

## Flexboliger i Lolland Kommune





The background of the page is decorated with a pattern of thin, blue, wavy lines that create a sense of movement and depth. These lines are arranged in a way that they appear to flow from the top and bottom edges towards the center, framing the central text.

# **FLEXBOLIGER I LOLLAND KOMMUNE**

BUILD, Aalborg Universitet  
2024

<b>TITEL</b>	Flexboliger i Lolland Kommune
<b>SERIE TITEL</b>	BUILD-rapport 2024:01
<b>FORMAT</b>	Digital
<b>UDGIVELSEÅR</b>	2024
<b>UDGIVET DIGITALT</b>	Februar 2024
<b>FORFATTER</b>	Jesper Ole Jensen og Helle Nørgaard
<b>SPROG</b>	Dansk
<b>SIDETAL</b>	46
<b>LITTERATURHENVISNINGER</b>	Side 37
<b>EMNEORD</b>	Flexboliger, Lolland Kommune
<b>ISBN</b>	87-94561-03-6
<b>OMSLAGSILLUSTRATION</b>	Julie Sophie Christensen, Lolland Kommune
<b>UDGIVER</b>	Institut for Byggeri, By og Miljø (BUILD), Aalborg Universitet A.C. Meyers Vænge 15, 2450 København SV E-post <a href="mailto:build@build.aau.dk">build@build.aau.dk</a> <a href="http://www.build.dk">www.build.dk</a>

Der gøres opmærksom på, at denne publikation er omfattet af ophavsretsloven.

# INDHOLD

<b>FORORD</b>	<b>4</b>
<b>1 SAMMENFATNING</b>	<b>5</b>
<b>2 INTRODUKTION</b>	<b>7</b>
2.1 Baggrund	7
2.2 Formål og metode	10
<b>3 RESULTATER</b>	<b>11</b>
3.2 Spørgsmål til flexboligejere, der har bosat sig permanent i boligen	30
<b>4 REFERENCER</b>	<b>37</b>
<b>5 BILAG: SPØRGESKEMA</b>	<b>38</b>

# FORORD

Da flexboligordningen blev etableret i 2013 betød det, at kommunerne fik mulighed for at fravige kravet om bopælspligt for helårshuse i hele eller dele af kommunen. Hensigten var at gøre det muligt at bruge helårsboliger som fritidsboliger, særligt i kommuner med stort boligoverskud, for dermed at få husene i brug, fremfor at lade dem stå tomme. Siden etablering af ordningen, og særligt efter corona-nedlukningerne i 2020-2021, har der været en stor vækst i markedet for flexboliger. Det kan have stor betydning for de kommuner som huser flexboligerne, bl.a. i form af istandsættelse af husene, øget brug af butikker og lokale faciliteter, øget aktivitet i lokalområdet og en mulig permanent bosætning blandt flexboligejerne. Kendskabet til, hvordan flexboligejerne i praksis bruger deres flexbolig og det tilhørende lokalområde er imidlertid begrænset. BUILD har derfor i samarbejde med Lolland Kommune gennemført en undersøgelse blandt flexboligejere på Lolland om deres motiver for at købe flexbolig og deres brug af boligen. Undersøgelsen er gennemført af seniorforskere på BUILD, Jesper Ole Jensen og Helle Nørgaard. Den bygger primært på en skriftlig survey, der er udsendt til alle flexboligejere i Lolland Kommune. Lolland Kommune har finansieret undersøgelsen og bistået med at kvalificere spørgsmålene i surveyen. Surveyen er gennemført af Wilke i november til december 2023. Udover surveyen blandt flexboligejere, trækker undersøgelsen på viden fra det igangværende RESPOND-projektet, som BUILD gennemfører i samarbejde med Realdania, hvor et delprojekt har fokus på, hvad corona-nedlukningerne har betydet for fritidsboligmarkedet i Danmark, med særlig fokus på Lolland Kommune.

Det er håbet, at resultaterne af denne undersøgelse kan bruges, ikke bare af Lolland Kommune, men også af andre med interesse for bosætning og udvikling i landkommuner.

Hans Thor Andersen

Forskningschef  
By, Bolig & Ejendomme

BUILD, Aalborg Universitet

Februar, 2024

# 1 SAMMENFATNING

Denne rapport er primært baseret på en survey blandt flexboligejere i Lolland Kommune, med besvarelser fra ejere i 374 ud af 711 flexboliger i Lolland Kommune, svarende til en svarprocent på 53%. Respondenterne omfatter både "almindelige" flexboligejere (340) og flexboligejere der har valgt at bosætte sig permanent i Lolland Kommune (34).

Karakteristik af flexboligejere i Lolland Kommune: Den typiske flexboligejer på Lolland er et par fra Region Hovedstaden med længerevarende uddannelse, som er i arbejde, men hvor børnene er flyttet hjemmefra. 70% har en lang eller mellemlang videregående uddannelse. De permanent bosatte adskiller sig ved i højere grad at være pensionister og ikke have hjemmeboende børn. Blandt flexboligejerne er 68% i arbejde, mens det kun gælder 44% af de permanent bosatte flexboligejere. Flexboligejerne har primært bopæl i København og Frederiksberg kommuner (35%) samt det øvrige Sjælland (55%), mens de resterende (10%) kommer fra Jylland, Fyn lokalområdet eller fra udlandet. Fordelt på regioner rummer Region Hovedstaden 74% af alle ejere af en flexbolig i Lolland Kommune, og 22% fra Region Sjælland. Andelen af flexejere, som har bosat sig permanent i Lolland Kommune udgør 6%.

Årsag til køb af flexbolig: 66% af alle flexboligejere har købt boligen som sommerhus og 32% af de købte det som test på mulig tilflytning til området. Som årsager til køb af flexboligen angives typisk nærhed til naturen, roen, et ønske om at en fritidsbolig og have en bolig på landet, tilknytning til stedet (fx opvokset i området eller familie i nærheden), lave priser og mulighed for udlejning.

Forbedringer af boligen: Der foretages generelt mange forbedringer af flexboligerne; 93% af alle flexboligejere har gennemført forbedringer af boligen siden de overtog den. Der er ikke den store forskel på flexboligejere og permanent bosatte flexboligejere, sidstnævnte installerer dog oftere internetforbindelse (74%). På andre typer forbedringer der ofte gennemføres er der ikke de store forskelle på permanente og ikke-permanent bosatte flexboligejere, fx ny varmforsyning (44% - 50%), udvendig renovering (32% - 37%), efterisolering af huset (41% - 34%) samt nyt køkken (32% - 31%).

Brug af flexboligen: 44% af de ikke-permanent bosatte flexboligejere opholder sig mellem 60 og 180 dage om året i deres flexbolig og 39% mellem 30 og 60 dage om året. Samlet set givet det et billede af, at flexboligerne benyttes relativt meget. Den overvejende del af flexboligejerne benytter flexboligen til ferie og fridage (83%), mens også som alternativ til helårsbolig (67%), hvilket kan forklare den høje anvendelsesgrad.

Brug af lokal service og relation til lokalsamfund: 69% bruger lokale håndværkere eller anden lokal service 1-4 gange om året, mens 20% svarer "sjældent eller aldrig" og 8% "Flere gange om måneden". 67% køber ind i forretninger i området 1-4 gange om måneden, og 20% 1-2 gange om måneden. 61% deltager 1-4 gange årligt i kulturaktiviteter eller arrangementer i lokalsamfundet, og 24% deltager 1-4 gang om måneden. 60% bruger lokale faciliteter (spisesteder, strande, vandrestier, sundhedscentre, sportsanlæg og lign.) 1-4 gange om måneden – altså samme omfang som de bruger lokale indkøbsmuligheder.

Fritekstsvarene indikerer en stor lyst til at deltage i lokale aktiviteter og lægge frivilligt arbejde i lokalområdet. Interviews med lokale aktører på Lolland i forbindelse med RESPOND-projektet viser ligeledes flere eksempler på, at flexboligejerne engagerer sig lokalt og er med til at starte aktiviteter, restauranter mm. op. I fritekstsvarene giver langt størsteparten (mere end 80%) af flexboligejerne udtryk for, at de føler sig velkomne i lokalområdet, og mange beskriver at naboer og andre lokale var venlige og imødekommende.

Udlejning: 14% af flexboligejerne lejer deres bolig ud, både i kortere og længere perioder. Den største andel (32%) udlejer 30-60 dage om året. 40% vurderer at efterspørgslen er "middel", og 20% ville gerne leje deres bolig ud hvis der var mulighed for det. Det, der afholder ejerne fra udlejning, er typisk, at man stadig er i gang med istandsættelse og renovering af huset, eller mangler det sidste, og dels at man selv bruger det, og dermed ikke har kapacitet til at leje det ud. Desuden er nogle ejere usikre på, hvordan man udlejer huset, og om man må leje det ud.

Fordele og ulemper: Muligheden for at kunne bruge huset fleksibelt er den primære fordel, som ejerne oplever ved en flexbolig (fremhæves af 50% i fritekstsvar). Mange nævner også, at huset er beregnet til helårsbrug, i modsætning til mange sommerhuse, at det prismæssigt er overkommeligt og at man har fravalgt et sommerhusområde fordi man ønsker at være en del af et lokalmiljø. Nærhed til naturen nævnes af 25% af respondenterne. Endelig har omkring 10% et specifikt ønske om at afprøve at bo udenfor storbyen. Størstedelen (60%) ser ingen ulemper ved en flexbolig, mens 15% nævner besvær og omkostninger ved at have to boliger, 12% afstand, tidsforbrug og transportomkostninger. Enkelte nævner vedligeholdelse af helårshus som en udfordring, og at man er bundet af helårsbetaling for internet og affaldsafhentning. 14% af respondenterne har planer om at bosætte sig permanent i deres flexbolig, og 53% svarer "måske". Årsagerne til fravalg af permanent bosætning handler primært om, at det er for langt væk fra familien og omgangskreds, at børn går i skole og har venner i relation til den primære bolig og pga. arbejde.

Årsagen til at flytte permanent i flexbolig er for de fleste respondenter lave boligudgifter især i sammenligning med Hovedstaden og især ifm. pensionering. Nogle respondenter beskriver et ønske om at komme væk fra hamsterhjulet samt muligheden for fred, ro og natur. Andre respondenter begrundet permanent bosætning med gode naboer, lokalsamfund og god stemning på Lolland.

Udfordringerne som man oplever ved at bosætte sig permanent på Lolland, er typisk, at der er langt til alt, at der er mangel på læger og offentlig transport. Enkelte nævner manglende motorvej på Lolland, at der er generende landbrug og sure naboer. Det skal dog nævnes, at langt hovedparten fremhæver den gode modtagelse de har fået ved at købe en flexbolig i Lolland Kommune. 59% af de fastboende regner da også med at blive på Lolland, mens 35% er usikre.

Kendskab til flexboligordningen: De fleste har kendskab til flexboligordningen gennem ejendomsmæglerne (41%), mens 29% har hørt om den gennem venner og bekendte, og 29% gennem "andet". 22% angiver avisen, og 17% sociale medier. En stor andel havde kendskab til Lolland i forvejen, enten fordi man havde venner eller familie i området (41%), eller har holdt ferie i området (31%). Det er imidlertid også en stor andel (40%), som ikke havde noget kendskab til området i forvejen.

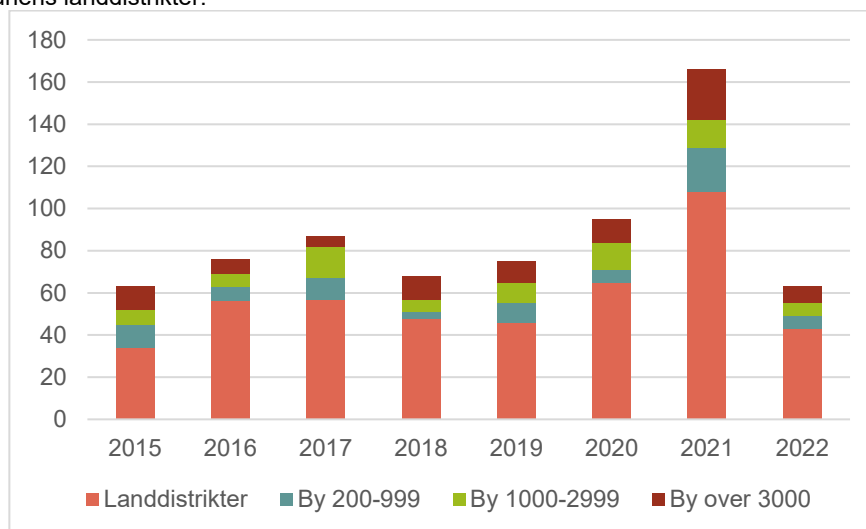


## 2 INTRODUKTION

### 2.1 Baggrund

Flexboligordningen blev indført i 2013. Med en flexboligtilladelse giver kommunen tilladelse til, at en helårsbeboelse kan benyttes som fritidshus, dvs. at man kan bevare sin postadresse og primære bolig et andet sted. Flexboligen giver mulighed for at bo midlertidigt såvel som mulighed for at opholde sig i længere tid end i et sommerhus. Det er alle helårshuse der kan benyttes som fritidsbolig, hvis kommunen giver den flexboligstatus. Da helårshuse i mange sommerhuskommuner er væsentligt billigere end sommerhuse, kan det for køber have den fordel, at man kan få en billig fritidsbolig i forhold til at købe et sommerhus. For kommunen og lokalsamfundet kan køb og brug af flexboligerne have den fordel, at nogle af de tomme huse tages i brug (dog kun dele af året), og muligvis istandsættes i forbindelse med overtagelsen. Der er begrænset viden om dette, men tidligere undersøgelser fra udvalgte kommuner (Andersen og Tychsen, 2019; Kristensen, Pedersen og Kolodziejczyk, 2019; Hjalager og Kromann, 2014) og evaluering af ordningen (Erhvervsministeriet, 2019) har indikeret, at flexboliger kan være med til at skabe liv i landsbyerne i landets yderkommuner, og at ejerne kan have forskellige motiver til at købe deres flexbolig.

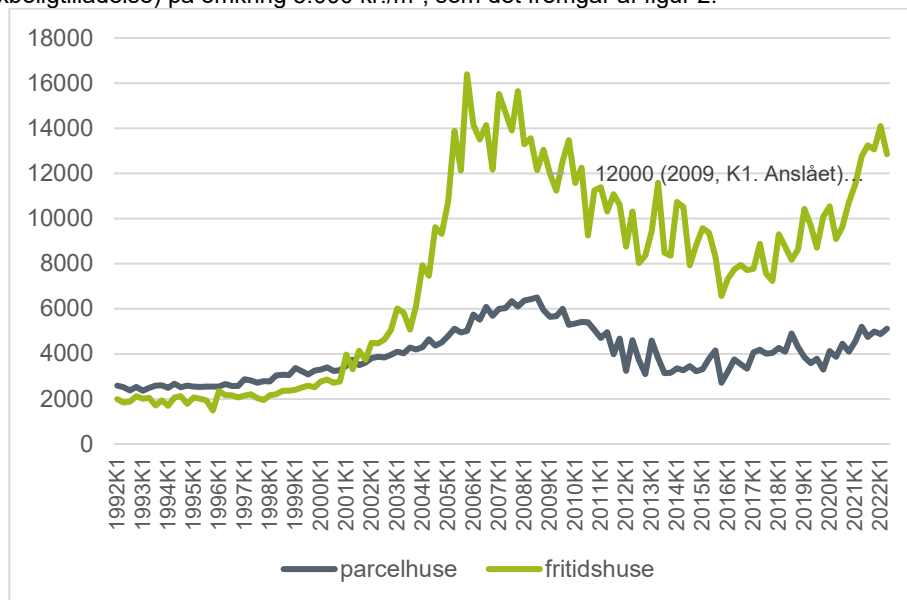
Lolland Kommune har siden flexboligordningen blev indført i 2013, i samarbejde med Vordingborg og Guldborgsund Kommuner, aktivt markedsført ordningen, bl.a. med oplysningsarrangementer, annoncer, influencer og hjemmesiden flexbolig.nu, i erkendelse af, at mange potentielle købere (eksempelvis fra Hovedstadsområdet) ikke kender til ordningen. Siden 2013 har der været en stor stigning i udstedte flexboligtilladelser, og særligt i 2021 under corona-nedlukningen, hvor der var en fordobling i forhold til tidligere år (se figur 1 herunder). Ultimo 2023 er der i følge Lolland Kommune givet i alt 711 flexboligtilladelser siden 2013 og som det fremgår af figur 1, er langt hovedparten af flexboligerne beliggende i kommunens landdistrikter.



Figur 1. Antal flexboligtilladelser udstedt årligt i Lolland Kommune og flexboligernes beliggenhed, 2015-2022 opgjort medio 2022 (2022 er kun delvist opgjort). Kilde: Opgørelser fra Lolland Kommune.

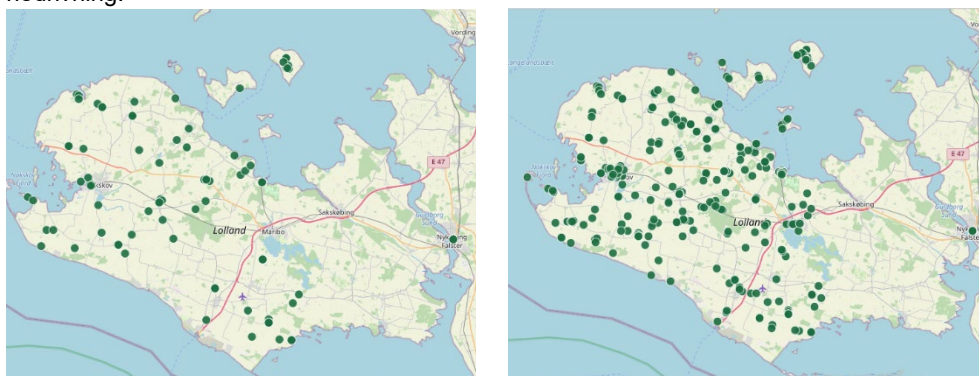
Salget af flexboliger har under og efter corona vist sig at overstige salget af sommerhuse i Lolland Kommune (ifølge Danmarks Statistik), og har derfor givet et kraftigt tilskud til

markedet for fritidshuse i Lolland Kommune. Corona-nedlukningerne har medført store prisstigninger på sommerhuse, og det kan have fået flere til at se flexboligen som et attraktivt alternativ. Ifølge tal fra Boligsiden var den gennemsnitlige landsdækkende pris på en flexbolig knap 9.000 kr./m<sup>2</sup> i 2021, mens prisen på et sommerhus i gennemsnit var 21.000 kr./m<sup>2</sup>. I Lolland Kommune ses samme tendens, her ligger priserne på en fritidsbolig efter corona på i gennemsnit 13-14.000 kr./m<sup>2</sup>, mens det for et helårshus/parcelhuse (hvor det er let at få flexboligtilladelse) på omkring 5.000 kr./m<sup>2</sup>, som det fremgår af figur 2.



Figur 2. Udviklingen i priser på fritidsboliger og parcelhuse i Lolland Kommune, 1992-2022. Kilde: BUILD, på basis af tal fra Realkreditrådet statistikker.

Udover store forskelle i pris, er der den forskel på de to typer af fritidsboliger, at flexboligerne ofte ligger i eksisterende byområder. I figur 1 er flexboligernes placering opdelt i hhv. landdistrikter, byer ml. 200-999 indbyggere, byer over 300 indbyggere, byer med 1000-2999 indbyggere og byer over 3000 indbyggere, mens figur 3 viser antal og lokalisering af flexboliger. Selvom flexboligerne primært ligger i landdistrikter, er der også en del i (anslået omkring 1/3) i større og mindre byer og det er muligt, at salget af flexboliger kan medføre øget aktivitet i de pågældende bysamfund. Samtidig betyder salget af flexboliger, at huse der potentielt set kunne have stået tomme, og i værste fald landet på listen over nedrivningsmode huse, i stedet er blevet istandsat og beboet, og dermed har sparet kommunen for udgifter til nedrivning.



Figur 3. Udbredelse af flexboliger i Lolland Kommune 2015 og 2022. Kilde: GIS-kort udarbejdet af BUILD, baseret på data fra Lolland Kommune.

Flex-boligtilladelsen i Lolland Kommune gives på ejendommen, ikke på personen, som det tidligere har været muligt at gøre. Ifølge kommunen er det en simpel procedure ved ansøgning om tilladelser: Der må ikke være erhverv på ejendommen, det må ikke være landbrugsejendom, hvor der er landbrugspligt, og den må ikke være kondemneret. Langt de fleste der ansøger får tilladelse, så udviklingen er alene udtryk for en stigende efterspørgsel på flexboliger. Som det ses af Figur 4, er der på landsbasis en stor tæthed af flexboliger i Lolland, Guldborgsund og Vordingborg Kommuner. I alt er der ifølge BBR-udtrækket 5.085 flexboliger på landsplan pr. primo 2023. Med 667 tilladelser var Lolland i 2022 den kommune med næstflest flexboliger, kun overgået af Vordingborg.



Figur 4. Flexboligtilladelser på landsplan pr. 2023 iflg. BBR-udtræk, fordelt på tilladelse på ejendomme (grøn) og personlige tilladelser (rød). Kilde: Udarbejdet af Jan Staunstrup, PLAN, AAU.

I lokalpressen har man også bemærket den store interesse for flexboliger under coronanedlukningerne. Nogle af overskrifterne lyder: "Husmarkedet buldrer frem" (Lolland-Falsters Folketidende, 3.8.2020), "En gylden tid for den lokale ejendomshandel" (Lolland-Falsters Folketidende, 4.8.2020), "Øde er blevet et plusord" (Lolland-Falsters Folketidende, 4.8.2020), "Nyt liv i hussalg og byggeri" (Lolland-Falsters Folketidende, 24.3.2021), "Flexboliger er et kæmpehit" (Lolland-Falsters Folketidende, 17.4.2021), "Fart på lokalt boligmarked" (Lolland-Falsters Folketidende, 12.6.2021) og "Stort salg af flexboliger kan redde Lollands boligmarked" (Børsen 4.8.2021). I artiklerne, der overvejende er baseret på interviews med lokale ejendomsmæglere gives der blandt andet udtryk for at:

- der har været en stigende interesse for flexboliger, særligt efter corona,
- omkring halvdelen af køberne er fra Hovedstadsområdet, både børnefamilier i lejligheder i København og pensionister fra Nordsjælland.
- grunden til det stigende salg er de billige boliger, hvor man får meget plads for pengene og at der er nærhed til luft og privatliv.
- mange har opdaget at flexboligen er et alternativ til sommerhuset.
- salgene tit medfører istandsættelse og man forventer at flere vil slå sig ned på Lolland med tiden.
- det giver det arbejde til de lokale håndværkere.

Det er nogle af disse udsagn og forventninger som undersøges, ligesom der er en række andre mulige effekter omkring flexboligejernes motiver, forventninger, indsatser og erfaringer, som der er grund til at interessere sig for.

## 2.2 Formål og metode

Formålet med undersøgelsen har været at få et opdateret overblik over flexboligejernes motiver for at købe en flexbolig på Lolland, deres erfaringer og faktiske brug af boligen og lokalområdet, samt deres overvejelser omkring mulig permanent tilflytning til Lolland.

Undersøgelsen bygger primært på en skriftlig online-survey, udsendt til samtlige flexboligejere i Lolland Kommune. Da nogle flexboligejere efter køb af boligen har valgt at bosætte sig permanent i kommunen, er surveyen opdelt, så nogle spørgsmål bevares af alle flexboligejere, nogle besvares kun af de flexboligejere der bruger deres flexbolig som fritidsbolig, mens andre spørgsmål kun besvares af flexboligejere, der benytter deres bolig som helårsbolig. Lolland kommune har udtrukket en liste på nuværende ejere af boliger, der er registreret som flexboliger i BBR. Det drejer sig om 711 boliger, som tilsammen har 1084 ejere. Heraf er 288 personer tilmeldt i CPR på 193 af adresserne for flexboliger. Der er således  $711 - 193 = 518$  af flexboligerne som ikke er beboet (dvs. benyttes som almindelig flexbolig). Det betyder ikke nødvendigvis, at alle 193 boliger med tilknyttet CPR-nummer er flexboligejere, der har valgt at bosætte sig permanent i Lolland Kommune; nogle af de 193 kan være boliger, som tidligere flexboligejere har solgt som almindelige helårsboliger. Hertil kommer, at der kan være flexboligejere som efter overgang til permanent bosættelse har slettet deres flexboligstatus, og derfor ikke indgår i statistik eller undersøgelse. Dette indebærer, at det reelle omfang af boliger, der er overgået fra flexboligstatus til helårsbolig, ikke har været muligt at opgøre, indenfor rammerne af denne undersøgelse.

I undersøgelsen er modtaget besvarelser fra 374 flexboligejere, svarende til en svarprocent på 53% (da det antages at der kun har været ét svar pr. flexbolig). Det dækker over svarprocent på 72% blandt de ikke-fastboende flexboligejere, og en svarprocent på 17% blandt de fastboende flexboligejere.

Spørgsmålene er opdelt i dels nogle baggrunds- og screenings spørgsmål, dels i en række tematiske spørgsmål omkring boligens stand og beliggenhed, brug af flexboligen, brug af lokalsamfundet, udlejning af flexboligen, samt spørgsmål om fordele og ulemper ved flexboligen. Derudover er spurgt til planer eventuelle planer om permanent bosætning i flexboligen. For flexboligejere, der er flyttet permanent til Lolland, er der spurgt om årsager til flytningen, udfordringer ved skiftet og fremtidige planer (spørgsmålene fremgår af bilag 1). I flere af spørgsmålene har der været mulighed for fritekstsvar, som indgår i analysen. Wilke A/S har udsendt, indsamlet og systematiseret spørgsmålene på basis af adresser på flexboligejere, som Lolland Kommune har leveret.

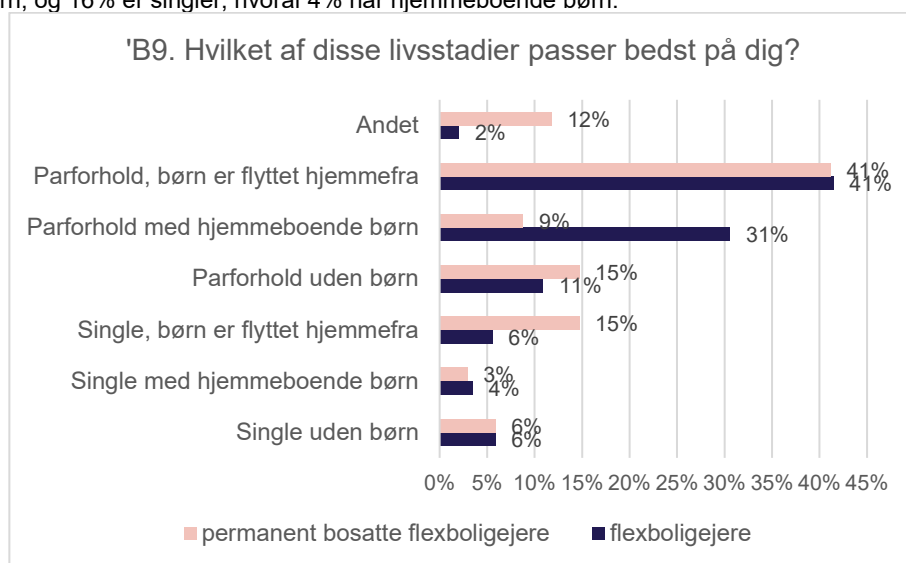
BUILD har i samarbejde med Lolland Kommune udarbejdet spørgsmålene i surveyen, og BUILD har efterfølgende bearbejdet og sammenskrevet besvarelserne, som fremgår af denne rapport. Herudover har BUILD inddraget anden viden om flexboliger på Lolland, som er indsamlet i forbindelse med igangværende RESPOND-projekt, som undersøger hvordan corona-nedlukningerne har påvirket udviklingen ift. køb og brug af fritidsboliger på Lolland, herunder hvilken rolle flexboligmarkedet har haft under og efter corona-nedlukningerne.

## 3 RESULTATER

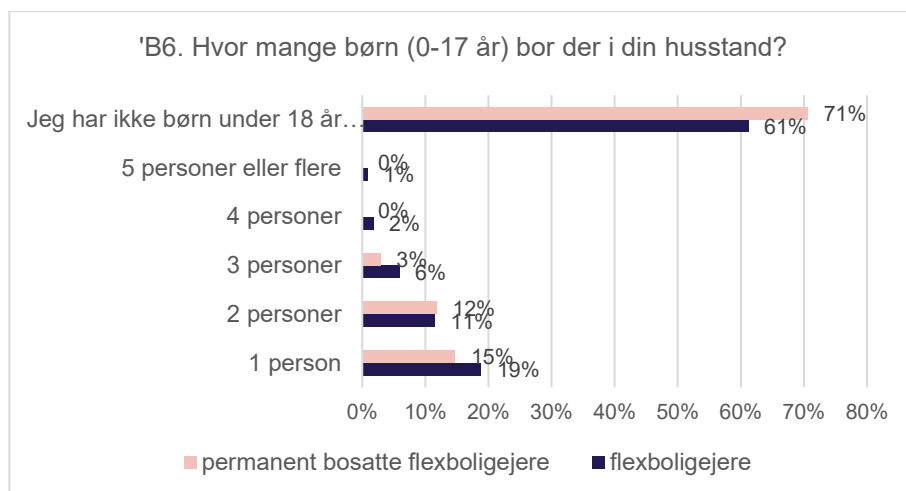
### 3.1.1 Hvem er flexboligejerne på Lolland?

Der er 374 respondenter, som har svaret på surveyen, hvoraf 34 har bosat sig permanent i flexboligen (9%). Den typiske flexboligejer på Lolland er et par med bopæl i Region Hovedstaden, med længerevarende uddannelse, som er i arbejde, men hvor børnene er flyttet hjemmefra. De permanent bosatte flexboligejere er i højere grad pensionister og har ikke hjemmeboende børn.

Adspurgt til livsstadier er der, som det fremgår af figur 5 og 6, ikke den store forskel på flexboligejere og permanent bosatte flexboligejere. 52% af flexboligejerne er i parforhold, enten uden børn eller med børn der er flyttet hjemmefra. 31% er par med hjemmeboende børn, og 16% er singler, hvoraf 4% har hjemmeboende børn.

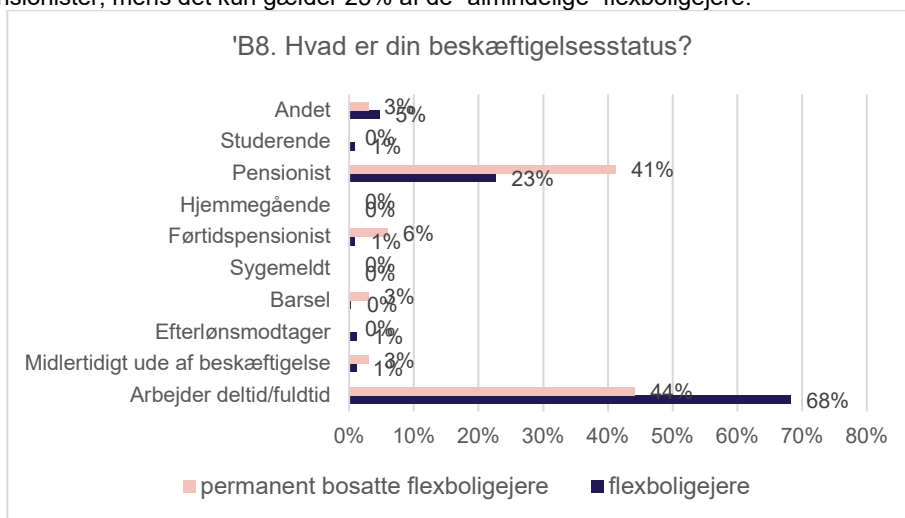


Figur 5. Andel af svar på spørgsmålet "Hvilket af disse livsstadier passer bedst på dig?", fordelt på flexboligejere og permanent bosatte flexboligejere.



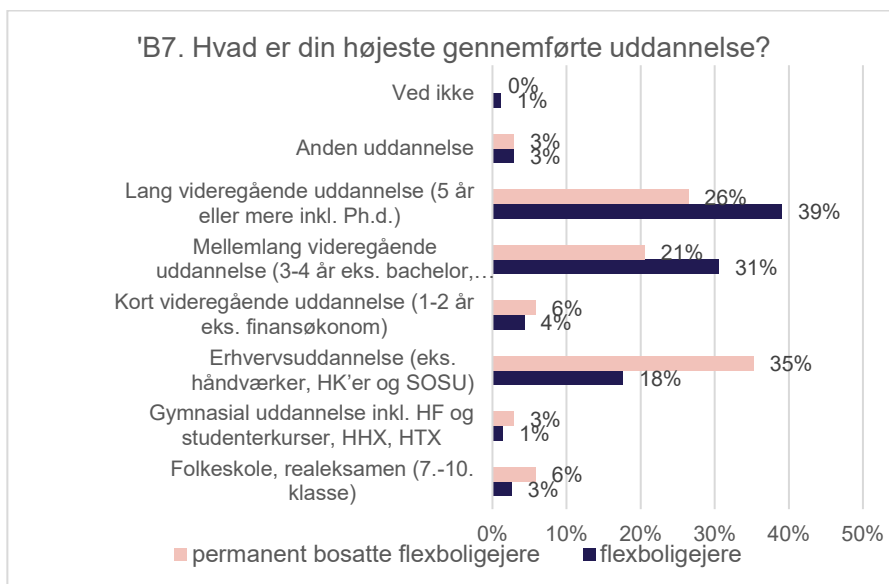
Figur 6. Andel af svar på spørgsmålet "Hvor mange børn (0-17 år) bor der i din husstand?", fordelt på flexboligejere og permanent bosatte flexboligejere.

Figur 7 viser, at blandt flexboligejerne er størsteparten (68%) i arbejde, mens det kun gælder 44% af de permanent bosatte flexboligejere. Blandt de permanent bosatte er 41% pensionister, mens det kun gælder 23% af de "almindelige" flexboligejere.



Figur 7. Andel af svar på spørgsmålet "Hvad er din beskæftigelsesstatus?", fordelt på flexboligejere og permanent bosatte flexboligejere.

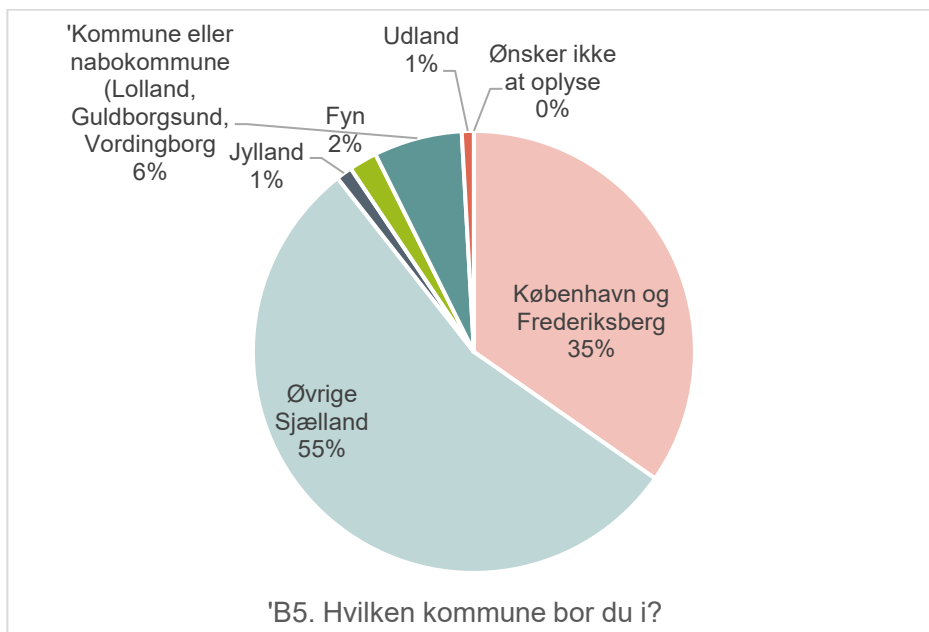
Uddannelsesniveaulet blandt flexboligejerne er højt; 70% har en lang eller mellemlang videregående uddannelse (gennemsnit for Københavns Kommune er 50%, for Lolland Kommune 10%), mens 18% har en erhvervsuddannelse. Blandt de permanent bosatte flexboligejere, er mønsteret det samme, men mindre udtalt, idet 47% har en lang eller mellemlang videregående uddannelse, mens 35% har en erhvervsuddannelse. Blandt de højt uddannede flexboligejere er det primært ejere i København og Frederiksberg kommuner, der trækker gennemsnittet op (52% har en lang videregående uddannelse mod 38% af alle flexboligejere og 25% af de lokale flexboligejere).



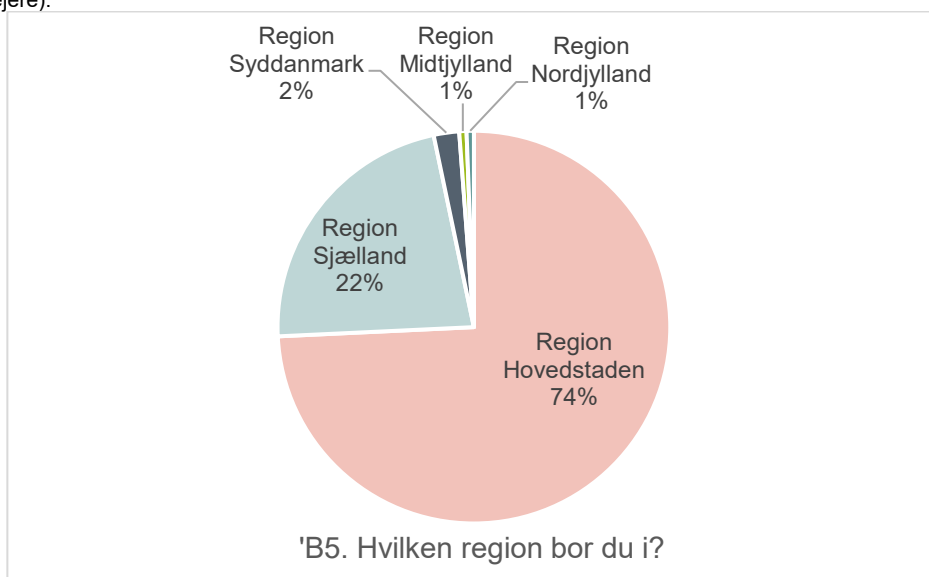
Figur 8. Andel af svar på spørgsmålet "Hvad er din højeste gennemførte uddannelse", fordelt på flexboligejere og permanent bosatte flexboligejere.

Figur 9 og 10 viser den primære bostedskommune for ejere af en flexbolig i Lolland Kommune, og i hvilken region, de er bosiddende i. Som det ses har flexboligejerne primært bopæl i København og Frederiksberg kommuner (35%) samt det øvrige Sjælland (55%).

Fordelt på regioner rummer Region Hovedstaden 74% af alle flexboligejere, og 22% fra Region Sjælland. Andelen af flexejere (ex fastboende) bosat i Lolland Kommune og nabokommuner udgør 6% (22 flexboligejere).



Figur 9. Andel af svar på spørgsmålet "Hvilken kommune bor du i?" (ex. permanent bosatte flexboligejere).

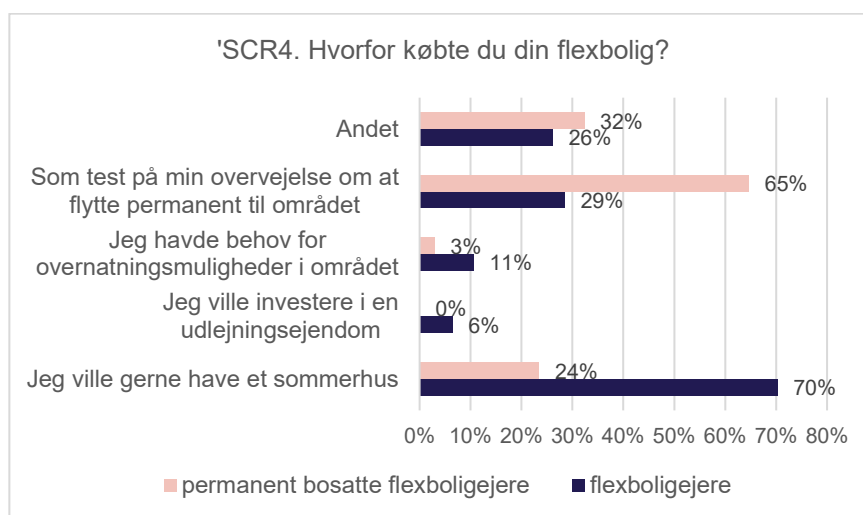


Figur 10. Andel af svar på spørgsmålet "Hvilken region bor du i?" (ex. Permanent bosatte flexboligejere).

Blandt alle 374 respondenter, siger 81% at de ejer flexboligen alene eller sammen med en partner, mens 19% ejer den sammen med andre, fx venner og familie (SCR 3). En krydsning af svar viser, at respondenter med bopæl på Jylland og Fyn er overrepræsenterede mht. ejerskab i fællesskab med andre (75% og 29% mod 19% af alle), mens flexboligejere bosat i nabokommunerne er underrepræsenterede mht. fælles ejerskab (10% mod 19% af alle). Dette indikerer, at jo længere man bor væk, desto mere har man fælles ejerskab.

### 3.1.2 Hvorfor køb af flexbolig på Lolland?

På spørgsmål om "Hvorfor købte du din flexbolig?" (SCR4) har 70% af flexboligejerne svaret, at de ønskede boligen som sommerhus og 29%, at de købte det som test på mulig tilflytning til området. Figur 11 viser dog, at blandt flexboligejere, der har bosat sig permanent på Lolland, er der en langt højere andel (65%), som købte den som test på tilflytning til området, og færre købte den som sommerhus (24%). Det tyder på, at mange af de flexboligejere, der ender med at bosætte sig permanent på Lolland, allerede på forhånd har det som en overvejelse. Dette skal dog tages med forbehold for, at respondenterne som har bosat sig permanent på Lolland udgør et ret lille statistisk grundlag.



Figur 11. Andel af svar på spørgsmålet "Hvorfor købte du din flexbolig?".

Krydsning af svar viser, at relationen til området ikke har den store betydning for, hvad man købte sin flexbolig til; dog er der en lille overvægt af folk med venner og familie i området, der har købt boligen som overnatningsmulighed (17% mod 10% af alle). Det kunne måske skyldes, at en flexbolig kan være en billig måde at overnatte på, hvis man ofte er på familiebesøg. Det kan også ses som udtryk for, at man køber huset for at venner og familie kan overnatte når de er på besøg (se senere). Jyder og fynboer bruger oftere flexboligen som overnatningsmulighed (50% og 29% mod 10% af alle). For ejere med bopæl i København, Frederiksberg og det øvrige Sjælland er det primært som sommerhus, man har købt flexboligen (73% og 72% mod 66% af alle). Dette er langt mindre udtalt blandt ejere med bopæl i nabokommunerne (inkl. Lolland), her er det i stedet mulighed som fast bopæl som flexboligen købes for (40% mod 32% af alle).

En del respondenter (27%) har uddybet deres svar på, hvorfor de købte flexbolig på Lolland. Beskrivelserne viser, at det for næsten 25% var et ønske om at købe en fritidsbolig og have en bolig på landet - for flere et ønske om at have både en bolig i byen og på landet. Nogle respondenter fremhæver, at muligheden for at flytte permanent til boligen på et senere tidspunkt, når børnene flytter hjemmefra eller ved pensionering var centralt for køb af flexboligen. Omkring 1/5 af respondenterne beskriver, at de har tilknytning til stedet og fx er opvokset i området eller har familie i nærheden. En tilsvarende andel af respondenterne beskriver, at det var stedsspecifikke kvaliteter som natur, fred og ro, lokalsamfundet og at boligen ikke er beliggende i et sommerhusområde. Enkelte respondenter begrundede deres køb af flexbolig med, at det var økonomisk fordelagtigt pga. lave priser eller med mulighed for udlejning. Yderligere nogle få respondenter beskriver, at de bruger huset til opmagasinering, mens et par respondenter bruger huset til værksted for billedkunst, som er for dyrt i København, eller anden form for værksted. Enkelte respondenter beskrev, at de havde arvet huset.



Der er yderligere spurgt til, hvad man sætter mest pris på ved flexboligen (Q3). Fritekstsvaret viser tydeligt, at naturen har stor betydning for valget af flexbolig. Således beskriver 75 % af respondenterne, at de sætter stor pris på naturen i deres lokalområde. Mange respondenter svarer blot 'naturen' på spørgsmålet om, hvad de sætter mest pris på ved deres flexbolig. Andre respondenter uddyber betydningen af at bo tæt på natur, som fx beskrevet her:

*Vand, udsigt, lokalmiljø, følge naturens gang, ro og åben himmel, fugleliv og lokal gastronomi.*

*Naturen og mulighed for aktiviteter i naturen, hus som vi kan bruge hele året, haven (vi bor i lejlighed) fællesskabet i en by (vi er ikke interesseret i et sommerhusområde) aktivitet og miljø i havnen.*

En enkelt respondent giver udtryk for skuffelse over begrænset adgang til naturen, som beskrevet her:

*Lokalmiljøet, fællesskabet på en Ø, horisonten og pladsen, men Fejø er total domineret af landbrug og jeg er overrasket over hvor lidt natur der er. Faktisk kan man kun få steder gå en tur, der ikke er på landvej, da alle engområder og traditionelle trampestier er pløjet op og udlagt til konventionelt landbrug.*

Hovedparten af flexboligejerne fremhæver som nævnt naturen, som en væsentlig attraktion, mens 1/3 af respondenterne specifikt beskriver værdien af ro og stilhed. Flere respondenter beskriver, at de værdsætter fravær af lysforurening og larm, at der er højt til himlen og helt mørkt om vinteren. For en del respondenter er ro og stilhed en stor kvalitet som fx. beskrevet her:

*Naturen. Havet. Freden.*

*Naturen, fred og ro, lokal stemning, mulighed for at komme væk fra en stor by.*

Mere end halvdelen af respondenterne giver udtryk for, at de sætter stor pris på lokalmiljøet, der hvor de har flexbolig i sammenhæng med betydningen af natur, fred og ro. Hovedparten af udsagn fra flexboligejerne viser tydeligt, at de værdsætter lokalmiljøet, naboer og at der er en by med indkøbs- og andre muligheder tæt på boligen. En stor andel af respondenterne giver udtryk for betydningen af lokalsamfundet, gode naboer, imødekommenhed og hjælpsomhed som kommer til udtryk i flere beskrivelser som fx disse:

*Tæt på skov, roen, landlivet og den overraskende erfaring at lollændere er ekstremt gæstfri og imødekommende. Andre småsamfund i fx Jylland er langt sværere at blive accepteret i som andet end fjollede byboere.*

*Stokkemarke er en gammel rolig by, Vi har et velholdt gammelt stråttækt bindingsværk hus med alle moderne faciliteter. Vi er blevet mødt overalt af venlige mennesker, herunder gode naboer. Mad og gode råvarer trækker også. Når vi lander i vores flexbolig er vi der bare og der ikke langt til noget. Gode trafikale forbindelser, hvor Stokkemarke ligger rimelig tæt på motorvejen i Maribo.*

Lidt over 20% af flexboligejerne beskriver forhold vedrørende boligens betydning. Enkelte fremhæver, at boligen var billig og at 'man får meget bolig for pengene på Lolland',

mens andre konkret beskriver betydningen af 'boligens høje kvalitet og autentiske udtryk – eller charme, som udtrykt her:

*Stilheden, naturen, strand, lokalmiljøet, boligens charme (bindingsværk og stråtag fra 1780).*

Flere respondenter beskriver andre kvaliteter ved boligen bl.a. mange sovepladser og muligheden for at kunne samle familie og venner. Det kommer fx til udtryk her:

*Naturen, boligens muligheder for samvær med familie og venner, tæt på handlemuligheder, og tæt på datter, svigersøn og børnebørn og seværdigheder.*

*Naturen omkring, marker, roen og boligens og grundens størrelse så plads til venner og familie*

*Nærhed til natur, den store have, naboerne. Plads til at samle familien når renoveringen er færdig. Så længe jeg arbejder i København, virker flexbolig ordningen som en perfekt løsning.*

En mindre del af respondenterne nemlig 7% beskriver forskellige former for tilknytning fx at have familie eller at være vokset op i området som udtrykt her:

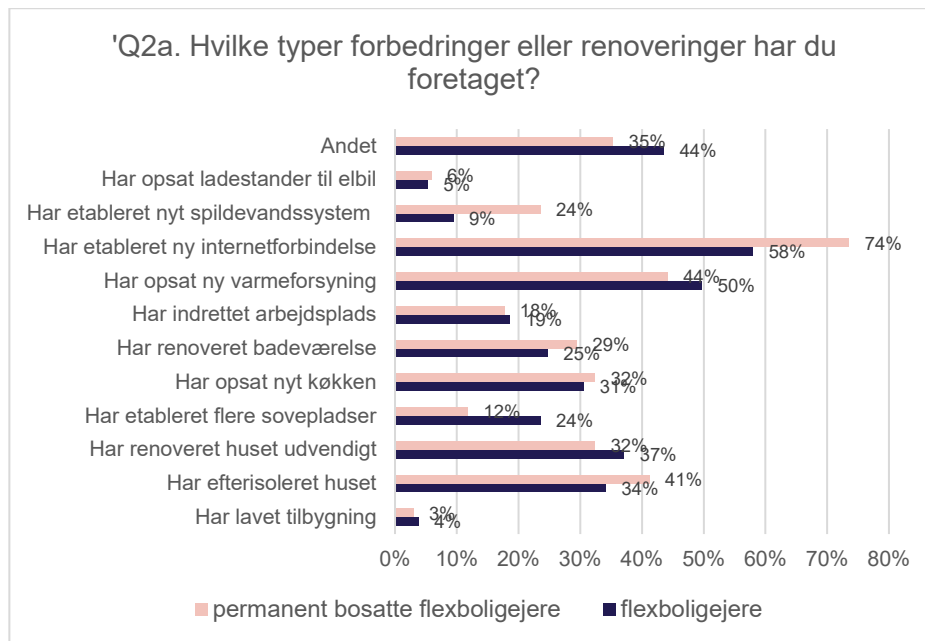
*Boligens kvaliteter og det at "komme lidt tilbage" hvor jeg kommer fra og kunne være lidt tættere på familien.*

For næsten alle respondenter gælder, at de beskriver sammenhængende kvaliteter ved det sted, hvor de har købt en flexbolig typisk en kombination af natur, fred og ro samt lokalsamfund. Enkelte respondenter fremhæver, at boligen var billig, mens flere beskriver husets kvaliteter herunder størrelse med mulighed for at samle familie og venner. Flere respondenter er begejstrede for alt ift. flexboligen og området som udtrykt her:

*Naturen, boligen, lokalmiljøet - alt fantastisk!*

### **3.1.3 Flexboligens stand og beliggenhed**

Der er spurgt til, om flexboligen var indflytningsklar ved overtagelse (Q1). Her svarer 57% "ja" og 41% "nej". Det er måske overraskende at så mange svarer "ja", i betragtning af man kunne forvente, at det primært er ubeboede helårshuse der sælges som flexboliger, med behov for forbedringer af boligen. I praksis er det langt de fleste flexboligejere (93%), som har gennemført forbedringer af boligen siden de overtog den. Den type af forbedringer, der er gennemført, fremgår af figur 12 herunder ("Q2a. Hvilke typer forbedringer eller renoveringer har du foretaget?").



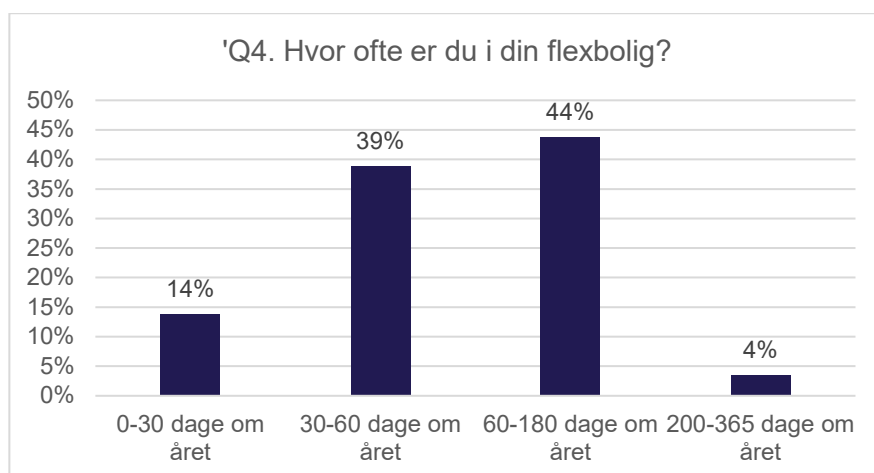
Figur 12. Andel af svar på spørgsmålet "Hvilke typer forbedringer eller renoveringer har du foretaget?".

Blandt de ikke-fastboende flexboligejere er det oftest internetforbindelse (59%) og varmforsyning (49%) der forbedres i flexboligerne. En stor andel af flexboligejerne (35-37%) har desuden gennemført udvendig renovering og efterisolering af huset, mens nyt køkken og bad også skiftes ud ofte (hhv. 31% og 25% af boligerne). 43% har gennemført andre forbedringer, som ifølge fritekstsvarende f.eks. omfatter forbedret el, kloak, nye vinduer, nyt tag (herunder stråtag), reparation af kviste og bindingsværk, reparation (eller nedrivning) af udhuse og garage, etablering af terrasse, nye indvendige gulve, maling, fældning af træer mm. Tallene viser således, at der ofte gennemføres væsentlige forbedringer af boligerne, når de sælges som flexboliger.

De ændringer, der er foretaget af de permanent bosatte flexboligejere, er meget tilsvarende de ændringer som de ikke-permanent bosatte flexboligejere har foretaget. De permanent bosatte har dog oftere etableret nyt spildevandssystem og ny internetforbindelse (hhv. 24% og 74% blandt de fastboende mod 9% og 58% blandt de ikke-fastboende). Dette skal dog tages med et vist forbehold, da svargruppen blandt de fastboende flexboligejere er lille.

### 3.1.4 Brug af flexboligen

I Q4. "Hvor ofte er du i din flexbolig?" svarer den største andel (44%) at de opholder sig mellem 60 og 180 dage om året i deres flexbolig (figur 13), hvilket svarer til mellem 2 og 6 måneder årligt. 39% svarer, at de opholder sig i flexboligen mellem 30 og 60 dage om året, altså 1-2 måneder årligt. 14% opholder sig under en måned om året, og 4% over 200 dage om året. Samlet set giver det et billede af, at flexboligerne benyttes relativt meget.



Figur 13. Andel af svar på spørgsmålet "Hvor ofte er du i din flexbolig?".

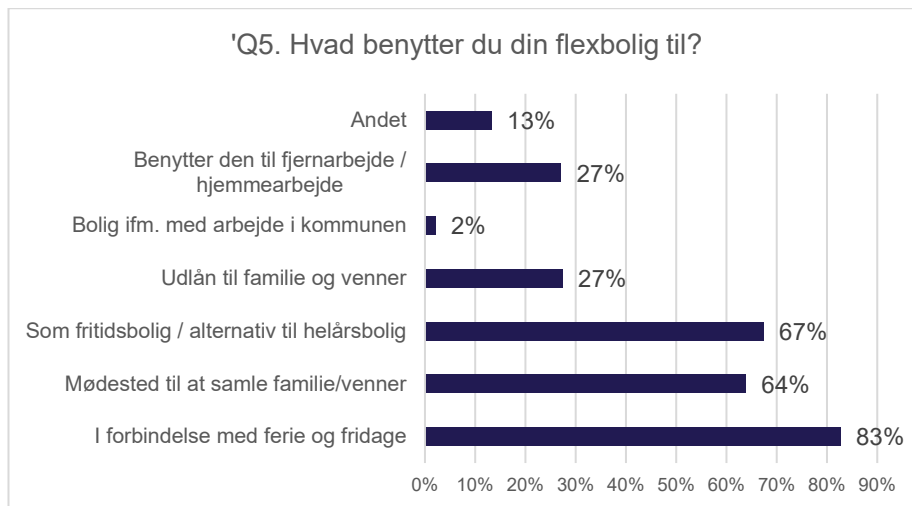
I en tidligere spørgeskemaundersøgelse blandt flexboligejere<sup>1</sup> svarede 38% at de brugte den 30-60 dage om året, 34% 60-180 dage om året, og 13% 200-365 dage om året. Den større andel i 2021 af ejere der brugte huset 200-365 dage om året, kan muligvis tilskrives corona-nedlukningerne. Samlet set er andelen der bruger flexboligen over 60 dage om året stort set ens i de to surveys (48% i 2023 mod 47% i 2021), det samme gælder de andre perioder. Som det fremgår af figur 14, benytter den overvejende del af flexboligejerne flexboligen til ferie og fridage (83%), mens også som alternativ til helårsbolig (67%), hvilket kan forklare den høje anvendelsesgrad (Q5. Hvad benytter du din flexbolig til?). Der er også mange (64%) som benytter flexboligen som mødested for familie og venner, muligvis fordi ens helårsbolig ikke rummer samme muligheder. 27% udlåner den til venner og familie, eller bruger den til hjemmearbejde.

De 13% der svarer "andet" supplerer med fritekstsvarerne de eksisterende kategorier, men tilføjer også at de fx udlejer flexboligen, bruger den som refugie, fejring af helligdage med familie og venner, i forbindelse med fritids- og hobbyprojekter, frugthøst eller andet. I spørgsmål Q12-Q15 spørges der mere ind til mulig udlejning af flexboligen.

Krydsning af svar viser, at 50% af gruppen der bruger flexboligen 200-365 dage om året kommer fra København eller Frederiksberg (mod 35% af alle flexboligejere). Også lokale ejere er overrepræsenterede (de udgør 17% af gruppen der bruger boligen 200-365 dage om året, men kun 4% af alle). De lokale ejere er dog lige så overrepræsenterede i gruppen der bruger flexboligen meget lidt. Blandt ejere i nabokommuner (herunder Lolland kommune) bruger 36% den 0-30 dage om året, mod 14% af alle flexboligejere. Ejere med bopæl i Jylland (kun fire respondenter) er også overrepræsenterede i begrænset brug, mens ejere fra København og Frederiksberg omvendt er underrepræsenterede med 9%.

Gruppen der arbejder fuld tid eller deltid er lidt mindre repræsenteret (42%/68%) blandt dem der bruger flexboligen meget (200-365 dage om året), mens pensionister (den anden store gruppe) er lidt overrepræsenterede (33%/23%).

<sup>1</sup> En survey blandt 260 flexboligejere i Lolland (50%), Guldborgsund (17%) og Vordingborg kommuner (23%) i 2021, Kilde: Lolland Kommune, 2021.



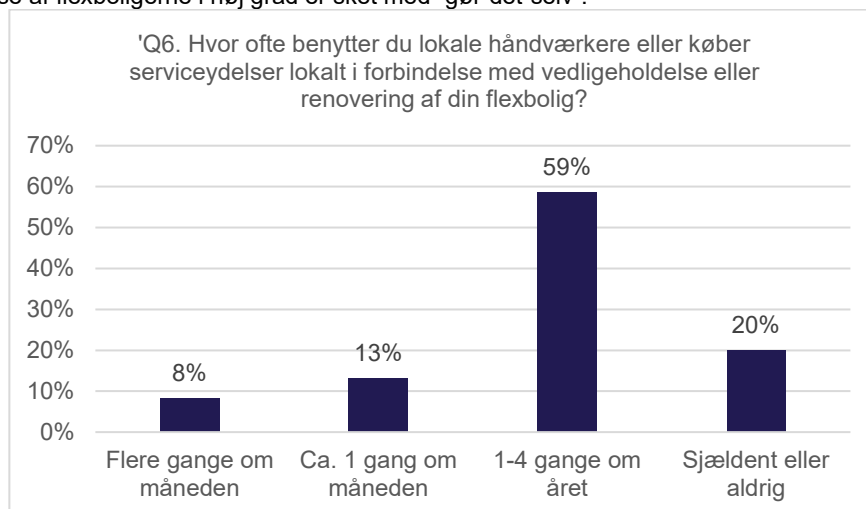
Figur 14. Andel af svar på spørgsmålet "Hvad benytter du din flexbolig til?" (ikke-permanent bosatte flexboligejere).

Der er en regional variation i hvilken funktion man tilskriver flexboligen. Ejere fra København og Frederiksberg bruger den oftere til fjernarbejde (39% mod 27% af alle), mens ejere i nabokommunerne (inkl. Lolland) oftere bruger den som udlån til familie og venner (36% mod 27% af alle) og sjældnere som feriebolig (55% mod 83% af alle), alternativt til helårsbolig (50% mod 67% af alle) eller til fjernarbejde (5% mod 27% af alle).

### 3.1.5 Brug af lokalsamfundet

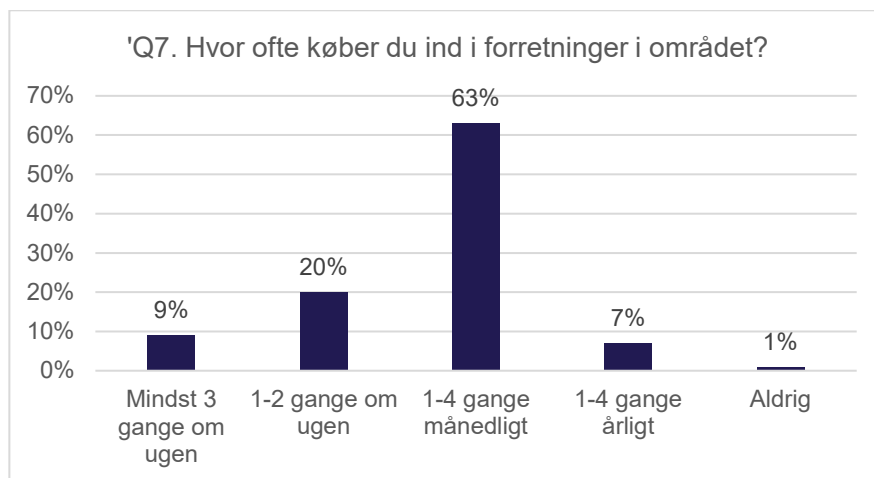
Flexboligejerne kan potentielt være med til at skabe liv i lokalsamfundet ved at efterspørge og bruge lokale håndværkere, butikker, fritidstilbud, faciliteter mm., eller de kan selv være med til at lave arrangementer, åbne butikker mm. I Q6 er der spurgt til "Hvor ofte benytter du lokale håndværkere eller køber serviceydelser lokalt i forbindelse med vedligeholdelse eller renovering af din flexbolig?". Figur 15 viser, at størstedelen (69%) svarer, at de bruger lokale håndværkere eller anden lokal service 1-4 gange om året, mens 20% svarer "sjældent eller aldrig" og 8% "Flere gange om måneden".

I interviews med lokale ambassadører og lokale håndværkere fremgår det, at de lokale håndværkere har været kraftigt booket op under Corona-nedlukningerne, og at istandsættelse af flexboligerne i høj grad er sket med "gør-det-selv".



Figur 15. Andel af svar på spørgsmålet "Hvor ofte benytter du lokale håndværkere eller køber serviceydelser lokalt i forbindelse med vedligeholdelse eller renovering af din flexbolig?".

På spørgsmål om, "Hvor ofte køber du ind i forretninger i området?" (Q7) svarer den største gruppe (67%) 1-4 gange om måneden, mens 20% svarer "1-2 gange om måneden", som det ses af figur 16



Figur 16. Andel af svar på spørgsmålet "Hvor ofte køber du ind i forretninger i området"?

Der er, ikke overraskende, en sammenhæng mellem brug af de lokale services, og hvor meget tid man opholder sig i flexboligen. De der bruger huset 200-365 dage om året benytter også lokale indkøb langt mere (50% svarer mindst 3 gange om ugen mod 9% for alle flexboligejere). Dette er dog en lille gruppe (12 besvarelser, 4%), og svarene kan kun tages som en strømpil. For den største gruppe (60-180 dage om året, 44%), er der flere som svarer 1-2 gange om ugen (31%) i forhold til flexboligejerne som helhed (20%).

Blandt de to store grupper af flexboligejere, fra hhv. København/Frederiksberg og det øvrige Sjælland, er der lidt større brug af lokale håndværkere, lokal service og lokale faciliteter blandt ejere fra København og Frederiksberg. Blandt de lokale flexboligejere (nabokommuner inkl. Lolland) er der flere der lægger deres indkøb lokalt (18% mindst 3 gange om ugen mod 9% af alle) og deltager i lokale kulturaktiviteter (9% 1-2 gange om ugen mod 2% af alle). De lokale er også overrepræsenterede blandt dem der selv er med til at arrangere aktiviteter i området – 33% svarer ja, mod 14% af alle flexboligejere. De lokale ejere bruger også lokale faciliteter som spisesteder, strande, vandrestier, sundhedscentre og sportsanlæg oftere – 14% svarer "mindst 3 gange om ugen", mens det for alle flexboligejere er 5%. De lejer også deres flexbolig ud langt oftere, 36% mod 14% af alle, og de vurderer også efterspørgslen til at være langt større end andre (63% svarer "stor" mod 28% af alle). Gruppen af udlejere af flexboliger er dog samlet set lille (47 personer), så der skal tages forbehold for fordelingen på forskellige grupper.

I forbindelse med RESPOND-undersøgelsen viser interviews med lokale butiksejere, at flexboligejerne har haft en synlig betydning for butikslivet og omsætningen på Lolland. Der er flere som tilkendegiver, at flexboligejerne kommer med en meget positiv indstilling til Lolland, og ofte vælger at lægge deres indkøb af korte og varige forbrugsgoder her, i stedet for i deres helårsbolig. En butiksejer i Nakskov siger fx at der tydeligvis er kommet flere flexboligejere til som kunder, de har fået øjnene op for Lolland og fortæller gode historier om Nakskov og Lolland – og at mange københavnske flexboligejere bruger penge i de lokale butikker, i stedet for i København. Det betyder også, at de erhvervsdrivende er blevet nødt til at overveje deres udbud og åbningstider:

”...butikkerne bliver også nødt til at gentænke, netop fordi det er en anden kundegruppe, så man bliver nødt til sådan ligesom at oppe sig lidt. Og tænke okay, nu kommer der nogle andre mennesker der har nogle andre indkøbsvaner end det man har hernede i forvejen. Et stort ønske for mig er for eksempel også, at man holder længere åbent. Det er svært at gå ud og spise om søndagen. Der er bare lukket ” (citymanager i Nakskov handel og Erhverv).

På spørgsmålet om ”Hvor ofte deltager du i kulturaktiviteter eller arrangementer i lokalsamfundet?” (Q8) svarer 61% at de deltager 1-4 gange årligt, mens 24% deltager 1-4 gang om måneden. Svarene fremgår af figur 17.



Figur 17. Andel af svar på spørgsmålet ”Hvor ofte deltager du i kulturaktiviteter eller arrangementer i lokalsamfundet”?

Der er i surveyen spurgt til om man selv er med til at arrangere aktiviteter i lokalområdet (Q9a). Her svarer 14% (42 respondenter) ”ja” og 79% ”nej”, mens de resterende 7% har svaret ’andet’. Som for indkøbene, gælder det samme mønster, dvs. jo længere tid man bruger boligen, desto mere deltager man og/eller arrangerer aktiviteter i lokalområdet.

Omkring 60 respondenter har angivet fritekstsvar. Her fremgår det, at mange deltager i lokale foreninger, er med til at arrangere kulturelle events (vejfest, gadefest), indgår i bestyrelser i lokale foreninger og deltager med frivilligt arbejde (fx Jazzfestival, ciderforening, Richard Winthers Hus, Nakskov Kunstforening, havnelauget) og holder foredrag, videnskabsseminarer med offentlig adgang, holder nabokomsammen mm. Nogle deltager i flere aktiviteter, fx:

*’Jeg arrangerer fællesspisning fire gange om året, arrangerer juletræstænding på Dybvig havn, er akut hjælper, hjælper to ældre damer med at holde have, kører for en ældre dame til Lolland ca. 12 gange årligt, står for arbejdsgruppen Fejøl er Fin, hvor vi hjælper borgere, der ikke selv kan med bortførelse af haveaffald, større beskæringsopgaver og andet’.*

Enkelte er med til at søge fondsmidler til kommunen. Flere svarer, at de endnu ikke er indgået i lokale aktiviteter, men påtænker at gøre det. Der er således flere eksempler på, at flexboligejerne giver et betydeligt tilskud, som frivillige i kommunens forenings- og kulturliv.

I forbindelse med RESPOND-projektet er der set eksempler på flexboligejerne, som er begyndt at etablere lokale aktiviteter og arrangementer, hvoraf to er interviewet (Brasseri på Søllesteds Gods og ejer af Restaurant Feilberg). Begge flexboligejerne (par/ægtefæller) købte i første omgang huset til fritidsbrug, men flyttede efter en kort periode permanent til Lolland.

Begge par etablerede restaurant på Lolland. Det ene par fandt ud af, at stedet matchede mange af de ting de gerne ville bl.a. at engagere sig i lokalområdet og bidrage til at vende en udvikling. De var også begejstrede for at være tættere på Europa og for, at der er mange nationaliteter på Lolland. Motivationen for flytning fra København til Lolland var ikke for at være rige, men fordi det gav mening og mulighed for at arbejde mindre. Parret har kendskab til andre, der har valgt at gøre præcis det samme som udtrykt her:

*Der er mange som tog beslutning om at rykke ud under Corona. Der er jo faktisk nogle der er i trediverne og ikke i halvtredserne, altså. Det er dem, der vil noget bedre for deres børn. De køber helårsboliger. Noget med, at det giver mere mening for pengene. Ja, så der er en del familier, vi har stiftet bekendtskab med, som er flyttet fra København med den begrundelse, at de vil noget andet og det tror jeg er en tanke, der er startet efter eller under Corona eller, som der blev skubbet rigtig meget til.*

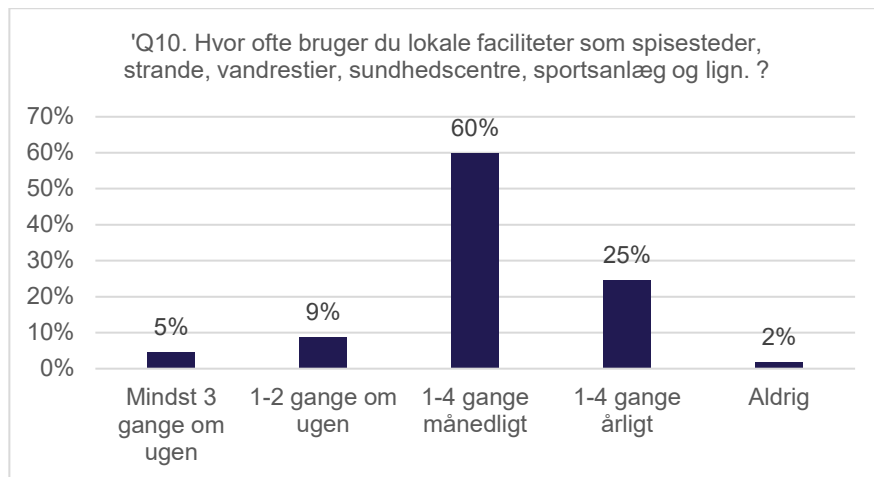
De holder jævnligt fællesspisning med stor tilslutning fra lokalsamfundet, og har også lagt hus til den operafestival, som finder sted årligt i Nakskov, med afstikkere til andre steder på Lolland.

Det andet flexboligejere var motiveret af og sætter pris på *freden og roen*, ”ren Morten Korch idyl”, men siger også, at ”man skal ikke bo her, hvis man savner action”. Disse flexboligejere fremhæver ligesom det andet par, at billig husleje giver frihed og betyder, at det ikke er nødvendigt at have en høj omsætning. De to flexboligejere har som nævnt, begge etableret restauranter på Lolland. I den ene restaurant har modtagelsen været meget positiv fra både lokale og tilflyttere. Der kommer også en del fra København. I den anden restaurant var modtagelsen fra de lokale i starten mere skeptisk. Restauranten har dog fået mange stamgæster; ”livsnydere”, hvoraf nogle formentlig er sommerhus- og flexboligejere fra den bedre middelklasse, som bakker restauranten op. Erfaringerne fra flexboligejerne er blandede ift. at drive restaurant på Lolland, men de interviewede flexboligejere faldt for huset og stedet. Det ene par fremhæver, at de oplever stort foreningsliv og velfungerende lokalsamfund, men også fordomme om især københavnere.

Flere informanter har ligeledes refereret til den årlige Operafestival i Nakskov, der er startet i samarbejde med en flexboligejer og Nakskov Handel og Erhverv. Det startede med, at en flexboligejer fra hovedstadsområdet blev så glad for den modtagelse han fik i Nakskov, at han gerne ville give noget tilbage til egnen. Via hans kontakter til den kongelige opera etablerede han i 2021 i samarbejde med citymanageren i Nakskov Handel og Erhverv et operaarrangement. Næste år lavede de 4 operaevents under samme festival, og året efter 6 (hvor balletten også var med). Man laver en pakke med arrangementer hos lokale restauratører, hvor man får maden med. Arrangementet er gratis og foregår over 3 uger. Både lokale og ”deltids-bosatte” deltager; ”Folk synes det har været helt fantastisk. Man kan også mærke at byen summer af liv. Det er også noget detailhandlen glæder sig til, netop også fordi det trækker folk til” (citymanager i Nakskov Handel og Erhverv). Herudover har lokale informanter nævnt udvikling af bed and breakfast på Christianssæde, og en litteraturfestival i Løjtofte, begge startet af tilflyttere. Flere informanter giver udtryk for, at der er mange kreative blandt ”deltids-tilflytterne”, og flere der vælger at blive boende.

Der er spurgt til hvor ofte flexboligejerne bruger de lokale faciliteter som spisesteder, strande, vandrestier, sundhedscentre, sportsanlæg og lign. (Q10). Som det fremgår af figur 18, svarer størsteparten (60%), at de lokale faciliteter 1-4 bruges gange om måneden – altså samme omfang som de bruger lokale indkøbsmuligheder.





Figur 18. Andel af svar på spørgsmålet "Hvor ofte bruger du lokale faciliteter som spisesteder, strande, vandrestier, sundhedscentre, sportsanlæg og lign.?"

Der er i survey spurgt til, "Hvordan oplever du reaktionen fra nabo og lokalsamfund på dig som flexboligejer?" (Q11). Her viser fritekstsvarene, at mere end 80% af flexboligejerne føler sig velkommen i lokalområdet og mange beskriver at naboer og andre lokale var venlige og imødekommende. En lang række beskrivelser afspejler venlige og imødekommende reaktioner fra naboer og lokalsamfund som udtrykt her:

*"De er utrolig imødekomme lokalbefolkningen. De hjælper os og inviterer os hjem".*

*"Vi er budt hjertelig velkommen af naboer mv. Folk stopper gerne og hilser på, og dejligt at vide at de holder øje med tingene, når vi ikke er der. De ringer gerne hvis der er noget".*

*"Fantastisk - de har stået med åbne arme. Lolliker er bestemt åbne og super flinke".*

En stor del af flexboligejerne giver udtryk for, at de oplever en meget positiv reaktion fordi de har købt, istandsætter og vedligeholder lokale boliger, som fx beskrevet her:

*"Huset havde stået tomt i 5 år, så de var vildt glade for der endelig kom liv i huset".*

*"God - naboer glade for at der tages hånd om boligerne i stedet for at de går i forfald eller bortauktioneres til ingen penge og evt. nedrivning"*

*"De synes det er dejligt at folk fra København kan se mulighederne i at komme væk fra stress og jag".*

Langt hovedparten af flexboligejere beskriver, at de har fået en positiv modtagelse, har gode naboer, som kigger efter huset når vi ikke er der. Flere respondenter oplever dog også, at de lokale ikke lægger skjul på, at de vil foretrække at husene bebos af andre fastboende og nogle beskriver, at de har oplevet enkelte som er skeptiske overfor dem, som ikke bor fast på øen. En respondent udtrykker det således:

*De er altid venlige og glade for, at flexboligejerne renoverer boligerne, men håber altid flexboligejerne flytter permanent til øen på sigt.*

Nogle respondenter beskriver også, at flere af naboerne er startet som flexboligejere inden de er flyttet permanent ind i huset.

Enkelte respondenter beskriver problemer med lokale landmænd, som de føler sig chikaneret af. Andre beskriver, at de i starten mødte skepsis fra de lokale, som beskrevet i de følgende udsagn:

*"De var skeptiske overfor Københavnerne i starten, men efter nogle år blev de nære venner".*

*"For 20 år siden massiv københavnermodstand. Nu fint med lokalmiljøet - som også har ændret sig. - færre lokale, flere flexboliger, men god trivsel hos de fleste".*

*"Jeg er den irriterende københavner. Men samtidig har de brug for flere som mig, for at byen ikke skal dø helt".*

Andre respondenter beskriver, at de har mødt uvilje og ikke er blevet hilst på. Det drejer sig især om respondenter, som har naboer, der er psykisk syge og som ikke har reageret på, at de er flyttet ind. Andre beskriver en følelse af at være *'lidt af en andenrangsborger fordi man ikke bor der permanent'*.

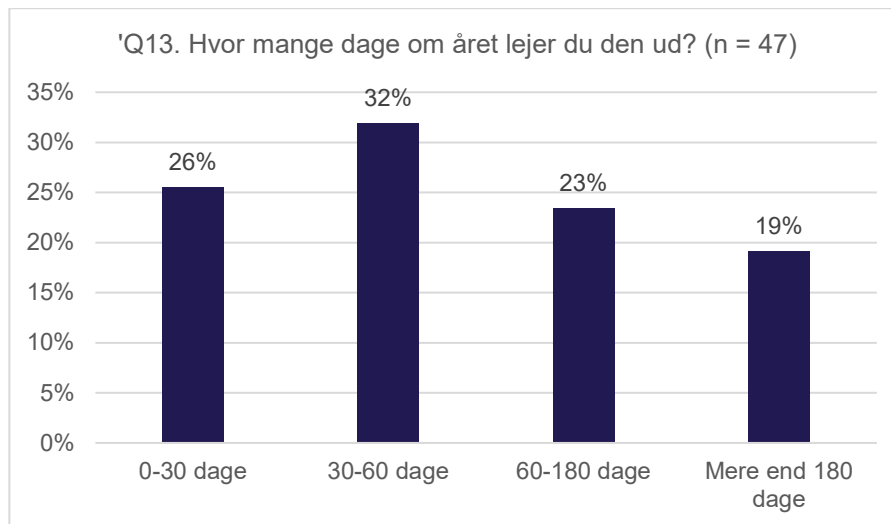
Som nævnt beskriver mere end 80% af flexboligejerne, at de føler sig velkomne og har et godt forhold til naboer og andre i lokalsamfundet. Nogle beskriver at de kender mange i og har stor kontakt til lokalmiljøet. Flere respondenter beskriver gode socialt samvær og godt naboskab som fx her:

*"Vi har nogle ekstrem søde og imødekommende naboer, som er fastboende. Vi drikker kaffe sammen og vores børn leger".*

*"Vi er blevet taget fantastisk godt imod. Vi har savnet at bo på landet og det har vi ikke lagt skjul på. Vi arrangerede i år en fælles grill aften for alle naboer på vores lille lukkede vej. Det var med til at cementere det fantastiske naboskab vi har".*

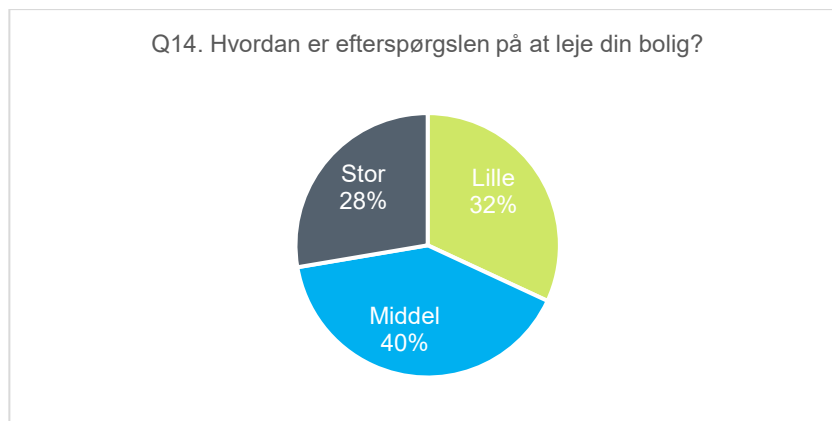
### **3.1.6 Udlejning**

Ifølge surveyen lejer 14% af flexboligejerne deres bolig ud (Q12) og figur 19 viser, at der er en jævn fordeling af længde og omfang, som boligen lejes ud, hvor den største andel (32%) udlejer 30-60 dage om året (se figur: Q13). I undersøgelsen fra 2021 blev flexboligejerne spurgt om det samme, og her svarede 11% at de lejede deres flexbolig ud. Det kan være udtryk for en stigende tendens til udlejning (en stigning på omkring 25%). Dog var der i 2021 33% som udlejede flexboligen i mere end 180 dage om året, altså noget større andel end i 2023 (19%).



Figur 19. Andel af svar på spørgsmålet "Hvor mange dage om året lejer du den (flexboligen) ud? (47 respondenter).

Flexboligejerne der lejer ud, er blevet bedt om at vurdere efterspørgslen på at leje boligen, og her er svarene blandede; de fleste (40%) vurderer at efterspørgslen er "middel", mens der er en næsten ligelig fordeling mellem "stor" (28%) og "lille" (32%), som det fremgår af figur 20.



Figur 20. Andel af svar på spørgsmålet "Hvordan er efterspørgslen på at leje din bolig"?

20% af respondenterne ville gerne leje deres bolig ud hvis de var mulighed for det (Q15a.). Det, der afholder folk fra udlejning, er ifølge fritekstsvarene (Q15b, 66 kommentarer) alt overvejende, at man stadig er i gang med istandsættelse og reovering af huset, eller mangler det sidste, og dels at man selv bruger det, og dermed ikke har kapacitet til at leje det ud. Fx *"Jeg bruger den selv rigtig meget"* eller *"Vi har flere reoveringsprojekter i gang, så det er ikke så udlejningsvenligt lige nu"*. Der er dog mange, som tilkendegiver, at man påtænker at leje det ud på sigt, fx: *"Vi er der selv meget og har ikke fået praktikken på plads endnu ift. til at leje ud. men på et tidspunkt gør vi det nok"* og *'Skal have overstået en kommende reovering før huset skal lejes ud; påtænker at sætte udlejning i gang i 2024"*. Udover egen brug og manglende istandsættelser af huset nævnes der forhold som usikkerhed omkring hvordan man udlejer huset, om man har lov til at leje det ud, eller om man i det hele taget vil leje det ud.

### 3.1.7 Fordele, ulemper og fremtid

#### Fordele ved en flexbolig

I surveyen er flexboligejerne i fritkestsvaret blevet spurgt, "Hvilke fordele ser du ved at have en flexbolig" (Q16a). Mere end halvdelen af respondenterne svarer, at det netop er muligheden for at kunne bruge huset fleksibelt, som det passer ift. egne ønsker om behov – især nævnes muligheden for at være meget i huset, som en fordel. Mange nævner også, at det er en fordel at huset er beregnet til helårsbrug i modsætning til mange sommerhuse, som ikke er tilstrækkeligt isolerede. En del af respondenterne giver desuden udtryk for fravalg af sommerhusområde og at de ønsker at være en del af et lokalmiljø, som fx beskrevet her:

*"Billigere og bedre hus end et sommerhus. Godt at det bygget til at bruges hele året og at naboerne er fastboende. Vi var ikke interesserede i et traditionelt sommerhusområde, men i et mere afsindigt/landligt området, hvilket vi fandt med flexboligen".*

*Mulighed for at have et helårshus som fritidsbolig. At det er i små lokalsamfund i stedet for et decideret sommerhusområde.*

I tillæg til fleksibilitet og fravær af bopælspligt, en overkommelig pris og mulighed for at bidrage til udvikling af lokalsamfund fremhæves også af flere flexboligejere som beskrevet her:

*At man kan købe et hus uden bopligt, så man ikke er nødt til at bo i et sommerhusområde med huse uden sjæl. At man kan købe et fritidshus selvom man er alm. lønmodtager, at huse som ellers ville forfalde, bliver ved med at være beboelige og passet på. En indtægt for kommunen og området, fra ejendomsskat og brug af lokale butikker og håndværker mv.*

Cirka 25% af respondenterne beskriver, at flexboligen er et frirum og sted at koble af – og at de værdsætter omgivelserne i form af natur såvel som lokalmiljø. Flere flexboligejerne fremhæver, at det er billigere end at købe et traditionelt sommerhus og i ca. 12% af respondenterne fremhæver økonomiske aspekter for at begrunde købet. Udover at prisen fremhæves som en fordel og at man får meget både hus og have for pengene, er der også nogle flexboligejere, som har købt huset for helt eller delvist at udleje. Enkelte respondenter beskriver, at det er rart at have mulighed for at få en ekstra indtægt gennem udlejning.

Cirka 10% af respondenterne beskriver et specifikt ønske om at afprøve at bo udenfor storbyen eller begrunder køb af flexbolig på Lolland med et ønske om at komme væk fra storbyen samt kombinere byliv med et liv på landet. Eksempler på svar:

*Ha' muligheden for at komme væk fra storbyens travle liv, mulighed for flexibel arbejdsplads, ha' det bedste fra 2 verdner (natur og ro på Lolland, byliv nemt til familie og alt i København).*

*"Kan komme ud i naturen og væk fra en støjende storby, mens en tredje fremhæver, at flexboligen er: En måde at afprøve, om jeg kan bo udenfor storbyen".*

Omtrent 6 % af flexboligejerne fremhæver, at det er en fordel at have en flexbolig fordi den giver mulighed for at samle familie og venner. Det handler især om at huset er tilstrækkeligt stort med sovepladser til overnattende gæster i sammenhæng med at der er roligt og natur tæt på huset, som bl.a. beskrevet her:

*Fantastisk at have den kombination af by/Kbh og hus på landet/Onsevig - som vi har ønsket længe. Vi holder meget af roen og naturen. Ligesom vi handler og støtter lokalt når vi kan - det er vi ret bevidste om. Fordelen ved flex sammenlignet med alm sommerhuset er at vi skal kunne bruge det året rundt og at det er i en passende størrelse, hvor vi som familie*

*nyder at være - også om vinteren, hvor vi er mere inde. Det havde ikke kunne lade sig gøre med et mindre og dårligere isoleret sommerhus.*

Som beskrevet ovenfor, er en fordel for nogle flexboligejerne at det giver mulighed for at prøve landlivet af. Ca. 10% af respondenterne beskriver konkret, at en fordel ved at købe flexbolig er at kunne flytte permanent til boligen på et senere tidspunkt fx i forbindelse med pension. Eksempler på dette er følgende beskrivelser:

*"Et helårshus, med fjernvarme uden bopælspligt. Muligheden for at flytte hertil permanent, hvilket er mit ønske på længere sigt".*

*"Pt. bruger vi det som vores sommerhus. Men det fede er, at det ikke ligger i et rigtigt sommerhusområde, men ude på landet, som vi er rigtig glade for. En anden fordel er klart at den dag vores børn flytter hjemme fra så kunne vi godt finde på at flytte ned i vores flexbolig permanent".*

*"Det er et rigtigt hus. Der er mulighed for på sigt at flytte dertil permanent"*

*"At købe hus til en fornuftig penge snuse til lokalområdet for senere at flytte permanent ind i boligen".*

### **Ulemper ved en flexbolig**

Flexboligejerne er også blevet spurgt, hvilke ulemper de oplever, ved at have en flexbolig (Q16b) og her svarer 60% af respondenterne, at de ikke oplever nogen problemer ift. at have flexbolig. Ca. 15% af flexboligejere fremhæver besvær og omkostninger ved at have to boliger og en mindre del; 12% fremhæver at afstand og tidsforbrug samt transportomkostninger er en ulempe, hvilket for nogle begrænser brugen af huset. En del flexboligejere beskriver transportomkostninger, afstand mellem primær bolig og flexboligen i sammenhæng med udfordringer med at vedligeholde flexboligen som fx udtrykt her:

*"Det er svært at holde haven ved lige, hvor muldvarpe har overtaget, og jeg kæmper med at holde husmår bort fra at indtage mit loft. Derudover tager det mig 2 timer at komme ned til huset, så jeg bruger det ikke så meget, som jeg kunne ønske".*

*"At jeg ikke har så meget tid til de praktiske gøremål som at holde haven osv. Da det primært er i weekender og ferier. At jeg er der. Mere udgift til at holde huset opvarmet".*

Derudover beskriver enkelte respondenter, at det er dyrere og mere krævende at vedligeholde et helårshus sammenlignet med et sommerhus.

*"Det er dyrt at varme op, fordi det er stort og bygget af mursten, hvorfor det også tager lang tid, før temperaturen bliver komfortabel, modsat i et sommerhus som ofte vil være mindre og mere energieffektivt".*

*"Transport er dyrt, ekstra drift- og vedligehold af et hus er dyrt".*

En mindre del af respondenterne (ca. 7 %) fremhæver, at det er en ulempe, at man ikke kan få flexordning på renovation og internet. Nogle respondenter beskriver fx at det er en ulempe:

*"At vi skal betale for renovation som en helårsbolig, selvom vi max er der ca. 30-60 dage om året".*

*"Udgift til renovation er alt for høj når man bruger det så lidt - og der er ikke noget alternativ".*

Flere af de ulemper der beskrives, må dog siges at gælde fritidshuse generelt, herunder også sommerhuse, eksempelvis at holde hus og have samt vedlige, at opvarme huset, stor afstand mellem primær- og flexbolig mm. En mulig årsag til svarene kan derfor være, at det for nogle flexboligejere, er første gang man ejer et fritidshus.

Nogle få respondenter fremhæver, at belåning er vanskelig pga. beliggenhed og at sundhedssystemerne ikke er gearret til service i flere kommuner/regioner, mens enkelte respondenter peger på ulemper ved flexboligordningen for kommunen såvel som lokalsamfund, som beskrevet her:

*"Personligt ser jeg ingen ulemper. Men hvis det f.eks. som på nogle af vores øer, hvor fastboende ikke kan købe hus, fordi mange af husene er lavet om til Flexboliger"*

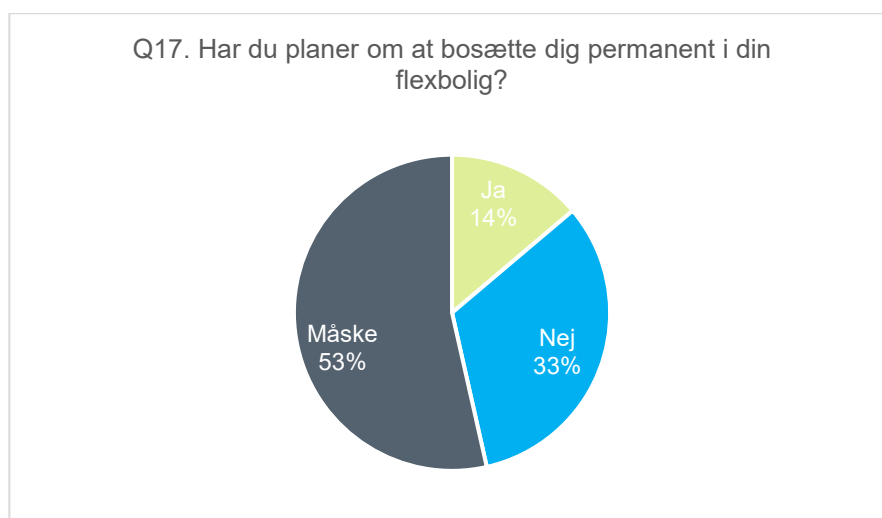
*"Vi ville egentlig gerne have lov til at betale noget af vores skat til Lolland kommune. Det ville være fair, men sådan er systemet ikke indrettet."*

*"Umiddelbart er det på sigt dårlig investering for kommunen, hvis flexboliger bliver brugt til udlejning som sommerhus. Der burde være krav til ejerne om minimum brug inden der bevilges flexbolig status".*

### **Planer om permanent bosætning**

På spørgsmålet om, hvorvidt man har planer om permanent bosætning i flexboligen (Q17) viser svarene og figur 21, at 14% af respondenterne svarer "ja", mens 33% svarer "nej". Omkring halvdelen (53%) svarer "måske". Samlet set kan man sige, at der er et stort potentiale for at tiltrække tilflyttere til Lolland gennem flexboligordningen.

En krydsning af svarene viser, at de, som opholder sig mest i boligen også har størst ønske om permanent bosætning; 50% af de 12 respondenter som opholder sig 200-365 dage om året har planer om permanent bosætning (mod 14% af alle). Dette er dog med forhold for en meget lille svargruppe (12 personer som opholder sig 200-365 dage om året i flexboligen).



Figur 21. Andel af svar på spørgsmålet "Har du planer om at bosætte dig permanent i din flexbolig?"

Fritekstsvarene (Q18a) viser, at mere end halvdelen af respondenterne har svaret, at de vil flytte permanent til flexboligen indenfor 10 år, heraf flere i løbet af de kommende år. Det er dog kun 13% af respondenterne, der har beskrevet tidspunkt og årsag til at flytte permanent til Lolland. Eksempler på dette beskrives her:

*"Vi planlægger at flytte permanent ind i flexboligen september 2026. Det har været planen hele tiden, da vi godt ville nyde et tidligt otium på landet. Vi har boet i København i 30 år og savner at der er bedre luft, mere natur, stilhed og at man kommer hinanden mere ved".*

*"Om max 1 års tid når vi færdig med alle projekter på huset. Vi vil gerne bo på landet fremadrettet men stadig har vi det godt med at kunne flytte tilbage til byen hvis behovet opstår".*

Ca. 4% af respondenterne forklarer, at de vil flytte i forbindelse med egen/partners pensionering eller når børnene flytter hjemmefra. Enkelte respondenter giver udtryk for, at de vil flytte, når deres primære bolig er blevet solgt eller når boligen er blevet færdigrenoveret, som udtrykt her:

*"2024-2025, så snart vi får solgt bolig på Sjælland. Vi er blevet så glade for at være på Lolland, at vi vil flytte dertil".*

*"Når jeg er helt færdig med renovering. Jeg kan arbejde hjemmefra, hvis jeg har internet, så det er ligegyldigt hvor i landet bor jeg".*

### **Hvad skal der til før du flytter permanent?**

I fritekstsvarene har mange angivet "Hvad skal der til for, at du vil overveje at bosætte dig permanent i din flexbolig"? (Q18b og Q18c). En stor del af begrundelserne handler om at arbejde, venner og familie er i og omkring deres primære bosætningsområde som fx udtrykt her:

*Vores børn går i skole i Kbh. og vores jobs er der lige nu og vi ønsker hverken skole, - eller jobskifte.*

*Den er for langt væk fra vores primære bosted på Amager og nærheden til børn og børnebørn (150 km).*

Gennemgående handler fravalg ift. bosætning i flexboligen på Lolland om, at det er for langt væk fra familien og omgangskreds, at børn går i skole og at flexboligejerne har venner i relation til den primære bolig og pga. arbejde. Beskrivelserne viser tydeligt, at flexboligen for flere respondenter fungerer som fritidsbolig og at de er glade for en kombination af bolig i byen og på landet. Fravalg af permanent bosætning i flexboligen er som nævnt begrundet i afstand til familie, venner og arbejde, mens enkelte respondenter beskriver, at huset er for lille og at fritidstilbuddene er for begrænsede i forhold til Hovedstadsområdet. En del respondenter giver udtryk for bekymring ift. mulighed for lægehjælp, sygehus, gode skoletilbud mv., og flere giver begrundelser for og forslag til ændringer, som kunne medvirke til, at de ville bosætte sig på Lolland. Bedre infrastruktur, sundhedsvæsen og arbejdsmuligheder er gennemgående forslag, som beskrevet i det følgende:

*"Bedre infrastruktur på Vestlolland, herunder transport samt sundhedsvæsen, bedre arbejdsmuligheder, flere økonomiske fordele (fx hvis man så skal pendle)".*

*"Et bedre og mere robust sygehusdækning end regionen pt. kan tilbyde. I vores (pensionist)alder tør vi ikke flytte til Lolland med risiko for at skulle have brug for lægehjælp lokalt eller i regionen".*

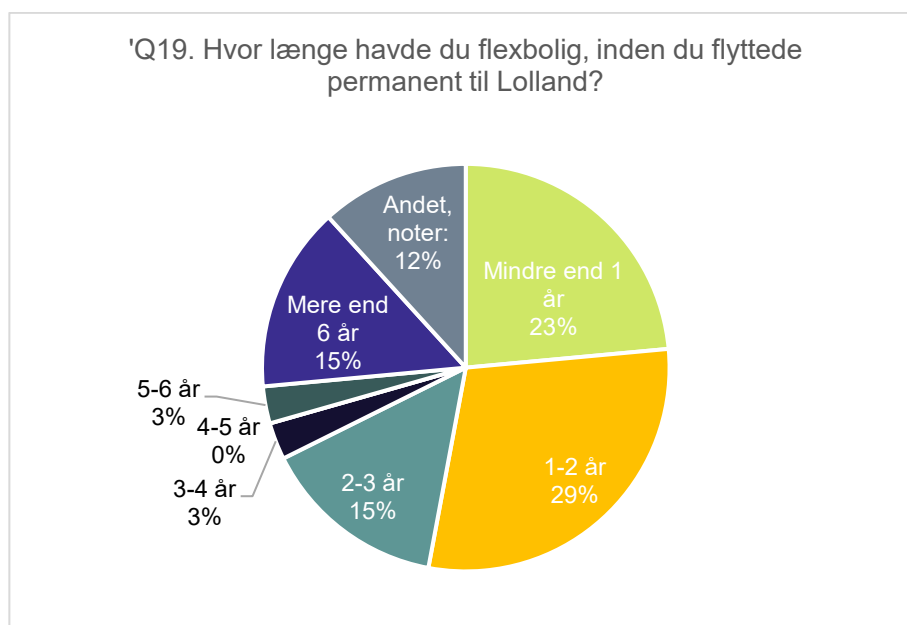
*"Femø er ikke et sted for permanent bosætning på grund af færgeforbindelserne, som nu er ved at blive forringede og vanskeligheder med dagligvareindkøb".*

Nogle respondenter peger også på ønske om mere kultur og kunst liv, bedre uddannelsesmuligheder og skole til børn og unge. For så vidt angår attraktionen af lokalområder peges på behov for at fjerne forfaldne huse og en enkelt respondent beskriver, at der er behov for et helt andet mindset i lokalområdet - større åbenhed og lyst til forandringer. Som tidligere beskrevet giver langt hovedparten af flexboligejerne udtryk for, at de er blevet taget godt imod i lokalområdet.

Enkelte respondenter beskriver, at det handler om at turde tage springet og opgive storbylivet, eller at få venner og/eller familie til at flytte til området. Yderligere nogle respondenter efterlyser stabil færgefart, der ikke udsættes for forringelser og konstant forhøjede billetpriser samt mindre intensivt landbrug og mere natur.

### 3.2 Spørgsmål til flexboligejere, der har bosat sig permanent i boligen

De flexboligejere som har bosat sig permanent i området, er spurgt til, hvor længe de havde flexbolig, inden de flyttede permanent til Lolland (Q19.). Da det kun rummer svar fra 34 respondenter, skal være varsom med at brugte tallene statistisk, men figur 22 viser, at over halvdelen af tilflytterne (53%) kun har haft flexboligen i to år, før de flyttede permanent til Lolland.



Figur 22. Andel af svar på spørgsmålet "Hvor længe havde du flexbolig, inden du flyttede permanent til Lolland?"

På spørgsmålet om, hvorvidt flexboligen blev købt med henblik på at omdanne den til en permanent bolig på sigt (Q20a) svarer 24%, at de købte boligen med henblik på



omdannelse, mens det for 44%'s vedkommende var med i overvejelserne. Det viser, at mange dels benytter flexboligen strategisk i forbindelse med mulig tilflytning, og dels at mange er blevet overbevist om at flytte til Lolland efter at have købt flexboligen og oplevet at bo på Lolland i relativt kort tid.

### 3.2.1 Hvorfor permanent bopæl og hvorfor Lolland?

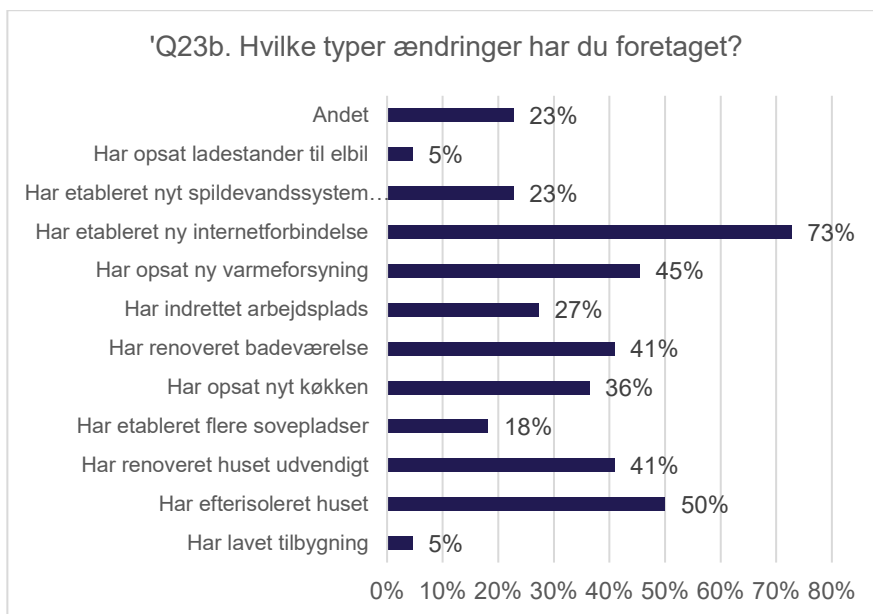
Årsagen til at flytte permanent i flexbolig (Q21) er for de fleste respondenter lave boligudgifter især i sammenligning med Hovedstaden og bl.a. ifm. pensionering. Nogle respondenter beskriver et ønske om at komme væk fra hamsterhjulet samt muligheden for fred, ro og natur. Andre respondenter begrundet permanent bosætning med gode naboer, lokalsamfund og god stemning på Lolland.

Der er også spurgt specifikt til, hvad der tiltrak flexboligejeren ved Lolland, som den permanente bopæl (Q22). Næsten alle respondenter har besvaret dette spørgsmål og deres svar viser, at baggrunden var natur, ro og stilhed samt mindre stress. Flere respondenter begrundet bosætningen med økonomiske forhold og boligens pris. En respondent fremhæver nærheden til Tyskland, freden og roen og de gode forbindelser til København. Enkelte respondenter skriver, at det er deres barndomsby eller at de er født på eller tidligere har boet på Lolland. Et par respondenter, som har købt flexbolig på Fejø fremhæver, at Fejø ikke er Lolland og at Fejø er for Lolland, hvad Skagen er for Nordjylland. Yderligere en respondent beskriver, hvad der tiltrak ved Lolland som permanent bopæl, som det fremgår her:

*"Fladt land med lang udsigt. Ingen kø på vejene. PLADS masser af plads :-) Menneskene er generelt venlige overfor tilflyttere. Få 8-10 gange mere hus pr krone set ift Nordsjælland. Kun meget lidt mindre stedtillæg (løn). Skulle have gjort det for længe siden:-"*

### 3.2.2 Skiftet fra flexbolig til fast bopæl

Der er spurgt til, om ejerne har foretaget ændringer i flexboligen, for at gøre den bedre egnet til permanent beboelse (Q23). Her svarer 65% "ja", og 35% "nej". Dette skal i sammenhæng med, at 93% af alle flexboligejere har gennemført forbedringer siden overtagelsen, og at det derfor er færre, som mener, at der har været behov for yderligere forbedringer før de har gjort det til en permanent bolig. I spørgsmål Q2 (se figur 12) fremgik det, at de fastboende ofte etablerede ny internetforbindelse, ny spildevandsforsyning, efterisolerede huset, foretog udvendig renovering, lavede nyt køkken og renoverede badeværelse. De fastboendes svar på hvilket forbedringer der er foretaget for at gøre den bedre egnet til permanent beboelse (Q23b) fremgår af figur 23, og er stort set enslydende med svarende på spørgsmål Q2. Man kan se det som udtryk for, at de fastboende ikke foretager yderligere forbedringer af huset, når det overgår til permanent bopæl, og at de forbedringer der foretages efter man overtager huset, i sig selv gør huset egnet til helårsbeboelse. Det skal også ses i forbindelse med, at flexboligejere som helhed bruger deres boliger en stor del af året (figur 13), og i den sammenhæng gennemfører forskellige forbedringer.



Figur 23. Andel af svar blandt fastboende flexboligejere på spørgsmålet "Hvilke typer ændringer har du foretaget?", i forbindelse med overgang til fast bopæl.

### Udfordringer ved at bo permanent på Lolland

Respondenterne er spurgt til eventuelle udfordringer med at bo permanent på Lolland (Q25) og her har ca. 1/3 svaret. En respondent skriver, at der er langt til alt, *medmindre man bor i de lidt større byer samt at læger og offentlig trafik er en stor mangel*. En anden respondent skriver, at "Lolland er en fattig kommune, som lukker langsomt for meget ned desværre. Vi er store skatteydere, men får for lidt igen i forhold til en rig kommune. Det er som om kommunen har opgivet, de mangler visioner og nye ideer". Andre flexboligejere fremhæver en høj kommuneskat. Yderligere en respondent giver udtryk for, at det er en udfordring, at der er "mere trafik end forventet. Mere generede landbrug end forventet og sure naboer".

En respondent skriver, at "Motorvejen her på øen er ikke gjort færdig til at køre 130 km-t som på Falster og efter Saksøbing by .... vi er mange der jobber oppe på Sjælland nu - vi kører herfra Lolland hver dag - og der mangler kun asfalt i et nødspor i begge sider nu".

Yderligere beskrivelser fra flexboligejere, som har valgt at bosætte sig permanent, er at blive "godt modtaget, og alle er utrolig hjælpsomme", en anden skriver, at "somme tider går det lidt langsomt, men generelt er folk rare". En sidste respondent beskriver udfordringer pga. "den heftige trafik med roetransporter ca. 3 måneder om året. Men det må man leve med på Lolland....".

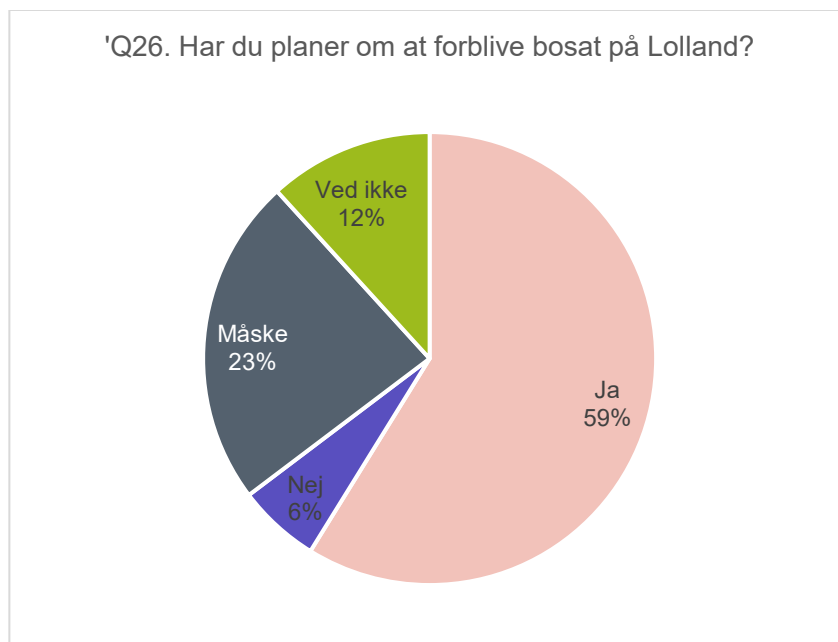
På spørgsmål om planer om at blive boende på Lolland beskriver en respondent, at "...være faldet godt til og der er et godt naboskab. Det er spændende at følge med i byens (og kommunens) udvikling". En anden beskriver et ønske om, "...at finde en bolig tættere på en større by og tættere på offentlig trafik". Yderligere beskriver enkelte tilflyttere, at fremtidig bosætning på Lolland er relateret til følgende:

"Lige nu ja ... men hvis det bliver sværere som pensionist engang .... ja så er du jo temmelig isoleret her!"

"Hvis servicen bliver for ringe, flytter vi, desværre samt forslag til kommunen om at skifte navn til Sydøen eller andet, det er der andre kommuner som gør".

### 3.2.3 Fremtidige planer

Hovedparten af de fastboende regner med at blive boende på Lolland (59%), mens 35% er usikre (hhv. "måske" og "ved ikke". Figur 24 viser de fastboendes svar på spørgsmålet Q26. "Har du planer om at forblive bosat på Lolland?". Der er sparsomme fritekstsvar til dette spørgsmål, men flere kredser om usikkerheder ved at blive gammel, og omkring velkendte udkantsproblemer (manglende lægehjælp og trafikale forbindelse, begrænsede aktiviteter, lang afstand til familie mm.).

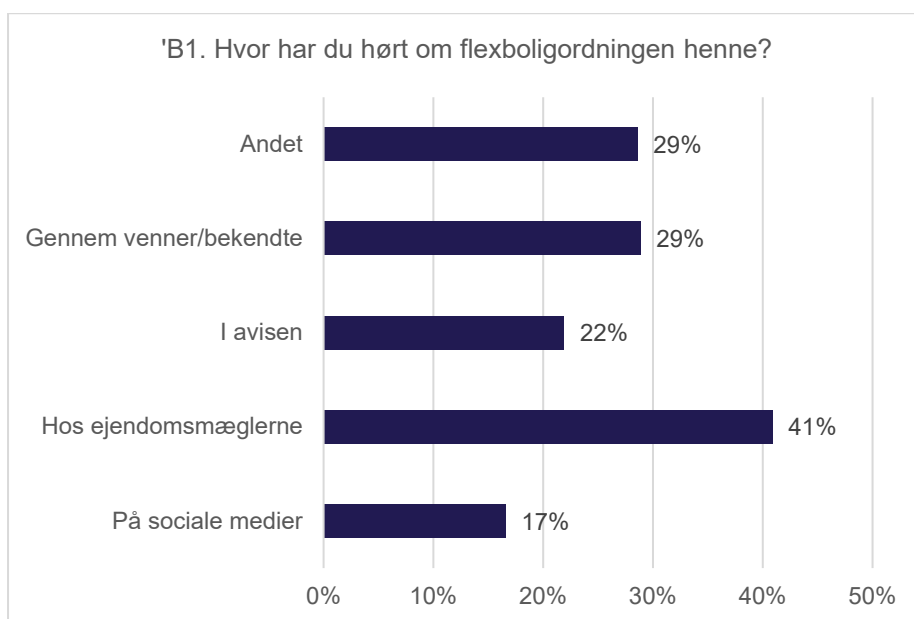


Figur 24. Andel af svar på spørgsmålet "Har du planer om at forblive bosat på Lolland?" (kun fastboende flexboligejere)

De fleste (74%) regner ligeledes med at blive i den nuværende bolig, mens 24% svarer "måske" (Q27. Overvejer du at købe en anden bolig i området?).

### 3.2.4 Kendskab til flexboligordningen (ALLE)

Der er spurgt til alle flexboligejerne, hvor deres kendskab til ordningen stammer fra (B1). Kendskabet kommer fra mange forskellige kilder. Figur 25 viser, at de fleste (41%) svarer at det er gennem ejendomsmæglerne, mens 29% har hørt om det gennem venner og bekendte, og 29% gennem "andet". 22% angiver avisen, og 17% sociale medier.



Figur 25. Andel af svar på spørgsmålet "Hvor har du hørt om flexboligordningen henne?" (alle flexboligejere, inkl. fastboende. Flere svar mulige, dvs. svar-andele summer ikke til 100).

Krydsning af svar viser, at i gruppen, der har forhåndskendskab til Lolland gennem medierne (spørgsmål B2), er ejendomsmæglerne overrepræsenteret som kilde til kendskab om flexboligordningen (58% mod 41% af alle). Det skyldes formentlig, at man har været på udflugt efter et sommerhus i Lolland Kommune, men gennem ejendomsmægleren er blevet opmærksom på muligheden for at købe en flexbolig i stedet.

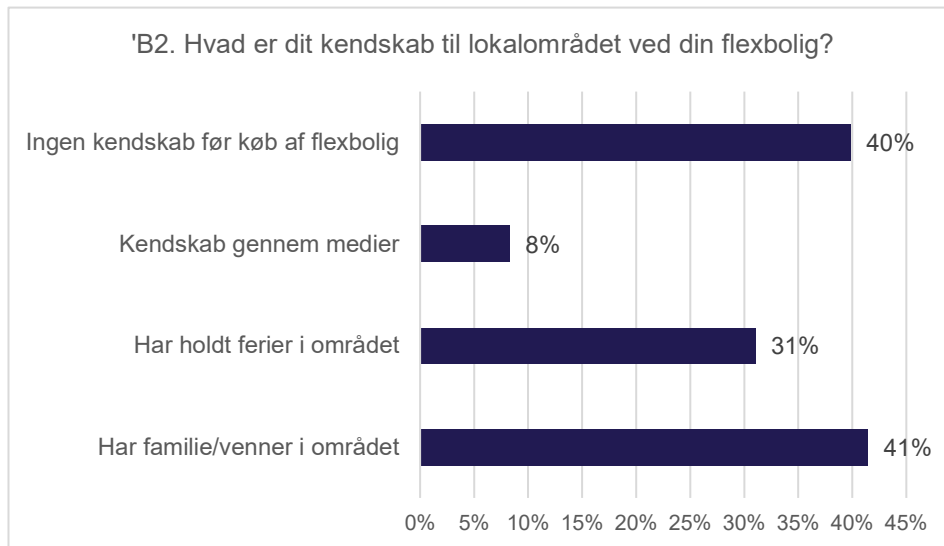
Der er ligeledes regionale forskelle; ejere fra København og Frederiksberg har primært hørt om ordningen fra venner og bekendte (37% mod 29% af alle), mens de lokale og folk fra det øvrige Sjælland primært har hørt om det fra ejendomsmæglerne (hhv. 48% og 44%). Det er også de lokale ejere som er den gruppe der oftest hører om det på sociale medier (23% mod 17% for alle), hvilket kan afspejle at de oftere bruger Lolland kommunes hjemmeside hvor flexboligordningen markedsføres.

I Fritekstsvarene svarer omtrent lige mange respondenter, at de kender til ordningen fra medier eller kommunen. Nogle respondenter fremhæver manglende udbredelse af kendskab til ordningen, som udtrykt her:

*«Vi googledede os til det. Det er synd, at flere ikke er bekendt med ordningen. Noget vi snakker meget om. Ingen vi kender, har før hørt om Flexbolig, og ved ikke hvad det er».*

*«Gennem medier siden muligheden blev besluttet. Men er forbavset over hvor få der kender muligheden».*

Endelig er der spurgt til, hvilket kendskab flexboligejerne havde til lokalområdet før køb af flexboligen (B2). Figur 25 viser, at en stor andel havde kendskab til området i forvejen, enten fordi man havde venner eller familie i området (41%), eller har holdt ferie i området (31%). Det er imidlertid også en stor andel (40%), som ikke havde noget kendskab til området i forvejen.



Figur 26. Andel af svar på spørgsmålet "Hvad er dit kendskab til lokalområdet ved din flexbolig?" (alle flexboligejere, inkl. fastboende. Flere svar mulige, dvs. svar-andele summer ikke til 100).

I forbindelse med RESPOND-projektet har flere lokale aktører på Lolland beskrevet, hvordan mange turister, feriebolig- og flexboligejere har været meget positivt overraskede over Lolland. De kæder det bl.a. sammen med, at mange primært har hørt om Lolland gennem negative historier i medierne, f.eks. TV-serien "På røven i Nakskov", hvilket har betydet, at da de kom til Lolland og set det med egne øjne, har de fået et helt andet positivt billede.

Kryds af svarmuligheder viser, at en større andel af ejere der bruger boligen mest (200-365 dage om året) har venner eller familie i området (58% mod 43% af alle) – dog med forhold for en meget lille svargruppe (12 personer)



## 4 REFERENCER

Andersen, Kirsten og Tychsen, Tenna (2019) *BOLIG 2. En del af den moderne landsby. Inspiration til kommuner og lokalsamfund*. Plan Gruppen

Boligsiden (2021) Flexboliger er blevet det attraktive alternativ. <https://www.boligsiden.dk/nyheder/bolighandel/flexboliger-er-blevet-det-attraktive-alternativ>

Erhvervsministeriet (2019) *Evaluering af den udvidede fleksboligordning*. Notat, april 2019.

Hjalager, Anne-Mette og Kromann, Dorthe Salling (2014) *Flexboliger på landet*. Center for Landdistriktsforskning. Syddansk Universitet, September 2014.

Kristensen, N., N. J. M. Pedersen og C. Kolodziejczyk (2019) *Fleksboliger og ophævelse af bopælspligt. Som instrument til branding og udvikling i landdistrikter*. VIVE.

Lolland Kommune (2021) *Flexbolig analyse august 2021. Status på flexboligordningen i Lolland Kommune*. Lolland Kommune.

## 5 BILAG: SPØRGESKEMA

### Introduktion

Lolland Kommune gennemfører i samarbejde med BUILD, Ålborg Universitet, en undersøgelse blandt flexboligejere i Lolland Kommune, om deres brug og oplevelse af flexbolig.

### Screening

SCR1. Er det rigtigt forstået, at du har købt en flexbolig i Lolland Kommune og stadig ejer den?

1. Ja
2. Nej → **frascreeenes**

SCR2. Har du bosat dig permanent i din flexbolig?

1. Ja
2. Nej

SCR3. Ejer du den alene, eller sammen med andre (f.eks. familier/venner/...)?

1. Jeg ejer den alene (eller med en partner)
2. Jeg ejer den sammen med andre

SCR4. Hvorfor købte du din flexbolig? (Du kan angive flere svar)

1. Jeg ville gerne have et sommerhus
2. Jeg ville investere i en udlejningsejendom
3. Jeg havde behov for overnatningsmuligheder i området
4. Som test på min overvejelse om at flytte permanent til området
5. Andet, noter: \_\_

### Flexboligens stand og beliggenhed

Q1. Var din flexbolig indflytningsklar da du overtog den?

1. Ja
2. Nej
3. Ved ikke

Q2. Har du foretaget forbedringer og/eller renovering af boligen siden du købte den?

1. Ja
2. Nej

Q2a. Hvilke typer forbedringer eller renoveringer har du foretaget?

*Du kan angive flere svar*

1. Har lavet tilbygning
2. Har efterisoleret huset
3. Har renoveret huset udvendigt
4. Har etableret flere sovepladser
5. Har opsat nyt køkken
6. Har renoveret badeværelse
7. Har indrettet arbejdsplads



8. Har opsat ny varmforsyning
9. Har etableret ny internetforbindelse
3. Har etableret nyt spildevandssystem (fx kloakering)
4. Har opsat ladestander til elbil
5. Andet, noter: \_\_\_\_\_

Q3. Hvad sætter du mest pris på ved din flexbolig? (*Fx Naturen, strand, boligens kvaliteter, lokalmiljøet / byen*)

Noter: \_\_\_\_\_

**FILTER for Q4 til og med Q17c: spørgsmålene stilles kun til dem, der ikke har bosat sig permanent i boligen [scr2=2 (nej)]**

### Hvordan benytter du din flexbolig

[Filter: Alle der ikke bor permanent i flexboligen]

Q4. Hvor ofte er du i din flexbolig?

1. 0-30 dage om året
2. 30-60 dage om året
3. 60-180 dage om året
4. 200-365 dage om året

Q5. Hvad benytter du din flexbolig til?

*Du kan angive flere svar.*

1. I forbindelse med ferie og fridage
2. Mødested til at samle familie/venner
3. Som fritidsbolig / alternativ til helårsbolig
4. Udlån til familie og venner
5. Bolig ifm. med arbejde i kommunen
6. Benytter den til fjernarbejde / hjemmearbejde
7. Andet, noter: \_\_\_\_\_

### Hvordan bruger du lokalsamfundet?

Q6. Hvor ofte benytter du lokale håndværkere eller køber serviceydelser lokalt i forbindelse med vedligeholdelse eller renovering af din flexbolig? (*fx til græssslåning og andet havearbejde, samt reparation og vedligehold af bygninger*)

1. Flere gange om måneden
2. Ca. 1 gang om måneden
3. 1-4 gange om året
4. Sjældent eller aldrig

Q7. Hvor ofte køber du ind i forretninger i området?

1. Mindst 3 gange om ugen
2. 1-2 gange om ugen
3. 1-4 gange månedligt
4. 1-4 gange årligt
5. Aldrig

Q8. Hvor ofte deltager du i kulturaktiviteter eller arrangementer i lokalsamfundet?

1. Mindst 3 gange om ugen
2. 1-2 gange om ugen
3. 1-4 gange månedligt

4. 1-4 gange årligt
5. Aldrig

Q9a. Er du selv med til at arrangere aktiviteter i lokalområdet?

1. Ja -> hvis ja, uddyb
2. Nej
3. Fritekst

Q10. Hvor ofte bruger du lokale faciliteter som spisesteder, strande, vandrestier, sundhedscentre, sportsanlæg og lign.?

1. Mindst 3 gange om ugen
2. 1-2 gange om ugen
3. 1-4 gange månedligt
4. 1-4 gange årligt
5. Aldrig

Q11. Hvordan oplever du reaktionen fra nabo og lokalsamfund på dig som flexboligejer? (fritekst)

## Udlejning

Q12. Lejer du din flexbolig ud?

1. Ja
2. Nej

Q13. Hvor mange dage om året lejer du den ud?

1. 0-30 dage
2. 30-60 dage
3. 60-180 dage
4. Mere end 180 dage

Q14. Hvordan er efterspørgslen på at leje din bolig

1. Lille
2. Middel
3. Stor

Q15a. Vil du gerne udleje din flexbolig, hvis der var mulighed for det?

1. Ja
2. Nej

Q15b. Hvad afholder dig fra at udleje din flexbolig?

Noter: \_\_\_\_

## Fordele, ulemper og fremtid

Q16a. Hvilke fordele ser du ved at have en flexbolig?

Noter: \_\_\_\_

Q16b. Hvilke ulemper ser du ved at have en flexbolig?

Noter: \_\_\_\_

Q17. Har du planer om at bosætte dig permanent i din flexbolig?

1. Ja
2. Nej
3. Måske

Q18a. Hvornår og hvorfor påtænker du at bosætte dig permanent i din flexbolig?

Noter: \_\_\_\_\_

Q18b. Hvad skal der til for, at du vil overveje at bosætte dig permanent i din flexbolig?

Noter: \_\_\_\_\_

Q18c. Hvad skal der til for, at du vil bosætte dig permanent i din flexbolig?

Noter: \_\_\_\_\_

### Spørgsmål til flexboligejere, der har bosat sig permanent i boligen

**Filter på Q19 til og med Q27: SCR2=1 (ja – bor permanent i flexboligen)**

Q19. Hvor længe havde du flexbolig, inden du flyttede permanent til Lolland?

1. Mindre end 1 år
2. 1-2 år
3. 2-3 år
4. 3-4 år
5. 4-5 år
6. 5-6 år
7. Mere end 6 år

Q20a. Købte du flexbolig med henblik på at omdanne den til en permanent bolig på sigt?

1. Ja
2. Nej
3. Det var med i overvejelserne

Q20b. Hvilke overvejelser har du gjort dig i forhold til at omdanne din flexbolig til en permanent bolig?

Noter: \_\_\_\_\_

### Hvorfor flyttede du/I til Lolland

Q21. Hvad var dine primære grunde til at flytte permanent ind i din flexbolig?

Noter: \_\_\_\_\_

Q22. Hvad tiltrak dig ved Lolland som din permanente bopæl?

Noter: \_\_\_\_\_

### Skiftet fra flexbolig til fast bopæl

Q24a. Har du foretaget ændringer i din (flex)bolig for at gøre den bedre egnet til permanent beboelse?

1. Ja
2. Nej

Q24b. Hvis ja, hvilke typer ændringer har du foretaget?

*Du kan angive flere svar*

1. Har lavet tilbygning
2. Har efterisoleret huset

3. Har renoveret huset udvendigt
4. Har etableret flere sovepladser
5. Har opsat nyt køkken
6. Har renoveret badeværelse
7. Har indrettet arbejdsplads
8. Har opsat ny varmforsyning
9. Har etableret ny internetforbindelse
10. Har etableret nyt spildevandssystem (fx kloakering)
11. Har opsat ladestander til elbil
12. Andet, noter: \_\_\_\_\_

Q23a. Har der været udfordringer med at ændre din flexbolig til en bolig, der kan benyttes hele året?

1. Ja → uddyb gerne [åbent tekstfelt]
2. Nej → uddyb gerne [åbent tekstfelt]

Q22. Har du oplevet udfordringer med at bo permanent på Lolland? (fritekst)

1. Ja → uddyb gerne [åbent tekstfelt]
2. Nej → uddyb gerne [åbent tekstfelt]

### Fremtidige planer

Q25. Har du planer om at forblive bosat på Lolland?

3. Ja → uddyb gerne [åbent tekstfelt]
4. Nej → uddyb gerne [åbent tekstfelt]
5. Måske → uddyb gerne [åbent tekstfelt]
6. Ved ikke → uddyb gerne [åbent tekstfelt]

Q26. Overvejer du at købe en anden bolig i området?

1. Ja → uddyb gerne [åbent tekstfelt]
2. Nej → uddyb gerne [åbent tekstfelt]
3. Måske → uddyb gerne [åbent tekstfelt]

## Baggrund (ALLE)

B1. Hvor har du hørt om flexboligordningen henne?

*Du kan angive flere svar.*

1. På sociale medier
2. Hos ejendomsmæglerne
3. I avisen
4. Gennem venner/bekendte
5. Andet, noter: \_\_\_\_

B2. Hvad er dit kendskab til lokalområdet ved din flexbolig?

*Du kan angive flere svar.*

1. Har familie/venner i området
2. Har holdt ferier i området
3. Kendskab gennem medier
4. Ingen kendskab før køb af flexbolig

**B3. Er du?**

1. Mand
2. Kvinde
- 

**B4. Hvor gammel er du?**

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

**B5. Hvilket postnr. bor du i (på din helårsadresse)?**

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

**B6. Hvor mange børn (0-17 år) bor der i din husstand?**

1. 1 person
2. 2 personer
3. 3 personer
4. 4 personer
5. 5 personer eller flere

**B7. Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?**

1. Folkeskole, realksamen (7.-10. klasse)
2. Gymnasial uddannelse inkl. HF og studenterkurser, HHX, HTX
3. Erhvervsuddannelse (eks. håndværker, HK'er og SOSU)
4. Kort videregående uddannelse (1-2 år eks. finansøkonom)
5. Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år eks. bachelor, lærer, sygeplejerske)
6. Lang videregående uddannelse (5 år eller mere inkl. Ph.d.)
7. Anden uddannelse
8. Ved ikke

**B8. Hvad er din beskæftigelsesstatus?**

1. Arbejder deltid/fuldtid
2. 1.a. Har du mulighed for at arbejde hjemmefra
3. Midlertidigt ude af beskæftigelse
4. Efterlønsmodtager
5. Barsel
6. Sygemeldt
7. Førtidspensionist
8. Hjemmegående
9. Pensionist
10. Studerende
11. Andet

**B9. Hvilket af disse livsstadier passer bedst på dig?**

1. Single uden børn
2. Single med hjemmeboende børn
3. Single, børn er flyttet hjemmefra
4. Parforhold uden børn
5. Parforhold med hjemmeboende børn
6. Parforhold, børn er flyttet hjemmefra
7. Andet

**B10. Må BUILD, Ålborg Universitet have lov at kontakte dig for uddybende oplysninger?**

*Note: BUILD forsker og rådgiver indenfor by- og boligområdet og udfører undersøgelsen på vegne af Lolland Kommune.*

## Flexboliger i Lolland Kommune

BUILD har i denne rapport undersøgt, hvem ejerne af flexboliger i Lolland Kommune er, og hvordan de bruger deres flexbolig. Undersøgelsen er baseret på en survey blandt samtlige ejere af en flexbolig beliggende i Lolland Kommune. Baggrunden er, at flexboligordningen fra 2013 gjorde de muligt for kommunerne at give tilladelse til at benytte helårsboliger til fritidsformål, og at der har været stor vækst i salg af flexboliger i mange yderkommuner, særligt efter corona-nedlukningerne. Da Lolland Kommune er en af de kommuner med flest flexboliger, har der været et ønske om større viden om, hvad ejernes motiver er for at købe en flexbolig, deres erfaringer og faktiske brug af boligen og lokalområdet, samt deres overvejelser vedrørende mulig permanent tilflytning til Lolland.

