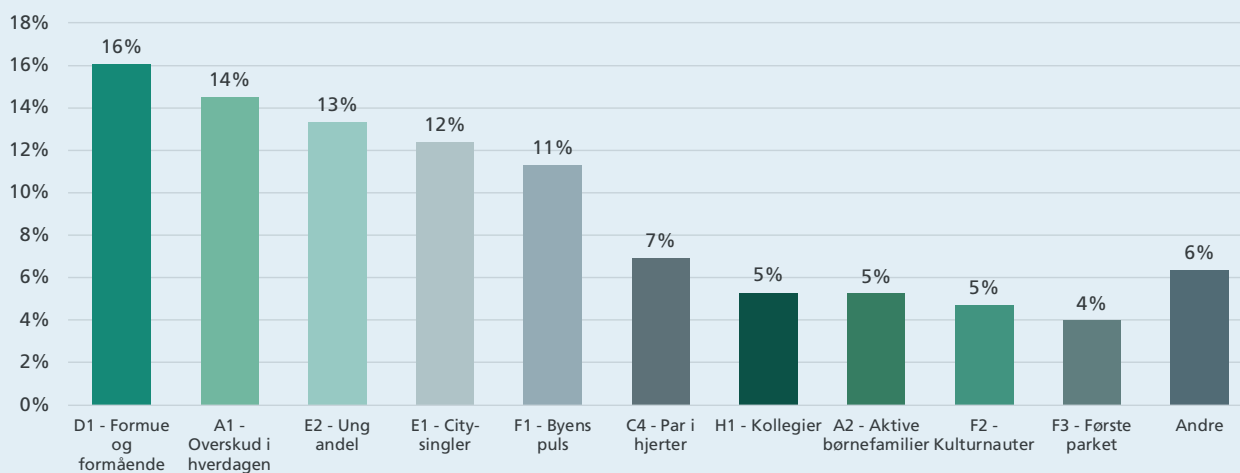
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

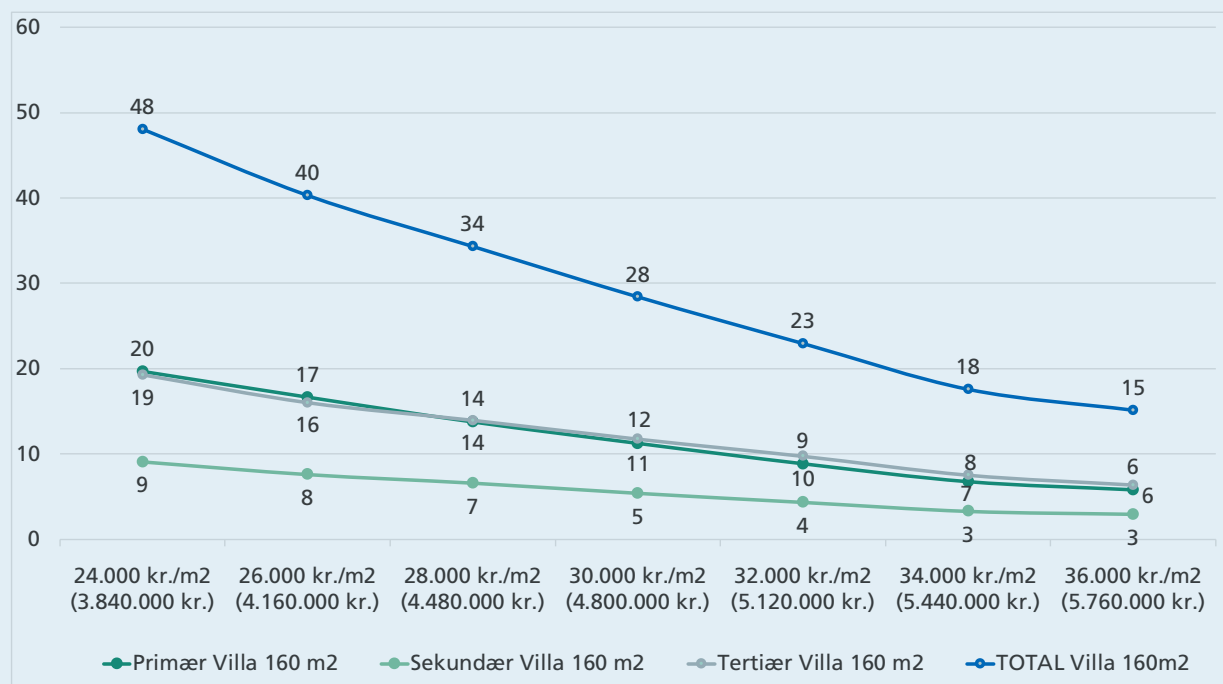
## Villa (160 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.

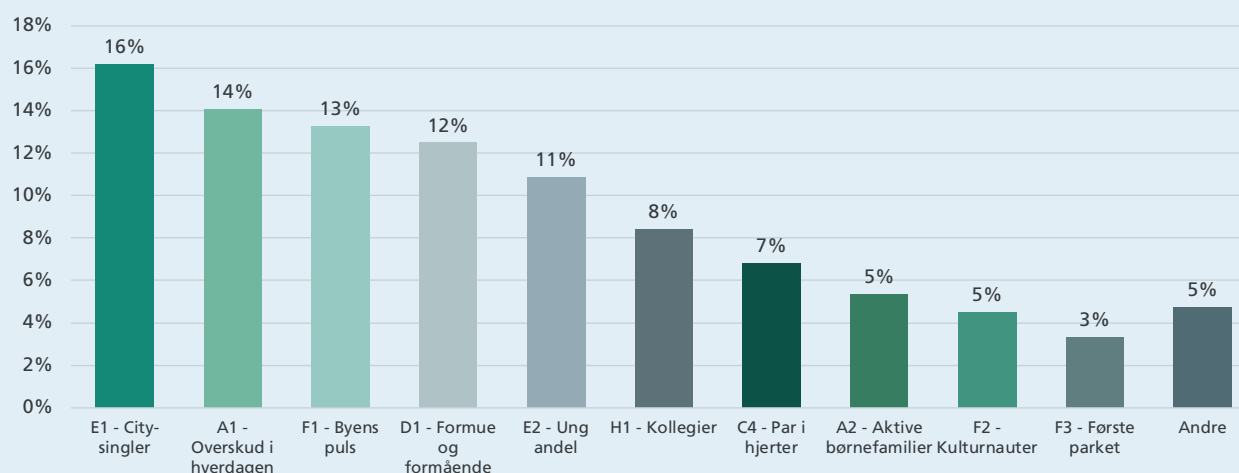
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



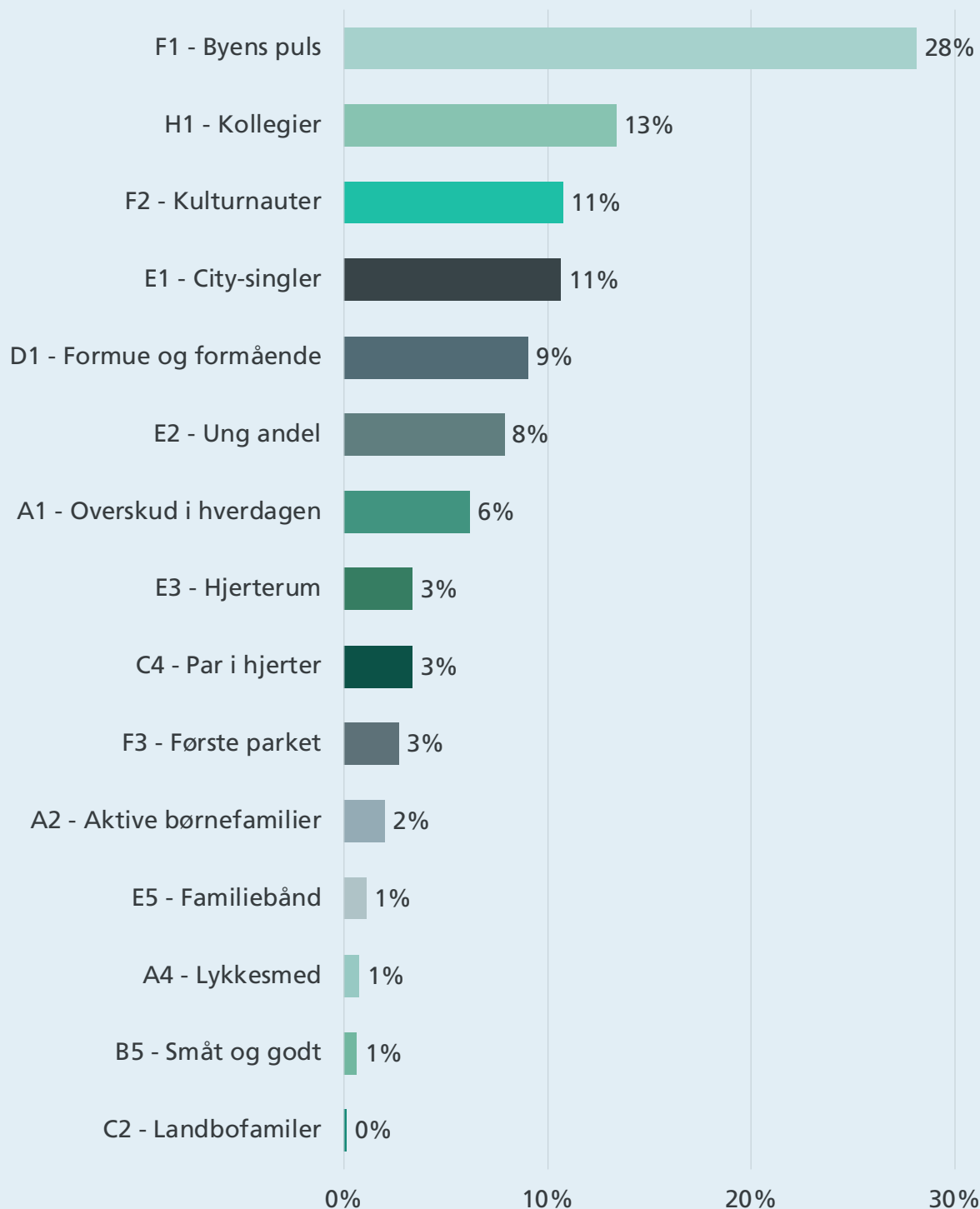
### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM





# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – EJERBOLIGER

## 60 måneder ved 30.000 kr./m<sup>2</sup>



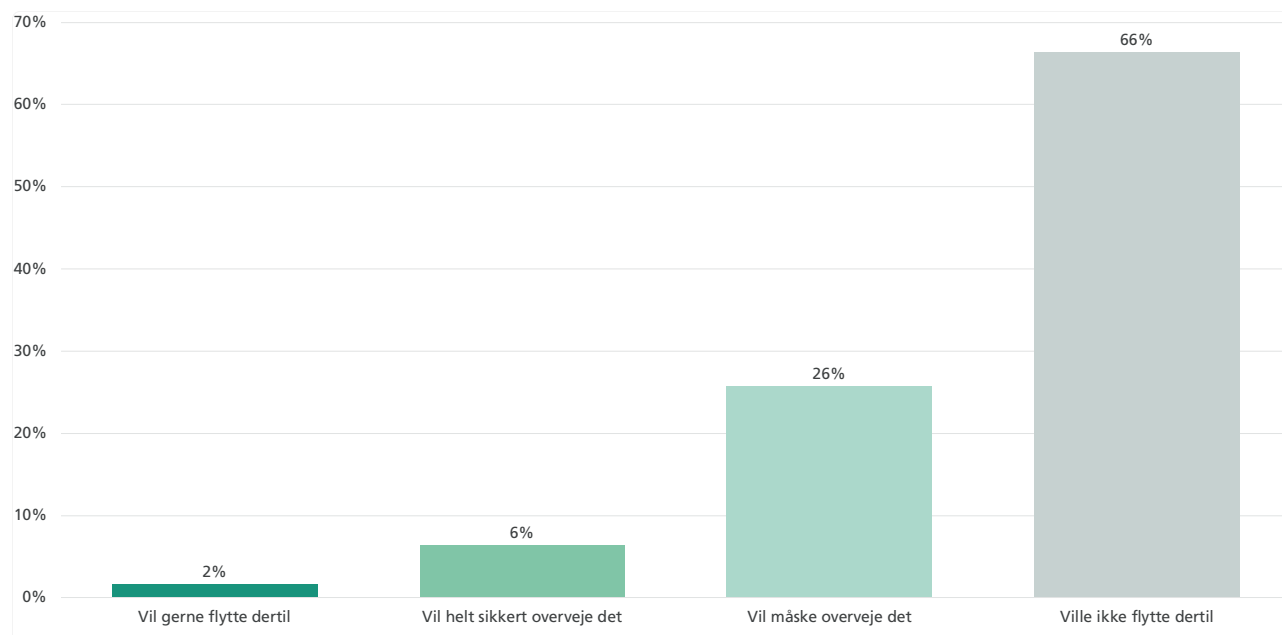


# ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER

FX GURRE, TIKØB OG LANGESØ



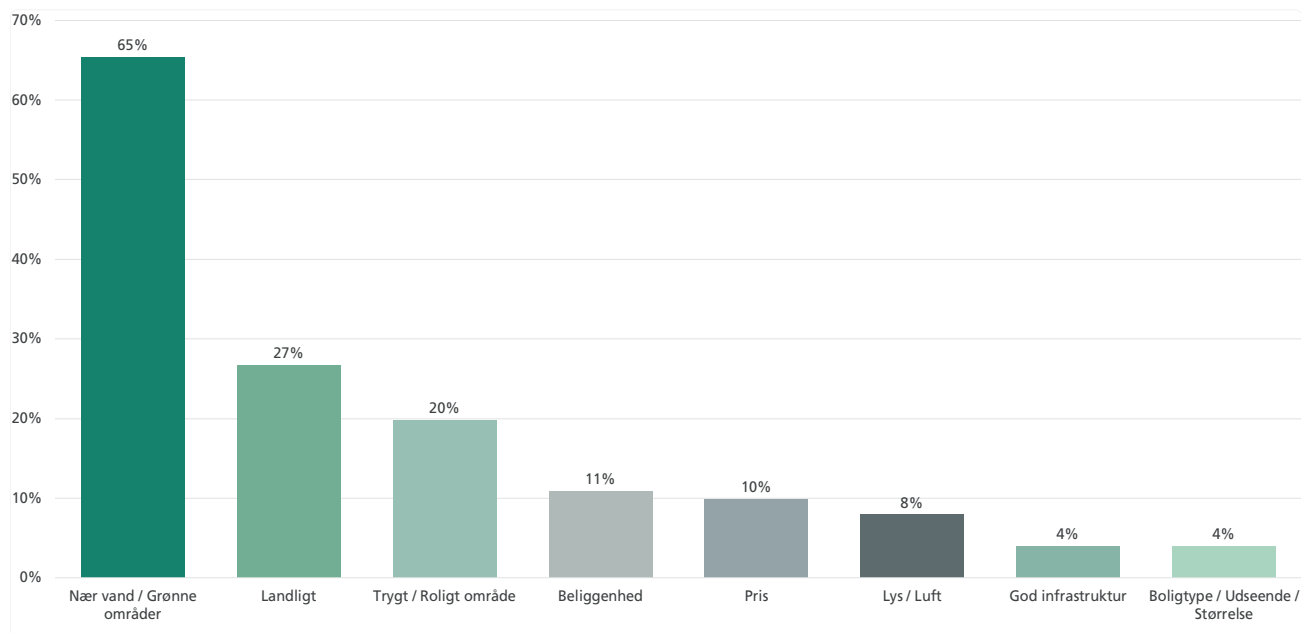
## INTERESSE FOR ØVRIGE LANDOMRÅDER



SAMPLE: VIL OVERVEJE HELSINGØR KOMMUNE: 300 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Øvrige landområder og mindre byer - I hvilken udstrækning kunne disse steder være interessant for dig, næste gang du skal flytte? Der er ikke den store interesse for området. Kun 2% vil gerne vil flytte dertil, 6% vil helt sikkert vil overveje det, mens 26% måske vil overveje det. Der er 66%, som ikke vil flytte dertil.

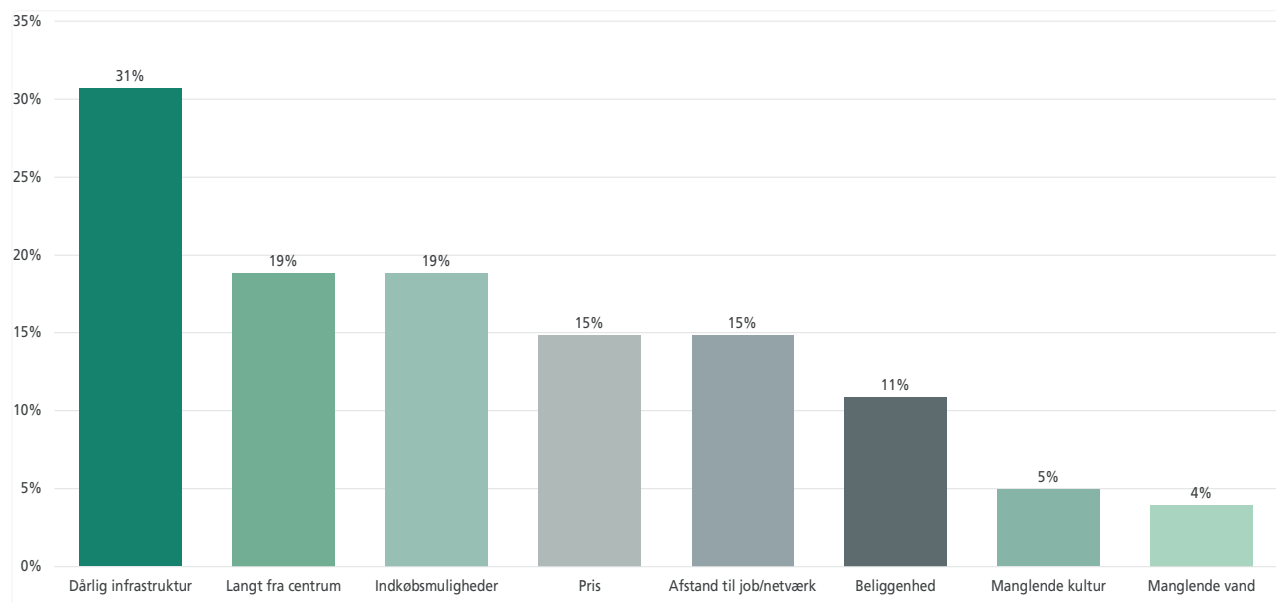
## POSITIVE TING VED ØVRIGE LANDOMRÅDER



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilke positive ting ved stedet motiverer dig til at flytte til øvrige landområder og mindre byer? Blandt dem, som vil overveje øvrige landområder og mindre byer, er det mest positivt, at det er nær vand/grønne områder (65%), landligt (27%), og at det er et trygt/roligt område (20%).

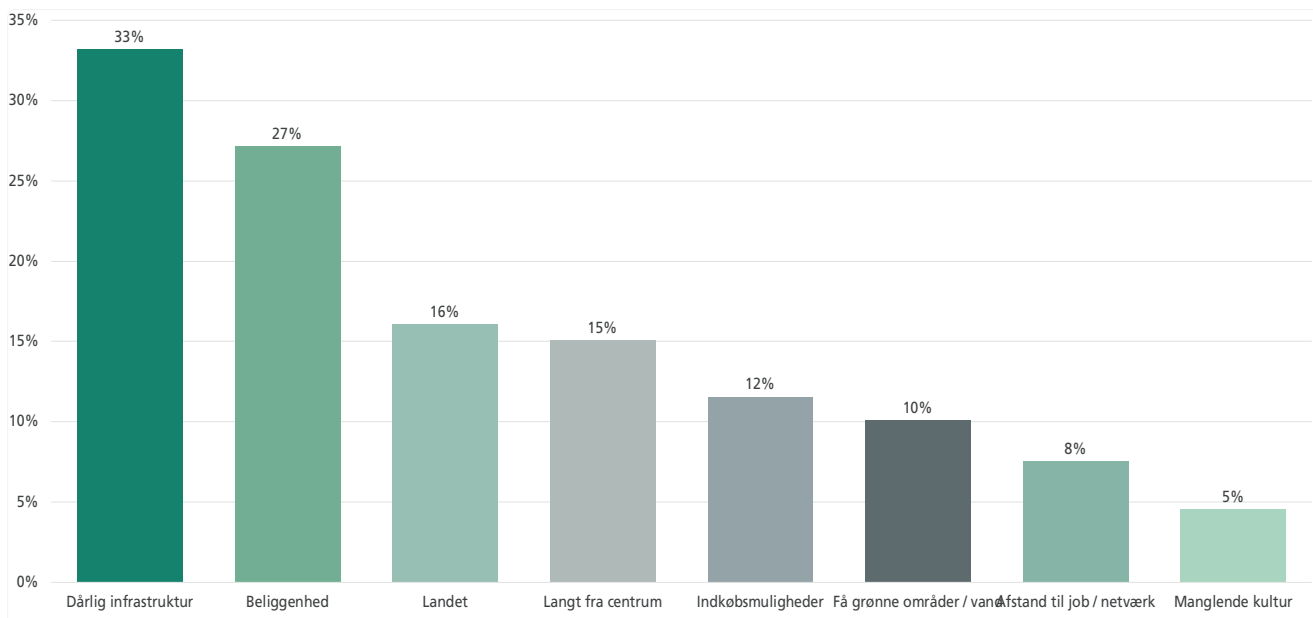
## NEGATIVE TING VED ØVRIGE LANDOMRÅDER



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilke negative ting ved øvrige landområder og mindre byer gør, at du ikke vil overveje det? Der er flest, som vælger øvrige landområder og mindre byer fra på grund af dårlig infrastruktur (31%), og at det er langt fra centrum (19%). 19% fravælger området fra pga. afstanden til indkøbsmuligheder (19%) og pris (15%).

## ÅRSAGER TIL AT FRAVÆLGE ØVRIGE LANDOMRÅDER

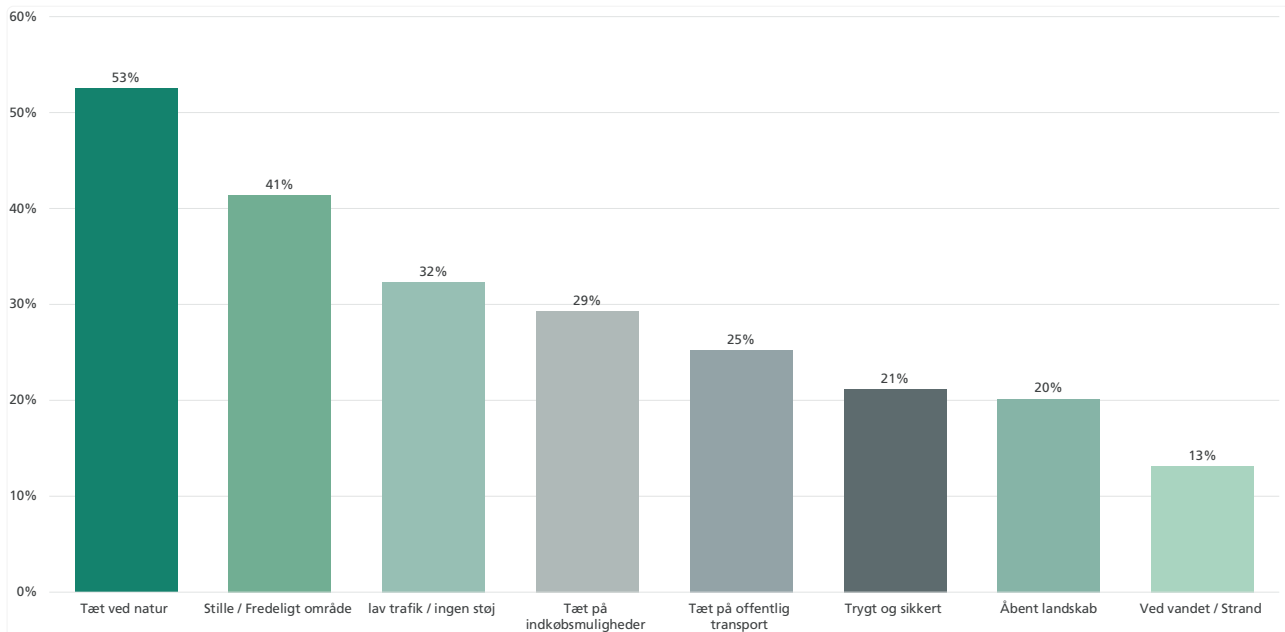


SAMPLE: VIL IKKE OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 199 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvorfor vil du ikke flytte til øvrige landområder og mindre byer? 33% fravælger området pga. dårlig infrastruktur, 27% grundet beliggenhed og 16%, da det er på landet. Andre årsager til at fravælge området er, at det er langt fra centrum (15%) og indkøbsmuligheder (12%).



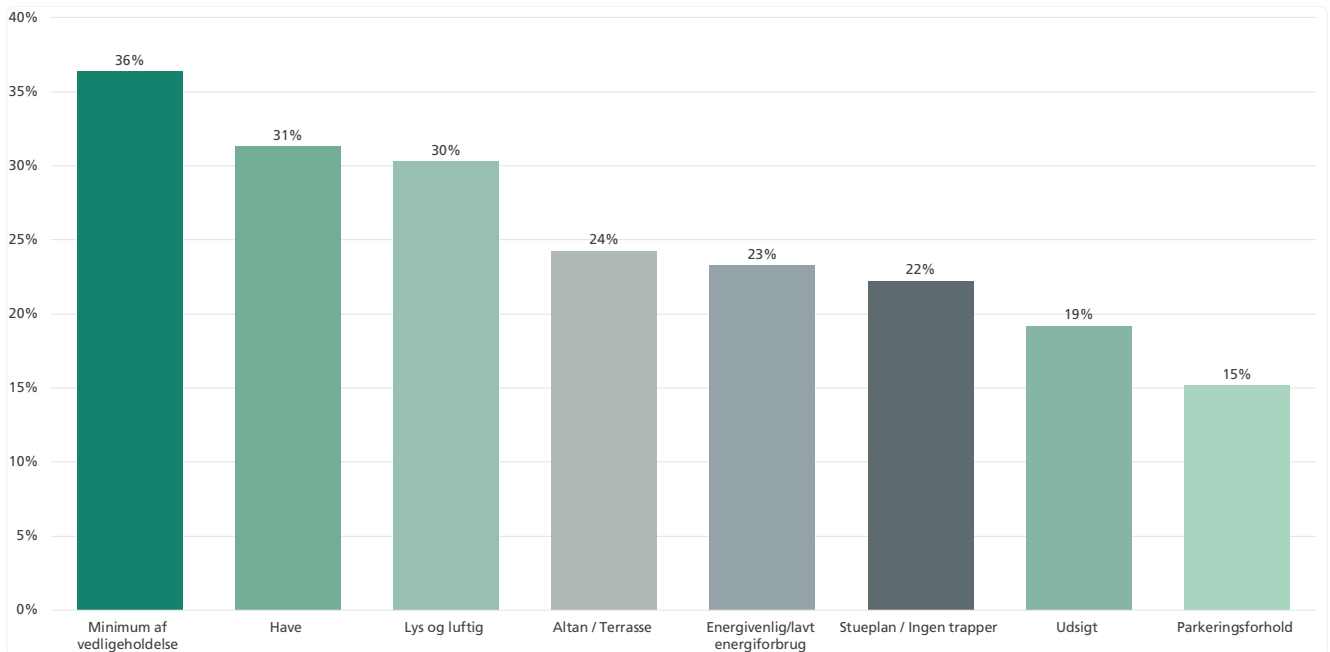
## VIGTIGT VED OMRÅDET OMKRING BOLIGEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Forestil dig, at du skal flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved området omkring boligen? Det er vigtigst, at boligen er tæt ved natur (53%). Dertil finder respondenterne det vigtigt, at det er et stille/fredeligt område (41%), samt at der er lav trafik/ingen støj (32%). Derudover er det vigtigt, at boligen er tæt på indkøbsmuligheder (29%) samt på offentlig transport (25%).

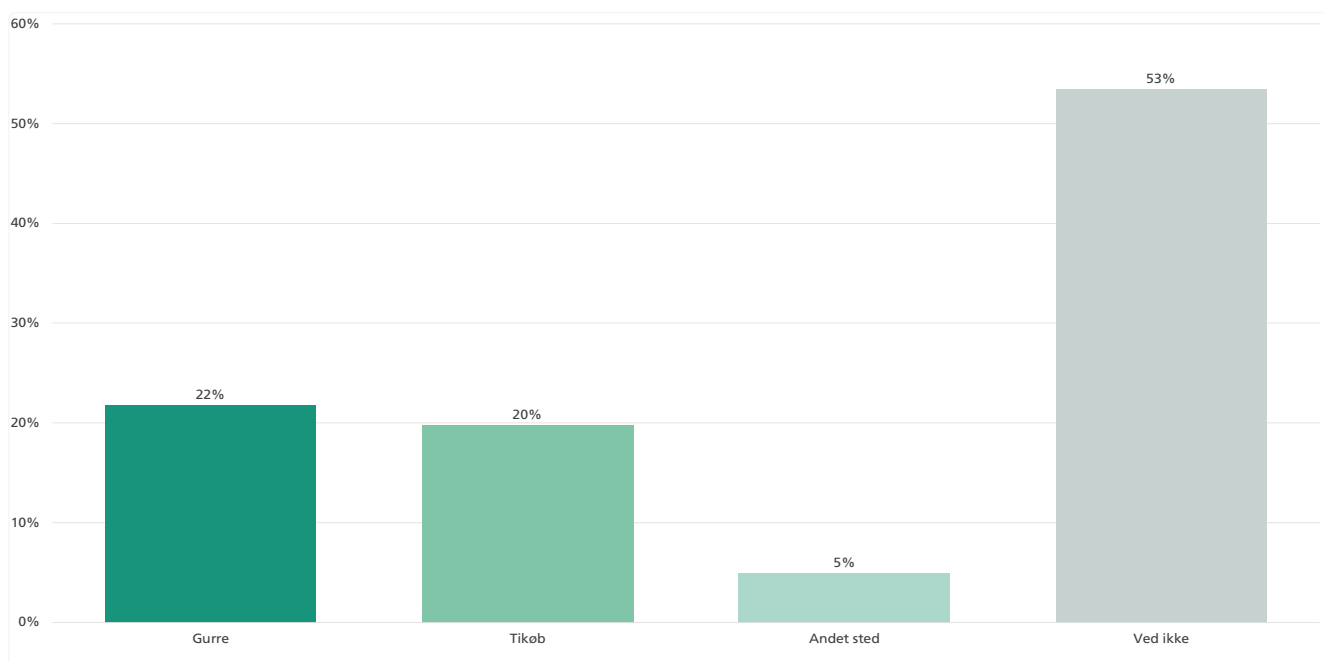
## VIGTIGT VED BOLIGEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER : 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Forestil dig, at du skulle flytte. Hvad ville du lægge mest vægt på ved boligen? Blandt dem, som vil overveje øvrige landområder og mindre byer, er det vigtigste element ved boligen, at der er et minimum af vedligeholdelse (36%). Derudover er det vigtigt, at boligen har have (31%) og er en lys og luftig bolig (30%).

## RANGERING AF OMRÅDER

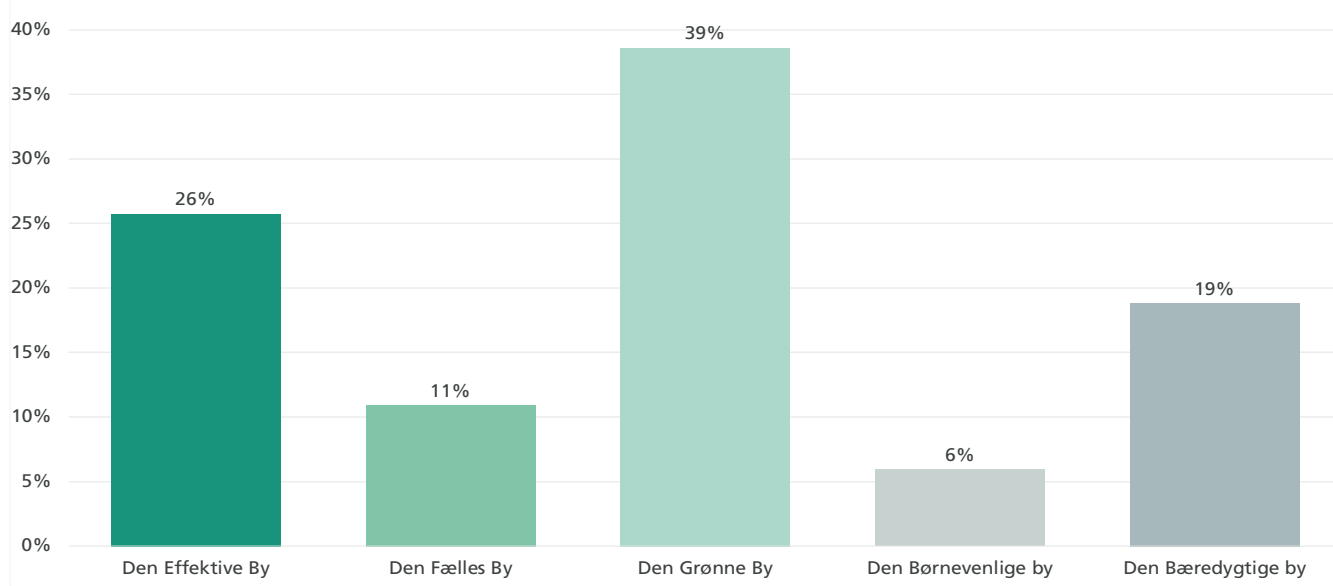


SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvordan vil du rangere områderne i forhold til hinanden?** Blandt dem, som overvejer de øvrige områder og mindre byer, rangeres Gurre en smule højere (22%) end Tikøb (20%). 53% kan ikke rangere de nævnte byer.



## FORETRUKKEN VISION



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilke af de fem visioner foretrækker du? Der er størst interesse for "Den Grønne By" med hele 39%, mens 26% foretrækker "Den Effektive By". 19% vælger "Den Bæredygtige by". Kun 6% foretrækker "Den Børnevenlige by".

## DE FEM VISIONER



### Den effektive by

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



### Den grønne by

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





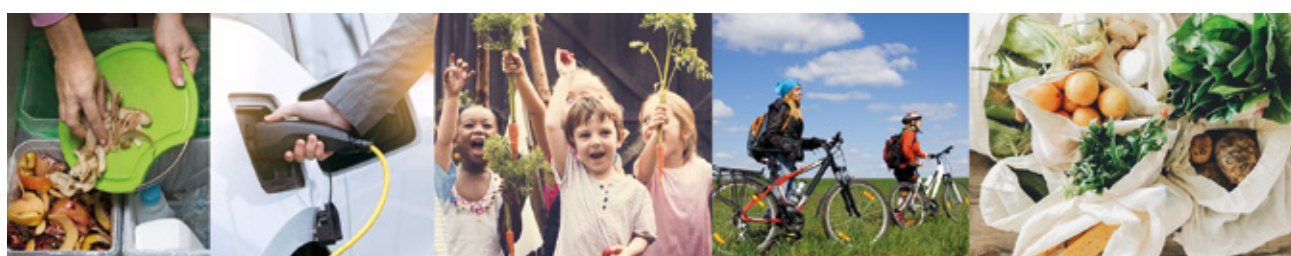
### Den børnevenlige by

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



### Den fælles by

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

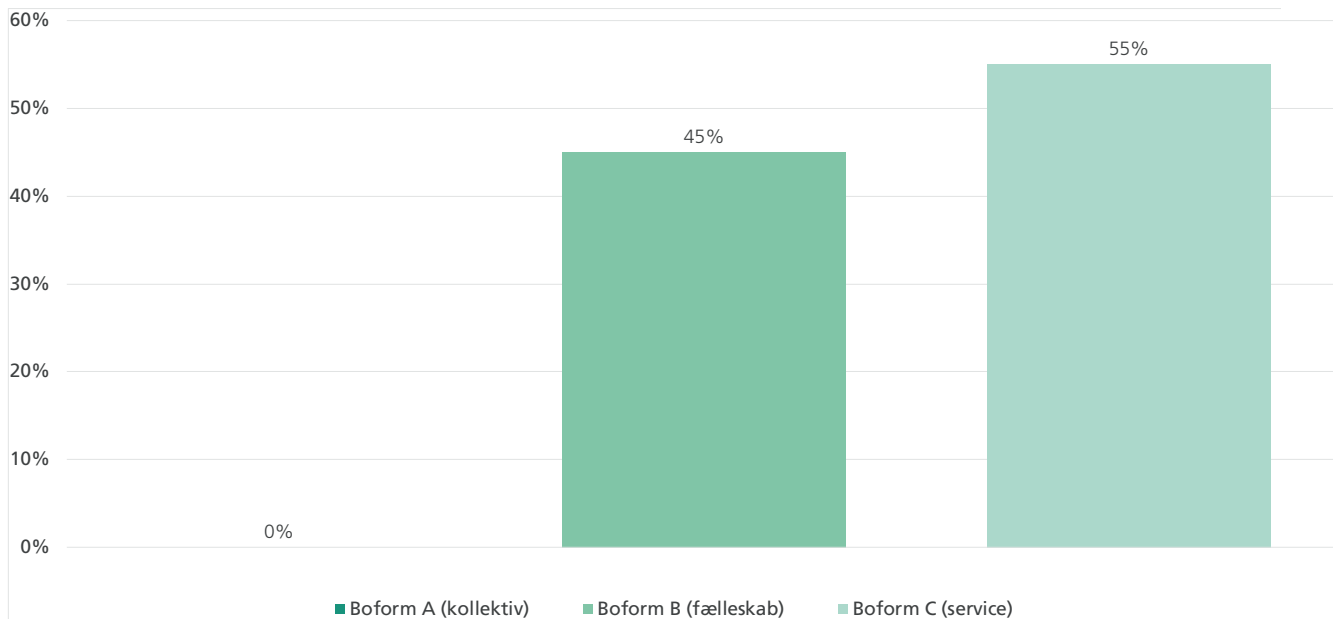


### Den bæredygtige by

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



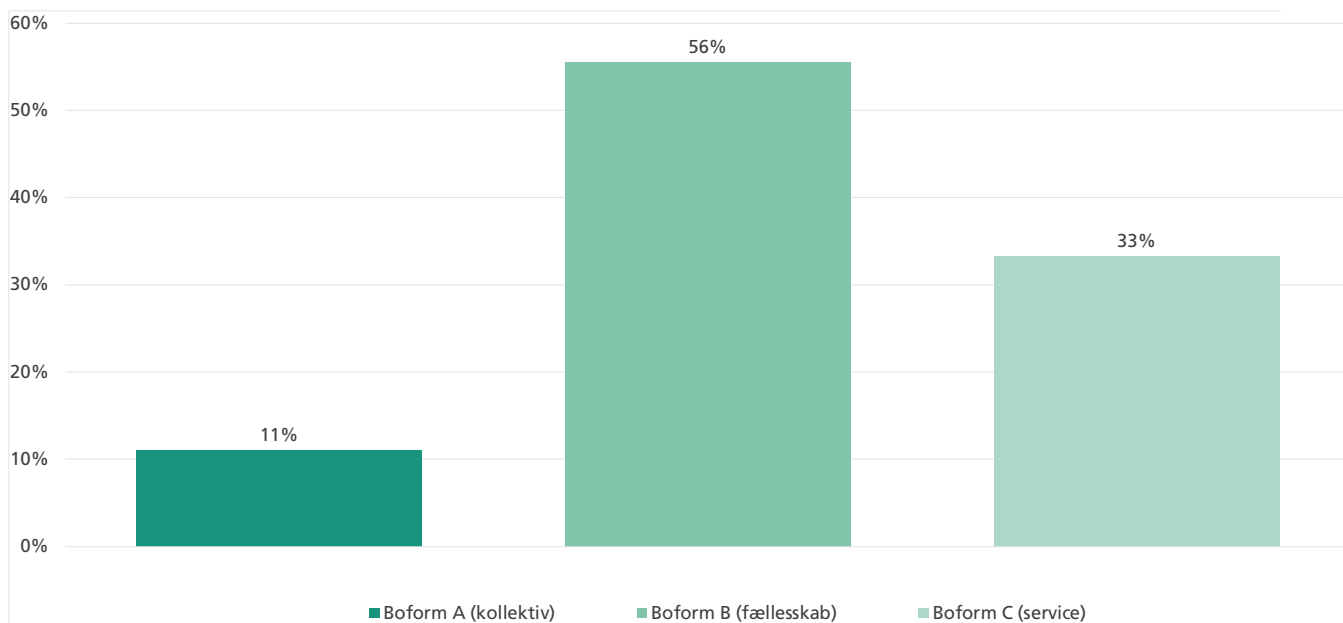
## FORETRUKKEN BOFORM – 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER OG 60 ÅR+: 40 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? Blandt de 60+-årige, som vil overveje de øvrige landområder og mindre byer, er Boform C (Service), det mest populære valg med 55%. 45% af de 60 år+-årige ville vælge Boform B (Fællesskab). Ingen ville vælge Boform A (Kollektiv).

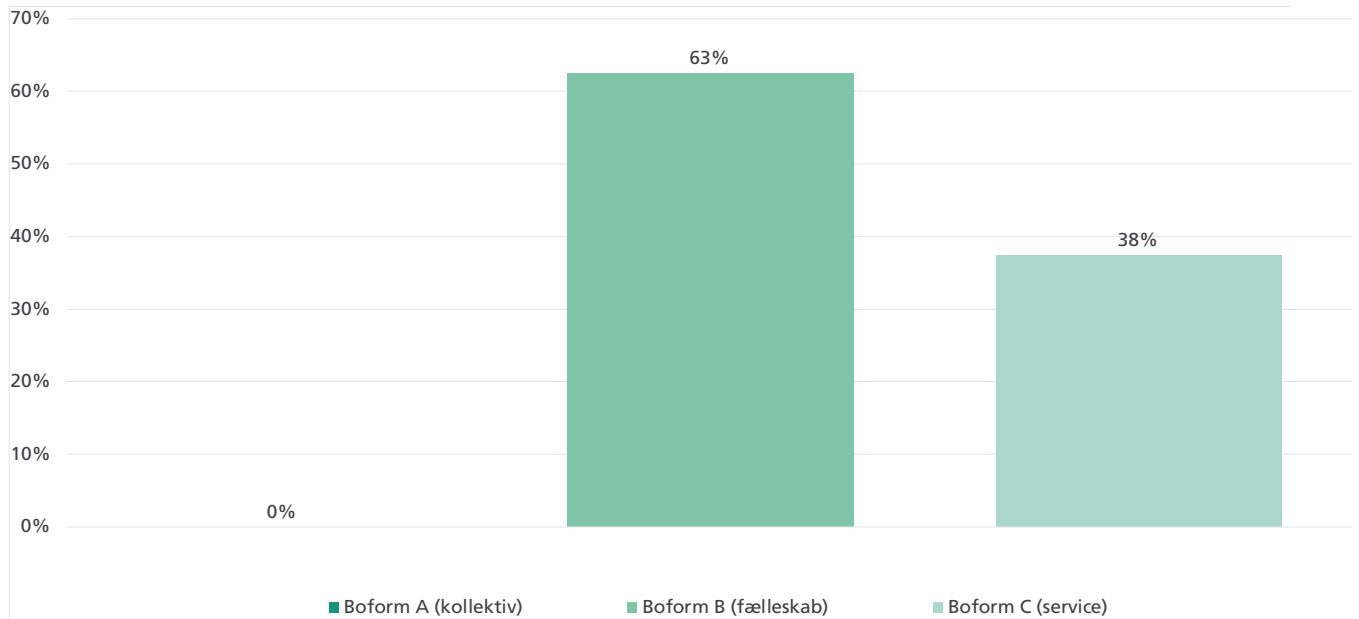
## FORETRUKKEN BOFORM – BØRN I HUSSTANDEN



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER OG HAR BØRN I HUSSTANDEN: 27 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvilken boform virker mest attraktiv for dig? Børnefamilier, som vil overveje de øvrige landområder og mindre byer, foretrækker 56% Boform B (Fællesskab). Dernæst vælger de Boform C (Service) med 33%. 11% finder Boform A (Kollektiv) med interessant.

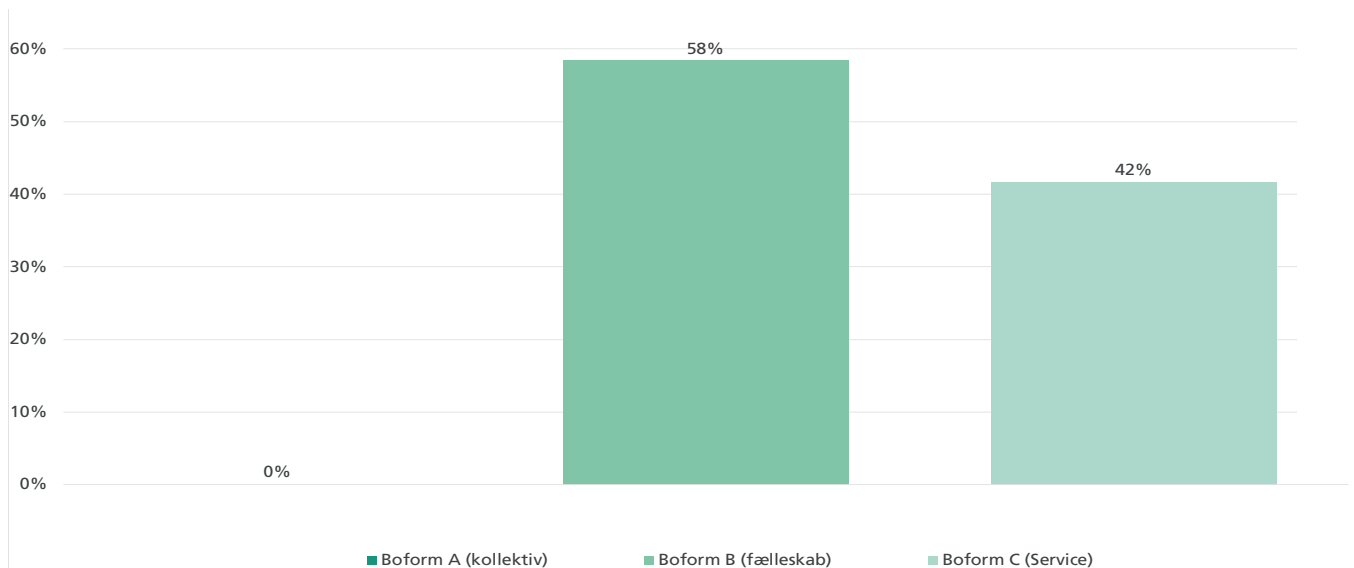
## FORETRUKKEN BOFORM – SINGLER



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDEOMRÅDER OG MINDRE BYER OG ER SINGLE: 24 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Boform B (Fællesskab) er blandt singlehustande den foretrukne boligform med 63%. Efterfulgt af Boform C (Service) med 38%. Ingen vil vælge Boform A (Kollektiv).

## FORETRUKKEN BOFORM – PAR UNDER 50 ÅR UDEN BØRN

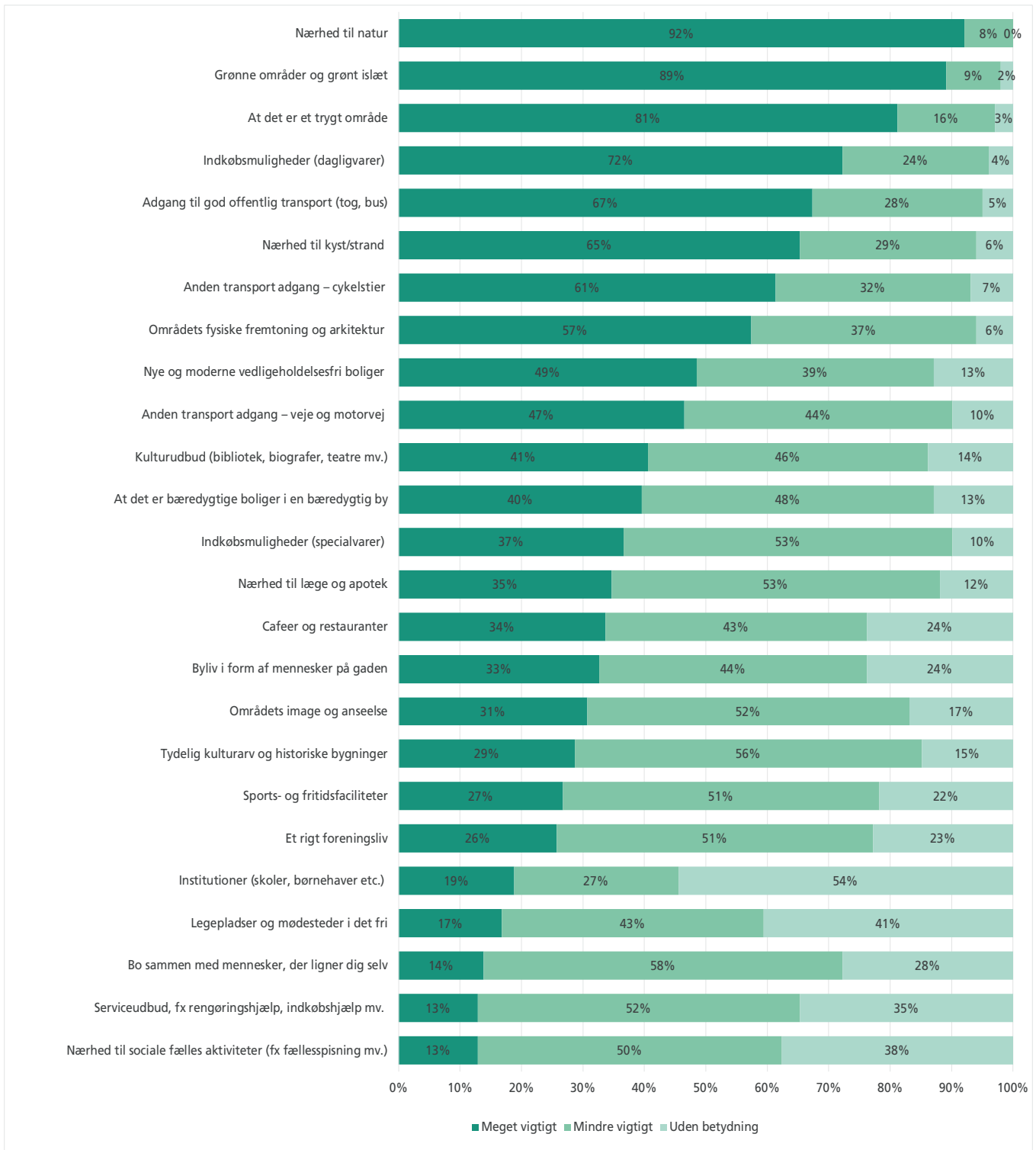


SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER OG ER PAR (UNDER 50 ÅR) UDEN BØRN: 12 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvilken boform virker mest attraktiv for dig?** Hele 58% af parrene (under 50 år) uden børn finder Boform B (Fællesskab) mest attraktiv. 42% vil foretrække Boform C (Service), og ingen foretrækker Boform A (Kollektiv).



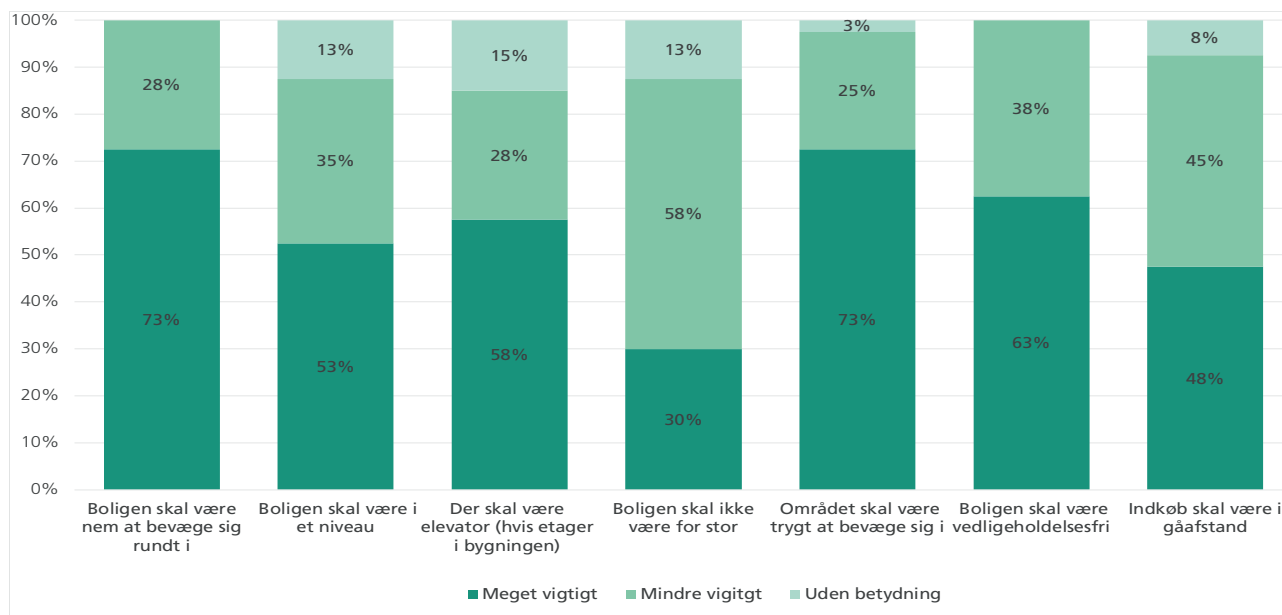
# BETYDNING AF PARAMETRE



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning har følgende for det boligområde, som du vil søge til? Hele 92% finder det meget vigtigt, at boligområdet er i nær til natur, og 89% lægger stor vægt på grønne områder og grønt islæt. En stor del af respondenterne (58%) finder det mindre vigtigt at bo sammen med mennesker, der ligner dem selv. Institutioner (skoler, børnehaver etc.) er for 54% af respondenterne uden betydning.

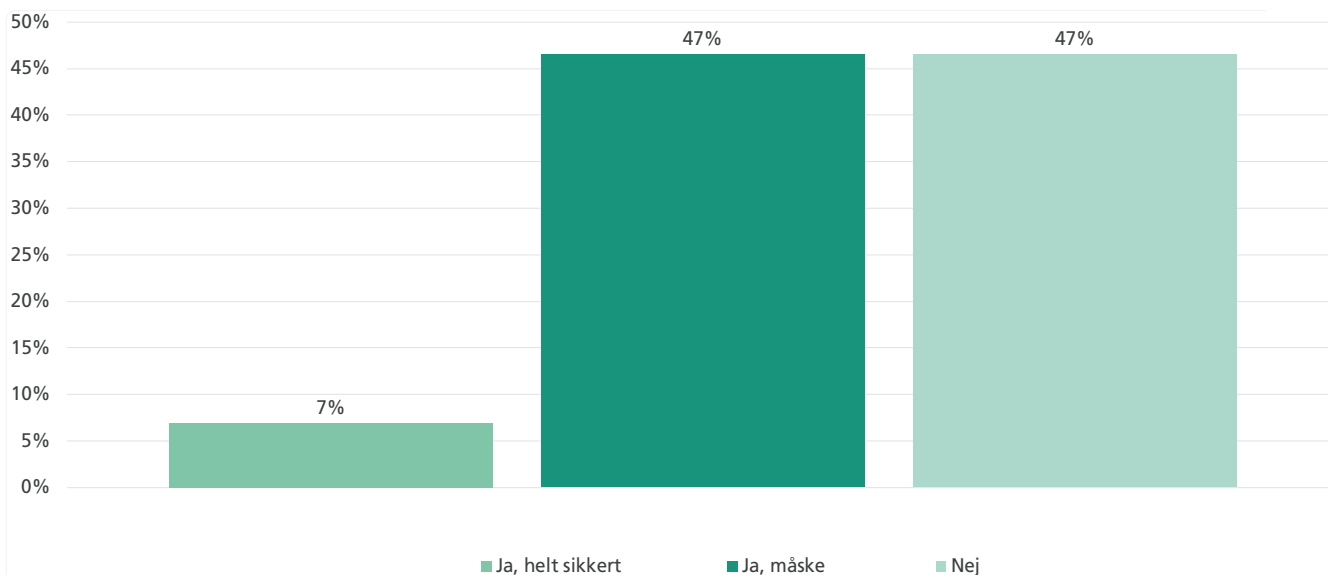
## BETYDNING AF PARAMETRE – 60 ÅR+



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER OG ER 60+ ÅR: 40 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor vigtige er de følgende for dit valg af en fremtidig bolig?** Blandt de 60+ årige mener hele 73%, at det er meget vigtigt, at området skal være trygt at bevæge sig i, og at boligen skal være nem at bevæge sig rundt i. 63% finder det desuden vigtigt, at boligen skal være vedligeholdelsesfri. 58% finder boligens størrelse mindre vigtig.

## INTERESSE FOR BOFÆLLESSKAB

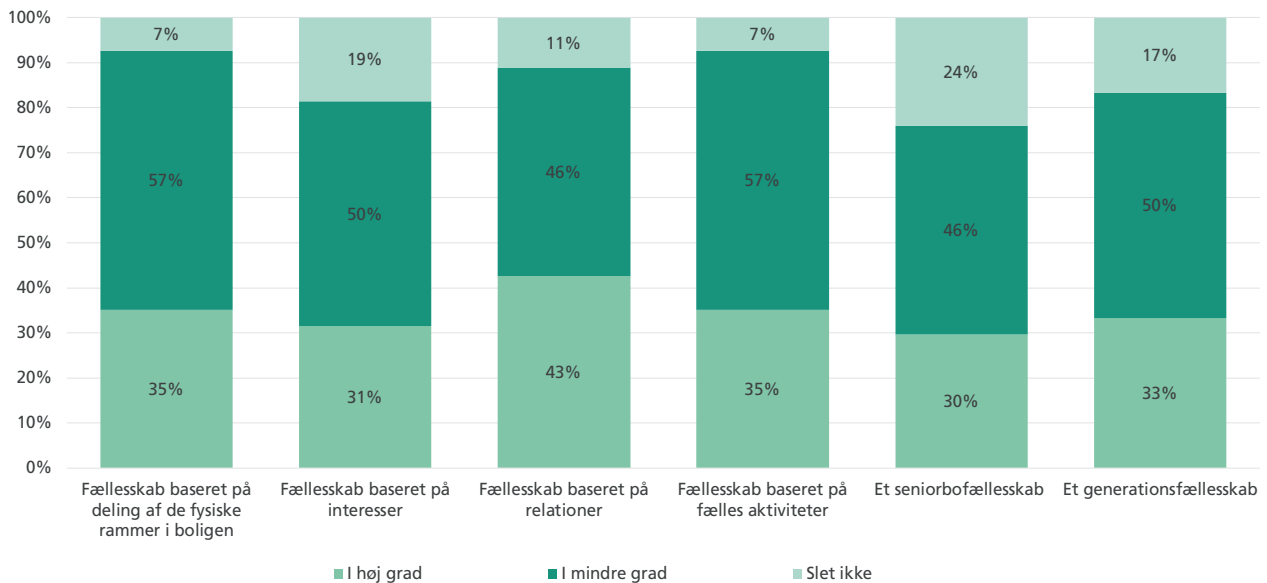


SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDE OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Vil det være interessant for dig at bo sammen med andre mennesker i et fællesskab?** 47% af respondenterne viser ikke interesse for et bofællesskab. Derimod kunne 47% måske overveje et bofællesskab, mens 7% af respondenterne svarede, at det helt sikkert kunne have interesse.



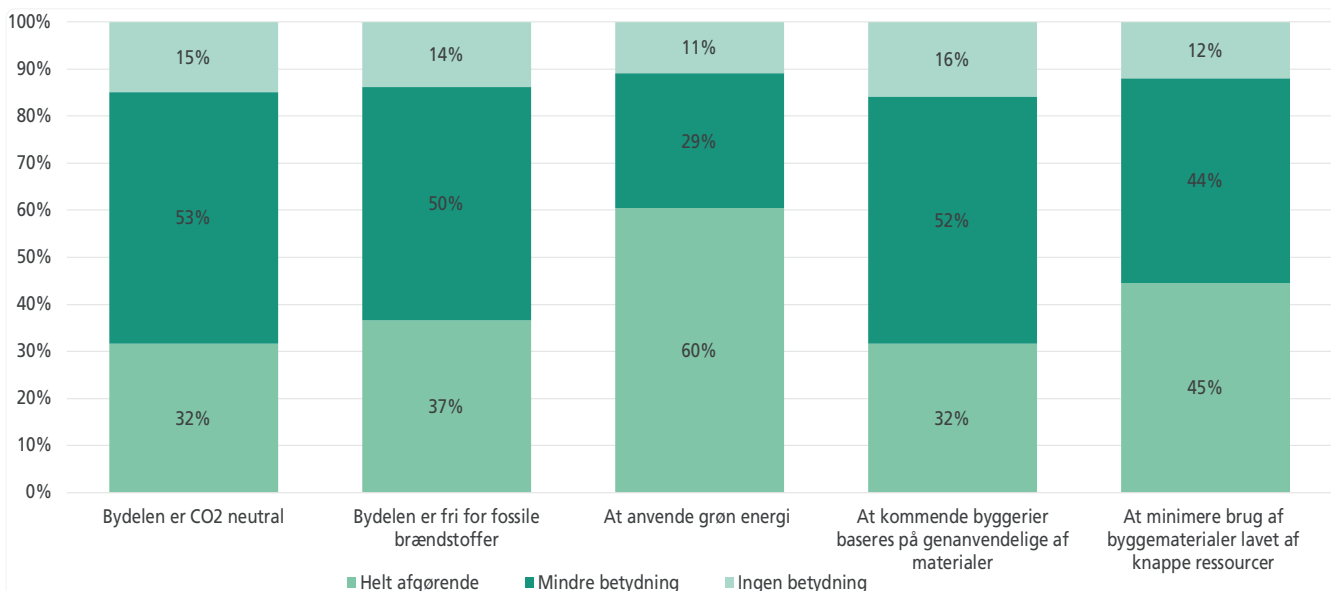
## INTERESSE FOR FÆLLESSKABER



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER OG HAR INTERESSE FOR FÆLLESSKABER: 54 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

I hvilket omfang appellerer følgende former for fællesskab til dig? Der er størst interesse for et fællesskab, der baserer sig på relationer (43%). 57% af respondenterne finder i mindre grad, et fællesskab, der baserer sig på fælles aktiviteter og deler fysiske rammer i boligen, for appellerende. 24% har slet ikke interesse i et seniorbofællesskab.

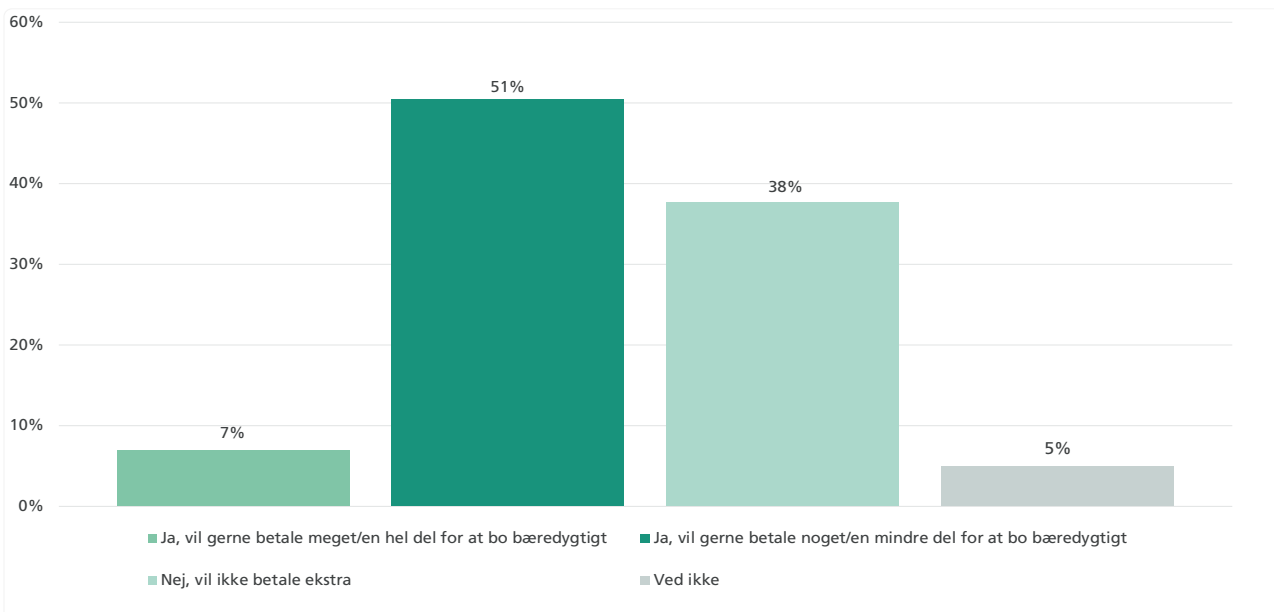
## VIGTIGHED AF BÆREDYGTIGT BYGGERI



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning har bæredygtigt byggeri for en bydel? Blandt dem, som overvejer øvrige landområder og mindre byer, finder 60% det helt afgørende, at der bliver anvendt grøn energi. 53% finder det af mindre betydning, at bydelen er CO2-neutral. For 16% af respondenterne har ingen betydning, at kommende byggerier baseres på genanvendelige materialer.

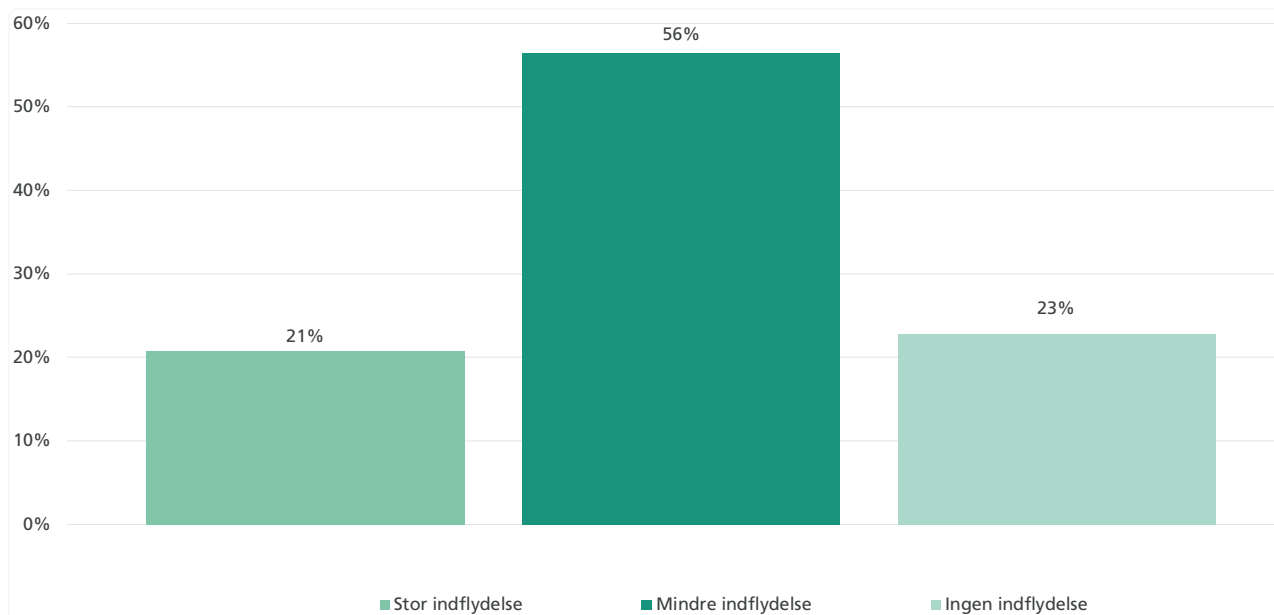
## BÆREDYGTIGE BOLIGER - BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil du være villig til at betale ekstra for at bo i bæredygtige boliger? Samlet set vil 7 % gerne betale meget/ en hel del for at bo bæredygtigt, mens 51 % vil betale noget eller en mindre del for at bo bæredygtigt. Derimod vil 38 % ikke betale ekstra for at bo bæredygtigt.

## KLIMA- OG MILJØPOLITIK

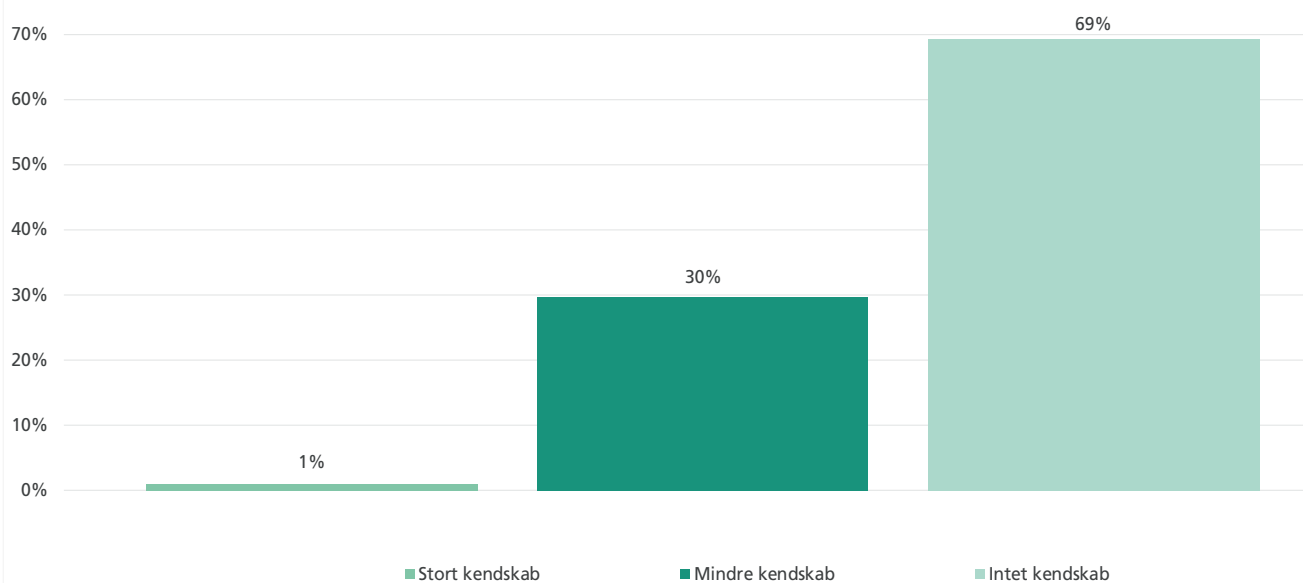


SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Vil en kommunes klima- og miljøpolitik have indflydelse på om, du vil flytte dertil, næste gang du skal flytte? Blandt dem, som overvejer at flytte til øvrige landområder og mindre byer, mener 56%, at en kommunes klima- og miljøpolitik har mindre indflydelse på en tilflytning til kommunen. 23% mener, at det ingen indflydelse har på, om de vil flytte dertil.



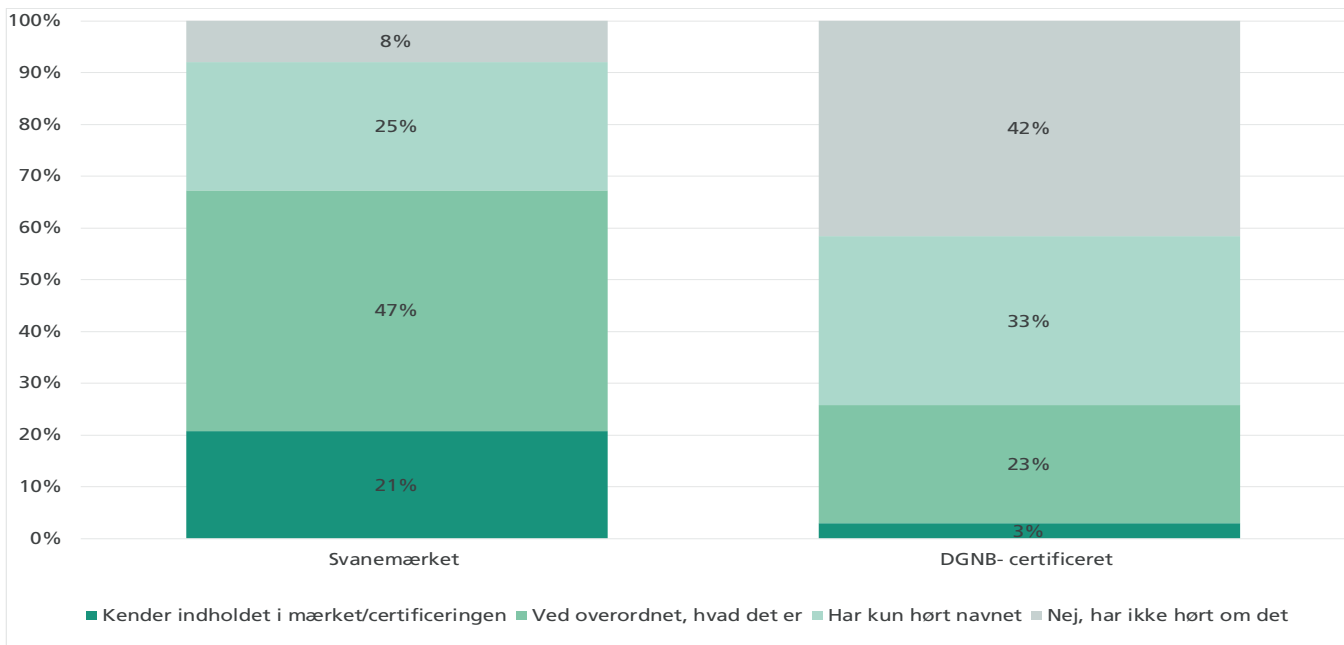
## KENDSKAB TIL KLIMA- OG MILJØPOLITIK



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stort er dit kendskab til Helsingør Kommunes klima- og miljøpolitik? Der er et meget lavt kendskab til Helsingørs Kommunes klima- og miljøpolitik. Blandt dem, som overvejer øvrige landområder og mindre byer, har 69% intet kendskab, mens 30% har mindre kendskab. Kun 1% af har et stort kendskab.

## KENDSKAB TIL CERTIFICERINGER

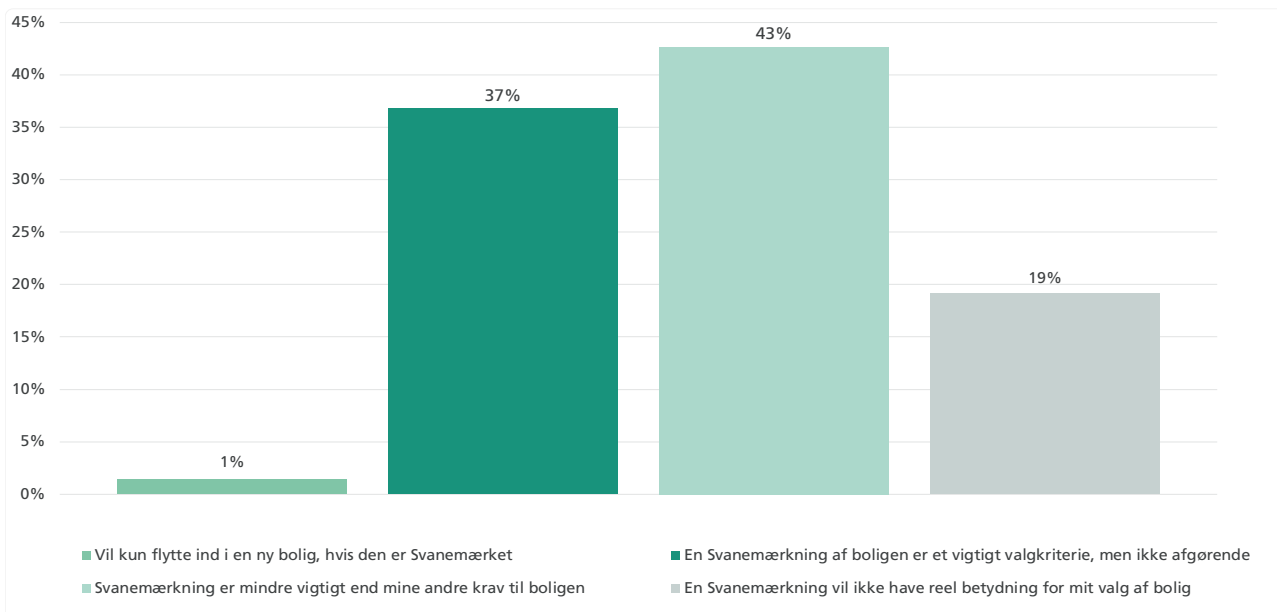


SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor godt kender du disse mærker/certificeringer for bygninger? Der er et lavt kendskab til DGNB-certificering. 42% har ikke har hørt om det, og 33% har kun hørt navnet. Svanemærket er mere kendt blandt respondenterne. 47% ved overordnet, hvad det er, mens kun 8% ikke har hørt om det. Kun 3% kender til, hvad DGNB-certificering indeholder, mens 21% kender til indholdet af Svanemærket.



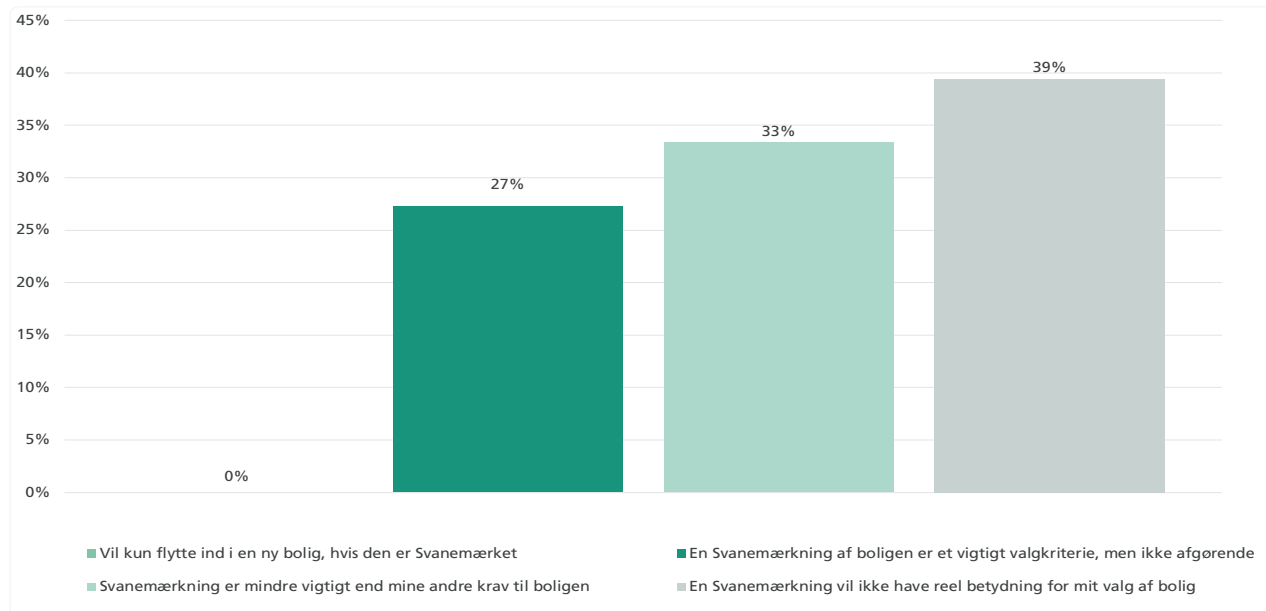
## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER OG HAR KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 68 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket?** 43% af respondenterne har givet udtryk for, at en svanemærkning af boligen er mindre vigtigt end andre krav til boligen. Dertil mener 37%, at det er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende, mens 19% siger, at det ikke har nogen reel betydning. Der er kun 1%, som kun vil flytte ind i boligen, hvis den er Svanemærket.

## BETYDNING AF SVANEMÆRKET BOLIG

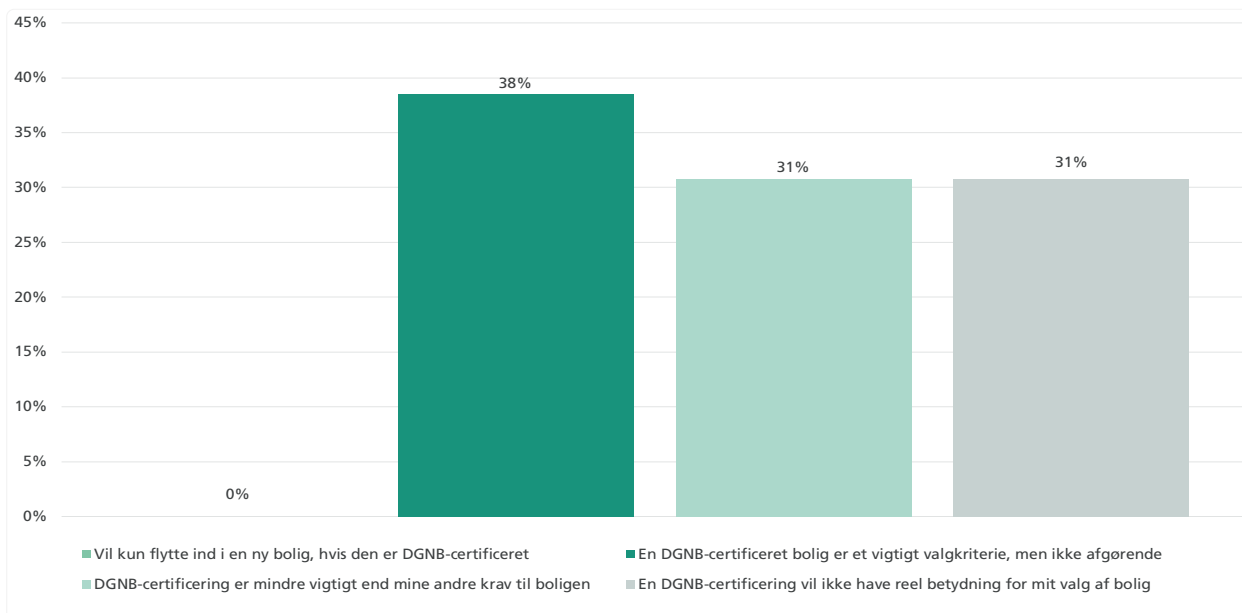


SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER OG HAR IKKE KENDSKAB TIL SVANEMÆRKET: 33 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er Svanemærket?** Blandt de respondenter som overvejer at flytte til øvrige landområder og mindre byer, og ikke har kendskab til Svanemærket, mener 39% at en Svanemærkning af boligen ikke vil have reel betydning, Dertil giver 33% udtryk for, at der er andre krav, som er vigtigere, mens 27% mener at det er et vigtigt valgkriterie, men ikke afgørende om boligen er Svanemærket.



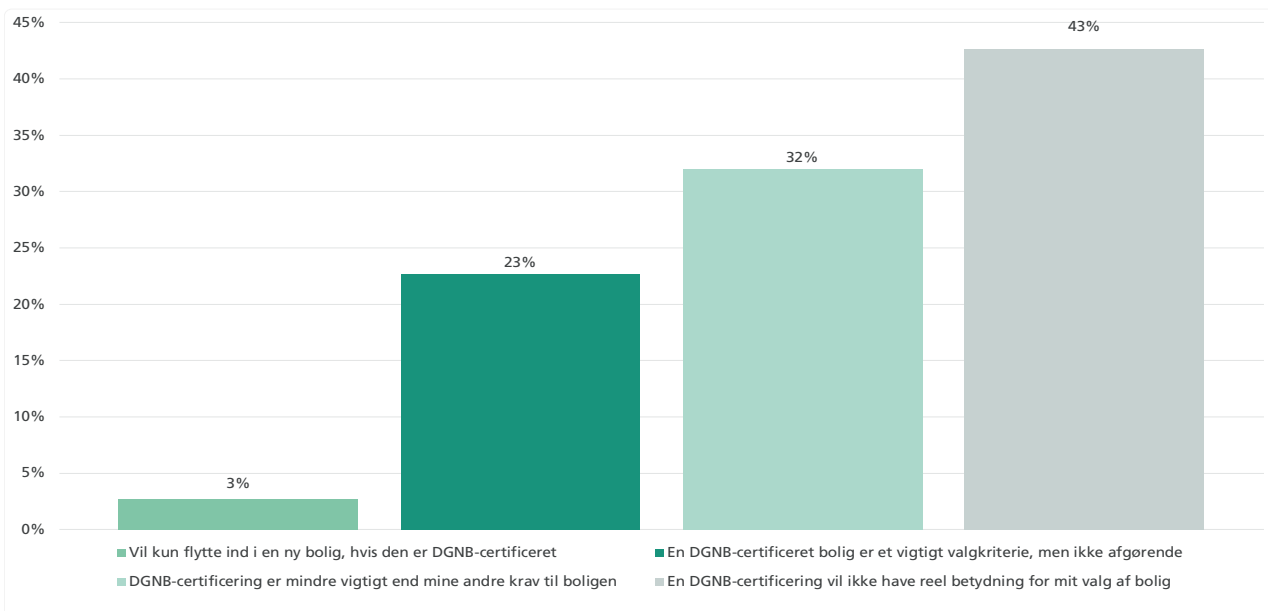
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER OG HAR KENDSKAB TIL DGNB-CERTIFICERING: 26 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret? 38% af respondenterne har givet udtryk for, at en DGNB-certificering af boligen er et vigtigt valgkriterie men ikke afgørende. Derudover mener 31%, at der er andre krav til boligen, som er vigtigere og at det ikke vil have nogen reel betydning for valget af bolig. Der i den forbindelse ikke nogen som kun vil flytte ind i en bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

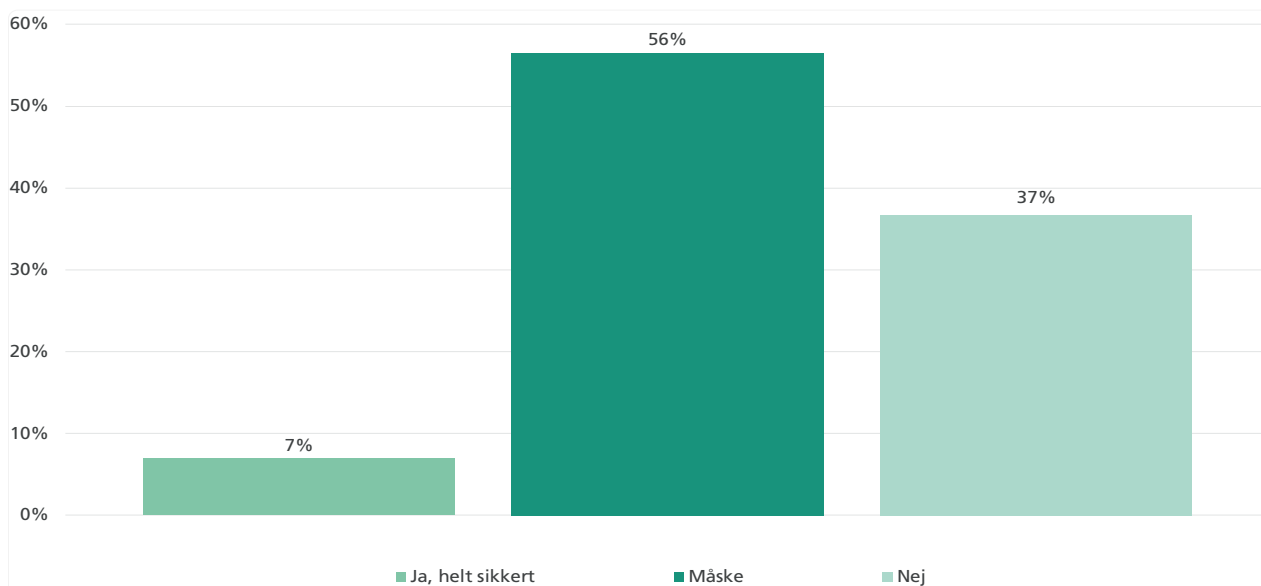
## BETYDNING AF DGNB-CERTIFICERET BOLIG



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER OG HAR IKKE KENDSKAB TIL DGNB-CERTIFICERING: 75 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

Hvor stor betydning vil det have for dig, at din næste bolig er DGNB-certificeret? Blandt respondenterne som vil overveje at flytte til øvrige landområder og mindre byer, og ikke har kendskab til DGNB-certificeringen, mener 43%, at en certificering ikke vil have en betydning for valg af bolig. Hvorimod kun 3% af respondenterne vil flytte ind i en ny bolig, hvis den er DGNB-certificeret.

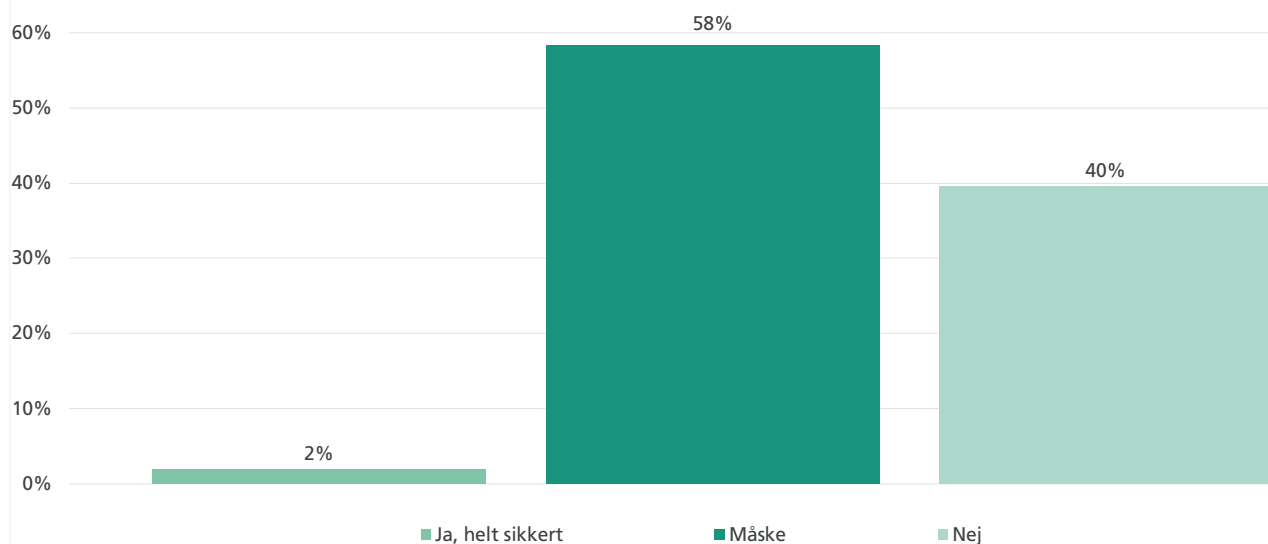
## SVANEMÆRKET BOLIG – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den er Svanemærket?** Der er villighed til at betale ekstra for en svanemærkning. 7% af respondenterne vil helt sikkert betale ekstra, mens 56% måske vil betale ekstra. Dog vil 37% ikke betale ekstra.

## DGNB-CERTIFICERET BOLIG – BETALE EKSTRA



SAMPLE: VIL OVERVEJE ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER: 101 (KILDE: WEB-INTERVIEWS)

**Vil du gerne betale ekstra for din næste bolig, hvis den DGNB-certificeret?** Der er en villighed til at betale ekstra. 58% af respondenterne vil måske betale ekstra, mens 2% helt sikkert vil betale ekstra. Der er dog stadig 40%, som ikke vil betale ekstra for en DGNB-certificeret bolig.





# LEJEPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

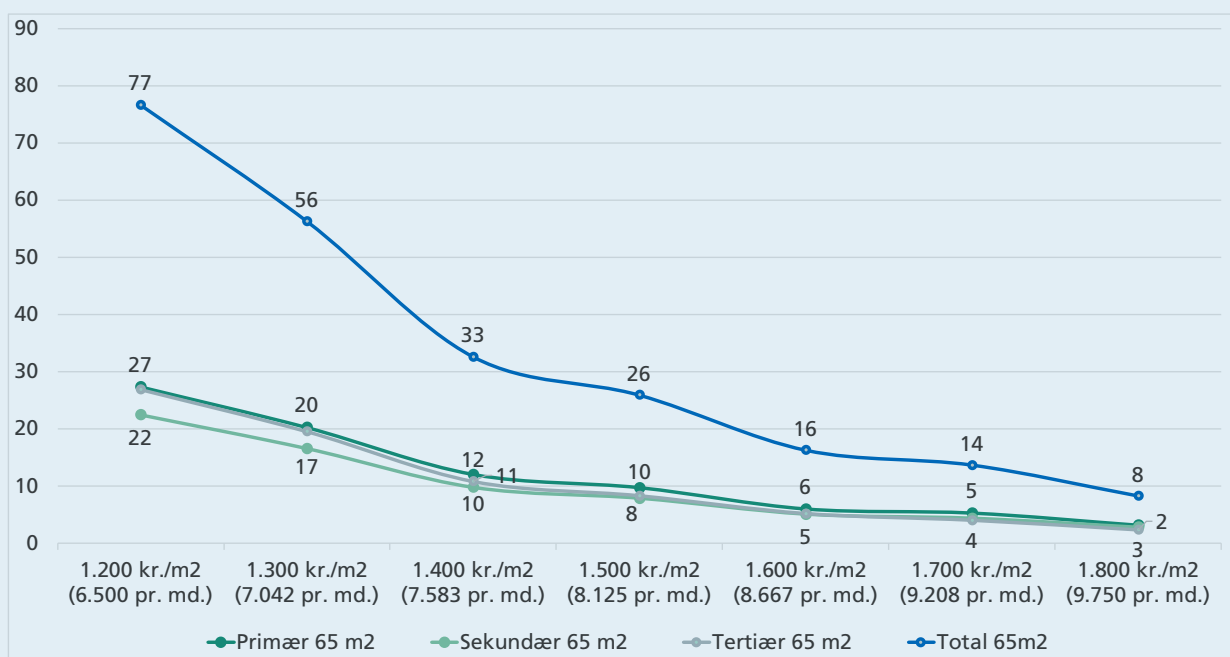
## Lejelejligheder (65 kvm.)

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

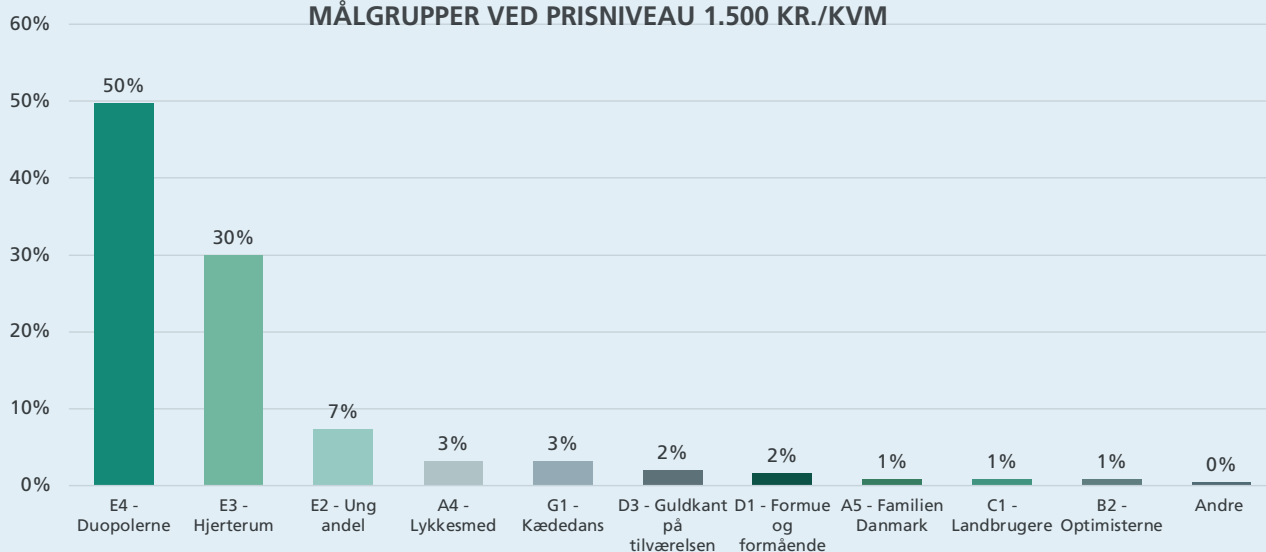
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

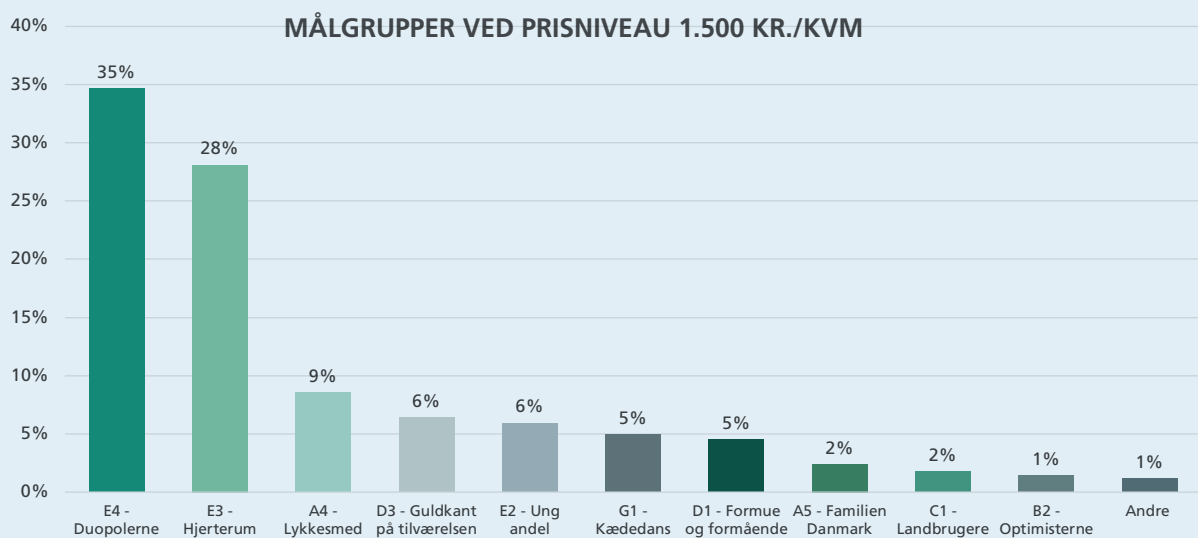
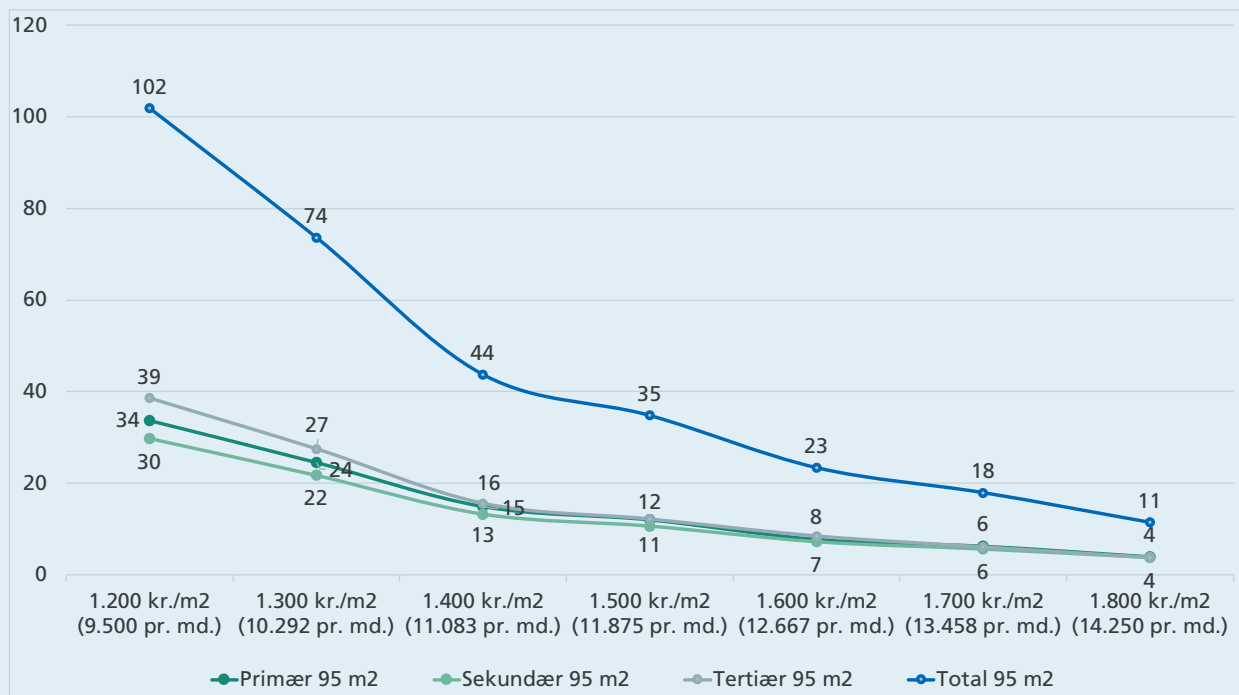
## Lejelejligheder (95 kvm.)

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

Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

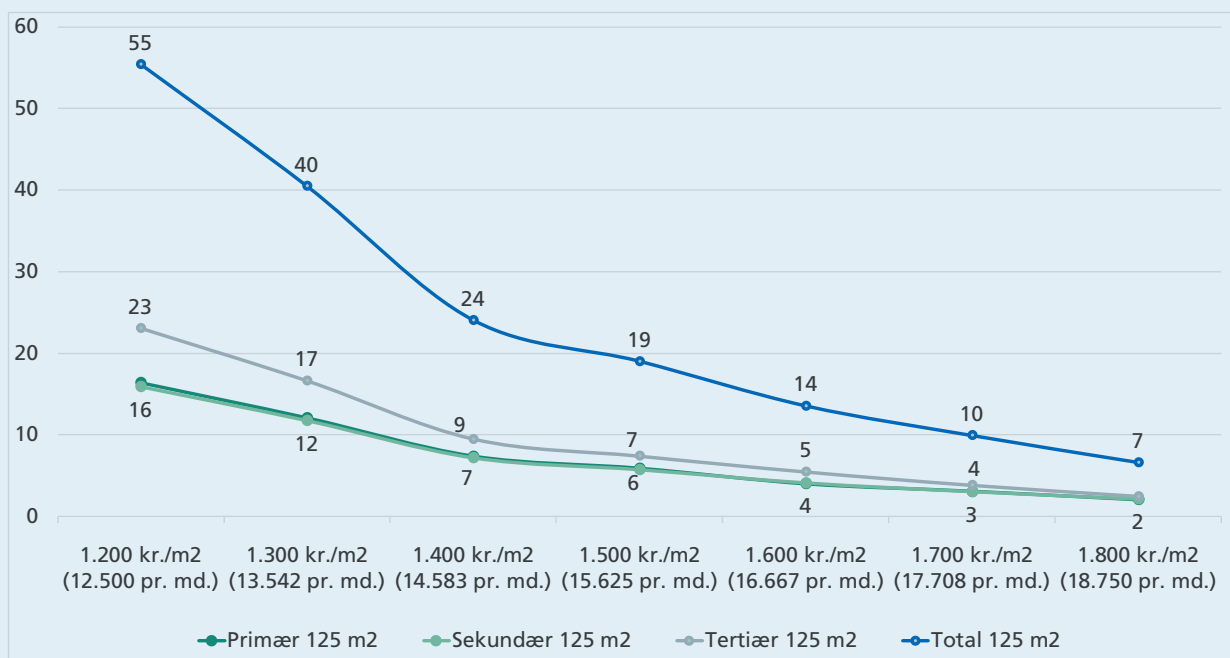
## Lejelejligheder (125 kvm.)

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

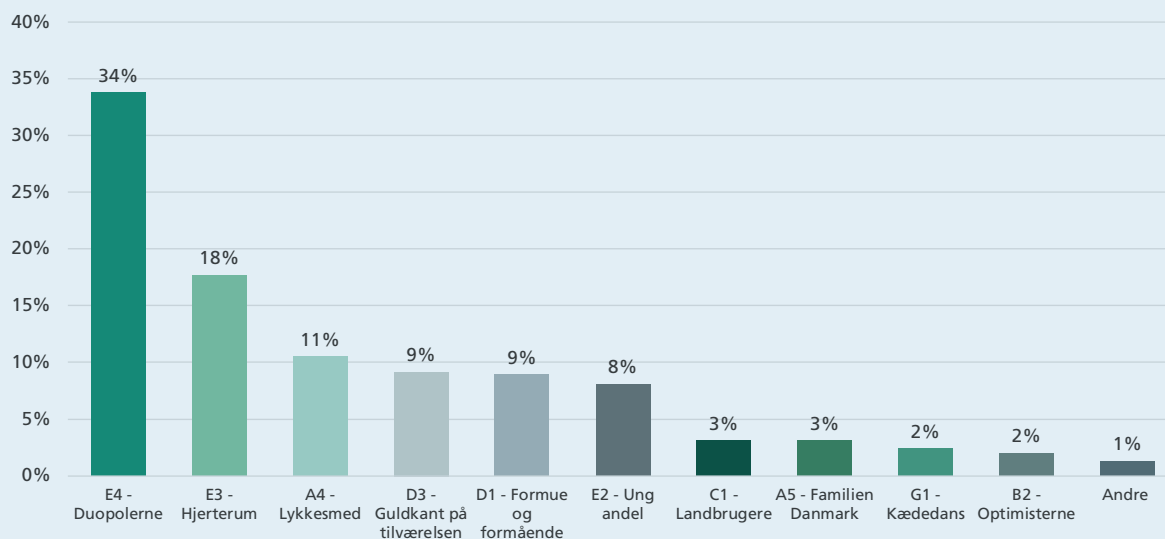
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM





# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

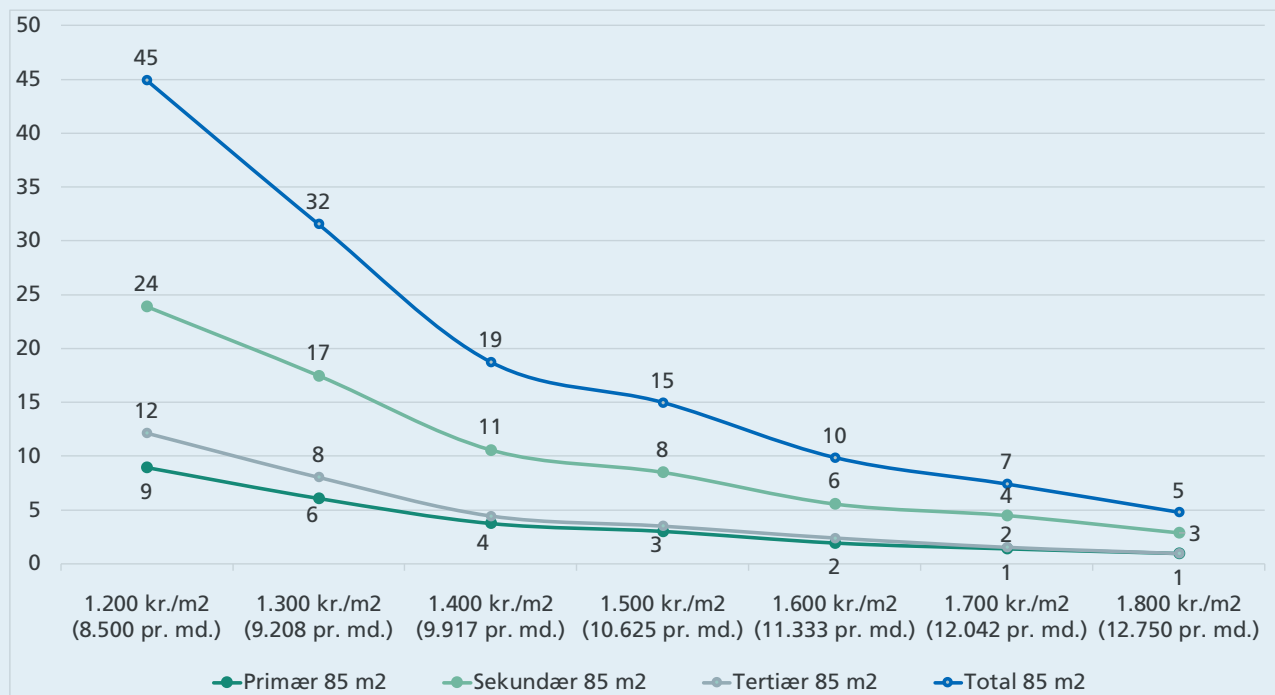
## Lejerækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige lejeniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

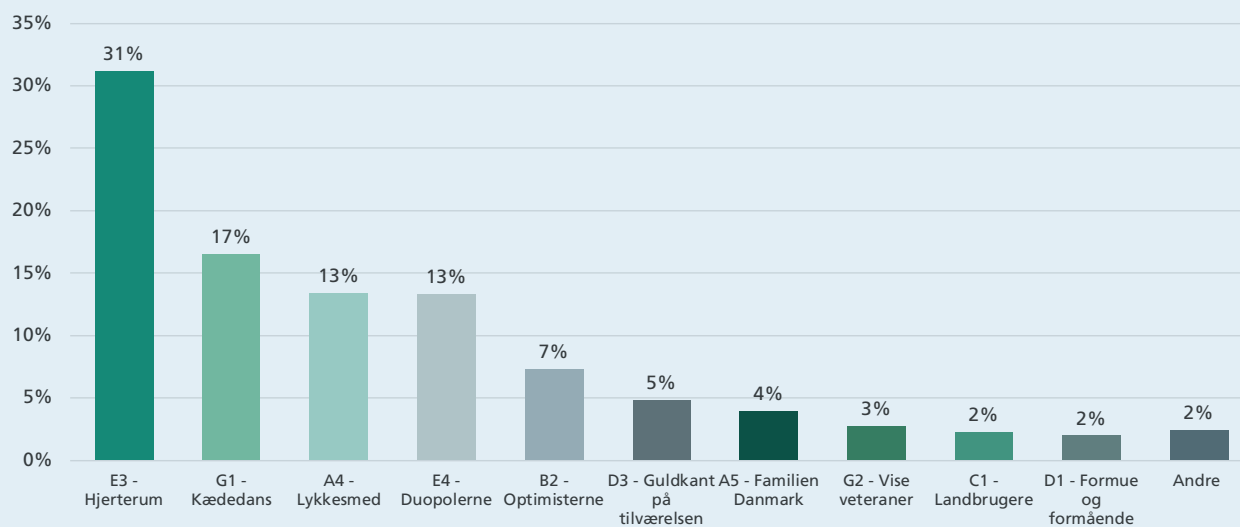
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

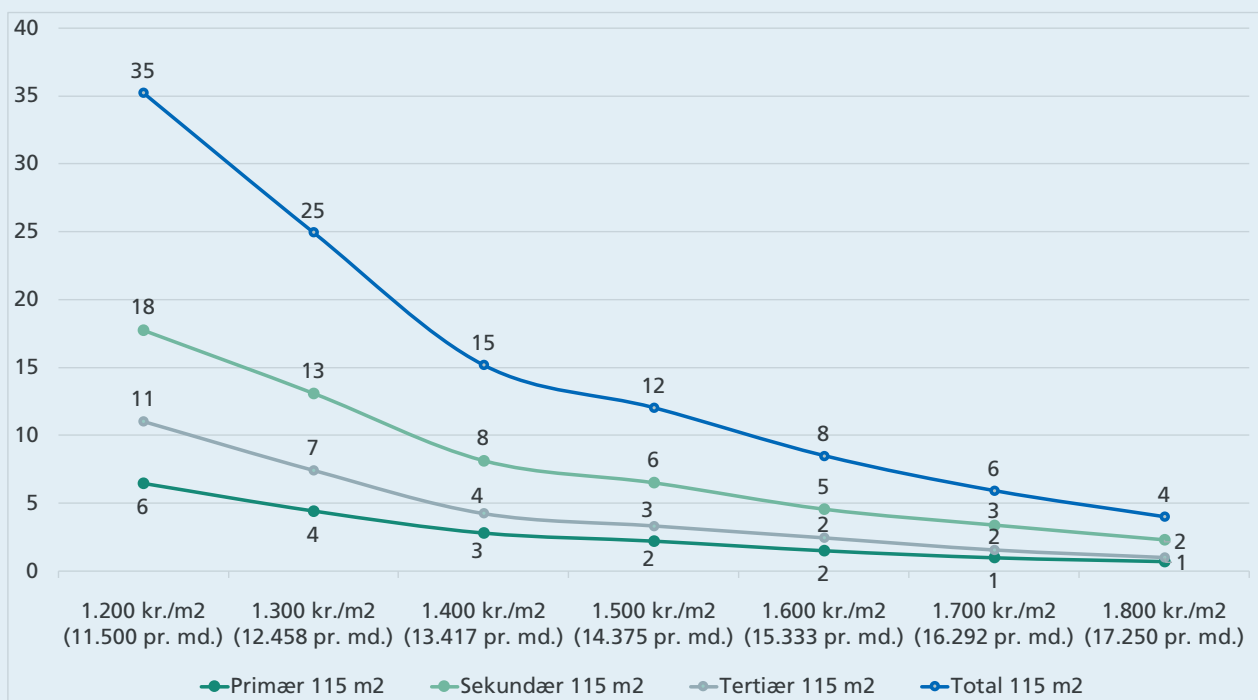
## Lejerækkehus (115 kvm.)

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

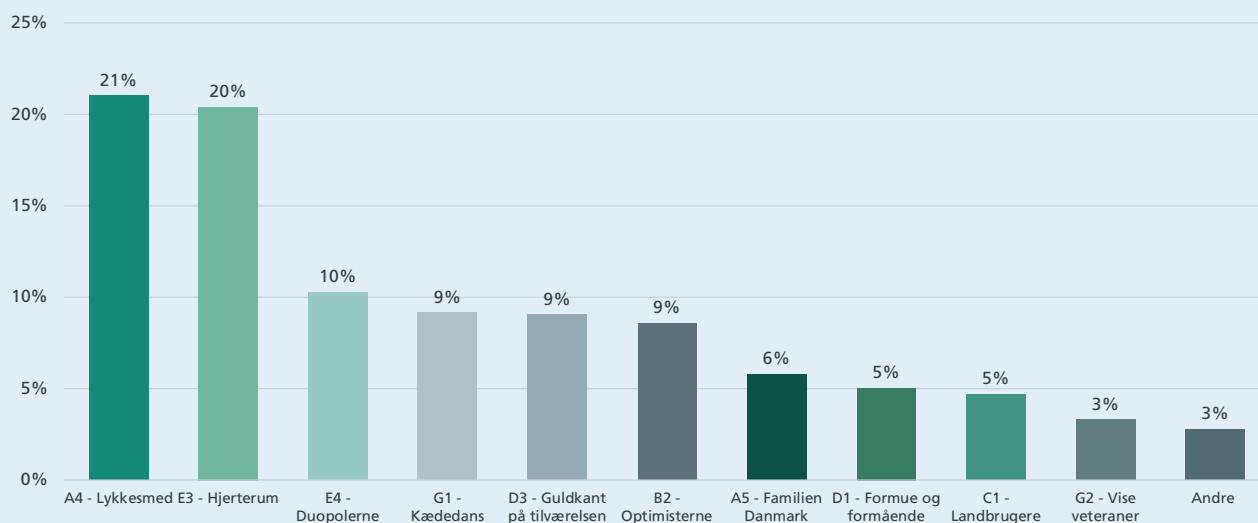
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.

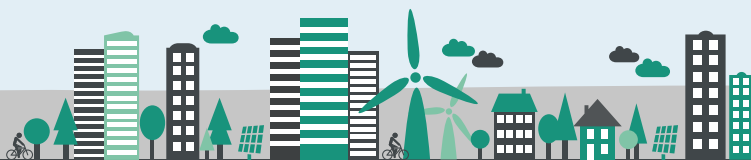
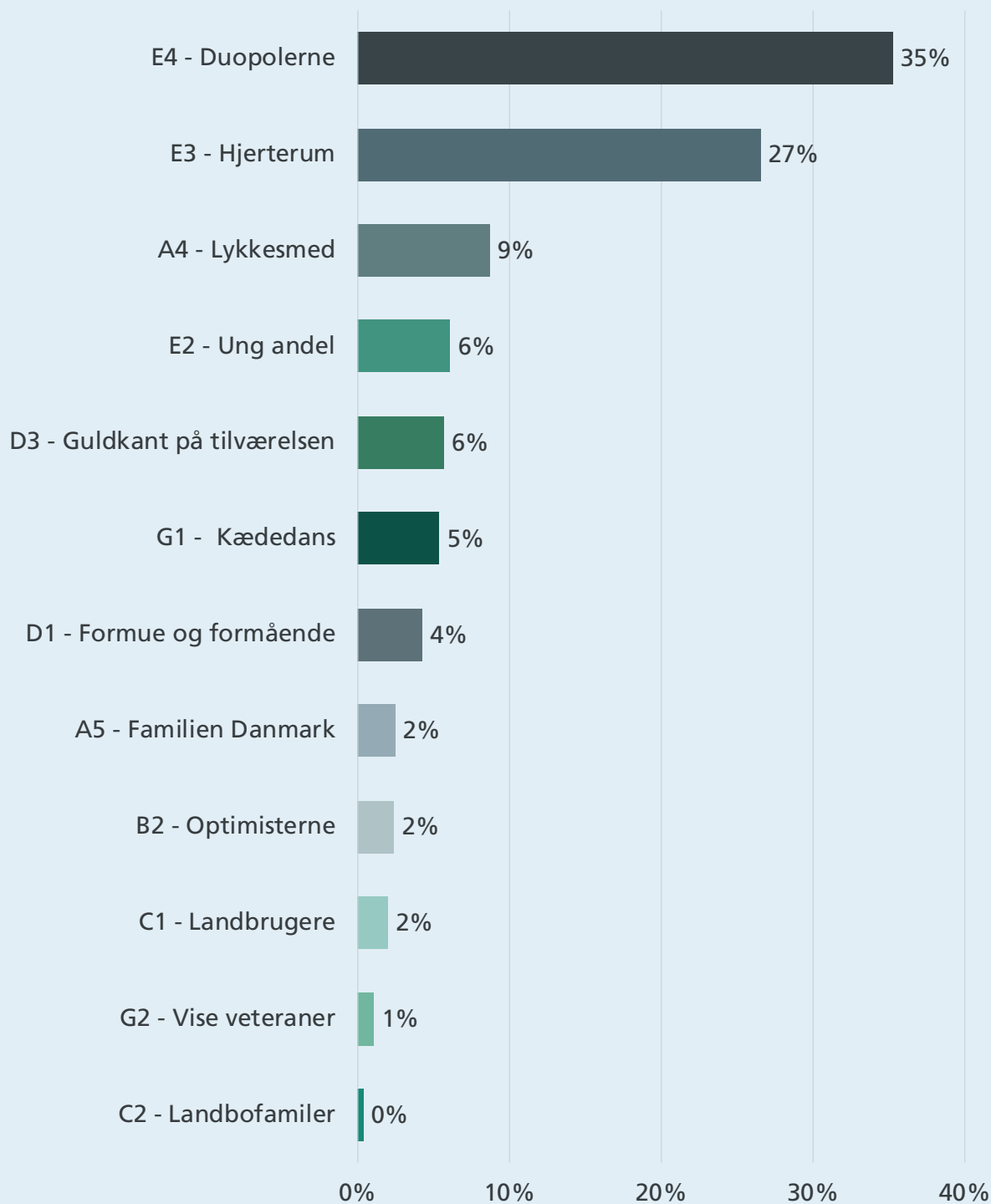


### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 1.500 KR./KVM



# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – LEJEBOLIGER

## 60 måneder ved 1.500 kr./m<sup>2</sup>





# EJERPOTENTIALER 60 MÅNEDER



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

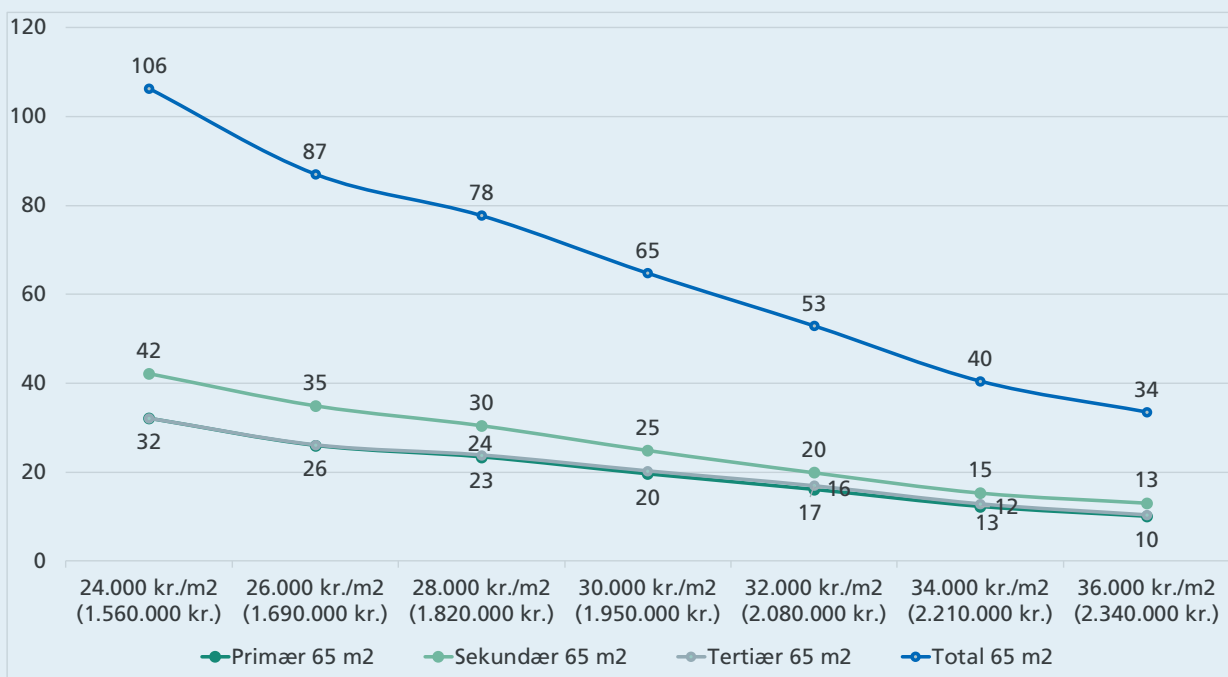
## Ejerlejligheder (65 kvm.)

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

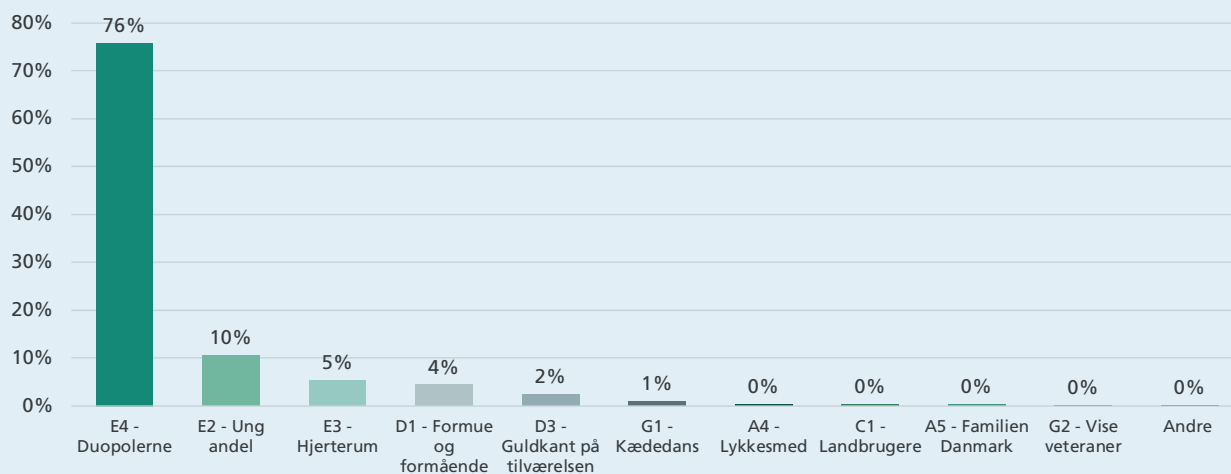
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

## Ejerlejligheder (95 kvm.)

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

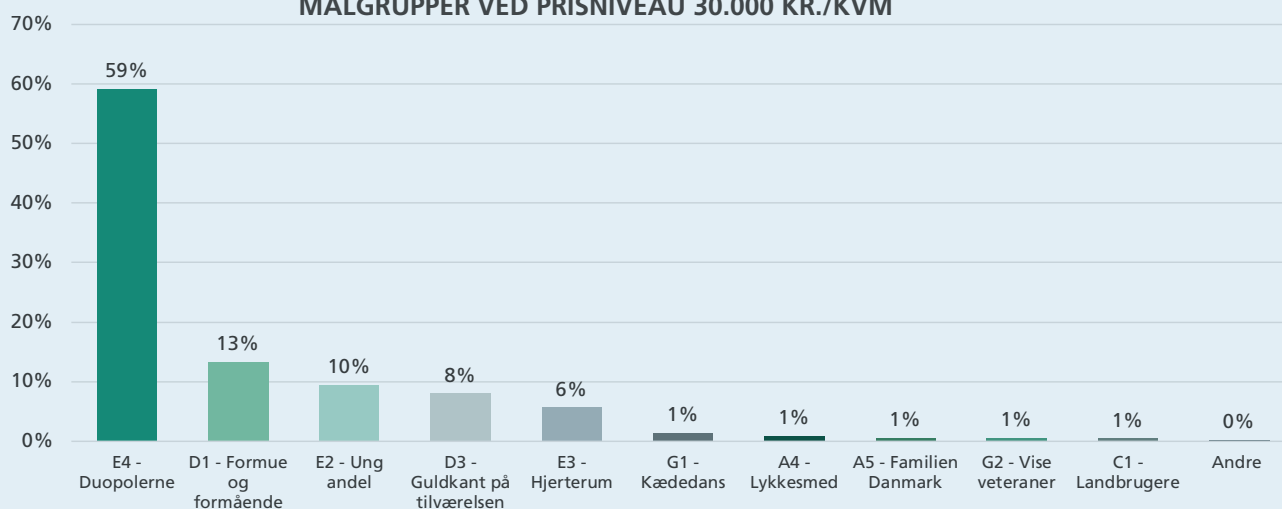
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

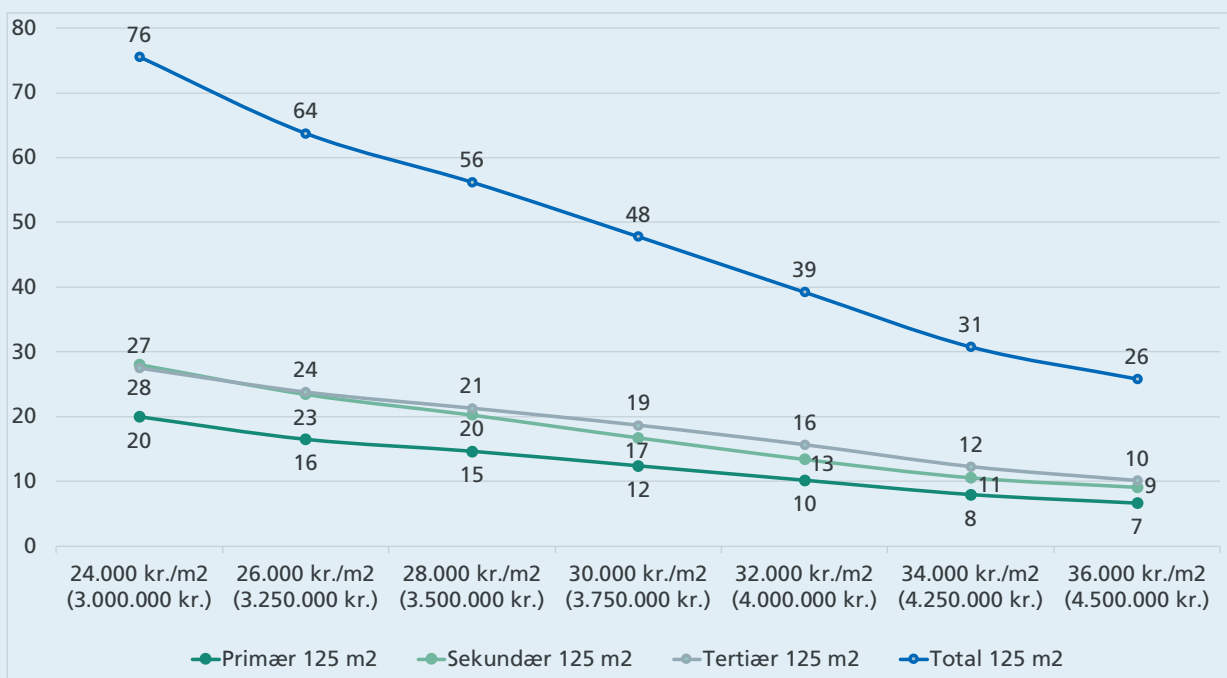
## Ejerlejligheder (125 kvm.)

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

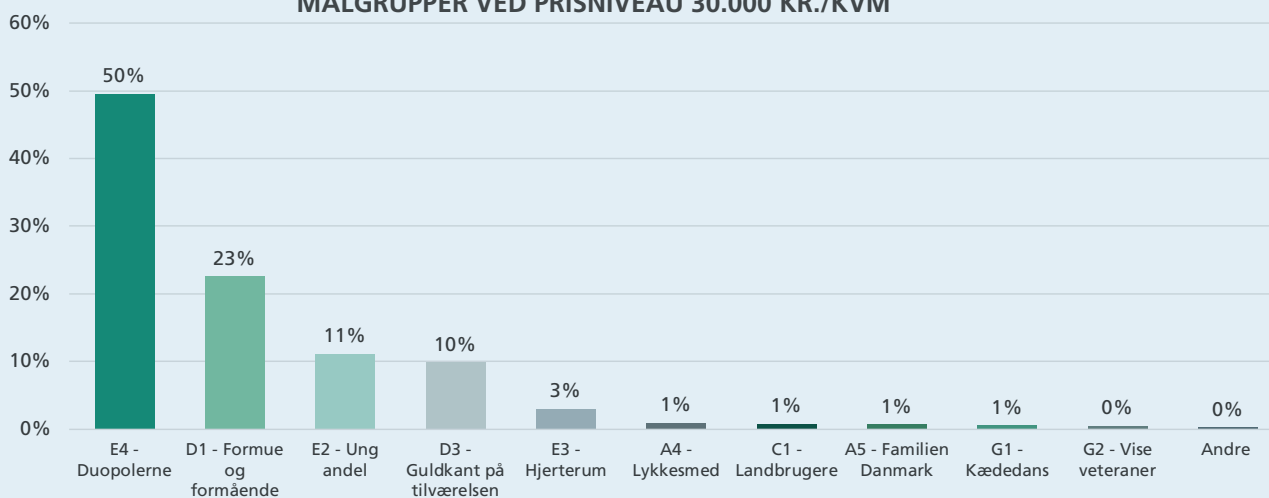
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM





# POTENTIALBEREGNING – 60 MÅNEDER

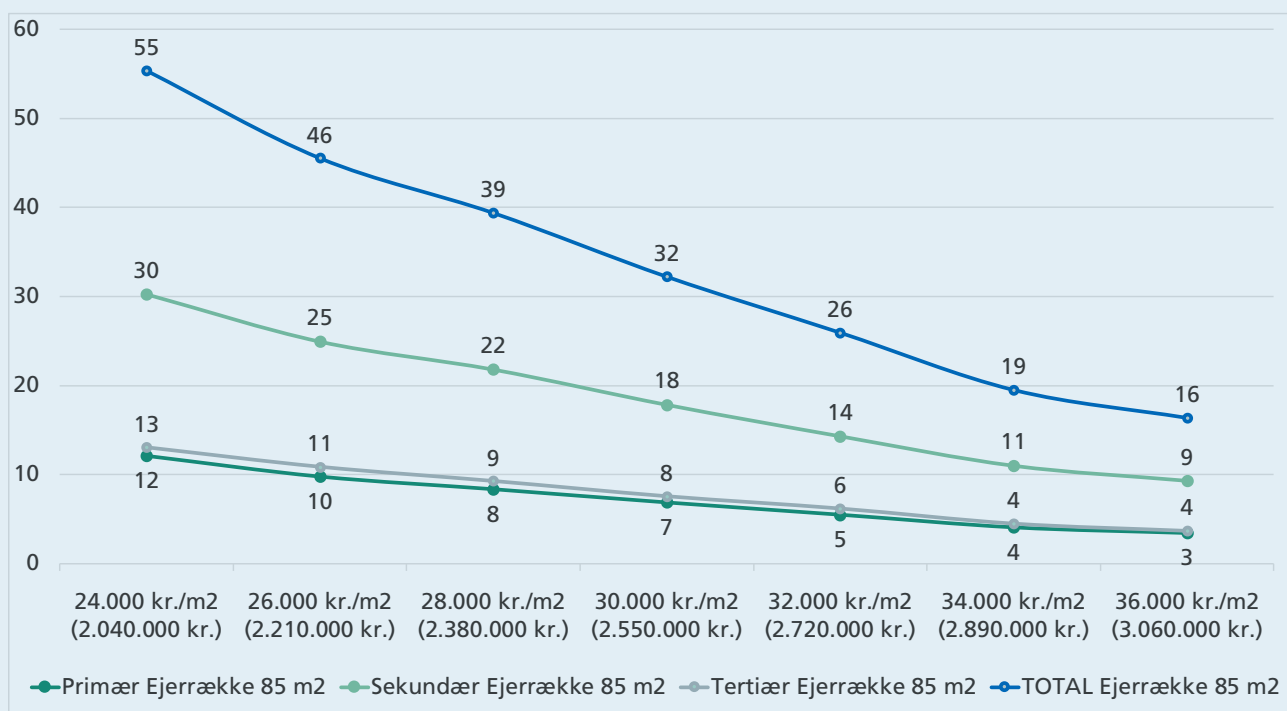
## Ejerrækkehus (85 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 70 og 100 kvm. Gns. 85 kvm.

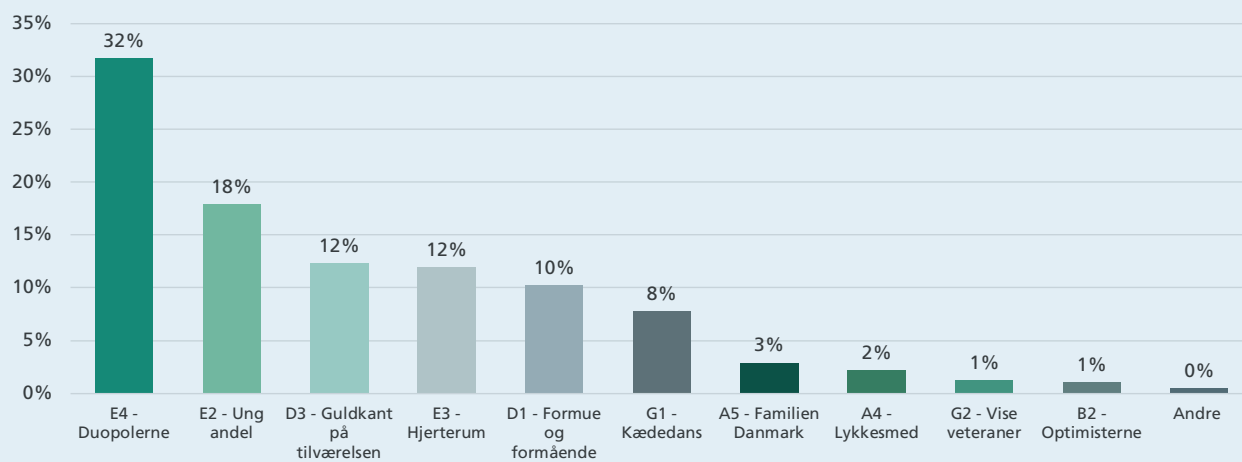
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

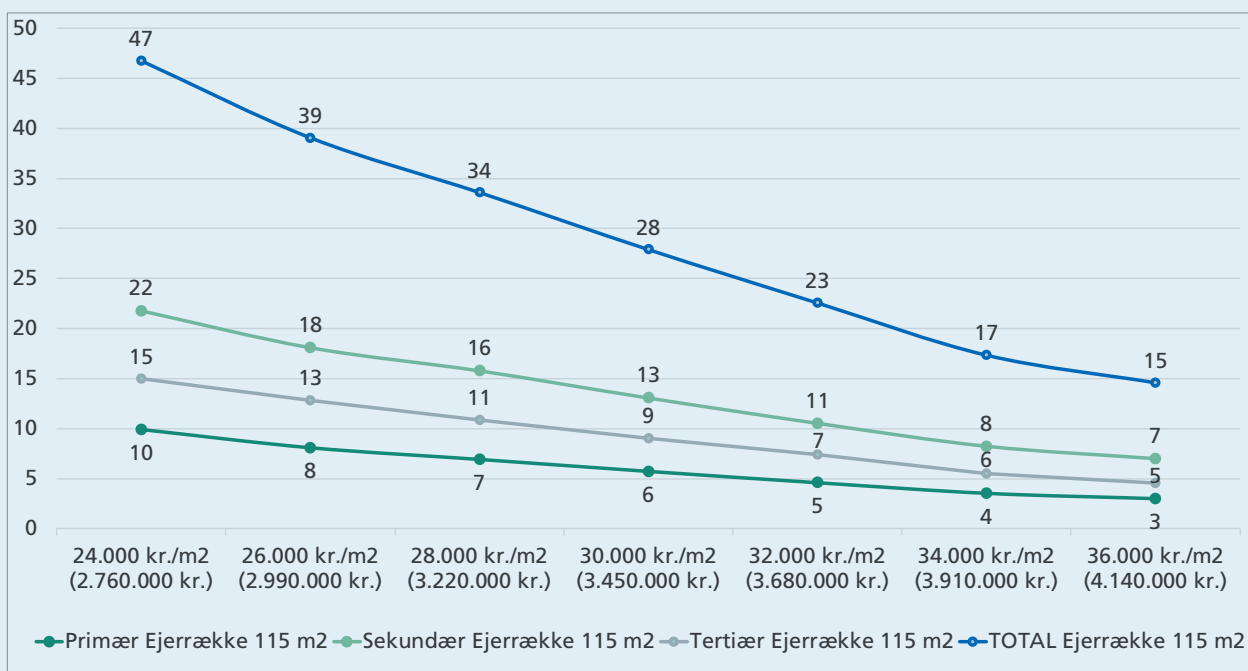
## Ejerrækkehus (115 kvm.)

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

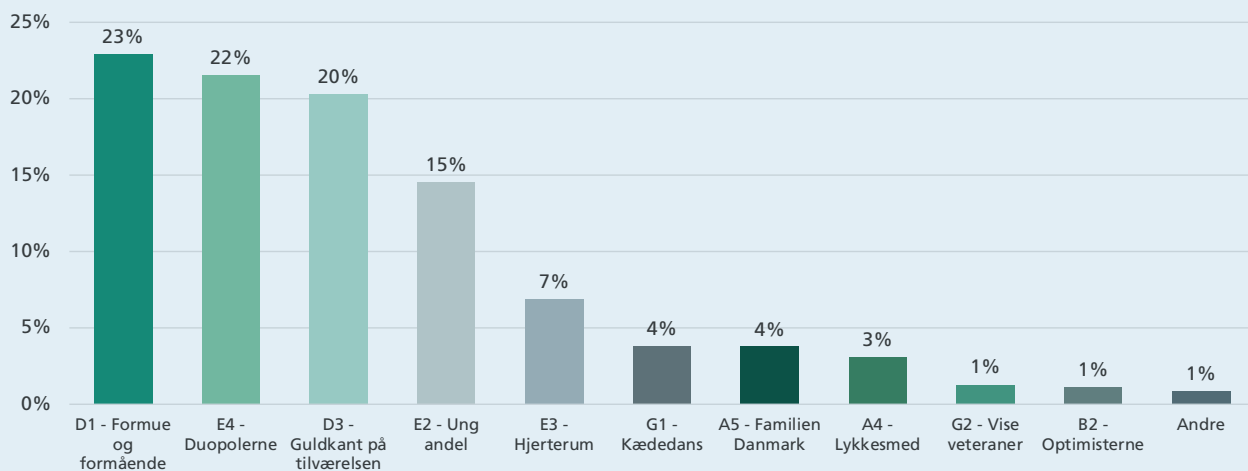
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

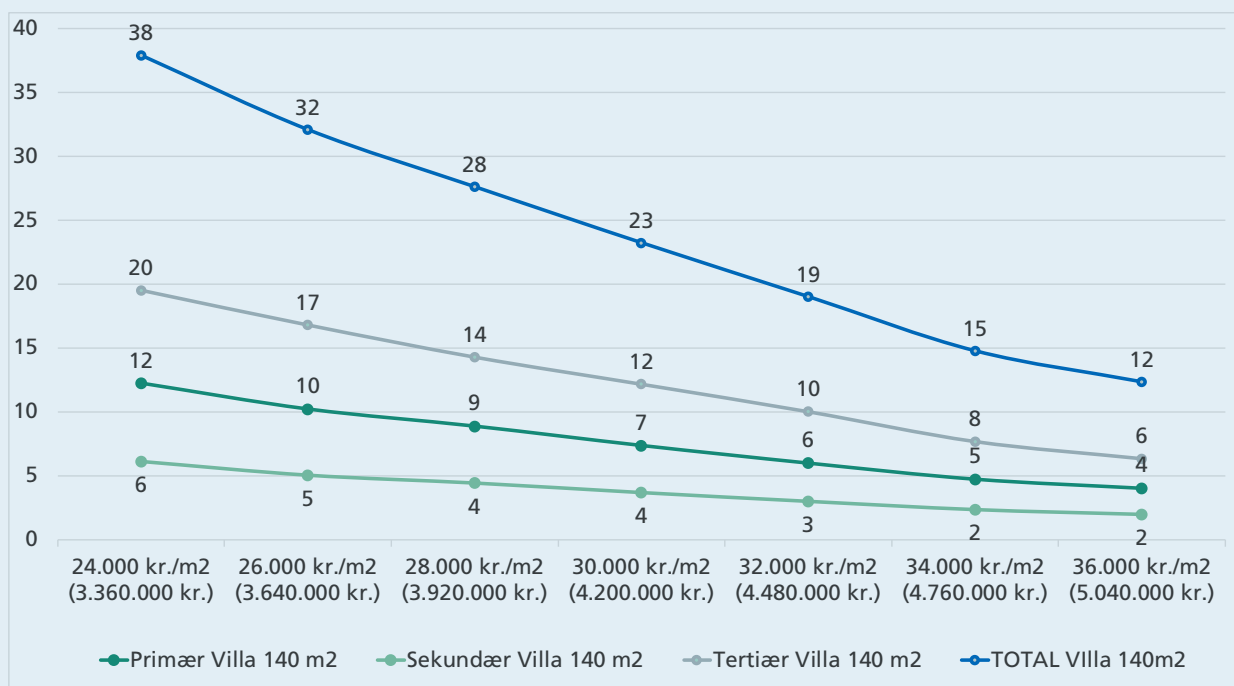
## Villa (140 kvm.)

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

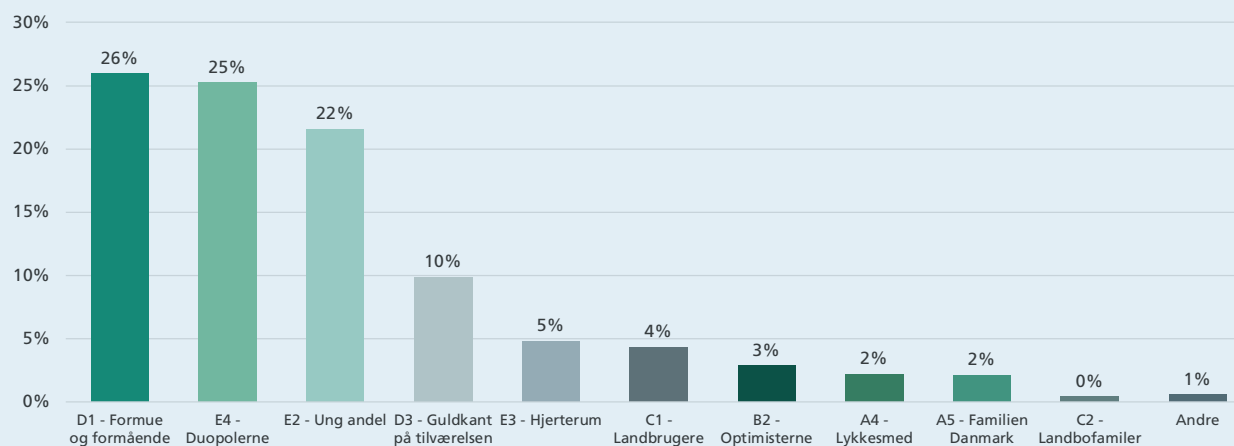
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.



### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# POTENTIALEBEREGNING – 60 MÅNEDER

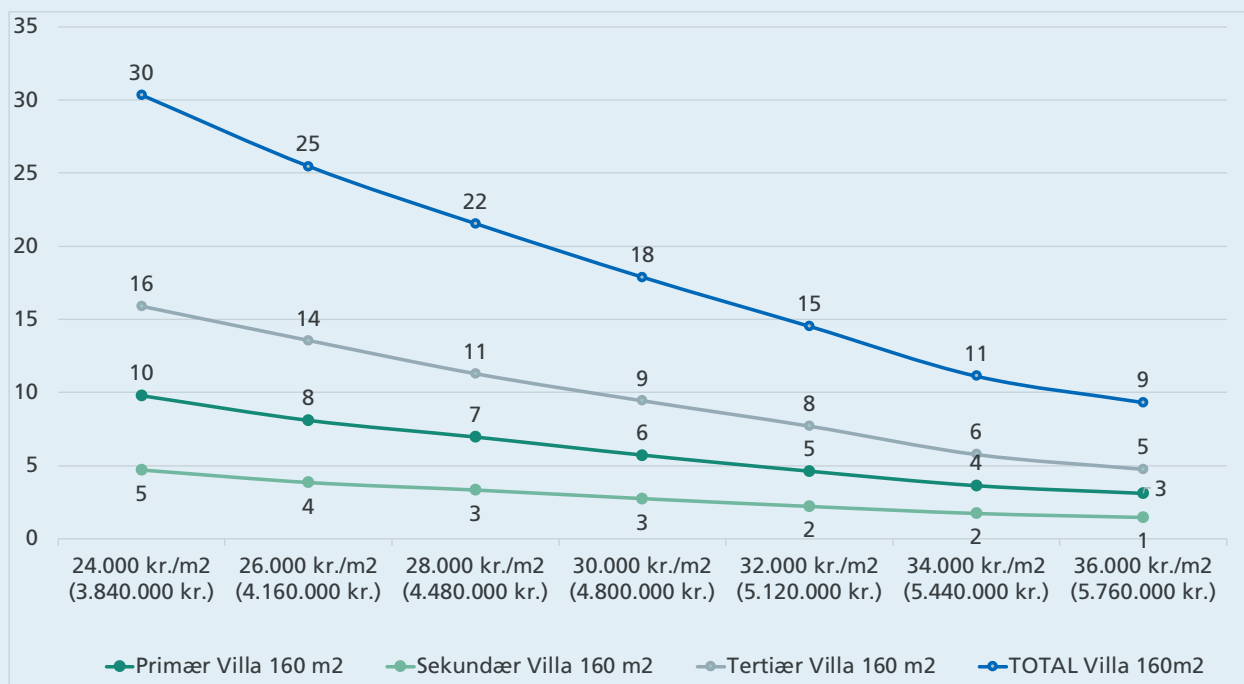
## Villa (160 kvm.)

Figuren viser den forventede volumenudvikling i området over de kommende 60 mdr. ved forskellige prisniveauer. Kvm-prisen er beregnet ud fra en bolig i størrelsen 150 og 170 kvm. Gns. 160 kvm.

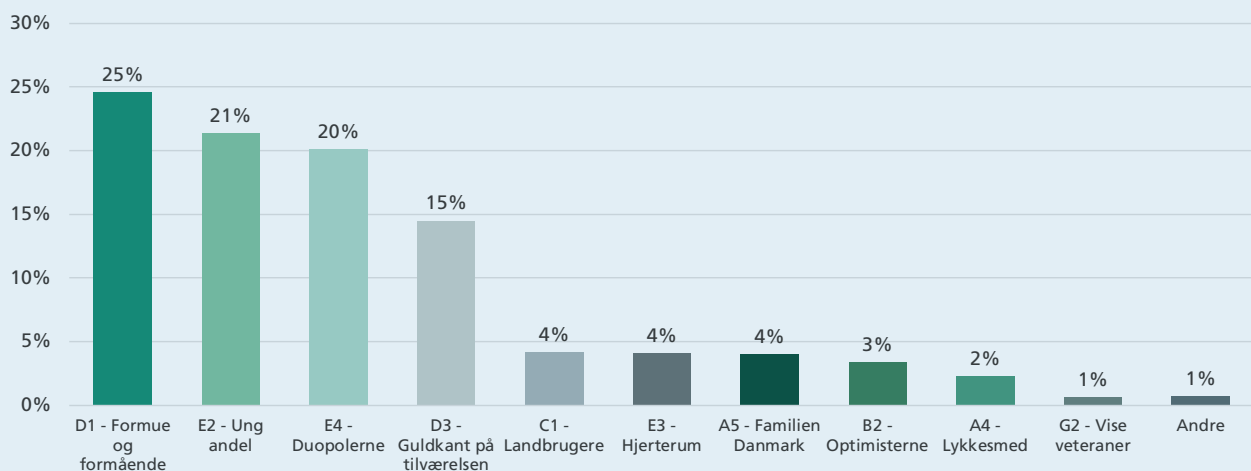
Primært potentiale: De, der vil flytte til området og flytte ind i boligtypen.

Sekundært potentiale: De, der vil flytte til området, men foretrækker en anden boligtype.

Tertiært potentiale: De, der foretrækker en anden kommune, men kunne overveje området, hvis deres krav til bolig ikke bliver mødt i deres foretrukne kommune.

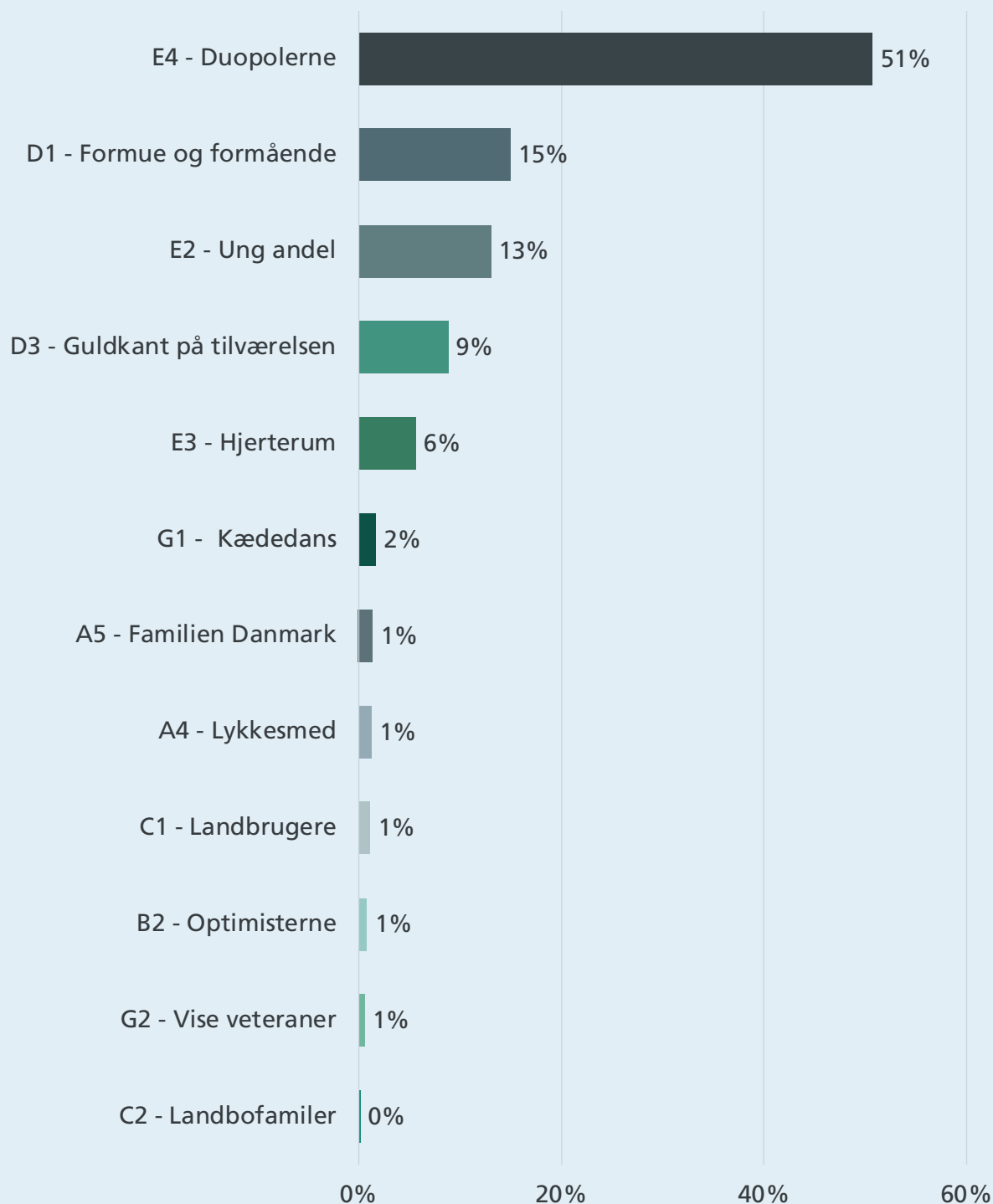


### MÅLGRUPPER VED PRISNIVEAU 30.000 KR./KVM



# TOP 20 CONZOOMGRUPPER – EJERBOLIGER

## 60 måneder ved 30.000 kr./m<sup>2</sup>





# NØGLETAL HELSINGØR KOMMUNE



## BEFOLKNINGSFREMSKRIVNING – HELSINGØR KOMMUNE

Kommuner i regionen	2009K1	2019K4	VÆKST 2009-2019	2020K1	2024K4	VÆKST 2020- 2024
Albertslund	27.706	27.666	0%	27.731	27.756	0%
Allerød	23.821	25.673	8%	25.633	26.666	4%
Ballerup	47.398	48.475	2%	48.602	48.421	0%
Bornholm	42.563	39.611	-7%	39.499	39.181	-1%
Brøndby	33.762	35.143	4%	35.090	35.967	2%
Dragør	13.411	14.475	8%	14.494	14.281	-1%
Egedal	41.031	43.446	6%	43.354	43.706	1%
Fredensborg	39.254	40.821	4%	40.865	41.688	2%
Frederiksberg	95.029	104.987	10%	104.305	105.080	1%
Frederikssund	44.246	45.276	2%	45.223	46.038	2%
Furesø	37.864	41.133	9%	40.965	42.783	4%
Gentofte	69.794	75.041	8%	74.830	74.559	0%
Gladsaxe	63.233	69.429	10%	69.262	71.506	3%
Glostrup	21.008	23.129	10%	23.128	22.907	-1%
Gribskov	40.627	41.170	1%	41.048	41.266	1%
Halsnæs	31.013	31.495	2%	31.384	31.882	2%
Helsingør	61.053	62.709	3%	62.695	63.420	1%
Herlev	26.635	28.966	9%	28.953	29.546	2%
Hillerød	47.081	51.203	9%	51.183	52.466	3%
Hvidovre	49.366	53.534	8%	53.527	54.617	2%
Høje-Taastrup	47.400	50.964	8%	50.759	51.934	2%
Hørsholm	24.310	24.935	3%	24.864	24.713	-1%
Ishøj	20.756	22.954	11%	22.989	23.968	4%
København	518.574	633.021	22%	632.340	664.603	5%
Lyngby-Taarbæk	51.532	56.483	10%	56.214	56.013	0%
Rudersdal	53.915	56.807	5%	56.728	56.523	0%
Rødovre	36.228	40.684	12%	40.652	42.272	4%
Tårnby	40.214	43.027	7%	42.989	43.329	1%
Vallensbæk	13.365	16.646	25%	16.633	17.658	6%

KILDE: DANMARKS STATISTIK



# HISTORISK NYBYGGEDE BOLIGER OG PLANLAGTE PROJEKTER – HELSINGØR KOMMUNE

## Antal byggede boliger i Helsingør Kommune 2009 - 2019

Type	Antal	Fordeling
Parcelhuse	325	34%
Række-, kæde- og dobbelthuse	218	23%
Etageboliger	422	44%
Total	965	100%

KILDE: DANMARKS STATISTIK

## Antal fremtidige byggeprojekter i Helsingør Kommune 2020 - 2024

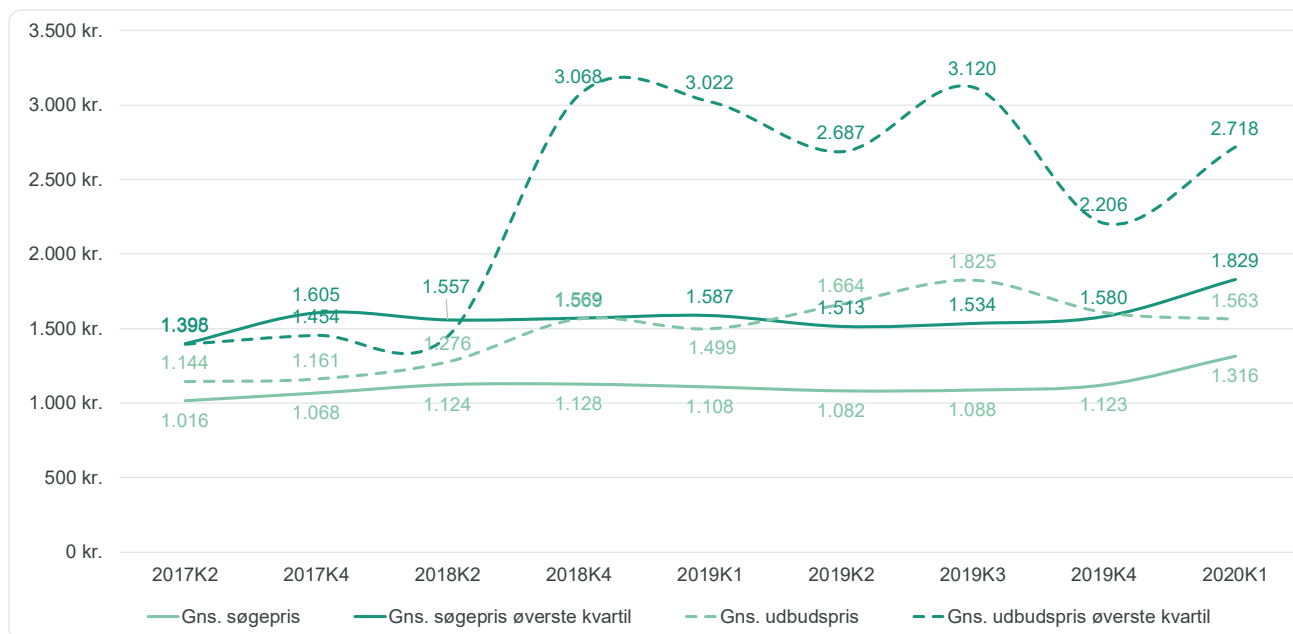
Bygherrettype	2020	2021	2022	2023	2024	Total:
Helsingør Kommune	284	215	492	697	644	2.332

KILDE: HELSINGØR KOMMUNE



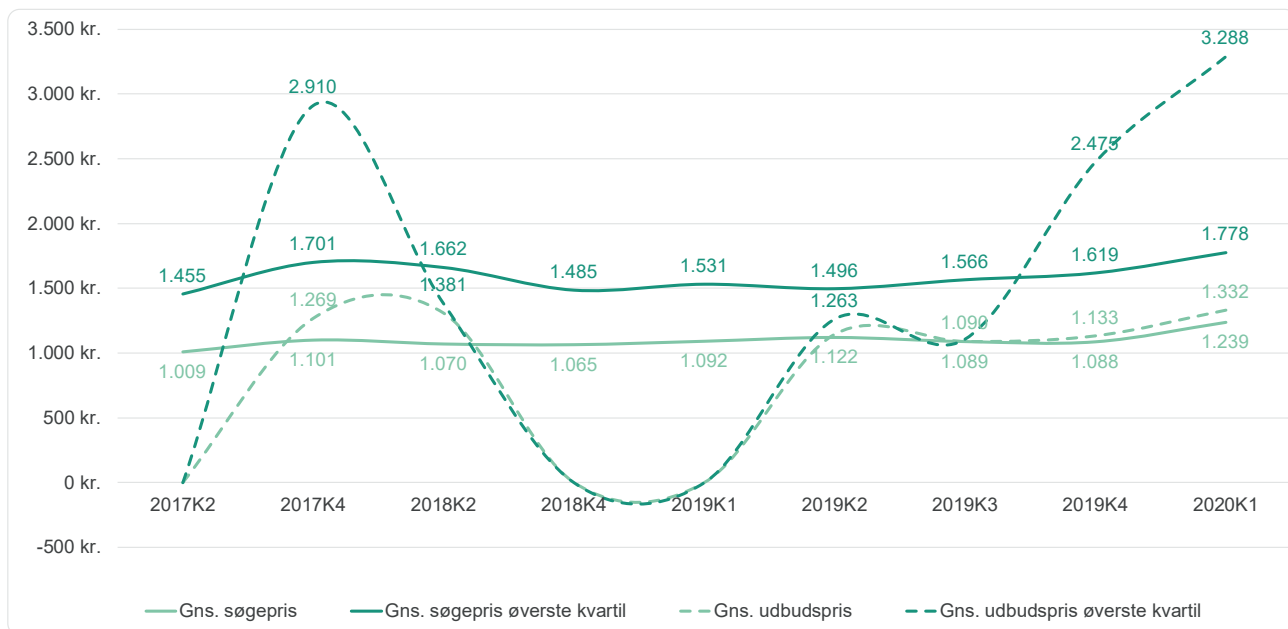
# LEJEMARKEDET I HELSINGØR KOMMUNE

GNM. SØGE- OG UDBUDSPRISER (KR./M<sup>2</sup>/ÅR) FOR LEJELEJLIGHEDER I HELSINGØR KOMMUNE: 2017 K4 - 2020 K1



KILDE: EXOBASE

GNM. SØGE- OG UDBUDSPRISER (KR./M<sup>2</sup>/ÅR) FOR LEJERÆKKEHUSE I HELSINGØR KOMMUNE: 2017 K4 - 2020 K1

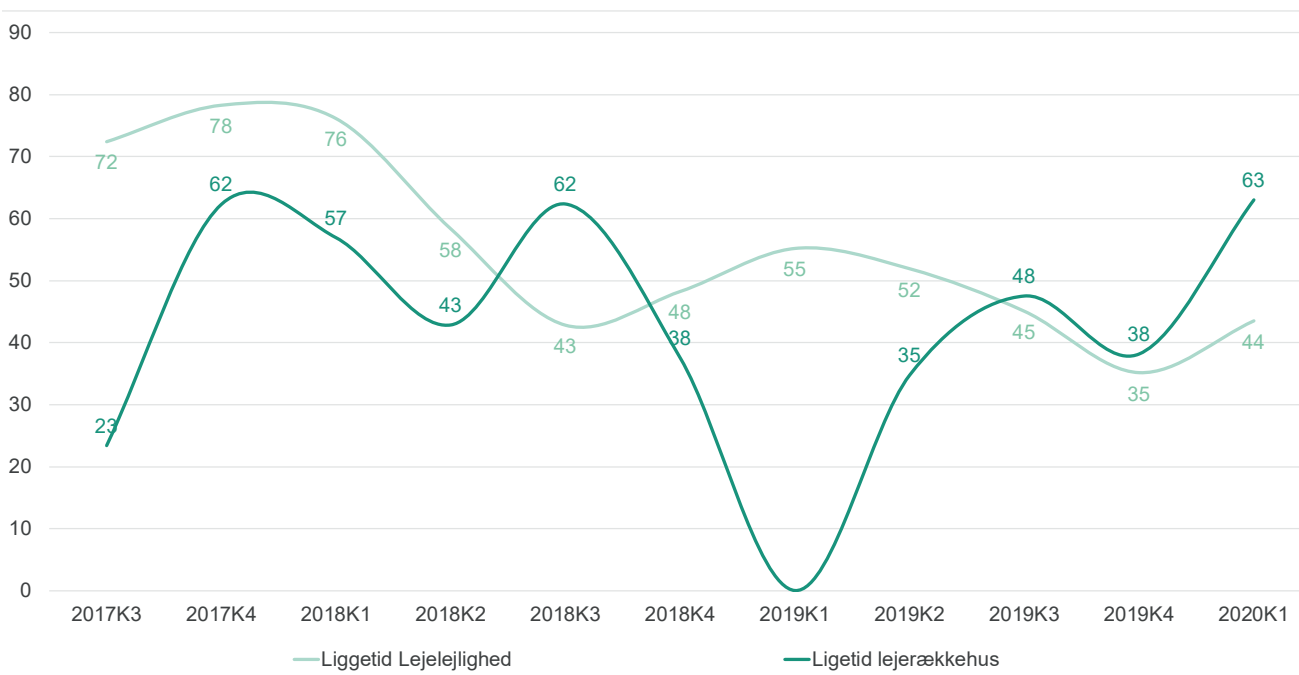


KILDE: EXOBASE

Der er mangel på data for udbudspriser, derfor de svingende kurver.

# LEJEMARKEDET I HELSINGØR KOMMUNE

GNS. LIGGETIDER (GLIDENDE GNS. 2 KVARTALER) FOR LEJELEJLIGHEDER OG LEJERÆKKEHUSE I HELSINGØR KOMMUNE: 2017 K2 - 2019 K4

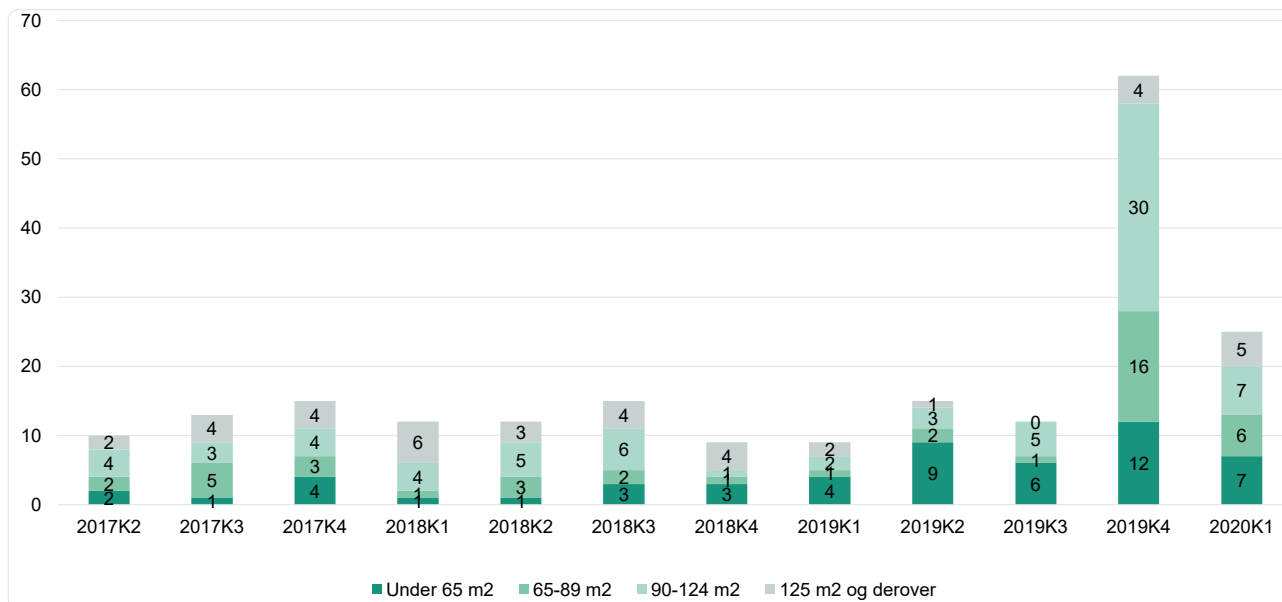


KILDE: EXOBASE



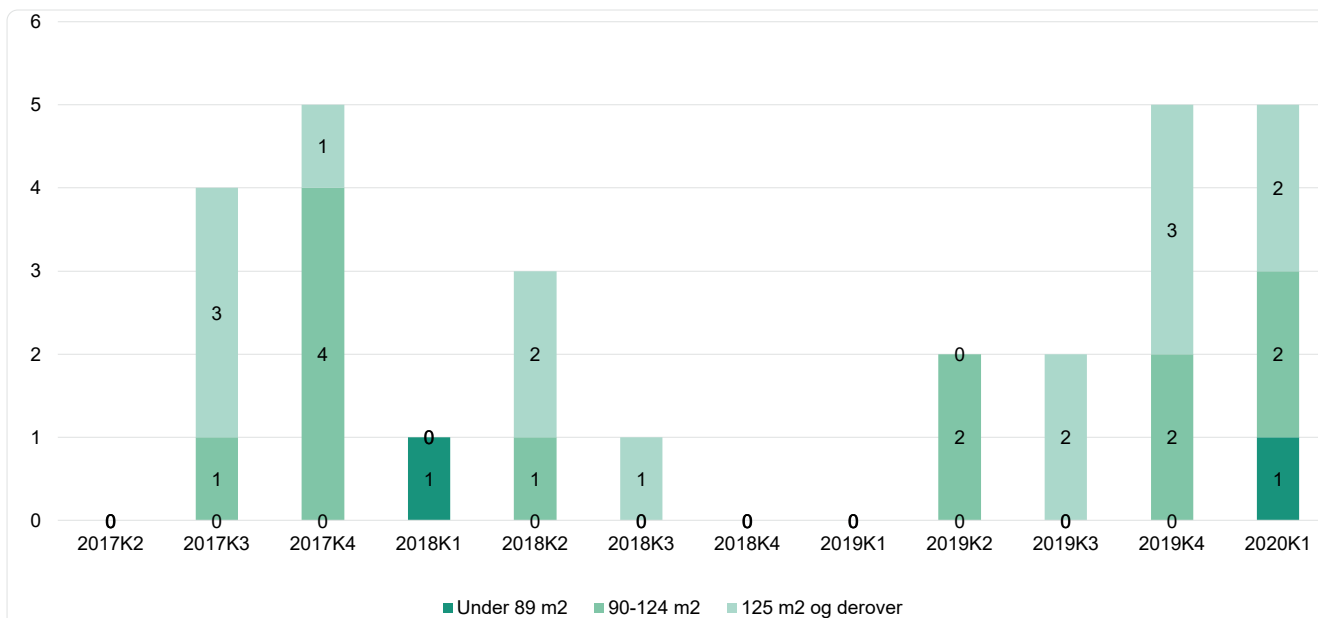
# LEJEMARKEDET I HELSINGØR KOMMUNE

## UDBUDTE LEJEMÅL (LEJLIGHEDER) I HELSINGØR KOMMUNE: 2017 K2 - 2020 K1



KILDE: EXOBASE

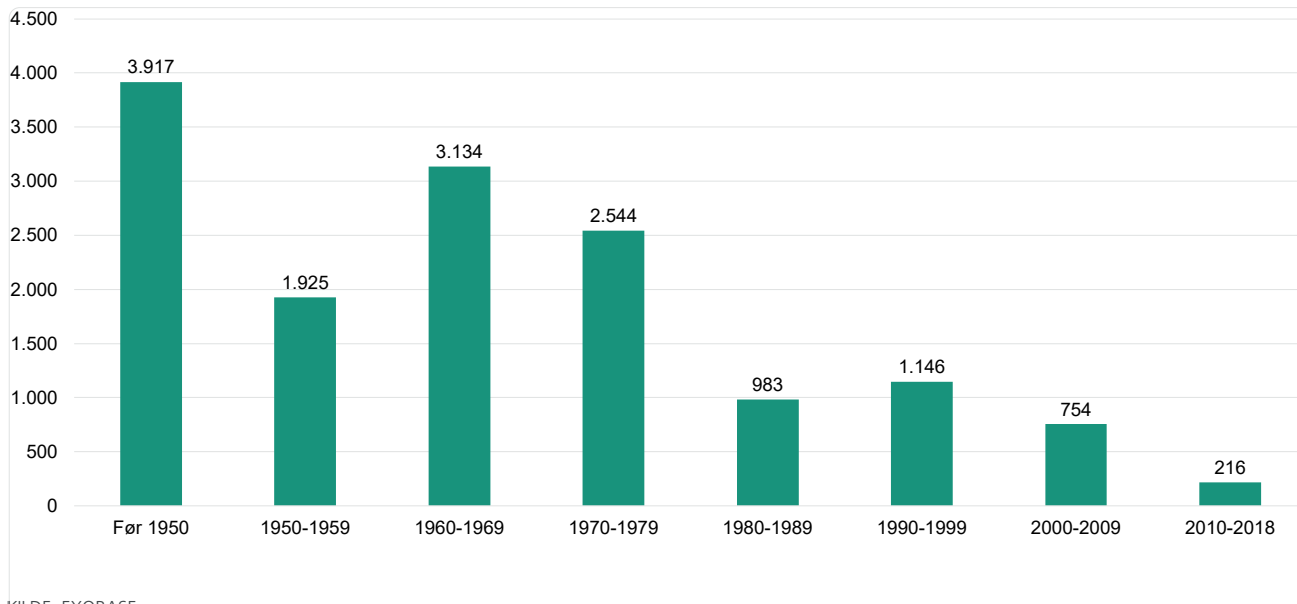
## UDBUDTE LEJEMÅL (RÆKKEHUSE) I HELSINGØR KOMMUNE: 2017 K2 - 2020 K1



KILDE: EXOBASE

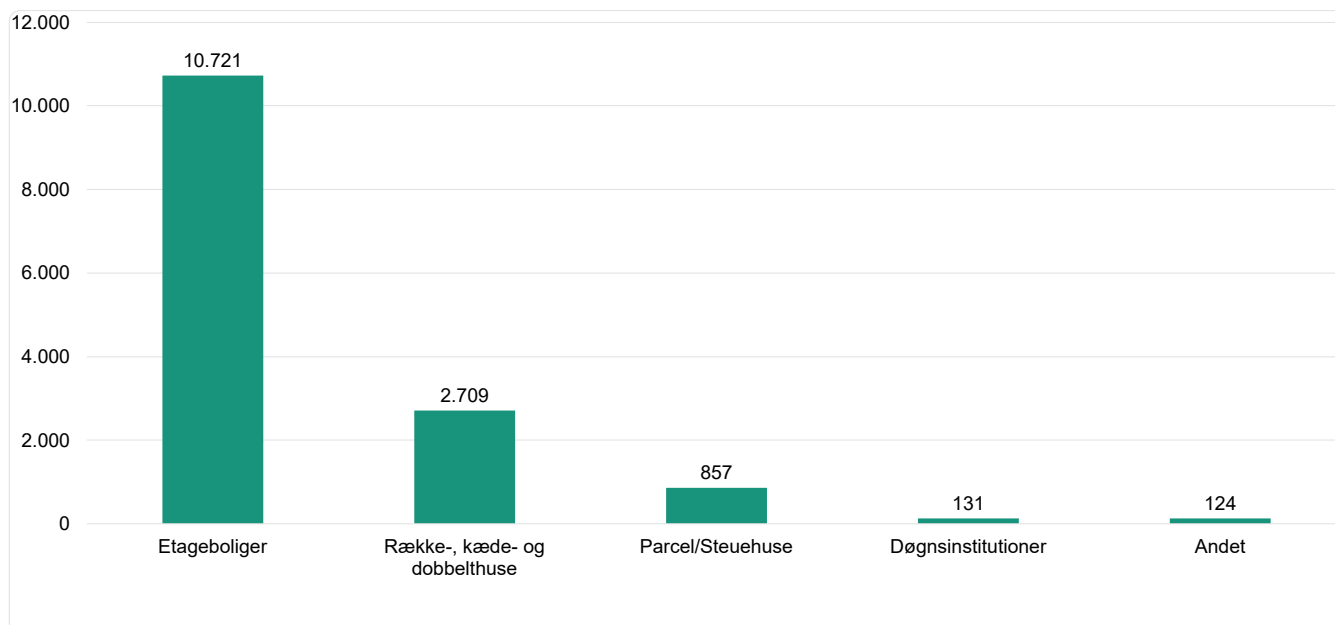
# LEJEMARKEDET I HELSINGØR KOMMUNE

## LEJEBOLIGERS OPFØRELSE I HELSINGØR KOMMUNE



KILDE: EXOBASE

## FORDELINGEN AF LEJEBOLIGER I HELSINGØR KOMMUNE - BOLIGTYPER

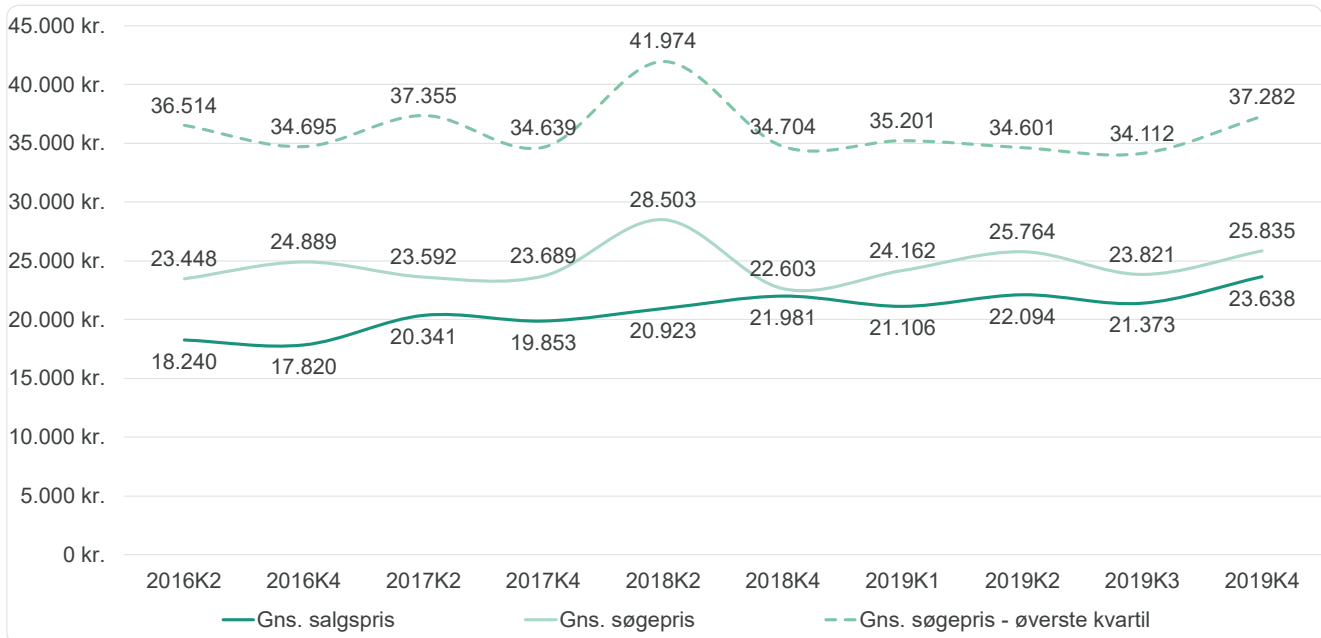


KILDE: EXOBASE



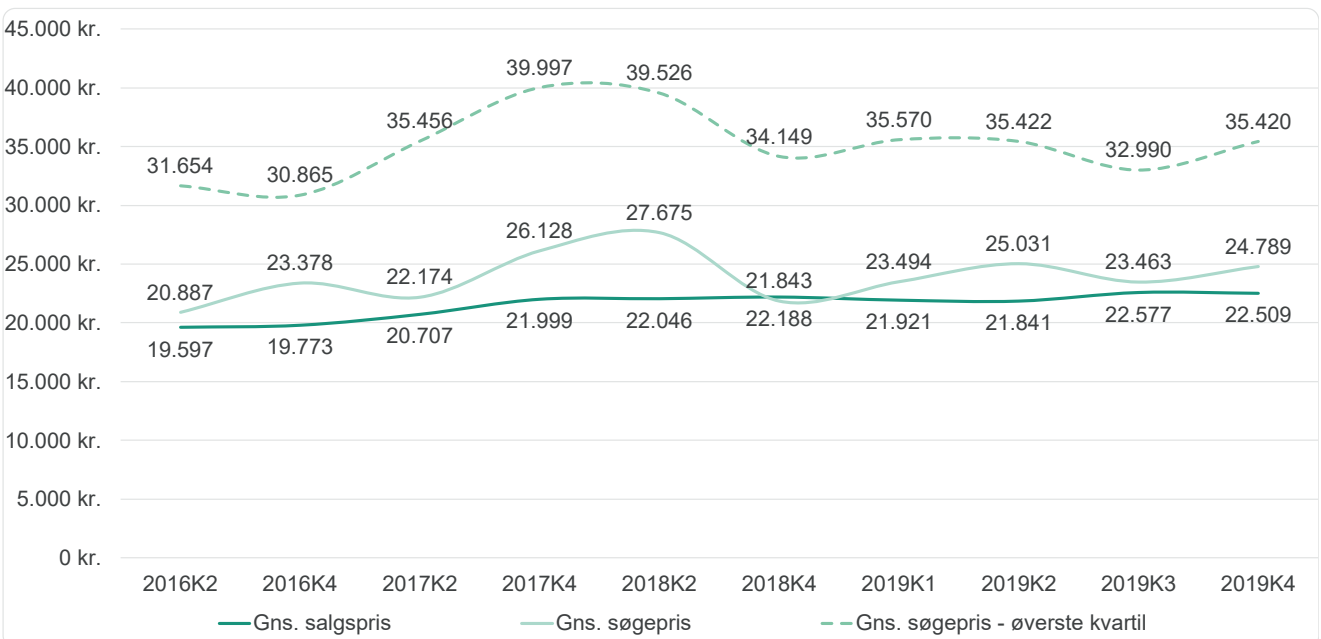
# EJERMARKEDET I HELSINGØR KOMMUNE

GNS. SØGE- OG UDBUDSPRISER (KR./M<sup>2</sup>) FOR EJERLEJLIGHEDER I HELSINGØR KOMMUNE: 2016 K2 - 2020 K1



KILDE: EXOBASE

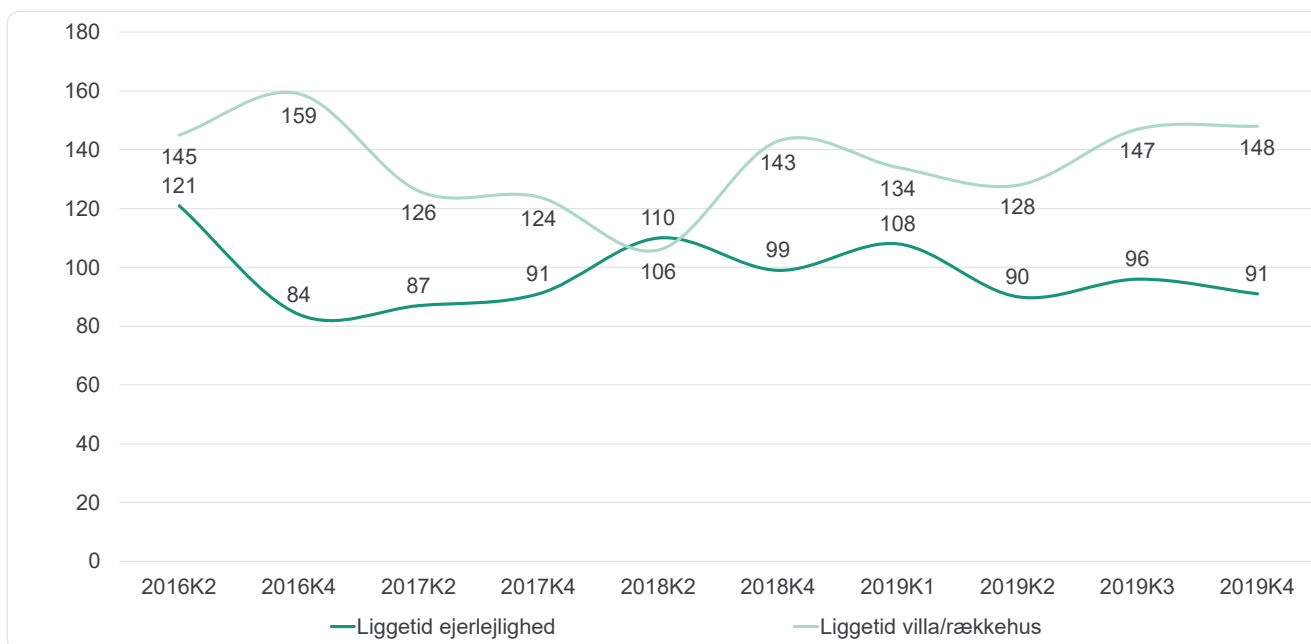
GNS. SØGE- OG UDBUDSPRISER (KR./M<sup>2</sup>) FOR VILLA/RÆKKEHUSE I HELSINGØR KOMMUNE: 2016 K2 - 2020 K1



KILDE: EXOBASE

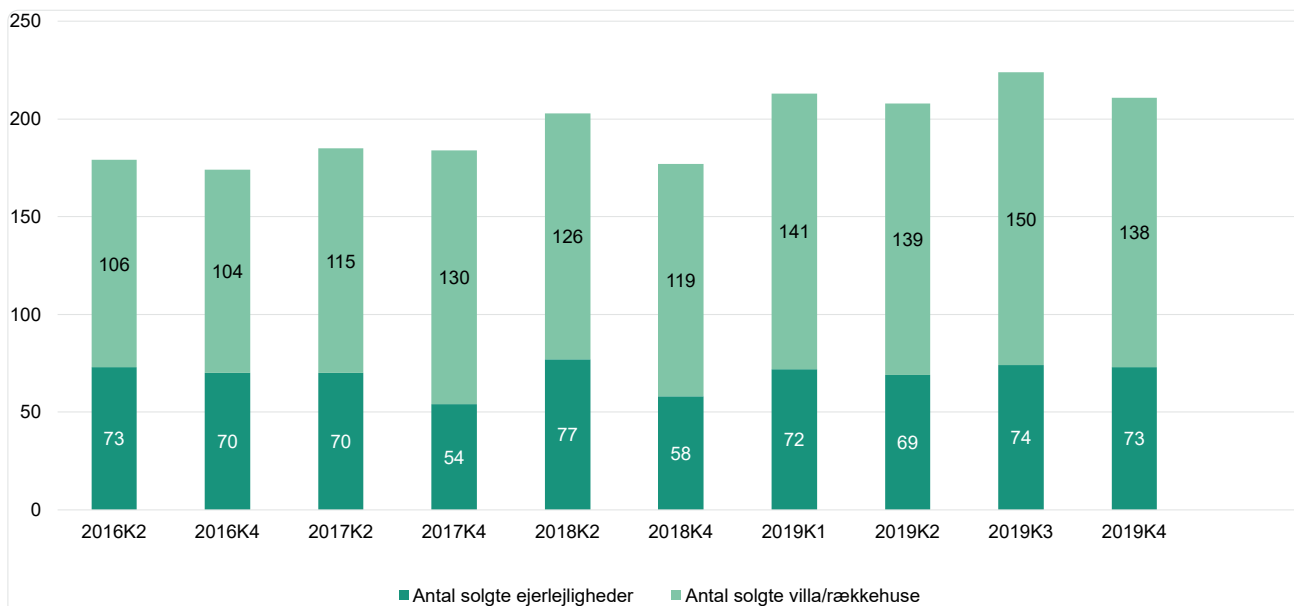
# EJERMARKEDET I HELSINGØR KOMMUNE

GNM. LIGGETID FOR EJERLEJLIGHEDER OG VILLA/RÆKKEHUSE I HELSINGØR KOMMUNE: 2016 K4 - 2020 K1



KILDE: EXOBASE

ANTAL SOLGTE EJERLEJLIGHEDER OG VILLA/RÆKKEHUSE I HELSINGØR KOMMUNE: 2016 K2 - 2019 K4

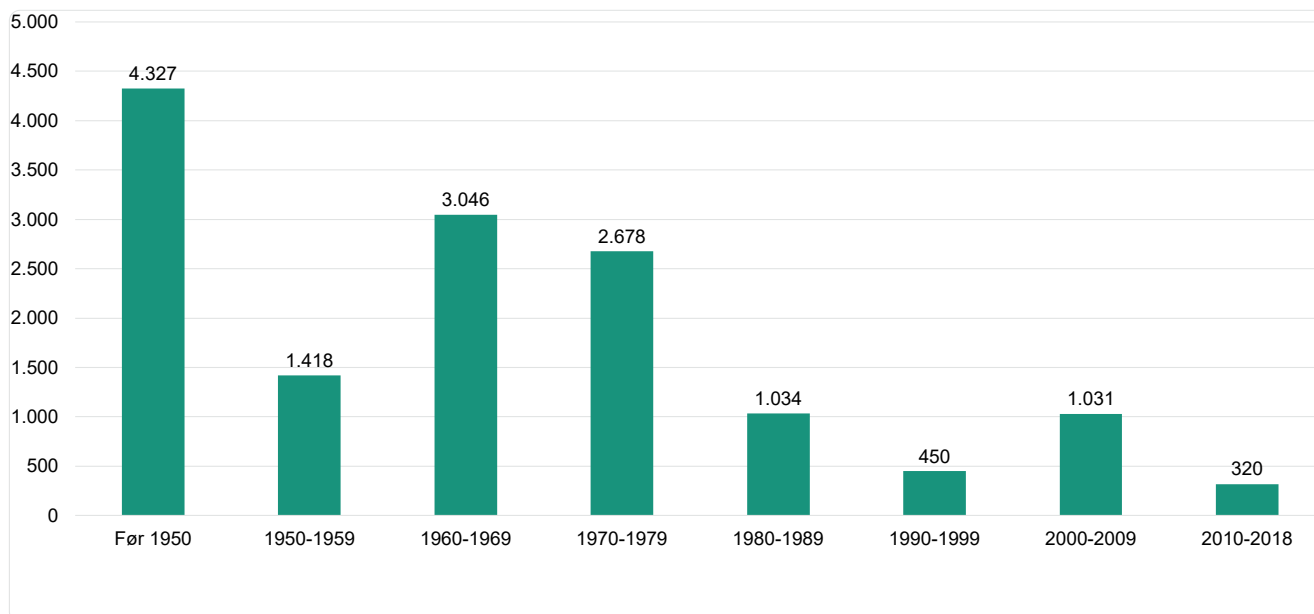


KILDE: EXOBASE



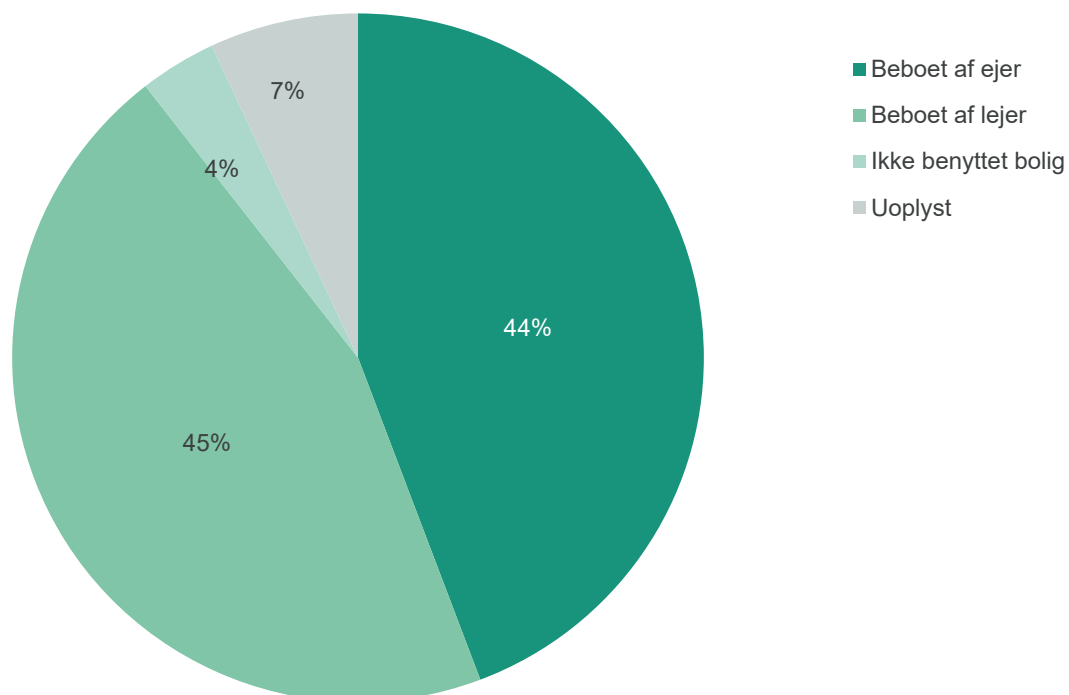
# EJERMARKEDET I HELSINGØR KOMMUNE

## EJERBOLIGERNES OPFØRSEL I HELSINGØR KOMMUNE



KILDE: EXOBASE

## FORDELINGEN AF BEBOERTYPER I HELSINGØR KOMMUNE

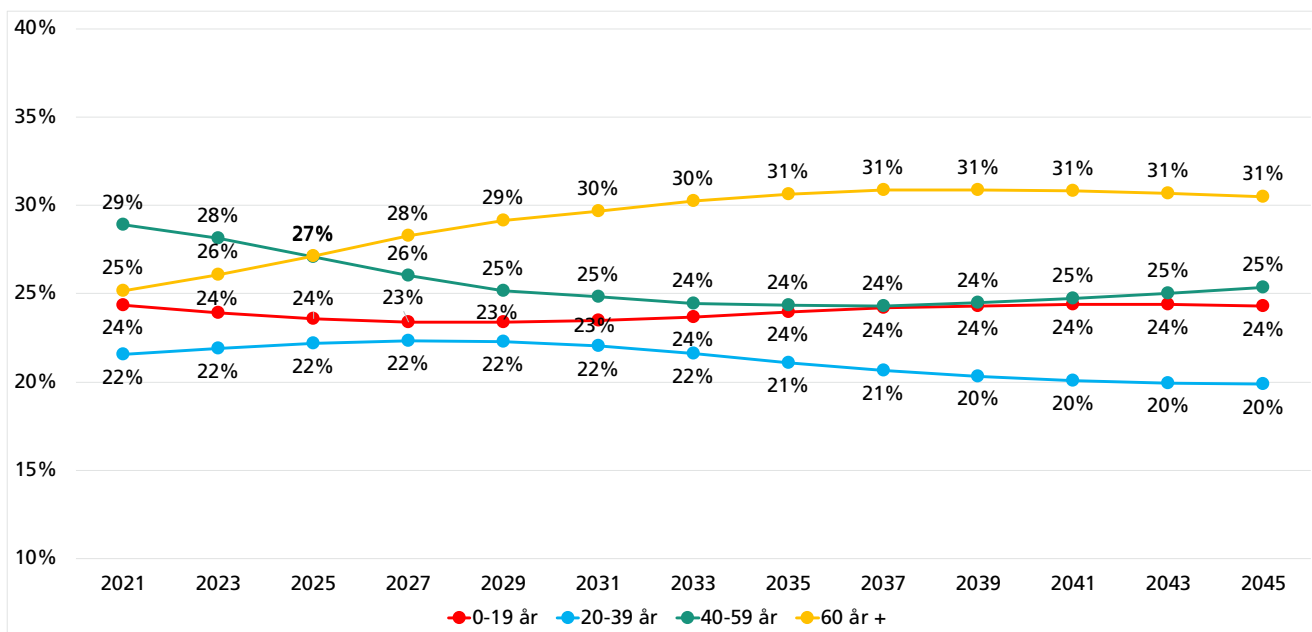


KILDE: EXOBASE



# BEFOLKNINGSFREMSKRIVNING

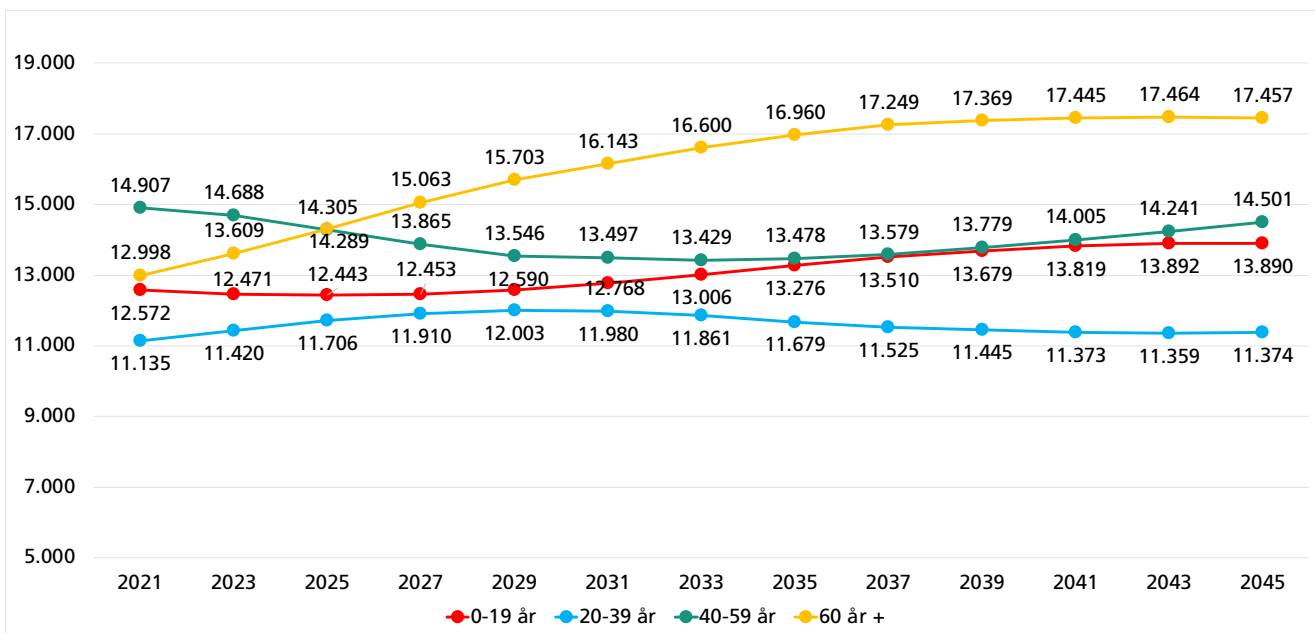
BEFOLKNINGSFREMSKRIVNING I HELSINGØR KOMMUNE I %



KILDE: EXOBASE

# BEFOLKNINGSFREMSKRIVNING

BEFOLKNINGSFREMSKRIVNING I HELSINGØR KOMMUNE



KILDE: EXOBASE





# TELEFONINTERVIEWS OG BESKRIVELSER AF SYV OMRÅDER



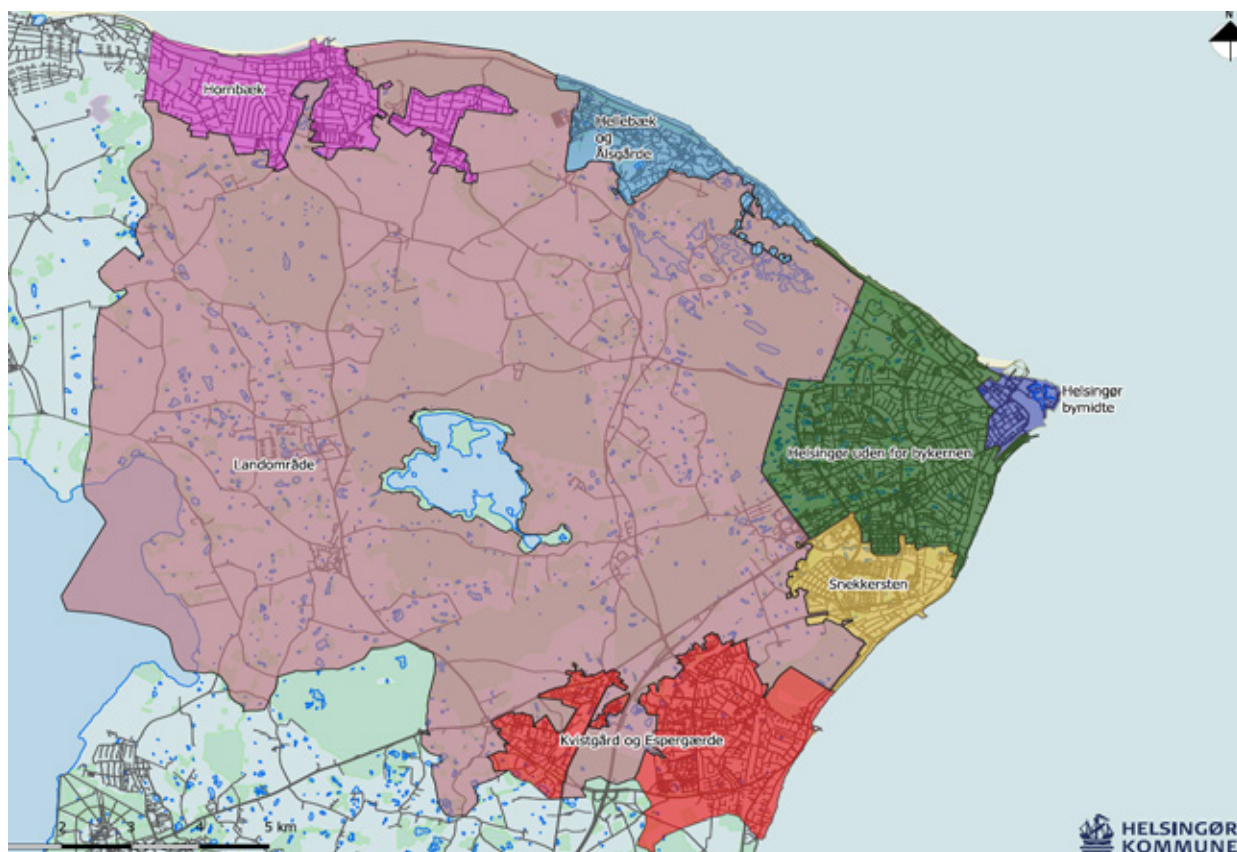
## Indledning

I dette afsnit er der anvendt to typer data til beskrivelse af de interne forhold i kommunen. Til beskrivelsen af de eksisterende forhold er der anvendt data fra Geomatics databaser, hvor alle danske husstande er beskrevet på et antal parametre. Disse informationer giver mulighed for at se, i hvilken udstrækning områder af kommunen adskiller sig fra hinanden på tilgængelige og relevante demografisk og socio-demografiske faktorer. Denne beskrivelse er også lavet på det kommunale niveau.

For at få en vurdering af borgernes ønsker og behov i forhold til deres næste bolig internt i kommunen er de blevet adspurgt om, hvor de vil overveje/foretrække at flytte hen. Til denne vurdering af de interne flyttemønstre i Helsingør er kommunen blevet opdelt i syv områder (områdeinddelingen er lavet på baggrund af Helsingør Kommunes egen opdeling), der tilsammen dækker hele kommunen.

I hvert af områderne er der gennemført 100 telefoninterviews. Interviewene er foretaget på baggrund af fordelingen af Conzoom-segmenter i de enkelte områder, hvorved der er sikret en tilnærmelsesvis repræsentativ fordeling af husstandene, da segmenterne er baseret på mange demografiske faktorer bl.a. alder, indkomst, formue, boligform, boligtype, familietype etc. Da områderne ikke er lige store i antallet af borgere, kan det samlede resultat ikke ses som en kommunal oversigt, men som et billede af de individuelle syv områder.

	Bymidten	Udenfor bykernen	Snekkersten	Kvistgård og Espergærde	Hellebæk og Ålsgårde	Hornbæk	Landområdet
Under 60 år	42	35	21	40	36	38	61
60 år+	58	65	79	60	64	62	39



## Opbygning af sektionen

### Interne flyttemønstre

Den første del af sektionen fokuserer på at afdække interne flyttemønstre i Helsingør Kommune. Her beskrives og forklares husstandenes ønsker til deres næste flytning inklusive andelen, der vil flytte ud af kommunen. Alle resultater er opdelt på totalen og på aldersgruppen 60 år+. I denne del er der også spurgt til, hvorfor de foretrækker områderne. Denne del er udelukkende baseret på telefoninterviews.

### Spørgsmål på kommunalt niveau

I telefoninterviewene er der blevet spurgt ind til kommunens kvaliteter og borgernes forhold til fællesskaber. Ydermere er der spurgt til husstandenes ønsker til det boligområde, som de vil flytte til. Disse spørgsmål præsenteres i grafikker. Denne del er udelukkende baseret på telefoninterviews.

### Kommune og område beskrivelser

Dette afsnit indeholder en beskrivelse af dels kommunen og dels de syv områder. Beskrivelserne er opdelt på to typer data: Conzoom-data og interviewdata.

Initialt vises en tabel, hvor kommunen og de syv områder beskrives med Conzoom-data. Dette indeholder gennemsnit af følgende:

- Boligstørrelse
- Alder på ældste person i husstanden
- Antal biler i husstanden
- Børn i husstanden
- Husstandsindkomst
- Uddannelseslængde

Efterfølgende følger beskrivelser af kommunen og de syv områder mere detaljeret. Først beskrives det nuværende billede af husstandene ud fra Conzoom-data:

- Familietype
- Børn i husstanden
- Boligform
- Boligtype
- Conzoom-segmenter
- Alder på ældste person i husstanden

Herefter følger husstandenes ønsker ud fra telefoninterviewene på følgende parametre (alle data er opdelt på total og 60 år+):

- Nuværende boligtype
- Boligtype/form næste gang
- Boligstørrelse næste gang
- Antalværelser næste gang
- Conzoom-segmenter
- Alder på ældste person i husstanden





# INTERNE FLYTTE- MØNSTRE



### Flytte mellem områder – alle

I nedenstående tabel "Foretrukket område næste flytning – alle" vises, hvor husstandene vil foretrække at flytte hen, næste gang de skal flytte, når de får præsenteret de syv områder. Her har de således kun valgt ét område. Tabellen læses vertikalt. Hvis man tager den anden kolonne for Bymidten som eksempel, betyder det, at 66% af de, der bor i Bymidten i dag vil foretrække at flytte til Bymidten, næste gang de skal flytte. 16% vil flytte til området Uden for bykernen, 4% til Snekkersten osv. Endelig vil 5% flytte til en anden kommune.

Felterne markeret med gult viser, hvor mange af husstandene i de syv områder, der foretrækker at blive boende i det område, hvor de bor i dag. Her er det Hornbæk, der har den højeste loyalitet med 79%, mens Landområdet ligger lavest med 31%.

Den næstsidste kolonne "Andel af kommunen" viser fordelingen af husstande i dag. 8% ligger i Bymidten, 44% ligger Uden for bykernen, 9% i Snekkersten osv. Det betyder også, at en meget stor andel af husstandene i Helsingør Kommune ligger i området Uden for bykernen.

Når man laver en fordeling af husstandene efter, hvor de foretrækker at flytte hen, vil dette område derfor få en meget stor vægt. Husstandene i området Uden for bykernen foretrækker områderne Bymidten og Snekkersten, og derfor får disse to områder en stor procentandel på 17% i forhold til fordelingen i dag på 8% og 9% – altså lige omkring en fordobling.

## FORETRUKKET OMRÅDE NÆSTE FLYTNING – ALLE

Tabellen viser svarene fra de 700 interviewede husstande. De sidste to kolonner viser hhv. den eksisterende andel af kommunen og den forholdsmæssige andel af kommunen, hvis husstandene flyttede til deres foretrukne distrikt.

Bor / Søger	Bymidten	Uden for bykernen	Snekkersten	Kvistgård (4%) Espergærde (89%)	Hellebæk/ Ålsgårde	Hornbæk	Land- området	Andel af kommunen	Forde- ling fore- trukket distrikt
Bymidten	66%	20%	6%	2%	12%	5%	9%	8%	17%
Uden for bykernen	16%	43%	4%	-	5%	3%	8%	44%	22%
Snekkersten	4%	19%	68%	8%	-	1%	6%	9%	17%
Kvistgård og Espergærde	2%	4%	8%	75%	4%	4%	19%	19%	18%
Hellebæk og Ålsgårde	5%	2%	2%	2%	65%	3%	11%	8%	8%
Hornbæk	2%	-	-	2%	6%	79%	6%	7%	7%
Landområdet	-	10%	3%	2%	2%	-	31%	5%	7%
Anden kommune	5%	2%	9%	9%	6%	5%	10%	-	5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

### Flytte mellem områder – 60 år+

Tabellen "Foretrukket område næste flytning 60 år+" viser, hvor husstandene med ældre borgere vil foretrække at flytte hen, næste gang de skal flytte. Det er kendetegnende, at de ældre borgere i større udstrækning vil foretrække at blive boende i det område, hvor de bor. Det eneste område, som færre ældre vil foretrække at blive boende i, er Landområdet. Her vil kun 23% foretrække at blive boende imod det samlede tal på 31%. Man skal her huske, at det samlede antal også inkluderer de ældre borgere – forskellen mellem ung og ældre er således endnu mere markant.



## FORETRUKKET OMRÅDE NÆSTE FLYTNING – 60 ÅR+

Bor / Søger	Bymidten	Uden for bykernen	Snekkersten	Kvistgård/Espergærde	Hellebæk/Ålsgårde	Hornbæk	Landområdet
Bymidten	71%	17%	6%	-	11%	3%	13%
Uden for bykernen	16%	49%	4%	-	3%	3%	10%
Snekkersten	3%	17%	71%	5%	-	2%	-
Kvistgård og Espergærde	-	3%	8%	80%	6%	2%	26%
Hellebæk og Ålsgårde	3%	2%	3%	3%	65%	3%	3%
Hornbæk	2%	-	-	3%	5%	84%	10%
Landområdet	-	8%	3%	-	3%	-	23%
Anden kommune	5%	3%	6%	8%	6%	3%	15%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

### Flytte mellem områder – hvis der blev bygget nye, moderne boliger – alle

I tabel "Foretrukket område, hvis der blev bygget nye, moderne boliger" på næste side vises forskellene på deres foretrukne områder, under den forudsætning, at der blev bygget nye, moderne boliger, som ikke findes i området i dag. Tabellen viser således forskellene, hvor et negativt tal betyder, at færre vil foretrække området i forhold til før (uden nye boliger), et "0" betyder, at der ikke er nogen forskel, og et positivt tal betyder, at flere vil foretrække dette område, hvis der blev bygget nye boliger.

Tabellen læses igen vertikalt. Hvis man tager den tredje kolonne for Uden for bykernen som eksempel, betyder det, at 1% flere ville foretrække at flytte til Bymidten, næste gang de skal flytte. 4% flere ville blive boende i området, 2% færre ville foretrække Snekkersten, 3% færre ville foretrække Kvistgård/Espergærde osv. Endelig vil 1% færre flytte til en anden kommune.

Hvis man ser på forskydningerne, der forårsages af forskellen mellem de foretrukne områder med den eksisterende boligmasse og en eventuel udbygning med nye boliger blandt de interviewede husstande, er der specielt to ting, der springer i øjnene:

1. Området Uden for bykernen bliver valgt af flere husstande (14%-point af 700%) end tidligere. Dette kunne indikere, at områdets eksisterende boligprofil ses som værende uattraktiv for mange, men at beliggenheden faktisk er mere interessant end det umiddelbart ses.
2. Færre vil fraflytte kommunen. Nye boliger kan skabe grobund for, at flere husstande forbliver i kommunen i stedet for at flytte til andre kommuner, hvor de kan finde den type bolig, som de søger.



## FORETRUKKET OMRÅDE, HVIS DER BLEV OPFØRT NYE, MODERNE BOLIGER – ALLE

Bor \ Søger	Bymidten	Udenfor bykernen	Snekkersten	Kvistgård (4%) og Espergærde (89%)	Hellebæk og Ålsgårde	Hornbæk	Landområdet	Total ændring i procent-point
Bymidten	0%	1%	-1%	3%	-3%	0%	-2%	-2%
Uden for bykernen	-2%	4%	3%	2%	3%	1%	3%	14%
Snekkersten	0%	-2%	0%	0%	0%	0%	4%	2%
Kvistgård og Espergærde	0%	-3%	2%	-2%	2%	1%	2%	2%
Hellebæk og Ålsgårde	-2%	0%	-2%	-1%	-2%	-1%	0%	-8%
Hornbæk	2%	0%	1%	-1%	1%	-1%	-1%	1%
Landområdet	0%	1%	-1%	0%	0%	1%	-5%	-4%
Anden kommune	1%	-1%	-3%	-2%	-2%	-1%	0%	-8%

### Flytte mellem områder – hvis der blev bygget nye og moderne boliger - 60 år+

Blandt de ældre borgere er ændringerne lidt anderledes end det totale billede (hvor de også indgår). Specielt søgningen mod Bymidten er markant anderledes end det totale billede, da mange gerne vil til Bymidten, hvis de kan få boliger, der passer til deres ønsker (uden at relatere det til priser/lejeniveauer). På næste side kan de reelle absolutte procenttal ses for de to tabeller.

## FORETRUKKET OMRÅDE, HVIS DER BLEV OPFØRT NYE, MODERNE BOLIGER – 60 ÅR+

Bor \ Søger	Bymidten	Udenfor bykernen	Snekkersten	Kvistgård (4%) og Espergærde (89%)	Hellebæk og Ålsgårde	Hornbæk	Landområdet	Total ændring i procent-point
Bymidten	4%	4%	-1%	7%	-1%	0%	-2%	11%
Uden for bykernen	-4%	5%	4%	2%	3%	0%	1%	11%
Snekkersten	2%	-2%	1%	-2%	0%	0%	0%	-1%
Kvistgård og Espergærde	0%	-3%	0%	-4%	0%	0%	1%	-6%
Hellebæk og Ålsgårde	1%	0%	-3%	-1%	0%	0%	0%	-3%
Hornbæk	0%	0%	1%	-1%	1%	0%	-2%	-1%
Landområdet	0%	-1%	0%	0%	0%	2%	1%	2%
Anden kommune	-3%	-1%	-2%	0%	-3%	-1%	1%	-9%

## (1) FORETRUKKET OMRÅDE, HVIS DER BLEV OPFØRT NYE, MODERNE BOLIGER – ALLE

Bor \ Søger	Bymidten	Udenfor bykernen	Snekkersten	Kvistgård og Espergærde	Hellebæk og Ålsgårde	Hornbæk	Land-området
Bymidten	66%	21%	5%	5%	9%	5%	7%
Uden for bykernen	14%	47%	7%	2%	8%	4%	11%
Snekkersten	4%	17%	68%	8%	-	1%	10%
Kvistgård og Espergærde	2%	1%	10%	73%	6%	5%	21%
Hellebæk og Ålsgårde	3%	2%	-	1%	63%	2%	11%
Hornbæk	4%	-	1%	1%	7%	78%	5%
Landområdet	-	11%	2%	2%	2%	1%	26%
Anden kommune	6%	1%	6%	7%	4%	4%	10%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

## (2) FORETRUKKET OMRÅDE, HVIS DER BLEV OPFØRT NYE, MODERNE BOLIGER – 60 ÅR+

Bor \ Søger	Bymidten	Udenfor bykernen	Snekkersten	Kvistgård og Espergærde	Hellebæk og Ålsgårde	Hornbæk	Land-området
Bymidten	75%	21%	5%	7%	10%	3%	11%
Uden for bykernen	12%	54%	8%	2%	6%	3%	11%
Snekkersten	5%	15%	72%	3%	-	2%	-
Kvistgård og Espergærde	-	-	8%	76%	6%	2%	27%
Hellebæk og Ålsgårde	4%	2%	-	2%	65%	3%	3%
Hornbæk	2%	-	1%	2%	6%	84%	8%
Landområdet	-	7%	3%	-	3%	2%	24%
Anden kommune	2%	2%	4%	8%	3%	2%	16%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%





## HVORFOR FORETRÆKES OMRÅDET?

	Total	Bymidten	Udenfor bykernen	Snekkersten	Kvistgård og Espergærde	Hellebæk og Ålsgårde	Hornbæk	Landområdet
Tilknytning/kommer fra	37%	21%	31%	35%	44%	45%	54%	21%
Adgang til natur	29%	16%	23%	48%	21%	45%	25%	29%
Adgang til indkøb og andre faciliteter	22%	48%	24%	22%	21%	11%	9%	-
Har familie/venner i området	15%	7%	12%	10%	24%	12%	27%	8%
Gode offentlige transportmuligheder	13%	25%	5%	17%	18%	9%	2%	4%
Bylivet er tiltrækkende	12%	25%	10%	5%	11%	9%	11%	4%
Rolige omgivelser	10%	1%	19%	11%	2%	7%	7%	48%
Adgang til kulturoplevelser	5%	12%	4%	3%	6%	1%	4%	2%
Har børn i den lokale skole/daginstitution	2%	-	1%	1%	3%	7%	2%	2%
Andet	2%	1%	1%	4%	3%	2%	2%	6%
Ved ikke	2%	1%	3%	2%	1%	2%	3%	-
Adgang til motorvej	1%	1%	1%	1%	4%	-	-	-

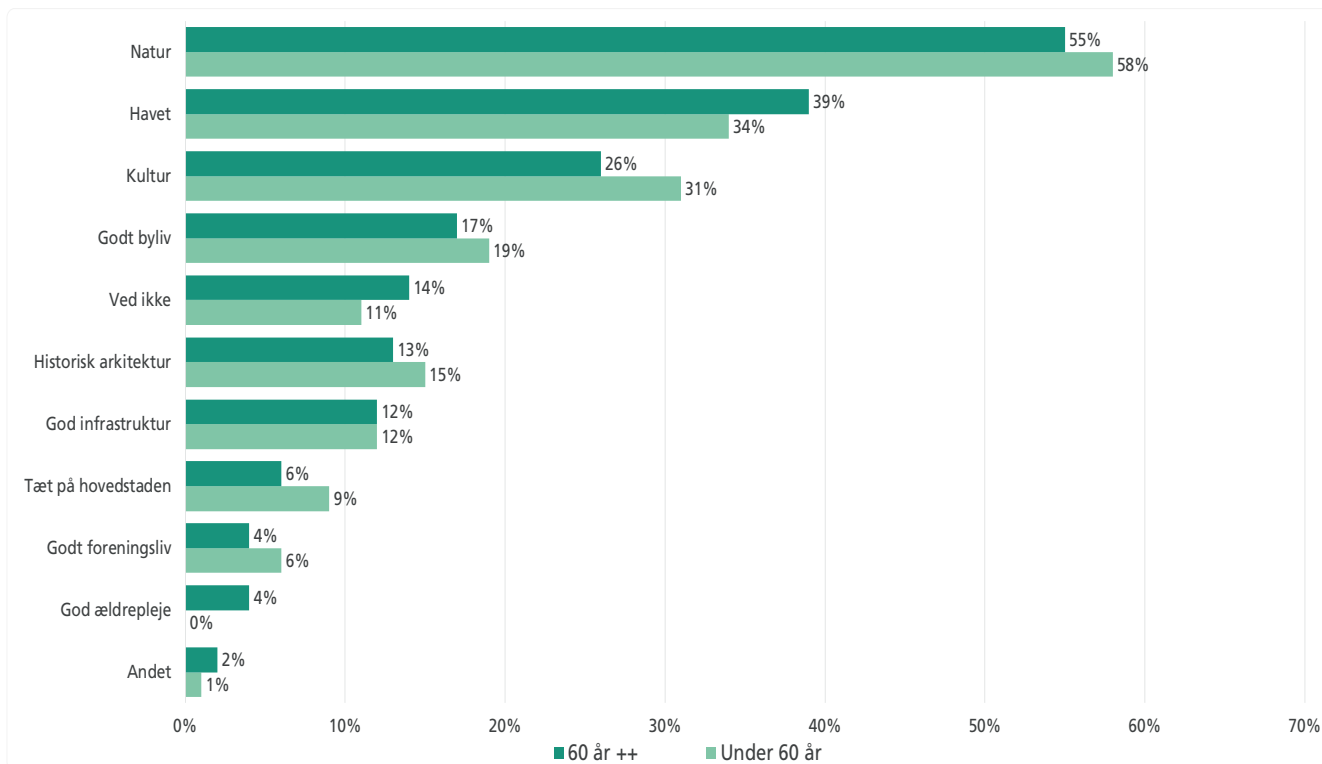




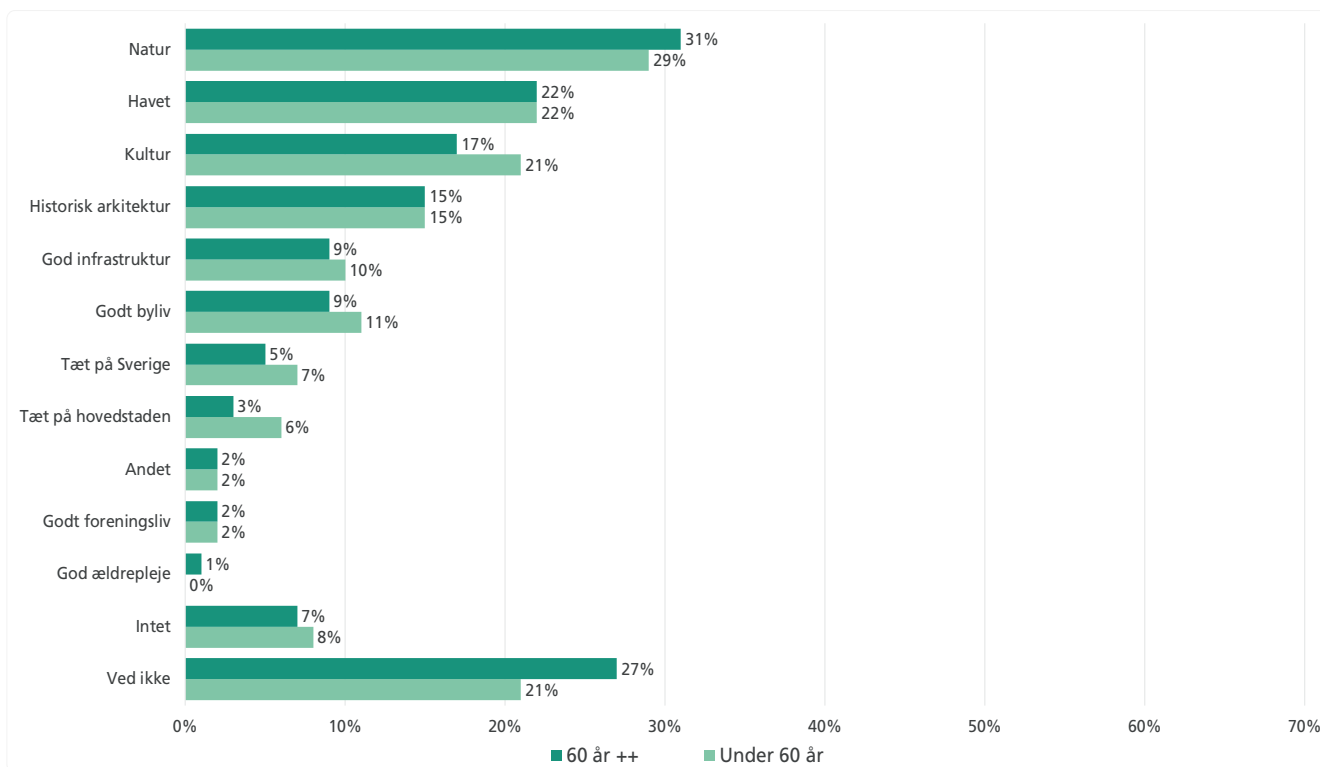
# KOMMUNALE SPØRGSMÅL



## HVILKE KVALITETER HAR HELSINGØR KOMMUNE?



## HVILKE KVALITETER HAR HELSINGØR KOMMUNE, SOM ANDRE KOMMUNER IKKE HAR?

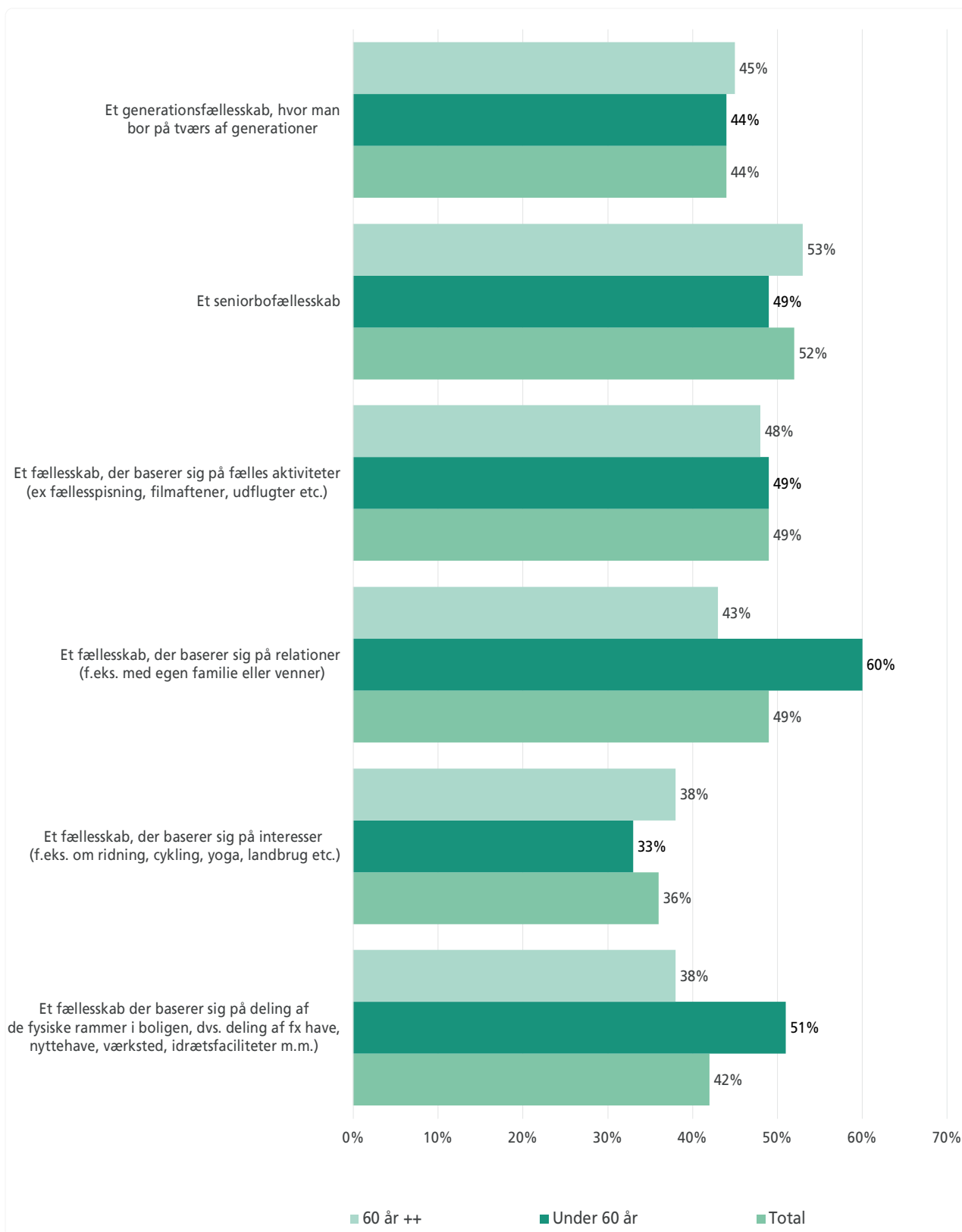




## BO I FÆLLSSKAB MED ANDRE – ER DET INTERESSANT?

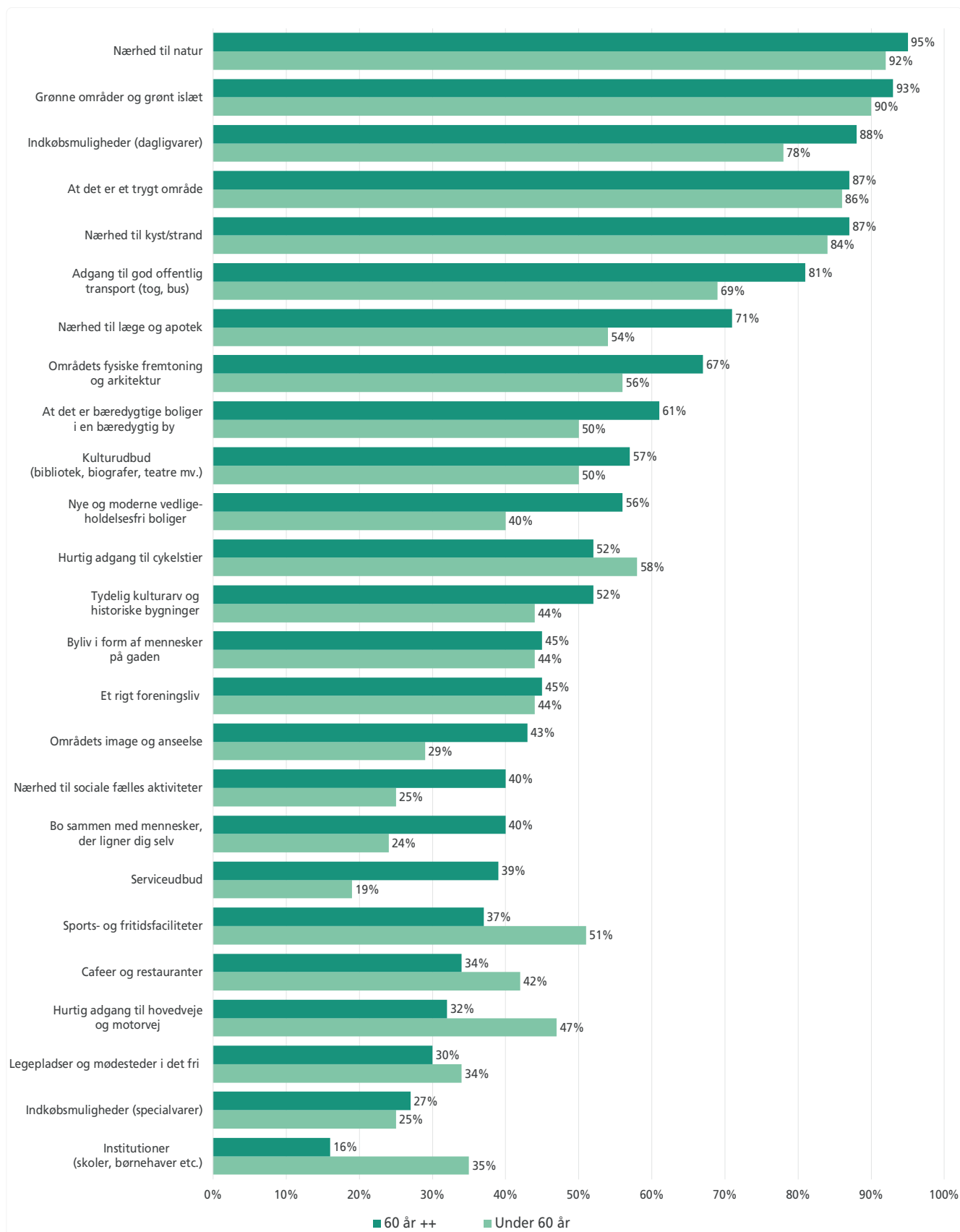


# I HVILKET OMFANG APPELLERER FØLGENDE FORMER FOR FÆLLESSKAB TIL DIG? (HAR SVARET "I HØJ GRAD")



Sample: Er interesserede i fællesskaber: 279 interview

## BETYDNING FOR NYT BOLIGOMRÅDE (HAR SVARET MEGET VIGTIGT)





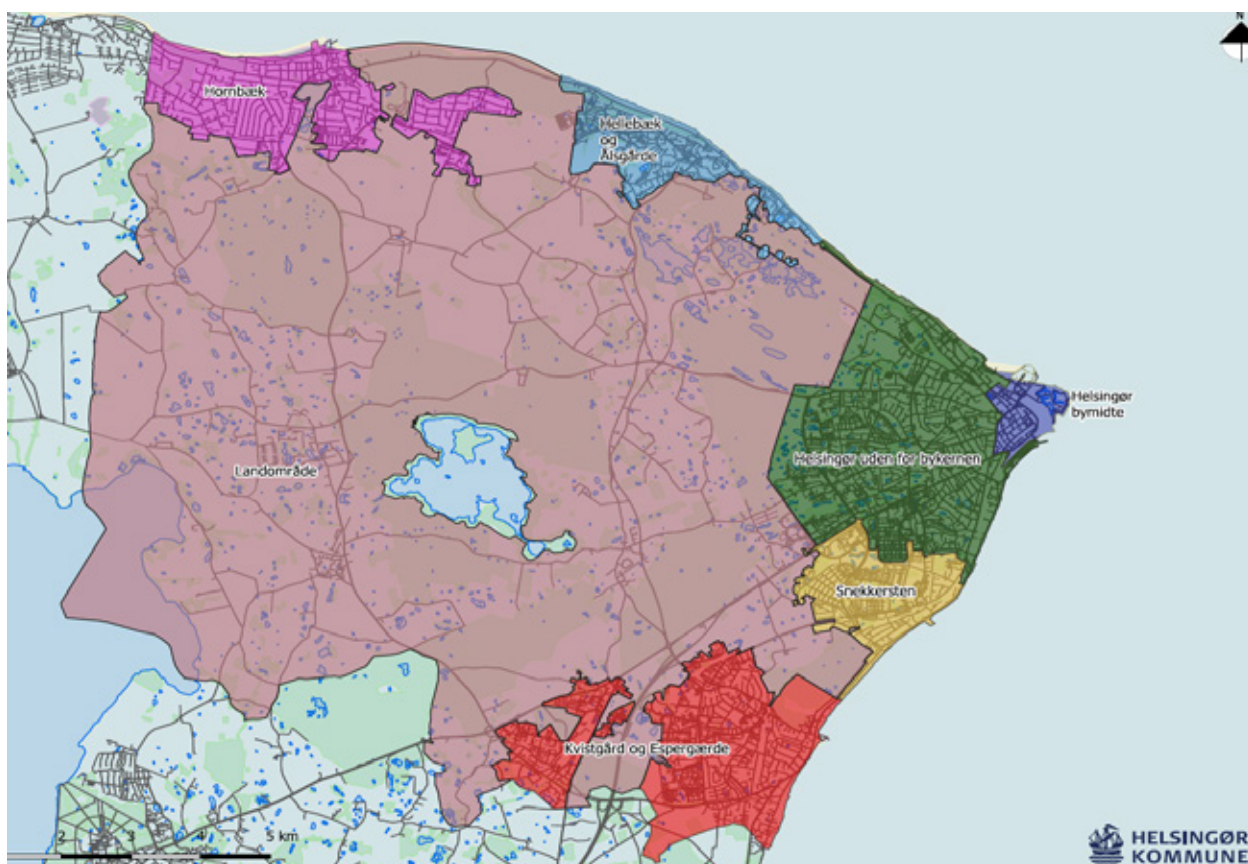
# KOMMUNE- OG OMRÅDE- BESKRIVELSER



# KOMMUNE- OG OMRÅDEBESKRIVELSER

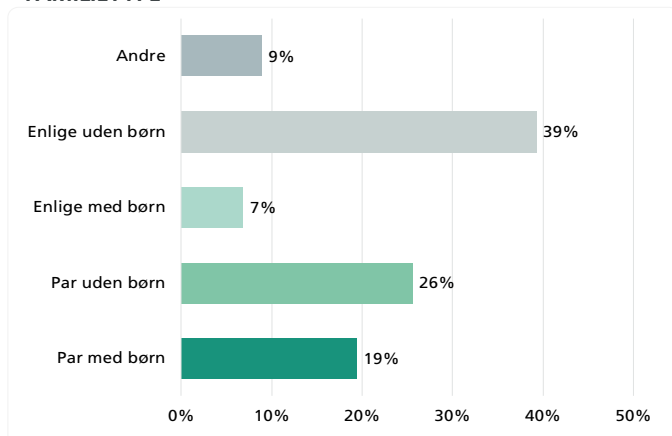
Tabellen viser den eksisterende data på Helsingør Kommune og de syv delområder. Data er baseret på beboede husstande i kommunen den 1. januar 2020.

	Boligstørrelse	Gns. alder ældste i husstanden	Gns. antal biler	Gns. børn i husstanden	Gns. husstandsindkomst	Gns. uddannelseslængde
Helsingør Kommune (29.236 boliger)	105	57,7	0,92	0,52	596.633	13,5
Bymidten (2.240 boliger)	87,4	54,1	0,60	0,27	449.265	13,6
Udenfor bykernen (12.946 boliger)	88,4	55,8	0,77	0,47	483.464	12,9
Snekkersten (2.595 boliger)	120	60,3	1,05	0,55	721.704	14,1
Kvistgård og Espergærde (5.436 boliger)	118	59,1	1,07	0,67	713.449	14,2
Hellebæk og Ålsgårde (2.428 boliger)	124	60,9	1,15	0,59	767.064	14,1
Hornbæk (2.180 boliger)	120	61,7	1,13	0,53	676.805	13,8
Landområde (1.411 boliger)	155	58,8	1,28	0,70	785.319	13,8

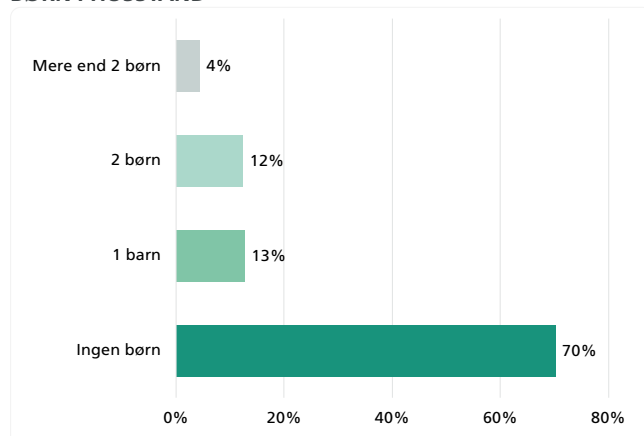


# HELSINGØR KOMMUNE I DAG

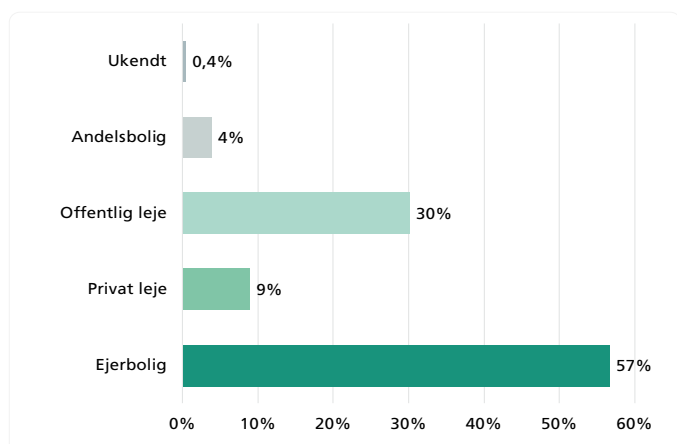
## FAMILIETYPPE



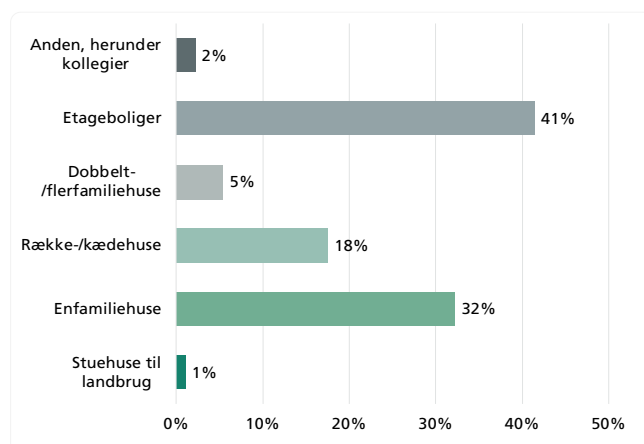
## BØRN I HUSSTAND



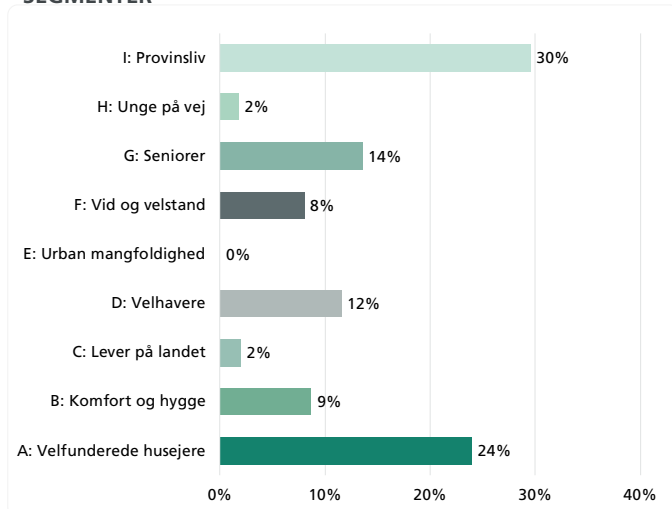
## BOLIG EJERFORHOLD



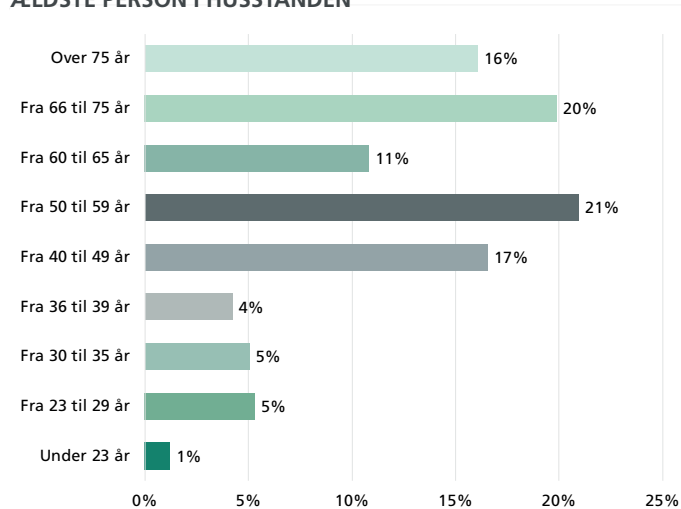
## BOLIGTYPE



## SEGMENTER

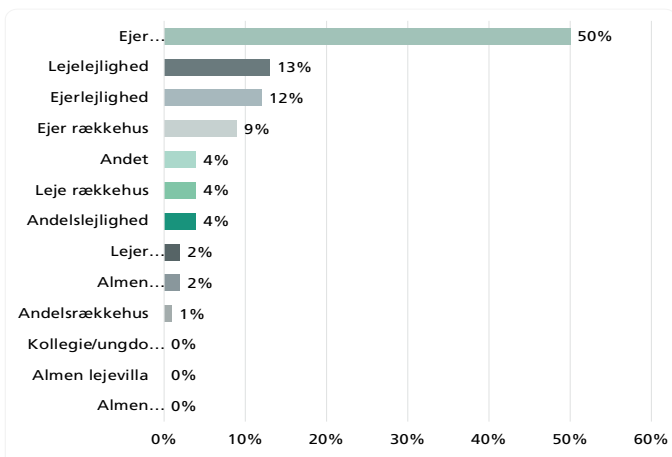


## ÆLDSTE PERSON I HUSSTANDEN

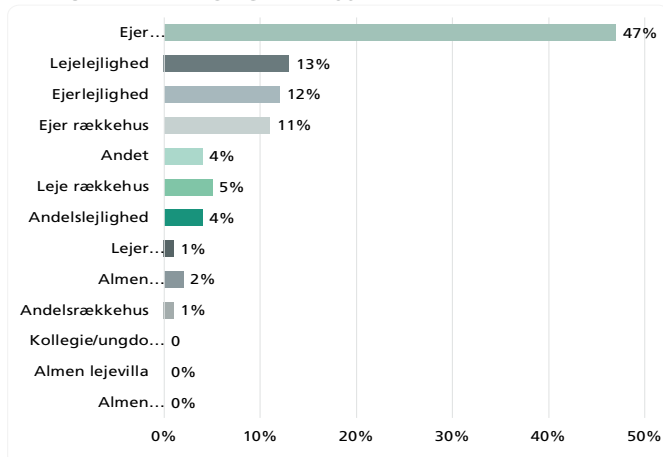


# SAMLET - TELEFONINTERVIEW

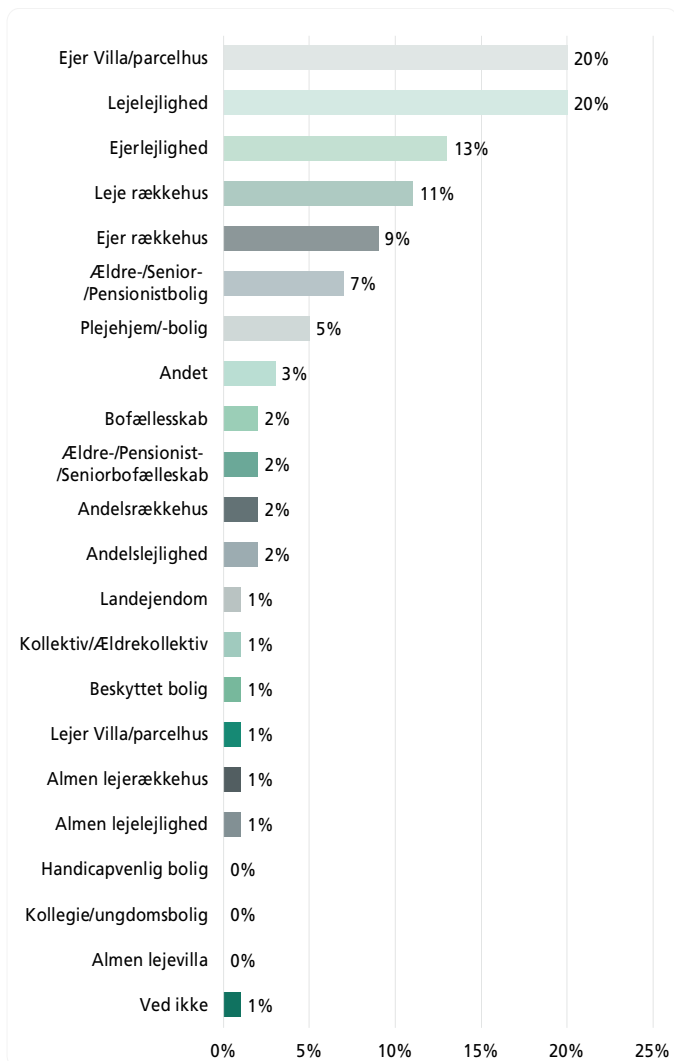
## NUVÆRENDE BOLIGTYPE - ALLE



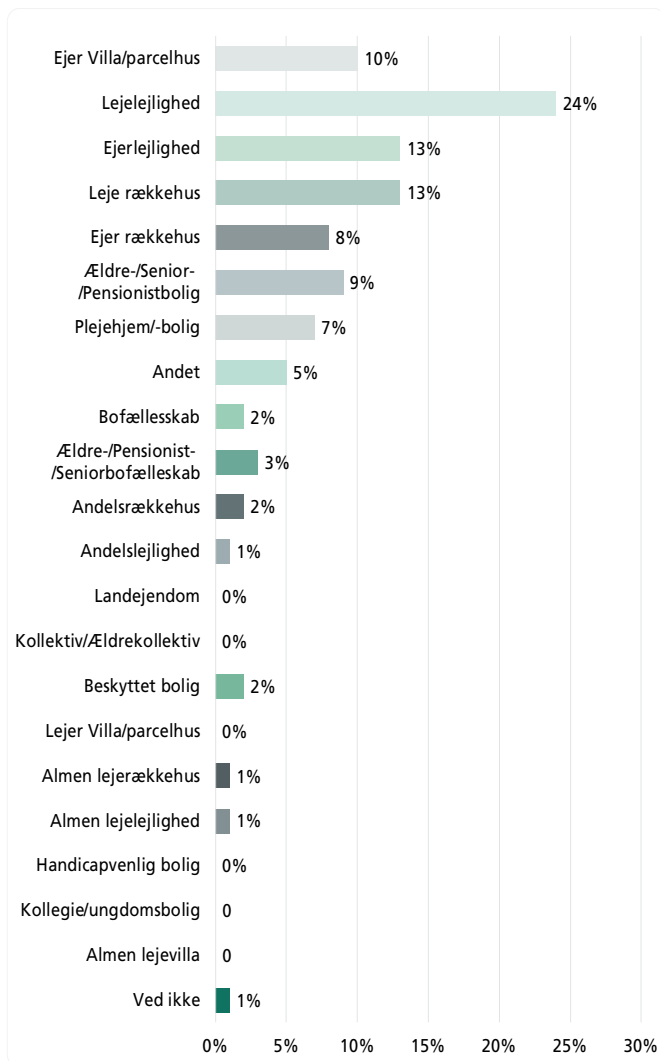
## NUVÆRENDE BOLIGTYPE - 60 ÅR+



## BOLIGTYPE, DER FORETRÆKKES NÆSTE GANG - ALLE



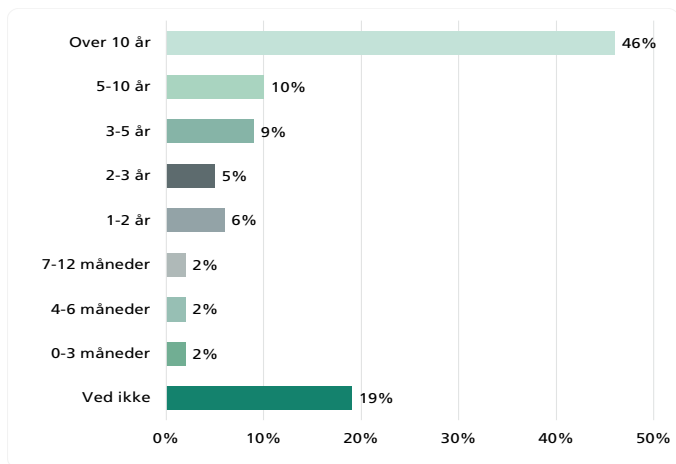
## BOLIGTYPE, DER FORETRÆKKES NÆSTE GANG - 60 ÅR+



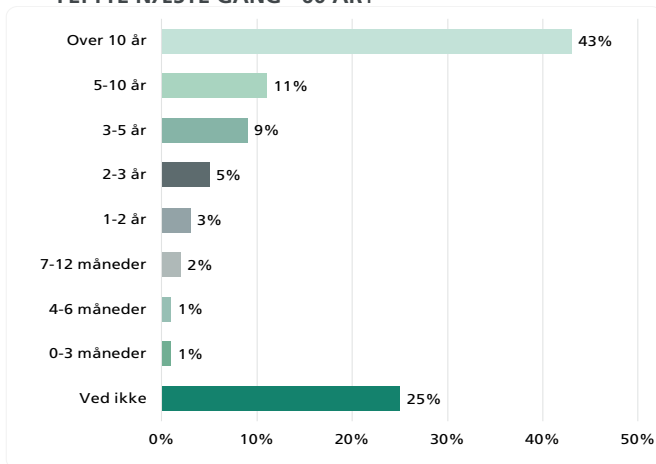


# SAMLET - TELEFONINTERVIEW

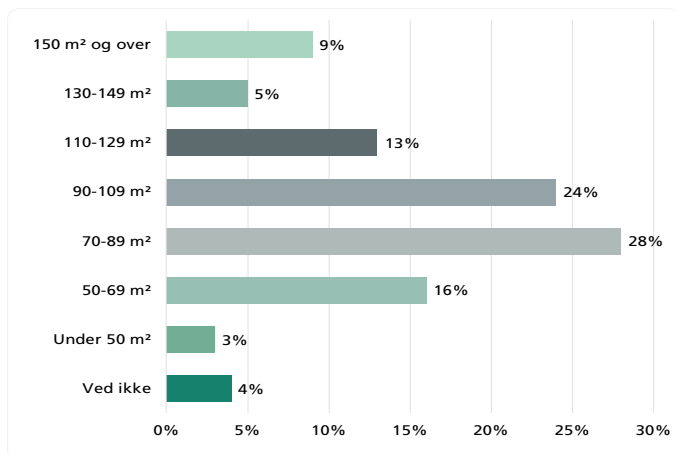
## FLYTTE NÆSTE GANG - ALLE



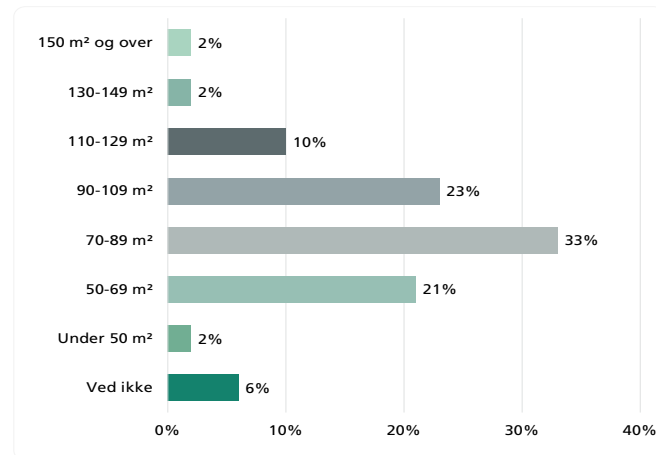
## FLYTTE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



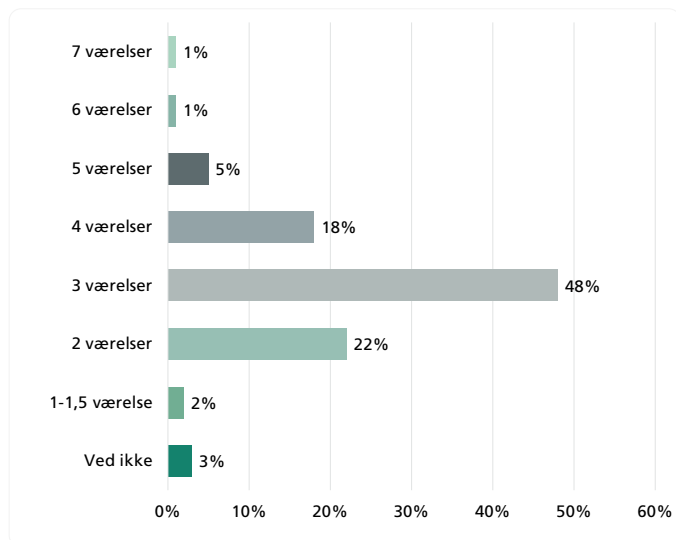
## BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - ALLE



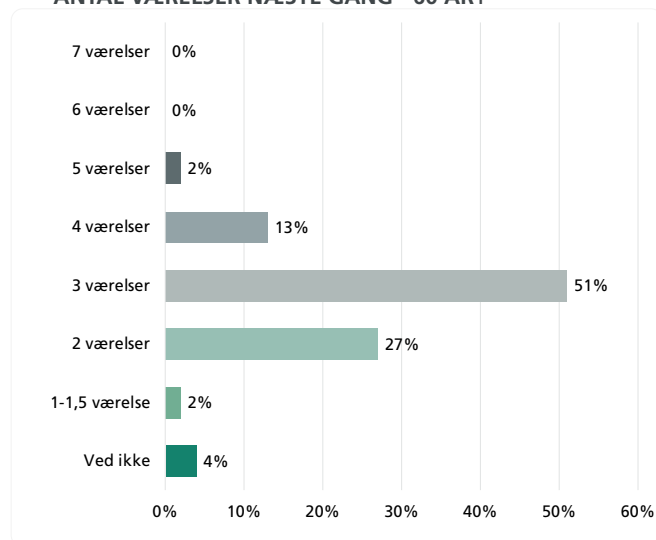
## BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



## ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - ALLE

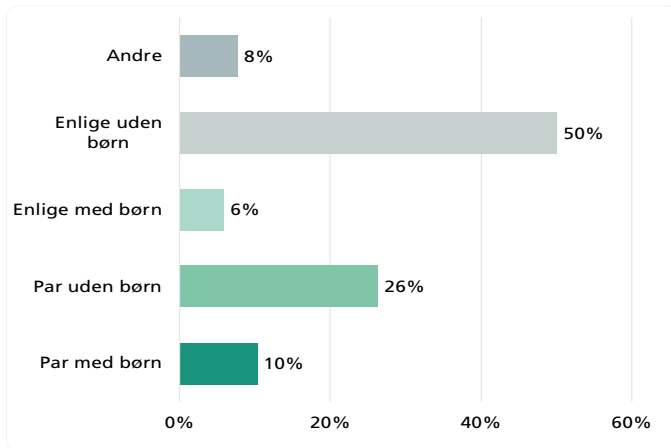


## ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - 60 ÅR+

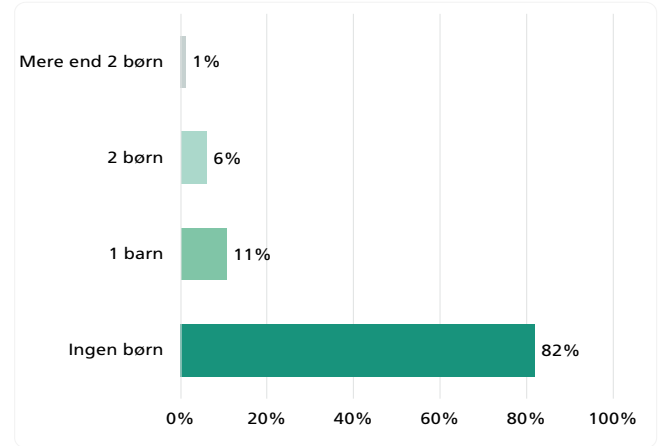


# HELSINGØR BYMIDTE I DAG

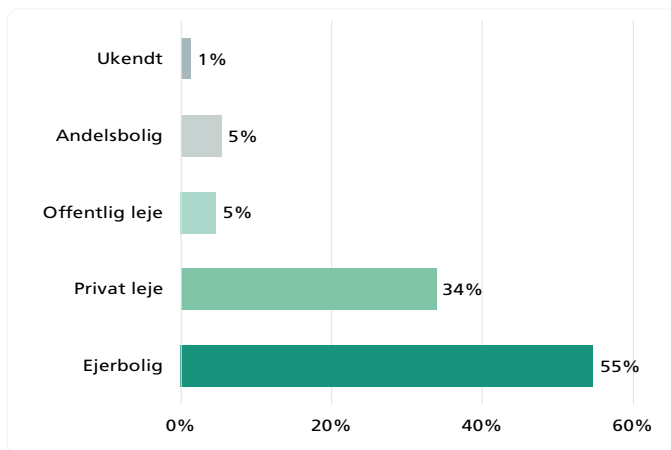
## FAMILIETYPE



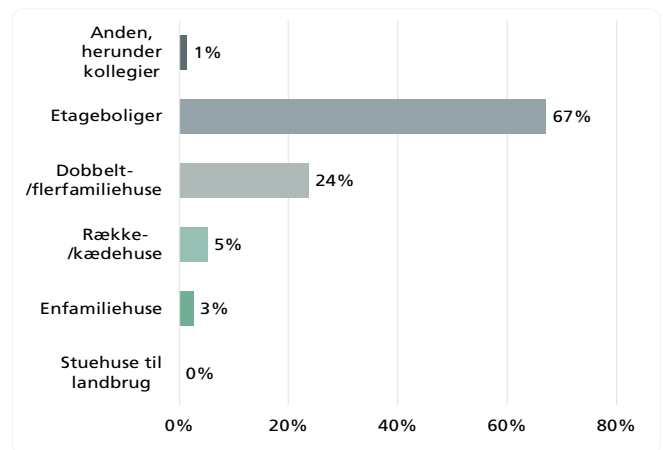
## BØRN I HUSSTAND



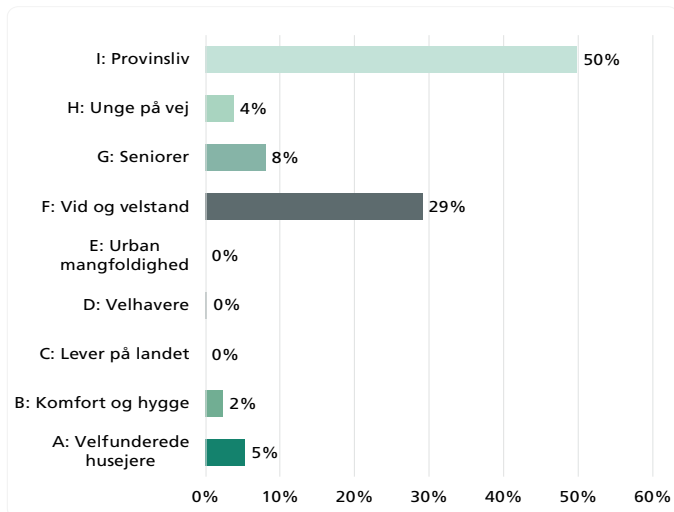
## BOLIG EJERFORHOLD



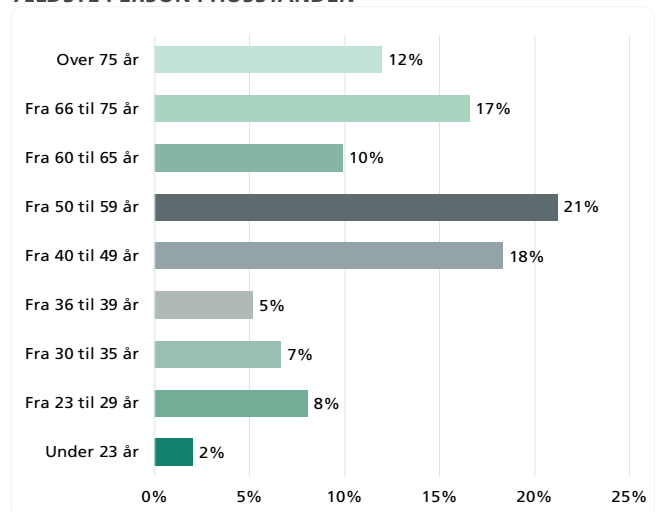
## BOLIGTYPE



## SEGMENTER



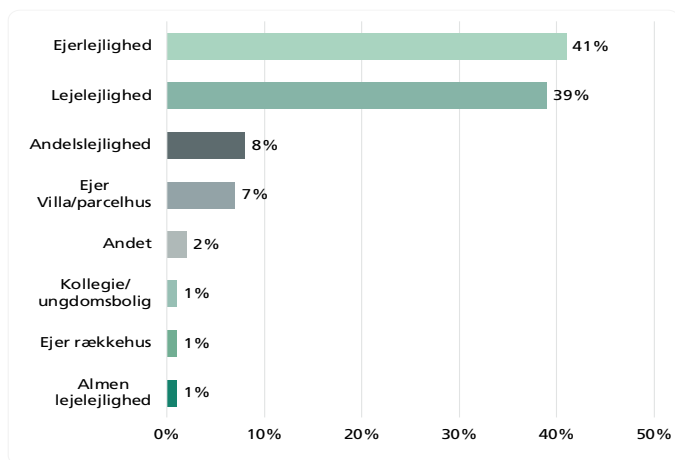
## ÆLDSTE PERSON I HUSSTANDEN



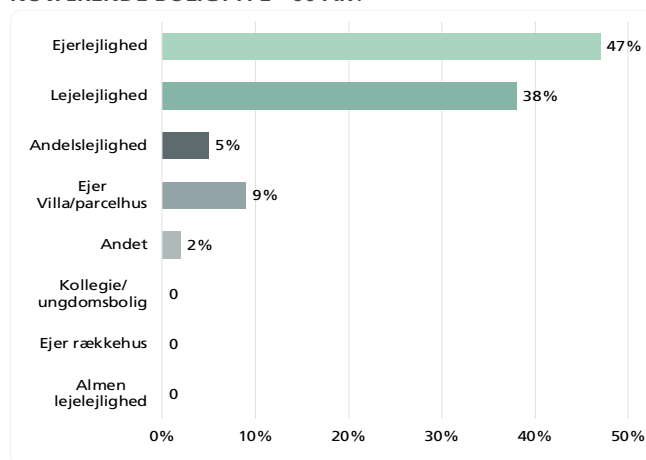


# BYMIDTEN - TELEFONINTERVIEW

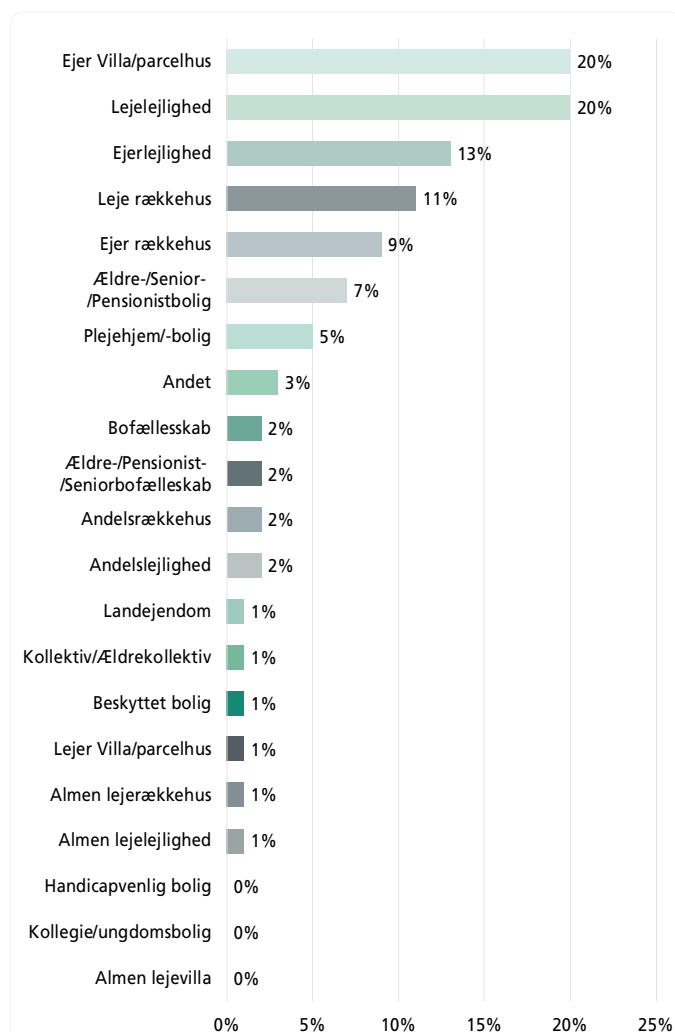
NUVÆRENDE BOLIGTYPE - ALLE



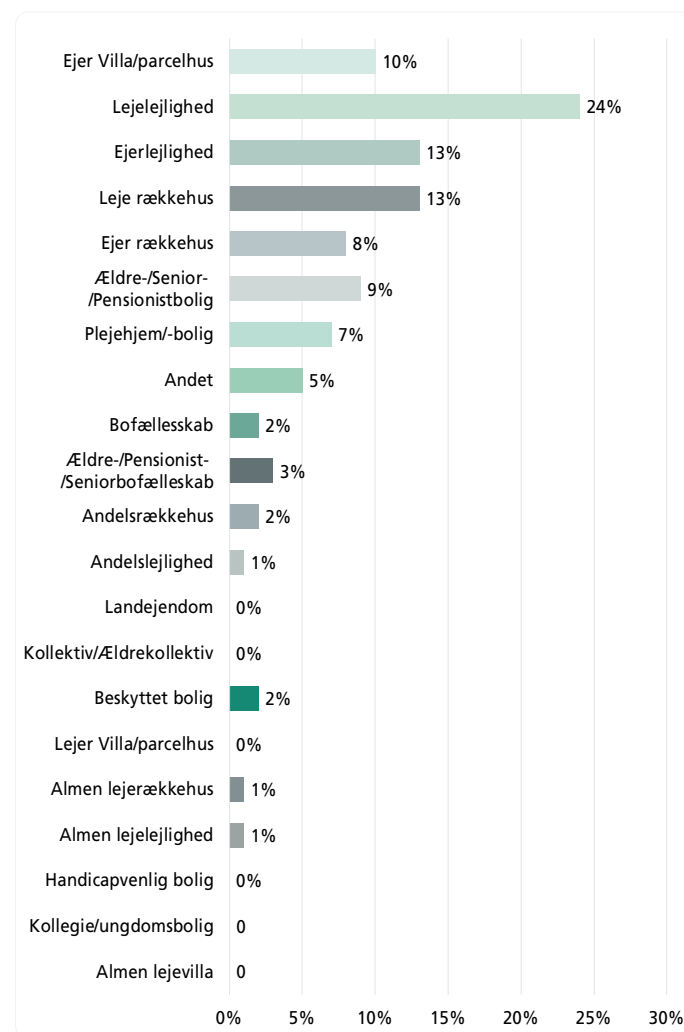
NUVÆRENDE BOLIGTYPE - 60 ÅR+



BOLIGTYPE, DER FORETRÆKKES NÆSTE GANG - ALLE

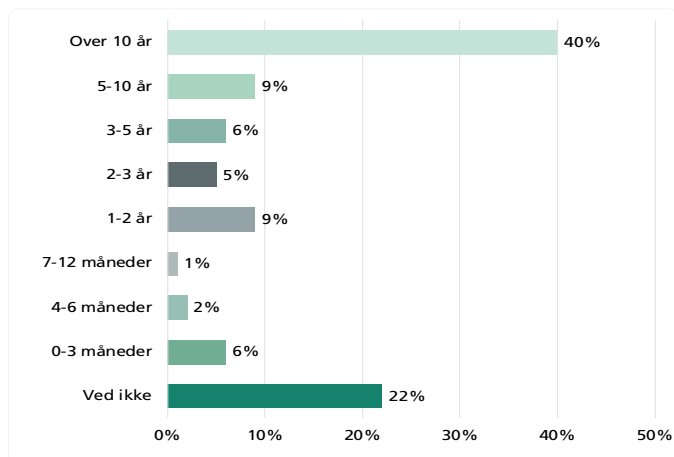


BOLIGTYPE, DER FORETRÆKKES NÆSTE GANG - 60 ÅR+

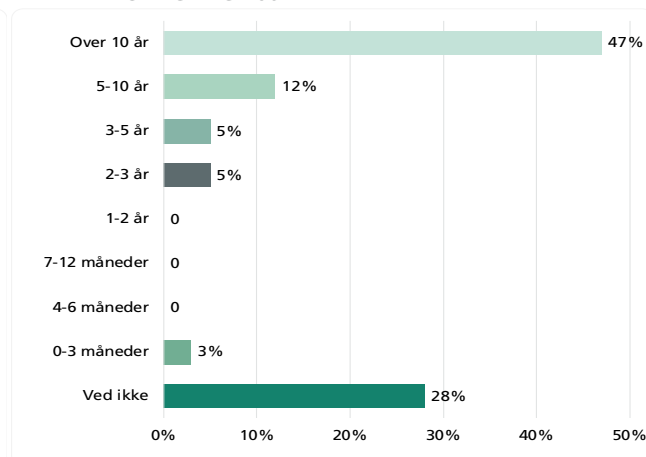


# BYMIDTEN - TELEFONINTERVIEW

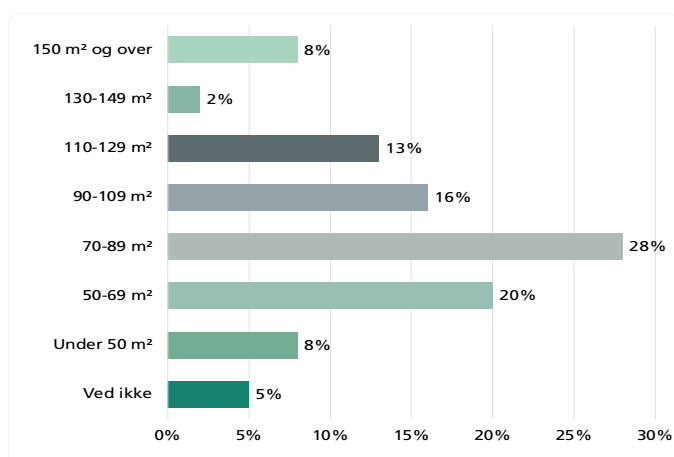
FLYTTE NÆSTE GANG - ALLE



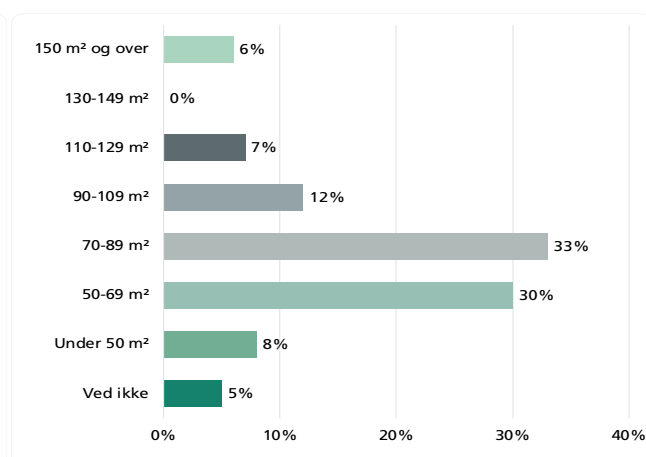
FLYTTE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



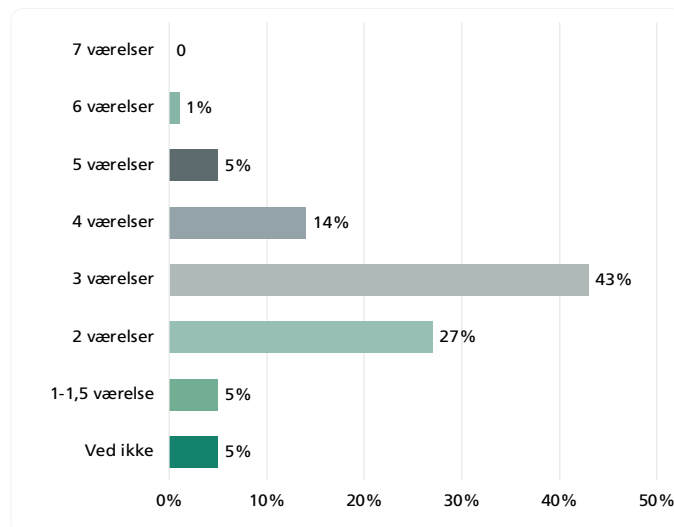
BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - ALLE



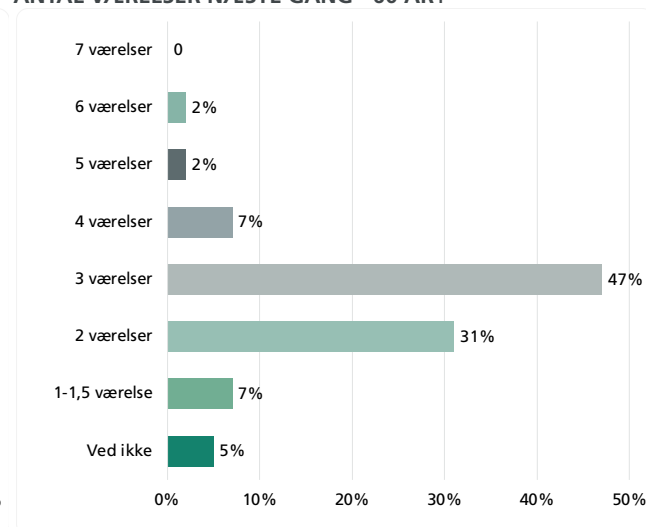
BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - ALLE

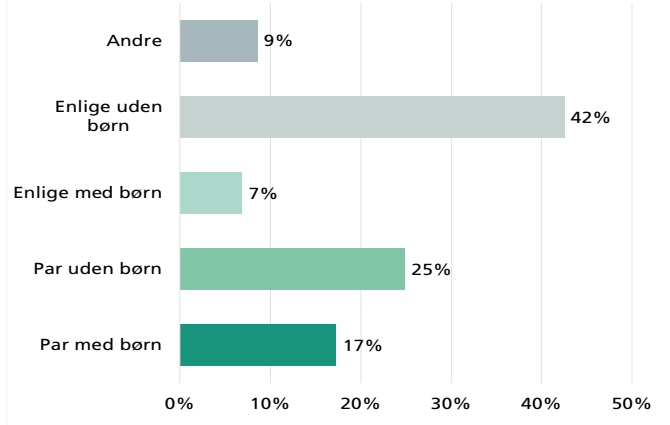


ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - 60 ÅR+

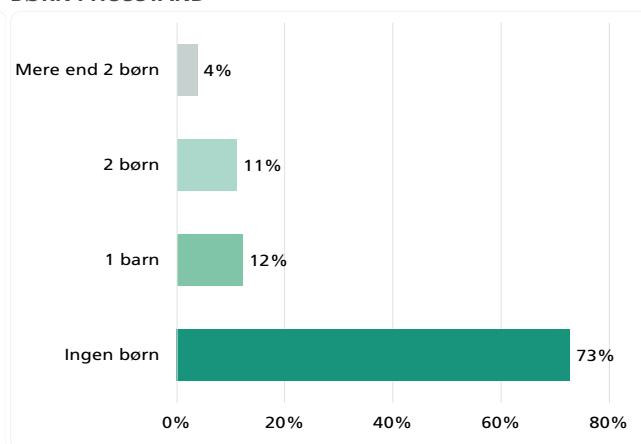


# UDEN FOR BYKERNEN I DAG

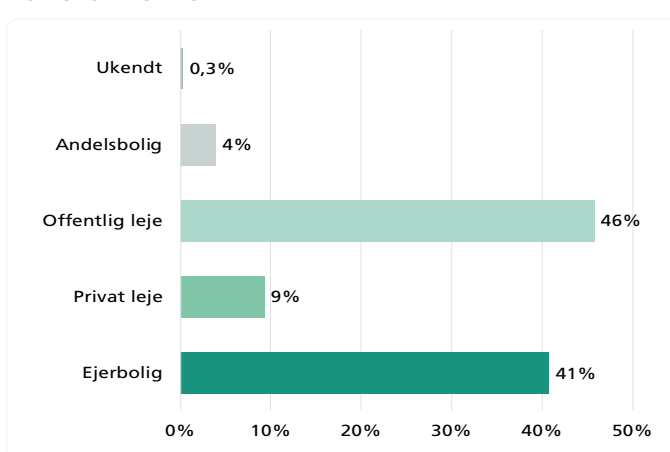
## FAMILIETYPE



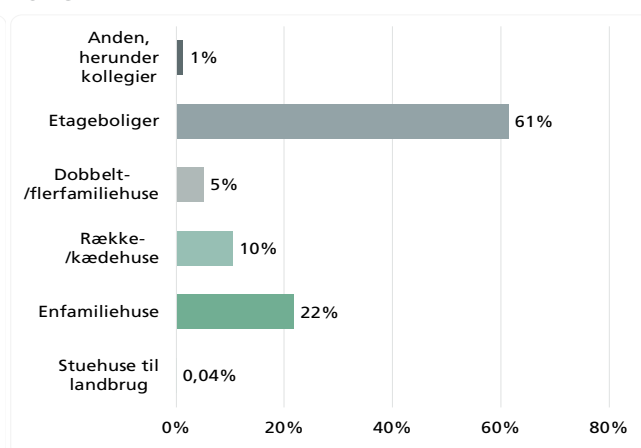
## BØRN I HUSSTAND



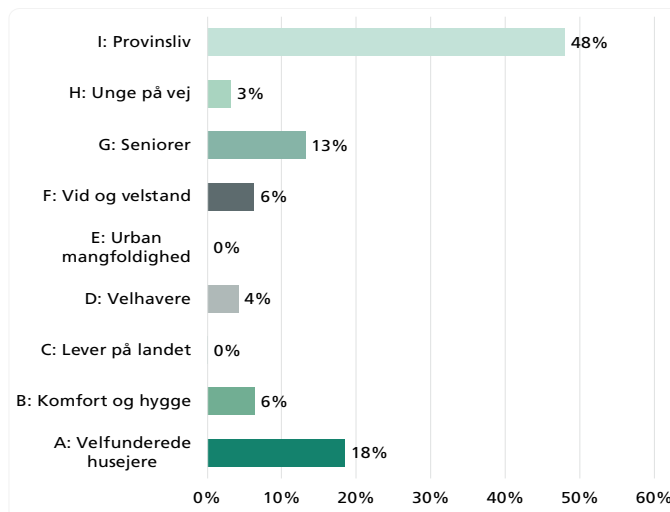
## BOLIG EJERFORHOLD



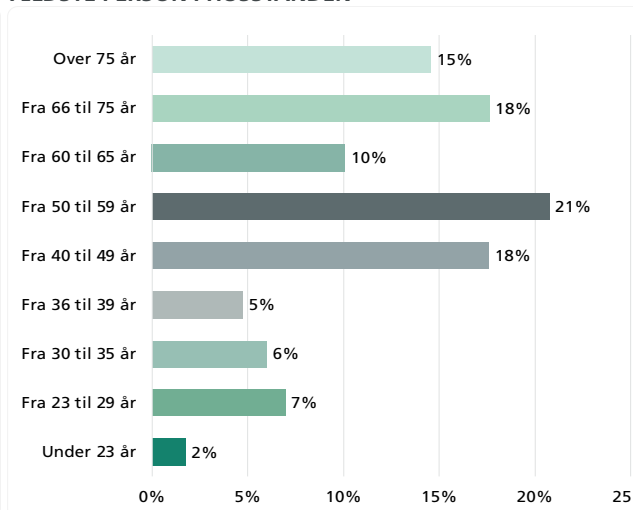
## BOLIGTYPE

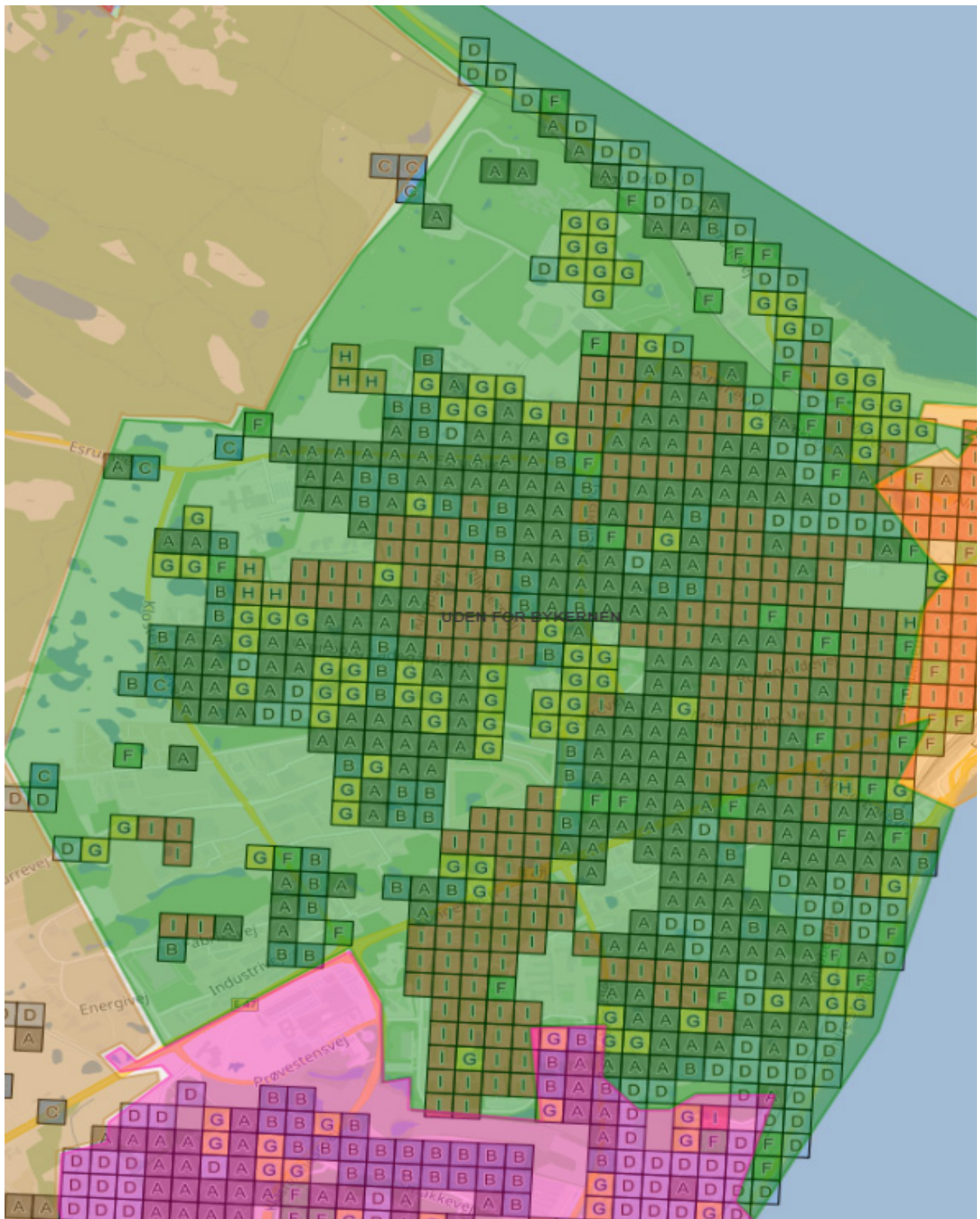


## SEGMENTER



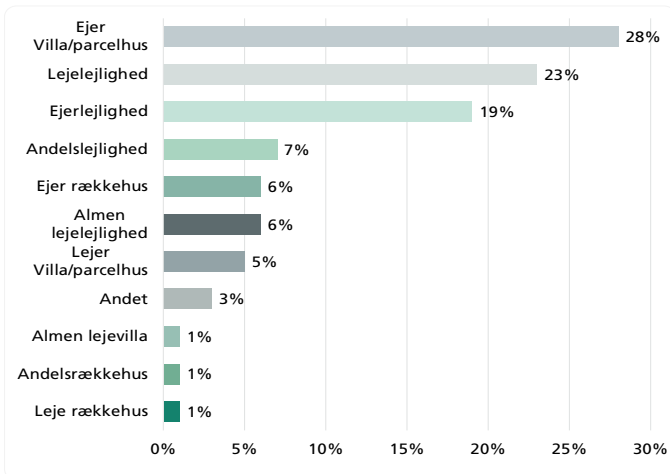
## ÆLDSTE PERSON I HUSSTANDEN



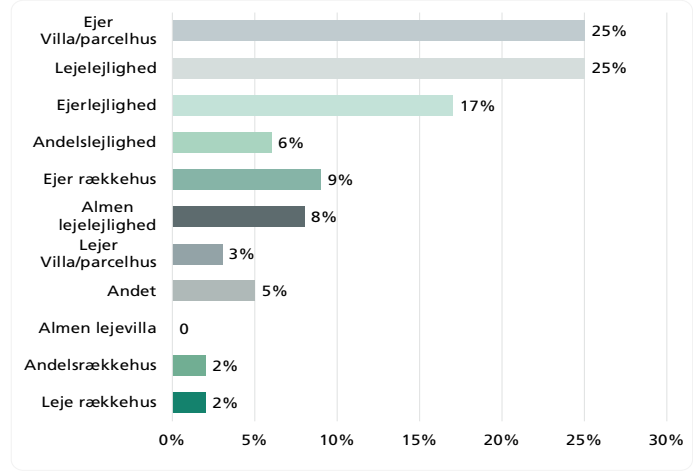


# UDEN FOR BYKERNEN- TELEFONINTERVIEW

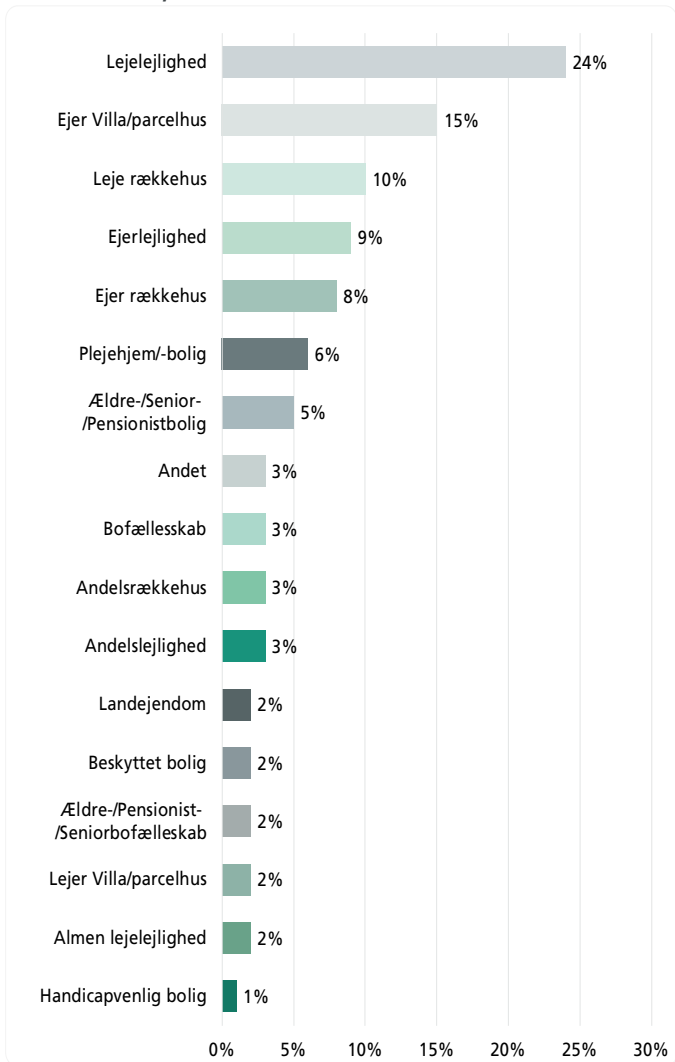
NUVÆRENDE BOLIGTYPE - ALLE



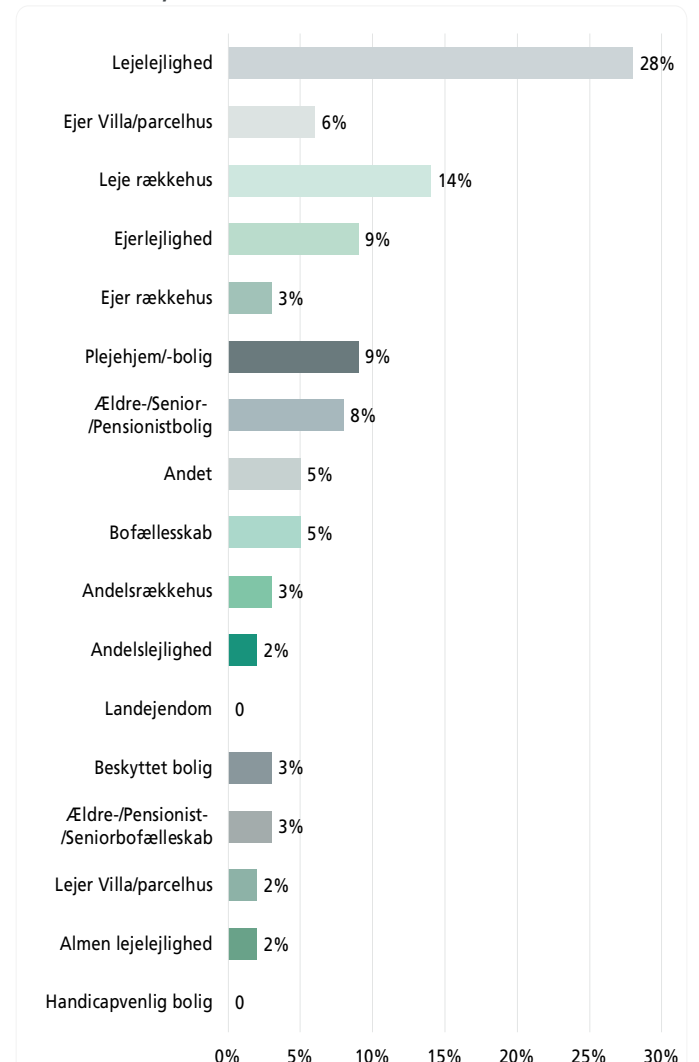
NUVÆRENDE BOLIGTYPE - 60 ÅR+



BOLIGTYPE, DER FORETRÆKES NÆSTE GANG - ALLE



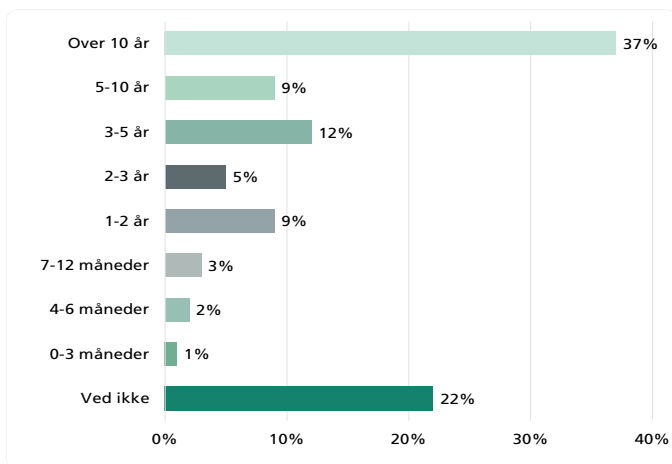
BOLIGTYPE, DER FORETRÆKES NÆSTE GANG - 60 ÅR+



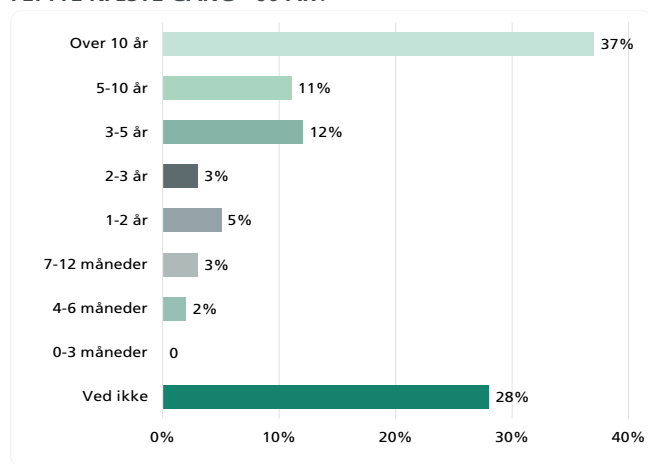


# UDEN FOR BYKERNEN - TELEFONINTERVIEW

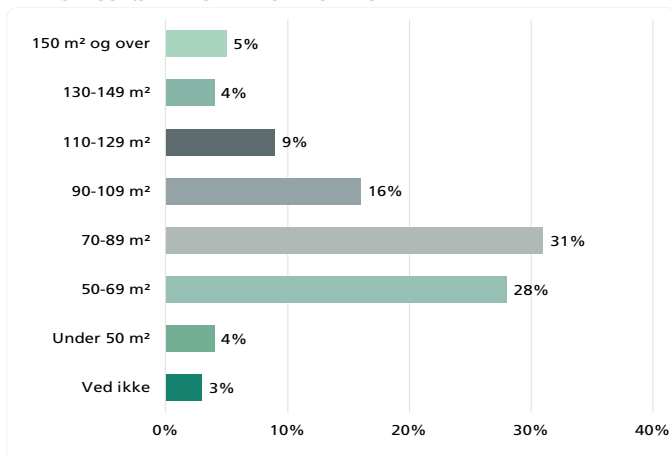
FLYTTE NÆSTE GANG - ALLE



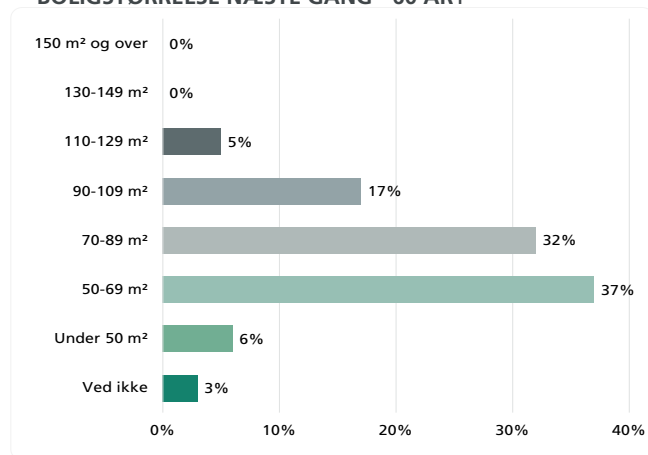
FLYTTE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



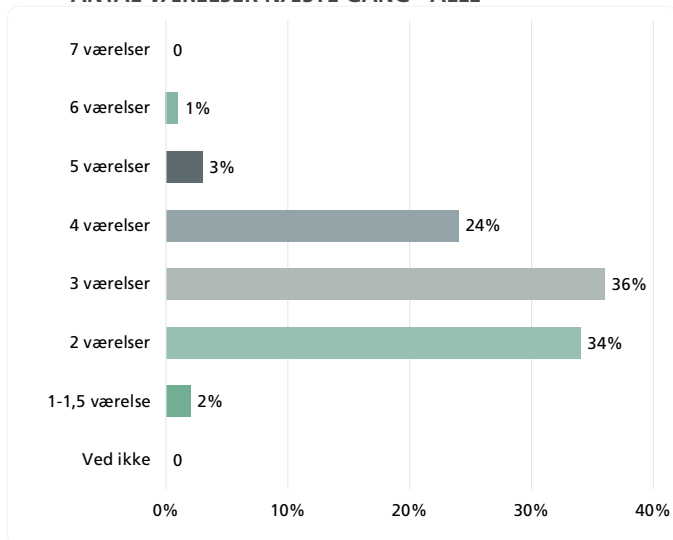
BOLIGSTØRELSE NÆSTE GANG - ALLE



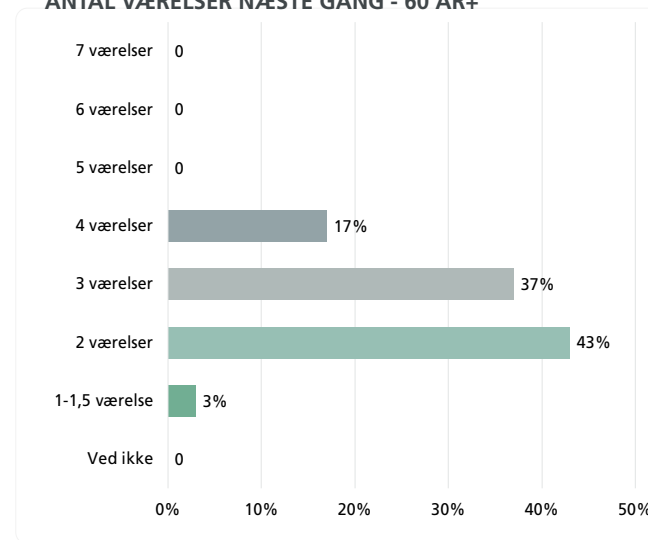
BOLIGSTØRELSE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - ALLE

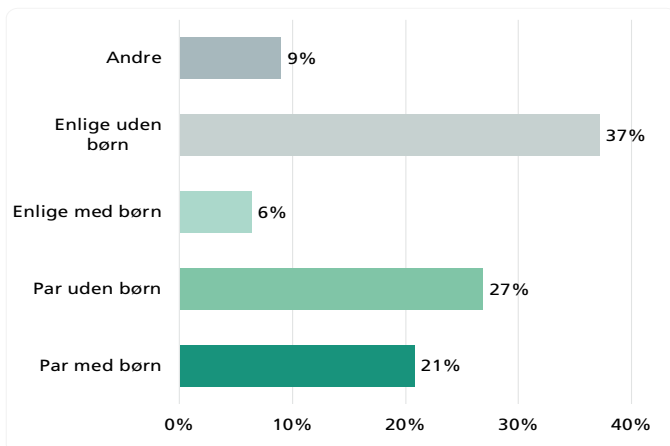


ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - 60 ÅR+

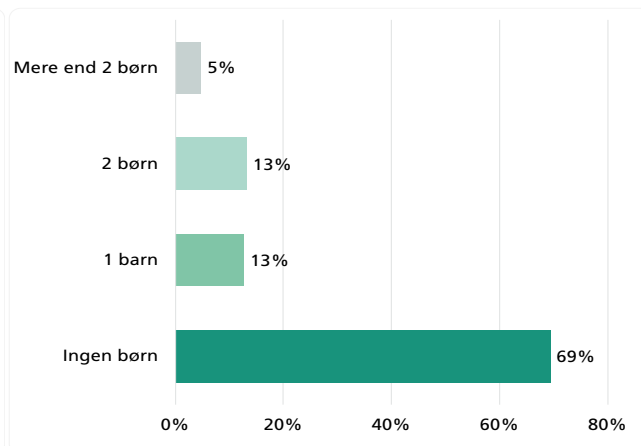


# SNEKKERSTEN I DAG

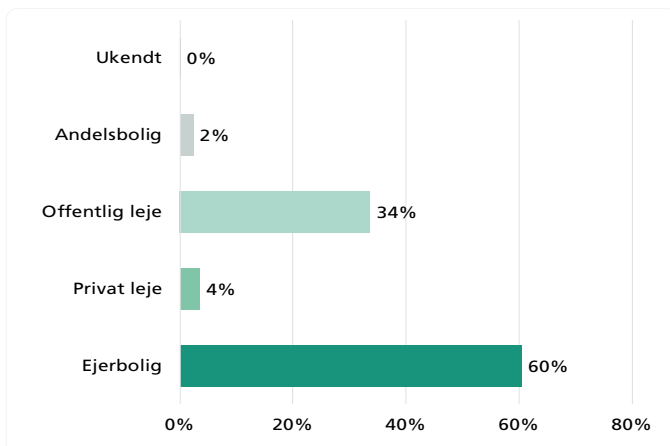
## FAMILIETYPE



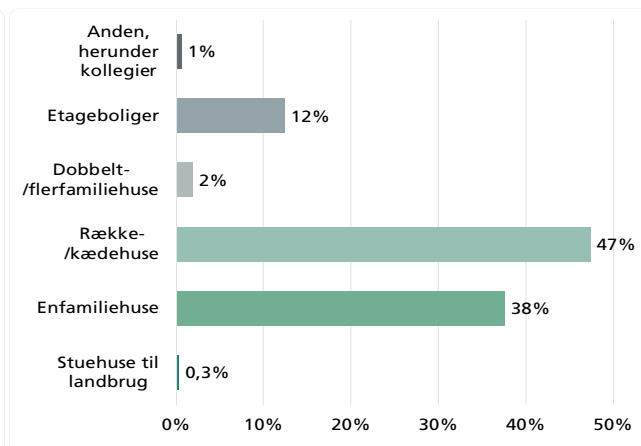
## BØRN I HUSSTAND



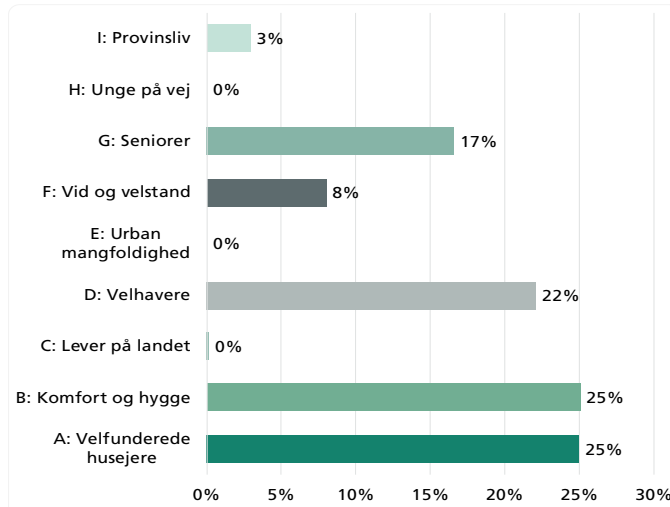
## BOLIG EJERFORHOLD



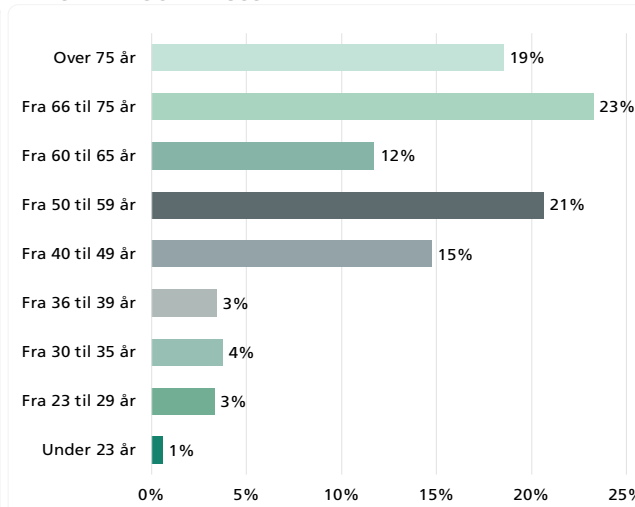
## BOLIGTYPE

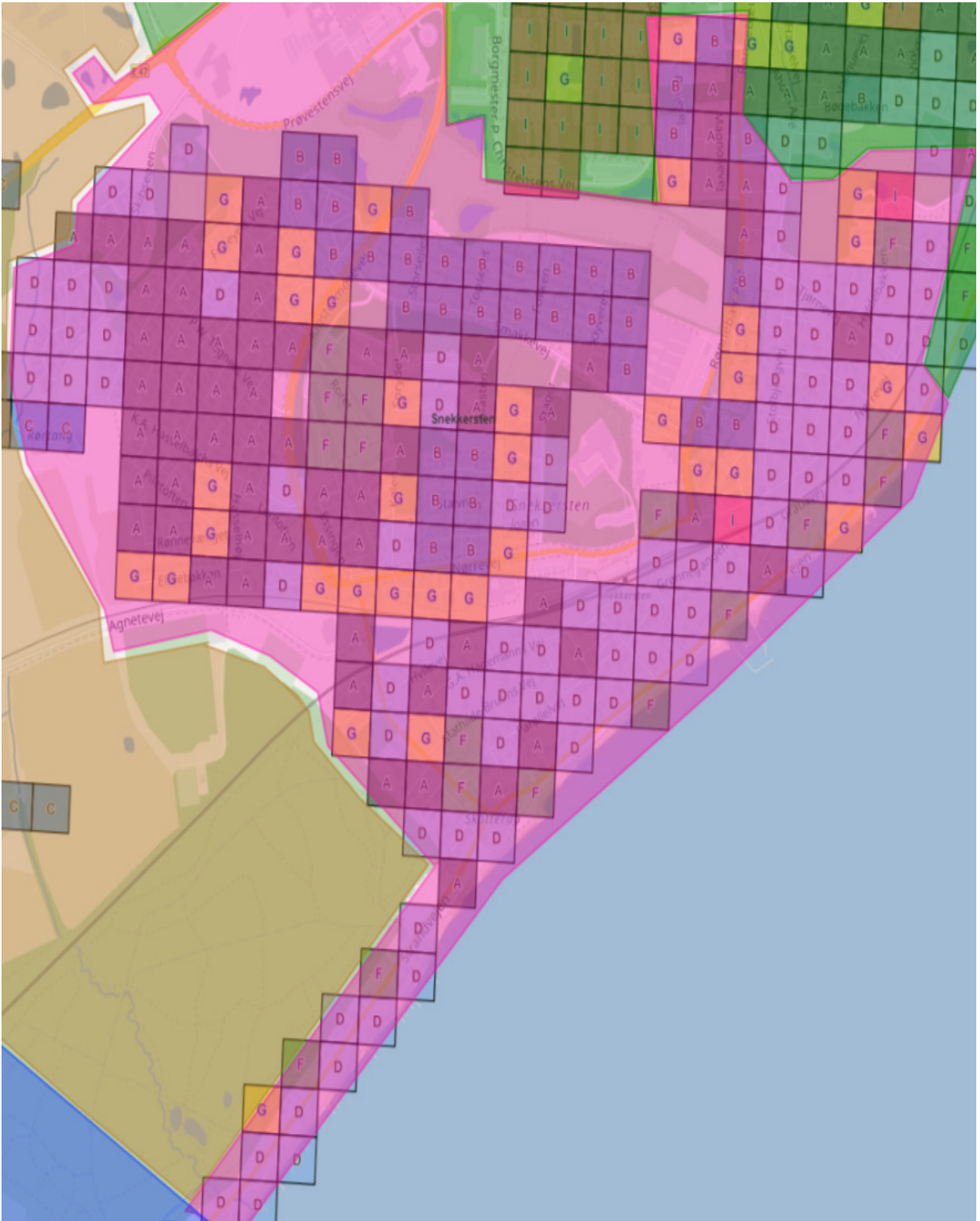


## SEGMENTER



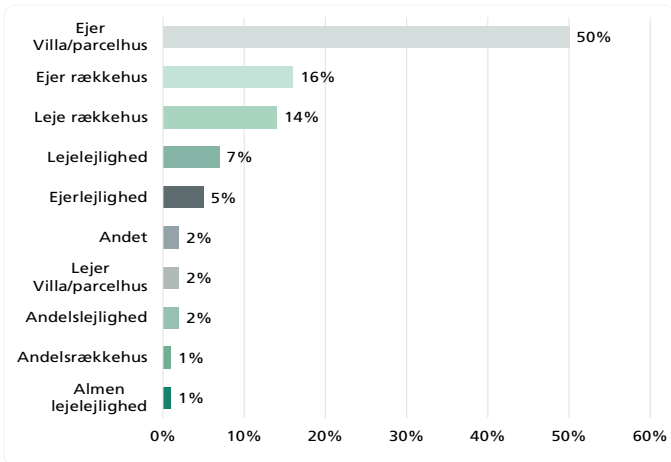
## ÆLDSTE PERSON I HUSSTANDEN



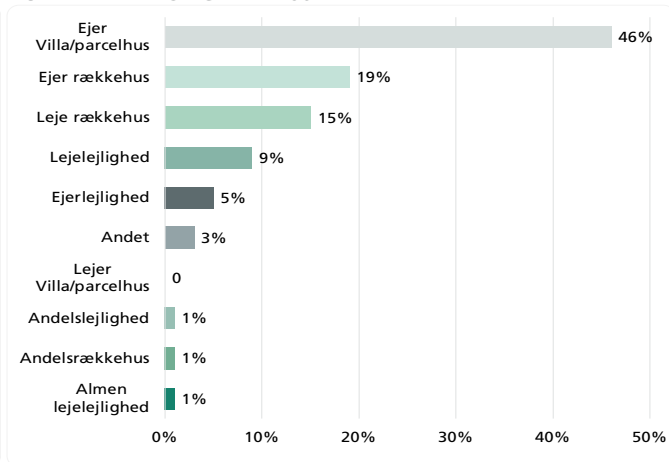


# SNEKKERSTEN - TELEFONINTERVIEW

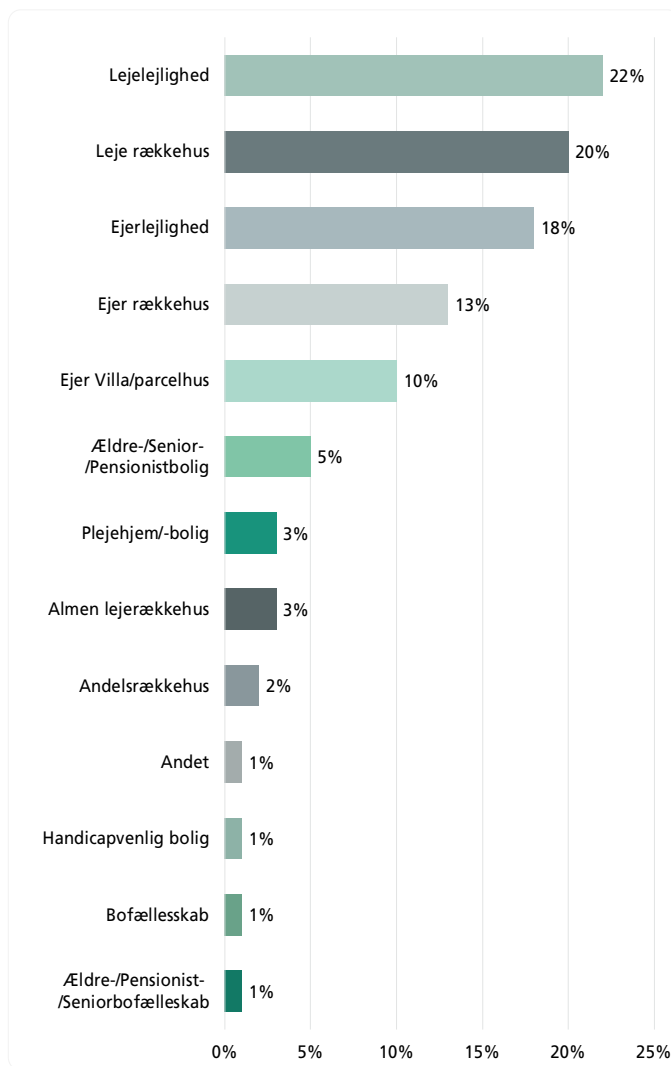
NUVÆRENDE BOLIGTYPE - ALLE



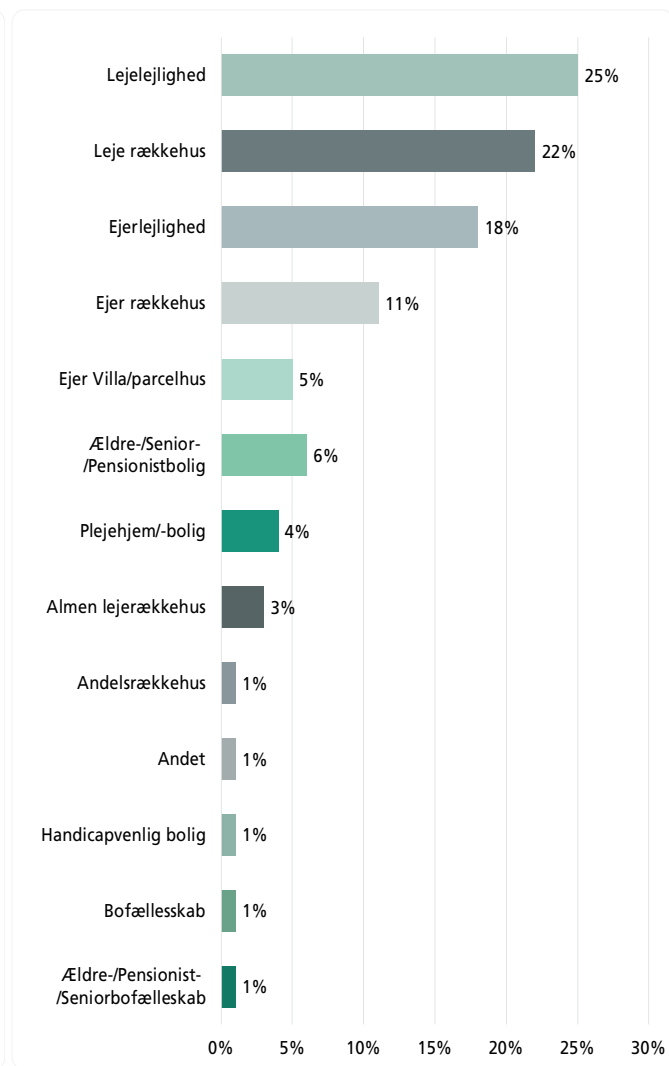
NUVÆRENDE BOLIGTYPE - 60 ÅR+



BOLIGTYPE, DER FORETRÆKES NÆSTE GANG - ALLE

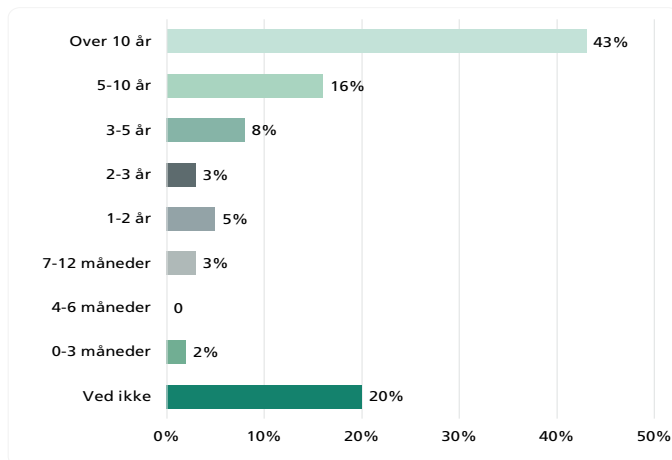


BOLIGTYPE, DER FORETRÆKES NÆSTE GANG - 60 ÅR+

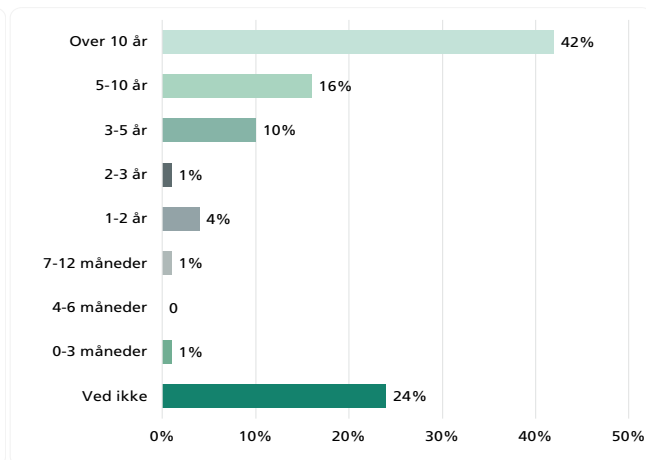


# SNEKKERSTEN - TELEFONINTERVIEW

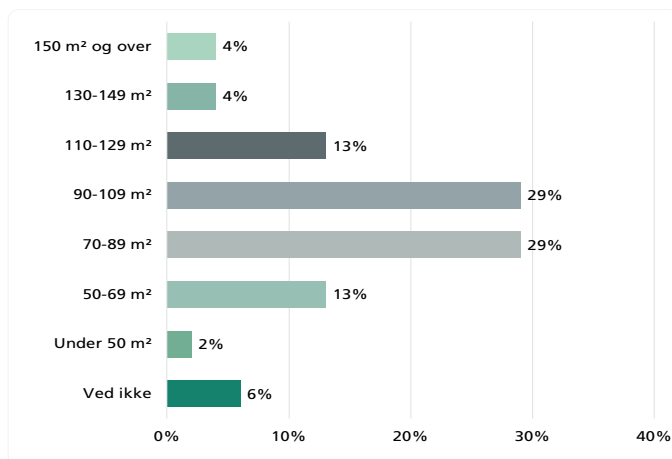
FLYTTE NÆSTE GANG - ALLE



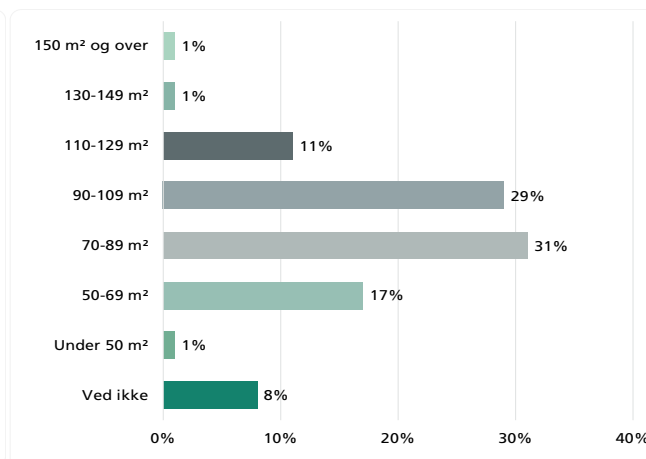
FLYTTE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



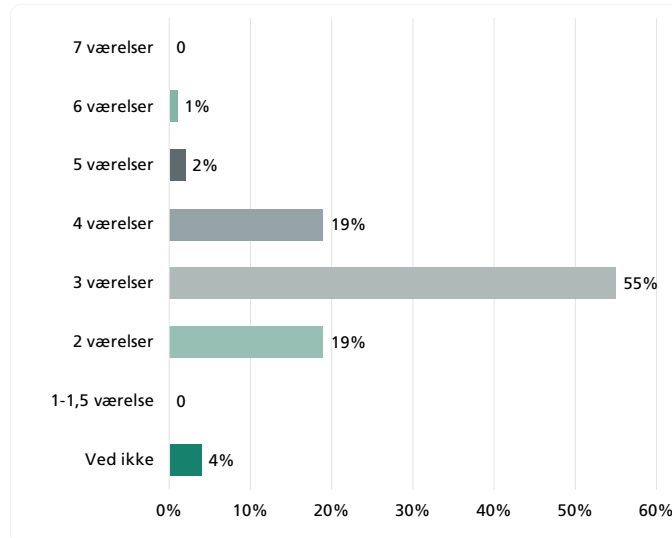
BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - ALLE



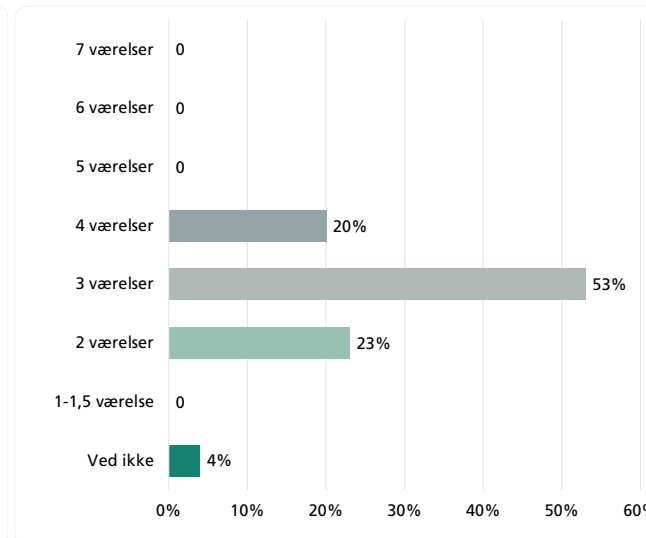
BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - ALLE

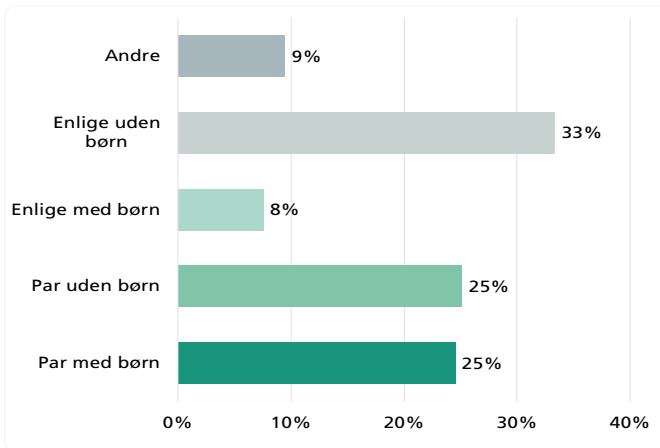


ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - 60 ÅR+

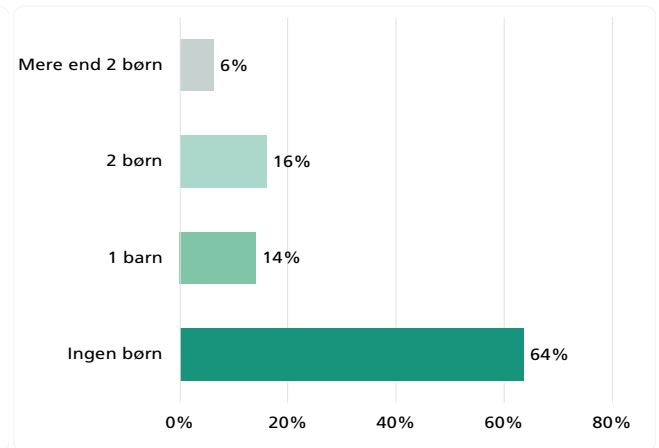


# KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE I DAG

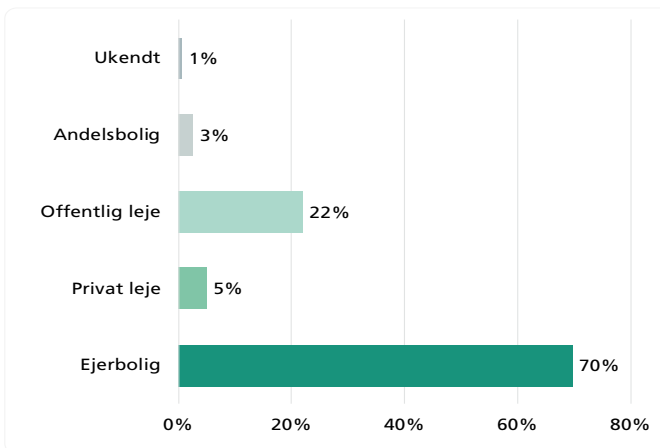
## FAMILIETYPE



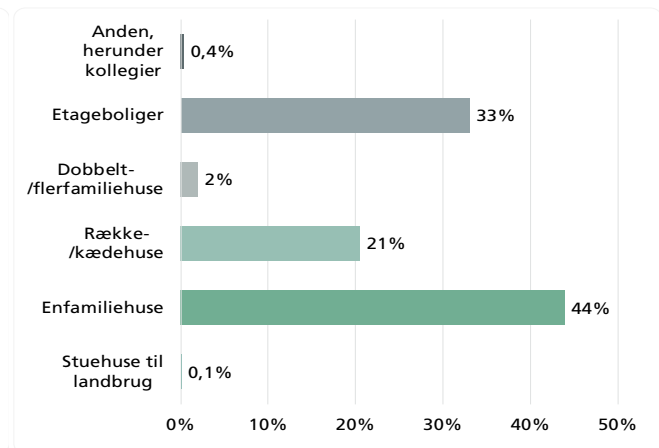
## BØRN I HUSSTAND



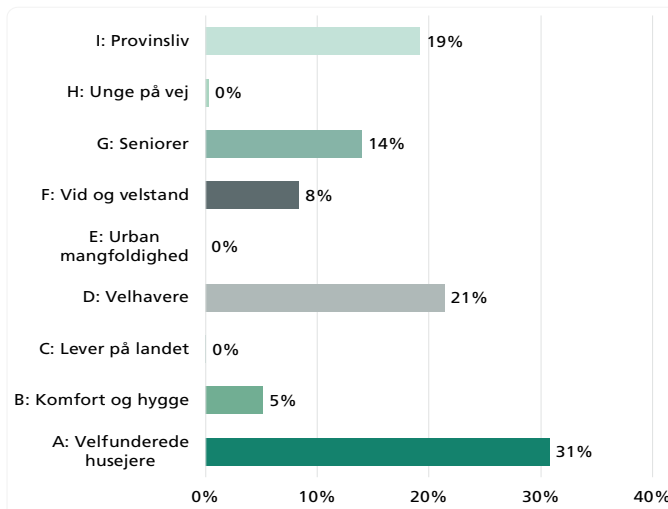
## BOLIG EJERFORHOLD



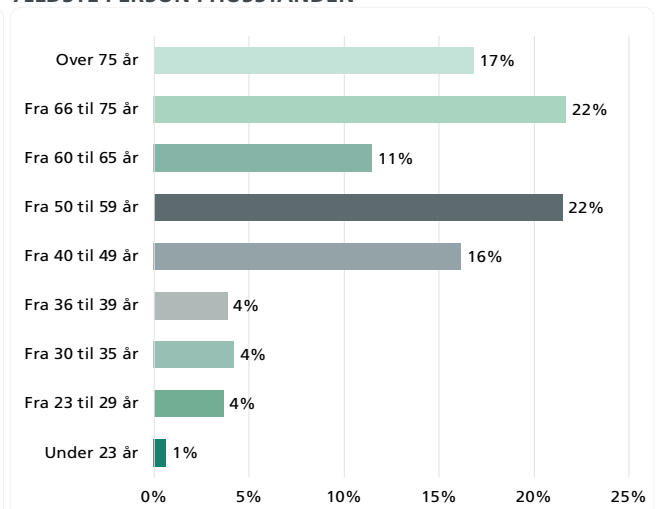
## BOLIGTYPE

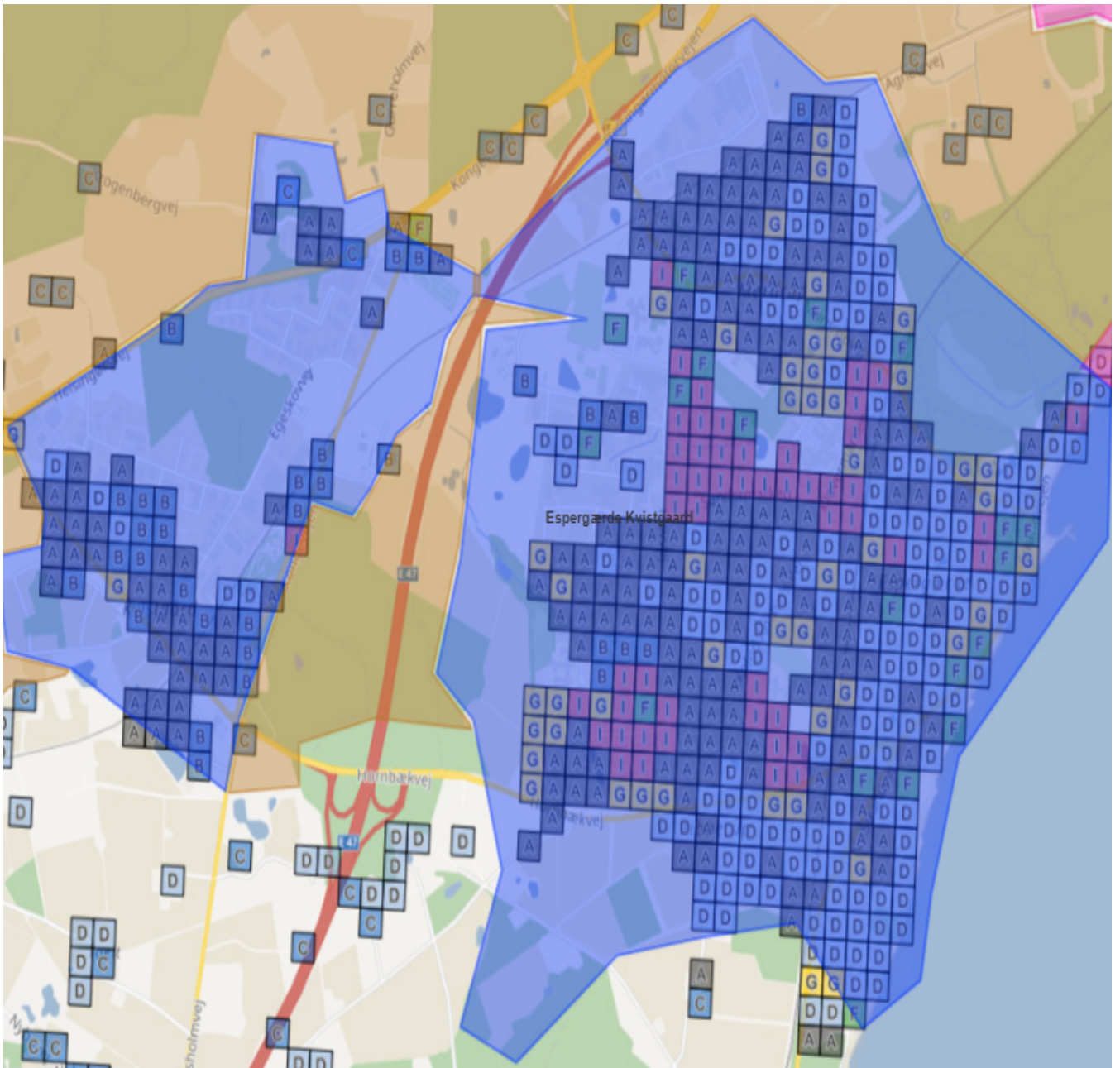


## SEGMENTER



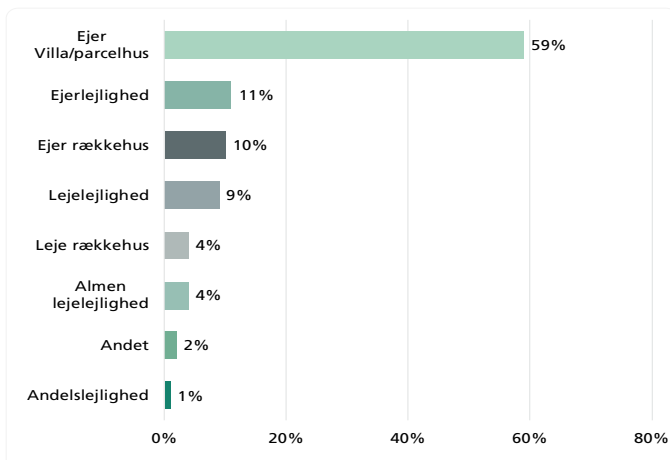
## ÆLDSTE PERSON I HUSSTANDEN



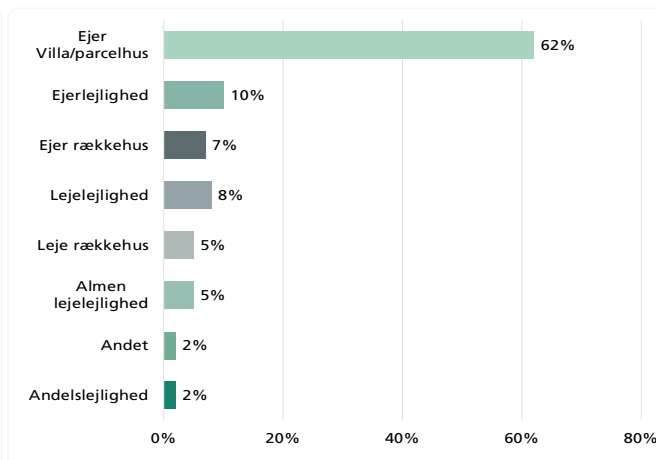


# KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE- TELEFONINTERVIEW

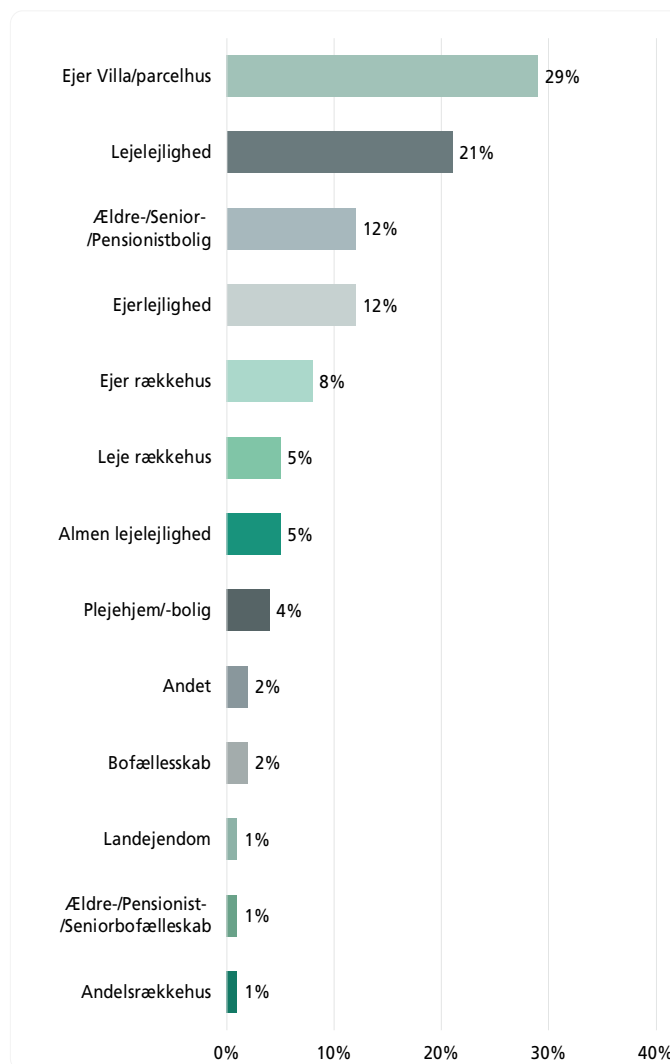
NUVÆRENDE BOLIGTYPE - ALLE



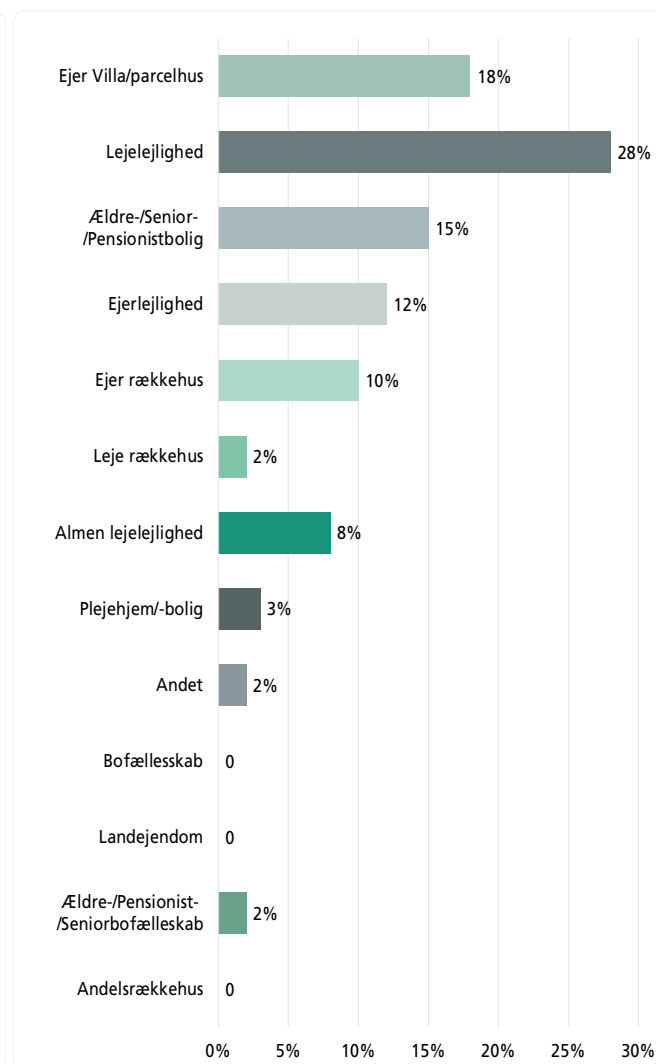
NUVÆRENDE BOLIGTYPE - 60 ÅR+



BOLIGTYPE, DER FORETRÆKKES NÆSTE GANG- ALLE



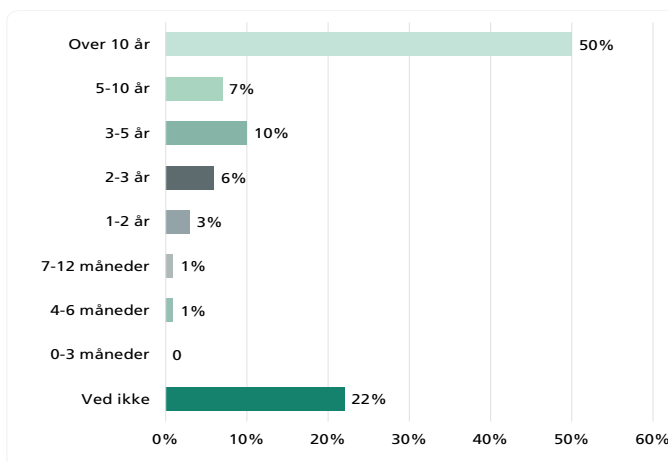
BOLIGTYPE, DER FORETRÆKKES NÆSTE GANG - 60 ÅR+



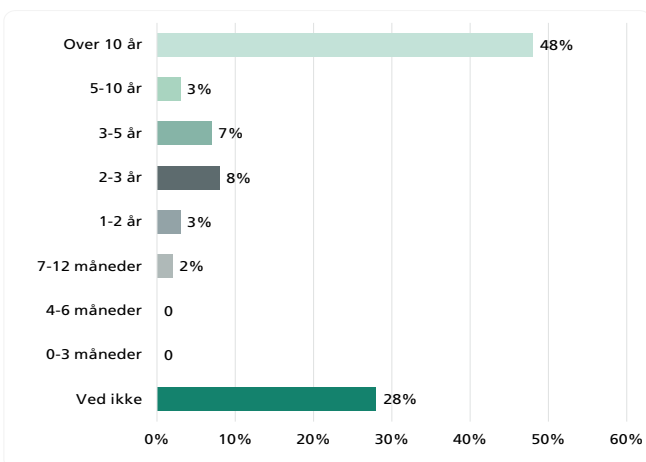


# KVISTGÅRD OG ESPERGÆRDE- TELEFONINTERVIEW

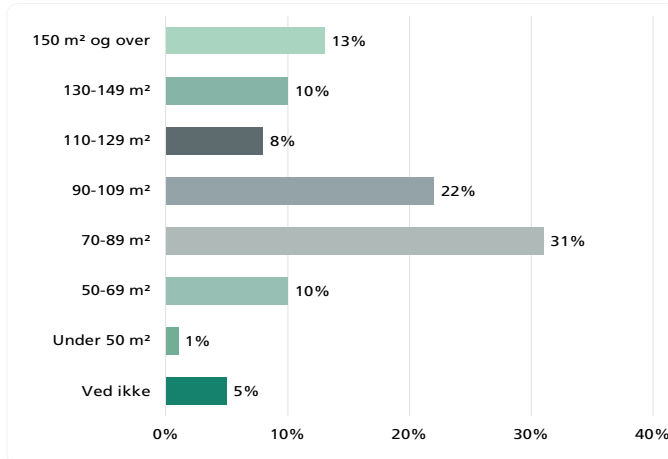
## FLYTTE NÆSTE GANG - ALLE



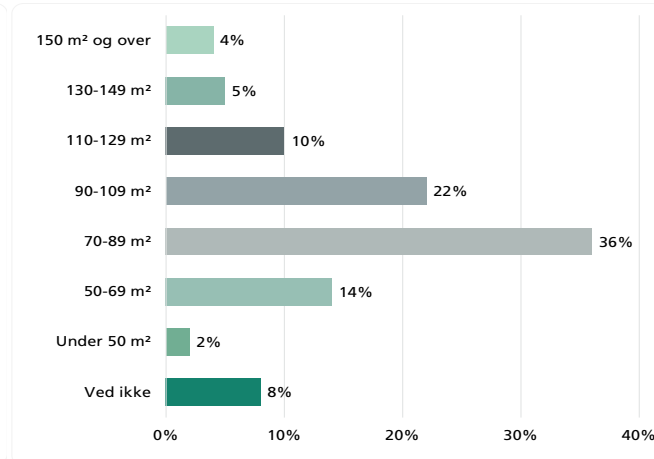
## FLYTTE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



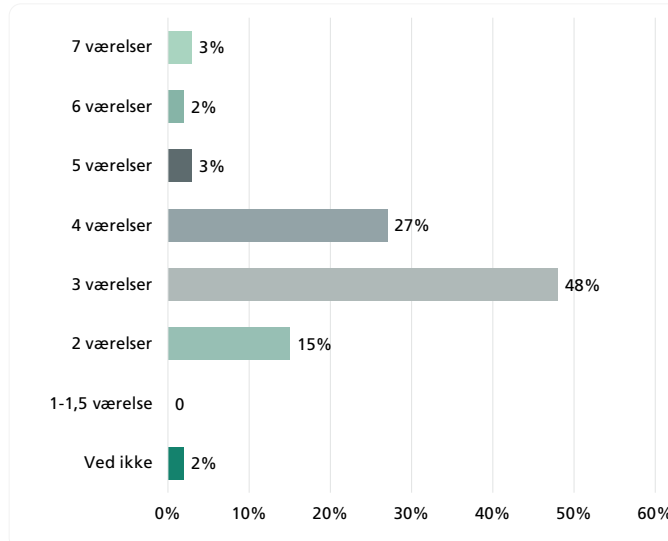
## BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - ALLE



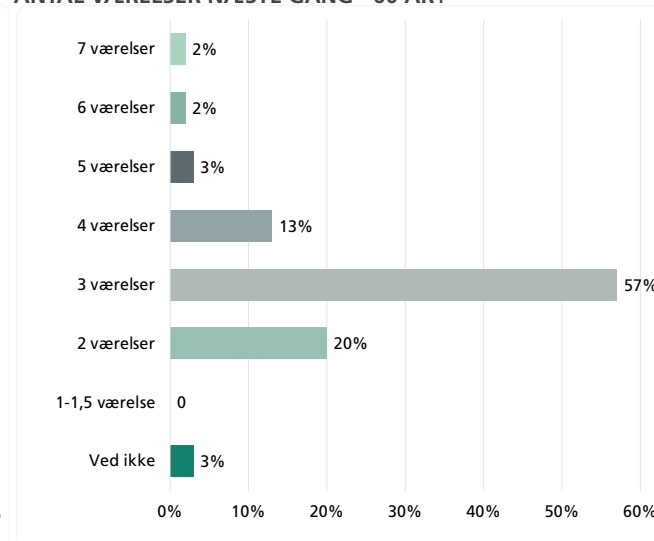
## BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



## ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - ALLE

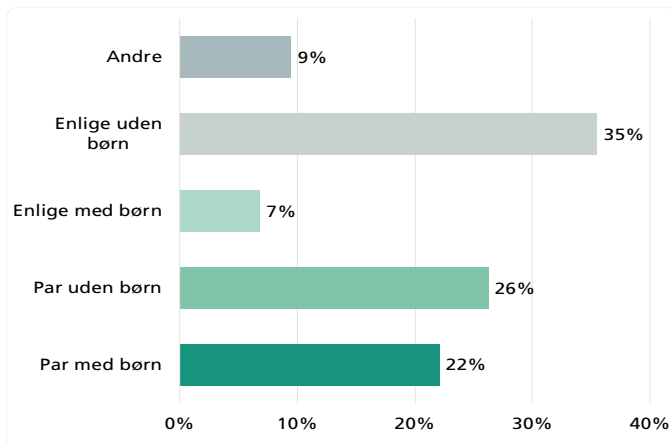


## ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - 60 ÅR+

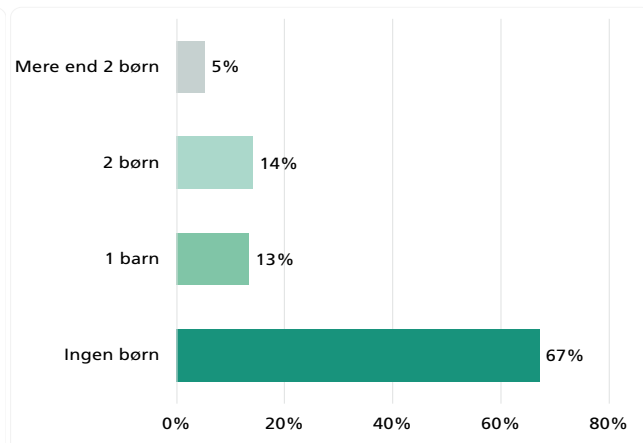


# HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE I DAG

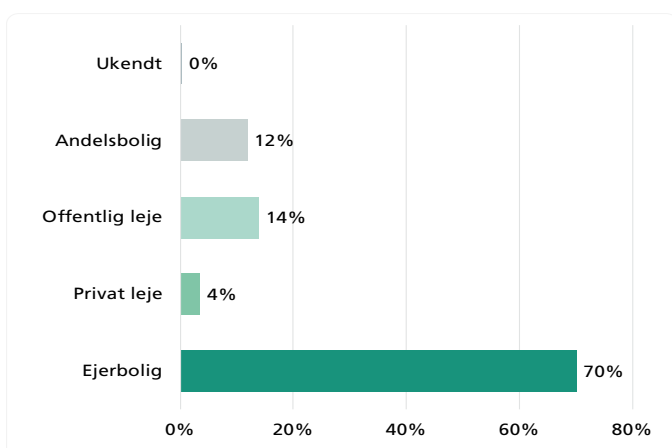
## FAMILIETYPE



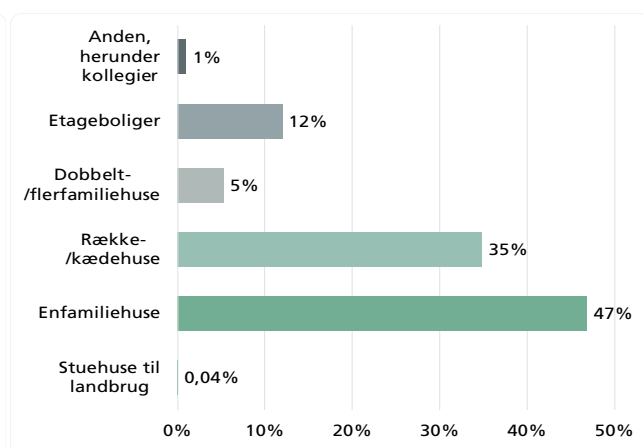
## BØRN I HUSSTAND



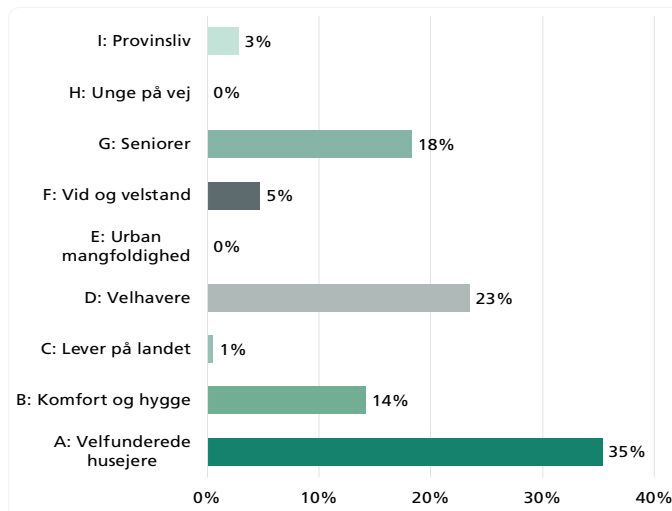
## BOLIG EJERFORHOLD



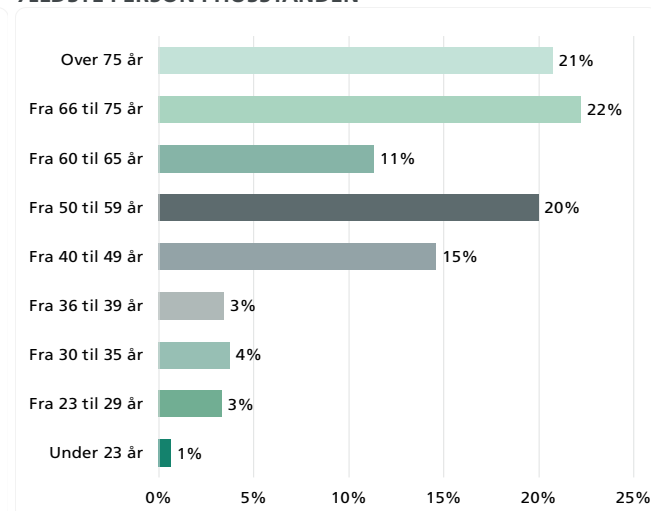
## BOLIGTYPE

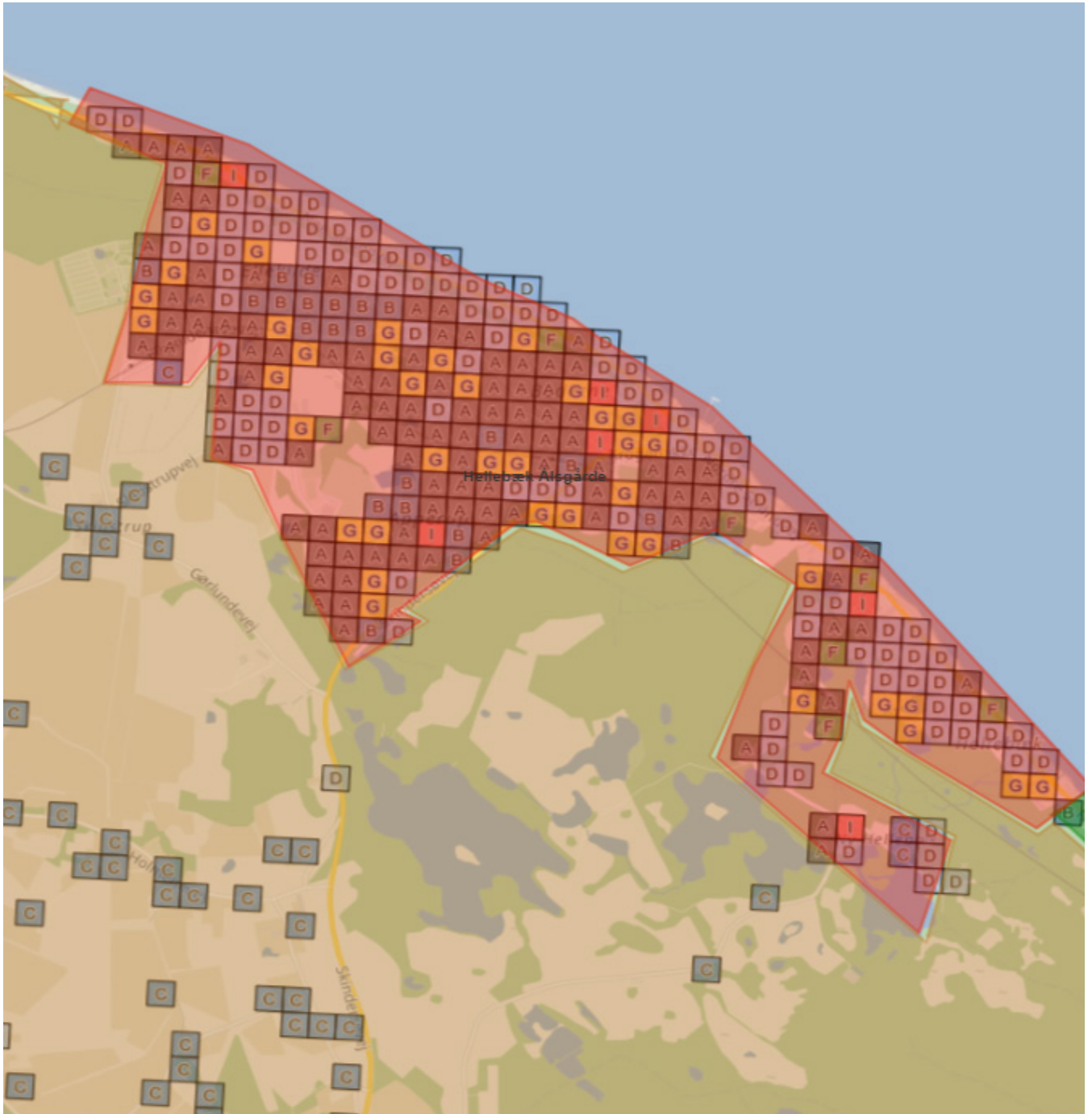


## SEGMENTER



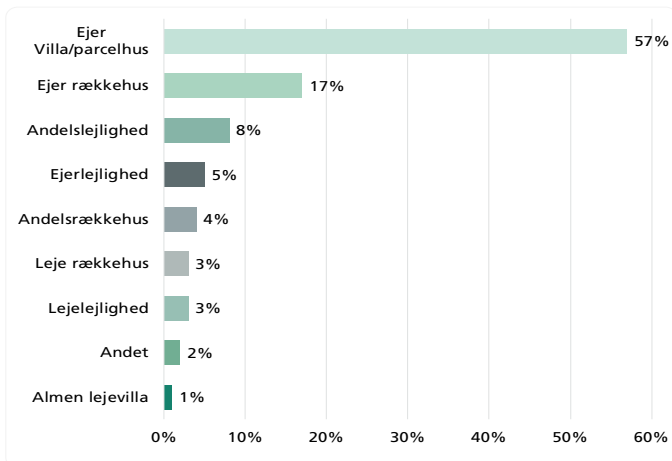
## ÆLDSTE PERSON I HUSSTANDEN



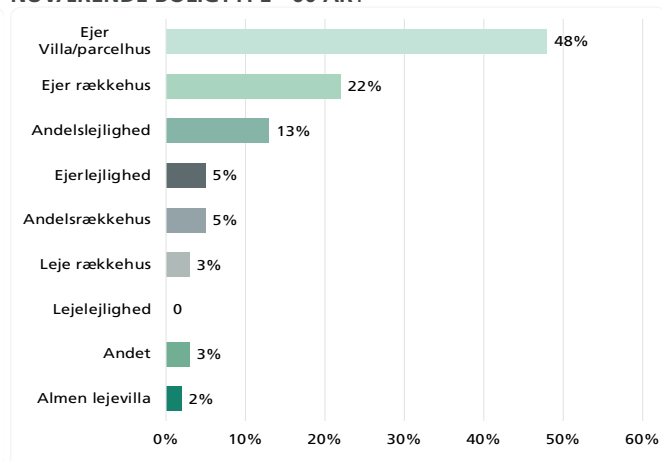


# HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE - TELEFONINTERVIEW

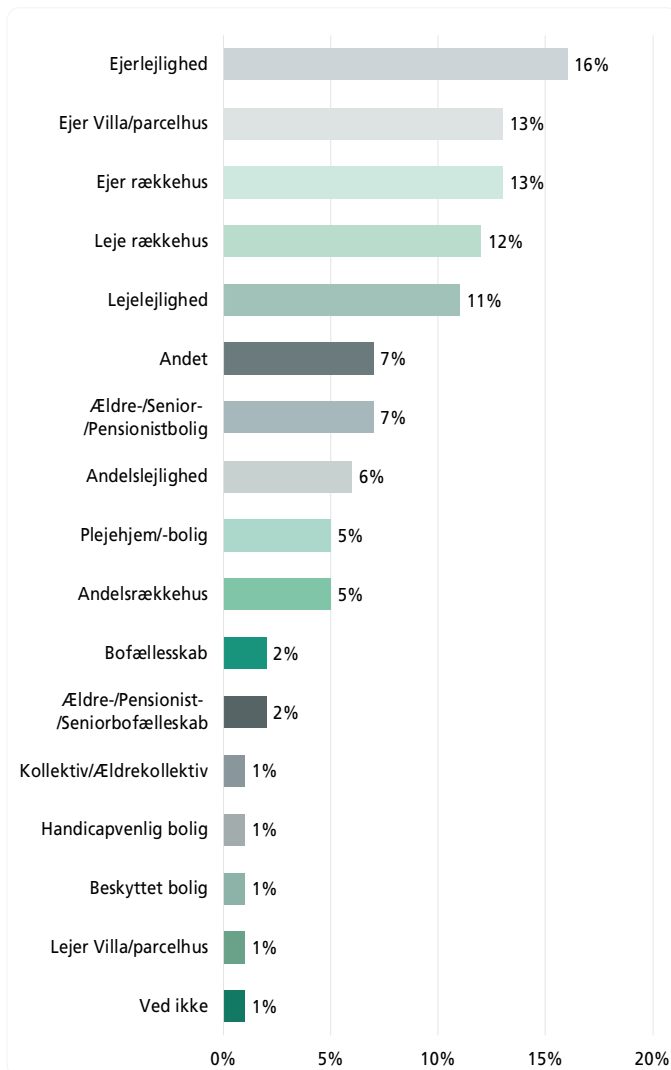
NUVÆRENDE BOLIGTYPE - ALLE



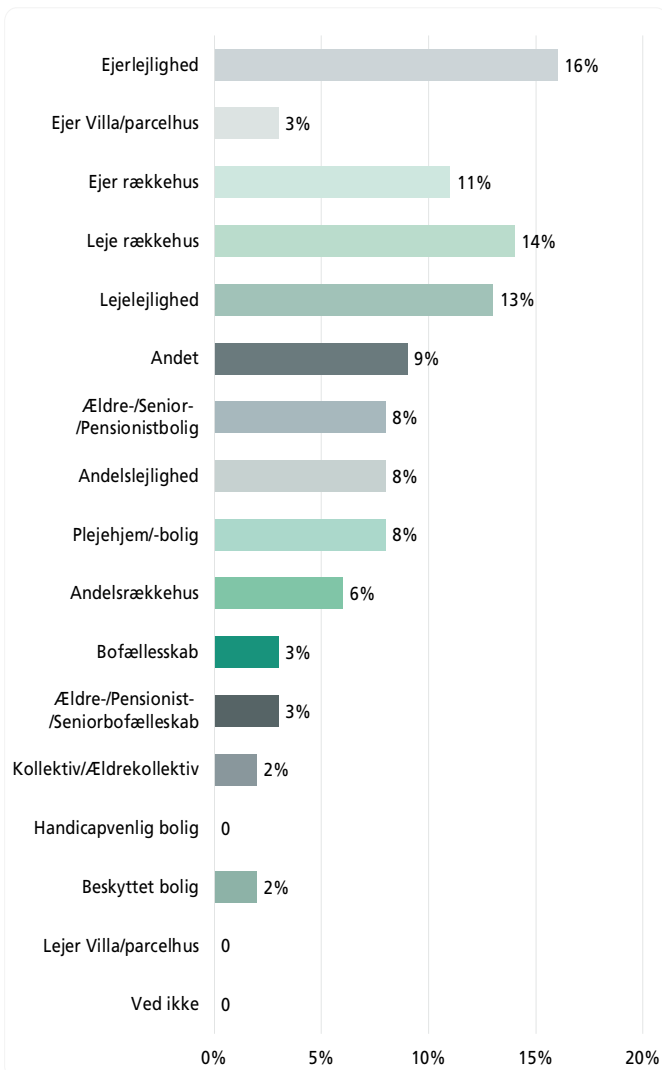
NUVÆRENDE BOLIGTYPE - 60 ÅR+



BOLIGTYPE, DER FORETRÆKKES NÆSTE GANG - ALLE

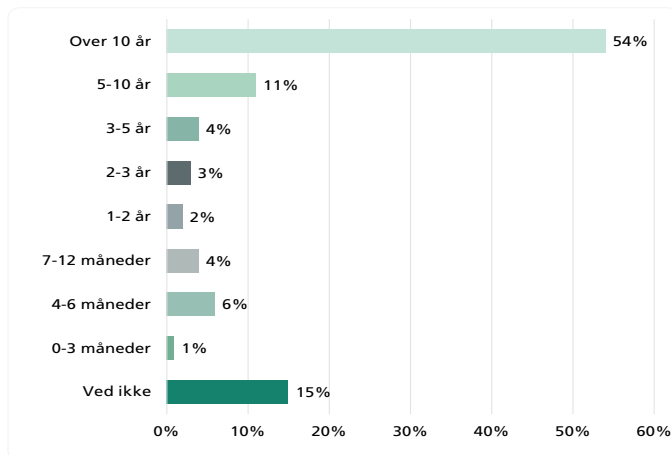


BOLIGTYPE, DER FORETRÆKKES NÆSTE GANG - 60 ÅR+

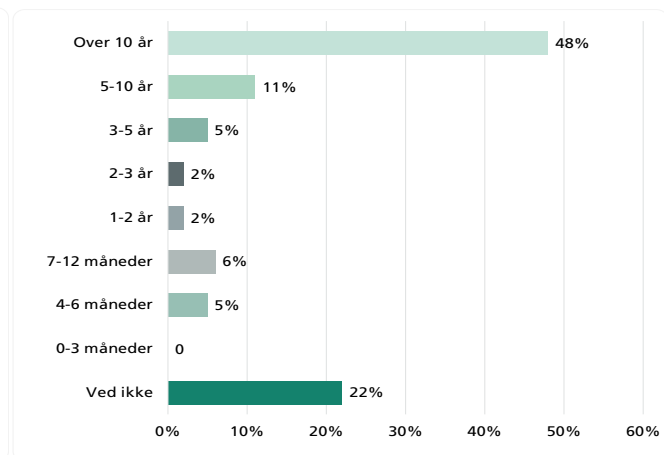


# HELLEBÆK OG ÅLSGÅRDE - TELEFONINTERVIEW

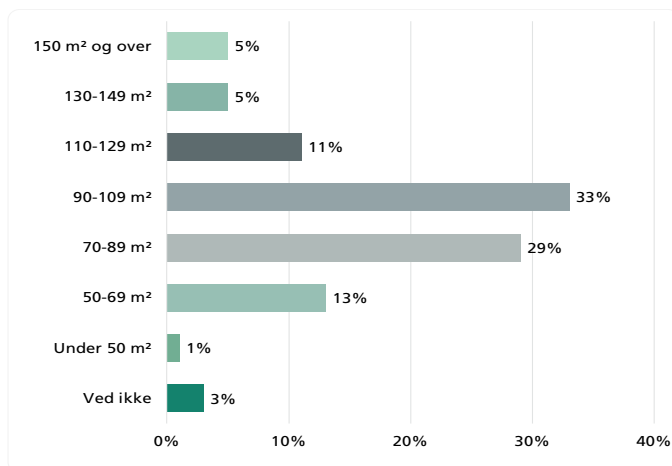
FLYTTE NÆSTE GANG - ALLE



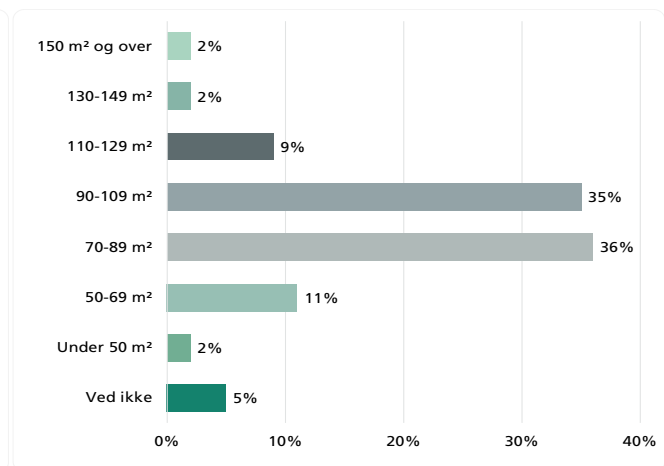
FLYTTE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



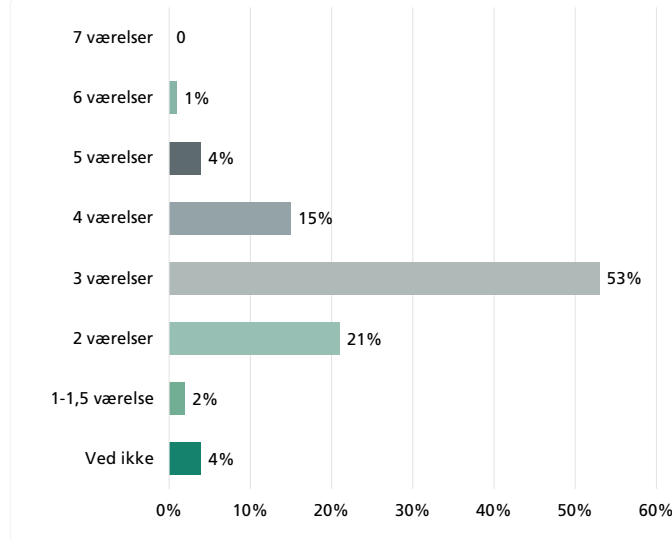
BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - ALLE



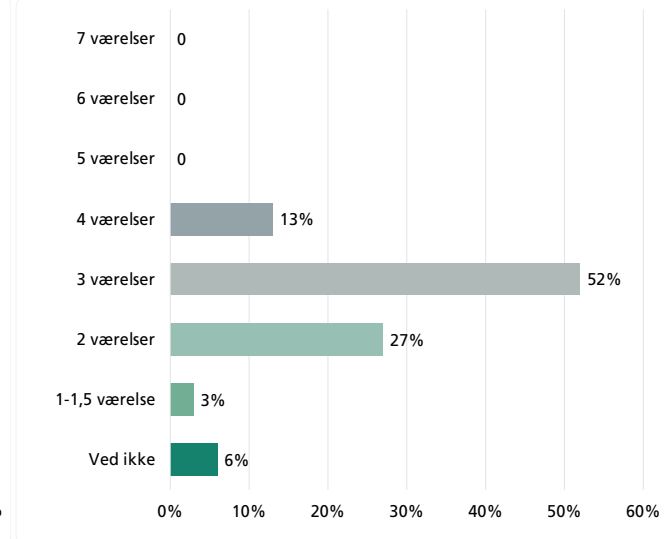
BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - ALLE

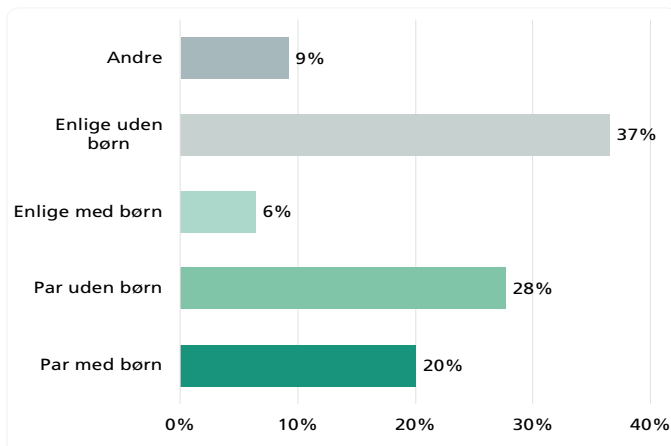


ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - 60 ÅR+

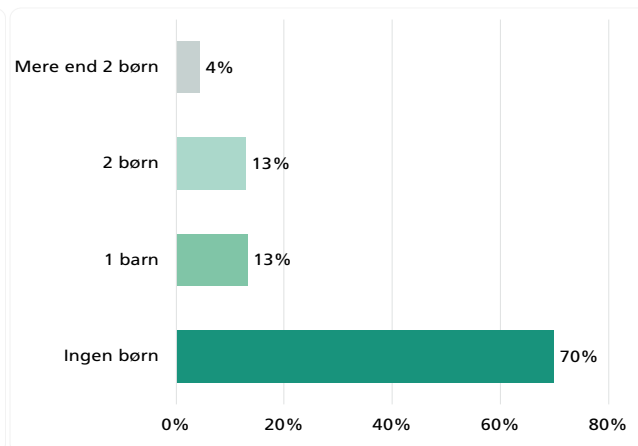


# HORNBÆK I DAG

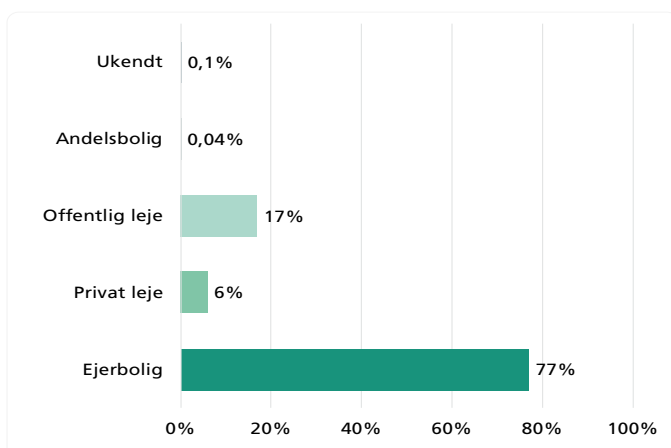
## FAMILIETYPPE



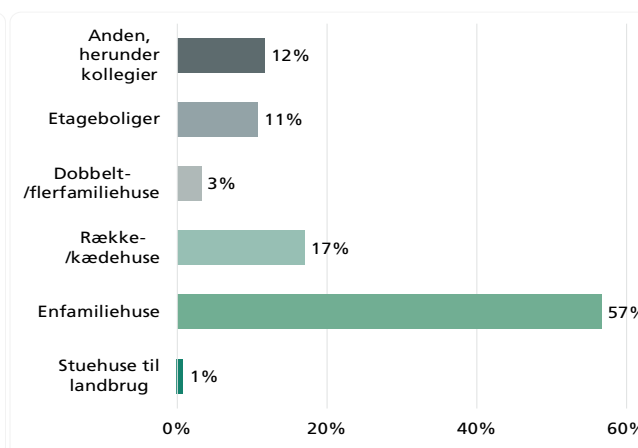
## BØRN I HUSSTAND



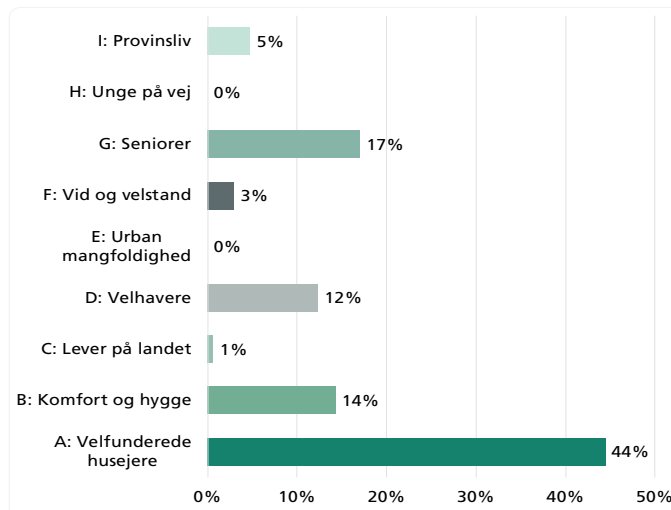
## BOLIG EJERFORHOLD



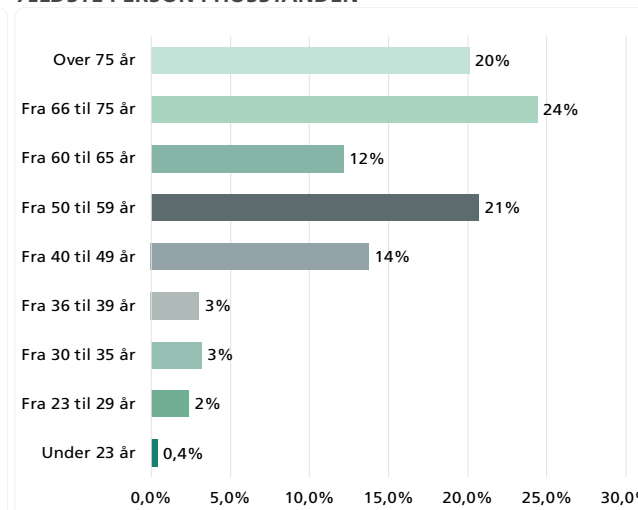
## BOLIGTYPE

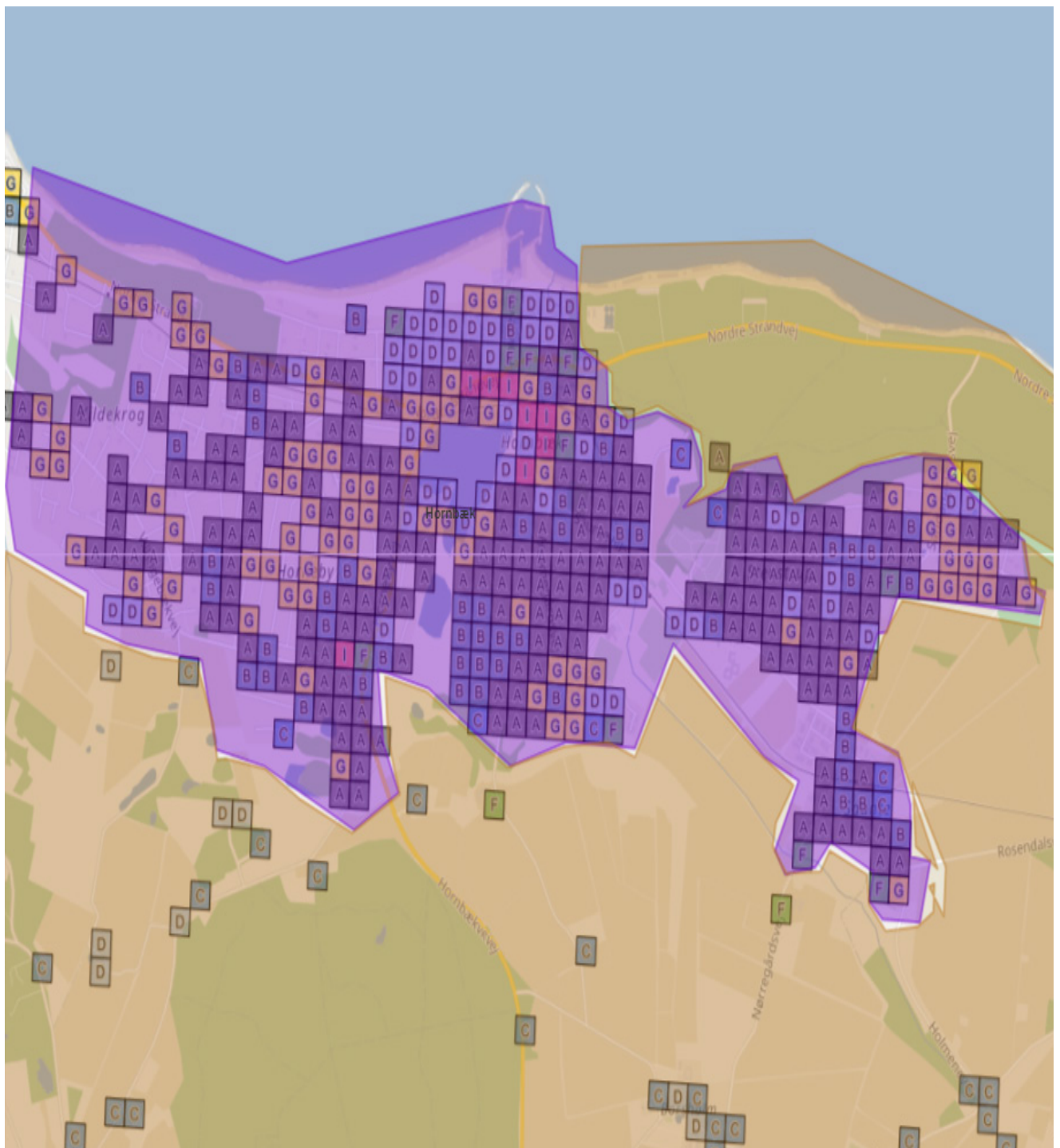


## SEGMENTER



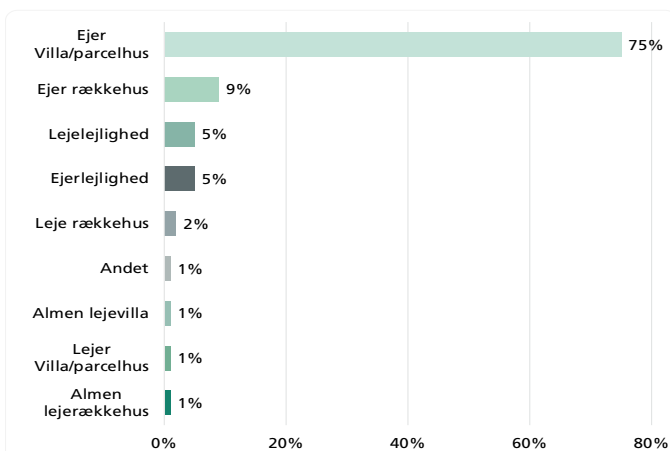
## ÆLDSTE PERSON I HUSSTANDEN



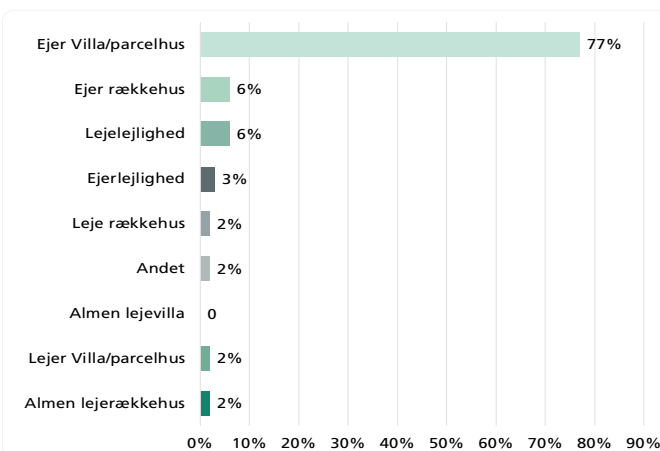


# HORNBAEK - TELEFONINTERVIEW

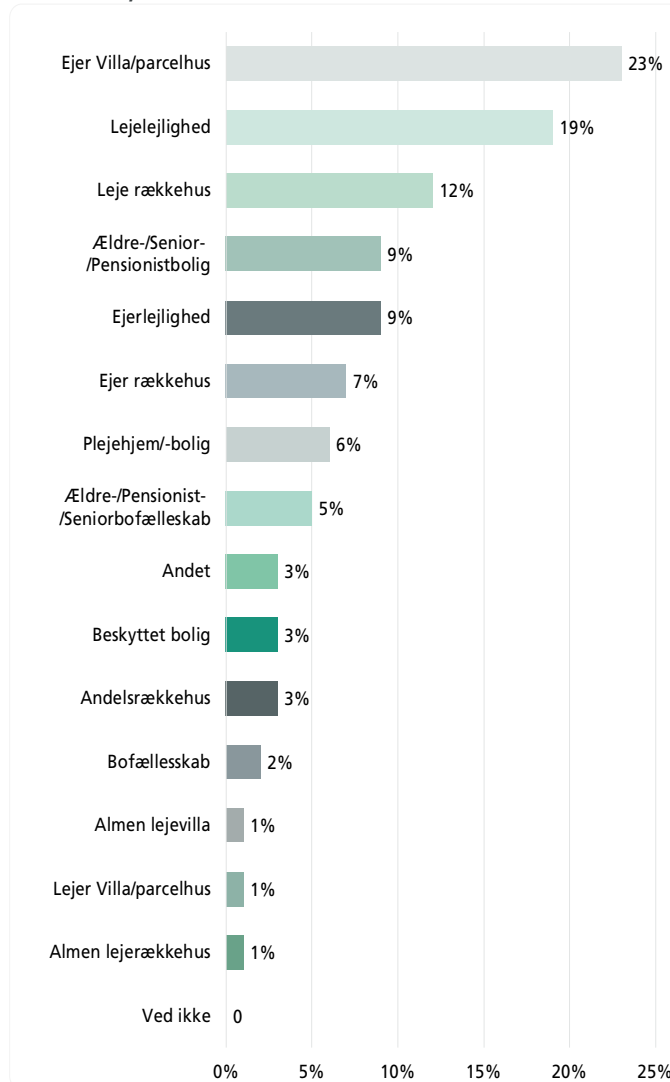
NUVÆRENDE BOLIGTYPE - ALLE



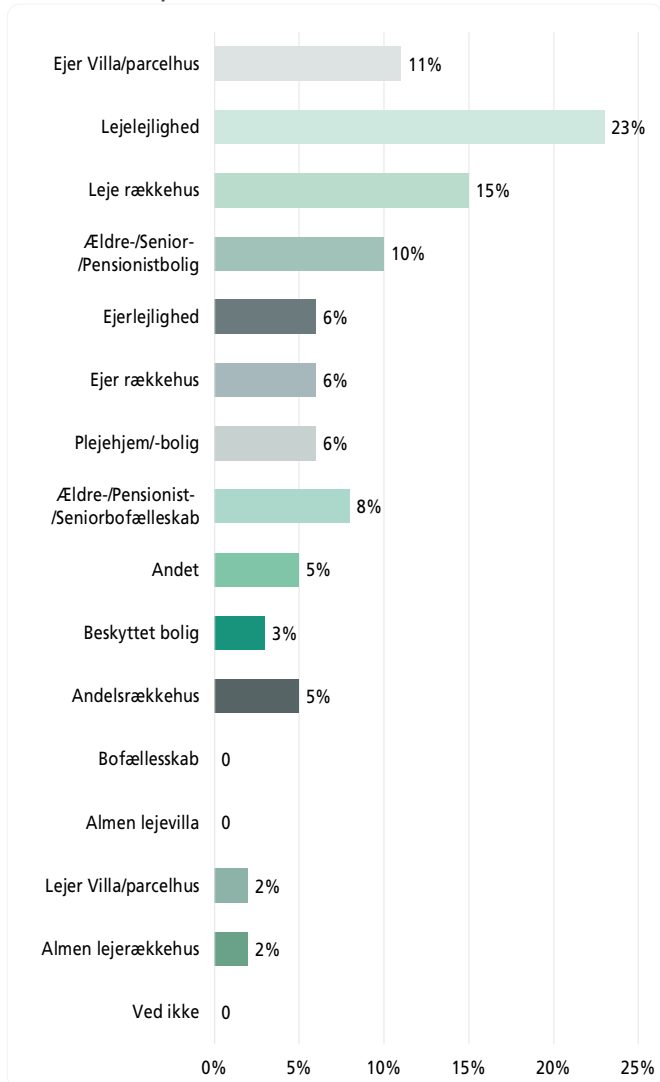
NUVÆRENDE BOLIGTYPE - 60 ÅR+



BOLIGTYPE, DER FORETRÆKES NÆSTE GANG - ALLE



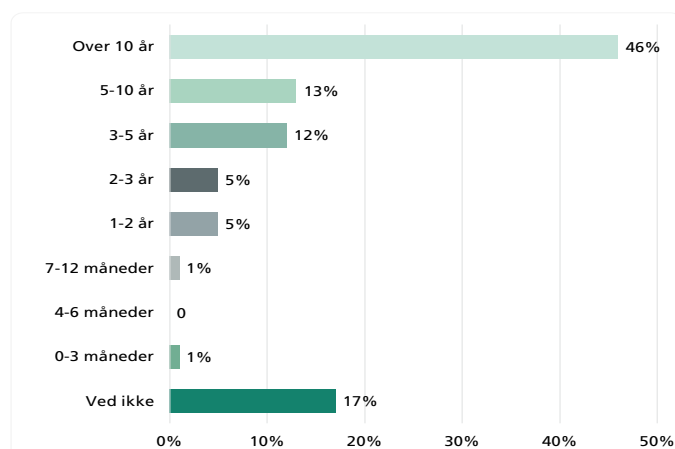
BOLIGTYPE, DER FORETRÆKES NÆSTE GANG - 60 ÅR+



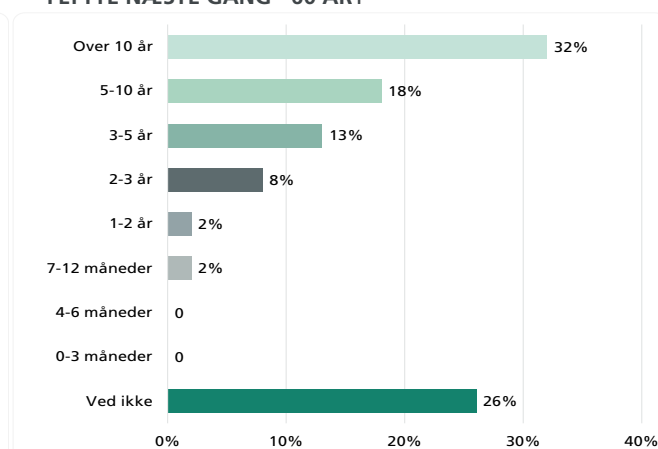


# HORNBAEK - TELEFONINTERVIEW

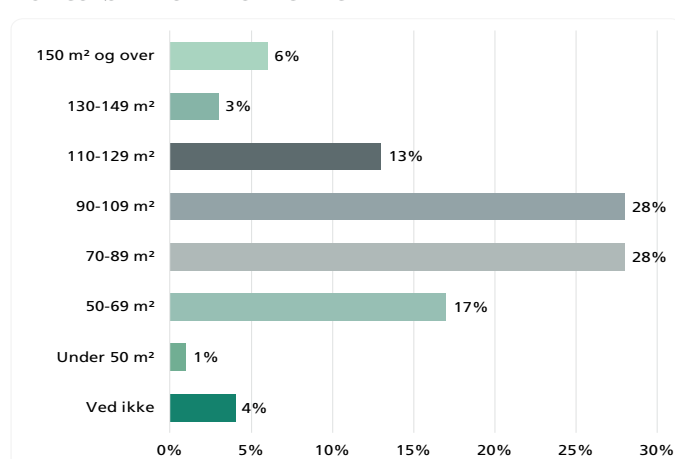
## FLYTTE NÆSTE GANG - ALLE



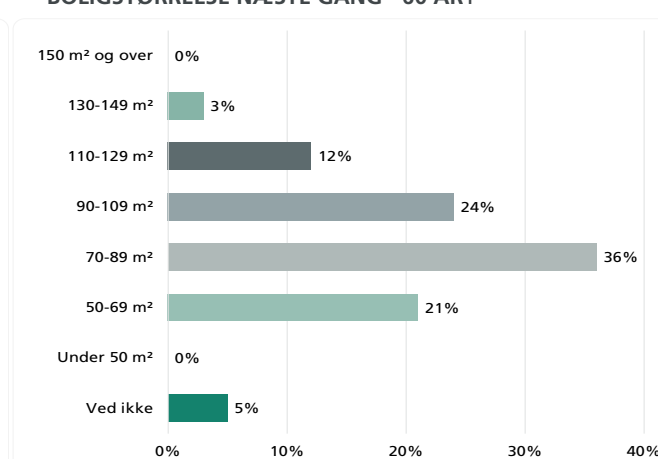
## FLYTTE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



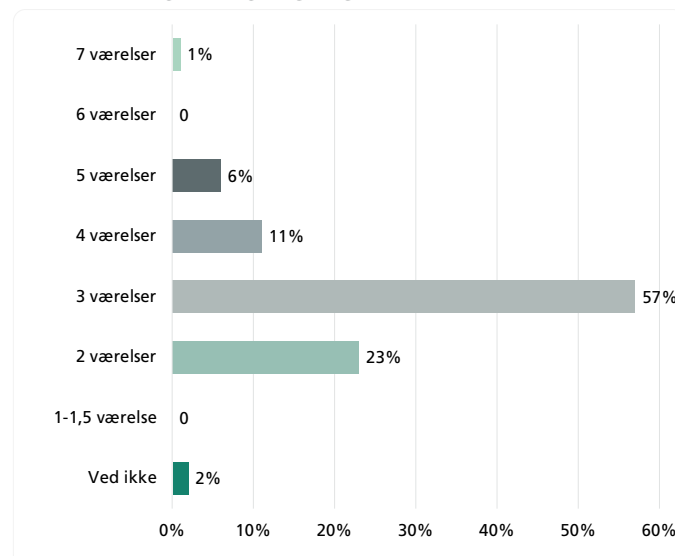
## BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - ALLE



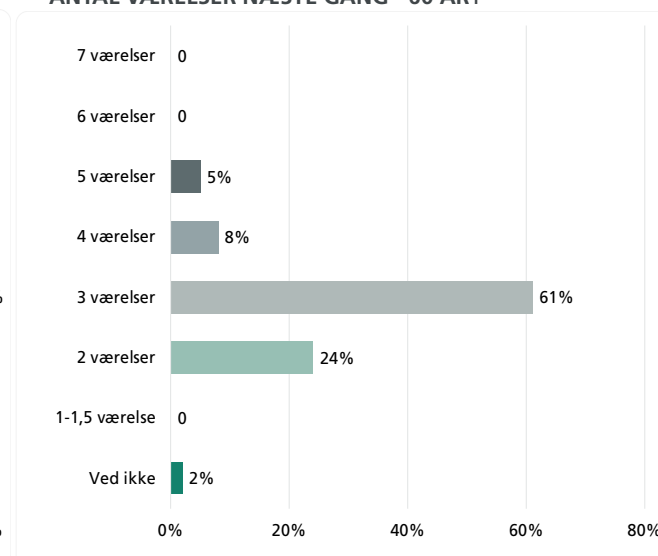
## BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



## ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - ALLE

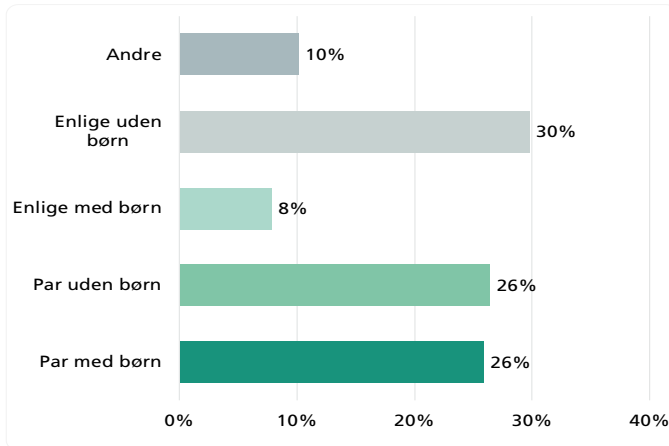


## ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - 60 ÅR+

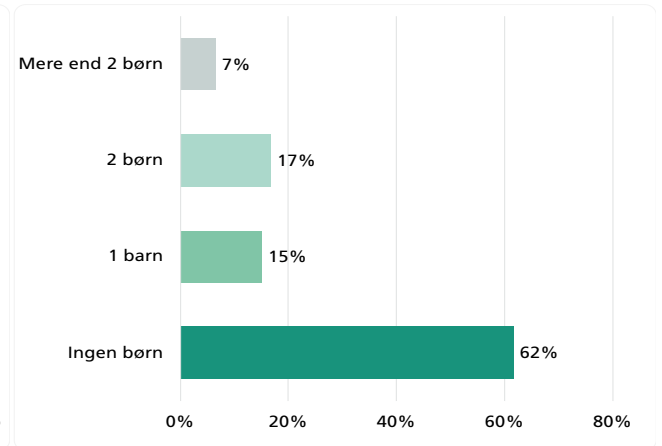


# ØVRIGE LANDOMRÅDER OG MINDRE BYER I DAG

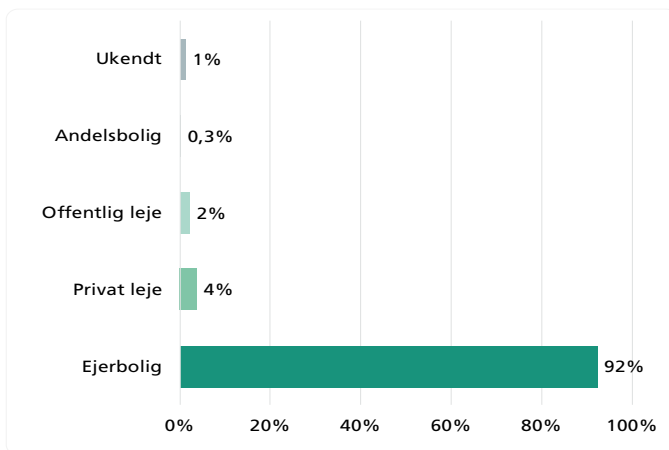
## FAMILIETYPPE



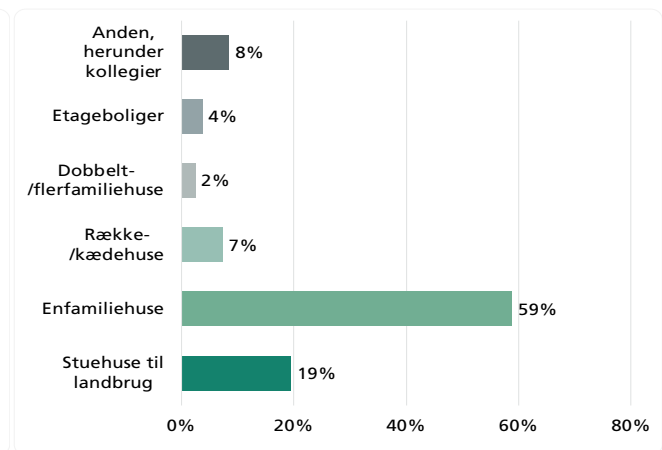
## BØRN I HUSSTAND



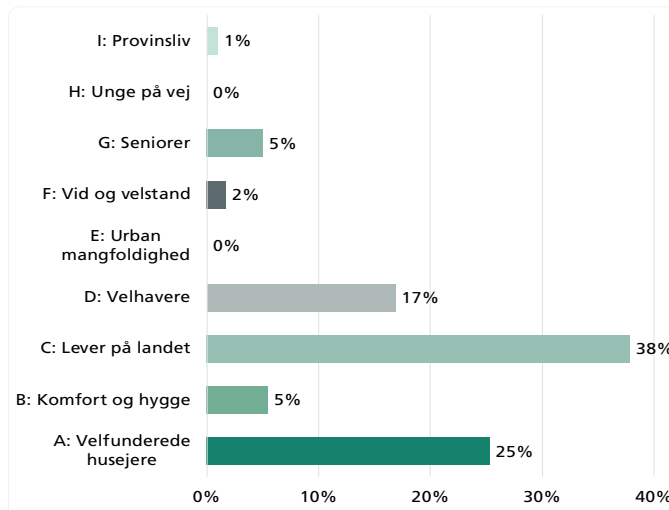
## BOLIG EJERFORHOLD



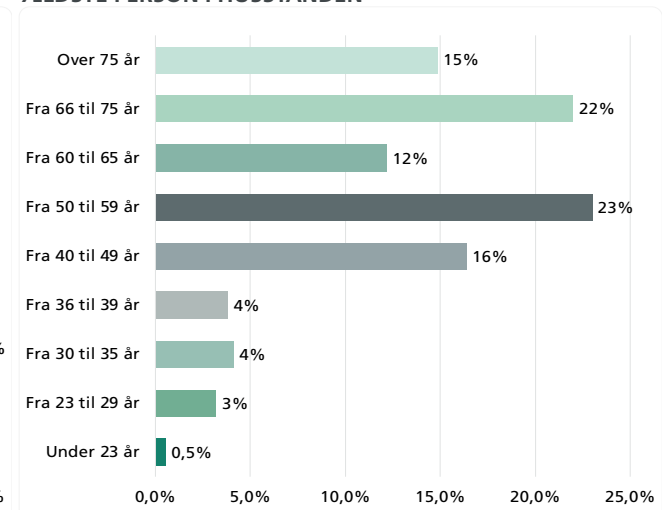
## BOLIGTYPE

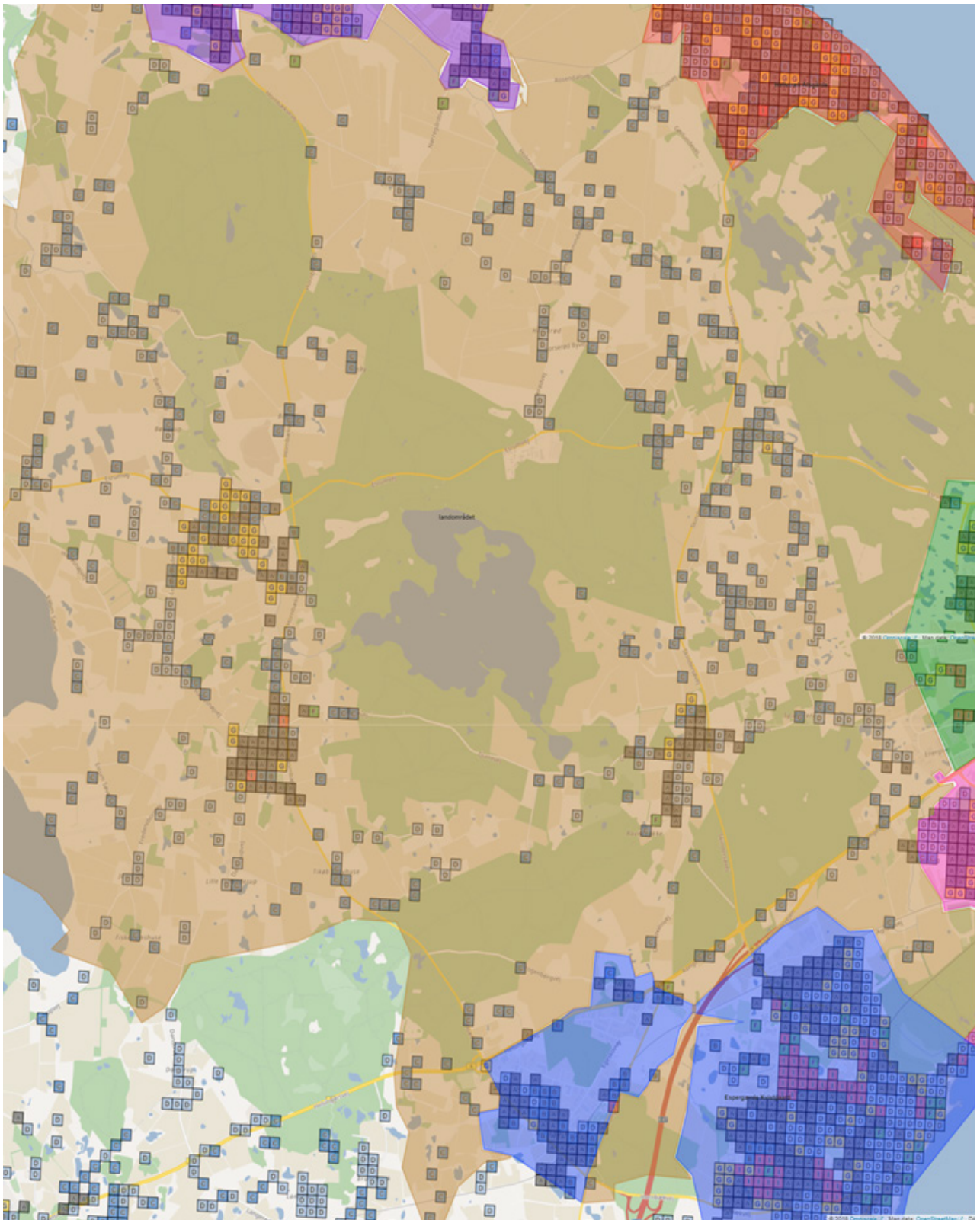


## SEGMENTER



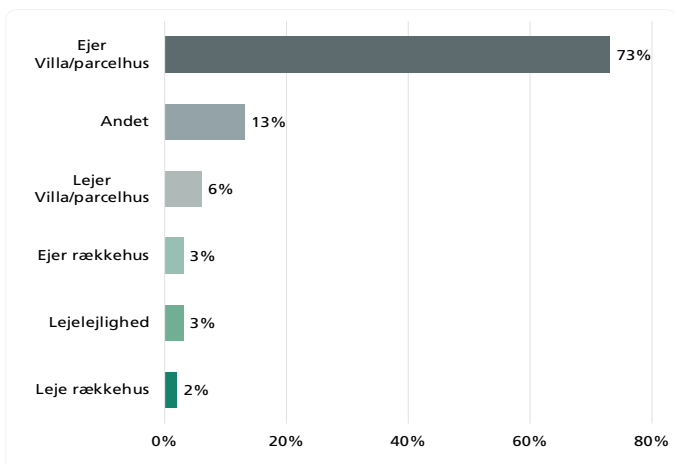
## ÆLDSTE PERSON I HUSSTANDEN



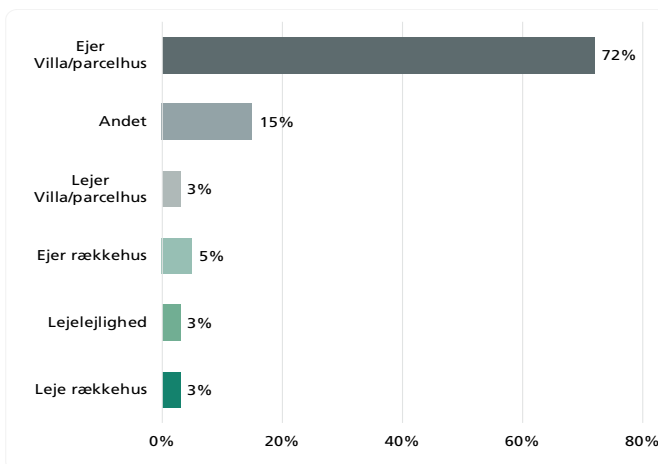


# LANDOMRÅDET - TELEFONINTERVIEW

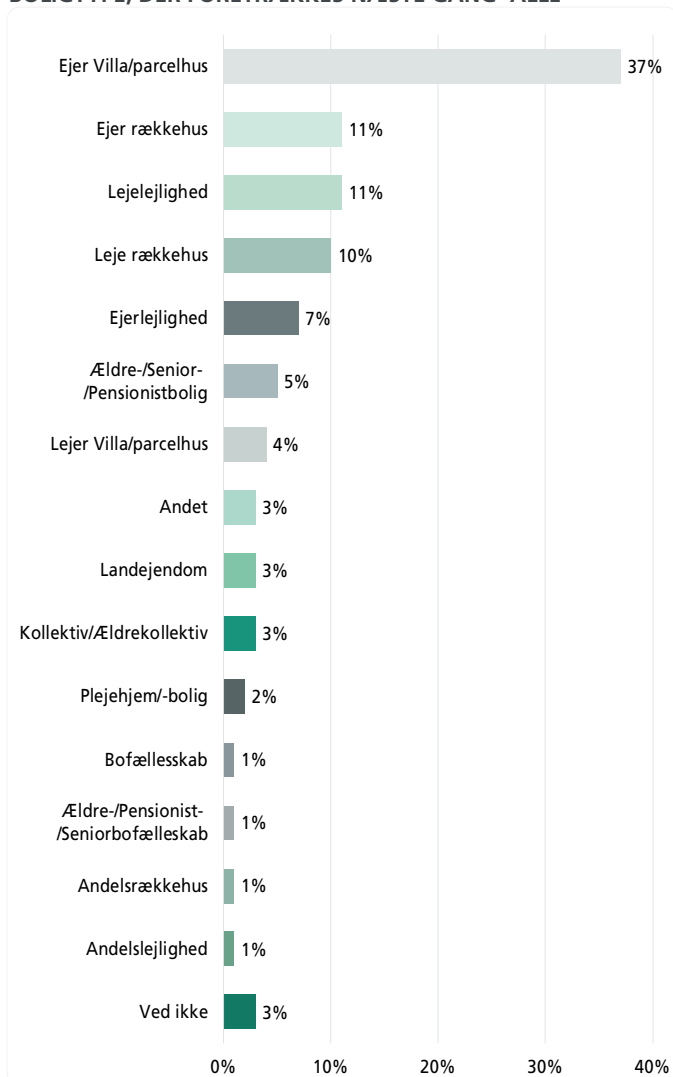
## NUVÆRENDE BOLIGTYPE - ALLE



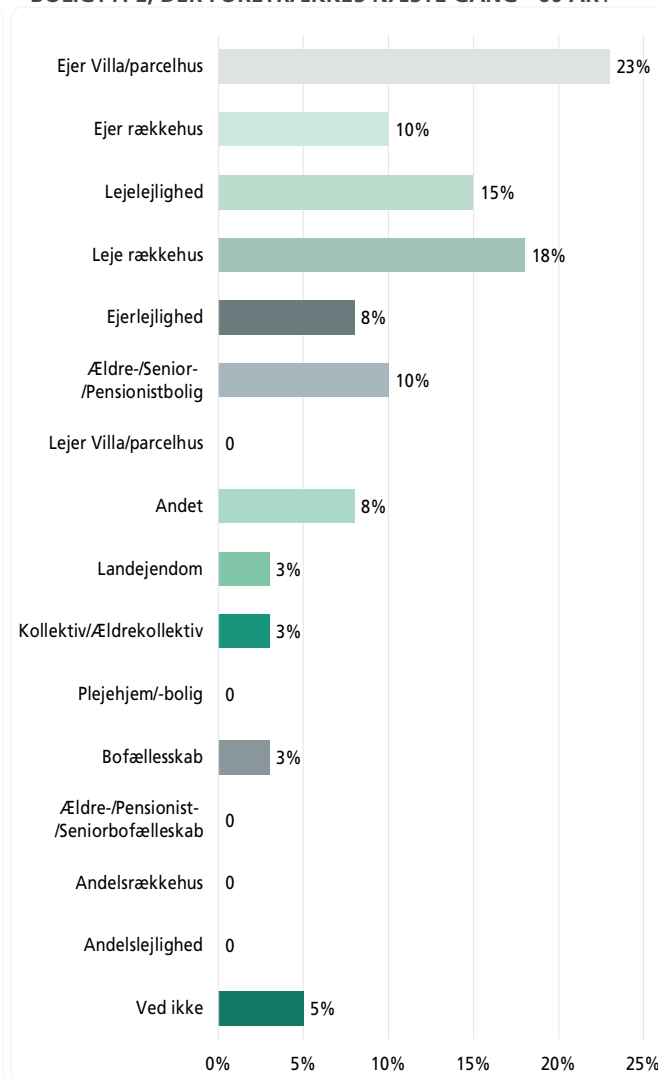
## NUVÆRENDE BOLIGTYPE - 60 ÅR+



## BOLIGTYPE, DER FORETRÆKKES NÆSTE GANG - ALLE

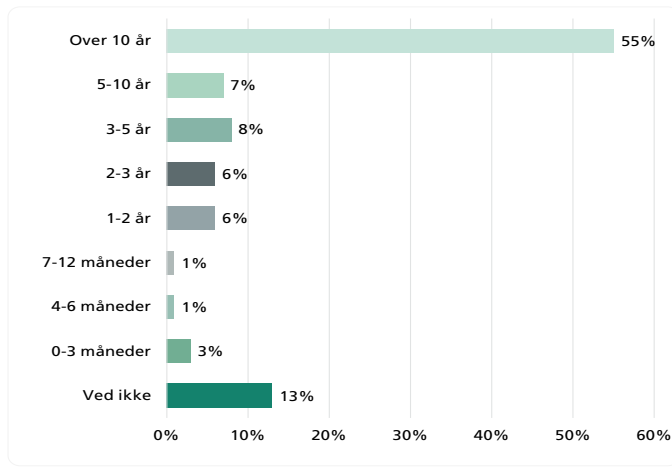


## BOLIGTYPE, DER FORETRÆKKES NÆSTE GANG - 60 ÅR+

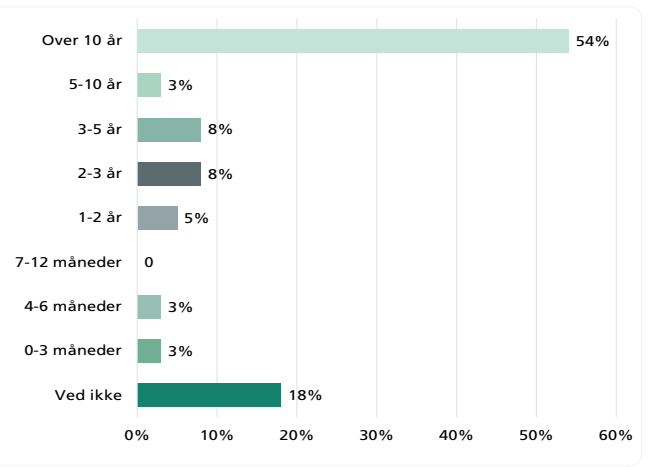


# LANDOMRÅDET - TELEFONINTERVIEW

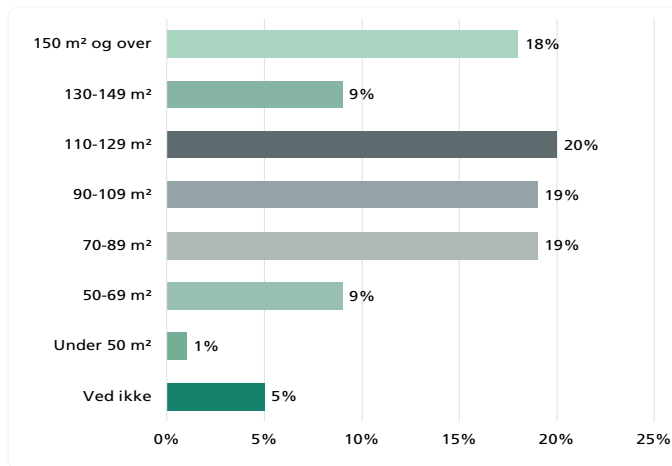
FLYTTE NÆSTE GANG - ALLE



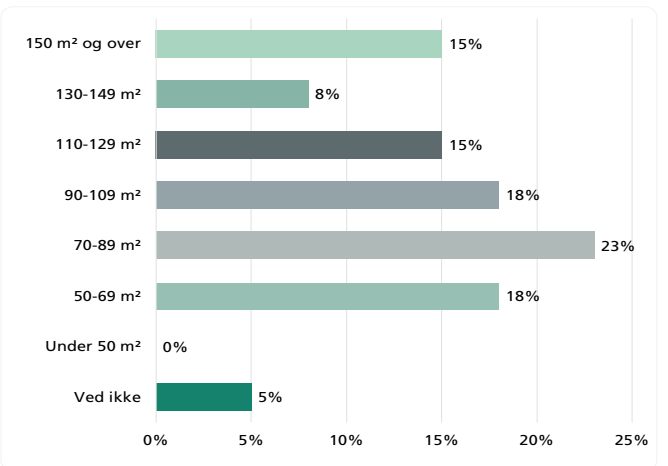
FLYTTE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



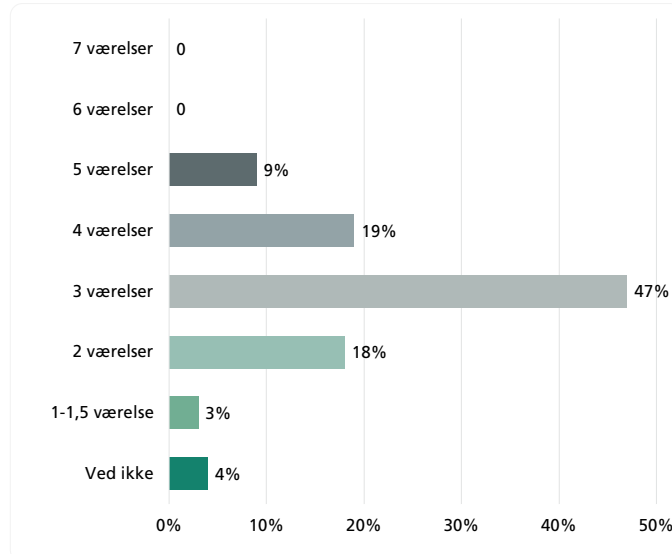
BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - ALLE



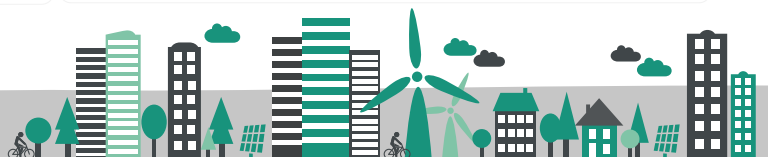
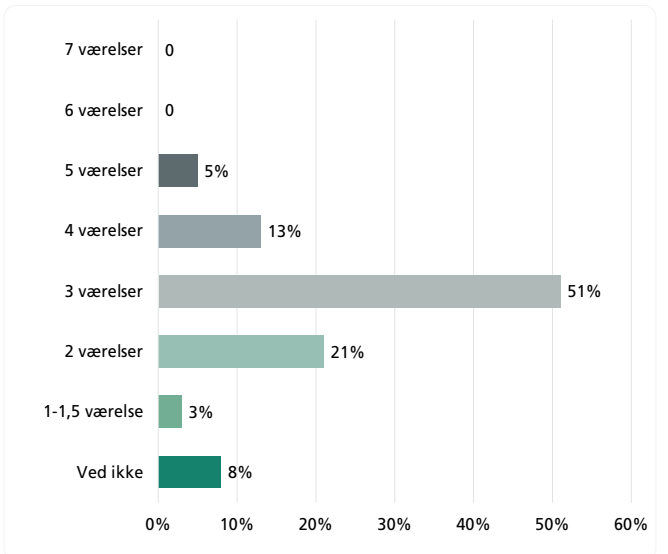
BOLIGSTØRRELSE NÆSTE GANG - 60 ÅR+



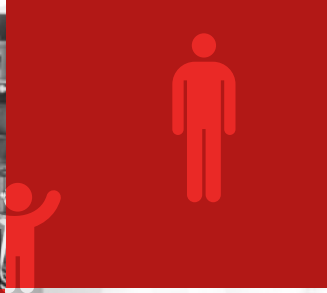
ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - ALLE



ANTAL VÆRELSE R NÆSTE GANG - 60 ÅR+







# CONZOOM<sup>®</sup>

Segmentbeskrivelser og deres andel af de danske husstande



# Segmenterne er ikke statiske

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

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

## Familietræet

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

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

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

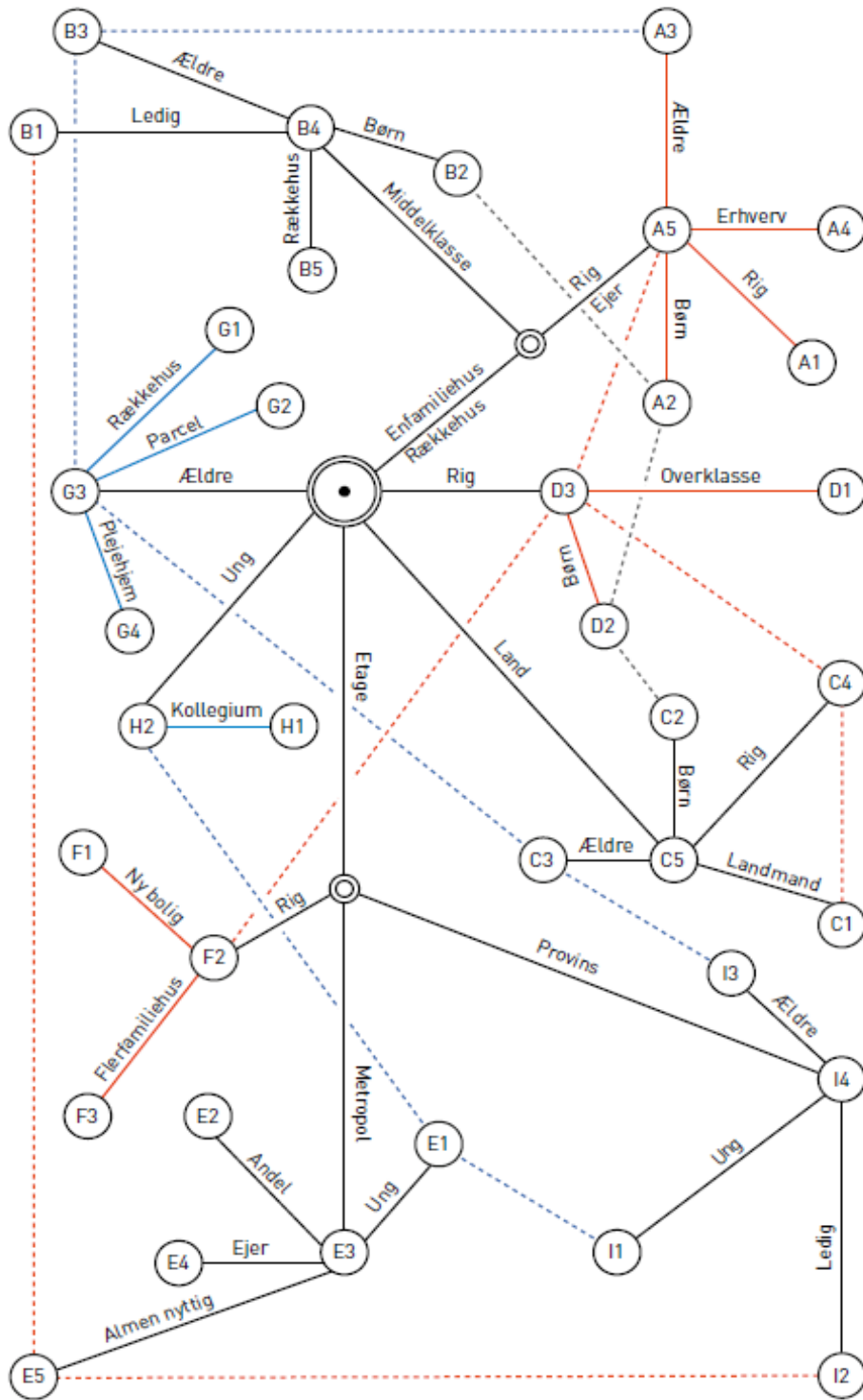
F.eks. udgør H'erne her og nu en forholdsvis resourcesvag målgruppe, men efterhånden som de bliver færdige med deres uddannelse/får bedre jobs, vil deres situation forbedres. De vil søge nye og større boliger og derved også blive reklassificeret og f.eks. blive til en del af F'er-segmentet, hvis de flytter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

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





# Familietræet



**A****19,9%**

## Velfunderede husejere

Velstillede familier med hus, børn og energi.



### FAKTA

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

**B****13,3%**

## Komfort og hygge

Familier med fokus på fritid, frihed og fællesskab.



### FAKTA

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

**C****12,9%**

## Livet på landet

Familier med fokus på det nære ved de åbne vidder.



### FAKTA

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

**D****7,1%**

## Velhavere

Familier med formue, formåen og fart på



### FAKTA

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

**E**

15,9%

## Urban mangfoldighed

Singler med frisind, fællesskab og forskellighed.



### FAKTA

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

**F**

5,7%

## Vid og velstand

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



### FAKTA

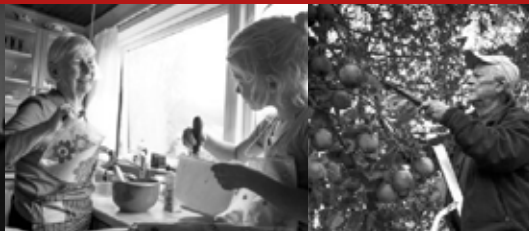
- Bor i lejlighed i metropoler
- Varierede familieformer, under 50 år
- Højt uddannelses- og beskæftigelsesniveau
- Høj købekraft
- Glade for gourmet, museer og klassiske koncerter
- Fokus på sundhed og dyrker sport

**G**

9,7%

## Seniorer

Familier med bankbøg, bridge og børnebørn.



### FAKTA

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

**H**

3,7%

## Unge på vej

Singler uden børn, under uddannelse og under dannelse.



### FAKTA

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

**I**

11,9%

## Provinsliv

Familier med fokus på hinanden og nærmiljøet.



### FAKTA

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



**A1**

3,6%

## Overskud i hverdagen

Karriereorienterede familier med overskud.

**FAKTA**

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

**A2**

3,7%

## Aktive børnefamilier

Veluddannede og børnerige familier.

**FAKTA**

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

**A3**

3,6%

## Gyldne hjem

Formuende familier med fraflyttede børn.

**FAKTA**

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

**A4**

3,2%

## Lykkesmed

Erhvervsdrivende fra hjemmeadressen.

**FAKTA**

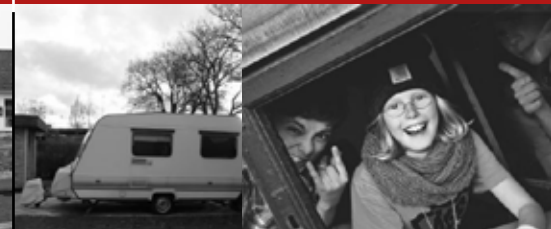
- Familier med og uden børn
- Bor i huse i mindre provinsbyer
- Høj købekraft
- Rejser sjældent, sparer hellere op
- Har tyverialarm og sygeforsikring

**A5**

5,8%

## Familien Danmark

Midaldrende med gode kår.

**FAKTA**

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

**B1**

1,5%

## Dannevang

Kortuddannede familier uden børn.

**FAKTA**

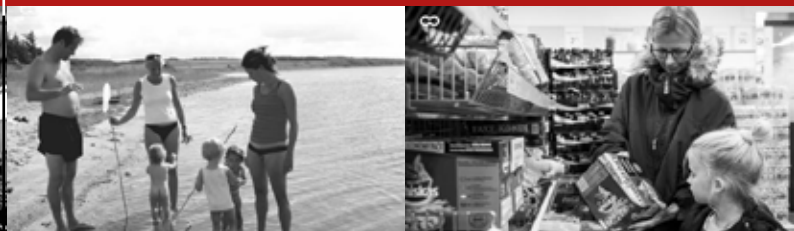
- Par og enlige i alle aldre
- Bor i mindre boliger i provinsen
- Lav købekraft
- Læser formiddagsaviser og lytter til radio
- Spiller gerne online

**B2**

2,6%

## Optimisterne

Veluddannede børnefamilier på vej.

**FAKTA**

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

**B3**

4,3%

## Plads i reden

Seniorfamilier med fraflyttede børn.

**FAKTA**

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

**B4**

2,5%

## Under bøgen

Par og enlige i ældre hus.

**FAKTA**

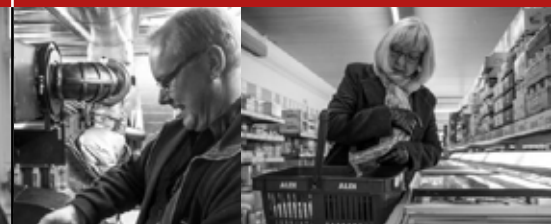
- Alle familietyper, flest 40-55-årige
- Bor i huse i små byer
- Middel købekraft
- Går sjældent ud
- Handler gerne alt ind samme sted
- Traditionelt orienterede

**B5**

2,6%

## Småt og godt

Små familier i mindre rækkehuse i provinsen.

**FAKTA**

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



**C1**  
2,0%

## Landbrugere

Familier med aktivt landbrug.



### FAKTA

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

**C2**  
1,9%

## Landbofamilier

Børnefamilier i det åbne land.



### FAKTA

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

**C3**  
1,8%

## Grønne fingre

Seniorfamilier i det åbne land.



### FAKTA

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

**C4**  
3,7%

## Par i hjerter

Formuende familier på landet.



### FAKTA

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

**C5**  
3,3%

## Elmely

Par og enlige med landboliv.



### FAKTA

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

**D1**

2,8%

## Formue og formåen

Veluddannede, etablerede højindkomstfamilier.



### FAKTA

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

**D2**

1,7%

## Solsiden

Formuende og ressourcestærke familier.



### FAKTA

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

**D3**

2,6%

## Guldkant på tilværelsen

Veluddannede, velstillede, voksne familier.



### FAKTA

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



**E1**

2,1%

## City-singler

Unge lejere under uddannelse.

**FAKTA**

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

**E2**

1,9%

## Ung andel

Veluddannede i andelslejligheder.

**FAKTA**

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

**E3**

4,7%

## Hjerterum

Voksne enlige midt i byen.

**FAKTA**

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

**E4**

3,2%

## Duopolerne

Unge og ældre i ydre by.

**FAKTA**

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

**E5**

4,0%

## Familiebånd

Enlige med lave indkomster.

**FAKTA**

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



**F1**

1,6%

## Byens puls

Yngre, veluddannede højindkomstfamilier.

**FAKTA**

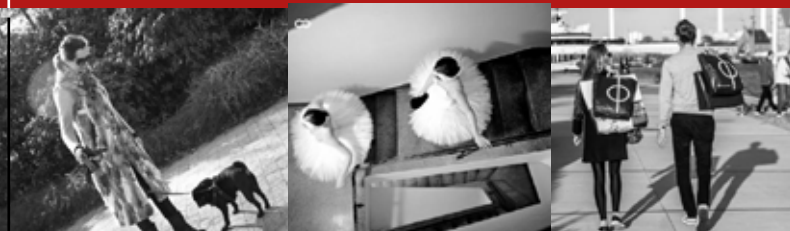
- n Yngre familier under etablering
- n Bor i nyere lejligheder i storbyen
- n Veluddannede i gode stillinger
- n Høj købekraft
- n Store kulturforbrugere
- n Velorienterede og interesserede
- n Meget sporty
- n Økologi

**F2**

1,9%

## Kulturnaut

Veluddannede byfamilier.

**FAKTA**

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

**F3**

0,8%

## Første parket

Familier med formue og forstand.

**FAKTA**

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



**G1**  
2,5%

## Kædedans

Seniorfamilier i rækkehuse i provinsen.



### FAKTA

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

**G2**  
2,5%

## Vise veteraner

Vise og velstillede veteraner.



### FAKTA

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

**G3**  
2,2%

## Velfærdsbyggerne

Enlige seniorer i lejligheder.



### FAKTA

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

**G4**  
2,6%

## Pleje og omsorg

De ældste og borgere i særlige boliger.



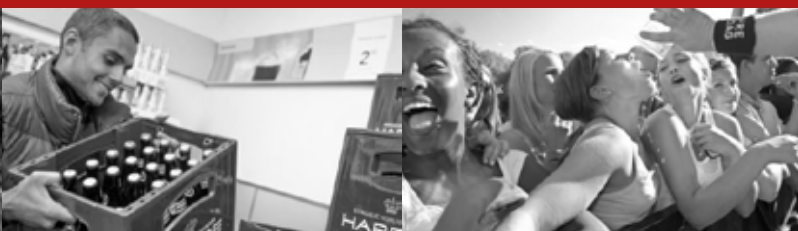
### FAKTA

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

**H1****1,4%**

## Kollegier

Studerende på kollegier.



### FAKTA

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

**H2****2,3%**

## Første stop

Unge singler i første bolig.



### FAKTA

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



**I1**

2,3%

## Party i provinsen

Unge singler i provinsbyerne.



### FAKTA

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

**I2**

3,2%

## Hjemme bedst

Lejere uden for arbejdsmarkedet.



### FAKTA

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

**I3**

1,7%

## Korssting og platter

Midaldrende i ældre lejligheder.



### FAKTA

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

**I4**

4,3%

## Livets gang

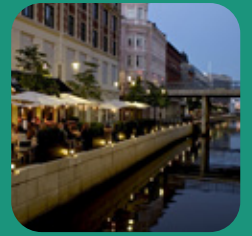
Enlige voksne med lave indkomster.



### FAKTA

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





**EXOMETRIC**  
GROUP

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