

Målgruppeanalyse og potentialeafdækning for boliger i Glostrup



Oktober 2015

Indholdsfortegnelse

Indhold	Side	Indhold	Side
Del 1 - Indledning		Del 4 – Potentiale	
Analysens baggrund og formål	3	Potentiale - ejerlejligheder	24
Metode	4	Potentiale – rækkehuse	26
Fortolkning og rapportens opbygning	6	Del 5 - Historiske kvm priser	27
Undersøgelsesunivers	7	Del 6 - Søgning	29
Spørgeramme	8	Del 7- Præferencer i målgruppen	46
Del 2 - Segmentering		Del 8 - Målgruppeinformation	59
Referenceejendomme	10	Del 9 - Bilag	
Hvad er Conzoom	11	Conzoom profiler - referenceejendomme	75
Conzoom parametre	12		
Profiler i referenceejendomme	13		
Del 3 – Konklusion og anbefalinger	14		
Målgruppeoversigt	15		
Potentialeoversigt	16		
Konklusioner	17		

Analysens baggrund og formål

Baggrund

Glostrup kommune ønsker at afdække målgruppen og potentialet for boliger i et udviklingsområde, som er beliggende omkring Glostrup station.

Udviklingsområdet består dels af gamle industriområder og dels et stort DSB-areal tæt på stationen, som er under afvikling. Det forventes, at miljøet omkring stationen vil blive mindre støjplaget, idet de fleste godstog og gennemkørende intercitytog vil benytte den kommende ny Ringstedbane.

Området omkring Glostrup Station bliver udbygget som hub for kollektiv transport og forventes efter 2021 at være Sjællands 5. største knudepunkt målt på passagertal.

Området vil således i endnu højere grad blive forbundet til København, CPH-Kastrup og det sjællandske opland.

Områdets potentiale skal udnyttes til at skabe en tættere, mere urban og høj bydel omkring Glostrup Station. Den nye bydel skal udvikles i respekt for den eksisterende by og må ikke dræne denne.

Formål

Formålet med analysen er at opnå indsigt i målgruppen for boliger på området, herunder målgruppens størrelse, præferencer i forhold til pris, boligstørrelser og indretning.

Analysen danner desuden baggrund for en anbefaling i forhold til markedsføringen af området og boligerne. Herunder hvorfor køberne kommer, samt indblik i deres præferencer i forhold til boligform og indretning.

Analysen afdækker specifikt følgende forhold:

- Profiler på primær, sekundær og tertiær målgrupper
- Til- og fravalgskriterier i forhold til at flytte til Glostrup
- Målgruppens forventninger til kvm-pris og prisen på boligerne
- Salgspotentiale inden for 0-3 år
- Præferencer for lejlighedsstørrelser
- Præferencer i forhold til indretning og udearealer.

Metode

Metodisk gennemføres analysen som en CAWI undersøgelse (Computer Aided Web Interview).

For at øge validiteten og relevansen af de adspurgte respondenter, klassificeres og mikrosegmenteres en række referenceejendomme. I den sammenhæng har Mesura benyttet mikrosegmenteringsværktøjet Conzoom, der inddeler danskerne i 36 forskellige forbrugertyper, som er baseret på demografiske, geografiske og livsstilsbaserede variable.

Conzoom er bl.a. baseret på data og opgørelser fra Danmarks Statistik og beskrivelser af adfærd og holdninger fra Gallups Index Danmark. Beskrivelsen af den enkelte Conzoom type er en beskrivelse af den type, der er mest overrepræsenteret og bygger således ikke på oplysninger om individer eller husstande på en given adresse.

De mest forekomne profiler (Conzoomprofiler) i disse referenceejendomme er efterfølgende anvendt til udvælgelse af CAWI-respondenter.

Herudover er udvalget af respondenter prækvalificeret på baggrund af historiske flyttedata for Glostrup kommune, som

viser, hvorfra der geografisk rekrutteres tilflyttere til kommunen.

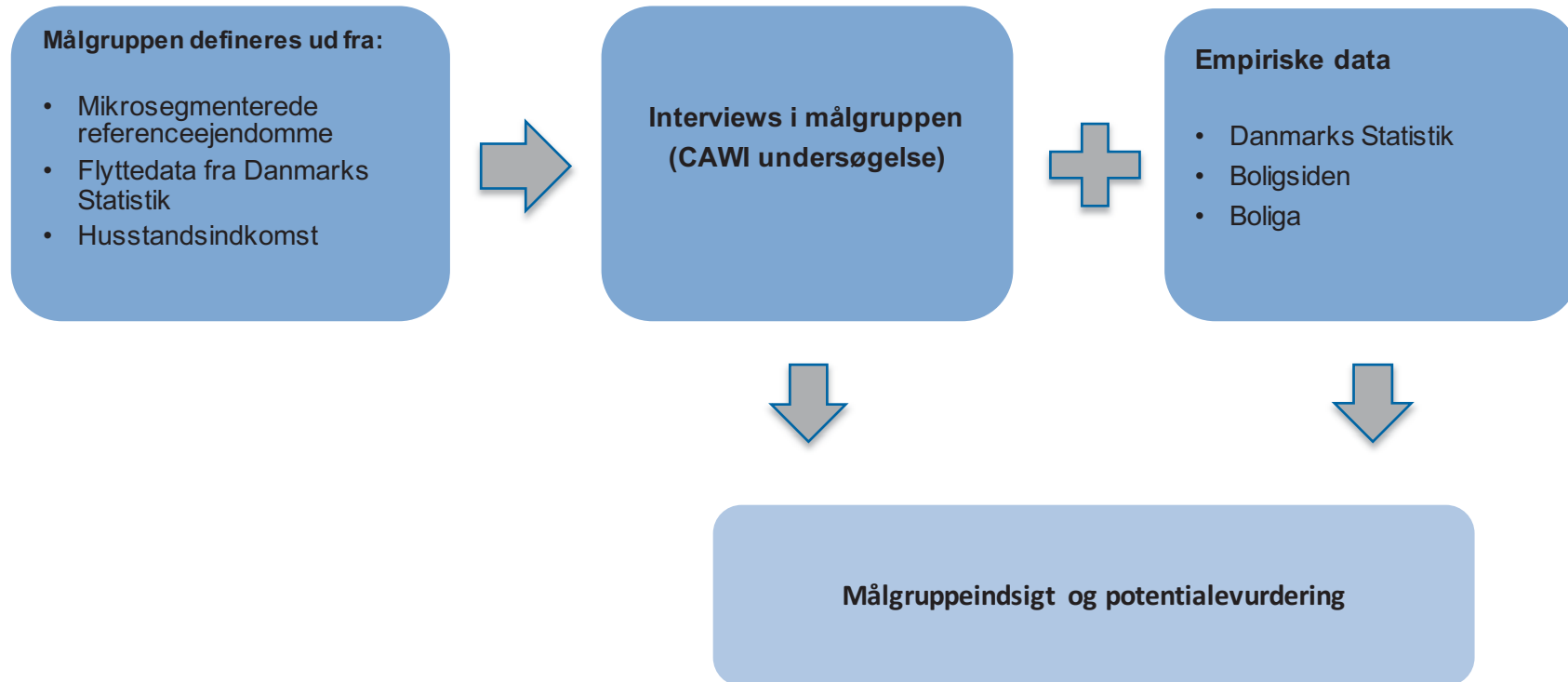
Endelig screenes respondenterne på husstandsindkomst, så de opfylder de økonomiske kriterier for at kunne købe eller leje en bolig i Glostrup.

Prækvalificering er tilrettelagt med henblik på at øge signifikansen og kvaliteten i respondenternes svar og tolkning af disse.

I alt er der gennemført 1.212 webinterviews i de identificerede målgrupper, hvilket er repræsentativt for undersøgelsen, som dækker et total univers på 846.713 danske husstande.

Dataindsamlingen er foretaget i september 2015.

Metode



Fortolkning og rapportens opbygning

Fortolkning

Analysen giver en vurdering af målgruppen for boliger i Glostrup samt det økonomiske potentiale for området vurderet som forventede kvm-priser og antal boliger, der kan forventes solgt. Potentialet beregnes ud fra en vurdering af de mest interesserede købere og lejere vægtet med deres respektive prisfølsomhed og forventede flyttefrekvens. Målgruppernes intentioner og økonomi analyseres således i forhold til at købe eller leje bolig i Glostrup.

Respondenterne tager stilling til boligerne og området på baggrund af deres nuværende situation samt deres forventninger til fremtiden. Det vil sige, at forhold som forventninger til egne forhold, herunder familiesituation, personlig økonomi og beskæftigelse m.v. er integreret i respondenternes besvarelser.

Hvis ovenstående forhold ændrer sig, kan det ændre den estimerede volumen- og prisvurdering. Prognosen er derfor baseret på den nuværende situation.

Rapportens opbygning

Rapporten består foruden denne indledende del af 8 dele.

Del 2 beskriver segmenteringen, som danner udgangspunkt for udvælgelsen af et relevant undersøgelsesunivers.

Del 3 indeholder konklusion på analysen samt anbefalinger til udviklingen og markedsføringen af området.

Del 4 viser vurderingen af potentialet for de forskellige boligstørrelser og typer.

Del 5 viser en oversigt over historiske boligpriser i Glostrup.

Del 6 viser søgningen til Glostrup. Det vil sige, hvor mange søger Glostrup, og hvad søger de.

Del 7 viser målgruppens præferencer i forhold til valg af bolig.

Del 8 viser baggrundsinformation på de, som søger Glostrup samt hele undersøgelsesuniverset.

Del 9 indeholder beskrivelse af Conzoom-profiler.

Undersøgelsesunivers

Udvalget af respondenter til CAWI undersøgelsen er prækvalificeret ud fra de mest forekomne profiler i referenceejendommene, hvor især alder og indkomst er retningsgivende for undersøgelsesuniverset.

I forhold til indkomst, er udvalget af respondenter endvidere tilpasset, således at respondenterne opfylder de økonomiske kriterier for at kunne købe eller leje en bolig i Glostrup. Den nedre grænse er en husstandsindkomst på kr. 300.000, som svarer til, at der kan købes en bolig til minimum kr. 1 mio.

Den øvre grænse for husstandsindkomsten er fastsat ud fra profiler i referencebyggerierne samt en række generelle vurderinger af beboere i og omkring Glostrup. Grænsen er kr. 1,2 mio.

Endelig er der foretaget en geografisk afgrænsning af målgruppen ud fra flytdata for Glostrup kommune, som viser, hvorfra der historisk er rekrutteret tilflyttere til kommunen.

Den geografiske fordeling ser således ud baseret på tilflytningen i 2014:

Kommune	% af tilflytning	Kommune	% af tilflytning
København	26,9	Næstved	1,0
Albertslund	7,2	Lejre	0,9
Brøndby	6,7	Tårnby	0,9
Høje-Taastrup	5,3	Slagelse	0,9
Rødovre	4,2	Furesø	0,8
Frederiksberg	4,1	Hillerød	0,7
Hvidovre	3,9	Fredensborg	0,7
Gladsaxe	3,1	Frederikssund	0,7
Vallensbæk	2,6	Odsherred	0,7
Aalborg	1,8	Halsnæs	0,5
Roskilde	1,8	Ringsted	0,5
Ballerup	1,7	Bornholm	0,5
Ishøj	1,7	Solrød	0,5
Gentofte	1,2	Faxe	0,5
Kalundborg	1,2	Gribskov	0,4
Køge	1,1	Helsingør	0,4
Guldborgsund	1,1	Rudersdal	0,4
Herlev	1,1	Vordingborg	0,4
Lyngby-Taarbæk	1,1	Dragør	0,3
Egedal	1,1	Lolland	0,3
Odense	1,1	Herning	0,3
Aarhus	1,0	Allerød	0,3
Greve	1,0	Hørsholm	0,3
Holbæk	1,0	Stevns	0,3

Kilde: Danmarks Statistikbank

Spørgeramme

Formålet med undersøgelsen er overordnet set at afdække målgrupper for boliger i Glostrup samt at estimere det økonomiske potentiale målt på kvm-priser.

Til brug for denne vurdering er der afdækket følgende forhold:

- **Søgning til området:** Det vil sige, hvor mange søger bolig i Glostrup både som første og anden prioritet og hvem kunne ellers overveje Glostrup, hvis de kunne få deres kriterier til bolig opfyldt der. På den baggrund defineres primær, sekundær og tertiær målgruppe for området.
- **Koncepttest:** Respondenterne præsenteres for konceptet for Glostrup og tager stilling til, om de kunne være interesseret i at flytte dertil, hvis de fleste af deres kriterier for valg af bolig bliver opfyldt.
- **Til- og fravalgskriterier:** På baggrund af koncepttesten spørges der ind til henholdsvis til- og fravalgskriterier i forhold til Glostrup. Det vil sige, at respondenter, som overvejer området tilkendegiver, hvad der tiltaler dem ved området. Tilsvarende tilkendegiver de respondenter, der fravælger området, hvorfor de ikke synes, at området er interessant. Denne indsigt anvendes til at vurdere konceptet for området og eventuelle indsatsområder i forhold til markedsføringen.
- **Flyttefrekvens:** Der spørges ind til hvornår respondenterne forventer at flytte næste gang med henblik på at kunne beregne potentialet for boliger inden for en given tidsperiode, i dette tilfælde 3 år.
- **Boligstørrelser og pris:** I forhold til søgningen afdækkes også en række forhold omkring, hvilken boligstørrelse og type der søges, samt hvilket prisniveau, der søges. Der spørges også ind til interessen for hhv. leje- og ejerbolig.
- **Præferencer:** Med henblik på at afdække målgruppens præferencer ved valg af bolig tager respondenterne stilling til en række forhold omkring indretning, beliggenhed og omgivelser.
- **Markedsføring:** For at kunne tilrettelægge en omkostningseffektiv og målrettet markedsføring spørges der ind til medievane og, hvor respondenterne bor i dag, således at markedsføringen kan afgrænses geografisk og mediemæssigt.

Del 2

Segmentering

Referenceejendomme

I forbindelse med udvælgelse af et relevant univers for undersøgelsen har Mesura mikrosegmenteret en række referenceejendomme i om omkring Glostrup.

Mikrosegmentering er et moderne segmenteringsværktøj, som klassificerer danske husstande ud fra en række parametre, som giver indsigt til strategisk valg af målgrupper. Husstandsklassifikationen er udviklet ved hjælp af de nyeste data fra Danmarks Statistik og OIS, der er det offentlige datawarehouse for ejendoms-, bygnings- og boligdata.

Herudover kortlægges husstandstypens adfærd og holdninger ved hjælp af TNS Gallup Danmark, som hvert år spørger tusindvis af danskere om alt lige fra forbrug, holdninger, interesser til medievaner.

I alt er 489 husstande i 14 områder mikrosegmenteret med henblik på at afdække målgruppen for boliger i Glostrup. Til formålet har Mesura benyttet mikrosegmenteringsværktøjet Conzoom, som er nærmere beskrevet på næste side.

Profilerne i de 300 husstande fremgår af oversigten på side 13 og er nærmere beskrevet fra side 78.



Hvad er Conzoom?

Conzoom er en omfattende kortlægning af den danske befolkning, der kan bruges til at segmentere danske husstande.

Conzoom inddeler Danmark i 100x100 meter celler, som beriges med data. På baggrund af avancerede modellerings-teknikker inddeles alle danske husstande i 9 overordnede grupper og i 36 specifikke typer, som er baseret på demografiske, geografiske og livsstilsvariable.

Alle de statistiske data, der ligger til grund for Conzoom, er opgørelser fra Danmarks Statistik. Beskrivelsen af adfærd og holdninger bygger på opgørelser fra Gallups Index Danmark. Beskrivelsen af hver Conzoomtype er en beskrivelse af den type, der er mest overrepræsenteret i det pågældende område. Beskrivelsen bygger altså ikke på oplysninger om individer eller husstande på en given adresse.

Med Conzoom klassifikationen finder man ikke informationer på enkeltpersoner. Men man kan få informationer på klynger fra tre til fem husstande. Klynger, der består af husstande, der ligner hinanden.

Værktøjet giver indsigt i målgruppens købsadfærd og livsstil og giver bl.a. viden om:

- Alder på voksne i husstanden
- Antal børn
- Husholdningsindkomst og -formue
- Uddannelsesniveau
- Beskæftigelse
- Ejendomstype, -alder og -størrelse

Conzoom parametre

Formålet med referenceejendomme er at skabe "look-a-like"-profiler på baggrund af en Conzoom typologi, som svarer nuanceret på, hvordan de mest relevante kunder ser ud.

Hensigten er efterfølgende at hverve nye kunder med samme profil.

Hver Conzoom-type vurderes på en række parametre, som viser, hvordan typen er i forhold til resten af den danske befolkning. Se eksemplet til højre.

For hver Conzoom type angives alder, indkomst, boligform, geografi, socialklasse og om de har børn eller ej, deres uddannelse og en masse andre faktorer.

Hver gruppe og type er beskrevet i billeder og herefter følger en overordnet beskrivelse, der giver et indblik i, hvem man møder her. Der er ligeledes tillknyttet en grafisk fremstilling af nogle af de informationer, som man kan få gennem Conzoom.

Nogle informationer er anvendt i selve opbygningen af klassifikationen, mens andre er mere bløde variable, der har til formål at give et godt helhedsindtryk af typerne.

Husstandens samlede formue	Index	A	DK
Under -755.000 kr	93	5	5
Fra -755.000 til -448.000 kr	92	5	5
Fra -447.999 til -93.000 kr	80	12	15
Fra -92.999 til 66.999 kr	60	15	25
Fra 67.000 til 810.999 kr	113	28	25
Fra 811.000 til 2.091.999 kr	153	23	15
Fra 2.092.000 til 3.269.000 kr	147	7	5
Over 3.269.000 kr	105	5	5

Husstandsindkomst	Index	A	DK
Under 146.000 kr	19	1	5
Fra 146.000 til 185.999 kr	23	1	5
Fra 186.000 til 255.999 kr	33	5	15
Fra 256.000 til 431.999 kr	69	17	25
Fra 432.000 til 739.999 kr	130	32	25
Fra 740.000 til 1.036.999 kr	180	27	15
Fra 1.037.000 til 1.275.000 kr	181	9	5
Over 1.275.000 kr	148	7	5

Boligtyper	Index	A	DK
Stuehus til landbrug	0	0	4
Enfamiliehuse	213	85	40
Række-/kædehuse	100	15	15
Dobbelt-/flerfamiliehuse	2	0	4
Etageboliger	0	0	36
Andet, herunder kollegium	0	0	1

Ejerforhold	Index	A	DK
Ejebolig	149	95	63
Privat lejebolig	25	2	8
Offentlig lejebolig	10	2	21
Andelsbolig	16	1	7

Boligstørrelse	Index	A	DK
Mindre end 40 m ²	3	0	4
Fra 40 til 80 m ²	3	1	29
Fra 81 til 100 m ²	62	11	18
Fra 101 til 130 m ²	163	31	19
Fra 131 til 150 m ²	213	22	10
Fra 151 til 180 m ²	206	21	10
Større end 180 m ²	140	13	9

Profiler i referenceejendomme

Følgende adresser er anvendt som referenceejendomme, som er mikrosegmenteret med henblik på at afdække målgruppeprofiler.

Ejendommene er kvalificeret ud fra beliggenhed, byggeår og kvm-pris. Der er anvendt ejendomme både i Glostrup og Rødovre.

Glostrup

- Edithsvej 2B
- Jernbanevej 8
- Sofielundsvej 16-20
- Kildevældets Alle 2-4
- Østbrovej 2A-F, 6
- Stensbjerg 2-4
- Nyvej 2-12
- Ejbysvinget – hele vejen

- Stigsager - hele vejen
- Bovneager - hele vejen

Rødovre

- Engdige 10A-B, 12A-B
- Valhøjs Alle 100-104
- Slotsherrensvej 203
- Højnæsvej 52A-B
- Rødovrevej 390

	% af husstande i Glostrup	Antal i Glostrup	Antal i DK	Aldersgruppe	Husstandsindkomst i t kr	Boligtype
A2 Aktive børnefamilier	4	443	102713	30-49	>750	Villa
B2 - Optimisterne	4	433	91213	30-49	>400	Rækkehus
E1 – City Singler	6	641	57463	30-50	<300	Lejlighed
E3 – Hjerterum	19	2074	108801	30-49	<450	Lejlighed
E4 - Duopolerne	10	1132	88248	18-49	<450	Lejlighed
F1- Byens puls	2	162	42161	18-49	>750	Lejlighed
F2- Kulturauterne	2	200	84811	30-49	>750	Lejlighed
G4 – Pleje og omsorg	4	435	71151	65+	<250	Rækkehuse

Profilerne i referenceejendommene udgør 50% af beboerne i Glostrup kommune. Conzoom typerne E3-Hjerterum og E3-Duopolerne er blandt top 3 meste forekomne typer i kommunen.

Del 3

Konklusion og anbefalinger

Målgruppe – hvem er de?

Målgruppe	Primær	Sekundær	Tertiær
Alder	18-34 år – 33% 35-49 år – 50% 50-70 år – 17%	18-34 år – 49% 35-49 år – 35% 50-70 år – 16%	18-34 år – 33% 35-49 år – 40% 50-70 år – 27%
Husstanden	Overvægt af enlige og par med max 1 barn	Overvægt af enlige og par med max 1 barn	Overvægt af enlige og par med max 1 barn
Nuværende bopæl	København – 29% Brøndby – 21% Glostrup – 13% Gladsaxe – 8% Høje Taastrup – 8% Rødovre – 8% Herlev – 4%	København – 38% Frederiksberg – 11% Hvidovre – 11% Ishøj – 8% Herlev – 5% Albertslund – 5% Ballerup – 5%	København - 39% Gladsaxe - 6% Århus – 5% Frederiksberg - 4% Høje Taastrup – 5% Brøndby - 6% Køge – 3%
Hvilken boligtype søges	Ejerlejlighed – 29% Lejelejlighed – 33% Rækkehus – 29%	Ejerlejlighed – 46% Lejelejlighed – 46% Rækkehus – 35%	Ejerlejlighed – 36% Lejelejlighed – 34% Rækkehus – 26%
Vigtigt ved valg af ejerlejlighed -top 5	God offentlig transport Gode indkøbsmuligheder Altan Grønne områder Det rigtige område for mig	Det rigtige område for mig God offentlig transport Opbevaringsrum Grønne områder Gode indkøbsmuligheder	God offentlig transport Opbevaringsrum Gode indkøbsmuligheder Vedligeholdelsesfrihed Stor altan
Vigtigt ved valg af rækkehus -top 5	Vedligeholdelsesfrihed Det rigtige område Grønne områder Altan Gode indkøbsmuligheder	Det rigtige område for mig God offentlig transport Grønne områder Opbevaringsrum Gode indkøbsmuligheder	God offentlig transport Adgang til parkering Vedligeholdelsesfrihed Grønne områder Gode indkøbsmuligheder

Potentiale - oversigt

Glostrup	Pris pr. m2	Pris pr. bolig	Potentiale 3 år	Kvm i alt
Ejerlejligheder 65 m2	24.500	1.592.500	100	6.500
Ejerlejligheder 80 m2	26.500	2.120.000	139	11.120
Rækkehuse 100 m2	25.000	2.500.000	208	20.800
Lejelejligheder 75 m2	1.200	7.500	426	31.950
Total			873	70.370

Konklusion og anbefalinger

Potentiale for boliger i Glostrup

Det samlede potentiale for boliger i Glostrup udgør 873 enheder, svarende til ca. 70.000 kvm inden for en 3 årig tidshorisont. Der er størst potentiale for små lejligheder samt rækkehuse (ejer) på ca. 100 kvm, hvilket kan hænge sammen med, at der er en overvægt af enlige og par med max. et barn i målgruppen.

Der efterspørges også større boliger, men næsten udelukkende i form af villaer.

Potentiale for ejerlejligheder

Over de næste 3 år udgør potentialet for ejerlejligheder 239 stk. til en kvm pris på kr. 24.500-26.500. Som det også fremgår af den samlede potentialeoversigt på side 16, så fordeler efterspørgslen på de forskellige størrelser sig således:

Små ejerlejligheder ca. 65 kvm	100 stk.
Større ejerlejligheder ca. 80 kvm	139 stk.

Potentiale for rækkehuse

Inden for samme tidsperiode er der et potentiale for rækkehuse på 208 stk. på ca. 100 kvm til kr. 25.000 pr. kvm. Der er relativ stor prisfølsomhed på rækkehuse, hvorfor prisen pr. bolig ikke bør overstige kr. 2,6 mio. Der er et beskedent potentiale for rækkehuse over 115 kvm, men kun såfremt prisen reduceres til under kr. 25.000 pr. kvm. Det samme gør sig i øvrigt gældende for ejerlejligheder, hvor prisen ikke bør overstige kr. 2,4 mio.

Potentiale for lejelejligheder

Der er 33% i den primære målgruppe og 46% i den sekundære målgruppe, der efterspørger lejelejligheder. Der er næsten udelukkende efterspørgsel efter lejeboliger til under kr. 7.500 pr. måned. Med udgangspunkt i, at der maksimalt kan være økonomi i en størrelse på ca. 75 kvm inden for dette lejeniveau, udgør potentialet i alt 426 stk. inden for en 3 årig tidshorisont.

Konklusion og anbefalinger

Det vurderes, at der primært kan ligge et potentiale ud over de kr. 7.500, idet lejemarkedet traditionelt er præget af et mindre udbud end efterspørgsel, hvilket kan presse priserne op.

Målgruppen for Glostrup

Målgruppen for boliger i Glostrup er primært enlige og par med højst et barn. Aldersmæssigt ligger de mellem 18 og 49 år med en overvægt i alderen 35-49 år i den primære målgruppe. Der er en overvægt af personer med en kort eller lang videregående uddannelse. Den primære målgruppe kommer fra København, Brøndby og selve Glostrup, mens den sekundære målgruppe primært kommer fra København, Frederiksberg, Hvidovre og Ishøj. Den tertiære målgruppe kommer også primært fra København, men er herudover mere spredt geografisk end den primære og sekundære målgruppe. For nærmere specifikation se side 38..

I forhold til de Conzoom profiler, der blev identificeret i referencebyggerierne er følgende relevante i forhold til boliger i Glostrup:

- B2 Optimisterne
- E1 City Singler
- E3 Hjerterum
- E4 Duopolerne
- F1 Byens puls
- F2 Kulturnauterne

Conzoom profilerne skal ses som input til, hvilke målgrupper, der er i spil til området. Det mere generelle billede af målgruppen fremgår af oversigten på side 15.

Søgning til Glostrup

Den primære søgning til Glostrup ligger på et relativt lavt niveau, idet kun 2% af hele undersøgelsesuniverset har Glostrup, som primær søgning, når de søger bolig. Den sekundære søgning ligger derimod på 3%, hvilket betyder, at 5% af universet overvejer eller kunne overveje at flytte til Glostrup. I den tertiære målgruppe vil 9% helt sikkert overveje Glostrup, hvis de fleste af deres kriterier til valg af bolig bliver opfyldt. Alt i alt en ganske pæn interesse for Glostrup, hvis den rette bolig er tilstede.

Konklusion og anbefalinger

Blandt de, som kender området og som indikerer interesse for bolig der, fremhæves følgende:

- Meget bolig for pengene
- God offentlig transport
- Grønne områder
- Gode indkøbsmuligheder

Blandt de, som trods kendskab vælger området fra, fremhæves følgende:

- For langt fra arbejde/uddannelse
- Kedeligt/trist område
- For tæt bebyggelse
- Trafikstøj

Hvilken boligtype søges

I forhold til de, som kunne overveje at flytte til Glostrup fordeler præferencerne sig således på boligform:

- 35% søger ejerlejlighed
- 27% søger rækkehus (ejer)
- 36% søger lejelejlighed

Risiko

Potentialet er udelukkende beregnet på baggrund af den primære og sekundære søgning til Glostrup. Den tertiære målgruppe er således ikke medregnet, hvilket betyder, at der kan ligge et potentiale her, men realiseringen af dette potentiale vil i meget høj grad afhænge af områdets attraktivitet på salgstidspunktet samt boligernes kvalitet og udformning.

Omvendt skal der tages højde for, at hvis der udbydes boliger i og omkring Glostrup, der matcher målgruppen vil konkurrencen herfra kunne reducere det estimerede potentiale.

Idet der er tale om nye boliger i et udviklingsområde, som rummer en række gode kvaliteter, herunder nærhed til offentlig transport, gode indkøbsmuligheder og nærhed til city er det realistisk at forvente et større potentiale for Glostrup end det, der kan baseres på opfattelsen af området i dag.

Konklusion og anbefalinger

Realisering af potentialet vil kræve en attraktiv udviklingsplan for området, som tager højde for de præferencer, der er i målgruppen for boliger i Glostrup. I den sammenhæng skal fremhæves grønne områder, som prioriteres højt i både den primære og den sekundære målgruppe. Herudover vil det rigtige koncept for boligerne og ikke mindst en proaktiv kommunikation om området og boligerne kunne tiltrække de relevante målgrupper.

Området i dag

Kendskabet til Glostrup ligger på 35%, mens 58% kun kender Glostrup af navn, og 7% kender slet ikke Glostrup. At de fleste kun kender Glostrup af navn betyder, at der i forbindelse med markedsføringen af udviklingsområdet skal arbejdes med at opnå en større bevidsthed om kommunens attraktioner.

Af de der kender Glostrup kunne 34% helt sikkert eller måske overveje at flytte dertil. For de, der kun kender stedet af navn, ligger niveauet på 27%. På den baggrund er der vurderingen, at der ligger et potentiale i at højne kendskabet til områdets kvaliteter.

I den sammenhæng vil de rette udviklingsplaner for området kunne understøtte potentialet.

Den gennemsnitlige kvm-pris på ejerlejligheder i Glostrup ligger i dag på ca. kr. 14.000. Kigger man udelukkende på nyere ejerlejligheder, dvs. boliger bygget efter 2005, så har gennemsnittet de sidste par år ligget på kr. 18-19.000. De tilsvarende priser for rækkehuse er ca. kr. 21.000 og kr. 23.000. Se de realiserede priser på side 28.

Købskriterier

Som det fremgår af oversigten på side 50 vægter god offentlig transport, det rigtige område, grønne områder og gode indkøbsmuligheder højt i målgruppen for både ejerboliger og lejeboliger. Disse kriterier kan således være afgørende for tilvalget af Glostrup.

Herudover lægger målgruppen vægt på, altan, opbevaringsrum og vedligeholdelsesfrihed. Det er især vigtigt at hæfte sig ved, at målgruppen vægter grønne områder højere end nærhed til café og byliv. Det grønne element bør således tænkes ind i konceptet for de nye boliger.

Konklusion og anbefalinger

Ser man på fravalgskriterierne for Glostrup så nævnes kedeligt/trist område og for tæt bebyggelse. Ligeledes på denne baggrund bør der også tænkes i grønne og åbne områder.

Med hensyn til rumstørrelser forventes som minimum følgende størrelser:

- Stue: Min. 26 kvm
- Køkken: Min. 16 kvm
- Soveværelse: Min. 11 kvm
- Børneværelse: Min. 10 kvm

I forhold til udenoms arealerne, så efterspørges følgende:

- Gode parkeringsforhold
- Børnevenlige udearealer
- Udendørs fitness
- Beboerlokaler
- Fælles grillarealer/udekøkken

Indstilling til højhuse

Der er i undersøgelsen spurgt ind til holdningen til højhuse. 50% er helt afvisende, mens den øvrige halvdel svarer ja eller måske til om de kunne forstille sig at bo i et højhus, hvis deres krav til bolig i øvrigt blev opfyldt.

Parkering

Målgruppen har en bilfrekvens på 60%. 22% har mere end en bil. Kun 41% er indstillet på at betale for parkeringen, dog ikke mere end 300 kr. pr. måned. Den manglende betalingsvillighed kan hænge sammen med, at størstedelen af målgruppen kommer fra områder, hvor der ikke er betaling for parkering.

Markedsføring

Der er ikke stor forskel i den primære, sekundære og tertiære målgruppe, hverken geografisk, aldersmæssigt eller i forhold til præferencer. På den baggrund anbefales en overordnet markedsføring af området og boligerne.

Konklusion og anbefalinger

Generelt efterspørger de, der overvejer Glostrup, god offentlig transport, gode indkøbsmuligheder og grønne områder. Alle disse forhold er til stede i Glostrup og vil derfor enkelt kunne kommunikeres i markedsføringen. Herudover er der en række forhold, som er vigtige i forhold til selve boligen. Det gælder fx altan, opbevaringsrum og vedligeholdelsesfrihed. Om man kan imødekomme målgruppen på disse områder vil afhænge af udformningen af de kommende boliger i udviklingsområdet. Med hensyn til stil og tone i kommunikationen anbefales det at tage udgangspunkt i, at målgruppen generelt ligger vægt på funktionalitet, og at der er tale om en målgruppe, som prioriterer grønne områder frem for caféliv.

Under hensynstagen til den korte tidshorisont for udviklingen, anbefales det allerede nu at igangsætte markedsføringen/brandingen af området via en aktiv presseindsats rettet mod relevante medier og generel information til kommunens borgere. Det vil være en omkostningseffektiv måde at udbrede kendskabet dels til kommunen og dels til selve udviklingsplanerne. Alt i alt en indsats, som vil kunne gavne den efterfølgende markedsføring af boligerne.

Medievalg

I forbindelse med markedsføringen af boligerne anbefales det primært at fokusere på digitale medier, idet hele målgruppen har præferencer for søgning på især boligsiden.dk, boliga og ejendomsmæglerens hjemmesider. I forhold til generel branding af området kan det være relevant at benytte trykte medier – især de landsdækkende, hvis man vil nå bredt ud i den tertiære målgruppe. Det vil især være relevant i forhold til PR og presseaktiviteter.

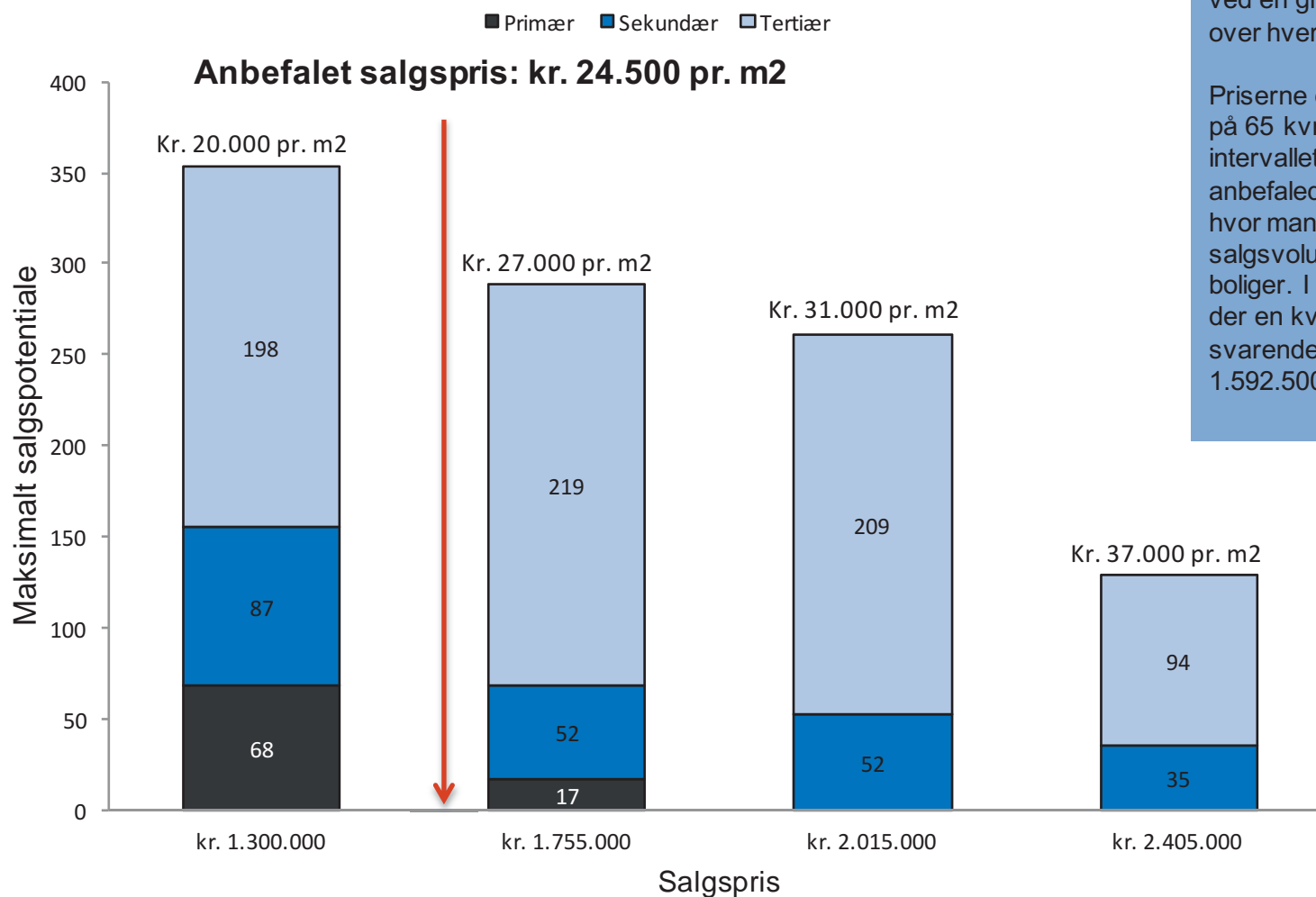
Butikker

I prioriteret rækkefølge efterspørger målgruppen følgende butikker i nærheden af deres bopæl:

- Dagligvarebutikker
- Restauranter/caféer
- Specialbutikker delikatesser
- Fitness

Del 4 Potentiale

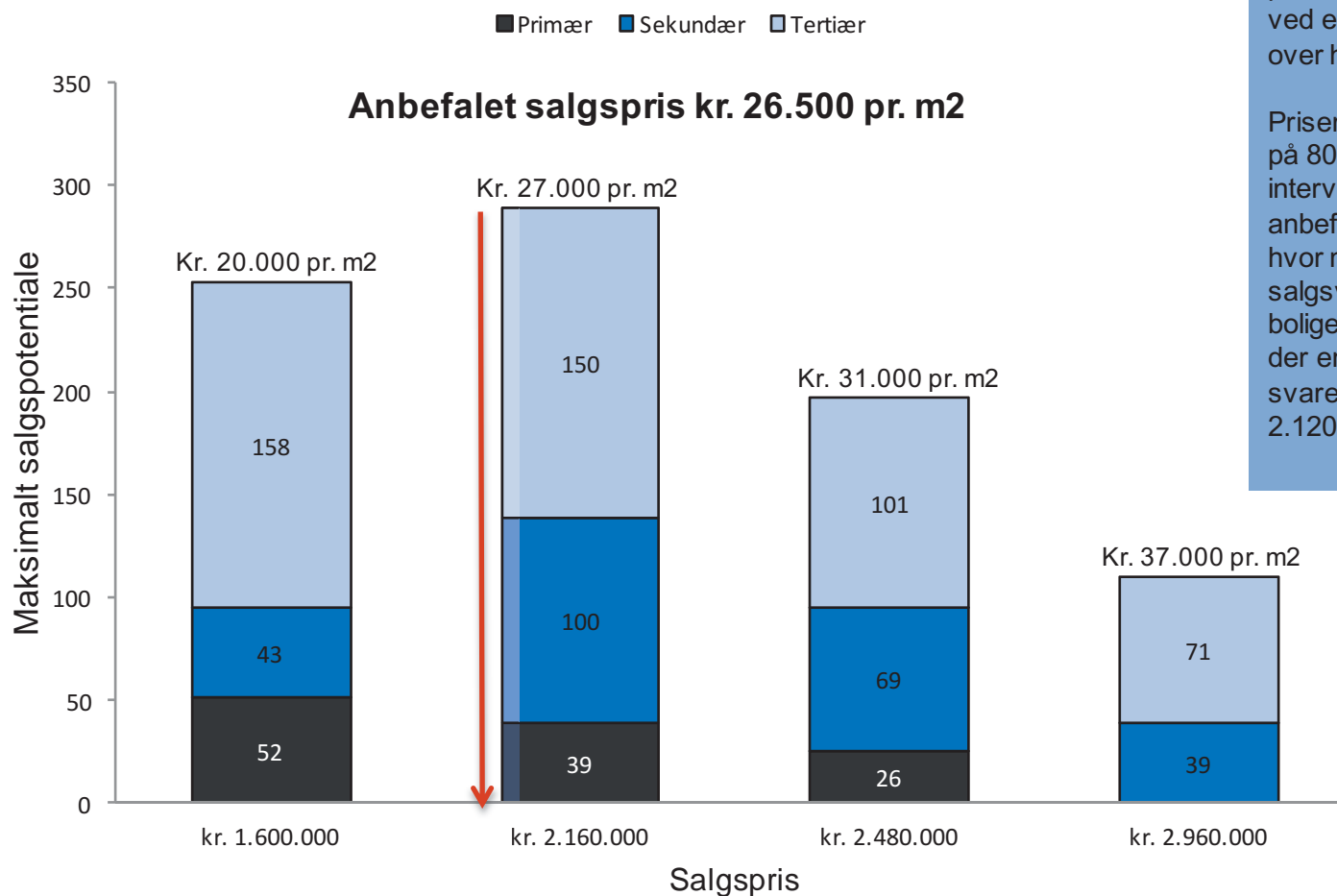
Ejerlejligheder – 65 kvm



Grafen viser det forventede salgspotentiale i området over de kommende 3 år ved forskellige priser. Hver sølje viser potentialet ved en given kvm-pris, som er vist over hver sølje.

Priserne er beregnet for en bolig på 65 kvm, som dækker over intervallet 60-70 kvm. Den anbefalede pris er det niveau, hvor man taber mindst salgsvolumen målt på antal boliger. I dette tilfælde anbefales der en kvm-pris på kr. 24.500 svarende til en pris på kr. 1.592.500 for en 65 kvm bolig.

Ejerlejligheder – 80 kvm



Grafen viser det forventede salgspotentiale i området over de kommende 3 år ved forskellige priser. Hver sølje viser potentialet ved en given kvm-pris, som er vist over hver sølje.

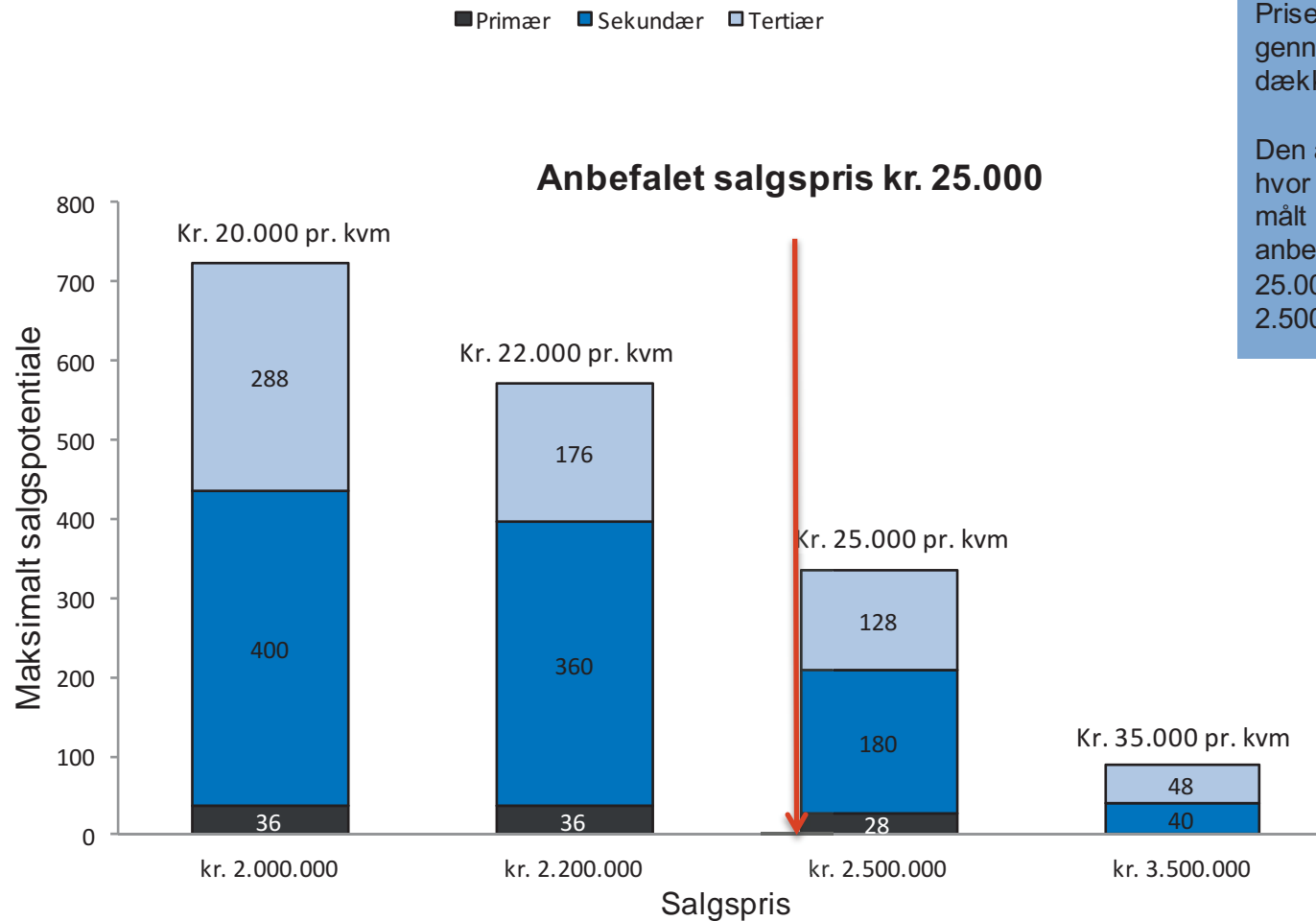
Priserne er beregnet for en bolig på 80 kvm, som dækker over intervallet 75-85 kvm. Den anbefalede pris er det niveau, hvor man taber mindst salgsvolumen målt på antal boliger. I dette tilfælde anbefales der en kvm-pris på kr. 26.500 svarende til en pris på kr. 2.120.500 for en 80 kvm bolig.

Rækkehuse – 100 kvm

Grafen viser det forventede salgspotentiale i området over de kommende 3 år ved forskellige priser. Hver sølje viser potentialet ved en given kvm-pris, som er vist over hver sølje.

Priserne er beregnet for en gennemsnitlig bolig på 100 kvm, som dækker over intervallet 95-105 kvm.

Den anbefalede pris er det niveau, hvor man taber mindst salgsvolumen målt på antal boliger. I dette tilfælde anbefales der en kvm-pris på kr. 25.000 svarende til en pris på kr. 2.500.000 for en 100 kvm bolig.



Del 5

Historiske kvm - priser i Glostrup

Realiserede kvm priser i Glostrup

Ejerlejligheder	2012	2013	2014	2015
Gns kvm pris	12.994	12.572	13.678	13.987
Gns kvm pris Nyere boliger	17.824	17.459	19.036	18.347
Antal handler totalt	114	155	220	35
Antal handler Nyere boliger	18	13	17	4

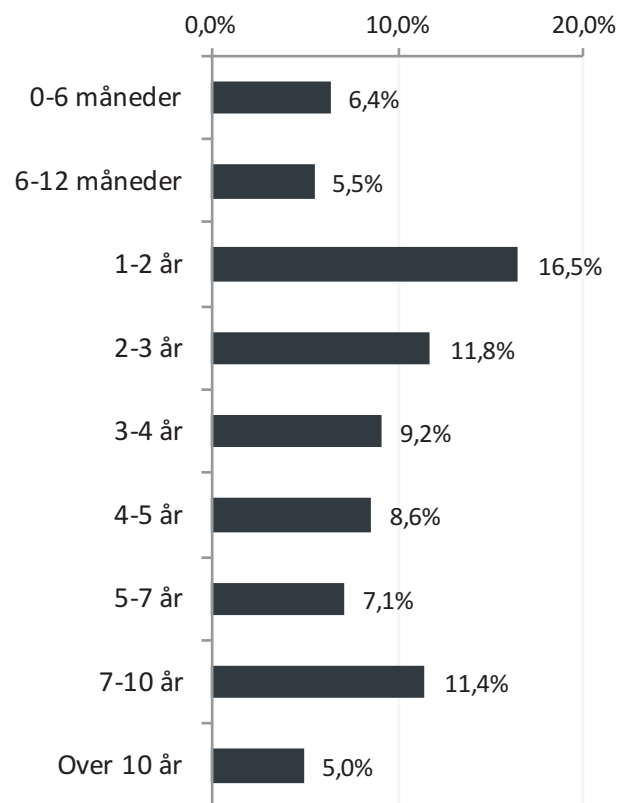
Rækkehuse	2012	2013	2014	2015
Gns kvm pris	19.111	19.792	20.647	20.952
Gns. kvm pris nyere boliger	21.422	21.958	22.426	23.109
Antal handler total	39	37	76	57
Antal handler nyere boliger	17	13	28	14

Tabellen viser de realiserede kvm-priser i Glostrup for ejerlejligheder og rækkehuse fra 2012-2015. Bemærk, at nyere boliger ligger markant højere end ældre boliger. Nyere boliger er her defineret, som boliger bygget efter 2005. Kilde: Boliga, oktober 2015

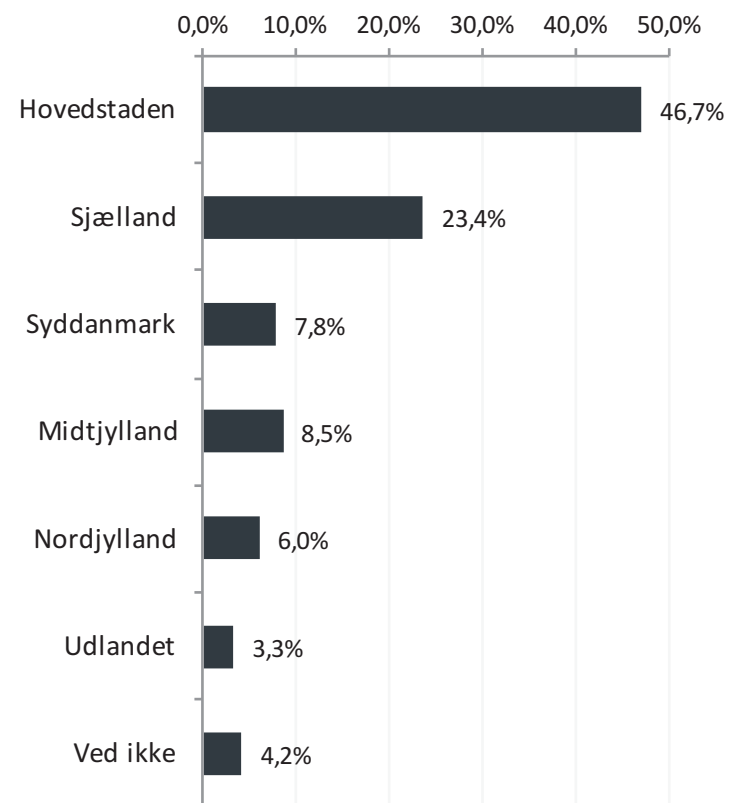
Del 6

Søgning

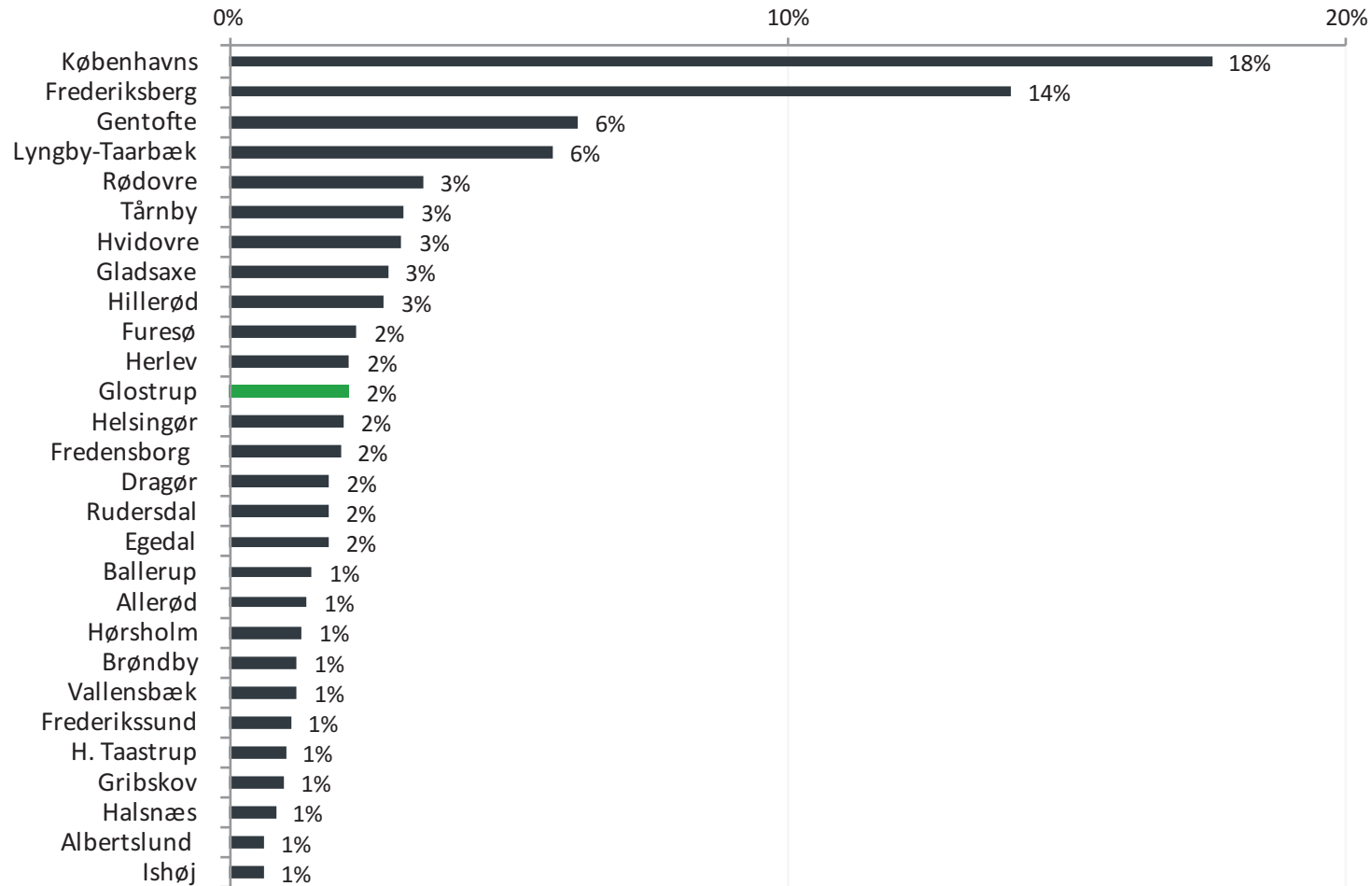
Flytte næste gang – hvornår?



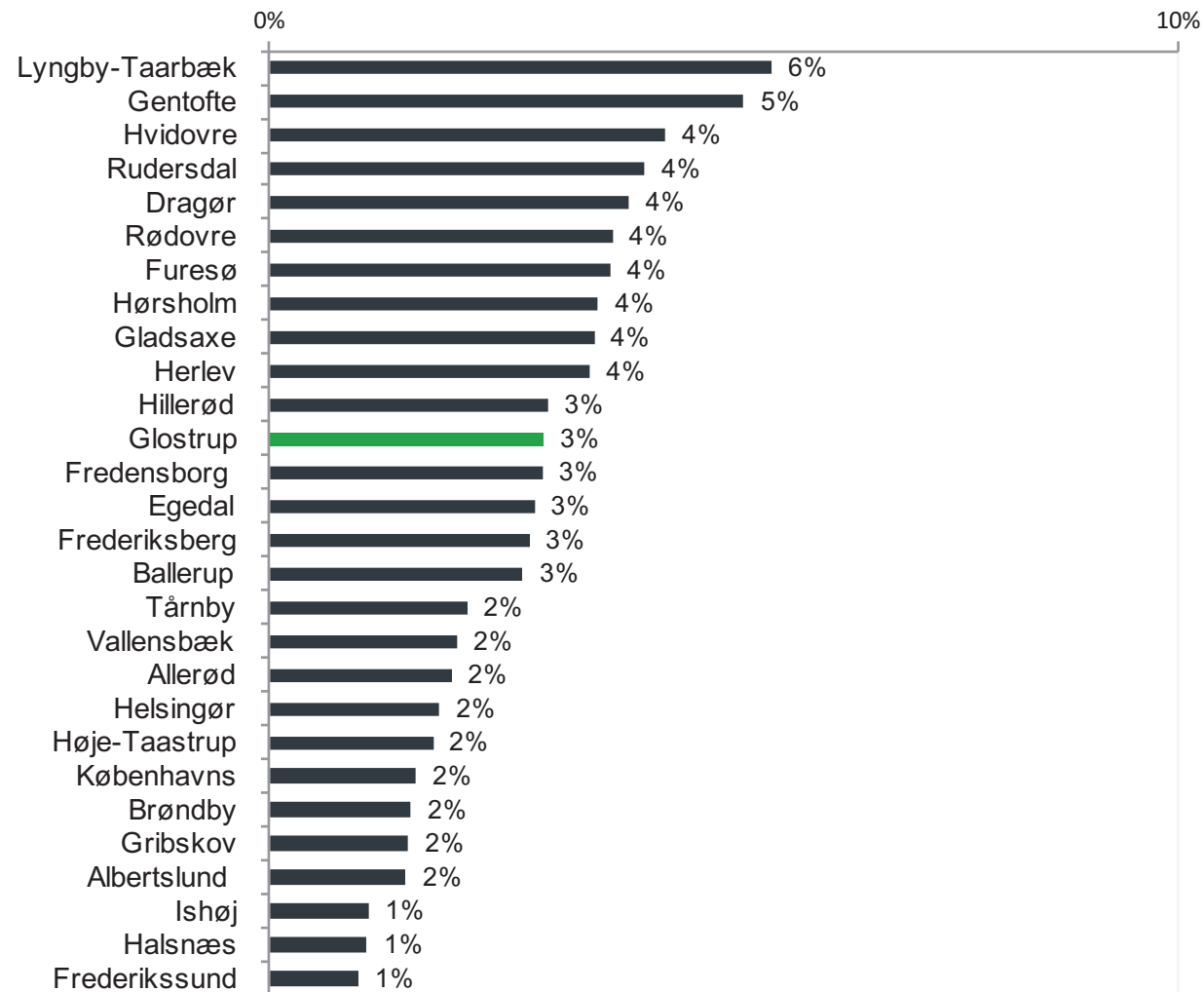
Hvilken region søger du?



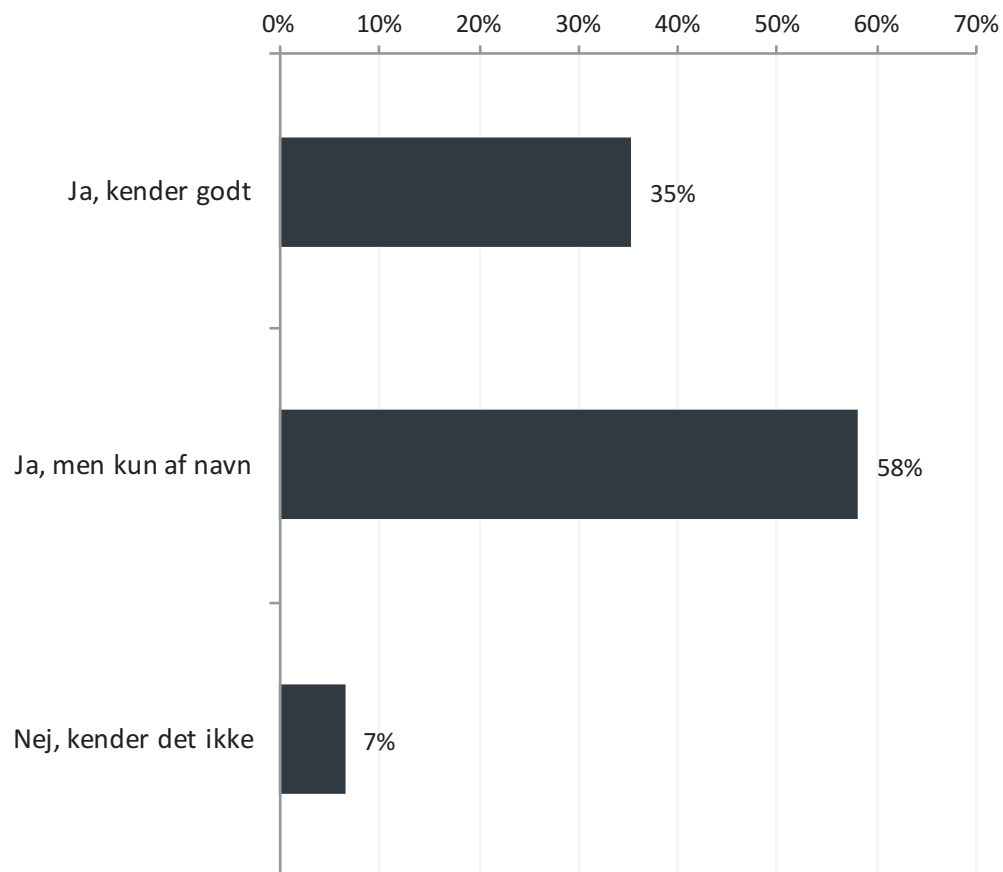
Primær søgning – hvilken kommune?



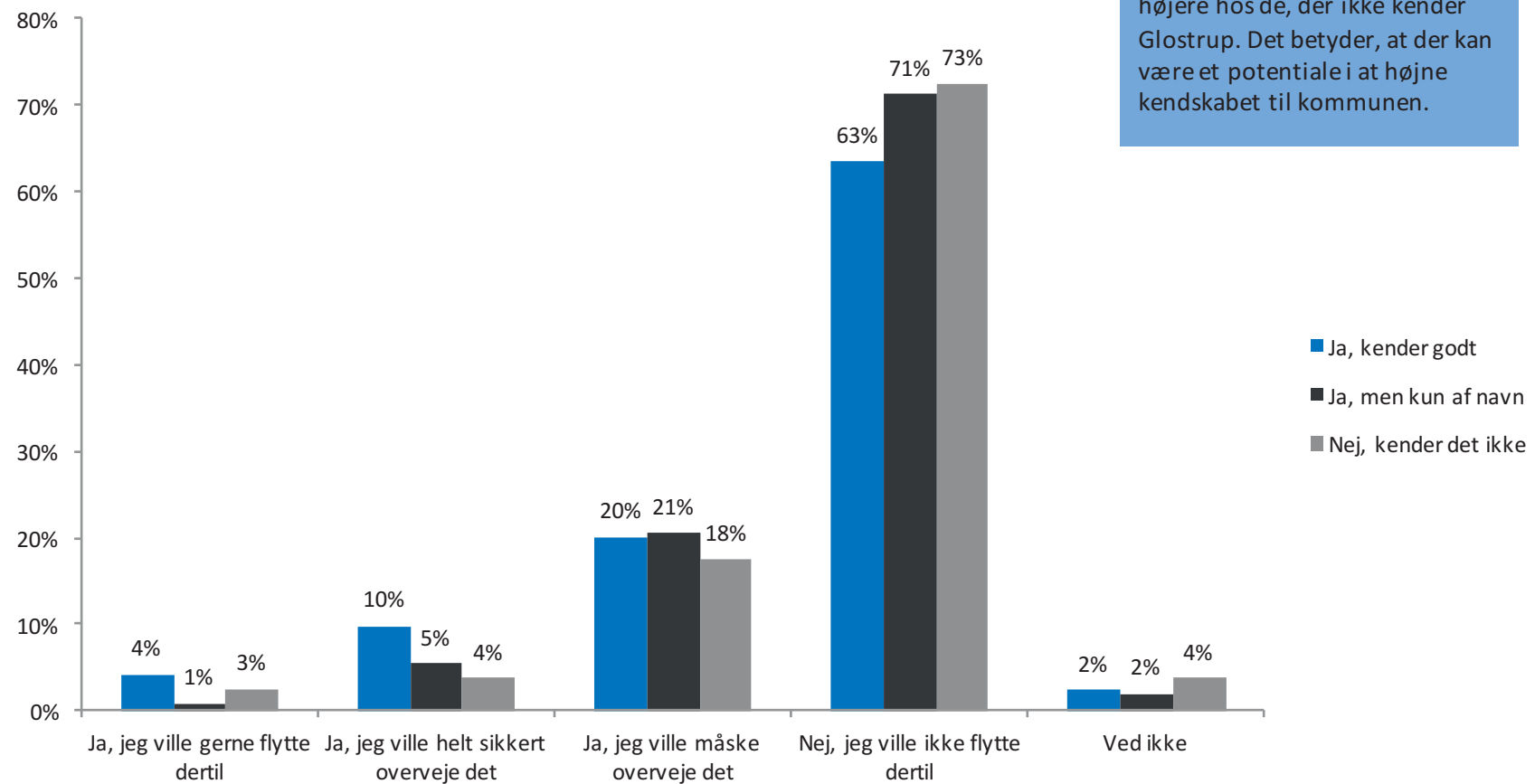
Sekundær søgning – hvilke kommuner?



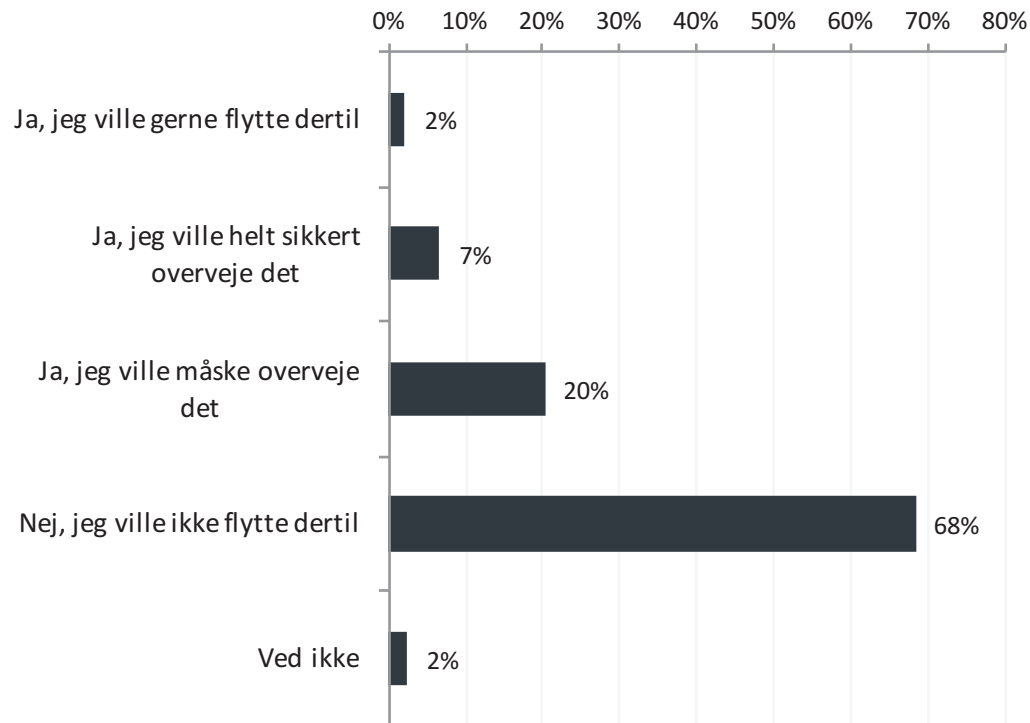
Kender du Glostrup?



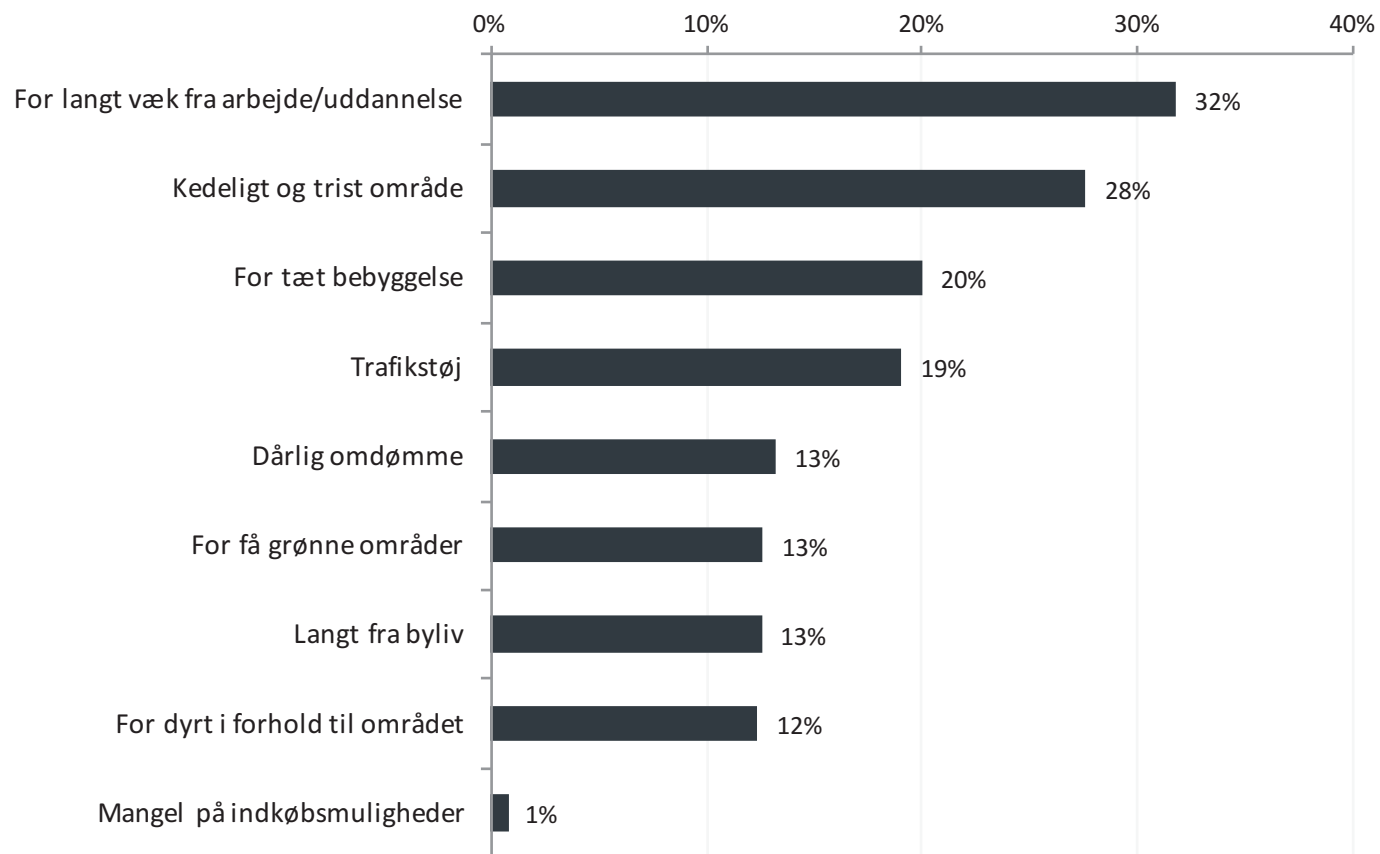
Kunne bolig i Glostrup være interessant?



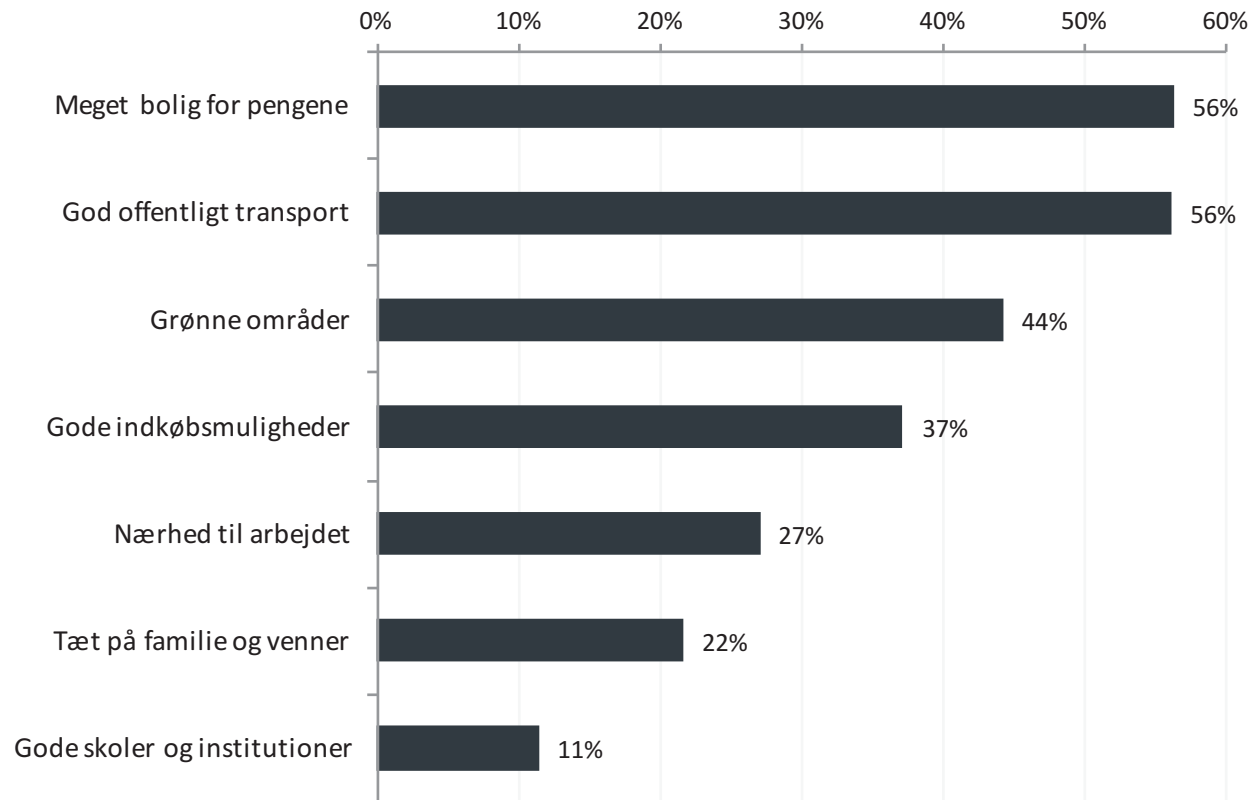
Centralt i Glostrup med kort afstand til offentlig transport og moderne byliv opføres nye moderne boliger. Ville du være interesseret i at flytte dertil, hvis de fleste af dine kriterier for valg af bolig bliver opfyldt?



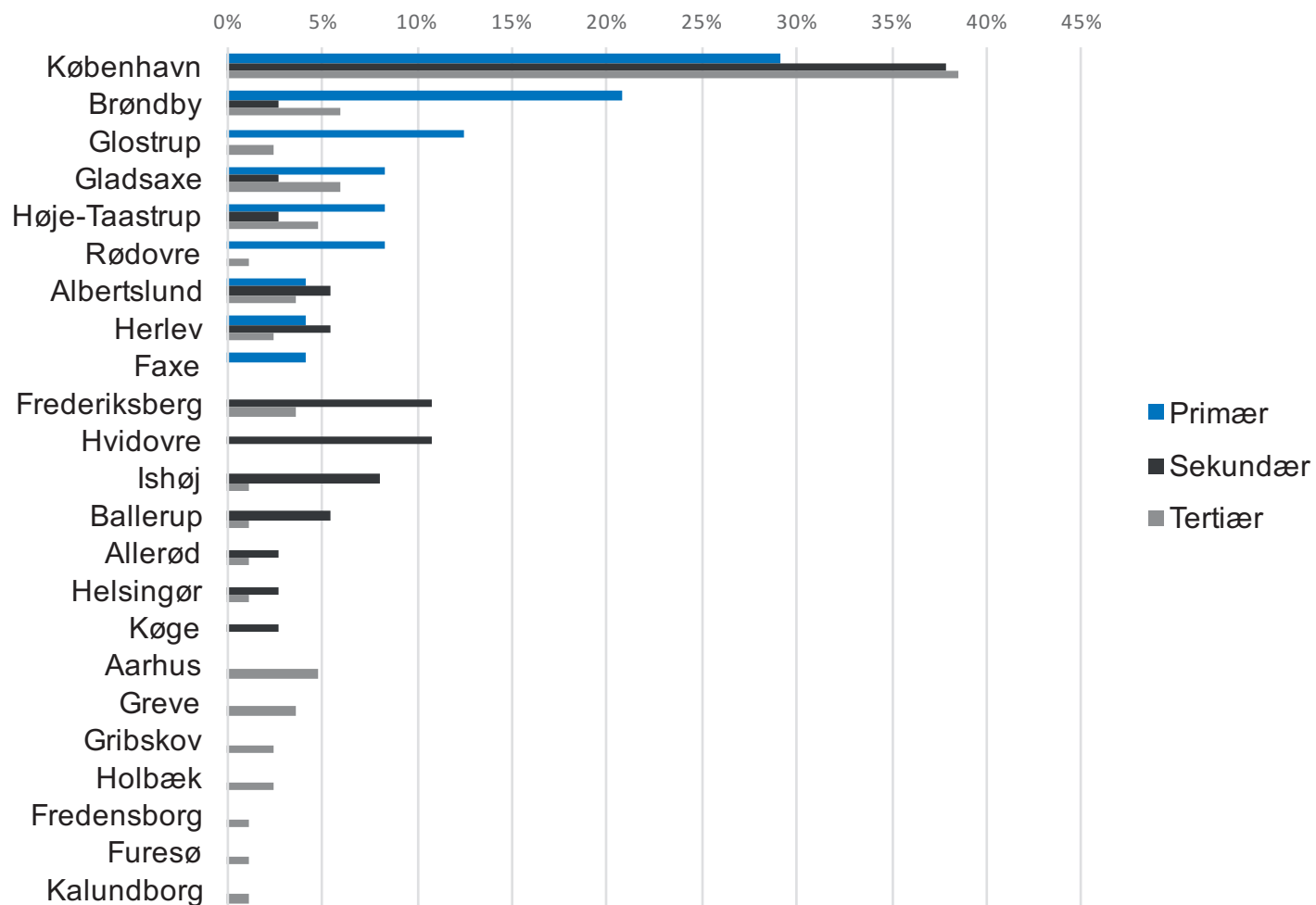
Hvorfor er Glostrup ikke interessant?



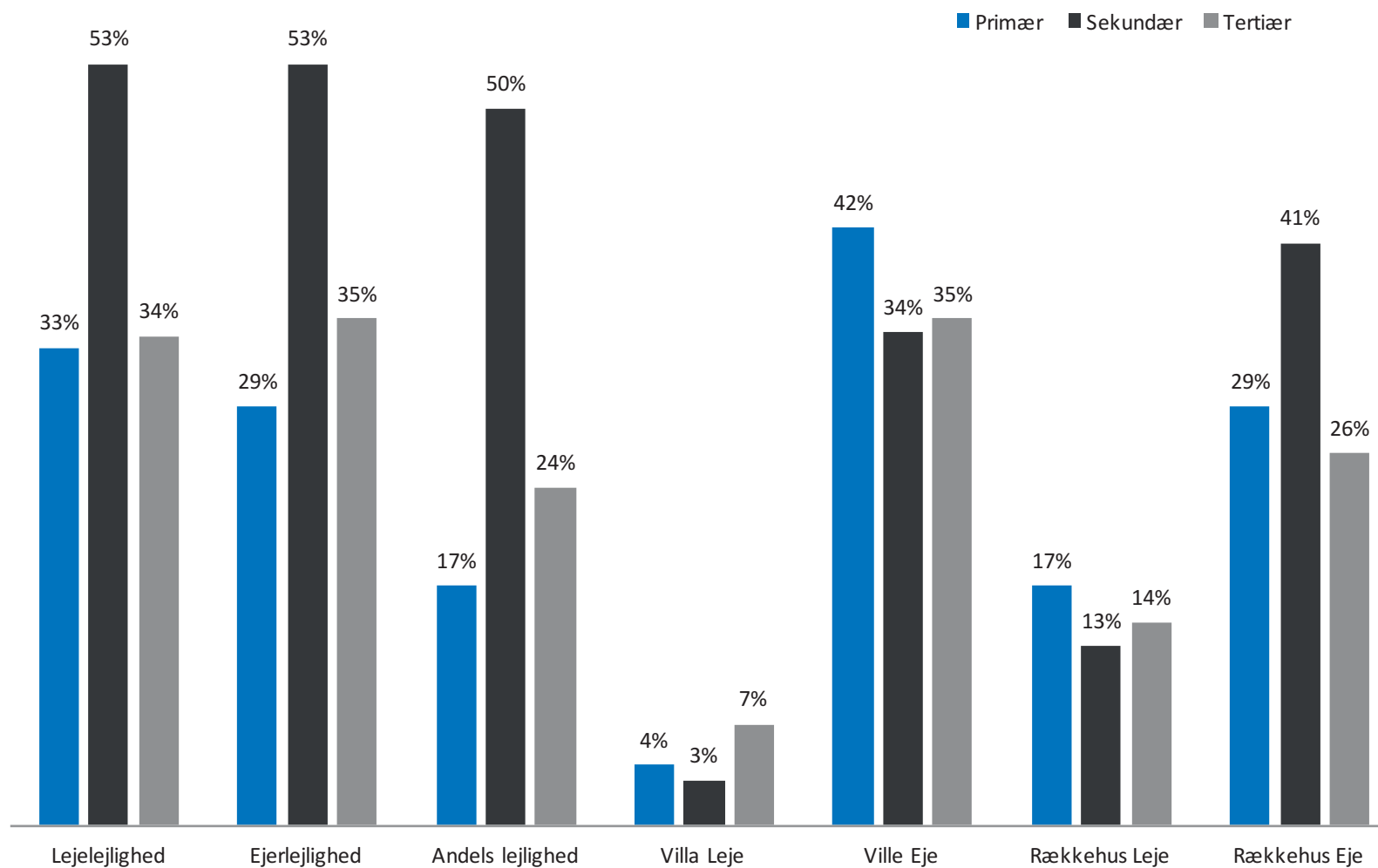
Hvad tiltrækker dig ved Glostrup?



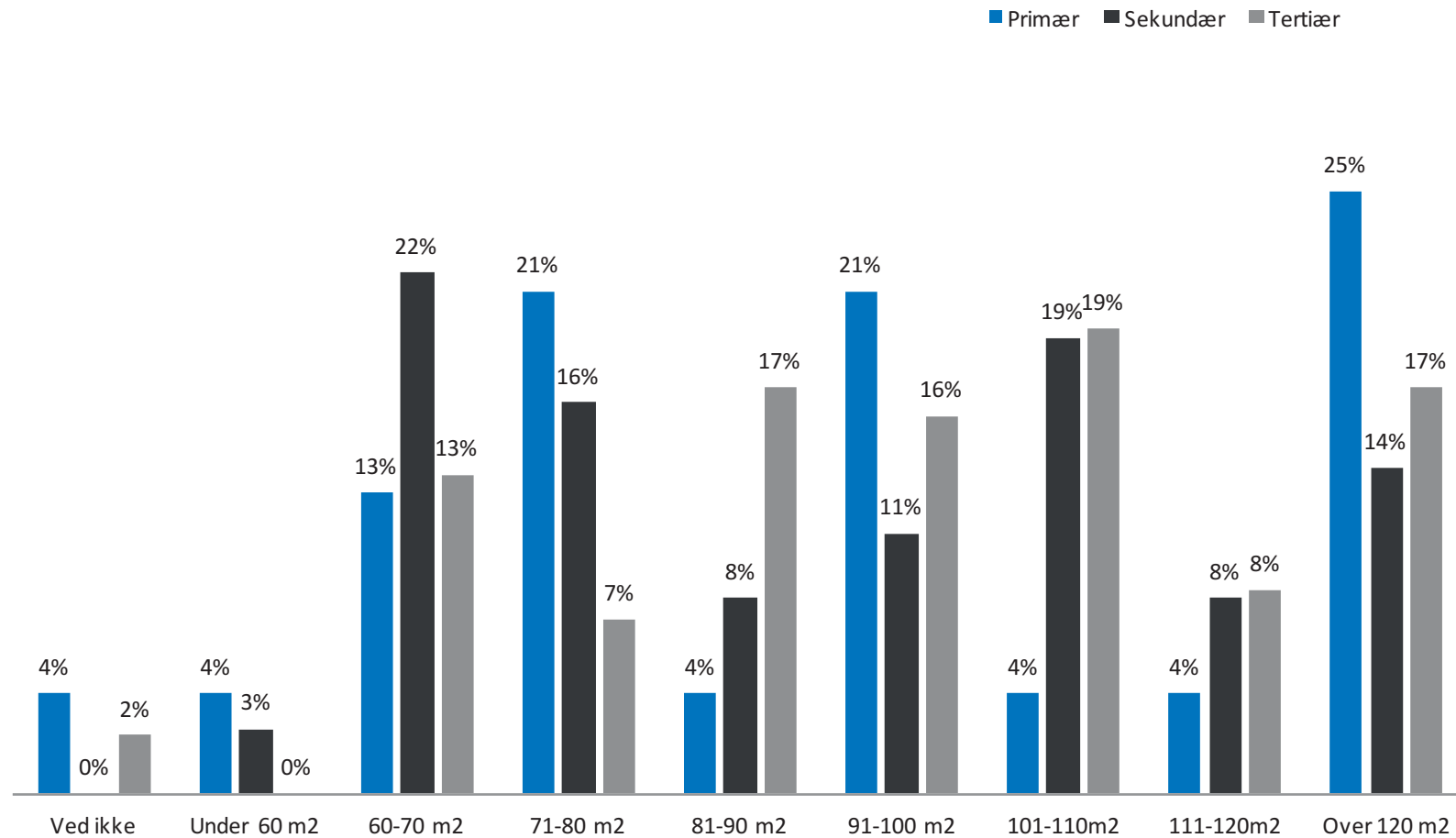
Søger Glostrup – hvor bor de i dag?



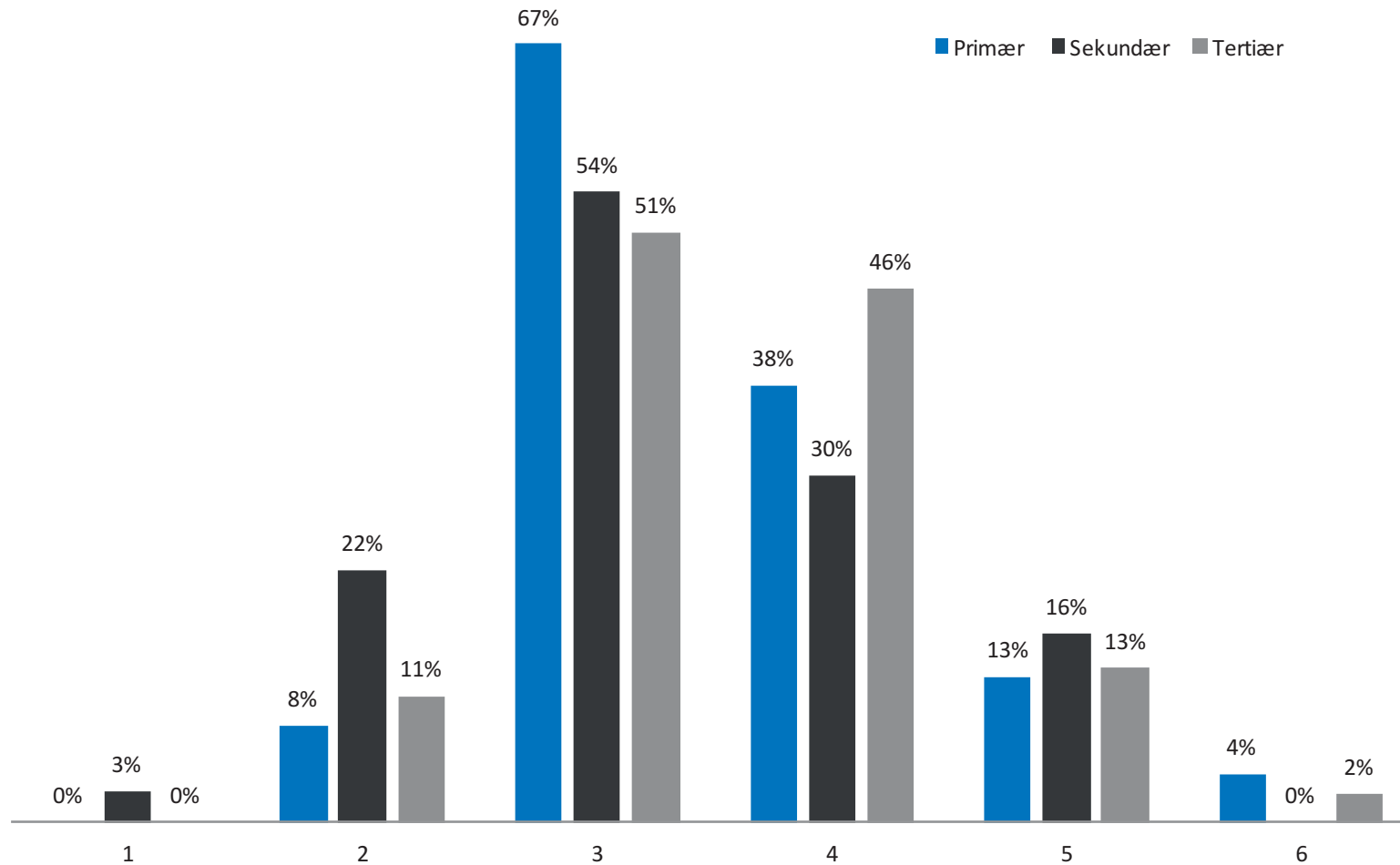
Søger Glostrup – hvilken boligtype søges?



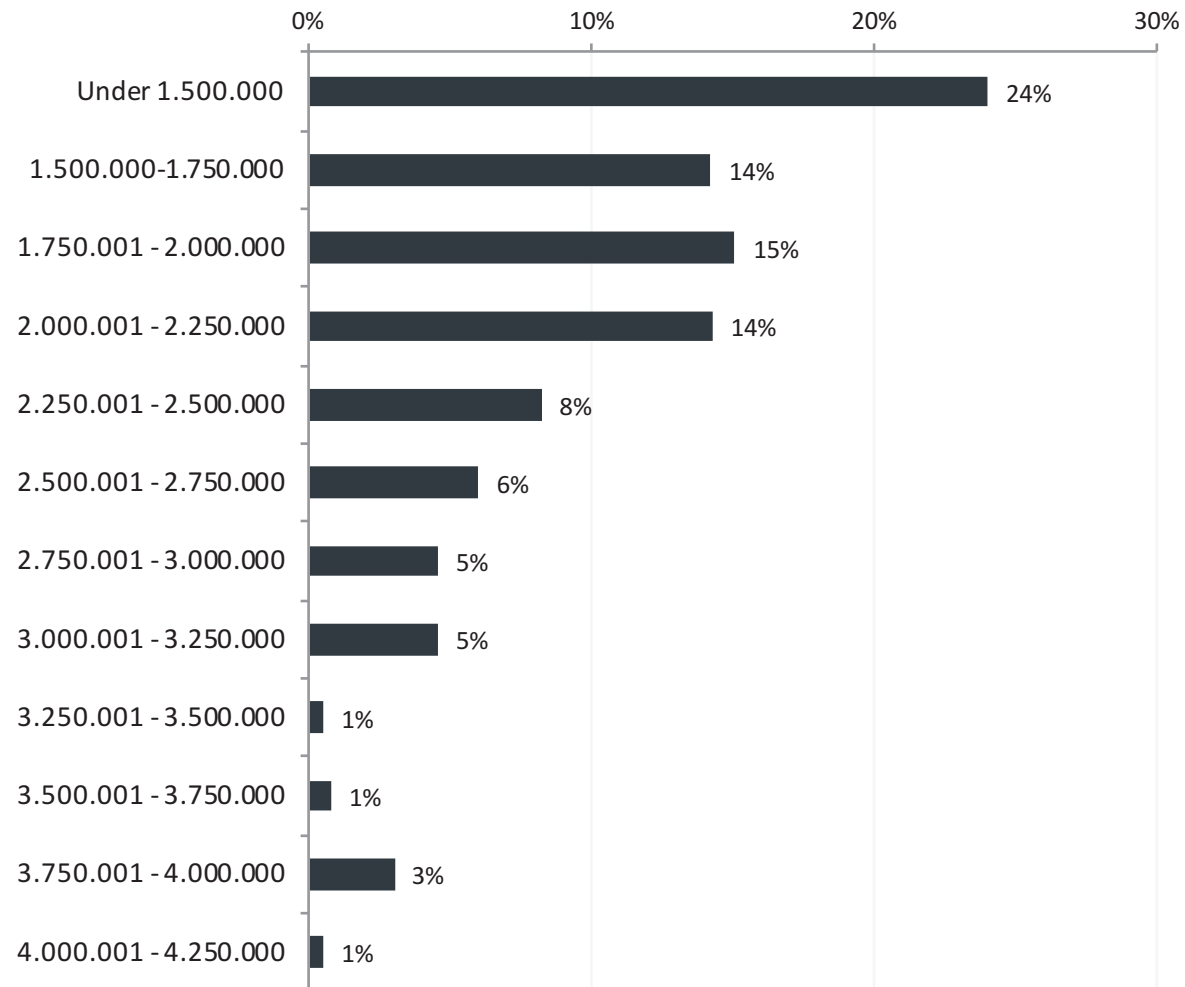
Søger Glostrup – hvilken størrelse søges?



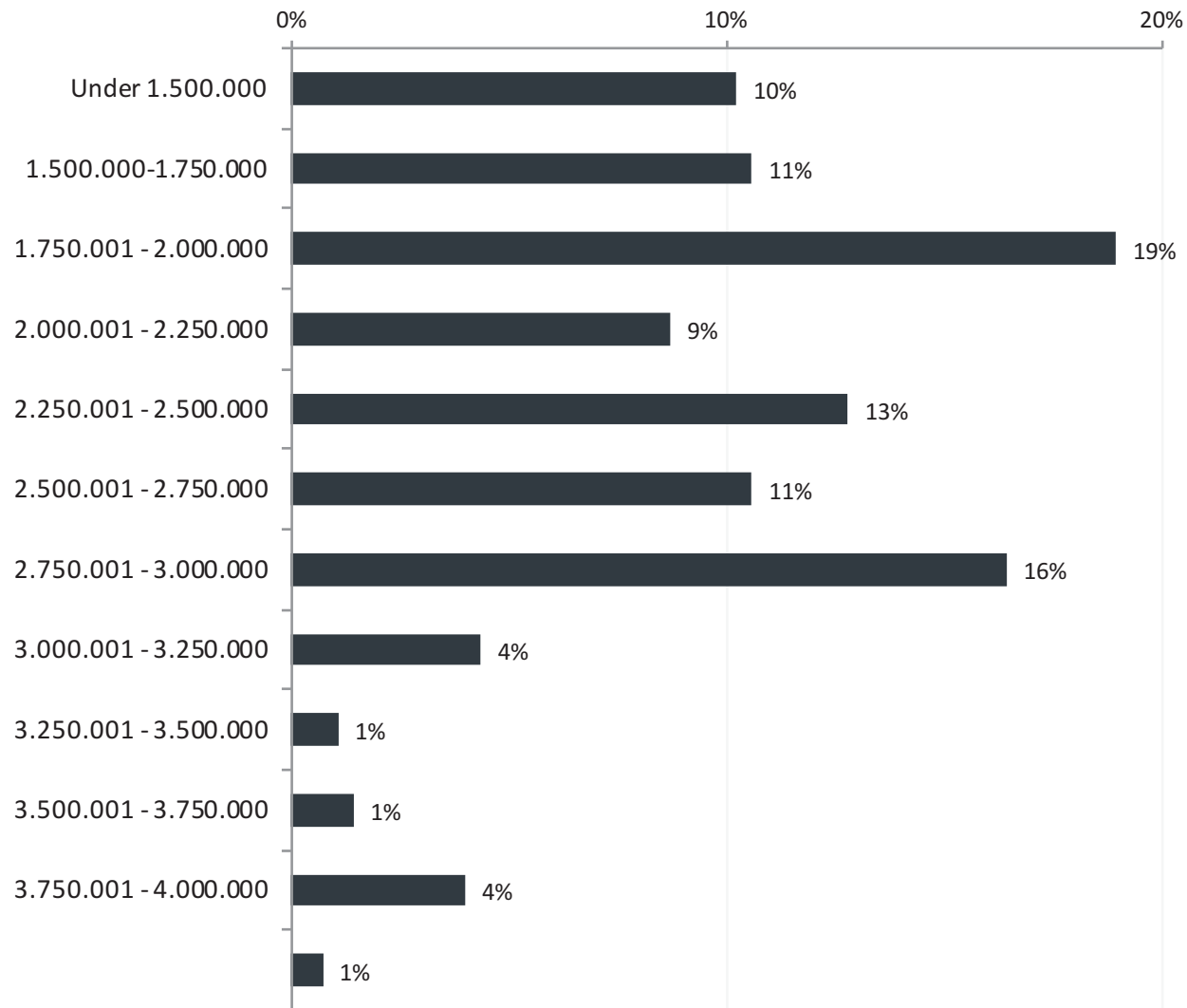
Søger Glostrup – antal værelser søges?



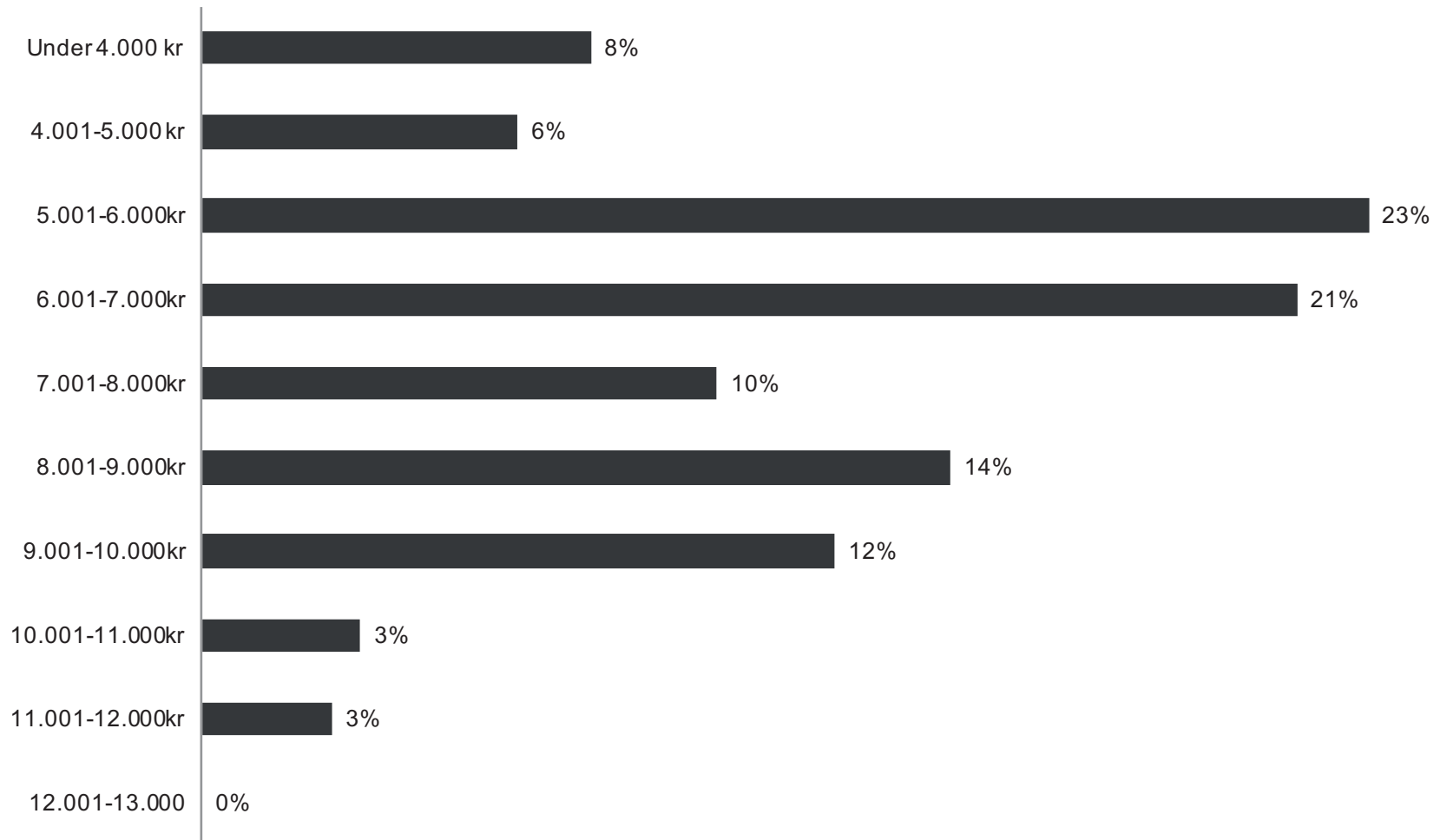
Søger ejerlejlighed – hvilket prisniveau søges?



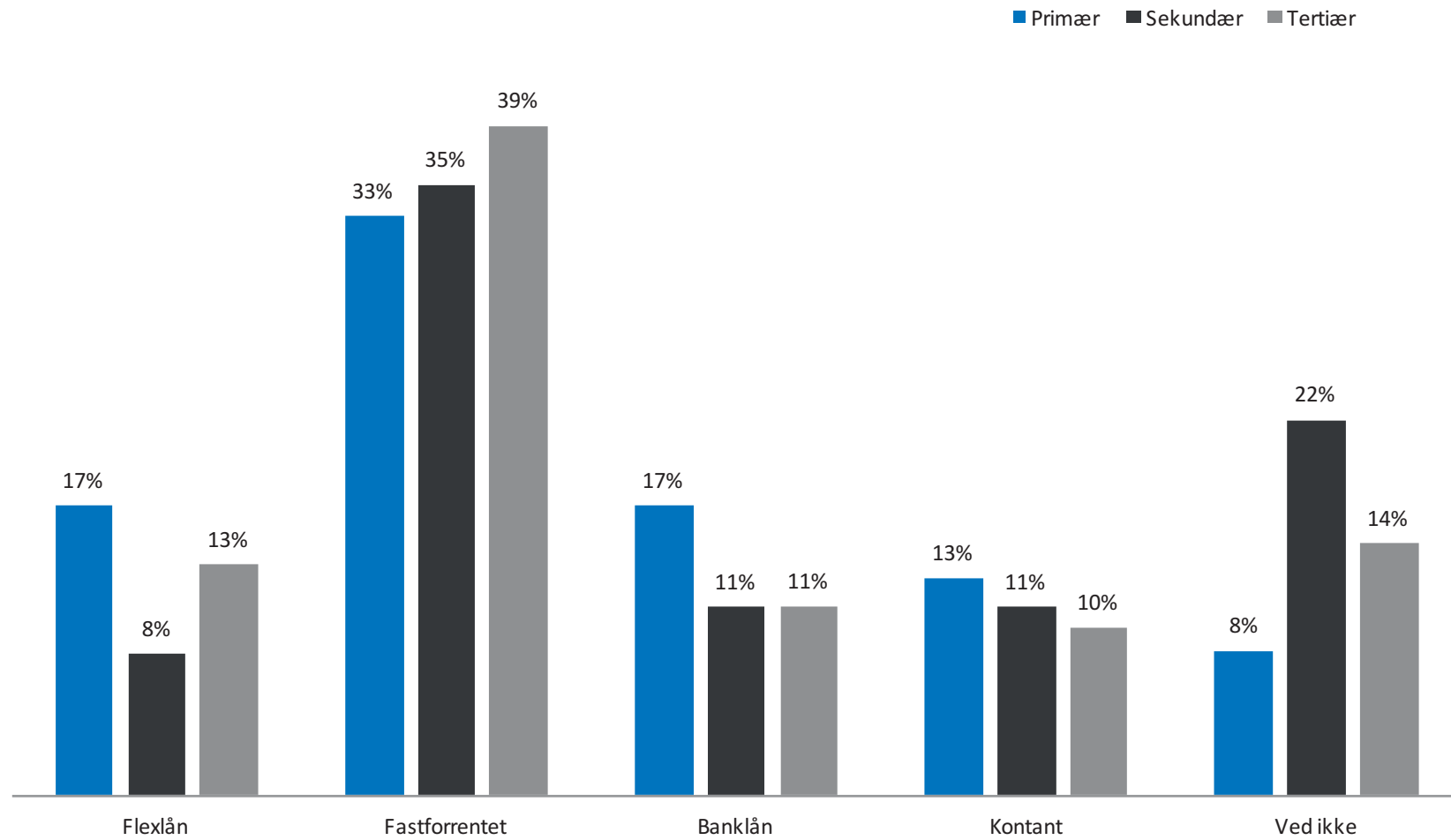
Søger rækkehus – hvilket prisniveau søges?



Søger lejelejlighed – hvilket prisniveau søges?



Finansiering af fremtidig bolig

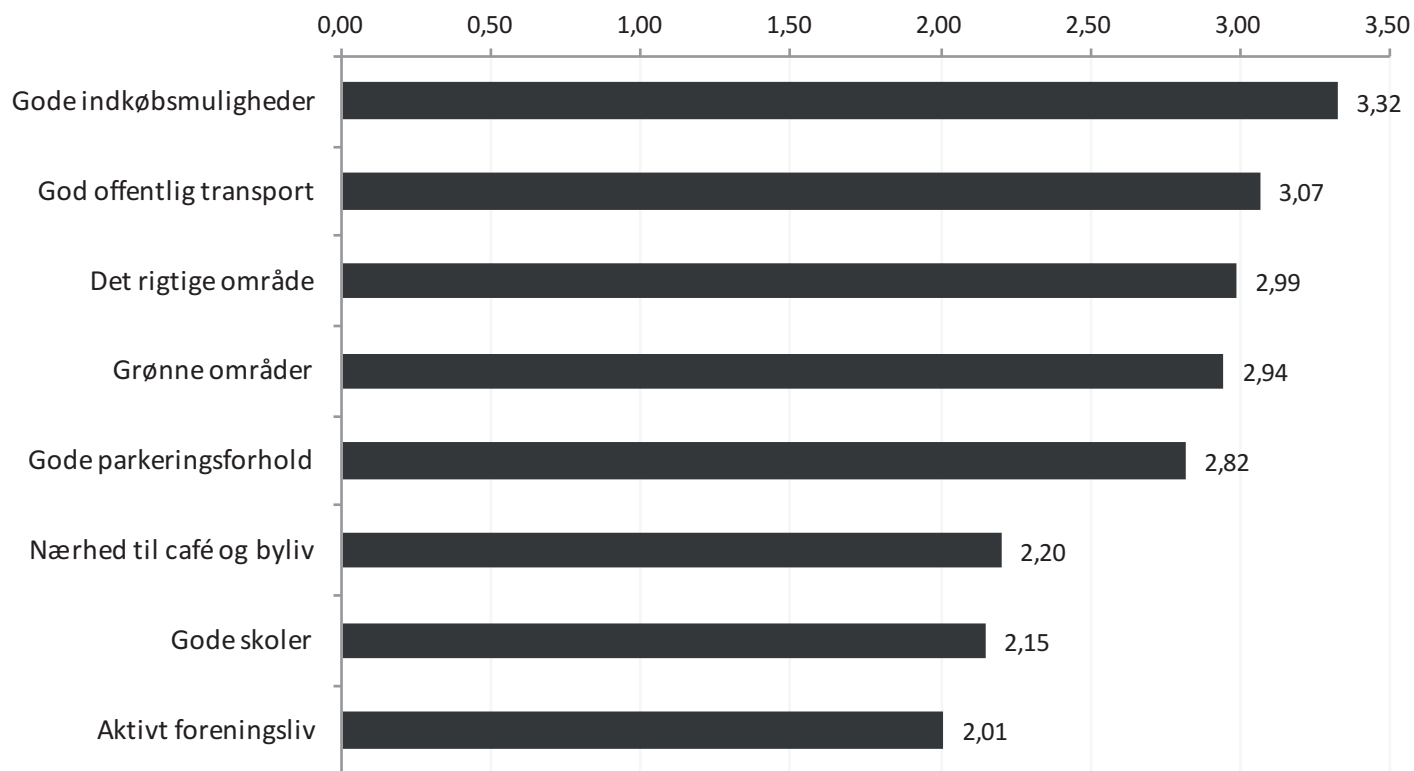


Del 7

Præferencer i målgruppen

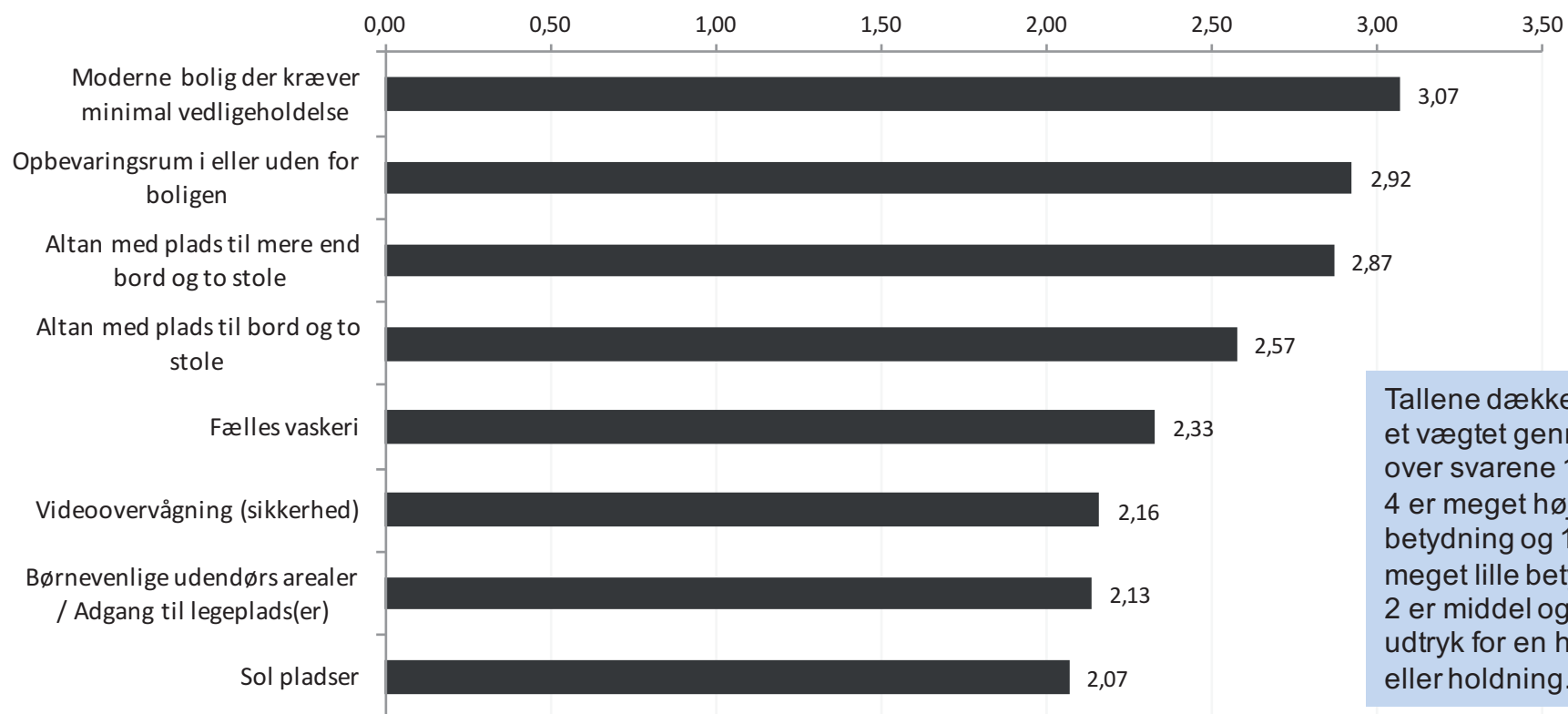
Søger lejebolig

- hvad er vigtigt i forhold til området?

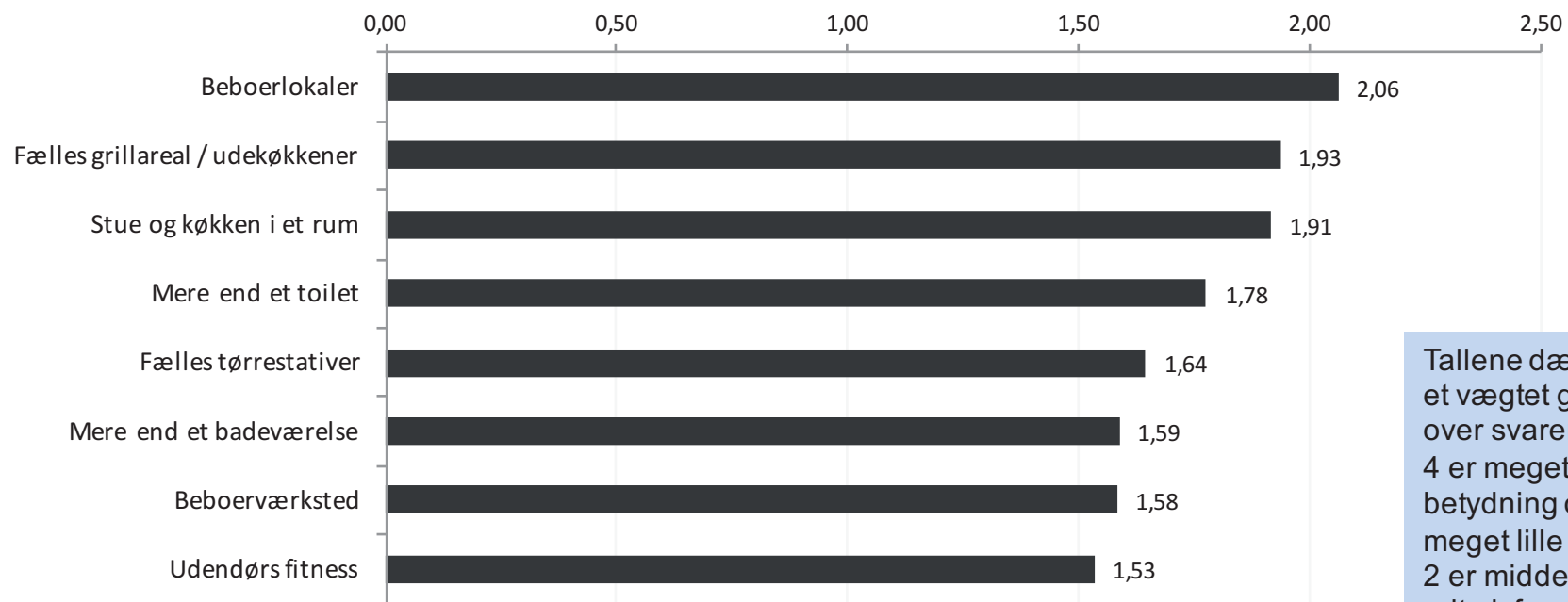


Tallene dækker over et vægtet gennemsnit over svarene 1-4 hvor, 4 er meget høj betydning og 1 er meget lille betydning. 2 er middel og er udtryk for en hverken eller holdning.

Søger lejebolig - hvad er vigtigt i forhold til boligen?



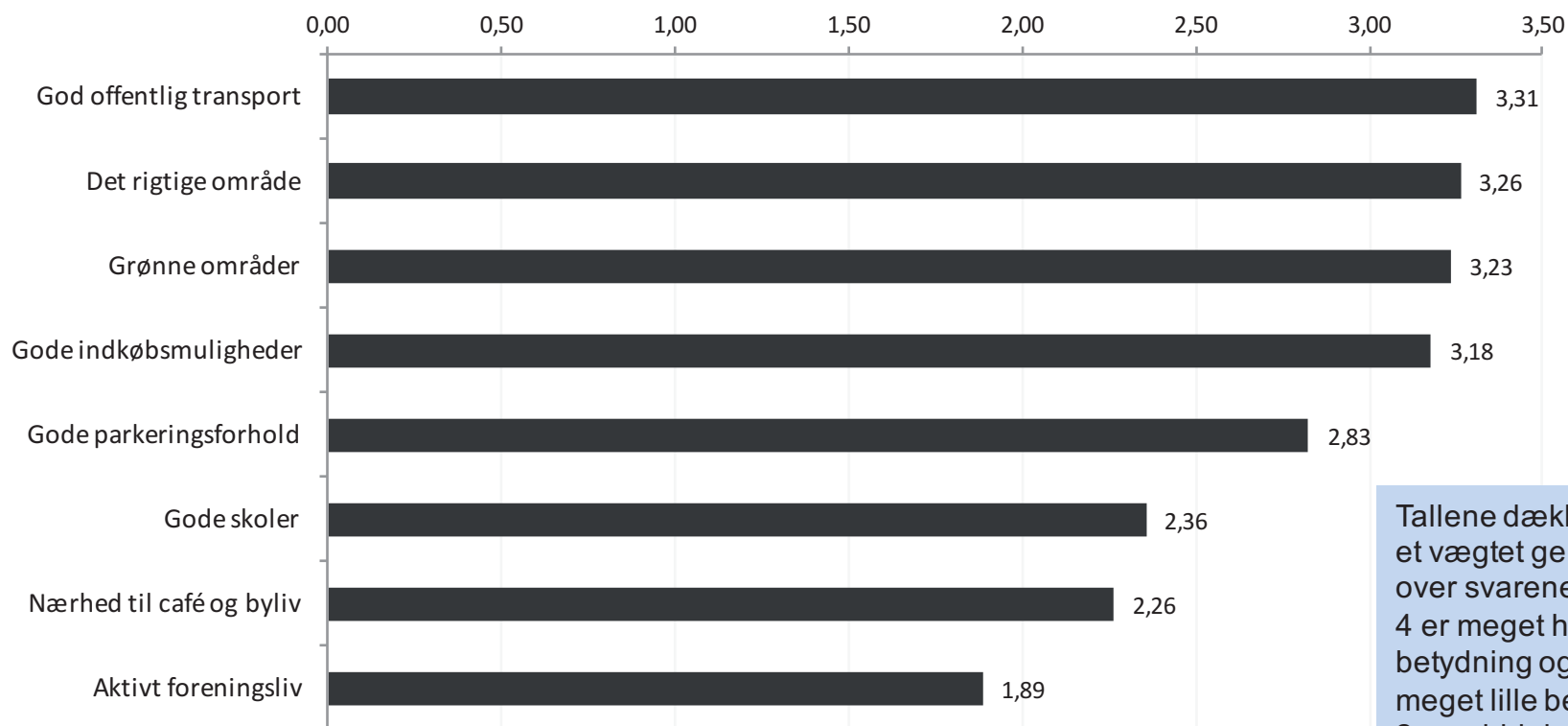
Søger lejebolig - hvad er vigtigt i forhold til boligen?



Tallene dækker over et vægtet gennemsnit over svarene 1-4 hvor, 4 er meget høj betydning og 1 er meget lille betydning. 2 er middel og er udtryk for en hverken eller holdning.

Søger ejerbolig

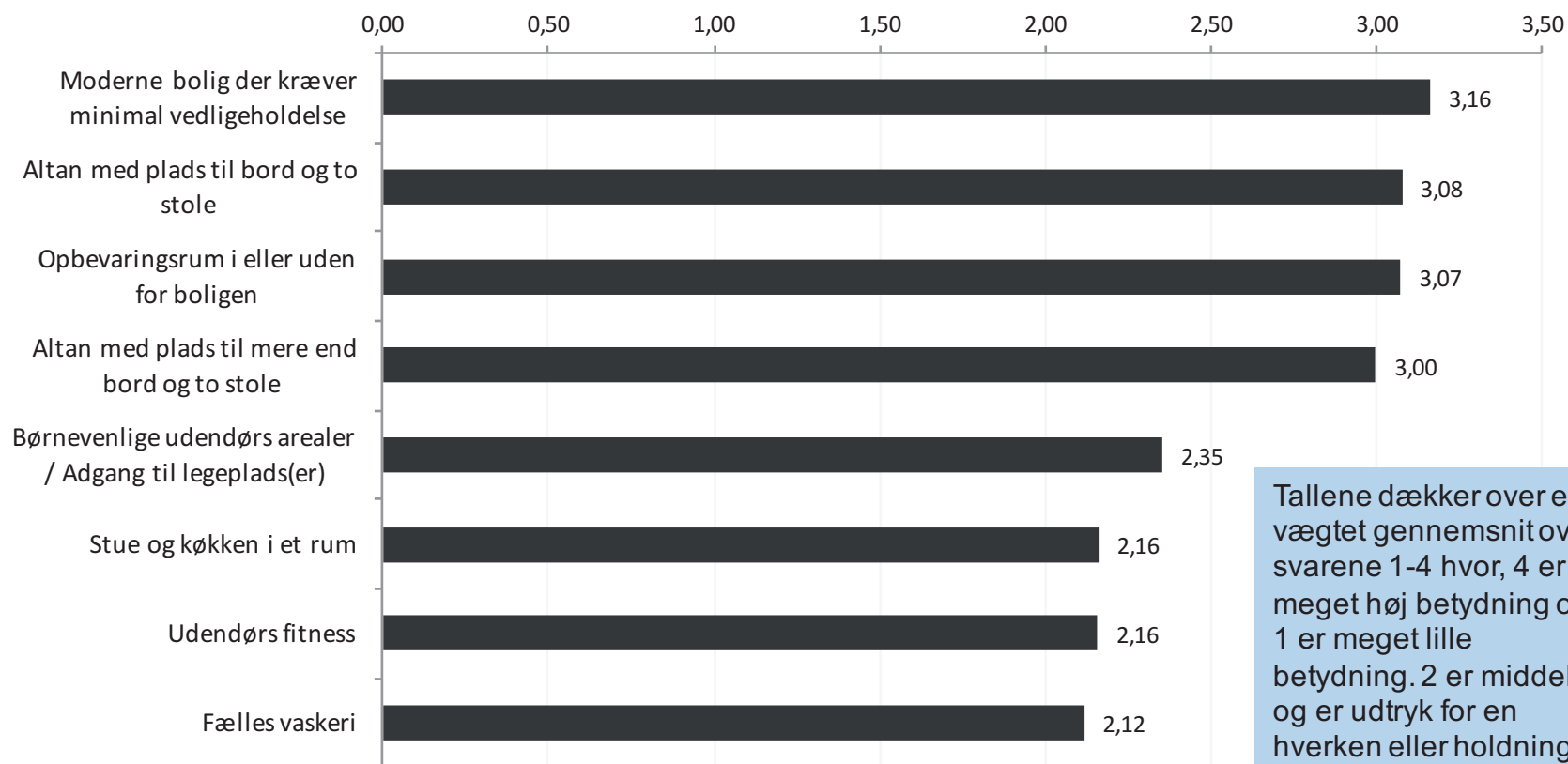
- hvad er vigtigt i forhold til området?



Tallene dækker over et vægtet gennemsnit over svarene 1-4 hvor, 4 er meget høj betydning og 1 er meget lille betydning. 2 er middel og er udtryk for en hverken eller holdning.

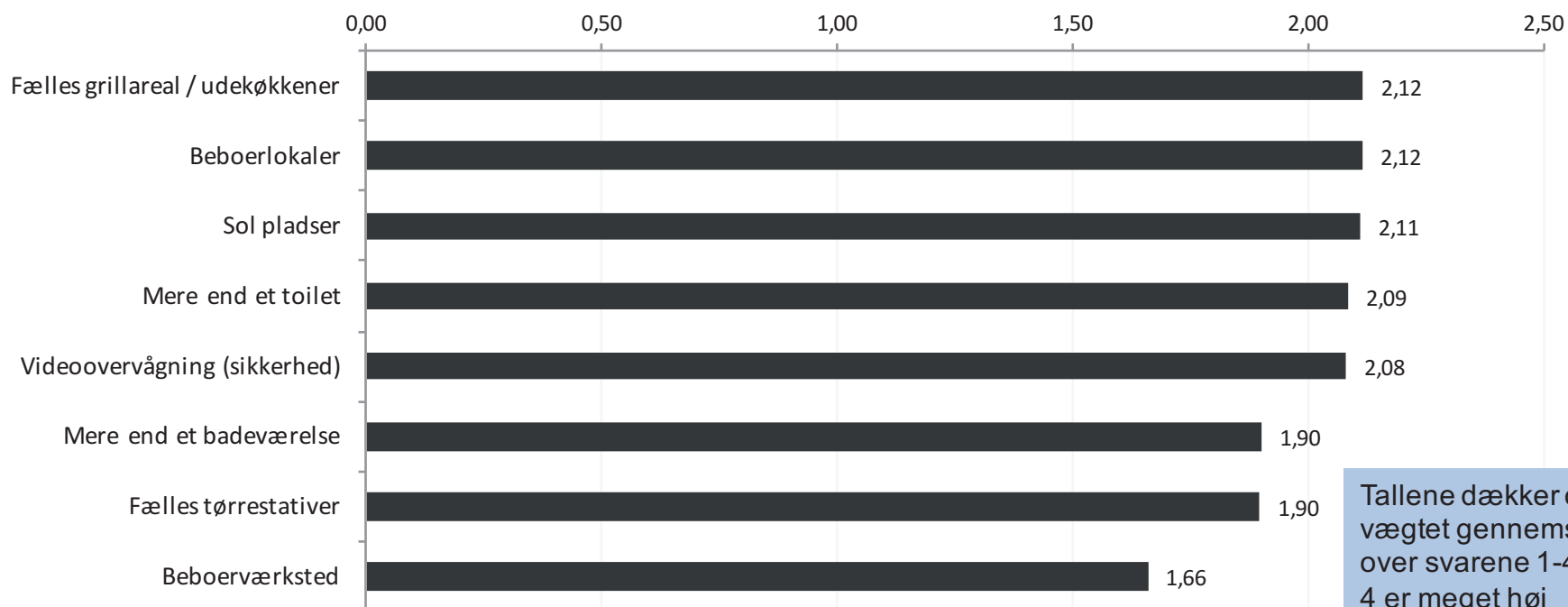
Søger ejerbolig

- hvad er vigtigt i forhold til boligen?



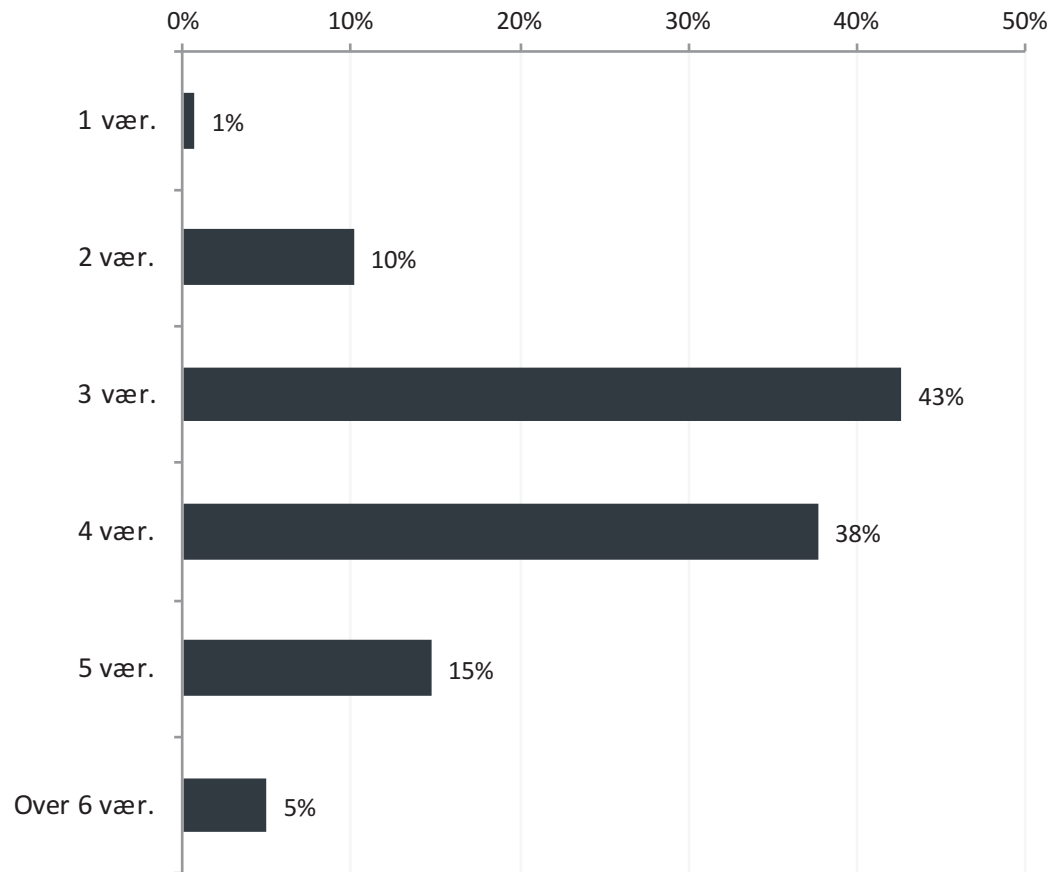
Søger ejerbolig

- hvad er vigtigt i forhold til boligen?

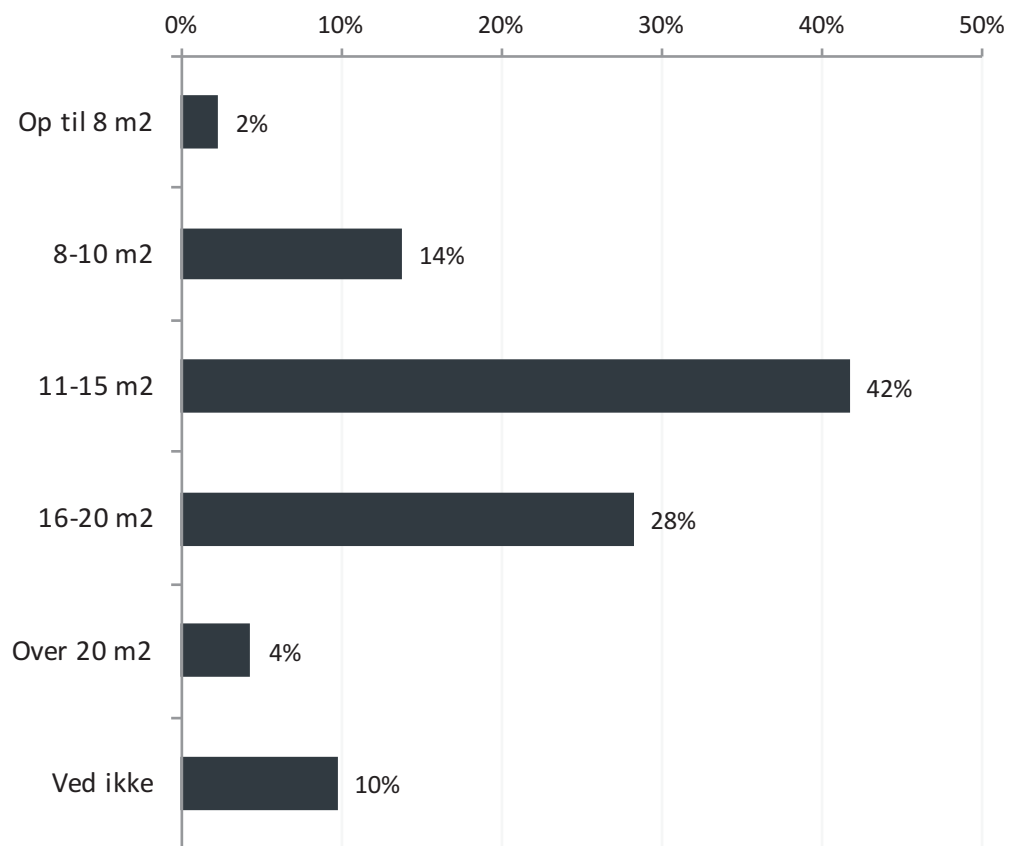


Tallene dækker over et vægtet gennemsnit over svarene 1-4 hvor, 4 er meget høj betydning og 1 er meget lille betydning. 2 er middel og er udtryk for en hverken eller holdning.

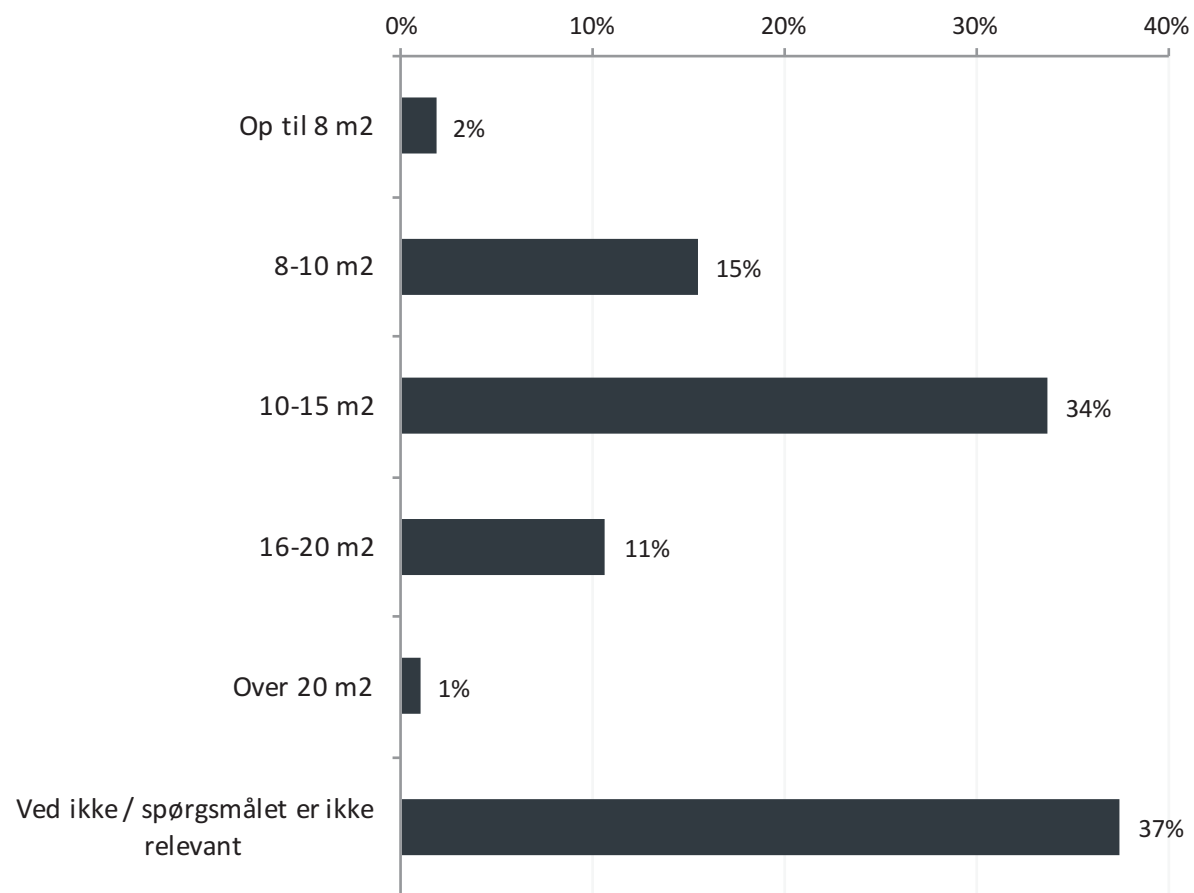
Værelser – forventet antal



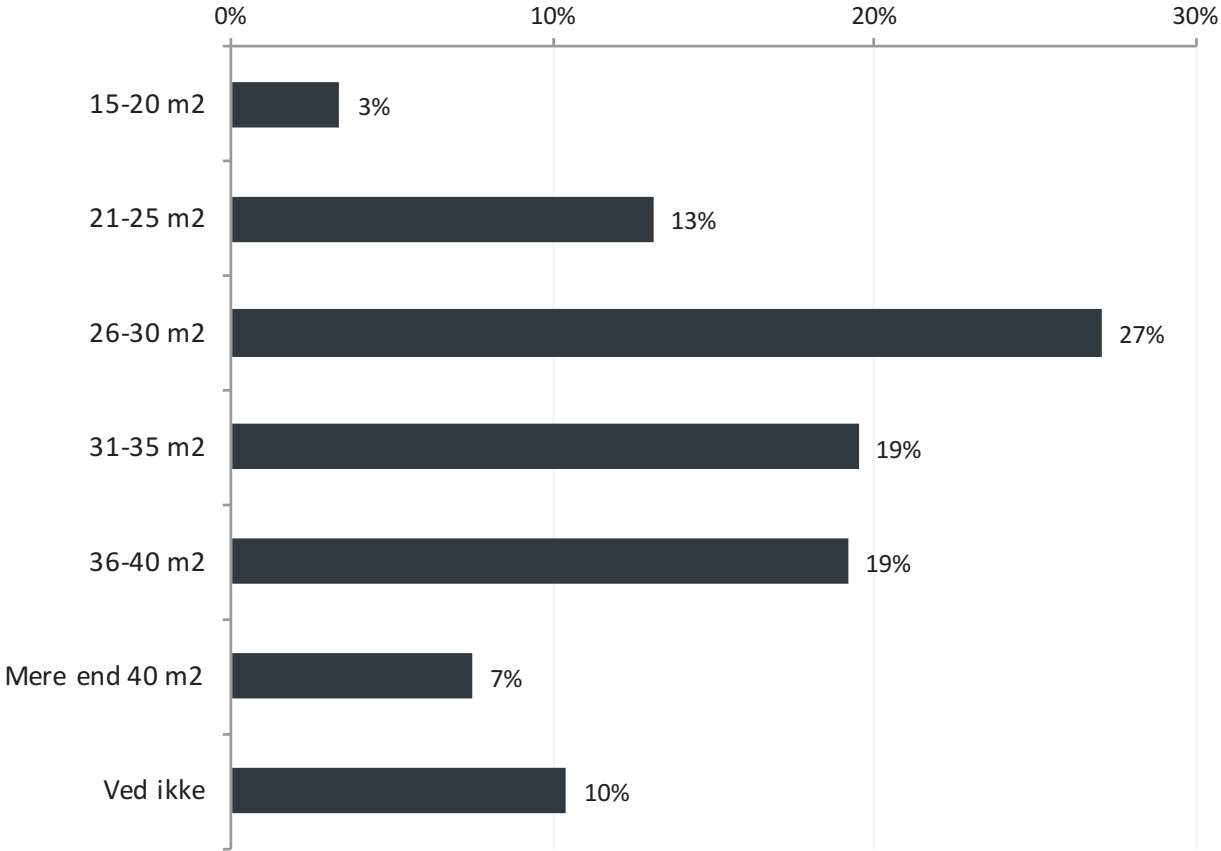
Soveværelse – forventet størrelse



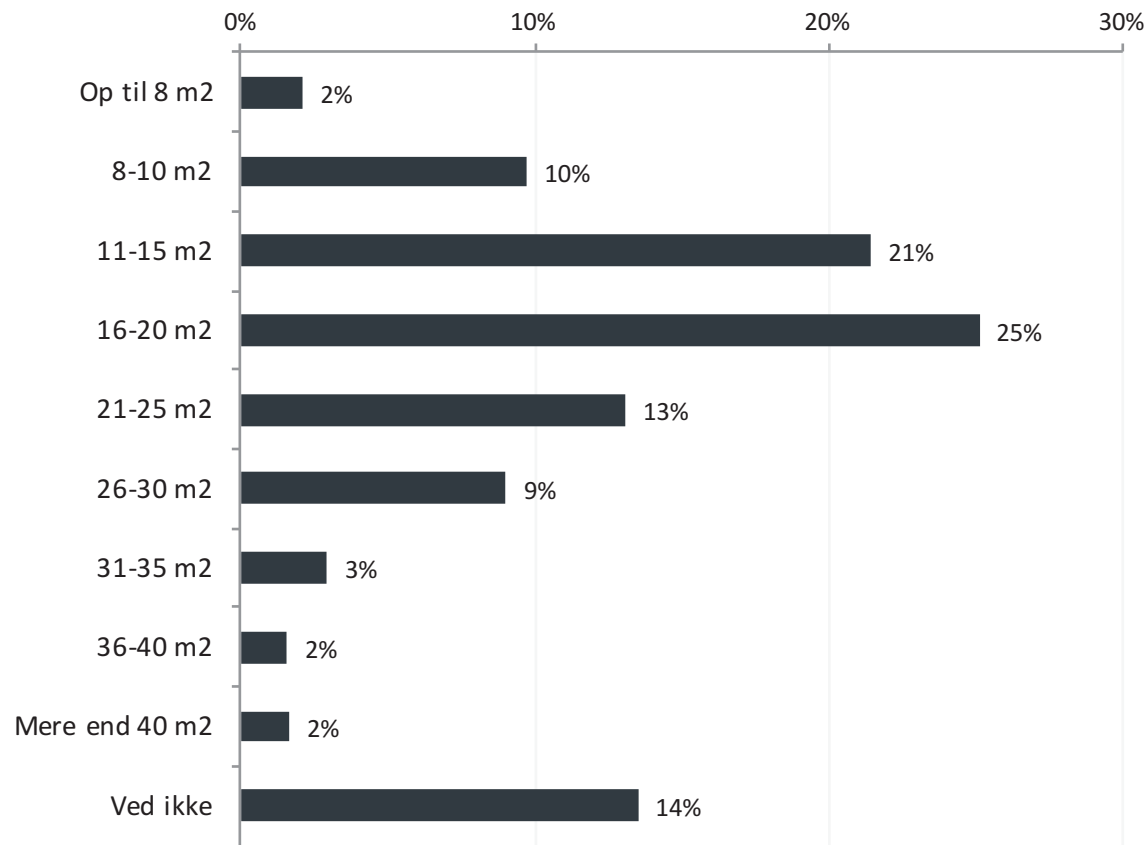
Børneværelse – forventet størrelse



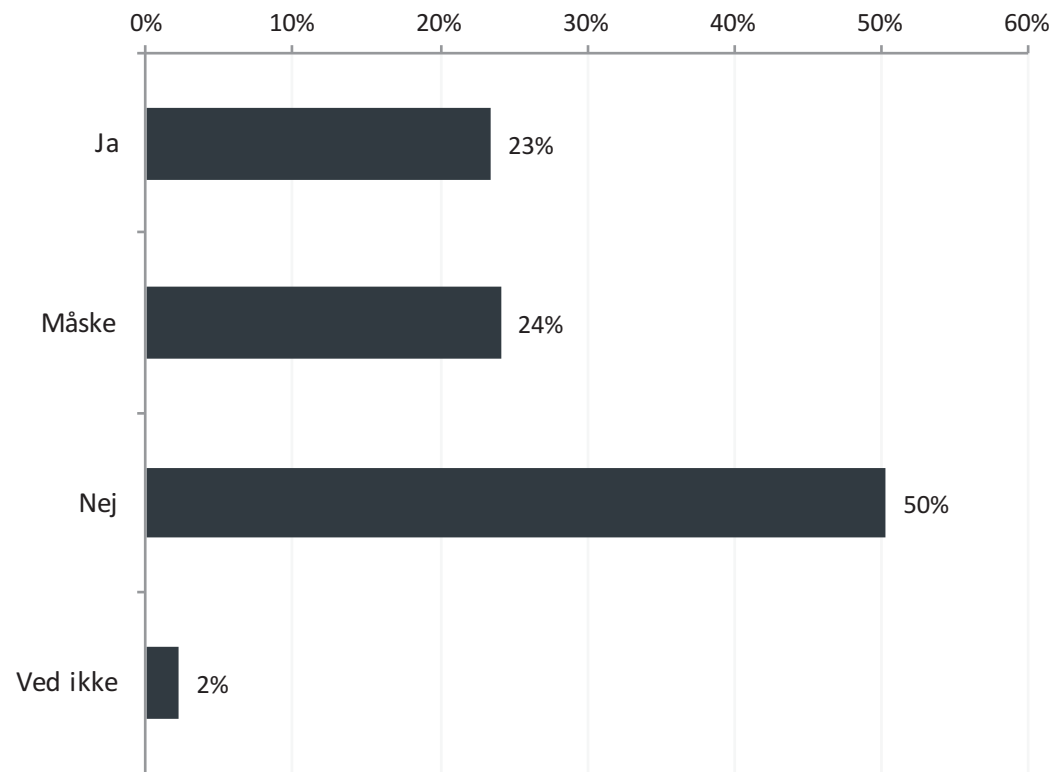
Stue – forventet størrelse



Køkken – forventet størrelse



Kunne du forstille dig at bo i et moderne højhusbyggeri, hvis du kunne få dine krav til bolig opfyldt der?



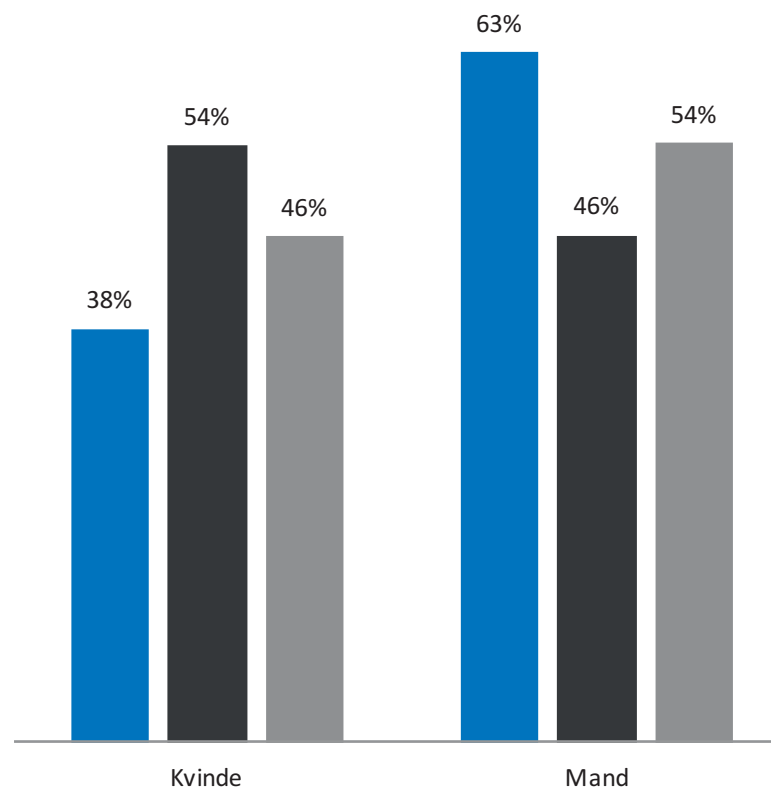
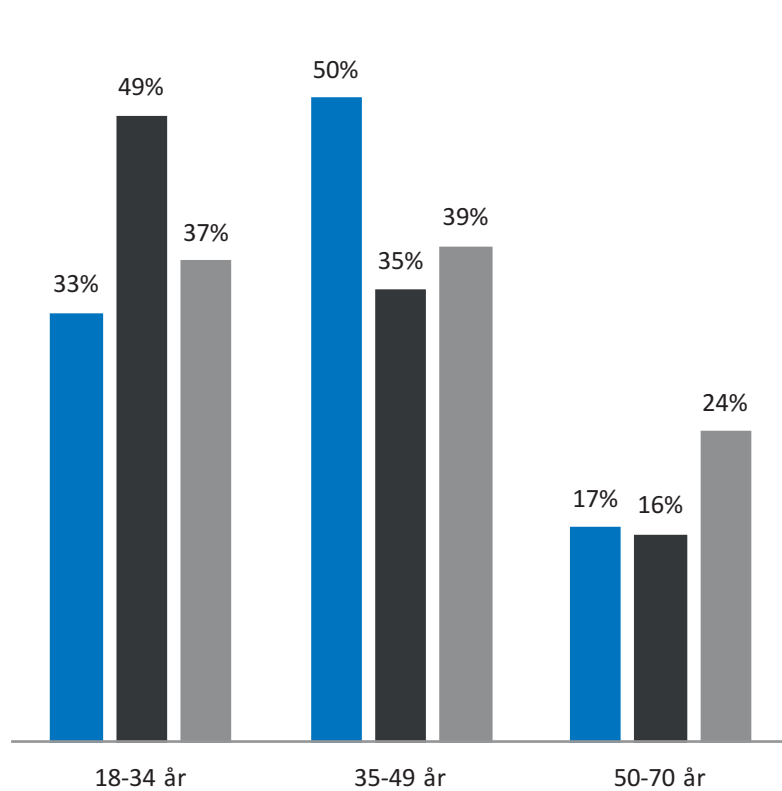
Del 8
Målgruppe information -
de som søger Glostrup

Alder

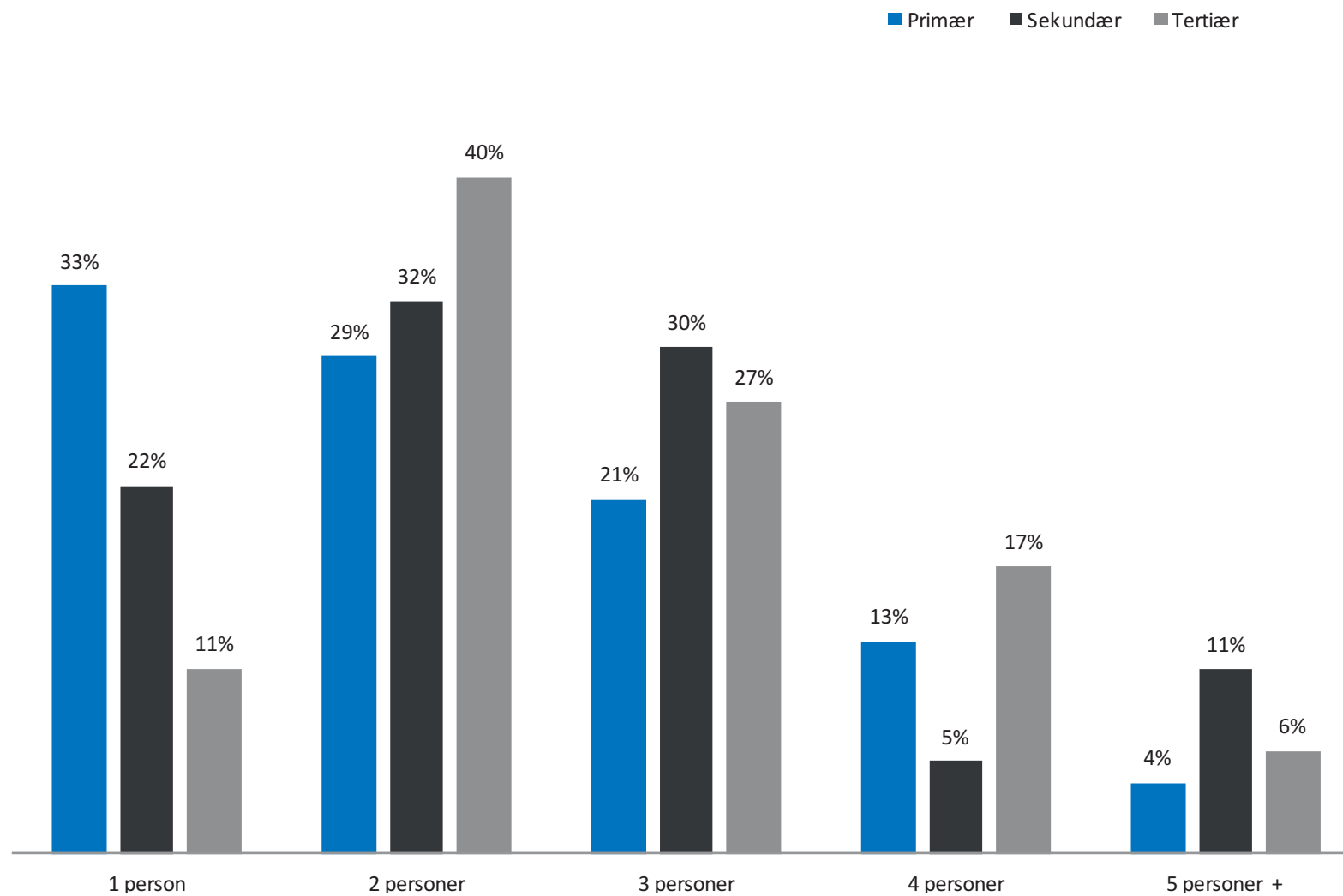
Køn

■ Primær ■ Sekundær ■ Tertiær

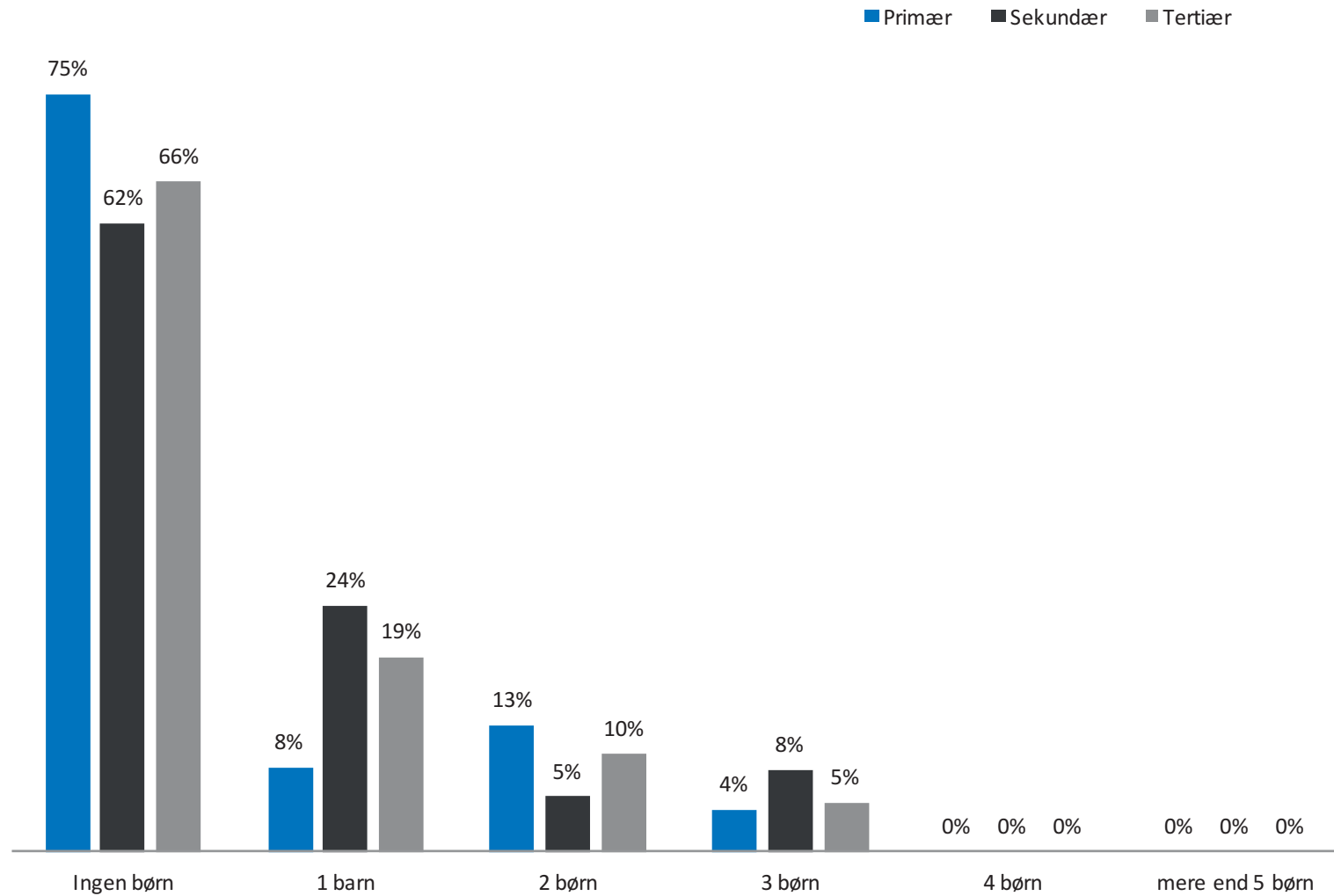
■ Primær ■ Sekundær ■ Tertiær



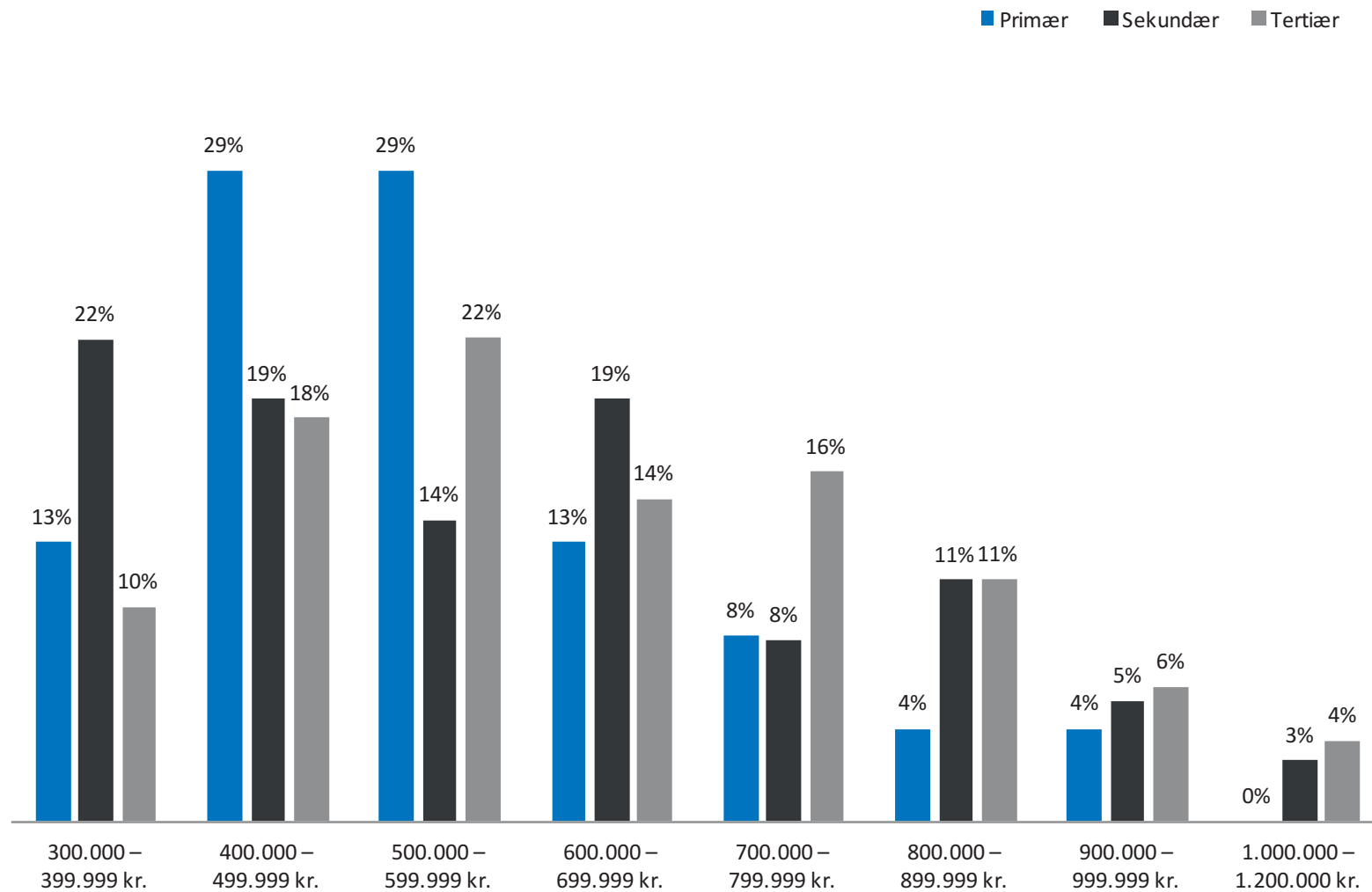
Antal personer i husstanden



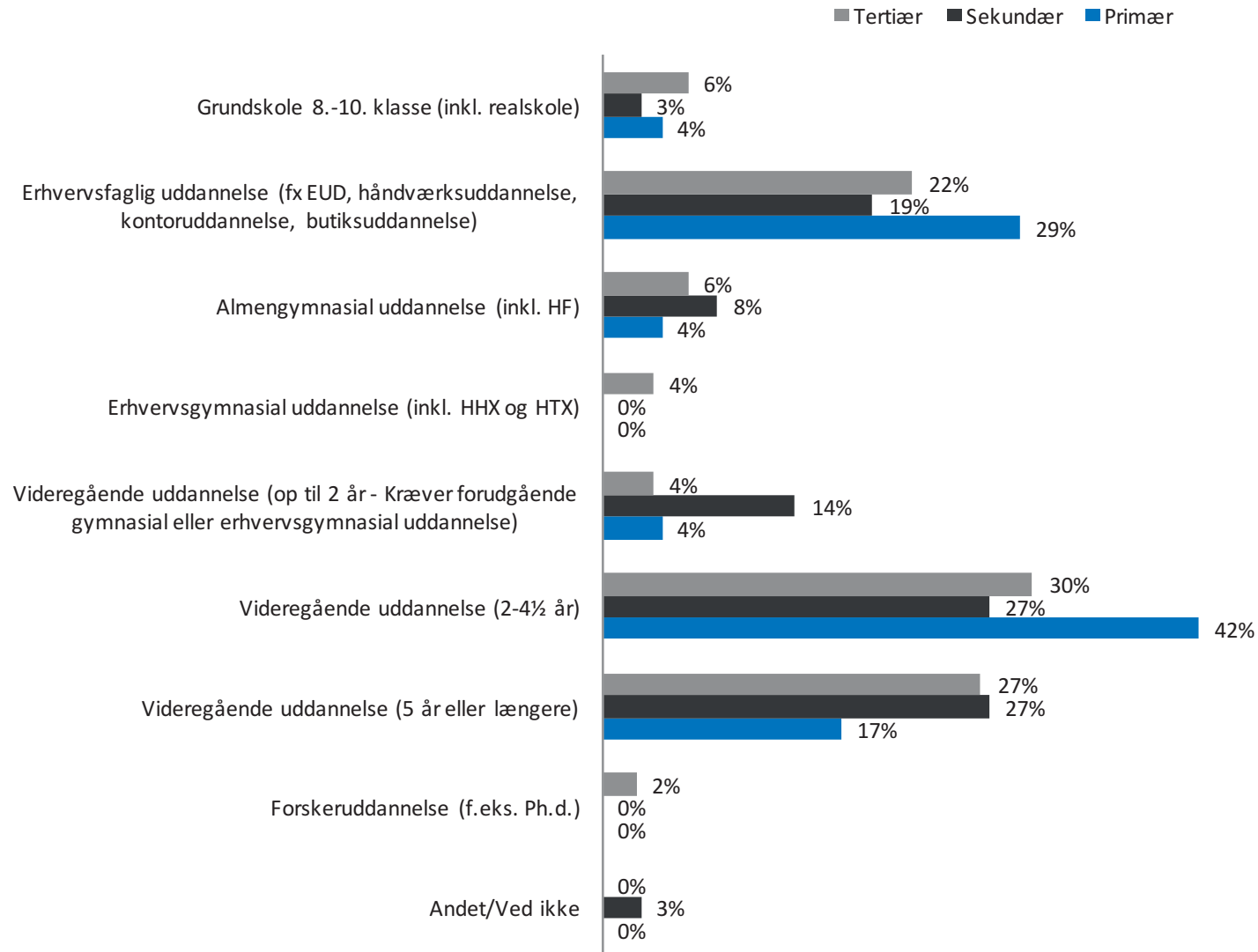
Antal børn i husstanden



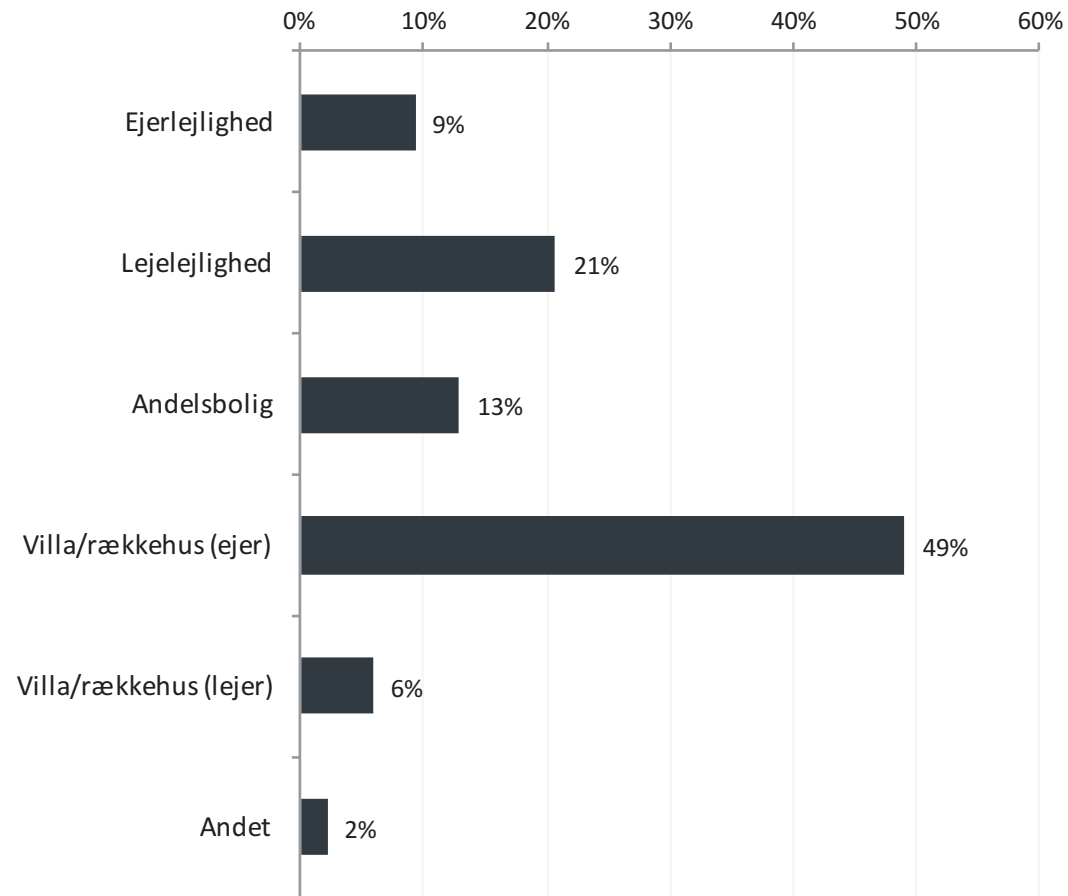
Husstandsindkomst



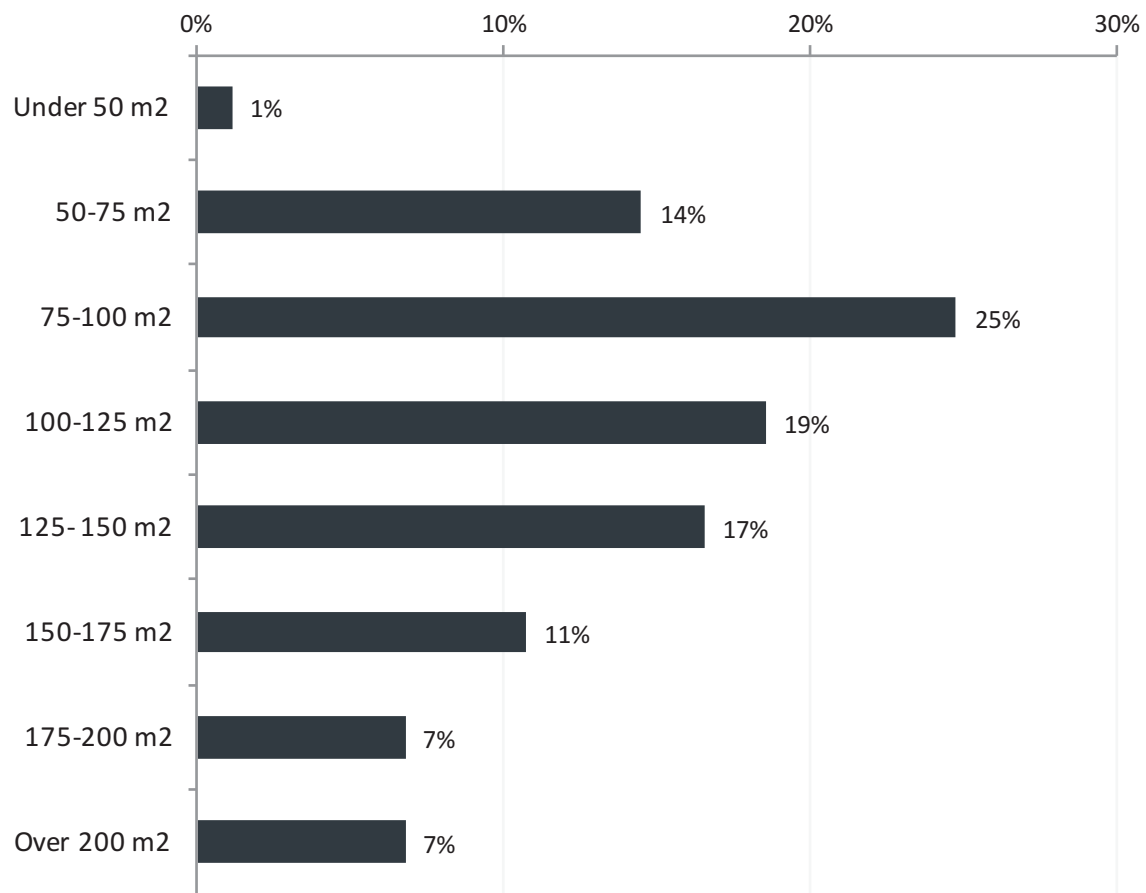
Uddannelsesniveau



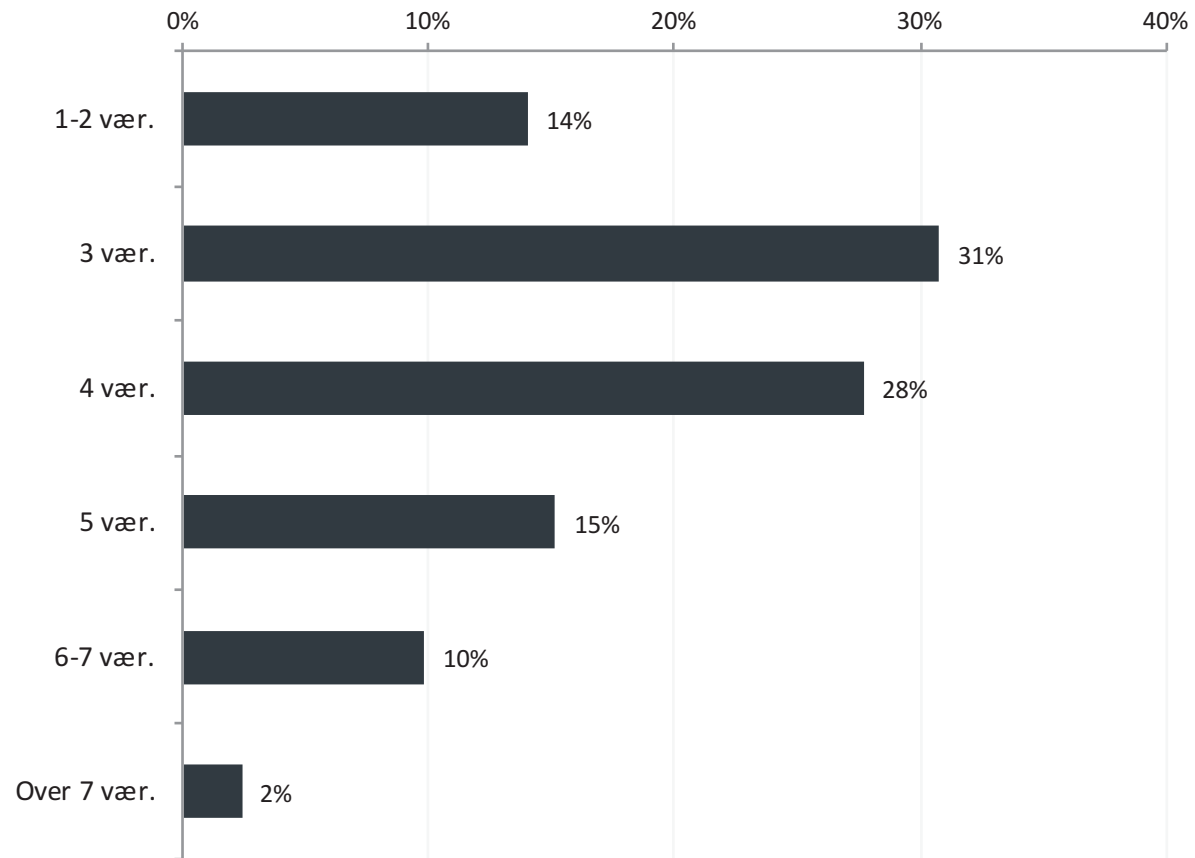
Boligform i dag



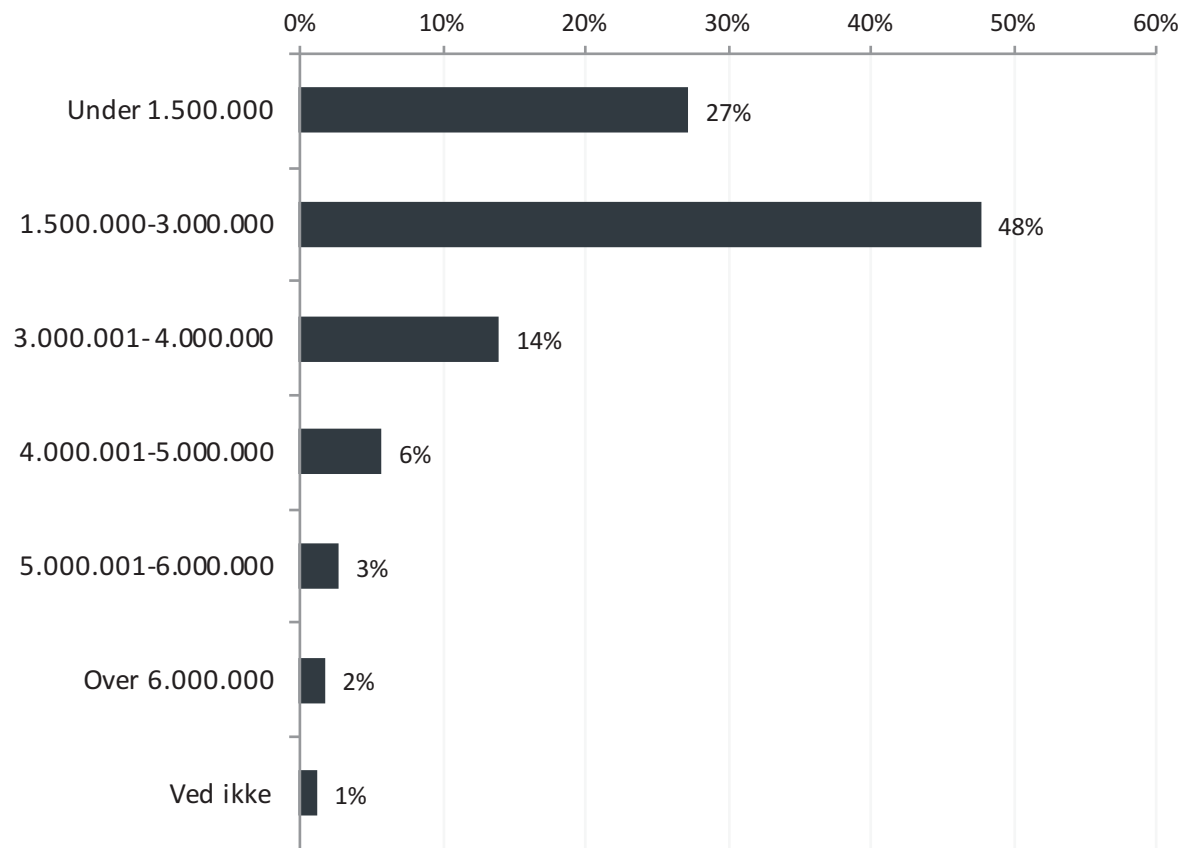
Størrelse på nuværende bolig – i kvm



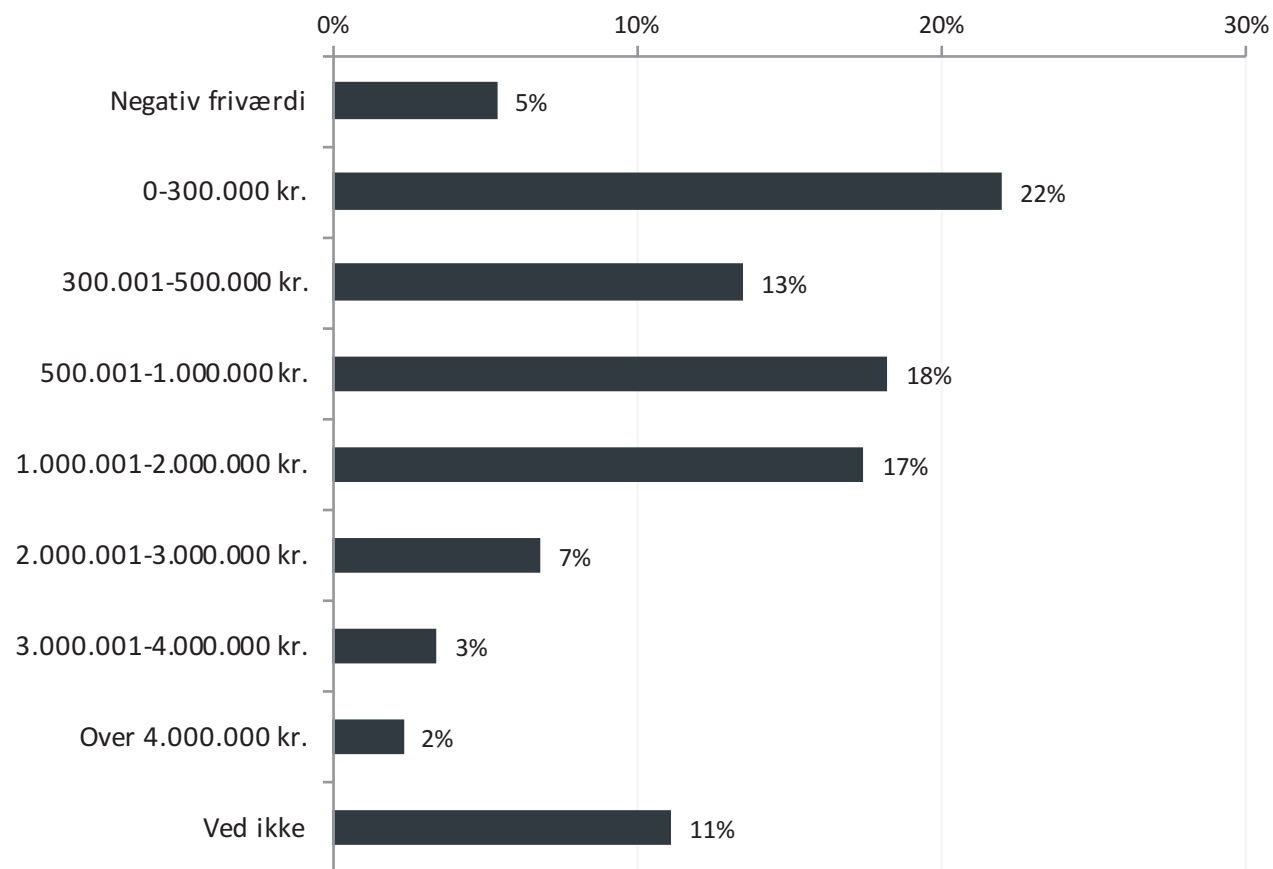
Antal værelser i nuværende bolig



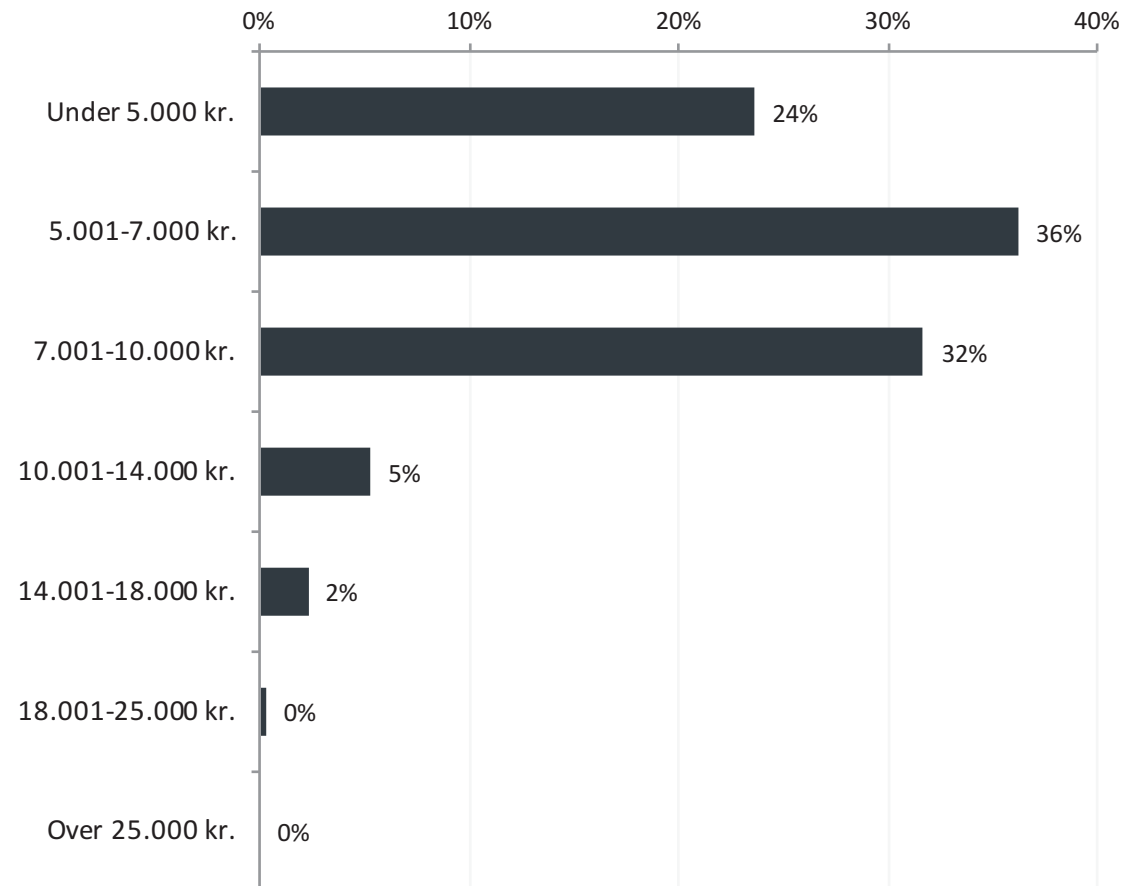
Værdi af nuværende bolig



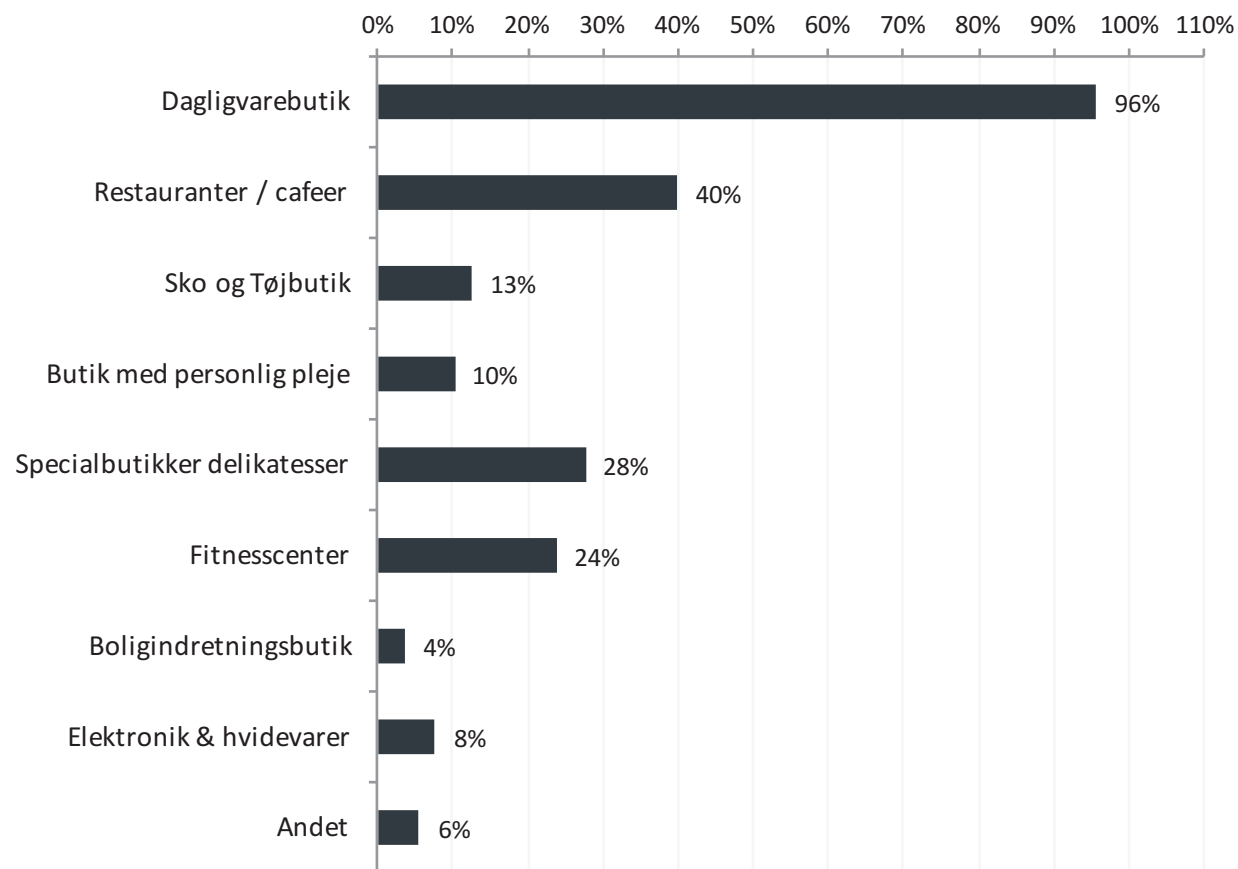
Friværði i núværende bolig



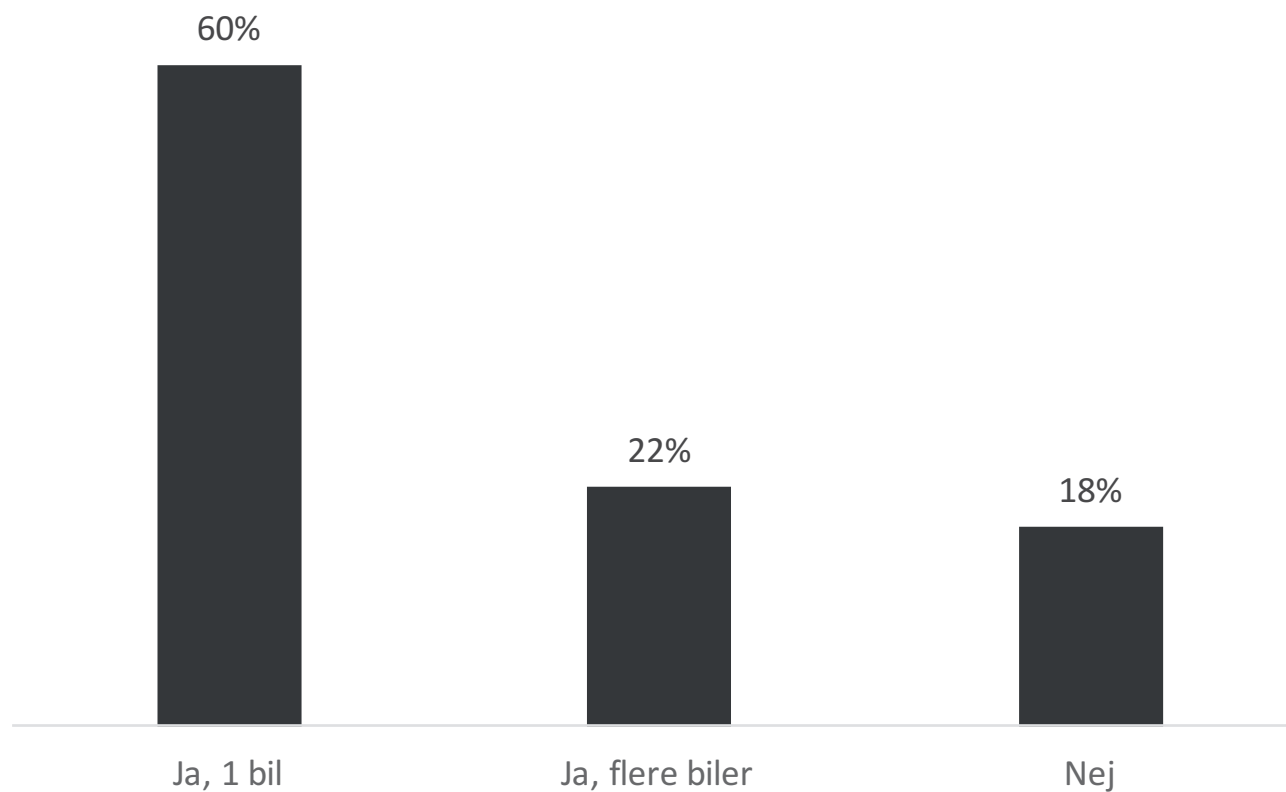
Bor til leje – hvad er den nuværende husleje



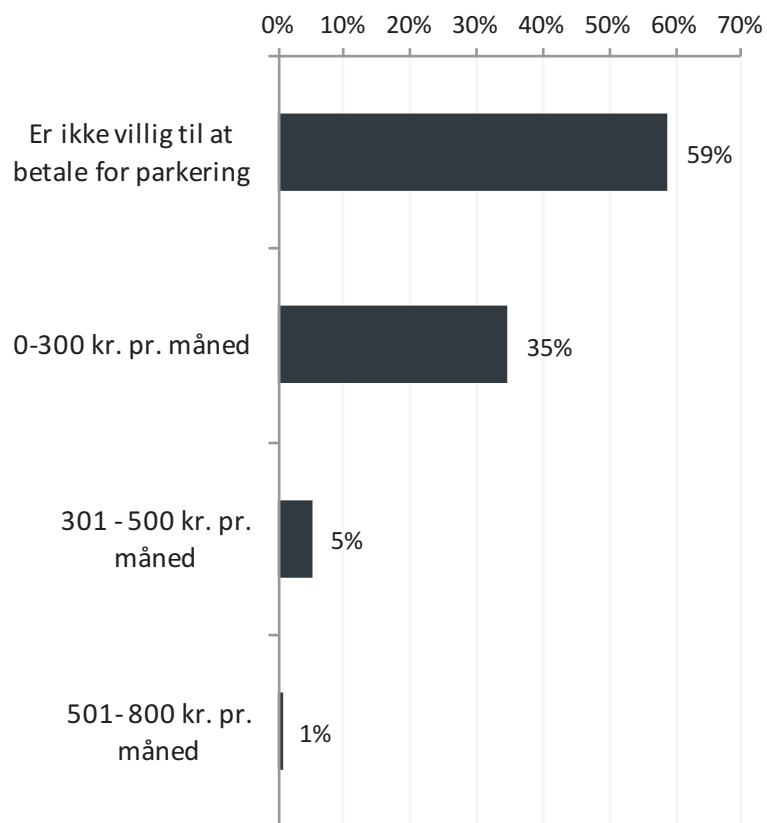
Hvilke af nedenstående vil du gerne have i nærheden af din bopæl



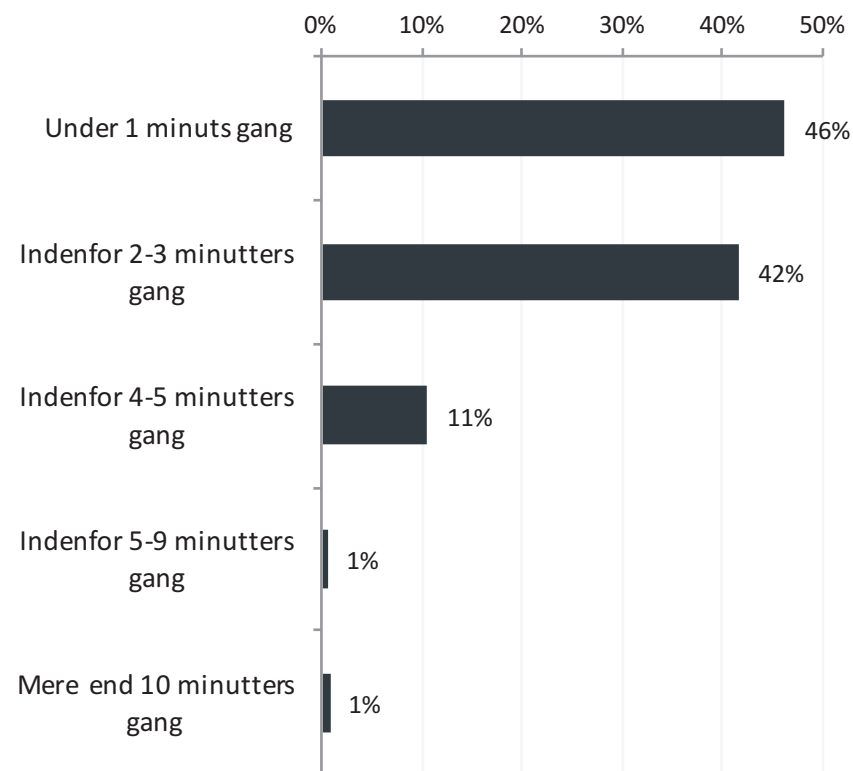
Antal biler i husstanden



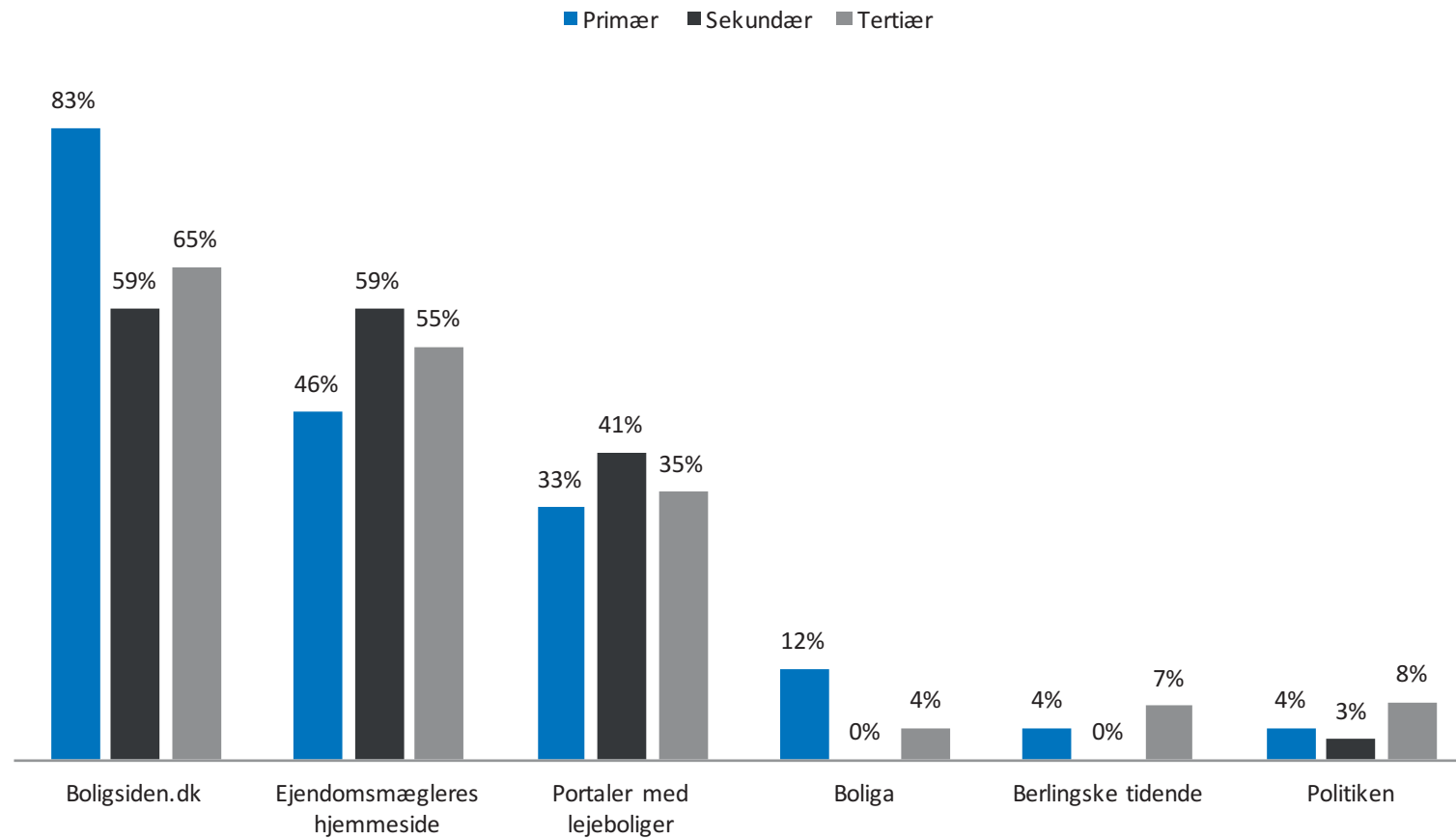
Parkering - betalingsvillighed



Acceptabel afstand til parkering



Medievalg ved boligsøgning



Del 9

Conzoom profiler – referenceejendomme

B Komfort og hygge

Godt 14% af Danmarks befolkning befinder sig i gruppe B



B Komfort og hygge

Denne befolkningsgruppe lever komfortabelt i deres hyggelige huse. De udgør en ret gennemsnitlig del af den brede danske befolkning, og flyver ikke højere end vingerne bærer.

De stræber med andre ord ikke alt for højt og passer på ikke at overskride deres rådighedsbeløb. Det kan måske være meget fornuftigt, da størsteparten af *Komfort og hygge* har husstandsindkomster i den lave ende.

Deres uddannelser er ikke de højeste, så de befinder sig derfor heller ikke i de øverste samfundslag, men typisk i de lavere socialklasser.

Komfort og hygge rummer mange lønmodtagere på grundniveau, men også en god andel af de, der har forladt arbejdsmarkedet og nu modtager efterløn eller pension. Det giver måske ikke økonomi til den største komfort, men masser af tid til hygge og samvær.

Komfort og Hygge boligerne er på 80 til 115 m². Rigtig mange er række- eller kædehuse fra midten af 80'erne og de handles ofte til en lavere pris end for det gennemsnitlige Danmark. Ofte ligger boligerne i mindre provins- eller landsbyer i god afstand fra de største metropoler. Mange er ejerboliger, og de bruger masser af tid og en forholdsvis stor del af deres penge på at holde hjemmet vedlige.

Haven fylder meget i *Komfort og hygge*-typernes liv, selvom den måske ikke er så stor. Inden døre tager de sig, som nævnt, af reparationer og maling, og derfor er de også flittige byggemarkeds-kunder, især når de gode tilbud lokker. I øvrigt hygger de sig med aktiviteter som at sy og strikke, fordi det er hyggeligt – og samtidig en billig måde at få nyt på.

Over halvdelen af *Komfort og hygge* har bil, andre kører på knallert. En stor del er dog ganske godt kendt med kollektiv transport, når de bevæger sig uden for hjemmets fire vægge.

De meget få, der har erhverv på hjemmadressen, er typisk beskæftigede med dagpleje.

conzoom®gruppe B i forhold til Danmarks befolkning

Højeste personlige bruttoindkomst	Index	B	DK
Under 131.000 kr	71	4	5
Fra 131.000 til 166.999 kr	101	5	5
Fra 167.000 til 214.999 kr	116	17	15
Fra 215.000 til 329.999 kr	120	30	25
Fra 330.000 til 464.999 kr	108	27	25
Fra 465.000 til 645.999 kr	81	12	15
Fra 646.000 til 826.000 kr	58	3	5
Over 826.000 kr	36	2	5

Husstandens disponible indkomst	Index	B	DK
Under 97.000 kr	69	4	5
Fra 97.000 til 122.999 kr	96	5	5
Fra 123.000 til 157.999 kr	118	18	15
Fra 158.000 til 217.999 kr	121	30	25
Fra 218.000 til 292.999 kr	109	27	25
Fra 293.000 til 385.999 kr	80	12	15
Fra 386.000 til 476.000 kr	54	3	5
Over 476.000 kr	31	2	5

Husstandens samlede formue	Index	B	DK
Under -755.000 kr	126	6	5
Fra -755.000 til -448.000 kr	122	6	5
Fra -447.999 til -93.000 kr	126	19	15
Fra -92.999 til 66.999 kr	120	30	25
Fra 67.000 til 810.999 kr	99	25	25
Fra 811.000 til 2.091.999 kr	68	10	15
Fra 2.092.000 til 3.269.000 kr	44	2	5
Over 3.269.000 kr	26	1	5

Husstandsindkomst	Index	B	DK
Under 146.000 kr	72	4	5
Fra 146.000 til 185.999 kr	101	5	5
Fra 186.000 til 255.999 kr	114	17	15
Fra 256.000 til 431.999 kr	120	30	25
Fra 432.000 til 739.999 kr	107	27	25
Fra 740.000 til 1.036.999 kr	82	12	15
Fra 1.037.000 til 1.275.000 kr	61	3	5
Over 1.275.000 kr	39	2	5

Erhverv på privatadressen	Index	B	DK
Registreret erhverv	6	1	12
Intet erhverv	113	99	88

B2 Optimisterne



Alder



Familietype



Rådighedsbeleb



Boligtpe



Geografi



B2 Optimisterne

Geodemografi

Størstedelen af denne type er i 40 til 60-årsalderen. De er par og ofte nyetablerede. Typisk har de mindst to børn, men flere kan være på vej.

Rigtig mange af *Optimisterne* har en erhvervsfaglig uddannelse. En del har taget en kortere eller mellemlang videregående uddannelse, så der er en del familier med mellemindkomster at finde her. På trods af gode uddannelser finder vi de fleste *Optimister* i middelklassen. De er tæt på at ligne befolkningen som helhed, hvor det er de gode uddannelser og beskæftigelsen, der trækker op, mens de gennemsnitlige indkomster og den negative formue trækker ned. *Optimisterne* er på vej, men der er ofte en stor gældsbyrde på vejen.

To ud af tre har ejerbolig i form af et enfamiliehus eller et kæde-/rækkehus, som kan være fra 90 til 180 m². Der er huse i alle aldre. Men en del er forholdsvis nybyggede, hvor haven kranses af en hæk i knæhøjde. Andre boliger er eller har været under større ombygning, så der mangler lidt maling, nogle lister eller en flisegang. Du ser dem i provinsbyer og landsbyer overalt i landet.

En lille andel af *Optimisterne* har også et kolonihavehus eller mindre sommerhus, så det er ikke projekter, de mangler.

Over halvdelen af familierne har en bil. Hver femte har to biler og der kan godt stå en firmabil hos enkelte af dem.

conzoom®-type B2 i forhold til Danmarks befolkning

Højeste personlige bruttoindkomst	Index	B2	DK
Under 131.000 kr	38	2	5
Fra 131.000 til 166.999 kr	61	3	5
Fra 167.000 til 214.999 kr	72	11	15
Fra 215.000 til 329.999 kr	98	25	25
Fra 330.000 til 464.999 kr	124	31	25
Fra 465.000 til 645.999 kr	128	19	15
Fra 646.000 til 826.000 kr	112	6	5
Over 826.000 kr	80	4	5

Husstandens disponible indkomst	Index	B2	DK
Under 97.000 kr	36	2	5
Fra 97.000 til 122.999 kr	56	3	5
Fra 123.000 til 157.999 kr	75	11	15
Fra 158.000 til 217.999 kr	100	25	25
Fra 218.000 til 292.999 kr	127	32	25
Fra 293.000 til 385.999 kr	127	19	15
Fra 386.000 til 476.000 kr	103	5	5
Over 476.000 kr	67	3	5

Husstandens samlede formue	Index	B2	DK
Under -755.000 kr	180	9	5
Fra -755.000 til -448.000 kr	152	8	5
Fra -447.999 til -93.000 kr	145	22	15
Fra -92.999 til 66.999 kr	130	33	25
Fra 67.000 til 810.999 kr	84	21	25
Fra 811.000 til 2.091.999 kr	42	6	15
Fra 2.092.000 til 3.269.000 kr	23	1	5
Over 3.269.000 kr	12	1	5

Husstandsindkomst	Index	B2	DK
Under 146.000 kr	34	2	5
Fra 146.000 til 185.999 kr	48	2	5
Fra 186.000 til 255.999 kr	61	9	15
Fra 256.000 til 431.999 kr	93	23	25
Fra 432.000 til 739.999 kr	125	31	25
Fra 740.000 til 1.036.999 kr	142	21	15
Fra 1.037.000 til 1.275.000 kr	130	6	5
Over 1.275.000 kr	94	5	5

E Urban mangfoldighed

Mere end 15% af Danmarks befolkning befinder sig i gruppe E



E Urban mangfoldighed

Jo mere vi er sammen, kunne næsten være mottoet, der udtrykker kittet i denne befolkningsgruppe. De er ganske vist overvejende singler, men bor tæt sammen i Hovedstaden og rundt omkring i metropolområder og de største byer. Da de bor tæt, vil der blandt mange af typerne forekomme både familier med børn og singler, ligesom unge som ældre bor under samme tag.

Halvdelen bor til leje og resten er ligeligt fordelt i mindre andels- og ejerboliger, der næsten alle sammen findes i tæt liggende etageejendomme. Boligerne er generelt fra før 1970, og mange endda fra før 1940. Størsteparten af boligerne er på 60 til 90 m².

Størsteparten er under 60 år og langt de fleste har ingen børn. En femtedel har grundskolen eller tilsvarende kortvarige uddannelser at se tilbage på, men mange unge i *Urban mangfoldighed* er fortsat i gang med at uddanne sig. De, der ikke længere er på skolebænken, er enten forsørget af det offentlige eller faglærte beskæftigede med håndværk eller produktion.

Et kendetegn ved *Urban mangfoldighed* er, at næsten en tredjedel er født i andre lande end Danmark. Indkomsten er under gennemsnittet og formuen ganske lille. De fleste typer under *Urban mangfoldighed* tilhører de lavere socialklasser.

Mange har ikke bil. Danmark er jo et godt cykelland og i storbyen er der korte afstande til alt. Den kollektive transport benyttes dog også i stor stil.

Både tv og internettet benyttes i stor grad til at holde sig orienteret om nyheder, men også til at se enten en dvd eller film on-demand. Internettet bruges også aktivt af mange til de sociale medier.

Offline er de også gerne sociale og de går hyppigere i byen og til pop-/rockkoncerter end gennemsnittet samt besøger deres venner. Derudover dyrker de mange sportsgrene, men en løbetur eller et besøg i fitnesscentret er den foretrukne motionsform.

Når du skal kommunikere med *Urban mangfoldighed*, kan du med fordel skele til den enkelte types medieforbrug, da der er stor forskel på, hvor du kan møde dem henne. Dog har de det til fælles, at dagblade og lokalaviser læses langt sjældnere end af gennemsnitsdanskere. Hver fjerde læser også tidsskrifter af forskellig art, som viser at *Urban mangfoldighed* varierer meget i deres interesser.

conzoom®gruppe E i forhold til Danmarks befolkning

Højeste personlige bruttoindkomst	Index	E	DK
Under 131.000 kr	158	8	5
Fra 131.000 til 166.999 kr	164	8	5
Fra 167.000 til 214.999 kr	135	20	15
Fra 215.000 til 329.999 kr	121	30	25
Fra 330.000 til 464.999 kr	91	23	25
Fra 465.000 til 645.999 kr	54	8	15
Fra 646.000 til 826.000 kr	33	2	5
Over 826.000 kr	14	1	5

Husstandens disponible indkomst	Index	E	DK
Under 97.000 kr	158	8	5
Fra 97.000 til 122.999 kr	170	9	5
Fra 123.000 til 157.999 kr	133	20	15
Fra 158.000 til 217.999 kr	123	31	25
Fra 218.000 til 292.999 kr	91	23	25
Fra 293.000 til 385.999 kr	52	8	15
Fra 386.000 til 476.000 kr	31	2	5
Over 476.000 kr	15	1	5

Husstandens samlede formue	Index	E	DK
Under -755.000 kr	100	5	5
Fra -755.000 til -448.000 kr	116	6	5
Fra -447.999 til -93.000 kr	123	19	15
Fra -92.999 til 66.999 kr	153	38	25
Fra 67.000 til 810.999 kr	94	24	25
Fra 811.000 til 2.091.999 kr	44	7	15
Fra 2.092.000 til 3.269.000 kr	28	1	5
Over 3.269.000 kr	15	1	5

Husstandsindkomst	Index	E	DK
Under 146.000 kr	155	8	5
Fra 146.000 til 185.999 kr	160	8	5
Fra 186.000 til 255.999 kr	140	21	15
Fra 256.000 til 431.999 kr	133	33	25
Fra 432.000 til 739.999 kr	88	22	25
Fra 740.000 til 1.036.999 kr	39	6	15
Fra 1.037.000 til 1.275.000 kr	22	1	5
Over 1.275.000 kr	11	1	5

Erhverv på privatadressen	Index	E	DK
Registreret erhverv	49	6	12
Intet erhverv	107	94	88

E1 City-singler

21 %
er spirituelle/
religiøse

16 %
køber bøger
online hver
måned

Alder

0-16	10%
16-29	25%
30-49	20%
50-65	15%
65+	10%

Familietype

Single

Rådighedsbeløb

DK

Boligtpe

Apartment building icon

Geografi

Map of Denmark with E1 region highlighted. Cities marked: Ålborg, Aarhus, Randbøl, Odense, København.

E1 City-singler

Geodemografi

Det, der er fælles for *City-singler* er, at de fleste lever livet som singler i metropolerne eller i landets større provinsbyer. Halvdelen er under 35 år og som singler er de fleste også uden børn. Næsten halvdelen har enten alene grundskolen eller en erhvervsfaglig uddannelse. I snit er de på niveau med landsgennemsnittet, men mange er stadig under uddannelse. Flertallet er lønmodtagere, men tæt på halvdelen er forsørget af det offentlige, da en relativ høj andel af *City-singler* aldrig er kommet rigtigt i gang på arbejdsmarkedet.

Deres indkomst er noget under landsgennemsnittet. De, som er beskæftiget, er dog i gang med at arbejde sig op til et højere lønniveau. Deres formue er beskeden og for mange er den fornuftigt nok placeret på en konto for uddannelses- eller boligopsparing. De fleste *City-singler* ligger i middelklasserne, men også en del i underklassen.

De bor til leje, enten hos en privat boligudlejer eller i en almennyttig bolig på typisk 40 til 70 m². De fleste i etageejendomme fra før 1940 til midt-60'erne. I samme opgange deler de tag med en relativ stor andel af nydanskere, som måske er nogle af de, der venter på at komme ind på arbejdsmarkedet, som måske er nogle af de, der venter på at komme ind på arbejdsmarkedet.

Størsteparten klarer sig fint uden bil, da halvdelen i stedet kommer rundt i byen på deres cykel eller med kollektiv trafik.

conzoom®type E1 i forhold til Danmarks befolkning

Højeste personlige bruttoindkomst	Index	E1	DK
Under 131.000 kr	222	11	5
Fra 131.000 til 166.999 kr	198	10	5
Fra 167.000 til 214.999 kr	152	23	15
Fra 215.000 til 329.999 kr	120	30	25
Fra 330.000 til 464.999 kr	74	18	25
Fra 465.000 til 645.999 kr	39	6	15
Fra 646.000 til 826.000 kr	22	1	5
Over 826.000 kr	11	1	5

Husstandens disponible indkomst	Index	E1	DK
Under 97.000 kr	227	12	5
Fra 97.000 til 122.999 kr	212	11	5
Fra 123.000 til 157.999 kr	148	22	15
Fra 158.000 til 217.999 kr	118	30	25
Fra 218.000 til 292.999 kr	74	19	25
Fra 293.000 til 385.999 kr	38	6	15
Fra 386.000 til 476.000 kr	22	1	5
Over 476.000 kr	11	1	5

Husstandens samlede formue	Index	E1	DK
Under -755.000 kr	64	3	5
Fra -755.000 til -448.000 kr	89	4	5
Fra -447.999 til -93.000 kr	132	20	15
Fra -92.999 til 66.999 kr	180	45	25
Fra 67.000 til 810.999 kr	89	22	25
Fra 811.000 til 2.091.999 kr	29	4	15
Fra 2.092.000 til 3.269.000 kr	13	1	5
Over 3.269.000 kr	6	0	5

Husstandsindkomst	Index	E1	DK
Under 146.000 kr	210	11	5
Fra 146.000 til 185.999 kr	188	10	5
Fra 186.000 til 255.999 kr	158	24	15
Fra 256.000 til 431.999 kr	129	32	25
Fra 432.000 til 739.999 kr	72	18	25
Fra 740.000 til 1.036.999 kr	29	4	15
Fra 1.037.000 til 1.275.000 kr	16	1	5
Over 1.275.000 kr	8	0	5

Erhverv på privatadressen	Index	E1	DK
Registreret erhverv	44	5	12
Intet erhverv	108	95	88

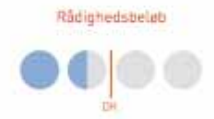
E3 Hjerterum



19 %
handler i Aldi
hver uge



12 %
kører med
S-tog hver dag



E3 Hjerterum

Geodemografi

To tredjedele er enlige voksne i alle aldre, hvoraf en stor del er fra 40 år og op. Tre fjerdedele har ingen børn eller planer om at få det. Men de har *Hjerterum* og udgør en stor del af den urbane mangfoldighed, hvor der bor stor diversitet under samme tag.

Hver femte har klaret sig med grundskolen og hver tredje med en erhvervsfaglig uddannelse. Deres indkomst er middel, men de er fornuftige og mange har en mindre opsparing i banken.

En lille tredjedel er indvandrere eller efterkommere. Hver fjerde er pensionist, men hovedparten er fortsat lønmodtagere. *Hjerterum* fordeler sig i de middel- til lavere socialklasser, men de ligger generelt meget spredt.

De bor med få rum fordelt på 60 til 90 m². For to tredjedeles vedkommende er dette i lejeboliger, hvoraf de fleste er i almennyttigt boligbyggeri og resten primært i andelsbolig. I deres etageejendomme bor man tæt i opgangene.

To ud af tre har ikke bil og de fleste foretrækker den kollektive trafik. Letbane, Metro og S-tog fører de fleste direkte til de store shoppingcentre, hvor *Hjerterum* gerne shopper og mødes med vennerne.

Du finder *Hjerterum* hos særligt mange i Hovedstaden og her bor dobbelt så mange uden for stenbroerne som inde. Den sidste femtedel er spredt ud i regionernes største byer.

conzoom®type E3 i forhold til Danmarks befolkning

Højeste personlige bruttoindkomst	Index	E3	DK
Under 131.000 kr	105	5	5
Fra 131.000 til 166.999 kr	126	6	5
Fra 167.000 til 214.999 kr	113	17	15
Fra 215.000 til 329.999 kr	120	30	25
Fra 330.000 til 464.999 kr	110	27	25
Fra 465.000 til 645.999 kr	71	11	15
Fra 646.000 til 826.000 kr	46	2	5
Over 826.000 kr	20	1	5

Husstandens disponible indkomst	Index	E3	DK
Under 97.000 kr	97	5	5
Fra 97.000 til 122.999 kr	122	6	5
Fra 123.000 til 157.999 kr	112	17	15
Fra 158.000 til 217.999 kr	124	31	25
Fra 218.000 til 292.999 kr	110	27	25
Fra 293.000 til 385.999 kr	69	10	15
Fra 386.000 til 476.000 kr	43	2	5
Over 476.000 kr	20	1	5

Husstandens samlede formue	Index	E3	DK
Under -755.000 kr	100	5	5
Fra -755.000 til -448.000 kr	113	6	5
Fra -447.999 til -93.000 kr	120	18	15
Fra -92.999 til 66.999 kr	148	37	25
Fra 67.000 til 810.999 kr	98	25	25
Fra 811.000 til 2.091.999 kr	49	7	15
Fra 2.092.000 til 3.269.000 kr	31	2	5
Over 3.269.000 kr	15	1	5

Husstandsindkomst	Index	E3	DK
Under 146.000 kr	96	5	5
Fra 146.000 til 185.999 kr	116	6	5
Fra 186.000 til 255.999 kr	108	16	15
Fra 256.000 til 431.999 kr	138	35	25
Fra 432.000 til 739.999 kr	111	28	25
Fra 740.000 til 1.036.999 kr	55	8	15
Fra 1.037.000 til 1.275.000 kr	32	2	5
Over 1.275.000 kr	16	1	5

Erhverv på privatadressen	Index	E3	DK
Registreret erhverv	51	6	12
Intet erhverv	107	94	88

E4 Duopolerne



42 %
interesser sig
for mode

14 %
har middags-
gæster hver uge

Alder



Familietype



Rådighedsbeløb



Boligtpe



Geografi



E4 Duopolerne

Geodemografi

Mere end to tredjedele er singler. Endnu flere har ingen børn. En lille halvdel er 23 til 35 år og den anden er 40 til 60 år. To ret forskellige aldersklasser, som deler tag. Tæt på en fjerdedel har en anden oprindelse end dansk. Derfor kalder vi dem *Duopolerne*.

Uddannelsesniveaut er ligeledes spredt. Flest har en videregående uddannelse og flere er på vej, da typen rummer en del studerende. En stor fjerdedel har en erhvervsfaglig uddannelse, lidt færre klarer sig med grundskolen.

De, der ikke læser, er lønmodtagere. *Duopolerne*'s indkomst er typisk i midten af indkomstskalaen og i snit mindre end for gennemsnitsdanskeren. Formuen også noget lavere i gennemsnit. På trods af mange relativ høje uddannelsesniveauer finder dem hyppigst i de lavere socialklasser.

Boligen er en mindre ejerlejlighed, men over halvdelen svarer, at de bor til leje. For mange unges vedkommende er der tale om forældreleje eller også er det deres første lejlighed, som måske deles med en god studieven. For andres vedkommende handler det om værelsesudlejning, mange må erkende, at det kan være for dyrt at stå alene med ejerlejlighed i storbyen, når denne skal finansieres med blot en enkelt indkomst. To tredjedele af *Duopolerne* klarer sig fint uden bil.

De små ejerlejligheder finder vi i ældre etageejendomme. Ejendommene er beliggende i de ældre bykerner i København, Odense, Aarhus og Aalborg eller i byerne i umiddelbar nærhed heraf.

conzoom®-type E4 i forhold til Danmarks befolkning

Højeste personlige bruttoindkomst	Index	E4	DK
Under 131.000 kr	130	7	5
Fra 131.000 til 166.999 kr	133	7	5
Fra 167.000 til 214.999 kr	110	17	15
Fra 215.000 til 329.999 kr	115	29	25
Fra 330.000 til 464.999 kr	105	26	25
Fra 465.000 til 645.999 kr	76	11	15
Fra 646.000 til 826.000 kr	53	3	5
Over 826.000 kr	26	1	5

Husstandens disponible indkomst	Index	E4	DK
Under 97.000 kr	134	7	5
Fra 97.000 til 122.999 kr	143	7	5
Fra 123.000 til 157.999 kr	114	17	15
Fra 158.000 til 217.999 kr	115	29	25
Fra 218.000 til 292.999 kr	102	25	25
Fra 293.000 til 385.999 kr	72	11	15
Fra 386.000 til 476.000 kr	51	3	5
Over 476.000 kr	27	1	5

Husstandens samlede formue	Index	E4	DK
Under -755.000 kr	71	4	5
Fra -755.000 til -448.000 kr	84	4	5
Fra -447.999 til -93.000 kr	102	15	15
Fra -92.999 til 66.999 kr	131	33	25
Fra 67.000 til 810.999 kr	108	27	25
Fra 811.000 til 2.091.999 kr	78	12	15
Fra 2.092.000 til 3.269.000 kr	65	3	5
Over 3.269.000 kr	40	2	5

Husstandsindkomst	Index	E4	DK
Under 146.000 kr	132	7	5
Fra 146.000 til 185.999 kr	137	7	5
Fra 186.000 til 255.999 kr	121	18	15
Fra 256.000 til 431.999 kr	132	33	25
Fra 432.000 til 739.999 kr	100	25	25
Fra 740.000 til 1.036.999 kr	51	8	15
Fra 1.037.000 til 1.275.000 kr	32	2	5
Over 1.275.000 kr	18	1	5

Erhverv på privatadressen	Index	E4	DK
Registreret erhverv	63	8	12
Intet erhverv	105	92	88

F Vid og velstand

Mere end 6% af Danmarks befolkning befinder sig i gruppe F



49 %
er medlem af
en humanitær
organisation



51 %
arbejder
hjemme fra
min. 1 gang
om ugen



Overrepræsenterede byer/kommuner

F Vid og velstand

I storbyen møder du en mangfoldighed af aldersgrupper og uddannelsesniveauer. De fordeler sig aldersmæssigt meget spredt, men alle aldersgrupper deler samme tag.

Typisk bor *Vid og velstand* på 70 til 115 m² i etageboliger, der er bygget enten før 1940 eller efter 2003. Størsteparten er ejerlejligheder efterfulgt af andelsboliger. Bygningerne er ofte nænsomt renoverede og istandsatte ellers er det storbyens mest populære nybyggeri, der tangerer til egentligt liebhaveri. Boligerne er efterspurgt i de større byer, så der handles ofte til priser, der ligger langt over landsgennemsnittet.

Halvdelen er singler og flertallet har ingen børn, hvilket skyldes en stor repræsentation af de yngste og de ældste. Der er lige mange med en erhvervsfaglig som en akademisk uddannelse. Mange flere i F-gruppen end landsgennemsnittet har en lang videregående uddannelse og en del er endda forskere.

En femtedel er lønmodtagere i den høje ende. Over for dem står de, som nu er pensionister, studerende eller lønmodtagere på grundniveau. Rådighedsbeløbet er højt, en del over det gennemsnitlige i befolkningen.

Mange har fritidsbolig, hvoraf en del af har en værdi på over to millioner kr. Hver tiende har registreret en virksomhed på deres privatadresse.

Flere har droppet bilen, til trods for, at der er økonomisk råderum til denne. Cyklen er en klar favorit.

De besøger ofte venner eller har gæster til middag, og her kan man godt svinge sig op til at servere lidt særligt lækker og prioritere denne form for livsnydelse. En del, der lever et storbyliv som *Vid og velstand*, gør det fuldt ud. De går på museum, kunststillinger, bruger biblioteket og tager på diskotek eller til koncert.

De er meget modebevidste og en del køber tidsskrifter for at holde sig opdateret. Det samme gælder interessen for at holde sig i form. Løsningen er for mange at gå i fitnesscenter eller løbe en tur rundt om søerne, langs havnefronten eller i den nærliggende park.

Kommunikationen til dem må gerne appellere til deres vid i højere grad end til deres velstand.

conzoom®gruppe F i forhold til Danmarks befolkning

Højeste personlige bruttoindkomst	Index	F	DK
Under 131.000 kr	43	2	5
Fra 131.000 til 166.999 kr	39	2	5
Fra 167.000 til 214.999 kr	33	5	15
Fra 215.000 til 329.999 kr	57	14	25
Fra 330.000 til 464.999 kr	106	26	25
Fra 465.000 til 645.999 kr	175	26	15
Fra 646.000 til 826.000 kr	231	11	5
Over 826.000 kr	252	13	5

Husstandens disponible indkomst	Index	F	DK
Under 97.000 kr	45	2	5
Fra 97.000 til 122.999 kr	42	2	5
Fra 123.000 til 157.999 kr	37	6	15
Fra 158.000 til 217.999 kr	55	14	25
Fra 218.000 til 292.999 kr	106	26	25
Fra 293.000 til 385.999 kr	172	26	15
Fra 386.000 til 476.000 kr	229	11	5
Over 476.000 kr	258	13	5

Husstandens samlede formue	Index	F	DK
Under -755.000 kr	126	6	5
Fra -755.000 til -448.000 kr	104	5	5
Fra -447.999 til -93.000 kr	86	13	15
Fra -92.999 til 66.999 kr	85	21	25
Fra 67.000 til 810.999 kr	95	24	25
Fra 811.000 til 2.091.999 kr	104	16	15
Fra 2.092.000 til 3.269.000 kr	135	7	5
Over 3.269.000 kr	167	8	5

Husstandsindkomst	Index	F	DK
Under 146.000 kr	43	2	5
Fra 146.000 til 185.999 kr	42	2	5
Fra 186.000 til 255.999 kr	37	6	15
Fra 256.000 til 431.999 kr	74	18	25
Fra 432.000 til 739.999 kr	123	31	25
Fra 740.000 til 1.036.999 kr	146	22	15
Fra 1.037.000 til 1.275.000 kr	181	9	5
Over 1.275.000 kr	208	10	5

Erhverv på privatadressen	Index	F	DK
Registreret erhverv	102	12	12
Intet erhverv	100	88	88

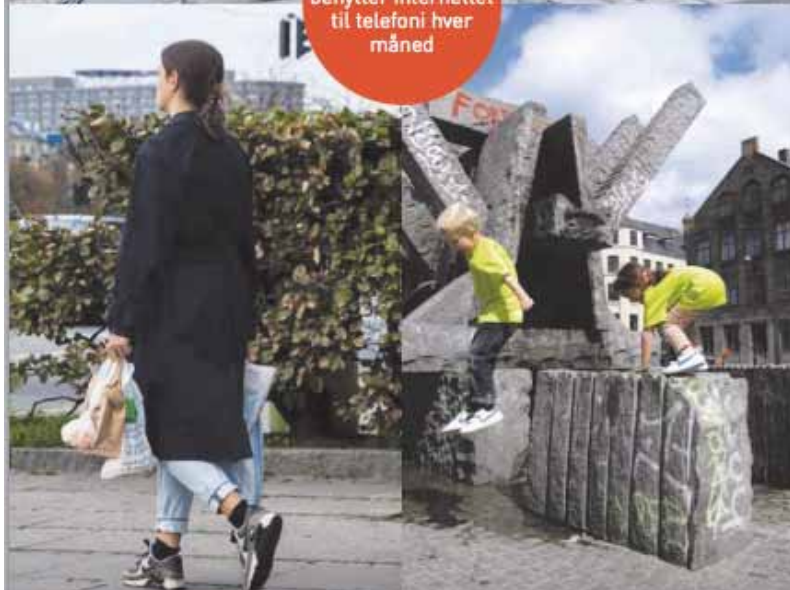
F1 Byens puls



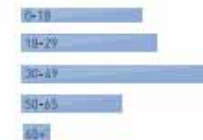
36%
benytter internettet
til telefoni hver
måned



71%
dyrker sport
hver uge



Alder



Familietype



Rådighedsbeløb



Boligtype



Geografi



F1 Byens puls

Geodemografi

Byens puls banker hurtigt hos de yngre, hvor der er en overrepræsentation af dem under 40 år i forhold til landsgennemsnittet. Dog er der en stor spredning aldersmæssigt. Lidt over halvdelen er singler og langt størstedelen har ingen børn. De, der har, er oftest par med en til to børn. Næsten hver fjerde har en anden oprindelse end dansk.

Uddannelsesniveaue er ganske højt og langt højere end blandt befolkningen generelt. Mere end halvdelen har enten en mellemlang videregående uddannelse, en bachelorgrad eller en lang videregående uddannelse.

Beskæftigelsesniveauet er derfor ofte højt og det samme er beskæftigelsesgraden. Mere end hver tredje sidder i en højere stilling eller er endda blevet topleder. Derfor er indkomsten typisk over gennemsnitsdanskerens, men (endnu) ikke helt i top. En fjerdedel har gæld, omvendt er der også en del, der har samlet sig en ganske pæn formue via deres ejerbolig. Hver anden har desuden aktier og hver tredje har obligationer liggende i skrivebordsskuffen. Du finder typisk *Byens puls* i højere socialklasser, ofte er de en del af overklassen.

De bor i lejligheder på omkring 100 m² beliggende enten i helt nyopførte og moderne etageejendomme eller i ældre gennemrestaurerede ejendomme. De fleste af dem ejer deres bolig. Over halvdelen har bil og hver femte har også et sommerhus, hvoraf tæt på en femtedel er mere end to millioner kr. værd.

Mere end hver tiende driver virksomhed fra hjemmearbejdspladsen. Du finder dem i storbyerne, forstæderne eller i de større provinsbyer.

conzoom®type F1 i forhold til Danmarks befolkning

Højeste personlige bruttoindkomst	Index	F1	DK
Under 131.000 kr	38	2	5
Fra 131.000 til 166.999 kr	33	2	5
Fra 167.000 til 214.999 kr	29	4	15
Fra 215.000 til 329.999 kr	55	14	25
Fra 330.000 til 464.999 kr	105	26	25
Fra 465.000 til 645.999 kr	180	27	15
Fra 646.000 til 826.000 kr	241	12	5
Over 826.000 kr	267	13	5

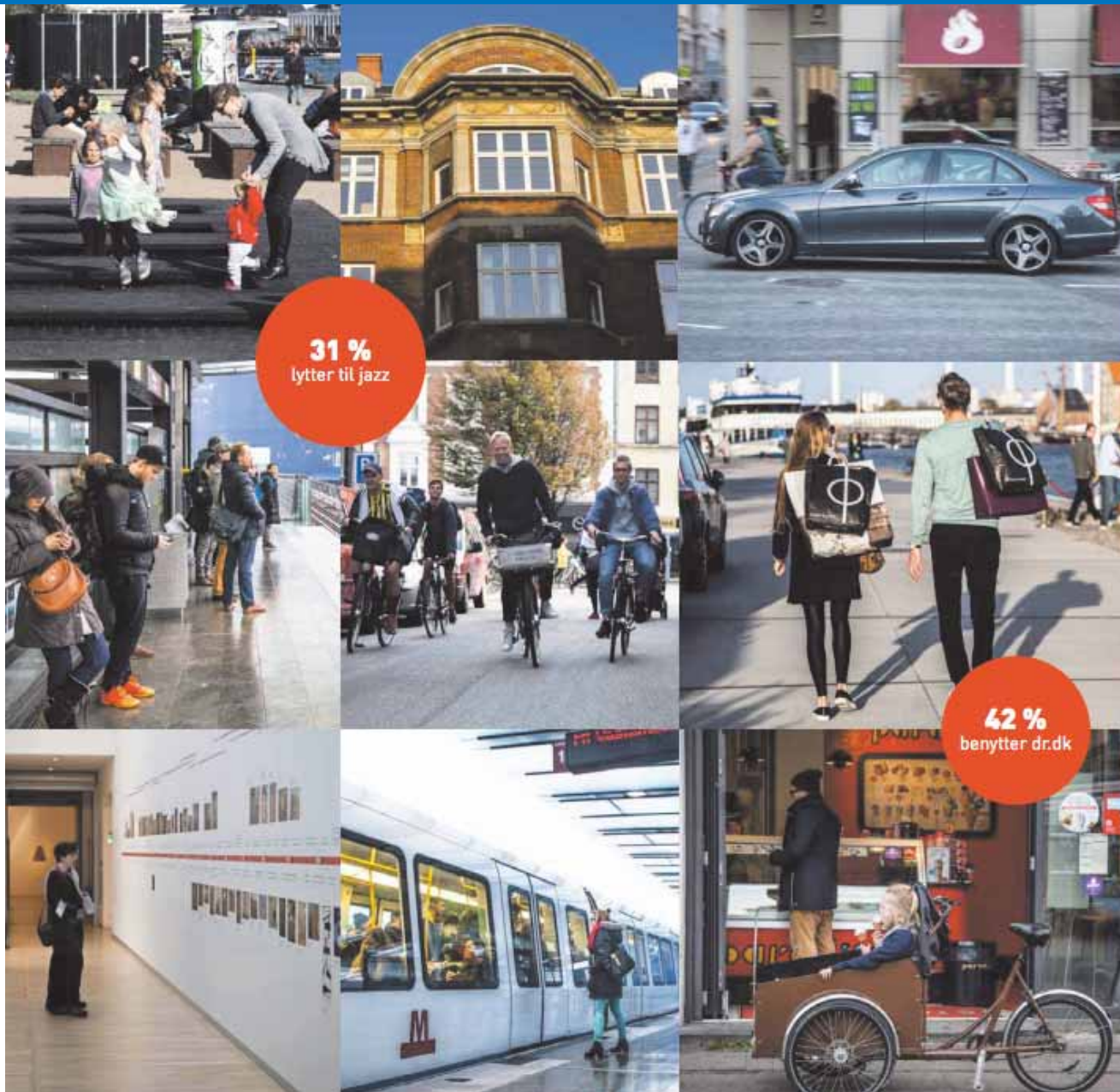
Husstandens disponible indkomst	Index	F1	DK
Under 97.000 kr	40	2	5
Fra 97.000 til 122.999 kr	36	2	5
Fra 123.000 til 157.999 kr	32	5	15
Fra 158.000 til 217.999 kr	53	13	25
Fra 218.000 til 292.999 kr	107	27	25
Fra 293.000 til 385.999 kr	179	27	15
Fra 386.000 til 476.000 kr	239	12	5
Over 476.000 kr	264	13	5

Husstandens samlede formue	Index	F1	DK
Under -755.000 kr	118	6	5
Fra -755.000 til -448.000 kr	104	5	5
Fra -447.999 til -93.000 kr	91	14	15
Fra -92.999 til 66.999 kr	89	22	25
Fra 67.000 til 810.999 kr	96	24	25
Fra 811.000 til 2.091.999 kr	103	15	15
Fra 2.092.000 til 3.269.000 kr	126	6	5
Over 3.269.000 kr	145	7	5

Husstandsindkomst	Index	F1	DK
Under 146.000 kr	38	2	5
Fra 146.000 til 185.999 kr	35	2	5
Fra 186.000 til 255.999 kr	33	5	15
Fra 256.000 til 431.999 kr	70	18	25
Fra 432.000 til 739.999 kr	122	31	25
Fra 740.000 til 1.036.999 kr	155	23	15
Fra 1.037.000 til 1.275.000 kr	172	10	5
Over 1.275.000 kr	213	11	5

Erhverv på privatadressen	Index	F1	DK
Registreret erhverv	101	12	12
Intet erhverv	100	88	88

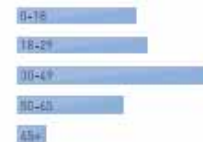
F2 Kulturnauter



31 %
lytter til jazz

42 %
benytter dr.dk

Alder



Familietype



Rådighedsbeleb



Boligtype



Geografi



F2 Kulturnauter

Geodemografi

Der findes *Kulturnauter* i alle aldre, omend der er en overrepræsentation af folk i 20'erne og 30'erne. Over halvdelen af dem er singler, men det er faktisk helt normalt for familier i storbyen. Børn er ikke deres højeste prioritet, tre ud af fire har ingen børn.

De har investeret i deres uddannelse og dannelse. *Kulturnauterne* er den type, hvor næstflest har taget en lang videregående uddannelse. Dette betyder, at hver tredje har taget en lang videregående uddannelse. Desuden har en stor andel en mellemlang videregående uddannelse eller bachelorgrad.

Beskæftigelsesniveauet er højt, da der er mange ledere, en del selvstændige og kun få arbejdsledige. Der er også flere forskere blandt denne type. Indkomsten er derfor høj, formuen ligeså. De er typisk placeret i højere socialklasser, en stor andel i overklassen.

Så godt som alle bor i lejligheder under 115 m² i ældre etageejendomme. God over halvdelen ejer deres bolig, mens en del også er andelshaver. Halvdelen har bil og nogle få har to.

Langt de fleste af landets *Kulturnauter* er bosiddende i Hovedstaden, men du finder dem også i større byer i resten af landet. Hver tiende har registreret erhverv i hjemmet.

conzoom®type F2 i forhold til Danmarks befolkning

Højeste personlige bruttoindkomst	Index	F2	DK
Under 131.000 kr	49	3	5
Fra 131.000 til 166.999 kr	45	2	5
Fra 167.000 til 214.999 kr	37	6	15
Fra 215.000 til 329.999 kr	60	15	25
Fra 330.000 til 464.999 kr	108	27	25
Fra 465.000 til 645.999 kr	173	26	15
Fra 646.000 til 826.000 kr	222	11	5
Over 826.000 kr	224	11	5

Husstandens disponible indkomst	Index	F2	DK
Under 97.000 kr	51	3	5
Fra 97.000 til 122.999 kr	49	2	5
Fra 123.000 til 157.999 kr	41	6	15
Fra 158.000 til 217.999 kr	58	14	25
Fra 218.000 til 292.999 kr	108	27	25
Fra 293.000 til 385.999 kr	169	25	15
Fra 386.000 til 476.000 kr	219	11	5
Over 476.000 kr	232	12	5

Husstandens samlede formue	Index	F2	DK
Under -755.000 kr	136	7	5
Fra -755.000 til -448.000 kr	110	5	5
Fra -447.999 til -93.000 kr	87	13	15
Fra -92.999 til 66.999 kr	87	22	25
Fra 67.000 til 810.999 kr	95	24	25
Fra 811.000 til 2.091.999 kr	99	15	15
Fra 2.092.000 til 3.269.000 kr	128	6	5
Over 3.269.000 kr	156	8	5

Husstandsindkomst	Index	F2	DK
Under 146.000 kr	50	3	5
Fra 146.000 til 185.999 kr	50	3	5
Fra 186.000 til 255.999 kr	42	6	15
Fra 256.000 til 431.999 kr	80	20	25
Fra 432.000 til 739.999 kr	126	31	25
Fra 740.000 til 1.036.999 kr	138	21	15
Fra 1.037.000 til 1.275.000 kr	164	8	5
Over 1.275.000 kr	177	9	5

Erhverv på privatadressen	Index	F2	DK
Registreret erhverv	104	13	12
Intet erhverv	99	87	88