

Bilaga 2

Fördjupningsanalys

bostadsefterfrågan i Ronneby

kommun

Scenarion, geografi, arbetsmarknad och strategi 2023-04-24

Sammanfattning

Juni Strategi har på uppdrag av Ronneby kommun genomfört en fördjupad analys av bostadsefterfrågan som tillägg till tidigare framtagen bostadsmarknadsanalys, *Analys av bostadsbehov och efterfrågan i Ronneby kommun*. Syftet har varit att ta fram ett strategiskt underlag för beslut om hur kommunen på bästa sätt kan arbeta vidare med att ta fram en strategi för framgångsrik utveckling och tillväxt. Analyserna omfattar fyra delar.

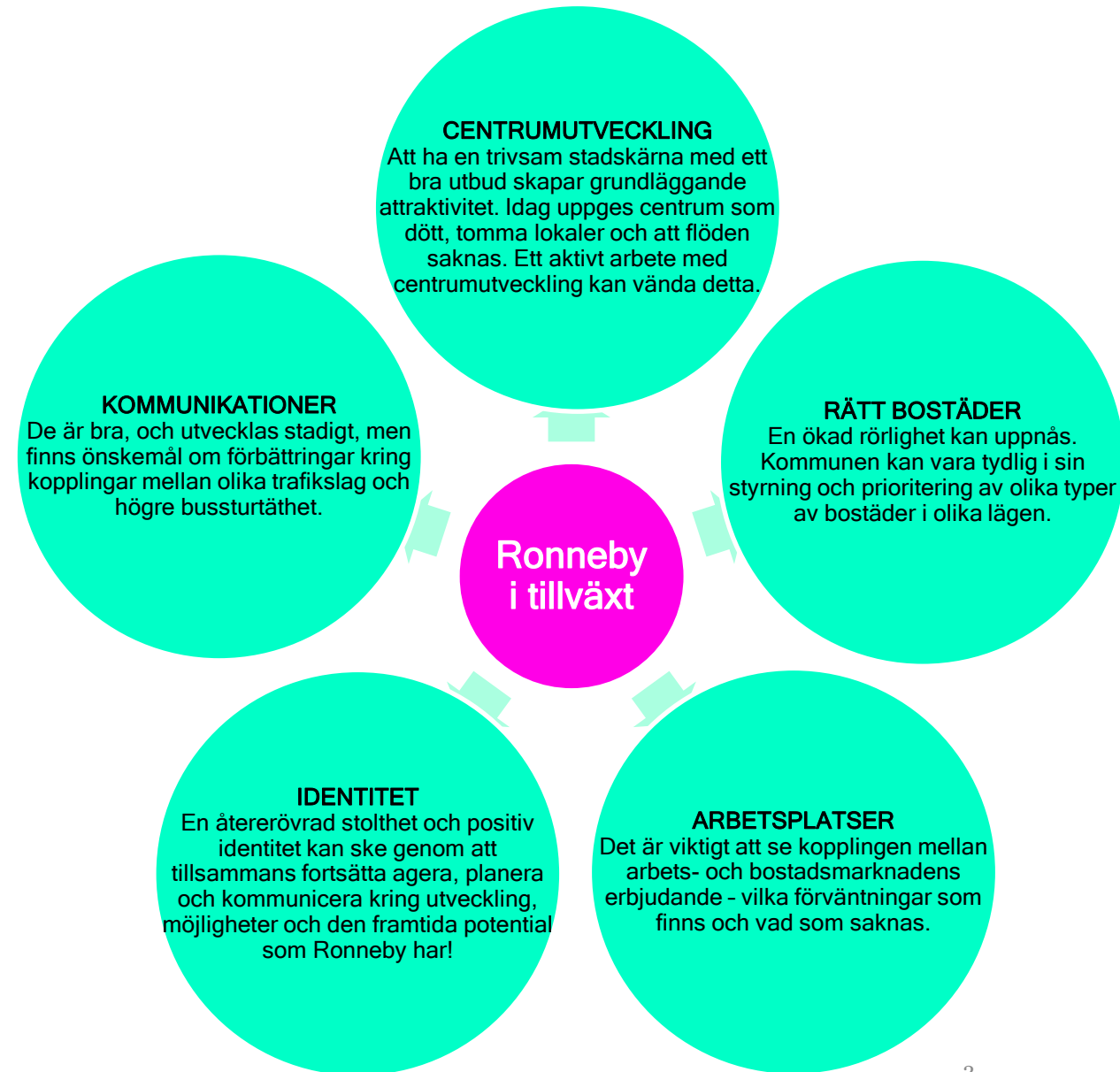
Scenarioanalys av nyproduktionsefterfrågan: Analysen visar att ökad preferens för nyproduktion (dvs ökad attraktivitet) och lägre prisbild i förhållande till inkomster har störst positiv inverkan på bostadsefterfrågan.

Fördjupad geografisk strategi: Analysen visar att Ronneby har goda förutsättningar att erbjuda ett diversifierat utbud av nyproduktion i olika typer av lägen som kommunen erbjuder. Fokus ligger på småhus, men i centralorten även på flerbostadshus. Nyproduktion kan hålla en betydligt högre prisbild än äldre bostäder, beroende på produkt och mikroläge.

Arbetsplatsetableringars möjligheter vad gäller inflyttning, befolkningstillväxt och bostadsbehov: Om enbart nya arbetstillfällen ska skapa tillväxt krävs att samtliga direkta jobb skapar en inflyttning. För att undvika befolkningsminskning krävs i detta fall 14 direkta nya jobb varje år. För att nå 4 000 fler invånare till år 2045 krävs 41 direkta nya jobb varje år. För att en arbetstagare ska flytta till en kommun (och inte pendla in) har boendemiljön och kommunens attraktivitet mycket stor betydelse.

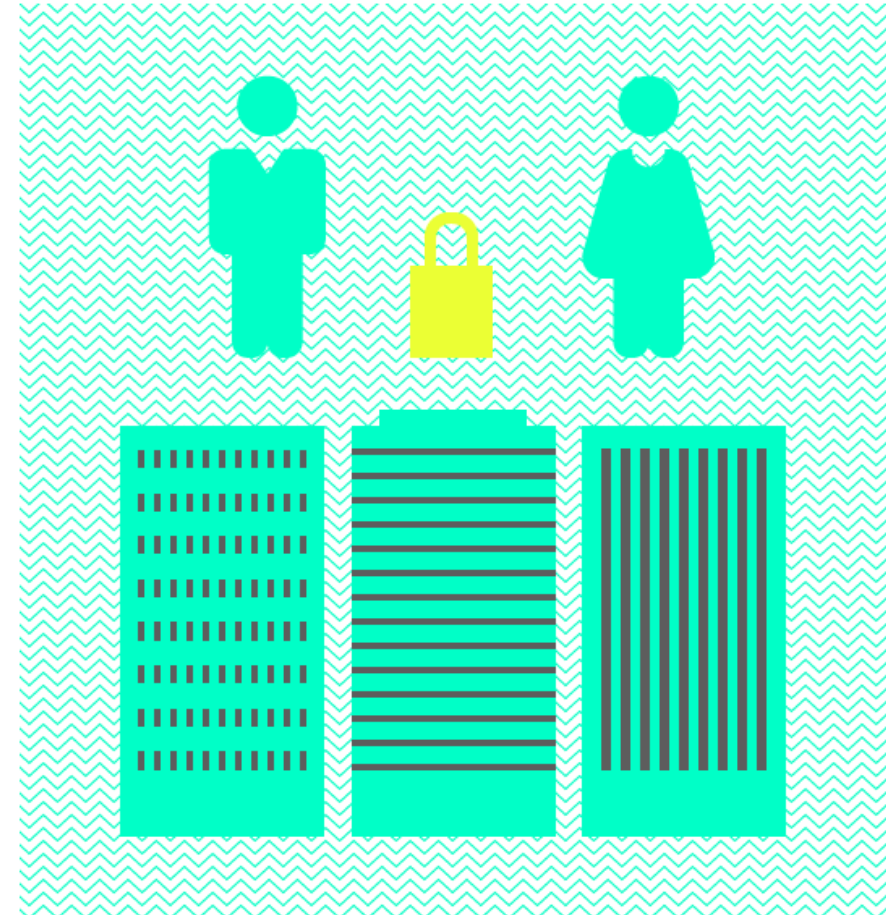
Övergripande strategi –fokusområden för ökad tillväxt och bostadsefterfrågan: Juni Strategi har identifierat 5 fokusområden som är vitala för att Ronneby ska vända trenden och öka sitt invånarantal. Dessa är:

1. Bygga rätt bostäder
2. Arbetsplatser och levande näringsliv
3. En fin stadskärna – aktiv centrumutveckling
4. Arbete med Ronnebys rykte och identitet
5. Tillförlitliga kommunikationer



Innehållsförteckning

<u>Innehåll</u>	<u>Sida</u>
Sammanfattning	2
Inledning	4
Scenarioanalys	13
Geografisk analys	23
Arbetsplatsetableringar och genererat bostadsbehov	41
Förslag framtida strategi	61



Inledning

Uppdragsbeskrivning

Juni Strategi har på uppdrag av Ronneby kommun genomfört en fördjupad analys av bostadsefterfrågan som tillägg till tidigare framtagen bostadsmarknadsanalys, *Analys av bostadsbehov och efterfrågan i Ronneby kommun* (Juni Strategi 2023-02-10). Syftet har varit att ta fram ett strategiskt underlag för beslut om hur kommunen på bästa sätt kan arbeta vidare med att ta fram en strategi för framgångsrik utveckling och tillväxt.

Analyserna tar avstamp i tidigare framtaget underlag (från årsskiftet 2022/2023) och omfattar fyra delar:

- Scenarioanalys av nyproduktionsefterfrågan – vad har störst inverkan på hur efterfrågan i just Ronneby kommun kan öka (på en teoretisk nivå)
- Fördjupad geografisk strategi för Ronnebys olika geografiska lägen
- Arbetsplatsetableringars möjligheter vad gäller inflyttning, befolkningstillväxt och bostadsbehov
- Övergripande strategi – identifiera fokusområden för ökad tillväxt/bostadsefterfrågan



Uppdraget är genomfört i mars/april 2023. Medverkande konsulter är Mona Kjellberg, Madeleine Eneskjöld, Linnea Nilsson, Erik Simonsson och Maria Hiller.



Två olika beräkningsmetoder

Skillnad mellan bostadsbehov och bostadsefterfrågan för nyproduktion

Beräkningsmetoderna som användes i föregående rapport och som hänvisas även till i denna rapport har olika syften och tillvägagångssätt.

Hushållskvotsmetoden, även kallad demografiskt drivet **bostadsbehov**, är den metod som bl.a. används av Boverket för att beräkna framtida byggbehov. Den bygger endast på om befolkningen ökar eller minskar. Minskar befolkningen ger metoden ett negativt resultat/teoretiskt en rivning av bostäder.

Marknadsdjupet, även kallad **potentiell efterfrågan för nyproduktion**, utgår istället från *hela* befolkningen och den efterfrågan som kan finnas från de befintliga invånarna. Marknadsdjupet beräknas genom Juni Strategis beräkningsmodell.

Skillnader och ingående parametrar beskrivs i tabellen till höger.

Parameter	Hushållskvotsmetoden- demografiskt drivet bostadsbehov	Metodik för beräkning av marknadsdjup/efterfrågan fr nyproduktion
Invånarantal vs befolkningsförändringar	Metoden tar enbart hänsyn till senaste årets befolkningsförändringar. Har det skett en befolkningsminskning visar därmed modellen att bostäder behöver rivras.	Modellen tar hänsyn till hela befolkningen. Även om flyttnettot varit negativt kan det finnas behov av exempelvis nya flerbostadshus för äldre villaägare att flytta till.
Marknadsfaktorer	Modellen tar ej hänsyn till rådande prisnivåer och betalningsförmåga.	Modellen tar såväl priser som betalningsförmåga i beaktande. Långt ifrån alla har möjlighet att efterfråga en nyproducerad bostad.
Invånarnas preferenser	Modellen tar ej hänsyn till preferens för nyproduktion.	Invånarnas preferenser vad gäller nyproduktion tas i beaktande.
Bostadspolitik och belånings-möjligheter	Liksom för marknadsfaktorerna tas detta ej i beaktning.	Såväl räntenivåer som amorteringsregler ingår i modellen.
Läge, målgrupp, bostadsprodukt, prisnivå	Tas inte i beaktning.	För att resultatet ska vara giltigt krävs att de bostäder som utvecklas också efterfrågas av befolkningen. Dvs, rätt läge, målgruppsinriktning och prisnivå.

Tidigare rapport 2023-02-10: Bostadsbehov & efterfrågan

Sammanfattning resultat ordinarie bostadsmarknaden

Resultatet visar att det finns större möjlighet för utveckling av nyproduktion än vad den demografiska utvecklingen medger. Befolkningsframskrivningen visar ett negativt behov om 36 bostäder årligen, medan beräkningen för marknadsdjupet (som inkluderar behov från befintliga invånare) summerar till en potentiell efterfrågan på nyproduktion om ca 95 bostäder per år (beräknat utifrån basåret 2022). Sett till lagkravet om att bedöma vilka bostadsbehov som eventuellt inte tillgodoses till följd av den demografiska utvecklingen visar alltså analysen att Ronneby inte har något uppdämt eller prognostiserat bostadsbehov, varken idag eller kommande 10-årsperiod.

Men, då det finns grupper som ökar i och med att de träder in i nya livsfaser väntas nya bostadsbehov uppstå i kommunen under perioden 2022-2032. Behovet i dessa grupper väger relativt tungt mot specialbostäder (drivs av äldre), men även mot småhus (barnfamiljer).

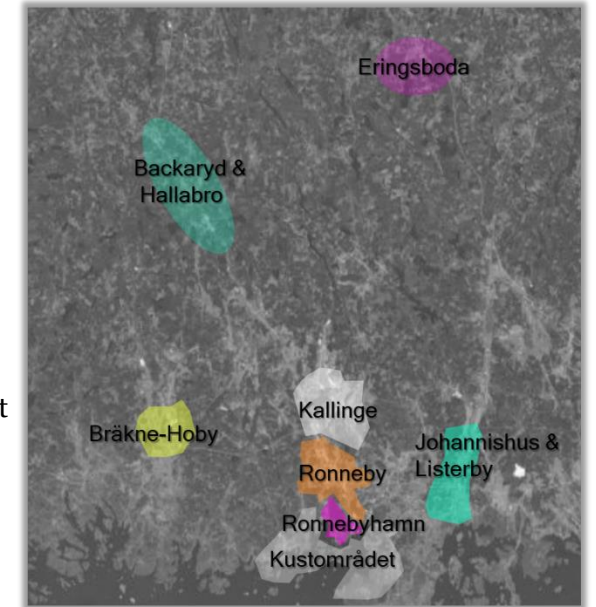
Beräkningarna visar att både behov och efterfrågan på småhus står sig stark och bör således fortsatt spela en viktig roll i framtida bostadsproduktion. Det finns dock god potential att framöver öka andelen bostadsrätter i jämförelse med historiskt byggande (och bestånd).

	Demografiskt drivet bostadsbehov 2023-2032		Marknadsdjup 2022
	Årligt bostadsbehov baserad på SCBs prognos 2023-2032 (totalt)	..fördelning av behov i de åldersgrupper som faktiskt ökar	Potentiell nyproduktions-efterfrågan år 2022
Flerbostadshus (hr)	- 10 (-103)	1%	25
Flerbostadshus (br)	0 (3)	9%	22
Småhus	- 28 (-278)	61%	47
Spec. bostäder	2 (17)	29%	-
Summa	-36 (-362)	100%	95

Rekommendation för prioritering av nyproduktion	Unga vuxna 20-29 år	Familjebildare 30-44 år	Mitt i livet 45-59 år	Pensionärer 60-79 år	Seniorer 80+ år
		Sekundär målgrupp	Högt prioriterad grupp	Sekundär målgrupp	Högt prioriterad grupp
Utgör idag en utmärkande stor del i...	Ronneby	Ronneby, Kallinge, Listerby & Johannishus	Ronnebyhamn & Kustområdet	Bräkne-Hoby, Ronnebyhamn, Backaryd-Hallabro, Eringsboda, Kustområdet	

Generellt sett är de stora kommande målgrupperna för bostäder i Ronneby barnfamiljer (efterfrågan) & äldre (behov). Barnfamiljerna efterfrågar främst småhus, både som äganderätt och bostadsrätt, men flerbostadshus i olika upplåtelseformer bedöms också vara en viktig del beaktat den potentiella efterfrågan.

Lyckas Ronneby med att rikta insatser mot ”pigga” seniorer och skapa attraktiva väl anpassade bostadsalternativ för dessa, samtidigt som nyproduktionen fortsatt beaktar en stor efterfrågan från familjebildare, bedömer Juni Strategi att det finns goda möjligheter att behålla fler kommuninvånare och på sikt även attrahera nya.



Småhus är som tidigare nämnts framträdande både utifrån ett behov- och efterfrågeperspektiv, och denna typbebyggelse ser Juni Strategi lämpar sig i samtliga orter. Dock i olika utföranden med hänsyn till målgrupp!

Vad gäller flerbostadshus av olika upplåtelseform så är detta främst att rekommendera i Ronneby, Ronnebyhamn och Kallinge.

	Småhus, br+hr+är	Bostadsrätt, lgh	Hyresrätt, lgh
Bräkne-Hoby	X	(X)	(X)
Ronneby	X	X	X
Ronnebyhamn	X	X	X
Kallinge	X	X	X
Backaryd & Hallabro	X		
Eringsboda	X		
Listerby & Johannishus	X	(X)	(X)
Kustområdet	X		

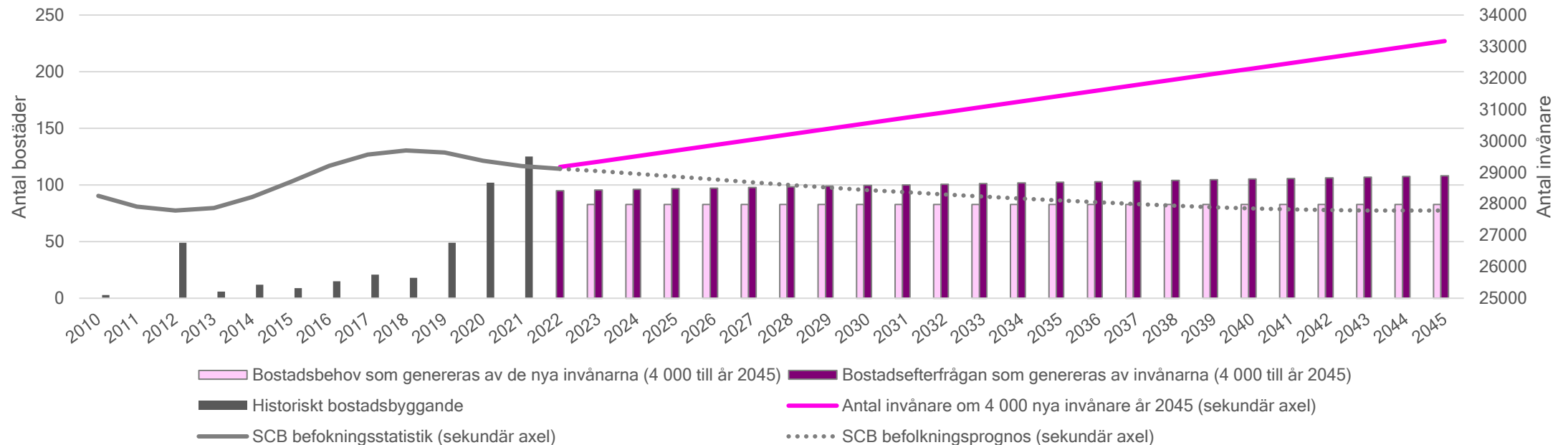
Mål om 4 000 nya invånare år 2045

Ronneby kommun har ett mål om ytterligare 4 000 invånare till år 2045. Detta mål har använts i nedan rapport för att beräkna vad som då krävs i exempelvis tillväxt, inflyttning och arbetstillfällen.

För att nå målet krävs att kommunen ökar med knappt 174 personer i snitt per år (att jämföra med SCBs befolkningsprognos som ger en *minskning* per år om 60 personer i snitt). I sin tur genererar fler invånare ett större bostadsbehov och en större bostadsefterfrågan. Om 4 000 fler invånare ska tillkomma genereras ett bostadsbehov om drygt 80 bostäder per år – att jämföra med ett negativt behov (teoretisk rivning) om 36 bostäder per år när utgångspunkten är SCBs prognos.

Även bostadsefterfrågan för nyproduktion ökar från 95 bostäder (utgående från SCB) till i snitt 102 bostäder per år (utgående från 4 000 fler invånare år 2045).

Bostadsefterfrågan och -behov mot bakgrund av kommunens mål om 4 000 nya invånare år 2045



Djupintervjuer

Djupintervjuer

Djupintervjuer med företrädare för olika aktörer

Juni Strategi har intervjuat företrädare för olika aktörer, i kommunen och regionen. Syftet har varit att få en bild av förutsättningar för Ronneby kommun, med fokus på framtida behov av bostäder med koppling till arbetsplatsetableringars potential och befolkningstillväxt.

Intervjuerna genomfördes på telefon och varje intervju pågick i ca 40 min. Som stöd användes en frågeguide. Intervjupersoner har bestämts i samråd med uppdragsgivaren.

De personer som har intervjuats är:

- Torbjörn Lind, Näringslivschef Ronneby kommun
- Anders Carlsson, Överstelöjtnant Försvarmakten F17
- Thomas Svensson, Ägare Möllan Fastigheter
- Sylvia Johansson, Plant Manager Alfa Laval
- Åsa Lindhe, HR Director Tarkett
- Mattias Pettersson, Destinationsutvecklare Visit Blekinge

På följande sidor sammanfattas informationen från intervjuerna.



Sammanställning av intervjuer

Fördelar och utmaningar Ronneby kommun

”Tidigare har vi kommunicerat ”lugnet”, det kanske behöver vara ett annat budskap?!”

Citat från intervju



Fördelar

- Det finns olika typer av bostäder (olika upplåtelseformer, prissegment och lägen).
- Det finns attraktiva bostadsområden.
- Det finns fina kvaliteter som skog, natur och vatten.
- Den offentliga servicen är bra.
- Näringslivet är starkt, befintliga företag växer, nya etableringar sker i stor utsträckning.
- Växande arbetsmarknad bidrar till instegsjobb och mer kvalificerade arbeten.
- Bra samverkan mellan kommun och näringsliv.
- Brett, bra samarbete mellan kommuner och företag i regionen, en helhetssyn.
- Många nationella och internationella turister, främst på sommaren.
- Flera attraktiva besöksdestinationer (Brunnsparken, Ronneby Brunn m.fl.)
- Flygplats samt tåg och bussförbindelser inom kommunen och regionen.
- Nära till Skåne och Köpenhamn.
- Korta avstånd inom kommunen, och till andra orter i regionen.
- Ny ÖP klar 2025.
- Utbyggnad av E22, Riksväg 27 samt Sydostlänken.
- Planer på museum, kopplat till skeppet Gribshunden.
- Potential för depå, kopplat till medlemskap i NATO.
- Starka hamnoder.

Utmaningar

- Både bland infödda och inflyttade har kommunen lite hårdtaget en stämpel som ”oattraktiv”.
- Det saknas attraktiv mark för bostadsbebyggelse, gärna havsnära.
- Det är brist på moderna tillgänglighetsanpassade lägenheter och överskott på omoderna lägenheter i miljonprogram.
- Stort konkurrens kring arbetskraft för arbetsgivare, både från andra orter i Sverige, och andra orter i regionen. Skåne är särskilt stark konkurrent.
- Utmaning att hitta bra arbeten för två högutbildade som vill flytta in till kommunen.
- Högutbildade pendlar i stor utsträckning in till kommunen, låginkomsttagare bor i större utsträckning i kommunen.
- Många som är arbetslösa och som står långt ifrån arbetsmarknaden.
- Stads kärnan har utarmats, det saknas ett attraktivt utbud av café, restaurang och kultur.
- Tidigare problem med kriminalitet i stads kärnan har påverkat kommunens rykte.
- Regionen ses som en avkrok i Sverige.

Utgångsläget är fantastiskt, man bor i skärgården nära Köpenhamn, vi har flygtrafik, ingen överhettad bostadsmarknad- grunden är bra och sund!

Citat från intervju

”Narrativet, man vill inte höra hela tiden att inkomstnivåerna är lägre här än i andra kommuner.”

Citat från intervju

”Vi gick från att vara en hot spot, till att allt nästan försvann.

Citat från intervju

Framgångsfaktorer

Viktiga framgångsfaktorer för Ronnebys ökade attraktivitet, utifrån intervjuer

Paketera det som kommunen har, så att man kan lyfta fram Ronneby!
Citat från intervju



Rykte & Identitet

Förändra och förbättra Ronnebys rykte och identitet

Medborgarna har lite lågt "självförtroende" och låga förhoppningar kring Ronneby och dess framtida potential. Grundar sig i en historik med högskolan som flyttade, företag som lagt ned eller flyttat, invandring som präglat staden delvis negativt, bla genom mycket skrивerier, samt hög arbetslöshet. Kommunens rykte och identitet är delvis oförtjänt och behöver förändras.



Kommunikationer

Förbättra kommunikationer inom kommunen, och regionen

Flygtrafiken är bra och väldigt strategiskt viktig för Ronneby. Spårtrafiken behöver (och kommer att) förbättras, vilket också kommer att ske i och med utbyggnad av Sydostlänken. Det pågår även en utbyggnad av E22 mot Nätraby och förbättringar av Riksväg 27. Det är emellertid önskvärt med bättre fysiska kopplingar/omstigning mellan tåg och flyg. I nuläget anses det vara för låg turftäthet för busstrafiken. Inom kommunen blir man ofta bilberoende.



Stadskärnan

Satsa på stadskärnan

Stadskärnan har förfallit, utbudet är skralt och utvecklingen har gått åt fel håll en längre tid. Det saknas ett utbud, såsom restauranger, glasscafé och kultur. I dagsläget ser många medborgare andra centralorter som "sin" stadskärna" och det naturliga valet för handel/nöjen. Stadskärnan har även fått ett delvis dåligt rykte på grund av viss kriminalitet som man emellertid fått bukt med. Stadskärnan behöver bli den centrala punkten och hjärtat i Ronneby. Centrum behöver befolkas och aktiveras genom fler bostäder, aktiviteter, utbud och verksamheter.



Aktion och kommunikation

Agera och kommunicera kring en positiv framtid

Ronneby har mycket som talar för sig, både livskvalitetmässigt med fin natur, hav och en bra, bostads- och arbetsmarknad, samt en positiv utveckling på flera områden som kan bidra till att förändra och förbättra inre och yttre syn på kommunen. Att fortsätta agera på olika områden för en (ännu) bättre bostads- och arbetsmarknad, näringslivets tillväxt och för kommunens och regionens potential är viktigt, OCH att tydligt kommunicera det positiva som planeras och även sker i kommunen är centralt för dess attraktivitet.

Scenarioanalys

Geografisk analys

Arbetsmarknads-
analys

Framtida strategi

JUNI™

Scenarioanalys

Bostadsefterfrågan/marknadsdjup



Scenarioberäkningar

Tillägg till tidigare levererad rapport Analys av bostadsbehov och efterfrågan i Ronneby kommun, Juni Strategi 2023-02-10

Scenarioanalys

Marknadsdjupet, efterfrågan för nyproduktion, för bostäder kan både öka och minska om man förändrar ingångsvärdena som beräkningsmodellen i föregående rapport bygger på. Dessa ingångsvärden kan man sedan aktivt arbeta med. På kommande sidor presenteras ett antal scenarioräkningar för hur marknadsdjupet i Ronneby kommun ökar eller minskar när ingångsvärdena förändras. De scenarier som undersöks är följande:

1. Beslut om förändrade finansieringsvillkor för bostäder

- Lägre krav på årsinkomst för hyresrätter
- Inkomstkrav utifrån konsumentverkets KALP-kalkyl

2. Förändrade bostadspriser i förhållande till hushållsinkomster

- Priserna minskar med 10 respektive 20 % i förhållande till hushållsinkomsterna
- Priserna ökar med 10 % i förhållande till hushållsinkomsterna

3. Ökad flyttfrekvens bland befintliga kommuninvånare

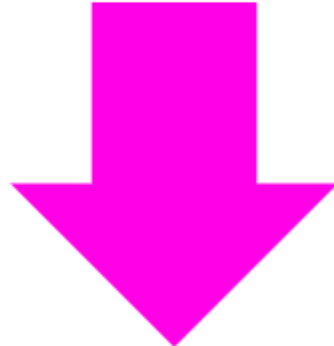
- Flyttfrekvensen ökar med 1 procentenhet

Ökad inflyttning till kommunen som en effekt av nya företagsetableringar och vad som krävs för att öka befolkningsantalet studeras arbetsmarknadsanalysen senare i rapporten

4. Ökad preferens för nyproduktion

- Andelen som vill flytta till just nyproduktion ökar med 1 procentenhet

Fokus i fördjupningsanalysen har varit att undersöka hur effekten på marknadsdjupet varierar med hänsyn till målgrupp, hushållstyp och vilka olika insatser som kan vara mest fördelaktiga att prioritera ur ett strategiskt perspektiv för att **öka** potentiell bostadsefterfrågan.



Marknadsdjupet ökar om:

- Fler får ekonomisk möjlighet (billigare bostäder/ökade inkomster/lägre kreditkrav)
- Fler flyttar (öka inflyttning/minska utflyttning/öka rörligheten på bostadsmarknaden)
- Preferenstalen ökar (utveckla nyproduktion som tilltalar än fler - rätt läge, till passande målgrupp och prisnivå)

Pris - Flyttfrekvens - Preferens

Marknadsdjupet minskar om:

- Färre får ekonomisk möjlighet (dyrare bostäder/minskade inkomster/högre kreditkrav)
- Färre flyttar (minskande inflyttning/öka utflyttning/än mindre rörlighet på bostadsmarknaden)
- Preferenstalen minskar (än färre tilltalar av nyproduktion)



Lägre krav på årsinkomst för hyresrätter

Scenario 1

Lägre krav på årsinkomst för hyresrätter

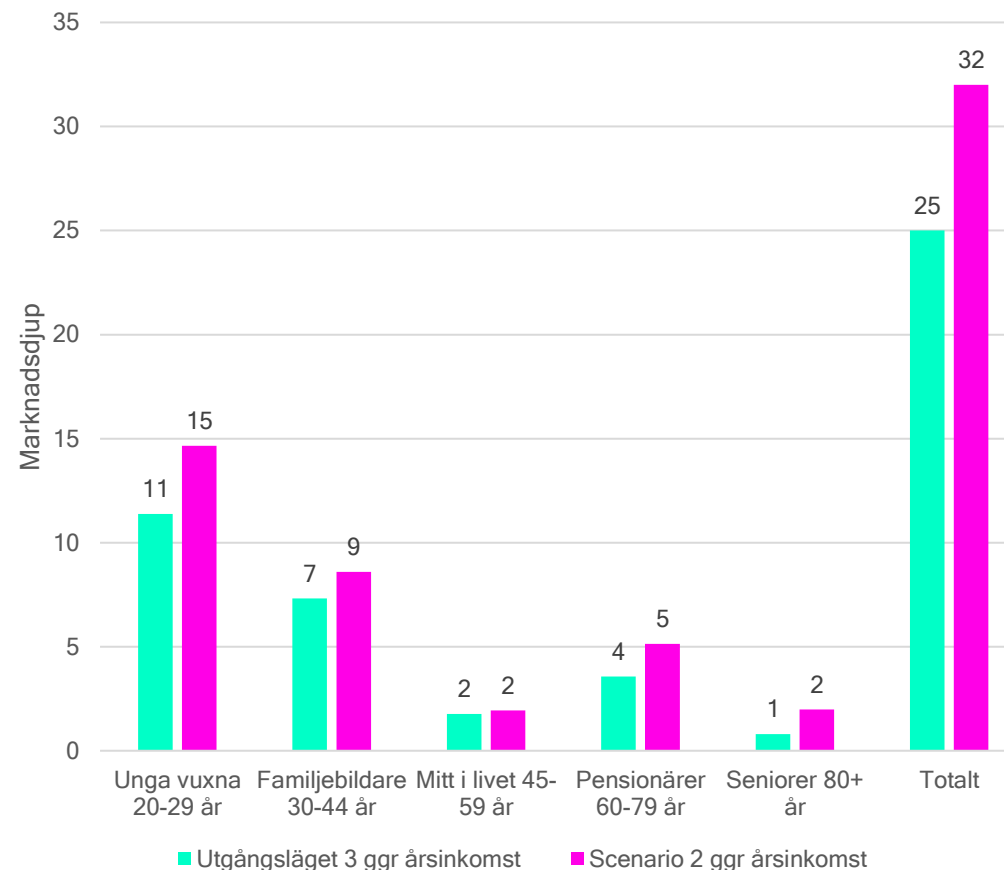
I ursprungsberäkningen av marknadsdjupet antas att inkomstkravet för hyresrätter är att hushållet ska ha en årsinkomst om minst 3 gånger årshyran. Sänker man kravet till att inkomsten endast ska motsvara 2 gånger årshyran så ökar marknadsdjupet för hyresrätter med totalt 28 %. Framförallt når man fler ensamhushåll, marknadsdjupet för dessa ökar med 50 %, från 10 till 15 st..

Inkomstkrav enligt konsumentverkets rekommendationer

Givet ett tillämpat inkomstkrav för hyresrätter som följer konsumentverkets norm för skälig levnadsstandard om att max en tredjedel av bruttoinkomsten bör gå till hyreskostnad skulle det totala marknadsdjupet gå från 95 till 94 bostäder – med andra ord ingen större skillnad.

Undersöker man däremot skillnaderna i resultatet mellan hushållstyperna i utgångsläget (3 gånger årsinkomsten) med konsumentverkets rekommendationer blir förhållandena omvänt mellan ensamhushåll och sambohushåll. I utgångsläget är det fler sambohushåll som har möjlighet att efterfråga hyreslägenheter och vice versa om man utgår från konsumentverkets rekommendationer.

Marknadsdjup beroende på inkomstkrav



Prisökningar & prisminskningar

Scenario 2

I stapeldiagrammet till höger visas hur prisökningar respektive minskningar påverkar marknadsdjupet i kommunen.

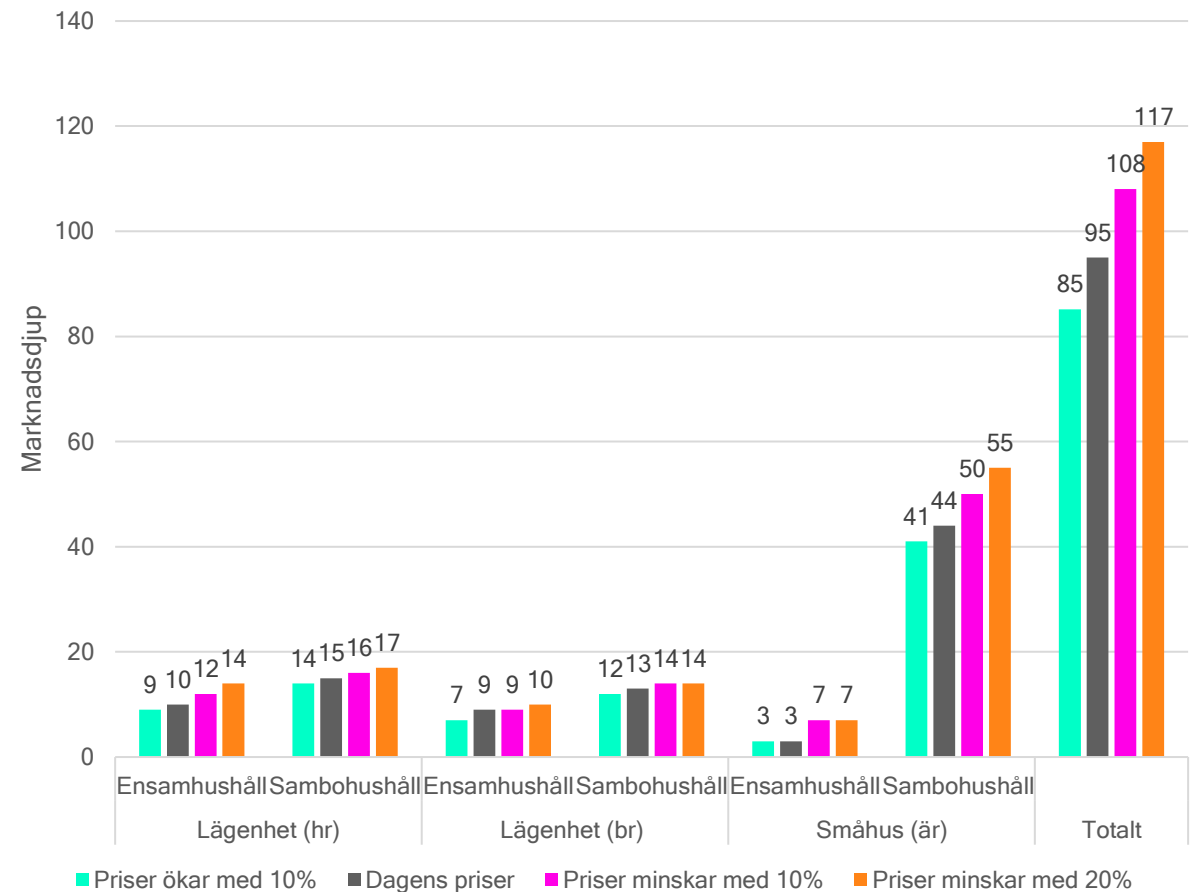
Sett till hushållstyper är det framförallt sambohushåll som påverkas (i absoluta tal) av eventuella prisförändringar – både positiva och negativa. Procentuellt påverkas dock ensamhushåll i en större utsträckning när priserna ökar.

Åt det andra hållet – om priserna hade minskat med 10 respektive 20 procent, hade det enligt beräkningarna fått högst genomslag procentuellt hos familjebildare (30-44 år). Seniorer påverkas i minst utsträckning eftersom det redan i utgångsläget rör sig om mycket få individer – men liten ökning får ett kraftigt procentuellt genomslag.

Ett prisfall om 20% hade potentiellt kunnat öka marknadsdjupet med 23 %, motsvarande ungefär 22 bostäder.

Resultaten stämmer väl överens med de slutsatser som Juni Strategi kommer fram till i sin insiktsstudie *Guide i en osäker omvärld (2023)*: Generellt sett ökar potentiell efterfrågan mest för unga ensamboende och barnfamiljer vid olika prisjusteringar nedåt.

Marknadsdjup beroende på prisförändringar



Effekter av ökad flyttfrekvens

Scenario 3

Enligt SCBs befolkningsprognos förväntas bland annat 65-79 åringar att öka den kommande tioårsperioden i Ronneby kommun. Flyttfrekvensen för den specifika målgruppen ligger omkring 5 % årligen.

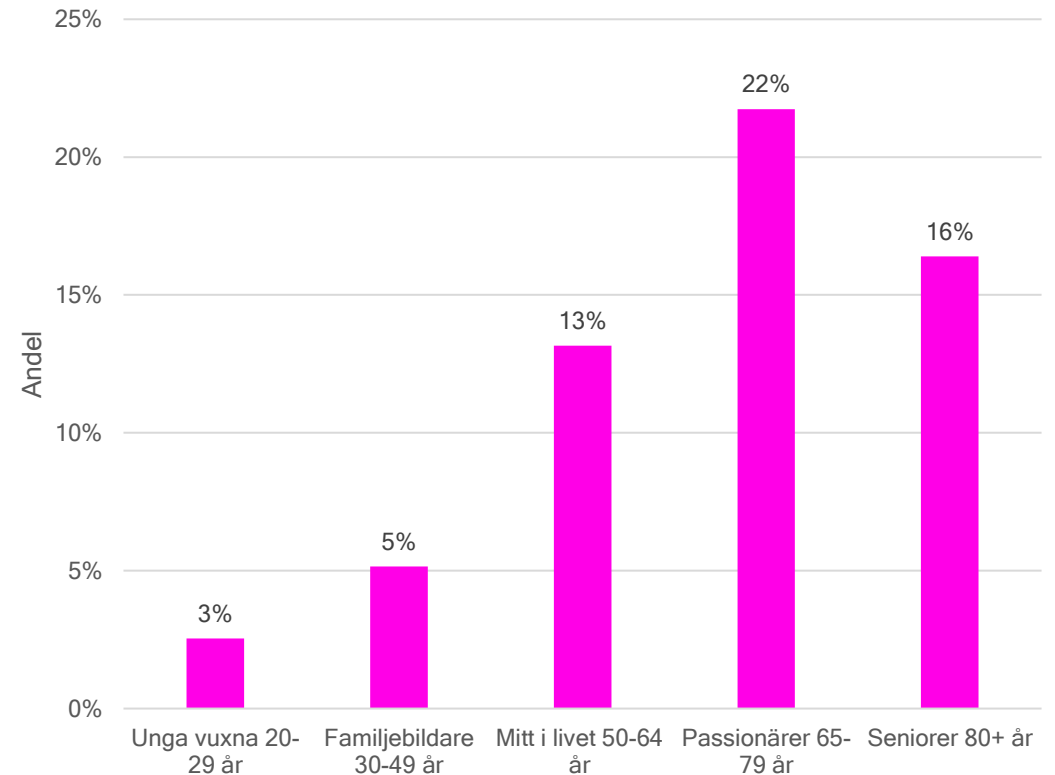
I ett scenario där kommunens 65-79 åringar ökar flyttfrekvensen med 1 procentenhet, från 5 % till 6 %, hade det potentiellt bidragit till en ökad efterfrågan om 22 % i den specifika målgruppen. Den största procentuella ökningen, som motsvarar en ökning från efterfrågan om 9 bostäder till 11 st..

Om alla åldersgrupper skulle öka sin flyttfrekvens om 1 % skulle bostadsefterfrågan öka med 8 bostäder.

Ökad inflyttning till kommunen som en effekt av nya företagsetableringar och vad som krävs för att öka befolkningsantalet studeras djupgående i arbetsmarknadsanalysen.

I de grupper som redan har en hög flyttfrekvens blir margineffekten av riktade insatser för ökad rörlighet relativt liten. Därför bör den typen av insatser främst fokusera på grupper där flyttfrekvensen är som lägst i utgångsläget, så som Mitt i livet, Passionärer och Seniorer.

Om flyttfrekvensen ökar med 1 procentenhet, ökar marknadsdjupet med...



Förändrad preferens för nyproduktion

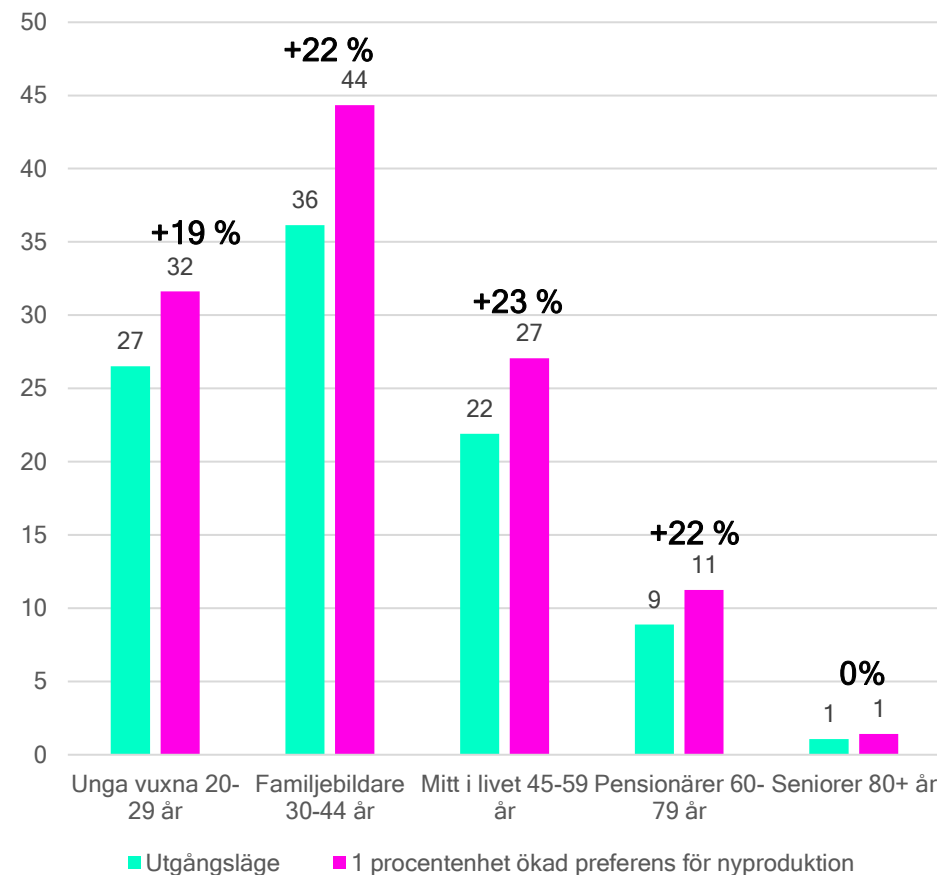
Scenario 4

Vid framtagandet av nyproduktionspreferenserna i den förra analysen utgick Juni Strategi från resultatet av en attitydundersökning som gjordes i samband med en bostadsmarknadsanalys för Blekinge regions räkning (Juni Strategi, 2022).

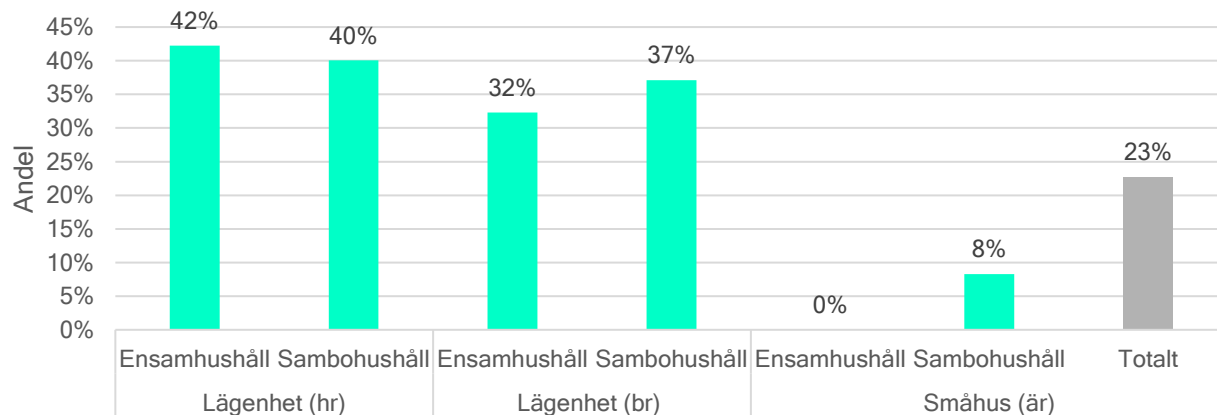
Under antagandet att preferensen för nyproduktion ökar om ytterligare 1 procentenhet per boendeform och åldersgrupp för hushållen noteras en ökning i marknadsdjup enligt diagrammet till höger. Högst ökning sett till absoluta tal återfinns bland familjebildare.

Om samtliga hushålls preferens för nyproduktion ökar om 1% ökar hela marknadsdjupet i kommunen med 22 %, vilket motsvarar 21 bostäder. Ökningen är procentuellt sett ungefär lika stor bland de olika livsfaserna, 19-23%, med undantag för seniorer där ingen större förändring sker. Sett till upplåtelseform sker störst förändring bland hyresrätter, både för ensam- och sambohushåll.

Marknadsdjup beroende på preferenstal för nyproduktion



Procentuell förändring av marknadsdjupet för respektive hushållstyp och upplåtelseform





Sammanfattande slutsatser scenarioanalys

Sammanfattning av scenarioanalysen

I tabellen nedan presenteras de olika simuleringarnas procentuella påverkan på den beräknade efterfrågan, dels per livsfas men även för det totala marknadsdjupet i Ronneby kommun.

Att priserna skulle minska med 20 % samt en ökad nyproduktionspreferens har störst procentuell påverkan på samtliga livsfaser, även när man undersöker det totala marknadsdjupet i Ronneby kommun. Det är dock inte givet att de olika scenarierna kan ställas i direkt relation till varandra.

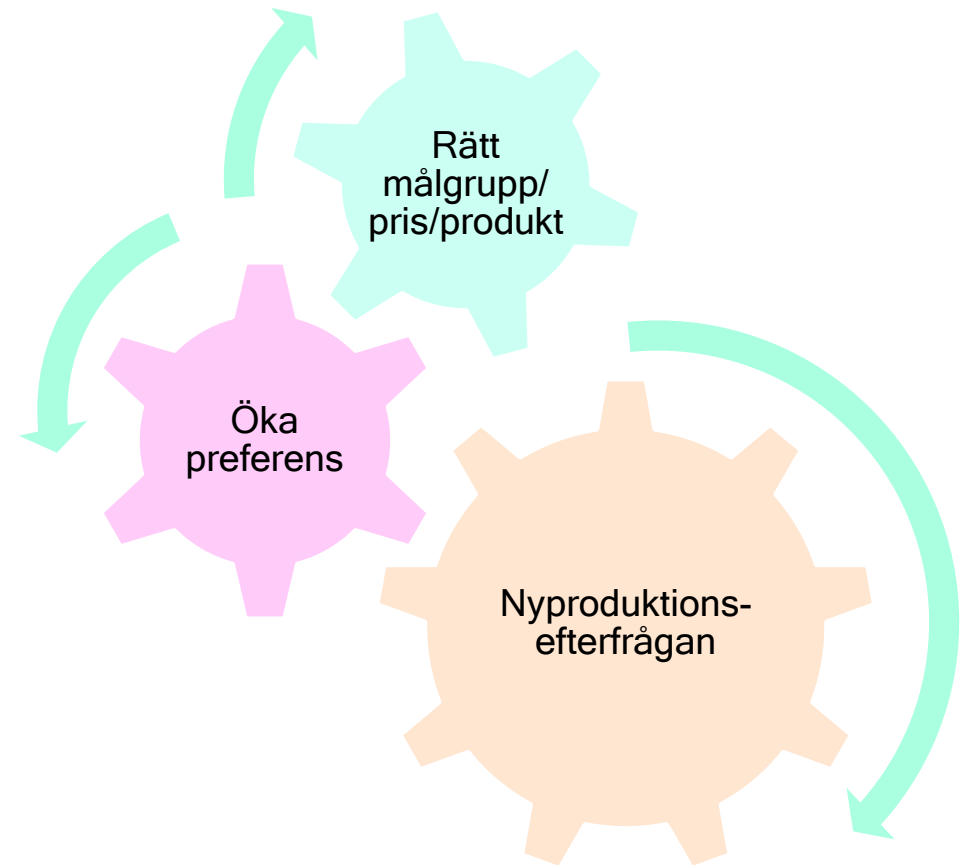
Ökad inflyttning till kommunen som en effekt av nya företagsetableringar och vad som krävs för att öka befolkningsantalet studeras djupgående i arbetsmarknadsanalysen.

		Unga vuxna 20-29 år	Familjebildare 30-44 år	Mitt i livet 45-59 år	Pensionärer 60-79 år	Seniorer 80+ år	Förändring totalt marknadsdjup (procent)	Förändring totalt marknadsdjup (absoluta tal)
Scenario 1	Lägre inkomstkrav för hyresrätter	11%	3%	0%	11%	100%	7%	+7
	Inkomstkrav på hyresrätter enligt konsumentverket	-4%	-3%	0%	0%	100%	-1%	-1
Scenario 2	Priserna minskar med 10 %	11%	17%	9%	11%	100%	14%	+13
	Priserna minskar med 20 %	22%	25%	18%	22%	100%	23%	+22
	Priserna ökar med 10 %	-15%	-8%	-5%	-11%	0%	-11%	-10
Scenario 3	Ökad flyttfrekvens om 1 procentenhet	3%	5%	13%	22%	16%	6%	+2
Scenario 4	Ökad nyproduktionspreferens om 1 procentenhet	19%	22%	23%	22%	0%	22%	+21

Slutsatser scenarioanalys bostadsefterfrågan

På föregående bild framgick det vilka olika scenarier som potentiellt skulle kunna ha störst effekt för att öka efterfrågan av nyproducerade bostäder. Arbetar kommunen med riktade insatser för att öka efterfrågan finns det vissa åtgärder som potentiellt kan öka möjligheterna för fler kundsegment att efterfråga en bostad;

- **Erbjuda rätt produkt till rätt målgrupp**
En ökad nyproduktionspreferens är ett av de olika scenarierna som procentuellt får störst genomslag på marknadsdjupet. Skapar man rätt produkt till rätt målgrupp, exempelvis för äldre, kan också en ökad flyttfrekvens uppnås bland målgruppen (givetvis även bland andra målgrupper beroende på produkt) och därigenom kan naturliga flyttkedjor skapas inom kommunen.
- **Att använda hushållsanpassade bedömningar för inkomstkrav**
Detta är särskilt viktigt för att gynna ensamhushåll och unga vuxna som idag har en begränsad möjlighet att efterfråga bostäder. I scenarioanalysen testades bland annat att utgå från konsumentverkets KALP för hyresrätter och resultatet visade ett mer jämnt marknadsdjup mellan ensam- och sammanboende hushåll – men påverkan på marknadsdjupet i absoluta tal förändrades marginellt.
- **Skapa förutsättningar som gynnar kommuninvånare (nya och befintliga)**
Kan kommunen skapa förutsättningar för kommuninvånare att erbjudas bostäder i ett lägre prissegment gynnas främst ensamhushåll och/eller barnfamiljer. Det finns en tydlig grundefterfrågan på småhus, utöver småhus är det därför övriga bostadstyper och upplåtelseformer som det finns störst potential att öka efterfrågan för – varför det är viktigt att prioritera även dessa i attraktiva lägen för att också locka invånare från andra kommuner. Ett gott exempel är HSBs projekt intill Brunnsparcken.





Geografisk analys





Studerade geografier

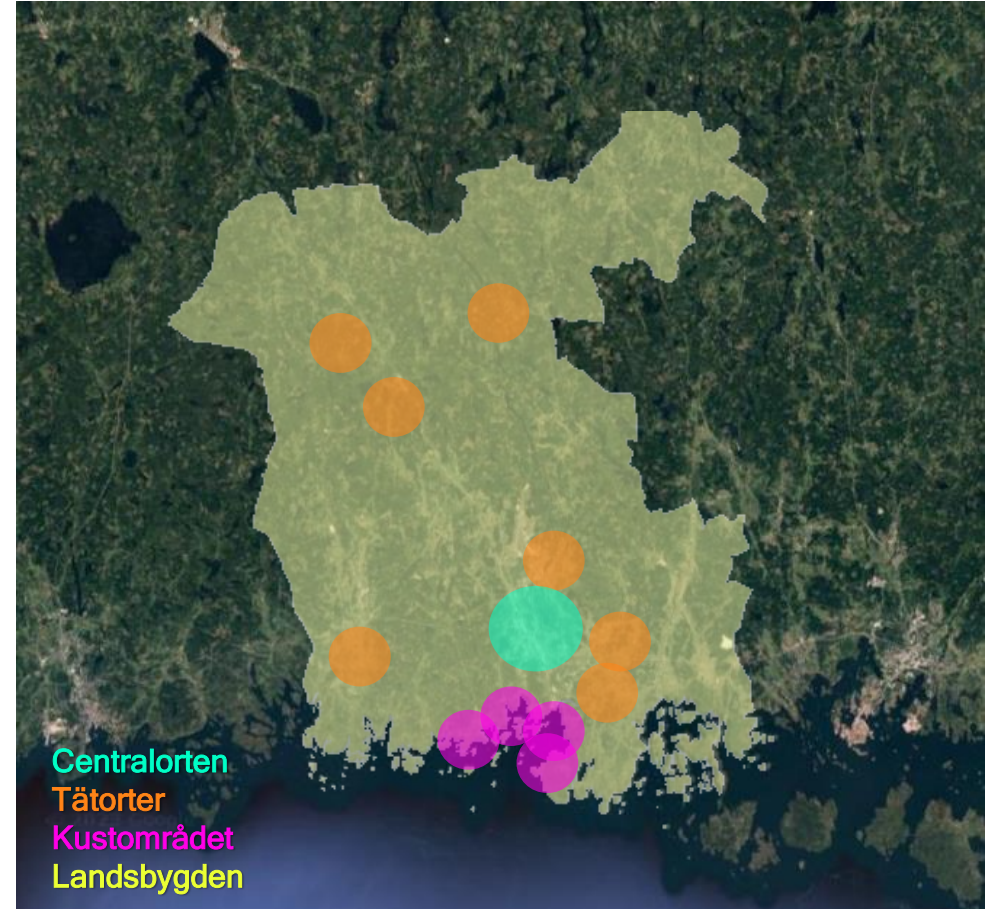
Geografisk indelning i analysen

Enligt överenskommelse med Ronneby kommun utgår Juni Strategi från fyra olika geografiska indelningar i analysen; Centralorten, Tätorter, Kustområdet och Landsbygden.

I tätorterna ingår Kallinge, Johannishus, Listerby, Eringsboda, Hallabro, Backaryd och Bräkne-Hoby. Ronnebyhamn blir en del av kustområdet i denna analys.

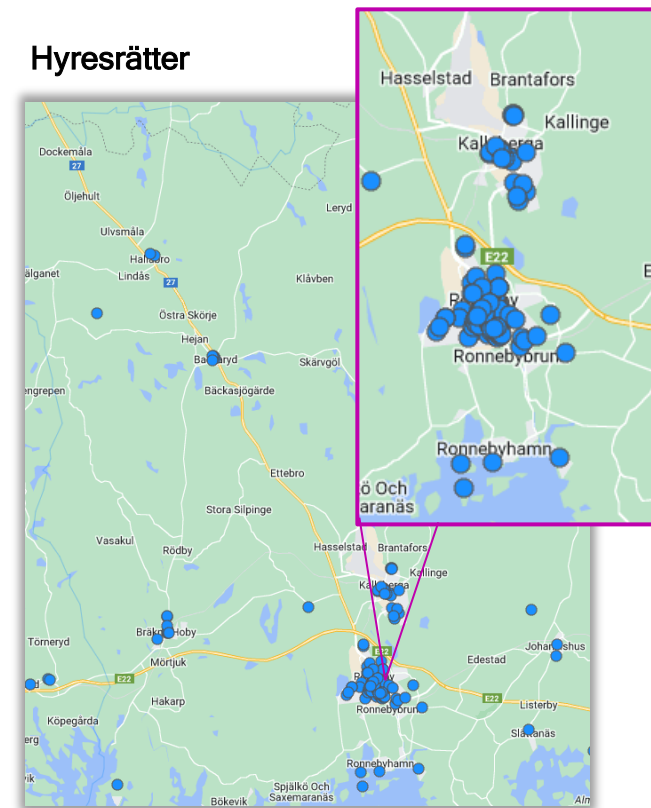
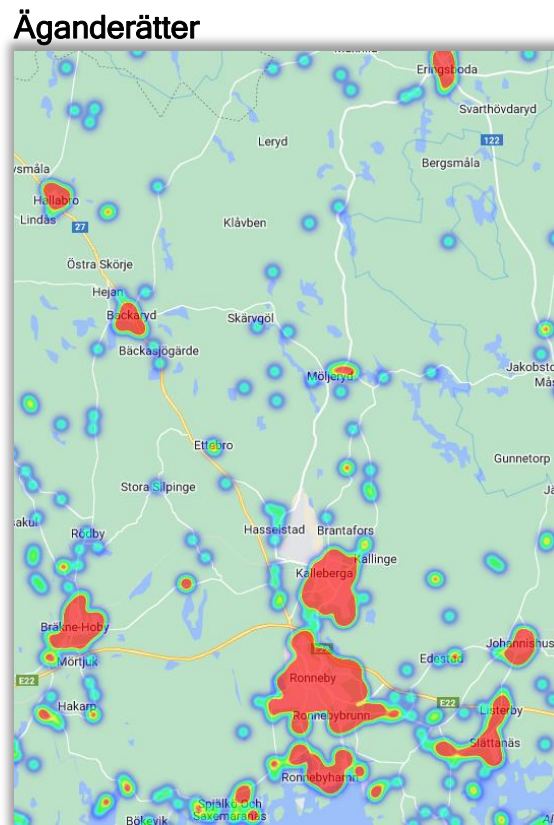
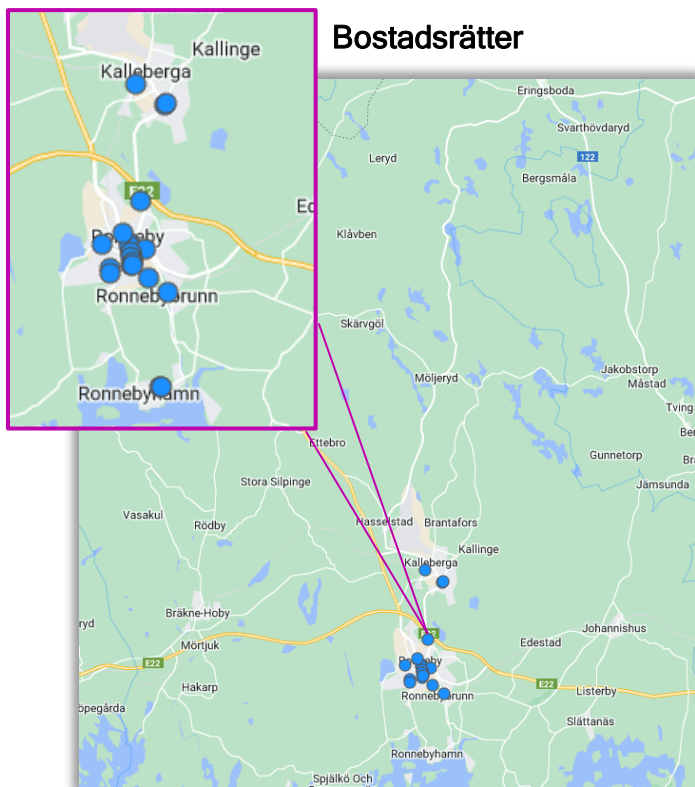
I slutet av detta kapitel ges en prisindikation över de områden i kommunen där aktuella eller pågående detaljplaner finns, bland annat i Bräkne-Hoby, Risatorp, Kallinge och Johannishus-Listerby. En mer övergripande bedömning görs även för centralorten, kustområdet och landsbygden.

I kapitlet ges fördjupade insikter om bostadsmarknaden och efterfrågan; övergripande insikter finns i tidigare levererat underlag *Analys av bostadsbehov och efterfrågan i Ronneby kommun, Juni Strategi 2023-02-10*.



Spridning av upplåtelseformer i kommunen

På kartorna nedan visas fördelningen av olika upplåtelseformer i kommunen. Bostadsrätter återfinns framförallt i centralorten, och delvis i Kallinge och Ronnebyhamn. Hyresbostäder har lite större spridning bland tätorterna i kommunen, men är främst centrerade kring Kallinge och Ronneby. Äganderätter återfinns i stort sett i alla delar av kommunen, både i centralorten, tätorterna, landsbygden och längs kustområdet.





Fördjupade bostadsmarknadsinsikter

Tillägg till tidigare levererad rapport Analys av bostadsbehov och efterfrågan i Ronneby kommun, Juni Strategi 2023-02-10

Småhus i äganderätt

Andrahandsförsäljningar 2021-2023

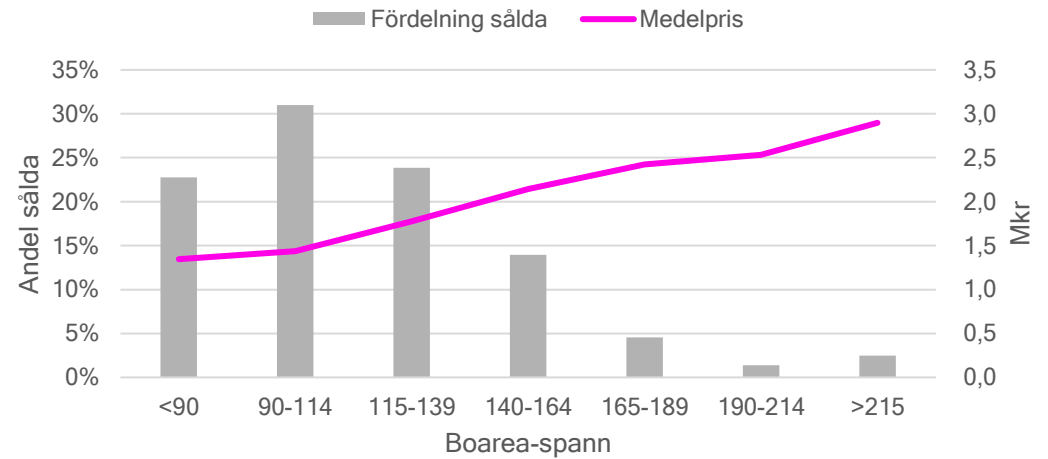
Vid en fördjupad analys av andrahandsmarknaden för privatägda småhus konstateras att det finns ett tydligt samband mellan boyta och snittpris – dvs att det finns en högre betalningsvilja ju rymligare bostaden är.

Majoriteten av sålda småhus, över 80%, utgörs av friliggande villor. Som i snitt inbringar ca 1,7 mkr, för övriga hustyper ligger snittpriserna på 1,5 respektive 1,7 mkr.

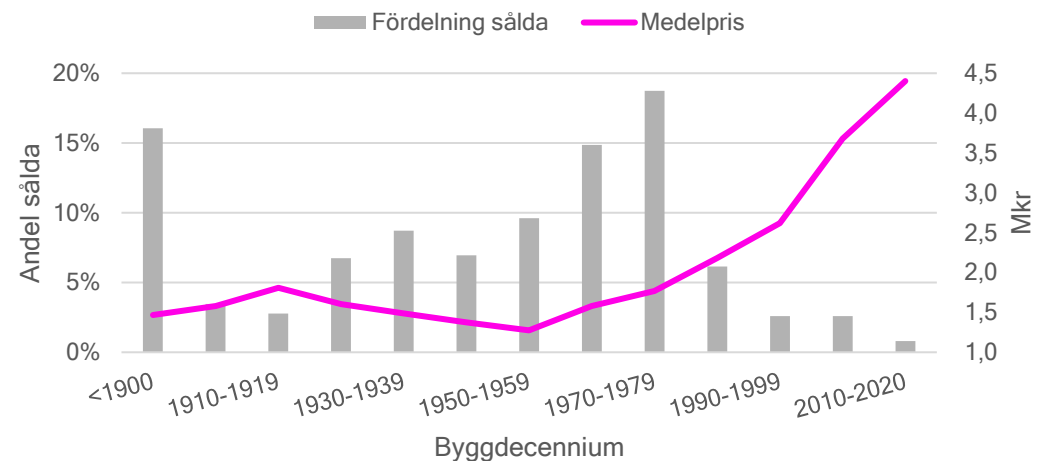
Försäljningsstatistiken visar vidare att majoriteten av de sålda husen antingen är byggda innan 1900-talet eller under 60- och 70-talet. Endast ca 5% av marknaden utgörs av hus byggda efter år 2000, och för dessa ligger snittpriserna närmare 4 mkr för de friliggande villorna. Juni Strategi gör bedömningen att detta talar för att det finns en premie för nyproduktion och moderna bostäder.

Hustyp	Fördelning per typ	Medelboa	Medelpris	Tomtyta
Friliggande	87%	113	1,7 mkr	1 306
Kedjehus	9%	131	1,7 mkr	501
Radhus	4%	117	1,5 mkr	253
Totalt/snitt	100%	115	1,7 mkr	1 188
<i>Byggår 2000-2020</i>	<i>Fristående</i>	<i>139</i>	<i>3,9 mkr</i>	<i>1 881</i>
	<i>Radhus</i>	<i>137</i>	<i>3,3 mkr</i>	<i>555</i>

Förhållande boyta och prisbild



Fördelning och prisbild per byggdecennium



Småhus i äganderätt

Toppnoteringar och prisspridning

Av diagrammet till höger framgår hur prisspridningen av sålda småhus 2021-2023 ser ut i kommunen (mkr på den vertikala axeln och boarea på den horisontella).

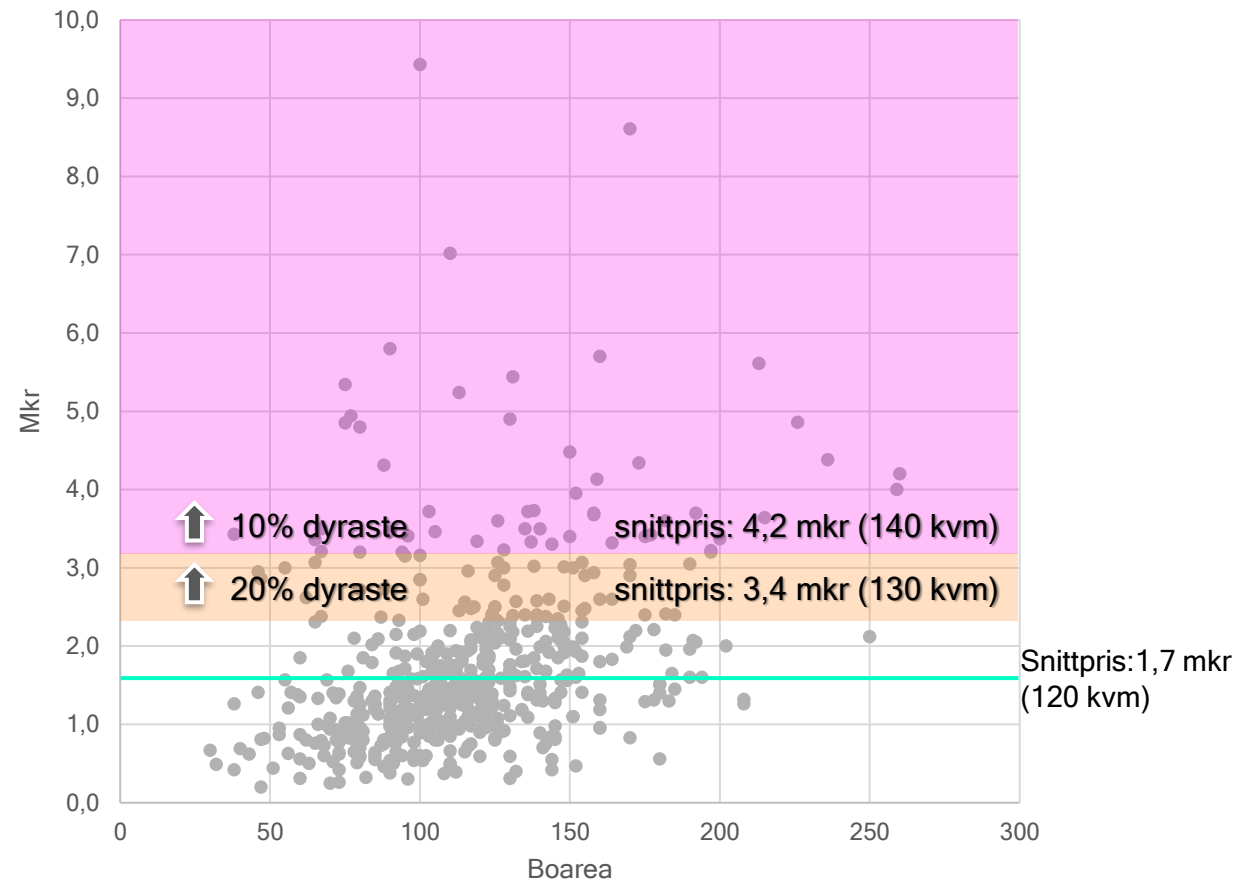
Som tidigare nämnts ligger snittpriserna för småhus på 1,7 mkr och dessa är ca 120 kvm stora. Bland de 20% högsta noteringarna är snittpriset dubbelt så högt – 3,4 mkr och medelboarean något mer tilltagen.

Bland de 10% högsta noteringarna är snittpriset ytterligare ca 800 tkr högre, inom detta segment kostar husen 4,2 mkr och är i snitt 140 kvm stora. Generellt ligger de flesta av dessa längs kusten och i centrala Ronneby.



Kartan visar försäljningar som är de 20% dyraste under perioden 2021-2023.

Prisspridning per boarea Ronneby kommun



Exempel på nybyggda bostadsrättsprojekt

Utbudet på bostadsrättsmarknaden är betydligt mer begränsat och svåranalyserat än äganderätter. Snittpriserna ligger på drygt 11 000 kr/kvm, de enskilda försäljningar som sticker ut med ett klart högre kvm-pris presenteras nedan. Till vänster andrahandsförsäljningar i HSB-föreningen Brf Brunnsparken, och till höger nyproduktionsförsäljningar i projektet Brf Slänten i Droppemåla (C4-hus).

HSB Brf Brunnsparken (byggt 2010)

De senaste åren har 14 lägenheter i föreningen sålts på andrahandsmarknaden, insatsnivåerna motsvarar ett kvm-pris om ca 29 000 kr, dvs klart högre än övriga bostadsrättsmarknaden för fyorna.



Juni Strategis bedömning är att det mycket begränsade utbudet av bostadsrätter generellt (i synnerhet nyproducerade), det attraktiva läget invid parken, och att bostäderna är rymliga med sina 88 kvm respektive 112 kvm är bidragande faktorer till den högre prisnivån.

Försäljningar 2021-2023 (justerade efter rådande marknad)

Lgh-typ	Antal	Boarea	Insats	Kr/kvm	Årsavgift
3 rok	8	88	2,5 mkr	29 200	781
4 rok	6	112	3,2 mkr	28 800	703
Totalt/snitt	14	98	2,8 mkr	29 000	748

Brf Slänten i Droppemåla, C4-hus

Brf Slänten i Droppemåla består av 12 st. enplanshus/marklägenheter, samtliga 3 rok om 94 kvm. Bostäderna ligger en kort promenad ifrån kusten.



Insatsen för en bostad har i snitt legat på 2,1 mkr, ett kvadratmeterpris motsvarande ca 22 900 kr/kvm. Projektet hade säljstart i februari 2021 och sålde slut i maj 2022.

Såld nyproduktion under 2021-2022

Lgh-typ	Antal	Boarea	Insats	Kr/kvm	Årsavgift
3 rok	12	94	2,1 mkr	22 900	566



Fördjupade målgruppsinsikter

*Tillägg till tidigare levererad rapport **Analys av bostadsbehov och efterfrågan i Ronneby kommun, Juni Strategi 2023-02-10***

Beskrivning av livsfaser, deras bostadsbehov och preferenser

Undersökta livsfaser

18 år

80+ år



Unga vuxna



Nya familjebildare



Mitt i livet



Pigga seniorer



Äldre äldre

I denna rapport presenteras fakta och insikter för fem olika livsfaser, namngivna ovan. Informationen baseras på flera olika rikstäckande studier, genomförda av Juni Strategi. Informationen presenteras i matriser på följande sidor och fokuserar på bostadspreferenser och flyttmönster generellt för livsfaserna.



Det är i skiften mellan livsfaser som ett bostadsbehov uppstår; när man flyttar hemifrån, flyttar ihop, får barn osv.



Källor: Juni Strategis insiktsstudier Guide till 90-talisten, Guide till nya familjebildare, Guide till 60-talisten, Guide till 65+ och Guide till framtidens unga vuxna som alla baseras på större rikstäckande enkäter, djupintervjuer, forskning och statistik. I tillägg har ett stort antal bostadsmarknadsanalyser, fokusgruppintervjuer etc tagits i beaktning.

Drivkrafter kring flytt

Hur och vem tar flyttbeslutet? Hur länge tänker vi bo kvar?

Vad attraherar oss?

Vad måste finnas i bostaden?

Varför vi flyttar och hur ofta?

Unga vuxna

Föräldrarna är ofta involverade i flytten. Vi bor en kortare tid i bostaden än andra grupper.

Generellt attraheras vi av ett större utbud av möjligheter vad gäller vänner, studier, arbete, restauranger, nöjen och butiker. Goda kommunikationer.

Efterfrågar en mindre och yteffektiv bostad till en rimlig kostnad. Viktigast är en "egen" bostad. Bostadens boendekvaliteter blir sekundära.

Gruppen flyttar ofta, ca 40 % av alla unga vuxna flyttar varje år.

Familjebildare

Vi är ständigt uppkopplade och har drömmen om småhus.

Vi attraheras av barnvänliga miljöer, Livsmedelsbutik och närhet till natur är viktigt.

Hemmet är i fokus för familjen och sociala sammanhang. Mycket handlar om att förenkla vardagen med praktiska lösningar. Begränsat utrymme för egen vuxentid och intressen.

Vi flyttar innan barnen börjar skolan, efter det sjunker flyttfrekvensen drastiskt. Totalt flyttar ca 20% varje år.

Mitt i livet

Om vi flyttar är det för att få en mer lättkött bostad som vi kan bo kvar i länge. Kanske vill vi ha tid över till annat och bostaden känns stor.

Vi vill ha en bättre bostad än den vi har och om vi har möjlighet bor vi gärna nära natur men också centralt.

Barnen har flyttat ut och behoven/önskemålen förändras till mindre. Fokus på ytor för sociala livet & förvaring. Kräsna och väntar på det rätta, m geografisk/emotionell anknytning.

Inom gruppen är det få som flyttar. Vi bor oftast relativt bra och prisvärt. Ca 6 % flyttar.

Pigga seniorer

Våra barn är ibland involverade i flytten. Men, den frivilliga flytten tar vi själva beslut om.

Vi söker lättkött boende, utan trappor samt ingen/liten trädgård. Vi vill flytta till boende som vi kan bo kvar i resten av livet - även på ålderns höst.

Aktiva och friska. Spenderar tid i bostaden och närområdet. Viktigt m anknytning till området. Vill inte överlåta flyttbeslut och besvär till barnen.

Få flyttar, beslutet känns ibland oöverkomligt. Har bott länge i bostaden och är utcheckade från bostadsmarknaden. Dessutom bor vi prisvärt. Ca 5% flyttar.

Äldre äldre

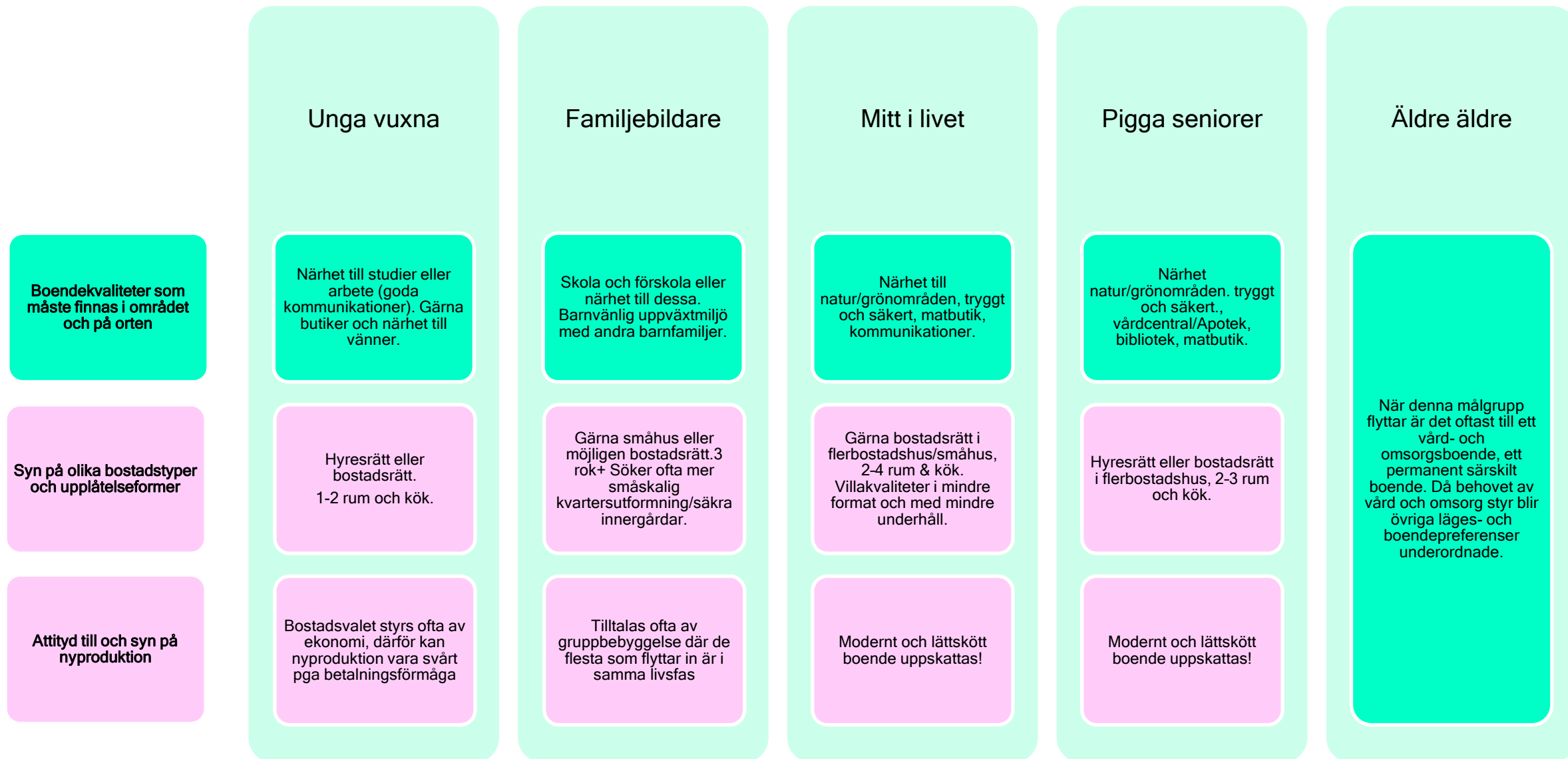
Våra barn eller partner är ofta den som sköter den sk ofrivilliga flytten.

Om vi flyttar är det till ett anpassat boende.

Vi kan inte bo kvar i vår gamla bostad och behöver ett mer anpassat boende att åldras i.

Efter 80 år sker en ökning av personer som tvingas flytta till ett anpassat eller särskilt boende. Innan dess är det mycket liten flyttfrekvens. Totalt flyttar ca 10 %.

Läges- och boendepreferenser





Slutsatser geografisk analys

Aktuella målgrupper utifrån de geografiska kvaliteterna

Prioriterar sig själv med fokus på att få ett bra framtida vuxenliv. Umgås mycket med vänner. Spenderar en relativt stor del av inkomsten på egen konsumtion - men är samtidigt medveten om värdet av att spara för framtiden. Egna intressen, träning och skönhet.



Unga Vuxna

- Flyttfrekvens inom åldersgruppen
38%

Bedömd attraktivitet utifrån lägeskvaliteter:

Centralorten: Stort
Tätorter: Begränsat
Kustområde: Begränsat
Landsbygd: Begränsat

Prioriterar sina barn och familj snarare än sig själv och arbete. Vill ge barnen det bästa - att få tid med dem! Försöker få balans livet, tiden räcker ofta inte till.



Barnfamiljer

- Flyttfrekvens inom åldersgruppen
19%

Bedömd attraktivitet utifrån lägeskvaliteter:

Centralorten: Stort
Tätorter: Mycket stort
Kustområde: Medel
Landsbygd: Stort

Främst villasäljare som primärt vill ha ett bättre boende med mindre underhåll men i attraktivt läge!



Mitt i livet

- Flyttfrekvens inom åldersgruppen
6%

Bedömd attraktivitet utifrån lägeskvaliteter:

Centralorten: Stort
Tätorter: Stort
Kustområde: Mycket stort
Landsbygd: Begränsat

Starkt ökad medvetenhet om den egna hälsan och framtida utmaningar. Vill inte hamna i samma boendesituation som deras föräldrar, vill inte att barnen ska behöva engagera sig i flytt. Två grupper; yngre aktiva och äldre med fler hälsoutmaningar och krympande värld.



Pensionärer & seniorer

- Flyttfrekvens inom åldersgruppen
5%

Bedömd attraktivitet utifrån lägeskvaliteter:

Centralorten: Stort
Tätorter: Begränsat
Kustområde: Stort
Landsbygd: Begränsat

Målgrupper, lägeskvaliteter & efterfrågade bostadstyper

Per geografiskt område

Utifrån de lägeskvaliteter som erbjuds i de fyra olika lägestyperna är bedömningen att de är attraktiva för flera målgrupper/livsfaser, se tabell nedan.

Även om en målgrupp kan efterfråga bostäder i olika lägen finns det skillnader dem emellan, samt att betalningsförmågan har inverkan på vilka möjligheter som ges. Centralorten kommer primärt att attrahera människor som värdesätter ett något mer urbant område med dess närhet till kommunikationer, service och handel. Tätorterna och landsbygden kommer primärt att attrahera människor som värdesätter natur och kvaliteter i själva bostaden högre, samt friheten av att kunna ha en större tomt. Hushåll som väljer att flytta till tätorterna kommer dessutom att värdesätta att vara en del i ett upp vuxet befintligt småhusområde.

Kustområdet blir det lilla extra. Hit kommer de som värdesätter lugnet och fördelarna med att bo nära havet. Vackra utsikter, promenadstråk, närhet till badplatser och vattenaktiviteter attraherar flera olika målgrupper.

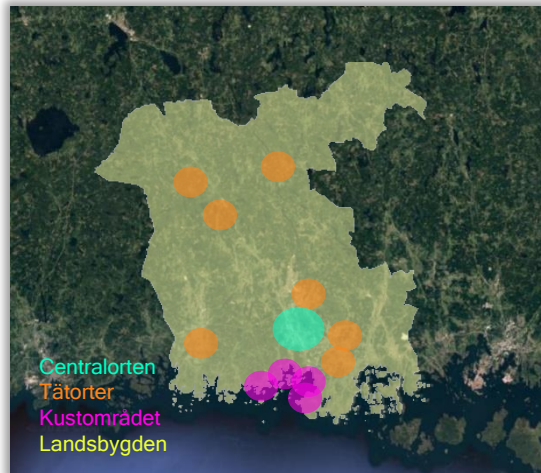
	Utmärkande lägeskvaliteter	Målgrupp	Friliggande villor/tomter	Rad-/par-/kedjehus	Lägenheter
Centralorten	Stadskänsla, nära kommunikationer, service & handel. Gångavstånd till det allra mesta.	Primär: Alla, och anpassas efter bostadstyp och upplåtelseform. Boende i kommunen idag.	<i>mindre andel</i>	x	x
Tätorter	Familjevänliga områden men passar flera målgrupper. Gångavstånd till allivsbutik & skola/förskola.	Primär: Barnfamiljer/familjebildare boende i kommunen Sekundär; Mitt i livet och pensionärer	x	x	x (Punkthus/ gårdshus som ger villakänsla)
Kustområdet	Vackra miljöer nära eller precis intill havet. Möjlighet till friluftsliv, nybyggnad & rekreation.	Primär: Barnfamiljer/familjebildare boende i och utanför kommunen & Mitt i livet. Sekundär; Pensionärer boende i kommunen idag	x	<i>mindre andel</i>	x (Punkthus/ gårdshus som ger villakänsla)
Landsbygden	Lugnet och friheten att bo på landsbygden - även om man till stor del blir bilberoende. Möjlighet till natur och stora ytor.	Primär: Barnfamiljer/familjebildare boende i kommunen som vill ha mycket för pengarna.	x		

Övergripande rekommenderad fördelning per område

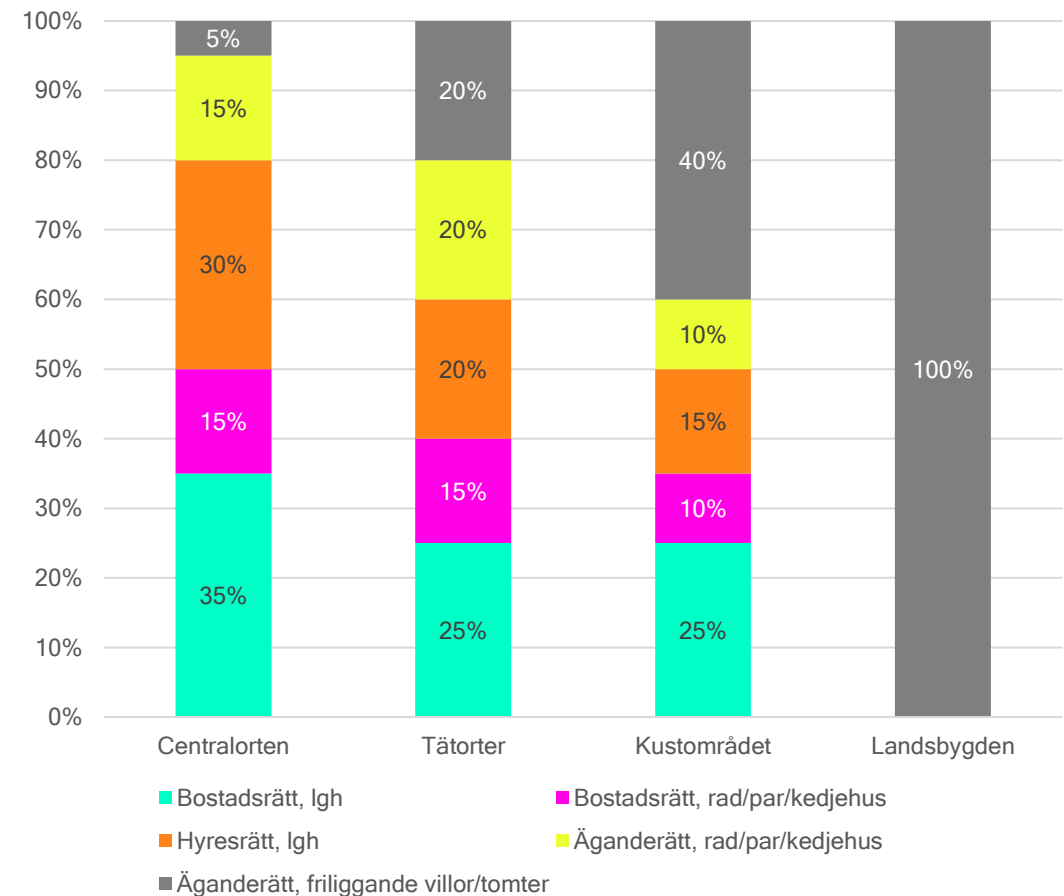
Baserat på marknadsförutsättningarna som finns i de olika geografiska områdena har Juni Strategi gjort en bedömning av rekommenderad fördelning per upplåtelseform och bostadstyp per område, se graf till höger.

Sammantaget rekommenderas en breddning i upplåtelseformer vad gäller centralorten, tätorterna och kustområdet – men i olika utsträckningar avseende bostadstyp och upplåtelseformer. Exempelvis rekommenderas fler ägda bostadstyper vid kustområdet, medan en större andel hyresrätter rekommenderas i centralorten.

Det bör poängteras att fördelningen endast avser nybyggda bostäder och inte det befintliga bostadsbeståndet. I centralorten finns exempelvis redan idag många småhus. Ett flerbostadshus ger också betydligt fler bostäder per markyta än småhus, vilket medför att fördelningen här blir 65 % bostäder i lägenheter.



Fördelning per område och bostadstyp



Prisindikation och utformning för nyproduktion

Nyproduktion i centralorten

Beroende på livssituation och ekonomiska förutsättningar efterfrågas olika boendetyper av olika målgrupper. Till exempel kommer bostadsrätter i störst utsträckning att efterfrågas av äldre, medan hyresrätter i större utsträckning efterfrågas av unga vuxna och barnfamiljer (3-4 rok) i centralorten.

Det finns även en viss skillnad i fördelning per lägenhetstyperna mellan bostadsrätter och hyresrätter. Till exempel rekommenderas en mindre andel 2-3 rok bland bostadsrätterna i jämförelse med hyresrätterna – detta till fördel för rad/par/kedjehus med bostadsrätt. Dessutom rekommenderas att boytorna för hyresrätter är något mindre än för bostadsrätter.

Det ska också tilläggas att priserna i samtliga tabeller för alla områden är ungefärliga priser. Beroende på produkt och mikroläge inom varje område kommer priset att skilja sig.

Upplåtelseform	Rekommenderade bostadstyper	Ca andel	Ca boarea	Ca pris	Ca kr/Kvm
Bostadsrätter	1 rok	15%	40	1 000 000	25 000
	2 rok	20%	60	1 800 000	30 000
	3 rok	20%	75	2 200 000	29 333
	4+ rok	15%	95	2 500 000	26 316
	Rad/par/kedjehus	30%	115	2 900 000	25 217
Äganderätter	Rad/par/kedjehus	70%	115	3 500 000	30 435
	Friliggande villor	30%	130	4 000 000	30 769
Hyresrätter	1 rok	15%	40	6 000	1 800
	2 rok	35%	50	7 500	1 800
	3 rok	35%	70	9 000	1 543
	4 rok	15%	85	10 500	1 482

Nyproduktion i tätorter

I tätorterna rekommenderas bland annat en mindre andel 1 rok i jämförelse med centralorten. Dessutom rekommenderas även en mindre andel 4 rok med bostadsrätt i förhållande till hyresrätter – detta för att barnfamiljer med ekonomiska förutsättningar snarare kommer föredra att bo i rad/par/kedjehus alt. friliggande villa. Större bostadstyper med hyresrätt kan däremot attrahera ett annat kundsegment inom målgruppen barnfamiljer.

Återigen kan det finnas stora skillnader inom Ronneby kommuns olika tätorter vad gäller läge och förutsättningar, varför priset kan skilja sig åt beroende på vilken tätort man befinner sig i. Bortser man från centralorten och kustområdena håller till exempel Johannishus-Listerby och Bräkne-Hoby en högre prisbild på andrahandsmarknaden för äganderätter än övriga studerade tätorter, vilket skulle motivera att priserna för nyproduktion kan ligga högre i dessa tätorter.

Upplåtelseform	Rekommenderade bostadstyper	Ca andel	Ca boarea	Ca pris	Ca kr/Kvm
Bostadsrätter	1 rok	5%	40	900 000	22 500
	2 rok	20%	60	1 500 000	25 000
	3 rok	25%	75	1 900 000	25 333
	4+ rok	10%	95	2 200 000	23 158
	Rad/par/kedjehus	40%	125	2 500 000	20 000
Äganderätter	Rad/par/kedjehus	40%	125	3 200 000	25 600
	Friliggande villor	60%	150	3 750 000	25 000
Hyresrätter	1 rok	5%	40	6 000	1 800
	2 rok	30%	55	7 500	1 636
	3 rok	40%	75	9 000	1 440
	4 rok	25%	90	10 500	1 400

Prisindikation och utformning för nyproduktion (forts.)

Nyproduktion i kustområdet

I kustområdet ser Juni Strategi att det finns god potential att hitta ”premiälagen” precis vid, eller med närhet till, havet. Här rekommenderas större lägenhetstyper och att utformningen på flerbostadshusen har en punkt-/gårdshuskaraktär med villakänsla. Med anledning av läget är den rekommenderade prisbilden som högst vid kustområdet i jämförelse med övriga geografiska områden i analysen, men givetvis kan priset variera beroende på vilken produkt som utformas.

I kustområdet bedömer även Juni Strategi att det finns potential att locka kunder som idag är boende utanför kommunen. Till exempel kan det röra sig om kunder bosatta i andra marknadsförhållanden som har möjlighet att köpa en bostad till ett högre pris och som ser det som en god investering.

Upplåtelseform	Rekommenderade bostadstyper	Ca andel	Ca boarea	Ca pris	Ca kr/Kvm
Bostadsrätter	1 rok	<i>Rekommenderas ej</i>			
	2 rok	20%	60	1 800 000	30 000
	3 rok	30%	80	2 300 000	28 750
	4+ rok	25%	100	2 800 000	28 000
	Rad/par/kedjehus	25%	125	3 000 000	24 000
Äganderätter	Rad/par/kedjehus	20%	125	3 750 000	30 000
	Friliggande villor	80%	150	4 500 000	30 000
Hyresrätter	1 rok	<i>Rekommenderas ej</i>			
	2 rok	20%	60	8 500	1 700
	3 rok	50%	80	10 500	1 575
	4 rok	30%	100	12 000	1 440

Nyproduktion på landsbygden

På landsbygden rekommenderas friliggande villor/tomter. Områdena kommer främst att locka barnfamiljer som vill få mycket för pengarna – det vill säga stora boende- och tomtytter och som värdesätter lugnet och närheten till naturen.

Upplåtelseform	Rekommenderade bostadstyper	Ca andel	Ca boarea	Ca pris	Ca kr/Kvm
Bostadsrätter	1 rok	<i>Rekommenderas ej</i>			
	2 rok				
	3 rok				
	4+ rok				
	Rad/par/kedjehus				
Äganderätter	Rad/par/kedjehus	<i>Rekommenderas ej</i>			
	Friliggande villor	100%	150	3 750 000	25 000
Hyresrätter	1 rok	<i>Rekommenderas ej</i>			
	2 rok				
	3 rok				
	4 rok				



Arbetsplatsetableringar och genererat bostadsbehov

Potential nya invånare



Övergripande om Ronnebys arbetsmarknad

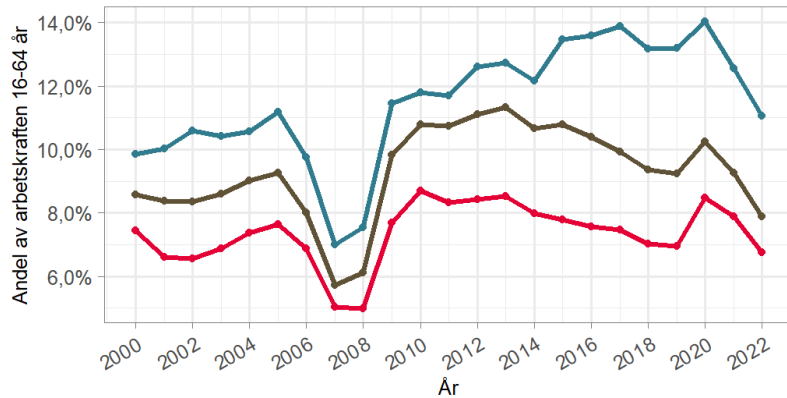
Näringslivsrapport Ronneby, Region Blekinge

Sysselsättningsgrad och arbetsmarknad

Som ett av bakgrundsmaterialen till denna rapport har Region Blekinges rapport använts, *Näringsliv och arbetsmarknad i Ronneby* publicerad 9 februari 2023. Där kartläggs Ronnebys och länets arbetsmarknad.

- Ronneby kommun har lägre sysselsättningsgrad och högre arbetslöshet än Blekinge och riket.
- När Blekinge och riket hade en sjunkande arbetslöshet 2014-2017 hade Ronneby kommun en motsatt trend vilket gjorde att gapet ökade
- En generell effekt av Finanskrisen 2008/09 har varit att sysselsättningen minskat i kommuner som präglas av en stor andel tillverkningsindustri eller perifert läge i förhållande till större städer, medan sysselsättningsökningen framför allt har skett i storstäder/större städer med gynnsamma lokaliseringsförutsättningar för branscher inom tjänstesektorn.

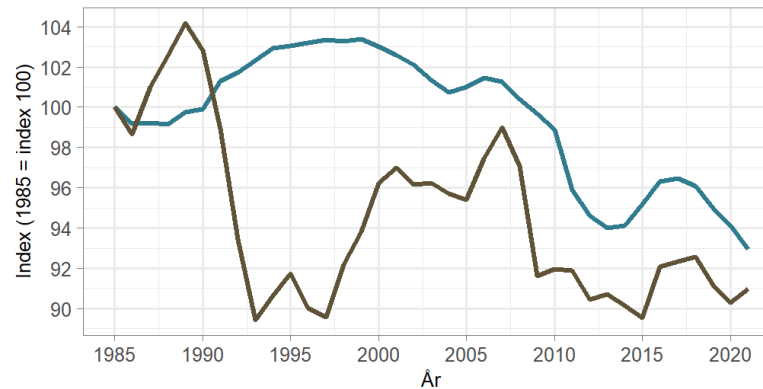
Utveckling av arbetslösheten per region, 2000 till 2022, andel av arbetskraften 16-64 år



— Ronneby — Blekinge — Riket

Källa: Arbetsförmedlingen

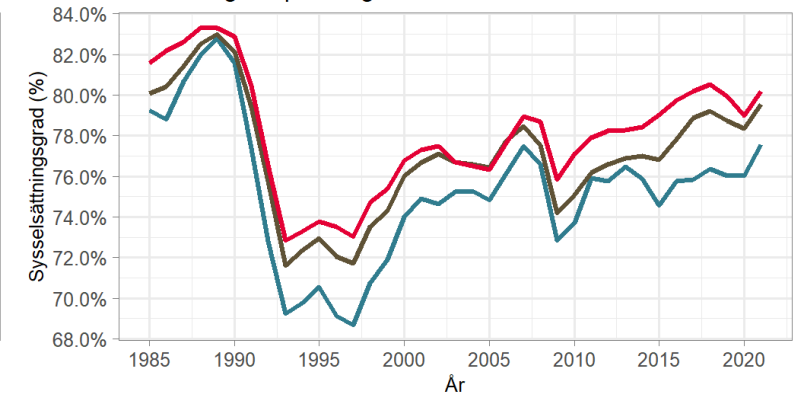
Förändring av befolkning och sysselsättning i Ronneby (20-64 år) 1985-2021



— Befolkning — Sysselsättning

Källa: SCB, Örestat, StatNord

Förändring av sysselsättningsgrad (20-64 år) 1985-2021, inklusive gränspendling



— Ronneby — Blekinge — Riket

Källa: SCB, Örestat, StatNord

Näringslivsplan 2022-2024

Ronneby kommun

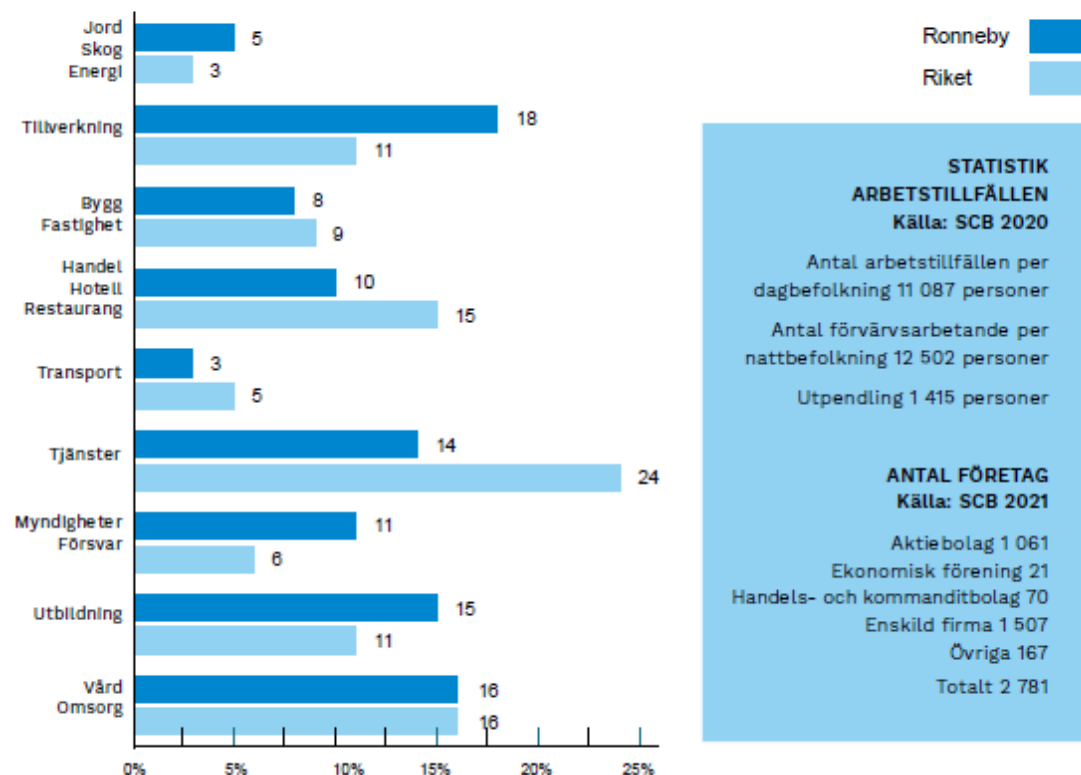
Juni Strategi har även tagit del av kommunens näringslivsplan för 2022-2024 som ett underlag till analysen. Här listas Näringslivsrådets fokusområden 2022–2024, som är:

- Näringslivsklimat
- Företagsservice
- Nyföretagande
- Nya arbetstillfällen, etablering nya företag/lokal tillväxt
- Platsutveckling/områdesutveckling
- Besöksnäring
- Evenemang
- Förebygga brott och öka tryggheten
- Service och bemötande



Arbetstillfällena 2020

Fördelat i procent per bransch



**STATISTIK
ARBETSTILLFÄLLEN**
Källa: SCB 2020

Antal arbetstillfällen per dagbefolkning 11 087 personer
Antal förvärvsarbetande per nattbefolkning 12 502 personer
Utpendling 1 415 personer

ANTAL FÖRETAG
Källa: SCB 2021

Aktiebolag 1 061
Ekonomisk förening 21
Handels- och kommanditbolag 70
Enskild firma 1 507
Övriga 167
Totalt 2 781

Näringslivsplan 2022-2024 (forts.)

I Näringslivsplanen lyfts Ronnebys strategiska läge fram och styrkor så som attraktiva boendemiljöer, flygbasen och låga etableringskostnader. Möjligheter anges vara exempelvis besöksnäringen, utveckla centrum, kommunikationer och öka attraktiviteten.



Näringslivsprognos

Den dominerande branschen i Ronneby kommun är tillverkningsindustrin där vi ser en stabil och försiktig positiv utveckling.

Handeln har i Ronneby kommun, precis som i nationellt perspektiv, en svag utvecklingstrend. Vilket innebär att det är ett av de områden vi bör fokusera våra insatser mot. Vi kan se en stor framtida utvecklingspotential för besöksnäringen, främst genom samverkan med Visit Blekinge. Det framtida planerade museet med internationell dragningskraft

kommer att positivt påverka utvecklingen av handel och besöksnäring. Övrig ekonomisk tillväxt som kan driva en ökad efterfrågan på arbetskraft kan finnas i nyföretagande/nyetablering, men den största potentialen för tillväxt och utveckling finns hos våra befintliga små och medelstora företag.

Ronnebys styrkor och möjligheter

Styrkor

- Bra infrastruktur
- Låga etableringskostnader
- Attraktiva boendemiljöer
- Aktivt kommunalt näringslivsarbete
- Geografiskt läge, nära till kontinenten
- Strategisk utvecklingsenhet
- Ronnebyandan
- Ronneby kunskapskälla
- Aktiva företagareföreningar
- Prisbelönda företag
- Sveriges största flygbas
- 300 år av hälsoturism
- Världsledande på vattenskränkningsteknik
- Pågående detaljplaner i attraktiva lägen
- Företagslots & e-tjänster
- Bra natur- och kulturvärden
- Stor nyproduktion av bostäder
- Hållbar utveckling med Agenda 2030
- Bred gymnasieverksamhet med naturbruksgymnasium och flygteknisk utbildning
- Yrkehögskola för utbildning av flygtekniker

Möjligheter

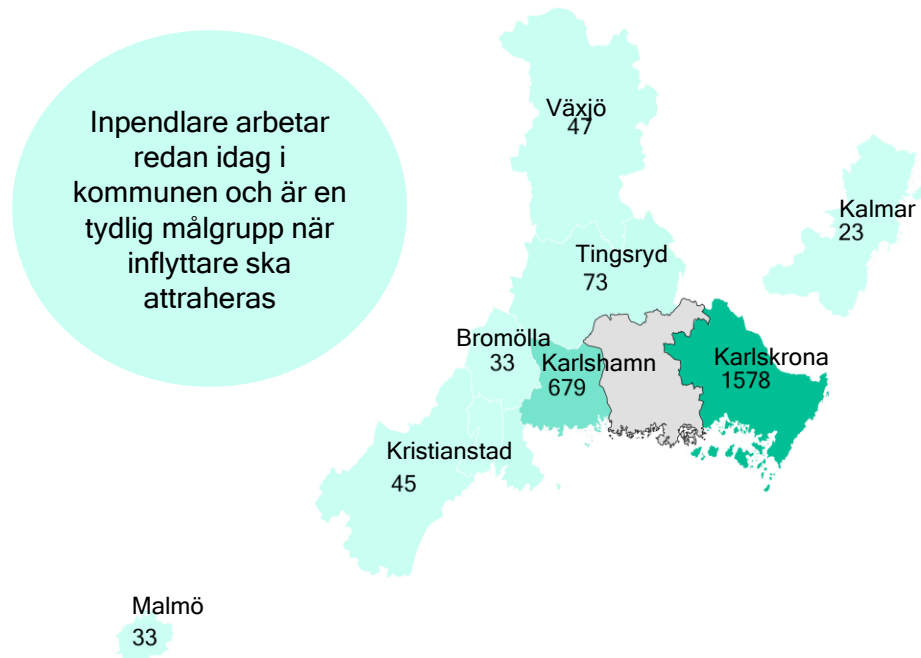
- Bättre näringslivsklimat
- Ta tillvara besöksnäringens potential
- Aktivt arbete med utveckling av centrumhandeln
- Aktivt arbete med utveckling av landsbygd
- Logistikcenter kopplat till flygstation
- Utnyttja möjligheterna kring F17:s utökade verksamhet
- Satsning på kommunikationer
- Öka kommunens och regionens attraktionskraft
- Många nysvenskar med stort intresse av att starta eget
- Bättre på att stimulera nyetableringar
- Tågstopp vid Ronneby Airport
- Öka antalet högutbildade genom förbättrad pendlning och attraktionskraft
- Arbetskraftsinvandringen
- Porten mot sydost
- Främja tillväxt av kunskapsintensiva tjänsteföretag
- Gemensam etableringsstrategi för Blekinge
- Större regional samverkan och samordning kring utvecklings- och tillväxtfrågor
- Involvera näringslivet i utvecklingsplanering genom partnerskap och samfinansiering av gemensamma projekt
- Lyfta fram vår historia med hjälp av tex. nytt stadsmuseum, Gribshunden och Vång
- Blekinge arkipelaggrutt/ARK 56
- Internationell flyglinje
- Snabbare service via Ronneby Kontaktcenter
- Projektcenter Kallvattenkuren för utveckling av ett museum

Pendlingsmönster

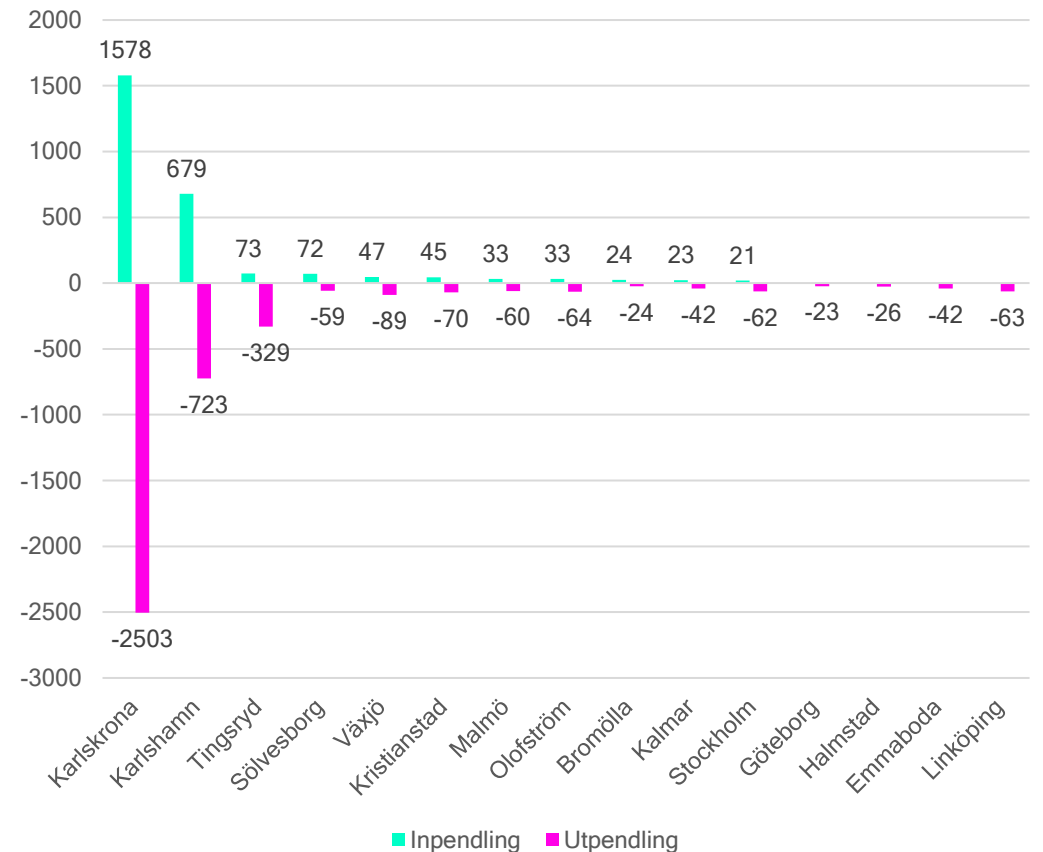
Nettopendlingen till Ronneby kommun är negativ (knappt -1 600), dvs. fler personer pendlar ut än in.

Både in- och utpendlingen går främst mellan Ronneby och Karlskrona samt Karlshamn, och därefter Tingsryd – dvs. närliggande kommuner.

Kommuner med flest pendlare in till Ronneby 2021



Största in- och utpendlingsorterna 2021



Pendlingsmönster & förändring

Utpendlingen har ökat mer än inpendlingen, vilket till viss del kan ses som en indikator på att Ronneby har möjlighet att stärkas som boendeort i regionen. Försvaret står dock för en stor del av förändringen.

Inpendling	Pendlare 2021	Förändr. 2000 till 2021	Tillv. (%)
Karlskrona	1 578	422	36,5
Karlshamn	679	136	25,0
Tingsryd	73	17	30,4
Sölvesborg	72	9	14,3
Växjö	47	18	62,1
Kristianstad	45	14	45,2
Malmö	33	16	94,1
Olofström	33	11	50,0
Bromölla	24	10	71,4
Kalmar	23	7	43,8
Stockholm	21	1	5,0
Övriga	261	-96	-26,9
Totalt	2 889	565	24,3

Utpendling	Pendlare 2021	Förändr. 2000 till 2021	Tillv. (%)
Karlskrona	2 503	850	51,4
Karlshamn	723	256	54,8
Tingsryd	329	158	92,4
Växjö	89	18	25,4
Kristianstad	70	-1	-1,4
Olofström	64	10	18,5
Linköping (Främst försvaret)	63	60	2000,0
Stockholm	62	-37	-37,4
Malmö	60	-8	-11,8
Sölvesborg	59	30	103,4
Emmaboda	42	9	27,3
Kalmar	42	23	121,1
Halmstad	26	22	550,0
Bromölla	24	10	71,4
Göteborg	23	-17	-42,5
Övriga	287	-12	-4,0
Totalt	4 466	1 371	44,3



Stora arbetsgivare i kommunen

Största arbetsgivare

Största arbetsgivare 2005	Anställda	Största arbetsgivare 2021	Anställda
Ronneby kommun	3 075	Ronneby kommun	3 575
Försvarmakten	925	Försvarmakten	725
Tarkett AB	625	Tarkett AB	475
Samhall AB	325	Alfa Laval lund AB	325
Blekinge läns landsting	275	Orbit one AB	275
Blekinge tekniska högskola	225	Region Blekinge	225
Cascades Djupafors AB	175	Samhall AB	225
Sifo AB	175	Ronneby hotell AB	125
Softcom i Ronneby AB	175	Ronneby miljö och teknik AB	125
Alfa Laval Lund AB	125	Selmtec AB	125
Call4u contactcenter AB	125	Thoren framtid AB	125
Kockums maskin AB	125	Dynamic robotic solutions Europe AB	75
Uiq technology AB	125	Kockums maskin AB	75
Orbit one AB	75	Nordic vehicle conversion AB	75
Ronneby miljö och teknik AB	75	Ronneby pastorat	75

I dagsläget är Tarkett, Alfa Laval och Orbit One de största privata arbetsgivarna i Ronneby. De har alla tre vuxit och det finns även relativt stora utbyggnadsplaner framöver. Kommunen och Försvaret är det största arbetsgivarna totalt sett.



Största privata arbetsgivare 2005	Anställda	Största privata arbetsgivare 2021	Anställda	Skillnad 2005-2021
Tarkett AB	625	Tarkett AB	475	-150
Samhall AB	325	Alfa Laval lund AB	325	+200
Cascades Djupafors AB	175	Orbit one AB	275	+200
Sifo AB	175	Ronneby hotell AB	125	+50
Softcom i Ronneby AB	175	Selmtec AB	125	Ny
Alfa Laval lund AB	125	Thoren framtid AB	125	Ny
Call4u contactcenter AB	125	Allbox & BHB AB	75	Ny
Kockums maskin AB	125	Call4u solution center AB	75	-50
Uiq technology AB	125	Dynamic robotic solutions Europe AB	75	Ny
AB Berg & Berg	75	Fueltech Sweden AB	75	Ny
Gapro AB	75	Garnborns åkeri och maskin AB	75	Ny
Orbit one AB	75	Kockums maskin AB	75	-50
Ronneby hotell AB	75	Nordic vehicle conversion AB	75	Ny
Ronneby miljö och teknik AB	75	Riflex film AB	75	Ny
Sokymat AB	75	Ronneby pastorat	75	Ny

Stora arbetsgivare i kommunen

Försvarsmakten, Blekinge Flygflottilj, F17

Ronneby Garnison och flygflottilj har 1 500 anställda, varav flygflottiljen ca 1 000 st..

I räkningen för respektive organisationsenhets personal har följande kategorier inkluderats:

- Yrkesofficerare (officer eller specialistofficer)
- Kontinuerligt tjänstgörande gruppbefäl, soldater och sjömän (GSS/K)
- Civilanställda
- Ej hemvärnet, reservofficer etc.

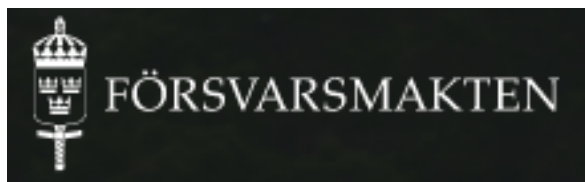


Fakta Blekinge flygflottilj -
F 17

Förkortning: F 17

Ort: Ronneby

Personal: 750



Försvarsmakten nyanställer ca 50 personer årligen, mestadels personer mellan 20-25 år.

40 % av personalen bor i Ronneby och 60% pendlar in, enligt uppgift i intervju med företrädare för flygflottiljen. De äldre, ofta med högre lön, tenderar att bo i större utsträckning i Ronneby, och i ägt boende.

Bland de yngre i åldrarna 20-25 år, har många initialt en relativt låg lön och många bor många i hyresrätt. Ungefär hälften bor i Karlskrona och hälften i Ronneby, det finns en mindre andel boende i Karlshamn. Det är framförallt ett större nöjesutbud och en större stad som lockar i Karlskrona.

En viktig fråga är möjligheten att ta sig med kollektiva färdmedel till arbetsplatsen, vilket idag är en utmaning. Viss personal har krav på inställetid och har då givits tillgång till försvarsmaktens fordon. Ett mer robust kollektivtrafiksystem skulle underlätta och minska beroende av personbil för försvarsmaktens anställda.

Försvarsmakten konkurrerar om anställda med andra orter, främst Lund, Linköping och Göteborg. En aspekt gällande attraktivitet är att det ska finnas kvalificerade arbeten för en partner till en potentiell anställd, detta är ofta en avgörande fråga.

Stora arbetsgivare i kommunen

Tarkett

I Sverige har företaget två stora produktionsanläggningar; i Hanaskog i Östra Göinge och i Ronneby. I Ronneby är inriktningen främst plastgolv, distribution och design.

Enligt uppgift finns idag 440 fast anställda och 60-70 anställda konsulter. Antalet anställda varken ökar eller minskar, det råder ett stabilt normalläge. Lågkonjunkturen kan dock vara gynnsam för de produkter som tillverkas i Ronneby.

Majoriteten av de som är anställda inom produktion bor i Ronneby, medan tjänstemännen i större utsträckning pendlar in. De bor utspridda över en stor geografi såsom Växjö, Kalmar och Karlskrona. Det är även en aktiv strategi från företagets sida för att behålla tjänstepersoner, de kräver ett större nätverk och sammanhang som bara finns i Karlskrona.

En utmaning för attraktiviteten är att det är svårt att ta sig till arbetsplatsen utan bil, busstrafiken går inte tillräckligt ofta och det finns ingen bra koppling till tågtrafiken.



Stora arbetsgivare i kommunen

Alfa Laval

Alfa Laval i Ronneby har vuxit mycket starkt de senaste åren. Bolaget producerar värmeväxlare som bland annat finns i värmepumpar. Marknaden för värmepumpar har kraftigt ökat, då de är energieffektiva och klimatvänliga. Målet är att dubbla antalet produkter som lämnar fabriken, och personalstyrkan ska därmed också växa.

I Ronneby arbetar ca 400 personer, varav 275 st. är produktionspersonal och resterande är tjänstemän. Personalomsättningen är låg, många stannar länge på arbetsplatsen. Majoriteten bor i Ronneby, övriga som pendlar är utspridda geografiskt över ett stort område, mellan Karlskrona och Karlshamn.

Företaget uppger att kompetens kommer att bli en bristvara framöver, och att många väljer Skåne framför Blekinge. En önskan är att fler som utbildat sig på andra orter blir hemvändare.

En fördel är att företaget ligger bra till geografiskt och att det är lätta att ta sig dit, även utan bil.

Företaget har ett stort investeringsprogram och växer med ca 100-150 personer per år.



"I Europa sker en extrem stor omställning. Tekniken med värmeväxlare i värmepumpar är mer effektiv, klimatvänligare och ligger helt rätt i tiden.

Vår utmaning är att hitta kompetens och ny personal. Det är många företag i regionen som det går bra för nu. Vi letar efter fler medarbetare i produktionen, bland annat tekniker, konstruktörer, automations- och andra specialingenjörer, jämte eltekniker och mekaniker för underhållsarbeten. Vi hoppas att kunna vara ett attraktivt företag och locka unga som många gånger tänker miljömedvetet."

Sylvia Johansson, platschef i Ronneby till tidningen Verkstäderna



Alfa Laval i Ronneby växer - och fler ska det bli

Alfa Laval i Ronneby växer, idag har det 380 anställda – vilket är hundra fler än bara för ett år sedan. Och fler ska det bli.



Foto: Alfa Laval

I Ronneby har den kublänkande blåa byggnaden snabbt skjutit i höjden. Alfa Laval i Ronneby växer så det knakar. Målet är att dubbla antalet produkter som lämnar fabriken, och personalstyrkan ska även den växa.

Av Emma Norén Mårtensson
den 12 december 2022 13:55



Alfa Laval expanderar i Ronneby och flyttar stora delar av sin lager- och logistikverksamhet till kvarteret Telefonen

Alfa Laval och AB Ronneby Industrifastigheter har signerat ett större hyresavtal och nu inleds ett nytt kapitel i Ronnebys industrihistoria.

Alfa Laval växer och flyttar in i kvarteret Telefonen. Lokaterna består främst av lager och logistiklokaler, men här finns även kontor och personalutrymmen.

Flytten in i de nya lokalerna kommer att ske succesivt under våren och sommaren 2023. Alfa Lavals befintliga produktions- och kontorslokaler och de nya lokalerna i kvarteret Telefonen ligger på var sin sida av Metallgatan. Genom expansion av lokalyta kan Alfa Laval säkerställa en fortsatt tillväxt i Ronneby.

Alfa Laval i Ronneby har cirka 400 anställda och fabriken är i gång dygnet runt året om. Bolaget producerar värmeväxlare som bland annat finns i värmepumpar. Marknaden för värmepumpar har kraftigt ökat de senaste åren, då de är energieffektiva samt klimatvänliga och därmed bidrar till att nå klimatmålen i Parisavtalet.



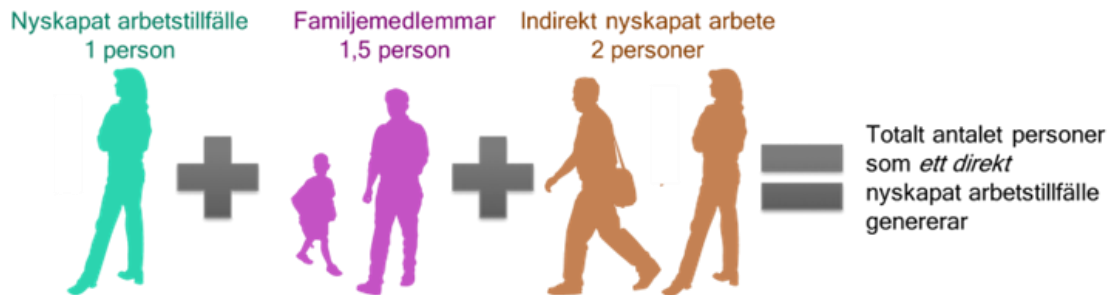
Teoretisk potential bostadsefterfrågan vid arbetsplatsetablering

Generellt kring bostadsbehov vid nyskapade arbetstillfällen

En etablering av nya arbetstillfällen kan i sig generera en inflytt i form av ny arbetskraft. Det kan också betyda att befolkningen ökar med än fler personer – eller *behöver* öka med fler personer – då det kan skapas indirekta nya arbetstillfällen (t.ex. inom vård och omsorg), samt att eventuella familjemedlemmar flyttar med.

För att beräkna hur mycket befolkningens mängden kan öka, och i sin tur vilket bostadsbehov och efterfrågan det genererar, kan man därför använda sig av en multiplikatormodell.

Vid t.ex. de större företagsetableringar som pågår i norra Sverige används nedan illustrerade multiplikator. Dvs. att ett nyskapat arbetstillfälle i snitt genererar, eller behöver generera, en befolkningsökning om 4,5 personer.



Det modellen inte tar direkt hänsyn till är att vid etablering av nya arbetstillfällen finns möjligheten att de är till gagn för befintliga invånare. Men, ser man till personer som byter jobb krävs det i sin tur att någon annan tar deras osv. vilket ändå skulle kunna leda till en inflytt.

Metod för beräkning av efterfrågade bostadstyper

I detta kapitel beräknas vilka bostadstyper olika typer av arbetskraft kan tänkas efterfråga.

Modellen utgår från:

- **Den potentiella arbetskraftens åldersfördelning.** Statistik på riksnivå pga. tillgänglighet av statistik. (SCB, Försvarsmakten)
- **Åldersfördelningen för hur individer generellt sett bor i olika åldrar.** Statistik på länsnivå pga. mer specifik statistik kring boende och ålder än på kommunnivå. (SCB)
- **Hushållsstorlekar för individer i olika åldrar.** Statistik på kommunnivå. (SCB)

Faktorer utanför modellen som påverkar bostadsbehovet

Nedan visas schematiskt den beräkning Juni Strategi har gjort över etableringars nya arbetstillfällens effekt på behovet av nya bostäder. Som tidigare nämnts är det dock viktigt att ha med sig att beräkningen bl.a. utgår från att arbetskraften kommer utanför kommunen och att de kommer att vilja flytta till kommunen. Under den schematiska beräkningen visas därför faktorer som modellen inte tar direkt hänsyn till i, men som kan påverka generat bostadsbehov.



Faktorer utanför (eller enbart med viss hänsyn tagen till) modellen som påverkar behovet

Att delar av arbetskraften som etableringen kräver redan är boende i kommunen

Detta skulle innebära att behovet av inflyttad arbetskraft, och då även efterfrågan på nya bostäder inte är lika stort som modellens resultat.

Tidigare inpendlare väljer att bosätta sig i kommunen

Om kommunen bygger attraktiva bostäder kan det också göra att tidigare inpendlare väljer att flytta till kommunen. Vilket kan öka behovet av bostäder.

Delar av arbetskraften väljer att pendla in till kommunen

Väljer fler att pendla in till kommunen minskar behovet av nya bostäder.

Ökad omflyttning i befintligt bestånd

Ökad omflyttning i det befintliga beståndet stärker förutsättningarna för att bostadsbehovet hos den inflyttade arbetskraften i högre utsträckning ska kunna tillgodoses utan nyproduktion.

Flyttkedjor skapade av nyproduktion

Flyttkedjor som skapas till följd av nyproduktion påverkar sannolikt såväl omflyttning som tillgängligheten i det befintliga beståndet.

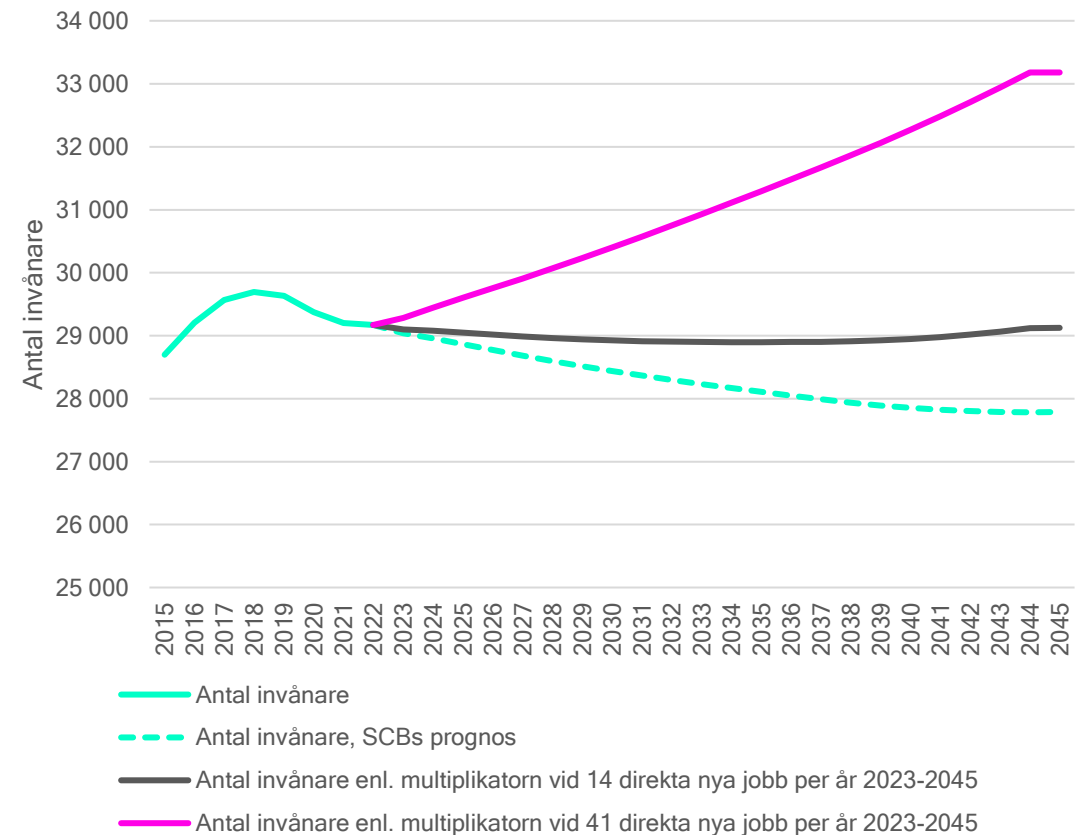
Arbetskraftsmultiplikatorns effekt på befolkningsutvecklingen

Utgår man från SCBs befolkningsprognos fram till år 2045 så förväntas befolkningen i Ronneby att minska i snitt med cirka 60 individer årligen. Utgår man uteslutande från multiplikatormodellen skulle det således, endast för att motverka befolkningsminskningen under perioden, krävas i snitt cirka 14 direkta nya arbetstillfällen i kommunen årligen för ett nollsummespel. Observera att detta bygger på att enbart nya arbetstillfällen ska motverka befolkningsminskningen och att samtliga direkta nya arbeten ska generera en inflytt av 4,5 personer.

Har kommunen ett mål om att öka invånarantalet med cirka 4 000 individer fram t.o.m. 2045 så krävs det, enbart kopplat till multiplikatorn, drygt 40 direkta nya arbetstillfällen årligen.

Givetvis spelar flera andra faktorer också in i realiteten, och enbart arbetsplatsetableringar ger inte automatiskt en ökad befolkningsmängd. Grafen till höger och resultatet av modellen är således rent teoretiskt. Men det ger en bild av vilken volym av arbetsetableringar som krävs för att behålla det invånarantal kommunen har idag, alternativt vilken efterfrågan som minst måste tillkomma för att ge ytterligare underlag för att generera efterfrågan av nyproducerade bostäder.

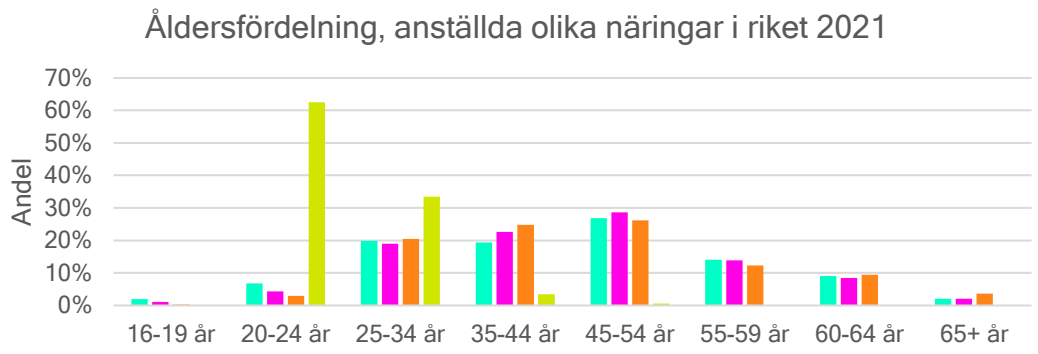
Befolkningsutveckling utifrån olika scenarier, med enbart hänsyn till modellen



Arbetskraftens åldersstruktur & efterfrågade bostäder

I grafen till vänster presenteras åldersfördelningen bland anställda inom olika näringsgrenar i Sverige, samt åldersfördelningen bland anställda soldater inom Försvarsmakten. De utvalda näringsgrenarna är desamma som de undersökta företagen i Ronneby tillhör. Anledningen att statistiken undersöks är för att ge en bild av vilka åldersgrupper en eventuell etablering skulle kunna attrahera, och behöva.

Som statistiken visar är det relativt jämnt mellan näringarna, med undantag för anställda soldater inom Försvarsmakten där en åldersfördelningen är mycket viktad mot 20-24 år och 25-34 år.

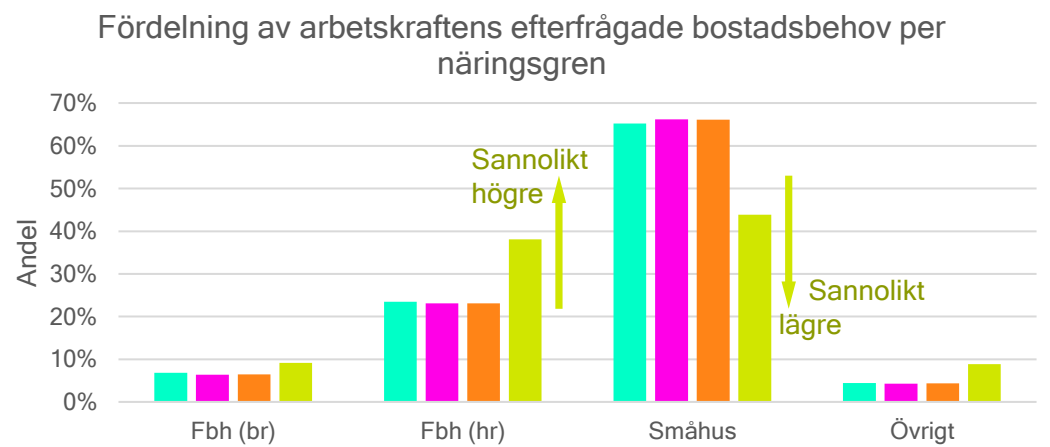


- Förklaring till båda diagrammen på denna sida
- SNI 22: Tillverkning av gummi- och plastvaror
 - SNI 26-28: Tillverkning av datorer, elektronikvaror, optik, elapparatur och andra maskiner och apparater
 - SNI 84: Offentlig förvaltning och försvar; obligatorisk socialförsäkring
 - Anställda soldater inom Försvarsmakten (ungefärlig fördelning 2022)

Utifrån åldersstrukturen inom de olika näringsgrenarna har Juni Strategi beräknat vilka bostadstyper som kan antas efterfrågas av en eventuell ny arbetskraft i kommunen.

Mellan de olika näringsgrenarna är det inte någon större skillnad mellan det efterfrågade behovet, med undantag för anställda soldater inom Försvarsmakten. Beräkningen utgår från hur man bor i olika åldersgrupper inom länet idag, samt hur många individer man generellt sett är per hushåll och åldersgrupp.

Slutsatsen är tydlig att vid inflytt av arbetskraft så är det sannolikt småhus som kommer att efterfrågas. För anställda inom försvarsmakten är sannolikt andelen som efterfrågar lägenheter högre än vad resultatet från modellen ger, utifrån att de som är i åldersgruppen 25-34 år är viktad mot 25-30 år – och även utifrån att många har en tidsbegränsad anställning.



Källor: SCB, Försvarsmakten, Juni Strategi

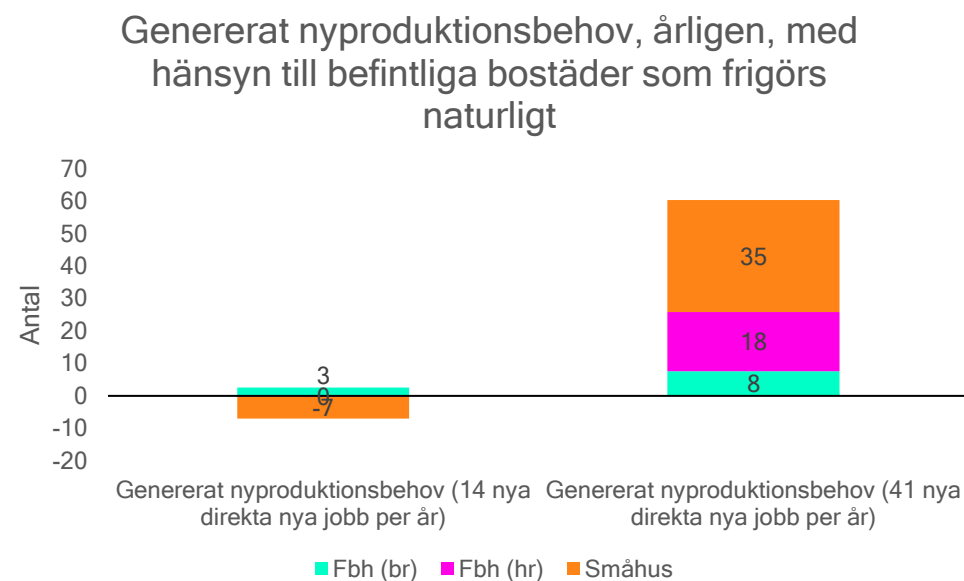
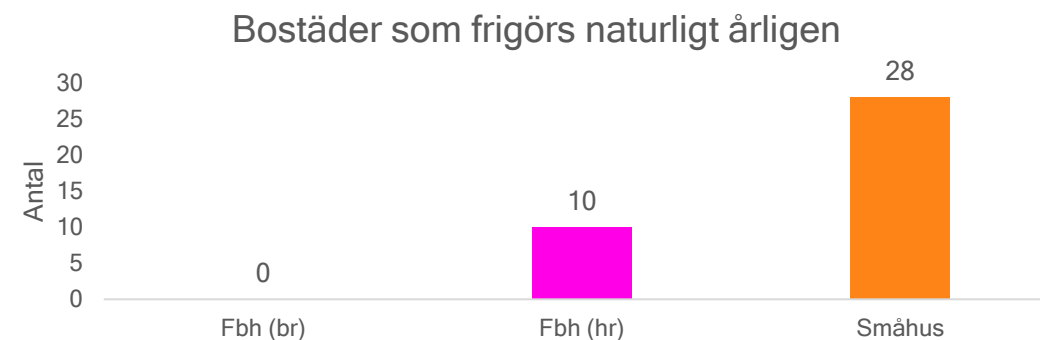
Arbetskraftens genererade bostadsbehov

I stapeldiagrammet nedan visas fördelningen av hur många, och vilka typer av bostäder som kan förväntas frigöras årligen på marknaden – utifrån det idag naturligt minskade bostadsbehovet (pga. befolkningsminskning) som finns inom kommunen – baserat på Juni Strategis tidigare rapport kring bostadsbehov och -efterfrågan (feb 2023).

I det högra stapeldiagrammet är dessa frigjorda bostäder satta i relation till de olika scenarierna av nya arbetstillfällen och vilka bostäder arbetskraften kan förväntas efterfråga, genom sammanvägning av åldersfördelning och struktur i de olika branscherna.

Årligen prognosticeras det i snitt att frigöras 38 st.. bostäder, och vid en etablering om 14 direkta nya arbetstillfällen blir det reella behovet av nyproduktion således enbart 3 st.. nya bostadsrättslägenheter, medan antalet småhus som frigörs överskrider behovet. Sker en större etablering så krävs däremot fler nya bostäder, framförallt småhus.

Det generade bostadsbehovet kan antingen skapas genom nyproduktion för den inflyttade arbetskraften eller för redan boende i kommunen att få igång en större flyttrörelse inom det befintliga beståndet. Möjligheten för nyproducerade bostäder att skapa en rörelse inom det befintliga beståndet som kan tillgodose inflyttad arbetskraft finns således. Däremot är det viktigt att rikta sig mot målgrupper som kan frigöra de bostäder som en inflyttad arbetskraft efterfrågar. Nyproduktion som byggs bör således vara riktad mot att främst frigöra småhus i det befintliga beståndet, och därefter hyreslägenheter.





Slutsatser nya arbetsplatser och bostadsefterfrågan

Övergripande slutsatser nya arbetsplatser och bostadsefterfrågan

Storlek på arbetsetableringar för att motverka en negativ befolkningsutveckling

Utifrån den multiplikator Juni Strategi använt i analysen krävs det cirka 14 st. direkt nyskapade jobb årligen fram t.o.m. 2045 för att motverka den negativa befolkningsutveckling som prognosticeras av SCB.

För att locka ny arbetskraft till kommunen kommer det både krävas nyproducerade bostäder, samt att det befintliga beståndet är tillgängligt genom rörelse på bostadsmarknaden.

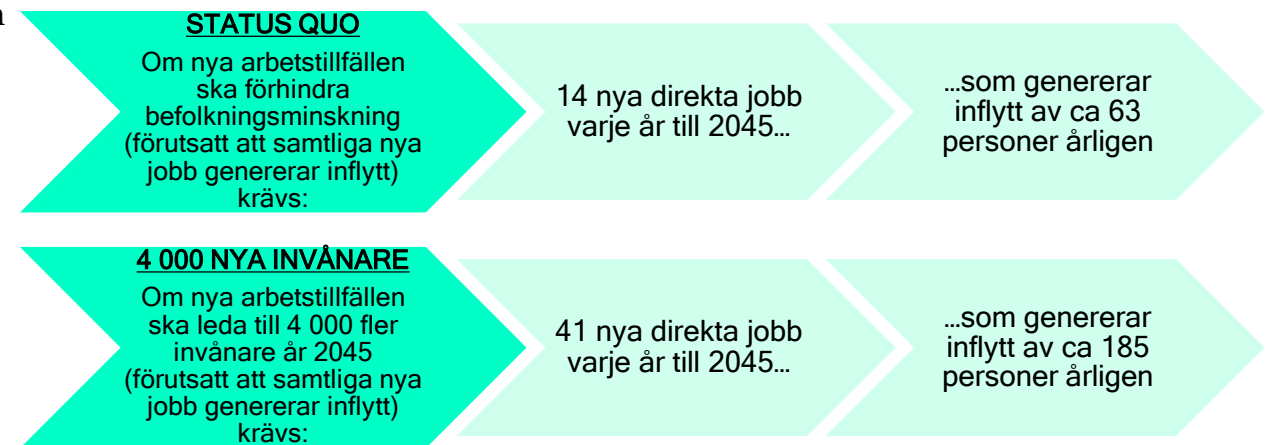
För att vända befolkningsutvecklingen och nå ett mål om 4 000 fler invånare i kommunen år 2045 krävs, om man *enbart* fokuserar på att nyskapade jobb ska generera all inflytt, att det årligen etableras 41 st. direkta nya jobb. Det genererar också ett större efterfrågat behov av bostäder i kommunen. Möjlighet finns att delvis tillgodose behovet genom att frigöra bostäder i det befintliga beståndet till inflyttad arbetskraft. Det viktiga är dock att det är ”rätt” målgrupper som ökar rörelsen för att frigöra de bostadstyper, främst småhus, som efterfrågas av potentiell ny arbetskraft.

Bostadstyper arbetskraften kan förväntas att efterfråga

Resultaten av Juni Strategis analys visar på att arbetskraften med största sannolikhet kommer att efterfråga småhus. Vid mindre etableringar kommer det behovet till stor del kunna tillgodoses av den befintliga bostadsmarknaden.

I scenarier med större etableringar kommer det efterfrågade behovet av småhus sannolikt att utgöra drygt 60% av bostäderna.

Behovet och efterfrågan är beroende av bransch – framförallt om exempelvis Försvarsmaktens verksamhet utökas med fler heltidsanställda soldater. För dessa kommer sannolikt efterfrågan att handla om hyreslägenheter.





Förslag framtida strategi

Invånartillväxt och ökad bostadsefterfrågan

Flerfrontsarbete krävs för att vända trenden

För att vända trenden med minskad befolkning krävs ett arbete på flera fronter. Möjligheterna till tillväxt finns genom en positiv arbetsmarknad, rik besöksnäring, god bostadsmarknad och fina livsmiljöer. Nya invånare kan hämtas exempelvis genom hemvändare (som dessutom är i fruktsam ålder), permanentering av fritidshusboende, inflyttande tidigare inpendlare och nyanställda.

I detta kapitel ligger fokus på de gemensamma nämnarna som finns för att skapa invånartillväxt och därmed en större bostadsefterfrågan. Drivkrafterna för flytt (eller att stanna kvar) är i mångt och mycket desamma för olika målgrupper oavsett inkomst, hushållsstorlek och ursprungsort.

Det räcker inte med att enbart ha ett arbete i samma kommun som man bor i, finns valmöjligheten så är det betydligt fler parametrar som spelar in när det gäller var man väljer att bosätta sig. Arbetsplatsens lokalisering har tvärtom de senaste decennierna kontinuerligt minskat i betydelse vid val av bostadsplats.

Grunden är att ha svaren på:

- **Vem** ska flytta till Ronneby? Hur ska tillväxten genereras? Stenkoll på målgrupperna och deras behov, förväntningar och möjligheter!
- **Varför** ska de flytta hit? Varför är Ronneby ett bättre alternativ än andra grannkommuner med samma pendlings- och naturkvalitéer?
- **Hur** uppnår vi detta? Hur ska Ronnebys möjligheter synas i planeringen, stadskärnan, bostäderna, kommunerna, fritidslivet, kommunikationen mm?



Målbild: Bli den mysiga bostadsorten - ABC i ny tappning!

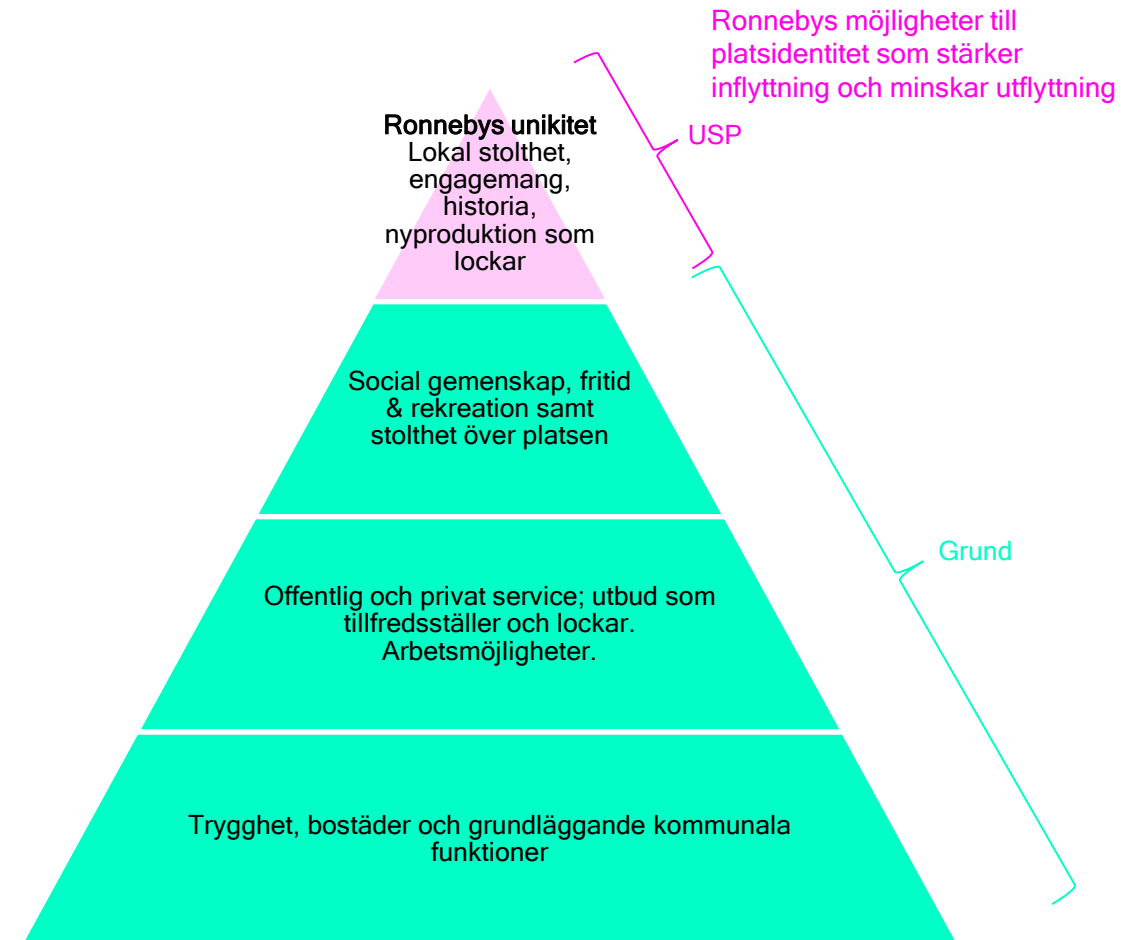
Som position i regionen kan Ronneby med fördel vara den mysiga och smarta boendeorten; Ronneby har fin natur med hav och möjlighet att kunna få just den typ av bostad man drömt om. Dessutom växer näringslivet med arbetstillfällen och möjlighet finns även att pendla. Men för att kunna vända flyttströmmarna krävs som nämnts ett strategiskt arbete.

För att vara den optimala bostadsorten krävs att förväntningar och önskemål till viss del blir uppfyllda. Figuren till höger visar vad människor söker när de flyttar och byter kommun.

Juni Strategi har utifrån resultatet i denna rapport identifierat fem fokusområden för framtida strategi att öka inflyttning/minska utflyttning och därmed stärka efterfrågan för nyproduktion av bostäder i Ronneby.

1. Bygga rätt bostäder
2. Arbetsplatser och levande näringsliv
3. En fin stadskärna – aktiv centrumutveckling
4. Arbete med Ronnebys rykte och identitet
5. Tillförlitliga kommunikationer

Förklaring till de olika fokusområdena ges på nästkommande sidor.



1. Bygga rätt bostäder

Prioritera rätt målgrupper, rätt segment, på rätt plats

Den övergripande bostadsanalysen pekar ut Familjebildare, Pensionärer och Seniorer som högst prioriterade grupper vad gäller nyproduktion riktad mot befintliga invånare. I tillägg visar statistiken tendenser till att fler väljer Ronneby som boendeort men har sin arbetsplats på annan ort. Dvs att det finns en möjlighet att hitta målgrupper utanför kommunens gränser som ser att Ronneby kan uppfylla deras bostadsdröm.

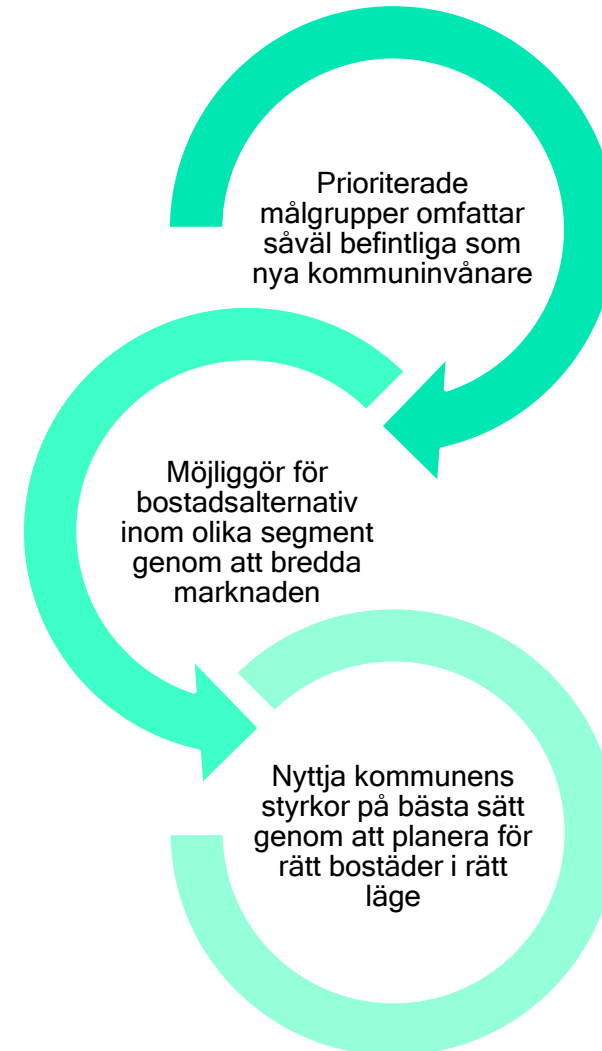
Familjebildare och ensamhushåll (i alla åldrar) är de grupper som i störst utsträckning påverkas av tuffa inkomstkrav och är mest priskänsliga. Då båda utgör en viktig del av prioriterade målgrupper bör bostäder inom ett lägre prissegment tillföras marknaden! Även "premium"-produkter riktade mot ett mer köpstarkt segment inom Ronneby och inflyttade från andra kommuner blir ett viktigt inslag i arbetet med att bryta den negativa spiralen och för att nyttja kommunens fina lägeskvaliteter på bästa sätt.

Central- och tätort: Här finns förutsättningar att planera för en relativt jämn fördelning mellan olika upplåtelseformer och hustyper då flera målgrupper är aktuella utifrån olika behov.

Kust och landsbygd: I mer natursköna lägen efterfrågas generellt sett mer yta såväl in- som utvändigt. Friliggande villor och tomter bör särskilt prioriteras, men även lägenheter i kustområdet riktade mot äldre målgrupper.

Det primära målet bör vara att skapa en ökad rörlighet för befintliga och nya invånare – detta kan uppnås med olika fokus i centralort, tätort, kust och landsbygd. Kommunen kan därför med fördel vara tydlig i sin styrning och prioritering av olika typer av bostäder i olika lägen.

Fokusera på att erbjuda attraktiva boenden för befintliga kommuninvånare genom att skapa en större rörlighet och flyttströmmar inom kommunen och erbjud attraktiva tomter och småhus för att attrahera nya kommuninvånare till kommunen.



2. Arbete och näringslivssamarbete

Bygg vidare på god samarbetsanda och ett helhetserbjudande

Ronneby har ett bra näringslivsklimat och det finns en stor efterfrågan på att etablera sig i kommunen, samtidigt som flertalet av de största arbetsgivarna såsom Försvarsmakten och Alfa Laval växer och anställer. På senare tid har även McDonalds, Max och Burger King samt Rusta, Dollarstore och Stadium Outlet öppnat. Både efterfrågan på mer och mindre kvalificerad personal ökar, och många nya arbetstillfällen skapas.

En viktig framgångsfaktor är att se helheten, och att det finns synergieffekter mellan olika företag, kommunen, regionen gällande utveckling och etableringar. Den andan finns idag, mellan kommunen och företagen, mellan företagen i kommunen och på en regional nivå, vilket är positivt. Man behöver varandra för att locka inflyttare, såsom ett par där båda ska hitta ett arbete i kommunen eller i intilliggande kommuner.

Det är vidare viktigt att se kopplingen mellan arbets- och bostadsmarknadens erbjudande. Att samarbeta med företagen för att undersöka möjligheterna av att arbetskraften även ska bo i Ronneby – vilka förväntningar som finns och vad som saknas.

Det utökade mandatet för Visit Blekinge att lyfta kommunikationen kring företagsetableringar och inflyttning, vid sidan om besöksnäringen, kan stärka regionens position ytterligare och bidra till ökad attraktionskraft.



3. Centrumutveckling

Att vidareutveckla en trivsamt stadskärna som stärker kommunen som bostadsort

Att ha en trivsamt stadskärna med ett utbud av kommersiell och offentlig service skapar en grundläggande attraktivitet för att kunna generera inflyttare. I intervjuer framkommer att det finns ett visst missnöje finns med Ronnebys stadskärna; att den upplevs som död, att det finns tomma lokaler och att flöden saknas. Detta drar ned helhetsintrycket av Ronneby som bostadsort, men ett aktivt arbete med centrumutveckling kan vända detta.

Ett centrumutvecklingsarbete med involvering och engagemang från kommunen, fastighetsägare och aktörer ger möjlighet till lokal stolthet, fler besökare, mer liv och skapar förutsättningar för företag att få ekonomisk hållbarhet. Stadskärnans utveckling är central för såväl det sociala livet, som ekonomisk hållbarhet och tidsaspekten för boende i Ronneby.

Ett större museum kring Gribshunden kan ge underlag för fler caféer, restauranger och butiker och därmed gynna livet i centrum. Det finns också många lokala diamanter som med fördel även kan knytas till stadskärnan.

En gemensam målbild och vision måste finnas hos näringslivet/ aktörer, fastighetsägare och kommunen – alla behöver kroka arm och ro åt samma håll.



Lokala diamanter



4. Identitet och lokal stolthet

Återerövra en stukad identitet och sargat rykte

Både bland infödda och inflyttade har kommunen lite hårdtaget en stämpel som ”oattraktiv”. Detta grundar sig i en historik som sträcker sig några år tillbaka i tiden med upplevd negativ spiral för Ronneby. Högskolan och dess studenter som flyttade, företag inom exempelvis IT-sektorn som lagt ned eller flyttat, en stor invandring efter 2015 som präglat staden delvis negativt, bla genom mycket skriverier. En hög arbetslöshet, där Ronneby pekas ut som sämst i regionen och en stadskärna som urholkats.

Utvecklingen har sammantaget inneburit att medborgarna har lågt ”självförtroende”, delvis saknar stolthet och har låga förhoppningar kring Ronneby och dess framtida potential. Det har också påverkat omvärldens syn på kommunens attraktivitet negativt.

Med bakgrund av att det som är positivt, såsom en bra bostads- och arbetsmarknad, särskilt goda livsmiljöer och pågående och potentiella näringslivetableringar etc. finns alla möjligheter att förändra och förbättra Ronnebys rykte och identitet.

En återerövrade stolthet och skapandet av en positiv identitet kan ske genom att tillsammans fortsätta agera, planera och kommunicera kring utveckling, möjligheter och den framtida potential som Ronneby har!



5. Kommunikationer

Förbättra kommunikationer inom kommunen, och regionen

Flygtrafiken är bra och väldigt strategiskt viktig för Ronneby kommun, det är en stor fördel för kommunen att flygplatsen i Blekinge ligger här utifrån en attraktivitetsynpunkt.

Tågtrafiken behöver (och kommer att) förbättras, vilket kommer att ske i och med utbyggnad av Sydostlänken. Det är även önskvärt med bättre fysisk koppling/omstigning mellan tåg och flyg för att ytterligare förbättra kommunikationer och effektiva resvägar. Närheten och tillgänglighet till Skåne och Köpenhamn via tåg lyfts fram i positiva ordalag.

För att förbättra framkomligheten och trafiksäkerheten på E22 planerar Trafikverket att bygga 13 km ny motorväg mellan trafikplats Ronneby öst och Nättraby i Blekinge, vilket kommer att förbättra kommunikationerna på den sträckan. Även norrut på Riksväg 27 sker förbättringar för att förbättra infrastrukturen samt stärka kopplingarna mellan de båda vägarna.

I intervjuerna finns vidare önskemål om att förbättra busslinjer och turtätheten inom kommunen, i dagsläget är man oftast bilburen.

Kommunikationerna är bra, och utvecklas stadigt, men det finns önskemål om förbättringar kring bättre kopplingar mellan olika trafikslag, högre bussturtäthet och väginfrastruktur både norr och öst.



Tack!
www.junistrategi.se

