

# NOTAT

## GRØN BOLIGROTATION: UNGE BOLIGKØBERES OVERVEJELSER OM ENERGIRENOVERING





2023  
LANDDISTRIKTERNES FÆLLESRÅD

# NOTAT GRØN BOLIGROTATION: UNGE BOLIGKØBERES OVERVEJELSER OM ENERGIRENOVERINGER

PROJEKTNR.

A254084

DOKUMENTNR.

VERSION

2.0

UDGIVELSESDATO

21.11.23

BESKRIVELSE

Notat på baggrund af  
fokusgruppeinterviews

UDARBEJDET

IFSA

KONTROLLERET

OLSE

GODKENDT

IFSA



# INDHOLD

1	Indledning	7
2	Unge boligkøb i Asaa	8
3	Unge boligkøb i Givskud	13
4	Unge boligkøb i Ejby	18



# 1 Indledning

Med en fælles ambition om at skabe øget boligrotation og igangsætte energirenoveringer af flere boliger i landdistrikterne, har Forenet Kredit og Landdistrikternes Fællesråd igangsat projektet Grøn Boligrotation. Med afsæt i tre pilotlandsbyer vil projektet afklare, hvordan der kan skabes attraktive og bæredygtige boligudbud i landdistrikterne.

Som en del af projektet er unge boligkøberes oplevelser af udfordringer og potentialer i forbindelse med energirenovering af boliger blevet kortlagt. Projektet fokuserer på netop unge boligkøbere, fordi der ønskes indblik i de overvejelser, som unge – typisk førstegangskøbere – gør sig i forbindelse med køb af ældre boliger i landdistrikterne. For det er ofte i forbindelse med et ejerskifte, at boliger bliver energirenovet. Og der er mange unge, der køber en bolig i landdistrikterne, fordi de her har mulighed for at købe en bolig, som de kan sætte deres præg på – bl.a. i forhold til energirenoveringer.

De unge boligkøberes oplevelser af udfordringer og potentialer i forbindelse med energirenovering af boliger er kortlagt ved hjælp af interviews. Der er gennemført fokusgruppeinterviews med unge boligkøbere i Asaa og Ejby og enkeltinterviews med hhv. en ung boligkøber og en ung lejer af en bolig i Givskud. Interviewene har varet halvanden time, og emner som huskøb, energirenoveringer og økonomi er nogle af de emner, der blev drøftet i interviewene.

På baggrund af interviewene er der udarbejdet dette notat, som præsenterer centrale pointer om unge boligkøberes overvejelser om energioptimering ifm. køb af bolig.

## 2 Unges boligkøb i Asaa

Mandag den 21. august 2023 blev der afholdt et fokusgruppeinterview med syv unge boligkøbere i Asaa. De har alle købt en bolig i byen indenfor de seneste seks år, de har alle sammen børn og deres bolig i Asaa er deres første ejerbolig. Inden boligkøberne flyttede til Asaa, boede de alle i lejeboliger i Aalborg eller andre større byer. Fælles for boligkøberne er, at de på forskellige vis havde en tilknytning til byen inden de flyttede dertil.

I de følgende fire afsnit præsenteres centrale indsigter om de unge boligkøberes overvejelser om at flytte til Asaa og om energirenovering i forbindelse med deres boligkøb.

### Valget af Asaa: et spørgsmål om risikovillighed

Asaa er en provinsby, hvor alle kender alle. Der er trygt, et godt kammeratskab, foreningsaktiviteter, natur og en stor interesse for hinanden og fællesskaber. Sådan beskriver de unge boligkøbere byen, når de bliver adspurgt, hvorfor de hver især synes at Asaa er en god by at flytte til. Hvor nogle af boligkøberne havde en lokal tilknytning til Asaa inden de flyttede til byen, var det for andre et bestemt hus i byen, der gjorde, at de valgte netop Asaa.

Inden boligkøberne valgte at flytte til Asaa, havde flere af dem forestillet sig at bosætte sig i en større by. Men som førstegangskøber kan det af økonomiske årsager være svært at finde sit fodfæste på boligmarkedet i de større byer. Sådan fortæller boligkøberne enstemmigt om deres huskøb i Asaa – der på godt og ondt er markant anderledes end den boligdrøm de havde, da de boede til leje i Aalborg eller andre større byer. Men som en boligkøber forklarer, så "har man et relativt lille boligbudget som førstegangskøber. Det vi kunne få for vores penge i de større byer, ville vi ikke have. Vi kunne få mere af det, vi gerne vil have i en bolig ved at flytte til Asaa".

Et gennemgående tema blandt boligkøberne er, at deres valg om at flytte til Asaa ikke blot er et spørgsmål om at tilvælge byen, men i særlig grad et ønske om at tilvælge en hverdag med en større bolig til hele familien, en have og et foreningsliv. En tilværelse der er sværere at opnå i f.eks. Aalborg. En boligkøber forklarer det således:

*Vi vil gerne have masser af plads, et stort hjem til en stor familie. Havde I spurgt mig for 10 år siden, så havde jeg sagt, at jeg skulle bo i Aalborg. Men så kiggede jeg på priserne... Og så sagde min mand: "Hvad med at vi kigger i Asaa?". Assa havde jo egentlig det, vi kiggede efter, selvom det ikke lige var den placering, vi havde tænkt først. Og så var huset der bare.*

Selvom det har været muligt for boligkøberne at finde et hus i Asaa, der stemte overens med deres forventninger, var det ikke uden bekymring, da de valgte at bosætte sig i byen. Selvom de fleste havde familie eller venner i lokalområdet,



og der både er institutioner og et voksende foreningsliv, har deres huskøb ikke været uden økonomiske bekymringer eller store beslutninger. For som en boligkøber forklarer, "handler det om ens risikovillighed", når man investerer i et hus i Asaa. "Det er vores første og sidste bolig", forklarer en anden boligkøber.

Disse udsagn giver udtryk for, at beslutningen om at flytte til Asaa ikke opleves som en midlertidig løsning for boligkøberne. De oplever, at de har valgt dét hus, som de skal bo i resten af livet, fordi "man ved aldrig om man kan komme af med huset igen". Det betyder også, at boligkøberne overvejer, "hvor meget vi kan tillade os at renovere huset, for vi kan ikke komme af med det igen, hvis det stiger for meget i værdi". Flere af boligkøberne har dog en oplevelse af, at der den seneste tid er blevet solgt flere huse i byen siden de købte deres.

#### *Tre centrale pointer om valget af Asaa:*

- Boligkøbernes familiære eller anden tilknytning til Asaa eller lokalområdet var udslagsgivende for, at de valgte at flytte til byen.
- Fordi det kan være svært at finde sit fodfæste på boligmarkedet i de større byer som førstegangskøber, danner Asaa rammerne for et alternativ, hvor de unge boligkøbere har mulighed for at realisere deres ønske om et større hus i et trygt lokalsamfund.
- Boligkøberne oplever, at det kræver risikovillighed at købe et hus i Asaa, fordi der er risiko for, at boligerne i byen taber økonomisk værdi. Derfor handler det i høj grad om at vælge *det rigtige hus*.

## Energimærkning, æstetik og dårlige planløsninger

For alle de unge boligkøberes vedkommende er deres hus i Asaa også deres første huskøb. Nogle af boligkøberne kiggede på flere huse i Asaa og omegn inden de valgte at købe deres hus, en enkelt har købt sine bedsteforældres hus, og andre har blot set det ene hus, som de blev forelsket i og købte.

Fælles for boligkøberne er, at de i forbindelse med deres huskøb har overvejet, hvordan deres hus kan gøres mere "praktisk" for en moderne børnefamilie. Samtidig har boligkøberne haft overvejelser om deres huses æstetik: hvad kan gøre huset mere hyggeligt, flot eller charmerede? For nogle af boligkøberne har det været en fin proces, mens det for andre har betydet, at de har fravalgt huse, fordi de synes, at det ville kræve for omfattende renoveringer at tilpasse huset til deres ønsker.

Som en del af interviewet har boligkøberne tegnet en ny planløsning for et hus, der er til salg i Asaa. I den forbindelse fremhæver flere af boligkøberne ønsker om at lave et ekstra værelse, et ekstra badeværelse, fjerne væggen mellem stue og køkken samt at indsætte flere vinduer. Som en del af øvelsen fortæller en af boligkøberne, at de har fravalgt huse, der har plantegninger, der ikke imødekommer deres ønsker. Han siger:

*Hvem fanden har tegnet det her? Hvorfor to store stuer og et lille bad? Hvorfor går man direkte ind i køkkenet? Det var altså ikke lige mig. Jeg kunne ikke overskue at gøre det til et hjem, når planløsningen var så dårlig. Vi valgte derfor et hus, hvor vi med få indgreb kunne gøre det til et godt hus.*

I deres søgen efter et hus har andre boligkøbere ledt specifikt efter et hus, hvor de kunne sætte deres eget præg på stedet ved at ændre på f.eks. planløsningen. En boligkøber forklarer, at de havde et ønske om at "kunne gøre noget til deres eget". Og en anden supplerer: "Vi kunne ikke lade være med at tænke, at nybyggerhusene alle ligner hinanden. Der ville det kræve noget at sætte sit præg. Vi bor alle i ældre huse, der ikke ligner andre. Det er ikke typehuse." Og en anden boligkøber påpeger, at "fordelene ved nybyg desuden ikke opvejer det faktum, at det er svært at komme af med dyre huse i Asaa".

En gennemgående pointe for boligkøberne er, at uanset hvilken grad af renovering de stod overfor i forbindelse med deres huskøb, har de gennemført renoveringen i etaper. Efter boligkøberne har gennemført de essentielle renoveringer (se næste afsnit), er de øvrige renoveringer lavet hen over tid. En boligkøber forklarer det således: "Vi behøvede ikke at lave det store i starten og besluttede derfor at gøre det meste løbende". En anden boligkøber forklarer, at "det var en hurtig overtagelse, fordi det ikke var noget gammelt lort. Så derfor har vi bare kunne renovere løbende, når vi har haft tid og overskud til det". Dog giver flere udtryk for, at deres renoveringsproces blev længere end forventet, fordi deres øvrige udgifter til bl.a. husholdning, daginstitution og bil er steget i den periode, hvor de har været husejere.

Husets energimærke har haft en stor betydning for boligkøbernes valg af hus. Ikke fordi de nødvendigvis ønskede et hus med et energimærke i en høj klasse – selvom det naturligvis er at fortrække. For boligkøberne handler det i højere grad om forholdet mellem energimærkningen og husets pris. De fortæller, at ved huse med en tilpas lav pris, har en lav energimærkning ikke nødvendigvis en negativ betydning, fordi den lave pris giver boligkøberne mulighed for at ændre husets energikilde eller andet – hvilket de fleste alligevel havde tænkt sig at gøre i forbindelse med et huskøb.

Det er dog værd at bemærke, at energimærkningen er en uhåndgribelig klassificering for flere af boligkøberne. "Det der med energimærkning er lidt en gråzone, for hvad indebærer det egentlig?" spørger en af boligkøberne retorisk. En anden fortæller, at de har lavet energioptimerende tiltag på deres hus, men de er usikre på, om det vil have en betydning for husets energimærkning. "Og vi ved ikke engang, om vores gulvvarme gør det billigere for os at bo i huset. Det er rart, men vi ved ikke om det har kunnet betale sig".

Flere af boligkøberne giver udtryk for, at det har en betydning at have dialog med en håndværkskyndig i forbindelse med en interesse i et specifikt hus. "Hvis der er en, der kan sige god for et hus med lav energimærkning, så vil det være nok for mig", siger en af boligkøberne. Og en anden siger: "Jeg ville ikke turde købe et hus med en lav energimærkning, hvis der ikke var en, der har forstand på sådan noget, som kan sige om det er godt nok".

*Fire centrale pointer om de unge boligkøberes første huskøb:*

- > For de boligkøbere, der *ønsker* at sætte præg på deres bolig ved en større renovering, er det udslagsgivende om husets energimærkning afspejler sig i husets pris. Disse boligkøbere vil gerne lave "grønne tiltag", men det er vigtigere for dem at sætte deres eget æstetiske præg på huset.
- > De boligkøbere, der *ikke ønsker* at renovere, leder efter huse der stort set er indflytningsklare, og hvor energimærkningen ikke er alt for lav.
- > Renoveringer gennemføres ofte over tid og ikke kun i forbindelse med overtagelsen af huset. For manges vedkommende bliver de løbende renoveringer dog udskudt pga. øvrige udgifter.
- > For mange boligkøbere er energimærkning en u håndgribelig klassificering, da de ikke oplever, at energimærkningen reelt afspejler husets stand eller potentialer. Det gør også, at det er svært at vurdere effekten af forbedringerne på husene efter endt renovering.

## Energirenoveringers effekter er uklare

Direkte adspurgt hvad energirenovering er, svarer en boligkøber: "De ting, vi ikke ser". Og en anden siger: "Ting, der ikke gør vores bolig mere værdifuld. Vi kunne se en tydelig forskel i vores badeværelse og køkken, da vi renoverede. Men vi kan ikke se, hvad der er lavet ude i skunken".

Boligkøberne har generelt et godt indblik i, hvilke renoveringer der kan energioptimere huse, og flere af dem har allerede gennemført flere af disse i forbindelse med deres huskøb. Flere af boligkøberne oplever dog, at energirenoveringer er "usynlige investeringer", idet de foregår i skunken, under gulvet eller ved varmetilslutningen. Det betyder, at flere af boligkøberne er i tvivl om, om det reelt kan betale sig økonomisk at gennemføre energirenovering i deres huse – og ikke mindst fordi deres huse ligger i Asaa. En af boligkøberne giver udtryk for det på denne måde:

*Kan det svare sig? Kan vi nå at mærke en ændring i vores varmeforbrug? Kan jeg se det på min næste varmeopgørelse? Hvis jeg får en besparelse, men har brugt 200.000, får jeg det så igen? Holder investeringen i et salg og er det overhovedet mere bæredygtigt? Jeg tænker på, om det er mere bæredygtigt med et højere forbrug i en periode frem for at købe nye ting. Skal vi smide nye vinduer i hvis de andre er nogenlunde?*

Boligkøberne oplever generelt, at der er truffet gode og langsigtede beslutninger i Asaa, fordi der er fjernvarme i byen – og det sætter de stor pris på. De efterspørger dog alligevel rådgivning om deres muligheder for og ikke mindst effekten af energirenovering af deres huse. Enten fra håndværkskyndige eksperter, deres bankrådgivere eller kommunen. En af boligkøberne fortæller, at de "havde en håndværker med, og hvis han havde sagt 'skift alle vinduer', så

havde vi gjort det med det samme". Andre boligkøbere fortæller, at de har overvejet at investere i solceller til deres tag, men at de ikke kan få den rette rådgivning:

*Min bankrådgiver spurgte, om vi havde overvejet at opsætte solceller på taget. Det var vi interesseret i, men hun kunne ikke sige noget om sådan en investering. Men det kunne være dejligt, hvis nogen havde vidst noget om det. Det eneste vores bankrådgivere kunne sige var "Gå hjem og google det".*

Fælles for boligkøberne er, at de ønsker rådgivning om energirenovering fra deres bank eller realkreditinstitut. "Jeg ville ønske, at banken eller realkreditinstituttet ville vejlede mere i grønne investeringer. Og måske endda at man kunne få en lavere rente ved at ændre på energimærkningen ved boligkøbet", fortæller en boligkøber. En anden påpeger, at det også kunne være kommunen eller andre myndigheder, der "havde en grøn pulje, som man kunne søge om tilskud fra til grønne investeringer i sin bolig". "Måske findes initiativerne allerede, men vi kender dem bare ikke", pointerer en tredje boligkøber.

*Tre centrale pointer om manglende rådgivning om energirenovering:*

- > Boligkøberne har et stort kendskab til tiltag, der generelt betragtes som energirenoveringer. De mangler imidlertid viden om deres egne konkrete muligheder for at energirenovere deres hus.
- > Boligkøberne er generelt i tvivl om, om energirenoveringer vil afspejle sig i deres huses værdi ved et salg.
- > Boligkøberne efterspørger vejledning fra banker og/eller realkreditinstitutter, håndværkskyndige og myndighederne om deres muligheder for energirenovering. De er ikke bekendt med deres nuværende muligheder, og de oplever, at det er vanskeligt at søge viden om energirenoveringers effekt.

## Opsummering

Der finder allerede en såkaldt "grøn boligrotation" sted i sin egen form i Asaa. De unge køber allerede ældre boliger i byen, der har tilhørt seniorer, ligesom grønne investeringer i husene allerede er en integreret del af boligkøbernes købsprocesser. Boligkøberne vil gerne lave deres investeringer i boligerne "grønne", men primært ud fra en æstetisk eller økonomisk betragtning. Der er imidlertid behov for øget rådgivning om grønne investeringer.

For boligkøberne er forholdet mellem energimærke, energikilde og pris ofte udslagsgivende for, hvilket hus de vælger. Ikke mindst fordi mange boligkøbere er opmærksomme på, at det kan være vanskeligt for dem at sælge deres hus i Asaa igen.

### 3 Unges boligkøb i Givskud

Tirsdag den 29. august 2023 og onsdag den 11. november, blev der afholdt to enkeltinterview med nyttilflyttede børnefamilier i Givskud. Den ene familie har købt en bolig i Givskud, og den anden bor til leje. Der er gjort en stor indsats for at få flere unge boligkøbere til at deltage i interviews, men det er desværre ikke lykkedes.

Den ene deltagende familie kender selv indgående til projektets emne, da flere af deres naboer er seniorer, der ønsker at flytte til en seniorbolig, men som ikke kan få solgt deres hus. "Projektet giver god mening for mig. Der er mange seniorer, der ikke vil væk fra området. De mister jo alt. Det er ikke dem alle, der har familie tæt på, så de mødes til mange aktiviteter. De har klub92, billard og hvad ellers. Det ville de jo gå glip af, hvis de flyttede".

I de følgende fire afsnit præsenteres centrale indsigter om de unges overvejelser om at flytte til Givskud og om energioptimering i forbindelse med deres huskøb. Den ene familie bliver omtalt som boligkøberen, og den anden familie bliver omtalt som lejeren.

#### Valget af Givskud: de rette kontraster

Begge familier er flyttet til Givskud indenfor de seneste par år. Den ene familie flyttede fra en lille by på landet blot 5 kilometer fra Givskud for at købe en bolig i byen. Denne boligkøber ønskede at bo i en by med daginstitutioner og skole i gåafstand. Den anden familie flyttede fra en større by i Jylland til en lejebolig i byen. Af personlige årsager valgte denne lejer at fraflytte byen for at starte en ny tilværelse i en mindre by. Og selvom lejeren har familiære relationer i andre større byer, var det ikke det, de søgte efter. Lejeren ønsker at børnene skal vokse op i en mindre landsby, og det gør Givskud til en ideel by for denne lejer.

Både boligkøberen og lejeren blev tiltrukket af, at der både er mulighed for naturoplevelser og naboskab i Givskud. Der er en lille skole, som skaber et spændende læringsmiljø i samarbejde med f.eks. Givskud Zootopia. Landsbyen ligger ude på landet, hvor der "er mere frisk luft", samtidig med at man hurtigt kan komme på motorvejen til og fra arbejde. Du kender dine naboer og føler dig velkommen, men byen er samtidig også fyldt med turister. Lejeren fortæller:

*Du føler dig velkommen her i byen. Alle hilser på hinanden – det er bare en dejlig by at bo i. Det at der kommer turister er lækkert. Det giver liv til byen, samtidig med at du alligevel kan gå en tur ud og nyde naturen alene. Og du kan altid gå ned i byen og sige hej til nogen.*

Boligkøberen blev også tiltrukket af muligheden for at blive en del af et fællesskab og udtrykker det på følgende måde:

*Givskud har et godt ry. Der er mange udefra, som siger, at de gør det godt i Givskud. Her er et sammenhold og et fællesskab, hvor de fleste ved hvem hinanden er. Vi har fået mere by-følelse, nærhed til institutioner og samtidig i skønne naturfyldte omgivelser - at vi så også blev budt varmt velkommen af lokalsamfundet var en rigtig positiv overraskelse for os.*

*Tre centrale pointer om valget af Givskud:*

- > Boligkøbernes familiære eller anden tilknytning til Givskud eller lokalområdet var udslagsgivende for, at de valgte at flytte til byen.
- > Givskuds placering i naturrige omgivelser tæt på motorvejen, lokalsamfundsfølelse med en stor turistattraktion i form af Givskud Zootopia, danner de rette kontraster for en attraktiv landsby.
- > Skolens samarbejde med Givskud Zootopia og byens idræts- og foreningsliv gør byen attraktiv for børnefamilier.

## Valg af bolig

For boligkøberen vægtede husets beliggenhed højere end husets stand. Boligkøberen udtrykker det på denne måde: "Det var placeringen i de naturskønne omgivelser, som vi gerne ville have. Husets stand var mindre vigtig, da vi vidste på forhånd, at vi ville sætte vores eget præg på selve huset alligevel".

For lejeren har det ikke været nemt at finde en lejebolig, som afspejler deres ønsker om en lukket have og plads til deres børn. De har en oplevelse af, at der de senere år er kommet flere lejeboliger i Givskud, men det har alligevel været svært at finde et hus, som de ønsker at leje. De fortæller:

*Vi kom fra et hus i halvanden plan, og vi havde bare et ønske om denne gang at bo i et hus i ét plan. Det er bare nemmere, når man har to børn. Jeg synes, der er et udmærket udvalg her i byen, så det er ikke fordi der ikke er noget. Det skulle bare være det rette.*

Lejeren havde ikke en lang liste med ønsker til en lejebolig, men dog få ufravigelige krav. De ønskede en have, og derfor er lejligheder udelukket for dem. Derudover ønskede de et etplanshus, værelser til hver af deres børn, lave udgifter til forbrug og en god rumfordeling – og gerne et køkkenalrum. "Et åbent koncept: Det handler om at være sammen med ungerne. At selvom vi laver vores eget, så er vi sammen i rummet", fortæller lejeren.

Det lykkedes lejeren at finde et hus i et almindeligt villakvarter, og har derfor en god fornemmelse af, hvordan det er at eje et hus i Givskud. Deres naboer bor primært i ejerboliger, og de har gode naborelationer til mange af dem. I deres

kvarter bor der desuden både børnefamilier og seniorer, og de sætter stort pris på den mangfoldighed.

*Tre centrale pointer om valget af bolig:*

- > For de boligkøbere, der ønsker at sætte præg på et hus, er husets beliggenhed vigtigere end dets stand.
- > Hvis man overvejer at flytte til Givskud, men indledningsvis ikke har mod på at købe et hus, er det afgørende, at udvalget af lejeboliger matcher børnefamiliernes behov i forhold til have, rumdeling og boligtype.
- > Det er centralt at lejeboligers forbrugsudgifter afspejler boligen energiklasse, så det ikke er for dyrt at bo der.

## Energirenovering: Økonomiske incitamer og æstetiske forventninger

For både boligkøberen og lejeren handler energirenovering generelt om at fremtidssikre et hus. Boligkøberen fortæller, at "vi vil gerne bo i det her hus i mange år, så det er vigtigt for os at huset kan holde længe. Så vi gør de ting der skal til, for at fremtidssikre huset".

For lejeren er det også vigtigt, at huset er behageligt at bo i. "For mig handler det nok grundlæggende om at huset skal kunne holde på varmen om vinteren og holde på kulden om sommeren". Udover at et forbedret indeklima gør det mere behageligt at bo i huset, handler det for familien også om at begrænse udgifter til forbrug.

For boligkøberen har det været vigtigt selv at afgøre, hvordan deres hus ser ud, og på baggrund af deres drømme om husets udtryk har de lavet de renoveringer, som de synes er de rigtige. Boligkøberen fortæller:

*Det var egentlig lidt lige meget for os, hvad den tidligere ejer havde gjort, for vi vidste, at vi alligevel ville renovere det selv. Vi kiggede heller ikke efter en særlig energimærkning. Og hvis vi skal være helt ærlige, så er den primære årsag til, at vi har skiftet vinduer, døre og gulvbelægning at vi ville have et bestemt æstetisk udtryk i vores hus.*

Husets æstetik har også en stor betydning for lejeren, og sætter pris på, at en energirenovering også kan give mulighed for at sætte sig eget præg på huset. "Energirenovering slår to fluer med et smæk, idet renoveringen åbner for en mulighed for at man kan sætte sit eget præg på en ældre bolig", siger lejeren.

En af de energirenoveringer, som boligkøberen har til gode, er af husets energikilde. Boligkøberens hus opvarmes i dag med naturgas, og om cirka tre år er det muligt at få fjernvarme. Det ser boligkøberen frem til. Selvom boligkøberen forventer at bo i huset i mange år, har de også gjort sig tanker

om, hvad fjernvarme og anden energirenovering vil betyde ved et eventuelt salg af boligen. "Selv hvis vi vil sælge huset om fem år, er det stadig fornuftigt at skifte til fjernvarme, når det er muligt", siger boligkøberen. For at holde udgifterne nede til husets gasfyr har boligkøberen skiftet styringen af det nuværende varmesystem, og det har givet en økonomisk fordel og gjort systemet mere effektivt.

Lejeren har ikke samme indflydelse som boligkøberen på energirenoveringen af det hus, de bor i. Lejeren har dog indirekte bidraget til energirenoveringen, idet de har indgået aftaler med ejeren af huset om renovering og energioptimering af huset. For det er vigtigt for lejeren, at der er en plan for, hvornår huset energioptimeres, så det ikke bliver for dyrt at bo der. Indtil videre har de hultursisoleret, og på sigt skal der skiftes yderdøre og nye vinduer. "Man kan godt mærke, at det er lidt køligere om vinteren," fortæller lejeren.

Da lejeren kiggede på det hus, som de er endt med at leje, havde de ikke en håndværker med. Det kunne de egentlig godt have tænkt sig – netop fordi energirenovering har en betydning for deres valg af bolig. "Bare så man ved hvad tingene koster – at man kan få et overslag på det på stedet og ikke skal hjem og søge på alt muligt". Lejeren har generelt en oplevelse af, at det er vanskeligt at få faglig sparring om energirenovering, og efterspørger også en pulje eller en tilskudsordning, som er mulig at søge ifm. energirenovering. Lejeren siger:

*Hvis der var en bedre eller nemmere tilgang til det med tilskud, hvordan man kan søge dem. Det tror jeg kunne give et skub. At man har lidt nemmere ved at finde det. Så man ikke skal lede i alt.*

For boligkøberen har renovering af deres hus – herunder energirenoveringer – været lette at overkomme, fordi de har en håndværksmæssig uddannelse og til dagligt arbejder som håndværker. Derfor har boligkøberen været i stand til at lave store dele af renoveringerne selv. "Vi har haft den nødvendige viden, så vi har kunnet klare det meste selv. Jeg tror, at der er mange andre familier, som ikke har den fordel og det kendskab, som vi har", fortæller boligkøberen.

*Tre centrale pointer om manglende rådgivning om energirenovering:*

- > Energirenoveringer er en oplagt mulighed for at sætte sit eget præg på boligen og dermed få indfriet nogle af sine æstetiske ønsker.
- > Der er stor forskel på kendskabet og evnerne til at gennemføre energirenoveringer.
- > Prioriteringen af at få lavet nogle energirenoveringer ved indflytning i ny bolig hænger sammen med det økonomiske incitament ved at kunne spare penge på et lavere forbrug, ligesom det begrundes i et bedre og sundere indeklima.



## Opsummering

I Givskud er der potentiale for Grøn Boligrotation og både boligkøbere og lejere har interesse for energirenoveringer. Den største drivkraft for at gennemføre energirenoveringer er økonomiske incitament og muligheden for at højne æstetikken i et hus på sin egen ønskede måde. Nogle har brug for mere viden og ressourcer for at blive trygge i at foretage flere energirenoveringer, mens andre har den viden og evner, der skal til.

## 4 Unges boligkøb i Ejby

Onsdag den 23. august 2023 blev der afholdt et fokusgrupeinterview med to unge boligkøbere i Ejby. Boligkøberne er flyttet til byen indenfor de seneste tre år, og deres hus i Ejby er deres første ejerbolig. De to boligkøbere har tidligere boet i samme andelsforening i Vanløse i Københavns Kommune. Ingen af boligkøberne havde en direkte tilknytning til Ejby, men den ene boligkøber har familie i omegnen af Ejby. De to boligkøbere bor nu i et familiekollektiv på en gård i Ejby. Deres bolig er opdelt således, at de to boligkøbere har separate boliger samt køkken og deler et fællesareal.

I de følgende tre afsnit præsenteres centrale indsigter om boligkøbernes overvejelser om at flytte til Ejby og om energioptimering i forbindelse med deres huskøb.

### Valget af Ejby: "Gudesluk natur og landlig atmosfære"

"Ejby er et sted med gudesluk natur og en landlig atmosfære – inde i en by", siger en af boligkøberne om byen. De har valgt at flytte til Ejby, fordi det her har været muligt for dem at skabe et familiekollektiv for to familier i en by, hvor institutioner og handlemuligheder er i gåafstand, og hvor de samtidig kan komme på arbejde i København på under en time. Det har også været vigtigt for boligkøberne, at det er muligt at komme til og fra Ejby med offentlig transport.

Den ene part hos hver boligkøber er søskende, og det er dermed ikke tilfældigt, at det netop er dem, der er flyttet sammen. Inden de flyttede til Ejby sammen, boede de tæt på hinanden i samme andelsboligforening i Vanløse. Og under covid-19 blev det svært for de to boligkøbere at være børnefamilier i storbyen. De besluttede derfor at flytte midlertidigt sammen i et hus uden for byen med have og mere plads omkring dem. Det ledte til, at boligkøberne fandt ud af, at de gerne vil bo sammen, og derfor begyndte de at lede efter et større hus.

"Vi kunne ikke bare flytte til Jylland og købe noget til 500.000, for vi ville gerne blive i nogenlunde nærhed til vores jobs", fortæller den ene boligkøber. Og en anden supplerer:

*Det krævede en stor indsats at finde et sted, hvor vi kunne bo to familier sammen, fordi økonomien skulle hænge sammen. Og det kan godt være rigtig svært. Bankerne kan også være besværlige. Vi har ledt vidt omkring på boligsider. Jeg har selv familie, som bor i nærheden af Ejby, og jeg har brugt en god del af min barndom i Sæby, men jeg vidste faktisk ikke, hvad Ejby var for et sted før vi tog ud og kiggede på huset. Vi har altid bare kørt den anden vej.*

*To centrale pointer om valget af Ejby:*

- > Det kan være vanskeligt at finde en bolig med plads til to familier med den rette balance mellem privatliv og fællesskab.
- > En by som Ejby er for mange boligkøbere et overset sted, og opdages måske først, når boligdrømme ikke kan realiseres i de mere velkendte byer.

### Det første huskøb: Energimærkning og fravalg af "for store projekter"

I deres søgen efter et hus spillede energimærkning en særlig rolle. Særligt en af boligkøberne påtog sig opgaven med at sortere mellem mulige huse, og i den forbindelse "fravalgte jeg alle huse, som var under energimærkning D. Det var et krav fra min side, fordi vi ikke ville have noget, der var fuldstændig utæt", fortæller en af boligkøberne.

Som en del af interviewet er boligkøberne blevet præsenteret for huse med forskellige energimærkninger. Det ene hus har energimærkning G og det andet energimærkning C. Om huset med energimærkning G siger en af boligkøberne:

*Jeg ville slet ikke have fundet det her hus, fordi jeg ikke ville gå under energimærkning D i min søgning. Men hvis jeg havde set det her hus dengang, så havde jeg ikke valgt det fra alene på grund af energimærkningen. I stedet havde jeg nok kigget på, hvad det er der gør, at det er energimærkning G. og hvis det så viste sig at huset er fuldkommen utæt, kun har oliefyr og et hullet tag, så ville jeg ikke kigge videre på det. Men hvis det bare er fordi, at der er oliefyr og ikke varmepumpe, så ville vi sagtens kunne overkomme det.*

Boligkøberne brugte dermed energimærkningen som et redskab til at sortere huse fra, der for dem ville kræve en for stor energirenovering. Og det har undervejs betydet, at de har valgt flere huse fra. Ikke mindst fordi boligkøberne hellere vil betale for huse, der allerede er energirenoverede. Den ene boligkøber forklarer det på følgende måde:

*Hvis det bare er en varmepumpe, der skal skiftes for at gå fra D til B eller C, så er det nemt. Det koster selvfølgelig nogle penge, men det er en nem installation. Hvis man skal skifte alle vinduer eller lignende, så ville jeg foretrække at købe et andet og dyrere hus. Så kan det godt være, at man betaler 100.000 eller 200.000 mere for et hus, hvor det allerede er blevet gjort, men det ville jeg hellere. Det er også fordi jeg har ti tommelfingre – og så har vi små børn. Det gør alt uoverskueligt.*

I en anden øvelse i forbindelse med interviewet er boligkøberne blevet bedt om at prioritere mellem forskellige typer af energirenoveringer. Den ene boligkøber vælger indeklima af hensyn til familiens sundhed, og den anden vælger tiltag med "grønne hensyn", fordi det for ham er vigtigt at "tænke på miljøet og ikke fyre for gråspurvener".

*To centrale pointer om det første huskøb:*

- > Huses energimærkning kan blive brugt som et strategisk værktøj og søgekriterie under boligsøgning. Det kan dog være svært at gennemskue, hvad årsagerne til en bestemt energimærkning er, og hvor omfattende en energirenovering det indebærer at løfte energimærkningen.
- > En større energirenovering kan være svær at håndtere – særligt som familie med små børn. Derfor det kan være attraktivt at vælge et hus, som er dyrere hvor større energirenoveringer allerede er gennemført.

## Førstegangskøbere har brug for rådgivning om energirenoveringer

Da boligkøberne overtog deres hus, havde de store drømme om at skabe et familiekollektiv med grønne værdier. I praksis var det dog svært for boligkøberne at finde ud af, hvordan de skulle gribe planlægningen af renoveringerne an. De overvejede bl.a.: Hvad er egentlig mest bæredygtigt og klimavenligt at gøre? Og hvilke af de løsninger, der er på markedet, vil passe bedst til vores behov og skabe størst værdi for os? Boligkøberne fortæller:

*Det er svært at overskue, hvad der er af muligheder. Jeg anede ikke engang hvad en varmepumpe er. Det er svært, når man har boet i lejlighed hele sit liv, for når man så ser en lav energimærkning, ved jeg ikke hvad jeg kan gøre for at forbedre det. Jeg tænker bare "øv".*

Boligkøberne oplevede, at der ikke var meget hjælp at hente, og at de selv måtte forsøge at finde svar på deres spørgsmål om energirenoveringer. "Det er en jungle at finde ud af, hvad der er bedst at gøre", fortæller den ene boligkøber. Og en anden giver udtryk for en oplevelse af, at dem, de søgte rådgivning hos, i højere grad forsøgte at sælge dem en løsning frem for at give uvildig rådgivning. Boligkøberne måtte derfor "starte fra bunden og undersøge det hele selv. Det var bare 30-40 timers kold søgning på Google". Boligkøberne oplevede særligt at det var vanskeligt at få rådgivning om grønne og fremtidssikrede løsninger. De forklarer det på følgende måde:

*Hvis man f.eks. finder et hus med energimærkning G, mangler der rådgivning om hvad der skal til for at få huset i energimærkning B. Der er nogle skemaer, men de er ikke helt retvisende. Vi har brug for rådgivning fra en, der har indgående kendskab til solceller, vindmøller og varmepumper og som ikke bare har et overordnet kendskab til det. Altså ikke bare et klassisk opslagsværk, men en lovpligtig vurdering af, hvad man får. Man har særligt brug for vejledning i forhold til konstruktionshensyn. Det er umuligt at vide, om et gammelt hus kan bære for eksempel solceller på taget eller en vindmølle.*

Boligkøbernes manglende viden om energirenovering og mangel på rådgivning om det, gjorde det til et mere omfattende projekt end forventet at finde et hus. De fortæller, at de har forsøgt at få flere af deres venner til at flytte til Ejby, men de omfattende renoveringsprojekter afskrækker deres venner fra at flytte til byen. De fortæller:

*Det afholder mange af vores venner at flytte hertil, fordi de igennem os har erfaret hvor meget det kræver. Så nu overvejer mange af dem i stedet at købe et gammelt hus, rive det ned og så bygge et nyt, fordi de ikke kan finde noget i god nok stand. De tænker, at de snart skal have nogle børn, og derfor vil de ikke flytte ind i noget, der snart skal renoveres. For det er et stort projekt, når man så samtidig gerne vil et andet projekt, nemlig at få børn.*

#### *Fem centrale pointer om manglende rådgivning om energirenovering*

- > Det kan være attraktivt for boligkøbere selv at gennemføre energirenoveringer, fordi det giver dem mulighed for at sætte deres eget "grønne" præg på huset.
- > Boligkøbere har motivation til at gennemføre energirenoveringer f.eks. at udskifte en varmepumpe eller få solceller på taget. En motivation der kommer af et ønske om leve mere bæredygtigt.
- > Boligkøbere mangler dybdegående, faglig og uvildig rådgivning om energirenoveringer. Den manglende rådgivning bliver en barriere for boligkøberne, og de oplever at være overladt til dem selv, når de forsøger at finde information om de bedste løsninger.
- > Flere synes at Ejby er et attraktivt sted at bo, men omfattende renoveringsprojekter kan afholde dem fra at flytte til byen.
- > Nedrivning af ældre hus med henblik på at bygge et nyt hus er et omtalt alternativ til uoverskuelige energirenoveringer.

## Opsummering

Ejby er som udgangspunkt en attraktiv by for børnefamilier, der gerne vil bo udenfor større byer. Ejby giver børnefamilier mulighed for at gennemføre energirenoveringer af ældre huse, og gør det dermed muligt at realisere drømme om at skabe en grøn og bæredygtig bolig. Boligkøberne vil gerne lave deres investeringer i boligerne "grønne", og gør det primært med ønsket om grønt hensyn, besparelser og fremtidsperspektiver. Der er imidlertid behov for øget rådgivning om grønne investeringer. Øget rådgivning vil formentlig gøre en by som Ejby mere attraktiv for flere børnefamilier, fordi omfattende energirenoveringer kan være uoverskuelige for mange.