

Fra faldefærdige huse på landet til turisme i landdistrikterne gennem sommerhusudlejning

- Analyse af den nye flexbolig-ordning og
potentiallet for udlejning af flexboliger

Copenhagen Lanes for Feriehusudlejernes Branche forening 2014



Resumé

Feriehusudlejernes Brancheforening har i perioden 1. maj 2013 til 1. maj 2014 gennemført dette projekt, som har til formål at afdække mulighederne for udlejning af flexboliger.

L149, Loven om flexboliger trådte i kraft den 1. maj 2013, og muligheden for at købe en flexbolig, altså et helårshus til fritidsbrug og -udlejning har dermed eksisteret i et år.

Opstarten af flexboligordningen har været præget af et behov for afklaring, men det lader nu til, at ordningen er begyndt at virke, og at der er ved at komme gang i salget af boliger.

Denne rapport rummer følgende elementer:

- Der har med hensyn til udlejningen af flexboliger været en udbredt mistforståelse om, at dette ikke var lovligt. Det er i forbindelse med dette projekt blevet afklaret, idet Feriehusudlejernes Brancheforening har fået ministeren for By, Bolig og Landdistrikters skriftlige bekræftelse på, at flexboliger kan udlejes på lige fod med feriehuse.
- Et regneeksempel på, hvad det vil koste at købe og klargøre to typer huse til ferieudlejning, og den efterfølgende årlige driftsøkonomi i udlejningen.
- En vurdering af potentialet for udlejning af flexboliger.
- En kortlægning af flexboliger i 25 danske kommuner.

Rapporten giver anledning til følgende anbefalinger:

- Det, at flexboligtilladelsen følger ejeren, og ikke huset, giver anledning til unødigt usikkerhed, og bør ændres.
- Der bør afsættes midler til produktudvikling og markedsføring af denne nye type feriebolig.
- De engelske "cottage houses" er god inspiration for udvikling af produktet.
- Indretning af huse bør tage udgangspunkt i gæsternes efterspørgsel.
- Kommunerne kan med fordel satse på at fokusere indsatsen på fokuserede områder med en fungerende turismeinfrastruktur, frem for at give tilladelser på små og få.
- Der er et større potentiale i store huse med særlige faciliteter, frem for små og sparsomt istandsatte boliger.

- Der bør ske en afklaring af forholdet mellem flexboligtilladelser og ophævelse af bopælspligten i regi af boligreguleringsloven.
- Der bør ske en dialog med realkreditforeningerne om belåningen af flexboliger.
- Diverse nedrivningspuljer kan med fordel bruges til at gøre bevaringsværdige huse egnede til ferieudlejning.

Baggrund

Den 1. maj 2013 trådte loven om flexboliger i kraft, og boligejerne fik mulighed for at købe helårsboliger og få en personlig tilladelse til at benytte dem som fritidsboliger.

Feriehusudlejernes Brancheforening bakkede forslaget og loven op, idet alle erfaringer viser, at udlejning af ferieboliger kan hæve vækst og beskæftigelse i et lokalområde, og fordi det var vurderingen, at der lå en uudnyttet ressource som med en fokuseret indsats kunne løfte hele området og vende en negativ udvikling.

Feriehusudlejernes Brancheforening fik af Ministeriet for By, Bolig og Landdistrikter bevilget midler til dette projekt, og har derfor brugt ordningens første år til at skabe et overblik over flexboligordningen, dens potentiale og udfordringer, og for at medvirke til at informere om de nye muligheder.

Et år er ikke lang tid, når det kommer til for alvor at ændre bevægelsesmønstrene på bolig- og udlejningsmarkedet. Denne analyse har derfor været udfordret af manglende viden hos både kommuner, købere og feriehusudlejere, og af misforståelser i forhold til reglerne om udlejning. Der er derfor et spinkelt materiale tilgængeligt i forhold til de konkrete effekter af ordningen indtil nu, men der er, som analysen viser, positive takter og muligheder for fritidsudlejning af flexboliger og huse på landet.

Flexboligordningen er beskrevet i den Vækstplan for Dansk Turisme, som regeringen fremlagde i januar 2014, hvor det blandt andet fremgår, at BoligJob-ordningen skal tilgodese flexboligerne, og at hele flexboligloven vil blive evalueret i 2015. Denne analyse er i den sammenhæng mest af alt at betragte som et øjebliksbillede med en række anbefalinger til, hvad der kan fremme udlejning af flexboliger i fremtiden. Analysen er baseret på dialog med udlejere, kommuner, mæglere og destinationsselskaber.

Lov om flexboliger

L149, Lov om ændring af lov om midlertidig regulering af boligforholdene, vedtaget 23. april 2013, trådt i kraft 1. maj 2013. (Benyttelse af helårsboliger til fritidsformål)

§ 1

I lov om midlertidig regulering af boligforholdene, jf. lovbekendtgørelse nr. 962 af 11. august 2010, som ændret ved § 149 i lov nr. 1336 af 19. december 2011 og § 2 i lov nr. 517 af 5. juni 2012, foretages følgende ændring:

1. I § 50 indsættes efter stk. 1 som nyt stykke:

»Stk. 2. Kommunalbestyrelsen kan meddele samtykke til, at en helårsbolig af boligens ejer tages i brug til sommerbeboelse eller lignende midlertidig benyttelse, samt at boligen efterfølgende af den samme ejer på ny tages i brug til helårsbeboelse uden yderligere ansøgning om samtykke hertil fra kommunalbestyrelsen.«

Stk. 2 og 3 bliver herefter stk. 3 og 4.

§ 2

Loven træder i kraft den 1. maj 2013.

Indledning

Danmark er et sommerhusland. I hele landet findes der ca. 250.000 feriehuse, og eftersom 40.000 af dem udlejes gennem professionelle bureauer, er det landets største turismeprodukt med appel til det store tyske marked. De eksisterende huse er stort set alle opført til formålet som "second homes", og det klassiske sommerhus er et træhus beliggende tæt ved vandet.

I andre lande, f.eks. i Storbritannien er der efterspørgsel efter en helt anden type hus, nemlig det såkaldte "cottage house", som typisk er et mere oprindeligt beboelseshus, som ligger ude på landet. Der burde derfor være mulighed for at præsentere en "ny" type feriehus - også på et dansk marked.

Analysen vil søge at besvare følgende spørgsmål, som led i at give kommuner, mæglere og udlejere værktøjerne til at få ordningen til at vokse og blive en succes:

- Hvordan er status på ferieboligmarkedet i dag?
- Hvilke initiativer har landets kommuner taget i forhold til oprettelse af flexboliger, og hvor i landet er potentialet til stede?
- Hvilke typer huse vurderes af branchen at være attraktive?
- Hvilke barrierer er der for udlejning og oprettelse af flexboliger?
- Hvilke initiativer er igangsat hos kommuner, mæglere og udlejere?
- Hvilke hustyper vurderes at være relevante (beliggenhed, tilstand, pris), og hvilke tilretninger skal de tilføres for at være egnede som ferieboliger?
- Hvad gør et flexhus egnet til udlejning til turister?
- Bud på forbedringer af huse



Metode

Viden om kommunerne er indhentet ved hjælp af en rundringning til 25 danske kommuner. Kommunerne er valgt ud fra den udpegning af særlige feriesteder, som i 2012 blev foretaget af Videncenter for Kystturisme. De sidste fem kommuner er de, som ifølge Dansk Erhverv har haft den dårligste økonomiske udvikling siden strukturreformen i 2007. Intentionen er dermed at rumme både de kommuner, som i forvejen er gearede til turisme og de, der har et akut behov for at skabe vækst og arbejdspladser. Undersøgelsen er efterfølgende blevet suppleret med Ministeriet for By, Bolig og Landdistrikters egen "Analyse om brugen af flexboligordningen i yder- og landkommuner", som dækker 46 kommuner.

Der er gennemført en del desk research, hvor eksisterende rapporter om udlejning og efterspørgsel er blevet gennemgået.

Kommunerne er blevet spurgt til kendskab til ordningen, antallet af boliger i kommunen og den strategiske tilgang til omdannelse af helårsboliger og forholdet til bosætning.

På samme vis er der blevet afholdt møder med udlejningsbureauer med henblik på at afdække efterspørgslen efter flexboliger og eksisterende huse på landet, samt for at skabe et vidensgrundlag for at forbedre boliger og klargøre dem til udlejning.

Den bedste case i forhold til, hvor langt kommunerne er kommet med at implementere flexboligordningen, har vist sig at være Lolland-Falster, hvorfor der er indarbejdet en beskrivelse af erfaringer herfra.

Status på dansk feriehusudlejning

Den danske feriehusudlejning er hjørnестenen i den danske kystturisme og skaber hvert år en omsætning på 10,7 mia. kr.¹ og flere tusind jobs. Det er et unikt ferieprodukt, som består i, at den enkelte dansker stiller sit "second home" til udlejning og dermed deler sit eget hjem i en art "sharing economy".

Dansk turisme har i de senere år været kritiseret for at være dyr, forældet og nedslidt. Virkeligheden er mere nuanceret. Således er feriehusudlejningen over niveauet for 10 år siden, med over halvdelen af samtlige udenlandske overnatninger i Danmark, og feriehusudlejningen udgør stadig hjørnестenen i dansk ferieturisme.

¹ VisitDenmark: Turismens Økonomiske Betydning i Danmark 2011

For den tyske turist som til daglig bor i en lejlighed i storbyen Hamborg er det fantastisk at leje et dansk hus og kunne bevæge sig hele vejen rundt om det. Hvis huset fyldes op, er det med en pris per person, som er konkurrencedygtig i forhold til de fleste europæiske markeder, inklusive Spanien, Frankrig og Kroatien.²

Ydermere sker der i disse år på internationalt plan en helt ny udvikling mod en såkaldt "sharing economy", hvor bevægelsen går mod at leje og låne ting af hinanden frem for at købe dem selv. Det gælder også ferieovernatninger.

Amerikanske Forbes anslår, at indtægterne til borgernes lommer via deleøkonomi i USA vil overgå 3,5 milliarder dollar i år, med en vækst på over 25 %. Tendensen er international, og forventningen er, at efterspørgsel efter at leje boliger, biler og andet hos andre borgere vil eksplodere i de kommende år.

De danske feriehuse er et foregangsprodukt på dette område, og det personligt indrettede og skønt beliggende hus vil helt givet kunne udlejes - også fremover.

Det er en klar tendens, at et stigende udbud af huse udbudt til udlejning genererer flere gæster, især hvis der er tale om huse, der som flexboligerne adskiller sig fra det eksisterende produkt. Efterspørgslen er stor, og attraktive huse vil altid kunne udlejes.

Feriehusene udgør i forhold til øvrige overnatningsformer en fleksibel kapacitet, idet det ikke er tabsgivende, hvis huset i en periode ikke udlejes. I så fald råder ejeren selv over det, og udlejningen udgør for den enkelte blot et fornuftigt supplement til huslejen.

Feriehusudlejernes Brancheforening har i øvrigt lavet følgende overblik:

- Feriehusudlejning skaber ikke blot en ekstraintægt for husejeren, men også til det lokale handelsliv, restauranter og oplevelser.
- Ifølge tal fra Danmarks Statistik udlejes der i Danmark over 40.000 huse hvilket skaber 15,5 mio. overnatninger i Danmark.³

² Kilde: VisitDenmarks markeds kontor, Tyskland.

³ Danmarks Statistik, 2012.

- Feriehuse udlejes i gennemsnit 12,9 uger (DST 2012). På Vestkysten er gennemsnitsudlejningen på 18 uger og særligt attraktive feriehuse udlejes hele året det maksimale antal uger.
- Feriehuse til udlejning udlejes i gennemsnit i 10 dage, og der er i gennemsnit 4,4 personer i hvert hus til udlejning (DST). Tendensen er, at feriehuse udlejes i kortere perioder end tidligere.
- Døgnforbruget for feriehusgæster er i gennemsnit på 471 kr. pr. døgn (2011, VisitDenmark Turisme-Satellit-Regnskab, TSA). Hovedparten af døgnforbruget går til lokal handel, spisesteder, forlystelser, kultur, transport mv.
- Større huse til udlejning er forbundet med flere personer i husene og dermed højere døgnforbrug til både indkvarteringen og til det lokale handelsliv mv. (FB).
- Store huse til udlejning med mange faciliteter kan udlejes oftere på grund af flere muligheder uden for højsæson, samt på grund af en stor efterspørgsel efter store feriehuse.⁴
- Feriehusudlejning skaber en omsætning om året på 10,7 mia. kr., heraf 8 mia. kr. udenlandsk omsætning. Det giver ca. 690 kr. pr. overnatning, hvoraf hovedparten skabes i lokale erhverv. Hertil kommer 7,8 mia. kr. i årlig omsætning fra brug af eget eller lånt feriehus.
- Feriehusudlejning skaber over 11.000 fuldtidsstillinger hvert år, primært i tilknyttede erhverv såsom dagligvarehandel, butikker, restauranter, oplevelser mv. (VDK 2012). Hertil kommer job i byggeerhvervet i forbindelse med opførelse og vedligehold af feriehuse til udlejning.

⁴ Kilde: Feriehusudlejernes Brancheforening

Kommuneundersøgelsen

De 25 deltagende kommuner er vidt forskellige, men et fælles træk er, at alle har en problematik omkring at være udkantsområde, og at boligsalget går trægt.

Når det kommer til flexboligordningen, fordeler svarene fra kommunerne sig i fire kategorier:

1. De, der ikke ønsker at bruge ordningen, fordi de ønsker at fastholde bosætning.
2. De, der i stedet bruger boligreguleringsloven til at omdanne helårsboliger permanent.
3. De, der på lidt tilfældig vis giver tilladelser til flexboliger når de evt. indkommer.
4. De, der arbejder strategisk med ordningen, og indtænker den i den generelle planlægning.

Meget klare eksempler på den første kategori er Fanø og Ebeltoft, som begge har taget princip-beslutninger i byrådet om ikke at give flexboligtilladelser. Fanø har fokus på den idylliske Sønderho, som vurderes at være særdeles attraktiv som feriebolig-by, men som samtidig er et stærkt kort som bosætningsby og pendlerby til Esbjerg.

Byrådet har en frygt for, at huse omdannet til ferie- og fritidsformål vil ødelægge lokalmiljøet og grundlaget for fremtidig bosætning, og har valgt flexbolig-ordningen helt fra.

En overraskelse i forbindelse med undersøgelsen har været, at der tilsyneladende sker en relativt massiv udnyttelse af boligreguleringsloven i flere kommuner. Her anmoder boligejeren om tilladelse til at omdanne sin bolig, og efter seks uger giver kommunen tilladelse til brug som feriebolig. Bopælspligten kan dermed ophæves.

Langeland, Lemvig og Bornholm Kommuner har alle denne tilgang, og ser umiddelbart flexboligordningen som lidt overflødig. På Bornholm er bopælspligten ophævet uden for de seks største byer, som til gengæld forsvares nidkært i forhold til at fastholde og tiltrække helårsbeboelse. Helårsboliger, som får ophævet bopælspligten er fra udlejerperspektiv lige så interessante som flexboligerne, idet lejeren aldrig vil opleve forskellen, som udelukkende vedrører ejerforholdet.

I f.eks. Holstebro er man umiddelbart positiv over for Flexboligordningen, men har ikke haft overordnede diskussioner om brugen af ordningen. Hvis en huskøber eller

eksisterende ejer henvender sig til kommunen ser man positivt på det, men har ikke udpeget særlige områder eller gjort noget for at fremme ordningen.

Endelig er der det positive eksempel Lolland-Falster (Lolland og Guldborgsund kommuner), som har valgt at markedsføre og støtte ordningen, og som har udpeget de områder, som umiddelbart giver adgang til omdannelse til flexboligstatus. De to kommuner står for størstedelen af solgte flexboliger i det seneste år, og tjener som best case for at fremme ordningen.

Manglende kendskab

Kommuneundersøgelsen har samtidig fungeret som en art informationskampagne. Kendskabet til ordningen og interessen for den har ikke i alle tilfælde været særlig stort. Der eksisterer en udbredt opfattelse af, at fritidsudlejning af flexboliger ikke er lovlig. Feriehusudlejernes Brancheforening har derfor i projektperioden informeret alle parter vi har været i kontakt med om, at det ikke er tilfældet, og har fra Ministeriet for By, Bolig og Landdistrikter fået udarbejdet et dokument om lovligheden, som vi har søgt at udbrede overalt.

Flere kommuner har også givet udtryk for, at en politisk diskussion af ordningen og kommunens generelle bosætnings- og feriebolig-strategi vil blive taget op. Det er meget tydeligt, at der blandt landets udkantskommuner er en erkendelse af, at fraflytning er en blivende tendens, og at det er nødvendigt at zone-tænke og planlægge efter andre logikker end der tidligere har været tradition for.

Et fælles træk er derfor, at der synes at være en generel forståelse af, at det er nødvendig med en politik for området, og at både bosætning og turisme i fremtiden kommer til at fokusere på bestemte geografiske områder.

Realkreditforeningerne

På papiret er prisen lav ved at købe flexbolig frem for klassisk feriehus. Idet belåningen teoretisk set kan være 80% realkreditlån frem for ferieboligernes 60%, og idet priserne er væsentligt lavere, burde det være et simpelt økonomisk valg.

Både Bolius og kommunerne giver dog udtryk for, at belåningen hos Realkredit-institutterne er svær at opnå, blandt andet fordi flexboligordningen jo følger ejeren og ikke huset. Der mangler i denne forbindelse data på, hvilke typer kunder, der køber flexboliger, og hvilken privatøkonomi, de har. For en vellønnet storbyfamilie er rådighedsbeløbet næppe et problem ved investering i et billigt hus på landet, men der meldes om flere handler, som er faldet til jorden på grund af manglende

godkendelse hos Realkredit-institutterne. Det anbefales derfor, at der i forbindelse med evaluering af flexbolig-ordningen gennemføres en analyse af mulighederne for at optage lån.

Planlægning

Som det vil fremgå af efterspørgselsafsnittet, så kræver en attraktiv feriebolig attraktive omgivelser. Gylle, forfald, vindmøller, støj, trafik, handelsmuligheder og adgang til rekreative uderum er alle faktorer, som afgør om et hus og et område er tillukkende eller ej.

Her ligger der en stor udfordring for kommunerne i at få nye ferieområder til at fungere. I et klassisk feriehusområde er der som regel styr på disse faktorer - men et tilfældigt usælgeligt hus er ikke nødvendigvis brugbart som feriebolig. På nuværende tidspunkt lader et flertal af kommunerne til at være bevidste om, at en ændret og fokuseret planlægning er nødvendig i fremtiden - vilkårene for bosætning og erhverv i landdistrikterne ændrer sig voldsomt i disse år, og tidligere praksis kommer de fleste steder til kort.

Hvis der skal skabes nye ferieområder i udkantskommunerne skal flexboliger, landbrug, erhverv, indkøb, nedrivning og meget andet ses i en sammenhæng. Anbefalingen herfra vil derfor være, at der arbejdes intensivt med at give kommunerne de rette redskaber og muligheder i forhold til planloven, således at områderne nytænkes markant.

Case: Lolland-Falster

De to kommuner arbejder strategisk sammen om turisme og erhverv i regi af Business LF. Kommunerne har siden lanceringen af loven arbejdet benhårdt på at bruge flexboligerne til at få gang i et stagnerende boligsalg - og det er lykkedes.

Kommunerne besluttede at gøre administrationen af ordningen meget simpel. Det vil sige, at der er beskrevet en simpel arbejdsgang på begge kommuners hjemmesider, og alle forespørgsler behandles hurtigt og gnidningsfrit. Der er sat enkelte begrænsninger op, men i udgangspunktet er det kun planloven, der begrænser tilladelserne.

Business LF har gjort meget ud af at omtale ordningen i alle lokale medier, og oven i det er der gennemført en kampagne sammen med fire lokale ejendomsmæglere.

Hvis man laver en frisøgning på boligsiden.dk på ordet "flexbolig" står de to kommuner derfor med det største antal hits.

I sommeren 2013 blev der desuden gennemført en annonsekampagne i de store aviser i hovedstadsområdet, hvor Business LF markedsførte området på en helside, mens mæglerne i fællesskab havde udfyldt den efterfølgende side med potentielle flexboliger.

Der er indtil videre blevet givet 42 flexbolig-tilladelser på Lolland og Falster, og nøglen til succesen har været samarbejde, markedsføring og gnidningsfri sagsbehandling.

Efterspørgsel og udlejning

En rundspørge blandt medlemmerne af Feriehusudlejernes Brancheorganisation viser, at der endnu ikke er sat flexboliger til udlejning gennem et bureau. Flere af bureauerne har dog "huse på landet" i katalogerne, og interessen for produktet er klart til stede.

Der er primært tre årsager til, at husene ikke er begyndt at dukke op endnu. Den første er den tidligere nævnte fordom i kommuner om, at udlejningen ikke er lovlig.

Den anden er det relativt lave antal af solgte boliger - ordningen er stadig ny, og det lader til at de første købere af husene er fokuseret på at bruge dem selv.

Den tredje årsag er ifølge udlejerne, at der er et helt klassisk mønster for køb og udlejning af feriehuse:

1. Flertallet af købere køber huset med ambition om at bruge det selv og ikke udleje
2. Efter to til tre år indser mange, at de bruger det mindre end forventet
3. Herefter bliver huset sat til udlejning.

Der er ikke nogen erfaringer med at udleje og eje flexboliger i Danmark, så en vis træghed er forventelig.

Som en del af denne rapport er der udarbejdet vedlagte udlejningsprospekt, som mæglerne kan bruge allerede ved salget af boligen. På nogle af de potentielle flexboliger er udbudsprisen så lav, at de i modsætning til almindelige feriehuse kan fungere som egentlige investeringer. Lejeindtægten kan i nogle tilfælde overstige den månedlige ydelse på huset. Den sædvanlige "ventetid" fra huset bliver købt til det bliver udlejet kan muligvis minimeres ved at informere om de økonomiske fordele og incitamenter. Det viser sig, at meget få ejendomsmæglere informerer om økonomien og fordelene ved udlejning - prospekterne kan muligvis være med til at flytte på dette.

Efterspørgsel hos lejerne

Projektets overordnede formål var at undersøge overgangen fra "Faldefærdige boliger på landet til ny vækst via feriehusudlejning". Her må det konstateres, at

virkeligheden ser mere udfordrende ud, da de faldefærdige huse kræver voldsomme investeringer.

Ved henvendelse til feriehusudlejere (Novasol og Esmarch) står det klart, at der basalt efterspørges to grundprodukter:

- Store huse på landet med ekstra plads og aktivitetsmuligheder
- Idylliske huse ved vandet

Der findes allerede et fåtal af meget store huse (gårde) som er tilgængelige på udlejningsmarkedet i dag. De er kendetegnet ved sovepladser til mange, særlige faciliteter (squashbaner o.l.) og en høj klasse i indretning. De eksisterende huse er ofte "blevet til overs" efter udstykning af landbrugsarealer og er blevet investeringsobjekter.

Der findes eksempler på huse, som kan rumme familiefesten for hele slægten, huse med boldbaner, særligt lystfiskeregnede huse, og andre tematiserede huse. Kodeordet er plads og faciliteter.

Ifølge udlejerne kan denne type hus sagtens bære sin egen kategori, og der er en efterspørgsel som gør, at eksisterende huse nemt udlejes det meste af året.

Den anden type, bolig ved vandet, er et mere klassisk feriehusprodukt, men med en anden kulturhistorisk værdi og med et andet kulturmiljø. Igen gælder det, at standarden skal være i orden, og at bevaringsstandarden skal være god og autentisk, hvis der skal være mening i at sætte husene på markedet til kommerciel udlejning.

Anne-Mette Hjalager fra Syddansk Universitet har gennemført undersøgelsen "Udviklingsdynamikker i sommerhussektoren"⁵, som uddyber hvem der ejer sommerhusene, hvor de ligger, hvordan de fornyes, og om de er steget i værdi.

Her tyder det på, at nærheden til sommerhuset er meget vigtig; den gennemsnitlige afstand fra hjem til hus er 54 km., og standen på boligen er helt central. Således forventes der mindst samme boligstandard og -størrelse i feriehus som i helårsboligen, og kan dette opfyldes er det faktisk det vigtigste parameter ved købet af hus. Her kommer motorvejen og den gode infrastruktur f.eks. Lolland til gode - kombineret med en masse af store arkitektonisk attraktive huse til en god pris.

⁵ Bilag: Hjalager 2009

Overordnet set er potentialet for salg af ferieboliger ved Vestkysten og nær København størst, men gode huse med god beliggenhed andre steder har også et potentiale, såfremt der er sikkerhed for at områderne også i fremtiden vil være attraktive (det vil sige at der foretages en langsigtet planlægning).

Undersøgelsen understreger også, at uden feriehusudlejning vil områderne med mange huse let komme til at stå tomme hen - antallet af børnefamilier som ejer huse er lavt, og ejernes egen benyttelsesprocent er lav.

Best case: Cottage houses fra Storbritannien

I Danmark er et feriehus som hovedregel et træhus nær vandet. I andre lande er ferieboligproduktet ganske anderledes.

Tomnavline The Old School
The Cairngorms ★★★★★
Sleeps 5 | £500 - £830 per wk. CODE: YOMNA
Charming, spacious, detached period property with a beautiful ornamental garden and pond set in the stunning Cairngorms National Park. Local shop across the road and pub 2.5 miles.

The Old Farm House
Elgin (2mils NW) ★★★★★
Sleeps 5 | £415 - £885 per wk. CODE: OLDFH
18th century detached house on a large private farm estate offering cosy, tranquil country living with woodburner and Wi-Fi available. Beach 5 miles, shops 2 miles and pub/restaurant 1.5 miles.

The Cairngorms

A beautiful National Park with a royal residence at its heart.

The largest National Park in Great Britain, covering six per cent of the beautiful Scottish landscape. A paradise for hill-walkers, nature lovers and outdoor enthusiasts, from the mountains to the moorlands the stunning scenery all comes together to form this most idyllic spot.

From the Strathspey Steam Railway to the beautiful Rothiemurchus Forest & Estate there's lots to explore. Look forward to the iconic Cairngorm Mountain and its Mountain Railway, ski slopes and the Cairngorm Brewery.

Klassiske huse landet i Cairngorms Nationalpark

Således udlejes der f.eks. op mod 12.000 boliger via udlejningsbureauer i Skotland, og størstedelen af disse er huse på landet.

Produktet afspejler både ro og afslapning, men også en tilbagevenden til landet og de oprindelige kulturværdier.

Nøglen til boligernes succes er "autencitet på ydersiden og luksus på indersiden". Det vil sige, at der er oprindelige facader og idylliske haver, som til sammen med en smuk udsigt skaber rammen om ferien. Som det kan ses på den ovenstående annonce, er det også det, der markedsføres.

Inde i huset er der til gengæld ikke sparet på de moderne faciliteter. Der er alt i moderne hvidevarer, gode senge, store lyse rum osv. Hvis flexboligerne i Danmark skal blive succesfulde, vil det være hensigtsmæssigt at skabe en stærk historiefortælling omkring dem, og differentiere produktet og ferieformen fra de eksisterende feriehus.

Et bevaringssperspektiv

Landsforeningen for Bygnings- og Landskabskultur arbejder i disse år på at sikre bevarelsesværdige huse i hele landet. Store udgifter til vedligehold og fraflytningen fra landet gør denne proces svær, og det er et åbent spørgsmål, hvad f.eks. store fynske bindingsværksgårde kan bruges til, når de ikke efterspørges som helårsboliger længere.

Landsforeningen peger selv på, at det er ærgerligt, at puljer til forskønnelse af nærmiljøer mest af alt bruges til nedrivning, og ikke til forskønnelse af bevaringsværdige huse.

Sammenholdt med efterspørgsel efter store kvalitetsboliger med særlig sjæl og særlige muligheder, som feriehusudlejerne oplever, vil det være helt oplagt at gennemføre en kampagne for at omdanne en stor del af disse boliger til flexboliger til ferieudlejning - helst efter en gennemgående renovering.

Husene vil kunne udlejes til en høj pris, og vil være en attraktion i sig selv. Her er en gylden mulighed for at sikre kulturarv, lokalmiljø og vækst på én gang.

Antal af potentielle boliger

Det er svært at skabe et præcist billede af, hvor mange huse der potentielt kan gøres til flexboliger, og i øvrigt hvor mange der efterfølgende kan udlejes.

Boligmarkedet er under forvandling i landdistrikterne, og bevægelserne ændres konstant. Denne beregning må derfor tages med alle forbehold, men kan dog være med til at give et fingerpeg om potentialet.

Logikken bag beregningen er, at andelen af udlejede flexboliger vil være den samme som andelen af udlejede ferieboliger i øvrigt - hvilket vil sige ca. 20% af det samlede antal boliger.

Ydermere må det forventes, at boligerne skal tages primært hvor boligmassen ikke bruges til helårbeboelse - med andre ord, med udgangspunkt i antallet af tomme boliger. Det betyder ikke nødvendigvis at det er boliger, der i dag står tomme, der er mest interessante - med det betyder, at fokus er på områder, hvor det ikke er muligt at sælge hele boligmassen.

Andelen af boliger, som er flexboligegnede vil variere fra område til område, og steder hvor der har været fraflytning i mange år, vil boligmassen formentlig for en stor dels vedkommende være saneringsmoden. Ud fra estimater af boligmassen på Lolland og i Varde, er estimeret, at ca. 25% af boligerne potentielt er brugbare som flexboliger. Dette estimat er lagt ned over hele landet, men det er klart, at de lokale udsving vil være voldsomme.

Ifølge Danmarks Statistik var der pr. 1. januar 2014 163.436 tomme huse i Danmark. Det er en stigning på 30.000 siden 2007, og med den fraflytning, der i disse år sker fra land til by, må tendensen ventes at fortsætte. En del af denne statistik skyldes huse under istandsætning og lignende, men er trods det et godt billede på, hvor mange huse der på sigt vil kunne udbydes som flexboliger eller uden bopælspligt.



Hvis feltet af boliger snævres ind til de, der i størrelse og beliggenhed vil være interessante som fritidsboliger, vil der ske et markant fald, men vurderingen vil være, at op mod 25% - eller ca. 40.000 huse i dag er interessante - og at flere vil følge i de kommende år. Dette tal skal dog fratrækkes boliger i Storkøbenhavn, og så ender det samlede estimerede antal på ca. 33.000. Dette er det samlede estimerede antal potentielle flexboliger. Heraf vil som nævnt op mod 20% kunne udlejes, det vil sige i alt 6.600 boliger.

Ifølge boligsiden.dk er der 13.660 huse, der har været til salg i over et år. Antallet af huse som er udbudt som flexboliger er kun 176. Langt flere mæglere kunne med fordel forsøge at gøre mere for at fremme salget.

Feriehusudlejernes Brancheforening anslår, at markedet godt kan bære en gradvis indfasning af et antal boliger på dette niveau, men det vil selvfølgelig kræve, at det samlede antal af flexboliger øges.

Barrierer

Flexboligordningen er blevet positivt modtaget i en del af landets kommuner. Den er et redskab, som kan bruges til at styrke udviklingen, og det er givet, at kommunernes forskellige udgangspunkter gør brugen af den afhængig af kommunens øvrige situation.

Det er dermed ikke i sig selv et mål, at alle kommuner skal vælge at benytte ordningen - til gengæld bør de, der gør det, få maksimal vækst og udvikling ud af det. Det må dog siges at være en barriere, at en del af kommunerne ikke er bekendt med muligheden for at udleje boligerne, lige som kendskabet til ordningen ikke synes at være lige stort alle steder.

I 2014 er priserne på fritidsboliger faldet markant - flere steder i landet op mod 30%. Det gør den økonomiske fordel ved flexboliger mindre - hvorfor købe et ukendt produkt, når det sikre og velkendte er (næsten) lige så billigt?

Ejendomsmæglerne gør i flere tilfælde opmærksomme på, at boligsalg er gået i vasken på grund af manglende lånegodkendelse hos realkreditinstitutterne. Årsagen er efter sigende, at der er en stor usikkerhed ved gensalget af boligen, idet flexboligretten følger ejeren og ikke huset. Omend risikoen for ikke at kunne gensælge huset som feriebolig er relativt teoretisk, afholder det både realkreditinstitutter og potentielle købere fra at investere.

Erfaringerne fra udlandet viser klart, at det godt kan lade sig gøre at udleje gamle huse på landet, hvis bare de er velbeliggende, attraktive og velholdte. I Danmark er denne hustype ikke velkendt, og der er en vis konservatisme blandt gæsterne, når det kommer til ferievalg. En svaghed er derfor, at der ikke er gjort meget for at markedsføre og skabe bevidsthed om denne mulighed.

Mange af de mest attraktive boliger er bevaringsværdige på et eller andet niveau. Der kan skabes fantastiske ferieboliger med en høj omsætning og en stor efterspørgsel, men selve istandsættelsen af disse huse kan være særdeles omkostningskrævende. Der mangler et overblik over ordninger og muligheder, som både kan sikre bygningsarv og skabe nye faciliteter.

Anbefalinger

- Det, at flexboligtilladelsen følger ejeren, og ikke huset, giver anledning til unødigt usikkerhed, og bør ændres
- Der bør afsættes midler til produktudvikling og markedsføring af denne nye type feriebolig
- De engelske "cottage houses" er god inspiration for udvikling af produktet
- Indretning af huse bør tage udgangspunkt i gæsternes efterspørgsel
- Kommunerne kan med fordel satse på at fokusere indsatsen på fokuserede områder med en fungerende turismeinfrastruktur, frem for at give tilladelser på må og få
- Der er et stort potentiale i store huse med særlige faciliteter
- Der bør ske en afklaring af forholdet mellem flexboligtilladelser og ophævelse af bopælspligten i regi af boligreguleringsloven
- Der bør ske en dialog med realkreditforeningerne om belåningen af flexboliger
- Diverse nedrivningspuljer kan med fordel bruges til at gøre bevaringsværdige huse egnede til ferieudlejning.

Cases: anslåede indtægtsmuligheder ved to forskellige huse

Det er traditionelt sådan, at et feriehus først bliver udlejet efter at have været i ejerens besiddelse i minimum et par år, med mindre det allerede er tilmeldt et udlejningsbureau.⁶ Det sidstnævnte er selvsagt ikke tilfældet for flexboligerne.

Der er ikke præcedens for, at ejendomsmæglere og feriehusudlejere har en tæt dialog. Selv i feriehusområderne er der ikke tradition for, at mæglerne fremlægger eksempler på, hvordan økonomien ser ud for udlejning af en feriebolig, med mindre boligen allerede er tilmeldt hos et bureau.

Dette projekt vil gerne bidrage til at give flere argumenter for at købe en flexbolig - herunder selvfølgelig også de økonomiske incitament, der kan være. Håbet er, at nedenstående beregningseksempler kan benyttes som konservative estimater på, hvad et gennemsnitshus vil kunne hjembringe i udlejning. Estimatet bygger på en gennemsnitsvurdering; i praksis vil ethvert hus naturligvis skulle vurderes ud fra beliggenhed, stand og faciliteter, men her er et muligt fingerpeg.

⁶ Kilde: Feriehusudlejernes Brancheorganisation

Hus 1: 125 kvm. - Hus nær vandet

Huset købes for 600.000 kr, og renoveres for 400.000 (der findes 135 boliger på boligsiden.dk, der matcher dette).

Årlige udgifter:

Renter:	30.000 kr.
Skatter:	7.500 kr.
Forsikring:	10.000 kr.
El og vand:	24.000 kr.
Renovation mv.:	1.000 kr.

I alt: 62.500 kr.

Lejeindtægter ved 15 ugers udlejning (til ejeren selv):

Leje:	70.000 kr.
Forbrug:	10.000 kr.
Heraf skat:	- 12.000 kr.

I alt: 68.000 kr.

Ikke medregnet er vedligehold, som burde kunne holdes på ca. 25.000 kr.

Hus 2: 220 kvm - Stort hus på landet med særlige faciliteter

Huset købes for 1.500.000 kr, og renoveres for 500.000 (der findes 330 boliger på boligsiden.dk, der matcher dette).

Årlige udgifter:

Renter:	60.000 kr.
Skatter:	10.000 kr.
Forsikring:	10.000 kr.
El og vand:	40.000 kr.
Renovation mv.:	5.000 kr.

I alt: 125.000 kr.

Lejeindtægter ved 35 ugers udlejning (til ejeren selv):

Leje:	200.000 kr.
-------	-------------

Forbrug:	30.000 kr.
Heraf skat:	- 40.000 kr.
<hr/>	
I alt:	190.000 kr.

Ikke medregnet er vedligehold, som burde kunne holdes på ca. 30.000 kr.

Forbedringer af feriehus og øget afkast

Nedenfor er to forskellige forbedringstiltag, fra heholdsvis DanCenter og Købmand Hansens feriehusudlejning beskrevet. Udlejerne har stor erfaring med forbedring af ferieboliger og øgelse af attraktivitet, og disse beskrivelser vil også gøre sig gældende ved udlejning af en flexbolig:

DanCenters investeringsforslag

Nogle investeringer giver større afkast end andre, hvis du vil gøre dit sommerhus mere attraktivt at leje. I det følgende har vi beskrevet nogle "investeringspakker", som kan forbedre din indtjening og din egen fornøjelse ved eget brug af sommerhuset.

Forslag 1

- Vaskemaskine
- Tørretumbler
- Opvaskemaskine

Samlet pris: ca. 10.000 kr.

De fleste lejere er børnefamilier, som ikke har lyst til at bruge det halve af ferien på vask og opvask. Derfor vil denne pakke i løbet af få sæsoner også være "en nødvendighed" for at sikre udlejningen. I dag vil investeringen dog stadig kunne øge lejeprisen med 5-10 %.

Forslag 2

- Whirlpool (spabad)

Pris: fra 20.000 kr. + ombygning

Du kan vælge mellem to hovedtyper, hvis du vil investere i spabad. De mest populære (og dyreste) er runde spabade med plads til 4-8 personer og med konstant vandindhold, som renses eller skiftes af udlejningsbureauet hver uge - **se Pool- og Spahuse**. Den anden og mest kendte type er 2 personers spabade, som fyldes og tømmes i forbindelse med hvert bad. Det er individuelt, hvor meget lejeprisen kan forhøjes på grund af et spabad, men regn med ca. 25 % (hvis sommerhuset også har sauna).

Forslag 3

- Aktiviteter

Pris: fra 25.000 kr. + evt. ombygning

Sommerhuse som har aktiviteter som f.eks. airhockey, billard, dart, bordtennis, Playstation, fitness-redskaber mv. oplever oftest en rigtig god udlejning. Sommerhuse med disse aktiviteter tiltrækker mange lejere i ydersæsonen og er derfor med til at sikre en høj indtjening hele sæsonen. Det er også her meget individuelt hvor meget lejeprisen kan forhøjes, men regn med ca. 30 - 35 %.

Foruden ovenstående pakker er det altid en god idé, at sørge for at sommerhuset som minimum har følgende faciliteter:

- Senge af en god kvalitet (ikke køjesenge)
- Gode dyner og hovedpuder
- Brændeovn
- Gode havemøbler
- Vaskemaskine og gerne tørretumbler
- Opvaskemaskine
- Tv og parabol

Møbler, service mm.

Det er ikke nogen god idé at møblere sommerhuset med de aflagte møbler fra barndomshjemmet eller moster Amalie. Derimod bør du vælge moderne møbler med stor slidstyrke, da de fleste lejere er børnefamilier, og det derfor ikke kan undgås, at der spildes i ny og næ. I det hele taget er sommerhusferie en aktiv ferieform, der sætter sine spor på inventaret. Tallerkener, bestik og anden service behøver ikke være kongeligt; men det skal være ens, og der bør som udgangspunkt være til dobbelt så mange personer, som sommerhuset er beregnet til.

Købmand Hansens anbefalinger

Forbedring af lejeindtægten fra ca. kr. 45.000 årligt til ca. kr. 85.000 årligt

= en stigning på ca. 89 %.

Vores eksempel på en fuldstændig renovering af et attraktivt beliggende feriehus i Henne Strand. Huset har 3 soverum, 1 badeværelse - men ikke spa og sauna eller vaskemaskine.

Huset har fået nyt køkken

Alle rum er lysnet og malet hvide

Badeværelset er renoveret

Der er lagt nyt trægulv i alle rum

Møbler og senger er blevet udskiftet

Service og køkkengrej er udskiftet

Huset er blevet malet udvendigt

Nyt terrasseanlæg med nye havemøbler, parasol, kuglegrill og liggestole

Der er tale om en gennemgribende renovering, som er udført med nænsom hånd med hensyntagen til husets eksisterende vægge og indretning.

Husk at det er ikke nok, at huset fremstår flot vedligeholdt og pænt renoveret hvis ikke også de ting, som er i huset, er i brugbar stand.

Gode råd i den henseende vil være:

Gode senge/madrasser

Gode dyner og puder uden pletter

Pæne og ordentlige møbler

Gulve og gulvtæpper som ikke er fyldt med pletter m.m.

Ensartet service

Godt udstyret køkken - se evt. inventar liste

God belysning i både stue og soverummene.

3 gode grunde til at renovere/vedligeholde dit sommerhus

Personlig velvære

At have et sommerhus som er vedligeholdt giver en personlig tilfredsstillelse. At renovere sit hus til at være lyst og venligt samt indeholde det man selv har det rart med - giver også en personlig tilfredsstillelse og glæde, som man kun som ejer kan føle.

Bedre udlejning

Det kan dokumenteres, at et feriehus som bliver renoveret også får en højere lejeindtægt. Hvis huset derefter gennemgår en løbende vedligeholdelse, forbliver lejeindtægterne på et højere niveau, end vi ellers ser. Lejerne bliver glade for huset, fordi de kan se at der sker noget - og derigennem opnås der lettere udlejninger via gengangereffekten.

Dit hus bliver mere værd

Renoverede og vedligeholdte huse er ganske enkelt også mere værd i en salgssituation. Husene fremstår som bedre salgsobjekter og liggetiden kan ofte minimeres, hvis huset er i en flot og tiltrækkende stand.