

# Deleøkonomien i Danmark

Kortlægning af deleøkonomiens omfang i Danmark  
og økonomisk virkning af øget udbredelse af  
deleøkonomiske tjenester

Erhvervs- og vækstpolitisk analyse

OKTOBER 2017



# INDHOLDSFORTEGNELSE

<b>1. Sammenfatning .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Hvad er deleøkonomi?.....</b>	<b>8</b>
2.1 Deleøkonomiens forretningsmodel.....	9
2.2 Potentielle økonomiske effekter ved deleøkonomiske platforme.....	10
2.3 Anvendt metode og datagrundlag .....	13
<b>3. Deleøkonomiens omfang .....</b>	<b>14</b>
3.1 Deleøkonomiens udbredelse .....	14
3.2 Hvem er aktive i deleøkonomien og hvorfor? .....	16
<b>4. Samfundsøkonomiske konsekvenser af udvalgte deleøkonomiske tjenester .....</b>	<b>20</b>
4.1 Samkørsel.....	20
4.2 Delebiler.....	20
4.3 Privat boligudlejning.....	22
4.4 Samfundsøkonomiske beregninger.....	25
<b>5. Øvrige potentielle konsekvenser af deleøkonomiske platforme.....</b>	<b>27</b>
5.1 Nye innovative virksomheder og dynamisk konkurrence .....	27
5.2 Forskelle i regulering og skattefordele .....	28
5.3 Dominerende platforme.....	29
5.4 Deleøkonomi med kommercielt formål.....	29
5.5 Overenskomster og øvrige arbejdstagerbeskyttelsesregler .....	29
5.6 Miljøeffekter.....	30
<b>Bilag 1 – Økonomiske beregninger og antagelser .....</b>	<b>32</b>
Model og antagelser.....	32
Samkørsel .....	33
Delebiler .....	35
Privat boligudlejning .....	36
<b>Bilag 2 – Beregninger af miljøeffekter .....</b>	<b>38</b>

# 1. SAMMENFATNING

Digitalt baserede produkter, teknologier og nye forretningsmodeller spredes i dag hurtigere og med større gennemslagskraft end tidligere. Deleøkonomien er en del af denne trend.

Deleøkonomien er samtidigt et begreb i konstant udvikling. I denne analyse defineres deleøkonomien som forretningsmodeller baseret på digitale platforme, der gør det muligt for privatpersoner at handle direkte med hinanden.

Der er i denne analyse endvidere fokuseret på den del af deleøkonomien, hvor privatpersoner mod betaling udfører tjenesteydelser eller lejer aktiver til andre privatpersoner eller virksomheder gennem digitale platforme. I analysen indgår for eksempel ikke transaktioner, hvor privatpersoner udlejer aktiver, som er indkøbt med den primære hensigt at udleje aktivet.

De digitale platforme gør det let for privatpersoner selv at udbyde varer og tjenesteydelser, som ellers normalt udbydes af virksomheder. Platformene formidler kontakten men har ikke ejerskab over det, der handles gennem platformen, om end platformene i nogle tilfælde stiller krav til brugerne af platformene.

I analysen er der fokuseret specielt på tre af de mest udbredte områder af deleøkonomien i Danmark:

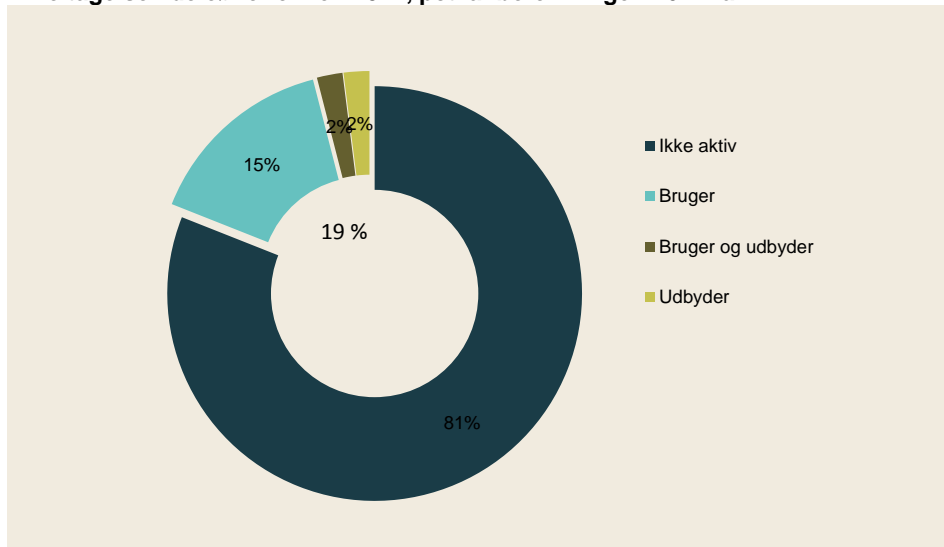
- *Samkørsel*: Når privatpersoner tilbyder andre personer en ledig plads (mod betaling), som skal samme vej.
- *Delebiler*: Når privatpersoner udlejer deres bil til andre private.
- *Privat boligudlejning*: Når private udlejer værelser eller en hel bolig til andre private på kortidsbasis, ofte i forbindelse med ferierejser.

Hver femte dansker deltager i deleøkonomien. Det svarer til 19 pct. af befolkningen eller ca. 800.000 personer mellem 16-74 år<sup>1</sup>. Der er flere, der benytter sig af deleøkonomiske tjenester, end der udbyder dem. En europæisk undersøgelse viser, at det i EU gennemsnitligt er 17 pct. af borgerne, der har været aktive i deleøkonomien. Frankrig og Irland er de lande i EU, hvor flest borgere – omkring 35 pct. – bruger deleøkonomiske platforme.

---

<sup>1</sup> Kilde: Danmarks Statistik, It-anvendelse i befolkningen (tema), deleøkonomi 2017.

### Deltagelse i deleøkonomien 2017, pct. af befolkningen 16-74 år



Kilde: Danmarks Statistik, It-anvendelse i befolkningen (tema), deleøkonomi 2017

En opgørelse fra starten af 2017 estimerede, at der på det tidspunkt eksisterede ca. 140 digitale platforme med en formidlerrolle i Danmark, hvoraf en del kan betegnes som deleøkonomiske, og godt halvdelen er af dansk oprindelse.<sup>2</sup> En optælling fra 2015 estimerede, at der var ca. 7.500 deleøkonomiske platforme på verdensplan.<sup>3</sup>

Et forsigtigt skøn på det samlede forbrug i Danmark på deleøkonomiske platforme inden for de to mest udbredte områder af deleøkonomien – samkørsel, biludlejning og overnatning – var i 2015 på mellem 425 mio. kr. og 625 mio. kr. I dag er dette tal formentlig noget højere, blandt andet som følge af væksten i overnatninger. Samtidig er ikke alt deleøkonomisk aktivitet medregnet, da der ikke findes et samlet statistisk overblik over deleøkonomien.

For de danskere, der har brugt deleøkonomiske platforme, er det især forventningen om en økonomisk gevinst og let tilgængelighed til de ønskede produkter og tjenesteydelser, der har motiveret dem til at bruge platformene. 67 pct. mener, at de kan spare penge ved at bruge deleøkonomiske platforme.

De, der er aktive i deleøkonomien, ser samtidigt en række konkrete hindringer for yderligere brug af deleøkonomiske platforme. 60 pct. af brugerne peger på manglende tillid til den privatperson, der handles med, som en barriere for at bruge deleøkonomien.

GoMore samkørsel, som er den største formidler af samkørsel i Danmark, har i 2017 over 645.000 danske medlemmer. Gennemsnitligt er der 4.000 ledige ture på platformen per dag, og i weekenderne er tallet lidt højere. Den gennemsnitlige tur er på ca. 230 km. og foregår mellem de større byer i Danmark. GoMore opererer i 5 lande, har ca. 1,8 mio. medlemmer i alt. Ifølge GoMore var der i 2016 transaktioner på platformen for omkring 200 mio. kr., hvilket både dækker transaktioner i forhold til privat udlejning, samkørsel og GoMore's øvrige forretningsområder. I 2017 forventes der en årlig omsætning på mellem 150 mio. kr. og 250 mio. kr. globalt.

<sup>2</sup> Innovationlab, 2015 samt Erhvervsstyrelsen. Bemærk der i denne optælling inkluderes salg (ejerskifte) af fysiske ting mellem privatpersoner.

<sup>3</sup> Compare and Share, "What we know about the Global Sharing Economy", marts 2015.

Der er omkring 11.350 danske delebiler<sup>4</sup>, heraf ca. 10.000 private udlejningsbiler, eller nabobiler som danske delebiler kalder det.

Inden for privat boligudlejning findes der flere forskellige deleøkonomiske platforme, såsom Airbnb, Homeexchange og LoveHomeSwap, hvor Airbnb er den klart største. I perioden fra april 2016 til april 2017 var der ca. 31.000 aktive danske værter på Airbnb's platform. Det skønnes at værterne havde indtægter for i alt ca. 450 mio. kr. – genereret af de omtrent 3 mio. overnatninger, som blev formidlet over Airbnb. Til sammenligning var der i 2016 ca. 51 mio. overnatninger på hoteller, vandrehjem, i feriehus, og på campingpladser mv.

Deleøkonomien har potentiale til at øge produktiviteten og den økonomiske vækst. De økonomiske gevinster kommer hovedsageligt af, at det bliver muligt at udnytte ressourcerne i samfundet bedre. Derved øges produktiviteten. Højere produktivitet kan afspejles i lavere priser. Det gør det muligt for privatpersoner at købe eller leje deres varer billigere og kan derigennem øge den enkeltes samlede forbrugsmuligheder. Endvidere kan privatpersoner supplere deres primære indkomst med indtægter fra deleøkonomiske platforme gennem eksempelvis udlejning af bil eller bolig.

At udbyde deleøkonomiske ydelser kan dog også være forbundet med transaktionsomkostninger for den enkelte. Det kan for eksempel være omkostninger i forhold til at finde en samkører, øget tidsforbrug ved at skulle samle op/sætte af undervejs eller rengøring af sin lejlighed før brug. Hertil kan det også være en omkostning for den enkelte ikke at køre alene i sin bil eller ved at lade andre benytte sit private hjem.

Der kan også opstå omkostninger i forbindelse med eventuelle tvister, ansvar i forbindelse med skader mv. Ligeledes kan der være en indirekte omkostning for ejerne af ressourcerne – hvad enten der er tale om boliger, biler, værktøj – når de mister råderetten over disse ressourcer i forbindelse med, at andre får adgang til dem.

Det er vanskeligt at vurdere, hvor meget deleøkonomien vil udvikle sig i de kommende år og dermed vækstpotentialet for de deleøkonomiske tjenester. Der findes endnu ikke evidensbaserede studier af deleøkonomiens gennemslag på dansk økonomi, hvilket blandt andet skal ses i sammenhæng med den relativt korte tidsperiode, begrebet deleøkonomi har eksisteret, og med de begrænsede data på området. Der eksisterer dog en række studier, der peger på en positiv sammenhæng mellem øget deleøkonomisk aktivitet og højere vækst i samfundet.

For at give et billede af, hvordan de tre deleøkonomiske tjenester, samkørsel, delebiler og privatboligudlejning, kan forventes at påvirke økonomien i forhold til produktivitet, priser, forbrug og andre faktorer, indeholder analysen beregninger af en forudsat stigning i forbrugernes udgifter til de enkelte deleøkonomiske tjenester på 1 mia. kr. foretaget af DREAM-gruppen.

Der er tale om kravforløb, der tager udgangspunkt i en række forudsætninger om brugeradfærd, priser og nuværende viden om økonomiske relationer i de enkelte brancher, men hvor der ikke peges på konkrete instrumenter til stigningen i de deleøkonomiske tjenester. I praksis er det svært at skønne over kommende udbredelse, da det blandt andet afhænger af forbrugernes præferencer, udviklingen i eksisterende brancher mv., hvorfor beregningerne er gennemført som stilistiske regneeksempler.

Beregningerne viser, at en stigning i deleøkonomien vil have en positiv effekt på samfundsøkonomien i form af øget BNP og velfærdsgevinst for forbrugerne. Under

---

<sup>4</sup> Danske delebiler

forudsætning af, at efterspørgslen efter de tre tjenester stiger med 1 mia. kr. hver især, vil BNP stige med mellem ca. 200-300 mio. kr. for henholdsvis samkørsel, delebiler og privat boligudlejning. Resultaterne afhænger blandt andet af de bagvedliggende antagelser om eksempelvis omkostninger og produktivitet.

Deleøkonomien kan have en række andre konsekvenser, som imidlertid er vanskelige at sætte tal på. Deleøkonomien har for eksempel potentiale til at øge konkurrencen. Det øger typisk innovation og produktivitet i økonomien yderligere. De lavere transaktionsomkostninger skabt af platformene kan dog i et vist omfang modsvares af øgede omkostninger i forbindelse med tvister, ansvar i forbindelse med skader mv.

Deletjenester kan også være omfattet af andre regler end traditionelle virksomheder samt skatte- og afgiftssystemets bagatelgrænser mv. I det omfang udbredelsen af deleøkonomiens skyldes, at deleøkonomiske tjenester har lavere omkostninger end helt sammenlignelige etablerede virksomheder som følge af lempeligere beskatning eller mindre direkte regulering, kan det isoleret set medføre et samfundsøkonomisk tab, hvis mindre produktive virksomheder udkonkurrerer mere produktive virksomheder. Det skal holdes op mod, at en effektiv og dynamisk konkurrence, hvor nye virksomheder kan træde ind på markedet og udfordre etablerede virksomheder.

Deleøkonomiske platforme er derudover kendetegnet ved at have store såkaldte netværkseffekter, det vil sige, at jo flere der er af én brugergruppe, desto større er gevinsten ved at anvende platformen for den anden brugergruppe, og omvendt. Det kan i nogle tilfælde føre til, at en platform med tiden bliver dominerende, hvilket kan mindske konkurrencen fra konkurrerende platforme.

Endvidere skaber deleøkonomien udfordringer og muligheder på arbejdsmarkedet. Personer, der udbyder tjenesteydelser på deleøkonomiske platforme, er ikke ansatte på platformen, men selvstændige, som selv administrerer arbejdstid, hvor meget deres ydelse skal koste mv. Dermed er de typisk ikke omfattet af en kollektiv overenskomst eller almindelig regulering af arbejdsmarkedet. Det kan betyde, at udbyderne kan have svært ved at prissætte deres ydelser, så der afsættes penge til barsel, ferie, betaling ved sygdom, pensioner mv. På den anden side kan deleøkonomien give arbejdstagerne større fleksibilitet i hverdagen og skabe muligheder for personer, der har svært ved at komme ind på det traditionelle arbejdsmarked.

Endelig kan deleøkonomien have miljømæssige effekter. Den direkte virkning er en bedre ressourceudnyttelse i økonomien, men der kan være afledte effekter, der trækker i modsat retning i et vist omfang.

Samlet set giver deleøkonomien nye muligheder og gevinster for virksomhederne og danskerne, men skaber samtidigt nye udfordringer.

## 2. HVAD ER DELEØKONOMI?

Digitalt baserede produkter, teknologier og nye forretningsmodeller spredes i dag hurtigere og med større gennemslagskraft end tidligere. Deleøkonomien er en del af denne trend.

Deleøkonomien er samtidig et begreb i konstant udvikling. Deleøkonomien er kendetegnet ved en stor mangfoldighed af virksomheder, privatpersoner og digitale platforme, der interagerer på nye måder, og derved skaber nye forretningsmodeller og i nogle tilfælde nye markeder. Digitale platforme er platforme, som kan tilgås via internettet, og fungerer som bindeled mellem flere brugere af platformen.

Deleøkonomien har sammenhæng med en række andre relaterede begreber, som adgangøkonomi og platformøkonomi, jf. tabel 1.

**Tabel 1 Definition af begreber relateret til deleøkonomien**

Adgangsøkonomi (access economy)	Forretningsmodeller, hvor folk kan opnå adgang til varer og aktiver i stedet for at skulle købe ejerskab over dem.
Kollaborativ økonomi	Forretningsmodeller, der muliggør transaktioner via digitale platforme, der er markedspladser for lejlighedsvis brug af varer eller tjenesteydelser, der ofte udbydes af privatpersoner. Betegnelsen kollaborativ økonomi dækker også over kollaborativ/fælles forbrug.
On-demand økonomi	Forretningsmodeller, der direkte matcher kunder og leverandører med fokus på kundens individuelle behov her og nu.
Platformøkonomi	En platformsvirksomhed er kendetegnet ved, at den fungerer som formidler eller bindeled mellem andre parter; eller som "platform" for andre aktiviteter.

Kilder: Rifkin (2000) *The Age of Access: A New Culture of Hypercapitalism*, Europa-Kommissionen, 2016, *En europæisk dagsorden for den kollaborative økonomi*, Rachel Botsman, 2015, *The Sharing Economy: Dictionary of Commonly Used Terms* og Kenny, M. & Zysman, J. (2015), *Choosing a Future in the Platform Economy: The Implications and Consequences of Digital Platforms*, Kauffman Foundation New Entrepreneurial Growth Conference, Discussion Paper.

Europa-Kommissionen anvender begrebet kollaborativ økonomi, der defineres som forretningsmodeller, ved hvilke aktiviteterne muliggøres ved hjælp af kollaborative platforme. Kollaborative platforme udgør i Europa-Kommissionens definition et åbent marked for lejlighedsvis brug af varer eller tjenesteydelser, der ofte tilbydes af privatpersoner. Transaktioner inden for den kollaborative økonomi involverer normalt ikke ejerskifte og kan udføres både med henblik på fortjeneste eller uden fortjeneste.<sup>5</sup>

Der er i denne analyse fokuseret på den del af deleøkonomien, der er karakteriseret ved:

- Privatpersoner, der mod betaling (eller anden modydelse) *udfører tjenesteydelser* for andre privatpersoner eller virksomheder, som de forbindes med via en digital platform. Dette inkluderer for eksempel persontransport, rengøring, håndværksopgaver, designarbejde og undervisning. I denne analyse fokuseres der på transport og deling af bolig.
- Privatpersoner, der mod betaling (eller anden modydelse) *lejer fysiske aktiver*, for eksempel bil, bolig, båd, trillebør, ud til andre privatpersoner eller virksomheder, som de forbindes med via en digital platform. Dette inkluderer også for eksempel boligbytte.

<sup>5</sup> Kilde: Europa-Kommissionen, 2016, "En europæisk dagsorden for den kollaborative økonomi".



- Privatpersoner, der alene udlejer aktiver, som er indkøbt med den primære hensigt at bruge aktivet selv. Dermed ses der bort fra borgere/virksomheder, som køber biler, boliger mv. alene med henblik på udlejning over deleøkonomiske platforme (kommercielt formål) og dermed ikke primært til eget brug.

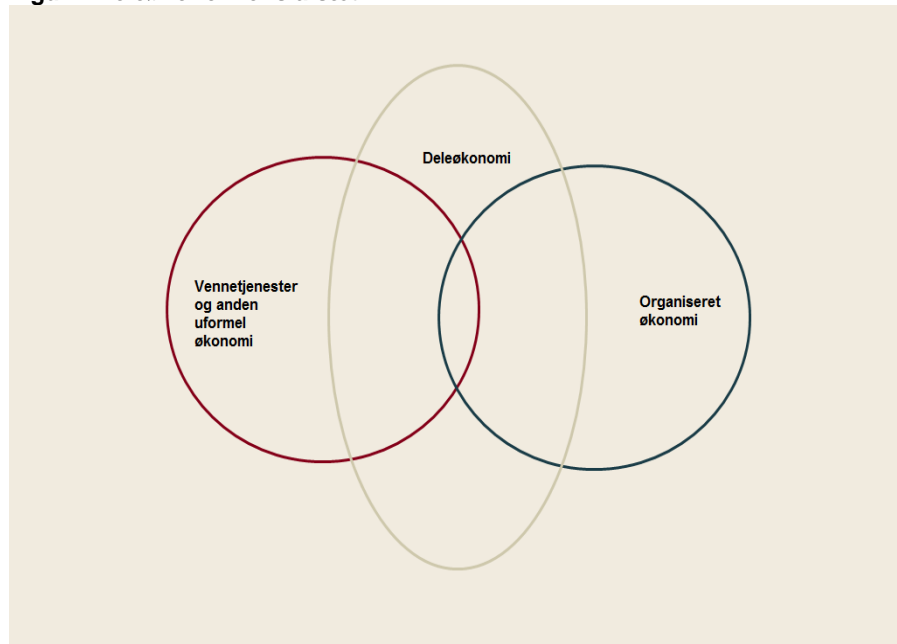
I denne analyse er der fokuseret specielt på tre af de mest udbredte områder af deleøkonomien i Danmark:

- *Samkørsel*: Når privatpersoner tilbyder andre personer en ledig plads (mod betaling), som skal samme vej.
- *Delebiler*: Når privatpersoner udlejer deres bil til andre private.
- *Privat boligudlejning*: Når private udlejer værelser eller en hel bolig til andre private på korttidsbasis, ofte i forbindelse med ferierejser.

## 2.1 DELEØKONOMIENS FORRETNINGSMODEL

Deleøkonomien og digitale platforme gør det muligt at udnytte ledige ressourcer som privatbilen, lejligheden, virksomhedernes maskiner mv. bedre. Deleøkonomien gør det billigere for borgerne for eksempel at leje bil og overnatning. Det kan også være at leje en boremaskine fra en anden person i for eksempel grundejerforeningen i stedet for at købe én. Deleøkonomien gør det samtidigt muligt for privatpersoner at supplere deres primære indkomst. På den måde omfatter deleøkonomien både den organiserede økonomi samt den del af økonomien, der består af hvad der typisk kaldes "vennetjenester", men som har fået en bredere betydning, jf. figur 1.

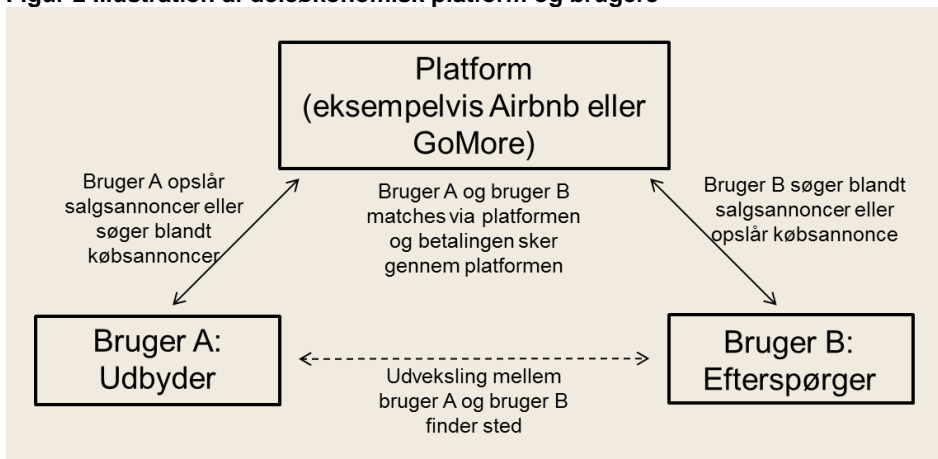
**Figur 1 Deleøkonomiens afsæt**



De digitale platforme matcher udbydere og efterspørgere af et bestemt produkt – hvad enten det er varer eller tjenesteydelser. Matching og betaling sker via platformen, mens udvekslingen af produktet sker direkte mellem udbyder og efterspørger, jf. figur 2.

Platformen giver de enkelte brugere adgang til den relevante information. For udbyderne giver den digitale platform mulighed for at annoncere deres produkter eller at reagere på købsannoncer fra efterspørgerne og nå en langt bredere og mere målrettet gruppe, end hvis annonceringen skete via avisannoncer mv. For efterspørgerne giver platformen på tilsvarende vis mulighed for at søge mange flere (relevante) salgsannoncer end uden platformene og mulighed for at sammenligne priser på konkurrerende produkter. Dette sparer tid og ressourcer i søgningen og giver mulighed for et bedre match og bedre handler. Ofte opkræves et gebyr hos den ene gruppe på markedet, typisk udbyderne, som illustreret i figur 2. Gebyret kan enten være i form af beløb eller information om den enkelte bruger – som kan bruges i kommercielt regi via eksempelvis reklamer på platformen – eller begge dele.

**Figur 2 Illustration af deleøkonomisk platform og brugere**



## 2.2 POTENTIELLE ØKONOMISKE EFFEKTER VED DELEØKONOMISKE PLATFORME

Deleøkonomiske tjenester kan skabe øget produktivitet og værdi i økonomien. Det kan ske ad flere veje.

For det første muliggør deleøkonomien en bedre udnyttelse af de eksisterende ressourcer i økonomien. Det øger produktiviteten og frigiver ressourcer, der kan anvendes andre steder i økonomien. Mange ressourcer – for eksempel boliger, biler, værktøj – kan udnyttes bedre ved at lade andre end ejerne have adgang til dem, når ejeren ikke selv bruger dem. Mange aktiver, som den enkelte ejer, udnyttes således kun mange få timer, i forhold til hvor meget aktivet er til rådighed.

En bedre udnyttelse af ressourcerne kan give miljøgevinster, idet der alt andet lige er et mindre behov for at producere et givent produkt. For de produkter, hvor der er en stor efterspørgsel, kan deleøkonomien gennem en bedre udnyttelse af ressourcerne derudover betyde, at priserne på produkterne falder, idet udbuddet stiger.

Desuden kan deleøkonomiske platforme reducere transaktionsomkostningerne ved at gøre det nemmere for udbydere og efterspørgere at finde det bedste match, jf. figur 2. De deleøkonomiske platforme er også kendt som "multi-sided" eller "two-sided markets". Multi-sided markets er ikke et nyt koncept og kendes blandt andet fra kreditkortselskaber, hvor butikkerne, som har kortterminalerne, er den ene brugergruppe, mens forbrugerne med deres kreditkort er den anden brugergruppe og kortudsteder, og bankerne er "platformen". Et af karakteristikaene ved multi-sided markets er, at der er store såkaldte netværksgevinster mellem de to brugergrupper. Det vil sige, jo flere der er

af én brugergruppe, desto større er gevinsten ved at anvende platformen for den anden brugergruppe, og omvendt. Dermed bliver platformen mere populær, og det har en selvforstærkende effekt. Derved bliver matching af udbydere og efterspørgere mere og mere effektiv og bedre, hvilket vil øge produktiviteten og den økonomiske vækst.

Udbredelsen af deleøkonomiske platforme kan også bidrage til at markedet fungerer bedre ved at informationsniveauet øges og dermed skabe bedre match mellem udbud og efterspørgsel. I udgangspunktet har hverken køber eller sælger fuld viden om fx modpartens præferencer, hvilket resulterer i, at priserne ikke fastsættes optimalt. Dermed bliver der færre transaktioner, hvilket skader både køber og sælger. I en deleøkonomisk kontekst, fx i forbindelse med overnatninger, skal begge parter evaluere hinanden efter et ophold, hvilket øger begge parter information om hinanden. Dette giver forbrugerne mulighed for at vælge den service, der mere præcist møder deres præferencer, da de er mere informerede om det produkt, der udbydes. Også udbyderne får nemt information om efterspørgslen efter deres produkt, og kan dermed justere tilsvarende.<sup>6</sup> Dermed fordeles ressourcerne i økonomien i højere grad efter den enkelte aktørs præferencer, hvilket er mere optimalt.

For mere traditionelle udbydere af overnatningsmuligheder, kan det være vanskeligt for forbrugerne at gennemskue kvaliteten af overnatningsstedet ud fra oplysningerne på platformen. Samtidig får udbyderne sjældent feedback fra gæsterne efter endt ophold.

Deleøkonomien skaber derudover større diversitet i udbuddet, fx af overnatningsmuligheder, og flere kan derfor få deres præferencer opfyldt. Disse forhold øger potentielt antallet af transaktioner på længere sigt.<sup>7</sup>

Deleøkonomiske platforme kan desuden øge produktiviteten i økonomien gennem øget konkurrence. Deleøkonomiske tjenester konkurrerer som regel med etablerede virksomheder på allerede eksisterende markeder. I det deleøkonomiske tjenester kan have en højere produktivitet – blandt andet gennem bedre ressourceudnyttelse – vil tilkomsten af disse tjenester betyde, at konkurrencen på de eksisterende markeder intensiveres. En øget konkurrence kan føre til økonomisk vækst gennem lavere priser, øget innovation mv.

Deleøkonomiske tjenester gavner også brugerne direkte i form af øget disponibel indkomst. Dels kan brugerne supplere deres primære indkomst med udlejning af aktivet, dels kan brugerne ofte købe varer og tjenester til lavere priser som følge af øget variation af varer og tjenester, den øgede konkurrence og ofte højere produktivitet.

Deleøkonomien åbner også muligheder for etablerede aktører i både den private og offentlige sektor. Virksomheder og offentlige institutioner kan lade sig inspirere af de deleøkonomiske forretningsmodeller til at blive mere ressourceeffektive, og de kan bruge de nye forbrugsmuligheder i deleøkonomien til større valgfrihed og fleksibilitet, jf. boks 1.

### **Boks 1 Virksomheders og det offentliges muligheder i deleøkonomien**

#### Virksomheder

DI har offentliggjort en analyse af gevinsterne af, at danske virksomheder i højere grad benytter deleøkonomiske platforme til at dele uudnyttet kapacitet med hinanden (*DI Analyse 2016, "Deleøkonomi blandt virksomheder kan give danskerne mindst 1 mia. kr. mere mellem hænderne"*). Hvor denne strategi har fokus på deleøkonomiske tjenester, som foregår mellem borgerne, har DI's analyse fokus på deleøkonomiske tjenester mellem virksomheder i Danmark (det vil sige B2B).

<sup>6</sup> Kilde: Europa-kommissionen 2016: *Collaborative Business Models and Efficiency – Potential Efficiency Gains in the European Union*

<sup>7</sup> Kilde: Europa-kommissionen 2016: *Collaborative Business Models and Efficiency – Potential Efficiency Gains in the European Union*

På baggrund af DI's virksomhedspanel vurderes det, at der er større potentiale for at udnytte overskudskapacitet i maskiner, end der er i bygninger, samt at potentialet er størst i maskin- og metalindustrien.

På baggrund af beregninger fra DREAM har DI vurderet, at der på kortere sigt er et potentiale for, at deleøkonomiske tjenester mellem virksomhederne kan løfte BNP med 1,7 mia. kr. Løftet i produktiviteten vurderes at medføre et løft i den disponible indkomst, svarende til 1 mia. kr. Det anføres endvidere, at såfremt virksomhederne deler al deres overskudskapacitet, vil det kunne løfte BNP med 3,9 mia. kr.

Et specifikt udviklingsområde af relevans for virksomheder er det finansielle marked, hvor der er opstået nye finansieringsløsninger uden om eksisterende pengeinstitutter, herunder crowdfunding. Crowdfunding er en alternativ finansieringsform, hvor projekter, virksomheder eller privatpersoner henter bidrag eller investeringer fra et stort antal mennesker. Ved lånebaseret crowdfunding eller Peer-2-Peer lending låner private og professionelle investorer direkte til virksomheder uden om traditionelle banker typisk via en internetbaseret platform. Det betyder, at der kan være mange investorer om at finansiere en enkelt virksomheds lån.

#### Det offentlige

Kommuner må i dag i begrænset omfang sælge eller udleje (tilfældig og ikke-afskaffelig) overskudskapacitet for at undgå unødigt spild. Det skal foregå inden for de gældende rammer, som skal sikre, at der ikke sker konkurrenceforvriddning overfor kommercielle aktører, eller at kommuner spekulerer i at opbygge overkapacitet, som kan anvendes kommercielt.

Der vurderes at være en stigende interesse blandt kommunerne for at blive bedre til at udnytte mulighederne i deleøkonomien. Det afspejler sig i, at der er igangsat en række projekter rundt om i landet med det formål at finde frem til deleøkonomiske løsninger på aktuelle problemstillinger.

Et eksempel er det gennemførte partnerskab "DAC deleby". Partnerskabet bragte kommuner, virksomheder, organisationer og borgere sammen om at udvikle og udbrede deleøkonomiske forretningsmodeller med afsæt i en række udvalgte "delebyer" rundt om i Danmark.

De lavere transaktionsomkostninger skabt af platformene kan i et vist omfang modsvares af øgede omkostninger i forbindelse med tvister, ansvar i forbindelse med skader mv. Ligeledes kan der være en indirekte omkostning for ejerne af ressourcerne – hvad enten der er tale om boliger, biler, værktøj – når de mister råderetten over disse ressourcer, i forbindelse med at andre får adgang til dem.

I forbindelse med overnatninger peges også på, at der i nogle større byer kan opstå problemer med støj, trængsel, mangel på parkeringspladser mv.<sup>8</sup>

Deletjenester kan være omfattet af skatte- og afgiftssystemets bagatelgrænser mv., for eksempel momsregistreringsgrænser. Regelefterlevelsen kan også svækkes.

I det omfang udbredelsen af deleøkonomien skyldes, at deleøkonomiske tjenester har lavere omkostninger end helt sammenlignelige etablerede virksomheder som følge af lempeligere beskatning eller mindre direkte regulering, kan det isoleret set medføre et samfundsøkonomisk tab, hvis mindre produktive virksomheder udkonkurrerer mere produktive virksomheder. Det skal holdes op mod, at en effektiv og dynamisk konkurrence, hvor nye virksomheder kan træde ind på markedet og udfordre etablerede virksomheder.

En skatte- eller afgiftsmæssig favorisering af indkomst fra en deleøkonomisk tjeneste eller muligheden for at undgå at betale den korrekte skat kan medføre, at de enkelte

<sup>8</sup> Kilde: Europa-kommissionen 2016: *Collaborative Business Models and Efficiency – Potential Efficiency Gains in the European Union*

aktørers arbejdskraft allokeres til deleøkonomiske tjenester, selvom indsatsen af deres arbejdskraft muligvis havde været mere produktiv i andre erhverv.

## 2.3 ANVENDT METODE OG DATAGRUNDLAG

Der findes meget få data og analyser, både i Danmark og internationalt, som gør det muligt at lave en præcis opgørelse af deleøkonomiens omfang, formodede potentiale eller deleøkonomiens implikationer for økonomien. Det skyldes blandt andet, at der ikke findes en fælles afgrænsning af, hvilke virksomheder der kan betragtes som deleøkonomiske, men også at der ikke findes officiel statistik herfor. Det hænger sammen med, at deleøkonomien stadig er et relativt nyt begreb, der afgrænses forskelligt afhængig af sammenhæng.

For at opnå et solidt fagligt grundlag for analysen er der indhentet data fra en række forskellige kilder. Blandt andet har Erhvervsstyrelsen gennem dialog med de største deleøkonomiske aktører på det danske marked fået adgang til virksomhedsdata, der kan hjælpe med at kvalificere et bud på omfanget af transaktioner på de to af de mest udbredte områder af deleøkonomien – transport (samkørsel og biludlejning) og privat boligudlejning, jf. tabel 2.

**Tabel 2 Metode og datagrundlag**

Type data	Fremgangsmåde
Kvalitativ undersøgelse	Indledningsvist blev der gennemført en række kvalitative interviews med i alt otte personer, hvoraf fire var brugere og fire var udbydere af deleøkonomiske tjenester. Interviewene blev gennemført i perioden maj-juni måned 2015. Interviewene havde til formål at afdække motivationsfaktorer for at udbyde og anvende deleøkonomiske tjenester, identificere mulige barrierer og potentialer i brugen af tjenesterne samt at udpege centrale overvejelser og perspektiver i forhold til reguleringen på området.
Webbaseret brugerundersøgelse	På baggrund af svarene fra de kvalitative interviews blev der udarbejdet et spørgeskema til brug for en internetbaseret spørgeundersøgelse. Undersøgelsen blev foretaget af Wilke.  Wilke har i brugerundersøgelsen indsamlet besvarelser fra i alt 9.850 personer mellem 18 og 65 år, hvoraf har 1.363 har brugt deleøkonomien på forskellig vis og i forskellige grader, svarende til ca. 14 pct. af de interviewede. Besvarelserne er indsamlet som web- og telefoninterviews.
Kontakt til platforme	De udvalgte deleøkonomiske platforme i analysen blev kontaktet med henblik på at få adgang til en række virksomhedsspecifikke data.  De deleøkonomiske platforme har efterfølgende bidraget til analysen med forskelligt virksomhedsdata om forretningsmodellerne, transaktioner på platformen, antal medlemmer, omsætning mv.
Desk research	Der er blevet indhentet en lang række data gennem almindelig desk research i form af videnskabelige artikler, rapporter om deleøkonomi fra andre medlemslande og EU mv.
Samfundsøkonomiske beregninger	DREAM har foretaget en økonomisk analyse af, hvordan de tre udvalgte deleøkonomiske platforme kan forventes at påvirke samfundsøkonomien.
Samarbejde med Danmarks Statistik	Danmarks Statistik har som en del af den årlige indsamling; It-anvendelse i befolkningen, udarbejdet tillægsspørgsmål der omhandler aktivitet i deleøkonomien i 2015 og 2017.

## 3. DELEØKONOMIENS OMFANG

De seneste fem år har der internationalt været en stærk vækst i etableringen af nye deleøkonomiske platforme, og en række internationale analyser peger på, at der forventes yderligere vækst på området.<sup>9</sup> Europa-Kommissionen skønner, at det samlede forbrug på deleøkonomiske platforme i EU i 2015 var på 28 mia. euro<sup>10</sup>, hvor det største forbrug er i transportbranchen, herunder delebiler og samkørsel.

En opgørelse fra starten af 2017 estimerede, at der på det tidspunkt eksisterede ca. 140 digitale platforme med en formidlerrolle i Danmark, hvoraf en del kan betegnes som deleøkonomiske, og godt halvdelen er af dansk oprindelse.<sup>11</sup> En optælling fra 2015 estimerer, at der var ca. 7.500 deleøkonomiske platforme på verdensplan<sup>12</sup>.

Et forsigtigt skøn er, at det samlede forbrug på deleøkonomiske platforme i Danmark inden for de to områder i 2015 var på mellem 425 mio. kr. og 625 mio. kr.<sup>13</sup> I dag er dette tal formentlig højere, blandt andet som følge af væksten i overnatninger, men det kan ikke vurderes præcist.

### 3.1 DELEØKONOMIENS UDBREDELSE

I 2017 har hver femte dansker benyttet sig af mulighederne inden for deleøkonomien, enten som bruger eller udbyder<sup>14</sup>. Det kan ses i forhold til en undersøgelse Erhvervsstyrelsen fik lavet i 2015, som viste at 14 pct. var aktive i deleøkonomien. Tallene er dog ikke direkte sammenlignelige.

Der er flere danskere, der efterspørger tjenesteydelser på deleøkonomiske platforme, end der er danskere, der udbyder tjenesteydelser. Ca. 17 pct. af befolkningen har købt og lejet igennem deleøkonomiske tjenester, mens kun 4 pct. udbyder tjenesteydelser på deleøkonomiske tjenester. 2 pct. af befolkningen er både aktive som købere og udbydere, jf. figur 3.

---

<sup>9</sup> Nesta, making sense of the UK collaborative economy 2014.

<sup>10</sup> European agenda for the collaborative economy – supporting analysis, COM(2016) final.

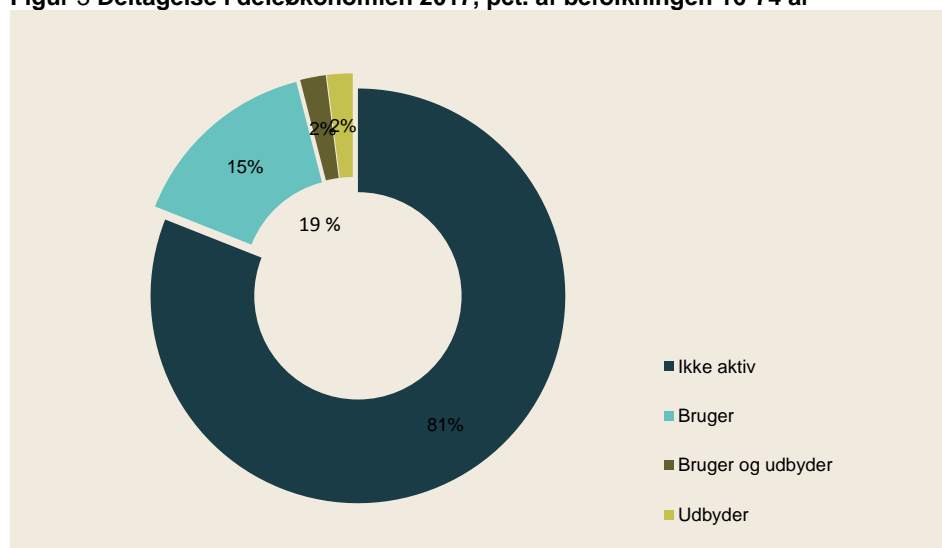
<sup>11</sup> Innovationlab, 2015 samt Erhvervsstyrelsen. Bemærk der i denne optælling inkluderes salg (ejerskifte) af fysiske ting mellem privatpersoner.

<sup>12</sup> Compare and Share, "What we know about the Global Sharing Economy", marts 2015

<sup>13</sup> Beregningerne er baseret på offentliggjorte omsætningstal og virksomhedsinterviews.

<sup>14</sup> Danmarks Statistik, It-anvendelse i befolkningen (tema), deleøkonomi

**Figur 3 Deltagelse i deleøkonomien 2017, pct. af befolkningen 16-74 år**

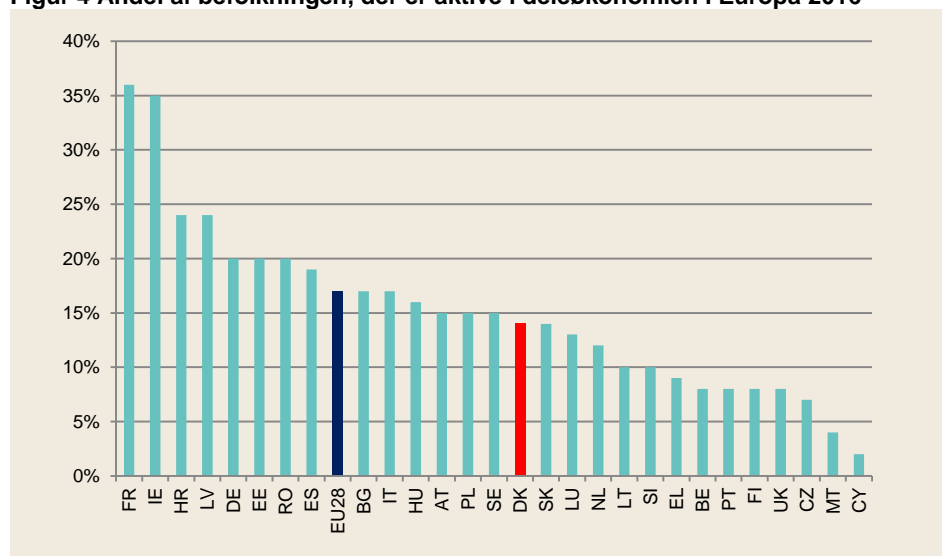


Anm.: Oplysningerne kommer fra statistikken 'It-anvendelse i befolkningen 2017'. Undersøgelsen er baseret på resultaterne fra 4.333 gennemførte interviews i marts-maj 2017, blandt et repræsentativt udsnit af den danske befolkning i alderen 16-74 år.

Kilde: Danmarks Statistik, It-anvendelse i befolkningen (tema), deleøkonomi 2017.

En europæisk undersøgelse viser, at Frankrig og Irland er de lande i EU, hvor flest borgere – omkring 35 pct. – bruger deleøkonomiske platforme. Danmark ligger i undersøgelsen under det europæiske gennemsnit på 17 pct., idet det blot er 14 pct. af befolkningen i Danmark, der bruger deleøkonomiske platforme<sup>15</sup>, jf. figur 4.<sup>16</sup>

**Figur 4 Andel af befolkningen, der er aktive i deleøkonomien i Europa 2016**



Kilde: Eurobarometer (2016), The use of collaborative platforms

En analyse finder, at danskerne i gennemsnit er aktive i deleøkonomien i samme omfang som amerikanerne, jf. tabel 3.

<sup>15</sup> Kilde: Eurobarometer (2016), The use of collaborative platforms, Anm.: I undersøgelsen er Europæerne blevet spurgt om brugen af deleøkonomiske platforme der formidler tjenesteydelser, og hvorvidt de har brugt dem.

<sup>16</sup> Eurobarometer-undersøgelsen anvender en definition af deleøkonomi, som ikke er fuldt sammenlignelig med den anvendte definition af deleøkonomi i denne analyse.

**Tabel 3 Danskernes og amerikanernes brug af udvalgte digitale tjenester**

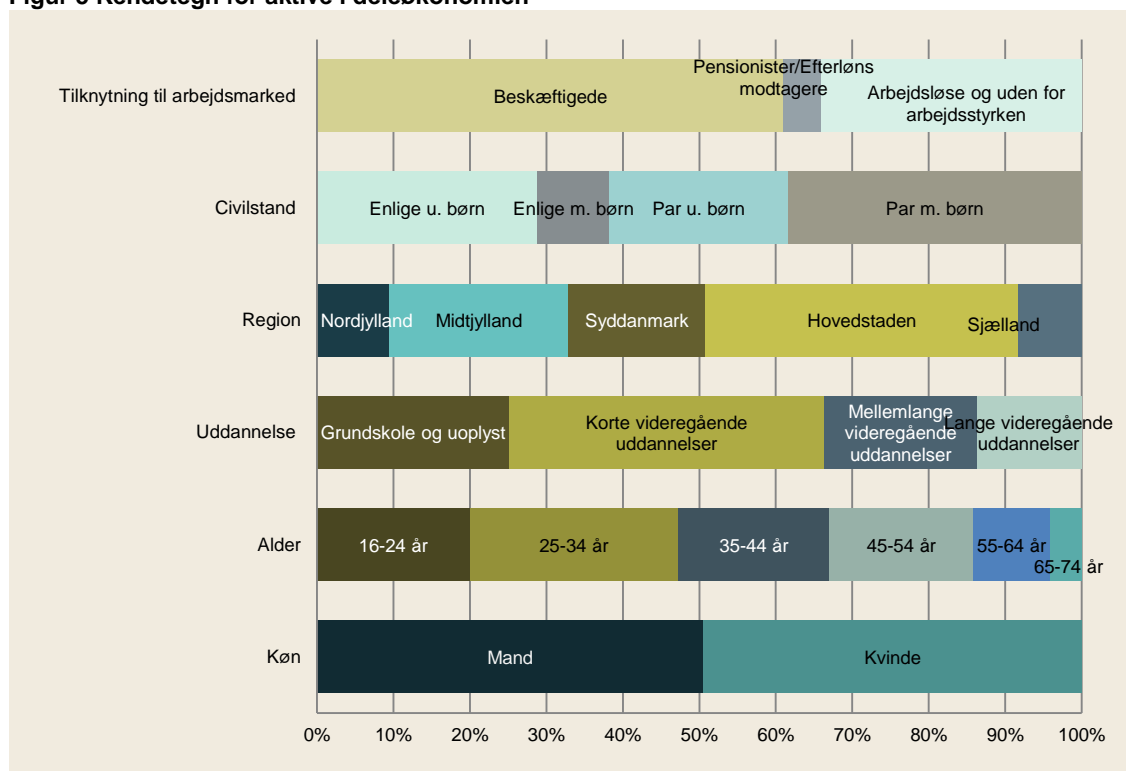
Spørgsmål	Danmark (pct.)	USA (pct.)
Køber du nogensinde brugte eller "second hand" varer fra hjemmesider, som for eksempel Ebay eller Den Blå Avis	48	50
Hyrer du nogensinde nogen til at løse en opgave eller husholdningsarbejde via en online tjeneste, som for eksempel TaskRabbit eller Upwork?	4	4
Lejer du nogensinde tøj eller andre produkter i en begrænset tidsperiode via en hjemmeside, som for eksempel Rent a Runway eller Resecond?	3	2
Har du nogensinde givet penge til at støtte et fundraising projekt på en hjemmeside, som for eksempel Kickstarter GoFundMe?	6	22
Har du nogensinde overnattet i et privat hjem, som du bookede via en online tjeneste, som Airbnb eller HomeAway?	10	11

Kilde: Potentialet i den digitale økonomi, Dansk Erhvervs Perspektiv 2016, Dansk Erhverv.

### 3.2 HVEM ER AKTIVE I DELEØKONOMIEN OG HVORFOR?

Den største andel af de aktive i deleøkonomien er mellem 25 år og 34 år, har en kort videregående uddannelse og er fra hovedstadsområdet. Over halvdelen har fast arbejde, og lidt under halvdelen er i parforhold og har børn, jf. figur 5.

**Figur 5 Kendetegn for aktive i deleøkonomien**



Kilde: Danmarks Statistik, It-anvendelse i befolkningen (tema), deleøkonomi 2017.



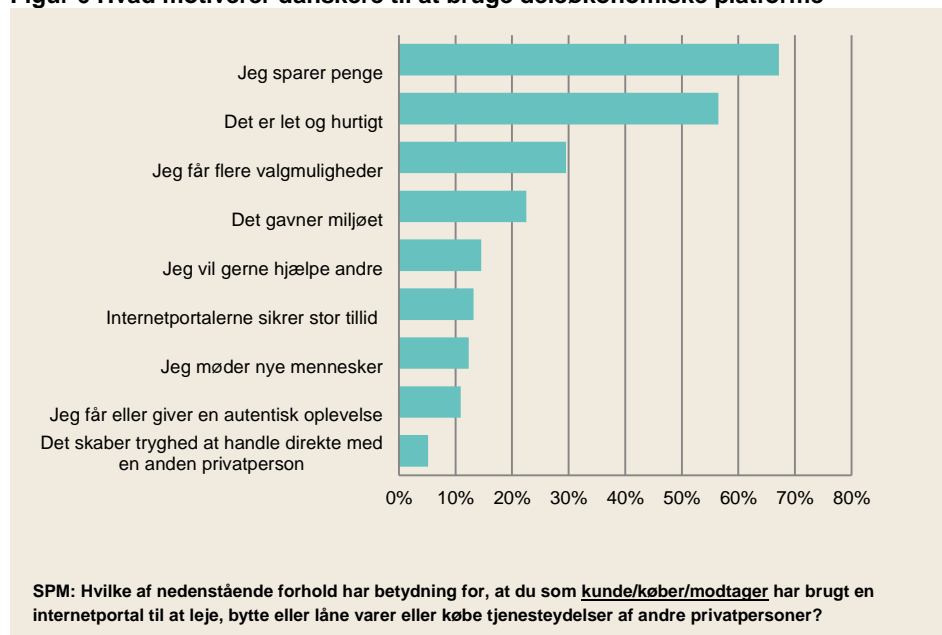
Cirka halvdelen af de danskere, der har været aktive i deleøkonomien i 2017, har en årlig indkomst over de 300.000 kr., som er den gennemsnitlige personindkomst for hele landet.<sup>17</sup>

Der er flest aktive borgere i de fire største danske byer. I Københavns Kommune har 19 pct. af borgerne brugt en deleøkonomisk tjeneste i 2017, mens det samme gælder for under 1 pct. af borgerne i landets landdistriktskommuner.<sup>18</sup> Det hænger formentlig sammen med, at både udbuddet af boliger og efterspørgslen fra turister forventes at være større i storbyer.

En undersøgelse fra 2015, om danskernes deltagelse i deleøkonomien, jf. figur 6, belyser blandt andet, hvad der motiverer danskerne til at være aktive i deleøkonomien..

For de danskere, der *har brugt* deleøkonomiske platforme i 2015, er det især forventningen om en økonomisk gevinst og let tilgængelighed til de ønskede produkter og tjenesteydelser, der har motiveret dem. 67 pct. mener, at de kan spare penge ved at bruge deleøkonomiske platforme. Over halvdelen mener, at det er let og hurtigt at bruge deleøkonomiske platforme. En fjerdedel nævner endvidere miljøhensyn som begrundelse for at bruge deleøkonomiske platforme, jf. figur 6.

**Figur 6 Hvad motiverer danskere til at bruge deleøkonomiske platforme**



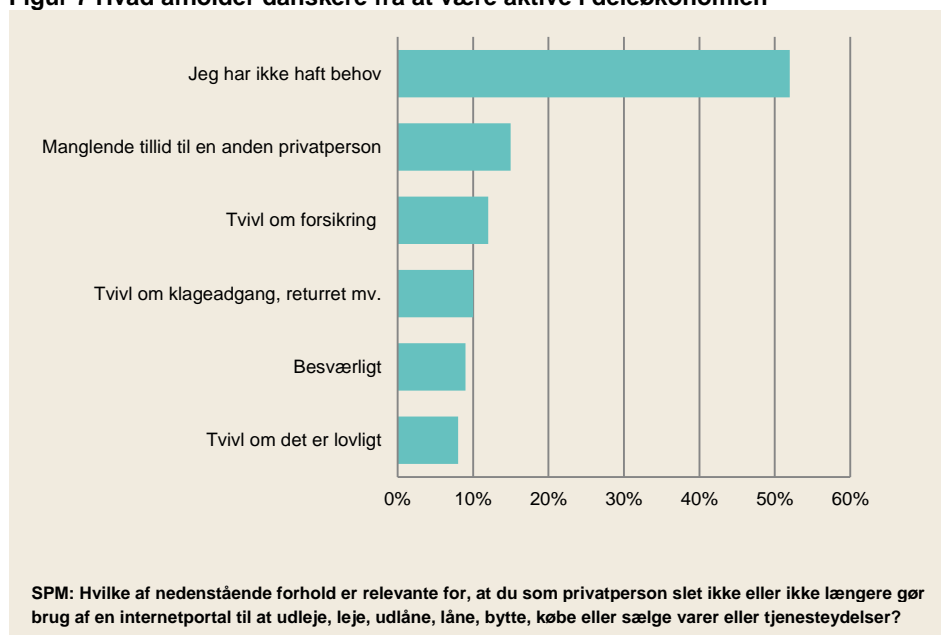
Kilde: Deleøkonomiens udbredelse blandt danskerne, Wilke, 2015. Udarbejdet for Erhvervsstyrelsen.

Hos dem, der *ikke* er aktive i deleøkonomien, er den overvejende årsag hertil, at de ikke har haft behovet (52 pct.). 15 pct. angiver, at det er manglende tillid til andre privatpersoner ved deleøkonomiske transaktioner, der holder dem tilbage, jf. figur 7.

<sup>17</sup> Kilde: Danmarks Statistik, tabel: INDKP104. Anm.: I 2015 var den gennemsnitlige indkomst på 308.144 kr. I København var den 314.970 kr.

<sup>18</sup> Kilde: Danmarks Statistik, It-anvendelse i befolkningen (tema), deleøkonomi 2017. Adm.: Anvendelse fordelt på kommune er usikre grundet stikprøvens størrelse.

**Figur 7 Hvad afholder danskere fra at være aktive i deleøkonomien**

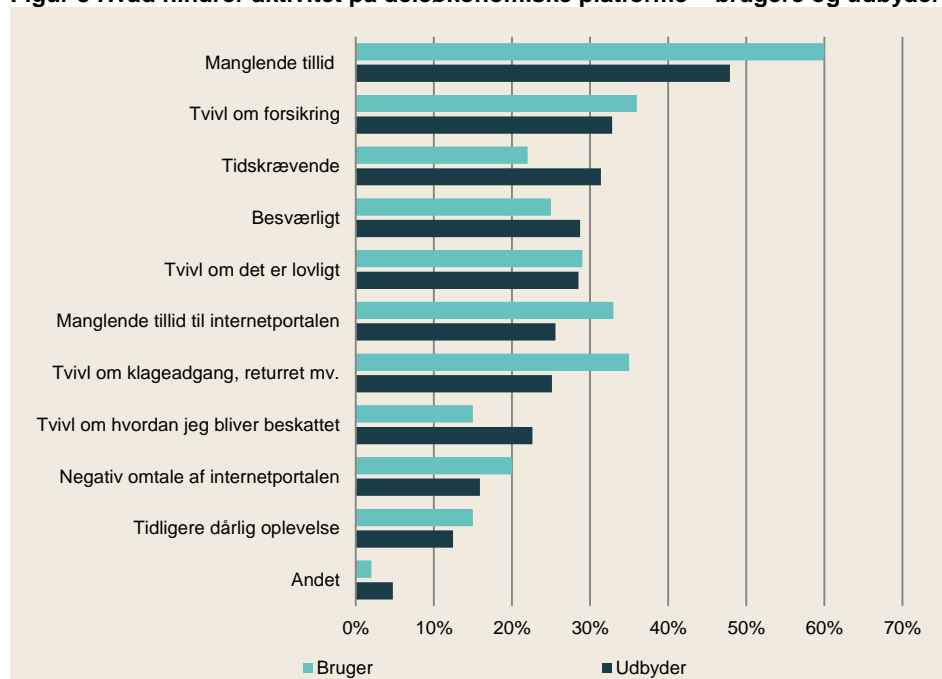


Kilde: Deleøkonomiens udbredelse blandt danskerne, Wilke, 2015. Udarbejdet for Erhvervsstyrelsen.

Gruppen, der er aktive i deleøkonomien, ser en række konkrete hindringer for yderligere brug af deleøkonomiske platforme. 60 pct. af brugerne peger på manglende tillid til den privatperson, der handles med, som en barriere for at bruge deleøkonomien. Omkring en tredjedel er i tvivl om enten forbrugerrettigheder, skattespørgsmål eller forsikring i forbindelse med at benytte sig af deleøkonomien. Der er kun forholdsvis små forskelle mellem brugere og ikke-brugere i vurderingen af barriererne, jf. figur 8.

37 pct. af danskerne, der har brugt en deleøkonomisk platform inden for de seneste 12 måneder, forventer at benytte deleøkonomien mere i det kommende år, mens 6 pct. ikke forventer at benytte deleøkonomien det næste år.

**Figur 8 Hvad hindrer aktivitet på deleøkonomiske platforme – brugere og udbydere**



**SPM udbyder: Hvilke af nedenstående forhold kan være en hindring for dig, når du som sælger/udbyder skal bruge en internetportal til at udleje eller udlåne varer eller sælge tjenesteydelser til andre privatpersoner?**

**SPM bruger: Hvilke af nedenstående forhold kan være en hindring for dig, når du som kunde/køber/modtager skal bruge en internetportal til at leje, bytte eller låne varer eller købe tjenesteydelser af andre privatpersoner?**

Anm: De procentvise andele i figuren er beregnet ud fra; den del af de aktive i deleøkonomien, der i spørgeskemaundersøgelsen aktivt har taget stilling til spørgsmålet. Tallene summer ikke til 100 pct., da respondenterne har haft mulighed for at afkrydse flere felter.

Kilde: Deleøkonomiens udbredelse blandt danskerne, Wilke, 2015. Udarbejdet for Erhvervsstyrelsen.

## 4. SAMFUNDSØKONOMISKE KONSEKVENSER AF UDVALGTE DELEØKONOMISKE TJENESTER

For at få et billede af, hvordan forskellige deleøkonomiske tjenester kan forventes at påvirke den danske økonomi, er der taget udgangspunkt i tre af de mest udbredte områder af deleøkonomien i Danmark: samkørsel, delebil og indkvartering/overnatning.

### 4.1 SAMKØRSEL

Samkørsel er, når privatpersoner, der skal køre en bestemt rute, tilbyder andre personer, som skal samme vej, en ledig plads i bilen mod betaling. Dermed kan flere personer dele omkostningerne til turen.

GoMore samkørsel har ifølge GoMore over 645.000 danske medlemmer. Gennemsnitligt er der 4.000 ledige ture på platformen per dag, og i weekenderne er tallet lidt højere. Hver måned bliver 28.000 samkørselsture formidlet gennem platformen i Danmark, globalt formidles 120.000 ture månedligt.<sup>19</sup> Den gennemsnitlige tur er på omkring ca. 230 km. De udbudte ture er typisk mellem de større byer i Danmark, og den gennemsnitlige pris for en tur er ca. 0,5 kr. pr. kilometer.<sup>20</sup> Kilometerprisen er typisk højere for de kortere ture end for de lidt længere ture.

GoMores indtjening kommer fra et gebyr, der opkræves, når der betales for en tur, som er arrangeret gennem platformen. Platformens indtjening er således baseret på et "Fee-per-transaktion" opgjort som en fast andel af transaktionens værdi. Ifølge GoMore var der i 2016 transaktioner på platformen for omkring 200 mio. kr., hvilket både dækker transaktioner i forhold til privat udlejning, samkørsel og GoMore's øvrige forretningsområder. I 2017 forventes ifølge GoMore en årlig omsætning mellem 150 mio. kr. og 200 mio. kr.<sup>21</sup>

Da samkørsel hovedsageligt bliver brugt til længere køreture, som aftales i god tid, konkurrerer samkørsel i høj grad med kollektiv transport, herunder bus og tog,<sup>22</sup> mellem landsdele, og privat kørsel, hvor den enkelte kører turen alene i bil. Samkørsel vurderes kun i beskedent omfang at være i konkurrence med taxi-kørsel.<sup>23</sup>

### 4.2 DELEBILER

Delebiler udgør et stort, uudnyttet potentiale. Ifølge Ellen MacArthur Foundation er en typisk personbil i Europa i gennemsnit kun i brug 8 pct. af tiden.<sup>24</sup> Der er derfor et ressourcebesparende og økonomisk potentiale for deling af biler.

Der er omkring 11.350 danske debiler,<sup>25</sup> heraf omkring 10.000 der bliver delt mellem private, 850 bybiler (delebiler uden fast stamplads) og ca. 500 kommercielt ejede

<sup>19</sup> En tur er defineret ved antallet af personer, som udbyder persontransport i sin bil, ganget med antallet af ledige pladser i bilen.

<sup>20</sup> Jf. GoMore September 2017.

<sup>21</sup> <http://www.business.dk/transport/vi-konkurrerer-mere-med-toget-end-med-uber>

<sup>22</sup> Der er ikke medtaget flytransport i den kollektive transport.

<sup>23</sup> <http://www.business.dk/transport/vi-konkurrerer-mere-med-toget-end-med-uber>

<sup>24</sup> Ellen MacArthur Foundation: Growth within: A circular economy vision for a competitive Europe

<sup>25</sup> Danske debiler

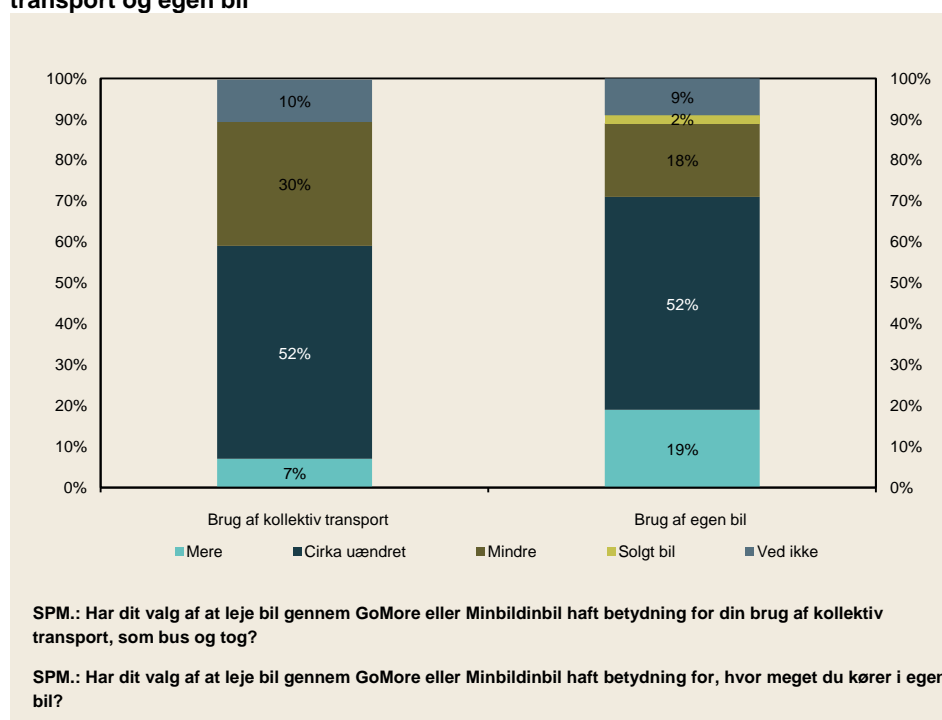
delebiler. GoMore formidler gennemsnitligt 4.500 private biludlejninger om måneden i Danmark.

Platformene der formidler privatudlejning er i konkurrence med almindelige biludlejningsvirksomheder samt delebilsclubber. GoMore, SnappCar og andre delebilsplatforme adskiller sig fra mere kommercielle delebilsclubber som Hertz delebil og Letsgo ved, at brugerne udlejer deres egne biler og derved ikke biler, som er blevet købt med udlejning for øje.

På samme måde som GoMore samkørsel skaber delebilsplatformene typisk omsætning ved at tage et gebyr for hver enkelt transaktion mellem brugerne på platformen. Lejeren betaler et mindre gebyr, mens udlejeren typisk betaler en lidt større andel af transaktionsprisen, som blandt andet skal dække forsikringer i forbindelse med udlejning.

Delebiler har potentialet til at gøre en del af den kollektive trafik overflødig. Delebiler kan også betyde, at brugerne er mindre tilbøjelige til at bruge egen bil. Der er ikke noget entydigt billede af, hvad delebiler betyder for brugen af henholdsvis kollektiv transport og egen bil. Undersøgelsen af danskernes aktivitet i deleøkonomien indikerer dog, at delebiler vil føre til et mindre fald i brugen af kollektiv transport (30 pct. svarer "mindre" mod 7 pct., der svarer "mere"), mens de adspurgte samlet set umiddelbart forventer et uændret brug af egen bil (lige mange svarer "mere" og "mindre"), jf. figur 9.

**Figur 9 Betydning af leje af bil via GoMore eller Snappcar for brug af kollektiv transport og egen bil**

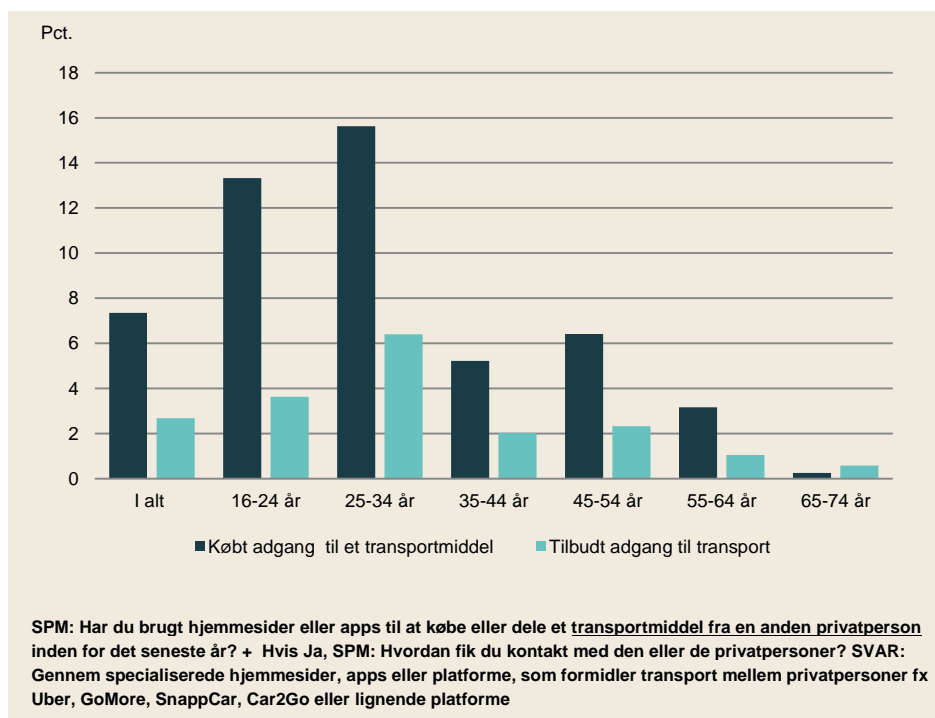


Kilde: Deleøkonomiens udbredelse blandt danskerne, Wilke, 2015. Udarbejdet for Erhvervsstyrelsen.

Anm: MinBilDinBil hedder nu Snappcar

7 pct. af danskerne har købt transport via delebilsordninger. Det svarer til, at ca. 310.000 personer har købt en eller flere samkørselsture eller brugt delebiler. 3 pct. har solgt adgang til transport. Det er især den yngre del af befolkningen, der køber og sælger transport i deleøkonomien, 16 pct. af danskerne mellem 24 år og 35 år har købt adgang og 6 pct. har udbudt eget køretøj, jf. Figur 10.

**Figur 10** Danskere, der har brugt internettet til at købe/sælge adgang til transport i form af delebiler og samkørsel via portaler som GoMore og SnappCar i 2017



Kilde: Danmarks Statistik, It-anvendelse i befolkningen (tema), deleøkonomi 2017.

Det er opgjort, at den årlige vækstrate for delebilisme i Europa er 40 pct., og at væksten forventes at nå et mæthedspunkt i 2020, hvor det forventes, at 0,5 pct. af al kørsel vil være i delebiler eller samkørsel.<sup>26</sup> I disse tal omfatter delebilisme både over privat og virksomhedsdrevet deling af biler samt samkørsel.

### 4.3 PRIVAT BOLIGUDLEJNING

Privat boligudlejning, hvor brugerne af de deleøkonomiske platforme udlejer deres bolig eller lejer andre personers bolig, er en af de mest udbredte deleøkonomiske tjenester på verdensplan og i Danmark. Inden for privat boligudlejning findes der flere forskellige deleøkonomiske platforme, såsom Airbnb, Homeexchange og LoveHomeSwap, hvor Airbnb er den klart største.

Airbnb blev i 2016 værdisat til ca. 200 mia. kr.<sup>27</sup>, og den globale omsætning for 2015 var på omkring 6 mia. kr. Airbnb's indtjening er baseret på et fee-per-transaktion, hvor der både tages et gebyr hos lejer og udlejer. Gebyret for lejer er typisk omkring 3 pct. af udlejningsprisen, mens gebyret for udlejer ligger på 6-12 pct.<sup>28</sup> Andre formidlere af overnatning, som for eksempel LoveHomeSwap, tager et fast abonnement for at formidle adgang til at "bytte" boliger med andre abonnenter.

Airbnb har offentliggjort, at der i Danmark i perioden april 2016 til 2017 var ca. 31.000 aktive værter med en typisk årlig indkomst på 14.600 kr., hvilket svarer til, at udlejerne havde indtægter for ca. 450 mio. kr. (efter de har betalt gebyr til Airbnb). Airbnb angiver samtidig, at ca. 732.000 gæster i perioden brugte platformen til at finde overnatning i

<sup>26</sup> Growth within: A circular economy vision for a competitive Europe.

<sup>27</sup> The New York Times, Leslie Picker, juni 2016.

<sup>28</sup> Ifølge Airbnb Danmark.

Danmark. Gæsterne rejser i gennemsnit i grupper á 2 personer og bliver 4 dage. Dette svarer til ca. 3 mio. overnatninger.<sup>29</sup>

**Tabel 4 Udvalgte nøgletal for Airbnb i Danmark**

	2013	2014	2015	2016
Antal gæster	60.000	150.000	405.000	732.000
Gennemsnitlig gruppestørrelse (antal personer)	-	-	2,5	2
Estimeret antal overnatninger	252.000	630.000	1.701.000	2.928.000
Gennemsnitlig opholdslængde (antal dage)	-	-	4,2	4
Nætter en typisk bolig udlejes over et år			22	22
Gennemsnitlig indtjening pr. udlejer (kr.)			13.800	14.600
Samlet nettoindtjening (mio. kr.)			289,8	452,8

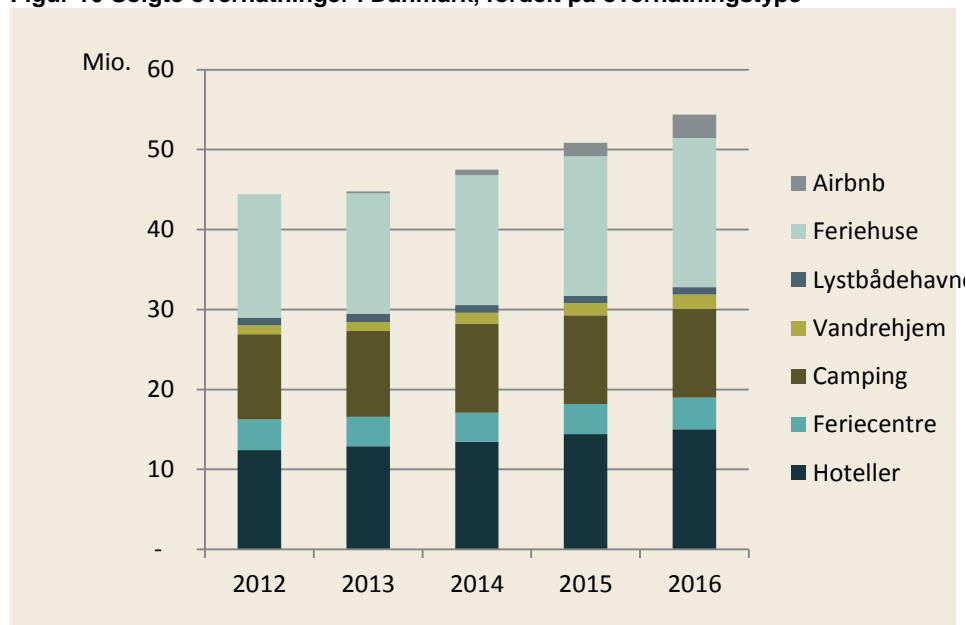
Anm.: Nettoindtjening er den indtjening, som udlejerne har efter at have betalt gebyr til Airbnb. Under forudsætning af at den gennemsnitlige pris for udlejning af bolig i 2015 var 684 kr., svarer det til en nettoindtjening på ca. 410 mio. kr., hvilket ligger noget over 289 mio. kr. i 2015, som Airbnb selv har rapporteret.

Anm.: Årligt antal overnatninger er beregnet som årligt antal gæster ganget med gennemsnitlig opholdslængde.

Kilde: Airbnb i Danmark, et overblik, Airbnb 2015 og 2017 og Børsen via Ritzau og egne beregninger.

Til sammenligning viser tal fra Danmarks Statistik, at der i 2016 var ca. 51 mio. overnatninger på hoteller, i feriehus, vandrehjem og på campingpladser mv.<sup>30</sup> Der var omtrent 54 mio. solgte overnatninger igennem deleøkonomiske platforme, herunder Airbnb. Det vurderes på den baggrund, at Airbnb stod for ca. 5 pct. af alle overnatninger i 2016, jf. figur 11.

**Figur 10 Solgte overnatninger i Danmark, fordelt på overnatningstype**



Kilde: Danmarks Statistik, Statistikbanken (Turist), Airbnb samt egne beregninger.

Et øget udbud af overnatninger fra eksempelvis Airbnb kan være med til at tiltrække og imødekomme et større antal turister i de kommende år. En prognose fra VisitDenmark vurderer, at væksten i turisme kommer til at fortsætte med 1 til 3 pct. årligt frem til 2018.

<sup>29</sup> 732.000\*4 =ca. 2,9 mio.

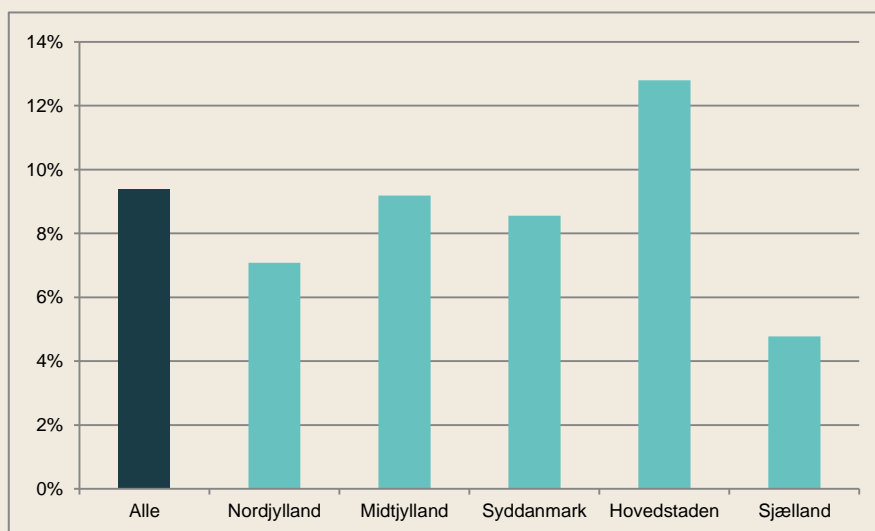
<sup>30</sup> Danmarks Statistik, www.statistikbanken/TURIST.

Dette baseres blandt andet på en vækst på 7,5 pct. i 2014 og de generelle forventninger til økonomien i de lande, vi normalt modtager turister fra.

I højsæsoner kan privat boligudlejning gennem et øget udbud af overnatningsmuligheder desuden gøre det lettere for turister at finde overnatning ved de mest populære turistdestinationer, som eksempelvis større byer og populære kyststrækninger.

Godt 9 pct. af befolkningen har således inden for det seneste år købt eller solgt overnatning på en deleøkonomisk platform, for Region Hovedstaden er det over 12 pct., jf. figur 11.

**Figur 11 Andel danskere, der har købt eller solgt overnatning gennem en deleøkonomisk platform, fordelt på regioner i 2017**



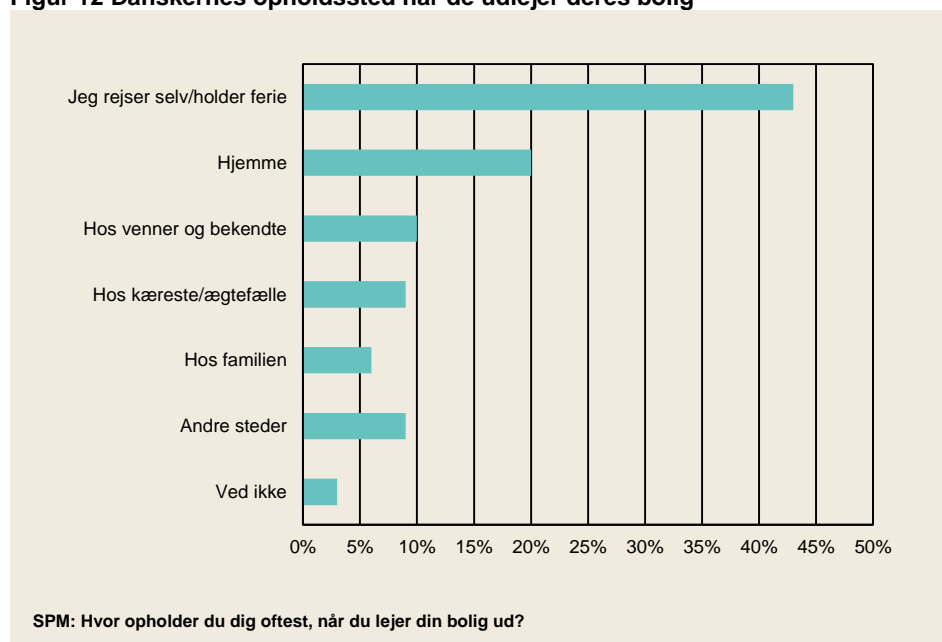
**SPM:** Har du brugt hjemmesider eller apps til at leje, dele eller bytte en bolig eller et værelse med en anden privatperson inden for det seneste år? Hvis Ja, SPM: Hvordan fik du kontakt med den eller de privatpersoner?  
**SVAR:** Gennem specialiserede hjemmesider, apps eller platforme, som formidler overnatning mellem privatpersoner fx AirBnB, Homeaway, Tripadvisor, Homeexchange eller lignende.

Kilde: Danmarks Statistik, It-anvendelse i befolkningen (tema), deleøkonomi 2017.

En undersøgelse fra 2015 viser, at når folk udlejer deres bolig opholder 20 pct. af dem sig selv i boligen, mens 80 pct. opholder sig andre steder. 43 pct. af dem, der udlejer deres bolig, er ude at rejse eller holder ferie, jf. figur 12.



**Figur 12 Danskernes opholdssted når de udlejer deres bolig**



Kilde: Deleøkonomiens udbredelse blandt danskerne, Wilke, 2015. Udarbejdet for Erhvervsstyrelsen.

#### 4.4 SAMFUNDSØKONOMISKE BEREGNINGER

Deleøkonomien er stadig et nyt begreb, og datagrundlaget til vurdering af de samfundsøkonomiske virkninger af deleøkonomi, er begrænset.

For at illustrere mulige virkninger af en større deleøkonomi på samfundsøkonomien har det uafhængige analyseinstitut DREAM foretaget beregninger med en tilpasset version af DREAM's samfundsøkonomiske model, REFORM. Der er tale om kravforløb, der tager udgangspunkt i en række forudsætninger om brugeradfærd, priser og nuværende viden om økonomiske relationer i de enkelte brancher, men hvor der ikke peges på konkrete instrumenter til stigningen i de deleøkonomiske tjenester. I praksis er det svært at skønne over deleøkonomiens fremtidige udbredelse, da det afhænger af blandt andet forbrugernes præferencer, udviklingen i eksisterende brancher mv., hvorfor beregningerne er gennemført som stilistiske regneeksempler. I bilag 1 er modellen og hovedantagelserne beskrevet.

Beregningerne har taget udgangspunkt i en forudsætning om, at omsætningen i hver af de tre deleøkonomiske tjenester stiger med 1 mia. kr. Den faktiske effekt på økonomien vil afhænge af, hvor udbredt de enkelte tjenester kommer til at være. Det er således ikke sikkert, at salget stiger med 1 mia. kr. på de enkelte tjenester. Resultaterne af beregningerne kan tilnærmelsesvis skaleres op eller ned afhængig af de enkelte platformes udbredelse.<sup>31</sup>

Beregningerne fra DREAM viser, at en stigning i forbrugernes udgifter til de enkelte deleøkonomiske tjenester på 1 mia. kr. har en positiv effekt på samfundsøkonomien i form af højere BNP og velfærdsgevinster for forbrugerne, jf. tabel 5. BNP-effekten er størst for samkørsel og delebiler.

Et øget brug af de deleøkonomiske tjenester vil primært gavne samfundsøkonomien gennem produktivitetsgvinster, som følge af en bedre ressourceudnyttelse. I takt med

<sup>31</sup> Det bemærkes, at der i beregningerne ikke tages hensyn til andre potentielle samfundsøkonomiske effekter, der nævnes i afsnit 4.2 og kapitel 7.

at forbrugerne sparer penge og kan supplere deres primære indkomst med indtægter fra deleøkonomien, vil aktiviteten i deleøkonomien også kunne lede til øget aktivitet i andre sektorer i samfundsøkonomien.

Samkørsel fremstår som den deleøkonomiske tjeneste af de tre analyserede, der har den største såkaldte velfærdsgevinst.<sup>32</sup> Den væsentligste årsag til, at velfærdsgevinsten er størst her, er, at samkørsel kan udbydes billigere end alternative transportmetoder. Dette skyldes, at marginalomkostningerne for samkørsel er (meget) små, da de hovedsageligt udgøres af det marginale slid og benzinförbrug som en eller flere ekstra passagerer medfører, samt den tid udbyderen bruger på at arrangere turen og samle medpassagerer op.<sup>33</sup> På samme måde kommer velfærdsgevinsten fra privat boligudlejning altovervejende gennem den ekstra indtægt til ejeren af boligen, som vil reducere omkostningen ved at have en bolig.

De lavere priser betyder, at de danske forbrugere kan spare på udgifter til transport og boligleje og derved får frigivet midler til andet forbrug og investeringer.

**Tabel 5 Økonomiske effekter, mio. kr., 2015-priser**

	Effekt (afrundet) af en øget aktivitet på 1 mia. kr. i de enkelte områder		
	Samkørsel	Delebiler	Privat boligudlejning
<b>Makrovariabler</b>			
- BNP	300	250	200
- Investeringer	100	0	150
<b>Forbrugere</b>			
- Velfærdsgevinst	2.750	300	700
- Merforbrug (ift. status quo)	100	200	150

Anm.: Viser effekten i forhold til et hypotetisk konjunktur neutralt år. Effekten for de tre områder er beregnet for sig. Resultaterne kan ikke umiddelbart lægges sammen.

Kilde: DREAM

Beregningerne viser dermed, at en øget brug af de tre deleøkonomiske tjenester vil lede til øget BNP, hvilket hovedsageligt sker gennem en bedre ressourceudnyttelse. Den bedre ressourceudnyttelse vil desuden lede til lavere priser for forbrugerne, som blandt andet kommer til udtryk i velfærdsgevinsterne. Den faktiske samfundsøkonomiske effekt af øget udbredelse af deleøkonomi vil afhænge af, hvor udbredt de enkelte tjenester kommer til at være.<sup>34</sup>

<sup>32</sup> Velfærdsgevinsten fortæller, hvor mange penge forbrugerne skulle have haft i udgangspunktet (status quo) for at opnå samme velfærd som i den analyserede situation, hvor forbruget af den enkelte deleøkonomiske tjeneste øges med 1 mia. kr.

<sup>33</sup> Udbyderen af samkørsel skal – i modsætning til kollektiv transport – ikke have dækket selve investeringen i bilen, da bilen som ofte er købt, fordi ejeren selv har et behov for transport, og ville have kørt de enkelte ture alligevel. Samkørsel kan således også i nogle tilfælde udbydes billigere end kollektiv transport.

<sup>34</sup> Se bilag 1 for uddybning af model, beregninger og antagelser.

## 5. ØVRIGE POTENTIELLE KONSEKVENSER AF DELEØKONOMISKE PLATFORME

Beregningerne i kapitel 4 er baseret på en økonomisk modellering af den danske økonomi. Det er imidlertid ikke muligt at afspejle alle facetter af et øget brug af deleøkonomiske tjenester i beregningerne. I det følgende beskrives yderligere potentielle konsekvenser af øget aktivitet i deleøkonomien.

### 5.1 NYE INNOVATIVE VIRKSOMHEDER OG DYNAMISK KONKURRENCE

Nye innovative virksomheder skaber ofte en ekstra værdi, som sætter virksomhederne i stand til at levere serviceydelser og produkter i en højere kvalitet eller til en lavere pris end ellers, og vinde markedsandele fra de etablerede virksomheder. Der er konkret erfaring med, at dette er sket inden for hotelsektoren i USA. Dette er dog ikke nødvendigvis meget anderledes, end hvis der åbner en ny hotelkæde eller en ny dagligvarekæde, og i det konkrete eksempel fra USA har deleøkonomien haft en mindre effekt på priserne, end hvis det havde været ny konkurrence fra eksisterende koncepter, der øgede udbuddet af overnatning, jf. boks 2.

#### **Boks 2 Indvirkning af konkurrencetrykket mellem Airbnb og hotelsektoren**

Udlejning af boliger gennem deleøkonomiske platforme er i konkurrence med hoteller, kroer, campingpladser mv. I et studie fra Boston University undersøges effekten af konkurrencetrykket fra Airbnb på priserne i den etablerede hotelsektor i staten Texas. Studiet viser, at for hver 10 pct. stigning i antallet af udbudte lejligheder igennem Airbnb sker der et fald i hotellernes omsætning på ca. 0,37 pct. Til sammenligning falder hotellernes omsætning med 1,5 pct., når antallet af udbudte senge i hotelsektoren stiger med 10 pct. Dette indikerer, at Airbnb blandt andet konkurrerer på det samme marked som hotelsektoren. Det er et udtryk for, at forbrugerne får dækket et behov til en lavere pris. Studiet finder, at det især er hotellerne i den billige ende af prisskalaen (som ikke henvender sig til forretningsrejsende med konferencfaciliteter mv.), der mister markedsandele til Airbnb.

Kilde: Boston University, The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry, G Zervas, D Proserpio, JW Byers, 2013.

Deleøkonomiske virksomheder vurderes at have en høj innovationsgrad.<sup>35</sup> Endvidere skaber ansatte i innovative virksomheder i gennemsnit højere værditilvækst pr. præsteret time end virksomheder, der ikke vurderes at være innovative.<sup>36</sup> En øget brug af innovative deleøkonomiske tjenester kan derved føre til højere produktivitet og BNP.

Når platforme, som Airbnb, skaber et nyt forretningsområde, opstår der ofte komplementære kommercielle forretningsområder i tilstødende brancher. Det kan for eksempel være en virksomhed, der slår sig op på at aflevere nøglen og klargøre din private lejlighed etc., når den skal udlejes.

Mere traditionelle virksomheder kan også udvide deres kerneforretning med nye deleøkonomiske muligheder og på den måde nå nye kunder og en højere innovationsgrad og derved højere værdiskabelse. Det kan for eksempel være, når et hotel i København udvider sortimentet med private familieejligheder i konkurrence med lejligheder udbudt over eksempelvis Airbnb.

<sup>35</sup> Europa-Kommissionen, "Collaborative production and the maker economy", Case Study 51, august 2015.

<sup>36</sup> Centre for Economic and Business Research, "Produktivitetseffekter af flere innovative virksomheder", 2013.

Det er et udtryk for en dynamisk konkurrence, når etablerede virksomheder søger at effektivisere og innovere deres "produktion", efter at nye aktører træder ind på markedet. De etablerede virksomheder må formodes at forsøge at modstå det øgede konkurrencestryk fra de nye aktører. Eksempelvis må det forventes, at hotelindustrien fremover prøver at innovere eller sænke prisen på de produkter, hvor de er i tættest konkurrence med nye aktører.

I det omfang, der medregnes dynamiske konkurrenceeffekter, vil det have en yderligere positiv effekt på produktiviteten.

## 5.2 FORSKELLE I REGULERING OG SKATTEFORDELE

De deleøkonomiske platforme er i konkurrence med etablerede virksomheder. Hoteller, kroer mv. er for nogle kundesegmenter for eksempel i konkurrence med lejligheder, der udlejes over digitale platforme. Brugere af de deleøkonomiske platforme, herunder udbydere, er typisk ikke underlagt den samme regulering som de etablerede virksomheder. Det skyldes, at brugere oftest er betragtet som privatpersoner frem for virksomheder.

En person, der udlejer en bolig/værelse på en deleøkonomisk platform, er for eksempel ikke underlagt de samme brandkrav, krav til registrering af gæster, indrapportering til Danmarks Statistik, fødevarer sikkerhed mv., som hotellerne er. Samtidig skal udlejere ikke betale skat af deres indtjening under et fastsat beløb, hvorved de fleste udlejere helt kan undgå at betale skat.

Det kan sammenlignes med, at mindre virksomheder i en række situationer er underlagt færre regler og administrative procedurer end større virksomheder, fordi det vurderes, at reglerne vil være for belastende for virksomhedernes forretningsmuligheder.

Det kan endvidere være en udfordring for skattemyndighederne at afgrænse, hvornår en borger, der udbyder deleøkonomiske tjenester, skattemæssigt er reguleret som privat person eller erhvervsdrivende. Al indkomst er som udgangspunkt skattepligtig, men i særlige tilfælde kan de deleøkonomiske tjenester få et omfang, så det skattemæssigt betragtes som erhvervmæssigt.<sup>37</sup> Skattemyndighederne kan således med de nuværende regler have svært ved at kontrollere, hvem der skal betale skat, og hvor meget der skal betales.<sup>38</sup>

I det omfang udbredelsen af deleøkonomien skyldes, at deleøkonomiske tjenester har lavere omkostninger end helt sammenlignelige etablerede virksomheder som følge af lempeligere beskatning eller mindre direkte regulering, kan det isoleret set medføre et samfundsøkonomisk tab, hvis mindre produktive virksomheder udkonkurrerer mere produktive virksomheder. Det skal holdes op mod en effektiv og dynamisk konkurrence, hvor nye virksomheder kan træde ind på markedet og udfordre etablerede virksomheder, jf. afsnit 5.1.

---

<sup>37</sup> Uanset om indkomsten anses som personlig- eller skattemæssig indkomst, vil det medføre, at udbydere kan fradrage de udgifter, som direkte relaterer sig til aktiviteten. Er indkomsten erhvervmæssig, kan underskud endvidere fremføres til senere år, og det er muligt at benytte virksomhedsordningen.

<sup>38</sup> <http://www.euractiv.com/section/transport/news/uberisation-of-economies-pinching-state-tax-revenues/>

### 5.3 DOMINERENDE PLATFORME

Deleøkonomiske platforme er kendetegnet ved at have store netværkseffekter. Netværkseffekter betyder, at platformen bliver mere attraktiv for brugerne, desto flere brugere, der anvender den, jf. afsnit 2.1. Dermed er der en selvforstærkende effekt, som kan betyde, at der med tiden vil være én dominerende platform ("the winner takes it all").

I takt med at platformen bliver dominerende, er der en risiko for, at platformen kan hæve sine gebyrer. Højere gebyrer betyder, at folk handler mindre, end de ellers vil have gjort, hvilket leder til mindre økonomisk vækst. Hvis der stadig er en stor tilstedeværelse af etablerede virksomheder, kan disse dog lægge et pres på de deleøkonomiske platforme, så de ikke øger gebyrerne over for brugerne.

### 5.4 DELEØKONOMI MED KOMMERCIELT FORMÅL

Den bedre ressourceudnyttelse ved deleøkonomi opstår, når private borgere for eksempel udlejer deres bolig, bil eller boremaskine, når de ikke selv bruger dem. Der er dog nogle steder en stigende tendens til kommercialisering af deleøkonomien, hvor en større andel af udbydere indkøber varer alene med henblik på udlejning eller salg af tjenesteydelser på deleøkonomiske platforme. Denne problemstilling er relativt udbredt for Airbnb i blandt andet London.<sup>39</sup>

I det omfang varerne er indkøbt alene med henblik på udleje af varen eller salg af tjenesteydelse, er aktiviteten ikke meget anderledes end de ydelser, som den etablerede økonomi udbyder, og dermed heller ikke udtryk for deleøkonomi, som deleøkonomi normalt forstås. I den sammenhæng er der heller ikke længere tale om en mere effektiv udnyttelse af ressourcerne i økonomien, og der er derfor ikke de samme produktivetsgevinster af aktiviteten, men dog fortsat muligheden for bedre match og nye forretningsmodeller.

### 5.5 OVERENSKOMSTER OG ØVRIGE ARBEJDSTAGERBESKYTTELSEREGLER

På verdensplan findes der mange deleøkonomiske platforme, hvor den enkelte kan stille sin arbejdskraft til rådighed. Der er platforme, såsom TaskRabbit, hvor personer med håndværkermæssige færdigheder kan tilbyde at reparere dit wc, din dør eller lignende opgaver.

Fælles for disse platforme er, at de personer, der udbyder tjenester på platformen, i udgangspunktet ikke er ansatte på platformen, men derimod private arbejdstagere (selvstændige), som selv administrerer, hvor meget tid de vil bruge på at arbejde. Ligesom andre selvstændige fastsætter de i de fleste tilfælde selv, hvad det koster at hyre dem til opgaven. Dermed er de typisk ikke omfattet af en kollektiv overenskomst og har således ikke samme rettigheder som eksempelvis (delvist) betalt barsel, betaling ved sygdom, ferier, pensioner mv. Det betyder, at udbydere selv skal prissætte deres ydelser, så der er penge til barsel, ferie, betaling ved sygdom, pensioner og andre forsikringsordninger, som arbejdstagere er vant til under faste ansættelsesforhold.

Flere deleøkonomiske platforme er blevet nævnt i forbindelse med manglende rettigheder for arbejdstagerne, og i international sammenhæng har der været flere situationer, hvor arbejdstagerne føler sig presset af dominerende platforme, og derfor har søgt sammen for at arbejde for bedre arbejdsforhold.

<sup>39</sup> <http://www.theguardian.com/travel/2016/mar/18/airbnb-from-homesharing-cool-to-commercial-giant>

På den anden side kan deleøkonomien give arbejdstagerne større fleksibilitet i hverdagen. Samtidig kan deleøkonomien være en mulighed for de personer, der har svært ved at komme ind på det traditionelle arbejdsmarked.

Samlet set giver deleøkonomien nye muligheder, men rejser samtidigt nye spørgsmål for arbejdsmarkedet.

## 5.6 MILJØEFFEKTER

Deleøkonomisk aktivitet kan også have effekt på miljøet. På den ene side vil den bedre kapacitetsudnyttelse mindske behovet for indkøb af nye varer, som vil have en positiv miljøeffekt. På den anden side vil en lettere (og billigere) adgang til produkter og tjenesteydelser samtidig øge det økonomiske råderum. Det giver øgede forbrugsmuligheder som afledt effekt, og afhængigt af, hvordan dette anvendes, kan det indeholde en isoleret set negativ miljøeffekt.

COWI har til brug for denne analyse gennemført beregninger til illustration af mulige miljømæssige effekter ved deleøkonomien.<sup>40</sup> I beregningerne af en miljøeffekt af øget deleøkonomisk aktivitet kan skelnes mellem tre forskellige miljøeffekter af øget brug af deleøkonomiske platforme.

- 1) En direkte effekt opstår ved, at forbrugerne skifter fra at handle i den traditionelle økonomi, for eksempel kører i egen bil, til at handle i deleøkonomien, for eksempel via samkørsel. Denne effekt vil ofte være positiv for miljøet.
- 2) En direkte "rebound-effekt": Det er effekten ved, at der bruges mere af en vare eller tjeneste, når den er mere tilgængelig og billigere end alternativet. For eksempel hvis der køres mere i bil, fordi det nu er billigere.
- 3) En indirekte "rebound-effekt": Effekten opstår, hvis forbrugerne generelt får flere penge til rådighed til andet forbrug, da de nu evt. kan få en del af deres behov dækket billigere end tidligere gennem deleøkonomiske muligheder. Denne effekt vil være negativ, hvis det øgede økonomiske råderum går til mere indkøb med højere negativt miljøaftryk – men ikke nødvendigvis, hvis pengene går til relativt dyre indkøb, for eksempel mærkevarer.

I analysen er der valgt at fokusere en direkte effekt i form af den *direkte* og den *direkte "rebound-effekt"* af deleøkonomien. Den indirekte "rebound-effekt" er ikke medtaget, da den vil være uafhængig af kilden til det forøgede økonomiske råderum.

### Beregning af miljøpotentialet

I COWI's analyse indgår deleøkonomiske aktiviteter, såsom samkørsel, privat boligudlejning, deling af maskiner og kommercielle delebiler.<sup>41</sup> For samkørsel vurderes, hvad det vil betyde for miljøet, hvis danskerne øger forbruget af samkørsel med 5 pct. i 2025, i forhold til det nuværende niveau. For privat boligudlejning vurderes miljøeffekten, hvis der udlejes dobbelt så mange private lejligheder i 2025 i forhold til i dag. I fremskrivningerne er der taget højde for Energistyrelsens fremskrivninger af CO<sub>2</sub>-udledning og energiforbruget samt den forventede vækst i turisme. Derudover er der

<sup>40</sup> COWI for Erhvervsstyrelsen, "Deleøkonomiens miljøpotentiale", 2016.

<sup>41</sup> De analyserede tjenester i miljøberegninger afviger en anelse fra de tjenester, der er analyseret i den økonomiske analyse. Eksempelvis er "Kommercielle delebiler" ikke medtaget i den økonomiske analyse.

lavet en række antagelser og skøn for det nuværende niveau af aktiviteten i deleøkonomien, se bilag 2.<sup>42</sup> Beregningerne er behæftet med betydelig usikkerhed.

Miljøpotentialet i form af en ændring i CO<sub>2</sub>-udledning, energiforbrug og ressourceforbrug beregnes som en direkte konsekvens af de adfærdsændringer, deleøkonomien medfører. Adfærdsændringer skal her forstås som den ændring, der sker, når forbrugerne vælger at dele mere, frem for selv at købe hver enkelt vare til eget brug.

**Figur 13 Beregning af miljøpotentialet**



Kilde: COWI for Erhvervsstyrelsen, "Deleøkonomiens miljøpotentiale", 2016.

COWI's beregninger viser, at hvis samkørsel vokser med 5 pct. frem til 2025, vil det medføre en miljøgevinst på ca. 420.000 ton CO<sub>2</sub>-e/år. Det svarer til en potentiel reduktion i transportsektorens emissioner på ca. 3 pct. Samtidig kan der spares på ressourcer (stål, plastik og aluminium), svarende til 720 mio. kr., fordi den eksisterende bilpark må forventes at blive bedre udnyttet, idet en del af de danskere, der tidligere ville købe egen bil, i stedet vælger at bruge en samkørselsordning.

En stigning i privat boligudlejning forventes i COWI's beregninger ligeledes at have en positiv miljøgevinst. I 2025 forventes således en besparelse i emissioner af klimagasser på ca. 5.500 ton CO<sub>2</sub>-e/år; en besparelse i energiforbrug på ca. 500 TJ/år<sup>43</sup>, og en besparelse i ressourceforbrug værdisat til ca. 12,5 mio. kr. Miljøeffekten er primært drevet af et faldende behov for nybyggeri af hoteller, som er en følge af, at en del af gæsterne forventes at fravælge hotel til fordel for privat overnatning, men også som følge af at energiforbruget pr. overnatning i private hjem er mindre end på hoteller, blandt andet fordi der ikke gøres rent og vaskes håndklæder hver dag ved privat udlejning.

**Tabel 6 Miljøeffekt af samkørsel og delebolig**

Estimat for 2025	Enhed	Samkørsel (5 pct. stigning)	Delebolig (100 pct. stigning)
CO <sub>2</sub> -emissioner	Ton CO <sub>2</sub> -e/år	-420.000	-5.500
Energiforbrug	TJ/år	-5.500	-500
Ressourceforbrug	Mio. kr./år	-720	-12,5

Anm.: Et negativt fortegn i tabellen afspejler en positiv miljøgevinst.

De nøjagtige miljømæssige virkninger er dog meget vanskelige at vurdere, og beregningerne er baseret på konkrete vurderinger og antagelser, som er behæftet med betydelig usikkerhed, jf. bilag 2.

<sup>42</sup> For en nærmere gennemgang af antagelser og forudsætninger for den miljømæssige beregning henvises til COWI's analyse: Deleøkonomiens miljøpotentiale, Potentialeberegninger for deling af biler, bolig og landbrugsmaskiner, Cowi 2016.

<sup>43</sup> Dette svarer til en besparelse på ca. 0,2 pct. af husholdningernes samlede årlige energiforbrug.

# BILAG 1 – ØKONOMISKE BEREGNINGER OG ANTAGELSER

Bilaget beskriver de overordnede resultater af DREAM's beregninger, jf. afsnit 4.4. For en nærmere gennemgang af beregningerne henvises til dokumentationsnotater udarbejdet af DREAM.<sup>44</sup>

## MODEL OG ANTAGELSER

DREAM-gruppen har lavet beregninger af de mulige samfundsøkonomiske effekter i den generelle ligevægtsmodel, REFORM-modellen. DREAM's REFORM-model er en generel ligevægtsmodel for Danmark og dermed for en lille åben økonomi. Modellen er baseret på Danmarks Statistiks nationalregnskab. Modellen giver både mulighed for at modellere økonomiens sektorer på et disaggregeret niveau, herunder sektorforskydninger, og på et relativt detaljeret niveau gennem modellering af eksempelvis effektiviseringsgevinster, konkurrence med eksisterende sektorer, omfordeling mellem forbrugere, virksomheder og udlandet samt effekt på de offentlige finanser.

Beregningerne, der er foretaget til denne analyse, har karakter af isolerede effekter, der blandt andet ikke tager højde for, at der forventes en stigning i turismen i Danmark og dermed et stigende behov for overnatningsmuligheder. For en nærmere gennemgang af den økonomiske model henvises til DREAM.

DREAM har foretaget beregninger på BNP, investeringer, offentligt forbrug, velfærdsgevinster mv. med udgangspunkt i en række forudsætninger om de deleøkonomiske sektorer. Det giver et groft estimat for, hvordan en stor udbredelse af deleøkonomien kan påvirke den danske samfundsøkonomi.

Det er ikke hensigten at estimere, hvor meget de enkelte deleøkonomiske tjenester kommer til at fylde<sup>45</sup>, da det er meget vanskeligt at vurdere. Beregningerne er en illustration af de samfundsøkonomiske effekter ved en given størrelse af den pågældende tjeneste. I beregningerne er der derfor taget udgangspunkt i en eksempelberegning, hvor forbrugernes udgifter til de enkelte tjenester stiger med 1 mia. kr. (for hver tjeneste). Den faktiske effekt af øget udbredelse af deleøkonomi på økonomien vil afhænge af, hvor udbredt de enkelte tjenester kommer til at være.<sup>46</sup>

Der er implicit lagt til grund for beregningerne, at der er det samme kendskab til for eksempel forsikringsforhold, lovlighed og skattebetaling ved for eksempel at købe overnatning gennem en deleøkonomisk tjeneste som ved et traditionelt hotel. I økonomiske termer er det således antaget, at for eksempel overnatninger i private boliger er nære substitutter til hotelovernatninger.

Det antages herudover i beregningerne, at de offentlige udgifter skal balancere. Staten vil derfor tilbagebetale (indkræve) et eventuelt overskud (underskud) til forbrugere

---

<sup>44</sup> <http://www.dreammodel.dk/>

<sup>45</sup> En beregning af potentialet for de deleøkonomiske tjenester kræver blandt andet robuste substitutionselasticiteter mellem de forskellige forbrugsformer – det vil sige hvor nære konkurrenter produkterne er, og i hvor høj grad et produkt kan erstattes af et andet. De eksisterende elasticiteter i litteraturen vurderes for usikre i en dansk kontekst. I stedet anvendes en mere generel tilgang, hvor den enkelte deleøkonomiske tjeneste omsætter for 1 mia. kr. mere end i dag.

<sup>46</sup> Det bemærkes, at der i beregningerne ikke tages hensyn til andre potentielle samfundsøkonomiske effekter, der nævnes i afsnit 4.2 og kapitel 7.



gennem en ikke-forvridende lumpsum-skat<sup>47</sup>. Denne antagelse sikrer, at resultaterne kun afspejler den økonomiske effekt fra deleøkonomien og ikke fra eksempelvis ændringer i forvridende skatter.

## SAMKØRSEL

I det følgende beskrives DREAM's beregninger af virkninger, hvis samkørslen stiger med 1 mia. kr. Boks 3 beskriver en række yderligere antagelser om beregningerne i forhold til prisen på privatkørsel, i hvor høj grad forbrugerne antages at ville skifte fra privat og offentlig transport til samkørsel, hvis priserne er forskellige mv.

### Boks 3 Antagelser for beregninger af samkørsel

Følgende specifikke antagelser er anvendt i beregningerne for samkørsel:

- Prisen på privatkørsel antages at være 2,5 kr. pr. km., prisen på kollektiv transport antages at være 1,25 kr. pr. km.<sup>i</sup>, mens prisen på samkørsel antages at være 0,5 kr. pr. km.<sup>ii</sup>
- Det er antaget, at samkørsel er i konkurrence med kollektiv transport (bus, tog og fly) samt med privat kørsel (man kører turen alene i sin egen bil). Substitutionselasticiteten, der fortæller, i hvor høj grad samkørslen kan substituere/erstatte de to produkter, er sat til 2 for både kollektiv transport og privat kørsel. Dette indikerer, at samkørsel i høj grad (afhængig af priserne for de enkelte tjenester) kan erstatte kollektiv transport og privat kørsel.
- På baggrund af indhentede data fra GoMore antages det, at hver samkørselstur i gennemsnit består af en chauffør/udbyder samt to passagerer.
- Det antages desuden, at transport via samkørsel udelukkende bruges af personer, der ellers ville lade sig transportere via private biler eller kollektiv transport. Der medtages altså ikke personer, der alternativt ville cykle. Den efterspurgte mængde af samkørsel, der erstatter privat transport, sættes til 50 pct. af det samlede udbud af samkørsel, mens efterspørgslen efter samkørsel, der kommer fra kollektiv transport, udgør de resterende 50 pct.<sup>iii</sup>
- Det antages, at chaufførerne ikke har betydelige merudgifter til opsamling og afsætning af medpassagerer.

Anm.: i) Transportøkonomiske enhedspriser til brug for samfundsøkonomiske analyser, DTU 2014.

ii) GoMore.

iii) Deleøkonomiens udbredelse blandt danskerne, Wilke 2015.

Kilde: DREAM.

DREAM's beregninger viser, at en stigning i forbrugernes udgifter til samkørsel på 1 mia. kr.<sup>48</sup> har en positiv effekt på samfundsøkonomien i form af øget BNP på ca. 350 mio. kr. og en velfærdsgevinst for forbrugerne på ca. 2,7 mia. kr., jf. tabel 7.

Et øget brug af samkørsel vil primært gavne samfundsøkonomien gennem produktivetsgevinster, da de ledige pladser i bilen kan bruges på at befordre andre personer (passagerer). Størstedelen af BNP-effekten kommer fra øget produktivitet og øget aktivitet i andre sektorer i økonomien.<sup>49</sup>

Den såkaldte velfærdsgevinst er den væsentligste samfundsøkonomiske gevinst af øget samkørsel. Velfærdsgevinsten er beregnet til ca. 2,7 mia. kr. Dette mål fortæller, hvor mange penge forbrugerne skulle have haft i udgangspunktet for at opnå samme velfærd som i den analyserede situation, hvor samkørslen øges med 1 mia. kr. Eller sagt med

<sup>47</sup> En lumpsum-skat forvrider ikke aktørernes økonomiske incitament, idet skatterne er uafhængige af deres ageren, herunder eksempelvis forbrug og arbejdstid.

<sup>48</sup> Set i forhold til at samkørsel, delebilisme og overnatninger samlet set omsatte for under 1 mia. kr. (425 - 625 mio. kr.), i 2015, så er en stigning på 1 mia. kr. en betydelig stigning. Som beskrevet tidligere er det heller ikke sikkert, at salget stiger med 1 mia. kr. Afhængig af salget skal resultaterne af beregningerne skaleres derefter.

<sup>49</sup> Der er i beregningerne ikke taget højde for, at chaufførerne evt. skal køre en lille omvej for at enten at hente eller sætte passagerer af.

andre ord, for hver gang omfanget af samkørsel øges med 1 kr., øges værdien for forbrugerne med knap 3 kr.

Velfærdseffekten kan nedbrydes i en række delkomponenter, hvor den ubetinget største post er det såkaldte konsumentoverskud på ca. 2,6 mia. kr.<sup>50</sup> Konsumentoverskuddet måler velfærdsgevinsten af ændrede priser på transport. Konsumentoverskuddet opstår, idet samkørsel kan udbydes billigere end individuel transport. Dette skyldes, at marginalomkostningerne for samkørsel er (meget) små, da de hovedsageligt udgøres af det marginale slid og benzinforsøg som en eller flere ekstra passagerer medfører, samt den tid udbyderen bruger på at arrangere turen og samle medpassagerer op. Udbyderen af samkørsel skal – i modsætning til kollektiv transport – ikke have dækket selve investeringen i bilen, da bilen som ofte er købt, fordi ejeren selv har et behov for transport og ville have kørt de enkelte ture alligevel. Samkørsel kan således også i nogle tilfælde udbydes billigere end kollektiv transport.

De lavere priser for samkørsel (relativt til andre transportformer) betyder, at de danske forbrugere kan spare på udgifter til transport og derved får frigivet midler til andet forbrug og investeringer. Det estimeres, at det private forbrug som følge heraf vil stige med ca. 0,1 mia. kr. (0,01 pct.).

Af øvrige makroøkonomiske effekter sker der en mindre forøgelse af investeringerne på ca. 80 mio. kr. Forøgelsen dækker over øget private investeringer i biler, da den disponible indkomst stiger. Omvendt falder investeringerne i offentlig transport i takt med, at færre benytter sig heraf. Herudover stiger nettoeksporten med ca. 40 mio. kr.

**Tabel 7 Økonomiske effekter ved samkørsel, mio. kr., 2015-priser**

Ved øget aktivitet for 1 mia. kr.	Ændring ift. status quo	
	Værdi i mio. kr.	Pct.
<b>Makrovariabler</b>		
- BNP	302	0,02
- Investeringer	74	0,03
- Offentligt forbrug	48	0,01
<b>Forbrugere</b>		
- Velfærdsgevinst	2.713	
- Merforbrug (ift. status quo)	103	0,01

Anm.: Status quo henviser til en situation, hvor omsætningen i samkørsel ikke er steget med 1 mia. kr.

Kilde: DREAM.

<sup>50</sup> Den resterende lille del af velfærdseffekten kommer fra en lumpsum-skattegevinst på ca. 100 mio. kr., som er et resultat af et overskud på de offentlige budgetter. Det betyder, at SKAT i modellen vil tilbagebetale skatter for ca. 100 mio. kr. Overskuddet på de offentlige budgetter skyldes hovedsageligt en stigning i budgetposten offentlige afgifter på ca. 150 mio. kr., som delvist modvirkes af en stigning i det offentlige forbrug på 50 mio. kr. Stigningen i afgifter er en nettoeffekt af primært sparede subsidier til kollektiv transport og faldende afgiftsindtægter fra bilsalg.

## DELEBILER

I det følgende beskrives DREAM's beregninger af virkninger af, hvis brugen af delebiler stiger med 1 mia. kr. Boks 4 beskriver en række yderligere antagelser om beregningerne i forhold til prisen på privat biludlejning og privat og offentlig transport, i hvor høj grad forbrugerne antages at ville skifte fra privat og offentlig transport til samkørsel, hvis priserne er forskellige mv.

### Boks 4 Antagelser for beregninger af delebiler

Følgende specifikke antagelser er anvendt i beregningerne for samkørsel:

- Det antages, at prisen på privat biludlejning er 1,9 kr. pr. km. Prisen på privat biludlejning ligger midt imellem prisen på privat transport og kollektiv transport på henholdsvis 2,5 og 1,25 kr. pr. km.<sup>1</sup> Prisen vurderes at være væsentligt højere end for samkørsel, da slitage på bilen medregnes.
- Det er antaget, at samkørsel er i konkurrence med kollektiv transport (bus og tog) samt med privat kørsel (man kører turen alene i bil). Substitutionselasticiteten, der fortæller i hvor høj grad, delebiler kan substituere/erstatte kollektiv trafik og privat kørsel, er sat til 2. Dette indikerer, at delebiler i høj grad (afhængig af relative priser) kan erstatte begge produkter.
- Det antages, at 50 pct. af kunderne til delebiler kommer fra kollektiv transport, mens de resterende 50 pct. kommer fra almindelig biludlejning, herunder også DriveNow og andre lignende tjenester.

Note.: 1) DREAM, på baggrund af virksomhedsdata og egne beregninger.

Kilde: DREAM.

Beregningerne peger på, at en stigning i forbrugernes udgifter på 1 mia. kr. til brug af delebiler forventes at have en positiv effekt på væksten i form af øget BNP på ca. 250 mio. kr., mens forbrugerne forventes at få en velfærdsgevinst på ca. 300 mio. kr.<sup>51</sup> De økonomiske konsekvenser ved øget brug af delebiler er vist i tabel 2 og yderligere bekræftet nedenfor.<sup>52</sup>

Den største andel af velfærdsgevinsten kommer fra en lumpsum skatteudbetaling til forbrugerne grundet overskud på de offentlige budgetter på ca. 280 mio. kr. Det offentlige overskud opstår som følge af, at en øget brug af delebiler vurderes at lede til en nedgang i den kollektive trafik og dermed færre subsidier til kollektiv transport. Nedgangen i forbruget af kollektiv transport er med de anvendte forudsætninger ca. 6,3 pct. – svarende til ca. 420 mio. kr. Hertil kommer et fald i bilsalget på godt 500 mio. kr.<sup>53</sup>

Den lavere skattebetaling og de lavere priser for transport betyder, at privatforbruget forventes at stige med ca. 220 mio. kr. Der er væsentlig usikkerhed knyttet til disse beregninger.

<sup>51</sup> Set i forhold til, at delebilisme er den mindste af de tre analyserede tjenester, og at de tre tjenester omsætter for under 1 mia. kr. (425 – 625 mio. kr.) i 2015, så er en stigning på 1 mia. kr. en betydelig stigning.

<sup>52</sup> Det er ikke sikkert, at salget stiger med 1 mia. kr. Afhængig af salget skal resultaterne af beregningerne skaleres derefter.

<sup>53</sup> Se mere herom på DREAM's hjemmeside: [<http://www.dreammodel.dk/>]

**Table 8 Økonomiske effekter ved delebiler, mio. kr., 2015-priser**

Ved øget aktivitet for 1 mia. kr.	Ændring ift. status quo	
	Værdi i mio. kr.	Pct.
<b>Makrovariabler</b>		
- BNP	248	0,02
- Investeringer	-17	-0,01
- Offentligt forbrug	1	0,00
<b>Forbrugere</b>		
- Velfærdsgevinst	311	
- Merforbrug (ift. status quo)	219	0,03

Anm.: Status quo henviser til en situation, hvor omsætningen i delebiler ikke er steget med 1 mia. kr.  
 Kilde: DREAM.

## PRIVAT BOLIGUDLEJNING

I det følgende beskrives DREAM's beregninger af virkninger af, hvis brugen af delebiler stiger med 1 mia. kr. Boks 5 beskriver en række yderligere antagelser om beregningerne i forhold til prisen på boligudlejning, og i hvor høj grad forbrugerne antages at ville skifte fra én leje til en anden, hvis priserne er forskellige mv.

### Boks 5 Antagelser for beregninger af privat boligudlejning

I beregningerne for privat boligudlejning gælder følgende antagelser:

- Den gennemsnitlige udgift på boligbenyttelse er opgjort til ca. 52.000 kr. pr. år, jf. DREAM.
- Hver udbyder af privat boligudlejning har en typisk årlig indtjening på 13.800 kr., jf. Airbnb i Danmark, et overblik, 2015.
- Det er antaget, at privat boligudlejning er i konkurrence med den etablerede hotelbranche, herunder hoteller, kroer, bed and breakfast mv. Substitutionselasticiteten, der fortæller, i hvor høj grad privat boligudlejning kan substituere/erstatte almindelige hoteller, er sat til 2. Dette indikerer, at privat boligudlejning i høj grad (afhængig af den relative pris) kan erstatte den etablerede hotelbranche.
- De danske forbrugeres efterspørgsel efter privat boligudlejning i Danmark sættes til at udgøre 16 pct. af det samlede udbud af privat boligudlejning, mens udenlandske turister udgør de resterende 84 pct.<sup>1</sup> Det svarer til fordelingen i 2015, ifølge Airbnb.
- I analysen måles ikke på de udenlandske turisternes velfærdsgevinst, som de kan opnå ved at spare penge på overnatning, mens de velfærdsgevinster, som danskere opnår som følge af større lejeindtægter fra turismen, indgår<sup>2</sup>. Der måles heller ikke på velfærdsgevinsten af danskeres eventuelle adgang til billig privat boligudlejning i udlandet.

Note.: 1) Airbnb, "Airbnb i Danmark, Et overblik"

2) Der er kun modelleret udlændinges efterspørgsel efter hotelovernatninger og privat udlejning. Udlændinges efterspørgsel efter alle andre varer og tjenester er ikke modelleret.

Kilde: DREAM.

Beregningerne peger på, at en stigning i forbrugernes udgifter til privat boligudlejning på 1 mia. kr. skønnes at øge BNP med ca. 180 mio. kr. og forøge forbrugernes velfærd med ca. 700 mio. kr.

Ligesom for transportanalyserne kommer de samfundsøkonomiske gevinster hovedsageligt gennem en øget produktivitet i form af en bedre udnyttelse af

kapitalapparatet (boligmassen), hvilket fører til lavere priser på overnatning og højere forbrug. De lavere priser frigiver midler til andet forbrug, hvilket øger væksten.<sup>54</sup>

Forbrugernes velfærd vurderes at stige med ca. 700 mio. kr. som følge af øget privat boligudlejning. Velfærdsgevinsten afspejler den ekstra nytte (opgjort i kr.), som forbrugerne får gennem en større udbredelse af privat boligudlejning (til feriegæster). Velfærdsgevinsten kommer altovervejende fra lavere priser på leje af boliger.<sup>55</sup>

Den positive effekt skyldes delvist, at private kan opnå væsentlige besparelser på deres udgifter til bolig ved at udleje boligen (eller en del af den) noget af tiden. Boligen kan lejes ud til en lav pris, idet marginalomkostningerne forbundet herved er relativt begrænset og hovedsageligt består af den tid, der bruges på at oprette boligen på en digital platform, klargøre boligen samt evt. udgifter til vand, varme og el og evt. finde et alternativt sted at opholde sig.<sup>56</sup>

Investeringerne forventes også at stige som følge af øget privat boligudlejning, svarende til ca. 150 mio. kr. Stigningen skyldes hovedsageligt, at private udlejere i gennemsnit kan få dækket nogle af de årlige udgifter til boligbenyttelse og derfor har råd til eksempelvis at investere mere i deres bolig.

Beregningerne viser en isoleret set faldende efterspørgsel efter almindelige hotelovernatninger med faldende indtjening og beskæftigelse i hotelbranchen til følge. I beregningerne er der ikke taget højde for en forventet stigning i turismen i Danmark vil føre til et øget behov efter overnatningsmuligheder. Med Regeringens turismestrategi fra 2016<sup>57</sup> er det regeringens ambition, at antallet af overnatninger stiger med 17 mio. frem mod 2025. Da Airbnb i dag kun udgør ca. 3 pct. af den samlede mængde overnatninger, må det forventes, at den etablerede branche for overnatninger<sup>58</sup> tager en væsentlig del af den øgede efterspørgsel efter overnatninger.

**Tabel 9 Økonomiske effekter ved boligudlejning, mio. kr., 2015-priser**

Ved øget aktivitet for 1 mia. kr.	Ændring ift. status quo	
	Værdi i mio. kr.	Pct.
<b>Makrovariabler</b>		
- BNP	184	0,02
- Investeringer	153	0,06
- Offentligt forbrug	99	0,02
<b>Forbrugere</b>		
- Velfærdsgevinst	696	
- Merforbrug (ift. status quo)	148	0,02

Anm.: Status quo henviser til en situation, hvor omsætningen i den private boligudlejning ikke er steget med 1 mia. kr.  
Kilde: DREAM.

<sup>54</sup> Effekten forstærkes gennem den såkaldte multiplikatoreffekt, hvor væksten fører til højere indkomst, som igen giver højere forbrug osv.

<sup>55</sup> Dette modvirkes delvist af en øget skattebetaling, da staten blandt andet mister en række indtægter fra den etablerede hotelbranche.

<sup>56</sup> Deleøkonomiens udbredelse blandt danskerne, Wilke 2015. Disse omkostninger er ikke medtaget i beregningerne, da de er stort set ubetydelige.

<sup>57</sup> <http://evm.dk/nyheder/2016/16-09-19-ny-strategi-skal-give-vaekst-i-dansk-turisme>

<sup>58</sup> Hoteller, feriecentre, vandrehjem, feriehouse, camping mv.

# BILAG 2 – BEREGNINGER AF MILJØEFFEKTER

## Boks 6 Antagelser for beregningerne af miljøeffekter

Følgende specifikke antagelser er anvendt i beregningerne for samkørsel:

- På baggrund af indhentede data fra GoMore antages det, at hver samkørselstur i gennemsnit består af en chauffør/udbyder samt to passagerer. Den gennemsnitlige belægning i biler på de danske veje er 1,3 passagerer (fra transportvane-undersøgelsen).
- I fremskrivningerne antages en indfasning af elbiler i bilparken. For biler, der anvendes til samkørsel, antages andelen at udvikle sig som bilparken generelt: 0,2 pct. i dag og stigende til godt 9 pct. i 2025.<sup>1)</sup>
- Det antages, at den andel af de private, der allerede nu er aktive i deleøkonomien, får dækket 40 pct. af deres transportbehov via samkørsel.<sup>2)</sup>
- Det antages, at private, der skifter deres egen bil ud med samkørsel, vil køre mindre i bil. En del af deres transportbehov vil blive dækket på anden vis, for eksempel via kollektiv transport.
- Af de private, der benytter samkørsel, har 51 pct. adgang til egen bil.<sup>3)</sup>

Følgende specifikke antagelser er anvendt i beregningerne for privat boligudlejning:

- En central antagelse er, i hvor høj grad private overnatninger fortrænger hotelovernatninger, da det vurderes, at en del af kundegrundlaget fra de private overnatninger er såkaldte "nye" kunder, der ikke alternativt ville have valgt en hotelovernatning. Det antages, at 50 pct. af de private overnatninger erstatter hotelovernatninger.<sup>4)</sup>
- Energiforbruget ved privat overnatning vurderes at være 49 pct. lavere end ved en hotelovernatning.<sup>5)</sup>
- Det antages, at priserne på hotelovernatninger vil falde med 4 pct. frem mod 2025 som følge af konkurrencen fra de private overnatninger.<sup>6)</sup>
- Ifølge Horesta koster en hotelovernatning gennemsnitligt 400 kr. pr. person pr. nat. En overnatning i en privat lejlighed i Danmark, formidlet igennem en privat udbyder, forventes gennemsnitligt at koste 280 kr. pr. person (Airbnb). Derfor antages en besparelse fra hotel til privat overnatning på 30 pct.
- Antallet af private overnatninger i Danmark er sat til 1,7 mio. i 2015.<sup>7)</sup>

Note.: 1) Politisk aftale om ændring i fritagelse for registreringsafgift, Skatteministeriet.

2) Vurderes på baggrund af data indsamlet fra transportvaneundersøgelsen og spørgeskemaundersøgelsen.

3) Deleøkonomiens udbredelse blandt danskerne, Wilke, 2015.

4) Estimat fra Cowi på baggrund af Zervas et al., 2015, The rise of the sharing economy.

5) Estimat fra Cowi, med udgangspunkt i en analyse som Cleantech Group (CTG) har lavet for Airbnb.

6) Estimat fra Cowi på baggrund af Zervas et al., 2015, The rise of the sharing economy.

7) Estimat fra Cowi på baggrund af tal offentliggjort af Airbnb.

# Erhvervs- og vækstpolitisk analyse

Publikationen kan hentes på Erhvervsministeriets hjemmeside:  
[www.em.dk](http://www.em.dk)

Erhvervsministeriet  
Slotsholmsgade 10-12  
1216 København K  
Tlf 3392 3350  
[em@em.dk](mailto:em@em.dk)  
[www.em.dk](http://www.em.dk)

**Erhvervsministeriet**  
Slotsholmsgade 10-12  
DK - 1216 København K

Tlf 33 92 33 50  
em@em.dk