Boligejeranalyse 2012

Bolius - Boligejernes Videncenter

tns gallup

BOLIUS
BOLIGEJERNES VIDENCENTER

AGENDA

0	Resume	3
1	Metode	14
2	Vigtige emner for boligejerne anno 2011	19
3	Generel vedligholdelse	25
4	Større til- og ombygninger	37
5	Valg af håndværker/rådgvning	48
6	Økonomi - Køb og salg af bolig	61
7	Økonomi - Boliglån	71
8	Opvarmning og energiforbedringer	79
9	Sikkerhed i boligen - Indbrud	91
10	Haven og udendørs arealer	98
11	Segmentering	102

Boligejerundersøgelse 2011
Bolius - Boligejernes Videncenter

KONTAKTPERSON

Henrik Sonne
Bolius

Thomas Hefting
TNS Gallup A/S

© TNS Gallup A/S

tns gallup

Resume

0

Overordnet viser undersøgelsen, at det emne der optager boligejerne mest er ”Generel vedligeholdelse”. Høj opmærksomhed har også ”Energi og energirenovering”, ”Indeklima”, ”Skader på boligen” og ”Haven”.
”Indbrud”, ”Større til- og ombygninger”, ”Valg af håndværker/rådgiver”, ”Boligens arkitektur” samt ”Køb og salg af bolig” optager boligejerne mindre.

Vedligeholdelse

Mere end 20% - eller 263.000 husstande – igangsætter først løbende vedligeholdelsesarbejde, når der er opstået problemer. Desto højre husstandsindkomst, desto mere aktiv er boligejerne med den løbende vedligeholdelse. De væsentligste motivatorer for at igangsætte generel vedligeholdelse er at øge glæden ved boligen, at det kan blive dyrere at vente, gøre boligen vedligeholdelsesfri på sigt, samt et værdiforøgende tiltag.
Barrierene er økonomi, at det er for tidskrævende eller boligejeren har vænnet sig til tingenes tilstand.
29% har overvejet at igangsætte større vedligeholdelse i form af større, værdiforøgende tiltag – økonomien er en barriere for at eksekvere.
Desto højre husstandsindkomst desto mere anvendes håndværkere og professionelle rådgivere, ellers benyttes familien og søgning på internettet.
39% får vurderet kvaliteten af det udførte vedligeholdelsesarbejde af eksterne rådgivere, hver 10. får det altid/for det meste.
369.000 husstande ville være interesseret i at få foretaget et årligt vedligeholdelsestjek af boligen i form af besøg af en rådgiver, der besigtiger boligens udvendige dele og udarbejder en rapport over evt. forestående reparationer. Prisen må dog ikke overstige kr. 1.500.

© 2011 TNS

Resume

Større til- og ombygninger

Vinduer er den større til- og ombygning flest har foretaget – og som flest har planlagt, men dog ikke foretaget. Nyt bad og nyt tag har også været overvejet, men ikke udført – det gælder for mere end 200.000 husstande.

Det er primært muligheden for at skabe rammen om det gode liv, samt øge boligens værdi, der ligger som motiv for at igangsætte større til- og ombygninger. Den overvejende barriere er økonomien, men også prioritering af andet forbrug spiller ind.

Knapt to ud af tre svarer, at det har en negativ indflydelse på livskvaliteten, hvis eventuelle projekter ikke bliver gennemført.

Mere end halvdelen af alle, der får foretaget større til- eller ombygninger, gør det selv. 33% benytter rådgivning i opstartsfasen, 22% under selve ombygningen og 2% efter ombygningen var færdig. Det er primært håndværkeren, der benyttes. Omfanget af inddragelse af eksterne rådgivere i form af rådgivere, arkitekter, ingeniører og bygningsrådgivere er geografisk afhængigt – boligejere i hovedstaden er de mest aktive.

58% er opmærksomme på at fastholde boligens oprindelige udtryk/arkitektur i forbindelse med ombygning.

© 2011 TNS

Resume

Valg af håndværker/rådgivning

67% har benyttet håndværkere inden for de seneste to år.
78% har gode erfaringer med brugen af håndværkere – især i Vest Danmark.
Det er høj kvalitet af arbejdet, høj pålidelighed samt høj troværdighed, der understøtter de gode erfaringer. Blandt dem der har dårlige erfaringer er det lige modsat; dårlig kvalitet, upålidelighed, for høje priser og for langsomt arbejde fremhæves.
De personlige relationer er vigtige ved valg af håndværker.
6% af alle boligejere har anvendt udenlandske håndværkere – det er især boligejere med højere husstandsindkomster, som er bosiddende i hovedstaden.
Ca. halvdelen af alle boligejere, der har benyttet både udenlandske/danske håndværkere mener, at der generelt ikke er nogen forskel på den udførte kvalitet – 30% af de danske boligejere mener dog, at danske håndværkere udfører bedre arbejde end udenlandske.
Netto 11% har tillid til de garantimærker, der følger håndværkerne. Anbefalinger via personligt netværk er den primære vej til håndværkerne.
14% svarer at utryghed/besvær ved valg af håndværker har været medvirkende til, at boligrelaterede opgaver er udskudt/nedprioriteret.

© 2011 TNS

Resume

Køb og salg af bolig

3% forventer at sætte deres bolig til salg inden for de kommende 6 måneder – 2% forventer at købe bolig.
Ønsket om mere/mindre plads er de primær årsager til at ville sælge/købe bolig. Parcelhuset er danskernes foretrukne ønske-bolig, især blandt de yngre boligejere. De ældre boligejere søger rækkehuset eller lejligheden. I gennemsnit vurderes boligpriserne til at ligge et sted mellem ”lige tilpas” og en ”smule for høje”.
61% vælger at blive boende, hvis de ikke kan sælge boligen til den rette pris, hvilket ikke vidner om akutte problemer (at boligen er blevet for dyr). 22% vil sænke prisen.
Især de ældre boligejere vil blive boende og se tiden an.
De 40-49 årige er parate til at sænke udbudsprisen.
Beliggenhed, pris og boligens stand er de vigtigste kriterier ved køb af bolig.

Økonomi – boliglån

64% er interesseret i boligøkonomi og to ud af tre har det nødvendige overblik og er velinformeret om de forskellige boliglån og boligøkonomi, primært via bankrådgiveren.
Udbuddet af finansielle produkter er et sted mellem ”lige tilpas” og ”en smule for stort”.

© 2011 TNS

Resume

Opvarmning og energiforbedringer

79% er interesseret i energiforbedringer – det svarer til 962.000 husstande.
Især de yngre boligejere er interesseret, og interessen er mere udbredt i Øst Danmark end i Vest Danmark.
Energiruder, udskiftning af døre, samt isolering af tag er de tiltag flest husstande har gennemført.
23% har overvejet at etablere solceller, men har ikke udført det.
Økonomi er på en og samme tid både motivator og barriere for at igangsætte energirenovering. Økonomi og bedre komfort er de væsentligste motivatorer for at igangsætte energiforbedringer. Barriererne er primært hægtet op på økonomi – for lang tilbagebetalingstid, manglende tilskudsordninger, men også at området er uoverskueligt.
312.000 husstande er allerede energirenoveret (det vides ikke i hvor høj grad).
Fordelagtige tilskudsordninger, nedslag i ejendomsskatten samt gratis besøg af energikonsulent er de oplagte måder at fremme energirenoveringen på.
23% overvejer at benytte uvildig rådgivning i forbindelse med energirenoveringen af deres bolig. Blandt dem der ikke overvejer uvildig rådgivning, svarer 30% at de skyldes de ikke kender til rådgivere.

© 2011 TNS

Resume

Sikkerhed i boligen – indbrud

30% af de 70-79 årige har været udsat for indbrud eller forsøg på det. For knapt 75% fylder frygten for indbrud meget lidt. Hvad enten det er før eller efter indbruddet er sket, installeres der nye låse og boligen bliver tilmeldt naboovervågning – det giver tryghed hos 53% af dem der har foretaget div. tiltag.

Haven

76% tillægger haven og de udendørsarealer stor værdi – især for de ældre boligejere betyder haven meget og betragtes som et rekreativt område. Desto ældre boligejeren er, desto mere tid anvendes der i haven.

© 2011 TNS

Resume

Segmenter

Segmenterne i denne undersøgelse er fremkommet ved at foretage en segmenteringsanalyse på resultaterne af, hvilke emner der optager boligejerne.
Der er i alt fremkommet 5 segmenter:

Segment 1: Æstetikeren (18% af husstandene)

Dette segment er især meget interesserede i boligens arkitektur – derudover går de også meget op i større til- og ombygninger (måske som en del af deres overvejelser omkring arkitekturen).
Dette segment har mere fokus på udseende end økonomien i det. Desuden går segmentet op i haven. Segment 1 ser ud til at være overrepræsenteret i den ældre del af befolkningen (70 – 79 år) og deraf også præget af, at være ude af erhverv.

Motivatorer i forhold til generel vedligeholdelse er, at det betragtes som en hobby/livsstil samt at det øger glæden ved boligen. I forhold til barrierer er de største af dem relateret til, at vedligeholdelsen ikke ses umiddelbart.

Motivatorer i forhold til større til- og ombygninger er især, at de betragter det som en hobby/livsstil og går op i det arkitektoniske. I forhold til barrierer, er de største af dem relateret til bekvemmelighed – for stor påvirkning af hverdagen og man kan klare det på et senere tidspunkt. Segmentet er generelt ikke så interesseret i boligøkonomi.

Motivatorer i forhold til gennemførelse af energirenovering er ønsket om bedre komfort og tilfredsstillelsen ved ikke at tabe penge. Barriererne henføres især til, at boligen allerede er energirenoveret eller den manglende æstetik ved løsningerne.

© 2011 TNS

Resume

Segmenter

Segment 2: Den ældre ”Status Quo’er” (24% af husstandene)

Segmentet er overrepræsenteret på en lang række af områder og derfor må dette segment siges at gå en del mere op i flere ting end de resterende segmenter. Deres opmærksomhed mod indbrud og skader på boligen kan enten betyde, at de generelt er mere bekymrede eller også har de lige været ude for et uheld eller indbrud. Segmentet går også op i at tilbringe tid i haven. De ser især haven som et personligt og privat åndehul. De er ikke specielt interesseret i boligøkonomi. Dette segment ser ud til at være underrepræsenteret i den ”yngre” del af målgruppen (under 49 år). Segmentet er primært husstande med enten 1 eller 2 personer og desuden også kendetegnet ved, at være ude af erhverv og desuden også en smule underrepræsenteret på de højere indkomstniveauer (900.000 kr. og derover). De bor i højere grad i hus / villa / parcelhus end resten af målgruppen.

Motivatorer i forhold til generel vedligeholdelse er at få gjort boligen vedligeholdelsesfri. Barriererne skyldes bl.a. manglende kræfter og mobilitet, samt at vedligeholdelsen ikke ses umiddelbart.

Motivatorer i forhold til større til- og ombygninger er, at de vil imødekomme fremtidige livsvilkår. Barriererne skal især findes i, at man har tiden for sig – klarer det senere samt at det er administrativt besværligt og tidskrævende.

Motivatorer i forhold til gennemførelse af energirenovering er dels bedre komfort og indeklima, dels miljømæssige overvejelser. Barriererne er manglende tilskudsordninger samt læsning og forståelse af tilbud.

© 2011 TNS

Resume

Segmenter

Segment 3: Gør-det-selv (15%)

Det segment, der går mest op i større til- og ombygninger, hvilket kunne tyde på at segmentet står over for at skulle lave ændringer eller har lavet ændringer på boligen – hvilket bekræftes i undersøgelsen. Går ikke så højt op i arkitekturen, men mere økonomien samt eventuelle energiforbedringer, der også kan være med til at spare på omkostningerne til huset. I dette segment er der en helt klar overrepræsentation blandt dem, som har foretaget ændringer på huset inden for det seneste år både til- og ombygninger, men også i forhold til energiforbedringer. De henter primært viden til at få gennemført projekt på internettet eller hos familie og venner og fagblade sammenlignet med totalen. De er også selv meget aktive, når det komme til selve udførslen af både store og mindre tiltag. Segment 3 er overrepræsenteret i den yngre del af målgruppen og blandt 4- og 5-personers husstande, hvilket giver en indikation om, at vi her har med familier med hjemmeboende børn at gøre. De bor, i højere grad end resten af målgruppen, i større provinsbyer – primært i Syddanmark. De er i højere grad mænd og er i højere grad arbejdere (faglært/ufaglært).

Motivatorer i forhold til generel vedligeholdelse er, at boligen bliver mere tidssvarende, samt øge glæden ved boligen. Den altoverskyggende barriere er økonomien.

Motivatorer i forhold til større til- og ombygninger er, at skabe rammen om det gode liv, samt nye behov i familien. Barriererne skal især findes i risikoen for halvfærdige projekter, manglende tillid til håndværkere samt økonomi.

Motivatorer i forhold til gennemførelse af energirenovering er uafhængighed af de store energiselskaber samt økonomi. Barriererne er manglende tilskudsordninger, samt manglende tiltro til tilbagebetalingstider.

© 2011 TNS

Resume

Segmenter

Segment 4: Den yngre ”Status quo’er” (28%)

Segment 4 er det segment, der går mest op i boligøkonomi sammenlignet med de øvrige segmenter, ligesom det er det segment, der går mest op i energirenoveringer. Det lader til at dette segment, som også er det største, mest går op i den løbende drift ved at have et hus. Segment 4 er underrepræsenteret i den ældre del af befolkningen (70 – 79 år) og overrepræsenteret i aldersgruppen 40 – 49 år. De er overrepræsenteret blandt lavere funktionærer. De er underrepræsenteret i de helt lave indkomstgrupper, men også i de helt høje. Deres indkomst findes altså primært i mellemområdet. De er underrepræsenteret i større provinsbyer og det er i dette segment, hvor der er flest i hovedstadsområdet. Sammenlignet med resten af målgruppen, bor de i højere grad i rækkehuse.

Motivatorer i forhold til generel vedligeholdelse er følelsesmæssigt ejerskab til boligen samt det, at vedligeholdelsen er en nødvendighed, da det kan blive dyrere at vente. Barriererne er manglende tillid til håndværkere/rådgivere samt at vedligeholdelse er kedeligt og en sur pligt.

Motivatorer i forhold til større til- og ombygninger er nye behov i familien. Barrierene er økonomien og manglende tillid til rådgivere.

Motivatorer i forhold til gennemførelse af energirenovering er økonomien og miljømæssige overvejelser. Barriererne er økonomi – en for stor investering samt for lang tilbagebetalingstid på investeringen.

© 2011 TNS

Resume

Segmenter

Segment 5: Boligsælgeren (15%)

Segment 5 er kendetegnet ved at være mest interesserede i køb / salg af bolig, hvilket betyder at dette segment højst sandsynligt enten går med overvejelser om at sælge eller købe bolig. Naturligt nok er dette segment også interesseret i boliglån og boligøkonomi. Desuden er dette segment også interesseret i valg af håndværker / rådgiver. Dette segment er overrepræsenteret i den ældre del af befolkningen (70 – 79 år) – samt i 1-personers husstande. De er overrepræsenteret i forhold til at være enke/enkemand, hvilket betyder at en del af dem nok søger ny bolig pga. for meget plads. Igen ser vi en overrepræsentation af personer ude af erhverv i dette segment. Mht. indkomst så er der både en overrepræsentation i den lave indkomst såvel som i den høje. Dette segment bor også i højere grad i rækkehus sammenlignet med resten af målgruppen.

Motivatorer for segment 5 i forhold til generel vedligeholdelse som et værdiforøgende tiltag. Barriererne er overvejelser om at flytte samt at det er en kedelig og sur pligt at vedligeholde.

Motivatorer for segment 5 i forhold til større til- og ombygninger er at øge boligens salgsmulighed. Barriererne skal findes i manglende tillid til rådgivere.

Motivatorer for segment 5 i forhold til gennemførelse af energirenovering er at tiltaget er positivt i forbindelse med fremtidigt salg. Barriererne er manglende uvildig rådgivning og økonomien – det er en for stor investering.

© 2011 TNS

Metode

1

tns gallup

BOLIUS
BOLIGEJERNES VIDENCENTER

Metode

Spørgeskema

- Spørgeskemaet er udarbejdet med fokus på 11 kerneområder der optager boligejerne i dag
- MaxDiff er blevet brugt til at afdække den indbyrdes vigtighed af disse områder
- Motivatorer og barrierer for at igangsætte tiltag afdækkes i spørgeskemae

Dataindsamling

- Telefoninterviews rettet mod den ældre målgruppe (70 – 79 år)
- Online interviews rettet mod resten af målgruppen (25 – 69 år)
- I alt indsamlet 3.003 interviews
- Feltperioden strakte sig fra 18. til 31. oktober

Databearbejdning

- Vejet efter den kendte fordeling
- MaxDiff-scorer er udregnet for hvert emne og hver respondent.

Segmentering

- På baggrund af MaxDiff-resultaterne er 5 segmenter blevet til ved en k-means klyngeanalyse

Beskrivelse af segmenter

- De fundne segmenter er beskrevet ved hjælp af en række analysemetoder. I selve rapporten er udvalgt nogle af dem:
  - Signifikanttestede krydstabeller
  - Korrespondance-analyse

tns gallup

BOLIUS
BOLIGEJERNES VIDENCENTER

Databearbejdning

- Den overordnede målgruppe for undersøgelsen er:
  - 25 – 79 år
  - Bor i ejerbolig
  - Bor i hus / villa / parcelhus / rækkehus / kædehus / klyngehus / gård

- Ovenstående kender vi den ideelle fordeling på fra IndexDK/Gallup. Derudover blev der lagt yderligere screening på:
  - Enten skal boligen ejes af én selv éns partner eller ejes i fællesskab
  - Desuden skal dem der besvarer have en eller anden beslutningsindflydelse på ændringer på boligen

- Denne ekstra screening gjorde at vi har bruttovejet data.
  Udover vejning blev der også kalibreret værdier for MaxDiff-analysen af TNS Gallups kompetencecenter i München, Tyskland. Disse data bliver senere lagt til grund for segmenteringen

© 2011 TNS

Spørgeskema Hovedemner

Generel vedligeholdelse (løbende småreparationer, hvor minusser udbedres og/eller større værdiforøgende tiltag, hvor plusser tilføjes)

Større til- og ombygninger (større, permanente ændringer af boligen)

Skader på boligen (afvigelser fra normalen, der pga. ekstremt vejr el. lign. bare skal fungere)

Valg af håndværker/rådgiver (vigtigheden af at vælge den rigtige håndværker eller rådgiver)

Boligens arkitektur (boligens rummelighed, materialevalg, lys, overflader og farver, boligens stil)

Energi og energirenovering (energiformer, energiforbedringer i boligen)

Indeklima (boligens fugt, røg, radon, lyd og lys)

Køb / salg af bolig (har man større eller mindre overvejelser om at købe-henholdsvis sælge sin bolig)

Boliglån og boligøkonomi (budgetbalancering, lånetyper og finansieringsmuligheder)

Indbrud (risikoen for indbrud, sikring mod indbrud)

Haven

tns gallup

BOLIUS
BOLIGEJERNES VIDENCENTER

Spørgeskema
Flow

Af hensyn til målgruppen blev det valgt at splitte undersøgelsen op i to dele. De forskellige skemaer blev målrettet mod to forskellige målgrupper (25 – 69 år & 70 – 79 år). Der blev spurgt ind til bl.a. barrierer og motivatorer inden for nedenstående emner:

25 – 69 år (online interviews)	70 – 79 år
Hvad optager boligejerne mest? (MaxDiff)	Hvad optager boligejerne mest?
Generel vedligeholdelse	Generel vedligeholdelse
Større til- og ombygninger	Valg af håndværker/rådgiver
Valg af håndværker/rådgiver	Køb og salg af bolig
Køb og salg af bolig	Opvarmning og energiforbedringer
Boliglån og boligøkonomi	Sikkerhed i boligen – indbrud
Opvarmning og energiforbedringer	Haven og udendørs arealer
Haven og udendørs arealer	

© 2011 TNS

Vigtige emner for boligejerne anno 2012

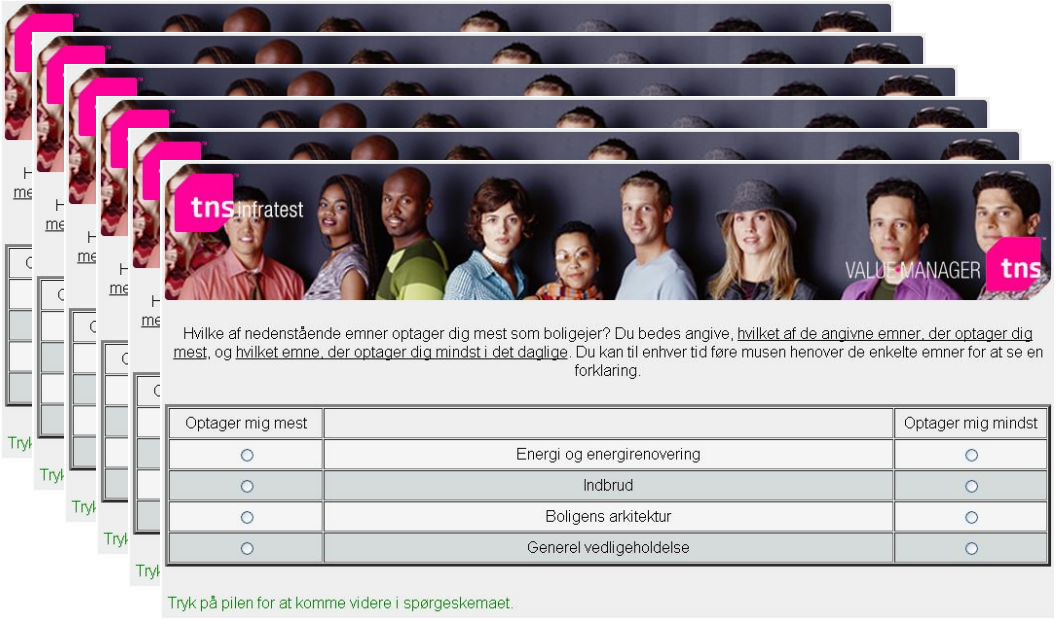
tns gallup

BOLIUS
BOLIGEJERNES VIDENCENTER

Spørgeskema

MaxDiff

En vigtig del af undersøgelsen har været rangordningen af de emner der optager boligejerne. Til dette valgte vi at benytte os af MaxDiff. MaxDiff (Maximum Difference Scaling) er en art Conjoint-analyse hvor man tager et typisk skaleringsemne og tilføjer en trade-off dimension.



Modellen udvikler en præferenceskala for de indgående kombinationer (stimuli) ved at anvende sammenligninger (typisk 4-6 kombinationer på et stimuluskort), hvor test-personen alene skal forholde sig til, hvilken af de viste emner, vedkommende mest interesserer sig for.

Ud fra disse sammenligningsdata udvikler modellen en intervalskaleret præferenceskala, således at Bolius ikke alene får information om, hvilket emne, der generelt optager mest, men også om, hvor meget eller lidt interessant det er end alternativerne.

© 2011 TNS

Vigtige emner for boligejere anno 2012
Hvad optager dig mest som boligejer?

	25 – 29 år	30 – 39 år	40 – 49 år	50 – 59 år	60 – 69 år	70 – 79 år
Generel vedligeholdelse	1	1	1	1	1	2
Større til- og ombygninger	7	7	7	9	9	11
Valg af håndværker/rådgiver	10	10	9	8	8	4
Skader på boligen	6	4	4	3	4	8
Boligens arkitektur	9	9	10	10	10	5
Køb / salg af bolig	11	11	11	11	11	10
Boliglån og boligøkonomi	5	5	5	6	6	9
Energi og energirenovering	2	2	2	2	2	6
Indeklima	3	3	3	4	3	3
Indbrud	8	8	8	7	7	7
Haven	4	6	6	5	5	1

Base: Alle
n = 2982

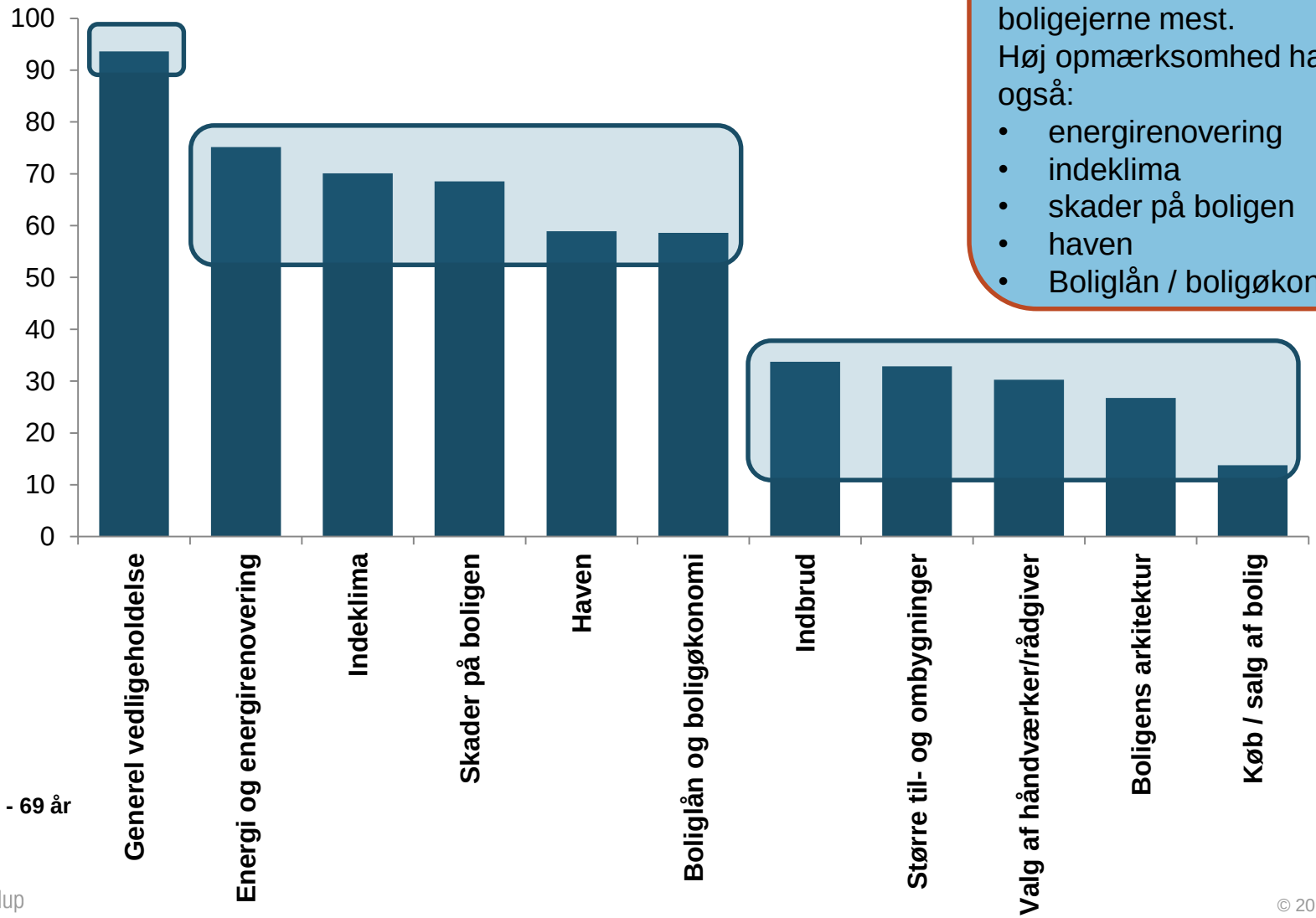
© 2011 TNS

Hvad optager dig mest som boligejer?

Boligejere i aldersgruppen 25-69 år

Generel vedligeholdelse er det emne, der optager boligejerne mest.
Høj opmærksomhed har også:

- energirenovering
- indeklima
- skader på boligen
- haven
- Boliglån / boligøkonomi



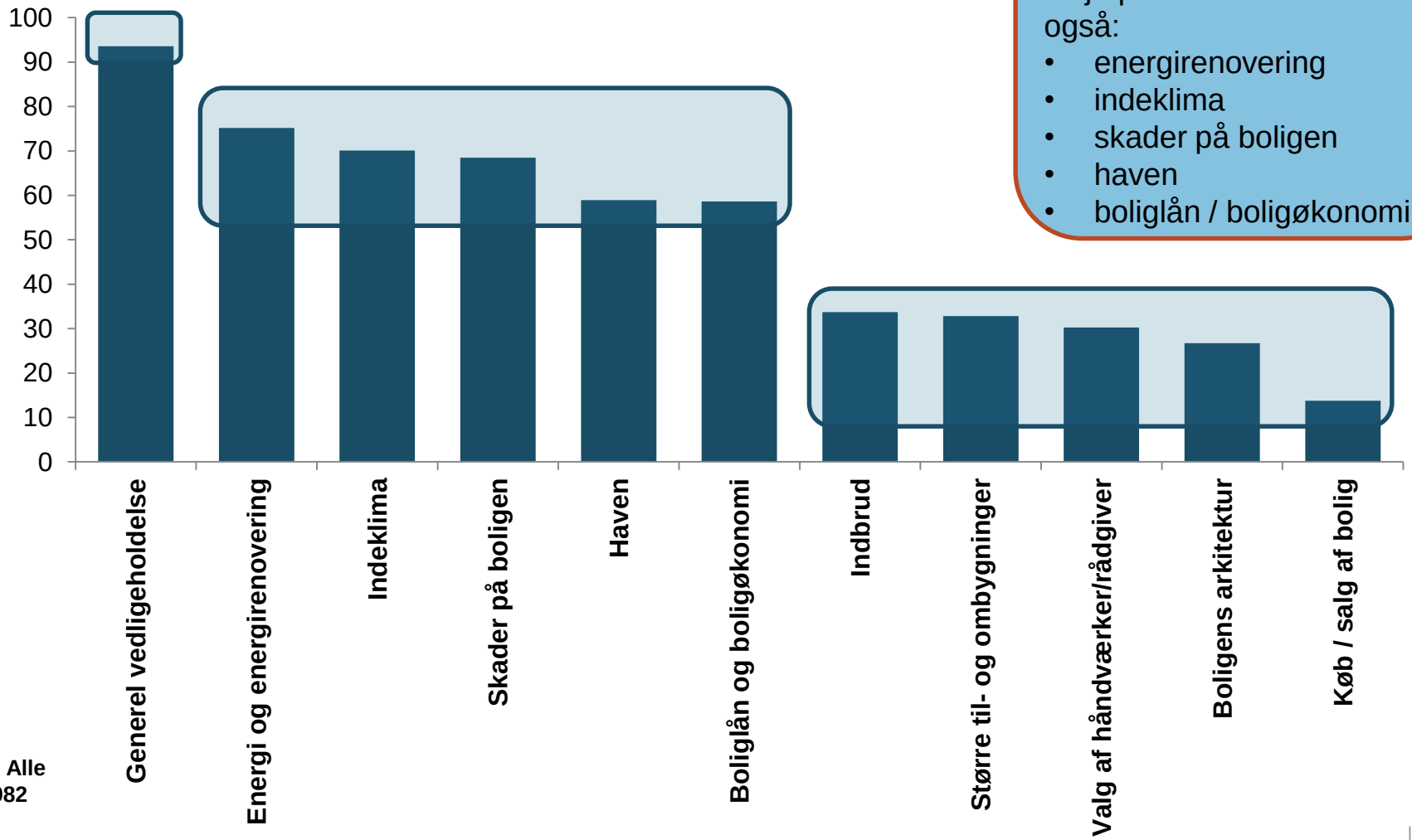
Base: 25 - 69 år
n = 2640

© 2011 TNS

Hvad optager dig mest som boligejer?

Generel vedligeholdelse er det emne, der optager boligejerne mest.
Høj opmærksomhed har også:

- energirenovering
- indeklima
- skader på boligen
- haven
- boliglån / boligøkonomi

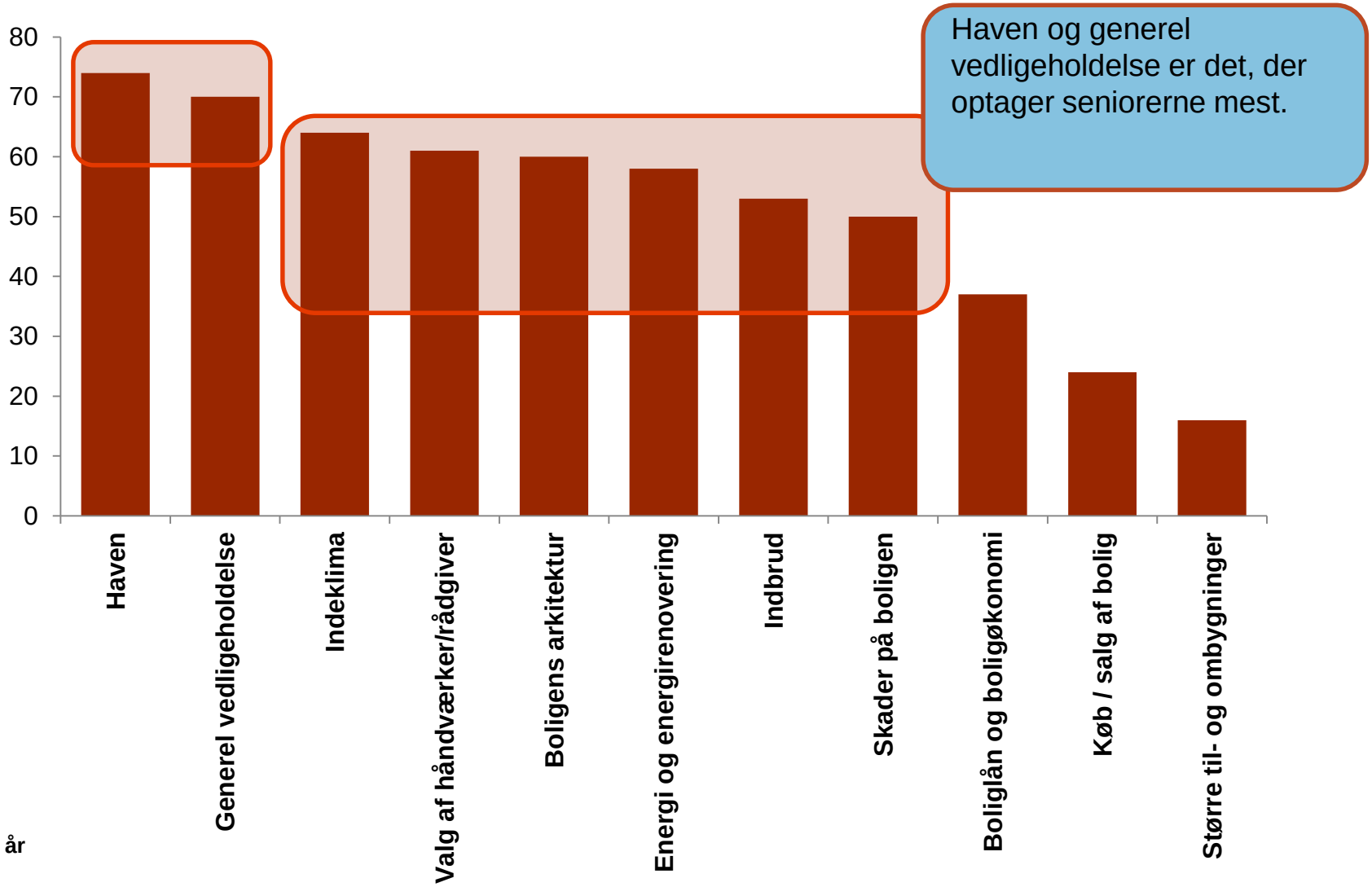


Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Hvad optager dig mest som boligejer?

Boligejere i aldersgruppen 70-79 år (seniorer)



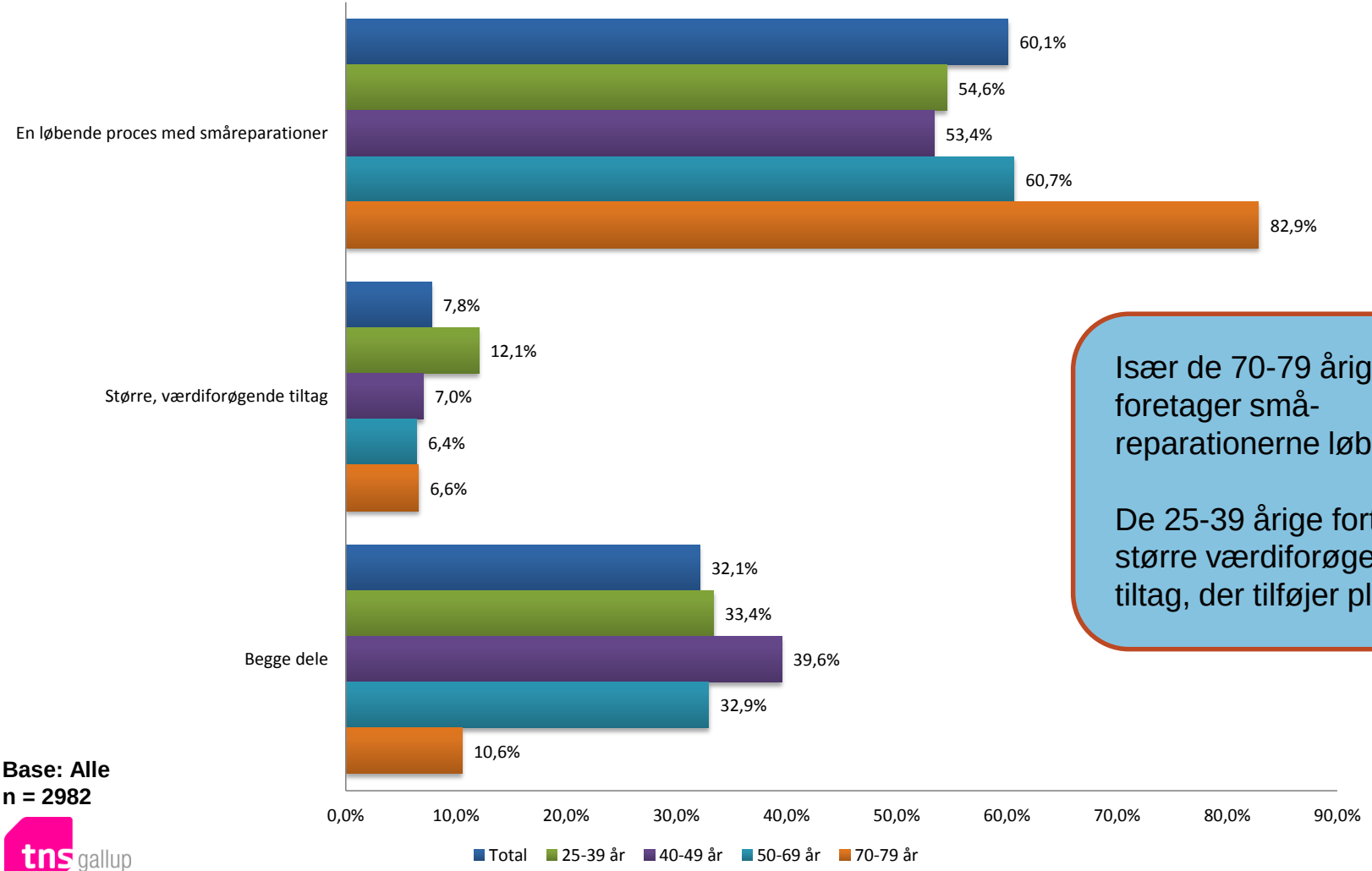
Base: 70 - 79 år
n = 341

© 2011 TNS

Generel vedligeholdelse

Spørgsmål 2

”Hvis du tænker på den generelle vedligeholdelse af boligen, er det så typisk en proces med løbende småreparationer, hvor minusser udbedres, eller er det større, værdiforøgende tiltag, hvor plusser tilføjes?”



Især de 70-79 årige foretager små-reparationerne løbende

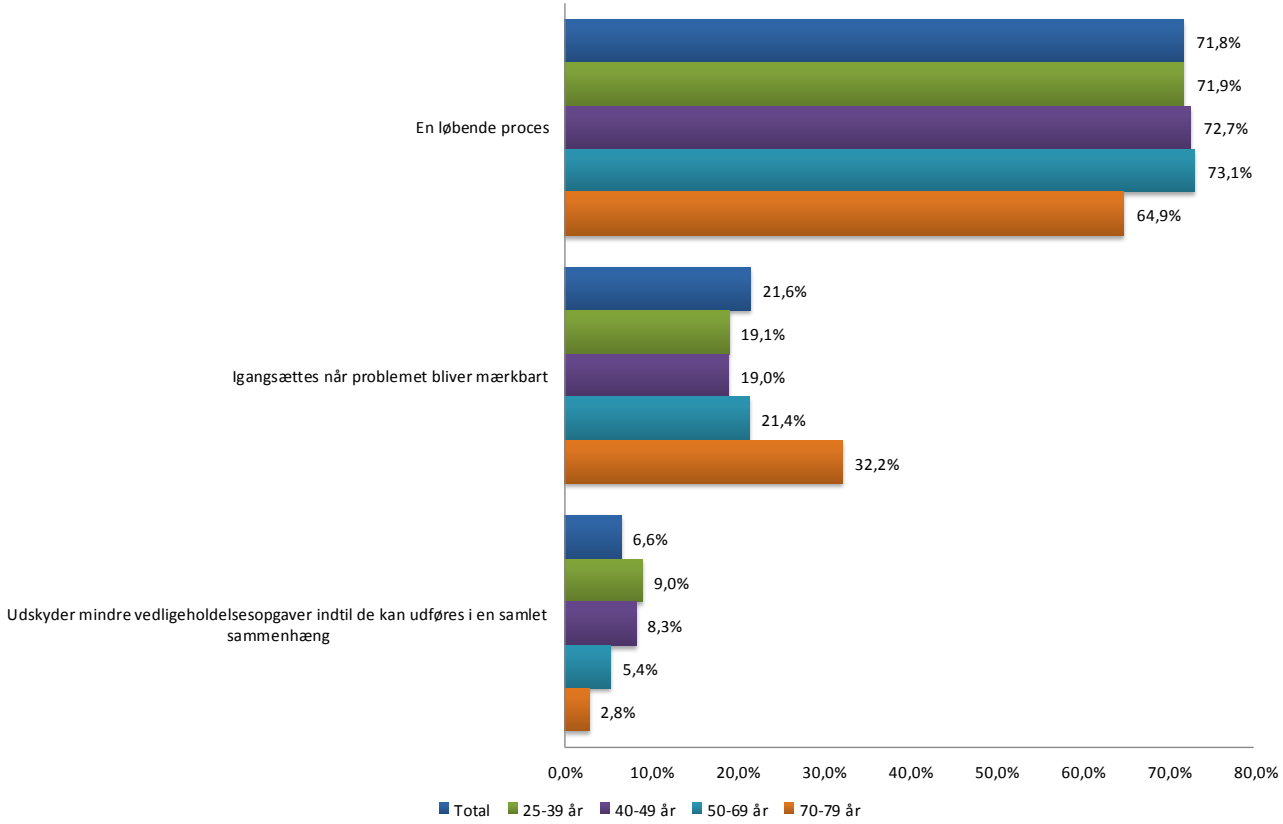
De 25-39 årige fortager større værdiforøgende tiltag, der tilføjer plusser

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 3

”Foregår vedligeholdelsen af boligen som en løbende proces, eller igangsættes vedligeholdelsen først, når der opstår problemer?”



Mere end 20% igangsætter først vedligeholdelses-arbejde, når der er opstået problemer. Det svarer til 263.000 husstande.

Især de 70-79 årige igangsætter først vedligeholdelsen, når problemet bliver mærkbart.

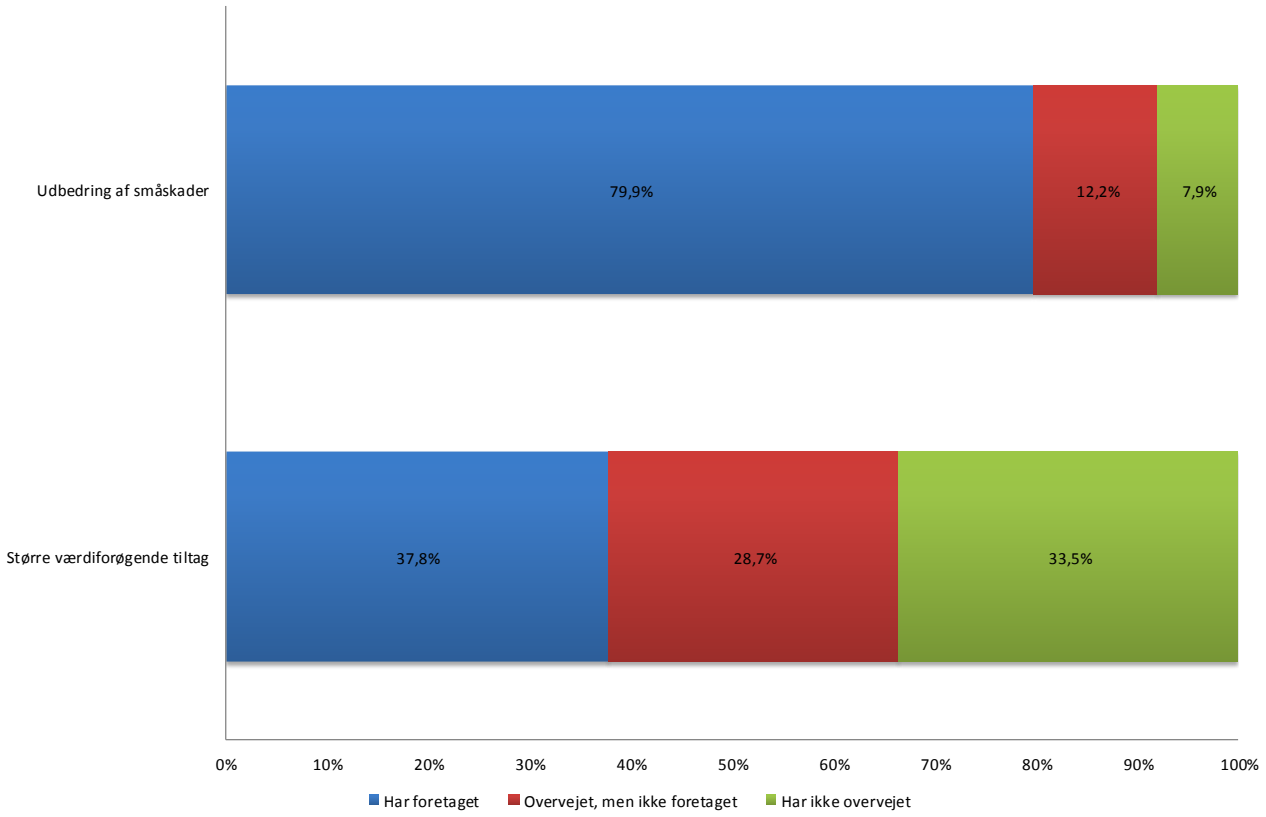
Den løbende vedligeholdel-sesaktivitet øges med øget husstandsindkomst.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 4

"Hvilke vedligeholdelsesopgaver har du foretaget, eller har du overvejet at foretage men ikke sat i gang, inden for det seneste år?"



Base: Alle
n = 2982

Især de 70-79 årige er tilbageholdende med at iværksætte vedligeholdelsen.

29% har overvejet, men ikke igangsat større værdiforøgende tiltag. Det svarer til 350.000 husstande.

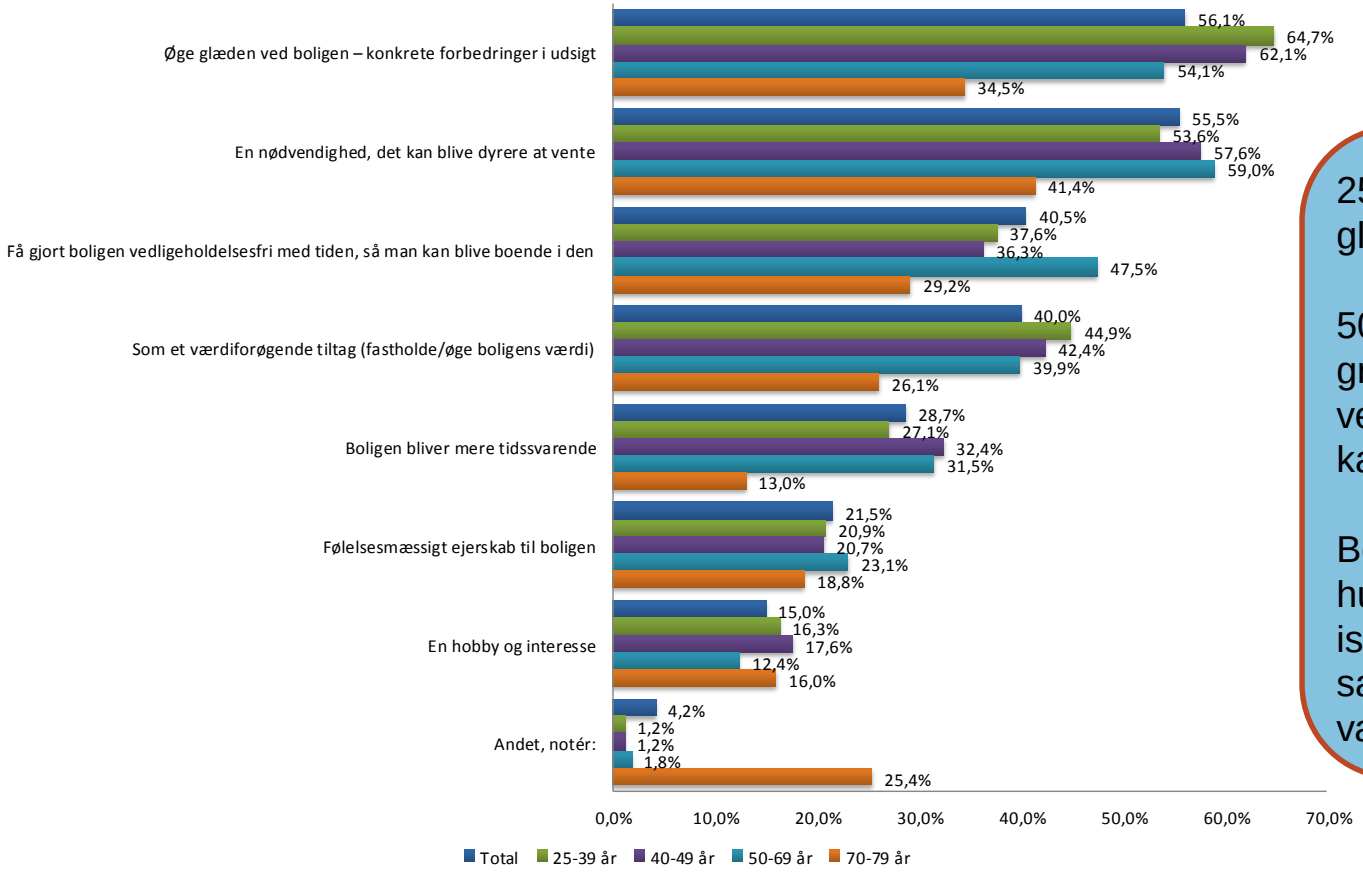
Især i hovedstaden er der overvejelser om at foretage større værdiforøgende tiltag – uden at de er blevet udført.

De højere husstandsindkomster er aktive mht. større værdiforøgende tiltag.

© 2011 TNS

Spørgsmål 5

"Hvilke forhold motiverer til at få foretaget generel vedligeholdelse i din husstand?"



25-49 årige er motiveret af, at glæden ved boligen øges.

50-69 årige tænker i højere grad på at få gjort boligen vedligeholdelsesfri, så man kan blive boende.

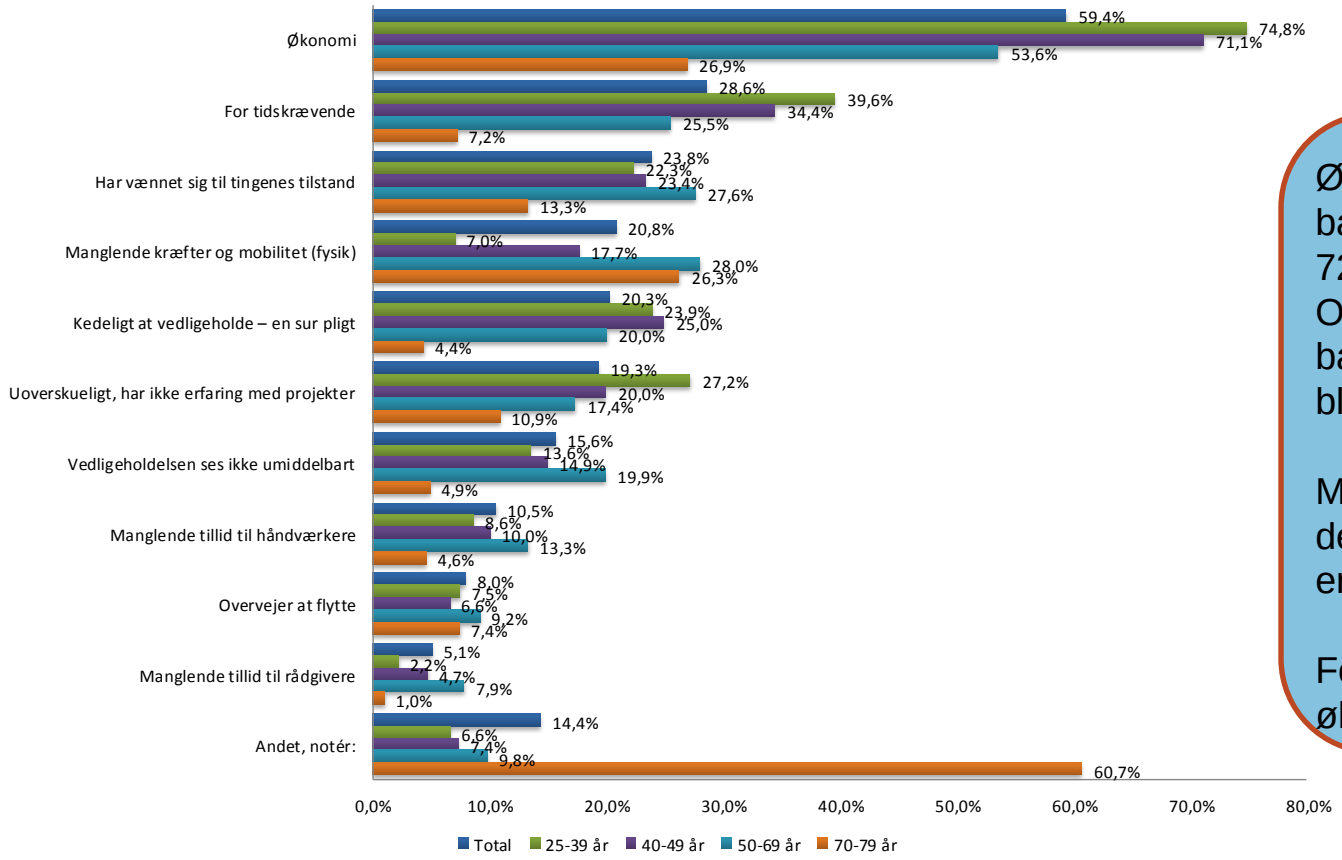
Boligejere med høje husstandsindkomster søger især øget glæde ved boligen, samt skabelse af værdiforøgelse.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 6

”Hvilke barrierer eller forhold gør, at det kan være svært at få foretaget generel vedligeholdelse i din husstand?”



Økonomi er den største barriere – det svarer til godt 723.000 husstande.
Også manglende tid er en barrierer. Det er især udbredt blandt de yngre boligejere.

Men også blandt dem med de høje husstandsindkomster er økonomien en barriere.

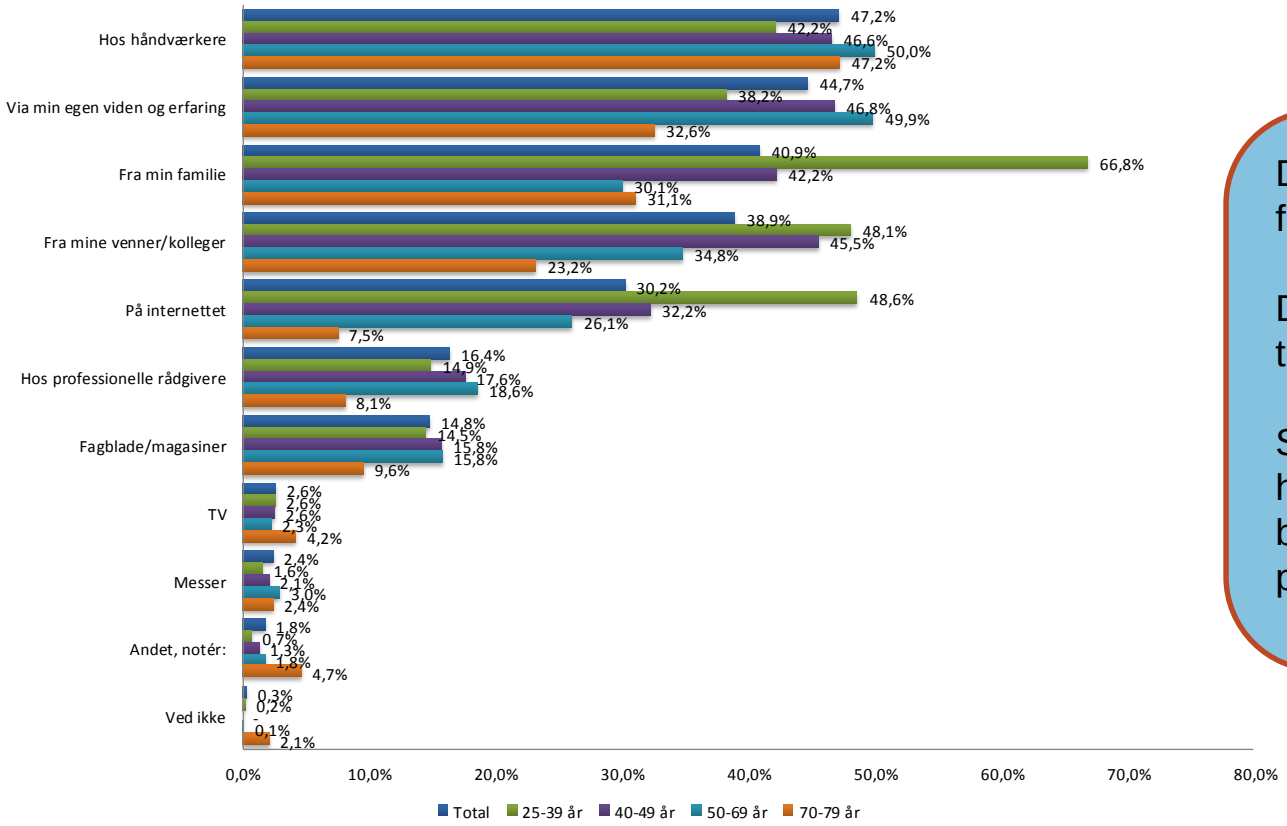
For boligejere i Nordjylland er økonomien en stor barriere.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 7

”Hvor henter du hjælp og viden til at få udført vedligeholdelsesarbejde?”



De yngre boligejere benytter familien og internettet.

De mere modne boligejere trækker på egne erfaringer.

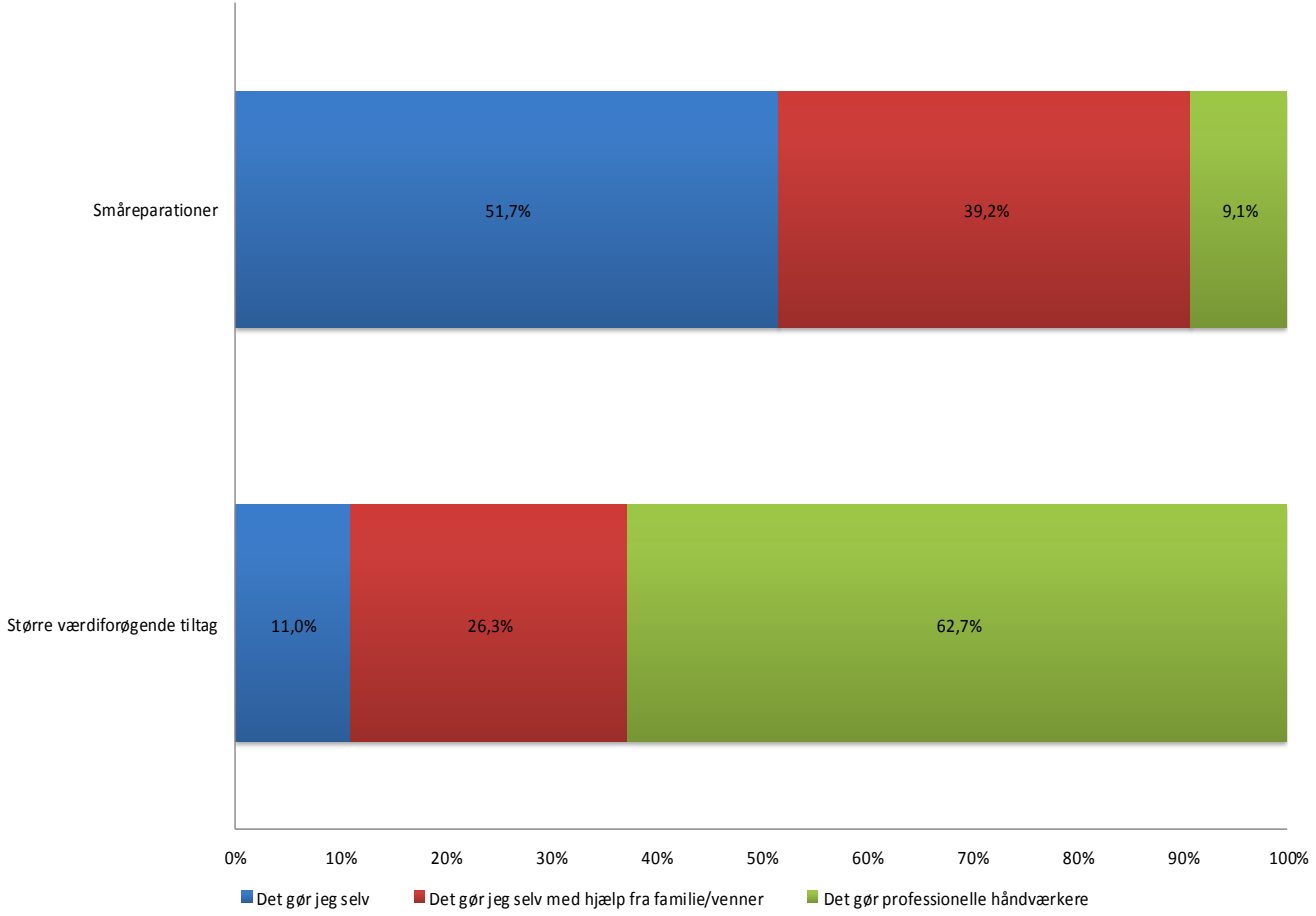
Sammenhæng mellem høj husstandsindkomst og brugen af håndværkere og professionelle rådgivere.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 8

"Hvem udfører typisk boligens vedligeholdelsesopgaver?"



De yngre boligejere benytter familien.

De modne boligejere benytter professionelle håndværkere.

Sammenhæng mellem gør-det-selv og stigende alder.

Gør-det-selv arbejde er ligeligt fordelt i Øst-/Vest Danmark.

De yngre boligejere benytter familien.

De modne boligejere benytter professionelle håndværkere.

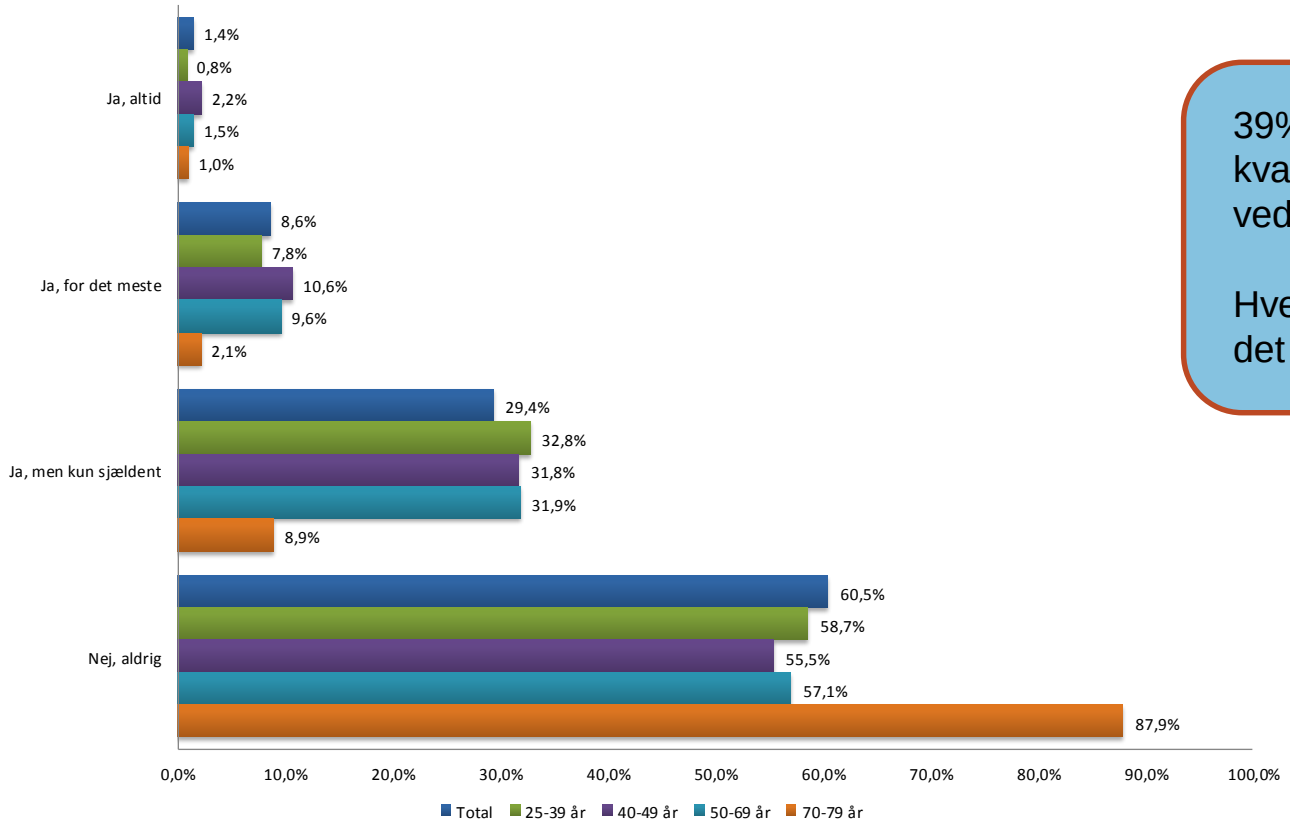
Især højindkomst husstande benytter professionelle håndværkere – de bor i hovedstaden.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 9

"Får du nogensinde eksterne rådgivere til at kontrollere kvaliteten af det udførte vedligeholdelsesarbejde?"



39% får kontrolleret kvaliteten af det udførte vedligeholdelsesarbejde.

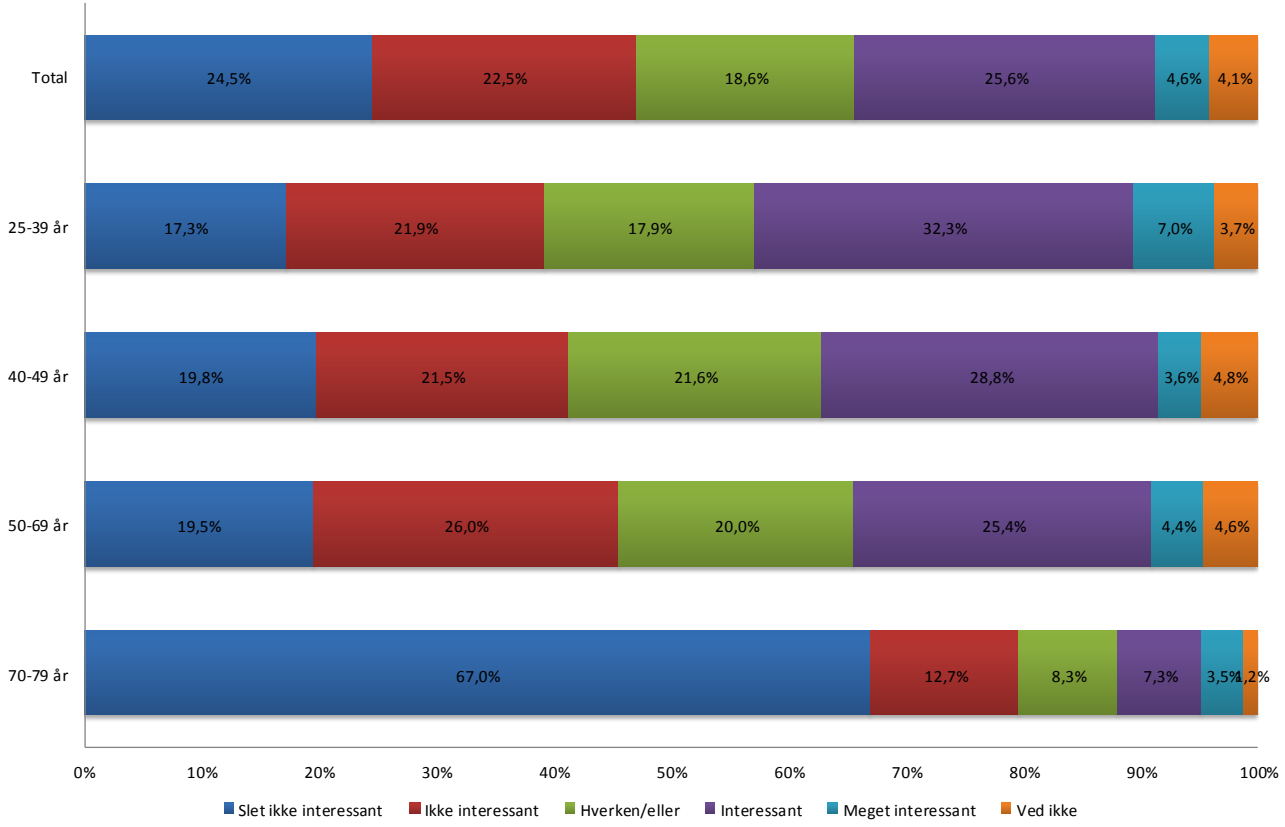
Hver 10. får kontrol altid/for det meste.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 10

”Hvor interessant ville det være for dig at få foretaget et årligt vedligeholdelsestjek af boligen (sådan som man kender det fra bl.a. biler)?”
Et årligt besøg af en rådgiver, der besigtiger boligens udvendige dele og udarbejder en rapport over evt. forestående reparationer.



Interessen ligger mellem ”Ikke interessant” og ”Hverken eller”.

Interessen er højest i Øst-Danmark.

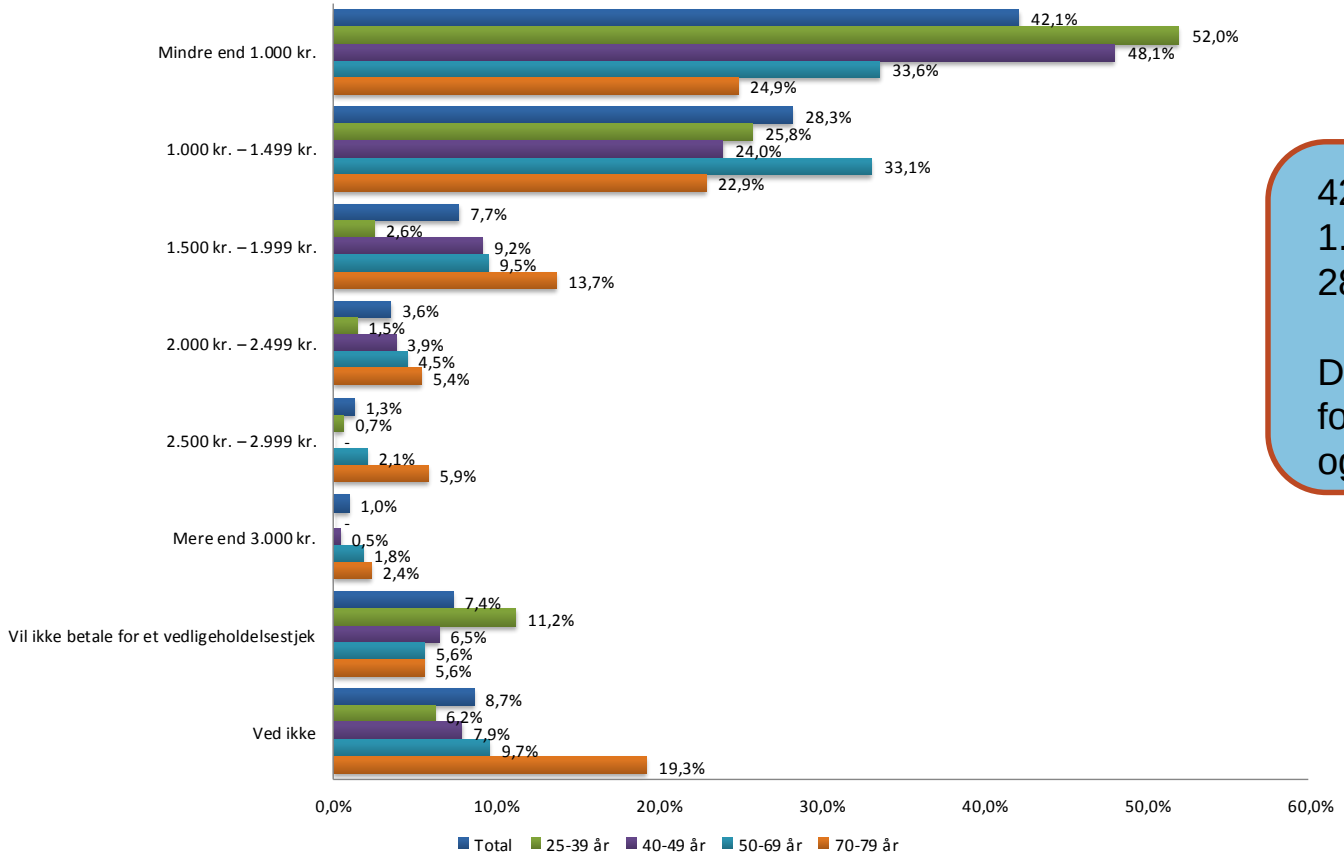
I alt er 31% interesseret – det svarer til 369.000 husstande. 47% er slet ikke interesseret.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 11

"Hvor meget ville du være villig til at betale for et sådant vedligeholdelsestjek?"



42% vil højest betale op til kr. 1.000.
28% vil betale op til kr. 1.500.

Der er ingen forskydninger i forhold til husstandsindkomst og geografi.

Base: Interesseret i vedligeholdelsestjek (spm. 10)
n = 903

© 2011 TNS

Generel vedligeholdelse

MOTIVATORER	husstande(000)
• Øge glæden ved boligen	683
• En nødvendighed, det kan blive dyrere at vente	676
• Gjort boligen vedligeholdelsesfri, så man kan blive boende i den	494
• Værdiforøgende tiltag	487

BARRIERER	husstande(000)
• Økonomi	723
• For tidskrævende	349
• Har vænnet sig til tingenes tilstand	290
• Manglende kræfter og mobilitet	254

SMÅSKADER		husstande(000)
Har foretaget:	80%	974
Overvejet, men ikke foretaget:	12%	149
Har ikke overvejet:	8%	96

STØRRE VÆRDIFORØGENDE TILTAG		
Har foretaget:	38%	461
Overvejet, men ikke foretaget:	29%	350
Har ikke overvejet:	33%	408

Foretaget

Motivatorer
Øge glæden ved boligen
En nødvendighed, kan blive dyrere at vente

Overvejet

Barrierer
Har vænnet sig til tingenes tilstand
Kedeligt og uoverskueligt

Foretaget

Motivatorer
Øge glæden ved boligen
Gjort boligen vedligeholdelsesfri – blive boende

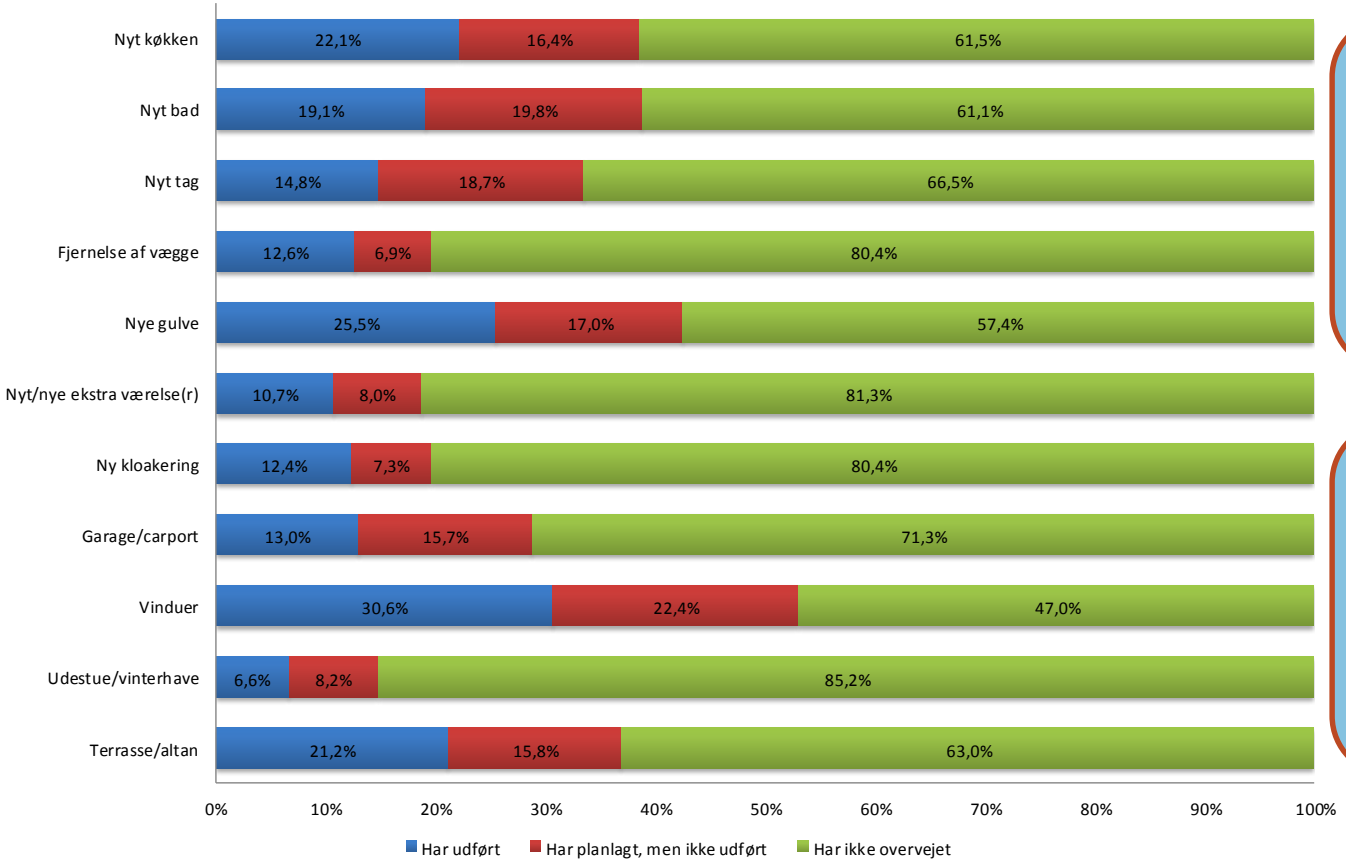
Overvejet

Barrierer
Økonomi
Har vænnet sig til tingenes tilstand

Større til- og ombygninger

Spørgsmål 12

"Hvilke større til- og ombygninger har du udført, eller har du overvejet at få foretaget men ikke fået udført, inden for det seneste år?"



Har udført: husstande(000)

- Vinduer 331
- Nye gulve 275
- Nyt køkken 239
- Terrasse/altan 228
- Nyt bad 206

Planlagt, husstande(000) men ej udført

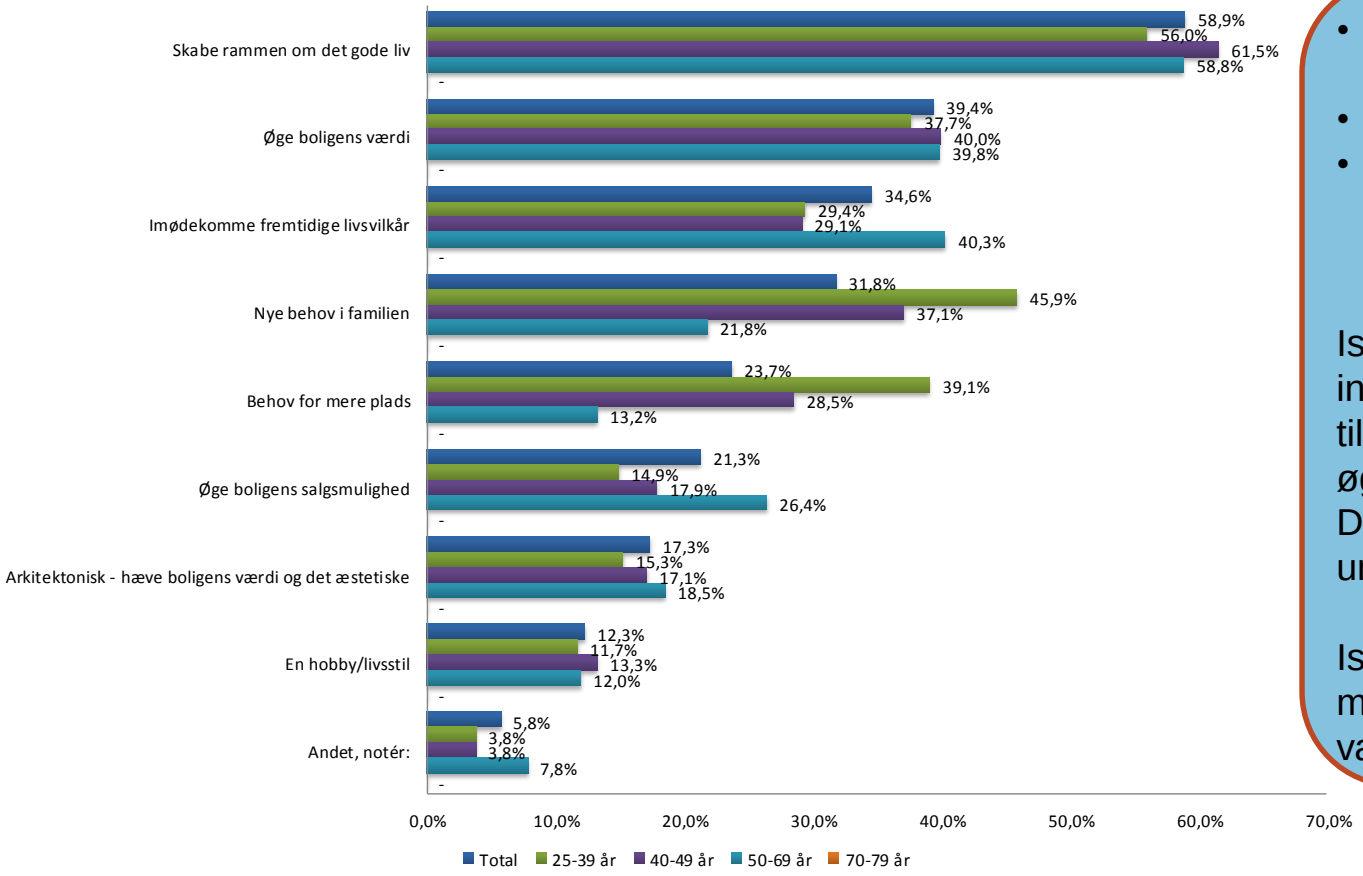
- Vinduer 242
- Nyt bad 214
- Nyt tag 201
- Nye gulve 184
- Nyt køkken 177

Base: 25 – 69 år
n = 2640

© 2011 TNS

Spørgsmål 13

"Hvilke forhold motiverer til at få foretaget en større til- eller ombygning i din husstand?"



- Skabe rammen om det gode liv
- Øge boligens værdi
- Imødekomme fremtidige livsvilkår (særligt de 50-69 årige)

Især i husstande med lave indkomster, er motivationen til at øge boligens værdi og øge salgsmulighederne høje. Denne gruppe agter dog ikke umiddelbart at flytte.

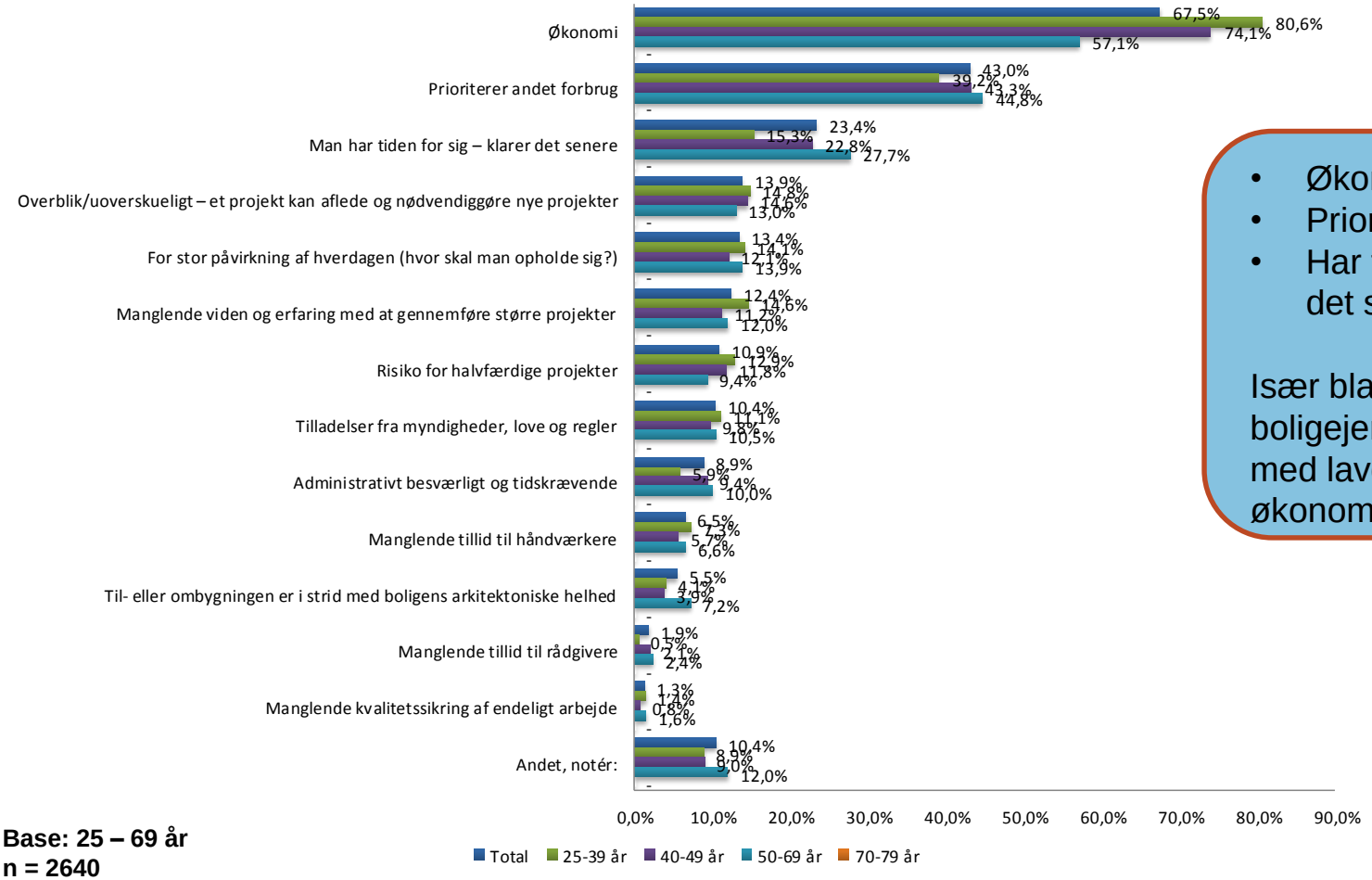
Især i Vest-Danmark, er motivationen at øge boligens værdi.

Base: 25 – 69 år
n = 2640

© 2011 TNS

Spørgsmål 14

”Hvad er de væsentligste barrierer for at få foretaget de ønskede til- eller ombygninger i din husstand?”



- Økonomi
- Prioriterer andet forbrug
- Har tiden for sig – klarer det senere

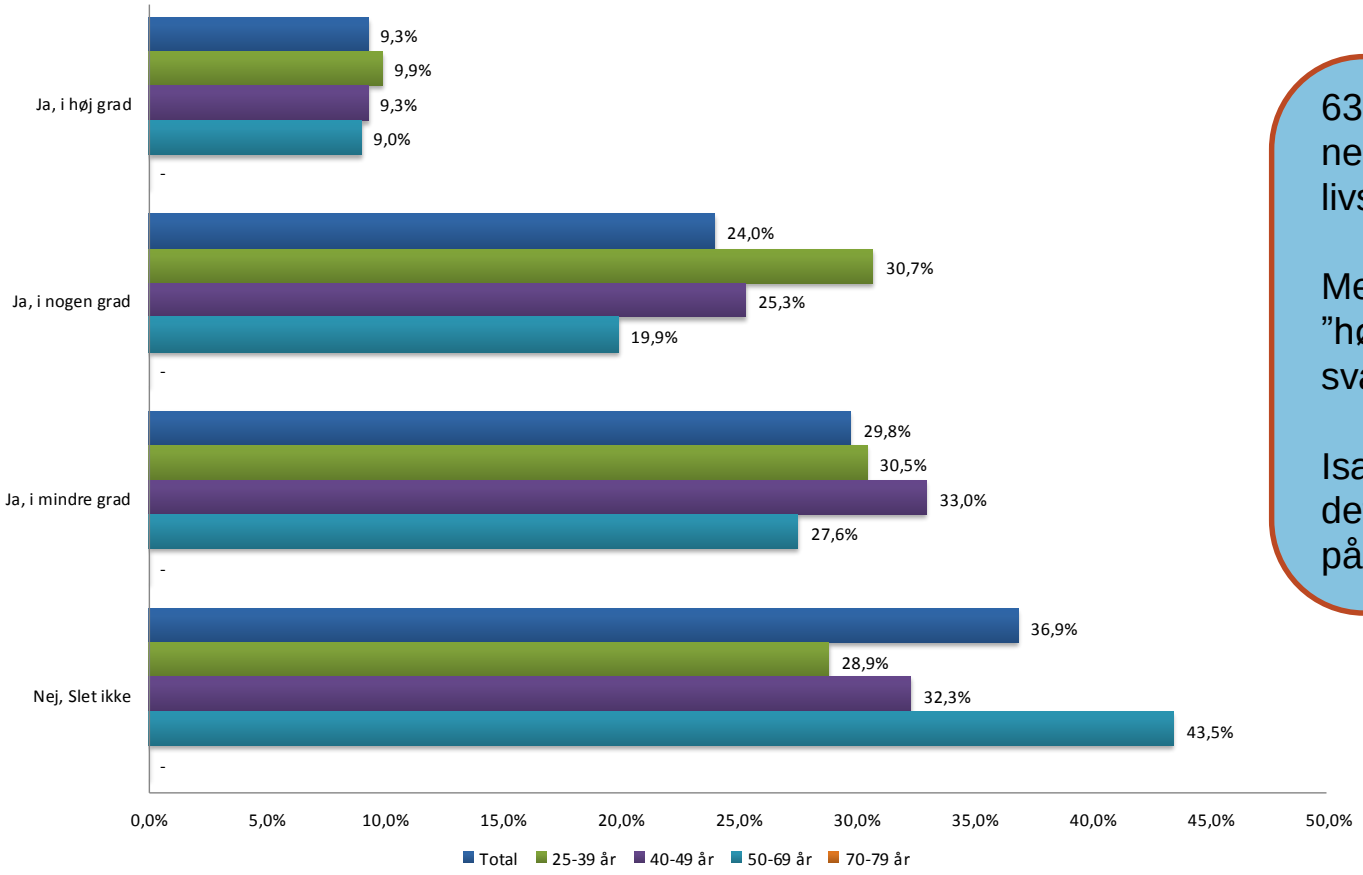
Især blandt de unge boligejere og i husstande med lave indkomster, er økonomien en barriere.

Base: 25 – 69 år
n = 2640

© 2011 TNS

Spørgsmål 15

”Har det en negativ indflydelse på livskvaliteten i boligen, hvis eventuelle projekter ikke bliver gennemført?”



63% svarer, at det har en negativ indflydelse på livskvaliteten i boligen.

Mere end 1/3 er påvirket i ”høj eller nogen grad”. Det svarer til 360.000 husstande.

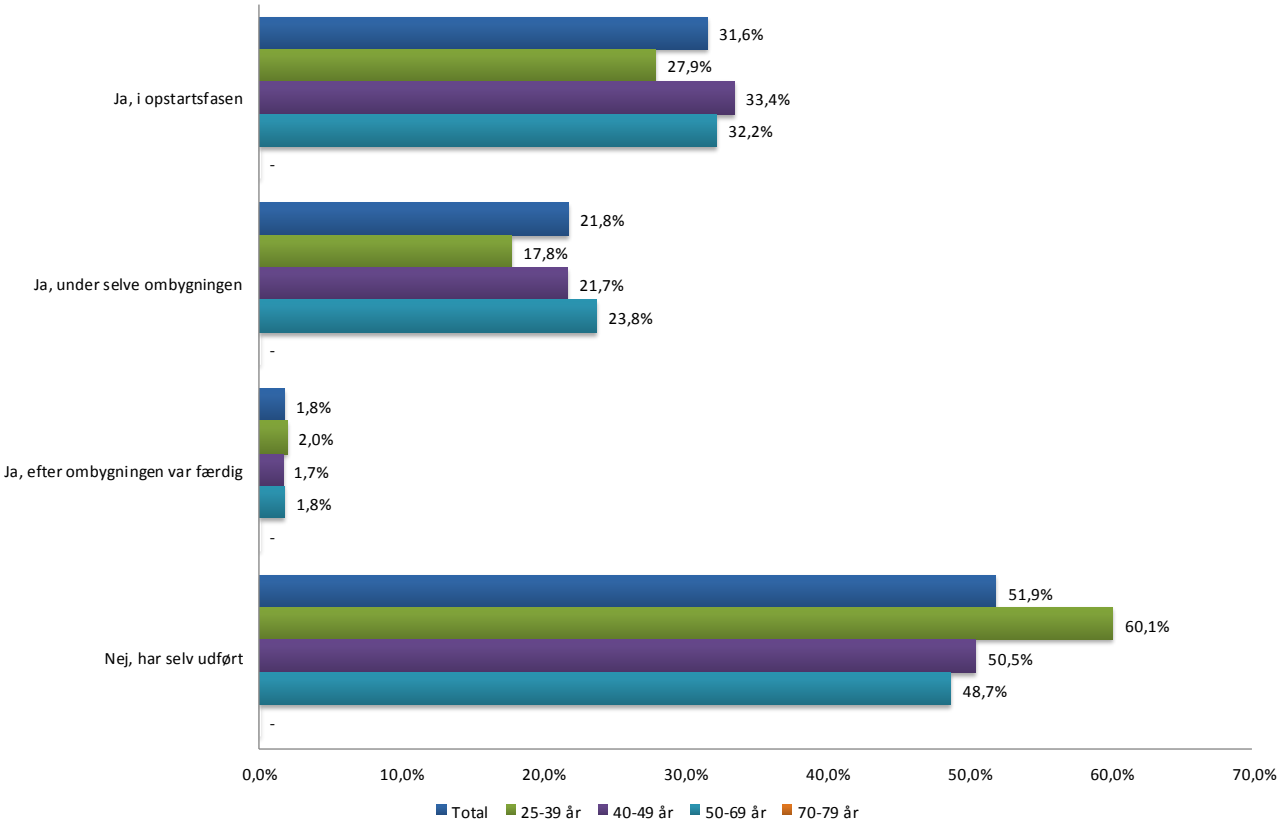
Især de yngre boligejere føler det har en negativ indflydelse på livskvaliteten.

Base: 25 – 69 år
n = 2640

© 2011 TNS

Spørgsmål 16

"Har du benyttet ekstern rådgivning i forbindelse med en til- eller ombygning?"



Benyttet ekstern rådgivning

52% klarer det selv

Opstartsfase (32%)

Under selve ombygningen (22%)

Efter ombygningen var færdig (2%)

Boligejere med lave husstandsindkomster udfører selv til- eller ombygningen.

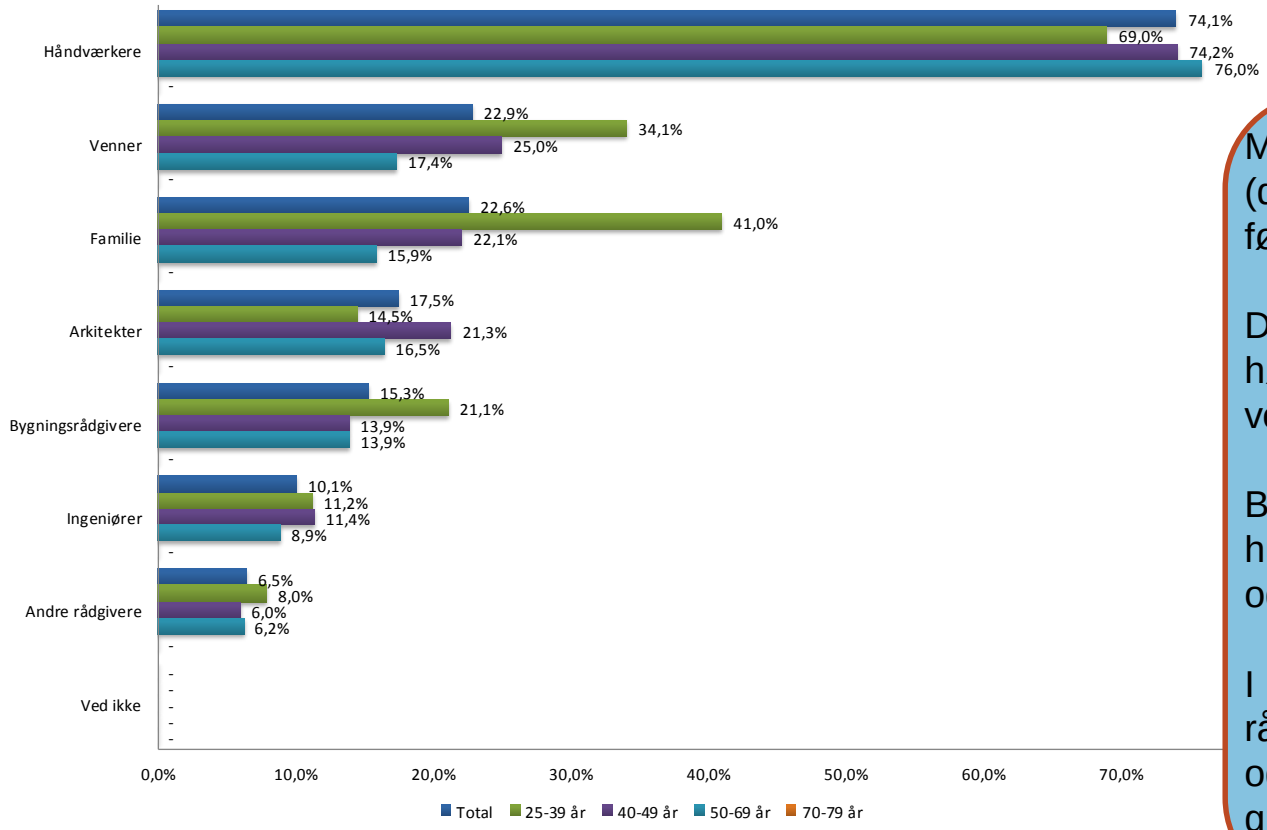
Boligejere med høje husstandsindkomster benytter ekstern rådgivning, især i opstartsfasen og under selve ombygningen

Base: 25 – 69 år
n = 2640

tns gallup

Spørgsmål 17

”Hvem har du benyttet til rådgivning?”



Mest benyttet er håndværkere (det er dem, boligejeren møder først i processen).

De unge boligejere vælger i højere grad rådgivning fra venner og familie.

Blandt boligejere med højere husstandsindkomster, benyttes også arkitekter.

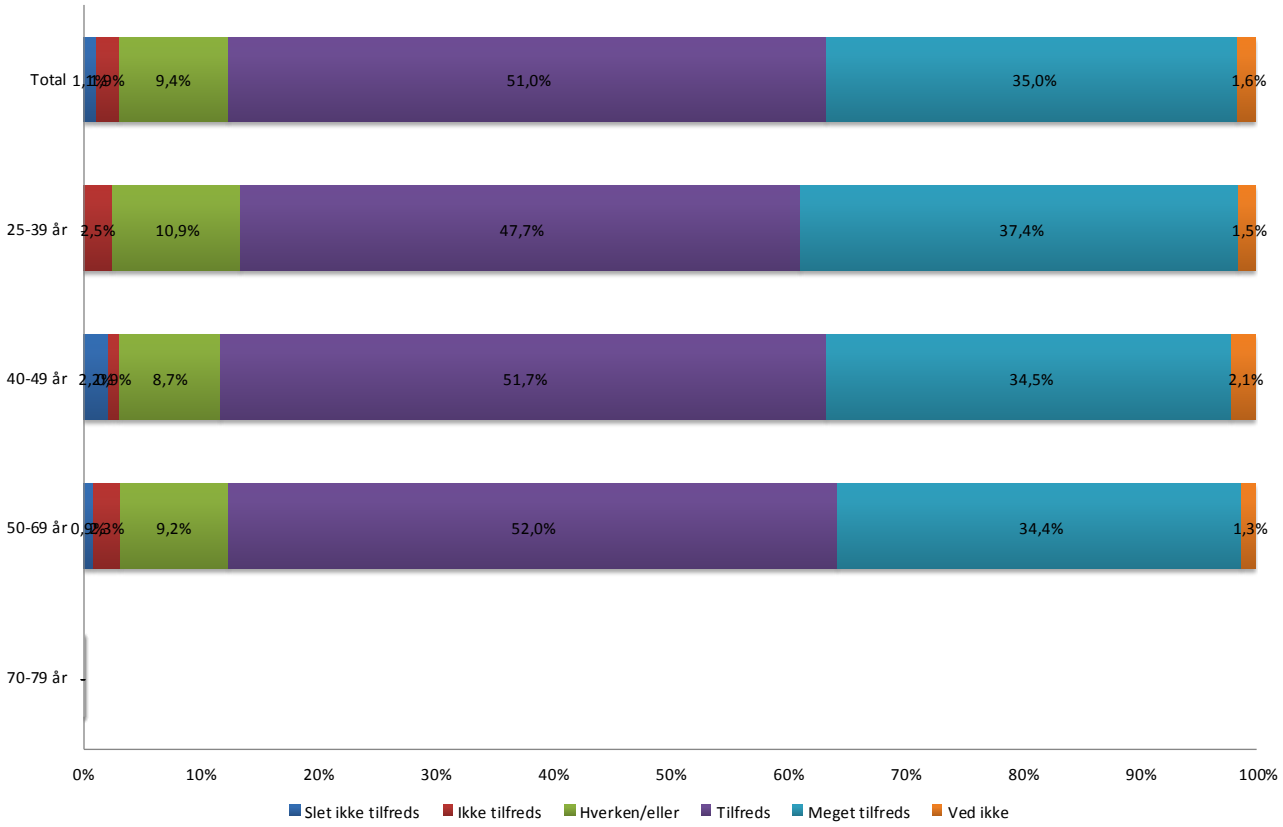
I hovedstaden inddrages rådgivere, arkitekter, ingeniører og bygningsrådgivere i højere grad end i resten af landet.

Base: Har benyttet ekstern rådgivning
n = 1269

© 2011 TNS

Spørgsmål 18

”Hvor tilfreds er du alt i alt med den eksterne rådgivning, du har modtaget?”



86% er ”meget tilfredse” eller ”tilfredse”.

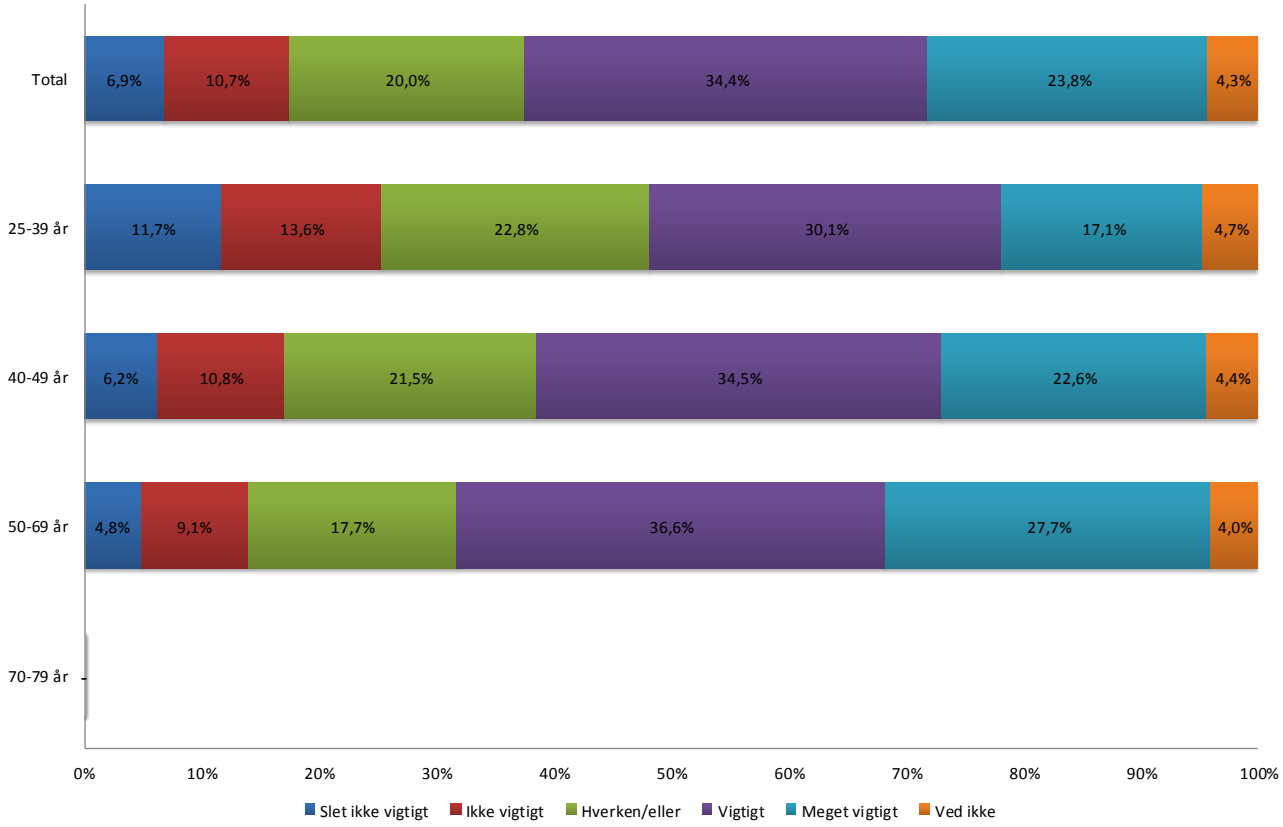
Generelt størst tilfredshed i Vest-Danmark.

Base: Har benyttet ekstern rådgivning
n = 1269

© 2011 TNS

Spørgsmål 19

"Hvor vigtigt er det for dig at fastholde boligens oprindelige udtryk/arkitektur i forbindelse med til- eller ombygninger?"



58% svarer, at det er vigtigt at fastholde boligens oprindelige udtryk/arkitektur.
Det svarer til 628.000 husstande.

Base: 25 – 69 år
n = 2640

© 2011 TNS

Større til- og ombygninger

MOTIVATORER	husstande(000)
• Skabe rammen om det gode liv	636
• Øge boligens værdi	425
• Imødekomme fremtidige livsvilkår	373

BARRIERER	husstande(000)
• Økonomi	729
• Prioriterer andet forbrug	464
• Har tiden for sig – klarer det senere	253

	Har foretaget	Overvejet, men ikke foretaget	Husstande overvejet(000)
Køkken	22%	16%	177
Bad	19%	20%	214
Tag	15%	19%	201
Fjerne vægge	13%	7%	75
Gulve	26%	17%	184
Nyt værelse(-r)	11%	8%	86
Kloakering	12%	7%	79
Garage/carport	13%	16%	170
Vinduer	31%	22%	242
Udestue	7%	8%	88
Terrasse/Altan	21%	16%	170

© 2011 TNS

Større til- og ombygninger

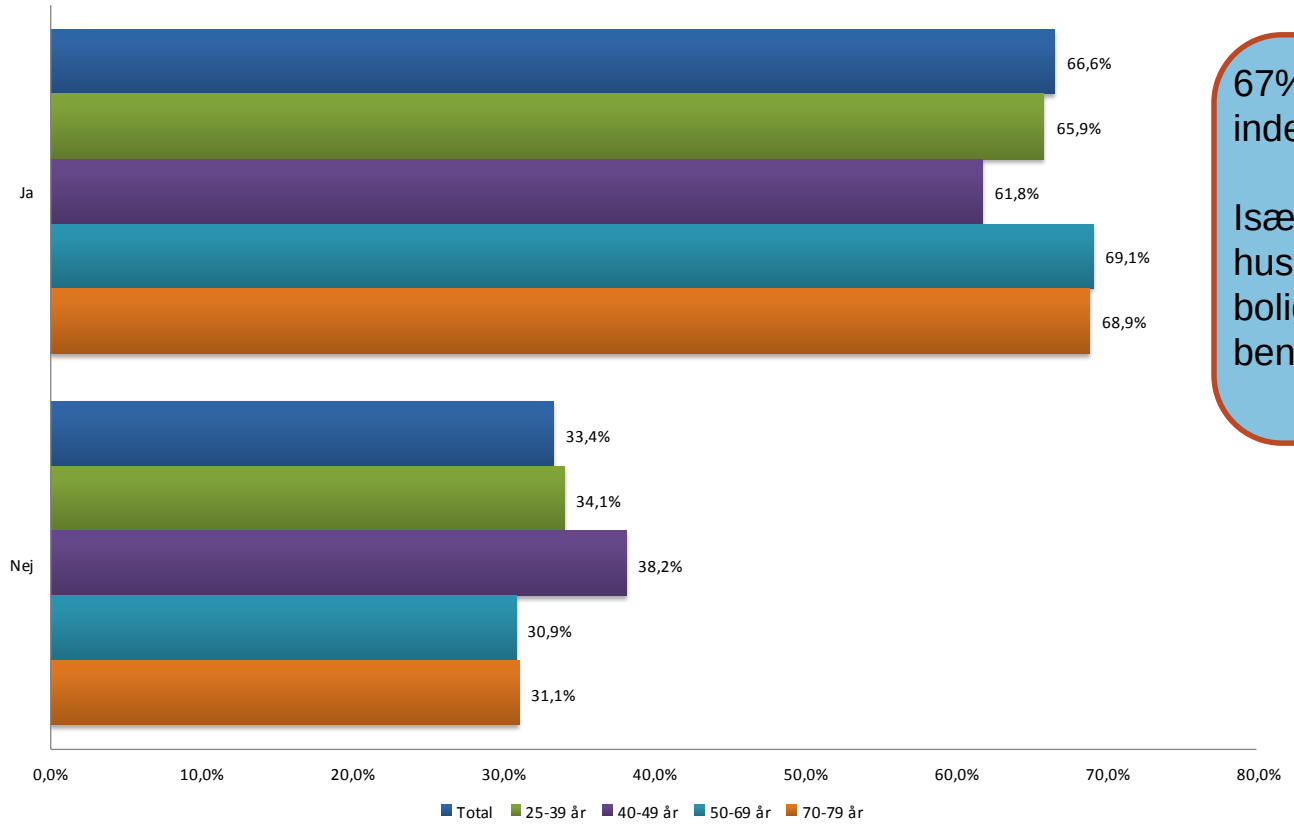
	Har foretaget (Motivatorer?)	Overvejet, men ikke foretaget (Barrierer?)
Køkken	Skabe rammen om det gode liv Øge boligens værdi	Økonomi Uoverskueligt/manglende viden
Bad		Økonomi Risiko for halvfærdige løsninger/manglende viden
Tag		Økonomi Risiko for halvfærdige løsninger/manglende viden
Fjerne vægge	Nye behov i familien	Økonomi For stor påvirkning af hverdagen
Gulve	Skabe rammen om det gode liv Øge boligens værdi	Økonomi For stor påvirkning af hverdagen
Nyt værelse(-r)	Nye behov i familien Behov for mere plads	Økonomi Risiko for halvfærdige løsninger
Kloakering	Skabe rammen om det gode liv Øge boligens værdi	Økonomi
Garage/carport		Økonomi Manglende viden og erfaring
Vinduer		Økonomi Prioriterer andet forbrug
Udestue	Øge boligens salgsmulighed	Uoverskueligt Manglende visen og erfaring
Terrasse/Altan	Skabe rammen om det gode liv Øge boligens værdi	Økonomi

© 2011 TNS

Valg af håndværker/rådgvning

Spørgsmål 20

”Har du benyttet håndværkere inden for de seneste to år?”



67% har benyttet håndværkere inden for de seneste to år.

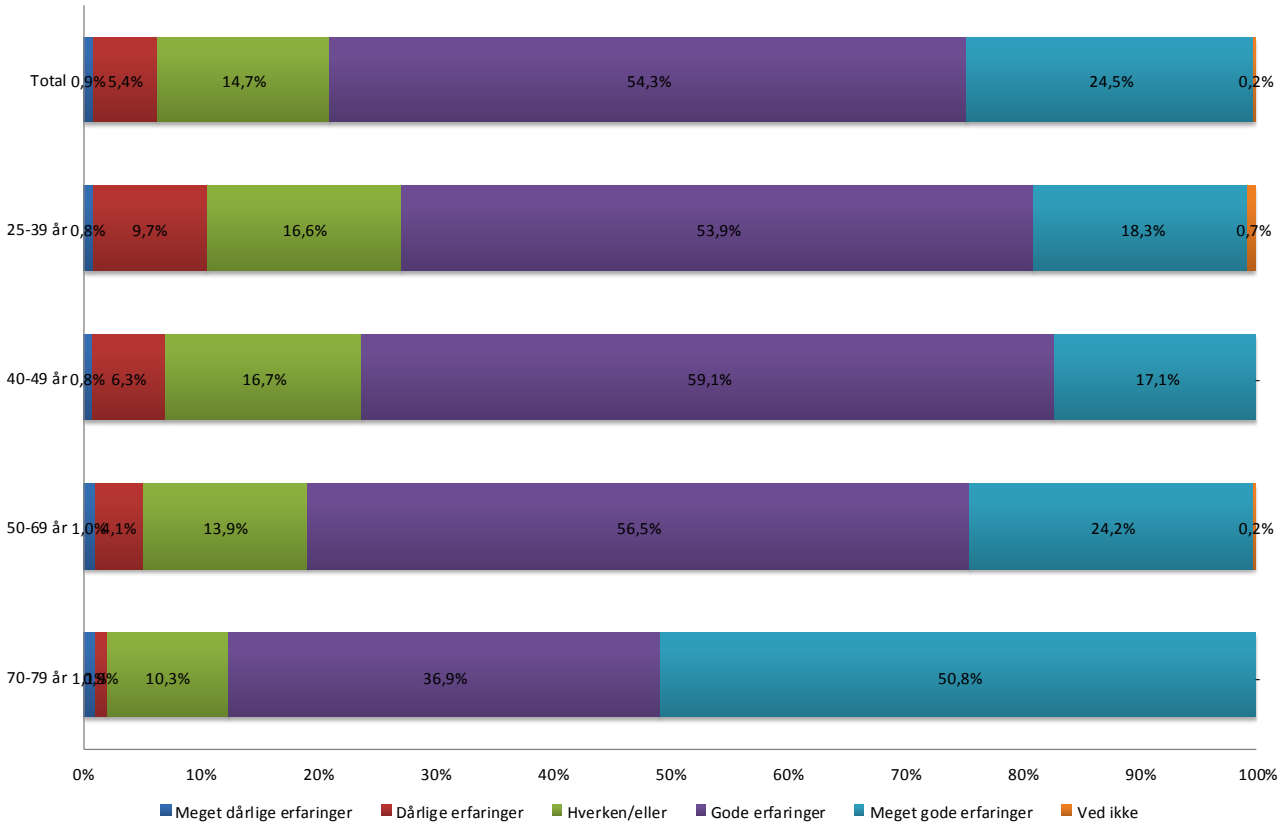
Især boligejere med høje husstandsindkomster, og boligejere i hovedstaden, har benyttet håndværkere.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 21

"Hvor gode erfaringer har du generelt selv med brug af håndværkere?"



78% har gode erfaringer.

Desto ældre boligejeren er, desto bedre erfaringer.

Omvendt falder tilfredsheden med stigende husstandsindkomst.

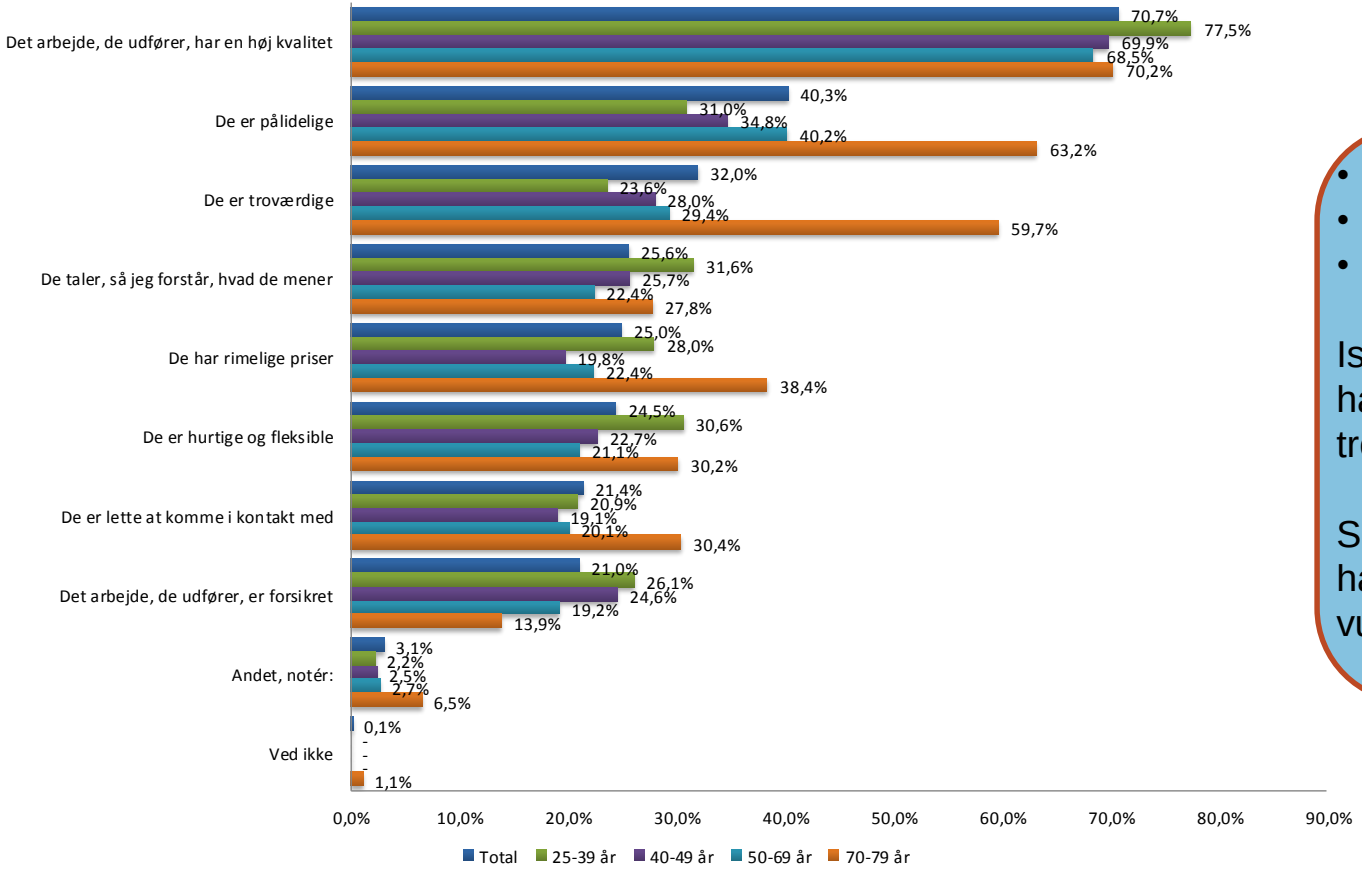
Gode erfaringer er lavest i hovedstaden og højest i Vest-Danmark.

Base: Har benyttet håndværkere
n = 1986

© 2011 TNS

Spørgsmål 22

"Hvilke forhold gør at du har gode erfaringer med brugen af håndværkere?"



- Høj kvalitet
- Høj pålidelighed
- Høj troværdighed

Især de ældre boligejere finder håndværkerne pålidelige og troværdige.

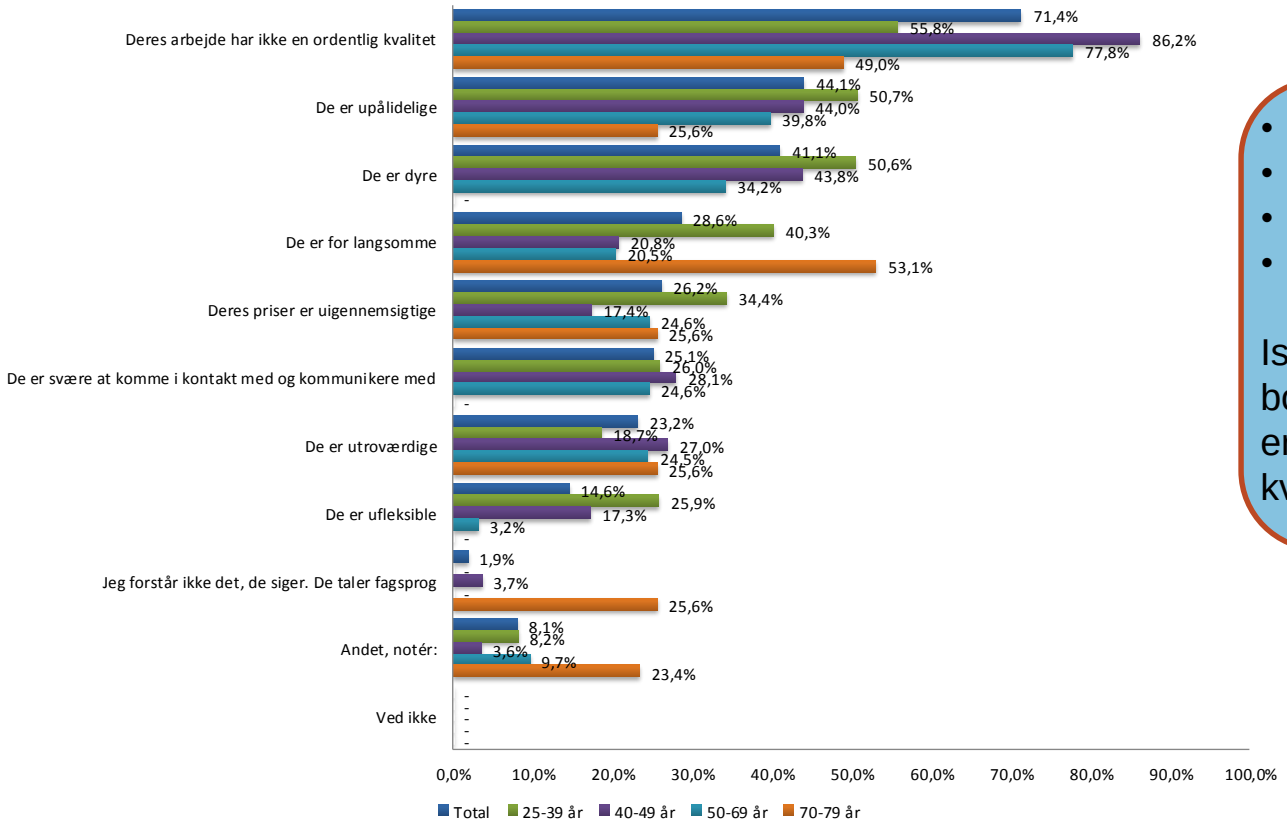
Specielt i Nordjylland bliver håndværkerne værdsat og vurderet meget positivt.

Base: Har gode erfaringer med håndværkere
n = 1564

© 2011 TNS

Spørgsmål 23

”Hvilke forhold gør at du har dårlige erfaringer med brugen af håndværkere?”



- Dårlig kvalitet
- Upålidelige
- For dyre
- For langsomme

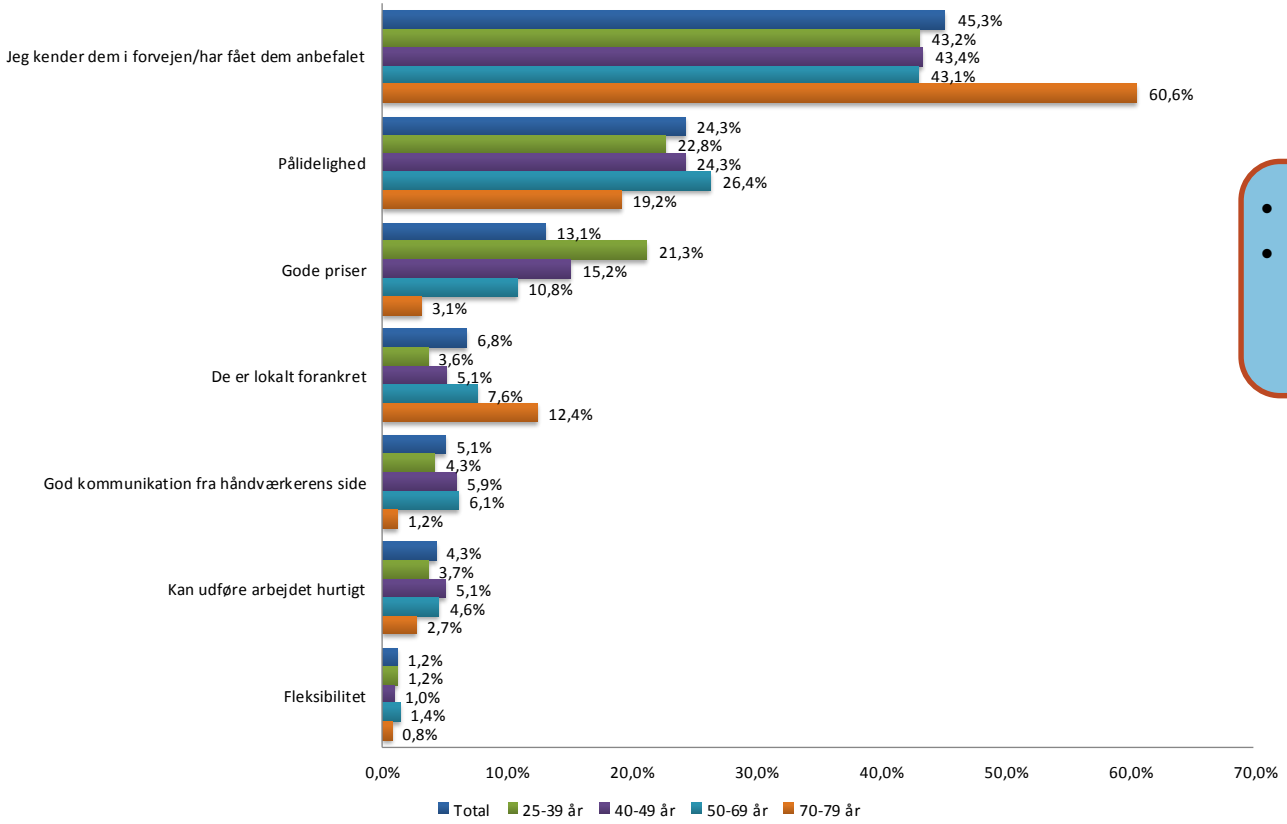
Især i hovedstaden vurderer boligejerne, at håndværkerne er upålidelige og leverer dårlig kvalitet.

Base: Har dårlige erfaringer med håndværkere
n = 126

© 2011 TNS

Spørgsmål 24

”Hvor vigtige er følgende forhold for dit valg af en bestemt håndværker?”



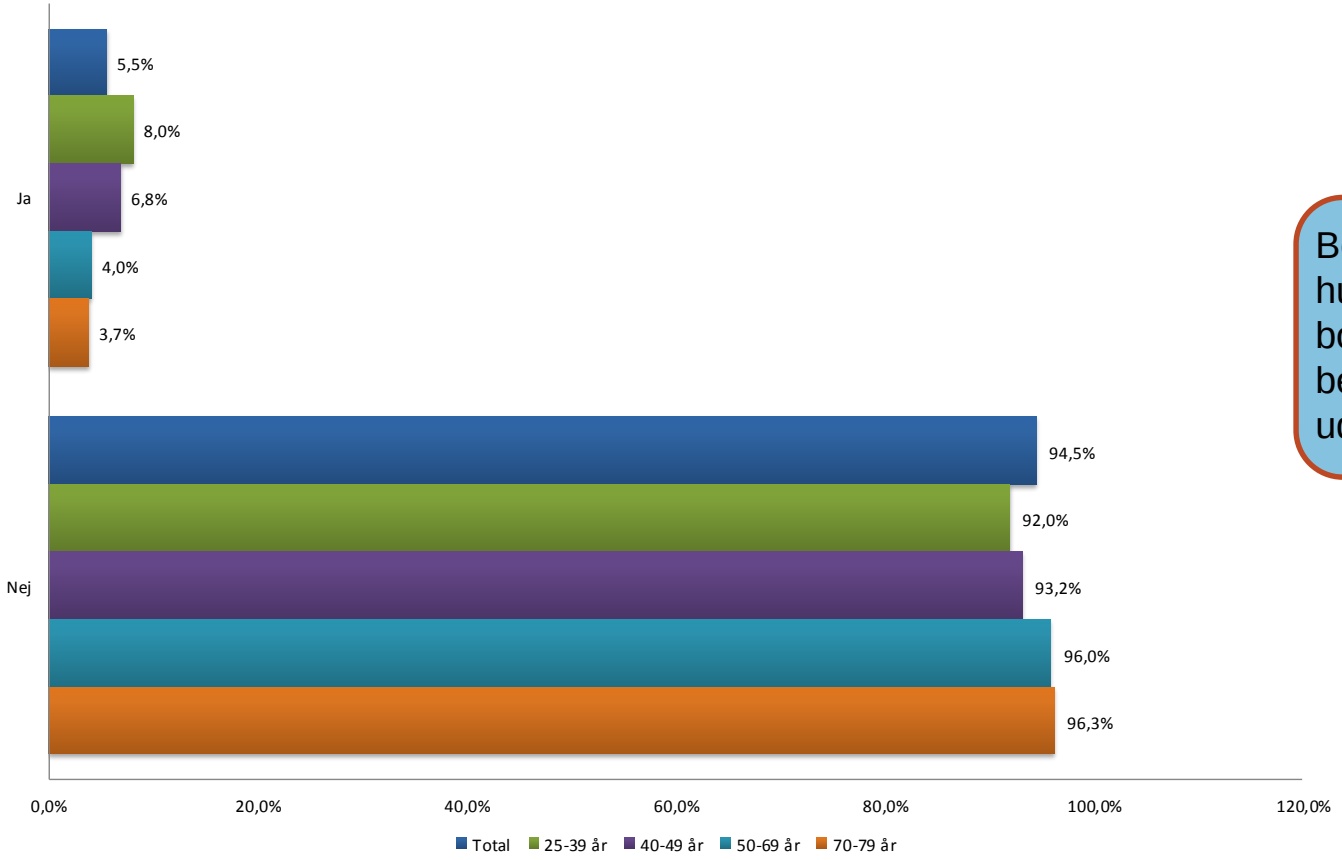
- Personlige relationer
- Pålidelighed

Base: Har benyttet håndværkere
n = 1986

© 2011 TNS

Spørgsmål 25

”Har du nogensinde benyttet udenlandske håndværkere?”



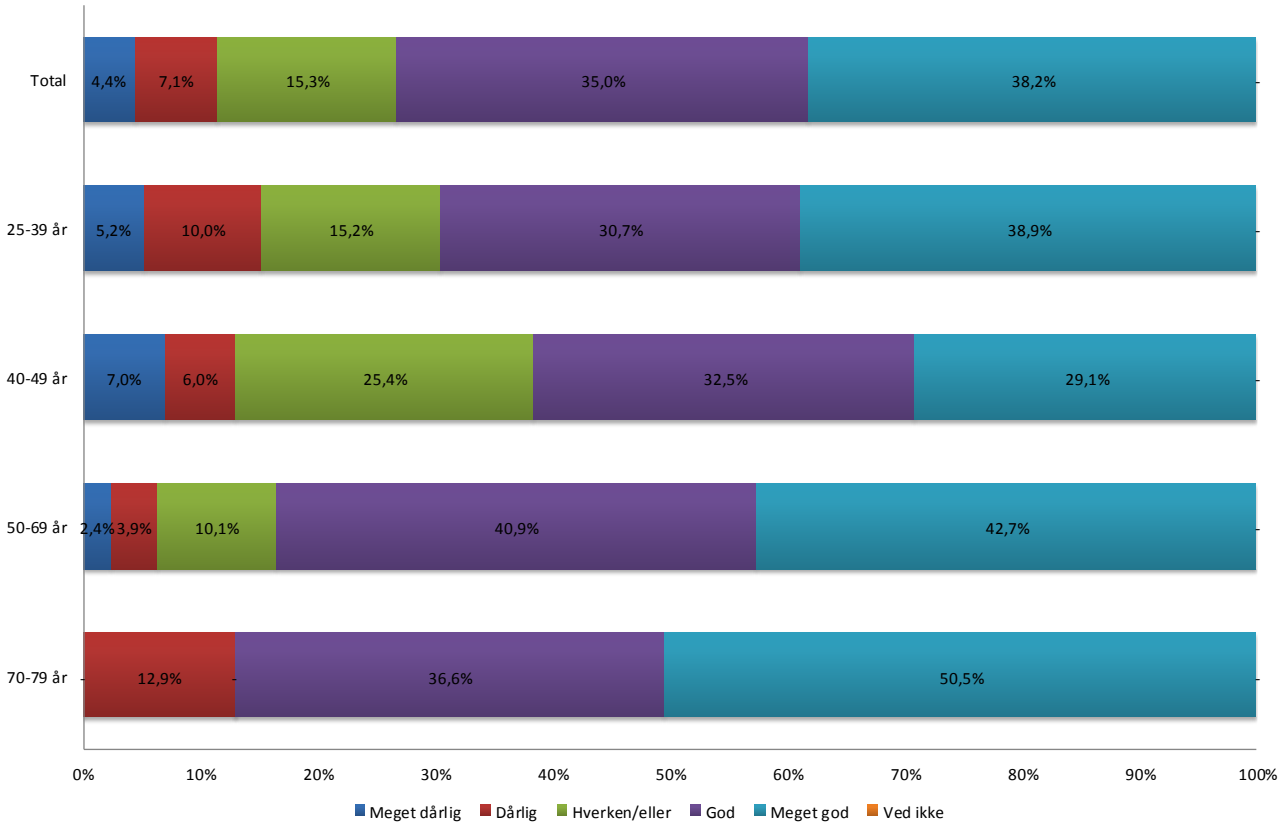
Boligejere med højere husstandsindkomster og boligejere i hovedstaden benytter i højere grad udenlandske håndværkere.

Base: Har benyttet håndværkere
n = 1986

© 2011 TNS

Spørgsmål 26

”Hvor god var kvaliteten af det arbejde, de udenlandske håndværkere udførte?”



De ældre boligejere, er de mest tilfredse.

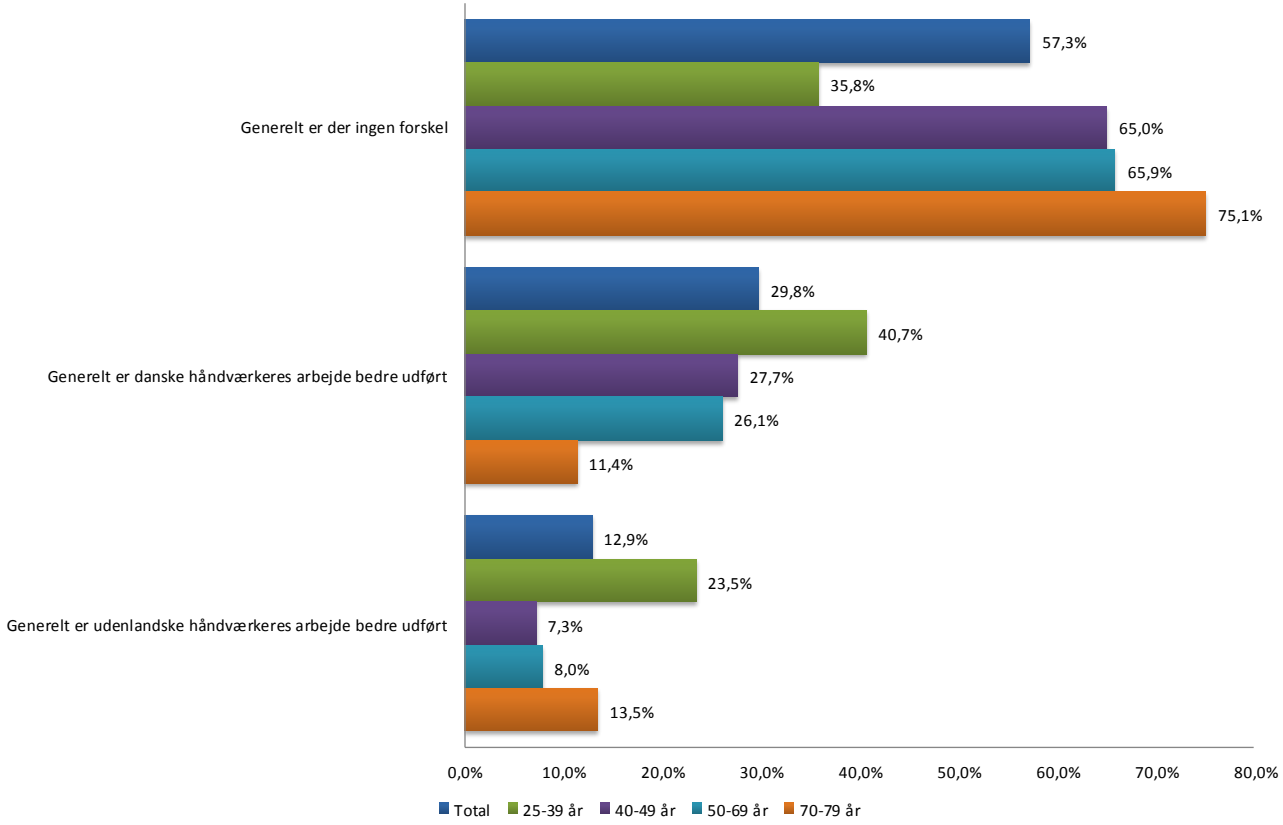
Boligejerne i hovedstaden er mindre tilfredse end boligejere i resten af landet.

Base: Har benyttet udenlandske håndværkere
n = 109

© 2011 TNS

Spørgsmål 27

"Hvordan vurderer du kvaliteten af det arbejde, danske håndværkere udfører i forhold til det arbejde de udenlandske håndværkere udfører?"



Danske håndværkere holder deres position overfor udenlandske håndværkere.

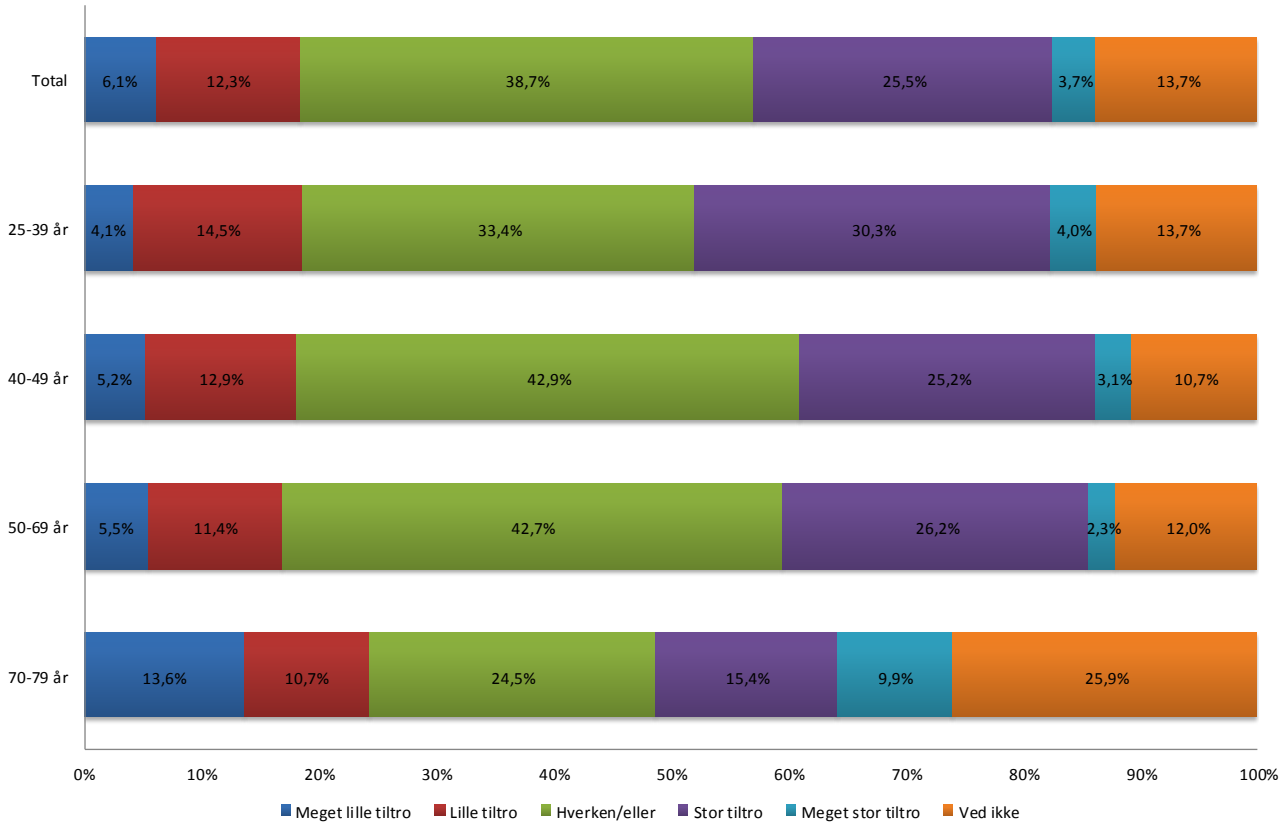
30% af danske boligejere mener, at danske håndværkere udfører bedre arbejde end udenlandske.

Base: Har benyttet udenlandske håndværkere
n = 109

© 2011 TNS

Spørgsmål 28

"Hvor stor tiltro har du, alt i alt, til de officielle garantimærker, der følger håndværkerne?"



Netto har 11% tiltro til de garantimærker, der følger håndværkerne.

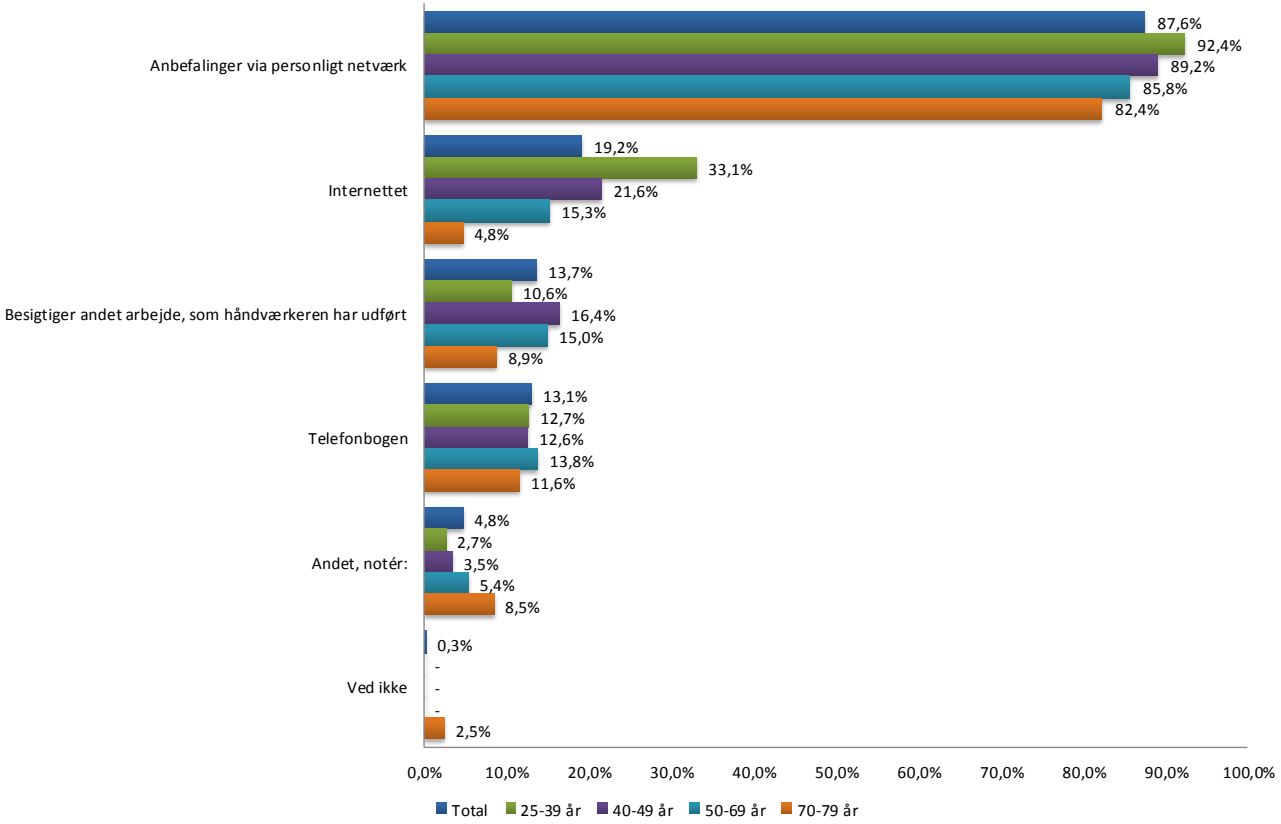
Tiltroen er faldende i takt med boligejernes stigende alder.

Base: Har benyttet håndværkere
n = 1986

© 2011 TNS

Spørgsmål 29

”Hvordan finder du frem til de håndværkere, du godt kunne tænke dig at benytte?”

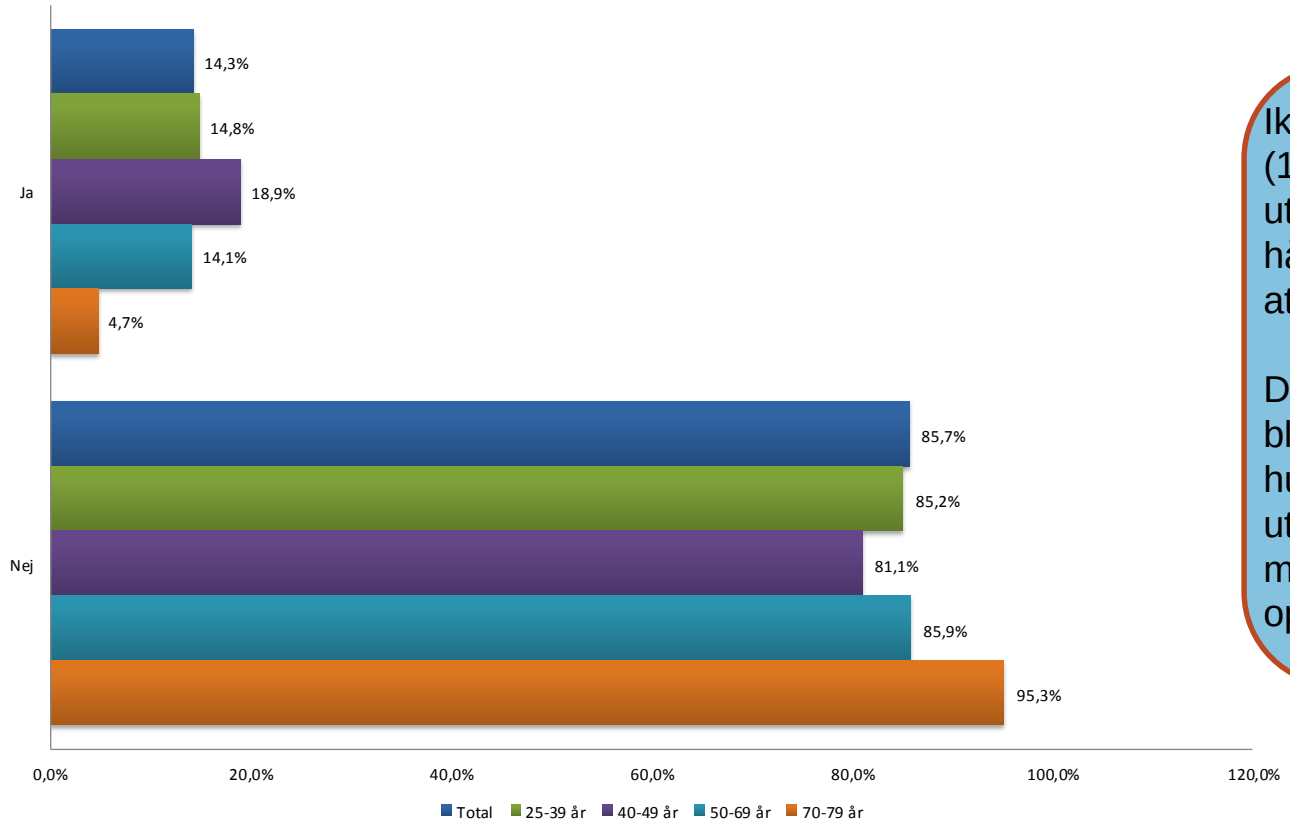


Base: Har benyttet håndværkere
n = 1986

© 2011 TNS

Spørgsmål 30

”Har besvær/utryghed ved valg af håndværker været medvirkende til, at boligrelaterede opgaver er udskudt/nedprioriteret?”



Ikke et større problem – 14% (116.000 husstande) svarer, at utryghed ved valg af håndværkere har været med til at udskyde opgaver.

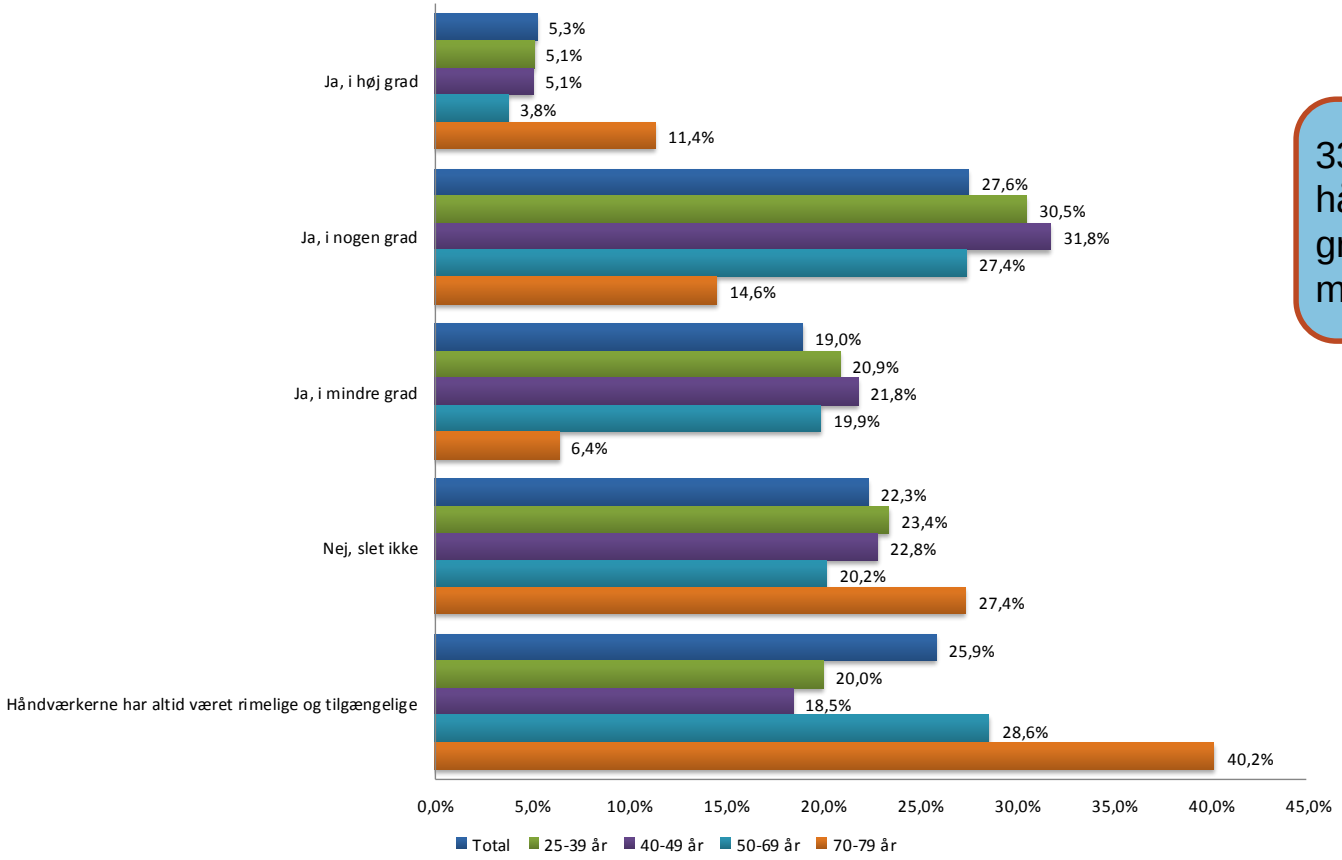
Det er især i hovedstaden og blandt boligejere med højere husstandsindkomster, utrygheden har været medvirkende til at udskyde opgaver.

Base: Har benyttet håndværkere
n = 1986

© 2011 TNS

Spørgsmål 31

”Vurderer du, at håndværkerne er blevet mere rimelige og tilgængelige efter, den generelle økonomiske krise brød ud?”



33% af danskerne svarer, at håndværkerne i høj grad/nogen grad er blevet mere rimelige og tilgængelige.

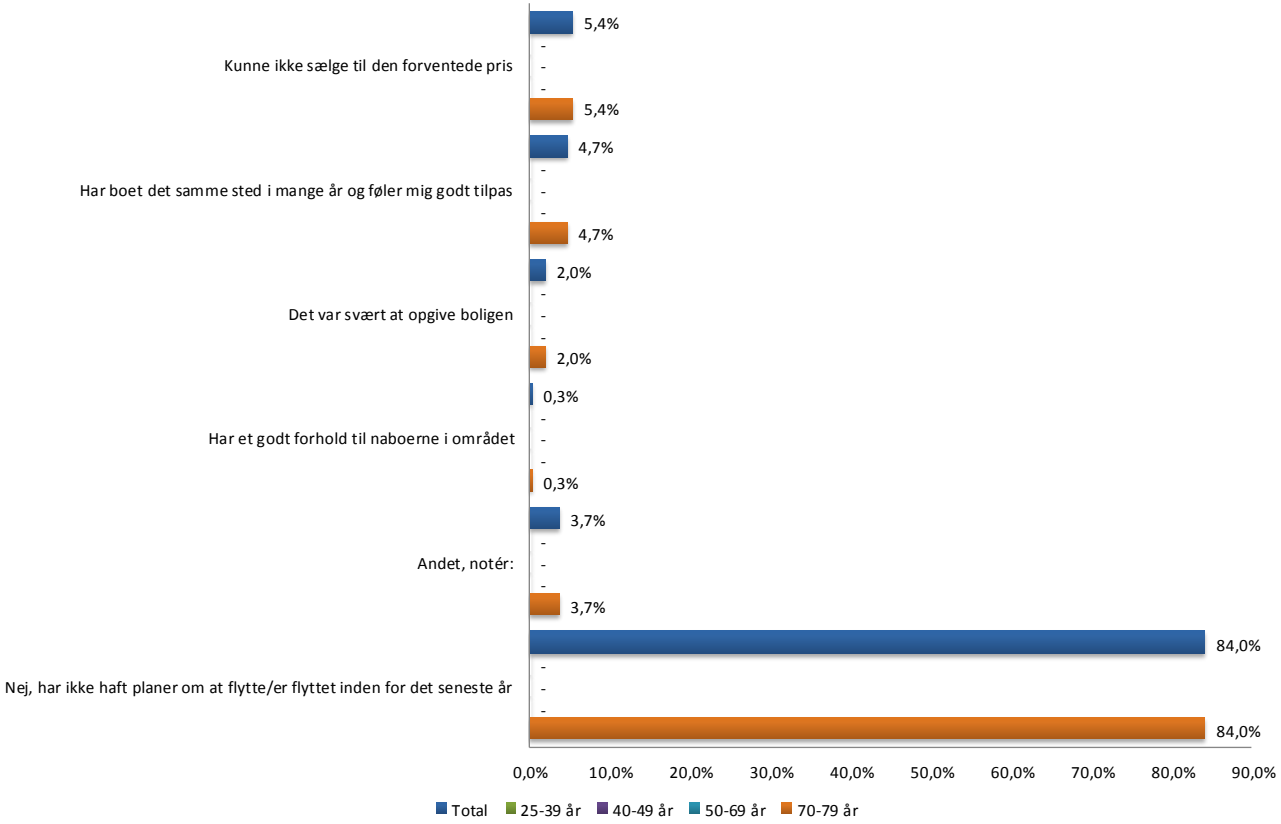
Base: Har benyttet håndværkere
n = 1986

© 2011 TNS

Økonomi - Køb og salg af bolig

Spørgsmål 25 Senior

”Har du/I, inden for de seneste år, haft planer om at flytte fra boligen, men har ikke gjort det? Hvis ja, hvad var den primære årsag til at du/I ikke flyttede?”

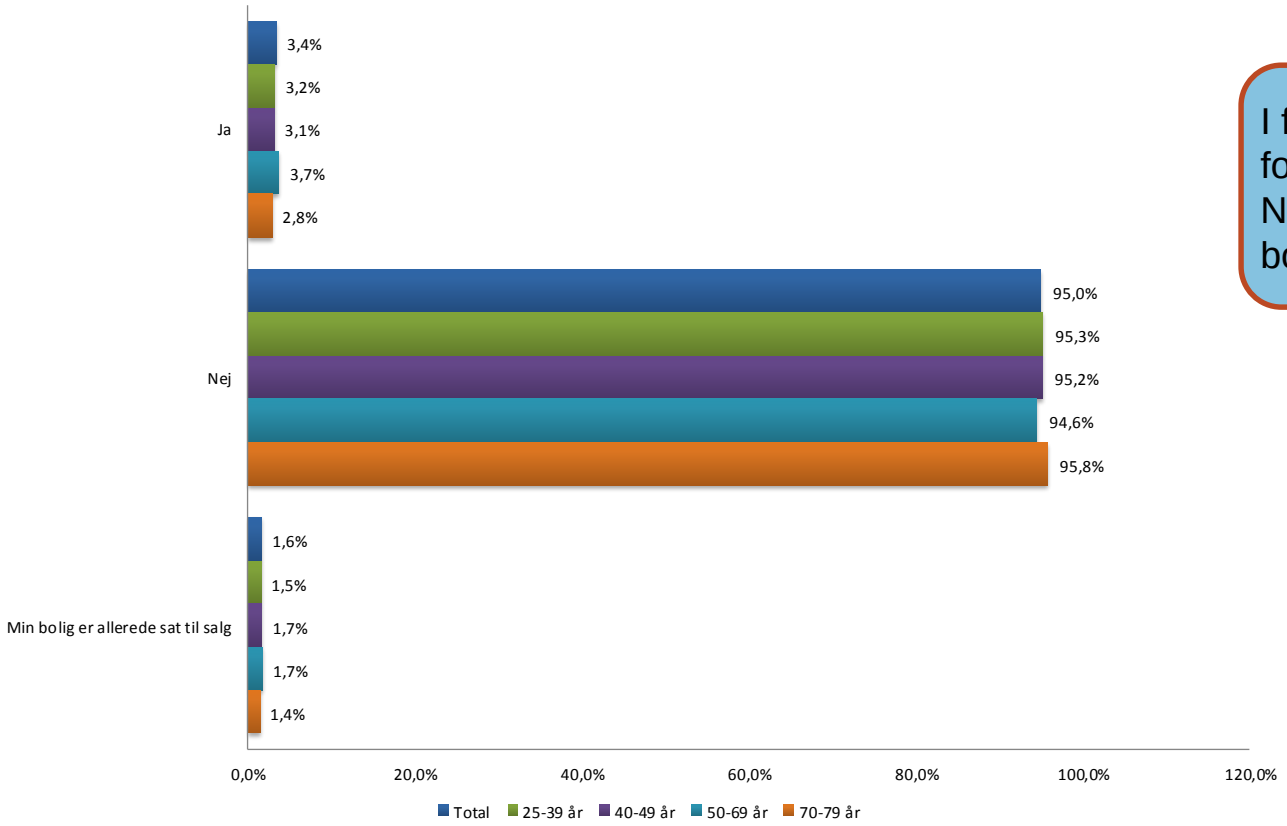


Base: 70 – 79 år
n = 341

© 2011 TNS

Spørgsmål 32

”Forventer du at sætte din bolig til salg inden for de kommende 6 måneder?”



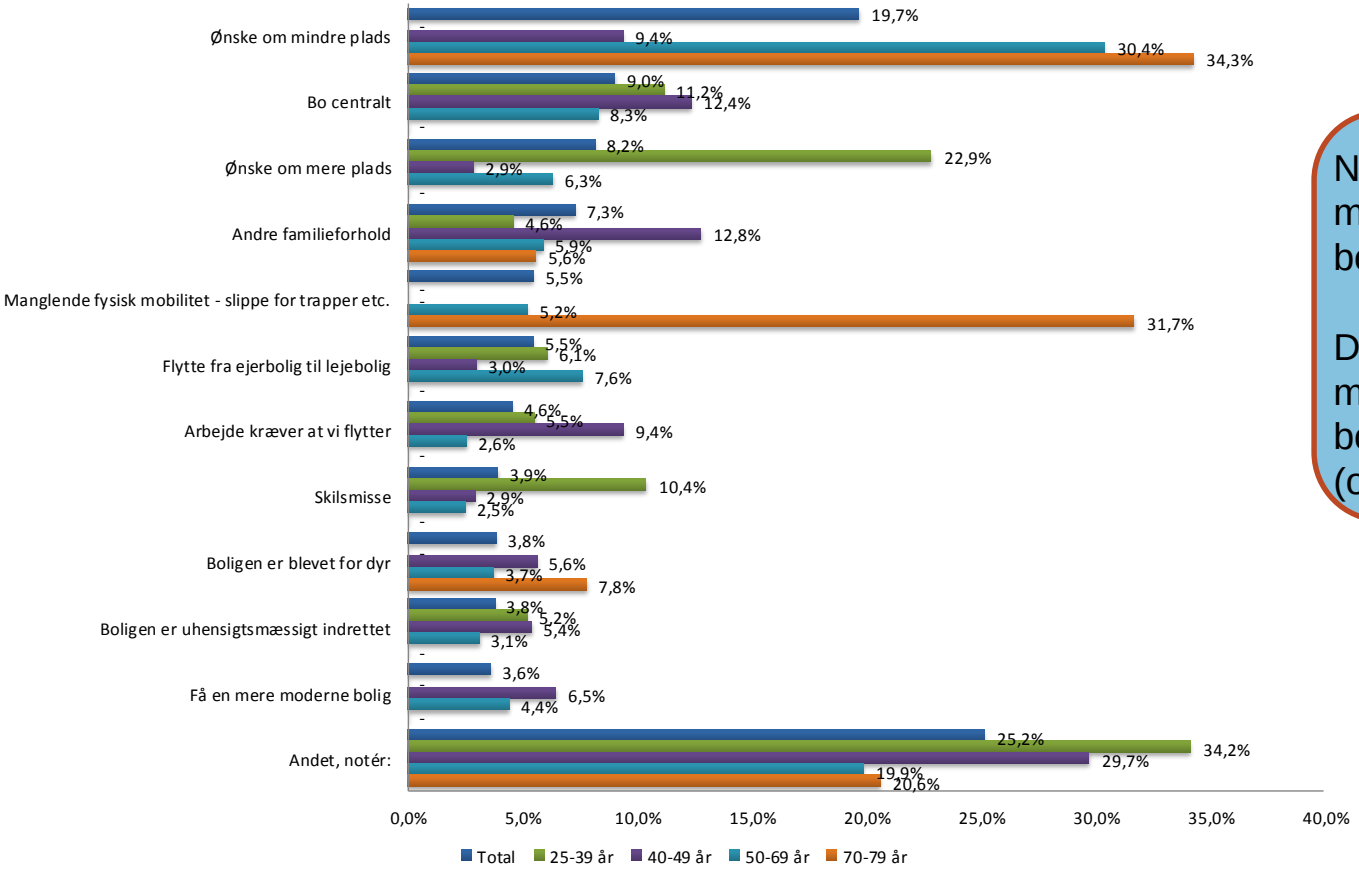
I forhold til resten af landet, forventer flere i Midt- og Nordjylland, at sætte deres bolig til salg.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 33

"Hvad er den primære årsag til, at du ønsker at sælge din bolig?"



Nye krav til plads (mere og mindre plads) samt central beliggenhed.

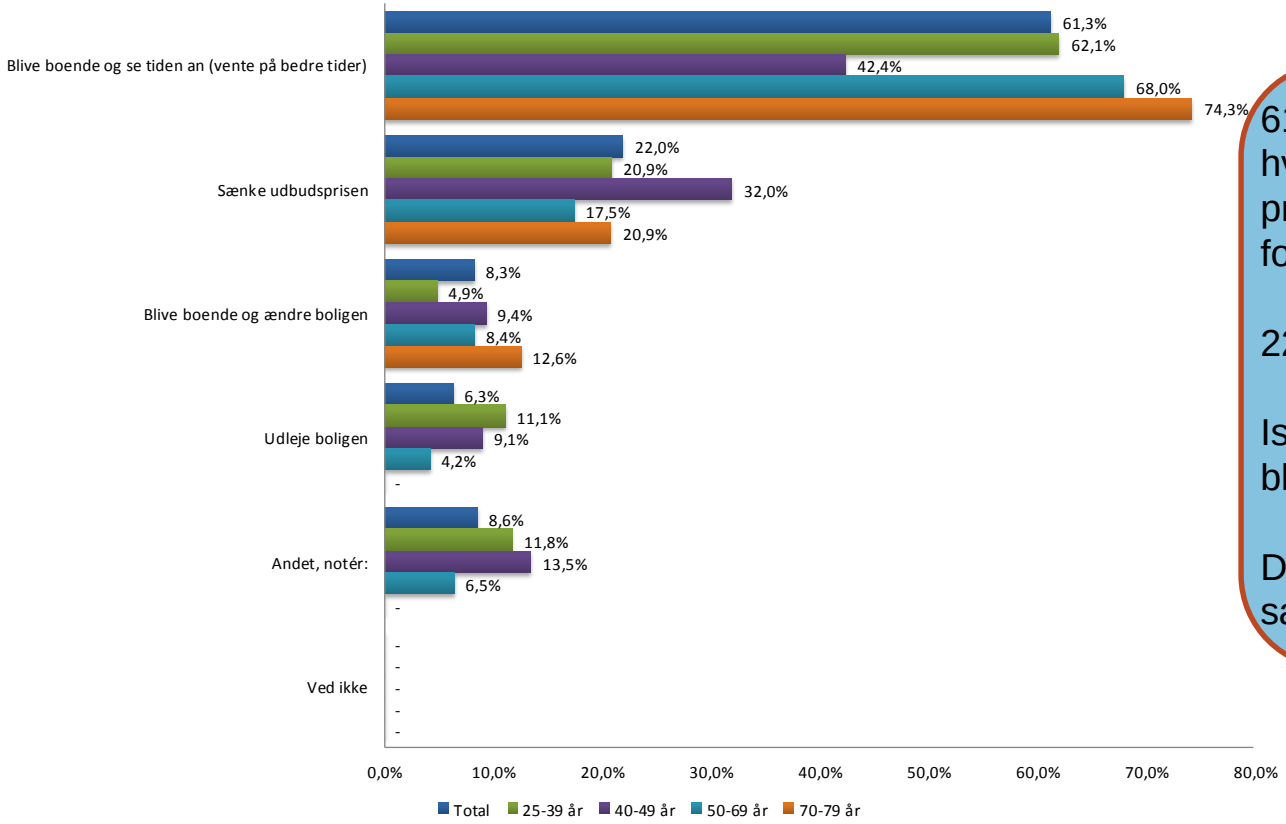
De yngre boligejere søger mere plads – de ældre boligejere søger mindre plads (og vil slippe for trapper).

Base: Vil gerne sælge bolig
n = 149

© 2011 TNS

Spørgsmål 34

"Hvis boligen ikke lige kan sælges til den udbudte pris, hvilke tiltag overvejer du da?"



61% vælger at blive boende, hvilket ikke vidner om akutte problemer (at boligen er blevet for dyr).

22% vil sænke prisen.

Især de ældre boligejere vil blive boende og se tiden an.

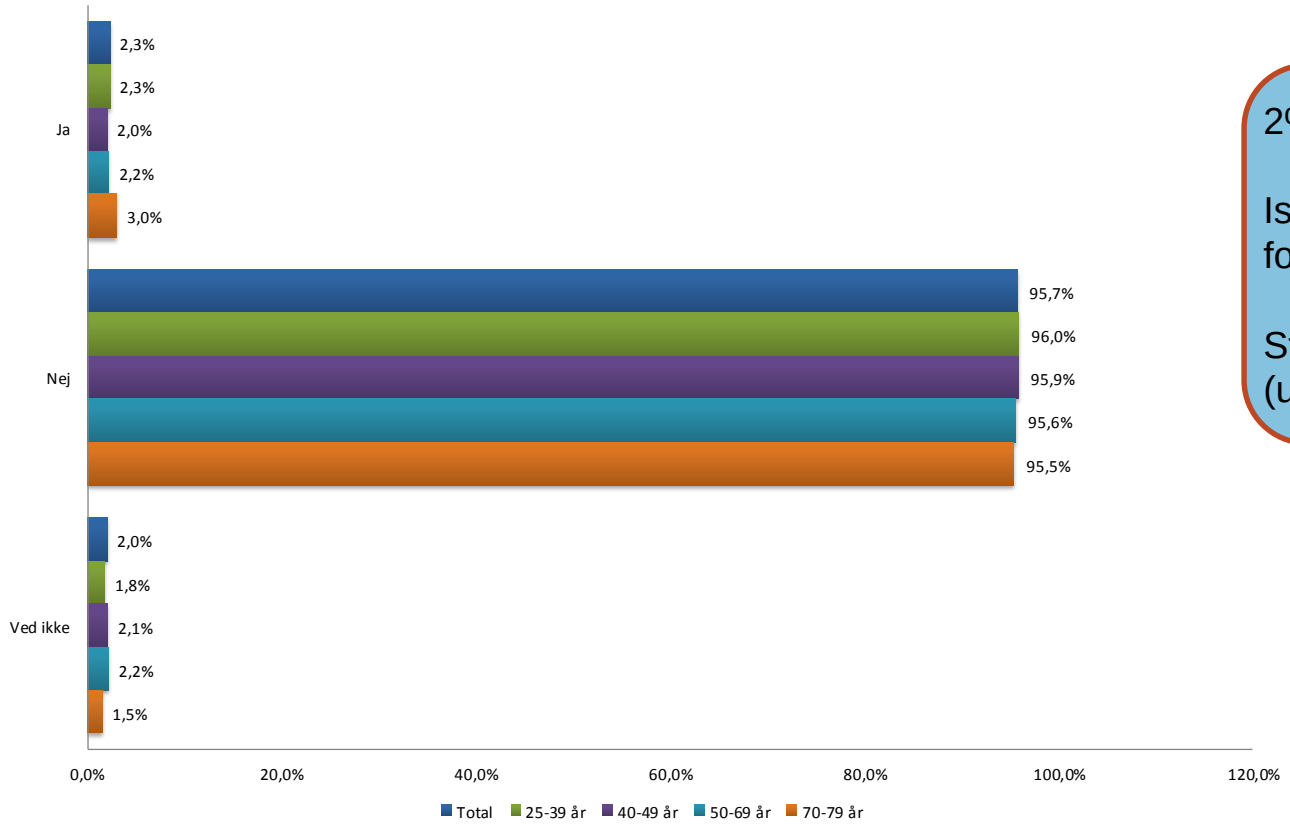
De 40-49 årige er parate til at sænke udbudsprisen.

Base: Vil gerne sælge bolig
n = 149

© 2011 TNS

Spørgsmål 35

”Forventer du at købe bolig inden for de kommende 6 måneder?”



2% forventer at købe bolig.

Især boligejere i hovedstaden forventer at købe bolig.

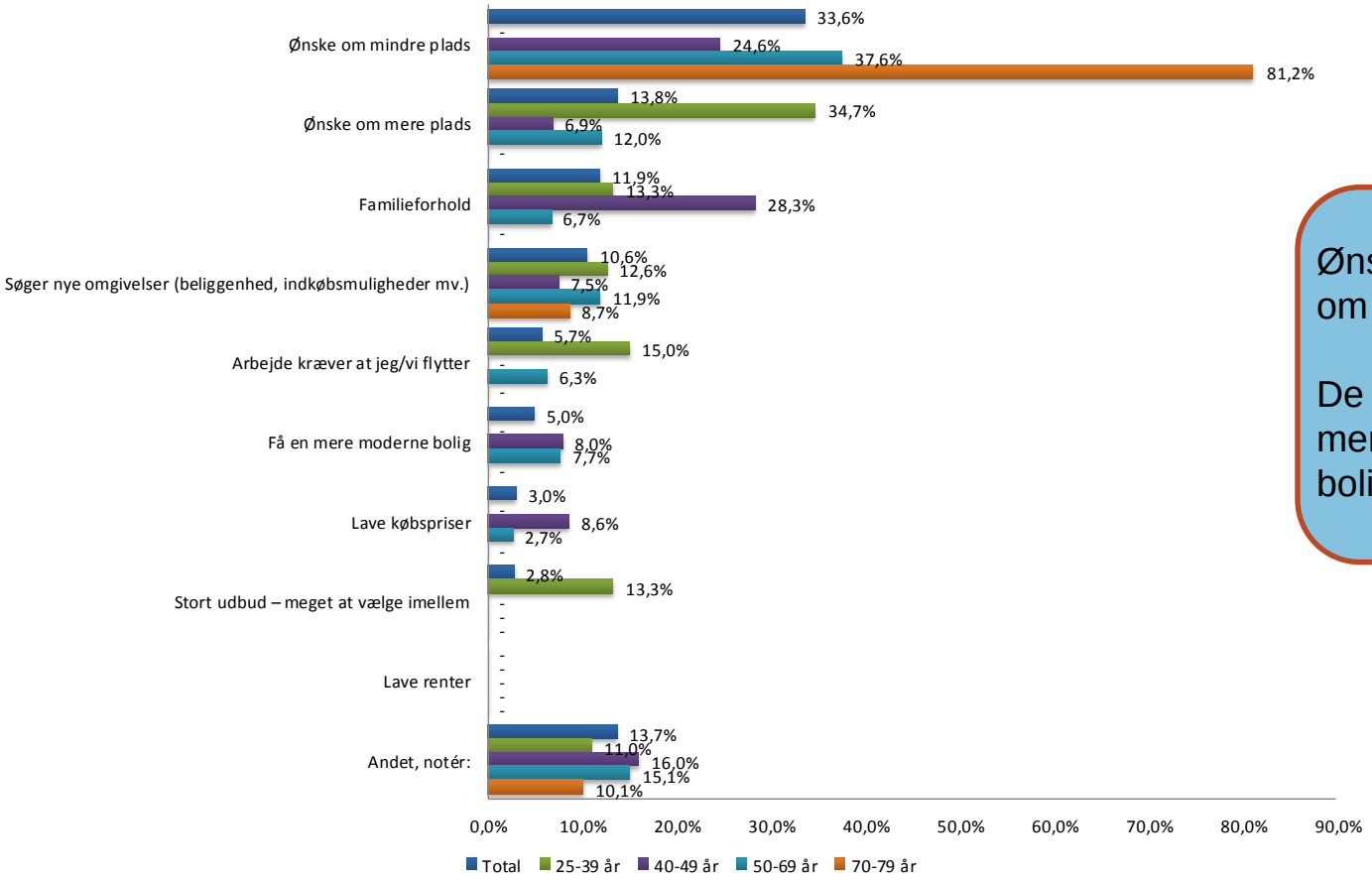
Stort set ligevægt på markedet (udbud/efterspørgsel).

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 36

"Hvad er den primære årsag til, at du ønsker at købe ny bolig?"



Ønske om mere plads – ønske om mindre plads.

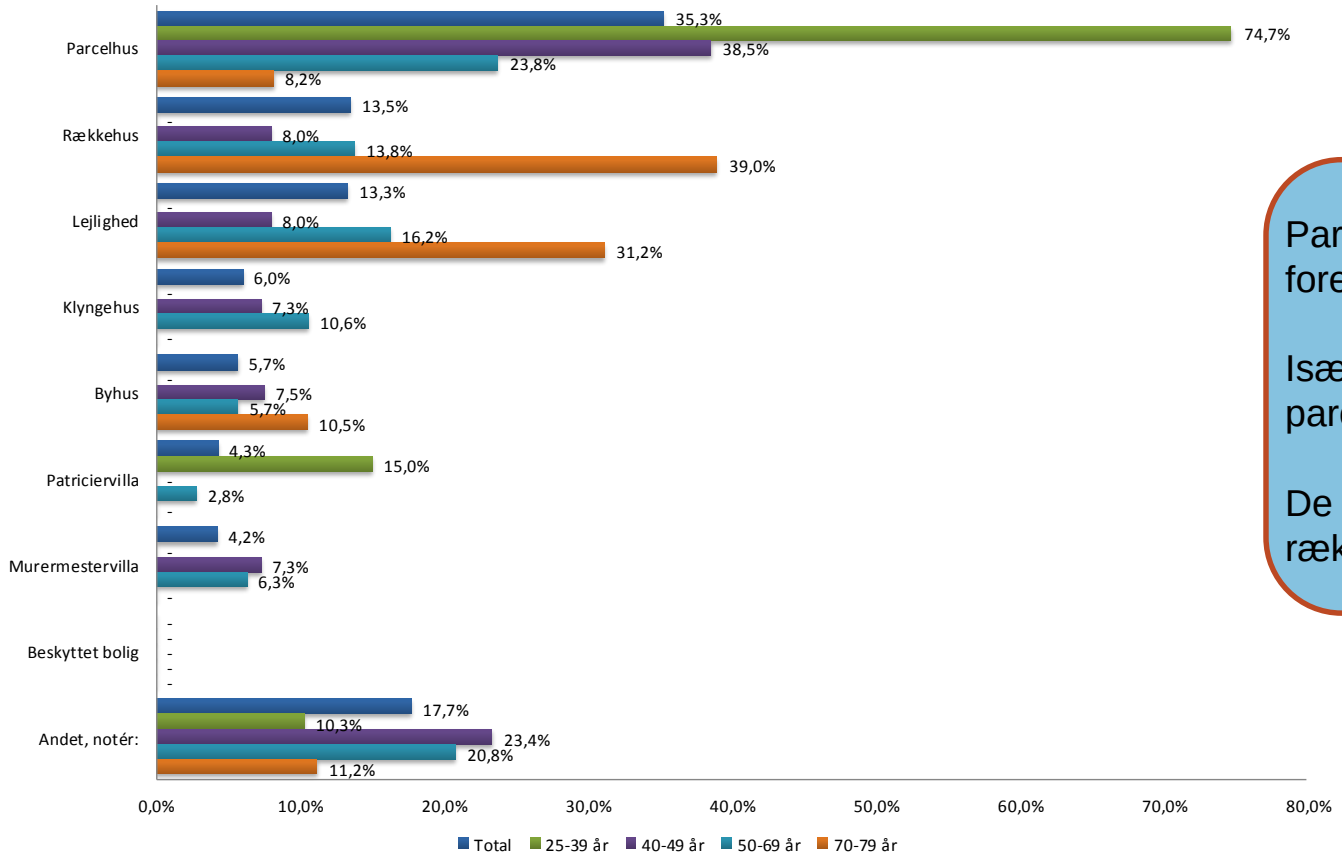
De yngre boligejere søger mere plads – de ældre boligejere søger mindre plads.

Base: Forventer at købe bolig inden for de næste 6 måneder
n = 67

© 2011 TNS

Spørgsmål 37

"Hvilken boligtype søger du primært?"



Parcelhuset er danskernes foretrukne ønske-bolig.

Især de yngre boligejere søger parcelhuset.

De ældre boligejere søger rækkehuset og lejligheden.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 38

”Hvordan vurderer du generelt boligpriserne?”

Base: Alle
n = 2982

I gennemsnit vurderes boligpriserne til at ligge et sted mellem ”Lige tilpas” og ”En smule for høje”.

De yngre boligejere vurderer priserne som værende højere end blandt gennemsnittet af boligejere.

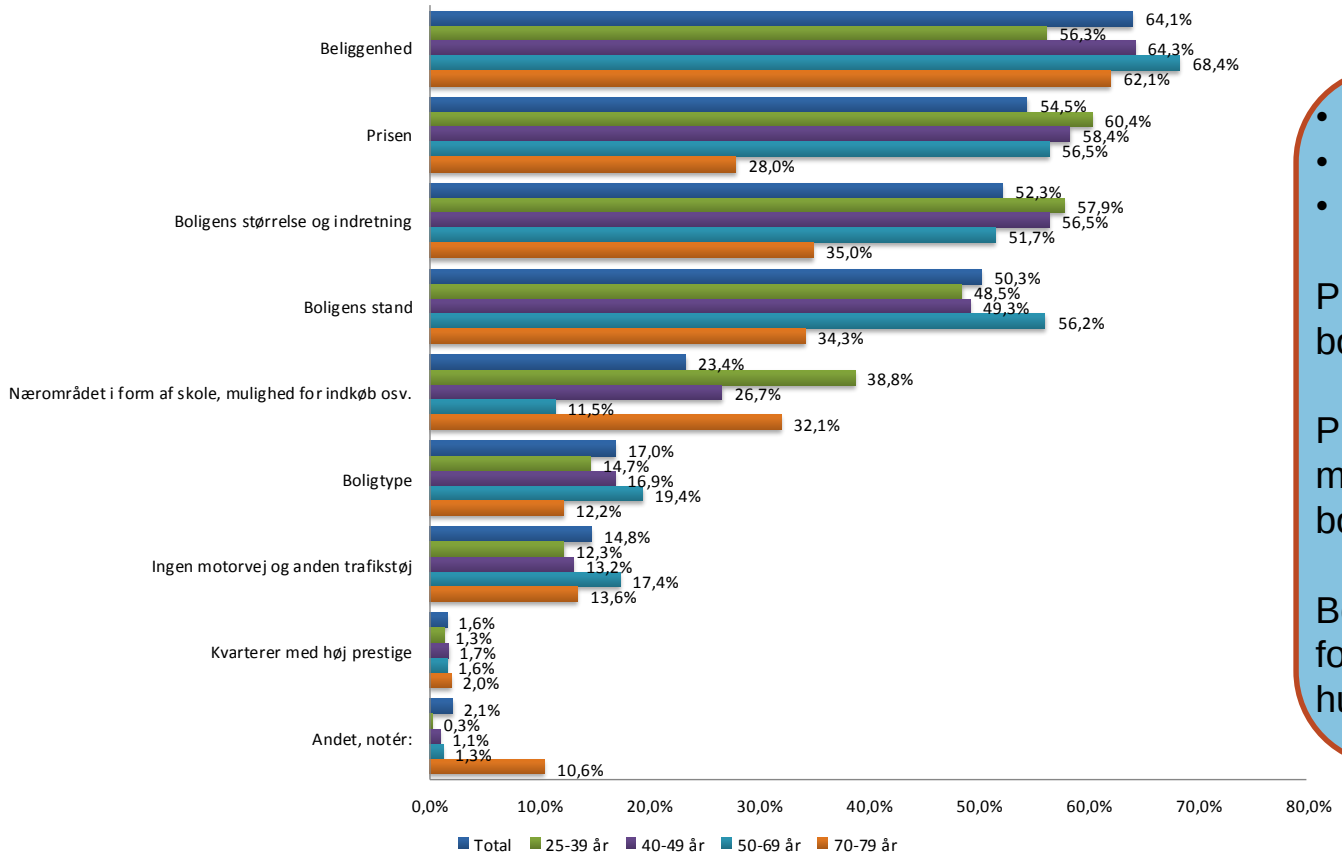
Blandt de ældre boligejere vurderes det, at priserne er for lave.

I Vest-Danmark ser man priserne som værende højere end blandt boligejerne i Øst-Danmark.

© 2011 TNS

Spørgsmål 39

”Hvad er de vigtigste kriterier i forbindelse med køb af bolig?”



- Beliggenhed 64%
- Pris 55%
- Boligens stand 50%

Prisen er vigtigst for de yngre boligejere.

Prisens betydning falder i takt med stigende alder for boligejerne.

Beliggenheden er især vigtig for boligejere med høje husstandsindkomster.

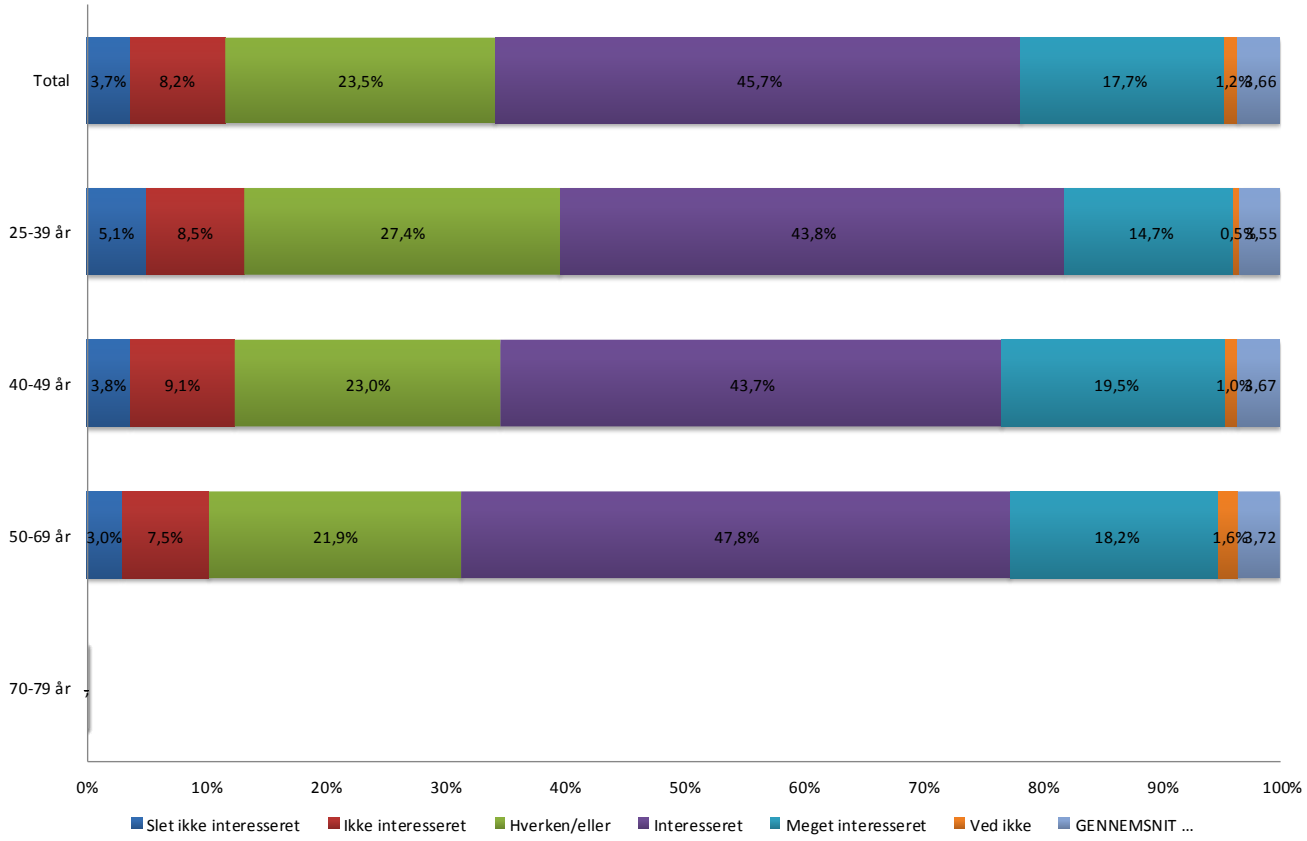
Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Økonomi - Boliglån

Spørgsmål 40

”Hvor interesseret er du i boligøkonomi?”



64% er interesseret i boligøkonomi.

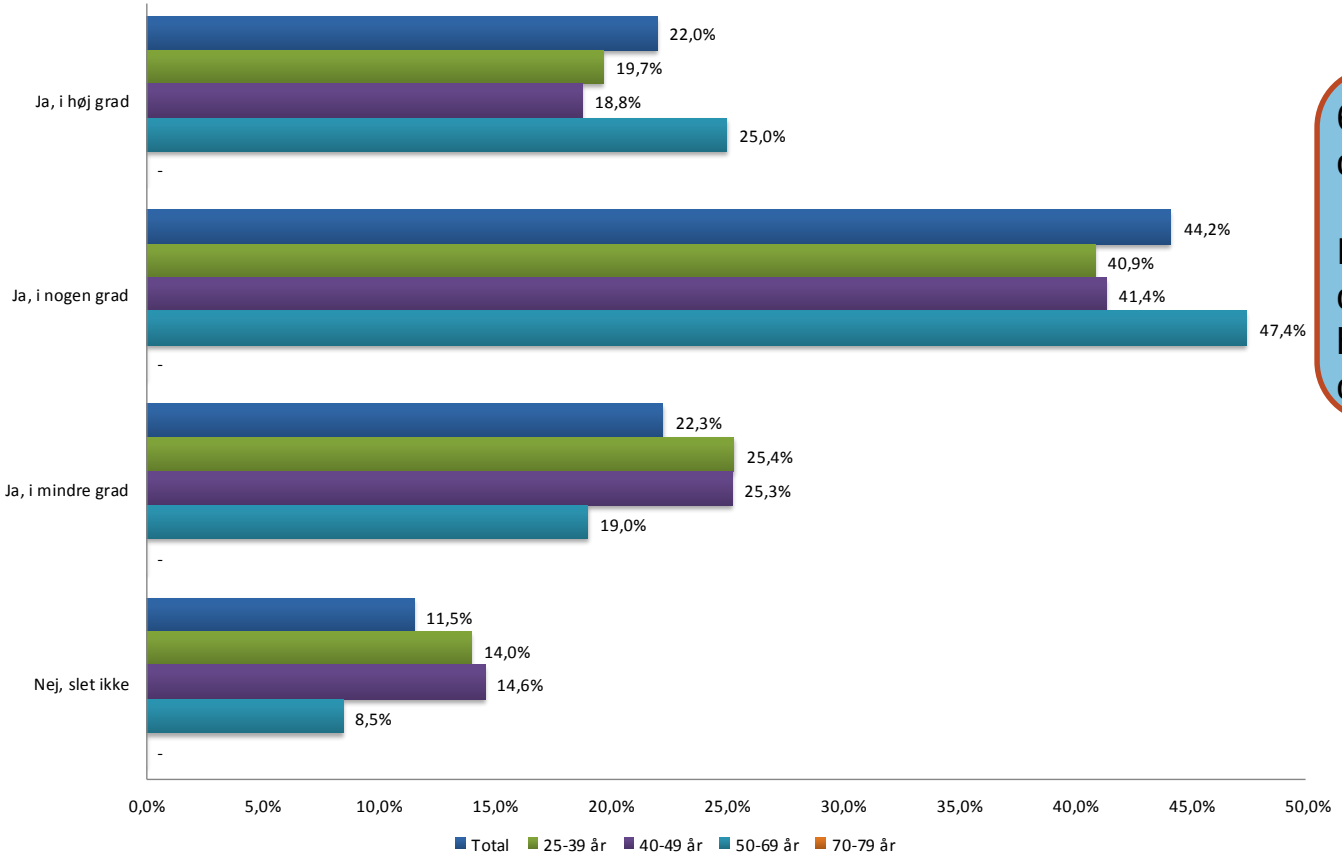
Interessen er stigende med boligejerens alder og husstandsindkomst.

Base: 25 – 69 år
n = 2640

© 2011 TNS

Spørgsmål 41

"Føler du, at du har det nødvendige overblik og er velinformeret om de forskellige boliglån og boligøkonomi?"



66% har det nødvendige overblik i høj eller nogen grad.

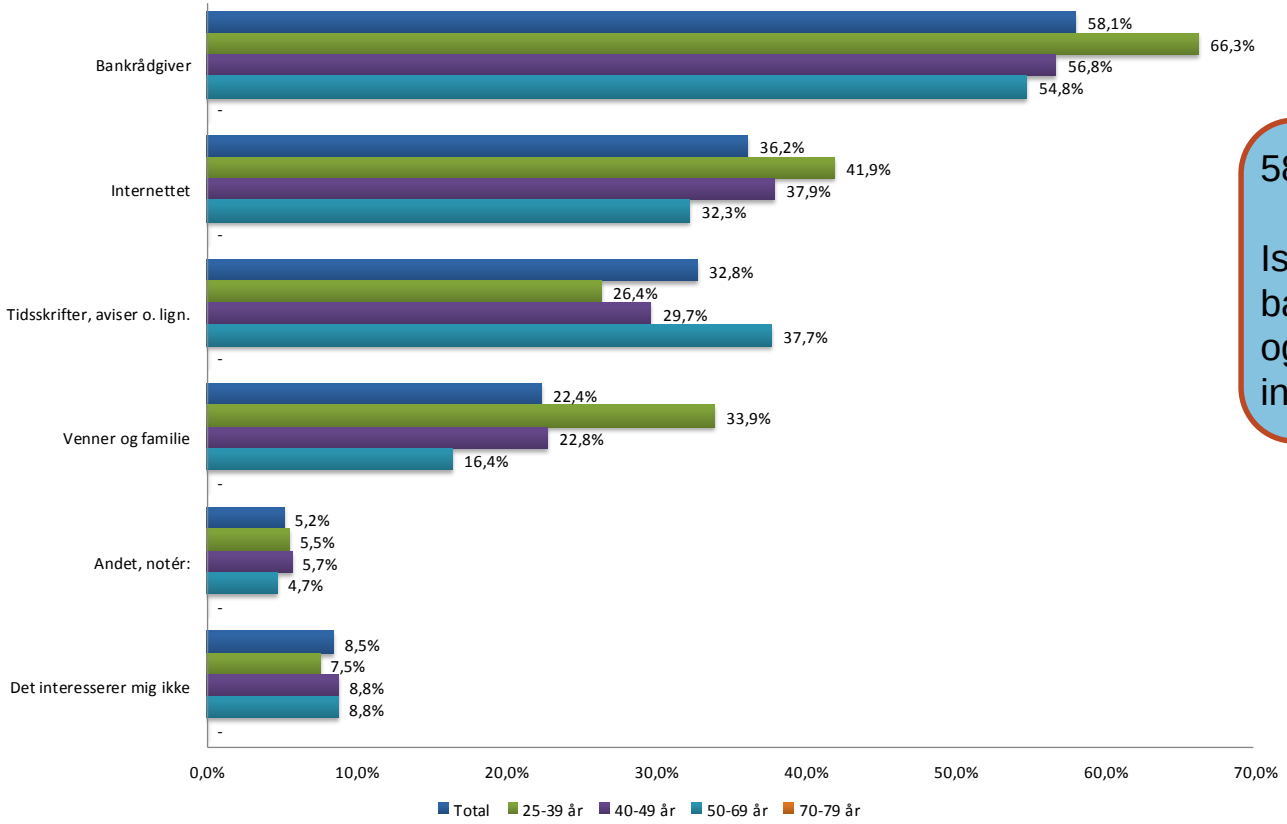
Især de 50-69 årige boligejere og boligejerne med de høje husstandsindkomster har overblik.

Base: 25 – 69 år
n = 2640

© 2011 TNS

Spørgsmål 42

”Hvordan holder du dig orienteret om boliglån og boligøkonomi?”



58% benytter bankrådgiveren.

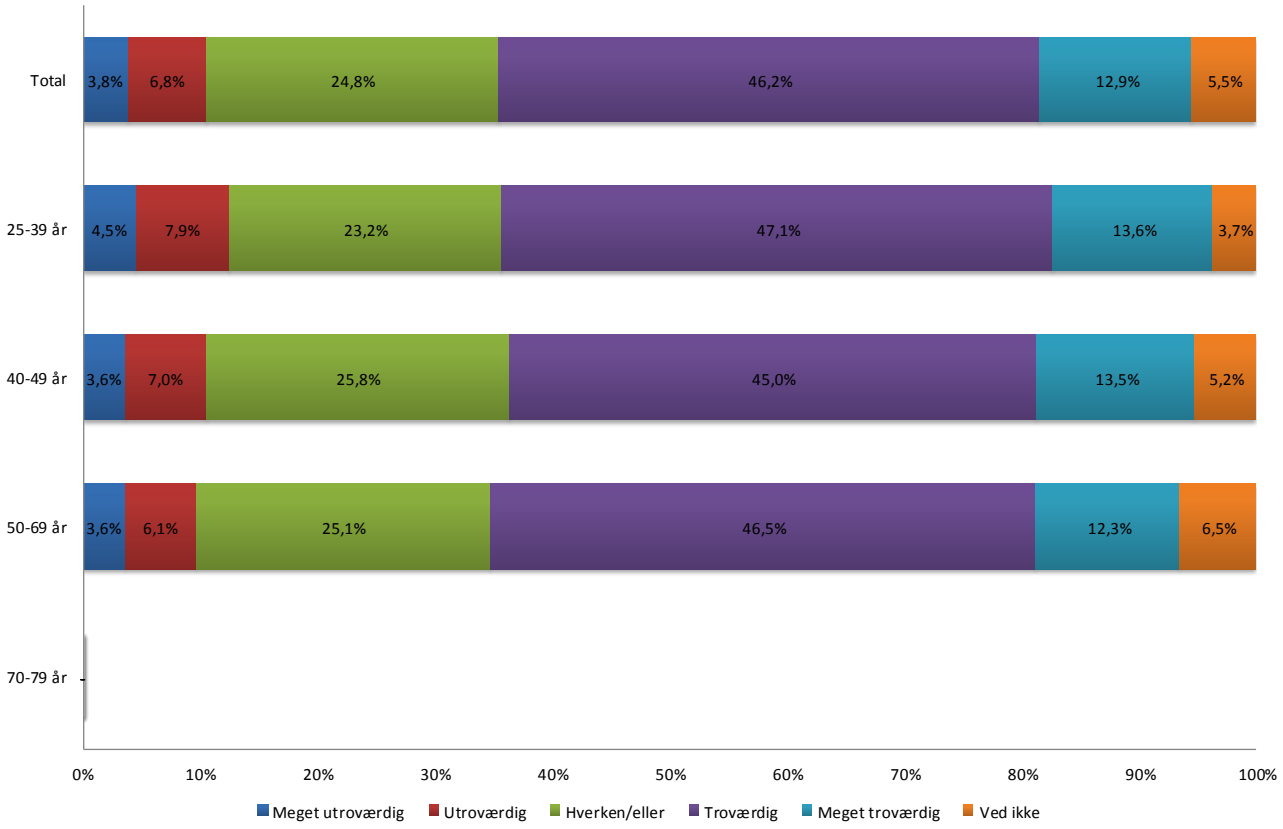
Især for de yngre boligejere er bankrådgiveren vigtig. Men også venner/familie og internettet er vigtige kilder.

Base: 25 – 69 år
n = 2640

© 2011 TNS

Spørgsmål 43

*"Hvor troværdig vurderer du, at den **rådgivning** du, som boligejer, får i din bank er?"*

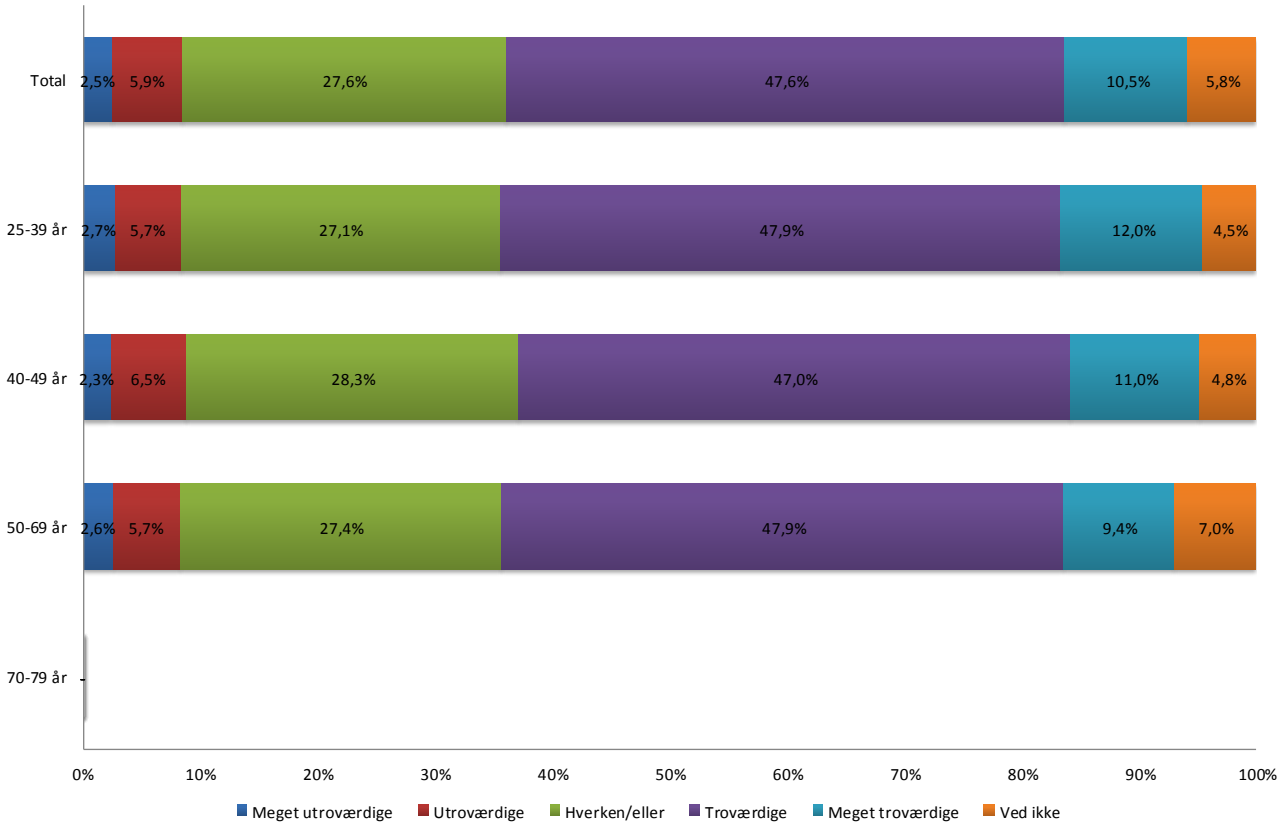


Base: 25 – 69 år
n = 2640

© 2011 TNS

Spørgsmål 44

*”Hvor troværdige vurderer du, at de **anbefalinger** du, som boligejer, får i din bank er?”*

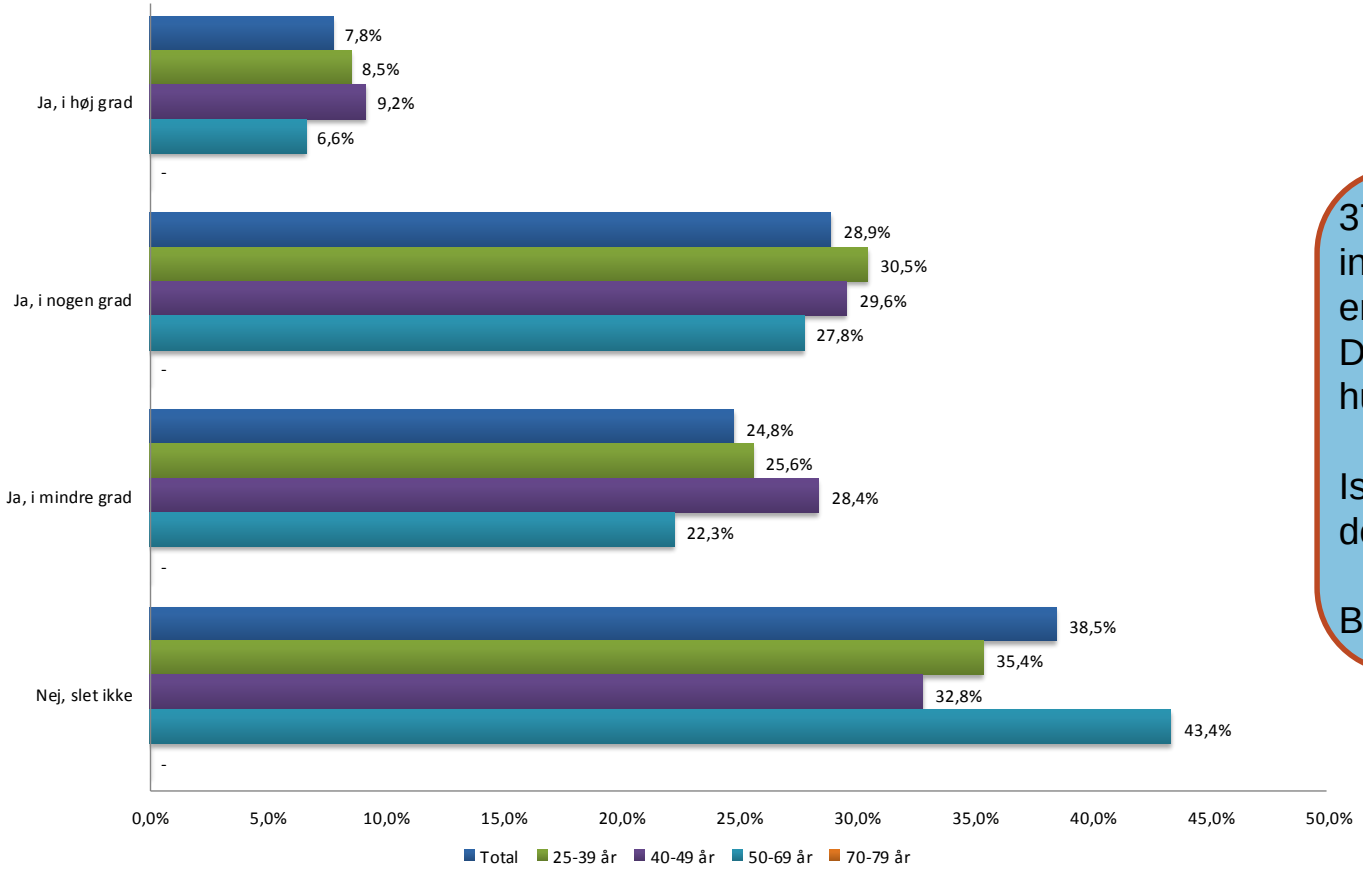


Base: 25 – 69 år
n = 2640

© 2011 TNS

Spørgsmål 45

”Ville det være interessant for dig at kunne benytte en uafhængig boligrådgiver i forbindelse med din boligøkonomi?”



37% er i høj eller nogen grad interesseret i at kunne benytte en uafhængig boligrådgiver. Det svarer til 396.000 husstande.

Især i Midt- og Nordjylland er der ikke behov.

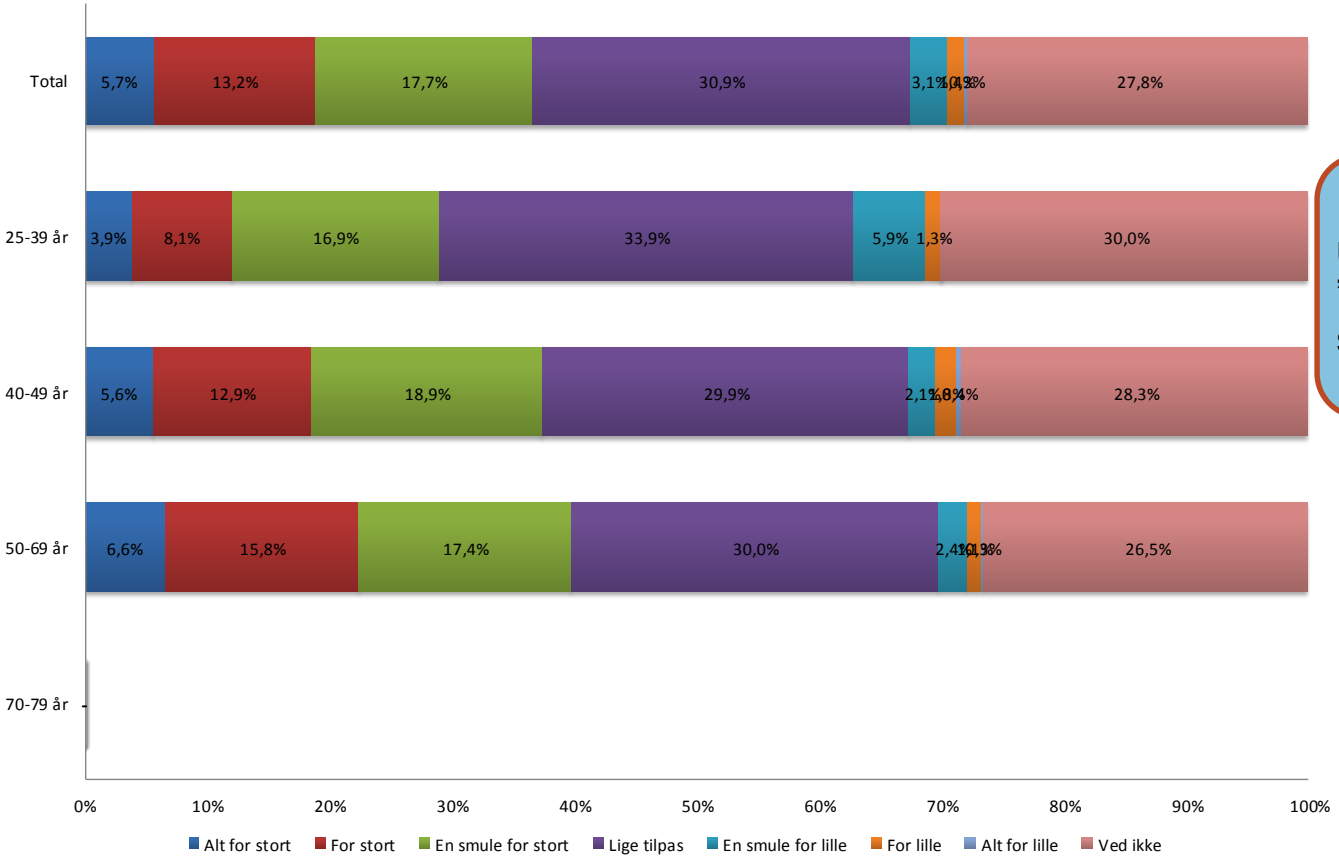
Boligejerne har overblikket.

Base: 25 – 69 år
n = 2640

© 2011 TNS

Spørgsmål 46

”Hvordan vurderer du generelt det nuværende udbud af finansielle produkter?”



I gennemsnit vurderes udbuddet til at ligge mellem ”Lige tilpas” og ”En smule for stort”.

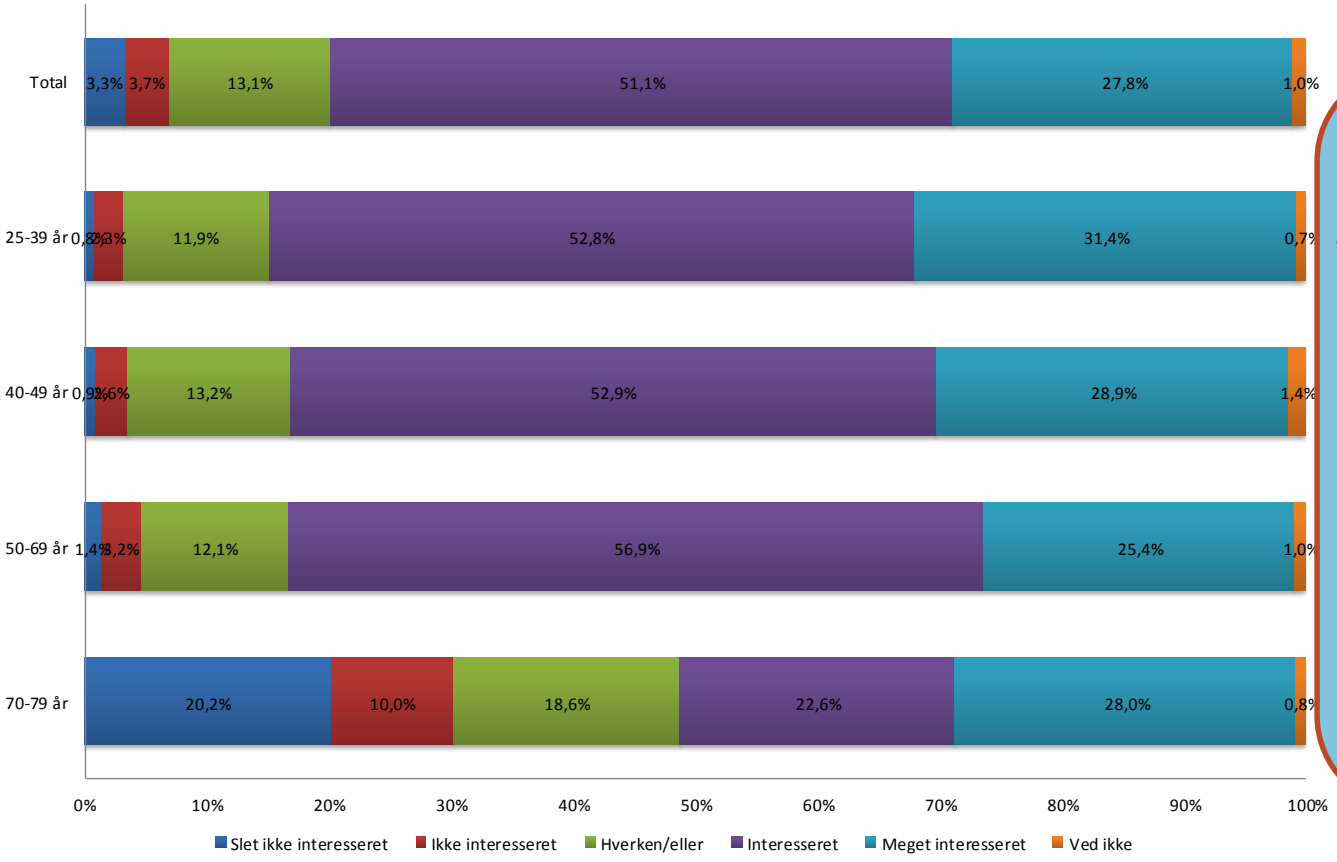
Base: 25 – 69 år
n = 2640

© 2011 TNS

Opvarmning og energiforbedringer

Spørgsmål 47

"Hvor interesseret er du i energiforbedringer i boligen?"



79% er interesseret i energiforbedringer. Det svarer til 962.000 husstande.

Især de yngre boligejere er interesseret.

Interessen er stigende med boligejerens husstandsindkomst.

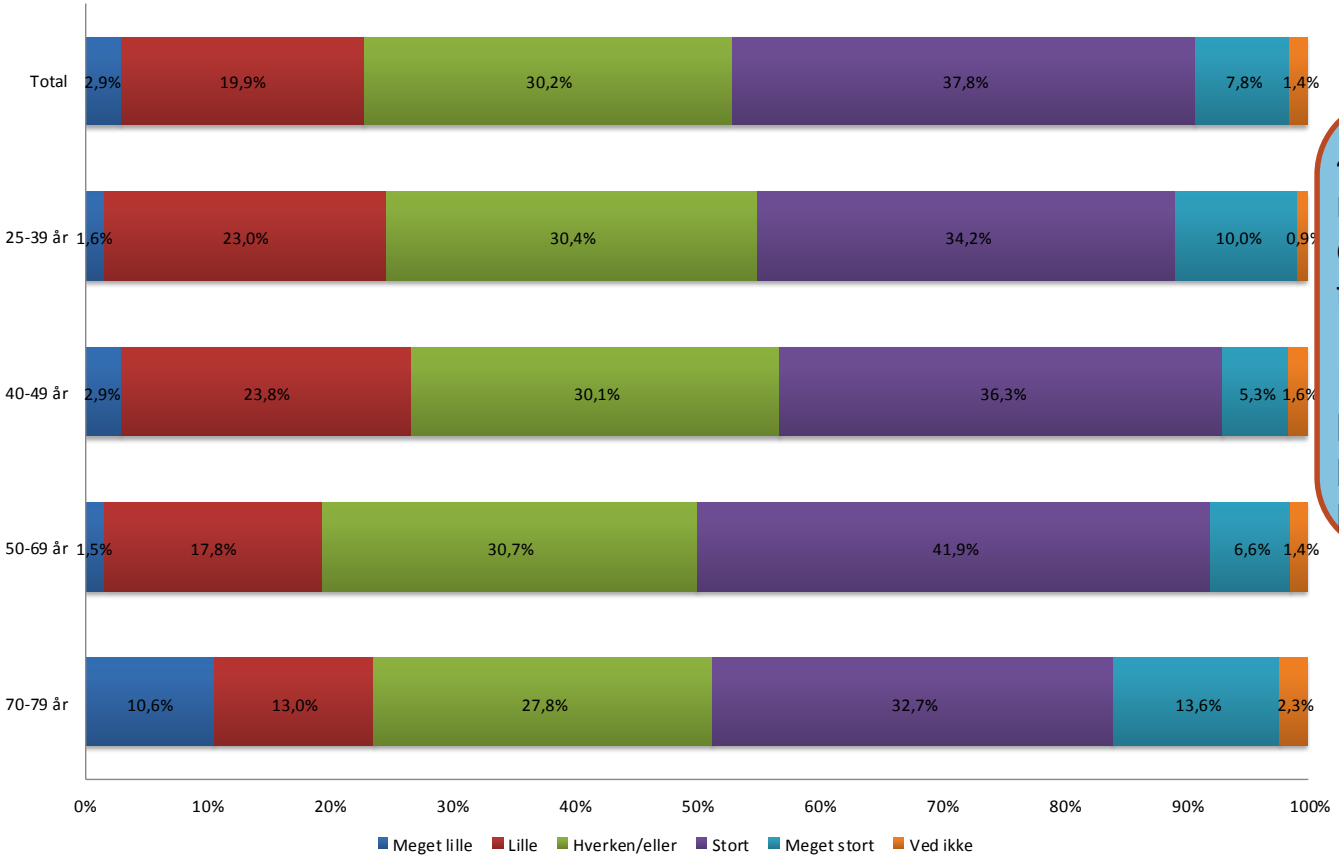
Interessen er mere udbredt i Øst-Danmark end i Vest-Danmark.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 48

"Hvor stort ville du sige, at dit kendskab er til mulighederne for energiforbedring?"



46% har stort kendskab til mulighederne for energiforbedringer. Det svarer til 555.000 husstande.

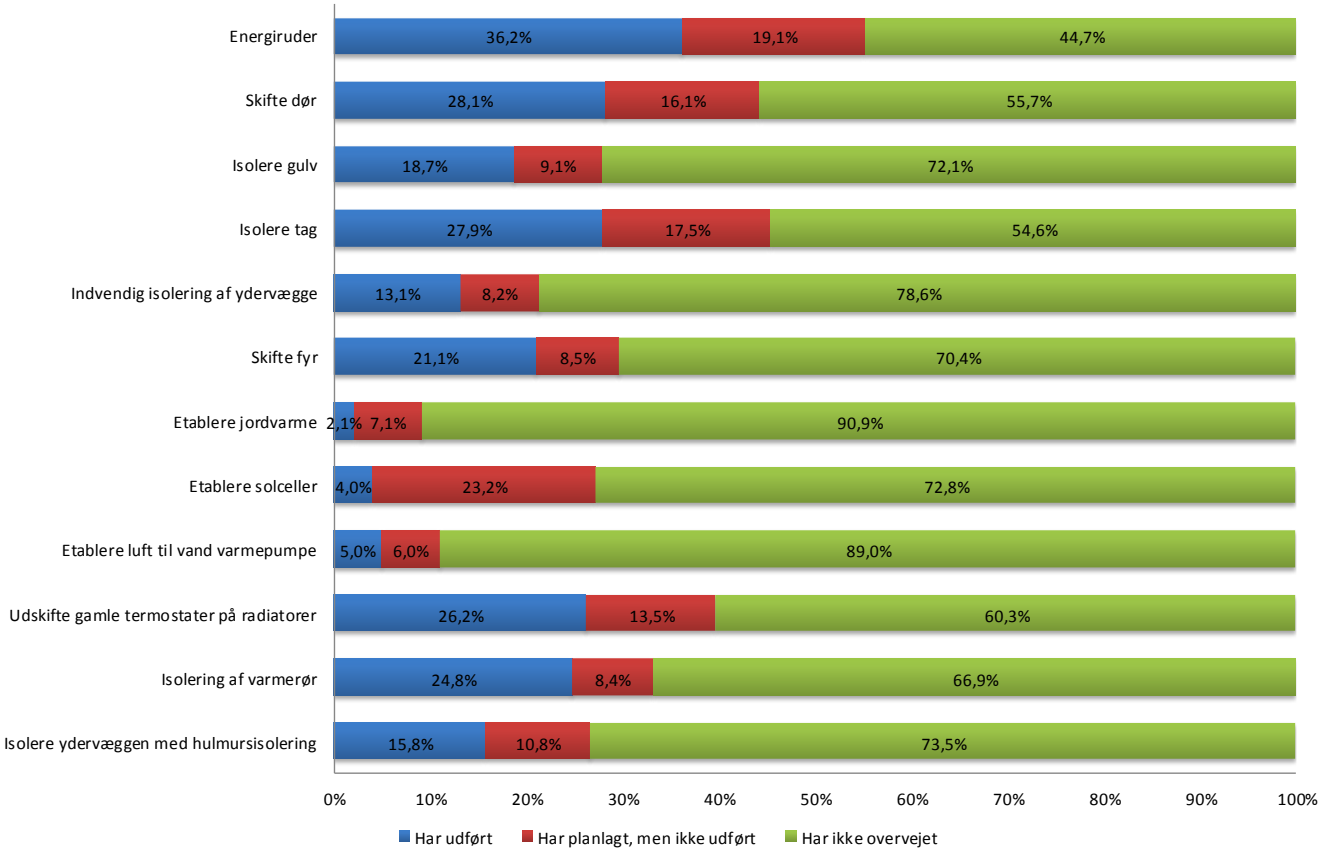
Kendskabet er højere blandt boligejerne i hovedstaden end blandt boligejerne i resten af landet.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 49

"Hvilke tiltag har du udført, eller har du overvejet at få foretaget men ikke fået udført, for at energioptimere dit hus, inden for det seneste år?"



Base: Alle
n = 2982

Har udført: (000)

- Energiruder 36% 441
- Skifte dør 28% 343
- Isolere tag 28% 340
- Udskifte termostat 26% 319
- Isolere varmerør 25% 302

Har planlagt, men ikke udført: (000)

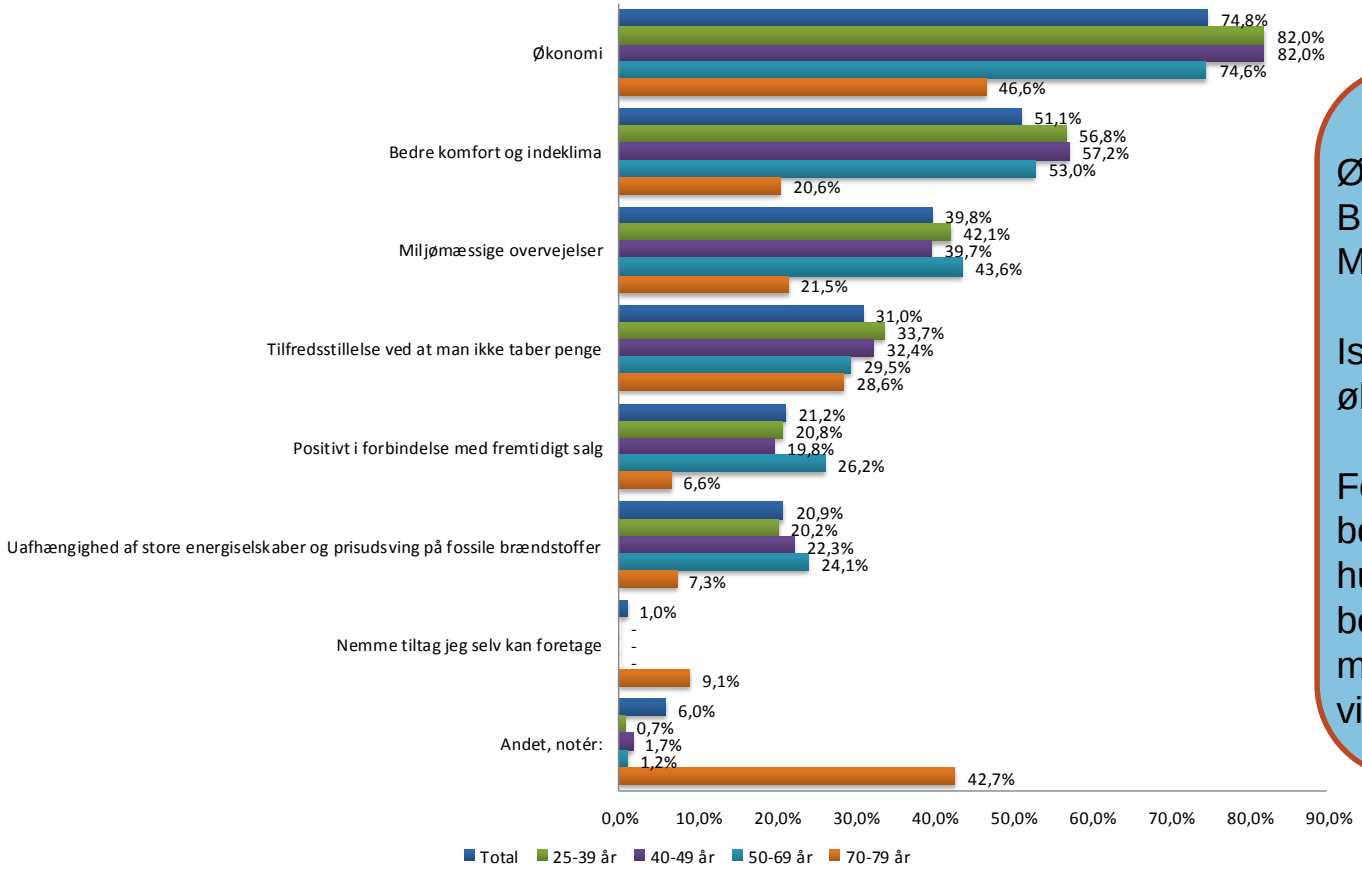
- Solceller 23% 282
- Energiruder 19% 233
- Isolere tag 18% 212
- Skifte dør 16% 196
- Udskifte termostat 14% 164

Især de yngre boligejere og boligejere i hovedstaden har planlagt solceller, men har ikke udført.

© 2011 TNS

Spørgsmål 50

”Hvilke forhold motiverer til at få igangsat energirenovering?”



		(000)
Økonomi	75%	912
Bedre komfort	54%	623
Miljø	40%	484

Især for de yngre boligejere er økonomi vigtigt.

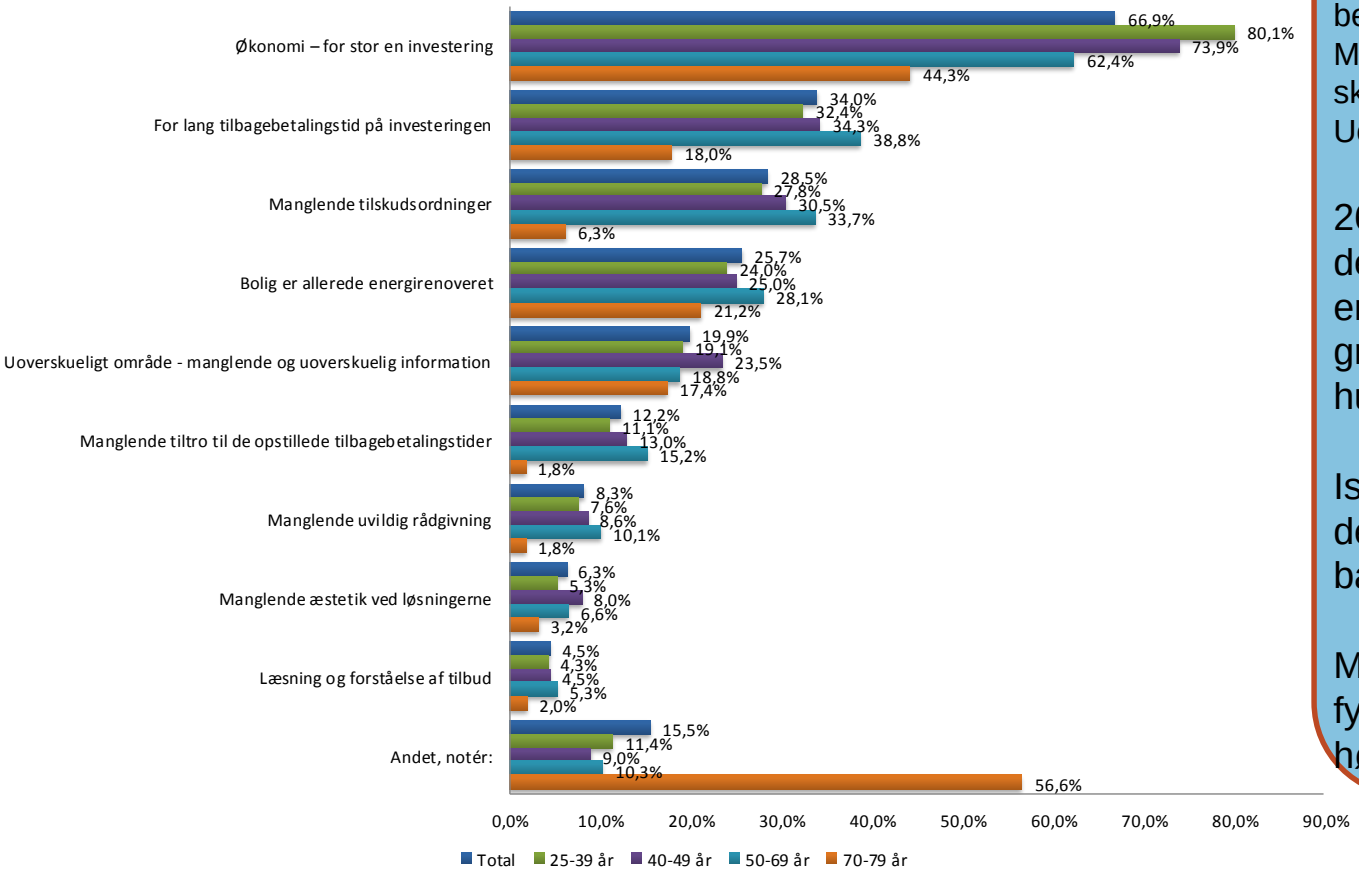
For de 50-69 årige boligejere, boligejere med høje husstandsindkomster, samt boligejere i Øst-Danmark, er miljømæssige overvejelser vigtige.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 51

”Hvilke barrierer forhindrer igangsættelse af energirenovering?”



		(000)
Økonomi	67%	815
For lang tilbage-betalingstid	34%	413
Manglende til-skudsordninger	29%	347
Uoverskueligt område	20%	242

26% af boligejerne svarer, at deres bolig allerede er energirenoveret (ikke i hvor høj grad). Det svarere til 312.000 husstande.

Især de yngre boligejere ser den store investering, som en barriere for at energirenovere.

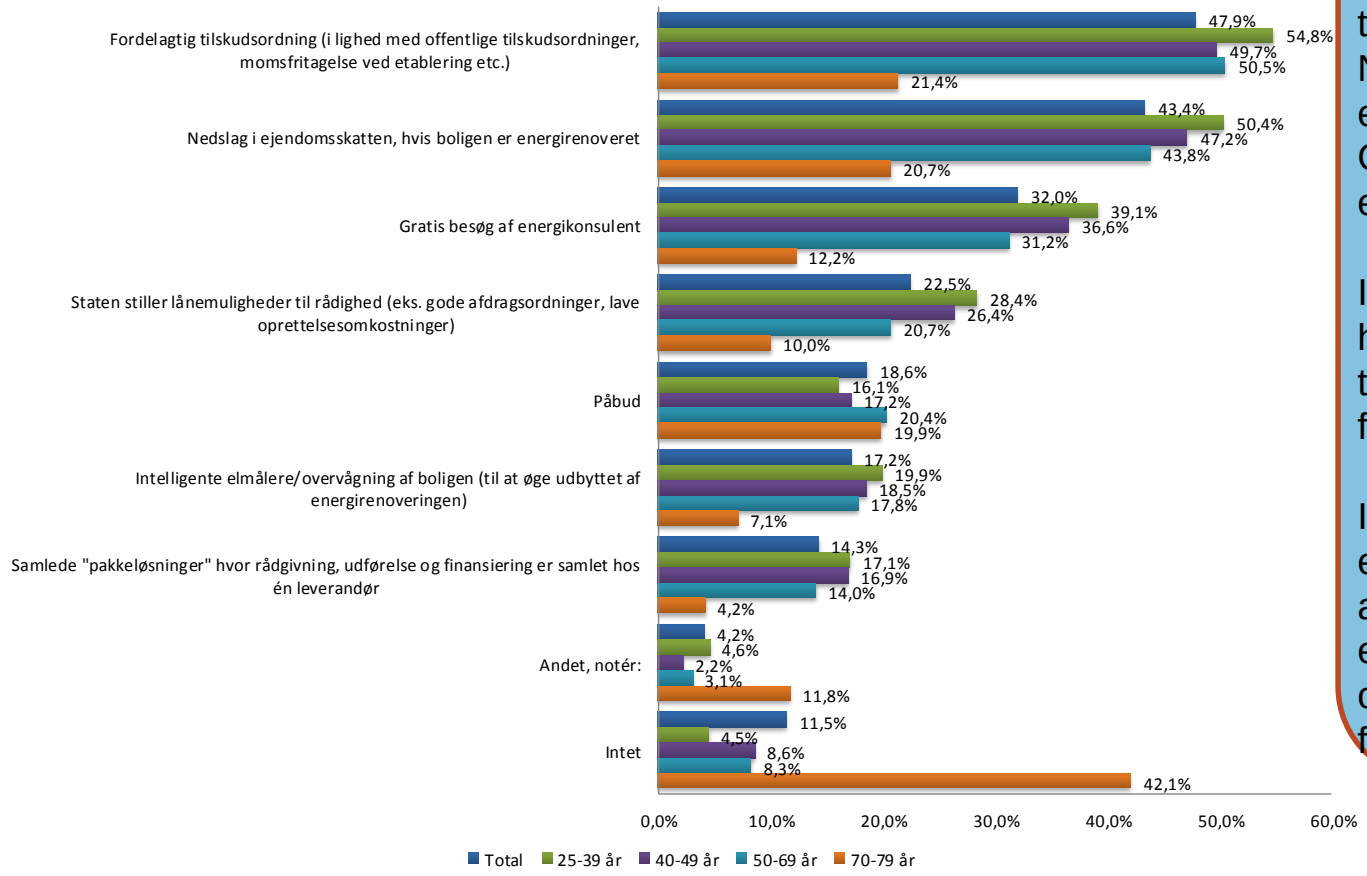
Manglende tilskudsordninger fylder mest hos boligejere med høje husstandsindkomster.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 52

"Hvad kan få dig til at gennemføre energirenovering?"



		(000)
Fordelagtige tilskudsordninger	48%	583
Nedslag i ejendomsskatten	43%	528
Gratis besøg af energikonsulent	32%	390

Især blandt boligejere med de høje husstandsindkomster, er tilskud og energikonsulenter fremmende.

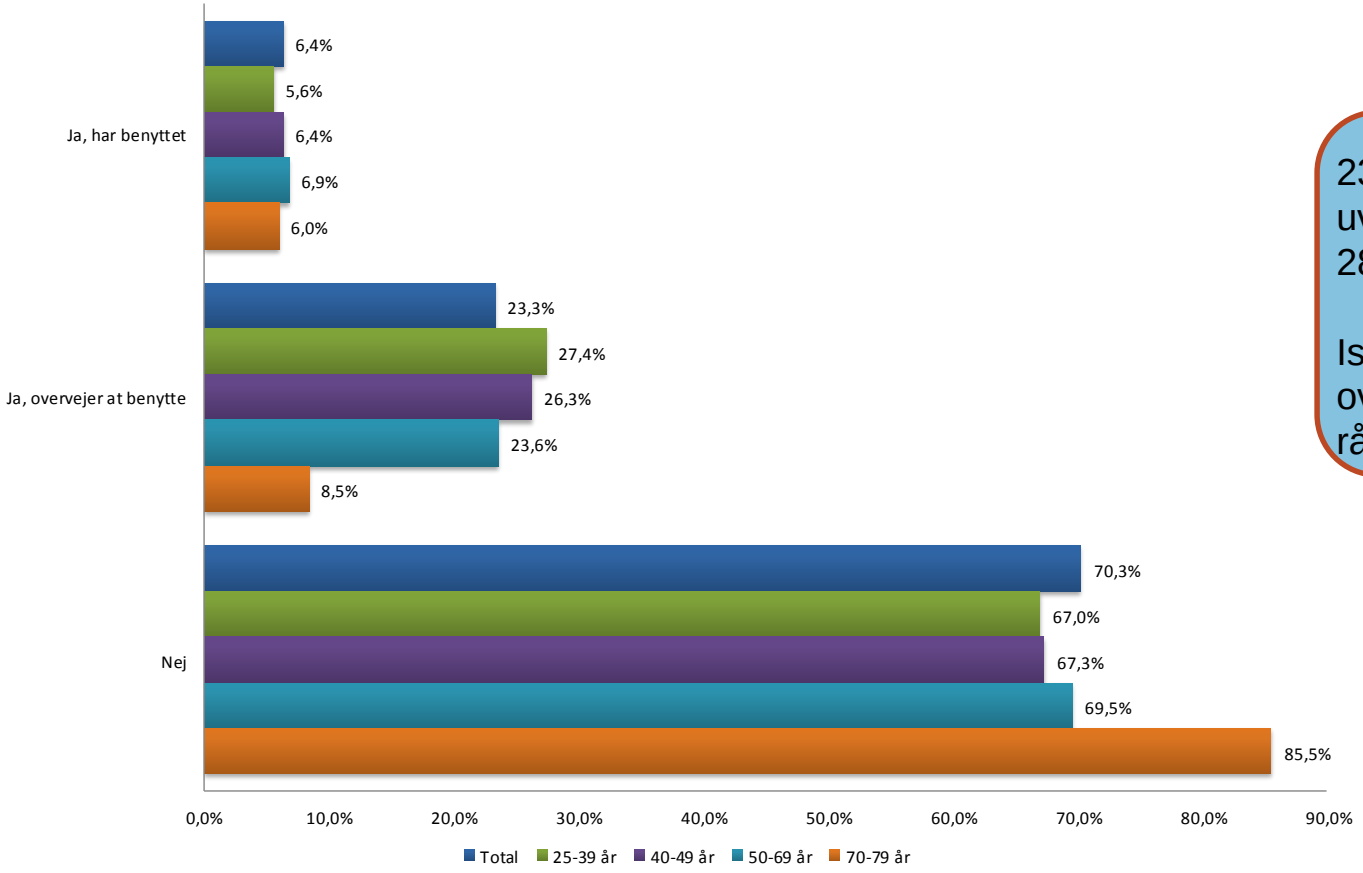
I hovedstaden er nedslag i ejendomsskatten, gratis besøg af energikonsulenter samt etablering af intelligente overvågningssystemer fremmende.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 53

"Har du benyttet, eller overvejer du at benytte uvildig rådgivning i forbindelse med energirenoveringer i din bolig?"



23% overvejer at benytte uvildig rådgivning. Det svarer til 284.000 husstande.

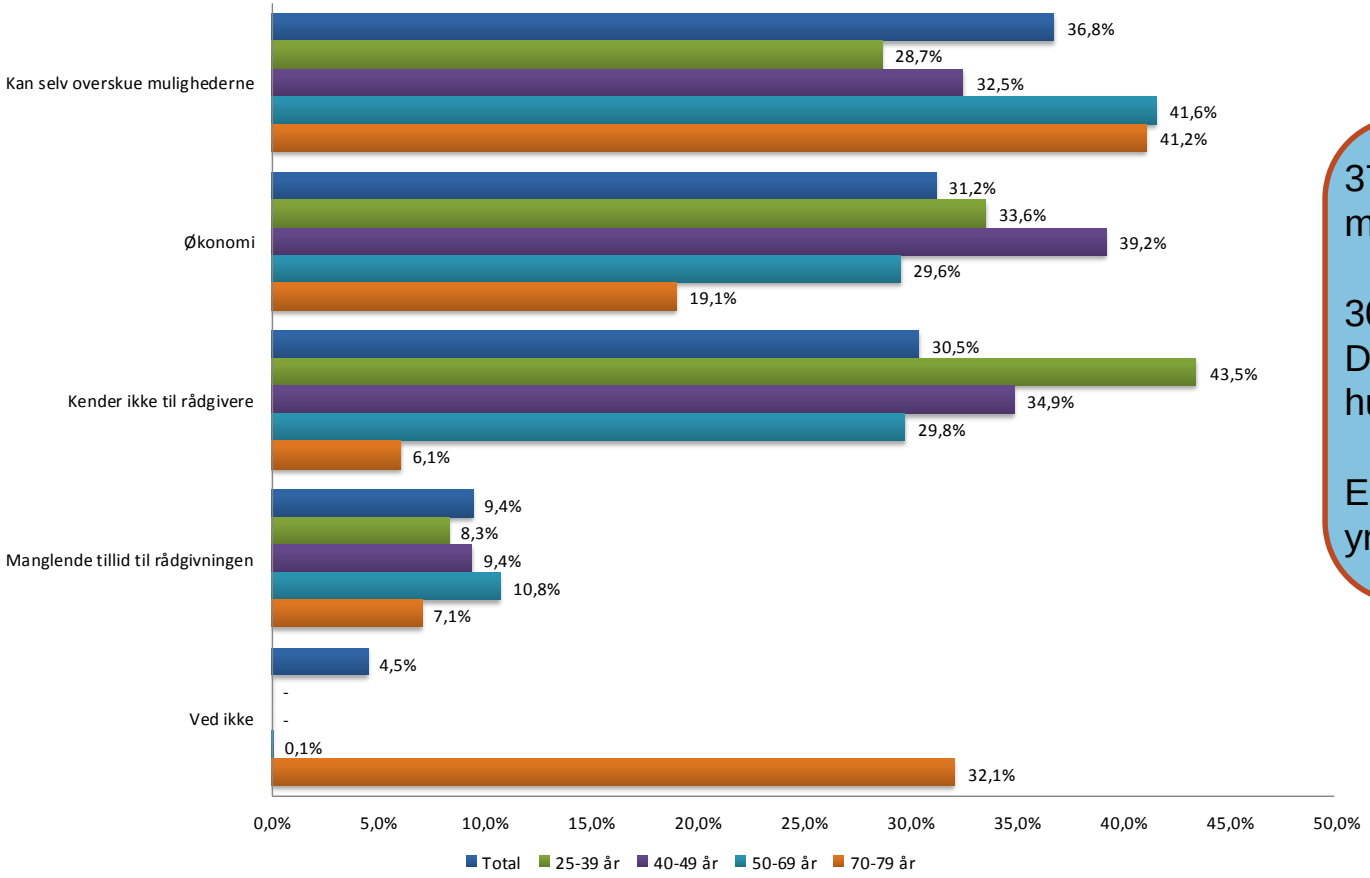
Især de yngre boligejere overvejer at benytte rådgivning.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 54

"Hvad er de væsentligste årsager til, at du ikke overvejer at benytte uvildig rådgivning i forbindelse med energirenovering?"



37% kan selv overskue mulighederne.

30% kender ikke til rådgivere. Det svarer til 260.000 husstande).

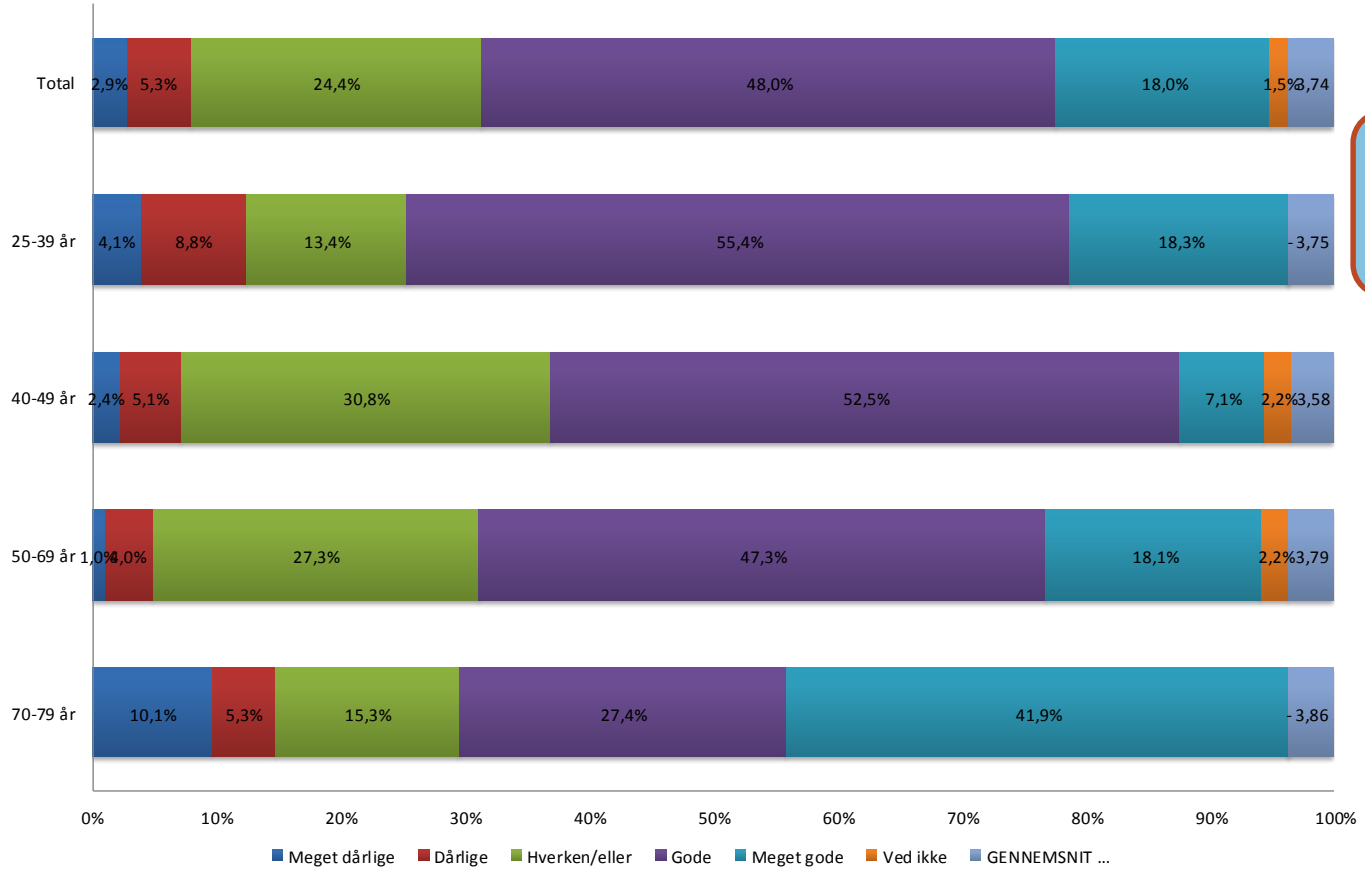
Er mest udbredt blandt de yngre boligejere.

Base: Overvejer ikke at benytte uvildig rådgivning
n = 2095

© 2011 TNS

Spørgsmål 55

”Hvordan er dine egne erfaringer med at anvende uvildig rådgivning i forbindelse med energirenoveringer i din bolig?”



66% har gode erfaringer med at anvende rådgivning.

Base: Har benyttet uvildig rådgivning
n = 191

© 2011 TNS

Opvarmning og energiforbedringer

MOTIVATORER	husstande(000)
• Økonomi	912
• Bedre komfort	623
• Miljø	484
• Tilfredsstillelse ved, at man ikke taber penge	377
• Positivt i forbindelse med fremtidigt salg	258

BARRIERER	husstande(000)
• Økonomi	815
• For lang tilbagebetalingstid	413
• Manglende tilskudsordninger	347
• Uoverskueligt område	242
• Manglende tiltro til opstillede tilbagebetalingstider	149

HVAD KAN IGANGSÆTTE ENERGIRENOVERING

		(000)
• Fordelagtige tilskudsordninger	48%	583
Nedslag i ejendomsskatten	43%	528
• Gratis besøg af energikonsulent	32%	390
• Staten stiller lånemuligheder til rådighed	22%	274
• Påbud	19%	227
• Intelligente elmålere/overvågning af boligen	17%	209
• Samlede pakkeløsninger	14%	173

© 2011 TNS

Opvarmning og energiforbedringer

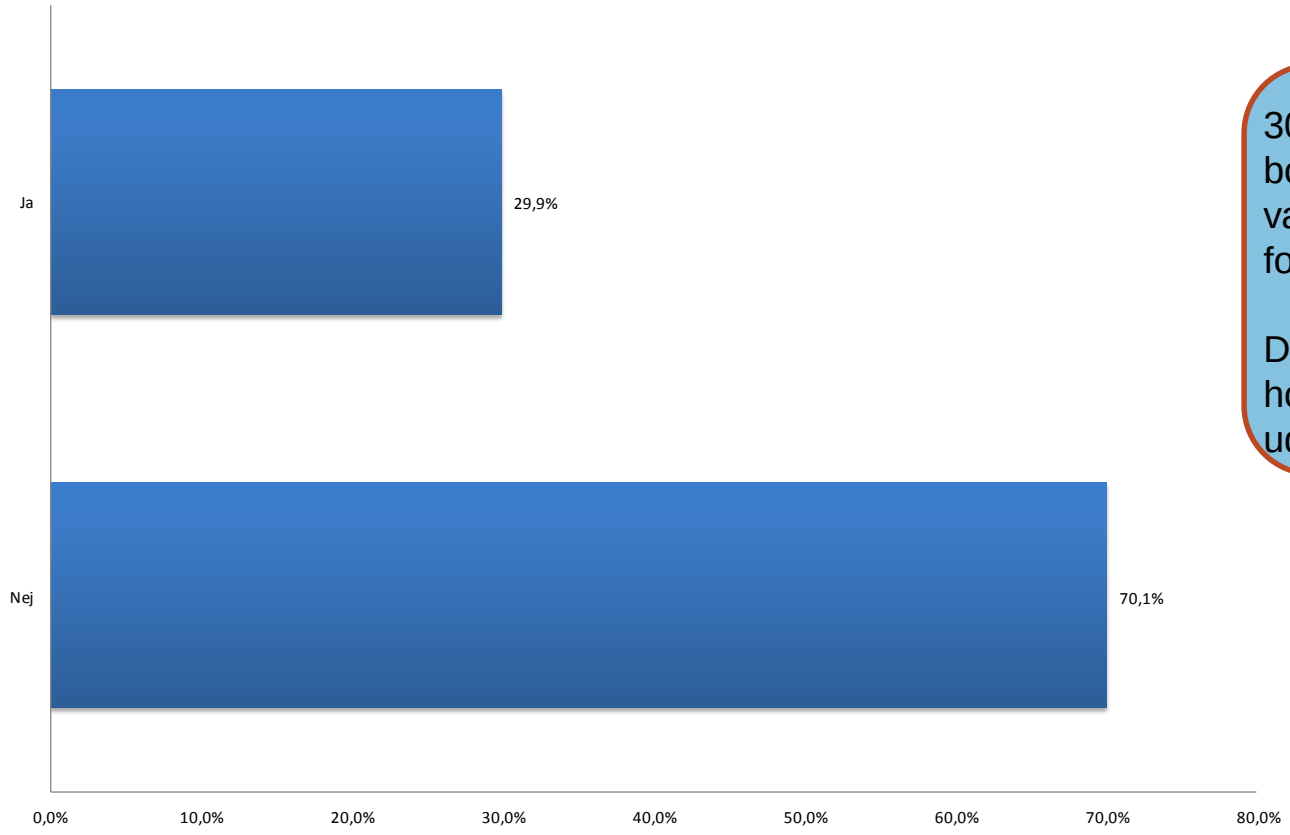
	Har foretaget (Motivatorer?)	Overvejet, men ikke foretaget (Barrierer?)
Energiruder	Økonomi Bedre komfort/indeklima	Økonomi – for stor en investering Lang betalingstid på investering
Skifte dør		Økonomi – for stor en investering
Isolere gulv		Økonomi – for stor en investering Manglende tilskudsordninger
Isolere tag		Økonomi – for stor en investering Lang betalingstid på investering
Isolere ydervæg		Økonomi – for stor en investering Læsning og forståelse af tilbud
Skifte fyr		Økonomi – for stor en investering Manglende tilskudsordninger
Etabl. jordvarme	Miljømæssige overvejelser Uafhængig af energiselskaber mv.	Manglende tilskudsordninger Manglende uvildig rådgivning
Etabl. solceller	Miljømæssige overvejelser	Økonomi – for stor en investering Lang betalingstid på investering
Luft til vand vp.	Økonomi Bedre komfort/indeklima	Økonomi – for stor en investering Manglende tilskudsordninger
Nye termostater		Økonomi – for stor en investering Lang betalingstid på investering
Isolere varmerør		Økonomi – for stor en investering Uoverskueligt område/manglende information
Hulmursisolering		Økonomi – for stor en investering Manglende tilskudsordninger

© 2011 TNS

Sikkerhed i boligen – Indbrud

Spørgsmål 43 Senior

”Har du været udsat for indbrud i din bolig eller forsøg på det?”



30% af de 70-79 årige boligejere svarer, at de har været udsat for indbrud eller forsøg på det.

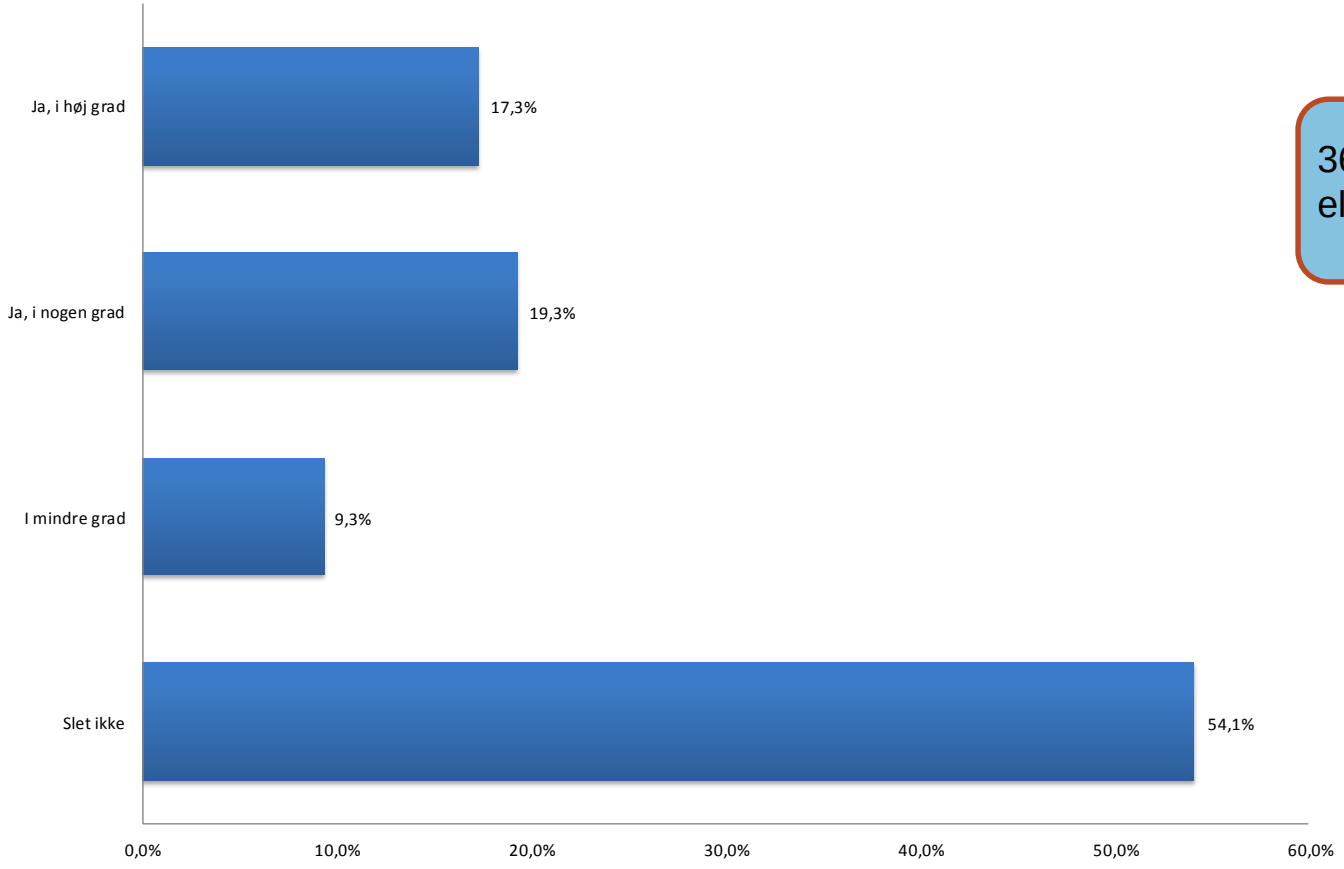
Det er især boligejere i hovedstaden, der har været udsat.

Base: 70 – 79 år
n = 341

© 2011 TNS

Spørgsmål 44 Senior

"Ændrer indbrud/forsøg på indbrud på din tryghedsfornemmelse i din bolig?"



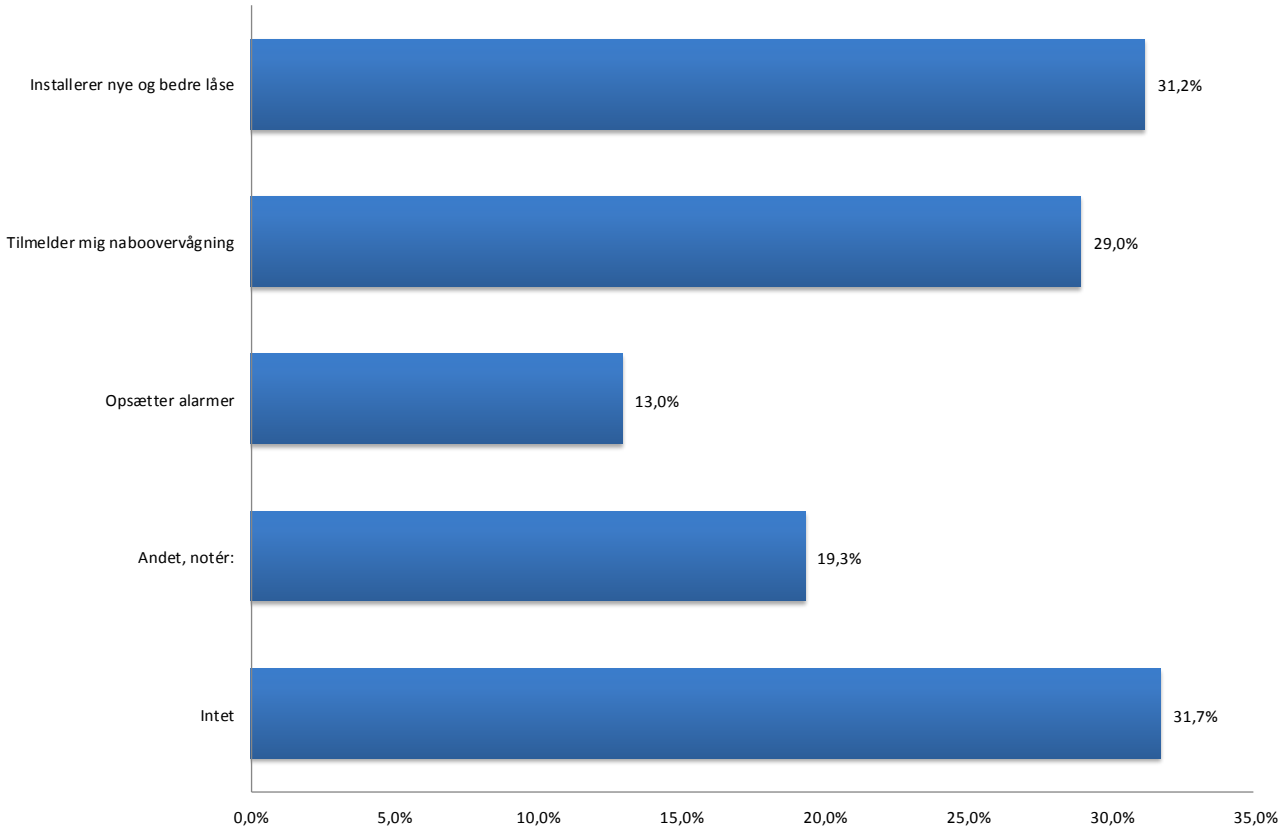
36% er blevet utrygge i nogen eller høj grad.

Base: 70 – 79 år og har haft indbrud
n = 102

© 2011 TNS

Spørgsmål 45 Senior

”Hvad gør du aktivt for at hindre indbrud i boligen?”

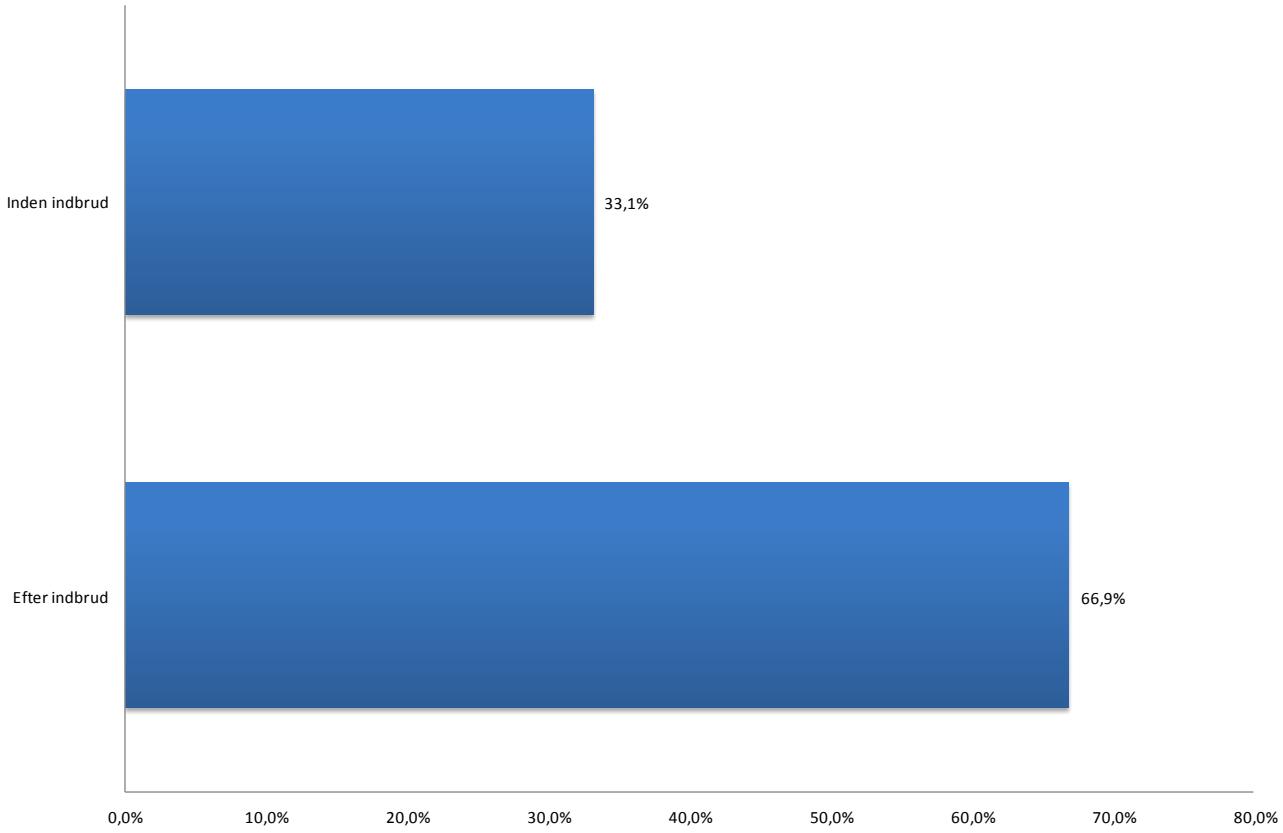


Base: 70 – 79 år
n = 341

© 2011 TNS

Spørgsmål 46 Senior

”Er tiltagene for at forhindre indbrud iværksat inden uheldet er ude eller efter et indbrud/forsøg?”

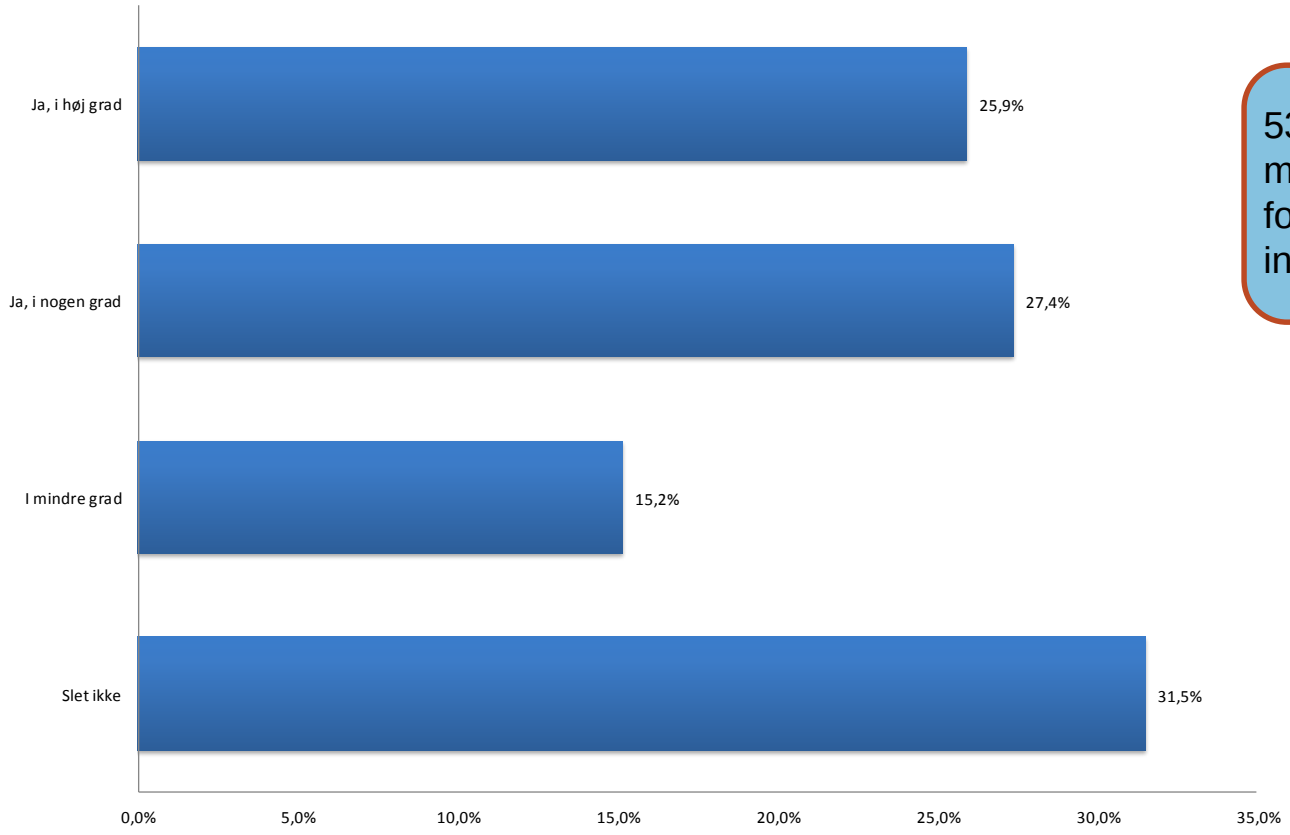


Base: Har haft indbrud og har gjort noget for at forhindre det
n = 86

© 2011 TNS

Spørgsmål 47 Senior

”Føler du dig mere tryg efter at have foretaget tiltag til at afværge indbrud?”



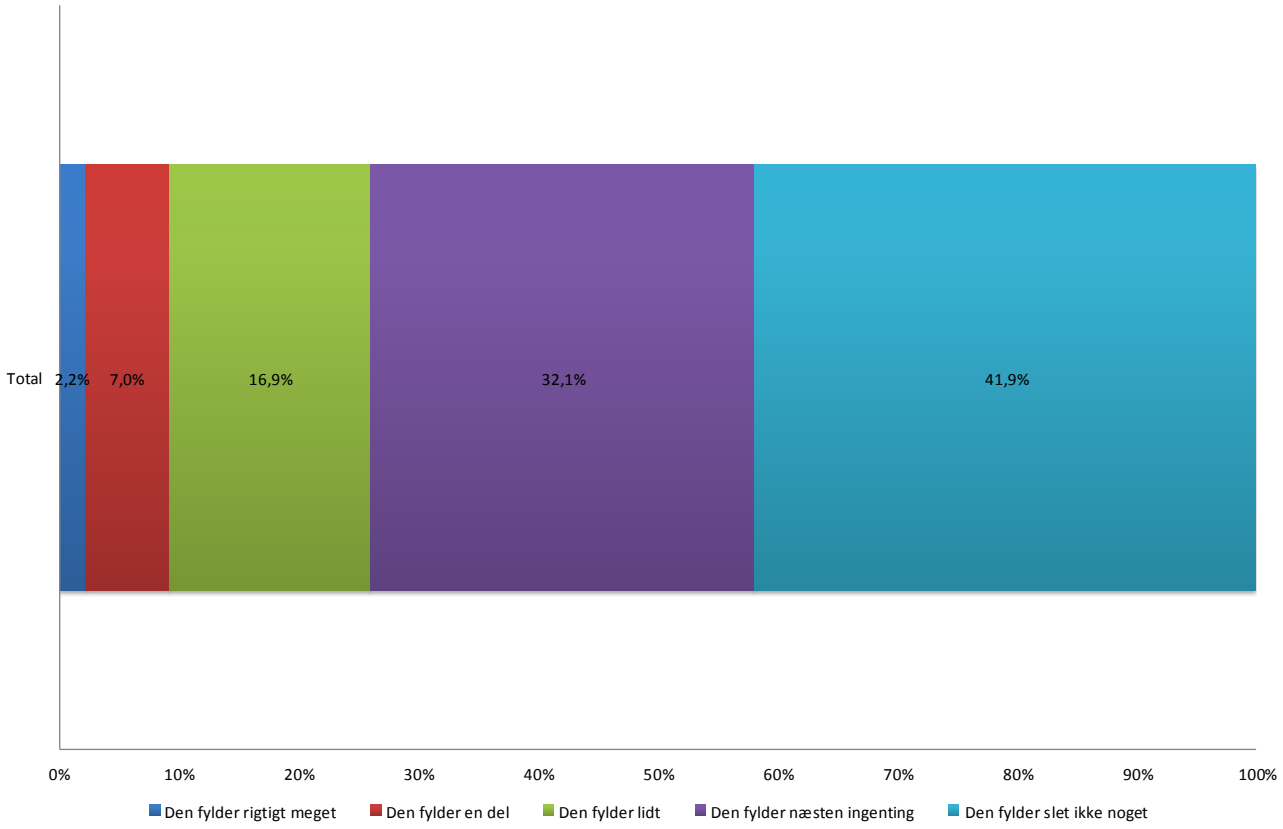
53% er i høj eller nogen grad mere trygge efter at have foretaget tiltag til at afværge indbrud.

Base: 70 – 79 år og har foretaget tiltag
n = 233

© 2011 TNS

Spørgsmål 48 Senior

”Hvor meget fylder frygten for indbrud i din bevidsthed?”



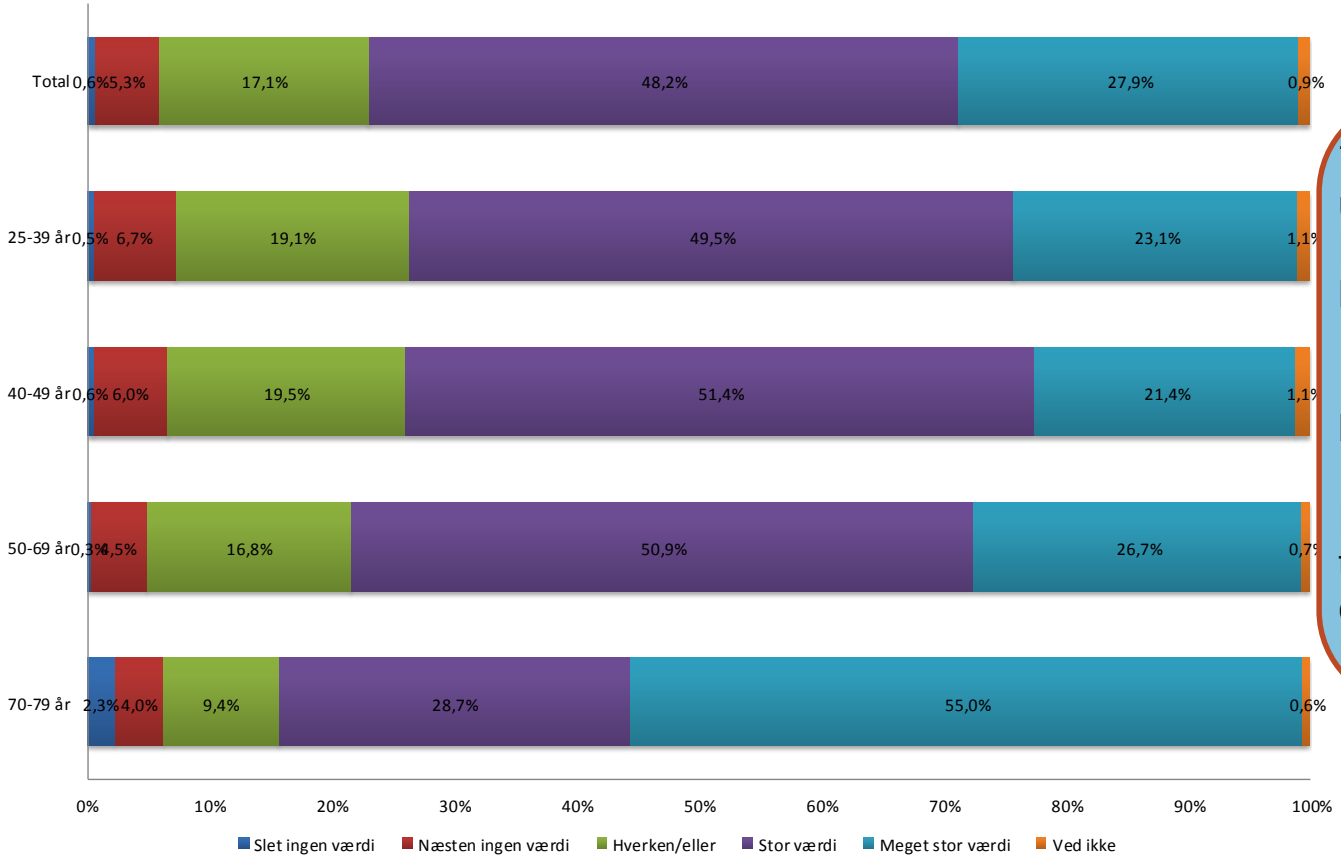
Base: 70 – 79 år
n = 341

© 2011 TNS

Haven og udendørs arealer

Spørgsmål 56

"Hvor stor værdi tillægger du haven og udendørs arealer?"



76% tillægger haven og udendørs arealer stor værdi. Det svarer til 927.000 husstande.

Især for de ældre boligejere betyder haven rigtigt meget.

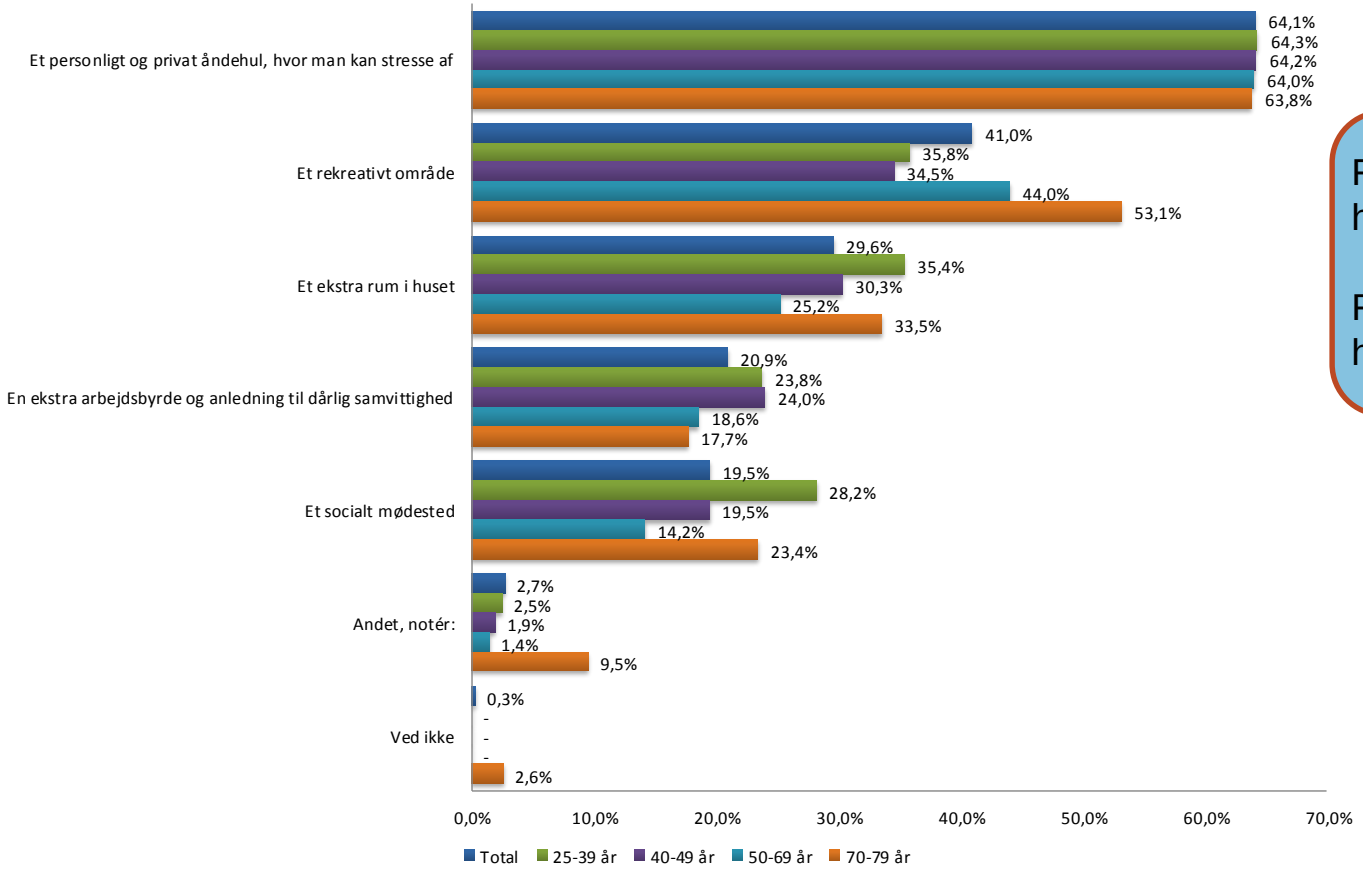
Boligejerne i Øst-Danmark tillægger haven højere værdi end boligejerne i Vest-Danmark.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 57

”Hvad betyder haven for dig?”



For de yngre boligejere, er haven et socialt mødested.

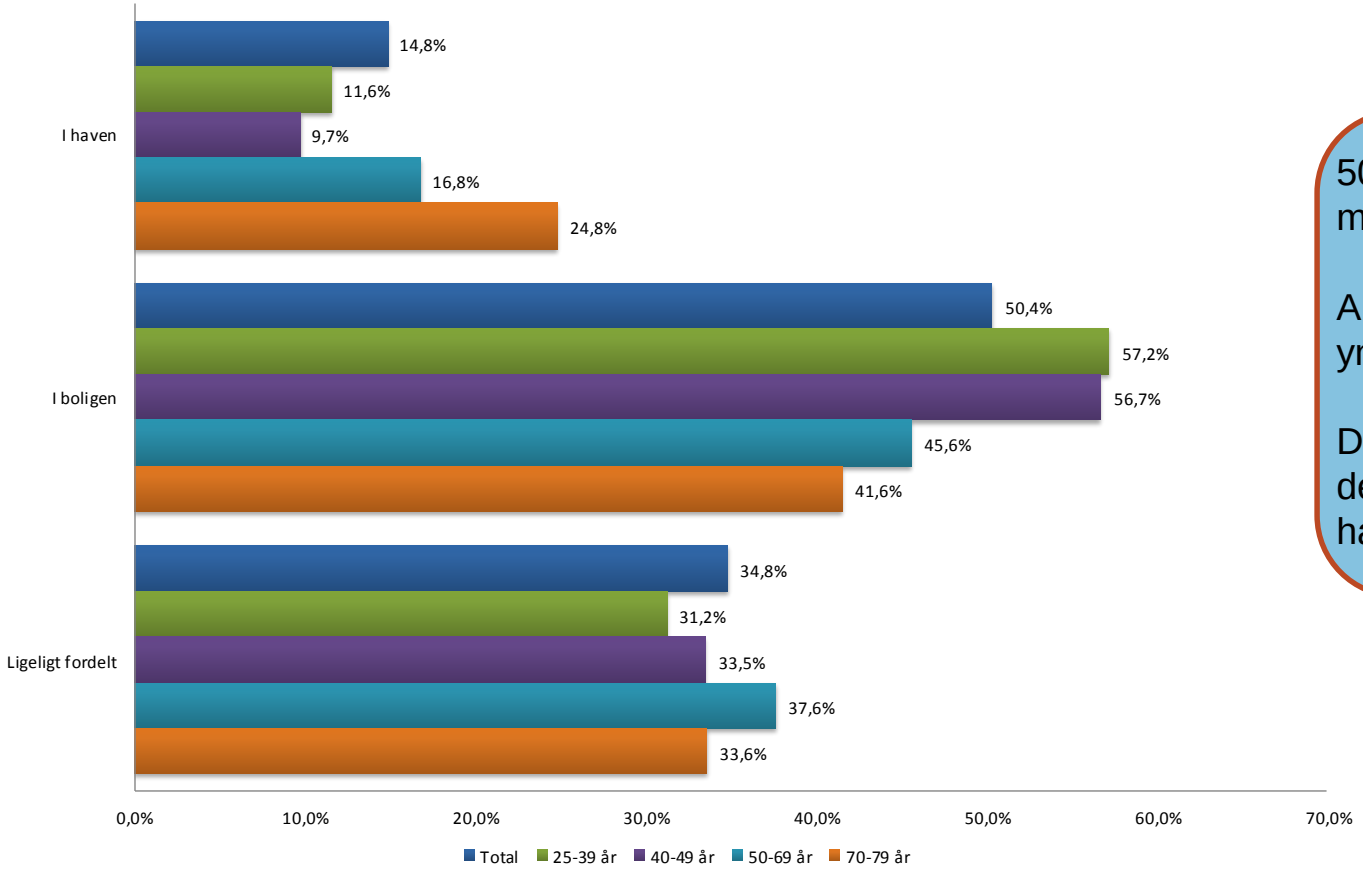
For de ældre boligejere er haven et rekreativt område.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Spørgsmål 58

”Hvor ville du vurdere, at du bruger mest aktiv tid – i haven eller i boligen?”



50% af alle boligejere bruger mest aktiv tid i boligen.

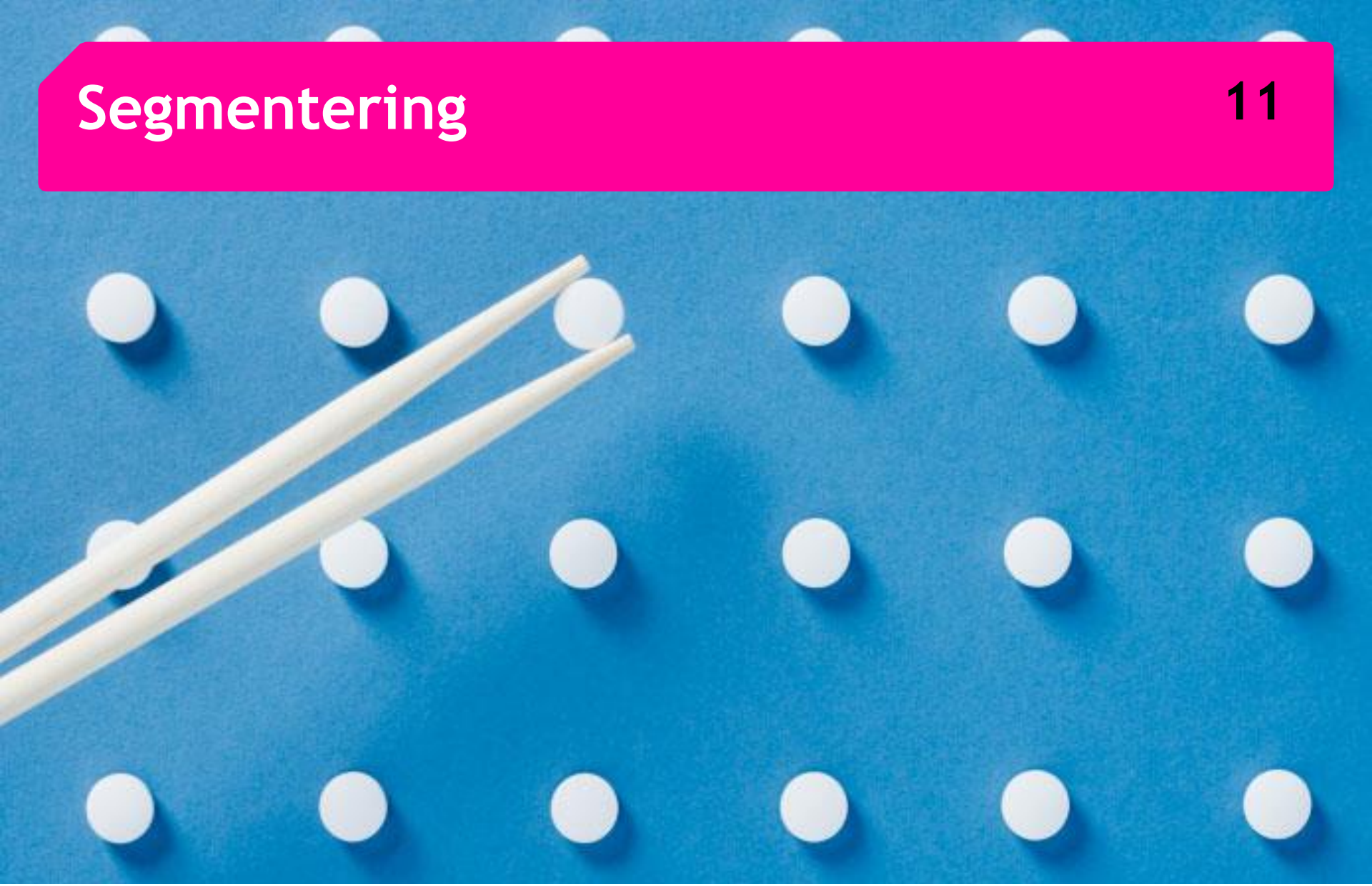
Andelen er højest blandt de yngre boligejere.

Desto ældre boligejeren er, desto mere tid bliver der brugt i haven.

Base: Alle
n = 2982

© 2011 TNS

Segmentering



Segmenteringen

Segmenternes i denne undersøgelse er fremkommet ved at køre K-Means algoritme på resultaterne fra MaxDiff analysen, det vil sige rangordningen af emner som optager de danske boligejere.

K-Means algoritmen inddeler respondenterne i *k* segmenter, således at respondenterne inden for de enkelte segmenter har de samme svarmønstre.

Matematisk er det løsning af nedenstående problem:

$$Min \sum_{J=1}^{k} \sum_{i=1}^{n} \left\| x_i^{(j)} - c_j \right\|^2$$

Hvor $\left\| x_i^{(j)} - c_j \right\|^2$ er afstanden fra respondent $x_i^{(j)}$ og centrum for segment c_j

I alt er der, i denne undersøgelse, fremkommet 5 segmenter.

© 2011 TNS

Beskrivelse af segmenter

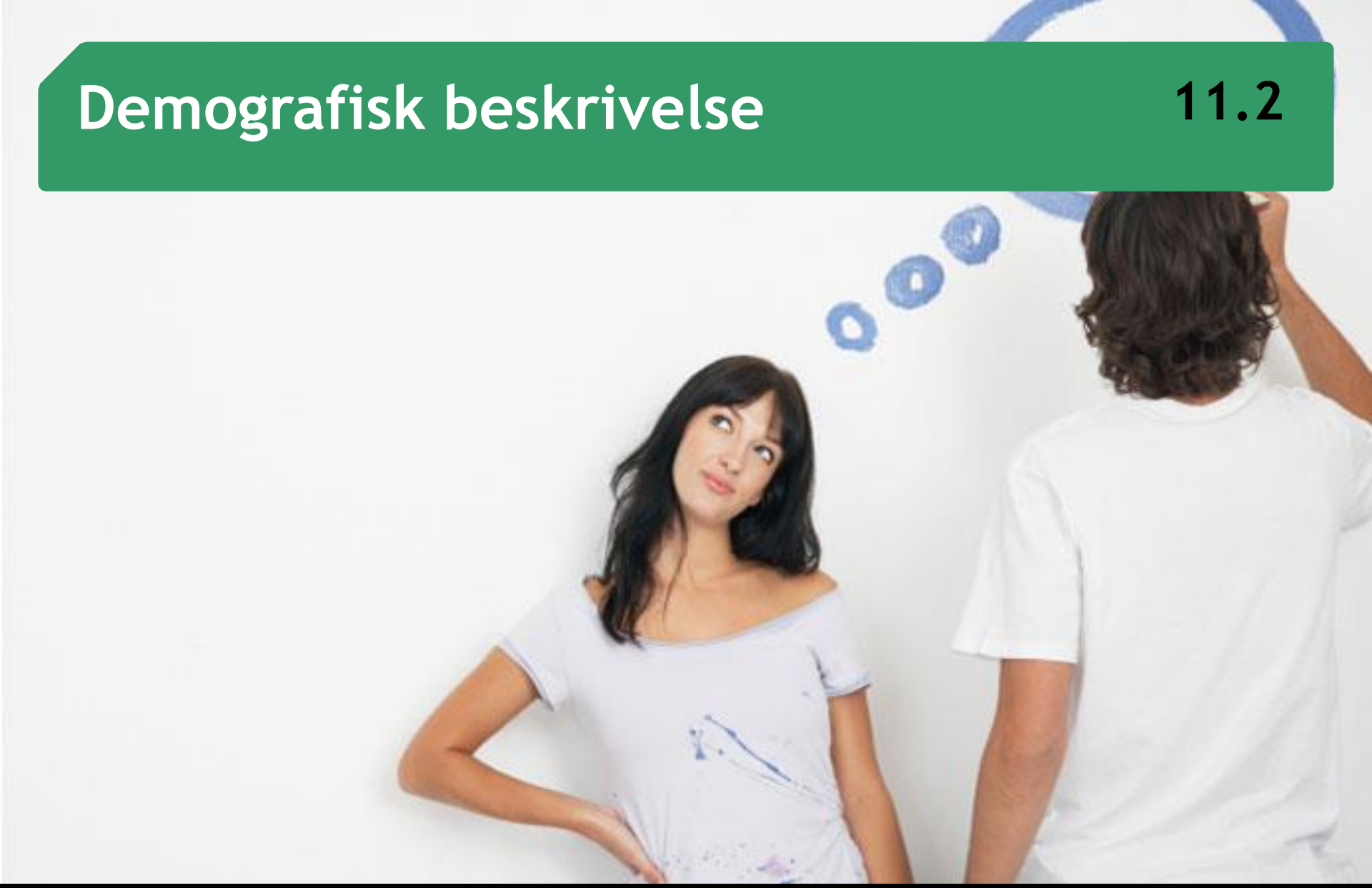
11.1

tns gallup

BOLIUS
BOLIGEJERNES VIDENCENTER

Demografisk beskrivelse

11.2

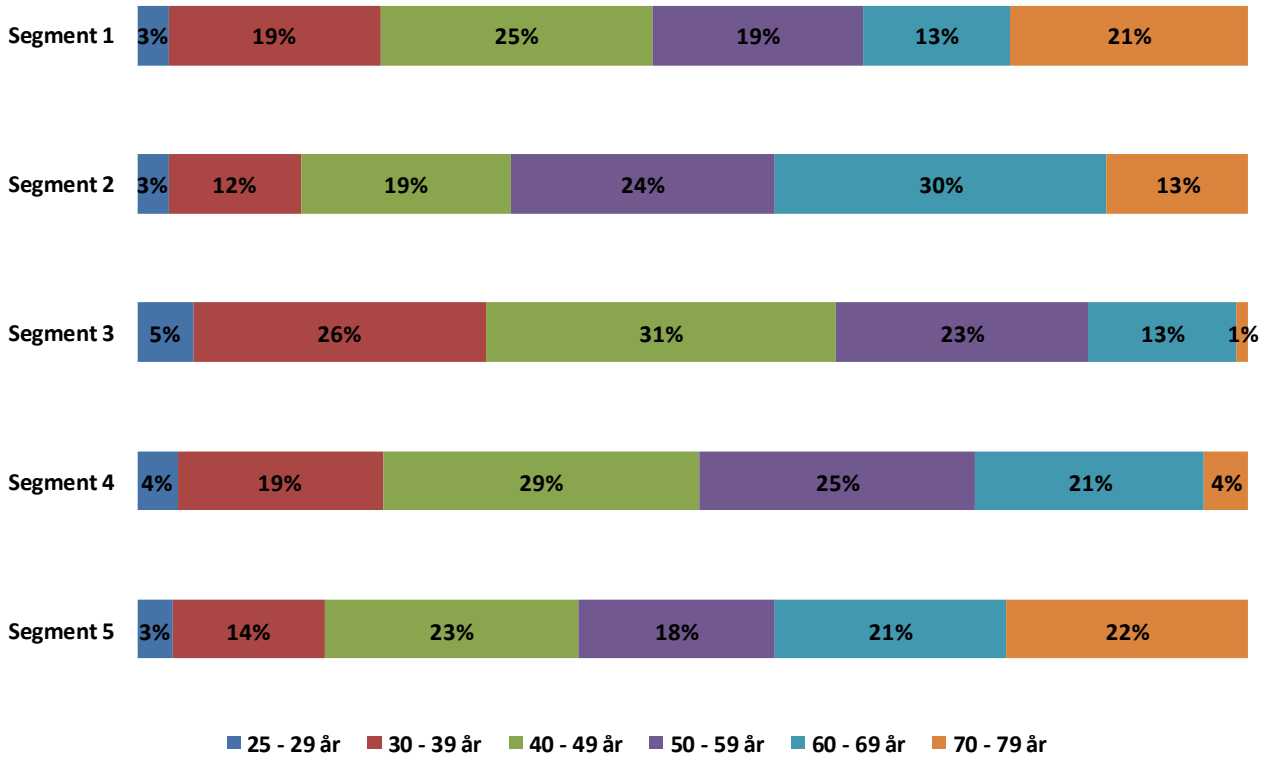


tns gallup

BOLIUS
BOLIGEJERNES VIDENCENTER

Demografisk beskrivelse

Alder

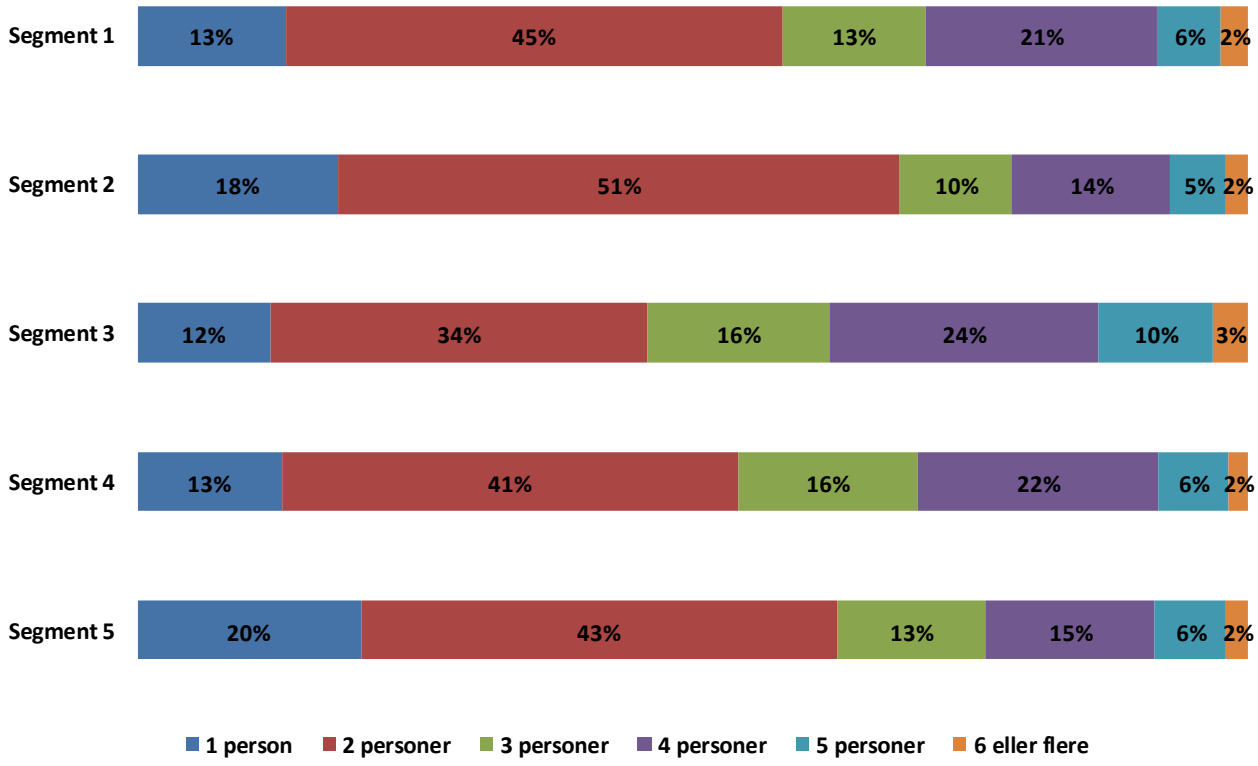


Segment 1 og segment 5 har den største andel af personer i alderen 70 – 79 år. Segment 2 har også en del ældre mennesker sammenlignet med gennemsnittet. Segment 3 må i højere grad betragtes som det ”yngre” segment.

© 2011 TNS

Demografisk beskrivelse

Husstandsstørrelse

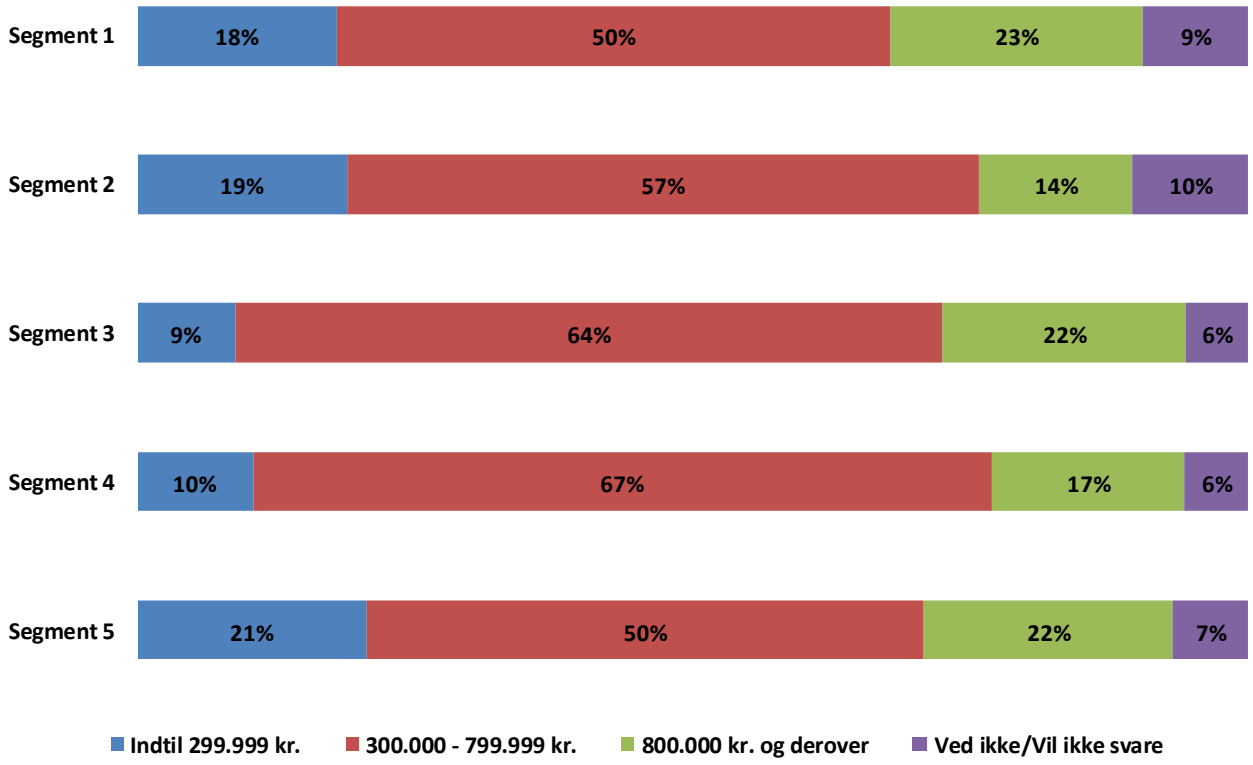


Segment 3 er det segment der har de største husstande efterfulgt af segment 4. Segment 2 har sammen med segmenterne 1 og 5 mange husstande med 1 og 2 personer i husstanden. Det er også i disse at der er flest "ældre" mennesker.

© 2011 TNS

Demografisk beskrivelse

Husstandsindkomst



Der er flest højindkomsthusstande i segment 1, 3 og 5. Segment 2 og 3 og har flest mellem-indkomsthusstande.

© 2011 TNS

Rangering af emner relativt til segmenterne

11.3

tns gallup

BOLIUS
BOLIGEJERNES VIDENCENTER

Rangering af emnerne relativt til de fundne segmenter

Denne tabel viser hvordan de enkelte segmenter rangerer de enkelte emner, indekseret op imod det totale gennemsnit. Dette giver mulighed for at se hvor det enkelte segment adskiller sig fra gennemsnittet.
Segment 1 er umiddelbart mest optaget af boligens arkitektur, mens segment 2 er mest optaget af indbrud. Segment 3 har fokus på større til- og ombygninger, mens segment 4 er mest optaget af boliglån og boligøkonomi. Segment 5 adskiller sig markant ved at være meget interesseret i køb og salg af bolig. De resterende facetter af segmenterne vil blive beskrevet i den endelige beskrivelse af segmenterne.

	Seg 1	Seg 2	Seg 3	Seg 4	Seg 5
Generel vedligeholdelse	95	104	102	105	89
Større til- og ombygninger	**176**	56	**256**	34	74
Valg af håndværker/rådgiver	106	112	94	77	**123**
Skader på boligen	66	**120**	96	109	91
Boligens arkitektur	**235**	63	98	51	101
Køb / salg af bolig	71	43	55	40	**384**
Boliglån og boligøkonomi	39	31	**144**	**159**	**136**
Energi og energirenovering	94	106	**111**	**116**	58
Indeklima	100	115	85	**112**	65
Indbrud	60	**154**	40	101	106
Haven	**127**	**126**	51	93	82

© 2011 TNS

Endelig karakteristik på segmenterne 11.4

tns gallup

BOLIUS
BOLIGEJERNES VIDENCENTER

Segment 1
Størrelse: ca. 221.000 husstande (18%)

Segment 1 er kendetegnet ved at gå op i:

- Boligens arkitektur
- Større til- og ombygninger
- Haven

Dette segment er især meget interesserede i boligens arkitektur – derudover går de også meget op i større til- og ombygninger (måske som en del af deres overvejelser omkring arkitekturen) i lighed med segment 3. Dog har dette segment mere fokus på udseende end økonomien i det. Desuden går segmentet op i haven. Segmentet tilbringer også mere tid i haven set i forhold til den totale målgruppe. Motivatorer for segment 1 i forhold til større til- og ombygninger er især at de betragter det som en hobby/livsstil og går op i det arkitektoniske. I forhold til barrierer er de største af dem relateret til bekvemmelighed – for stor påvirkning af hverdagen og man kan klare det på et senere tidspunkt. Segmentet er generelt ikke så interesseret i boligøkonomi.

Segment 1 ser ud til at være overrepræsenteret i den ældre del af befolkningen (70 – 79 år) og deraf også præget af at være ude af erhverv. Der er lidt flere kvinder i segmentet og der er en overrepræsentation af personer der bor på en gård.

Segment: Æstetikeren

© 2011 TNS

Segment 2
Størrelse: ca. 291.000 husstande (24%)

Segment 2 er kendetegnet ved at gå op i:

- Indbrud
- Haven
- Skader på boligen

Generelt er segmentet overrepræsenteret på en lang række af områder og derfor må dette segment siges at gå en del mere op i flere ting end de resterende segmenter. Deres opmærksomhed mod indbrud og skader på boligen kan enten betyde at de generelt er mere bekymrede eller også har de lige været ude for et uheld eller indbrud. Segmentet går også op i at tilbringe tid i haven. De ser især haven som et personligt og privat åndehul. Ligesom segment 1 er segment 2 heller ikke specielt interesseret i boligøkonomi.

Dette segment ser ud til at være underrepræsenteret i den ”yngre” del af målgruppen (under 49 år). Segmentet er primært husstande med enten 1 eller 2 personer og desuden også kendetegnet ved at være ude af erhverv og desuden også en smule underrepræsenteret på de højere indkomstniveauer (900.000 kr. og derover). De bor i højere grad i hus / villa / parcelhus end resten af målgruppen.

Segment: Den ældre ”Status Quo’er”

© 2011 TNS

Segment 3
Størrelse: ca. 177.000 husstande (15%)

Segment 3 er kendetegnet ved at gå op i:

- Større til- og ombygninger
- Boliglån og boligøkonomi
- Energi og energirenovering

Segment 3 er det segment der går mest op i større til- og ombygninger, hvilket kunne tyde på at dette segment står over for at skulle lave ændringer eller har lavet ændringer på boligen – hvilket bekræftes i undersøgelsen. Modsat segment 1 går dette segment ikke så højt op i arkitekturen, men nærmere økonomien samt eventuelle energiforbedringer der også kan være med til at spare på omkostningerne til huset. I forhold til større til- og ombygninger er de største motivatorer behov for mere plads, skabe rammen om det gode liv samt nye behov i familien. De største barrierer er økonomi, manglende tillid til håndværkere og risikoen for halvfærdige projekter. I dette segment er der en helt klar overrepræsentation blandt de som har foretaget ændringer på huset inden for det seneste år – også i forhold til energiforbedringer. De henter primært viden til at få gennemført projekt på internettet eller hos familie og venner og fagblade sammenlignet med totalen. De er også selv meget aktive når det komme til selve udførslen af både store og mindre tiltag.

Segment 3 er overrepræsenteret i den yngre del af målgruppen og blandt 4- og 5-personers husstande, hvilket giver en indikation om at vi her har med familier med hjemmeboende børn at gøre. De bor, i højere grad end resten af målgruppen, i større provinsbyer – primært i Syddanmark. De er i højere grad mænd og er i højere grad arbejdere (faglært/ufaglært). Måske har vi med et gør-det-selv segment at gøre?

Segment: Gør-det-selv

© 2011 TNS

Segment 4
Størrelse: ca. 347.000 husstande (28%)

Segment 4 er kendetegnet ved at gå op i:

- Boliglån og boligøkonomi
- Energi og energirenovering
- Indeklima

Segment 4 er det segment der går mest op i boligøkonomi sammenlignet med de øvrige segmenter, ligesom det er det segment der går mest op i energirenoveringer. Det lader til at dette segment, som også er det største, mest går op i den løbende drift ved at have et hus. De største motivatorer for segment 4 i forhold til at få gennemført energirenoveringer er økonomi og miljømæssige overvejelser. Den største barriere er økonomi.

Segment 4 er underrepræsenteret i den ældre del af befolkningen (70 – 79 år) og overrepræsenteret i aldersgruppen 40 – 49 år. De er overrepræsenteret blandt lavere funktionærer. De er underrepræsenteret i de helt lave indkomstgrupper, men også i de helt høje. Deres indkomst findes altså primært i mellemområdet. De er underrepræsenteret i større provinsbyer og det er i dette segment hvor der er flest i hovedstadsområdet. Sammenlignet med resten af målgruppen bor de i højere grad i rækkehuse.

Segment: Den yngre ”Status Quo’er”

© 2011 TNS

Segment 5
Størrelse: ca. 180.000 husstande (15%)

Segment 5 er kendetegnet ved at gå op i:

- Køb / Salg af bolig
- Boliglån og boligøkonomi
- Valg af håndværker / rådgiver

Segment 5 er kendetegnet ved at være mest interesserede i køb / salg af bolig, hvilket betyder at dette segment højst sandsynligt enten går med overvejelser om at sælge eller købe bolig. Naturligt nok er dette segment også interesseret i boliglån og boligøkonomi. Desuden er dette segment også interesseret i valg af håndværker / rådgiver. Hvis man kigger på motivatorer for segment 5 i forhold til generel vedligeholdelse og større ombygninger er de alle relateret til at ville gøre boligen mere værd med henblik på salg. Derudover har segmentet generelt en mistillid til rådgivere.

Dette segment er overrepræsenteret i den ældre del af befolkningen (70 – 79 år) – samt i 1-personers husstande. De er overrepræsenteret i forhold til at være enke/enkemand, hvilket betyder at en del af dem nok søger ny bolig pga. for meget plads. Igen ser vi en overrepræsentation af personer ude af erhverv i dette segment. Mht. indkomst så er der både en overrepræsentation i den lave indkomst såvel som i den høje. Dette segment bor også i højere grad i rækkehus sammenlignet med resten af målgruppen.

© 2011 TNS

Korrespondance-analyse på motivatorer og barrierer inden for generel veligeholdelse, ombygninger og energirenovering

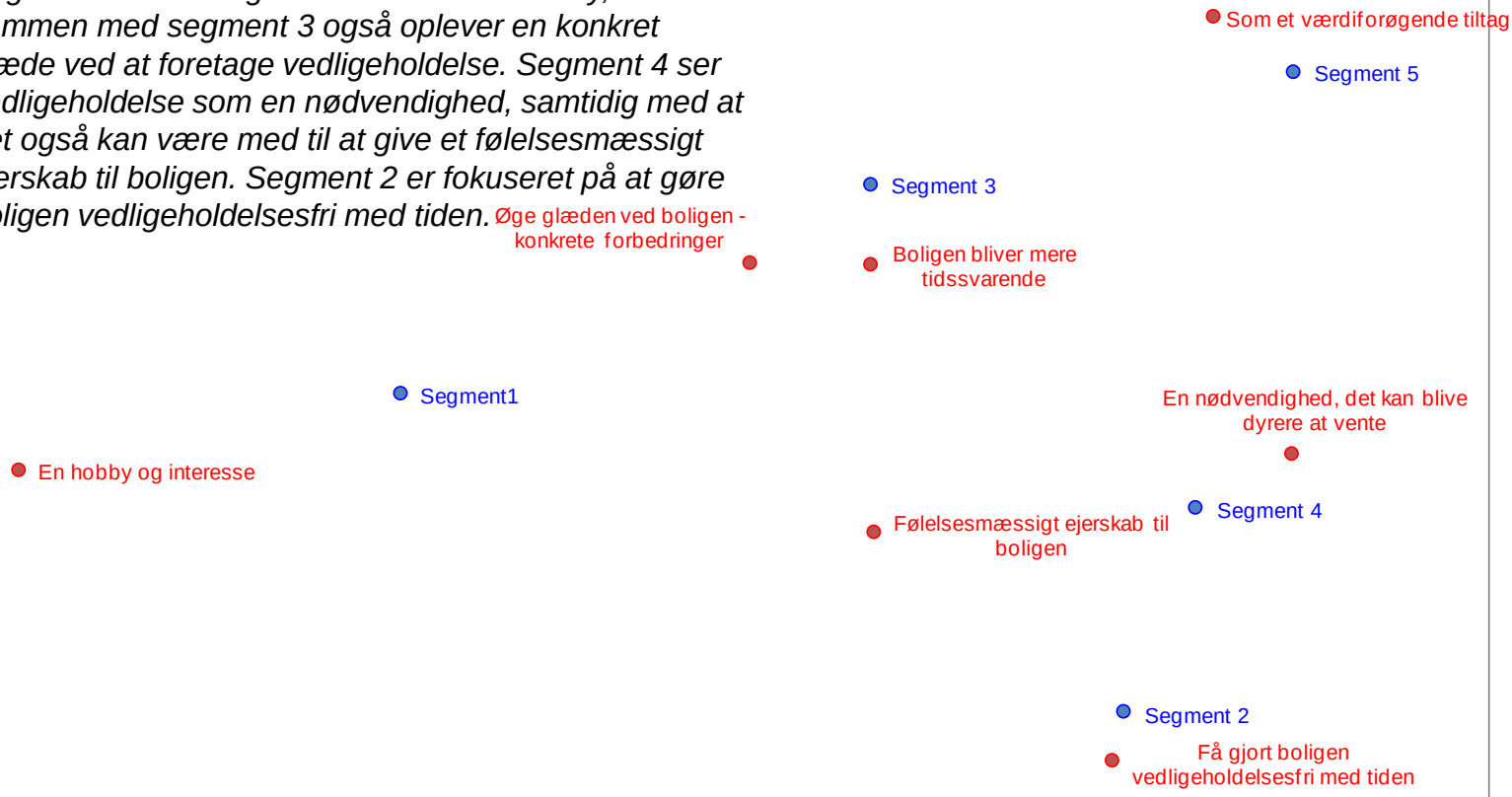
11.5

tns gallup

BOLIUS
BOLIGEJERNES VIDENCENTER

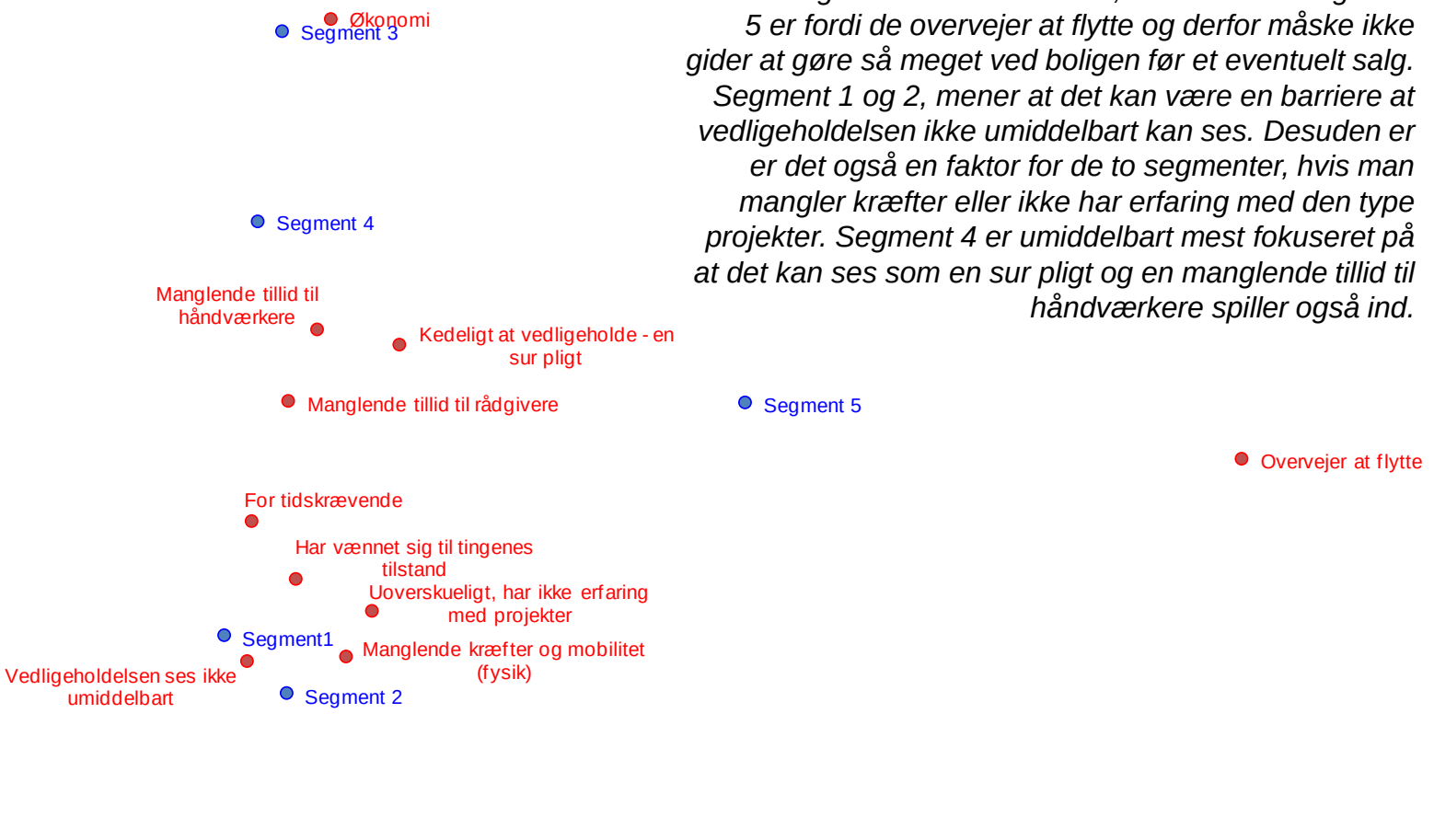
Motivatorer for gennemførelse af generel vedligeholdelse

Segment 5 placerer sig afsides med fokus på at generel vedligeholdelse kan ses som et værdiforøgende tiltag. Segment 1 ser vedligeholdelse som en hobby, mens de sammen med segment 3 også oplever en konkret glæde ved at foretage vedligeholdelse. Segment 4 ser vedligeholdelse som en nødvendighed, samtidig med at det også kan være med til at give et følelsesmæssigt ejerskab til boligen. Segment 2 er fokuseret på at gøre boligen vedligeholdelsesfri med tiden.



© 2011 TNS

Barrierer for gennemførelse af generel vedligeholdelse



Den altoverskyggende barriere for segment 3 mod at få lavet vedligeholdelse er økonomi, mens det for segment 5 er fordi de overvejer at flytte og derfor måske ikke gider at gøre så meget ved boligen før et eventuelt salg. Segment 1 og 2, mener at det kan være en barriere at vedligeholdelsen ikke umiddelbart kan ses. Desuden er er det også en faktor for de to segmenter, hvis man mangler kræfter eller ikke har erfaring med den type projekter. Segment 4 er umiddelbart mest fokuseret på at det kan ses som en sur pligt og en manglende tillid til håndværkere spiller også ind.

Â© 2011 TNS

Motivatorer for gennemførelse af større til- og ombygninger

Segment 5 mener at en motivator for en større ombygning er at det kan øge boligens salgsmulighed, mens segment 1 ser det som en hobby/livsstil. Derudover betyder det arkitektonisk også en del for dem. Segment 3 fokuserer på at skabe rammerne for det gode liv, samt et behov for mere plads. Segment 2 vil foretage ændringer for at imødekomme fremtidige livsvilkår.

© 2011 TNS

Barrierer for gennemførelse af større til- og ombygninger

Segment 1 og 2 mener at det kan være for stor påvirkning af hverdagen. Desuden mener de at man har tiden for sig. Segment 4 og 5 ser økonomien som en barriere sammen med manglende tillid til rådgivere. Segment 3 har manglende tillid til håndværkere og ser også risikoen for halvfærdige projekter som en barriere.

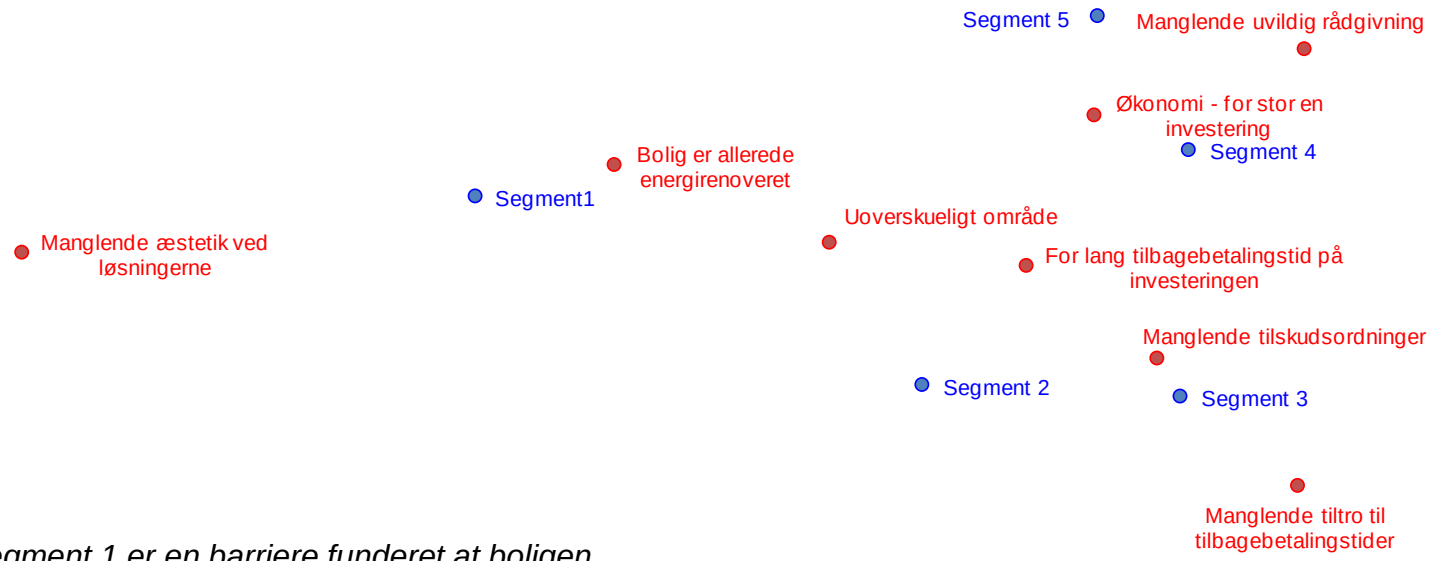
© 2011 TNS

Motivatorer for gennemførelse af energirenovering

Segment 5 ser det som positivt i forbindelse med et fremtidigt salg at skulle foretage energirenoveringer. Segment 3 ser uafhængighed af energiselskaberne som en motivatorer, mens de sammen med segment 4 også kan se en motivator i det økonomiske. Segment 1 ser det som en motivator at det kan give bedre komfort og indeklima og kan også lide aspektet med ikke at tabe penge på at have en dårlig isolering af huset. Segment 2 fokuserer også på et bedre indklima – derudover betyder miljømæssige overvejelser også noget.

© 2011 TNS

Barrierer for gennemførelse af energirenovering

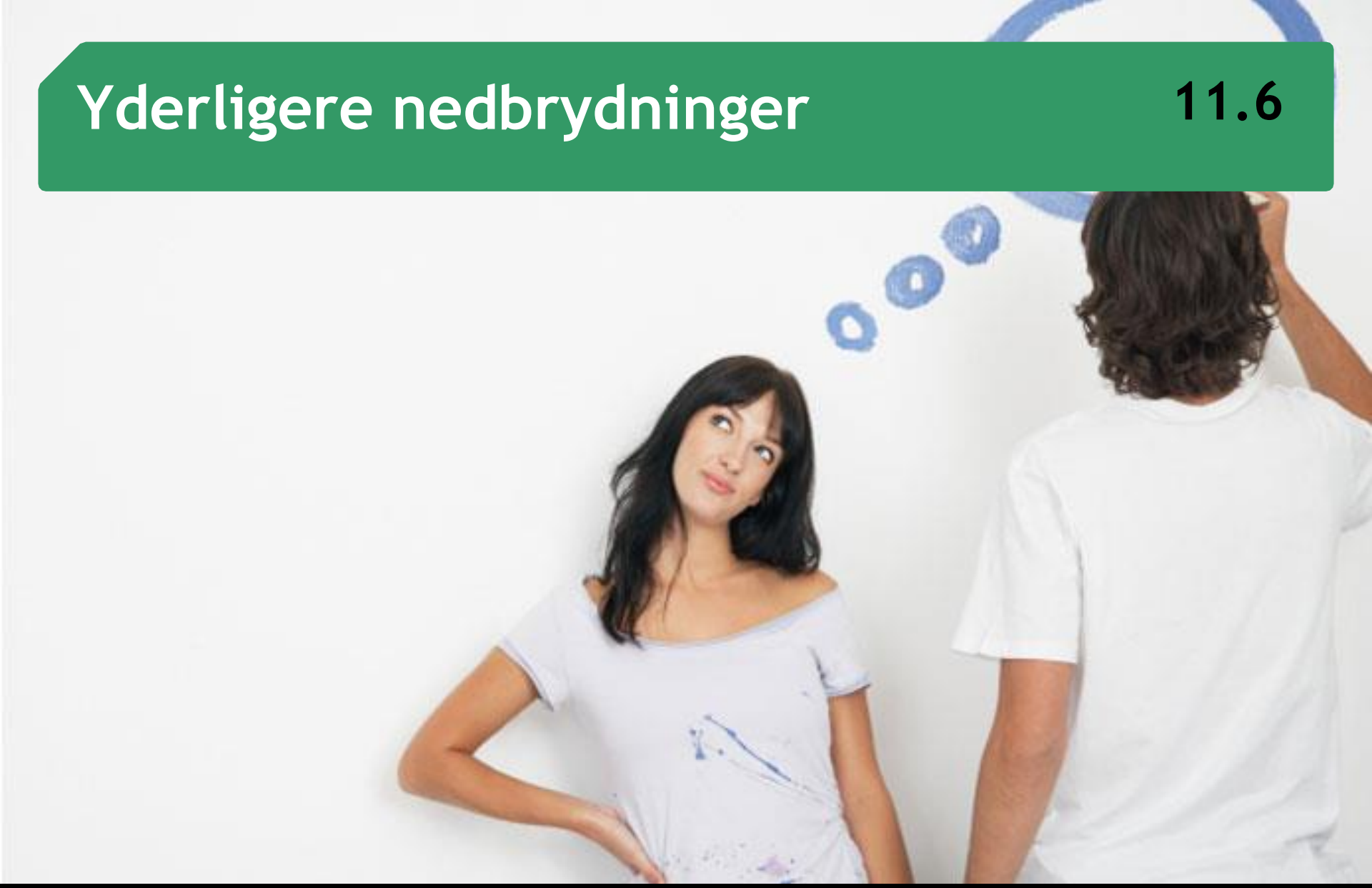


For segment 1 er en barriere funderet at boligen allerede er energirenoveret eller også kan løsningen mangle æstetik. Segment 4 og 5 fokuserer på at det kan være en for stor investering. Derudover har de også fokus på at der kan mangle uvildig rådgivning. Segment 3 ser det som en barriere at der mangler tilskudsordninger, samt at der måske kan være for lange tilbagebetalingstider. Segment 2 kan også have problemer med læsning og forståelse af tilbud.

© 2011 TNS

Yderligere nedbrydninger

11.6



tns gallup

BOLIUS
BOLIGEJERNES VIDENCENTER

Yderligere nedbrydninger

Der er udarbejdet yderligere nedbrydninger af alle spørgsmål i bilag:

- ‘Segmenter_Tabel1.xlsx’

© 2011 TNS