

Styrker ved byen i et

hverdagsperspektiv

4
Hverdagss

Styrke	Prioritet
Skole 0. - 9. klasse	1a
Børnehave	1b
Dagpleje	(1c)
Mange ildsjæle	
Bred foreningsliv	24
Mange fællesskaber	
Stisystem om byen	
Ludkøbsmulighed	23
Erhvervsområde	
Tæt på og langt fra motorveje (det der kommer til og fra arbejdspladser)	22

VI HAR IDENTIFICERET FIRE MÅLGRUPPER MED DE HYPPIGSTE ÅBNINGER:



UNGE UNDER UDDANNELSE

- Når vi skal studere eller i lære
- Flytter hjemmefra for første gang
- Bliver i nærområdet
- Flytter udover kommunegrænsen



UNGE VOKSNE I ETABLERINGSFASEN

- Når vi søger vores første arbejde og begynder at slå rødder
- Flytter efter relationer og arbejde
- Flytter efter et sted, hvor man kan begynde at slå rødder (jobbet er sikret)
- Er blevet i nærområdet
- Er flyttet udover kommunegrænsen



FAMILIER UNDER REORGANISERING

- Når vi skal etablere eller reetablere os
- Familier, der skal til at slå rødder og har behov for mere plads
- Familier, der flytter for at reetablere sig f.eks flytte efter et arbejde



SENIORER

- Når vi er på vej væk fra arbejdsmarkedet
- Borgere, der oplever at skulle reetablere sig
- Ønsker en bolig til en ny livsfase

Næsbjerg



	Erhverv
	Bolig
	Leje- og etagebolig
	Detailhandel

<p>1. Er der de nødvendige boliger; hvad er jeres behov?</p>	<p>Flece ejerboliger Flece leje boliger</p>
<p>2. Hvilke boliger kan ramme jeres målgrupper?</p>	<p>30-49 ånge Men evt. seniorboliger - for at frigøre parceller til vores målgruppe</p>
<p>3. Indtegn, hvor en udvikling kunne finde sted.</p>	