

# Målgrupps- & flyttanalys Skaraborgs kommunalförbund

2024-12-06

# Innehåll

Kapitel	Sida
Om uppdraget	3
<b>Del 1: Framtida målgrupper i Skaraborg</b>	<b>9</b>
Behov av kompetens	13
Framtida målgrupper - livsfaser	19
Framtida målgrupper - upptagningsområden	25
<b>Del 2: Hur vill befintliga och nya målgrupper bo?</b>	<b>29</b>
<b>Del 3: Flyttmönster och rörlighet på bostadsmarknaden</b>	<b>36</b>
<b>Del 4: Rekommendationer och slutsatser för Skaraborg</b>	<b>41</b>
Sammanfattning av framtida Skaraborgare	42
Rekommendation för framtida bostadsutformning	45
Insatser för att initiera ökad rörlighet	49

*Bilaga 1 - Exempel på forskning med fokus på flyttströmma*

*Bilaga 2 - Sammanställning av förslag från djupintervjuer*



# Om uppdraget, metod och faktaunderlag

# Om uppdraget

## Om rapporten

Skaraborgs Kommunalförbund har sedan tidigare tagit fram en aktuell bostadsförsörjningsanalys med tillhörande kvantitativa scenarier kopplat till förväntad befolkningstillväxt. Som ett ytterligare komplement finns ett behov av att få en bredare förståelse gällande hur framtida målgrupper, utifrån vad pågående och planerade arbetsetableringar innebär, och hur en ökad rörlighet på bostadsmarknaden kan genereras.

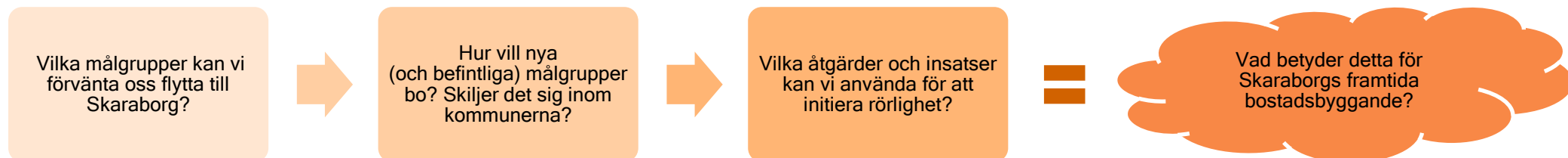
Denna studie syftar till att ge en fördjupad bild av hur de som förväntas flytta till Skaraborg utifrån kompetensbehovet vill bo samt vad det betyder för bostadsutvecklingen.

*Hur vill dagens och framtidens "Skaraborgare" bo?*

## Resultat

Resultatet redovisas för Skaraborg som helhet men rekommendationer och slutsatser som ges är även tillämpliga på kommunnivå.

I de fall där typiska skillnader mellan kommunerna förekommer gällande framtida målgruppers efterfrågan och preferenser, redogörs dessa på en översiktlig nivå.



## Metod

För att besvara studiens frågeställningar har flera olika källor använts

- Information, fakta och slutsatser från Bostadsförsörjningsanalys genomförd av WSP 2023-10-13.
- Djupintervjuer med nyckelpersoner inom Skaraborg.
- Juni Strategis egeninitierade djupgående målgruppsstudier.
- Erfarenhetsåterföring med inkluderande djupintervjuer från geografiska platser med liknande utmaningar.

Uppdraget är genomfört under september till och med november 2024. Medverkande konsulter är Linnea Nilsson, Mona Kjellberg och Anna Persson på Juni Strategi.

# Strategiunderlag

## Utgångspunkt

### Delregional utvecklingsstrategi för Skaraborg, DRUS

Utgångspunkten för denna målgrupps- och flyttanalys baseras på Delregional utvecklingsstrategi för Skaraborg, DRUS, som är den strategi som ska leda det regionala utvecklingsarbetet fram till 2030.

I strategin ingår tre övergripande mål samt två mätbara effektmål.

#### De övergripande målen innebär att Skaraborg är:

- synligt i världen och skaraborgarna trivs och utvecklas.
- en industriregion i världsklass där befintliga företag är framgångsrika, nya etablerar sig och dit människor flyttar.
- globalt konkurrenskraftigt genom att möta kompetensbehoven för ett arbetsliv i omställning och en värld i förändring.

#### Effektmålen är:

- Skaraborg är en arbetsmarknadsregion, Sveriges fjärde största.
- Skaraborg har 300 000 invånare.

Effektmålet gällande befolkningsökningen innebär att Skaraborg ska växa med 30 000 invånare, från dagens cirka 270 000 invånare till 300 000 invånare.



# Faktaunderlag

## Med fokus på kompetensförsörjning och näringslivetableringar

Nedan redovisas studier och rapporter från Skaraborgs Kommunalförbund som använts som faktaunderlag.

- Strategi Nätverksstaden Skaraborg.
- Behovsinventering: Kompetensförsörjning i Skaraborgs tillverkande industriföretag, Delrapport 1, oktober 2023.
- Behovsinventering: Kompetensförsörjning i Skaraborgs tillverkande industriföretag, 2023. Delrapport 2, april 2024
- Etableringar Skaraborg



# Faktaunderlag

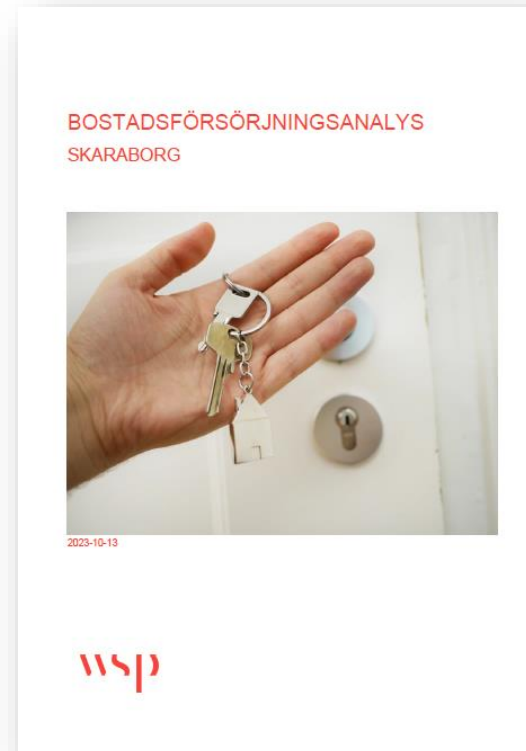
## Med fokus på bostadsutveckling

### Bostadsförsörjningsanalys

Som ett verktyg för att uppnå målen enligt DRUS, har Skaraborg Kommunalförbund tagit fram en Bostadsförsörjningsanalys med syfte att precisera vilka förutsättningar som finns i delregionen och dess kommuner och vad det betyder för framtida efterfrågan av bostadsvolymer och upplåtelseformer kopplat till den framtida effektmålet om 300 000 invånare. Resultatet i analysen innebär att det behövs minst 11 000 nya bostäder.

I Bostadsförsörjningsanalysen beskrivs att den stora industriexpansionen ger Skaraborg stora möjligheter men innebär också utmaningar. Vidare beskrivs att Skaraborg behöver attrahera både nationell och internationell arbetskraft för att fylla kompetensbrister, särskilt inom tekniska och industriella yrken. Detta kräver samarbete mellan kommuner, investering i infrastruktur som kollektivtrafik och att skapa attraktivt boende med tillgång till samhällsservice som förskolor och sjukvård. Regionen måste dessutom arbeta med att stärka sin image och attrahera fler invånare till en hållbar tillväxt.

Kopplat till volymmålen om minst 11 000 bostäder blir fokus för denna målgrupps- och flyttanalys att ge fördjupade insikter kring hur dagens och framtidens Skaraborgare vill bo.



Med en vision om 300 000 invånare visar Bostadsmarknadsanalysen på att det behövs minst 11 000 nya bostäder, i såväl flerbostadshus som småhus.

# Faktaunderlag

## Med fokus på olika målgruppers syn på flytt och boende

Utöver den deskresearch samt intervjuer som presenteras i rapporten, har Juni Strategi, i analysarbetet även nyttjat djupgående kunskap gällande målgruppers olika förutsättningar och prioriteringar sett ur ett boendeperspektiv.

Till höger visas ett urval av Juni Strategis tidigare målgrupps- och flyttstudier som tagits i beaktning. Metodiken för de olika studierna bygger på genomförda djupintervjuer, rikstäckande enkätstudier och bearbetad statistik.

Till detta har även en erfarenhetsåterföring gjorts från Juni Strategis tidigare genomförda studier och utredningar på geografiska platser med liknande utmaningar såsom Region Blekinge och Region Västerbotten.







Del 1:  
Framtida målgrupper i  
Skaraborg

# Framtida målgrupper i Skaraborg

Del 1 innehåller och besvarar nedanstående frågeställningar;

- Sammanställning av djupintervjuer
- En beskrivning av framtida behov av kompetens inom branschinriktningarna offentlig sektor, industri och övriga verksamheter samt av olika nivåer på utbildningsinriktningar.
- En beskrivning av framtida målgrupper utifrån parametrar som ålder och livsfas
- En beskrivning av framtida målgrupper utifrån olika förutsättningar för lokal, nationell och internationell inflyttning.



# Genomförda djupintervjuer

För att få fördjupad kunskap om det förväntade och efterfrågade kompetenstillskottet till delregionen har Juni Strategi genomfört djupintervjuer med olika nyckelpersoner som har god insikt i de framtida etableringarna och/eller verksamheterna. Detta för att identifiera vilket potentiellt bostadsbehov och efterfrågan som en förväntad inflyttning kan innebära för delregionen.

Intervjuerna har varit ca 45-60 minuter långa och genomfördes under september och oktober 2024. Som underlag har en intervjuguide använts, denna har anpassats till respektive intervju.

Totalt har 13 personer intervjuats.

I rapporten lyfts olika citat från intervjuerna fram i orange kursiv text. Dessa ska inte ses som en absolut sanning eller slutsats, utan syftar till att spegla och återge en bredd av de som framkom i intervjuerna.

I samband med intervjuerna har även Juni Strategi fått ta del av vissa befintliga utredningar och rapporter som respondenterna själva hänvisat till, såsom aktuell kompetensförsörjningsanalys.



Organisation	Namn	Ansvarsområde
<b>Statliga och Regionala verksamheter</b>		
Försvaret	Marcus Rönnqvist	HR-chef
Skaraborgs sjukhus	Marie Roderth Johansson	HR-chef Skaraborgs sjukhus
Kriminalvården	Tomas Sörman	Delprojektledare, Kriminalvården Mariestad
VGR	Jonathan Gartner	Ansvarig demografisk data vid VGR
<b>Industrin</b>		
Volvo	Jörgen Gustafsson	Ansvar för Volvos nya batterifabrik
Daloc	Mårten Stålnacke	HR-chef samt representant i Teknikcollege
<b>Kommunalt perspektiv</b>		
Skövde kommun	Sofia Myrman	HR-chef
Falköpings kommun	Maria Axelsson	HR-chef
Hjo kommun	Pauline de Puy	HR-chef
Kommunalförbundet	Frida Karlge	Chef Omställning Skaraborg
	Catarina Carlehed	Strateg Kompetens-försörjning
	Peter Yström	Business Region Skaraborg
	Veronica Palmborg	Kompetensnavet

# Sammanställning av genomförda intervjuer

Intervjupersonernas syn på vilka möjligheter och utmaningar som omställningen innebär för Skaraborg



## Möjligheter

- En gemensam syn på värdet av hela regionen och vilja till samarbete.
- Förståelse för behov av investeringar i tid och pengar.
- Kommunernas och företagens likheter och olikheter som skapar en bra dynamik.
- Stora arbetsgivare som vill investera i regionen
- Samarbetet med högskolan i Skövde för att påverka inriktning av utbildningar efter behov.
- Nyttja erfarenheter från andra regioner som ligger före i utvecklingsplanerna.
- Den känsla av småskalighet som kan erbjudas
- Varierande prisnivåer för boenden

## Utmaningar

- Den framtida konkurrens om kompetens som kommer finnas inom offentliga verksamheter, grön omställning och AI.
- Att nyinflyttade yngre invånare saknar mer urbana kvaliteter och att Skaraborg inte erbjuder, eller uppfattas ha ett rikt kulturliv.
- Att "Skaraborg" är okänt som plats och vilket liv som erbjuds här, både hos människor i och utanför Sverige.
- Konkurrenskraftiga lönenivåer i förhållande till storstäderna
- Bristande kollektiva kommunikationer mellan kommunerna, och större etableringar.

# Behov av kompetens

Material från Skaraborg samt djupintervjuer

# Målgruppernas framtida yrkesbranscher

## Offentlig sektor

### Kommunal och regional verksamhet

För Skaraborg utgör inte bara nyrekryteringar utan framför allt ersättningsrekrytering en stor framtida utmaning och behov av nya hushåll till delregionen. I intervju med Skaraborgs Sjukhus, VGR samt 3 av Skaraborgs kommuner anges stora utmaningar med nyrekrytering såväl som ersättningsrekrytering på grund av kommande pensionsavgångar.

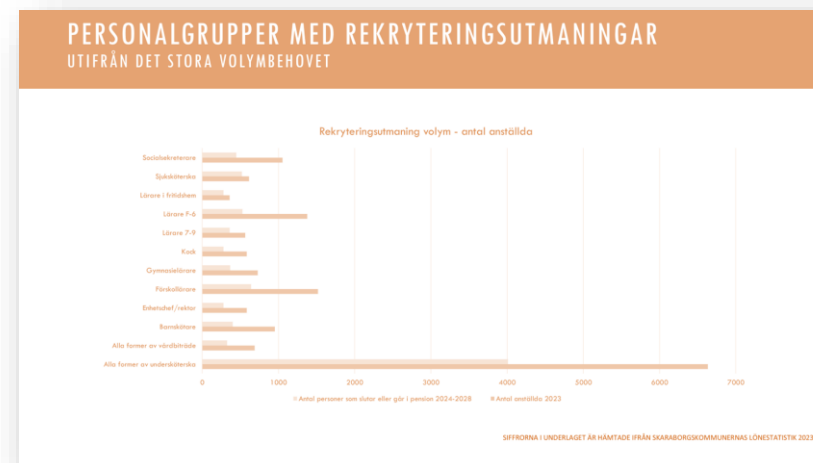
*”Det är inte bara nyrekryteringar som krävs, utan även behov av ersättningar, då en mycket stor del inom nuvarande hushåll i arbetsför ålder, kommer gå i pension.”*

*”Vi kommuner har ungefär samma behov men vi har olika förutsättningar. Svårigheten är att rekrytera basyrken. Undersköterskor och vårdpersonal till äldreomsorgen är kritisk.”*

### Statliga verksamheter

Det finns även flera statliga investeringar i delregionen såsom kriminalvården som expanderar kraftigt i Tidaholm och Mariestad. Försvaret beskriver i intervju att de kommer ha stor ökning av antalet värnpliktiga. Dessutom har man också ett mycket stort behov av ersättningsrekrytering i och med omfattande pensionsavgångar framöver.

*”Vi (Försvaret) ser ett stort behov av bostäder i anslutning till Skövde, Karlsborg och Såtenäs. Detta beror till stor del på den befintliga skuld av bostäder som existerar. Vi ser ett behov om ett hundratal nya bostäder kring dessa tre orter. Störst är behovet i Karlsborg.”*



# Målgruppernas framtida yrkesbranscher

## Industrin

I Skaraborg sker just nu en rad olika investeringar som kommer innebära stora möjligheter för regionen. AB Volvo planerar att etablera en battericellstillverkning i Mariestad från 2030. Fabriken kommer vara Sveriges största fabrik för produktion av battericeller. Metsä Tissue ska fördubbla sin produktionskapacitet. Lantmännen Reppe ska bygga en ny fabrik för utvinning av ärtprotein. Gasum bygger biogasanläggning. Ett flertal andra företag planerar att bygga ut, såsom Dafgårds, Arla, Semper, Ljussgård, Daloc, Mio med flera. Logistikcentret Skaraborg Logistic Center bygger ut.

Såväl faktaunderlag som djupintervjuerna vittnar om att de planerade nyetableringarna i Skaraborg i kombination med den ersättningsrekrytering som kommer krävas innebär omfattande tillskott av hushåll som har kompetens och erfarenhet inom industrin.

*”Skaraborg håller på att bli industrikuvös. Ge mig ett annat geografiskt område som har denna verksamhet. Vi pratar 40 000 arbetsplatser med fokus på industri.”*

*”Vi (Daloc) är för Töreboda samma som Volvo är för Skövde.”*

*”Skaraborg är en industriellt tung region. Men högutbildade väljer andra orter pga. att man kanske inte ser möjligheterna för det man vill jobba med. Då står Skaraborg och jämförs emot större regioner som Göteborg/Stockholm.”*



Etableringar inom Skaraborg. Bilder från juni 2024.

# Målgruppernas framtida yrkesbranscher

## Övriga verksamheter

Det finns även andra branscher som sannolikt också kommer ha framtida utmaningar gällande kompetensförsörjning. Vissa av dem blir ett resultat och en effekt som stödfunktioner för de större etableringarna, men inte alla. De branscher som nämns är exempelvis;

- Utbildning; Specialistkonceptens inom Skövde högskola.
- Barnomsorg.
- Byggpersonal för redan etablerade byggfirmor inom Skaraborg
- Livsmedelsbranschen – utvecklingen och expansion inom processindustrin.
- Turism, hotell och restauranger.
- Myndigheter som Försäkringskassan mfl.





# Målgruppernas utbildnings- och kompetensnivå

## Framtida behov

Skaraborgs framtida behov av arbetskraft inom offentlig sektor och industrin inkluderar ett behov av kompetens inom varierande utbildningsnivåer.



### Offentlig sektor

- Olika tjänster inom sjukvård, äldreomsorg, kriminalvård
- Undersköterskor och sjuksköterskor
- Läkare/lärare och vidareutbildade specialister
- Organisationsledning

### Industrin

- Operatörer –yrkesutbildning
- Ingenjörer och vidare utbildade specialister inom exempelvis AI och grön omställning
- Strateger och företagsledning

Det finns stora behov inom alla kompetensnivåer! Behovet i volym är som störst inom gymnasial nivå/yrkeshögskola. Absolut svårast upplevs dock att rekrytera tjänstepersoner med olika specialistkompetenser, där upptagningsområdet ofta kan vara utanför delregionen. Ingenjörer, konstruktörer och alla typer av tekniker uppges svåra att rekrytera med hänvisning att det är ett ”tunt underlag från högskolan”. Vidare tar specialistutbildningarna som behövs relativt lång tid, såsom exempelvis inom sjukvården.

*”Vi har riktigt svårt att attrahera specialistläkare, såsom läkare med inriktning inom barn/ungdom psykiatri, ögonläkare mfl.”*

*”Den befintliga Skaraborgaren är generellt sett inte lika högutbildad som den inflyttande Skaraborgaren är.”*

*”Vad gäller utbildningsnivå så uppskattar vi att ca. 85-90% har högst gymnasieutbildning och ca. 10-15% någon form av eftergymnasial utbildning.”*

*”Vi kommer behöva fler inom alla yrkesgrupper.”*

*”Undersköterska är svårt att rekrytera redan nu. Vi har ett rejält underskott”*

*”Vi har bra möjligheter till vidareutveckling internt”*

# Målgruppernas utbildnings- och kompetensnivå

## Framtida konkurrens

En ytterligare aspekt som lyfts i intervjuerna är att den kompetens som behövs inom såväl offentlig sektor som inom industrin även kommer efterfrågas starkt av andra regioner och kommuner framöver.

Tidigare undersökningar visar att högutbildade personer i större utsträckning bosätter sig i områden med hög mångfald inom arbetsliv, kommersiellt utbud och service samt kultur och nöjesliv. I intervjuer nämns även lönenivåerna i Skaraborg som en anledning att vissa väljer andra städer eller platser som har högre ersättningsnivåer.

I intervjuerna uppmärksammas även en förhållandevis stor del av kompetensen innebär områden som den gröna omställningen och AI, det vill säga att tillgången på personer med dessa kunskaper är extremt begränsad idag och ses vara framöver. För att möta dessa behov genomförs redan idag medvetna satsningar för att stärka yrkesutbildningar och tekniska program, framför allt genom högskolan i Skövde.

*”Den som nu utbildar sig inom industri och tekniksidan kommer ha jobb i framtiden.”*

*”Vi behöver gemensamt planera för specifik påbyggnadsutbildningar inom den gröna omställningen. Det är inte en kompetens som är relaterad till enskilda företag, den kommer vi alla att ha nytta av inom Skaraborg.”*

*”Det finns 800 industriföretag i Skaraborg. Alla måste ställa om.”*



# Framtida målgrupper

Livsfaser

# Mål för befolkningsutveckling i Skaraborg

## Omfattning av behov av nya Skaraborgare

Effekt målet om en befolkningsökning med 30 000 invånare, enligt Delregional utvecklingsstrategi för Skaraborg, DRUS, baseras på en prognos om att ha ett positivt födelsenetto på 4 000 personer samt ett positivt flyttnetto på 26 000 personer. Det positiva inflyttningsnettot bör primärt utgöras av personer i arbetsför ålder med kompetens inom välfärden och industrin.

För att lyckas uppfylla ett positivt flyttnetto om 26 000 individer innebär det

- Att lyckas attrahera en inflyttning av primärt personer i åldrarna 19-49 år.
- Att upptagningsområdet för nya Skaraborgare kommer innebära såväl inrikes- som utrikes inflyttning

## Primära och sekundära målgrupper

På följande sidor presenteras Juni Strategis rekommenderade primära och sekundära målgrupper för att Skaraborg ska uppnå ökad befolkningstillväxt och klara behovet av kompetensförsörjning. Junis rekommendation har matchats mot Skaraborgs förutsättningar och baseras på analys av flera underlag, såsom Junis egna målgruppsstudier, flyttströmsanalyser och erfarenheter från andra kommuner och regioner med liknande förutsättningar, fakta från Skaraborgs Kommunalförbund samt insikter via de kompletterande djupintervjuerna med representanter för olika verksamheter inom Skaraborg.



# Framtidens ”Skaraborgare”

Primära målgrupper för Skaraborgs delregion är unga vuxna (18-30 år) och barnfamiljer (25-49 år). Det innebär att Skaraborg dels måste attrahera nya samt behålla befintliga invånare bland målgrupperna unga vuxna och barnfamiljer. Målgrupper som ”mitt i livet” och ”passionärer” bedöms som sekundära. Dessa målgrupper är viktiga att behålla inom delregionen men också en viktig pusselbit i arbetet att frigöra befintliga småhus för att kunna tillgodose både ett bostadsbehov och en bostadsefterfrågan bland befintliga och potentiellt nya invånare, unga vuxna och barnfamiljer.



**Unga vuxna**  
Par och ensamboende (18-30 år)  
**Livsfas:** Självständig.

Behov av att behålla befintliga unga Skaraborgare inom delregionen.

Behov av att lyckas attrahera en stor andel nya inflyttare till delregionen, såväl från angränsande geografier, som nationellt och internationellt.

**Primär målgrupp för ökad tillväxt och kompetensförsörjning**



**Familjeliv**  
Par och ensamstående (25-49 år)  
**Livsfas:** Familjebildare/Småbarnsfamilj.

Behov av att behålla befintliga och framtida barnfamiljer inom delregionen.

Behov av att lyckas attrahera en mycket stor andel nya inflyttare till delregionen, såväl från angränsande geografier, som nationellt och internationellt.



**Mitt i Livet**  
Par och ensamboende (50- 64 år)  
**Livsfas;** Personer utan hemmaboende barn eller barn på väg att flytta hemifrån

Behov av att behålla målgruppen inom Skaraborg.

Erbjuda målgruppen en ännu högre livskvalitet genom att planera för nya bostäder i attraktiva lägen, och därmed frigöra befintliga småhus till nytillkomna Skaraborgare.

**Sekundär målgrupp med syfte att frigöra befintliga småhus till unga par och barnfamiljer**



**Passionärer**  
Par och ensamboende (65 +år )  
**Livsfas:** ”Passionär” (65+).

Behov av stödja den åldrande och antalsmässigt tilltagande målgruppen inom Skaraborg.

Erbjuda målgruppen ökad livskvalitet genom att planera för nya funktionella bostäder i attraktiva lägen, och därmed frigöra befintliga småhus till nytillkomna Skaraborgare

# Primära målgrupper för ökad tillväxt och kompetensförsörjning

## Unga vuxna, 18-30 år

### Unga vuxna, par och ensamboende (18-30 år)

Målgruppen är en nyckel till att lösa framtida rekryteringsbehov, både inom gymnasiala yrken som behövs inom offentliga verksamheter inklusive försvaret, sjukvården och kriminalvården som industrin. Här behövs många! Dessutom är det inom denna grupp som många med högskoleutbildning, har den relevanta utbildning som behövs för specialiserade yrken inom ny teknik och grön omställning.

Fördelen är att åldersgruppen generellt är mer öppen än andra livsfaser för att söka sig till platser utan tidigare tidanknytning. Det viktigaste är att ha ett intressant arbete och ett eget boende. Skaraborg och dess geografiska läge är inte alltid välkänt för målgruppen och det finns konkurrens från andra geografiska regioner/områden som har större utbud av service, handel och kultur.



### Vill skapa goda förutsättningar för ett bra framtida liv

Det som är unikt för inflyttande unga vuxna i ett delområde med kvaliteter som finns i Skaraborg med medelstora till mindre orter samt naturskön landsbygd med attraktiva arbetstillfällen, är att de på ett medvetet sätt vill skapa goda förutsättningar för ett bra framtida liv.

Nedan förtydligas ytterligare aspekter som är mer utmärkande för målgruppen som sannolikt kommer söka sig till Skaraborg.

- De har en mer medveten yrkeskarriär, arbetet är en stark bidragande anledning till flytt.
- De prioriterar arbetet i högre omfattning än många andra i livsfasen.
- De prioriterar och uppskattar tillgång till natur i nära anslutning till bostaden
- På grund av variation i prisnivåer finns möjlighet för en större andel av de yngre att uppfylla sin småhusdröm.
- De har en hög medvetenhet gällande ekonomi och vad de betalar för.

# Primära målgrupper för ökad tillväxt och kompetensförsörjning

## Småbarnsfamiljer, 25-49 år

### Småbarnsfamiljer (25-49 år)

Även att lyckas attrahera småbarnsfamiljer blir en nyckel till att lösa framtida rekryteringsbehov, både inom gymnasiala yrken som behövs inom offentliga verksamheter inklusive försvaret, sjukvården och kriminalvården som industrin. För att attrahera dessa i den stora omfattning som kommer krävas, både ur ett nationellt och internationellt perspektiv kommer det bli ännu viktigare att ha ett helhetstänk. Hur kan Skaraborg erbjuda båda föräldrarna attraktiva arbeten? Hur kan barnomsorgen lösas och säkerställa att det finns plats?

Närheten till naturen, aktiviteter och lugnet lockar målgruppen som vill ge sina barn en bra miljö att växa upp i. Trygghet är mycket viktigt och att det finns andra i samma livsfas i sitt bostadsområde. Redan bofasta eller hemvändare är bekanta med det geografiska området sedan tidigare, och andra lockas framför allt av naturen i kombination med attraktiva arbetstillfällen och prisvärda bostäder.



### Vill skapa goda förutsättningar för ett bra framtida liv

Det som är unikt för inflyttande barnfamiljer i ett delområde med kvaliteter som Skaraborg med medelstora till mindre orter samt naturskön landsbygd med attraktiva arbetstillfällen är att de på ett medvetet sätt vill skapa goda förutsättningar för ett bra framtida liv för sig själv och sin familj.

Nedan förtydligas ytterligare aspekter som är mer utmärkande för barnfamiljer som sannolikt kommer söka sig till Skaraborg.

- De vill ge sina barn en tryggare och bättre uppväxtmiljö, gärna i ett sammanhang med andra barnfamiljer.
- De har en mer medveten yrkeskarriär, arbetet är en stark bidragande anledning till flytt, det kan gälla den ena eller båda av föräldrarna.
- De prioriterar och uppskattar tillgång till natur i nära anslutning till bostaden.

# Sekundära målgrupper

För bättre långsiktiga boendeanternativ samt för att öka rörligheten på bostadsmarknaden

## Mitt i livet, par och ensamboende (50-64 år)

Målgruppen, mitt i livet, är viktig att behålla inom delregionen utifrån kompetensbehovet. Men, mitt i livet och den äldre målgruppen, passionärer, är också möjliggörare för att tillgodose den framtida efterfrågan på småhus i delregionen. För detta krävs dock att lyckas möta målgruppernas bostadsefterfrågan gällande bostäder i attraktiva lägen med en smart och lättskött utformning.

Målgruppen mitt i livet har bott länge i sin nuvarande bostad – som oftast är ett småhus med äganderätt. I de allra flesta hushållen har eller börjar barnen flytta hemifrån. Tankar som att bostaden börjar kännas för stor och kräver för mycket arbete blir allt vanligare. Målgruppen har dock sällan bråttom från sitt nuvarande hus och kan vänta länge på den ”perfekta” produkten.



## Passionärer, par och ensamboende (65+ år)

Precis som Mitt i livet har Passionärer oftast bott länge i sin nuvarande bostad, som även här oftast är ett småhus med äganderätt. En potentiell flytt från ett småhus är ett mycket stort beslut för målgruppen, men de vill inte överlåta beslutet till barnen. I takt med att befolkningen åldras tilltar målgruppen kraftigt i antal i delregionen.

Om målgruppen flyttar är det väldigt viktigt att det nya boendet ligger i ett område där målgruppen har en egen anknytning till. Gärna nära utbud, service och barnbarnen.

En del har varit utcheckade från bostadsmarknaden och behöver således mycket information, hjälp och stöd i processen att genomföra en flytt. Målgruppen är inte lika ”kräsen” som Mitt i livet. Teknik och premium är inte i fokus. Det viktigaste är att den nya bostaden är funktionell, enkelt att möblera, har gott om förvaring och är prisvärd.





# Framtida målgrupper

Upptagningsområden

# Lokala/nationella/internationella målgrupper

## Olika målgruppers preferenser utifrån nuvarande bostadsplats

### Upptagningsområden för kompetensförsörjning

Det primära upptagningsområdet för rekrytering av yrken med krav på gymnasieutbildning sker primärt lokalt, ju högre utbildning som krävs eller erfarenhet såsom olika specialistinriktningar, desto större upptagningsområde. Exempelvis pendlar många i olika specialist- eller chefsbefattningar in till Skaraborg idag eller kommer från länder utanför Sveriges gränser.

De identifierade målgrupperna beror inte enbart på olika åldrar och livsfaser. Framöver ses ett behov av fortsatt stor inflyttning från kommuner utanför Skaraborg, men även från andra länder utanför Sveriges gränser för att täcka det kompetensbehov som kommer finnas inom delregionen. Detta gäller för alla olika kompetenser och olika nivåer.

Det finns en viss skillnad i bostadspreferenser beroende på om målgrupperna är lokala (alltså inom delregionen), nationella (från övriga länet och riket) eller om målgrupperna är internationella (från utlandet). De främsta skillnaderna styrs främst av om man har en anknytning till Skaraborg, ekonomiska förutsättningar och tidsperspektivet för en flytt.

*Övriga bostadspreferenser är kopplade till livsfas, och det finns inga utpekade skillnader på grund av geografiskt ursprung.*

### Lokalt (inom Skaraborg)

- Har god kunskap om bostadsmarknaden. Vet vilka områden de tycker är trevliga och attraktiva (och även vilka som inte är det).
- Värderar en bostad mot alla andra bostäder på marknaden.
- Är mer etablerade och kan sannolikt vänta in intressanta bostadsobjekt/vänta ut konjunktur etc.
- Står möjligen i bostadskö för hyresrätt (hos allmännyttan och/eller hos andra bolag/hyresvärdar).
- Har möjligen sociala nätverk för att skaffa en bostad/hyra i andra hand etc.

Sammantaget är denna grupp mer etablerad på bostadsmarknaden redan och har därför mer kunskap, kännedom och nätverk, vilket gör att de ofta har mer specifika preferenser och även flera möjliga alternativ på bostadsmarknaden, än de som flyttar in till Skaraborg.

*”De som flyttar hit har kopplingar hit på ett eller annat sätt.”*

*”Vi har ett mycket lokalt upptagningsområde och här är det bra underlag.”*

*”Den framtida batterifabriken är en Skarborgsfabrik som är belägen i Mariestad. Det kommer pendla in personer från alla kommuner i Skaraborg.”*

# Lokala/nationella/internationella målgrupper

## Nationellt (från länet och riket)

- Kan ha relativt bra koll på bostadsmarknaden, om man flyttar från intilliggande kommuner.
- Värderar en bostad mot andra bostäder på marknaden, och även de på nuvarande hemorten.
- Har möjligen sociala nätverk för att skaffa en bostad/hyra i andra hand etc.
- En flytt med kort varsel på grund av arbete kan innebära att bostaden och områdets egenskaper måste prioriteras ned. Samma sak gäller mer långväga flytt.

Sammantaget kan denna grupp ha relativt god kännedom om bostadsmarknaden, särskilt om man flyttar från en närliggande kommun. En flytt med kort varsel eller mer långväga kan göra att man får sänka sina krav på bostadens område och egenskaper då prioritet är att lösa bostadsfrågan.

För att underlätta och främja att fler ska välja att flytta till Skaraborg finns konkreta rekommendationer i slutet av rapporten.

*”Just till Skaraborg flyttar många från de närliggande regionerna. Högskolan och Försvarsmakten har generellt sett bidragit till denna trend över tid.”*

*”Återvändare, personer som har vuxit upp i Skaraborg men bott på annan ort ett tag är även en målgrupp som flyttar (tillbaka) hit.”*

*”Svårt att konkurrera med andra delar av Sverige inom samma kompetenser.”*

*”För rekrytering av nyckelbefattningar så kommer de ofta från ett större upptagningsområdet.”*

*”Det finns en uppfattning att man i första hand inte förknippar Skaraborg med ett rikt kulturliv och nöjen.”*

# Lokala/nationella/internationella målgrupper

## Olika målgruppers preferenser

Befolkningstillväxten i Skaraborg under de senaste 20 åren har i stor utsträckning drivits av invandring. Andelen invandring i befolkningsscenarierna följer det historiska mönstret, där den utgjort merparten av Skaraborgs positiva flyttnetto. Följaktligen innebär det att en stor del av befolkningsökningen framöver förväntas komma från invandring.

### Internationellt (från utlandet)

- Måste skaffa sig kunskap om bostadsmarknaden, både gällande de lokala förutsättningarna men även skillnader mellan olika upplåtelseformer, och den svenska bostadsmarknadens funktionalitet.
- Har generellt sett ingen handpenning och ofta provanställning 6 mån. Måste börja spara direkt.
- Hyr i andra/tredje hand, alla bostadstyper, brf, småhus etc. till dess man fått tillsvidareanställning och sparat ihop till handpenning.
- Köper därefter ofta ett boende, om man planerar att stanna längre. Bostadsrätt eller äganderätt. Plånboken styr valmöjligheterna (liksom för andra målgrupper).
- Vill bo nära jobbet för att slippa pendla, viktigt att etablera sig på orten.
- Kommunen kan tillsammans med aktörer som bank och mäklare hjälpa och underlätta genom både digital information (ex kommunens hemsida) och med uppsökande verksamheter på olika arbetsplatser med internationell arbetskraft för att underlätta insteget på bostadsmarknaden.



Sammantaget är denna grupp noviser på svenska bostadsmarknaden och behöver stöd för att förstå vilka förutsättningar som gäller. Till exempel är bostadsrättsformen unik för Sverige. De måste först etablera sig fysiskt, mentalt och ekonomiskt för att kunna etablera sig på bostadsmarknaden.

*”Sett till de typer av kompetenser man behöver kanske man måste se sig ännu längre bort mot Indien och Asien.”*

*”Det kommer bli jätteviktigt för oss att rekrytera från andra länder. Men det betyder också att vi behöver ställa om till engelska. Det gäller alla funktioner. Vi kan tex nyttja utbytesstudenter, då vårt svenska språk annars kan bli ett stort hinder. Det är ett väldigt stort arbete att översätta alla styrdokument som vi har i produktionen. Vi har helt enkelt inte råd att inte ha möjlighet att erbjuda engelskspråkig personal.”*

*”Vi behöver få hit kompetens. Vi behöver marknadsföra oss mot nya marknaden men också anpassa vår verksamhet för att ta emot dessa med rutiner och språk.”*

A woman in a pink hoodie and green pants is smiling while carrying two large cardboard boxes up a staircase. In the background, another person in a green shirt is carrying a black plastic crate. The scene is brightly lit, suggesting an indoor or well-lit outdoor setting.

# Del 2: Hur vill befintliga och framtida målgrupper bo?

# Framtida målgrupper i Skaraborg

Del 2 innehåller och besvarar nedanstående frågeställningar;

- En beskrivning av hur olika målgrupper vill bo.
- Vilka bostadsalternativ som är attraktiva för de olika de målgrupperna.
- Vilka ekonomiska möjligheter de olika målgrupperna har.



# Målgruppernas boendepreferenser

För att attrahera nya Skaraborgare



**Unga vuxna**  
Par och ensamboende (18-30 år)

**Livsfas:** Självständig.

**Bostadsbehov:** En egen bostad - eller en gemensam bostad med sambo. Lägenhet om 1-3 rok. I högre grad hyresrätter än andra livsfaser, men även bostadsrätter efterfrågas.

**Utmaningar:** Föränderligt liv, kortsiktig bostadsplanering, ekonomin.

**Områdeskvaliteter:** Vill gärna bo nära service, utbud och kommunikationer, men tillgång till naturen skattas också väldigt högt.

**Boendekvaliteter:** Vill gärna ha en lättmöblerad och modern bostad men området/läget för bostaden är oftast överordnat själva bostaden!

**Primär målgrupp för ökad tillväxt och kompetensförsörjning**



**Familjeliv**  
Par och ensamstående (25-49 år)

**Livsfas:** Familjebildare/Småbarnsfamilj.

**Bostadsbehov:** Större boende med flera sovrum. Lägenhet/småhus 3-5 rok. Alla upplåtelseformer men vill främst ha bostadsrätt eller äganderätt. Utländska inflyttare är i högre grad intresserade av hyresrätt.

**Utmaningar:** Livspusslet, att få tiden att räcka och ekonomi (delvis).

**Områdeskvaliteter:** Nya prioriteringar! Söker en trygg plats för barnen att växa upp på och där andra likasinnade barnfamiljer väljer att bo.

**Boendekvaliteter:** Enskilda sovrum till alla barn, uteplats för umgänge, 1 småhus plats för lek. Plats för minst 1 bil.



**Mitt i Livet**  
Par och ensamboende (50- 64 år)

**Livsfas:** Yrkesverksamma. Barnen flyttat hemifrån/Andra frihetstiden

**Bostadsbehov:** På sikt mindre bostad med färre sovrum men med bibehållna sociala ytor. Gärna ägt boende och i enplan eller etagebostad på höjden.

**Utmaningar:** Är kräsna och har inte bråttom. Har många prylar som ska få plats.

**Områdeskvaliteter:** Vatten och natur, cykelavstånd till stadskärnan med dess service och kultur.

**Boendekvaliteter:** Flyttbeslutet är en lång process. Kvinnor driver på flytten. Viktigt med utblick men även minimerad insyn i bostaden. Är vana att ha bil.

**Sekundär målgrupp med syfte att frigöra befintliga småhus till unga par och barnfamiljer**



**Passionärer**  
Par och ensamboende (65+ år)

**Livsfas:** "Passionär" (65+).

**Bostadsbehov:** Vill ha mindre, bekvämare, (nytt/anpassat). Fler som vill gå från att äga till att hyra för att få loss pengar. 2-4 rok. Kunna bo kvar även om en faller från.

**Utmaningar:** Flyttbeslutet. Bor ofta billigt. Vill få pengar över efter försäljning och nytt köp.

**Områdeskvaliteter:** Vid vatten och natur, cykelavstånd till stadskärnan med dess service och kultur eller i närheten av befintlig bostad.

**Boendekvaliteter:** Anpassat utan att synas . Alla funktioner på ett plan i småhus eller att det finns hiss. Är vana att ha bil.

# Hur vill målgrupperna bo och vilka förutsättningar finns?

*Källa: Juni Strategi och Analys. Generell information om preferenser för olika målgrupper. Baseras på rikstäckande undersökningar. Underlag har analyserats och anpassats till Skaraborgs förutsättningar.*

## Här vill vi bo

## Våra förutsättningar och utmaningar

## Familj- och yrkesliv

## Livet efter pandemin

### Unga vuxna

Vill bo i mer centrala delar. Många vill äga och bo i bostadsrätt men även hyresrätt är attraktivt.

Har inte hunnit sätta oss in i hur bostadsmarknaden fungerar helt fullt ut. Är i inledningen av yrkeskarriären och har begränsad ekonomiska förutsättningar och sparkapital.

Är i en livsfas där många är ensamboende eller sammanboende, studerar eller arbetar och har något lägre inkomster.

Har drabbats av pandemin mer än andra livsfaser då en större andel har visstidsanställningar eller arbetar inom serviceyrken.

### Familjeliv

Vill bo i trygga områden med andra barnfamiljer.

Gruppen har inte haft möjlighet till samma bostadskarriär som tidigare generationer. Prioriterar familjen och familjeliv.

Ofta två heltidsarbetande (eller föräldraledig) vuxna. Viktigt med tid för familjen.

En del har arbetat hemma, vilket ökat behov av en egen arbetsplats och längtan efter småhus. Flyttar i högre grad från storstäderna och är även hemvändare.

### Mitt i livet

Småhus med äganderätt den enskilt vanligaste boendeformen totalt sett. En del (6%) väljer att flytta till flerbostadshus med unika kvaliteter eller till enplanshus.

Gruppen arbetar fortfarande men tänker även på sin framtid vad gäller bostaden.

Barnen har flyttat hemifrån och det finns mer tid. För personer som bott i småhus kan bostaden kännas stor.

Pandemin har gjort att gruppen inte spenderat pengar på nöjen och resor, utan mer i hemmet - som dessutom ökat i värde för de som äger sitt boende själva.

### Passionärer

Småhus med äganderätt den enskilt vanligaste boendeformen totalt sett. En del (5%) väljer att flytta till mer lättskött flerbostadshus.

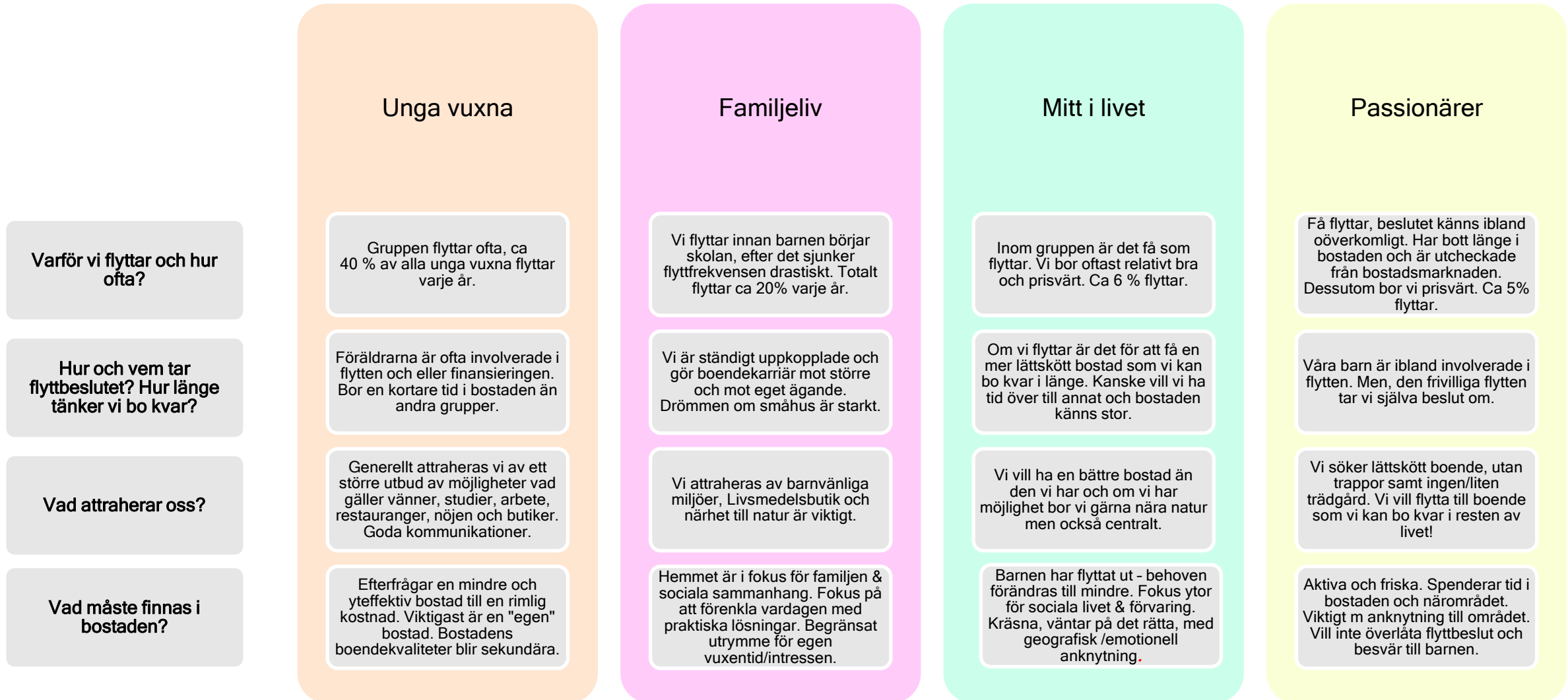
Gruppen är den friskaste generation äldre som Sverige har haft. Ekonomin är dock betydligt sämre så fort man gått i pension.

Barn och barnbarn är ofta viktiga och en betydande del väljer att bo nära dessa om man har möjlighet.

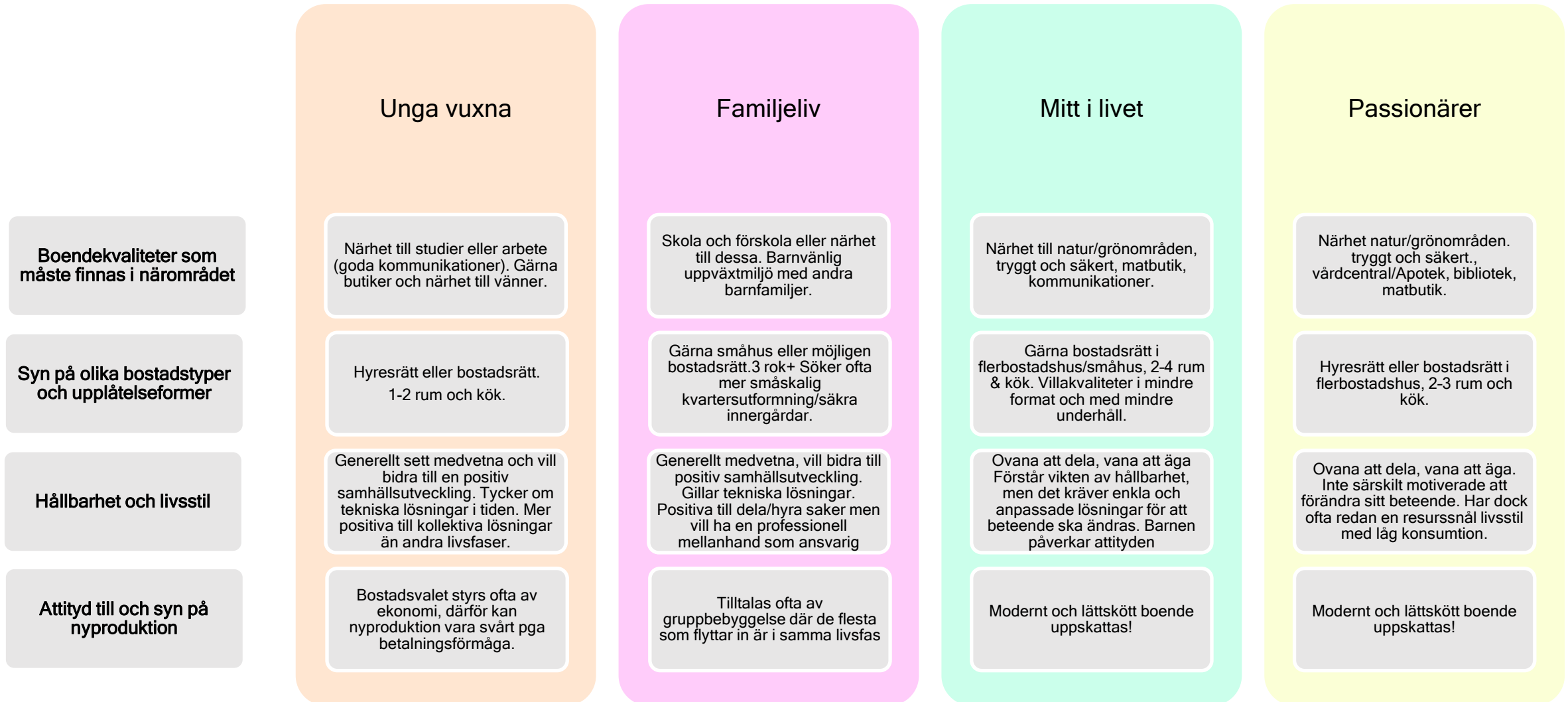
Pandemin har begränsat livet för gruppen och andelen som känner sig ofrivilligt ensamma har ökat.



# Målgruppernas drivkrafter för flytt



# Målgruppernas läges- och boendepreferenser



# Så påverkas målgrupperna av osäkerhetsfaktorer

Nedan presenteras en sammanfattning av hur olika livsfaser ekonomiska förutsättningar påverkas av olika osäkerhetsfaktorer - framförallt med hänsyn till deras möjligheter på bostadsmarknaden.

- Inte särskilt
- Något negativt
- Särskilt negativt

## Energipriser

**Unga vuxna**  
Bor/efterfrågar främst lägenheter i flerbostadshus, vilket inte i lika stor utsträckning innebär ökade elkostnader som för boende i småhus.

**Familjeliv**  
Boendeutgifterna påverkas mycket negativt i förhållande till andra målgrupper. Efterfrågan för nyproducerade och energisnåla småhus kan komma att öka som följd.

**Mitt i livet**  
Många bor i småhus idag och boendeutgifterna påverkas mycket negativt. Även om dessa kan tänkas efterfråga en nyproducerad lägenhet är marknaden idag för att sälja ett småhus inte optimal.

**Passionärer**  
Pensionärer med lägre inkomst och som bor i småhus drabbas särskilt negativt av högre elpriser. Kan leda till en ofrivillig flytt från småhuset.

## Inflation och ränta

**Unga vuxna**  
Högre ränta försvårar för målgruppen att ta sig in på den ägda bostadsmarknaden. Inflationen påverkar i synnerhet de som söker hyresrätt i termer av hyreshöjningar, men även genom reallönesänkningar.

**Familjeliv**  
Denna målgrupp har också en relativt hög belåning och skuldkvot (likt de unga), vilket i synnerhet påverkar möjligheten att efterfråga en större bostad.

**Mitt i livet**  
Målgruppen har generellt sett en låg belåningsgrad, vilket gör att de påverkas i mindre utsträckning av högre räntenivåer.

**Passionärer**  
Har generellt sett lägst belåningsgrad av samtliga målgrupper, och påverkas i lägst utsträckning (för ägda boendeformer.)

## Sparande och börsen

**Unga vuxna**  
Inflation och negativ börsutveckling påverkar sparandet i hög utsträckning, vilket är den enskilt viktigaste finansieringsformen för målgruppen.

**Familjeliv**  
Börsens utveckling under de senaste åren och minskade reallöner påverkar gruppens möjlighet till att finansiera sitt nästa boende.

**Mitt i livet**  
Har generellt sett en lägre belåning och skuldkvot. Sparandet är således inte en lika vital del vid ett nytt bostadsköp.

**Passionärer**  
Premiepensionens utveckling innebär lägre pension för somliga pensionärer. Trots höjd pension för merparten urholkas köpkraften för många av inflationen.

## Arbetsmarknad

**Unga vuxna**  
Historiskt drabbas unga i högre utsträckningen på arbetsmarknaden vid lågkonjunkturer, vilket påverkar förmågan att efterfråga en bostad.

**Familjeliv**  
Drabbas historiskt också i en förhållandevis stor utsträckning vid lågkonjunktur. Däremot inte i lika hög utsträckning som unga.

**Mitt i livet**  
Drabbas inte lika mycket som övriga åldersgrupper. Har fortsatt goda möjlighet efterfråga nyproducerade bostäder sett ur ett arbetsmarknadsperspektiv.

**Passionärer**  
Ej på arbetsmarknaden.

# Del 3: Flyttmönster och rörlighet på bostadsmarknaden

# Framtida målgrupper i Skaraborg

I denna avslutande del 3 besvaras;

- Hur kan Skaraborg och dess kommuner nyttja sitt befintliga bostadsbestånd på bästa sätt för såväl befintliga som nya målgrupper?
- Hur kan Skaraborgs kommuner arbeta för att initiera en ökad rörlighet på bostadsmarknaden?

*”Berättelsen om Skaraborg och vilka möjligheter som finns här, måste berättas utanför Skaraborg.”*

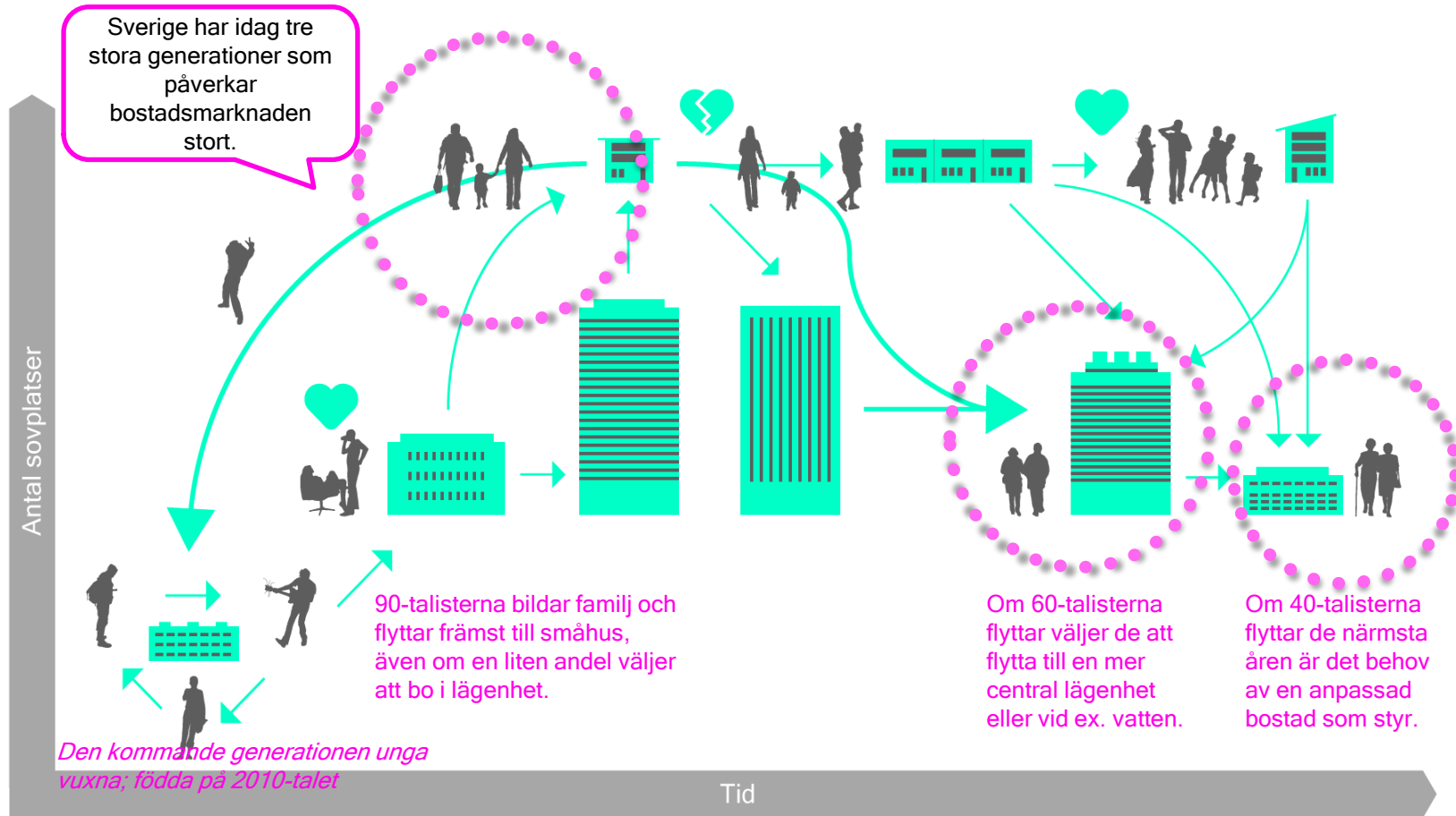
*”Det är viktigt att vi tänker på helheten, dvs hela hushållet som ska ha ett liv här. Vi måste tänka på hur vi även kan göra det attraktivt för en inflyttande partner och familj”*

*”Viktig att ha bostäder till en rimlig kostnad, de vill inte lägga jättemycket tid på boendet och jobbar mycket.”*



# Bologi - Bostadens ekosystem

## Målgrupper för byte av bostad - de största livsfaserna



### Behov och efterfrågan av bostäder bland olika grupper

Olika grupper har olika behov och preferenser på bostadsmarknaden, vilket påverkar hur flyttar sker och utvecklas. Exempelvis:

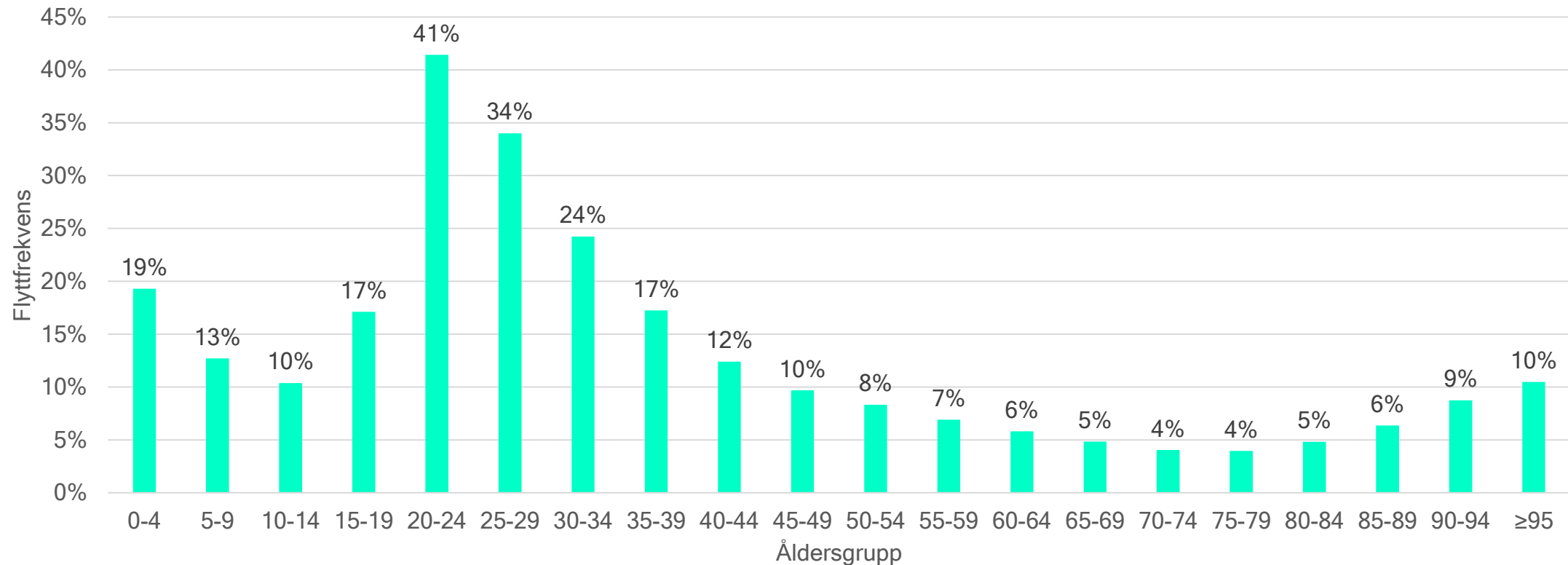
- **Äldre:** Ofta finns ett behov av mindre och mer tillgängliga bostäder. Rörlighet kan skapas av att äldre flyttar till mindre bostäder som frigör större bostäder för barnfamiljer.
- **Barnfamiljer:** Dessa grupper söker ofta större bostäder med närhet till skolor och service. De är ofta de som tar över större bostäder som frigörs av äldre.
- **Unga vuxna:** De har ofta behov av mindre, billigare bostäder som en första bostad. Här är rörligheten viktig för att dessa grupper ska kunna ta sig in på bostadsmarknaden.
- **Personer med låga inkomster:** För denna grupp är tillgången på mer flexibla bostadsformer som befintliga hyresrätter och andra prisvärda bostäder avgörande.

# Hur gamla är de som flyttar?

## Avtagande flyttbenägenhet med ålder

Vi flyttar som allra mest när vi befinner oss i åldrarna 20-39 år. Därefter avtar flyttfrekvensen markant. Bland åldersgrupper som är en viktig pusselbit för att skapa flyttkedjor, 55-85 år, är det endast cirka 5-7 % som flyttar årligen. Att flyttfrekvensen ökar i de allra äldsta åldrarna beror oftast på en så kallad ofrivillig flytt, oftast relaterad till sin hälsa.

Flyttfrekvens per åldersgrupp i riket, 2023



# Rörlighet på bostadsmarknaden

## Om begreppet flyttkedjor

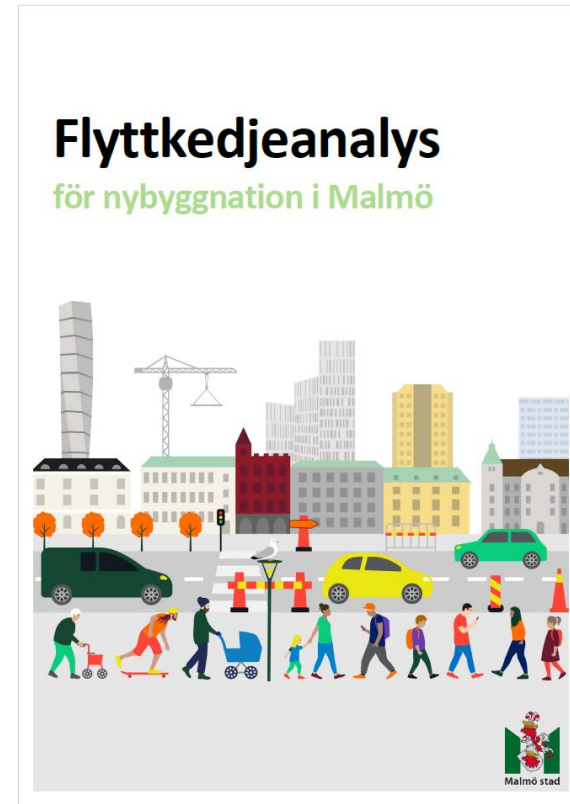
Flyttkedjor är ett centralt begrepp inom bostadsforskning och bostadspolitik i Sverige. Det beskriver hur en förändring i bostadsbeståndet, till exempel genom att nyproducerade bostäder kommer ut på marknaden, kan skapa en kedja av flyttar där olika hushåll byter bostad. Syftet med detta avsnitt är att sammanfatta aktuell forskning och utredningar om flyttkedjor samt belysa olika gruppers bostadsbehov och efterfrågan.

### Flyttkedjor: Begrepp och betydelse

Flyttkedjor uppstår när en person eller ett hushåll flyttar till en ny bostad, vilket frigör deras tidigare bostad för ett annat hushåll. Långtgående flyttkedjor kan leda till effektivare utnyttjande av bostadsbeståndet och minska bostadsbristen i vissa segment. Forskningen visar att flyttkedjor är särskilt viktiga i områden med hög bostadsbrist och låg rörlighet på bostadsmarknaden. Nyproduktion av bostäder i attraktiva områden kan leda till att mer bostäder blir tillgängliga för dem med lägre inkomster eller andra behov .

### Kartläggning av forskningen om flyttkedjor

Enligt rapporter är flyttkedjor en viktig mekanism för att skapa rörelse på bostadsmarknaden. Nyproduktion spelar en avgörande roll i att starta dessa kedjor, särskilt när det gäller bostadsrätter och hyresrätter i storstadsområdena. Forskning pekar också på att flyttkedjor kan bidra till att öka tillgängligheten på bostäder för äldre, vilket i sin tur frigör större familjebostäder. Rapporterna visar dock också att det är en stor utmaning att nå längre flyttkedjor - i synnerhet mellan olika upplåtelseformer. I bilaga 1 presenteras två genomförda och en pågående studie närmare.



...kning om nybyggnation, flyttkedjor och

2023-12-12

Projektleddare för forskningsprojektet Nybyggnation, flyttkedjor och bostadsjämlighet är nationalekonomen Che-Yuan Liang och han är mycket glad för anslaget från forskningsrådet Forte.



The background of the slide is a photograph of a woman with dark hair and bangs, wearing a pink hoodie and dark pants, smiling as she carries two large cardboard boxes up a staircase. In the background, another person in a green shirt is partially visible, pushing a black plastic crate. The staircase has a wooden handrail and a black metal railing. The overall scene is brightly lit, suggesting an indoor or well-lit outdoor environment.

# Del 4: Rekommendationer och slutsatser för Skaraborg

# Sammanfattning framtida Skaraborgare

# Framtidens ”Skaraborgare” Unga vuxna

Vill skapa goda förutsättningar för ett bra framtida liv!



# Framtidens ”Skaraborgare” Familjeliv

Vill skapa goda förutsättningar för ett bra framtida liv!



# Rekommendationer för framtida bostadsutformning

# Bostadsutformning för nya Skaraborgare

## Slutsatser och rekommendationer från Juni Strategi

### Ett mer varierat bostadsbehov

För att locka inflyttare samt att möta behoven hos befintliga invånare behöver Skaraborg medvetet utveckla ett mer varierat bostadsutbud.

- ✓ Planera för fler mindre bostadstyper som bostadsrätter och hyresrätter i närhet till centrumkärnor. Fokusera på de större orterna där service, kultur och kommunikationer redan finns, men även i mindre centrumkärnor. Att förtäta centralt främjar även rörligheten i befintligt bestånd och möjliggör generationsskifte i småhusbestånd.
- ✓ Planera för att utveckla mindre bostadstyper på andra platser där det finns tillgång till kommunikation, eller där det går att komplettera med kollektiva transportmöjligheter. Se över att ha pendlingsbussar till och från arbete och bostad.
- ✓ Våga initiera och utveckla attraktiva boendialternativ för den äldre befolkningen, med syfte att frigöra småhus i befintligt bestånd till nya inflyttare.
- ✓ Komplettera befintliga småhusområden med flerbostadshus, med småhusliknande boendekvaliteter som både bostadsrätter och hyresrätter.
- ✓ Skapa ännu bättre förutsättningar för fler barnfamiljer och unga vuxna att göra boendekarriär i Skaraborg. Utveckla nya småhus i gruppbebyggelse som rad, par och kedjehus med olika upplåtelseformer i områden med närhet till förskola/skola.
- ✓ Samarbeta med näringslivet. Se över möjligheter att gemensamt utveckla ägarlägenheter på lämpliga platser (där bostäderna ägs av de större arbetsgivarna). Detta avser såväl flerbostadshus som småhus.
- ✓ Planera för fler permanenta mindre enheter som kan användas som projektbostäder (tillfälligtvis) på attraktiva platser som är integrerade i det ordinarie bostadsbeståndet och service. Att de är utformade som egna enheter med kök och badrum så att dessa på sikt ska kunna ingå i det ordinarie bostadsbestånd, när de inte längre finns behov från tillfällig arbetskraft.

***”Ordet ”Skaraborgare”  
är kopplat till hjärtat. Det väcker något fint  
hos mig. Att vi tänker gemensamt och  
tillsammans.”***

# Bostadsutformning utifrån olika kommunala perspektiv

## Slutsatser och rekommendationer från Juni Strategi

Nedan lyfts några aspekter kring vad tidigare rekommendationer kan innebära för olika kommuner inom Skaraborg.

- **Olika förutsättningar på de lokala bostadsmarknaderna vad gäller prisnivåer och befintligt bostadsutbud**  
Ett varierat bostadsutbud vad gäller olika prisnivåer, bostadstyper och upplåtelseformer är viktigt för att attrahera, behålla och tillgodose den varierande bostadsefterfrågan som finns bland olika målgrupper. Det innebär att alla kommuner i Skaraborg behöver ha ett varierat utbud av bostadstyper, upplåtelseformer och olika prisnivåer.
- **Vilket utbud, service, restaurangliv, stadsliv etc. som finns i de olika kommunerna**  
Vissa målgrupper söker sig till mer urbana miljöer, exempelvis unga vuxna och till viss del även barnfamiljer, mitt i livet och pensionärer. Det betyder att i varje kommuns centralort finns möjlighet att se över större eller mindre komplement av nya bostäder för dessa. I de större orterna finns en ökad efterfrågan för mindre bostadstyper för yngre personer, men för de mindre orterna finns möjligheter för moderna bostäder för äldre eller kanske etagebostäder för barnfamiljer.
- **Natursköna lägesattribut, exempelvis lägen med sjöutsikt**  
Lägen med det ”lilla extra” som exempelvis sjöutsikt blir viktigare för målgrupper som mitt i livet, som oftast är den målgrupp som har både preferens och plånbok för att efterfråga sådana lägen. Detta gäller såklart de kommuner som är belägna invid vatten, men det finns också många fina, natursköna platser i alla andra kommuner som kan erbjuda attraktiva natursköna lägen.
- **Diversifiering av upplåtelseformer i villaområden** Småbarnsfamiljer vill bo med andra i samma livssituation. Men alla vill inte, eller har inte råd att bo ett småhus. I befintliga småhusområden finns en god efterfråga av att komplettera med flerbostadshus, både för nyinflyttade och för omflyttning/separationer inom närområdet.
- **Platser för generationsskifte**  
Se över befintliga villaområden i alla kommuner för att se var framtida generationsskifte kan ske. Utveckla flerbostadshus i anslutning till dessa för att attrahera villasäljarna att flytta och frigöra småhus till nya barnfamiljer.

# Vad innebär det för Skaraborgs fortsatta arbete

## Slutsatser och rekommendationer från Juni Strategi

Som framgår på föregående sidor blir ett varierat bostadsutbud viktigt för att stärka attraktionskraften för Skaraborg som permanent boendeområde. Utöver bostadsfrågan blir det även av stor vikt att fortsätta driva frågor och utveckling inom:

- **Utbildning och arbetsmarknadsanpassning:** Öka antalet praktikplatser och yrkesutbildningar i Skaraborg för att aktivt utbilda för kommande behov inom industri och välfärden. Förbereda för att kunna introducera och internutbilda kompetens på svenska och engelska.
- **Förbättrade kommunikationer:** Stärka kollektivtrafiken och pendlingsmöjligheterna för bättre tillgänglighet. Hur kan man arbeta med pendlingsbussar under vissa tider? Utveckla och marknadsföra möjligheter med anropsstyrd trafik för befintliga och nya invånare.
- **Attraktivitet och marknadsföring:** Profilerar och sätta Skaraborg på kartan. Tydliggöra bilden av en unik industriregion med rika natur- och kulturarv, och lyfta fram livskvaliteten och möjligheterna som regionen erbjuder.
- **Tjänster och verktyg för att främja och förenkla inflyttning:**
  - Fortsätta och utveckla inflyttar-service. Ha en gemensam funktion, en så kallad "flyttlots" för Skaraborg. Att denna funktion har nära koppling till såväl arbetsplatser som kunskap om platser på förskola/skola mm.

-Tydliggöra information med lediga bostäder med relativt kort tid till inflyttning som finns i hela Skaraborg och att information är väl känd bland rekryterande arbetsplatser. Att denna information finns länkade på arbetsgivares rekryteringsidor/intranät.

-Förenkla flytt mellan olika allmännyttor inom Skaraborg. För nyinflyttade, se över möjlighet att ha exempelvis anpassade uppsägningstider för byte mellan olika allmännyttor inom Skaraborg för att öka sannolikheten att de bor kvar inom delregionen.

Lyft det positiva med de förutsättningar som finns för unga vuxna och barnfamiljer att göra boendekarriär här!

USP

**Skaraborgs uniktet**  
Det som får människor att vilja bo just här!



**Social gemenskap, fritid & rekreation samt stolthet över platsen**

**Offentlig och privat service; utbud som tillfredsställer och lockar. Arbetsmöjligheter.**

**Trygghet, bostäder och grundläggande kommunala funktioner**

**Drivkrafter för bosättning**

### Vad behövs? Exempel:

- Förbereda och erbjuda ett brett utbud av nyproduktion; upplåtelseformer, boendetyper, prisklasser och lägen
- Nyttja stöd och nya regelverk
- Förtäta både centralt och i andra tätorter
- Samverkan på alla fronter, mellan kommuner, mellan de allmännyttiga bostadsbolagen, mellan välfärd och näringsliv mfl.

Grund



# Insatser för att initiera ökad rörlighet

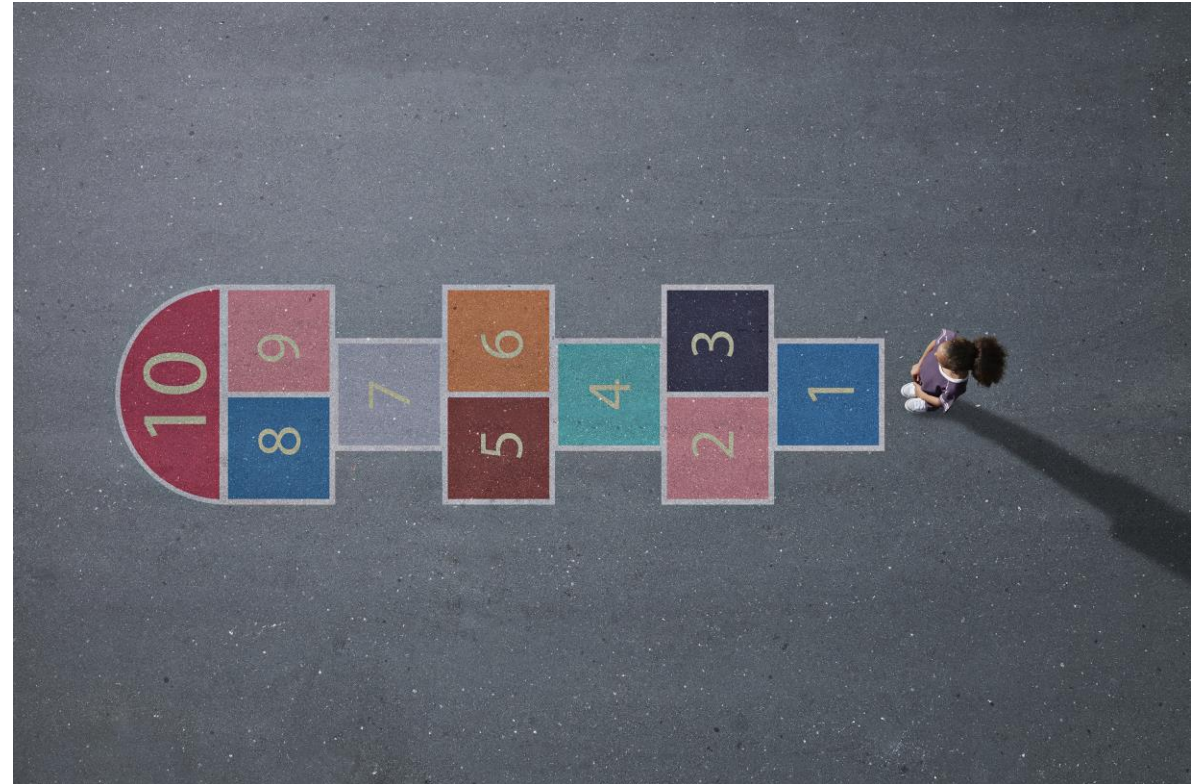
# Rörlighet på bostadsmarknaden

Ett sätt att initiera ökad rörlighet, och därmed få en bättre optimering av bostadsbeståndet, är att utveckla bostäder som attraherar äldre målgrupper att flytta från sitt småhus till en mindre, och för dem mer funktionell, bostad. Flytten innebär att ett befintligt småhus frigörs som primärt kommer att efterfrågas av barnfamiljer, befintliga såväl som nyinflyttade till Skaraborg.

Utmaningen är dock att flyttfrekvensen bland äldre målgrupper enbart är ca 6 %. Att få dem att flytta är således inte helt enkelt, utan här krävs ett medvetet arbete. På följande sida presenteras därför äldres boendepreferenser än mer ingående.

## Börja litet för att på sikt öka

För att initiera och få fler äldre att välja lämna sitt befintliga småhus, är nyckeln att intalat tänka i olika steg, och att våga börja. Alla äldre som bor i villa kommer inte vilja flytta och allt kan inte lösas på en gång samtidigt. Fokus innebär snarare att initiera och påbörja en liten förändring som på sikt kommer skapa ringar på vattnet. Det innebär exempelvis att man planerar för ett mindre antal enheter i attraktiva lägen på många olika ställen för att få bästa spridning. Vi människor tenderar att göra som andra. Genom att få de första att flytta, kommer det att påverka och öka efterfrågan hos fler i samma livsfas. De som väljer att flytta blir goda ambassadörer.



# Äldre målgruppers bostadspreferenser

För att kunna arbeta för att öka rörligheten på bostadsmarknaden bland äldre målgrupper är det viktigt att förstå vilka bostadspreferenser de har för ett potentiellt nytt framtida boende. Liksom unga vuxna eller barnfamiljer, är äldre målgrupper allt annat än en homogen grupp. Vi är alla unika individer med olika värderingar, förutsättningar och preferenser. Men, i och med den aktuella livsfasen, finns vissa gemensamma nämnare som många kan identifiera sig med, se nedan.

## Hur vill målgrupperna bo?

Det finns framför allt vissa bostadspreferenser som blir extra viktiga för att få äldre att flytta. Den röda tråden i dessa bostadspreferenser är att de allra flesta efterfrågar komprimerade villakvaliteter för att bevara småhuskänslan. Exempelvis mycket förvaring, rymlig balkong/terrass och rymliga ytor i bostaden för att fortsatt kunna bjuda hem gäster.

## Skillnader i målgruppernas bostadspreferenser

65+ åringarna är mer öppna för konceptboenden som exempelvis 55+ boenden, men många föredrar att bo med blandade åldrar.

För 65+ åringarna blir det allt viktigare att bostaden är praktisk, till exempel genom låga trösklar, ugn i midjehöjd och hiss i bostaden. Flera av de allra äldsta uttrycker även att de önskar ett boende som fungerar att bo kvar ensam i om sin partner skulle falla bort.

Målgruppen som befinner sig mitt i livet (50-64 år) har många gånger tid att vänta på att det "perfekta boendet" ska dyka upp. En del önskar bo i moderna bostäder med det lilla extra, exempelvis vad gäller läget med exempelvis sjö/havsutsikt.

Vad gäller läget vill de allra flesta, oavsett målgrupp, ha nära till natur och grönska men samtidigt nära till utbud och service. Det sistnämnda blir extra viktigt för den äldre målgruppen då flera lyfter att de gärna vill ha så pass nära att de slipper använda bilen ju äldre de blir.



# Insatser för att öka rörligheten bland äldre (1/2)

## Slutsatser och rekommendationer från Juni Strategi

### Erbjuda boenden som matchar efterfrågan om komprimerade villakvaliteter

Det finns en tydlig önskan bland målgrupperna att nästa (mer lättskötta) boende fortsatt ska ha småhuskvaliteter. Översatt till bostadstyper innebär det att kommunerna bör erbjuda bostäder som enplansradhus, marklägenheter, småskaliga flerbostadshus med rymliga balkonger och fina innergårdar. Fördelen med dessa bostadstyper är att de även tilltalar andra målgrupper, så som barnfamiljer med både sammanboende och ensamboende föräldrar.

### Bostäder i olika prissegment

Äldre målgrupper är inte homogena, även om det finns många likheter i bostadspreferenserna. Till exempel har många pensionärer i ensamhushåll mycket svårt att kunna efterfråga en nyproducerad bostad till rådande marknadsmässiga hyresnivåer/prisnivåer, medan sammanboende hushåll där båda är yrkesverksamma har helt andra ekonomiska förutsättningar. Undersök vilka byggherrar som erbjuder bostäder som matchar efterfrågan i olika prissegment.

### Bostäder i olika lägen

Oavsett om det är 50-64 åringarna eller 65+ åringarna vill de allra flesta ha en anknytning till platsen de flyttar till. Närhet till natur och grönska och utbud och service är viktigt för båda målgrupperna. Skillnaden är att 50-64 åringarna i högre grad tilltalar av bostäder med det lilla extra, så som havs/sjöutsikt, och de har även andra ekonomiska förutsättningar för att kunna efterfråga boenden i sådana lägen.



# Insatser för att öka rörligheten bland äldre (2/2)

## Slutsatser och rekommendationer från Juni Strategi

### Utnyttja flyttfönstret och rikta marknadsföringen

Vid marknadsföring av nybyggnadsprojekt bör typiska bostadspreferenser som finns hos de äldre målgrupperna framhävas. Våga även utnyttja "flyttfönstret" som uppstår när målgruppen fortfarande är yrkesverksam men närmar sig pensionsålder genom riktad information till målgruppen.

### Bjud in till "försäljningsskola" tillsammans med bank och mäklare.

De som fortfarande bor i småhus bland de äldre målgrupperna har oftast bott där under en lång tid och är därför delvis eller helt utcheckade från bostadsmarknaden, försäljningsprocessen och har inte varit i kontakt med en bank på lång tid. Många är även osäkra på hur "långt pengarna räcker" vid en eventuell försäljning för att kunna finansiera ett nytt boende. En rekommendation är att Skaraborg eller kommunerna själva bjuder in till en "försäljningsskola" där både mäklare och representanter från bank finns på plats för att förklara i reala termer vad en försäljning av sitt småhus hade inneburit rent ekonomiskt, vilken matchning som finns av nya bostäder på marknaden och vad begrepp som uppskov och reavinst innebär.

### Flyttlots för hela Skaraborg

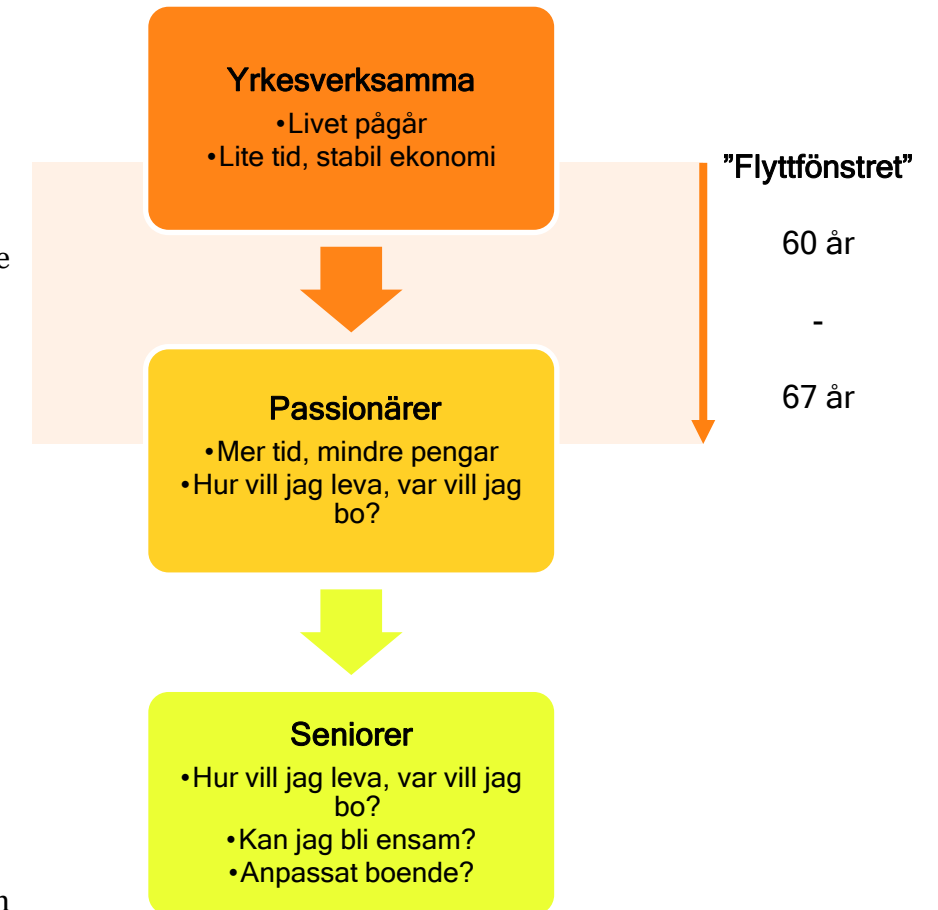
Många äldre beskriver att de avstår att flytta för det upplevs för arbetsamt och att man inte vet var man ska börja. Här finns många goda exempel på kommuner och regioner där man arbetar med en flyttlots för att underlätta beslutet och flyttprocessen. Syftet är att ha en funktion/kontakt som är en trygg punkt som kan vara behjälplig och vägleda genom processen.

### Andra kringtjänster

För att förenkla flyttprocessen kan kommunerna i delregionen erbjuda kringtjänster som rör flytten som annars kan kännas svårtacklat för de som bott i sina småhus under många år. Det kan röra sig om allt från flytt hjälp, flyttstäd, flyttrensning, hjälp med att slänga bortrensade möbler/ägodelar, erbjuda externa förvaringslösningar mellan flyttar etc.

Ytterligare kringtjänster för att underlätta ett flyttbeslut kan vara att erbjuda specifika lösningar som kompensation för det befintliga garaget. Det kan exempelvis vara förvaringslösningar av bildäck, eller ställplats för husbil/husvagn eller liknande.

### Utnyttja "flyttfönstret"



Tack!  
[www.junistrategi.se](http://www.junistrategi.se)



# Bilaga 1

Exempel på forskning med fokus på flyttströmmar

# Flyttkedjor: En litteraturöversikt (2018)

Regionerna Göteborg, Skåne och Stockholm

Rapporten "Flyttkedjor: En litteraturöversikt över befintlig forskning om bostadsflyttkedjor" sammanställer både nationell och internationell forskning om flyttkedjor, med syftet att öka förståelsen för deras effekter och föreslå vidare forskning. Den utfördes på uppdrag av Göteborgsregionen, Region Skåne och Stockholms läns landsting och publicerades av Malmö universitet.

## Sammanfattning och slutsatser enligt studien:

### 1. Forskningens huvudsakliga fynd:

- Byggandet av större bostäder tenderar att initiera längre flyttkedjor än byggandet av mindre bostäder.
- Flyttkedjor bidrar inte alltid till att tillgängliggöra bostäder för socioekonomiskt svaga grupper, vilket ifrågasätter en del av de positiva förväntningar som ofta ställs på nya bostadsprojekt.
- Flyttkedjor påverkas av olika faktorer som bostadsmarknadens struktur, ekonomiska incitament och individuella preferenser.

**2. Rekommendationer för framtida forskning:** Rapporten betonar behovet av mer detaljerade studier om hur flyttkedjor fungerar i praktiken, särskilt med fokus på olika socioekonomiska grupper och geografiska områden. Forskningen bör också undersöka hur policybeslut kan påverka flyttkedjor och därigenom bostadsmarknadens dynamik.

Genom att kartlägga befintlig forskning och identifiera luckor i kunskapen bidrar rapporten till en djupare förståelse av flyttkedjornas komplexitet och deras roll i bostadsmarknaden.





# Flyttkedjeanalys nybyggnation i Malmö (2020)

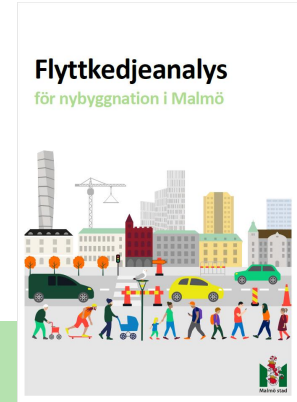
## Malmö Stad

Rapporten är ett resultat av ett uppdrag från Malmö kommunfullmäktige som en del av Strategi för äldres boende. Målet är att förstå hur nybyggnation påverkar bostadsmarknaden genom att analysera flyttkedjor, särskilt hur de påverkar äldre hushåll och hushåll i låginkomstområden.

Analysen bygger på registerdata från folkbokföringen och lägenhetsregistret, vilket gör det möjligt att följa flyttkedjor från nybyggda bostäder mellan 2016 och 2019. Totalt ingår 5 722 nybyggda lägenheter i studien.

### Huvudresultat enligt studien:

- **Längd på flyttkedjor:** Flyttkedjorna i Malmö är relativt korta, med en genomsnittlig längd på 1,9 bostäder. Detta innebär att för varje nybyggd bostad frigörs ytterligare 0,9 bostäder i staden.
- **Typ av nybyggnation och dess påverkan:** Småhus genererar något längre flyttkedjor än flerbostadshus, och större bostäder genererar längre flyttkedjor än mindre bostäder.
- **Geografisk påverkan:** Nybyggnation i en viss stadsdel leder ofta till att bostäder i samma stadsdel frigörs. Flyttkedjorna tenderar att vara lokala.
- **Socioekonomisk påverkan:** Nybyggda hyresrätter i låginkomstområden har störst effekt på unga hushåll, medan bostadsrätter i medel- och höginkomstområden påverkar äldre hushåll mest. Hyresrätter och småhus har störst effekt på barnfamiljer, oavsett inkomstnivå i området.



### Slutsatser enligt studien:

- **Effektivitet i frigörandet av bostäder:** Nybyggnation är effektiv i att frigöra bostäder, men kedjornas längd varierar beroende på bostadens storlek och upplåtelseform.
- **Policyimplikationer:** För att maximera rörligheten på bostadsmarknaden och nå olika målgrupper bör strategierna för nybyggnation anpassas efter typ av bostad och geografisk placering.
- Rapporten betonar vikten av att anpassa nybyggnation efter lokala förhållanden och behov för att effektivt kunna frigöra bostäder och möta olika hushålls behov.

# Kommande forskning, Uppsala universitet

Start 2024

I detta projekt kring nybyggnation, flyttkedjor och bostadsjämlighet undersöks effekterna av att bygga olika typer av bostäder för olika befolkningsgrupper och i olika områden. Frågor som ska undersökas är;

*Vilka konsekvenser nybyggnation har för fördelningen av bostäder med olika egenskaper (äganform, storlek och standard) mellan invånare med olika sociodemografisk bakgrund? Hur nybyggnation påverkar huspriser, serviceutbud, brottslighet, luftkvalitet och närmiljön i ett grannskap, samt flyttmönster och boendesegregation mellan olika grannskap i staden?*

Data och metod: Studien baseras på mikrodata över hela den svenska befolkningen och bostadsbeståndet sedan 1960 och framåt. Dessutom geografiskt kodade data över landanvändning, utsläppsnivåer, skjutvapenvåld och serviceutbud. Studien kommer följa:

- flyttkedjor som utgår från nybyggda bostäder
- bostäder när de slits och åldras över tid
- grannskap med nya bostadsprojekt över tid

Syftet är att bidra med ny kunskap som kan vägleda beslutsfattare om hur mycket, vad och var man bör bygga för att alla ska få bra boendevillkor och för att motverka geografisk ojämlikhet.

Uppsala universitet / Forskning / Urban Lab / Nyheter / Fem miljoner kronor till forskning om nybyggnation, flyttkedjor och bostadsjämlighet

Uppsala universitet

Urban Lab

Forskning

Publikationer

Om Urban Lab

Kontakt

Fem miljoner kronor till forskning om nybyggnation, flyttkedjor och bostadsjämlighet

2023-12-12

Projektledare för forskningsprojektet Nybyggnation, flyttkedjor och bostadsjämlighet är nationalekonomen Che-Yuan Liang och han är mycket glad för anslaget från forskningsrådet Forte.

*”På grund av brist på data har tidigare forskning endast studerat begränsade delar våra forskningsfrågor. Med våra data och metoder kan vi ge en mer heltäckande bild av effekterna av nya bostäder för individer, grannskap och städer.”*

# Bilaga 2

Sammanställning av olika förslag som framfördes av intervjupersoner

# Förslag som uppkom genom djupintervjuerna

## Bilaga 2

- ✓ Visa på goda exempel i regionen och hur ett liv kan fungera här, det gäller skola för barnen, vad partnern kan göra och hur bra man kan bo. Att denna del får ett ännu större fokus. Att bo i Skaraborg och vilka kvaliteter de innebär istället för Göteborg eller Stockholm. Att bygga på familjeidyllen, bygd-mentaliteten.
- ✓ Skapa en tydlig bild, ett "valley" för industrin.
- ✓ Satsa på Kultur- kan man bygga vidare på "Gaming" och göra det tillgängligt med mötesplatser i hela Skaraborg?
- ✓ Att lösa så inflyttare kan få ett boende snabbt! Man kan inte ställa sig i kö, de som får ett jobb, behöver gå förbi i kön. Detta finns i andra kommuner i Sverige.
- ✓ Att medvetet se till så vi inte koncentrerar nua bostäder till ett och samma ställe. Att ha lediga lägenheter på flera olika ställen.
- ✓ Bygga vidare på insikten om att det här måste vi göra tillsammans!!!

