



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2016 2 x 30 stp.
Institutt for landskapsplanlegging

**Boligpreferanser:
Antagelser mot virkelighet**
Kartlegging av profesjonelle eiendomsaktørers
kunnskap om markedets boligpreferanser

**Housing preferences:
Assumptions compared with reality**
Survey about the knowledge of the markets
housing preferences amongst the professional
real estate operators'

Malin Taaje og Amy-Caroline Løken

Eiendomsutvikling

Boligpreferanser: Antagelser mot virkelighet

**Kartlegging av profesjonelle eiendomsaktørers kunnskap om
markedets boligpreferanser**



Forsidebilde: Illustrasjonsbilde fra prosjektet Møllers Hage. Tillatelse til gjengivelse er innhentet av rettighetshaver Skanska Bolig AS

FORORD

Denne masteroppgaven markerer en avslutning på en toårig mastergrad i studiet eiendomsutvikling ved Norges Miljø- og Biovitenskapelige Universitet, våren 2016. Vi er to studenter med ulik fagbakgrunn som har skrevet masteroppgaven sammen. Begge har bachelorgrad, én i økonomi og administrasjon og én i eiendomsmegling. Masteroppgaven har en arbeidsmengde som tilsvarer ett semester, og utgjør 2 x 30 studiepoeng. Førsteamanuensis Sølve Bærug har vært veileder for masteroppgaven.

Oppgaven går i dybden på profesjonelle eiendomsaktørers markedskunnskap. For oss var dette et interessant tema, ettersom det er sterkt tilknyttet vår studieretning. Er det noe vi vet, så må markedet faktisk etterspørre det en eiendomsutvikler tilbyr. Uten etterspørsel vil prosjektet være å anse som lite vellykket. Derfor var det nyttig å se hvor godt de profesjonelle faktisk kjenner markedet de opererer i. For oss har temaet både vært interessant og lærerikt. Ikke har vi bare fått kartlegge markedskunnskapen, men vi har også fått flere nye erfaringer på hva markedet faktisk vil ha mer av. I tillegg fikk vi noen overraskende svar på undersøkelsene våre. Vi håper at de profesjonelle eiendomsaktørene vil lese masteroppgaven, og gjøre seg nye erfaringer som kan bygge videre på deres markedskunnskap.

Masteroppgaven hadde ikke vært mulig å gjennomføre uten hjelp fra fagpersoner i eiendomsbransjen, samt boligsøkere i markedet. Vi ønsker å takke alle som bidro med utlån av lokaler, og som tok seg tid til å svare på spørreundersøkelsene våre. Spesielt vil vi takke Jan Græsvik i DNB fra prosjektet Krydderhagen, som lot oss stå i deres lokaler flere kvelder på rad for å få inn nok svar fra bolig søkerne. Til slutt må vi takke vår dyktige veileder Sølve Bærug for tett oppfølging og gode råd under oppgaveskrivingen.

Oslo, 09.05.2016

Malin Taaje

Amy-Caroline Løken

SAMMENDRAG

Masteroppgaven tar for seg de profesjonelle eiendomsaktørenes markedskunnskap. Hensikten med oppgaven er å belyse hvor god kunnskap eiendomsutviklerne og prosjektmeglerne har om markedet. Dette ved å se hvilke antagelser de har om markedets boligpreferanser, og hvor godt deres antagelser samsvarer med det faktiske markedet.

Fremgangsmåten for å få svar på problemstillingen var spørreundersøkelser i kombinasjon med litteraturstudium. Det ble laget en spørreundersøkelse rettet mot boligsøkerne og en rettet mot de profesjonelle, ettersom spørreundersøkelsene måtte tilpasses etter den aktuelle respondentgruppen. Prinsippet var fortsatt det samme, altså måle ulike boligkvaliteter som balkong, garasjeplass og tilvalg. Boligkvalitetene ble brukt som måleinstrument, og resultatet av de ulike boligkvalitetene ble sammenstilt for å undersøke om det var samsvar mellom respondentene. Alle respondentene i spørreundersøkelsene ble hentet fra våre studieområder, som er Kværnerbyen og Løren i Oslo.

Funnene fra spørreundersøkelsene viste at de profesjonelle generelt har god kunnskap om markedets mest appellerende boligkvaliteter, men mindre kunnskap om markedets øvrige preferanser. Det var likevel prosjektmeglerne som utmerket seg, og har med andre ord bedre kunnskap om markedets boligpreferanser enn eiendomsutviklerne.

ABSTRACT

This master thesis is a study of the professional real estate operators' market knowledge. The purpose of the study was to examine the level of knowledge real estate developers and project realtors have on the market. This was conducted by analyzing the assumptions made by the real estate developers and project realtors regarding the markets housing preferences, and furthermore how well their assumptions correspond with the actual market.

We used a combination of surveys and literature studies to gather information concerning the thesis question. As we wanted the results of the survey to represent the actual respondent group, we created one survey for the housing seekers and one for the professionals. Although the surveys were different, they were basically built on the same principals, which was to measure different housing qualities such as balcony, garage and options related to the housing. The housing qualities were used as a measuring tool, and the score collected on the various housing qualities were compared to determine whether there was a consistency between the respondents. All respondents in the surveys were collected from our study areas in Oslo, Kvæernerbyen and Løren.

The findings of the surveys demonstrated that the professionals generally have a good knowledge of the market's most appealing housing qualities, but are less knowledgeable about the market's other preferences. Nevertheless, it was still the project realtors who excelled, as they managed to triumph on the most important housing qualities. In other words, project realtors have better knowledge regarding markets housing preferences in comparison to the real estate developers.

BIBLIOTEKSIDE

Sideantall:	94 sider (uten forord, sammendrag, innholdsfortegnelse og kilder)
Antall ord:	24 000 ord (uten forord, sammendrag, innholdsfortegnelse og kilder)
Emneord:	Eiendomsutvikling, eiendom, boligutbygging, eiendomsaktører, markedet, boligsøkere, eiendomsutviklere, prosjektmeglere, kunnskap, boligpreferanser, boligkvaliteter, Oslo, Løren, Kværnerbyen
Tittel:	Boligpreferanser: Antagelser mot virkelighet. Kartlegging av profesjonelle eiendomsaktørers kunnskap om markedets boligpreferanser.
Engelsk tittel:	Housing preferences: Assumptions compared with reality. Survey about the knowledge of the markets housing preferences amongst the professional real estate operators'.
Universitet:	Norge Miljø- og Biovitenskapelige Univeristet (NMBU)
Fakultet:	Fakultetet for samfunnsvitenskap (Samvit)
Institutt:	Institutt for landskapsplanlegging (ILP)
Studieretning:	Master i eiendomsutvikling
Forfattere:	Malin Taaje og Amy-Caroline Løken
Veiledere:	Sølve Bærug

INNHALDSFORTEGNELSE

1.	INNLEDNING	1
1.1	Bakgrunn og tema	1
1.2	Problemstilling	2
1.3	Avgrensing	2
1.4	Terminologi	2
1.5	Metode	3
1.5.1	Valg av studieområder	4
1.5.2	Kort om de metodiske grepene	4
1.5.3	Hvorfor MaxDiff?	5
1.5.4	Hvorfor rangeringsmetoden?	7
1.6	Oppgavestruktur	7
2.	BOLIGPREFERANSER	9
2.1	Ordet boligpreferanser	9
2.1.1	Boligpreferanser og boligvalg	9
2.1.2	Hva er boligpreferanser?	10
2.2	Boligpreferanser: teoretisk tilnærming	10
2.2.1	Livssyklus og livsløpsmodeller	11
2.2.2	Den forventningsbaserte verdimodellen og teorien om planlagt atferd	11
2.2.3	Beslutningstilnærmingen	12
2.2.4	Oppsummering av den teoretiske tilnærmingen	13
2.2.5	Kommentar til teorien	14
2.3	Uttalte preferanser og avslørte preferanser	14
3.	STUDIEOMRÅDENE: KVÆRNERBYEN OG LØREN	17
3.1	Geografisk plassering av Kværnerbyen og Løren	17
3.2	KVÆRNERBYEN	18
3.2.1	Historisk utvikling i Kværnerbyen	18
3.2.1	Dagens situasjon i Kværnerbyen	18
3.3	LØREN	19
3.3.1	Historisk utvikling på Løren	19
3.3.2	Dagens situasjon på Løren	20
3.4	Typiske prosjekter i studieområdene	20
3.4.1	Kværnerbyen Terrasse i Kværnerbyen	21
3.4.2	Møllers Hage på Løren	23
3.5	Kjøperprofil – hvem bor i Kværnerbyen og Løren?	24
3.5.1	Oppsummering av kjøperprofil	27
3.6	Likhetstrekk mellom studieområdene	28
4.	BOLIGKVALITETER SOM MÅLINGSINSTRUMENT	30
4.1	Offentlige føringer	30
4.2	Studieområdenes tilbud av boligkvaliteter	31
4.2.1	Proessen mot å velge boligkvaliteter	31
4.3	Forkastede boligkvaliteter	32

4.4 De utvalgte boligkvalitetene	33
5. PRESENTASJON AV SPØRREUNDERSØKELSENE	38
5.1 Fremgangsmåte for boligsøkerne	38
5.1.1 Spørreundersøkelse mot boligsøkerne	40
5.1.2 Bakgrunn for spørsmål	42
5.1.3 Pilotundersøkelse	43
5.1.4 Datainnsamlingsverktøyet	43
5.1.5 Datainnsamling fra boligsøkerne	44
5.2 RESULTATENE FRA BOLIGSØKERNE	45
5.2.1 Sammenligning av boligsøkere	45
5.2.2 Segmenteringsresultatene	46
5.2.3 Resultatene fra spørreundersøkelsen mot boligsøkerne	49
Resultatene fra alle boligsøkerne	50
Resultatene fordelt på segmentene Førstegangskjøperen, Etablerere og Barnefamilien	51
5.2.4 Oppgitte flytteårsaker blant segmentene	53
5.3 Fremgangsmåte for de profesjonelle aktørene	53
5.3.1 Spørreundersøkelse mot de profesjonelle	55
5.3.2 Datainnsamling fra de profesjonelle	56
5.4 RESULTATENE FRA SPØRREUNDERSØKELSEN MOT DE PROFESJONELLE	57
5.4.1 Resultatene fra prosjektmeglerne	58
5.4.2 Resultatene fra eiendomsutviklerne	63
6. ANALYSE OG DRØFTING	68
6.1 Vurdering av datamateriale	68
6.1.1 Validitet	68
6.1.2 Reliabilitet	70
6.2 Er flytteårsaker en driver for boligpreferansene?	70
6.3 Analyse	72
6.3.1 Tilpasning av resultatene fra boligsøkerne	72
6.3.2 Drøfting av problemstilling	73
6.3 Oppsummering og konklusjon	80
7. AVSLUTTENDE REFLEKSJONER	82
7.1 Refleksjoner omkring problemstilling og tema	82
7.2 Refleksjoner omkring metodevalgene	83
7.3 Forslag til videre arbeid	83
8. KILDER	84
9. VEDLEGG	87
VEDLEGG 1	87
VEDLEGG 2	93
VEDLEGG 3	97

1. INNLEDNING

1.1 Bakgrunn og tema

Boligforsyningen i Oslo er et aktuelt tema i nyhetsbildet. Det diskuteres blant annet om manglende boligutbygging og høye boligpriser. Boligforsyningen i Oslo er langt på vei overlatt til markedet, og boligutbyggingen blir derved avgjort etter hvilke fortjenestemuligheter eiendomsselskapene har. For eksempel har de profesjonelle aktørene i eiendomssektoren foreslått å justere ned de aktuelle kvalitetskravene som myndighetene setter. Ifølge aktørene vil dette være et tiltak som kan nedjustere boligprisene og øke kapasiteten slik at flere boliger kan bygges (Lange & Svendsen 2015). Dette sier noe om hvor stor del av beslutningsmyndigheten som ligger hos de profesjonelle eiendomsaktørene. I motsetning til nye eneboliger, hvor eieren selv kan avgjøre hvilke kvaliteter boligen skal inneholde, så bestemmer de profesjonelle eiendomsaktørene i Oslo hvilke boligkvaliteter som skal tilbys potensielle kjøpere i prosjektmarkedet. Dette fordi de fremtidige boligeierne har liten påvirkningskraft i store transformasjonsområder, hvor leiligheter utgjør den største delen av bygningstypologien.

Fra samfunnets side er det likevel viktig å bygge boliger som er riktige, sett fra et markedsperspektiv. God boligforsyning oppnås først og fremst med et marked som er villig til å betale for boligen som tilbys. Det er markedet som faktisk skal betale for boligen, og bidra med å finansiere nye fremtidige boligprosjekter. Dette faktumet er de profesjonelle aktørene fullt klar over. Blant annet bruker de mye ressurser på markedsundersøkelser før oppstarten av nye boligprosjekter, nettopp for å fange opp markedets etterspørsel. Samtidig innhenter eiendomsselskapene informasjon fra eiendomsmeglerforetak, da de som nærmeste kontaktledd til markedet, ofte har en bestemt oppfatning av lokalk markedets etterspørsel. Spørsmålet som denne oppgaven skal belyse, er om de profesjonelle aktørene har en god forståelse av hva markedet egentlig etterspør. Det vil si om de profesjonelle eiendomsaktørene kunne brukt mindre midler på planlegging, og mer midler på den praktiske boligutbyggingen.

Oppgaven har undersøkt de profesjonelle aktørenes kunnskap om markedet. Dette ved å se deres *antagelser* om hva markedet foretrekker opp mot markedets *faktiske* boligpreferanser. I markedet er det boligsøkerne som har vært målgruppen, ettersom disse er i en fase hvor ulike preferanser har utviklet seg. Varierte boligkvaliteter som balkong, garasjeplass og grønne

fellesarealer er brukt som målingsinstrument for å kartlegge kunnskapen. Boligkvalitetene som ble valgt ut er gode utover minimumsstandarden, som myndighetene setter gjennom føringer som reguleringsplaner, lovverk og lignende.

1.2 Problemstilling

Med bakgrunn i avsnitt 1.1 har vi formulert følgende problemstilling:

Hvor godt samsvarer eiendomsutviklernes og prosjektmeglernes antagelser om hvilke boligpreferanser markedet har med markedets (boligsøkernes) faktiske boligpreferanser?

1.3 Avgrensing

På grunn av tidshorizonten har det vært nødvendig å avgrense oppgaven. Oppgaven vil bli avgrenset til å undersøke boligutbyggingen i områdene Kværnerbyen og Løren. Begge områdene representerer en boligutvikling hvor boligformen *leiligheter* er overrepresentert, derfor vil oppgaven få en naturlig avgrensning til akkurat denne boligtypen. Det vil si at de undersøkte boligkvalitetene vil være typiske kvaliteter som kan tilbys innenfor denne boligformen. Oppgaven vil ikke inkludere myndighetene som en relevant eiendomsaktør. Dette fordi vi i stor grad har undersøkt boligkvaliteter som gode utover minimumsfaktoren, som myndighetene kan regulere. Det er også viktig å merke seg at faktorer som beliggenhet, grad av utnyttning og lignende gir seg selv med tanke på overnevnte avgrensninger, og at boligkvalitetene som har blitt undersøkt heller ikke har blitt vurdert opp imot disse faktorene. Beliggenheten har derimot vært førende i forhold til hvilke boligkvaliteter vi anså som interessante å måle.

1.4 Terminologi

Problemstillingens formulering legger vekt på eiendomsutviklere, prosjektmeglere og boligsøkere som de relevante aktørene. Disse aktørene har blitt spesielt utpekt, fordi de hovedsakelig opererer i den moderne boligutbyggingen og har innflytelsesrike roller. Rollene til de ulike aktørene er definert under for å gi en beskrivelse av deres posisjon i dagens boligutvikling.

Eiendomsutviklere: Med eiendomsutviklere mener vi initiativtakerne i en boligutvikling. De besitter i tillegg den økonomiske makten, og blir dermed også beslutningstakeren om hvilke kvaliteter som til slutt skal tilbys markedet. De er med fra tidligfasen i prosjektet, og har det overordnede ansvaret frem til ferdigstillelse av prosjektet.

Prosjektmeglere: Med prosjektmeglere mener vi en person som er skikket til å være mellommann i henhold til Eiendomsmeglingsloven (Lovdata.no 2007). Prosjektmeglere utøver salgsformidling av boliger under oppføring, og er i jevn kontakt med markedet. Det

er derfor forventet at de skal besitte god kunnskap om blant annet markedets boligpreferanser.

De profesjonelle: Eiendomsutviklerne og prosjektmeglerne har i oppgaven fått denne samlebetegnelsen som følge av sin posisjon, kunnskap og økonomi.

Boligsøkere: Med boligsøkere mener vi den delen av markedet som vurderer å gå til innkjøp av en bolig. Boligsøkere er på mange måter den viktigste aktøren, ettersom de sitter med «fasiten» om hvilke kvaliteter det er lav og høy etterspørsel på. Dette fordi boligsøkere på sikt blir boligkjøpere, som skal betale for kvalitetene de profesjonelle aktørene tilbyr.

Boligkvalitet/kvalitet: Boligkvalitet/kvalitet i oppgaven henviser til en bestemt gode i og rundt boligen, som garasjeplass, balkong eller lignende.

Boligpreferanse: Boligpreferanse i oppgaven henviser til i hvilken grad en boligsøker foretrekker en boligkvalitet fremfor en annen.

1.5 Metode

Oppgaven har et samfunnsvitenskapelig forskningsspørsmål, og undersøkelsesdesignet som er valgt for å svare på oppgavens problemstilling er deskriptiv design. Det vil si at oppgaven har som formål å beskrive situasjonen på et bestemt område (Gripsrud et al. 2004 s. 61). Oppgaven skal beskrive om det er samsvar mellom de profesjonelles antagelser om hva markedet etterspør av boligkvaliteter med markedets faktiske preferanser.

I vårt samfunnsvitenskapelige forskningsspørsmål har vi valgt å benytte oss av en kvantitativ metodetilnærming, noe som også er vanlig ved et deskriptivt undersøkelsesdesign. Ved kvantitativ metodetilnærming anskaffes data som kan tallfestes og analyseres gjennom statistikk (Universitetet i Oslo u.å.). Årsaken til at vi valgte denne metodetilnærmingen var at vi ønsket å tallfeste resultatene, ettersom problemstillingen setter et krav om å undersøke samsvaret mellom tre ulike respondentgrupper. Et godt tallgrunnlag bidrar til en mer reell måling av samsvaret, samt mener vi at en kvantitativ metodetilnærming vil generere mest mulig presise svar til oppgavens problemstilling.

Ved en kvantitativ metodetilnærming er innsamling av primærdata gjennom spørreundersøkelser et vanlig verktøy. Vi valgte derfor å utforme to spørreundersøkelser fordelt på tre respondentgrupper, det vil si én rettet mot boligsøkerne og én rettet mot de profesjonelle. I spørreundersøkelsene var det boligkvalitetene som ble målingsinstrumentet, ettersom disse er

sterke kjøpsdrivere i et marked, men metoden for å måle boligkvalitetene var forskjellig i spørreundersøkelsene. Teorien om Maximum Difference Scaling (MaxDiff) ble anvendt som modell for utmålingen i spørreundersøkelsen mot boligsøkerne, mens vanlig rangeringsmetode ble benyttet i spørreundersøkelsen mot de profesjonelle. På denne måten ble spørreundersøkelsene skreddersydd for sin respondentgruppe. Det var samtidig viktig at metodene kunne slås sammen for å sammenligne svardataene. Vi valgte derfor å tilpasse boligsøkernes resultater etter de profesjonelle sine resultater. Denne tilpasningen beskrives nærmere i kapittel 6. Begge spørreundersøkelsene ble utformet i Questback Essentials.

1.5.1 Valg av studieområder

De nye utviklingsområdene som oppgaven tok utgangspunkt i å studere nærmere var Kværnerbyen og Løren. Begge områdene er i dag gjennom en transformasjon hvor gamle industribygg skal forvandles til nye urbane boligbyer. Begge studieområdene er store satsningsområder, som egner seg til en tett og bymessig bebyggelse. De kan anses å være forholdsvis like steder, sett bort i fra beliggenheten. Områdene har flere av de samme satsningselementene, ettersom det bygges nye boligkomplekser bestående av hovedsakelig 2, 3 og 4-roms leiligheter i omtrentlig samme prisklasse. Det at begge områdene er nye utviklingsområder med flere potensielle likhetstrekk, samt områder hvor alle nødvendige aktører som eiendomsutviklere, prosjektmeglere og boligsøkere operer samtidig, gjorde de relevante til oppgavens problemstilling. I tillegg fikk vi i datainnsamlingen et større nedslagsfelt ved å se på begge områdene, noe som resulterte i en bredde av respondenter, og prosjektutvalget med dets tilbud av ulike kvaliteter fikk en større variasjon. Alle respondentene i oppgaven har en tilknytting til minst ett av de valgte studieområdene.

1.5.2 Kort om de metodiske grepene

Det var nødvendig å utarbeide to separate spørreundersøkelser, ettersom *rekkefølgen* på datainnsamlingen ville få en vesentlig betydning på de endelige resultatene. Det måtte først utarbeides en spørreundersøkelse mot boligsøkerne, da vi ønsket å segmentere denne respondentgruppen. De utarbeidede segmentene ble benyttet i spørreundersøkelsen mot de profesjonelle aktørene. Dette var et viktig metodisk grep i oppgaven, for å utføre en mest mulig presis måling av boligpreferansene. Et marked representerer ulike kjøpegrupper med ulike betalingsmuligheter. For å utføre en reell kartlegging av samsvaret mellom respondentgruppene, måtte de profesjonelle aktørene få oppgitt nødvendig informasjon om hvilke boligsøkere vi egentlig spurte etter. I tillegg medførte denne rekkefølgen at spørreundersøkelsen mot de profesjonelle ble mest mulig lik de profesjonelles hverdag, da de daglig observerer hvilke boligpreferanser en bestemt type boligsøker har. Grepene som ble gjort i boligsøkernes

spørreundersøkelse og datainnsamling fikk en vesentlig innvirkning på også de profesjonelles spørreundersøkelse.

I spørreundersøkelsen mot boligsøkerne ble vi nødt til å oppsøke boligsøkere fra både prosjektmarkedet og bruktboligmarkedet i de utvalgte studieområdene for å få nok data. Dette fordi vi ikke fikk tilgang til visningssenteret i Kværnerbyen. Et metodisk grep som dette gjør at det kan forekomme skjevheter i resultatene. Dette til tross for at begge gruppene oppfyller de nødvendige kriteriene for å kunne svare på spørreundersøkelsen, som er å være boligsøker i minst ett av de utvalgte studieområdene. Grunnen til at det kan forekomme preferanseforskjeller er blant annet at bruktboligsøkere har mulighet til å fysisk se kvalitetstilbudet. Derfor ble vi nødt til å sammenligne dataene fra prosjektmarkedet og bruktboligmarkedet, før vi kunne anvende totaldataene i tråd med oppgavens problemstilling. På denne måten ble det mulig å identifisere mulige skjevheter, samt kvalitetssikre dataene fra boligsøkerne. Fremgangsmåten for spørreundersøkelsene er beskrevet nærmere i kapittel 5.

Det er de *uttalte preferansene* til boligsøkerne som har blitt målt. Dette betyr at boligsøkerne ikke foretar et reelt valg på undersøkelsestidspunktet, men kun uttrykker hva de antar at det reelle valget vil bli. Dette i motsetning til avslørte preferanser, hvor en faktisk endring har blitt foretatt. I oppgaven har vi lagt vekt på å tydeliggjøre det metodiske skillet mellom uttalte preferanser (stated preferences) og avslørte preferanser (revealed preferences). Ved å tydeliggjøre skillet, ble det mulig å blant annet sammenligne om boligsøkerne som deltok i vår spørreundersøkelse stemte overens med den virkelige beboermassen. Dette som en kvalitetssikring av respondentene i forhold til validitet av resultatene. Det har vært viktig for oppgaven å bevisstgjøre det metodiske skillet, for som teorien beskriver, følger det noe kritikk mot undersøkelser som anvender metoder med uttalte preferanser. Teorien bak uttalte og avslørte preferanser kan leses i delkapittel 2.3.

1.5.3 Hvorfor MaxDiff?

MaxDiff ble som nevnt valgt som modell for utarbeidelsen av spørreundersøkelsen mot boligsøkerne. Det er flere grunner til dette. MaxDiff løste for oss en metodisk utfordring sammenlignet med andre metoder som heller støtter rangering eller poenggivning (Centre for the Study of Choice u.å.). For det første sørger metoden for å lokke frem diskriminerte kvaliteter gjennom påtvungne valg og avveininger, slik at de valgene som faktisk ble gjort i spørreundersøkelsen også imiterer en virkelig oppførsel blant boligsøkerne. For det andre skaper denne metoden et klart styrkeforhold mellom de ulike boligkvalitetene, og gir derfor også en korrekt rekkefølge av boligpreferansene basert på boligsøkernes svardata. For det tredje unngår man i MaxDiff en «målestokk-skjevhet», dermed kan man være sikker på at samtlige

respondenter faktisk evaluerer det samme forholdet. Til slutt kan vi si at MaxDiff var en svært håndterlig metode. Boligsøkerne fikk utdelt en oversiktlig liste og skulle kun krysse av for det ekstreme, det vil si de mest appellerende og de minst appellerende boligkvalitetene. Denne håndterbarheten var også med på å gi oss en mer nøyaktig måling av boligpreferansene (Centre for the Study of Choice u.å.). Leseren må i midlertid være oppmerksom på at MaxDiff ikke ble brukt fullt ut som en metode i oppgaven, men var istedenfor brukt som en støttemetode til utformingen av spørreundersøkelsen og resultatene. Årsaken til at MaxDiff ikke ble benyttet fullt ut som en metode i oppgaven var at systemet, QuestBack Essentials, som vi hadde tilgang til ikke støttet denne utformingen. Vi vurderte likevel den delen av verktøyet vi hadde tilgang til, som et tilstrekkelig verktøy for vårt formål.

Figur 1 illustrerer hvordan svardataene fra spørreundersøkelsen mot boligsøkerne ble utregnet, for å finne den relative viktigheten boligkvalitetene har til hverandre. Figuren er ment som en beskrivelse til resultatene fra boligsøkerne som vises i kapittel 5. Boligkvaliteten som har fått høyest score fremstår som mest appellerende, og har blitt valgt flest ganger av boligsøkerne. En negativ score tyder på at en boligkvalitet er lite appellerende for boligsøkerne, og har dermed også blitt valgt som en *ikke interessant* boligkvalitet flere ganger, enn som en interessant boligkvalitet. Dersom en boligkvalitet oppnår resultatet *null* betyr dette at boligsøkerne enten ikke har huket av boligkvaliteten som verken viktig eller uviktig, eller så har antall BEST score blitt balansert ut med antall DÅRLIGST score (Centre for the Study of Choice u.å.).

Formel for MaxDiff (Centre for the Study of Choice u.å.):

$$\text{Best-Dårligst Score} = \frac{\text{antall ganger boligkvaliteten er valg som BEST} - \text{DÅRLIGST}}{\text{antall ganger boligkvaliteten kommer opp som et valg}^*}$$

Figur 1: Beskriver formelen som er brukt for å tallfeste viktigheten av hver boligkvalitet. *Da matrisen av boligkvaliteter kommer til syne tre ganger pr. spørreskjema vil tallet om brukes i denne delen av formelen konstant være 3. Egen fremstilling.

Regneeksempel:

10 respondenter valgte boligkvaliteten balkong som viktig, 8 respondenter valgte balkong som viktigst og 3 respondenter valgte balkong som IKKE viktig.

Regneeksempel i formelen:

$$\frac{(10 + 8) - 3}{3} = 5 \quad \leftarrow$$

Tallet gjøres til slutt om til prosent, sett i forhold til scoren på de øvrige boligkvalitetene

1.5.4 Hvorfor rangeringsmetoden?

En rangeringsteknikk ble som nevnt valgt som modell for utarbeidelsen av spørreundersøkelsen mot de profesjonelle. Boligkvalitetene skulle rangeres fra 1 til 11, hvor 1 ble ansett som mest appellerende og 11 som minst appellerende. Rangeringsskalaen gjenspeiler antallet av utvalgte boligkvaliteter i spørreundersøkelsen. Én rangering ble foretatt for hvert segment.

Det er to årsaker til at rangering ble sett på som den mest riktige metoden i spørreundersøkelsen mot de profesjonelle. For det første ble antallet av matriser kraftig redusert til sammenligning med MaxDiff. Med MaxDiff ville de profesjonelle måttet svare på flere matriser for hvert segment, mens med rangeringsmetoden trengte de profesjonelle kun svare på én matrise for hvert segment. Rangeringsmetoden gjorde at spørreundersøkelsen tidsmessig ble betydelig kortere. For det andre var tilgangen til profesjonelle respondenter med riktige kvalifikasjoner nokså begrenset. Boligkvalitetene ville derfor fått et uforståelig størrelsesforhold mellom seg, dersom vi hadde opprettholdt MaxDiff som metode. Disse to argumentene beskriver hvorfor rangeringsmetoden ble den mest riktige metoden for å svare på oppgavens problemstilling. Dette til tross for at målemetoden til de to spørreundersøkelsene ble forskjellig.

1.6 Oppgavestruktur

Kapittel 1 har som formål å gi en innføring i oppgavens tematikk og metode, og fungerer derfor også som en innledning. Da oppgaven har en empirisk tilnærming har metoden og fremgangsmåten vært avgjørende for oppgavens struktur. Derfor har vi i punkt 1.5 om metode ønsket å gi en tydelig fremleggelse av de store metodiske grepene som er gjort, for å svare på oppgavens problemstilling.

Kapittel 2 skal gi en teoretisk tilnærming på hva som ligger i ordet boligpreferanser, og hvorfor denne terminologien egner seg i oppgavens problemstilling. I tillegg gir kapittelet interessante vinklinger på hva som ligger i bakgrunnen av markedets, det vil si individers og husholdningers, preferansemønster og valg. Det metodiske skillet mellom uttalte preferanser og avslørte preferanser beskrives også nærmere i dette kapittelet.

Kapittel 3 gir oss en bedre kjennskap til studieområdene Kværnerbyen og Løren, og den transformasjonen som finner sted i dag. Kapittelet beskriver hvem som faktisk bor i områdene i dag, samt hvilke likhetstrekk områdene har. Dette ble gjort for å konstatere at studieområdene er sammenlignbare. Det har blitt laget to oversiktstabeller over aktuelle prosjekter og profesjonelle aktører i disse to studieområdene. Til slutt skal dette kapittelet hjelpe oss med å velge ut de riktige boligkvalitetene til spørreundersøkelsene.

Kapittel 4 forteller om utvelgelsesprosessen av boligkvalitetene, og går i dybden på de utvalgte kvalitetene i form av innhold og begrunnelse for valget. Hensikten er å skape en bedre forståelse av hva som ligger i de ulike boligkvalitetene, da det faktisk er kvalitetene som skal være spørreundersøkelsenes målingsinstrument.

Kapittel 5 gir en beskrivelse av fremgangsmåten av de ulike spørreundersøkelsene, samt hvilke resultater som er oppnådd. Det vil si at kapittelet har som formål å gi en presentasjon av det faktiske arbeidet som har blitt utført for å svare på oppgavens problemstilling.

Kapittel 6 viser analysen av de funnene som er gjort i spørreundersøkelsene. Her har resultatene fra spørreundersøkelsene blitt slått sammen for å svare på oppgavens problemstilling. I tillegg vil de endelige svarene fra boligsøkerne bli sett opp imot teorien som er studert. Kvaliteten på datamaterialet som er innhentet er også blitt vurdert i dette kapittelet.

Kapittel 7 består av avsluttende refleksjoner til oppgaven og prosessen med oppgaveskrivingen.

2. BOLIGPREFERANSER

Kapittelet tar for seg boligpreferanser, og går i dybden av hvordan preferanser oppstår sett fra boligsøkernes perspektiv. Hensikten med kapittelet er å få en faglig tyngde i problemstillingen vår.

Boligkvalitetene som måles i spørreundersøkelsen baserer seg på boligsøkernes uttalte preferanser, det vil si at svarene gis med grunnlag i *hva de sier at de vil gjøre*, og ikke en faktisk atferd. Det er derfor tatt med et eget delkapittel, som går nærmere inn på hvilken betydning denne metodevinklingen har å si for resultatene, samt hvilke usikkerhetsmomenter og fordeler/ulempesom ligger i å måle boligsøkernes uttalte preferanser.

2.1 Ordet boligpreferanser

I litteraturen har ordet *boligpreferanser* en variert betydning. Det er derfor viktig å kunne gi et rammeverk som kan bidra til en økt forståelse om hva ordet boligpreferanser faktisk betyr for denne oppgaven, og hvilke retningslinjer dette ordet setter for oppgaven. Delkapittel 2.1.1 og 2.1.2 vil derfor beskrive ordet boligpreferanser nærmere.

2.1.1 Boligpreferanser og boligvalg

Litteraturen skiller mellom ordene boligpreferanser (*housing preference*) og boligvalg (*housing choice*). Dette fordi når man snakker om boligpreferanser så sikter man til hvor attraktivt noe kan være, mens ved boligvalget har man faktisk tatt stilling til en atferd og gjort seg opp en mening (Jansen et al. 2011 s. 2 - 3). Det vil si at i tillegg til at boligpreferanser fungerer som en guide til det endelige boligvalget, så reflekterer innholdet i ordene et ulikt tidsaspekt om hvilken fase av kjøpsprosessen individene eller husholdningen befinner seg i.

I oppgaven bruker vi boligpreferanser som variabel. Dette fordi boligsøkerne ikke har tatt et faktisk valg (avslørte preferanser), men blitt «tvunget» til å ta et hypotetisk valg (uttalte preferanser). Ordet boligvalg kunne også vært aktuelt i den forstand at boligsøkerne, herunder individer og husholdninger, i valget mellom A og B skulle *simulere* en faktisk atferd. Likevel er valget som fattes i oppgaven hypotetisk, noe som betyr at boligsøkeren i spørreundersøkelsen kun sammenligner boligkvalitetenes attraktivitet opp mot hverandre, og har ikke nødvendigvis gjort seg opp en reell mening om kvalitetene. Et annet vesentlig element, som argumenterte for å bruke ordet boligpreferanse, var den relative ubegrensede muligheten til å foreta et hypotetisk

valg i denne oppgaven. Når et virkelig boligvalg skal tas, vil blant annet økonomi, markedsbetingelser, reguleringer, tilgjengelighet og personlige aspekter (livsstil og sosial tilhørighet) være viktige faktorer som til slutt danner grunnlaget for et gjennomtenkt valg. Ordet boligvalg er dermed preget av et mer gjennomtenkt standpunkt, mens boligpreferanser fortsatt representerer en mer praktisk og teoretisk mulighet (Jansen et al. 2011 s. 2 - 3). Vi har derfor konkludert med at boligpreferanser er en mer korrekt ordbruk sett i fra oppgavens innhold og vinkling.

2.1.2 Hva er boligpreferanser?

Det er flere innfallsvinkler til å forstå ordet boligpreferanser, og betydningen av ordet avhenger av fagtradisjon eller problemstilling. For det første anvendes boligpreferanser som en viktig kunnskap om *boligforsyning og markeds behov* for ulike typer boliger til ulike segmenter i markedet. Preferansene innhentes som oftest gjennom ulike typer bruker- og markedsundersøkelser der målet er å få kunnskap om hva markedet etterspør. For det andre kan boligpreferanser forstås som *ønsker og drømmer* for hvordan og hvor man ønsker å bo, men uten at disse nødvendigvis blir realisert. For det tredje kan boligpreferanser også omfatte *praksis* i forhold til for eksempel flyttemønster, bosetningsmønster eller lignende (Ruud 2009).

De boligpreferansene som det tas sikte på å kartlegge i denne oppgaven er en kombinasjon av den første og andre beskrivelsen som foregående avsnitt gir. Det vil si at oppgaven vil fange de boligpreferansene som gir et bilde av de uttalte ønskene om hvordan individer eller husholdninger ønsker å bo, men med den forståelsen at disse boligpreferansene ikke nødvendigvis blir realisert. Samtidig er målsettingen med dette bilde å få kunnskap om hvilke boligpreferanser markedet faktisk har. Dette for å kunne besvare oppgavens problemstilling.

2.2 Boligpreferanser: teoretisk tilnærming

Individer og husholdninger har ofte et ulikt preferansegrunnlag som styrer det endelige valget. For eksempel er det naturlig å anta at en yngre aleneboende mann vil ha andre preferanser enn en familie bestående av et par med barn. Det vil si at livssituasjon i stor grad og rent automatisk er med på å styre preferansemønsteret. I tillegg ilegger samfunnet og miljøet regler og normer som ubevisst kan styre individets eller husholdningens boligpreferanser. Det er derfor nyttig å kunne forstå *hvorfor* markedet fatter de beslutningene som de gjør, samt få en forståelse av når markedet er mest evaluerende til boligpreferanser.

For å kunne svare på disse spørsmålene er det lagt til grunn tre hovedgrupper av teorier som er hentet fra Jansen et al. (2011 s. 3 - 9):

- I. Livssyklus og livsløpsmodeller
(*Life-Cycle and life-course models*)
- II. Den forventningsbaserte verdimodellen og teorien om planlagt atferd
(*The expectancy-value model and the theory of planned behavior*)
- III. Beslutningstilnærmingen
(*Decision-making approach*)

Disse teoriene forklares som separate modeller, men bærer samtidig flere likhetstrekk og har en innflytelse på hverandre.

2.2.1 Livssyklus og livsløpsmodeller

Teori om livssykluser og livsløpsmodeller forklarer og forutser enkeltpersoners mobilitet til boliger. Det vil si at teorien fokuserer på å beskrive flytteårsaker. Under et livsløp oppstår det ulike hendelser som ofte kan være en primærårsak til flytting. Disse hendelsene brytes ned til fire konkrete grupper av hendelser som i denne teorien beskrives som ulike karrierer i et menneskets liv. Karrierene har tilknytning til utdanning, arbeid, familie og boligstigen. Alle fire anses som motiver til å flytte, og alle fire er hendelser i et livsløp er med på å styre de endelige boligvalgene (Jansen et al. 2011 s. 3 - 4).

Flytting er ofte hendelsen som gjør at boligpreferanser blir et tema. Dette fordi at man med flytting har noe som teorien beskriver som «*search-time*», det vil si tiden mellom beslutningen om å etter hvert flytte og faktisk kjøp (Jansen et al. 2011 s. 3 - 4). Dette er en prosess som gir boligsøkeren tid til å skaffe seg mer kunnskap om boligtilbudet, samt evaluere hvilke boligpreferanser som er tilstede. Dette betyr at teorien bak livssyklus og livsløpsmodellene presiserer to interessante poenger. Det første er at individer og husholdninger er mest evaluering til boligpreferanser under prosessen «*search-time*», det vil si før boligtransaksjonen er gjennomført. Dette har en sammenheng med at kunnskapsgrunnlaget og bevisstheten til egne boligpreferanser er størst under denne prosessen. Det andre poenget er at flytteårsaken kan være en viktig forklaringsnøkkel til hvilke boligpreferanser som er tilstede, da flytteårsaken er med på å styre ønskene og drømmene.

2.2.2 Den forventningsbaserte verdimodellen og teorien om planlagt atferd

Den forventningsbaserte verdimodellen og teorien om planlagt atferd er en sosialpsykologisk modell hvor intensjonen er å kunne forklare hensikten bak en bestemt atferd. Denne teorien sier

at atferd styres av tre komponenter: antagelser om sannsynlige konsekvenser, antagelser om andres forventninger og subjektiv risiko- og nyttevurdering av utfallet (Boston University School of Public Health 2016). Teorien har blitt benyttet til å beregne sannsynlig utfall for valg av et bestemt bosted og sannsynligheten til å fatte en beslutning om enten å bli eller flytte, men teorien har ikke blitt knyttet direkte mot boligpreferanser som denne oppgaven legger til grunn. Det som er interessant med teorien er derimot at den støtter opp forestillingen om at ytre påvirkning og bakgrunn kan være med en medvirkende faktor til tilstedeværende boligpreferanser.

2.2.3 Beslutningstilnærmingen

Teorien om markedets beslutningstilnærming (*decision-making approach*) har fokus på prosessen mot å fatte en beslutning. Denne prosessen består av syv stadier ifølge Jansen et al. (2011 s. 6 - 9):

- 1) *Recognition* - anerkjennelse av problemet
- 2) *Formulation* - utforske og klassifisere problemet noe som også innebærer å få en bedre forståelse av boligpreferansene. Det er på dette stadiet at oppbygging av boligpreferansene aktiviseres mest.
- 3) *Designing and screening* – motta råd og informasjon om hvordan problemet kan håndteres best mulig.
- 4) *Choice* - her fattes det beste valget, men ikke nødvendigvis det mest optimale valget sett fra et økonomisk perspektiv. Det vil si at valget først og fremst er veloverveid fra et rasjonelt ståsted basert på tilgjengelig informasjon og ressurser, kognitive begrensninger og tid.
- 5) *Deliberating about commitment* - evaluering av valget
- 6) *Action*- handling
- 7) *Feedback* - utfall av handlingen. Hvis utfallet viser seg å være negativt ladet vil prosessen igangsettes på nytt.

Problemløsningsprosessen handler om et identifisert problem som må løses, eksempelvis har individet eller husholdningen oppdaget at det eksisterer et behov for å endre beliggenhet, skaffe større bolig eller etablere ekstra goder i boligen. I de første stadiene av prosessen er problemet forholdsvis ukjent og dårlig strukturert, men problemløsningsprosessen vil på sikt løse barrierene da blant annet boligpreferansene blir formet i denne prosessen. Denne prosessen har blitt sammenlignet med arkitektur, da individet eller husholdningen i prosessen gradvis bygger på verdier som er viktige for å til slutt kunne ta et mest mulig veloverveid valg. Det vil si at denne teorien også tydeliggjør at boligsøkeren er den mest egnede kandidaten til å kunne svare på spørsmål vedrørende boligpreferanser, da det er boligsøkeren som er mest evaluerende til denne

tematikken. Boligkjøpere har på sin side nådd løsningen for sitt problem, og har derfor allerede utført sitt boligvalg og er igjennom prosessens syv stadier. Teorien presiserer derimot at de syv stadiene ikke er absolutte. Det vil si at man kan gå frem og tilbake blant de syv stadiene. I tillegg beskriver teorien at dersom en boligkjøper ender opp med å ikke oppleve et godt utfall (*feedback*) på sitt valg vil problemløsningsprosessen igangsettes på nytt (Jansen et al. 2011 s. 6 - 9).

2.2.4 Oppsummering av den teoretiske tilnærmingen

Den teoretiske tilnærmingen gir en bedre forståelse på hvorfor markedet fatter de beslutningene som de gjør. Forenklet kan man si at boligpreferanser har en sammenheng med flytteårsak, overbevisning til en bestemt atferd og problemløsning. Flytteårsaken er med å beskrive individets eller husholdningenes livsløpstadie, og gir dermed også en forklaring på hvorfor én preferanse er sterkere enn en annen. Overbevisning til en bestemt atferd handler om hvordan antagelser om forventninger og konsekvenser fra individet selv og det ytre vil styre synet på viktigheten av de ulike boligpreferansene. Problemløsningen fokuserer derimot først og fremst på hvordan og når et valg skal tas, men den understreker også at boligpreferansene ikke bestandig er kjente. En problemløsningsprosess må igangsettes da den er med på bygge opp ulike verdier som til slutt vil resultere i en høyvektet boligpreferanse. Med andre ord må en bevisstgjøring av boligpreferansens eksistens til før en beslutning kan foretas.

Disse tre separate teoriene har som nevnt en gjensidig avhengighet. Når det oppstår en endring i individets eller husholdningens livssituasjon som utdanning, arbeidssituasjon eller familieforøkelse, vil det nærmest automatisk igangsettes en problemløsningsprosess. Prosessen vil bidra til en identifisering av de nye behovene og ønskene, men underveis i prosessen vil disse behovene og ønskene også styres av egne forventninger og ytre forventninger. Disse tre «kreftene» vil til slutt lede til et endelig valg.

Et annet aspekt som man allerede har vært inne på er at teorien sier noe om når evalueringen av boligpreferanser står sterkest hos individet eller husholdningen. Det er først og fremst boligsøkerne som er interessante å evaluere, ettersom disse har best markedskunnskap i det tidsmessige aktuelle øyeblikksbilde som oppgaven ønsker å fange. I tillegg er det boligsøkerne som sannsynligvis i størst grad har foretatt en forhåndsevaluering av sine boligpreferanser før preferansene fremstilles i undersøkelsen. Med andre ord blir boligsøkernes valg på denne måten mer gjennomtenkte, og kan resultere i et større samsvar mellom de uttalte preferansene og avslørte preferansene.

2.2.5 Kommentar til teorien

Den anvendte teorien synes å ha et noe snevert bilde av markedets boligpreferanser. Teorien beskriver gjerne boligsøkere som vurderer boligkvaliteter til eget formål, men tar lite hensyn til at det finnes andre former for boligsøkere i markedet som for eksempel investorer. Investorene har også utviklet et preferansemønster i boligsøket, men har et annet tankesett enn boligsøkeren som skal kjøpe for å bo selv. Derfor ønsker vi å presisere at det videre i spørreundersøkelsene og oppgaven er forutsatt at vi kun kommer i kontakt med boligsøkere med et formål om å bo selv. Dette fordi vi holder oss fast til teorien som er beskrevet i kapittelet, og ønsker å anvende den videre i oppgaven.

2.3 Uttalte preferanser og avslørte preferanser

Stated preference method (SP) og revealed preference method (RP) er begge en samling av ulike teknikker, som kan kartlegge individuelle preferanser ved hjelp av enten utsagn eller observasjoner av atferd. RP har lenge vært en anerkjent metode, ettersom den støtter en absolutt tilnærming til virkeligheten. SP fikk derimot en mer aktiv bruk etter 1970-tallet, da det på denne tiden ble utviklet ulike metoder som kunne brukes i markedsundersøkelser, som eksempelvis Conjoint-metoden (Kroes & Sheldon 1988).

For å svare på oppgavens problemstilling skal som nevnt ulike boligpreferanser kartlegges. Boligkvalitetene som skal måles vil få en tilnærming som går under SP-metoden. Spørsmålene vil være rettet mot boligsøkere, som ikke har gjennomført et reelt valg. Det betyr at valgene som boligsøkerne tar i undersøkelsen kun er en uttalelse om hva de antar det reelle valget vil inneholde. En bevisstgjøring av disse metodene er relevant for oppgaven, ettersom det er viktig at samtlige respondenter evaluerer boligpreferanser på samme grunnlag. Sagt på en annen måte, må eiendomsutviklere og prosjektmevlere tydelig forstå at boligpreferansene måles på grunnlag av utsagn om ulike boligkvaliteter og ikke det faktiske kjøpet, selv om det er kjøpsituasjonen disse aktørene observerer i sitt yrke. Resten av dette underkapittelet vil derfor se nærmere på SP, og metodens fordeler og ulemper.

SP er en metode som tar for seg boligsøkernes uttalte preferanser, og beskriver en slags «*wantability*» for å kunne estimere en nyttefunksjon (Kroes & Sheldon 1988). Metoden baserer seg på å måle boligsøkernes valg fra et hypotetisk ståsted, men at kvalitetene som måles kan gjenspeile en reell kjøpsbeslutning (RP-metoden) (Adamowicz et al. 1994). I oppgavens tilfelle betyr det at boligpreferansene som utforskes ved hjelp av SP-metoden må gjenspeile det eksisterende tilbudet av boligkvaliteter på markedet. På denne måten fremskaffes mest mulig realistiske data, til tross for at valgene er hypotetiske. SP beskrives også som en direkte metode,

fordi individene som undersøkes ikke gjør en fysisk endring på undersøkelsestidspunktet, men bare konstaterer et bestemt valg (Adamowicz et al. 1994).

For å få best utbytte av metoden bør det med spørsmålet følge en beskrivelse av en situasjon eller en kontekst som kan konstruere det øyeblikket som forskeren ønsker å fange. I artikkelen (Kroes & Sheldon 1988) beskriver man dette som «purpose-designed survey». Dette for å sette rammene for valgene som skal tas. Et eksempel på dette er hentet fra en artikkel skrevet av Nordh (et. al. 2011) hvor Conjoint-metoden ble brukt for å kartlegge preferanser av parkkomponenter:

Imagine that it is summer and midday and you are walking alone in a large town like Oslo. You are mentally tired from intense concentration at work and are looking for somewhere to sit down and rest for a little while...(Nordh et al. 2011 s. 97)

Metoden har sine fordeler og ulemper. SP blir blant annet kritisert for å inneha spørsmål av hypotetisk natur og det faktum at reell atferd ikke blir observert (Adamowicz et al. 1994).

Samtidig er SP fordelaktig, ettersom den kan brukes uavhengig om ikke alle faktorene er kjent, som for eksempel tid og kostnad. SP kan også brukes selv om elementet som skal evalueres ikke finnes enda. Disse fordelene er til stor kontrast fra RP, da RP krever at variablene skal være kjent og mulige å forklare. SP kan også genere mer interessante analyser og resultater, da man i denne metoden kan samle inn en større bredde av data (Kroes & Sheldon 1988).

Disse fordelene tydeliggjør også argumentene for å bruke SP-metoden i denne oppgaven. For det første eksisterer i utgangspunktet ikke boligkvalitetene som skal måles, da flere av prosjektene som boligkvalitetene er hentet fra ikke er ferdigstilt. For det andre har det tidligere i oppgaven fremkommet at det er boligsøkere som er den relevante målingsgruppen fra markedet, og som boligsøker har man ikke gjennomført et reelt valg. Dette betyr dermed også at alle variablene på undersøkelsestidspunktet ikke er kjent, slik RP-metoden krever.

En betydelig ulempe, og som har vært den primære kritikken med SP-metoden, er at folk ikke alltid gjør som de sier. Dette gjelder spesielt for den vestlige verden, hvor respondentene har en tendens til å overdrive på sine avgitte svar under eksperimentelle forhold (Kroes & Sheldon 1988). Tilsvarende tendens kan også ses i det norske boligmarkedet, særlig når det kommer til unge respondenter. Preferansemønsteret blant de unge vitner om et klart misforhold mellom ønsket og faktisk boligsituasjon (Ruud 2009). Dette betyr også at ved bruk av SP-metoden må det være en felles forståelse for at unge respondenter kan ha større sannsynlighet for avvik på de uttalte preferansene og avslørte preferansene enn de eldre respondentene.

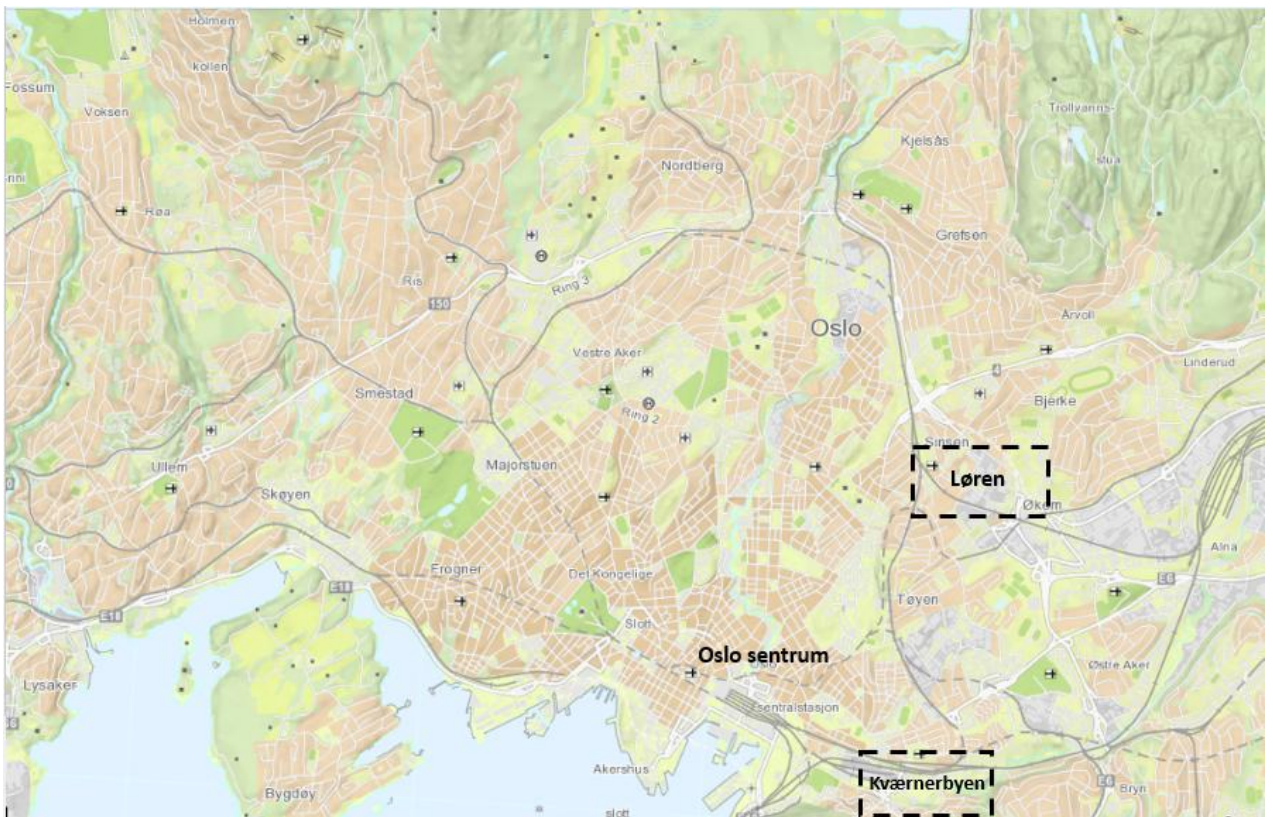
På grunn av den beskrevne ulempen er det viktig å være klar på hva som er formålet med undersøkelsen. Vi må spørre oss selv om undersøkelsen skal bidra til å fange opp en relativ tendens, eller om formålet er å vise et absolutt bilde av virkeligheten. SP-metoden har vist seg nyttig og svært effektiv, dersom formålet er å forstå eller danne et bilde av en trend. Dette fordi en over- eller underdrivelse i respondentenes svar i slike tilfeller ikke blir relevante. Det som derimot er relevant er hvorvidt respondenten har forstått innholdet i svaralternativene, slik at preferansene som velges har blitt evaluert på riktig grunnlag (Kroes & Sheldon 1988).

Poenget med boligsøkernes delaktighet er å danne et bilde av hvilke boligpreferanser som er viktige for boligsøkerens boligvalg. Dette for å ha et grunnlag til å drøfte de profesjonelle sin kunnskap om markedets boligpreferanser. Dermed stilles det ikke et krav om et absolutt bilde av boligsøkerens boligpreferanser, men et bilde av en tydelig trend. SP-metoden anses derfor for å være en svært egnet metode, sett fra oppgavens problemstilling. Det følger med metoden flere fordeler og tekniske løsninger som forenkler blant annet datainnsamlingsprosessen, samt tar metoden hensyn til den tidsmessige statusen for prosjektenes utbygging som forhindrer oss i ha kjennskap til alle variablene. I tillegg kan vi med bruk av SP på sett og vis kvalitetssikre deler av dataene i spørreundersøkelsene opp mot RP, ettersom svardataene på enkelte av spørsmålene kan kontrolleres opp mot faktiske forhold.

3. STUDIEOMRÅDENE: KVÆRNERBYEN OG LØREN

Kapittel 3 introduserer de to utvalgte studieområdene Kværnerbyen og Løren. Hensikten er å etablere en nødvendig kjennskap til områdene. I tillegg er det utformet en kjøperprofil for å kartlegge beboermassen i de relevante områdene. Første del av områdeanalysen starter med en historisk utvikling og gir en statusoppdatering av dagens situasjon. Under dagens situasjon har vi blant annet gått i dybden på flere av prosjektene som i dag ligger ute til salgs. Dette for å få en oversikt over hva som ligger ute av nye prosjekter i Kværnerbyen og Løren, samt hvilke boligkvaliteter som er å tilby. Andre del er dedikert til kjøperprofilen. Områdeanalysen avslutter med å identifisere mulige likhetstrekk og eventuelle avvik mellom områdene. Dette for å se om det er riktig å stadfeste at områdene har et sammenligningsgrunnlag.

3.1 Geografisk plassering av Kværnerbyen og Løren



Figur 2: Studieområdene Kværnerbyen og Løren plassert på Oslokartet (Kartverket 2016). Egen fremstilling.

3.2 KVÆRNERBYEN

3.2.1 Historisk utvikling i Kværnerbyen

Industrivirksomheten og etter hvert boligbyggingen satte fart da jernbanen gjorde sin entré i Kværnerdalen (OBOS Kværnerbyen u.å.-a). Det var kjøpmann Oluf Onsum som eide nesten all jord i området. Kun personer med høy status fikk lov til å bygge villaer på den dyrkbare marken. De fattige, som den gang var industriarbeidere, NSB-ansatte, slaktere og vognmenn, fikk kun lov å bygge i de bratte skråningene i dalen. Området vokste til å bli en forstad som følge av produksjonen på Kværner Brug, som oppsto i Oslo i 1878. I begynnelsen av 1900-tallet ble jordbruksarealene benyttet til boligbygging, dette var for å dekke boligbehovet for den voksende arbeiderklassen. Kværner Brug vokste parallelt med boligbyggingen, rørleggingen av Alnaelva og trafikkplanleggingen videre utover 1900-tallet. På 1920-tallet planla man bro over Lodalen, men broen ble først realisert i 1995 da også Ekeberg- og Vålerengatunnelen åpnet. Produksjonen av Kværner Brug ble nedlagt i 1999. Kværnerdalen har blitt større trafikknutepunkt spesielt etter åpningen av Svartdalstunnelen i 2000. I dag domineres Kværnerbyen av boligbygging.

3.2.1 Dagens situasjon i Kværnerbyen

Kværnerbyen har en sentral beliggenhet med ca. fem minutters busstur til Bjørvika, men er også omkranset med grønne arealer. Den nye byen består av både boliger og næringsfunksjoner. Totalt sett skal det bygges ca. 1800 boliger i Kværnerbyen (OBOS Kværnerbyen u.å.-b), og det bygges en variasjon av små og store leiligheter i forskjellige prisklasser. Av næringsfunksjoner har Kværnerbyen blant annet kontorlokaler, barnehager, forretninger og restauranter.

Tabell 1: Oversikt av de ulike prosjektene som i dag utvikles i Kværnerbyen (Eiendomsverdi AS 2016). Informasjon har blitt innhentet fra ulike lenker¹. Egen fremstilling.

Prosjektnavn	Total	Kværnerbakken	Kværnerlia	Kværnerbyen Terrasse
Navn på eiendomsselskap	OBOS	OBOS	OBOS	OBOS
Navn på meglerforetak	OBOS	OBOS Eiendomsmeglere		
Prosjektstatus				
Antall bygninger totalt		3 Hus	3 Hus	4 Hus
Bygninger lagt ut for salg*		Hus A og C (2 av 3 hus evalueres)	Hus A og B (2 av 3 hus evalueres)	Hus A - B - D (3 av 4 hus evalueres)
Prosjektinnhold				
Prosjektbeskrivelse	Alle prosjektene eies av OBOS og er forholdsvis like. Sterkt fokus på den sentrale beliggenheten, samt nærhet til grønne omgivelser. Kulturprogram. Leilighetene som tilbys er tilpasset flere ulike alderstrinn.	Kulturprogram, sentral beliggenhet, grønne omgivelser og harmonisk uterom. I tillegg har to leiligheter egen utleiedel.	Kulturprogram, sentral beliggenhet, grønne omgivelser og harmonisk uterom. I tillegg har to leiligheter egen utleiedel.	Kulturprogram, sentral beliggenhet, grønne omgivelser, harmonisk uterom og tilbyr 5-roms leiligheter.
Prosjektinformasjon				
Andel 2-roms	32 %	33 %	33 %	31 %
Andel 3-roms	34 %	34 %	34 %	33 %
Andel 4-roms	34 %	33 %	33 %	36 %
Priser				
Snitt m2-pris i prosjektene	56 333 kr	58 000 kr	57 000 kr	54 000 kr

3.3 LØREN

3.3.1 Historisk utvikling på Løren

Løren gård var en storgård på 1200-tallet. Gården var plassert mellom Lørenvangen og Lørenfaret. Sinsen, Økern, Frydenberg, Refstad og Hasle var andre gårder i området. I nyere tid dominerte området av lagerbygninger, kjøttboller, en transformatorfabrikk og en militærleir (Kanonhallen 2016). Løren har vært i betydelig endring, og går fra å være et gammelt industriområde til å bli en del av en urban boligby (JM Norge AS 2015d). Det var jordbruksområder som dominerte over Løren-området frem til år 1900. Boligutbygging og industri i området skjøt først fart fra 1900 og utover. I 1912 ble det anlagt en ammunisjonsfabrikk, og i 1941 ble fabrikkens rekvidert av tyskerne. Tyskerne utvidet bygget og har blant annet bygget Kanonhallen på Løren som i dag er fredet (Forsvarsbygg u.å.). Da krigen var over tok Forsvaret over tomten helt frem til 1999, da ble leiren solgt til Selvaag Bolig som i dag har skapt boligområdet Lørenbyen (Selvaag Bolig ASA u.å.).

¹ Følgende nettsider er også benyttet for å samle inn øvrig informasjon: <http://www.kvaernerbyen.no/>, <https://www.obos.no/kvaernerbakken#project>, <http://www.kvaernerbyen.no/mer-om-kvaernerlia> og <http://www.kvaernerbyen.no/mer-om-kvaernerbyen-terrasse>.

3.3.2 Dagens situasjon på Løren

Løren står ovenfor en totalforvandling, og er en del av Oslos største byutviklingsområde sammen med Økern, Hasle og Ensjø, også kalt Hovinbyen. De tidligere industriområdene på Løren har nå blitt omgjort til boligformål i henhold til Kommunedelplanen for Økern fra 2004 og Kommuneplan 2008-2025 (Hovig 2013). Til sammen skal det i Hovinbyen bygges fra 12 000 til 15 000 nye boliger. Det er planlagt at om lag 2300 boliger skal bygges i selve Lørenbyen (Breian 2011). Støy fra Ring 3 har tidligere vært et stort problem som muligens har lagt en demper på utbygging i området, men i dag har Ringveien blitt lagt i tunnel. Den tidligere trafikkerte motorveien har blitt erstattet med en grønn midtrabatt, godt oppmerkede sykkelfelt og lokaltrafikk. Løren har også fått en bedret kollektivdekning etter at Lørenbanen ble ferdigstilt, april 2016 (Veidekke Eiendom & OBOS 2016).

Tabell 2: Oversikt av de ulike prosjektene som i dag utvikles i Lørenbyen (Eiendomsverdi AS 2016). Informasjon har blitt innhentet fra ulike lenker². Egen fremstilling.

Prosjektnavn	Total	Løkkehagen	Møllers Hage	Gartnerløkka	Brødfabrikken	Løren Stasjon	Krydderhagen
Navn på eiendomsselskap	Variert	JM Norge AS	Skanska Bolig AS	Lørenvengen Utvikling AS v/ OBOS og Veidekke Bolig	Lørenveien 59 - 65 AS v/ Stor Oslo Eiendoms AS	Selvaag Bolig	Haslemann AS c/o AF Gruppen Norge AS
Navn på meglerforetak	Variert	Eie Eiendomsmegling	Skanska Bolig AS	OBOS	Røisland & Co Prosjektsalg AS	Selvaag Bolig	DNB Eiendom
Prosjektstatus							
Antall bygninger totalt		4 Hus	3 Hus	5 Hus	3 Hus	7 Hus	Hittil planlagt 9 hus
Bygninger lagt ut for salg*		Hus A - C - D (3 av 4 hus evalueres)	Hus B - C (2 av 3 hus evalueres)	Hus 1 (1 av 5 hus evalueres)	Hus D1 - D3 (2 av 3 hus evalueres)	Hus B - C - D - G - H (5 av 7 hus evalueres. Hus E/F er en bygning)	Hus B1 - B2 - B3 (3 av 9 hus evalueres)
Prosjektinnhold							
Prosjektbeskrivelse	Familieverdier. Halvparten tilbyr også 5-roms. Satsning på grøntareal. Innflytting ca. i 2017.	"Øverst på Løren". Familievennlig leiligheter. Tilbyr 5-roms leiligheter. Grasjeplass. Frodig felleshage. Lavenergiboliger. Spesielle tilvalgsmuligheter. Innflytting ca. Q4 2017.	Urban puls og landleig pusterom. Grønne verdier - kolonikasseparseller. Gode planløsninger. Arkitektonisk utforming. Innflytting første halvår 2018.	Rolig og barnevennlig. Gårdspark på nesten fem mål. Sentralt, nærhet til T-bane. Grønne verdier. Tilbud av én 5-roms. Siste byggetrinn (trinn 4) ferdigstilles høst 2017.	3-B`ene for barnefamilier: Bolig, Bakeri og Barnehage. Lune hjem på Løren. Urbant. Familievennlig. Gårdsrom. Spesialordning for oppbevaring. Ferdig høst 2017.	Ulike leilighetstyper fra 2-4 roms. Heis. Mulighet for garasje. Umiddelbar nærhet til ny T-banestasjon. Innflytting februar 2017.	En grønn og moderne hageby. Areal effektive leiligheter. Store fellesarealer. Kun 9. minutter fra Oslo Sentrum. Tilbud av én 5-roms. Ferdigstillelse Q2 2017.
Prosjektinformasjon							
Andel 2-roms	30 %	30 %	30 %	25 %	34 %	34 %	29 %
Andel 3-roms	30 %	23 %	30 %	22 %	29 %	47 %	28 %
Andel 4-roms	39 %	44 %	40 %	52 %	38 %	20 %	43 %
Priser							
Snitt m2-pris i prosjektene	58 417 kr	58 000 kr	56 500 kr	61 000 kr	57 000 kr	59 000 kr	59 000 kr

3.4 Typiske prosjekter i studieområdene

Vi har som nevnt vært gjennom samtlige prosjekter i Kværnerbyen og Løren. I delkapitlene 3.4.1 og 3.4.2 har vi skrevet om to typiske prosjekter. Ett prosjekt fra Kværnerbyen og ett fra Løren. Dette for å få et innblikk i hvordan et typisk prosjekt er i de nevnte områdene, samt hvilke boligkvaliteter prosjektene har å tilby markedet.

² Følgende nettsider er også benyttet for å samle inn øvrig informasjon: <http://www.jm.no/boliger/finn-din-bolig/oslo/oslo/loren/lokkehagen/>, <http://www.mollershage.no/>, <http://gartnerlokkabolig.no/#/>, <http://www.brodfabrikken.no/>, <http://www.selvaagbolig.no/oslo/loren-stasjon/> og <http://www.krydderhagen.no/>.

3.4.1 Kværnerbyen Terrasse i Kværnerbyen



Figur 3: Illustrasjonsbilde fra prosjektet Kværnerbyen Terrasse. Tillatelse til gjengivelse er innhentet av rettighetshaver OBOS Nye hjem AS.



Figur 4: Illustrasjonsbilde fra prosjektet Kværnerbyen Terrasse. Tillatelse til gjengivelse er innhentet av rettighetshaver OBOS Nye hjem AS.

Prosjektet Kværnerbyen Terrasse er eid av OBOS og skal til sammen bestå av 189 selveierleiligheter fordelt på fire boligblokker. Leilighetene har en gjennomgående god standard og de fleste leilighetene kommer med balkonger eller egen forhage. Fellesarealene skal bli grønne og frodige med gode muligheter for lek og rekreasjon, da det skal settes opp lekeplass og sittegrupper. Under bakkenivå blir det parkeringsanlegg med heis opp til alle etasjeplan.

I Kværnerbyen Terrasse fokuseres det mye på den sentrale beliggenheten. I tillegg til at fokuset ligger på at det er sentrumsnært, legges det også vekt på tilgangen til de grønne omgivelsene i områdene rundt Kværnerbyen, som blant annet Alnaelva. Med prosjektet følger det også ekstraordinære tilbud som et kulturprogram, hvor ulike aktiviteter skal arrangeres for beboerne.

Når det kommer til selve leilighetene er det en jevn fordeling av 2-, 3-, og 4- roms. Den gjennomsnittlige kvadratmeterprisen på leilighetene ligger omtrent på kr 54 000,- men varierer etter hvilke kvaliteter som medfølger.

3.4.2 Møllers Hage på Løren



Figur 5: Illustrasjonsbilde fra prosjektet Møllers Hage. Tillatelse til gjengivelse er innhentet av rettighetshaver Skanska Bolig AS.



Figur 6: Illustrasjonsbilde fra prosjektet Møllers Hage. Tillatelse til gjengivelse er innhentet av rettighetshaver Skanska Bolig AS.

Møllers Hage ligger i Peter Møllers vei på Løren, og eies av Skanska Bolig AS. Prosjektet består av tre boligblokker, og prosjektet har fokus på gode materialer og gode planløsninger. Den arkitektoniske utformingen, herunder fasaden, er også en viktig del av prosjektet. Møllers Hage

har også en miljøvennlig profil, som skal bidra til den bærekraftige utviklingen med energieffektive løsninger.

I dette prosjektet vil alle leilighetene være tilknyttet en privat uteplass, som balkong takterrasse eller markterrasse. Det er avsatt et stort areal til fellesområde. Fellesområdet vil bestå av en frodig hage med blant annet pergola, lekeplass og kolonihageparseller.

Andelen av 4-roms er noe høyere enn 2- og 3-roms, Kvadratmeterprisen ligger i gjennomsnitt på kr 56 500,- men vil også her varierer etter kvalitetene som inngår i boligen.

3.5 Kjøperprofil – hvem bor i Kværnerbyen og Løren?

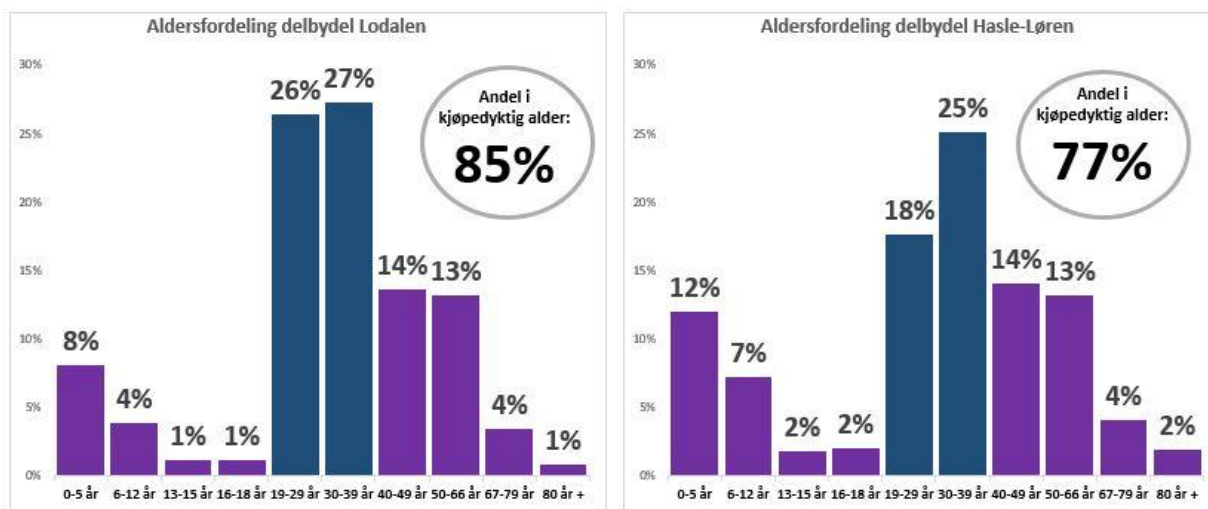
I dette delkapittelet skal vi se nærmere på hvem som bor i Kværnerbyen og Løren ved hjelp av innhentet statistikk avgrenset til delbydel Lodalen og delbydel Hasle-Løren. Delbydelene er ikke nøyaktig avgrenset til de utvalgte studieområdene i oppgaven, men er med på å gi et svar på dette delkapittelet sitt spørsmål. Tre ulike formål har dette spørsmålet for oppgaven. For det første skal områdeanalysen støtte opp påstanden om hvorfor områdene er relativt like. For det andre skal vi kunne lage en typisk kjøperprofil for studieområdene. Til slutt skal kjøperprofilen anvendes, for å kvalitetssikre at den stemmer overens med de respondentene (boligsøkerne) som spørreundersøkelsen vår har fanget opp.

Kjøperprofilen er designet ved hjelp av disse fire demografiske trekkene:

- Alder
- Husholdningsmønster
- Inntekt
- Flyttemønster

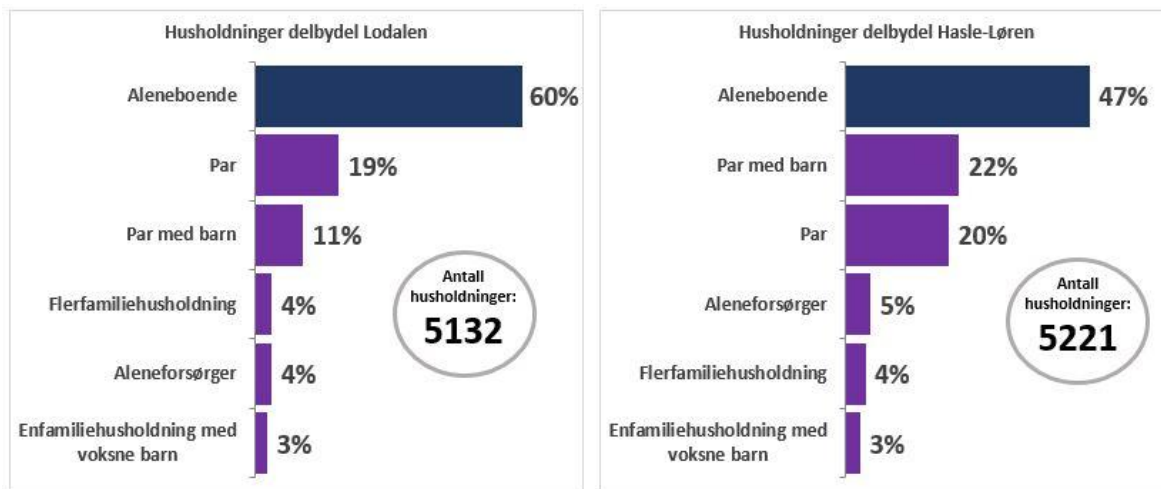
Årsaken til at akkurat disse fire demografiske trekkene ble valgt, var at disse kriteriene ville være enklest å gjøre om til en kjøperprofil. Det vil si at dataene er tydelige og dermed også håndterbare. De tre første trekkene (alder, husholdningsmønster og inntekt) vil gi et grunnlag for kjøperprofilen, mens flyttemønsteret vil senere brukes til å forklare flytteårsaker.

Alder



Figur 7: Oversikt på størrelsen av ulike aldersgrupper i delbydelene Lodalen (Kvæernerbyen) og Hasle-Løren (Oslo Kommune Statistikkbanken 2016b)³. Egen fremstilling.

Husholdninger



Figur 8: Kartlegging av husholdningsmønstrene i delbydelene Lodalen (Kvæernerbyen) og Hasle-Løren (Oslo Kommune Statistikkbanken 2016d)⁴. Vær oppmerksom på at alternativet aleneforsørger representerer en mor eller far med barn. Egen fremstilling.

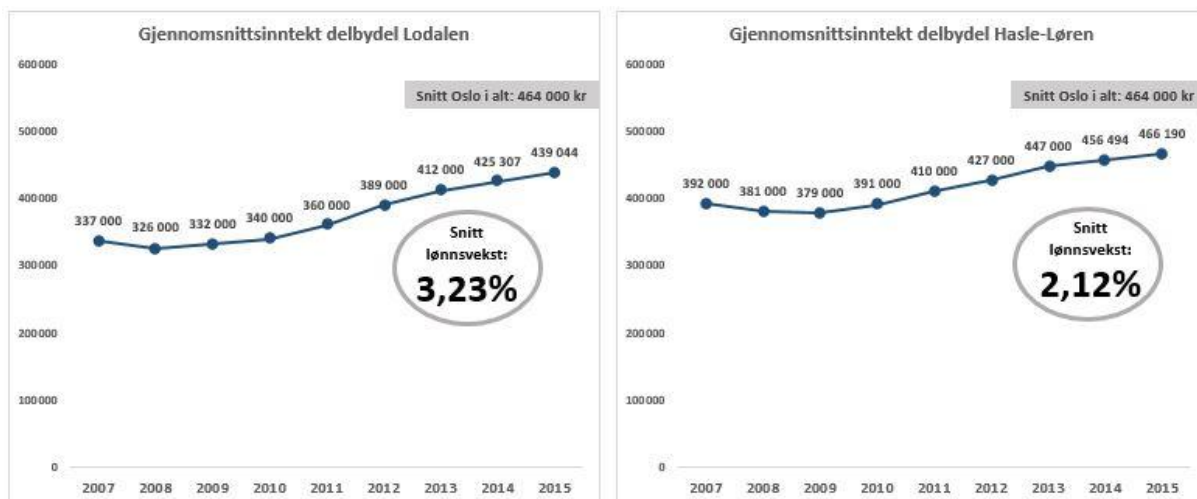
³ For å finne frem til samme statistikk gå inn på Oslo Kommune Statistikkbanken:

<http://statistikkbanken.oslo.kommune.no/webview/> → Befolkning → Folkemengde → Tabell: Folkemengde etter kjønn og ettårig alder (D) → Filter: År = 2010 - 2015 + Geografi = Bydel Gamle Oslo (Delbydel Lodalen), Bydel Grünerløkka - (Delbydel Hasle-Løren) + Alder = splitte opp gruppen fra 19 - 49 år (huke av hver aldersgruppe). Tallene er omregnet fra antall til prosent.

⁴ For å finne frem til samme statistikk gå inn på Oslo Kommune Statistikkbanken:

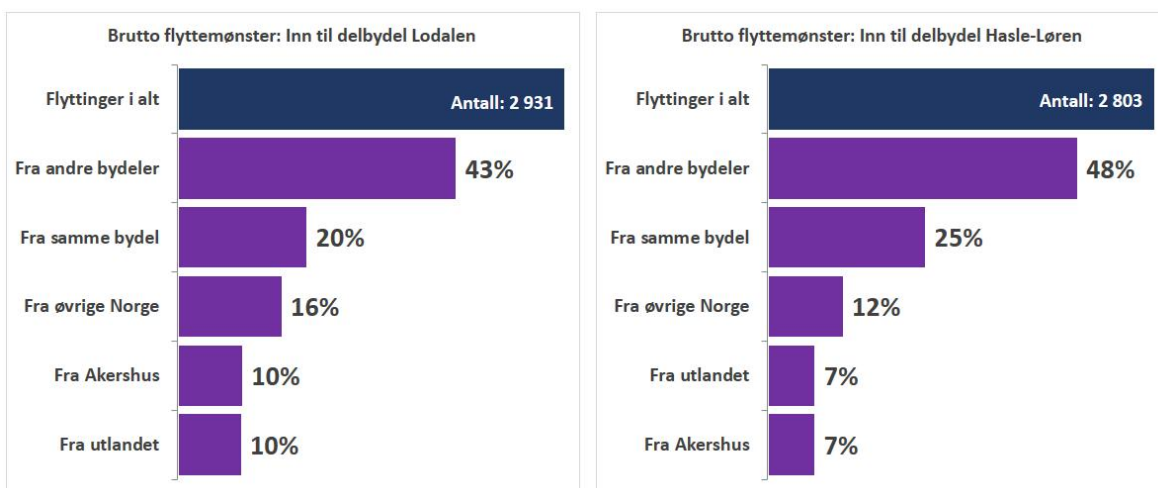
<http://statistikkbanken.oslo.kommune.no/webview/> → Befolkning → Husholdninger → Tabell: Husholdninger og personer etter type husholdning (D) → bydel Gamle Oslo (Delbydel Lodalen) og bydel Grünerløkka (Delbydel Hasle-Løren). Tallene ble sist oppdatert i 2014. Enkelte av husholdningsgruppene er i oppgavens fremstilling slått sammen for å danne tydeligere segmenter. Tallene er omregnet fra antall til prosent.

Inntekt



Figur 9: Grafene illustrerer gjennomsnittlig inntektsutvikling (brutto) pr. innbygger i delbydelene Lodalen (Kværnerbyen) og Hasle-Løren (Oslo Kommune Statistikkbanken 2016c)⁵. Egen fremstilling.

Flyttemønster



Figur 10: Oversikt på hvor innflyttere til delbydelene Lodalen (Kværnerbyen) og Hasle-Løren kommer fra. Figurene oppgir tall i brutto noe som betyr at utflytting fra delbydelene ikke er medregnet (Oslo Kommune Statistikkbanken 2016a)⁶. Egen fremstilling.

⁵ For å finne frem til samme statistikk gå inn på Oslo Kommune Statistikkbanken:

<http://statistikkbanken.oslo.kommune.no/webview/> → Inntekt → Tabell: Gjennomsnittsinntekt etter delbydel, alder og kjønn → bydel Gamle Oslo (Delbydel Lodalen) og bydel Grünerløkka (Delbydel Hasle-Løren) → Oslo i alt. Det er ikke i statistikkbanken blitt lagt inn nye tall etter 2013, derfor er inntekten for 2014 og 2015 beregnet av forfatterne selv ved hjelp av %-vis gjennomsnittlig inntektsøkning fra år 2007 – 2013.

⁶ For å finne frem til samme statistikk gå inn på Oslo Kommune Statistikkbanken:

<http://statistikkbanken.oslo.kommune.no/webview/> → Befolkning → Flyttinger → Tabell: Flyttinger til bydeler og delbydeler → bydel Gamle Oslo (Delbydel Lodalen) og bydel Grünerløkka (Delbydel Hasle-Løren). Tallene ble sist oppdatert i 2014. Tallene er omregnet fra antall til prosent.

3.5.1 Oppsummering av kjøperprofil

Aldersfordelingen viser enkelte forskjeller blant beboerne i delbydelene. Delbydelen Lodalen har flere unge voksne (18-29 år), mens Hasle-Løren har en større etablering av barn, herunder familier. Andelen av beboerne i kjøpedyktig alder støtter også dette, da Kværnerbyen har åtte prosentpoeng høyere fordeling her. Det som er en interessant observasjon er at begge delbydelene har nærmest ingen beboere i aldersgruppen 13 – 18 år. Områdene kan aldersmessig appellere til to ulike kjøpegrupper, men har med et overordnet blikk mindre betydningsfulle forskjeller da det er små prosentpoeng som skiller aldergruppene i området.

Delbydelene Lodalen og Hasle-Løren har nesten et likt antall av husholdninger, men det er forskjeller på husholdningsstørrelsen. Husholdningsmønsteret viser at langt flere er aleneboende i Lodalen enn i Hasle-Løren, til tross for at Hasle-Løren også har en stor andel av aleneboende. En naturlig forklaring på dette er at det i Hasle-Løren er flere barn enn i Lodalen, ettersom det er dobbelt så mange som har oppgitt alternativet «*par med barn*» som sitt husholdningsmønster. Aldersfordelingen bekrefter også denne forklaringen.

Inntektsmessig har delbydel Lodalen hatt en større lønnsvekst pr. beboer enn delbydel Hasle-Løren.

Delbydelen Hasle-Løren har på sin side stadig hatt et høyere lønnsnivå pr. beboer enn Lodalen. Ser vi på disse tallene under en samlet husholdning er det tydelig at en gjennomsnittshusholdning i delbydel Hasle-Løren har en langt bedre økonomisk situasjon enn gjennomsnittshusholdningen i Lodalen. Dette fordi en husholdning i Lodalen vil omtrentlig ha 440 000 kr pr. år, ettersom husholdningsmønsteret her viser at tre av fem er aleneboende. I Hasle-Løren vil en husholdning ha mer enn det dobbelte (ca. 930 000 kr), da husholdningsmønsteret her indikerer en dobbelt inntekt. Dersom dette overblikket justeres etter antall barn i husholdningen kan derimot inntektsnivået være på noe mer samme nivå i delbydelene.

Delbydelene har en forholdsvis lik attraktivitet i markedet, da nesten like mange ønsker å flytte inn til områdene. I tillegg viser flyttemønsteret at begge områdene tiltrekker seg boligsøkere fra nærområder, derimot har Hasle-Løren et noe større primærmarkedet enn Lodalen. Lodalen har et noe større sekundær- og tertiærmarked, noe som antagelig kan ha en sammenheng med nærheten til sentrum. Det vil si at ettersom Lodalen er et område med mange unge voksne og små husholdninger, så kan flere av disse for eksempel være nyutdannede som kommer utenbys fra og har valgt å bosette seg i Kværnerbyen på grunn av den sentrumsnære beliggenheten.

Tatt dataene i betraktning kan Kværnerbyen og Løren synes å representere to noe ulike kjøpeprofiler, men likhetstrekkene mellom områdene er også synlige. Kværnerbyen er et område

med unge voksne og små husholdninger med en middels gjennomsnittsinntekt. Selv om Kværnerbyen har mange innflyttere fra lokalområdet, så kommer 36% fra andre steder. Sistnevnte kan bety at flere beboere har flyttet som følge av arbeid eller utdanning. Løren er også et område med relativt unge voksne, derimot er disse i en annen livsfase, ettersom barn utgjør en større andel av delbydelens befolkning. Områdets befolkning har en middels gjennomsnittsinntekt i likhet med Kværnerbyen. Innflytterne til Løren er ofte fra nærliggende områder, noe som kan indikere på at beboere flytter på grunn av endringer i familiesituasjonen eller har et ønske om å klatre på boligstigen.

Tabell 3: Kjøperprofilen til de utvalgte studieområdene. Kjøperprofilen er laget ut fra den innhentede statistikken i avsnitt 3.5. Egen fremstilling.

Typisk kjøperprofil: Kværnerbyen	Kjøperprofil: Løren
<ul style="list-style-type: none"> • Alder: 19 – 29 år • Husholdning: Aleneboende eller par • Inntekt pr. person: Ca. 440 000 kr • Innflyttere kommer hovedsakelig fra et primær- eller sekundærmarked 	<ul style="list-style-type: none"> • Alder: 30 – 39 år • Husholdning: Aleneboende eller par med barn • Inntekt pr. person: Ca. 466 000 kr • Innflyttere kommer hovedsakelig fra et primærmarked

3.6 Likhetstrekk mellom studieområdene

Prosjektoversikten i tabell 1 og 2 illustrerer hvordan tilbudet er i studieområdene Kværnerbyen og Løren. Det er tydelig at tilbudet som er i studieområdene har flere fellestrekk og mye av det samme satsningsfokuset, mens etterspørselssiden ikke er fullt så ensformet. Etterspørselssiden har likevel også enkelte likhetstrekk. Befolkningen i områdene har en forholdsvis lik økonomi, men hovedforskjellen ligger primært i hvilke livsstadiet befolkningen befinner seg i. Tabell 4 gir et oppsummerende inntrykk av hvilke likhetstrekk disse to områdene har. Dette for å kunne stadfeste at Kværnerbyen og Løren er to forskjellige utbyggingsområder, men også sammenlignbare utbyggingsområder.

Tabell 4: Oversikt av likhetstrekkene til de utvalgte studieområdene. Egen fremstilling.

Tilbudssiden	Kværnerbyen	Løren
Nytt utbyggingsområde	Ja	Ja
Utbygging av leiligheter	Ja	Ja
Boligmix: tilbud av 2 – 3 – 4 roms leiligheter	Jevn fordeling mellom 2-3-4 roms leiligheter	Forholdsvis jevn fordeling av 2-3-4 roms leiligheter, men noe større utbygging av 4-roms leiligheter
Gjennomsnittlig kvadratmeterpris ca. 60 000 kr	Ja	Ja
Profesjonelle eiendomsaktører	Samme eiendomsaktør i samtlige prosjekter	Stor variasjon av eiendomsaktører
Etterspørselssiden	Kværnerbyen	Løren
Befolkningen	Unge voksne og aleneboende	Aleneboende / par med barn
Antatt flytteårsak	Utdanning og arbeid	Familie og boligstigen

4. BOLIGKVALITETER SOM MÅLINGSINSTRUMENT

Ulike boligkvaliteter har blitt brukt som målingsinstrument i spørreundersøkelsene. For at boligkvalitetene skulle fungere som et godt målingsinstrument, har det vært viktig å benytte boligkvaliteter som er å finne i studieområdene. Dette fordi respondentene må ha en forhåndsoppfatning om boligkvalitetene, og en kunnskap om hva kvaliteten betyr. I dette kapitlet har utvelgelsesprosessen av studieområdenes ulike boligkvaliteter blitt skissert. Første del tydeliggjør myndighetenes føringer, ettersom de valgte boligkvalitetene skal være gode utover minimumskravet i lovverket. Videre fremkommer det hvilke boligkvaliteter som tilbys i de valgte studieområdene. Andre del er satt av til utvelgelsesprosessen av boligkvalitetene. Som en del av prosessen er det listet opp hvilke boligkvaliteter som er lovregulert, forkastet og utvalgt. Til slutt er det gitt en nærmere beskrivelse av de utvalgte boligkvalitetene. Dette for å gi en bedre forståelse av boligkvalitetenes innhold og betydning.

4.1 Offentlige føringer

Før det kunne bestemmes hvilke boligkvaliteter som skulle tas med inn i spørreundersøkelsene, var det nødvendig å vite hva Leilighetsnormen og Byggeteknisk forskrift (TEK10) går ut på. Begge legger offentlige føringer på hvilke boligkvaliteter som må tilbys i områdene, og ettersom vi ønsket å måle kvaliteter som overgår myndighetenes minimumskrav, er det naturlig å gi en kort beskrivelse av kravene.

Leilighetsnormen ble vedtatt av Bystyret i 2007, men i 2013 ble normen fornyet. Hensikten med normen er å regulere fordelingen av små og store leiligheter i Oslos indre by, nærmere bestemt i bydelene Gamle Oslo, Grünerløkka, Sagene, St. Hanshaugen og en del av Nordre Aker (Nydalen). Normen skal sikre at det bygges leiligheter som er store nok til at flere familier ønsker å bosette seg i den indre delen av Oslo (Carling 2012). Maks 35 prosent skal bestå av små leiligheter på rundt 35-50 kvadratmeter, og minst 40 prosent skal bestå av leiligheter på over 80 kvadratmeter, hvorav inntil 20% kan bygges som kombinasjonsbolig med utleieenhet på ca. 20 kvadratmeter BRA integrert. Det følger derimot med i vedtaket at normen kan avvikes ved oppfylging av bestemte kriterier (Oslo Kommune Bystyret 2013).

TEK10 er forskrift om tekniske krav om byggverk. Det innebærer at forskriftene skal sette en minimumsgrense av egenskaper et byggverk må ha, for at det skal kunne oppføres lovlig i Norge. Det er norske myndigheter som stiller strenge krav til hvordan nye bygninger skal bygges. Hensikten med byggetekniske forskrifter er å sikre at tiltakene planlegges, prosjekteres og utføres ut fra hensyn til god visuell kvalitet, universell utforming og tiltaket skal oppfylle tekniske krav til helse, miljø, sikkerhet og energi. TEK10 gir føringer for hvordan kravene kan etterkomme i praksis (Direktoratet for byggkvalitet 2016b). Ettersom det kun er boligkvaliteter utover minimumskravet til TEK10 som skulle evalueres, betyr det for eksempel at heis som en boligkvalitet ikke ble medtatt. Dette fordi heis er et lovpålagt krav, i henhold til TEK10 §12-3 (2), i prosjekterte leilighetsbygg med tre etasjer eller mer (Lovdata.no 2010).

4.2 Studieområdenes tilbud av boligkvaliteter

Det var viktig at de boligkvalitetene som ble valgt til spørreundersøkelsene reflekterte det faktiske tilbudet av boligkvaliteter i studieområdene. Årsaken til dette ble beskrevet i forholdet mellom SP og RP i kapittel 2. Målet var å be boligsøkerne og de profesjonelle rangere kvaliteter som var realistiske sammenlignet med hva som faktisk ble tilbudt i områdene de ønsket å bosette seg eller selge i. For å finne de realistiske boligkvalitetene, så vi nøye gjennom prosjektene i tabell 1 og 2 i kapittel 3.

4.2.1 Prosessen mot å velge boligkvaliteter

Tabell 5 illustrerer en liste over ulike boligkvaliteter. Samtlige boligkvaliteter har i tabell 5 fått tildelt en av disse tre betegnelsene; *Forkastet*, *Lovregulert* eller *Valgt*. Dette fordi boligkvalitetene skulle snevres inn til å bli et overkommelig antall av boligkvaliteter.

Forkastet betyr at det har blitt foretatt en beslutning om å ikke ta med boligkvaliteten. Dette som følge av at kvaliteten ikke er tilbudt i studieområdene, eller at kvaliteten er ansett som lite hensiktsmessig for spørreundersøkelsene. Nærmere forklaring på hvorfor enkelte kvaliteter har blitt forkastet er forklart i delkapittel 4.3.

Lovregulert betyr at kvaliteten medfølger boligen uansett, da det allerede er et offentlig krav om det. Dermed var det ingen hensikt å liste opp boligkvaliteten.

De boligkvalitetene med betegnelsen *valgt* er nærmere forklart i delkapittel 4.4. Etter hvert som vi studerte de ulike prosjektene ble 11 boligkvaliteter valgt ut, da vi mener at disse var best egnet for spørreundersøkelsene.

Tabell 5: Oversikt på lovregulerte, forkastede og valgte boligkvaliteter. De valgte boligkvalitetene vil brukes som målingsinstrument i spørreundersøkelsene. Egen fremstilling.

Boligkvaliteter	Anmerkning
Balkong	Valgt
Garasje plass	Valgt
Fritt utsyn	Forkastet
Bred variasjon av tilvalg (innredningsmuligheter)	Valgt
Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.	Valgt
Solforhold	Valgt
Solskjerming	Forkastet
Ekstra bod-/lagringsplass	Valgt
Vannbåren varme (gulv vs. Radiator)	Forkastet
Sykelrom	Forkastet
Pluss- bolig konsept	Forkastet
Takhøyde	Lovregulert/ Forkastet
Lydisolering	Lovregulert
Planløsning	Valgt
Ildsted	Forkastet
Kjøkken med annet oppholdsrom	Forkastet
Kjøkken i eget rom	Valgt
Lavenergi boliger (lavere strømregning og mer miljøvennlig)	Valgt
Fasade	Valgt
Ekstraordinære tilbud i tilknytning til bolig (barnehage, treningsrom etc.)	Valgt
Heis	Lovregulert

4.3 Forkastede boligkvaliteter

Nærmere forklaring på hvorfor 9 boligkvaliteter ble forkastet.

Fritt utsyn: Fritt utsyn er en abstrakt kvalitet og kan dermed også tolkes svært subjektivt. Derfor valgte vi å forkaste fritt utsyn som en egen kvalitet.

Solskjerming: Denne boligkvaliteten ble ikke spesielt nevnt i noen av prosjektene i studieområdene. Vi valgte dermed å forkaste solskjerming.

Vannbåren varme (gulvvarme vs. radiator): Kvaliteten ble forkastet, ettersom prosjektene i studieområdene hovedsakelig bygges med radiatorer. Gulvvarme ble derfor ikke et relevant alternativ.

Sykelrom: Vi valgte å gå videre med boligkvaliteten ekstra bod-/lagringsplass, dermed anså vi det som unødvendig å også ta med sykkelrom som en egen boligkvalitet.

Pluss-bolig konsept: Kvaliteten ble forkastet, ettersom den har flere fellestrekk med den valgte boligkvaliteten Ekstraordinære tilbud i tilknytning til bolig. Se avsnitt 4.4.

Takhøyde: Prosjektet Brødfabrikken tilbyr leiligheter med takhøyde på 2,6 meter (Olsen 2015). Dette er en god takhøyde sammenlignet med kravet i Byggeteknisk forskrift § 12-7 (1), som har et minimum på 2,4 meter (Direktoratet for byggkvalitet 2016a). Boligkvaliteten ble likevel forkastet, ettersom dette ikke var et utpreget tilbud i studieområdene.

Ildsted: Kvaliteten Ildsted ble forkastet, da dette ikke var et utpreget tilbud i de valgte studieområdene.

Kjøkken med annet oppholdsrom: Kvaliteten kjøkken med annet oppholdsrom ble forkastet, ettersom vi heller valgte å gå videre med kvaliteten kjøkken i eget rom. Begge var et tilbud i studieområdene. Generelt sett er det mest vanlig at kjøkkenet plasseres sammen med et annet oppholdsrom. Vi valgte i dette tilfellet å spørre etter den kvaliteten som var mest særegen. Se avsnitt 4.4.

4.4 De utvalgte boligkvalitetene

Dette delkapittelet beskriver de 11 boligkvalitetene som ble valgt til spørreundersøkelsene.

Balkong: Samtlige prosjekter i studieområdene tilbyr balkong, og det er ingen tvil om at dette er en aktuell boligkvalitet. Prosjektet Løkkehagen markedsfører blant annet kvaliteten med følgende ord:

Alle leiligheter får egen uteplass, enten markterrasse eller romslig balkong. Noen har utsikt mot marka, de fleste har gode solforhold og enkelte har to balkonger med både morgen- og kveldssol (JM Norge AS 2015b).

Søkefunksjonen til Finn.no, viser at balkong tar en klar førsteplass på kravlisten til boligsøkere året rundt (Wig 2013). Det er derfor interessant å se om bransjen selv anser balkong som en viktig boligpreferanse blant boligsøkerne.

Garasje plass: Vi har valgt å ta med kvaliteten garasje plass, ettersom vi ser at samtlige prosjekter tilrettelegger for at boligsøkere kan kjøpe garasje plass med boligen. Prosjektet Løkkehagen fremmer at det under leilighetene blir garasjekjeller med direkte adkomst via heis (JM Norge AS 2015b), og i prosjektet Løren Stasjon snakker man om muligheten for å parkere bilen i garasjen (Selvaag Bolig 2016). En garasje plass kan være med på å forenkle hverdagen, spesielt for småbarnsfamilier, men i flere av prosjektene må boligsøkeren betale flere hundretusen ekstra for å tilegne seg denne kvaliteten. Dette kan også gi utslag på interessant rundt boligkvaliteten. Vi ønsker derfor å se hvordan de profesjonelle vurderer denne kvaliteten i de aktuelle studieområdene. Spesielt med tanke på at studieområdene har en forholdsvis sentrumsnær beliggenhet.

Bred variasjon av tilvalg (innredningsmuligheter): Tilvalgsmuligheter gir en fleksibilitet til å tilpasse innredningen etter egne ønsker, som blant annet valg av benkeplate, skapfronter, hvitevarer, fliser, parkett etc. Prosjekt Løkkehagen skilte seg ut i studieområdene, da ved å markedsføre sine innredningsmuligheter på en annen måte:

En viktig byggestein i ditt eget hjem er innredningsløsningen ... (JM Norge AS 2015a)

Alle prosjektene i studieområdene gir potensielle boligkjøpere tilvalgsmuligheter, men bredden på tilbudet er varierende. I tillegg er tilvalgsmuligheter er en spesiell boligkvalitet, ettersom den er særegen for prosjekterte leiligheter. Siden kvaliteten er såpass spesiell og samtidig svært varierende fra prosjekt til prosjekt, er det interessant å se hvordan de profesjonelle faktisk vurderer kvaliteten.

Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.: I henhold til TEK10 §5-6, er det et krav om at det ved utbygging av nye byggverk skal tilrettelegges for fellesområder til de kommende beboerne (Lovdata.no 2010). Det kan synes at det i nye prosjekter stadig satses på et gode grøntarealer, blant annet for å øke trivselen for de kommende beboerne. For eksempel beskriver Skanska i prosjektet Møllers Hage følgende:

Vi legger ekstra vekt på grønne omgivelser, og legger opp til egne, private koloniparseller i tillegg til store, frodige fellesområder (Skanska 2015).

Godt utstyrte fellesområder er høyt prioritert i de ulike prosjektene etter vår oppfattelse, og fokus på grønne verdier er veldig i vinden om dagen. Dette kan ha en sammenheng med at prosjektene skal appellere til barnefamilier, og da er det en forventning om at foreldre ønsker at barna skal vokse opp med fellesarealer som inviterer til lek og rekreasjon. Derfor er det også interessant å undersøke hvilket utslag denne kvaliteten reelt sett har i markedet, og hvordan de profesjonelle verdsetter kvaliteten.

Solforhold: I TEK10 § 8-3 fremkommer det at byggverk skal plasseres slik at det tas hensyn til lys- og solforhold, men gir ingen videre retningslinjer på dette (Lovdata.no 2010). Solforholdene avhenger blant annet av hvor tett bebyggelsen er, og det er derfor interessant å se hvordan boligsøkere evaluerer kvaliteten, da de fysisk ikke kan bedømme forholdene. Særlig siden samtlige prosjekter vi har sett på viser hvordan solforholdene vil bli ved ferdig bebyggelse. Gode solforhold blir alltid fremhevet på de konkrete boligene som faktisk har gode solforhold. Det er derfor tydelig at de profesjonelle mener at solforhold er en viktig boligkvalitet, så spørsmålet er mer om boligsøkere har den samme oppfatningen når de kjøper en prosjektert leilighet.

Ekstra bod-/lagringsplass: I TEK10 fremkommer det i § 12-10 at bod og oppbevaringsplass er et krav. Minimumskravet som skal være oppfylt er:

Boenhet skal, i tillegg til oppbevaringsplass for mat og klær, ha innvendig oppbevaringsplass eller bod på minimum 3 m² BRA... Innvendig oppbevaringsplass eller bod som er i tillegg til oppbevaringsplass for mat og klær, skal plasseres internt i boenhet eller internt i bygningen». Videre skal «boenhet ha oppbevaringsplass eller bod på minimum 5m² for sykler, sportsutstyr, barnevogner m.m... (Lovdata.no 2010)

Hensikten med krav om bod- og/oppbevaringsplass er at det skal sikres en tilstrekkelig plass for oppbevaring i boligen. Vi har valgt å ta med *ekstra bod-/lagringsplass* som en boligkvalitet, da det er interessant å se om boligsøkere mener det er behov for ytterligere bodplass enn det minimumskravet i TEK10 setter. Spesielt siden det er naturlig å anta at flere boligsøkere flytter på grunn av plassmangel i eksisterende bolig. Samtidig er det interessant å få innsikt i om de profesjonelle i det hele tatt vurderer ekstra bod-/og lagringsplass som en egen boligkvalitet.

Planløsning: Med planløsning mener vi en funksjonell og arealeffektiv utnyttelse av en bolig. Vi antar at en leilighets planløsning er svært viktig for boligsøkere. Mange eiendomsutviklere mener nok at deres prosjektet har utnyttet arealet til det maksimale på en positiv måte, for eksempel har Brødfabrikken formulert følgende:

Våre arkitekter har tenkt på det meste og skapt funksjonelle løsninger, som oppfordrer til sosiale settinger, praktisk organisering og økt trivsel (Røisland & Co 2016).

Likevel hører man stadig om boligsøkere som opplever planløsninger som mindre gunstige blant annet ved at det er for mange rom på et lite areal. Vi ønsker derfor å se hvor viktig kvaliteten planløsning er for boligsøkere, og om de profesjonelle er innerforstått med planløsningens betydning i boligsøket.

Kjøkken i eget rom: Nye boligprosjekter kommer ofte med kjøkken sammen med annet oppholdsrom, herunder åpen stue- og kjøkkenløsning, fordi løsningen anses som mer arealeffektiv og økonomisk gunstig. Ser man tilbake i tid var trenden at boligsøkere ønsket kjøkken i eget rom, da kjøkkenet mer ble ansett som et ekstra og praktisk oppholdsrom. I dag markedsførers kjøkkenet mer som et sosialt rom, hvor hele familien kan samles. Enkelte prosjekter har likevel tilrettelagt for at utbygger eventuelt kan skille kjøkkenet fra stuen ved å sette opp en lettvegg. Dette hvis boligsøkeren ønsker det. Derfor er det interessant å undersøke om kvaliteten «kjøkken i eget rom» er en savnet boligkvalitet blant boligsøkere, samt se om de

profesjonelle i det hele tatt vurderer andre løsninger enn åpen stue- og kjøkkenløsning som attraktive kvaliteter for en boligsøker.

Lavenergiboliger (lavere strømregning og mer miljøvennlig): I TEK10 stiller norske myndigheter strenge krav til blant annet hvor energivennlig boliger skal være, og investeringene som foretas i prosjektene for å møte TEK10 er noe som samtlige prosjekter også spiller på. I prosjektet Kværnerbakken fremheves det for eksempel at boligenhetene er tilknyttet fjernvarmeanlegg (OBOS Prosjektsalg avd. Kværnerbyen 2016). Prosjektet Løkkehagen har på sin side 25 prosent mer energivennlige løsninger enn det myndighetenes krav setter (JM Norge AS 2015c), og de skriver blant annet følgende:

...I tillegg er JM-boliger utstyrt med blant annet energibesparende hvitevarer og plass til kildesortering - alt for å bidra til en grønnere hverdag. Hvordan vi håndterer miljøet vil sette spor langt frem i tid. Vi i JM har derfor en visjon om å bygge boliger og samfunn med en så liten miljøpåvirkning som mulig (JM Norge AS 2015c).

Lavenergiboliger er tydeligvis en kvalitet som markedsføres tungt i enkelte prosjekter i stor grad med den forventningen om at et grønt fokus vil gjøre deres prosjekt mer attraktivt. Det er derfor interessant å undersøke om enkelt prosjektenes fokusområde står i stil med boligsøkerens boligpreferanser.

Fasade: Med fasade mener vi den arkitektoniske utformingen av bygningsmassen og dens omgivelser, som byggets inngangsparti og byggets kledning. Det er interessant å se om fasaden har en viktig betydning for boligsøkere, ettersom enkelte prosjekter mer spiller på spennende arkitektur og detaljer enn andre prosjekter. Prosjektet Møllers Hage er et eksempel på dette. I prospektet har fasaden blitt markedsført med følgende:

Byggenes store skala brytes ned gjennom skiftende tegltyper og sprang i bygningshøyder fra 5 til 8 etasjer... (Skanska 2016).

Ekstraordinære tilbud i tilknytning til bolig (barnehage, treningsrom etc.): Denne boligkvaliteten er med på å måle hvorvidt ekstraordinære tilbud i tilknytning til boligen er viktig. En slik kvalitet innebærer at man har «daglige gjøremål» i nær tilknytning til leiligheten. Selvaag er en eiendomsaktør som i stor grad har omfavnet denne formen for boligkvalitet gjennom sitt konsept «Selvaag Pluss». De markedsfører Selvaag Pluss på følgende måte:

Selvaag Pluss er alternativet for deg som vil ha høy standard og en enklere hverdag. Plussboliger er livsstilsboliger for mennesker i alle aldre og livssituasjoner. I Selvaag Pluss får du noe av servicen fra hoteller inn i boligen... Med Plussbolig får du tilgang til et

serviceområde med bemannet resepsjon, gjesterom, treningsrom, møterom... (Selvaag Bolig 2011).

På Løren er prosjektet Brødfabrikken et eksempel på dette, hvor bakeri og barnehage er noen av de ekstratilbudene som tilbys til de fremtidige beboere. Det er interessant å undersøke hvor mye slike ekstratilbud betyr for en boligsøker i deres boligsøk, ettersom de profesjonelle selv tydelig anser ekstratilbudene som salgsfremmende virkemidler.

5. PRESENTASJON AV SPØRREUNDERSØKELSENE

Kapittelet tar for seg fremgangsmåten og resultatene fra spørreundersøkelsene, først for boligsøkerne og deretter for de profesjonelle. I delkapittel 1.5 ble metoden beskrevet i grove trekk, mens dette kapittelet vil beskrive detaljene rundt spørreundersøkelsene.

5.1 Fremgangsmåte for boligsøkerne

Spørreundersøkelser er et praktisk verktøy for å samle inn informasjon. Dette er en kommunikasjonsform, som sørger for at informasjonsflyten mellom intervjueren og respondentene blir standardisert (Gripsrud et al. 2004 s. 62), men det finnes ulike teknikker for spørreskjemaundersøkelser. Teknikken vi valgte å benytte oss av var en kombinasjon av et personlig møte med boligsøkerne, hvor de svarte på en web-basert spørreundersøkelse direkte på møtestedet. Dette valget ble gjort for å faktisk kunne få tak i en egentlig ukjent respondentgruppe, ettersom vi ikke hadde kontaktinformasjonen til noen av boligsøkerne. I likhet med andre teknikker, har denne kommunikasjonsformen sine metodiske styrker og svakheter. Derfor skal dette delkapittelet diskutere fordelene og ulempene med fremgangsmåten før man går i dybden på selve spørreundersøkelsen, datainnsamlingen og resultatene.

Utvalg og utvalgsstørrelser

Boligsøkerne var en viktig respondentgruppe, da de tross alt skulle formidle «fasiten» til de spørsmålene som de profesjonelle skulle angi sine antagelser på. Samtidig anså vi boligsøkerne som den mest krevende respondentgruppen å samle inn data fra, som følge av behovet for en representativ datamengde og manglende tilgjengelighet.

I spørreundersøkelsen mot boligsøkerne var det først og fremst viktig å få svardata fra et *riktig utvalg*, da andre feilkilder enn de rent statistiske kunne slå sterkere ut ved å hente informasjon fra «alle» boligsøkere (Gripsrud et al. 2004 s. 143). Respondenten måtte være *boligsøker* i minst ett av *de utvalgte studieområdene*. Samtlige respondenter oppfylte disse kriteriene, men for å oppnå en størst mulig datamengde fra begge studieområdene måtte både bruktboligmarkedet og prosjektmarkedet oppsøkes. Dette valget medførte også til at svardataene fra boligsøkerne ikke nødvendigvis ble sammenlignbare, da bruktboligsøkerne kunne ha andre preferanser enn nybyggsøkerne. Før avgjørelsen om at boligsøkerne kunne samles inn under et totalutvalg, har vi

sammenligne boligpreferansene fra bruktboligmarkedet og prosjektmarkedet først. Dette for å styrke det metodiske valget om å hente boligsøkere fra begge markedene.

I følge Gripsrud et al. (2004) er det disse faktorene som har en betydning for utvalgsstørrelsen:

- Antall grupper som skal analyseres
- Tilgangen til ressurser (tid og penger)
- Variansen i populasjonen
- Egenskapene vi primært er opptatt av
- Ønsket presisjon og konfidensgrad

Vi lyktes med å samle inn i underkant av 70 svar fra boligsøkerne. Oppgavens tidsaspekt tillot oss ikke å bruke mer tid på datainnsamling fra denne respondentgruppen. Når det er sagt må det likevel presiseres at størsteparten de overnevnte faktorene er hensyntatt:

- Grupperingen (segmenteringen) foretas etter endt datainnsamling. På denne måten vil gruppene få en rimelig størrelse.
- Det ble avsatt en lang periode for datainnsamling fra boligsøkerne. Datainnsamlingen var på sin side svært tidkrevende, men kommunikasjonsformen var derimot effektiv for å oppnå kontakt med respondentgruppen, og få boligsøkerne til å faktisk svare på spørreundersøkelsen.
- Vi har vært på visninger og visningssentre hvor alle typer av boligsøkere er representert. Det vil si boligsøkere som ønsker 2-roms, 3-roms og 4-roms leiligheter.
- Egenskapen som vi primært var ute etter var boligsøkernes boligpreferanser. Med andre ord ble spørreundersøkelsen laget spesielt for å kartlegge akkurat denne egenskapen i utvalget.

Muligheten for feil

Muligheten for feil er absolutt stor ved bruk av spørreundersøkelser. Det kan både forekomme systematiske feil eller tilfeldige feil (Gripsrud et al. 2004 s. 118 - 119). I etterkant av vår spørreundersøkelse innså vi at man burde ha et eget spørsmål som differensierte bruktboligsøkere og nybyggsøkere, noe som er et eksempel på en systematisk feil i spørreskjemaet. Den systematiske feilen ble i vårt tilfelle oppdaget på et tidlig tidspunkt av datainnsamlingen, slik at det likevel var mulig å skille bruktboligsøkerne fra Løren med nybyggsøkerne fra Løren. Tilfeldige feil er på sin side nærmest umulig å unngå, da dette berører boligsøkerens måte å tolke spørsmålet på. Misforståelser er en forekomst som ikke er til å unngå i spørreundersøker, men ettersom vi var tilstede under datainnsamlingen er sannsynligheten for

tilstedeværelse av tilfeldige feil mindre. Dette fordi vi kunne rettlegde boligsøkerens eventuelle mistolkning.

Kompleks målingsvariabel

Spørreundersøkelsen som ble brukt mot boligsøkerne handlet om å måle en komplisert variabel, nemlig en *oppfatning* av ulike boligkvaliteter. Det er vanskelig å oppnå gode og nøyaktige mål når variabelen er såpass kompleks, som det en enkeltpersons oppfatning er. Dette kunne gitt rom for feilkilder, men etter å ha brukt MaxDiff som støttemodell ble spørsmålene vektet på en slik måte at svardataene likevel ble mest mulig korrekte (Gripsrud et al. 2004 s. 119).

5.1.1 Spørreundersøkelse mot boligsøkerne

Undersøkelsen ble delt opp i to deler. Den første delen hadde som formål å kartlegge respondentene som personer. Dette for å senere bruke personinformasjonen til å forme segmenter. Den første delen ble innledet med følgende tekst for å informere og betrygge respondenten om årsaken til de mer personrelaterte spørsmålene:

*Hensikten bak første delen av undersøkelsen er å kunne segmentere markedet.
Derfor stilles det noen personrettet spørsmål til deg som respondent.*

Den andre delen av spørreundersøkelsen var direkte rettet til essensen av oppgaven, ettersom påfølgende spørsmål kun var rettet mot de ulike boligkvalitetene i studieområdene Kværnerbyen og Løren. Tre ulike matriser med samme boligkvaliteter ble satt sammen, slik at respondentene fikk muligheten til å evaluere de mest ekstreme verdiene gruppevis. I den første matrisen kunne derimot respondenten forberede seg til de to neste matrisene, ettersom den første matrisen hadde en mildere tilnærming. Den første matrisen ga respondentene mulighet til å evaluere alle boligkvalitetene med en positiv tilnærming. De to påfølgende matrisene spurte respondentene konkret om de viktigste og de minst viktige boligkvalitetene. Figur 11 illustrerer alle de tre matrisene.

Boligpreferanser: Antagelser mot virkelighet

Se for deg at du skal kjøpe en helt ny leilighet, men står mellom ulike prosjekter. Prosjektene har derimot forskjellige kvaliteter som du må vurdere. Du har kun sett prospektene, da prosjektene ikke er ferdigstilt, altså du har ikke sett det fysiske resultatet. Nedenfor ser du mulige boligpreferanser som kan tilbys. Hvilke er viktigst for deg? Du kan krysse av så mange du vil.

- Balkong
- Garasjeplass
- Bred variasjon av tilvalg (innredningsmuligheter)
- Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.
- Solforhold
- Ekstra bod-/lagringsplass
- Planløsning
- Kjøkken i eget rom
- Lavenergiboliger (lavere strømregning og mer miljøvennlig)
- Fasade
- Ekstraordinære tilbud i tilknytting til bolig (barnehage, treningsrom etc.)

Hvilke 3 boligpreferanser ville vært viktigst for deg? (Du kan bare krysse av på 3 boligpreferanser)

- Balkong
- Garasjeplass
- Bred variasjon av tilvalgsmuligheter (innredningsmuligheter)
- Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.
- Solforhold
- Ekstra bod-/lagringsplass
- Planløsning
- Kjøkken i eget rom
- Lavenergiboliger (lavere strømregning og mer miljøvennlig)
- Fasade
- Ekstraordinære tilbud i tilknytting til bolig (barnehage, treningsrom etc.)

Hvilke boligpreferanser er IKKE interessante? Du kan krysse av så mange du vil.

- Balkong
- Garasjeplass
- Bred variasjon av tilvalgsmuligheter (innredningsmuligheter)
- Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.
- Solforhold
- Ekstra bod-/lagringsplass
- Planløsning
- Kjøkken i eget rom
- Lavenergiboliger (lavere strømregning og mer miljøvennlig)
- Fasade
- Ekstraordinære tilbud i tilknytting til bolig (barnehage, treningsrom etc.)

Figur 11: Matrisene som er benyttet i spørreundersøkelsen rettet mot boligsøkerne. Figuren er hentet fra Questback Essentials.

For å plassere respondentene i rett evalueringsmodus ble en beskrivelse av omstendighetene formet, slik Nordh et al. (2011) gjorde i sitt forskningsprosjekt om attributter i park beskrevet i kapittel 2. Omstendighetene i spørreundersøkelsen mot boligsøkerne ble formulert på følgende måte:

Se for deg at du skal kjøpe en helt ny leilighet, men står mellom ulike prosjekter. Prosjektene har derimot kvaliteter som du må vurdere. Du har kun sett prospektene, da prosjektene ikke er ferdigstilt, altså du har ikke sett det fysiske resultatet. Nedenfor ser du mulige boligpreferanser som tilbys...

Spørreundersøkelsen kan leses i sin helhet i vedlegg 1.

5.1.2 Bakgrunn for spørsmål

Respondentene ble bedt om å svare på spørsmål som angikk alder, husholdning og inntekt. I tillegg ble respondentene bedt om å oppgi flytteårsak. De første individuelle spørsmålene ble stilt for å senere kunne segmentere boligsøkerne. En identifisering av eventuelle særpregede boligpreferanser innenfor de angitte segmentene mente vi ville resultere i en grundigere kartlegging av boligpreferansene, ettersom boligsøkere har differensierte preferanser avhengig av bakgrunn og posisjon. I tillegg ville segmenteringen gi et mer presist svar på oppgavens problemstilling, fordi de profesjonelle fikk en bedre forutsetning til å evaluere boligsøkernes preferanser med nok bakgrunnsinformasjon. Spørsmål 6 «*Hva er den mest nærliggende årsaken til at husholdningen vurderer / skal flytte?*» med svaralternativene 1 = familie, 2 = arbeid, 3 = utdanning og 4 = ønske om ny bolig ble stilt for å kartlegge flytteårsak. Hensikten bak dette spørsmålet var å se om de valgte boligkvalitetene i undersøkelsen kunne forklares av flytteårsaken, slik teorien til Jansen et al. (2011) beskriver det. For eksempel få bekreftet antagelsen om at boligkvaliteten *godt utstyrte fellesområder* får en sterkere viktighet, dersom oppgitte flytteårsak er familie som følge av husholdningens behov for uteareal, lekeplass eller lignende.

Spørsmål 7, 8 og 9 skulle peke ut boligkvalitetenes grad av viktighet. Spørsmål 7 ga respondentene mulighet til å peke ut alle de viktige boligkvalitetene uten å måtte velge bort noen andre. Dette for å bevisstgjøre respondentene om hvilke boligkvaliteter som faktisk var relevante i spørreundersøkelsen, og slik at respondentene ukritisk kunne evaluere samtlige kvaliteter på lik linje. Spørsmål 8 ga respondentene kun mulighet til å krysse av på de tre viktigste boligkvalitetene, mens spørsmål 9 ba respondentene krysse av på alle boligkvalitetene som ikke var viktige. Rekkefølgen av spørsmålene ble bestemt av to grunner. For det første antok vi at respondentene ville være mest kritisk ved den tredje eksponeringen av boligkvalitetene. Dette

som følge av en lengre betenkningstid, som igjen resulterte til at respondentene i større grad fikk en mer fornuftig tilnærming til sine valgmuligheter. For det andre ga denne rekkefølgen respondentene mulighet til å huke av alle boligkvalitetene i hver sin kategori av viktighet (viktig, viktigst og minst viktig). Det vil si at ingen av boligkvalitetene ble diskriminert, og alle boligkvalitetene ville få en klar grad av viktighet i den endelige forholdsskalaen. Dette var viktige vurderinger, ettersom oppsettet i Questback Essentials ikke støttet det typiske MaxDiff-oppsettet.

5.1.3 Pilotundersøkelse

I forkant av den endelige undersøkelsen mot boligsøkerne ble det foretatt en pilotundersøkelse i et prøveutvalg. Formålet med en pilotundersøkelse er å minimere risikoen for feil i et spørreskjema. Dette er en vanlig strategi å anvende, spesielt hvis undersøkelsen har en kvantitativ form, ettersom pilotundersøkelser kun administreres mot en liten del av det planlagte utvalget (Sincero 2016).

Pilotundersøkelsen som ble gjennomført skulle teste ut designet på undersøkelsen. Det var i hovedsak tre elementer vi ønsket å få testet ut. Det første var å se om respondenten kunne følge de instruksjonene som ble gitt da boligkvalitetene skulle evalueres. Det andre var å etablere mest mulig effektivitet inn i spørreskjema, altså si mest mulig med minst mulig tekst. Det tredje elementet vi ønsket å teste ut var risikoen for misforståelser i spørreskjemaet. Dersom et spørsmål var uklart for prøveutvalget måtte det omformuleres, slik at det ikke ville være tvil om at de endelige resultatene fra undersøkelsen var pålitelige.

Pilotundersøkelsen ble sendt ut til fem test-respondenter. Blant disse test-respondentene var to representanter fra meglerbransjen, to var boligsøkere og den femte var vår egen veileder. Vi besluttet å ikke sende pilotundersøkelsen til bare boligsøkere, ettersom vi også ønsket å få faglig råd til spørreskjemaet i tillegg til tekniske og logiske tilbakemeldinger. Problemene som ble identifisert i pilotundersøkelsen var forholdsvis av mindre betydning, som for eksempel lengden og språket i innledningsteksten og behovet for å tydeliggjøre spørsmålet som rettet seg mot de minst interessante boligkvalitetene. Da revideringen av spørreskjemaet var forholdsvis enkel, ble den endelige spørreundersøkelsen raskt igangsatt etter pilotundersøkelsen.

5.1.4 Datainnsamlingsverktøyet

For å lette informasjonsinnsamlingen ble QuestBack Essentials benyttet. Dette er et praktisk system som gjør at spørreundersøkelsen blir elektronisk, og gjør det enklere å distribuere undersøkelsen ut mot ønskede respondenter. Vi valgte å distribuere vår spørreundersøkelse med en nettbasert lenke, slik at respondentene enkelt kunne svare på undersøkelsen ved å trykke på den tildelte lenken via våre private elektroniske enheter.

5.1.5 Datainnsamling fra boligsøkerne

Det var nødvendig å møte boligsøkerne direkte, derfor møtte vi respondentgruppen på visningsentre eller bruktboligvisninger i de valgte studieområdene. Vi tok kontakt med prosjektmeglere fra forskjellige visningsentre i Kværnerbyen og Løren. Dette for å forhøre oss om det var anledning til å være tilstede under visningsdagene, for å nå den aktuelle respondentgruppen. Vi mottok et klarsignal fra aktørene i blant annet Krydderhagen, Brødfabrikken og Gartnerløkka, og dermed ble også disse tre visningsentrene stedene vi samlet inn størsteparten av primærdataene fra boligsøkerne på Løren. For å komme i kontakt med boligsøkerne i Kværnerbyen måtte vi gå på bruktboligvisninger, fordi vi ikke fikk tilgang til visningssenteret i Kværnerbyen. Ettersom dette visningssenteret er det eneste i Kværnerbyen, ble vi nødt til å se på alternative løsninger. Konsekvensen av dette ble at alle respondentene vi fikk fra Kværnerbyen var boligsøkere fra bruktboligmarkedet.

I Tabell 6 har vi laget en oversikt på de visningssentrene som vi har besøkt i løpet av datainnsamlingsperioden. Datainnsamlingsperioden pågikk fra 1. februar til 7. mars 2016, og til sammen mottok vi i underkant av 70 svar fra denne respondentgruppen.

Datainnsamlingsprosessen var svært tidkrevende, og på grunn av oppgavens tidsramme måtte det tas en avgjørelse på å avslutte datainnsamlingen. Dette til tross for at svargrunnlaget var noe lavt.

Tabell 6: Oversikt på visninger vi har besøkt for å nå ut til respondentgruppen boligsøkere.

Område	Prosjekt	Adresse	Klokkeslett	Dato
Kværnerbyen	Bruktboligvisning	Turbinveien 1	17.30-18.30	01.02.2016
Kværnerbyen	Bruktboligvisning	Turbinveien 7	17.00-18.00	02.02.2016
Løren	Krydderhagen	Haslevangen 16	17.00-19.00	04.02.2016
Løren	Bruktboligvisning	Gildevangen 6	17.00-18.00	08.02.2016
Løren	Brødfabrikken	Lørenveien 55-65	16.00-18.00	09.02.2016
Løren	Krydderhagen	Haslevangen 16	17.00-19.00	15.02.2016
Løren	Krydderhagen	Haslevangen 16	17.00-19.00	16.02.2016
Løren	Krydderhagen	Haslevangen 16	17.00-19.00	18.02.2016
Løren	Krydderhagen	Haslevangen 16	12.00-13.00	21.02.2016
Kværnerbyen	Bruktboligvisning	Turbinveien 20	17.00-18.00	22.02.2016
Løren	Bruktboligvisning	Kanonhallveien 32 C	17:30–18:30	03.03.2016
Løren	Bruktboligvisning	Sinsenveien 37	17:00–18:00	07.03.2016

5.2 RESULTATENE FRA BOLIGSØKERNE

5.2.1 Sammenligning av boligsøkere

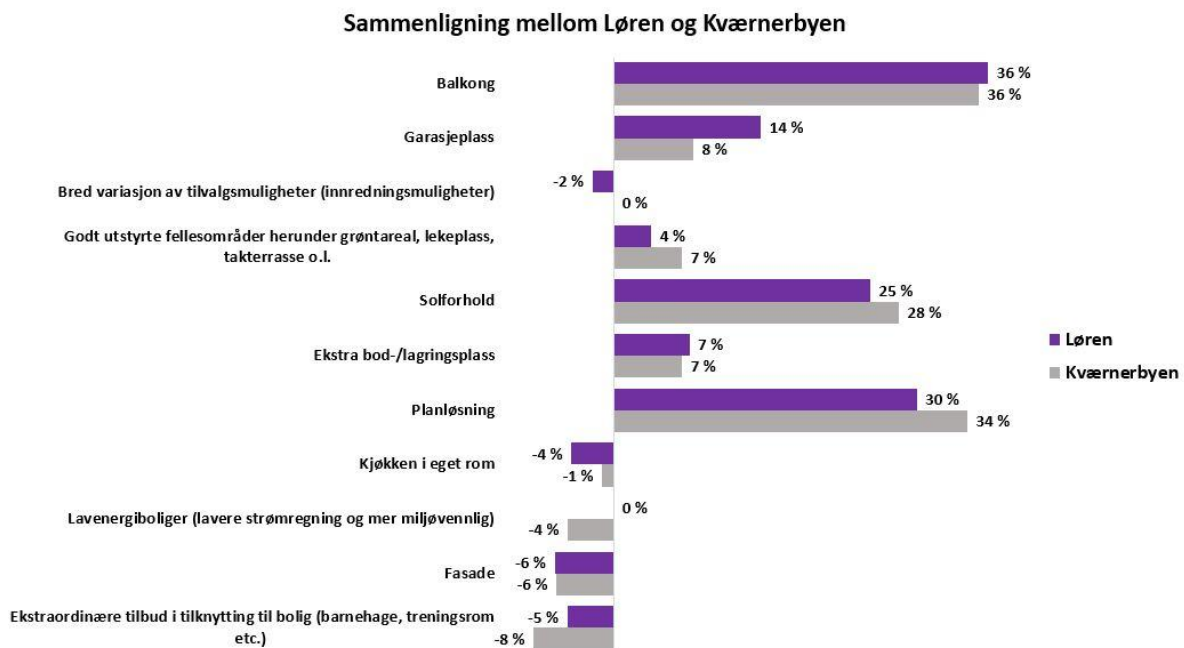
Sammenligning av bruktboligmarkedet Løren og prosjektmarkedet Løren



Figur 12: Sammenligning mellom bruktboligmarkedet (n=10) og prosjektmarkedet (n=41) på Løren. Egen data.

Gjennom en sammenligning mellom bruktboligmarkedet og prosjektmarkedet på Løren kan små forskjeller identifiseres. Blant annet kan vi se at prosjektmarkedet er mer opptatt av kvaliteter som fasade og ekstraordinære tilbud, mens bruktboligmarkedet gir høyere score på planløsning og solforhold. På en annen side tenderer boligpreferansene i begge markedene i samme retning. Det vil si at de samme boligkvalitetene har fått positive og negative resultater. I tillegg er det i begge markedene de samme fem boligkvalitetene som ligger i toppsjiktet. Disse er balkong, solforhold, planløsning, garasjeplass og ekstra bod-/lagringsplass. Det er derimot noen små forskjeller i rekkefølgen av disse boligkvalitetene. Vi konkluderer likevel med at resultatene fra bruktboligmarkedet Løren og prosjektmarkedet Løren er sammenlignbart. Dette betyr at samtlige boligsøkere fra studieområdet Løren kan samles under ett utvalg.

Sammenligning av Kværnerbyen og Løren



Figur 13: Sammenligning av resultatene fra boligsøkerne på Løren (n=51) og i Kværnerbyen (n=19). Egne data.

Det ble konkludert med at Kværnerbyen og Løren er forholdsvis like områder i kapittel 3, men det er også interessant å se om preferansemønsteret i de to studieområdene har en annen tendens. Resultatene viser at boligpreferansene i områdene nærmest er identiske. De seks mest appellerende boligkvalitetene, som her er balkong, planløsning, solforhold, garasjeplass, ekstra bod-/lagringsplass og godt utstyrte fellesområder, er helt like for områdene og er i nøyaktig samme rekkefølge. Det forekommer noen ulikheter i vektningen av boligkvalitetene, men de er forholdsvis små. Områdene har på en annen side større variasjoner når det kommer til bunnsjiktet, men her også er det stort sett de samme boligkvalitetene som får et negativt resultat. Kvaliteter som fasade, ekstraordinære tilbud og kjøkken i eget rom er alle mindre appellerende for boligsøkeren i begge områdene. Vi konkluderer derfor med at resultatene fra boligsøkerne i Kværnerbyen og Løren er sammenlignbart. Dette betyr at alle våre boligsøkere kan gå under ett utvalg, og dermed kan det videre segmenteringsarbeidet og analysene basere seg på totaldataene fra denne respondentgruppen.

5.2.2 Segmenteringsresultatene

Et segment er en del av et totalmarked med bestemte fellestrekk, og settes sammen ved hjelp av ulike kriterier. Boligsøkerne i denne oppgaven har blitt segmentert etter demografiske kriterier som alder, husholdningsmønster og inntekt. Det vil si at segmenteringen har blitt foretatt med hensyn til de kvantitative sidene ved befolkningen i studieområdene Kværnerbyen og Løren (NDLA 2012). En slik segmenteringsmodell er en forholdsvis enkel måte å gruppere et totalmarked

på, men sett med «bransjeøyne» er dette samtidig måten de fleste prosjektmevlere og eiendomsutviklere evaluerer sine potensielle boligkjøpere på. De profesjonelle er vant til å predikere hva for eksempel en aleneboende person på 27 år søker etter i en potensiell bolig. Derfor anses også denne segmenteringsmodellen som mest passende for sitt formål.

Segmentene

Segmentene er basert på de *faktiske* demografiske trekkene som er å finne i studieområdene, ettersom segmenteringen ble foretatt etter endt datainnsamling fra boligsøkerne.

Segmenteringen er kun foretatt av totalutvalget og ikke områdene hver for seg, da dataene ikke er tilstrekkelige ved splittelse av studieområdene. Dette betyr at de profesjonelle i sin spørreundersøkelse ble presentert segmenter som inkluderer respondenter fra begge studieområdene.

For å tydeliggjøre segmentenes demografiske egenskaper har boligsøkerne blitt presentert med ulike sekkebegreper. Sekkebegrepene er ment for å gi en bedre beskrivelse av hvilke segment boligsøkerne tilhører. Tabell 7 viser utgangspunktet for valget av sekkebegrepene. Boligsøkernes svardata fra undersøkelsen har blitt fylt inn i tabellen, for å se hvor se store «klyngene» befinner seg. Klyngene har fått tre ulike sekkebegreper som her er «Førstegangskjøperen», «Etablerere» og «Barnefamilien».

Tabell 7: Segmenteringsresultatene av boligsøkerne (n=60). Ikke alle respondentene ønsket å oppgi sin husholdningsinntekt. Egne data.

		Bruttoinntekt husholdning pr. år									
		Under 300 000,- Kr	Kr 301 000,- - 400 000,-	Kr 401 000,- - 500 000,-	Kr 501 000,- - 600 000,-	Kr 601 000,- - 700 000,-	Kr 701 000,- - 800 000,-	Kr 801 000,- - 900 000,-	Kr 901 000,- - 1 000 000,-	Kr 1 000 000,- - 1 200 000,-	Mer enn 1 200 000,- Kr
19-29 år	Single 1	Single 1	Single 4	Single 3		Par uten barn 2 Par m barn 4	Par uten barn 3	Par uten barn 4	Par uten barn 2 Par m barn 1	Par uten barn 3	
30-39 år	Aleneforsørger 1			Single 2 Par uten barn 2	Single 1	Par uten barn 1 Par m barn 1	Par uten barn 1 Par m barn 2	Par uten barn 2 Par m barn 3	Par uten barn 2 Par m barn 1	Par uten barn 1 Par m barn 1	
40-49 år	Single 1			Single 1		Single 1			Par m barn 1	Par uten barn 1 Par m barn 3	
50-66 år					Par uten barn 1	Par uten barn 1 Aleneforsørger 1					
67-79 år					Par uten barn 1						

Enkelte av aldersgruppene er lite representert i tabell 7, som følge av at disse ikke utgjør en vesentlig del av markedet i studieområdene. Det er derfor kun laget sekkebegreper ut fra aldersgruppene 19-29 år og 30-39 år.

Førstegangskjøperen er en boligsøker som skal inn på boligmarkedet for første gang. Personen kjøper alene og er i alderen 19-29 år. Resultatene fra datainnsamlingen viser at dette segmentet var sterkt representert i våre studieområder.

Etablerere er boligsøkere som faller inn under kategorien «Par med barn», og har da en høyere bruttoinntekt da husholdningen består av to personer. Segmentet vil gjerne klatre oppover i boligstigen, blant annet som følge av et bedre inntektsnivå. Aldersgruppen 19-29 år utgjør en klar overvekt, men aldersgruppen 30-39 år utgjør også en del av segmentet.

Barnefamilien stiller økonomisk sterkt i likhet med Etablerere da de også er en husholdning bestående av par, men med barn. Segmenteringsresultatene viste at 66,7 % av de som har besvart «par med barn» har ett barn og 26,7% har krysset av for to barn. Segmentet Barnefamilien faller primært inn under aldersgruppen 30 -39 år. Familieelementet er en vesentlig driver i segmentet.

Stemmer boligsøkerne overens med kjøperprofilen?

Det er her gjort en sammenligning av boligsøkerne opp mot kjøperprofilen i kapittel 3, for å kvalitetssikre om segmenteringsresultatene (SP) stemmer overens med kjøperprofilen (RP). Dette for å se om vi i vår datainnsamling har lyktes med å spørre *de rette* boligsøkerne.

Segmenteringsresultatene viser at alderen treffer svært godt i forhold til kjøperprofilen. Resultatene viser at de fleste av boligsøkerne er i aldersgruppen mellom 19-29 år og 30-39 år. Dette stemmer sammenlignet med funnene i figur 7.

Husholdningstypen varierer noe mellom kjøperprofilen og segmenteringsresultatene. I kjøperprofilen, figur 8, ser man en overvekt av aleneboende i studieområdene, mens resultatene fra spørreundersøkelsen viser at husholdningstypen «par uten barn» og «par med barn» er høyest. Dette kan ha en sammenheng med at antallet av aleneboende i delbydel Lodalen reelt sett er høyere enn det vår spørreundersøkelse har klart å fange opp. For eksempel utgjør leiemarkedet en større del av beboermassen, noe som vår spørreundersøkelse ikke har sett på. En annen antagelse kan være at husholdningsmønsteret endrer seg parallelt med utbyggingen i studieområdene. Vi har sett at det bygges flere større leiligheter enn mindre leiligheter, noe som resulterer i at husholdningsmønsteret vil endre seg deretter.

Husholdningsinntekten til boligsøkerne som er par med og uten barn er gjennomsnittlig på ca. kr 1 000 000,-, og for aleneboende og aleneforsørgere ligger gjennomsnittsinntekten mellom

kr 400 000,- til 500 000,-. Gjennomsnittsinntekten pr. person i delbydel Lodalen for år 2015 er på kr 439 044,- og i delbydel Hasle-Løren for år 2015 er kr 466 190,-. Dette kan ses i figur 9. Tallene som figur 9 viser er mer presise enn tallene fra våre boligsøkere, ettersom spørreundersøkelsen ikke ber respondenten fylle inn eksakt inntekt. Likevel har vi klart å få en pekepinn på boligøkernes husholdningsinntekt, og tallene indikerer at det er en likhet i inntekten mellom de som allerede er bosatt i studieområdene og boligsøkerne.

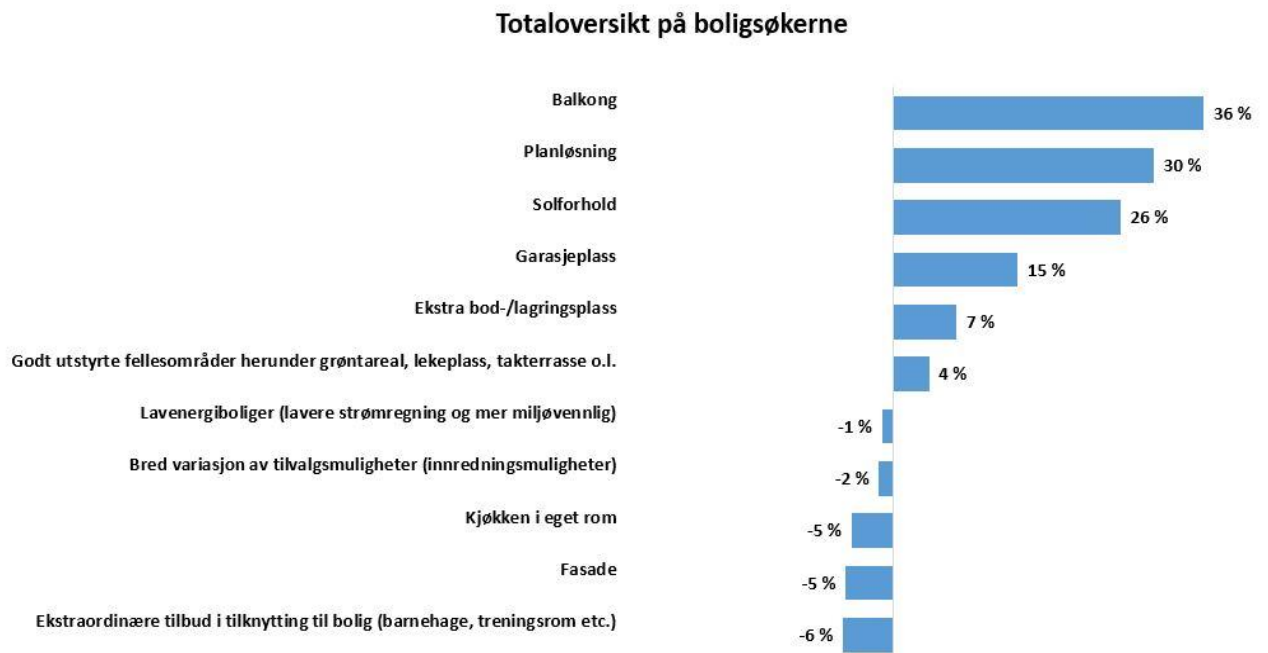
Oppsummert ser vi at det er flere likheter mellom de som faktisk bor i studieområdene og boligsøkerne. Det er ingen antydninger til større ulikheter mellom disse. Vi mener derfor at vi i spørreundersøkelsen har lyktes med å spørre de rette boligsøkerne.

5.2.3 Resultatene fra spørreundersøkelsen mot boligsøkerne

Resultatene fra spørreundersøkelsen mot boligsøkerne er her presentert. I figur 1 ble formelen som viser utregningsmetoden av de ulike boligkvalitetene introdusert. Resultatene som er presentert beskriver i hvilken grad boligkvaliteten er foretrukket av en boligsøker. Et positivt resultat betyr at boligsøkerne anser boligkvaliteten som appellerende, mens et negativt resultat viser at boligsøkerne anser boligkvaliteten som mindre appellerende. Et nullresultat forteller oss at boligsøkerne anser boligkvaliteten som verken appellerende eller mindre appellerende.

Det er stadfestet at de tre segmentene Førstegangskjøperen, Etablerere og Barnefamilien utgjorde hoveddelen av boligsøkermassen i de utvalgte studieområdene. Avsnittene under presenterer først resultatene fra alle boligsøkerne på et totalnivå, deretter presenteres resultatene fra de tre segmentene.

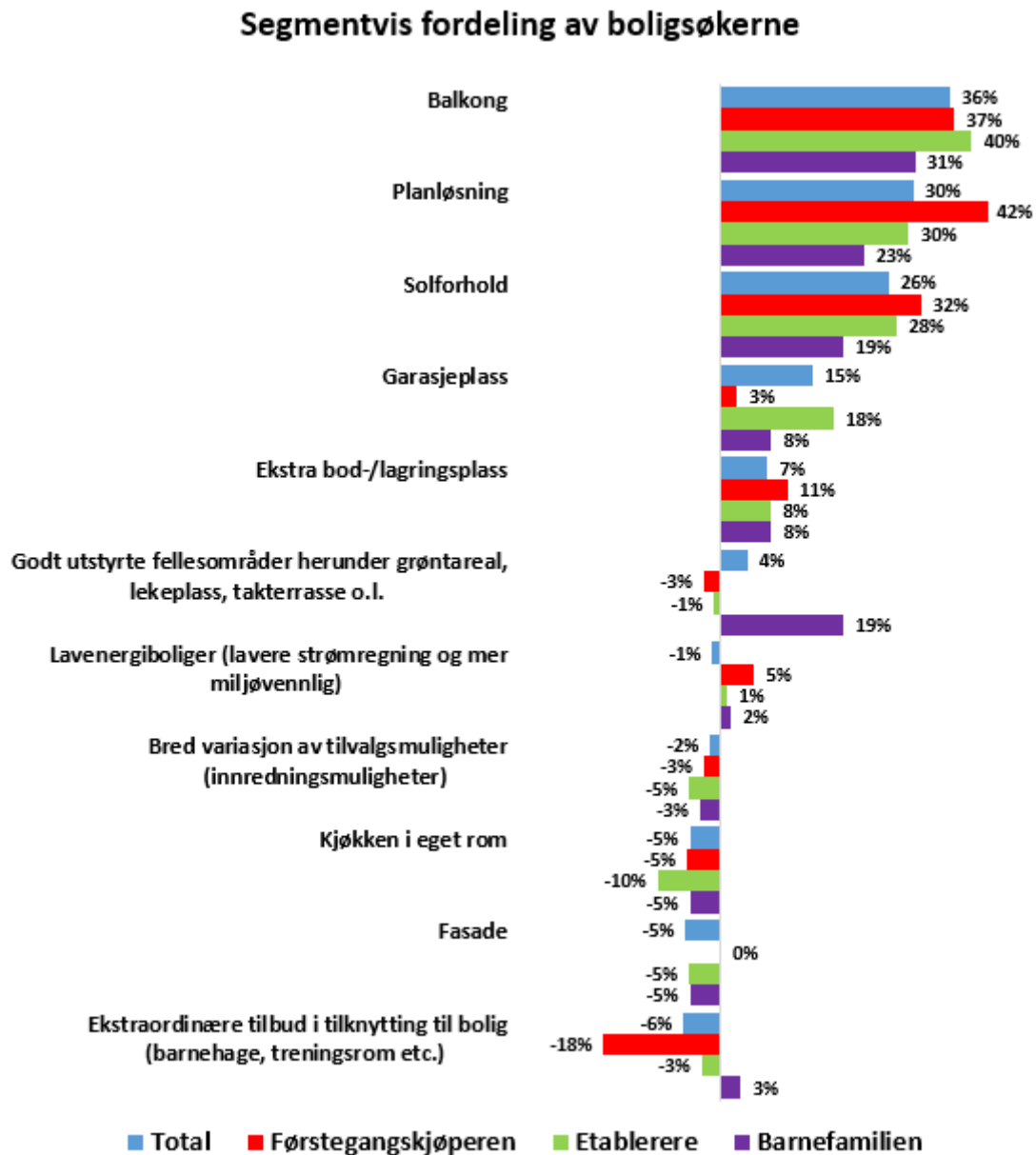
Resultatene fra alle boligsøkerne



Figur 14: Resultatene fra alle boligsøkerne (n=65). Figuren illustrerer boligsøkernes boligpreferanser i rangert rekkefølge. Egne data.

Resultatene fra alle boligsøkerne fra et totalnivå viser at den mest appellerende boligkvaliteten er balkong ved et boligvalg, etterfulgt av planløsning og solforhold. Garasjeplass, godt utstyrte fellesområder og lavenergiboliger er også appellerende kvaliteter for boligsøkerne, ettersom resultatet viser positive tall for disse kvalitetene. De fem siste boligkvalitetene har negative resultater, noe som forteller at disse boligkvalitetene heller ikke er viktige for boligsøkerne. De tre minst appellerende kvalitetene er kjøkken i eget rom, fasade, og helt nederst på rangeringen kommer ekstraordinære tilbud i tilknytning til bolig.

Resultatene fordelt på segmentene Førstegangskjøperen, Etablerere og Barnefamilien



Figur 15: Resultatene fra alle boligsøkerne (n=65), samt segmentene Førstegangskjøperen (n=9), Etablerere (n=21) og Barnefamilien (n=11). Figuren illustrerer hvert av segmentenes boligpreferanser. Egen data.

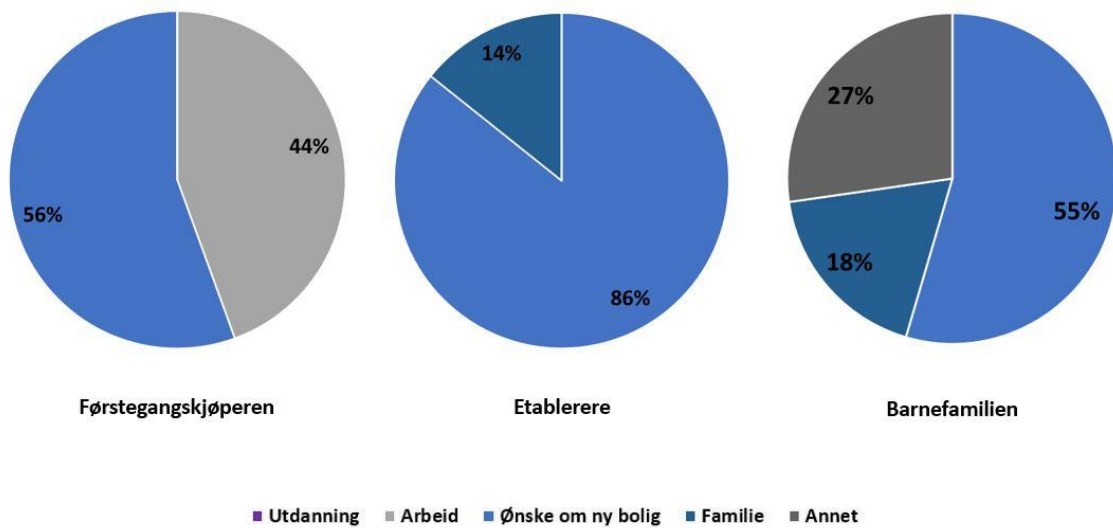
Resultatene fra Førstegangskjøperen forteller at planløsning er den absolutt viktigste boligkvaliteten ved et boligvalg, etterfulgt av balkong og solforhold. Kvaliteter som godt utstyrte fellesområder, tilvalgsmuligheter, kjøkken i eget rom og ekstraordinære tilbud tilknyttet boligen er sterkt nedprioritert for Førstegangskjøperen. Det er tydelig at Førstegangskjøperens økonomiske utgangspunkt i stor grad styrer viktigheten av de ulike boligkvalitetene. Førstegangskjøperen vil heller prioritere en arealeffektiv planløsning, for å unngå å betale ekstra for hver unødvendige kvadratmeter.

Resultatene for Etablerere forteller at balkong er den mest appellerende boligkvaliteten ved et boligvalg. Planløsning, solforhold og garasje plass er sterke boligpreferanser, men balkongen står i særstilling. Boligkvaliteter som godt utstyrte fellesområder, ekstraordinære tilbud, fasade, tilvalgsmuligheter og kjøkken i eget rom er alle kvaliteter som er mindre appellerende for Etablerere. Det er tydelig at Etablerere har en god økonomisk posisjon, da de foretrekker å påkoste boligens interne kvaliteter med balkong og garasje plass. Likevel har dette segmentet en lik tendens i sitt preferansemønster som segmentet Førstegangskjøperen når det kommer til de mindre appellerende boligkvalitetene. Dette kan blant annet ha en sammenheng med livsstilen til dette segmentet.

Resultatene for Barnefamilien forteller at boligkvalitetene blir noe mer likestilt. Balkong er den boligkvaliteten som appellerer mest, men færre av boligkvalitetene blir mindre appellerende. Kun tilvalgsmuligheter, fasade og kjøkken i eget rom anses som mindre appellerende kvaliteter. Boligpreferansene til Barnefamilien tyder på at eksterne kvaliteter ved boligen som fellesområder, blir mer likestilt med boligens interne kvaliteter. Dette kan ha en sammenheng med at Barnefamilien har en større variasjon av behov som må dekkes, som følge av at husholdningen er mer sammensatt.

Resultatene fra alle tre segmentene samlet forteller at preferansemønsteret ikke har de største forskjellene, men at det er noen avvik. For eksempel har Førstegangskjøperen mer ekstreme verdier i begge ender, enn de to andre segmentene. Kvaliteten planløsning står svært høyt hos Førstegangskjøperen. Til sammenligning har de to andre segmentene, Etablerere og Barnefamilien, også planløsning som en viktig boligkvalitet, men ikke like viktig. Etablerere og Barnefamilien står i en annen økonomisk posisjon, som tillater de å betale noe ekstra pr. kvadratmeter. Dette resulterer i at disse to segmentene også blir mer opptatt av å tilføre andre goder til boligen. Etablerere har balkong og garasje plass som sterke boligpreferanser, mens Barnefamilien ønsker seg heller godt utstyrte fellesområder hvor barna kan leke. For å oppsummere kan vi si at Etablerere og Barnefamilien har boligpreferanser som oppgraderer deres boligvalg, men på to forskjellige måter, mens Førstegangskjøperen har boligpreferanser som gjør det mulig å få innpass i boligmarkedet.

5.2.4 Oppgitte flytteårsaker blant segmentene



Figur 16: Flytteårsaker fordelt på segmenter (n=41). Egen data.

Figur 16 viser resultatene fra spørsmål 6 i spørreundersøkelsen mot boligsøkerne. Resultatene forteller at primærårsaken til at boligsøkerne fra samtlige segmenter flytter, er ønske om ny bolig. Ønske om ny bolig kan forstås som et ønske om å klatre opp boligstigen. Dette er ikke et overraskende resultat i et land som Norge, hvor boligeiendom som regel er den største investeringen hos individer og husholdninger. Sett bort ifra dette svaralternativet viser segmentene større forskjeller. Førstegangskjøperen oppgir arbeid som sin flytteårsak, Etablerere og Barnefamilien oppgir familie som en viktig flytteårsak. I tillegg har Barnefamilien «annet» som en flytteårsak, noe som kan tyde på at segmentet også har andre investeringshensikter, men dette er ikke noe som vi vektlegger. Hvis vi ser på segmentene som ulike livsstadier er det tydelig at familiefokuset blir viktigere etter hvert som stadiene forandrer seg. Livsstadier forteller oss også at de økonomiske forholdene endrer seg med stadiene, ettersom boligstigen blir viktigere. I kapittel 6 drøftes det hvorvidt flytteårsaken kan hjelpe oss med å forklare boligpreferansene til hvert av segmentene, slik teorien til Jansen et al. (2011) hevder.

5.3 Fremgangsmåte for de profesjonelle aktørene

I delkapittel 1.5 ble metoden for de profesjonelle aktørene beskrevet i grove trekk. Dette delkapittelet skal diskutere fremgangsmåten for de profesjonelle før man går videre inn i dybden av spørreundersøkelsen, datainnsamlingen og resultatene.

Den valgte kommunikasjonsformen mot de profesjonelle aktørene var elektronisk spørreundersøkelse tilsendt på e-post. Denne kommunikasjonsformen er et foretrukket datainnsamlingsverktøy for mange analysebyråer (Gripsrud et al. 2004 s. 166), men har sine fordeler og ulemper.

Fordelene vi så med en web-basert spørreundersøkelse var at de profesjonelle selv kunne velge tid og sted for å delta i spørreundersøkelsen, og at det var et effektivt datainnsamlingsverktøy. Ulempene som ble vurdert var risikoen for at enkelte av respondentene skulle misforstå spørreundersøkelsen, hoppe av spørreundersøkelsen underveis eller ikke svare i det hele tatt. For å redusere risikoen for misforståelser og frafall i spørreundersøkelsen var det viktig å lage en kort spørreundersøkelse, som gikk rett på sak, men som hadde gode beskrivelser underveis. Feil kontaktinformasjon er også en ulempe med web-baserte spørreundersøkelser, da spørreundersøkelsen kan risikere å ikke komme frem i det hele tatt. Denne risikoen ble derimot minimert ved at vi sendte ut én forberedende e-post til samtlige av de profesjonelle respondentene i forkant av spørreundersøkelsen.

Utvalg og utvalgsstørrelser

Det var tabell 1 og 2 som var førende når det kom til respondentutvalget. Under kategoriene eiendomsselskap og meglerforetak i tabell 1 og 2 ble samtlige av de relevante aktørene i studieområdene identifisert. Derfor hadde vi allerede kjennskap til hvilke eiendomsselskaper som hadde en nødvendig kunnskap om markedet, og eventuelt markedets boligpreferanser i Kværnerbyen og Løren. Til sammen var det syv prosjektmevlere og syv eiendomsutviklere som var aktuelle respondenter. OBOS, som er ansvarlig for samtlige prosjekter i Kværnerbyen, ble ansett som én respondent. Ulempen med dette utvalget er at studieområdet Kværnerbyen ble forholdsvis lite representert, noe som resulterer i at dataene blir noe snevre. På en annen side er det akkurat dette utvalget som har den kunnskapen problemstillingen krever.

Muligheten for feil

Det er ikke blitt oppdaget noen systematiske feil underveis i prosessen av spørreundersøkelsen. Tilfeldige feil er på sin side umulig å unngå, men ettersom respondentene ble oppfordret til å ta kontakt med oss ved uklarheter, kunne i hvert fall eventuelle usikkerheter underveis i svargivingen oppklares.

Kompleks målingsvariabel

I likhet med spørreundersøkelsen mot boligsøkerne er målingsvariabelen kompleks. Spørreundersøkelsen mot de profesjonelle skal ikke bare måle en *antagelse* om hvilke boligpreferanser markedet har, men også hvilke antagelser de har rundt markedets *uttalte* boligpreferanser. Dermed kan man si at målingsvariabelen blir enda mer kompleks. Det er derfor viktig at spørreundersøkelsen har vært presis i sine beskrivelser om hva den egentlig har som

hensikt å måle, samt at vi som designere av spørreundersøkelsen hele tiden har vært bevisste på hva vi egentlig ønsker å spørre etter.

5.3.1 Spørreundersøkelse mot de profesjonelle

Spørsmålene rettet mot de profesjonelle var noe annerledes enn mot boligsøkerne, da de profesjonelle ble bedt om å rangere boligkvalitetene etter segmentene som ble oppgitt.

I likhet med spørreundersøkelsen rettet mot boligsøkerne ble undersøkelsen innledet med informativ tekst om hva spørreundersøkelsen skulle måle. Den informative teksten inneholdt også en enkel instruks om hvordan spørreundersøkelsen skulle besvares. Det ble designet to spørreundersøkelser, en til eiendomsutviklerne og en til prosjektmeaglerne. Selve spørreundersøkelsene var identiske, men grepet ble gjort siden vi mente at dette var den beste måten å skille respondentgruppene på. De to spørreundersøkelsene kan likevel anses som én spørreundersøkelse, som følge av at innholdet, metoden og formålet var akkurat det samme.

Spørreundersøkelsen besto av totalt tre spørsmål, der hvor de profesjonelle skulle rangere boligkvalitetene på en skala fra 1 til 11 i hvert segment. For å sikre at respondentene evaluerte riktig type boligsøker, ble hvert segment med sine demografiske trekk beskrevet nærmere, se figur 17.

Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet "**FØRSTEGANGSKJØPEREN**". Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 19-29 år, har en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på ca. 500 000 kr pr. år og er aleneboende.

1) Hvordan vil du på en skala fra 1 til 11 rangere boligpreferansene for segmentet Førstegangskjøperen? Trykk på pilene for å rangere samtlige boligpreferanser.

Balkong	Mest appellerende 1
Garasjeplass	
Bred variasjon av tilvalgsmuligheter	
Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.	
Solforhold	
Ekstra bod-/lagringsplass	
Planløsning	
Kjøkken i eget rom	
Lavenergiboliger (lavere strømregning og mer miljøvennlig)	
Fasade	
Ekstraordinære tilbud i tilknytning til bolig (barnehage, treningsrom etc.)	

Figur 17: Figur av hvordan matrisene så de profesjonelle. Denne matrisen gir et eksempel på hvordan segmentet Førstegangskjøperen er presentert. Figuren er hentet fra Questback Essentials.

Her er en oversikt på hvordan alle tre segmentene ble beskrevet i spørreundersøkelsen:

- Segment 1: Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet **«FØRSTEGANGSKJØPEREN»**. Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 19-29 år, har en gjennomsnittlige brutto husholdningsinntekt på ca. kr 500 000 pr. år og er aleneboende.
- Segment 2: Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet **«ETABLERERE»**. Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 19-29 år, har en gjennomsnittlige brutto husholdningsinntekt på ca. kr 1 000 000 pr. år og er en husholdning bestående av par uten barn.
- Segment 3: Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet **«BARNEFAMILIEN»**. Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 30-39 år, har en gjennomsnittlige brutto husholdningsinntekt på ca. kr 1 000 000 pr. år og er en husholdning bestående av par med ett til to barn.

Ulike kommandoer ble lagt inn i spørreundersøkelsen, for å forhindre at respondentene besvarte undersøkelsen på en feilaktig måte. Blant annet sørget vi for at boligkvalitetene ikke kunne få tildelt samme rangering innenfor hvert segment. Grepene som ble gjort i spørreundersøkelsen mener vi medførte til presise og mest mulig nøyaktige svar.

5.3.2 Datainnsamling fra de profesjonelle

De profesjonelle var kjente respondenter på datainnsamlingstidspunktet. Til sammen ble 14 profesjonelle aktører kontaktet.

Det ble opprettet tidlig kontakt med de profesjonelle, før den faktiske datainnsamlingen. Dette fordi vi måtte oppsøke de profesjonelle, for å få hjelp til datainnsamlingen mot boligsøkerne. Dermed hadde de profesjonelle i stor grad god informasjon om oppgaven og innholdet i spørreundersøkelsen før den reelle datainnsamlingen ble foretatt. I og med at tidlig kontakt med de profesjonelle ble opprettet, anså vi det ikke som nødvendig å gjennomføre spørreundersøkelsen med et personlig møte. I stedet ble spørreundersøkelsen sendt ut elektronisk på e-post via Questback Essentials. Denne fremgangsmåten var tidsbesparende både for oss og for respondentene. Det ble sendt ut en personlig e-post til alle respondentene i forkant av spørreundersøkelsen, for å både sikre at de var samtykkende til å delta. I tillegg forpliktet respondentene seg i større grad til å faktisk besvare spørreundersøkelsen. Alle de 14 utsendte spørreundersøkelsene ble besvart, men en respondent fra gruppen eiendomsutviklere ble fjernet

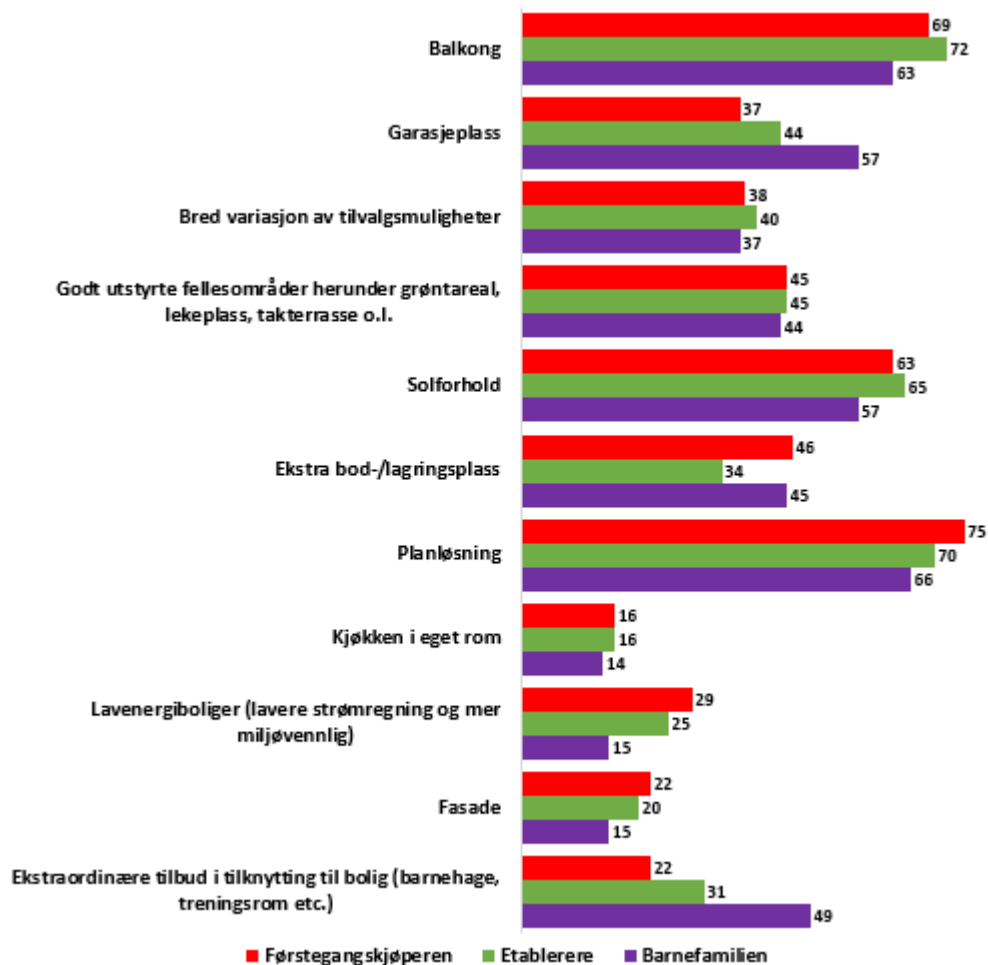
på grunn av flere tomme rangeringer i svardataen. En annen respondent i samme gruppe svarte ikke på det første spørsmålet om Førstegangskjøpere i spørreundersøkelsen, men dette var sannsynligvis en misforståelse fra respondentens side. Datainnsamlingsperioden pågikk fra 15. mars til 30. mars 2016.

5.4 RESULTATENE FRA SPØRREUNDERSØKELSEN MOT DE PROFESJONELLE

De profesjonelle har blitt bedt om å beskrive hvilke boligkvaliteter de antar at boligsøkerne mener er mest appellerende og minst appellerende. Dette delkapittelet skal gi en forklaring til hvordan dataene fra de profesjonelle er utregnet, før de faktiske resultatene presenteres.

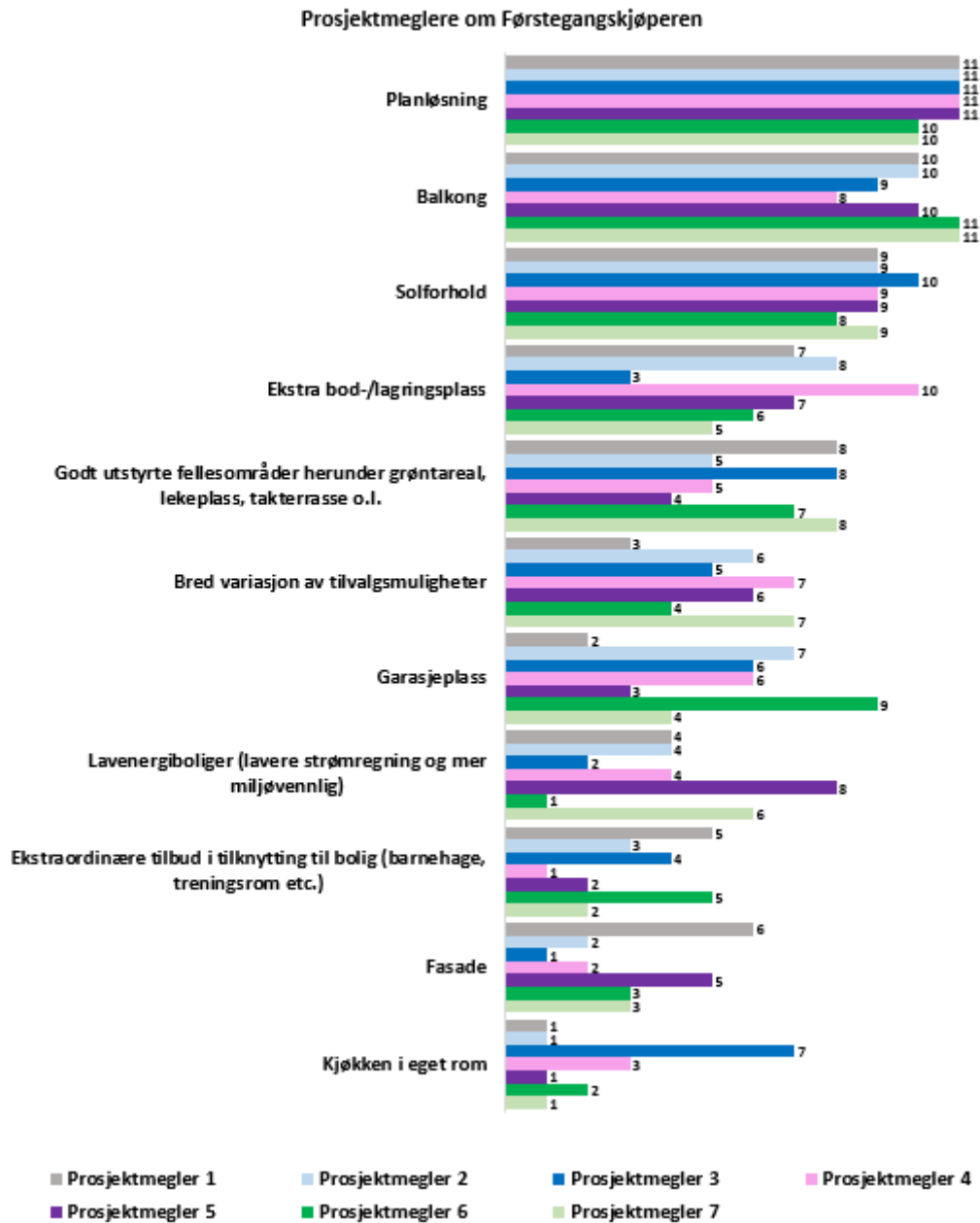
Utregningen av dataene er gjort på en enkel måte. Samtlige rangeringer fra hver respondent innenfor sin respondentgruppe har blitt *summert sammen*, slik at boligkvalitetene har fått en totalscore. Sett tilbake på prosjekttabell 1 og 2 vet vi at det maksimum vil være syv respondenter fra hver respondentgruppe. Ettersom samtlige respondenter i hver respondentgruppe besvarte undersøkelsen, har vi også kjennskap til hvordan resultatene minimum og maksimum kan se ut. Skalaen går fra 1 til 11, hvor 1 er best og 11 er dårligst. Dette betyr at den best rangerte boligkvaliteten kan få minimum syv poeng (1 pr. utførte rangering), mens den dårligst rangerte boligkvaliteten kan få maksimum 77 poeng (11 pr. utførte rangering). Dette utgangspunktet gjelder innenfor hvert segment. Derimot har vi valgt å *reversere skalaen* i presentasjonen av resultatene. Dette for å gi resultatene en mer logisk oppbygning og mer presis fremstilling. Dette betyr at boligkvalitetene med høy sum vil bli ansett som mest appellerende og boligkvalitetene med lav sum vil bli ansett som minst appellerende. Resultatene har også blitt individuelt fremstilt for å synliggjøre større avvik innad i hver respondentgruppe.

5.4.1 Resultatene fra prosjektmeglerne



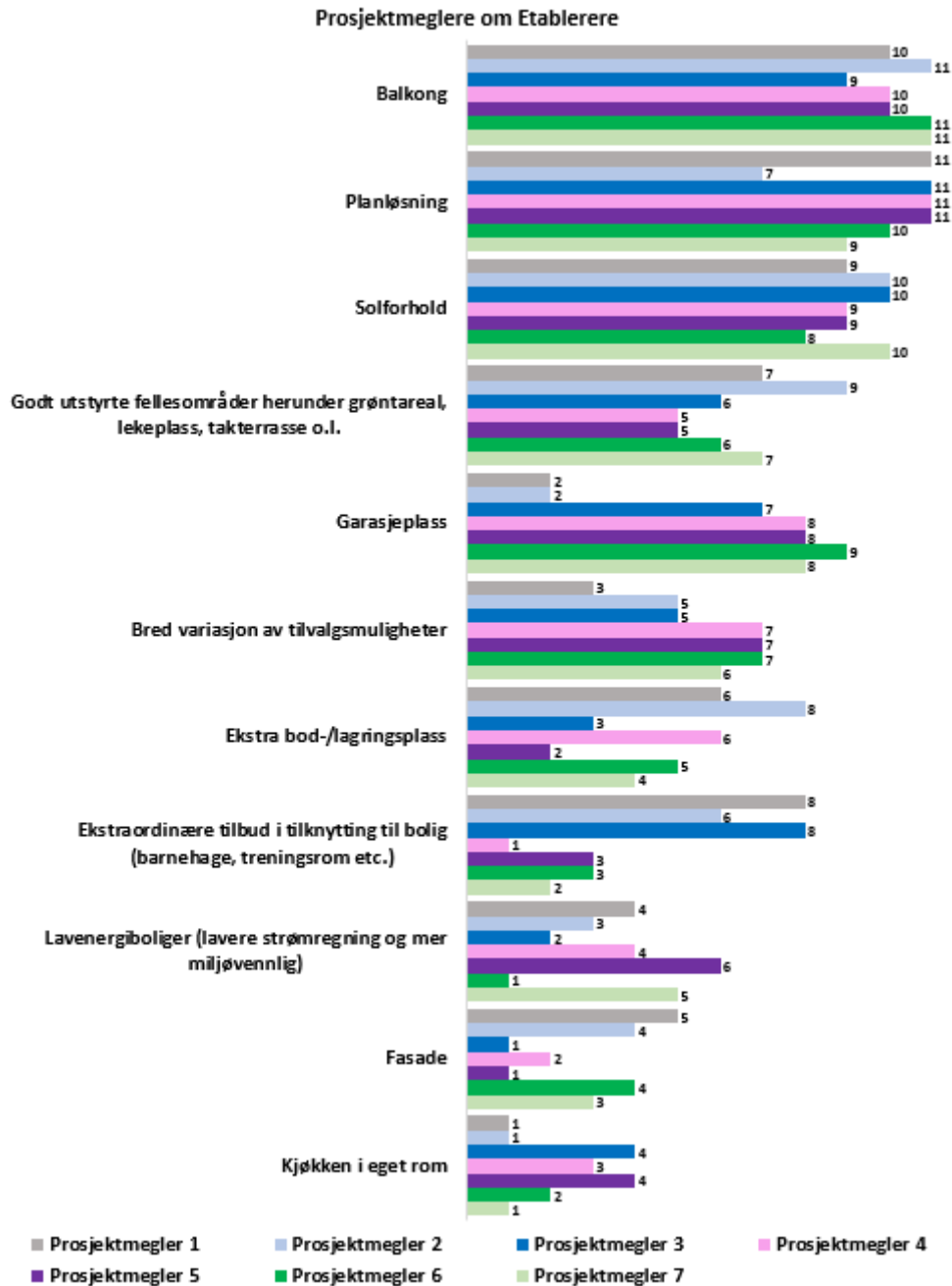
Figur 18: Totalresultater fra prosjektmeglerne (n=7). Oversikt på hvilke boligkvaliteter som er mest og minst appellerende for hvert segment. Egne data.

Totalresultatene fra prosjektmeglerne viser at deres antagelser om hvilke boligkvaliteter som er mest og minst appellerende er noe avvikende fra segment til segment. Prosjektmeglerne har en oppfatning om at segmentet Barnefamilien har flere mer appellerende boligkvaliteter, enn de to andre segmentene. Segmentene Førstegangskjøperen og Etablerere har mer tydelige boligpreferanser i toppsjiktet hos prosjektmeglerne. Prosjektmeglerne antar at Førstegangskjøperen har planløsning, balkong og solforhold som sine mest appellerende boligkvaliteter, mens Etablerere har balkong, planløsning og solforhold. Prosjektmeglerne er også mer samstemte om rangeringen av boligkvalitetene hos Førstegangskjøperen og Etablerere, ettersom enkelte av kvalitetene har svært høye verdier (over 70). På segmentet Barnefamilien er verdiene mer jevne. Dette er en indikasjon på at prosjektmeglerne har en mer variert oppfatning av hvilke boligkvaliteter som er mest og minst appellerende hos segment Barnefamilien. De individuelle resultatene under vil beskrive disse variasjonene nærmere.



Figur 19: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne for segmentet Førstegangskjøperen. Egne data.

Prosjektmeglerne er samstemte om hvilke boligpreferanser segmentet Førstegangskjøperen har. De kvalitetene som antas å være mest appellerende er planløsning, balkong og solforhold, og nærmest alle prosjektmeglerne gir best rangering til disse kvalitetene. Resultatene viser derimot to unntak. To av prosjektmeglerne antar også at garasjeplass og ekstra bod-/lagringsplass er sterke boligpreferanser hos Førstegangskjøperen. Fra rangering 1 til 8 er det større spredning i resultatene, men garasjeplass er den kvaliteten som har størst avvik. Her har prosjektmeglerne rangert kvaliteten i alt fra ni til to. Likevel kan vi oppsummert si at antagelsene rundt Førstegangskjøperens boligpreferanser er forholdsvis like.

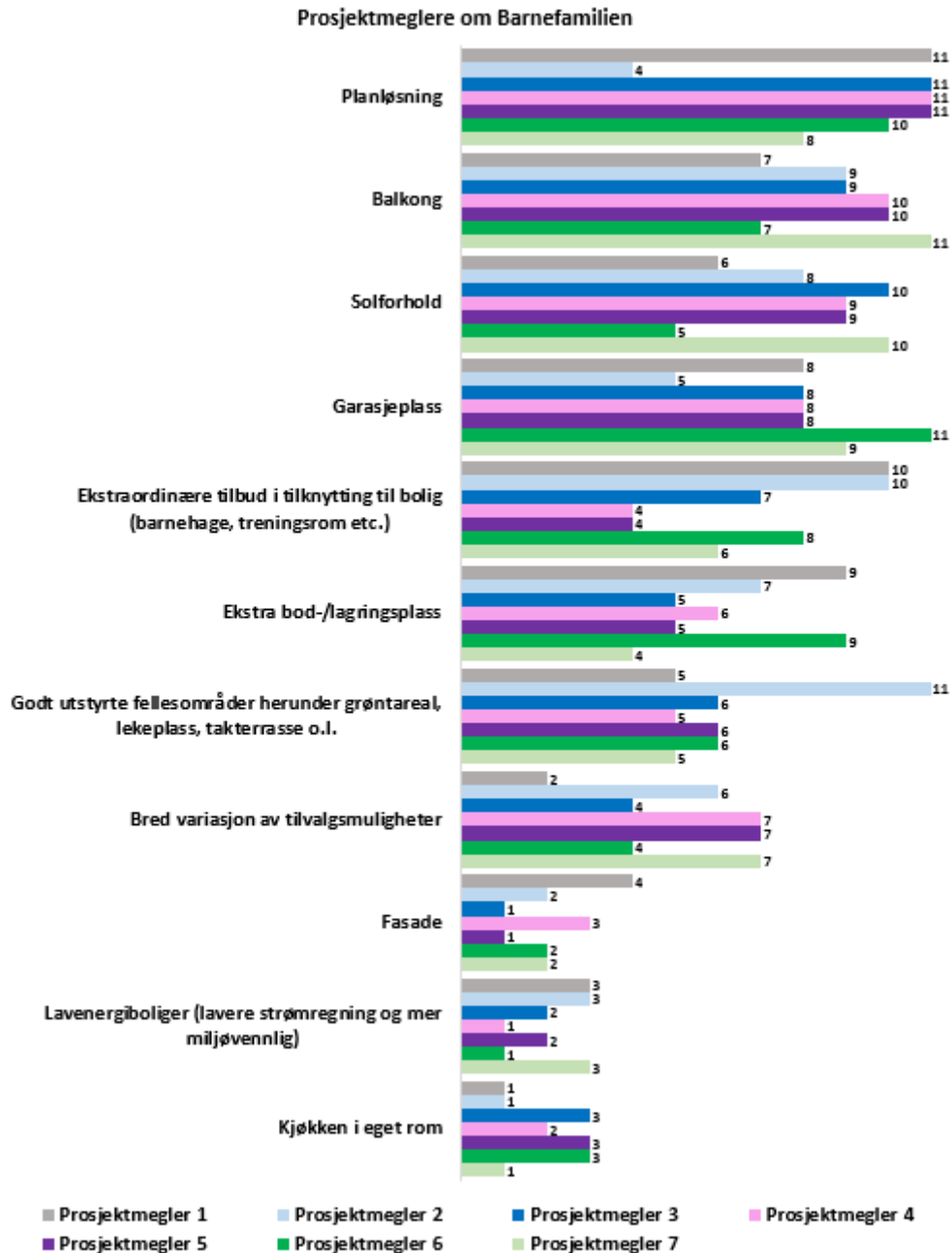


Figur 20: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne for segmentet Etablerere. Egne data.

I følge prosjektmeglerne er kvalitetene balkong, planløsning og solforhold sterke boligpreferanser hos segmentet Etablerere. Samtidig er prosjektmeglerne nokså samstemte på at lavenergibolig, fasade og kjøkken i eget rom er kvaliteter som er mindre appellerende for Etablerere.

Antagelsene rundt kvalitetene ekstraordinære tilbud og garasje plass har større variasjon hos prosjektmeglerne. Enkelte av prosjektmeglerne mener at ekstraordinære tilbud ligger høyt hos Etablerere, mens andre anser kvaliteten som ikke relevant i det hele tatt. I tillegg viser resultatene at fem av syv prosjektmeglere anser garasje plass som en forholdsvis sterk boligpreferanse hos Etablerere, mens de resterende to prosjektmeglerne antar at denne kvaliteten nærmest er

ubetydelig for segmentet. Resultatene viser også at prosjektmegler 2 har til tider en noe mer avvikende svarfordeling enn de resterende prosjektmeglerne. Likevel kan vi generelt sett si at prosjektmeglerne har forholdsvis like antagelser rundt segmentet Etablerere sine boligpreferanser.

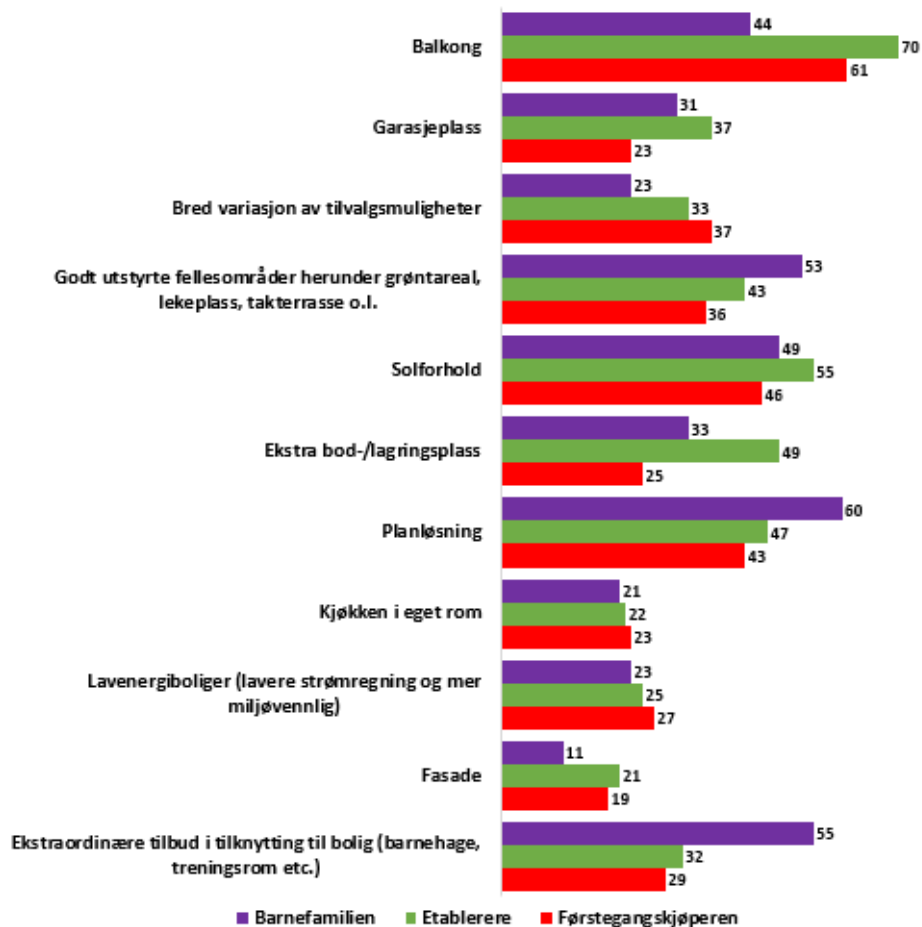


Figur 21: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne for segmentet Barnefamilien. Egne data.

Segmentet Barnefamilien har en annen tendens enn de to andre segmentene. I dette segmentet har prosjektmeglerne en mer ulik antagelse rundt boligpreferansene. I likhet med segmentene Førstegangskjøperen og Etablerere er det kvalitetene planløsning, balkong og solforhold som antas å være sterke boligpreferanser. Forskjellen er at flere av prosjektmeglerne ikke har gitt disse

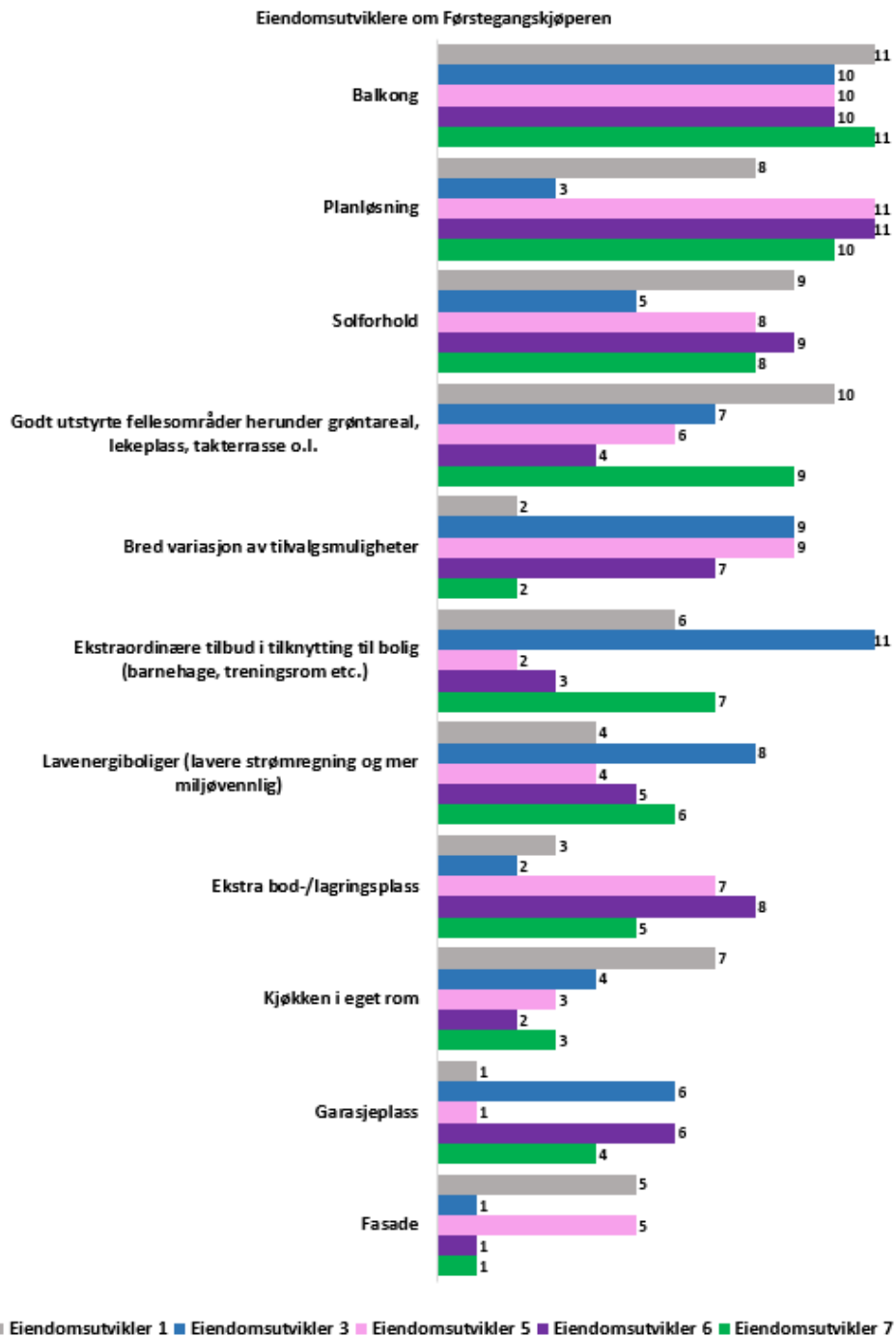
kvalitetene den beste rangeringen. I stedetfor er det kvaliteter som garasjeplass, ekstraordinære tilbud og ekstra bod-/lagringsplass som får høye rangeringer hos prosjektmevlerne. I tillegg gir prosjektmevler 2 kvalitetene godt utstyrte fellesområder en topprangering. Til sammen blir derfor antagelsene rundt Barnefamiliens boligpreferanser mer varierte og tvetydige. Derimot er prosjektmevlerne mer samstemte når det kommer til de minst appellerende boligkvalitetene, som er fasade, lavenergibolig og kjøkken i eget rom. Disse kvalitetene oppnår en rangering fra 1 til 3 fra nærmest alle prosjektmevlerne. Generelt sett kan vi se fra resultatene at prosjektmevlerne i dette segmentet har hatt mer vanskeligheter for å rangere boligkvalitetene. Dette kan ha en sammenheng med at flere av kvalitetene er å anse som viktige for Barnefamilien.

5.4.2 Resultatene fra eiendomsutviklerne



Figur 22: Totalresultater fra eiendomsutviklere (n=6). Oversikt på hvilke boligkvaliteter som er mest og minst appellerende for hvert segment. Egne data.

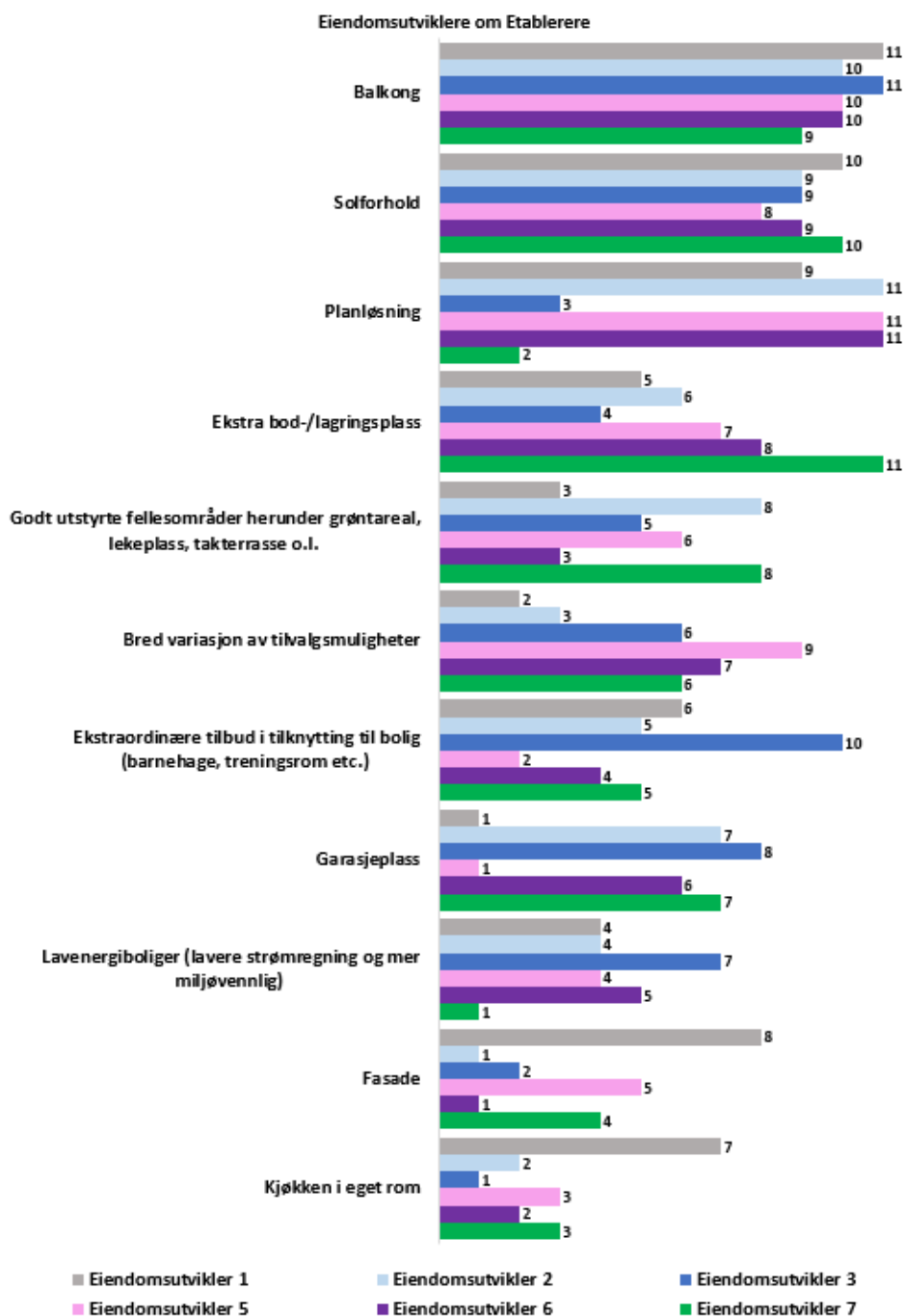
Totalresultatene fra eiendomsutviklerne viser at deres antagelser om hvilke boligkvaliteter som er mest og minst appellerende varierer avhengig av segmentet. I likhet med prosjektmeglerne antar eiendomsutviklerne at det er segmentet Barnefamilien som har mest annerledes boligpreferanser. I følge eiendomsutviklerne så er Barnefamiliens mest appellerende boligkvaliteter planløsning, ekstraordinære tilbud og godt utstyrte fellesområder. Antagelsene rundt segmentet Etablerere sine boligpreferanser er noe mer spredt blant eiendomsutviklerne. Med unntak av balkong, så har de øvrige kvalitetene hatt mer varierte rangeringer, ettersom ingen utmerker seg betraktelig. Solforhold og planløsning ser likevel ut til å være noe sterkere boligpreferanser for Etablerere ifølge eiendomsutviklerne. Eiendomsutviklerne antar også at segmentet Førstegangskjøperen uten tvil har balkong som sin mest appellerende boligkvalitet. For å oppsummere kan man se på resultatene fra eiendomsutviklerne at segmentene Førstegangskjøperen og Etablerere var de vanskeligste segmentene å evaluere preferansemønsteret på, men i segmentene var det likevel noen kvaliteter som utmerket seg på toppen. Antagelsene rundt segmentet Barnefamilien var på sin side mer like og jevne.



Figur 23: Individuelle resultater fra eiendomsutviklere for segmentet Førstegangskjøperen. Egne data.

Eiendomsutviklerne er forholdsvis samstemte i sine antagelser når det kommer til de mest appellerende boligkvalitetene, som her er balkong, planløsning og solforhold. Eiendomsutvikler 3 skiller seg ut i sin rangering av de ulike kvalitetene. Denne eiendomsutvikleren avviker betydelig på kvalitetene planløsning, solforhold og ekstraordinære tilbud. Etter at de tre mest appellerende boligkvalitetene er rangert viser antagelsene rundt preferansemønsteret til segmentet Førstegangskjøperen, at eiendomsutviklerne ikke er helt samstemte. Kvaliteten ekstraordinære tilbud i tilknytning til boligen er den som har størst avvik i rangeringen blant eiendomsutviklerne.

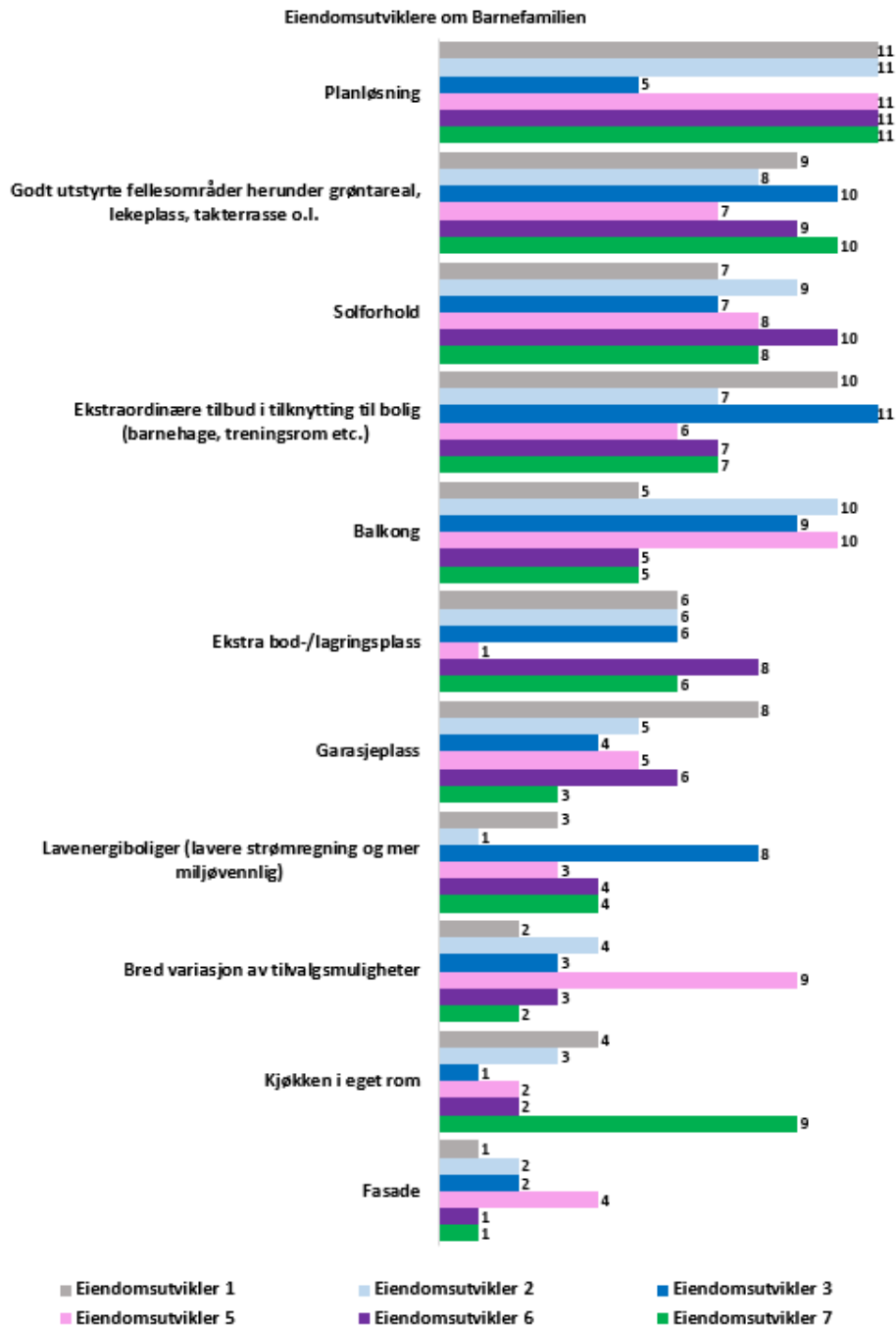
Ut ifra resultatene på segmentet Førstegangskjøperen kan det synes at svarene i stor grad baserer seg på segmentets økonomi. Det vil si at Førstegangskjøperen ikke har råd til å betale for alle mulige kvaliteter ved et boligkjøp, derfor er eiendomsutviklerne mest kjent med de absolutte preferansene til segmentet. De øvrige kvalitetene blir mer en bonus enn en boligpreferanse, og derfor blir de også vanskeligere å rangere.



Figur 24: Individuelle resultater fra eiendomsutviklere for segmentet Etablerere. Egne data.

Samtlige eiendomsutviklere antar at balkong og solforhold er sterke boligpreferanser hos segmentet Etablerere. De påfølgende kvalitetene får en nokså blandet rangering blant

eiendomsutviklerne. For eksempel får kjøkken i eget rom, som totalt sett anses som den minst appellerende boligkvaliteten i dette segmentet, en rangering fra 1 til 7. Dette er et stort avvik for å være den minst appellerende boligkvaliteten. Oppsummert kan vi si at de individuelle resultatene fra eiendomsutviklerne for Etablerere utviser en usikkerhet og mulig liten forståelse av hvilke boligpreferanser segmentet har.



Figur 25: Individuelle resultater fra eiendomsutviklere for segmentet Barnefamilien. Egne data.

De individuelle resultatene viser oss umiddelbart at eiendomsutviklerne har en forholdsvis lik oppfatning av hvilke boligpreferanser segmentet Barnefamilien har, selv om det på nærmest alle

kvalitetene er det én rangering som avviker betydelig. Jevnt over kan vi likevel si at boligkvalitetene er nokså likt rangert. Balkong er den kvaliteten som har en mer todelt antagelse fra eiendomsutviklerne, mens planløsning har nærmest fått full score fra alle eiendomsutviklerne. Det er helt klart planløsning som ifølge eiendomsutviklerne er den mest appellerende boligkvaliteten blant Barnefamilien. Resultatene fra eiendomsutviklerne viser en tydelig oppfatning av hvilke preferanser segmentet har. Dette kan ha en sammenheng med at flere boligutviklingsprosjekter har en stor andel av større leiligheter, som følge av de politiske føringene, herunder Leilighetsnormen. Konsekvensen av dette kan derfor være at eiendomsutviklerne har analysert dette segmentet mer og tolket segmentet deretter.

6. ANALYSE OG DRØFTING

Dette kapittelet har to formål. Det ene formålet er å gjøre en vurdering av datamaterialet som er innhentet. Måten å gjøre det på er å se på oppgavens validitet og reliabilitet. Grunnen til at dette er viktig er at kvaliteten på datamaterialet kan ha en innvirkning på svarene til problemstillingen. Dette spesielt siden oppgaven har basert resultatene sine på kvantitative spørreundersøkelser. Det andre formålet er å analysere resultatene som er presentert i kapittel 5. Funnene i analysen vil hjelpe oss med å danne en konklusjon til oppgavens problemstilling. Kapittelet starter med å vurdere datamaterialet, og etterfølges av analyser. Avslutningsvis vil vi i kapittelet svare på oppgavens problemstilling.

6.1 Vurdering av datamateriale

Validitet og reliabilitet er begreper for datakvalitet i kvantitativ metode. Både validitet og reliabilitet er to viktige evalueringer i en empirisk oppgave som dette, ettersom disse kan bidra til å skape den nødvendige tilliten som en forskning krever (Everett & Furseth 2012 s. 135). Det må likevel presiseres at en absolutt reliabilitet og validitet nær sagt er umulig (Dalen u.å.).

6.1.1 Validitet

Validitet handler om hvor godt man måler det som man har til hensikt å måle, og er en evaluering av resultatenes gyldighet (Gripsrud et al. 2010 s. 51 - 52). Vurdering av validitet er vanskelig, og derfor er det vanlig å snakke om mange forskjellige former for validitet (Gripsrud et al. 2004 s. 119). Validitetsformen som er mest passende å vurdere her er overflatevaliditet.

Overflatevaliditet handler om i hvilken grad måleinstrumentet er innlysende for problemstillingen, og at undersøkelsen som gjennomføres utføres med mennesker innenfor den bransjen man skal undersøke. I undersøkelsen kan menneskene kommentere i hvilken utstrekning spørsmålene stemmer overens med deres *oppfatning* av det man ønsker å måle (Gripsrud et al. 2004 s. 122).

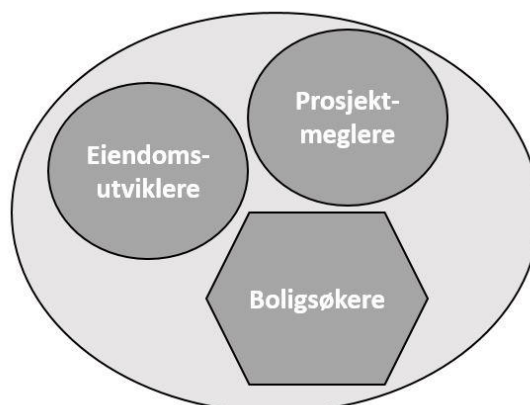
Problemstillingen i oppgaven satte en del utfordringer for undersøkelsesprosessen. Blant annet ved at tre ulike respondentgrupper måtte få mulighet til å overlevere sine svar på en fornuftig måte, samt at svardataene skulle være mulig å sammenligne. I tillegg, som delkapittel 5.1 og 5.3 var inne på, er det vanskelig å måle en oppfatning, ettersom en oppfatning både er subjektiv og kan endres over tid.

Spørreundersøkelsen måtte fange et mest mulig presist svar på en oppfatning, boligkvaliteter som et målingsinstrument ble derfor det mest innlysende valget. Boligkvaliteter er fysiske objekter som alle kan forholde seg til og alle har en mening om det, uavhengig om de er profesjonelle parter eller ikke. I tillegg er foretrukne boligkvaliteter en sterk driver i en kjøpsituasjon. Derfor var det innlysende å bruke dette som et måleinstrument.

Problemstillingen krevde også at vi måtte oppsøke mennesker med riktig bransjebakgrunn. Derfor var metodevalget om å innhente svardata fra profesjonelle aktører i eiendomsbransjen også innlysende. I spørreundersøkelsen fikk mennesker fra riktig bransje muligheten til å uttale seg om deres oppfatning rundt boligsøkernes boligpreferanser. I tillegg gjorde metodevalget at bransjens oppfatning kunne sammenlignes med en reell fasit, som i dette tilfellet er det faktiske markedet.

Det er viktig å nevne at variasjonen av boligsøkere som deltok i spørreundersøkelsen kan påvirke oppgavens validitet. Opprinnelig var det ønskelig å kun innhente svardata fra prosjektmarkedet, men vi var nødt til å kontakte bruktboligmarkedet også. Det ble konkludert med i sammenligningen av disse to markedene, at svardataene var tilnærmet lik. Hadde denne sammenligningen ikke blitt utført kunne man satt spørsmål rundt oppgavens validitet, men i dette tilfellet ble denne variasjonen bekreftet som uproblematisk.

Vi mener selv at oppgaven har en god overflatevaliditet siden metodevalget og målene var innlysende, og at alle respondentene er en del av eiendomsmarkedet. Likevel er vi bevisste på at spørreundersøkelsen mot de profesjonelle og spørreundersøkelsen mot boligsøkerne hadde en ulik målemetode. Det kan skape enkelte utfordringer ved måling av nøyaktig samsvar mellom respondentgruppene. Spørreundersøkelsene var derimot tilpasset den enkelte respondentgruppen, og derfor mener vi at de faktiske resultatene som kom ut fra spørreundersøkelsene var presise og derfor også gyldige.



Figur 26: Overflatevaliditeten for oppgaven. Geometrisk form beskriver målemetoden i spørreundersøkelsene, som har en betydning for validiteten. Egen fremstilling, men inspirasjon er hentet fra Gripsrud et al. (2004).

6.1.2 Reliabilitet

Reliabilitet handler om i hvilken grad man kan stole på at resultatene er pålitelige (Gripsrud et al. 2010 s. 51 - 52). Det vil si i hvilken utstrekning en måling vil gi det samme resultatet, dersom samme måling gjentas mange ganger (Gripsrud et al. 2004 s. 123 - 124). Spørreundersøkelsens reliabilitet avhenger av mengden med tilfeldige feil og representativitet. Da fremgangsmåten for spørreundersøkelsene mot boligsøkerne og de profesjonelle ble beskrevet i kapittel 5, ble det innledningsvis diskutert muligheten for feilkilder. Det ble blant annet beskrevet at faren ved en standardisert spørreundersøkelse var misforståelser, ufullstendige svar og lignende. Vi mener at disse utfordringene ble mest mulig minimert, da vi i forkant og underveis i spørreundersøkelsene hadde en form for direkte kontakt med respondentene. Når det kommer til responsmengden konkluderte vi med i kapittel 5 at den var representativ, spesielt med tanke på tidsrammen som denne oppgaven har. I tillegg oppnådde vi en svarprosent på nesten 100 fra de profesjonelle aktørene. En annen side ved representativitet er om vi har klart å fange alle typer av boligsøkere, eksempelvis alt fra unge til eldre mennesker. Her er tidspunktene for gjennomføring av spørreundersøkelsen mot boligsøkerne avgjørende. Vi gjennomførte spørreundersøkelsen under vanlige visningstidspunkter så å si alle dager i uken, derfor er det ingenting som tilsier at vi ikke skal ha fanget opp hele spekteret av boligsøkere i både Kværnerbyen og Løren. Vi mener at oppgaven har en god reliabilitet, da vi underveis klarte å minimere muligheten for tilfeldige feil og oppnådde en representativ datamengde.

Oppgavens problemstilling setter et krav om å kartlegge et preferansemønster. Utfordringen er som nevnt at også preferanser er subjektive og kan endre seg over tid. Dermed kan vi vurdere om en ny spørreundersøkelse ville gitt samme resultater på boligpreferansene, noe som går rett i kjernen på spørsmålet om oppgaven er reliabel. Likevel var *hensikten* med spørreundersøkelsene ikke direkte å kartlegge preferansemønsteret, men undersøke om de profesjonelle har en riktig oppfatning av markedets boligpreferanser. Det vil si at selv om det hadde blitt en endring i preferansemønsteret ville sannsynligvis svaret på problemstillingen blitt det samme. Dette er også en grunn til at vi mener at oppgaven er reliabel. I tillegg har vi i oppgaven lagt vekt på å forklare den metodiske prosessen. Dette for å gjøre resultatene mest mulig etterprøvbare.

6.2 Er flytteårsaker en driver for boligpreferansene?

Dette delkapittelet skal finne ut om boligsøkernes flytteårsaker i figur 16 kan brukes som en støtteforklaring til de oppgitte boligpreferansene i kapittel 5. I delkapittel 2.2 ble ulike teoretiske tilnærminger presentert for å forstå den bakenforliggende driveren til en preferanse fremfor en annen. Teorien om livssyklus og livsløpsmodeller fortalte oss at flytteårsak henger sammen med individer og husholdningers livsløpsstadie, som igjen kan beskrive boligpreferansene som ligger til

grunn hos boligsøkerne. I den forventningsbaserte verdimodellen og teorien om planlagt atferd ble det fortalt at status og forventninger fra det ytre miljø, samt en selv også i stor grad kunne styre et preferansemønster. For eksempel forventer man at en barnefamilie skal ha enkel tilgang til utearealer, og flytter for å få denne kvaliteten. Den siste teorien om beslutningstilnærming fortalte oss at boligpreferansene i utgangspunktet var ukjente for boligsøkerne, og utvikles først gjennom en problemløsningsprosess. For eksempel vil barnefamilien flytte når behovet for utearealer oppstår. Vi ser derfor at flytteårsak kan være en underliggende driver i boligsøkernes preferansemønster ved at det utløses en kjøpsmotivasjon.

Førstegangskjøperen har oppgitt ønske om ny bolig og arbeid som sine flytteårsaker, og har planløsning, balkong og solforhold som sine mest appellerende boligkvaliteter. Minst appellerende er kjøkken i eget rom og ekstraordinære tilbud i tilknytning til boligen.

Førstegangskjøperen er på vei inn i boligmarkedet som følge av arbeidssituasjonen. Dette segmentet er ungt og har begrensede midler, derfor er det tydelig at deres preferansemønster er preget av tankegangen om å få mest mulig ut av pengene. De mest appellerende kvalitetene går direkte på leilighetenes interne kvaliteter fremfor øvrige tilbud tilknyttet boligen. En arealeffektiv planløsning kan være viktig, ettersom at kjøkken i eget rom ikke er viktig, da man vil få mest mulig ut av hver kvadratmeter. Dette kan også bekreftes ved at Førstegangskjøperen oppgir ekstra bod/-og lagringsplass, som er den fjerde viktigste boligkvaliteten.

Etablerere har i all hovedsak oppgitt ønske om ny bolig som sin flytteårsak, og en mindre andel har besvart familie som flytteårsak. Etablerere har balkong, planløsning, solforhold og garasjeplass som sine mest appellerende boligkvaliteter. Mindre appellerende er fasade, bred variasjon av tilvalgsmuligheter og kjøkken i eget rom. Etablerere skal sannsynligvis forbedre eksisterende bolig, og derfor blir balkong og garasje viktige kvaliteter sammen med planløsningen. Fortsatt er det kvaliteter som berører boligsøkeren personlig som er de viktigste kvalitetene, og ikke felles godene. Familie som flytteårsak utspiller seg ikke spesielt i segmentets preferansemønster, ettersom preferansemønsteret viser seg å ha flere fellestrekk med Førstegangskjøperen.

Over halvparten av segmentet Barnefamilien oppgir ønske om ny bolig som sin flytteårsak etterfulgt av familie og «annet». De mest appellerende boligkvalitetene for Barnefamilien er balkong, planløsning, solforhold og godt utstyrte fellesområder. De minst appellerende er fasade og kjøkken i eget rom. Kvaliteten godt utstyrte fellesområder er tydelig korrelert med familie som flytteårsak. Kvalitetene ekstra bod/- lagringsplass og garasjeplass er derimot kun i midten av skalaen, noe som ikke samsvarer med familie som flytteårsak. Flytteårsaken «annet» kan som

nevnt være kjøp rettet mot bolig som ikke er ment for eget bruk, men i kapittel 2 ble det presisert at dette ikke ble vektlagt som en flytteårsak, da teorien setter en begrensning. Det kan synes at preferansemønsteret til Barnefamilien ikke bærer et tydelig preg av oppgitt flytteårsak.

Oppsummert kan det tyde på at flytteårsaker ikke alene kan forklare preferansemønsteret til et individ eller en husholdning. Det er flere faktorer som driver boligpreferansene, og flytteårsak er kun en av disse. Dette betyr også at de profesjonelle ikke uten videre kan kjenne markedets boligpreferanser ved å kjenne til deres flytteårsak.

6.3 Analyse

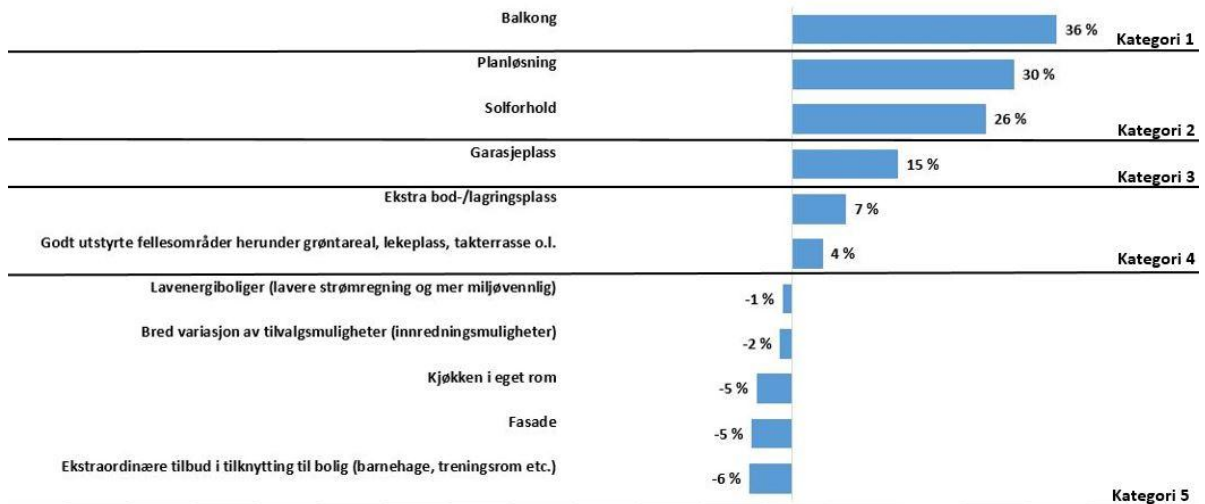
I delkapittel 6.3.2 har resultatene fra de tre ulike eiendomsaktørene blitt sammenlignet. Først ser vi på boligsøkerne mot de profesjonelle på et totalnivå, og går deretter videre til de tre segmentene opp mot de profesjonelle.

6.3.1 Tilpasning av resultatene fra boligsøkerne

Spørreundersøkelsen mot boligsøkerne hadde en annen målingsmetode enn de profesjonelle. For å kunne svare på oppgavens problemstilling har vi valgt å tilpasse resultatene fra boligsøkerne, som er presentert i kapittel 5. Fra resultatene er det tatt utgangspunkt i *rekkefølgen* av de ulike boligkvalitetene, samt den reverserte skalaen som de profesjonelle hadde i sine resultater. Det vil si at den mest appellerende boligkvaliteten har fått rangering 11, og den minst appellerende boligkvaliteten har fått rangering 1. Analysen i punkt 6.3.2 vil på denne måten kunne sammenligne resultatene fra de tre aktørene.

6.3.2 Drøfting av problemstilling

For å finne samsvaret mellom boligsøkerne og de profesjonelle valgte vi å kategorisere figur 14 og 15, som beskriver boligsøkernes resultater både totalt og for hvert segment. Kategoriene har blitt utformet etter hvilke størrelsesforhold boligkvalitetene har mellom seg. Dette fordi størrelsesforholdet definerer viktigheten av hver boligkvalitet. Figur 27 gir et eksempel på hvordan boligkvalitetene fra *alle boligsøkerne* har blitt kategorisert.



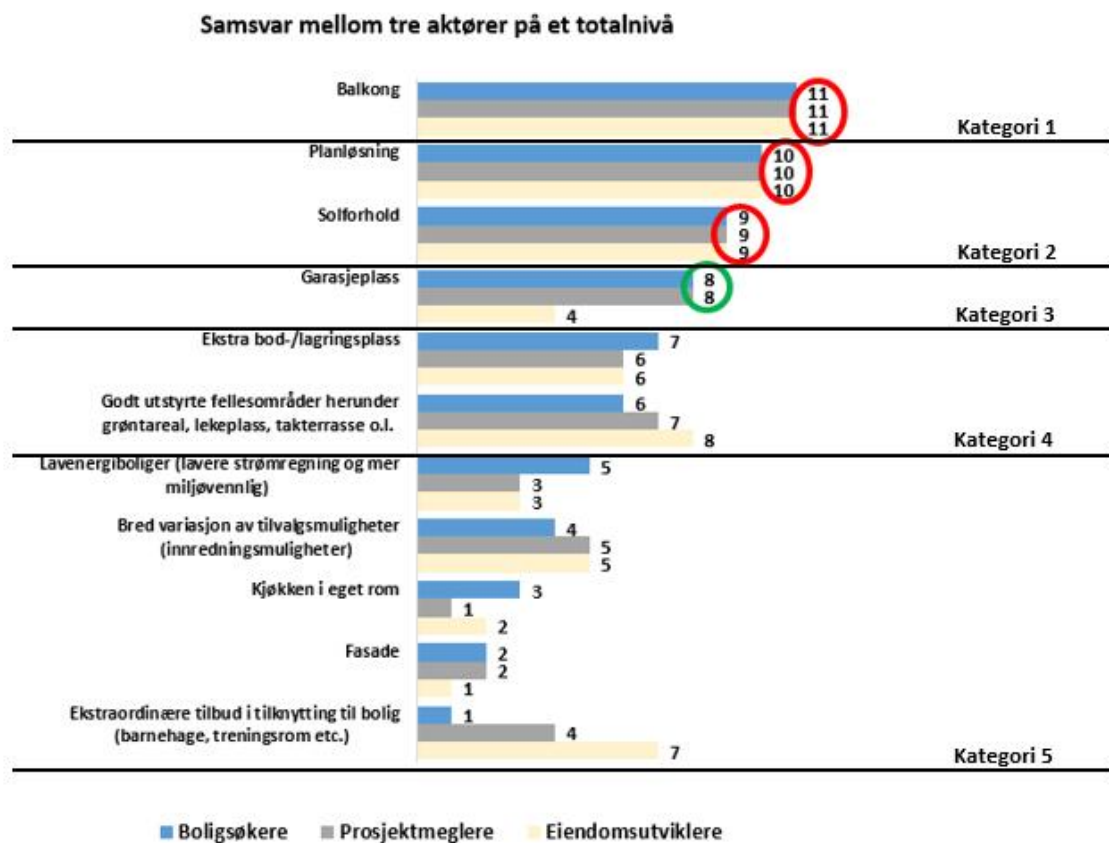
Figur 27: Eksempel på kategorisering av figur 14. Kategoriene formes etter størrelsesforholdene mellom boligkvalitetene. Figur 14 viser boligpreferansene til alle boligsøkerne (n=65). Egen fremstilling.

Ved hjelp av en kategorisering av kvalitetene er det enklere å se hvor godt de profesjonelle treffer på sine antagelser av boligsøkernes preferanser. Kvalitetene som ligger under kategori 1 representerer de viktigste kvalitetene, og desto høyere kategorinummeret blir desto mindre viktig blir kategorien for boligsøkerne. Det veier tyngre for de profesjonelle å treffe i samme kategori, enn å treffe på selve rangeringen. Det vil si at ett trinnavvik i rangeringen mellom de profesjonelle sine antagelser og boligsøkernes resultater vil likevel være riktig, forutsatt at trinnavviket treffer i samme kategori.

Etter kategoriseringen har vi gått dypere inn i hvor godt de profesjonelle treffer med sine antagelser. De røde ringene i figurene viser hvor de profesjonelle har truffet identisk med resultatene fra boligsøkerne. Ringene er kun illustrert på de mest appellerende boligkvalitetene for boligsøkerne. Tilsvarende gjelder for de grønne ringene, men da viser ringene kun hvor prosjektmeglerne har truffet identisk med resultatene fra boligsøkerne.

Boligsøkerne mot de profesjonelle

Det er tatt utgangspunkt i totalresultatene fra alle boligsøkerne i figur 14, og kvalitetene er fordelt inn i 5 kategorier. Den viktigste kvaliteten er balkong med en score på 36% og ligger i kategori 1. Planløsning og solforhold er også viktige kvaliteter på et totalt nivå og har derfor blitt plassert i kategori 2. Garasje plass er halvparten så viktig som kvalitetene i kategori 2, og er derfor i en egen kategori. Kategori 4 består av kvalitetene ekstra bod-/og lagringsplass og godt utstyrte fellesområder. Disse kvalitetene har nærmere 0 i viktighet, og er derfor blitt plassert i en egen kategori. Kvalitetene lavenergiboliger, bred variasjon av tilvalgsmuligheter, kjøkken i eget rom, fasade og ekstraordinære tilbud i tilknytning til bolig, har alle negative resultater og har derfor blitt plassert i kategori 5.



Figur 28: Resultatene fra boligsøkerne (n=65) og de profesjonelle aktørene (prosjektmedglerne; n=7 og eiendomsutviklerne; n=6) basert på et totalnivå. Egne data.

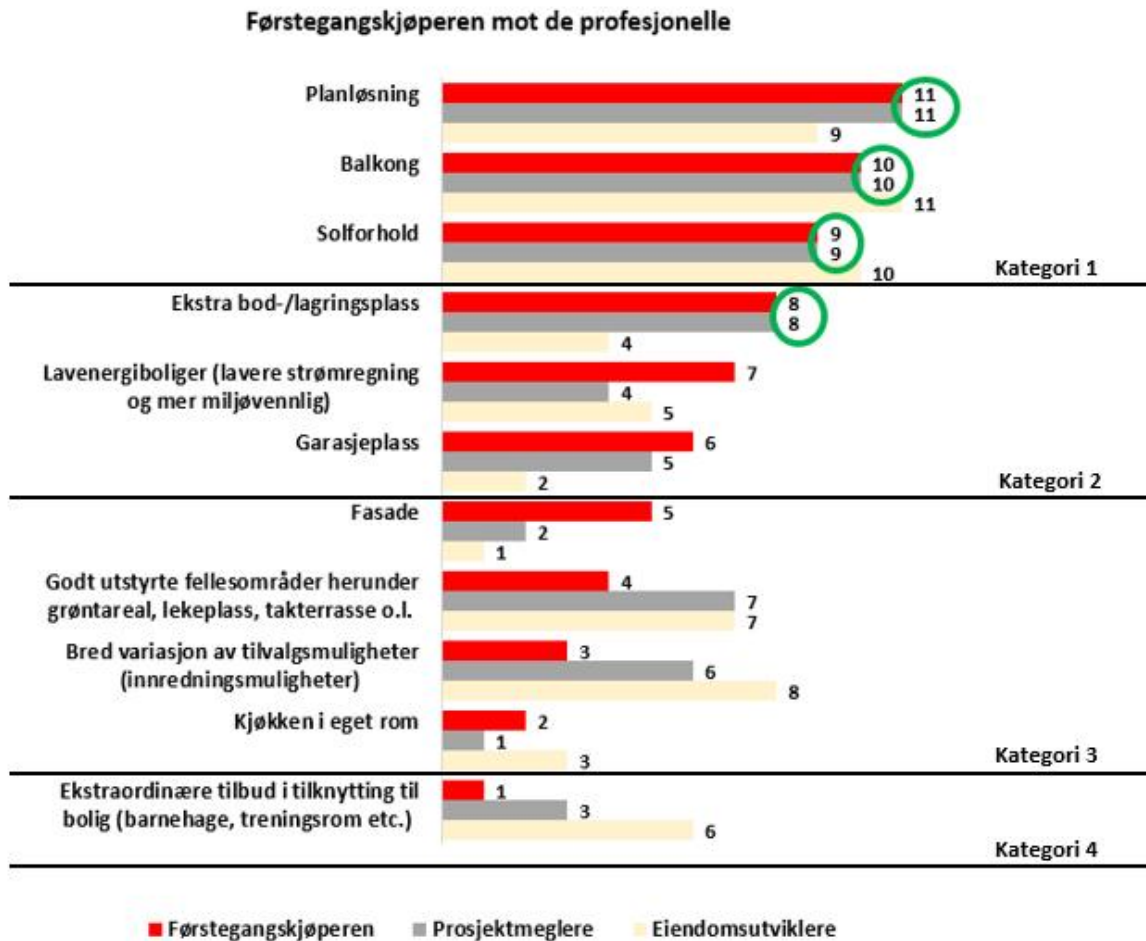
De profesjonelle treffer helt korrekt i sine antagelser i kategori 1 og 2, og får derfor full score her. Prosjektmedglere treffer også korrekt i kategori 3 for garasje plass. I denne kategorien kan man se at eiendomsutviklerne har feilet på sine antagelser, og antatt at denne kvaliteten tilhører i kategori 5, noe som plasserer kvaliteten i bunnsjiktet.

I kategori 4 får prosjektmeidler også full score. Eiendomsutviklerne treffer greit i denne kategorien, men de feiler på kvaliteten godt utstyrte fellesområder, da de mener at denne tilhører i kategori 3. Eiendomsutviklerne treffer generelt godt på kategori 5, men feiler på kvaliteten ekstraordinære tilbud i tilknytning til bolig. Her har de den antagelsen om at denne kvaliteten har en viktighet som tilhører til kategori 4, men som viser seg å være den minst appellerende kvaliteten for boligsøkerne totalt sett. Prosjektmeidlerne har noen høyere trinnavvik i kategori 5 enn hva de har i de andre kategoriene, men ikke mer enn 3 trinnavvik. Selv om de har feilet på rangeringen av kvalitetene i kategori 5, får de likevel full score, da de har en riktig antagelse om at kvalitetene i kategori 5 er alle av mindre viktighet. Prosjektmeidlerne treffer altså 100% på resultatene fra boligsøkerne totalt sett.

Segmentene mot de profesjonelle

Førstegangskjøperen

Boligkvalitetene for segmentet Førstegangskjøperen er delt inn i 4 kategorier. Kategori 1 for dette segmentet inneholder tre boligkvaliteter, som er planløsning, balkong og solforhold. Disse har alle blitt lagt inn i kategori 1 grunnet den høye viktigheten for Førstegangskjøperen. Kategori 2 består av ekstra bod-/lagringsplass, lavenergiboliger og garasje plass. Dette er også kvaliteter Førstegangskjøperen anser som viktig, og får derfor en prioritet som tilhører kategori 2. De kvalitetene Førstegangskjøperen anser som mindre viktige har blitt fordelt inn i to kategorier, kategori 3 og 4. Kvalitetene i kategori 3 har negative resultater fra -3% til -5%. Den siste boligkvaliteten ekstraordinære tilbud i tilknytning til bolig ble lagt i kategori 4. Dette fordi kvaliteten avvirket veldig fra kvalitetene i kategori 3 med en score på -18%.



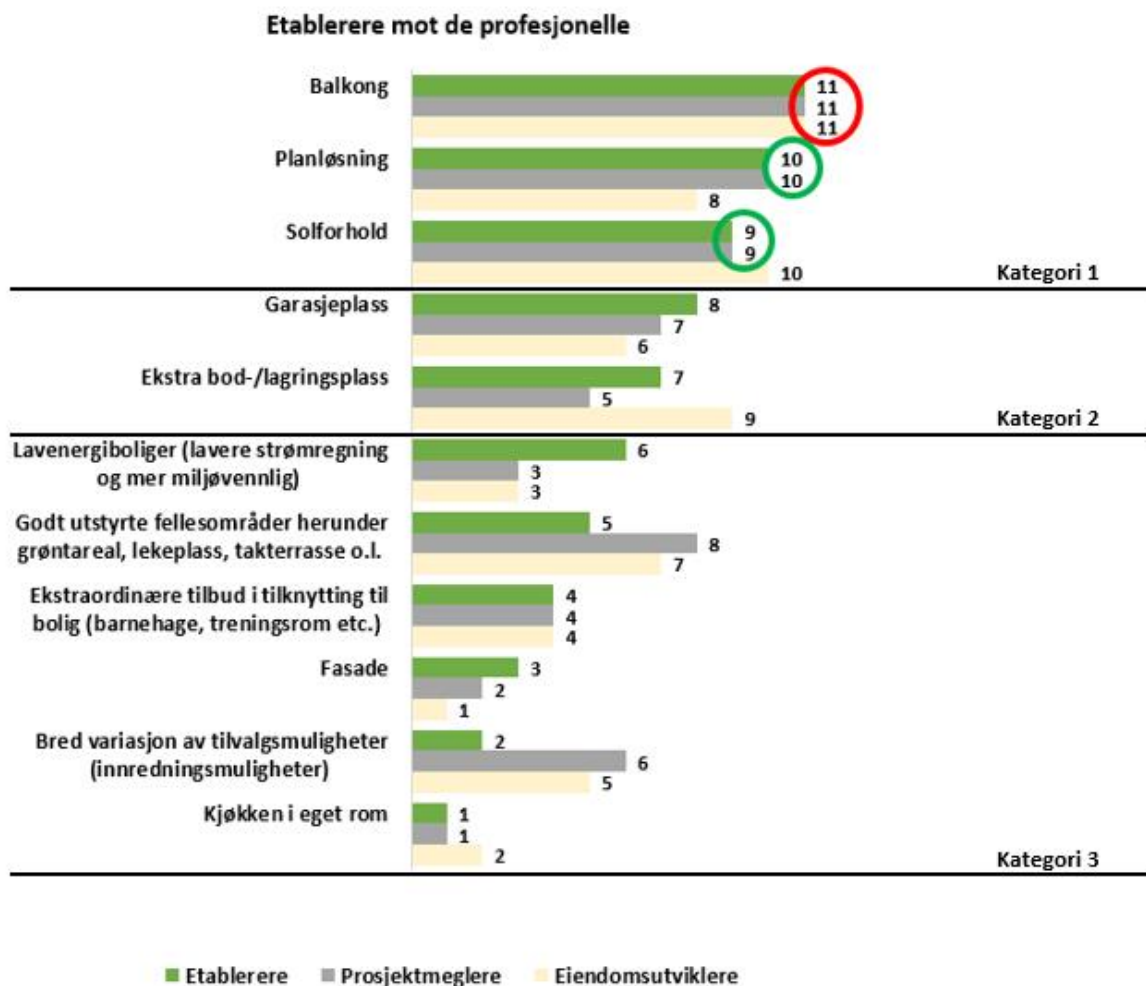
Figur 29: Resultatene fra Førstegangskjøperen (n=9) mot de profesjonelle (prosjektmejlere; n=7 og eiendomsutviklere; n=5). Egne data.

Prosjektmejlere har god kjennskap til Førstegangskjøperens mest appellerende kvaliteter, og får full score i kategori 1. Eiendomsutviklerne får også full score i denne kategorien, selv om de har en annen rangering. I kategori 2 ser vi at de profesjonelles antagelser begynner å avvike veldig fra resultatene til segmentet. De profesjonelles antagelser begynner å avvike veldig fra resultatene til segmentet. De profesjonelle har antatt at kvaliteten lavenergibolig er av mindre viktighet og tilhører i kategori 3 istedenfor kategori 2. Prosjektmejlere antar at garasjeplass tilhører kategori 3, mens eiendomsutviklerne antar at kvaliteten har en enda mindre viktighet og tilhører i kategori 4. De profesjonelles antagelser avviker igjen veldig i kategori 3, som en effekt av sine avvik i kategori 2. Det er tydelig at de profesjonelle vurderer kvalitetene i kategori 3 som viktigere kvaliteter, noe som plasserer kvalitetene i kategori 2. Samme tendens er i kategori 4, eiendomsutviklerne antar at denne kvaliteten har en viktighet som tilhører kategori 2, men som nevnt fikk denne kvaliteten sin egen kategori grunnet dens negative resultat.

Oppsummert har de profesjonelle god kunnskap om de mest appellerende boligkvalitetene til Førstegangskjøperen, spesielt prosjektmevlene, men har igjen lite kunnskap om de middels -/og mindre appellerende kvalitetene for segmentet.

Etablerere

Etablerere er delt inn i 3 kategorier. Kategori 1 består av balkong, planløsning og solforhold, da disse har fått en score mellom 30-40%. Kategori 2 består av garasje plass og ekstra bod-/lagringsplass. Kategori 3 består av lavenergiboliger, godt utstyrte fellesområder, ekstraordinære tilbud i tilknytning til bolig, fasade, bred variasjon av tilvalgsmuligheter og kjøkken i eget rom. Kvalitetene i kategori 3 har alle negative resultater, og har dermed lavest prioritet hos Etablerere.



Figur 30: Resultatene fra Etablerere (n=21) mot de profesjonelle (prosjektmevlere; n=7 og eiendomsutviklere; n=6). Egne data.

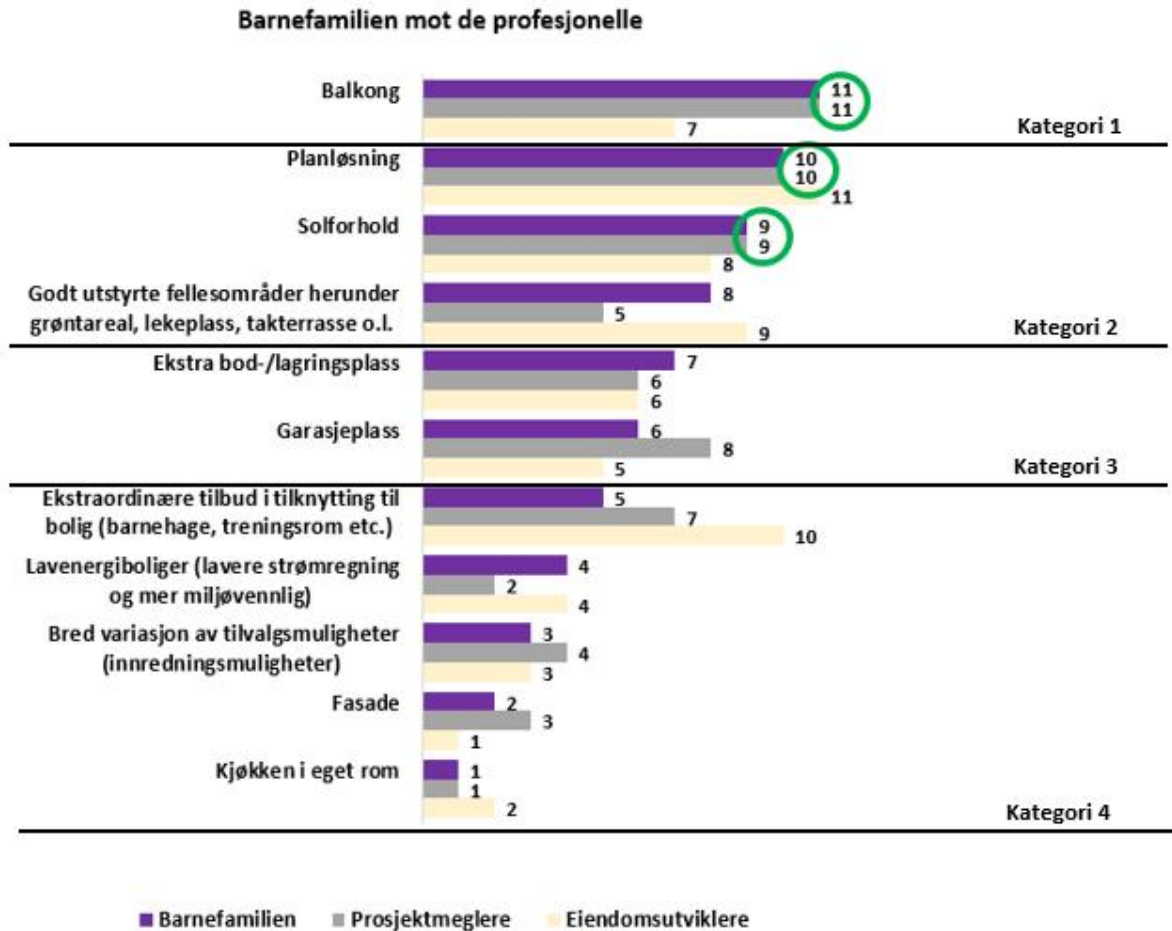
De profesjonelles antagelser treffer korrekt på kvaliteten balkong i kategori 1. Prosjektmevlere treffer korrekt på de resterende kvalitetene i denne kategorien, og får dermed full score. Eiendomsutviklerne har den antagelsen om at kvaliteten planløsning tilhører i kategori 2 og at

ekstra bod-/lagringsplass tilhører i kategori 1, og får dermed ikke full score i kategori 1 og 2 selv om de treffer på kvaliteten solforhold. Kategori 2 viser at prosjektmeglerne treffer på kvaliteten garasjeplass, mens eiendomsutviklerne har for mange trinnavvik til å få noen treff i kategori 2. I tillegg har de profesjonelle antatt at kvaliteten godt utstyrte fellesområder tilhører i kategori 2, men de reelle resultatene fra segmentet viser en liten viktighet, noe som plasserer kvaliteten i kategori 3. De profesjonelle har vært dårlige på rangeringen i kategori 3, men har truffet på at mange av de mindre appellerende kvalitetene da de likevel er i samme kategori. Kvaliteten godt utstyrte fellesområder er et unntak av dette.

Oppsummert så har de profesjonelle bedre kunnskap om de mest appellerende boligkvalitetene, altså kategori 1, men trenger mer kunnskap om kategori 2 og 3.

Barnefamilien

Barnefamilien sine kvaliteter har blitt delt inn i 4 kategorier. Den aller viktigste kategorien er balkong og står alene i kategori 1 med en score på 31%. Dette er den eneste kvaliteten som får en score på over 30% for dette segmentet, og har derfor fått en egen kategori. I kategori 2 er kvalitetene planløsning, solforhold og godt utstyrte fellesområder, ettersom disse har fått en score mellom 19% - 23%. Ekstra bod-/ lagringsplass og garasjeplass er også viktige for Etablerere da de har fått positive resultater. Kvalitetene har likevel blitt plassert i kategori 3 da de begge har en viktighet på 8% og ikke høyere. De mindre viktige kvalitetene for Barnefamilien er ekstraordinære tilbud i tilknytning til bolig, lavenergiboliger, bred variasjon av tilvalgsmuligheter, fasade og kjøkken i eget rom. Kvalitetene er plassert under kategori 4 og har en score fra 3% til - 5%.



Figur 31: Barnefamilien (n=11) mot de profesjonelle (prosjektmevlere; n=7 og eiendomsutviklerne; n=6). Egne data.

De tre mest appellerende boligkvalitetene; balkong, planløsning og solforhold for segmentet Barnefamilien, har prosjektmevlere lyktes med å besvare det samme som segmentet. Dette er kvaliteter som tilhører kategori 1 og 2. I kategori 1 har eiendomsutviklerne feilet totalt, her har de antatt at balkong har en viktighet som tilhører kategori 3. I likhet med prosjektmevlere, treffer eiendomsutviklerne bra i kategori 2. Selv om prosjektmevlere treffer likt som Barnefamilien på kvalitetene planløsning og solforhold, feiler de på kvaliteten godt utstyrte fellesområder og antar at denne kvaliteten tilhører kategori 4. De profesjonelle treffer på kvaliteten ekstra bod-/lagringsplass i kategori 3. På kvaliteten garasje plass treffer derimot ingen av de profesjonelle. Eiendomsutviklerne er ikke langt unna resultatene til Barnefamilien, men kvaliteten treffer likevel ikke inn i riktig kategori. Prosjektmevlere har derimot antatt at garasje plass er viktigere for Barnefamilien, og at den tilhører kategori 2. De profesjonelle treffer bra i kategori 4, bortsett fra kvaliteten ekstraordinære tilbud i tilknytning til bolig. Eiendomsutviklerne tar vesentlig feil ved å anta at denne kvaliteten har en viktighet på 10, som tilsvarer en plassering i kategori 2. Prosjektmevlere feiler ikke i like stor grad, men vurderer kvaliteten som viktigere enn segmentet selv.

Oppsummert kan vi si at de profesjonelle har god kunnskap om segmentet. Likevel har eiendomsutviklerne to grove feil, som gjør at man faktisk kan vurdere om kunnskapen deres er tilstrekkelig nok. Blant annet har kvaliteten balkong, som Barnefamilien har vurdert som viktigst, blitt plassert i en vesentlig dårligere kategori. Derfor kan vi også si at prosjektmevlene besitter en bedre kunnskap om segmentet enn eiendomsutviklerne.

6.3 Oppsummering og konklusjon

Oppgavens problemstilling er:

Hvor godt samsvarer eiendomsutviklernes og prosjektmevlernes antagelser om hvilke boligpreferanser markedet har med markedets (boligsøkernes) faktiske boligpreferanser?

Ser vi på de profesjonelle mot hvert av segmentene er det tydelig at de profesjonelles kunnskaper om markedets boligpreferanser er skiftende fra segment til segment. Førstegangskjøperen er det segmentet de profesjonelle har minst kunnskap om. Dette fordi boligkvalitetene som egentlig er ekstremt lite appellerende for Førstegangskjøperen vurderes som middels appellerende. Vi antar at dette kan ha en sammenheng med at 2-roms leiligheter selger seg selv uansett, og at de profesjonelle har derfor ikke brukt store ressurser på å gjøre seg kjent med dette segmentet. De profesjonelle har også manglende kunnskap om segmentet Etablerere, av samme grunn som segmentet Førstegangskjøperen. Det vil si at de har god kunnskap om de mest appellerende kvalitetene, men blander deretter de øvrige kvalitetene. På segmentet Barnefamilien treffer de profesjonelle generelt sett svært bra, og det tyder på at dette også er segmentet de profesjonelle har mest kunnskap om. Det som likevel er viktig å få frem er at de profesjonelle, da spesielt eiendomsutviklerne, har svært grove feil i sine antagelser på boligkvalitetene balkong og ekstraordinære tilbud i tilknytning til bolig.

Boligkvalitetene balkong, planløsning og solforhold er de mest appellerende kvalitetene for hvert av segmentene og på et totalnivå. Dette er også de profesjonelle stort sett inneforstått med. Enkelte andre boligkvaliteter viser seg derimot gjentatte ganger å være annerledes vurdert av de profesjonelle enn av markedet. For eksempel oppgir eiendomsutviklerne at boligkvaliteten ekstraordinære tilbud er en viktig kvalitet for markedet. Dette viser seg i virkeligheten å være en helt uvesentlig kvalitet for markedet. Et annet funn er at de profesjonelle stadig antar at kvaliteten tilvalgsmuligheter er viktigere enn kvaliteten lavenergiboliger, dette viser seg å ikke være tilfellet for markedet selv. Kvaliteten lavenergiboliger har en middels viktighet, mens kvaliteten tilvalgsmuligheter er lite viktig for markedet. Andre kvaliteter som spesielt peker seg ut som avvikende fra de profesjonelle og markedet er garasjeplass og godt utstyrte fellesområder.

Prosjektmeidlerne treffer godt på alle segmentene, ettersom de gjennomgående har en absolutt kunnskap om markedets og segmentenes viktigste boligpreferanser. Eiendomsutviklerne har også god kunnskap om de mest appellerende kvalitetene, men har noen forutinntatte antagelser om segmentene Etablerere og Barnefamilien. Dette fører også til at eiendomsutviklerne feiler, og til tider blir disse feilene nokså grove. Eiendomsutviklerne treffer derimot bedre på markedets boligpreferanser totalt sett, enn på segmentene hver for seg. Oppsummert kan vi si at prosjektmeidlerne generelt sett treffer bedre med sine antagelser enn eiendomsutviklerne.

Det er tydelig at prosjektmeidlerne har best kontroll på markedets boligpreferanser, noe som kan naturlig forklares av deres aktørrolle. Prosjektmeidler er en mellommann mellom markedet og eiendomsutviklere, og deres rolle krever god kunnskap om blant annet markedets boligpreferanser. Eiendomsutviklerne bør benytte seg av informasjonen som prosjektmeidlerne besitter. Dette fordi de selv ikke besitter en tilstrekkelig kunnskap om markedets boligpreferanser. Det konkluderes derfor med at de profesjonelle sine antagelser om markedets boligpreferanser og markedets faktiske boligpreferanser kun samsvarer på et aktørnivå, men ikke på et samlet nivå.

7. AVSLUTTENDE REFLEKSJONER

7.1 Refleksjoner omkring problemstilling og tema

Underveis i oppgaven har vi fått et innblikk i hva et markedsstyrt boligmarked gjør med tilbudet av boligkvaliteter. Det hviler liten tvil om at et markedsstyrt boligmarked gir et rikelig tilbud av boligkvaliteter, ettersom det var vanskelig å velge boligkvaliteter for spørreundersøkelsen. Sett fra et markeds perspektiv, er spørsmålet mer om de boligkvalitetene som tilbys, er riktig i den boligutbyggingen som finner sted i Oslos transformasjonsområder. For oss har det vært tydelig at de ulike prosjektene i transformasjonsområdene er konkurranseutsatt. Dette fordi funnene i oppgaven har vist oss at aktørene med beslutningsmyndighet er mer opptatt av å tilby mange kvaliteter, enn det markedet etterspør. Funnene har vist oss at markedet først og fremst verdsetter de klassiske kvalitetene, som balkong, planløsning, solforhold og garasjeplass. Vi mener at oppgaven har hatt en god blanding av boligkvaliteter med alt fra de klassiske boligkvalitetene til mer «nye» boligkvaliteter, som for eksempel ekstraordinære tilbud og lavenergiboliger.

Når det gjelder problemstillingen i oppgaven opplever vi at denne har hatt to sider. Den ene siden har vært å studere hvilke preferanser som ligger i markedet. Det at resultatene har vist oss at det gjerne er de klassiske boligkvalitetene som er ansett som mer appellerende boligkvaliteter har vært interessant. Dette fordi vi sitter med et inntrykk av at eiendomsutviklere stadig prøver å finne nye kvaliteter, for å tiltrekke boligsøkere over til sitt prosjekt. Resultatene har derimot tydeliggjort at de nye kvalitetene, som eksempelvis ekstraordinære tilbud i tilknytting til egen bolig, er noe som boligsøkerne i mindre grad fokuserer på. Den andre siden av problemstillingen går direkte på de profesjonelles markedsforståelse. Det var overraskende å finne såpass store avvik i aktørenes markedskunnskap. Det ligger en naturlig forklaring til at prosjektmeglerne har et høyt kunnskapsnivå om markedets boligpreferanser, men det ligger ingen god forklaring til eiendomsutviklernes til tider manglende kunnskap. Det er noe å tenke på, at eiendomsaktøren med størst gjennomslagskraft i boligutbyggingen, er også den aktøren som besitter minst kunnskap om hvilke boligkvaliteter det bør tilbys mer av. Vi tror det derfor er viktig at de profesjonelle i den fremtidige boligutbyggingen samarbeider tett og utveksler markedskunnskap, slik at det satses mer på de riktige boligkvalitetene sett fra et markeds perspektiv.

7.2 Refleksjoner omkring metodevalgene

Største utfordringen for oss var metoden. Det var vanskelig å finne en kvantitativ metode som passet alle aktørene. Vi innså at MaxDiff var en svært velegnet metode i spørreundersøkelsen mot boligsøkerne, men at den ville ha flere utfordringer i spørreundersøkelsen mot de profesjonelle. Til tross for at målemetoden ble ulik mot de profesjonelle og boligsøkerne, mener vi at målet med begge spørreundersøkelsene ble oppnådd. Poenget var at vi skulle kunne sammenligne svardataene, og det lyktes vi med. I tillegg ble det utformet to spørreundersøkelser som passet godt til den aktuelle respondenten.

Det var også utfordringer med datainnsamlingen mot boligsøkerne, ettersom vi ikke hadde mulighet til å kontakte denne respondentgruppen via e-post eller telefon. Vi måtte oppsøke boligsøkerne personlig, noe som var tidkrevende, ettersom de profesjonelle ikke kunne oppgi noen form for kontaktinformasjon. I tillegg hadde vi utfordringer med å få tilgang til boligsøkerne i Kværnerbyen. Dette resulterte i at vi måtte kontakte bruktboligsøkere også, noe som ikke var helt ideelt for oppgavens problemstilling. Det var likevel nødvendig å gjøre det på denne måten, for å samle inn nok svardata. Alt i alt skulle datamengden gjerne vært høyere, men med tanke på utfordringene og tidsrammen ble det med 65 respondenter. Vi mener uansett at det ble innhentet nok svardata, for å kunne svare på oppgavens problemstilling, samt at utfordringene som dukket opp underveis ble løst på en god måte.

7.3 Forslag til videre arbeid

Under arbeidet kom det frem at flere av de litterære kildene ikke tar hensyn til boligsøkere med investeringsintensjoner. Denne formen for boligsøkere kan ha helt andre boligpreferanser enn øvrige boligsøkere. De skal på andres vegne vurdere deres boligpreferanser, samtidig som de vurderer egne interesser i handelen. Det manglende fokuset på denne gruppen av boligsøkere i de litterære kildene, har påvirket denne oppgavens vinkling av boligpreferansene og formuleringen av spørreundersøkelsene. Det kan derfor være interessant å jobbe videre med hvordan denne gruppen av boligsøkere vurderer boligkvaliteter, både ifølge litteraturen og praktisk, da et slikt arbeid kan bidra til å skape mer bevissthet rundt denne absolutt relevante boligsøkeren.

Et annet interessant tema som kan jobbes videre med er betalingsvilligheten for hver boligkvalitet. For eksempel å se hvordan viktigheten av de ulike boligkvalitetene kan endre seg når de settes opp imot et faktisk beløp. I et så tilfelle kan resultatene fra denne oppgaven brukes som et sammenligningsgrunnlag til de nye funnene.

8. KILDER

- Adamowicz, W., Louviere, J. & Williams, M. (1994). Combining Revealed and Stated Preference Methods for Valuing Environmental Amenities. *Journal of Environmental Economics and Management*, 26 (3): 271-292.
- Boston University School of Public Health. (2016). *The Theory of Planned Behavior*. Tilgjengelig fra: <http://sphweb.bumc.bu.edu/otlt/MPH-Modules/SB/SB721-Models/SB721-Models3.html> (lest 14.01.16).
- Breian, Å. (2011). *Først inn i Lørenbyen: Aftenposten*. Tilgjengelig fra: http://www.aftenposten.no/bolig_old/Forst-inn-i-Lorenbyen-6343497.html (lest 06.01.2016).
- Carling, J. (2012). *Store leiligheter i indre by!:* Aftenposten. Tilgjengelig fra: <http://www.aftenposten.no/meninger/Store-leiligheter-i-indre-by-7062427.html> (lest 17.04.2016).
- Centre for the Study of Choice. (u.å.). *Best-Worst Scaling (MaxDiff)*. Tilgjengelig fra: http://www.uts.edu.au/sites/default/files/CenSoC_BestWorstScaling_Overview.pdf (lest 11.02.2016).
- Dalen, M. (u.å.). *Validitet og rehabilitet i kvantitativ forskning*. Tilgjengelig fra: https://www.google.no/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwip_MLM-fHKAhXrB5oKHc68AMQQFgggMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.uio.no%2Fstudier%2Femner%2Fuv%2Fisp%2FSPED4010%2Fh08%2Fundervisningsmateriale%2FValiditetReliabilitetKvalitativForskning.ppt&usq=AFQjCNFDeMICxD0sa9nyAYrB2-VrnhNZow&sig2=Mifmg2RJuq5LDEYbrlTHXw (lest 08.02.2016).
- Direktoratet for byggkvalitet. (2016a). *Byggteknisk forskrift med veiledning (TEK 10)*. Tilgjengelig fra: <http://dibk.no/no/byggeregler/tek/3/12/ii/12-7/> (lest 28.01.2016).
- Direktoratet for byggkvalitet. (2016b). *Veiledning om tekniske krav til byggverk*. Tilgjengelig fra: <http://www.dibk.no/no/BYGGEREGLER/Gjeldende-byggeregler/Veiledning-om-tekniske-krav-til-byggverk/> (lest 28.01.2016).
- Eiendomsverdi AS. (2016). Tilgjengelig fra: <https://eiendomsverdi.no/> (lest 05.02.2016).
- Everett, E. L. & Furseth, I. (2012). *Masteroppgaven : hvordan begynne - og fullføre*. 2. utg. utg. Oslo: Universitetsforl.
- Forsvarsbygg. (u.å.). *Løren leir; Løren: Frå militærleir til bydel i Oslo*: Skifte Eiendom. Tilgjengelig fra: <http://www.skifte.no/Etterbruk/etterbrukioslo/Loren-leir/> (lest 06.01.2016).
- Gripsrud, G., Olsson, U. H. & Silkoset, R. (2004). *Metode og dataanalyse - Med fokus på beslutninger i bedrifter*, b. 2. opplag: Høyskoleforlaget AS - Norwegian Academic Press.
- Gripsrud, G., Olsson, U. H. & Silkoset, R. (2010). *Metode og dataanalyse - Beslutningsstøtte for bedrifter ved bruk av JMP*, b. 2. utgave: Høyskoleforlaget AS - Norwegian Academic Press.
- Hovig, D. (2013). *Økern-Løren: Oslos største byutviklingsområde*: ByplanOslo. Tilgjengelig fra: <http://byplanoslo.no/content/okern-loren-oslos-storste-byutviklingsomrade> (lest 06.01.2016).
- Jansen, S. J. T., Coolen, H. C. C. H. & Goetgeluk, R. W. (2011). *The Measurement and Analysis of Housing Preference and Choice*. Dordrecht: Springer.
- JM Norge AS. (2015a). *Innredningsguide*. Tilgjengelig fra: <http://www.jm.no/globalassets/jmno/boliger/finn-din-bolig/oslo/loren/lokkehagen/n/innredningsguide-lokkehagen2.pdf> (lest 06.05.2016).

- JM Norge AS. (2015b). *Løkkehagen - Om boligprosjektet*. Tilgjengelig fra: <http://www.jm.no/boliger/finn-din-bolig/oslo/oslo/loren/lokkehagen/om-boligprosjektet/> (lest 06.05.2016).
- JM Norge AS. (2015c). *Løkkehagen prospekt*. Tilgjengelig fra: <http://www.jm.no/globalassets/jmno/boliger/finn-din-bolig/oslo/loren/lokkehagen/n/prospekt-lokkehagen.pdf> (lest 06.05.2016).
- JM Norge AS. (2015d). *Urban og grønt på Løren*. Tilgjengelig fra: <http://www.jm.no/boliger/finn-din-bolig/oslo/oslo/loren/> (lest 06.01.2016).
- Kanonhallen. (2016). *Om Kanonhallen*: Kanonhallen. Tilgjengelig fra: <http://www.kanonhallen.no/om-kanonhallen/> (lest 06.01.2016).
- Kartverket. (2016). Norgeskart.no. Tilgjengelig fra: <http://www.norgeskart.no/#11/264995/6649758/-land/+flybilder> (lest 28.04.2016).
- Kroes, E. P. & Sheldon, R. J. (1988). Stated Preference Methods: An Introduction. *Journal of Transport Economics and Policy*, 22 (1): 11-25.
- Lange, T. & Svendsen, S. E. (2015). *Norsk boligutvikling – dyrere og dårligere?* Tilgjengelig fra: <http://bullby.net/norsk-boligutvikling-dyrere-og-darligere/> (lest 07.04.2016).
- Lovdata.no. (2007). *Lov om eiendomsmeistring*. Tilgjengelig fra: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2007-06-29-73> (lest 08.05.2016).
- Lovdata.no. (2010). *Forskrift om tekniske krav til byggverk (Byggteknisk forskrift)*. Tilgjengelig fra: <https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2010-03-26-489> (lest 02.02.2016).
- NDLA. (2012). *Segmenter og målgrupper*. Tilgjengelig fra: <http://www.slideshare.net/NDLA/segmenter-og-mlgrupper> (lest 12.02.2016).
- Nordh, H., Alalouch, C. & Hartig, T. (2011). Assessing restorative components of small urban parks using conjoint methodology. *Urban Forestry & Urban Greening*, 10 (2): 95-103.
- OBOS Kværnerbyen. (u.å.-a). *Historikk- Kværner 2005*: OBOS Kværnerbyen. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/kjop-og-salg-av-bolig/nye-boligprosjekt/boligprosjekter/oslo/kvarnerbyen/et-nytt-omrade-med-gammel-historie> (lest 06.01.2016).
- OBOS Kværnerbyen. (u.å.-b). *Kværnerbyen blir til*: OBOS Kværnerbyen. Tilgjengelig fra: <http://www.kvaernerbyen.no/historikk> (lest 06.01.2016).
- OBOS Prosjektsalg avd. Kværnerbyen. (2016). *Hus A Kværnerbakken*. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/kvaernerbakken#project> (lest 06.05.2016).
- Olsen, N. (2015). *Brødfabrikken, Teknisk beskrivelse*: Røisland & Co. Tilgjengelig fra: http://www.brodfabrikken.no/fileadmin/user_upload/Teknisk_beskrivelse_D1-D3-141215.PDF (lest 03.03.2016).
- Oslo Kommune Bystyret. (2013). *Sak 296 Leilighetsfordeling i indre by, evaluering og forslag til ny norm - Byrådssak 135 av 02.07.2013*. www.oslo.kommune.no: Oslo Kommune. Tilgjengelig fra: <https://www.oslo.kommune.no/getfile.php/Innhold/Plan%2C%20bygg%20og%20eiendom/Veiledere%2C%20normer%20og%20skjemaer/Leilighetsfordeling%20i%20reguleringsplaner%20-0-%20krav%20i%20indre%20by.PDF> (lest 26.04.2016).
- Oslo Kommune Statistikkbanken. (2016a). *Tabell: Flyttinger til bydeler og delbydeler*. Tilgjengelig fra: <http://statistikkbanken.oslo.kommune.no/webview/> (lest 14.01.2016).
- Oslo Kommune Statistikkbanken. (2016b). *Tabell: Folkemengde etter kjønn og ettårig alder (D)*. Tilgjengelig fra: <http://statistikkbanken.oslo.kommune.no/webview/> (lest 13.01.2016).
- Oslo Kommune Statistikkbanken. (2016c). *Tabell: Gjennomsnittsinntekt etter delbydel, alder og kjønn*. Tilgjengelig fra: <http://statistikkbanken.oslo.kommune.no/webview/> (lest 12.01.2016).
- Oslo Kommune Statistikkbanken. (2016d). *Tabell: Husholdninger og personer etter type husholdning (D)*. Tilgjengelig fra: <http://statistikkbanken.oslo.kommune.no/webview/> (lest 12.01.2016).
- Ruud, M. E. (2009). Unges boligpreferanser. *NIBR* (Notat: 2009:106): 1 - 28.

- Røisland & Co. (2016). *Brødfabrikken prospekt*. Tilgjengelig fra: http://www.broedfabrikken.no/fileadmin/user_upload/Broedfabrikken_prospekt_D3_trinn_2_basert_paa_siste_150507_WEB.pdf (lest 06.05.2016).
- Selvaag Bolig. (2011). *Plusskonseptet*. Tilgjengelig fra: <http://www.plusservice.no/pluss/plusskonseptet/> (lest 21.02.2016).
- Selvaag Bolig. (2016). *Løren Stasjon*. Tilgjengelig fra: <http://www.selvaagbolig.no/oslo/loren-stasjon/#tAdSTubwVpF8Uz38.97> (lest 06.05.2016).
- Selvaag Bolig ASA. (u.å.). *Løren- En bydel i forvandling*: Selvaag Bolig ASA. Tilgjengelig fra: <http://www.selvaagbolig.no/oslo/loren-stasjon/loren--en-bydel-i-forvandling/> (lest 06.01.2016).
- Sincero, S. M. (2016). *Pilot Survey*. Explorable.com. Tilgjengelig fra: <https://explorable.com/pilot-survey> (lest 09.02.2016).
- Skanska. (2015). *Velkommen til Møllers Hage*. Tilgjengelig fra: <http://www.mollershage.no/index.php> (lest 26.04.2016).
- Skanska. (2016). *Møllers Hage*. Tilgjengelig fra: <http://www.mollershage.no/files/4/Prospekt%20M%C3%B8llers%20Hage.pdf> (lest 26.04.2016).
- Universitetet i Oslo. (u.å.). *Kvalitativ og kvantitativ metode*. Tilgjengelig fra: <http://www.uio.no/studier/emner/sv/iss/SVMET1010/h05/Kvalogkvant.pdf> (lest 28.02.2016).
- Veidekke Eiendom & OBOS. (2016). *Løren - En by i byen*: Veidekke Eiendom, OBOS (lest 06.01.2016).
- Wig, K. (2013). *Balkong-bonanza i boligmarkedet*: E24! Tilgjengelig fra: <http://e24.no/privat/eiendom/balkong-bonanza-i-boligmarkedet/20348592> (lest 04.02.2016).

9. VEDLEGG

VEDLEGG 1

Boligkvaliteter - Hva velger du?

Dette er en undersøkelse som skal brukes i en masteroppgave ved NMBU. Undersøkelsen skal måle ulike boligkvaliteter opp mot hverandre, for å identifisere hvilke boligkvaliteter som rangeres høyest og lavest i prosjektmarkedet.

Masteroppgaven har som formål å avdekke om det er avvik i rangeringen av boligkvalitetene på tvers av ulike eiendomsaktører, herunder produsentene (eiendomsutviklere), rådgivere (eiendomsmejlere) og markedet (boligsøkere).

Respondentene er hentet fra relevante målingsområder, herunder Løren og Kværnerbyen. Din rolle som boligsøker i de nevnte områdene gjør deg kvalifisert til å svare på denne undersøkelsen. Det vil ta deg ca. 5 minutter å gjennomføre undersøkelsen. Din deltakelse i spørreundersøkelsen vil ikke brukes til andre formål enn den nevnte masteroppgaven. Svardataene vil lagres i Questback, men slettes etter endt forskningsperiode som er 31.08.2016. Det er frivillig å delta i studien, men innsendelse av svardata i undersøkelsen vil være det samme som å gi et samtykke til deltakelse. Din identitet vil holdes skjult. Det er kun forskerne og daglig ansvarlig som vil ha tilgang til datamaterialet. Studien er meldt til Personvernombudet for forskning, Norsk Samfunnsvitenskapelig Datatjeneste AS (NSD).

Dersom du har spørsmål til studien ta kontakt med:
Masterstudent Malin Taaje og Amy Løken: tlf. 415 06 743
Daglig ansvarlig Sølve Bærug: tlf. 917 21 941

Takk for din deltakelse!

Din identitet vil holdes skjult.

Les om retningslinjer for personvern. (Åpnes i nytt vindu)

1) I hvilke av disse områdene er det du søker bolig? (flere valg mulig)

Løren Kværnerbyen Ingen av disse



Hensikten bak første delen av undersøkelsen er å kunne segmentere markedet. Derfor stilles det noen personrettet spørsmål til deg som respondent.

2) Alder

18 år

19 - 29 år

30 - 39 år

40- 49 år

50 - 66 år

67 - 79 år

80 år +

3) Hva beskriver din husholdning best?

Aleneboende

Par uten barn

Par med barn

Aleneforsørger

Annen

husholdningstype



Trykk på pilen i nedtrekksmenyen for å se de ulike alternativene, og klikk på det alternativet som gjelder for din husholdning.

4) Hvor mange barn er det i husholdningen?

Velg alternativ

5) Bruttoinntekt for husholdningen pr. år?

Under 300 000 kr

301 000 - 400 000 kr

401 000 - 500 000 kr

501 000 - 600 000 kr

601 000 - 700 000 kr

701 000 - 800 000 kr

801 000 - 900 000 kr

901 000 - 1 000 000 kr

1 000 000 - 1 200 000 kr

Mer enn 1 200 000 kr

Ønsker ikke å oppgi

6) Hva er den mest nærliggende årsaken til at husholdningen vurderer / skal flytte?

Familie

Arbeid

Utdanning

Ønske om ny bolig



Du er nå inne i den andre delen av spørreundersøkelsen. Her skal det kartlegges hvilke boligkvaliteter i nye boligprosjekter husholdningene anser som mest viktig og minst viktig. Samtlige boligkvaliteter gjenspeiler typiske attributter som tilbys i de relevante målingsområdene. Vær oppmerksom på at de tre påfølgende spørsmålene gir deg mulighet til å krysse av på flere boligkvaliteter (flervalg).

7) Se for deg at du skal kjøpe en helt ny leilighet, men står mellom ulike prosjekter. Prosjektene har derimot forskjellige kvaliteter som du må vurdere. Du har kun sett prospektene, da prosjektene ikke er ferdigstilt, altså du har ikke sett det fysiske resultatet. Nedenfor ser du mulige boligkvaliteter som kan tilbys. Hvilke er viktigst for deg? Du kan krysse av så mange du vil.

- Balkong
- Garasje plass
- Bred variasjon av tilvalg (innredningsmuligheter)
- Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.
- Solforhold
- Ekstra bod-/lagringsplass
- Planløsning
- Kjøkkenen i eget rom
- Lavenergiboliger (lavere strømregning og mer miljøvennlig)
- Fasade
- Ekstraordinære tilbud i tilknytting til bolig (barnehage, treningsrom etc.)



8) Hvilke 3 boligkvaliteter ville vært viktigst for deg? (Du kan bare krysse av på 3 boligkvaliteter)

- Balkong
- Garasjeplass
- Bred variasjon av tilvalgsmuligheter (innredningsmuligheter)
- Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.
- Solforhold
- Ekstra bod-/lagringsplass
- Planløsning
- Kjøkkenen i eget rom
- Lavenergiboliger (lavere strømregning og mer miljøvennlig)
- Fasade
- Ekstraordinære tilbud i tilknytting til bolig (barnehage, treningsrom etc.)



**9) Hvilke boligkvaliteter er IKKE interessante?
Du kan krysse av så mange du vil.**

- Balkong
- Garasjeplass
- Bred variasjon av tilvalgsmuligheter
(innredningsmuligheter)
- Godt utstyrte fellesområder herunder
grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.
- Solforhold
- Ekstra bod-/lagringsplass
- Planløsning
- Kjøkkenen i eget rom
- Lavenergiboliger (lavere strømregning og mer
miljøvennlig)
- Fasade
- Ekstraordinære tilbud i tilknytting til bolig
(barnehage, treningsrom etc.)

VEDLEGG 2

Måling av boligkvaliteter: Hva tror du som profesjonell eiendomsmegler / salgsansvarlig?

Dette er en undersøkelse som skal brukes i en masteroppgave ved NMBU. Undersøkelsen har som hensikt å måle ulike boligkvaliteter opp mot hverandre. Formålet med masteroppgaven er å se om det er samsvar mellom eiendomsutviklere og salgsansvarlige/eiendomsmeglere sine antagelser om markedets boligpreferanser, og markedets (boligsøkernes) faktiske boligpreferanser. Boligpreferansene i denne undersøkelsen kan forstås som de uttalte godene boligsøkere ønsker å ha på sitt nye bosted.

Din rolle som profesjonell eiendomsaktør i enten Kværnerbyen eller Løren gjør deg kvalifisert til å svare på denne undersøkelsen. Din deltakelse i spørreundersøkelsen vil ikke brukes til andre formål enn den nevnte masteroppgaven. Svardataene vil lagres i Questback, men slettes etter endt forskningsperiode som er 31.08.2016. Det er frivillig å delta i studien, men innsendelse av svardata i undersøkelsen vil være det samme som å gi et samtykke til deltakelse. Din identitet vil holdes skjult. Det er kun forskerne og daglig ansvarlig som vil ha tilgang til datamaterialet. Studien er meldt til Personvernombudet for forskning, Norsk Samfunnsvitenskapelig Datatjeneste AS (NSD).

Hva skal du gjøre?

I spørreundersøkelsen skal ulike boligkvaliteter vurderes opp mot tre segmenter. Segmentene har fått navnene Førstegangskjøperen, Etablerere og Barnefamilien. Du skal med din bakgrunn som profesjonell eiendomsaktør i boligmarkedet oppgi din antagelse om hvilke boligkvaliteter som er mest appellerende og minst appellerende for de ulike segmentene. Ett spørsmål skal besvares pr. segment. Du skal i hvert spørsmål rangere de nevnte boligkvalitetene fra 1 - 11, hvor 1 er mest appellerende og 11 er minst appellerende. Merk deg at du ikke kan gi samme score flere ganger innenfor hvert av segmentene.

Det vil ta deg ca. 5 - 7 minutter å gjennomføre undersøkelsen.

Dersom du har spørsmål til studien ta kontakt med:
Masterstudent Malin Taaje og Amy Løken: tlf. 415 06 743
Daglig ansvarlig Sølve Bærug: tlf. 917 21 941
Takk for din deltakelse!

Din identitet vil holdes skjult.
[Les om retningslinjer for personvern.](#) (Åpnes i nytt vindu)

Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet "**FØRSTEGANGSKJØPEREN**". Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 19-29 år, har en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på ca. 500 000 kr pr. år og er aleneboende.

Hvordan vil du på en skala fra 1 til 11 rangere boligkvalitetene for segmentet Førstegangskjøperen?
Trykk på pilene for å rangere samtlige boligkvaliteter.

Balkong

Garasje plass

Bred variasjon av tilvalgsmuligheter

Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.

Solforhold

Ekstra bod-/lagringsplass

Planløsning

Kjøkken i eget rom

Lavenergiboliger (lavere strømregning og mer miljøvennlig)

Fasade

Ekstraordinære tilbud i tilknytting til bolig (barnehage, treningsrom etc.)

Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet **"ETABLERERE"**. Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 19 - 29 år, har en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på kr. 1 000 000 pr. år og er en husholdning bestående av par uten barn.

Hvordan vil du på en skala fra 1 til 11 rangere boligkvalitetene for segmentet Etablerere? Trykk på pilene for å rangere samtlige boligkvaliteter.

Balkong

Garasje plass

Bred variasjon av tilvalgsmuligheter

Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.

Solforhold

Ekstra bod-/lagringsplass

Planløsning

Kjøkken i eget rom

Lavenergiboliger (lavere strømregning og mer miljøvennlig)

Fasade

Ekstraordinære tilbud i tilknytting til bolig (barnehage, treningsrom etc.)

Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet **"BARNEFAMILIEN"**. Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 30 - 39 år, har en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på kr. 1 000 000 pr. år og er en husholdning bestående av par med ett til to barn.

Hvordan vil du på en skala fra 1 til 11 rangere boligkvalitetene for segmentet Barnefamilien? Trykk på pilene for å rangere samtlige boligkvaliteter.

Balkong	<input type="text"/>
Garasjeplass	<input type="text"/>
Bred variasjon av tilvalgsmuligheter	<input type="text"/>
Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.	<input type="text"/>
Solforhold	<input type="text"/>
Ekstra bod-/lagringsplass	<input type="text"/>
Planløsning	<input type="text"/>
Kjøkken i eget rom	<input type="text"/>
Lavenergiboliger (lavere strømmregning og mer miljøvennlig)	<input type="text"/>
Fasade	<input type="text"/>
Ekstraordinære tilbud i tilknytting til bolig (barnehage, treningsrom etc.)	<input type="text"/>

VEDLEGG 3

Måling av boligkvaliteter: Hva tror du som profesjonell eiendomsutvikler / prosjektleder?

Dette er en undersøkelse som skal brukes i en masteroppgave ved NMBU. Undersøkelsen har som hensikt å måle ulike boligkvaliteter opp mot hverandre. Formålet med masteroppgaven er å se om det er samsvar mellom eiendomsutviklere og salgsansvarlige/eiendomsmeglere sine antagelser om markedets boligpreferanser, og markedets (boligsøkernes) faktiske boligpreferanser.

Boligpreferansene i denne undersøkelsen kan forstås som de uttalte godene boligsøkere ønsker å ha på sitt nye bosted.

Din rolle som profesjonell eiendomsaktør i enten Kværnerbyen eller Løren gjør deg kvalifisert til å svare på denne undersøkelsen. Din deltakelse i spørreundersøkelsen vil ikke brukes til andre formål enn den nevnte masteroppgaven. Svardataene vil lagres i Questback, men slettes etter endt forskningsperiode som er 31.08.2016. Det er frivillig å delta i studien, men innsendelse av svardata i undersøkelsen vil være det samme som å gi et samtykke til deltakelse. Din identitet vil holdes skjult. Det er kun forskerne og daglig ansvarlig som vil ha tilgang til datamaterialet. Studien er meldt til Personvernombudet for forskning, Norsk Samfunnsvitenskapelig Datatjeneste AS (NSD).

Hva skal du gjøre?

I spørreundersøkelsen skal ulike boligkvaliteter vurderes opp mot tre segmenter. Segmentene har fått navnene Førstegangskjøperen, Etablerere og Barnefamilien. Du skal med din bakgrunn som profesjonell eiendomsaktør i boligmarkedet oppgi din antagelse om hvilke boligkvaliteter som er mest appellerende og minst appellerende for de ulike segmentene. Ett spørsmål skal besvares pr. segment. Du skal i hvert spørsmål rangere de nevnte boligkvalitetene fra 1 - 11, hvor 1 er mest appellerende og 11 er minst appellerende. Merk deg at du ikke kan gi samme score flere ganger innenfor hvert av segmentene.

Det vil ta deg ca. 5 - 7 minutter å gjennomføre undersøkelsen.

Dersom du har spørsmål til studien ta kontakt med:
Masterstudent Malin Taaje og Amy Løken: tlf. 415 06 743
Daglig ansvarlig Sølve Bærug: tlf. 917 21 941
Takk for din deltakelse!

Din identitet vil holdes skjult.

[Les om retningslinjer for personvern.](#) (Åpnes i nytt vindu)

Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet "**FØRSTEGANGSKJØPEREN**". Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 19-29 år, har en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på ca. 500 000 kr pr. år og er aleneboende.

Hvordan vil du på en skala fra 1 til 11 rangere boligkvalitetene for segmentet Førstegangskjøperen?
Trykk på pilene for å rangere samtlige boligkvaliteter.

Balkong

Garasje plass

Bred variasjon av tilvalgsmuligheter

Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.

Solforhold

Ekstra bod-/lagringsplass

Planløsning

Kjøkken i eget rom

Lavenergiboliger (lavere strømregning og mer miljøvennlig)

Fasade

Ekstraordinære tilbud i tilknytting til bolig (barnehage, treningsrom etc.)

Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet **"ETABLERERE"**. Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 19 - 29 år, har en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på kr. 1 000 000 pr. år og er en husholdning bestående av par uten barn.

Hvordan vil du på en skala fra 1 til 11 rangere boligkvalitetene for segmentet Etablerere? Trykk på pilene for å rangere samtlige boligkvaliteter.

Balkong

Garasje plass

Bred variasjon av tilvalgsmuligheter

Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.

Solforhold

Ekstra bod-/lagringsplass

Planløsning

Kjøkken i eget rom

Lavenergiboliger (lavere strømregning og mer miljøvennlig)

Fasade

Ekstraordinære tilbud i tilknytting til bolig (barnehage, treningsrom etc.)

Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet **"BARNEFAMILIEN"**. Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 30 - 39 år, har en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på kr. 1 000 000 pr. år og er en husholdning bestående av par med ett til to barn.

Hvordan vil du på en skala fra 1 til 11 rangere boligkvalitetene for segmentet Barnefamilien? Trykk på pilene for å rangere samtlige boligkvaliteter.

Balkong	<input type="text"/>
Garasjeplass	<input type="text"/>
Bred variasjon av tilvalgsmuligheter	<input type="text"/>
Godt utstyrte fellesområder herunder grøntareal, lekeplass, takterrasse o.l.	<input type="text"/>
Solforhold	<input type="text"/>
Ekstra bod-/lagringsplass	<input type="text"/>
Planløsning	<input type="text"/>
Kjøkken i eget rom	<input type="text"/>
Lavenergiboliger (lavere strømrregning og mer miljøvennlig)	<input type="text"/>
Fasade	<input type="text"/>
Ekstraordinære tilbud i tilknytting til bolig (barnehage, treningsrom etc.)	<input type="text"/>



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Postboks 5003
NO-1432 Ås
67 23 00 00
www.nmbu.no