



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2019 30 stp
Fakultet for landskap og samfunn

Urbane trender på landet?

Urban trends in the countryside?

Marthe Heyerdahl-Simonsen
M30-EIE Eiendom

Forord

Denne masteroppgaven er skrevet ved Norges Miljø- og Biovitenskapelige Universitet (NMBU), fakultet for landskap og samfunn.

Masteroppgaven markerer avslutningen på masterstudiet i Eiendom, og utgjør 30 studiepoeng.

Studiet har gitt meg en dypere forståelse i både teori, men også hvordan et eiendomsmarked oppleves i praksis. Graden min er 5-årig master i eiendom som tar utgangspunkt i jus, eiendomsfag og økonomi. For meg er eiendomsutvikling det aller mest spennende fagfeltet. Av den grunn har jeg valgt min masteroppgave innenfor dette fagområdet.

Først og fremst vil jeg takke hunden min, Wilma, som har gitt meg en daglig pause med frisk luft mellom skippertakene av arbeidet med denne oppgaven.

Videre vil jeg takke mamma som ga meg et spennende sted å analysere i dette forskningsarbeidet.

Jeg vil også takke informanter og respondenter som har vært et stort bidrag til at dette ble en oppgave.

Spesielt må jeg takke Sølve Bærug som alltid har vært tilgjengelig under dette forskningsarbeidet, og gitt meg en god veiledning for at jeg kom meg videre gjennom oppgaven. Særdeles har han bidratt med relevante aspekter som oppgaven kunne knytte seg på.

Utover dette må jeg takke forelesere og medstudenter ved NMBU som har bidratt til at jeg nå fullfører en master.

16. desember 2019

Marthe Heyerdahl-Simonsen

Sammendrag

I denne oppgaven har jeg tatt for meg et eiendomsmarked med å identifisere boligkjøpernes preferanser i markedet. Bjørkelangen er valgt da tettstedet opplever en stor utvikling og økt aktivitet blant boligutbyggingen. Aurskog ble interessant å ta med i studiet for å se nærmere på om dette området blir berørt av utviklingen som skjer på Bjørkelangen i dag.

Problemstillingen for denne oppgaven er formulert til:

- Hvilke boligkvaliteter er det boligkjøpere søker etter for nybolig på Bjørkelangen og i Aurskog, som utviklere kan bidra til å gi?

Oppgaven tar utgangspunkt i hvordan eiendomsmarkedet ser ut i dag. Derimot kan enkelte steder i oppgaven berøre noen aspekter om hvordan det frem i tid kunne ha utartet seg.

Da Bjørkelangen er et kommunesentrum i sterk vekst og stadig utvikles videre, påvirker dette markedet. Ved å få tilført flere sentrale fasiliteter tiltrekker dette flere beboere, også for de som har valgt å bo mer landlig. Husholdningene innenfor et marked er avgjørende for hvilke boligkvaliteter som skal gjenspeile de nye boligene. Likevel ser man en stor enighet blant husholdningene om det å bo sentralt.

Abstract

This master theses takes a view about the property marked located in the countryside, Bjørkelangen and Aurskog. Especially Bjørkelangen has grown and developers are most active in this area. Aurskog is close by and it would be interesting to see if this area also will get affected by what is happening with Bjørkelangen today.

Innholdsfortegnelse

Forord.....	1
Sammendrag og problemstilling.....	2
Abstract.....	3
Figurliste.....	127
Illustrasjonsliste.....	127
Tabelliste.....	127
1 Metode og data.....	7
1.1 Litteraturstudie.....	7
1.2 Metodelære.....	7
1.3 Datainnsamling – casestudier.....	9
1.4 Datainnsamling – dokumentanalyse og dokumentgransking.....	9
1.5 Datainnsamling – boligkjøpere.....	10
1.6 Datainnsamling – eiendomsutviklere og eiendomsmeglere.....	14
2 Utvalgsstrategi.....	15
2.1 Valg av studieområder.....	16
2.3 Valg av utviklingsprosjekter og informanter.....	16
2.4 Forskningsetikk.....	18
3 Boligpreferanser.....	19
3.1 Hva er boligpreferanser?.....	19
3.2 Begrepet boligpreferanser.....	19
3.3 Boligpreferanser og boligvalg.....	19
3.4 Hva er boligpreferanser?.....	20

3.5	Boligpreferanser: teoretisk tilnærming.....	20
3.6	Livssyklus og livsløpsmodeller.....	21
3.7	Den Forventningsbaserte verdimodellen og teori om planlagt atferd.....	22
3.8	Beslutningstilnærmingen.....	23
3.9	Oppsummering av den teoretiske tilnærmingen.....	24
3.10	Uttalte preferanser og avslørte preferanser.....	25
3.11	Kommentarer til teorien vedrørende boligpreferanser.....	25
4	Markedsanalyse.....	26
4.1	Hva er markedsanalyse?.....	26
4.2	Hvorfor foreta en markedsanalyse?.....	28
4.3	Hvordan gjennomføre markedsanalyse?.....	31
4.5	Kundeanalyse.....	33
5	Andre faktorer som påvirker boligmarkedet.....	34
5.1	Alder.....	34
5.2	Størrelse på husholdningen.....	35
5.3	Byutvikling og pendlemønstre.....	35
5.4	Tilbud og etterspørsel.....	39
6	Område og prosjektbeskrivelse.....	41
6.1	Aurskog-Høland kommune.....	41
6.2	Områdebeskrivelse Bjørkelangen.....	42
6.3	Prosjektbeskrivelse Bjørkelangen park.....	44
6.4	Prosjektbeskrivelse Festningsåsen terrasse.....	50
6.5	Prosjektbeskrivelse Festningsåsen (Bringebærtunet).....	57
6.7	Områdebeskrivelse Aurskog.....	62

	6.8 Prosjektbeskrivelse Rugsvingen Nordjordet.....	64
7	Vurdering av datamateriale.....	74
	7.1 Validitet.....	74
	7.2 Reliabilitet.....	75
8	Fremstilling av funn fra dataene.....	77
	8.1 Bjørkelangen eiendomsmarked og nyboligprosjekter.....	77
	8.2 Boligkjøpernes boligpreferanser ved nyboliger på Bjørkelangen.....	80
	8.3 Aurskog eiendomsmarked og nyboligprosjekter.....	93
	8.4 Aurskog boligpreferanser ved nyboliger i Aurskog.....	95
	8.5 Områdene sammenlignet med andre nærliggende markeder.....	115
9	Avsluttende refleksjoner og konklusjon.....	120
	Vedlegg.....	s.130-165

1. Metode og data

Formålet med dette kapittelet er å belyse hvordan grunnlaget for å besvare problemstillingen er fremskaffet, samt å begrunne de valg som har blitt tatt i forskningsprosessen. Kapittelet vil ta for seg hvilken metodisk tilnærming oppgaven skal følge, hvor dette beskrives i en kort redegjørelse for metodelære, metodevalg, datainnsamling, utvalgsmetode og forskningsetikk.

1.1 Litteraturstudie

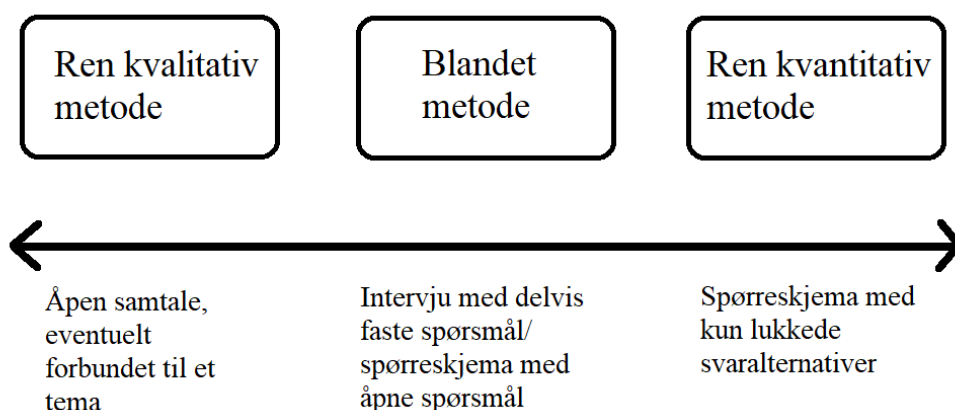
Man kan kartlegge forskning som allerede eksisterer på fagområdet, og hvilke metoder som er benyttet for dette gjennom litteraturstudier (Johannessen et al., 2016). Litteraturstudie som er foretatt ved denne oppgaven har både blitt nyttet som en forberedende aktivitet, og til innhenting av nødvendig informasjon. Oppgaven er i utgangspunktet basert på analyse av en mengde litteratur som bøker, forskningsprosjekter og rapporter der disse omfatter markedsanalyse, eiendomsutvikling og prosjektstyring. Artikler og annen informasjon fra internett blir brukt som supplement. Tidligere masteroppgaver ble også benyttet som inspirasjon til kilder relevant for denne oppgaven. Noe av litteraturen har vært pensum i tidligere kurs på masternivå, mens annet har blitt henvist til av veileder. Gjennom litteratursøket har også norske og engelske søkemotorer for å finne relevante artikler og kilder vært nyttig, deriblant Google Scholar, Oria, Brage og BIBSYS. Litteraturen har blitt gjennomgått kritisk med hensikt om å pukke ut det som er relevant for denne oppgaven, samt evaluering om hvilken informasjon som anses som troverdig.

1.2 Metodelære

Vitenskapelig metode er et systematisk verktøy som klarlegger innen forskning hva som er gjort i studien, hvordan den er utført, samt forklare kjente styrker og svakheter ved den valgte tilnærmingen. Metode skal greie ut om hvilken fremgangsmåte som blir anvendt for innhenting av informasjon. Metode velges utfra hvordan den best kan besvare problemstillingen, samt hvilke ressurser man har til rådighet og hva som er gjennomførbart innen gitte tidsrammer (Johannessen et al., 2016).

Forskningsdesignet kan ifølge Jacobsen (2015) være enten *induktivt* eller *deduktivt*. Et induktivt design presenteres som «fra empiri til teori». Gjennom et slikt design går man i dybden og søker etter ny kunnskap på områder med lite forhåndskunnskaper fra før. Dette gir anledninger for et større omfang av relevant data, men det gir også mindre muligheter for generalisering. Et deduktivt design presenteres som «fra teori til empiri og tilbake igjen». Dette designet har et testende opplegg for å bekrefte eller avkrefte antagelser på områder der det foreligger en del forhåndskunnskaper fra før. Et deduktivt design omfatter et bredere datagrunnlag og gir mulighet for generalisering (Jacobsen, 2015).

I samfunnsvitenskapen skiller man vanligvis mellom *kvalitative* og *kvantitative* tilnæringsmetoder for hvordan data registreres og analyseres. Jacobsen (2015) forklarer at kvalitativ metode er der det opereres med tekst, mens kvantitativ metode operer med tall og det som er målbart. Som oftest blir kvalitativ metode benyttet under induktive forskningsdesign og kvantitativ metode under deduktive forskningsdesign ifølge Dalland (2012). Figuren nedenfor illustrerer hvordan de to metodiske tilnærmingene kan kombineres for å utfylle hverandre. Ved en slik kombinasjon nyttes deres styrker og reduserer svakhetene.



Figur 1: Kvalitativ og kvantitativ metode som ytterpunkter på en skala (Jacobsen, 2015). Egen fremstilling.

1.3 Datainnsamling – casestudier

Der det er ønskelig med en dypere forståelse av et fenomen anbefaler Jacobsen (2015) bruk av casestudier. Undersøkelsene i denne utredningstilnærmingen kjennetegnes ved å være rettet mot å studere ny informasjon om få enheter eller caser. Jacobsen trekker frem noen karakteristiske trekk ved casestudier der blant annet et fleksibelt forskningsdesign blir benyttet. Det vil si at veien blir til mens man går, og derfor kombineres ulike forskningsdesign under prosessen ved innhenting og analysering av nødvendig data. For å samle inn de dataene som er nødvendig for analysen og konklusjonen benyttes en rekke ulike datakilder. Et såkalt «metodetrianglering» blir vanligvis brukt hvor man innhenter dataene via intervjuer, eksperimenter og observasjoner, der disse sammenlignes for å se om dataene underbygger hverandre. Slike casestudier kan være et bidrag til økt forståelse, samt funksjonere som erfaringsoverføring til andre prosjekter som skal gjennomføres, i dette tilfelle utenfor storbyene. Derimot foreligger det ikke et formål om å være representativ eller generaliserbar ved slike casestudier (Jacobsen, 2015).

For denne oppgaven er det valgt å begrense studien til fire ulike prosjekter. Prosjektene ligger i Aurskog-Høland kommune og er fordelt på to områder; Bjørkelangen og Aurskog. Prosjektene er henholdsvis leiligheter i Festningsåsen, leiligheter i Bjørkelangen park, leiligheter på Nordjordet og rekkehus på Nordjordet. Enkelte av prosjektene er fra samme utbygger. Casestudiene er presentert i kapittel 6. Slik det fremgår av problemstillingen, er det hensiktsmessig å se på prosjekter der de fleste av enhetene er ferdigsolgt. Casestudiene har til felles at de består av nybolig utvikling og er fra tettsted innenfor samme kommune. Størrelse, boligtype og beliggenhet skiller casestudiene fra hverandre, og dermed er de ikke nødvendigvis direkte sammenlignbare.

1.4 Datainnsamling – dokumentanalyse og dokumentgransking

Denne oppgaven tar for seg nyboligmarkedet på Bjørkelangen og i Aurskog. Dermed har det vært relevant å se nærmere på nyboligprosjekter for disse områdene. Dokumentstudiet har tatt utgangspunkt i salgsoppgaver/prospekter til de ulike prosjektene, samt anonymiserte kjøpslister med hensyn til spørreundersøkelsen av boligkjøpere. Databasen Eiendomsverdi

AS, Norges største boligdatabase, omfatter alle landets eiendommer og har vært et supplement til dokumentstudiet. Google Maps og Norgeskart har blitt mye benyttet for kartforståelse over områdene og prosjektene. Google Maps har blitt benyttet for utregning av avstandstider fra både områdene og de ulike nyboligprosjektene. Dokumentstudiene har blitt gjennomført før intervjuene for å ha innsikt i deres utviklingsprosjekter, samt være et bidrag til spørsmål under intervjuprosessen. Likevel har dokumentstudiet vært en kontinuerlig prosess gjennom hele forskningsarbeidet.

Dokumentgranskingen benyttet hovedsakelig utbyggers elektroniske informasjonssystem. Dokumenter fra de ulike nyboligprosjektene ble gjennomgått for å velge ut relevant informasjon til denne oppgaven.

1.5 Datainnsamling – boligkjøpere

Forskningsspørsmålet for denne oppgaven er samfunnsvitenskapelig relatert. Oppgavens problemstilling er blant annet besvart med et deskriptiv design som undersøkelsesdesign. Dette betyr at oppgavens formål er å *beskrive situasjonen på et bestemt område* (Gripsrud et al., 2004). Med hensyn til problemstillingens formulering, skal denne oppgaven beskrive hva markedet etterspør av boligkvaliteter utfra deres preferanser, noe som utviklere kan legge vekt på i deres utviklingsprosjekter.

Når det gjelder datainnsamlingen fra boligkjøpere har denne oppgaven gjort det i form av spørreundersøkelse. Derfor har denne oppgaven benyttet kvantitativ metodetilnærming gjennom det samfunnsvitenskapelige forskningsspørsmålet, noe som er vanlig ved et deskriptivt undersøkelsesdesign. Data som kan tallfestes og analyseres gjennom statistikk anskaffes ved kvantitativ metodetilnærming (Universitetet i Oslo u.å.). I forbindelse med spørreundersøkelsen i denne oppgaven, har denne metodetilnærmingen blitt benyttet hvor resultatene kunne tallfestes. Et godt tallgrunnlag bidrar til en mer reell måling av markedets boligkvaliteter, samtidig som kvantitativ metodetilnærming vil fremkalle mest mulig presise svar til oppgavens problemstilling.

Et vanlig verktøy for innsamling av primærdata ved kvantitativ metodetilnærming, er gjennom spørreundersøkelser. Dette er en kommunikasjonsform som legger til rette for at informasjonsflyten mellom intervjueren og respondentene blir standardisert (Gripsrud et al., 2004) Spørreundersøkelsen ble i dette forskningsarbeidet utformet i Questback Essentials, som medførte at boligkjøperne svarte på en web-basert spørreundersøkelse.

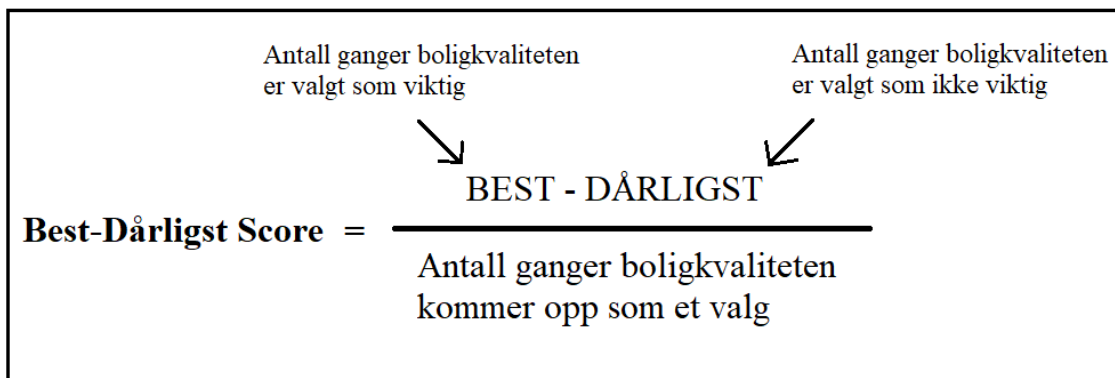
Valg av boligkvaliteter i spørreundersøkelsen er noe basert utfra generelle boligkvaliteter. Likevel er det viktig at de valgte boligkvalitetene reflekterer i stor grad det faktiske tilbudet i studieområdene, selv om de ikke tilbudte boligkvaliteter kan oppdages som et ønske hos boligkjøperne.

Spørreundersøkelsen ble utarbeidet med standardiserte spørsmål og etter boligtype. Den ene versjonen er rettet mot boligkjøpere av leilighet og den andre versjonen er rettet mot boligkjøpere av rekkehus/tomannsbolig. Det ble også utformet en versjon rettet mot enebolig. Da ingen av de valgte nyboligprosjektene bygger enebolig, ble derfor denne versjonen ikke benyttet videre under forskningsarbeidet. Videre ble spørreundersøkelsen fordelt etter område. Dette medførte at en spørreundersøkelse inviterte boligkjøpere av leiligheter på Bjørkelangen. En annen spørreundersøkelse inviterte boligkjøpere av leiligheter i Aurskog. En tredje spørreundersøkelse inviterte boligkjøpere av rekkehus/tomannsbolig i Aurskog. Spørreundersøkelsene ble i tillegg gjennomført av eiendomsutviklere og eiendomsmeglere gjennom intervju. Spørreundersøkelsen ble dermed fordelt på ulike respondentgrupper hvor informantene er boligkjøpere, eiendomsutviklere og eiendomsmeglere. Spørreundersøkelsen er rettet mot boligkjøpernes boligpreferanser, men eiendomsutviklere og eiendomsmeglere kom med sin uttalelse gjennom intervju om hvilke boligkvaliteter som var mest gunstig av disse i forhold til hvordan de selv kjente markedet.

Ettersom boligkvalitetene er de sterke kjøpsdrivere i et marked, er boligkvaliteter målingsinstrumentet i spørreundersøkelsen for boligkjøperne. Det er ulike metoder for å måle boligkvalitetene. En vanlig rangeringsmetode ble i dette forskningsarbeidet anvendt som modell for utmåling av boligkvaliteter i Questback spørreundersøkelsen. Hovedsakelig ble boligkvalitetene ordnet i en rekkefølge etter «svært viktig», «viktig» og «ikke viktig». Grunnet

oppgaveformulering i enkelte oppgaver av spørreundersøkelsen skulle disse besvares boligkvalitetene besvares med «VIKTIGST», «MINST interessant» og «foretrekker».

Teorien om *Maximum Difference Scaling (MaxDiff)* er en annen metode som lokker frem diskriminerte kvaliteter gjennom påtvungne valg og avveininger. Ved bruk av denne metoden vil valgene som faktisk ble gjort i spørreundersøkelsen også imitere en virkelig oppførsel blant boligkjøperne. Metoden bidrar til et klart styrkeforhold mellom de ulike boligkvalitetene, samt gir en korrekt rekkefølge av boligpreferansene med boligkjøpernes svardata som hovedgrunnlag. Metoden sørger for en «målestokk-skjevhet», noe som tilsier at samtlige respondenter faktisk evaluerer det samme forholdet. Gjennom en slik metode der respondentene skal kun krysse av for det mest appellerende og de minst appellerende boligkvalitetene, vil dette gi en mer nøyaktig måling av boligpreferansene (Centre for the Study of Choice u.å.). Questback Essentials som blir benyttet i denne oppgaven støtter ikke denne metodiske utformingen. Derfor må imidlertid leseren være oppmerksom på at MaxDiff ikke kunne bli brukt fullt ut som en metode i denne oppgaven, men ble benyttet som en støttemetode senere i forskningsarbeidet.

$$\text{Best-Dårligst Score} = \frac{\text{Antall ganger boligkvaliteten er valgt som viktig} - \text{Antall ganger boligkvaliteten er valgt som ikke viktig}}{\text{Antall ganger boligkvaliteten kommer opp som et valg}}$$


Illustrasjon 1: Illustrerer formel for MaxDiff som utgangspunkt for å tallfeste viktigheten av hver boligkvalitet (Centre for the Study of Choice u.å.). Egen fremstilling.

Illustrasjon 1 viser hvordan svardataene fra spørreundersøkelsen av boligkjøpere kan beregnes for å finne den relative viktigheten av boligkvalitetene. Med utgangspunkt i denne oppgavens spørreundersøkelse kan utregningene av boligkvalitetene beskrives slik: Positiv score vil fremstå som mest appellerende boligkvalitet, og er blitt oftere valgt som «*svært*

viktig»/«*viktig*» enn «*ikke viktig*». Negativ score indikerer at boligkvaliteten er lite appellerende, og er blitt valgt flest ganger som «*ikke viktig*». Dersom boligkvaliteten beregnes til *null*, hentyder dette til at boligkvaliteten ikke har blitt huket av i det hele tatt (som verken viktig eller uviktig), eller at antall BEST score har blitt balansert ut med antall DÅRLIGST score (Centre for the Study of Choice u.å.).

For å vise metodebruk av MaxDiff formel kan dette beskrives med regneeksempler slik:

- 1) 9 respondenter valgte boligkvaliteten «gangavstand til matbutikk» som svært viktig, 5 respondenter valgte «gangavstand til matbutikk» som viktig og 1 respondent valgte denne boligkvaliteten som ikke viktig. Boligkvaliteten «gangavstand til matbutikk» kommer opp som et valg 15 ganger.
- 2) 4 respondenter valgte «gangavstand til park/naturområde» som svært viktig, 8 respondenter valgte «gangavstand til park/naturområde» som viktig og 2 respondenter valgte denne boligkvaliteten som ikke viktig. Boligkvaliteten «gangavstand til park/naturområde» kommer opp som et valg 15 ganger.
- 3) 1 respondent valgte boligkvalitet «separat kjøkken og stue» som svært viktig, 3 respondenter valgte «separat kjøkken og stue» som viktig og 9 respondenter valgte denne boligkvaliteten som ikke viktig. Boligkvaliteten «separat kjøkken og stue» kommer opp som et valg 15 ganger.

Regneeksemplene vist i MaxDiff formel:

$$\begin{array}{ccc}
 1) \frac{(9 + 5) - 1}{15} = 0,87 & 2) \frac{(4 + 8) - 2}{15} = 0,67 & 3) \frac{(1 + 3) - 9}{15} = -0,33 \\
 & \underbrace{\hspace{10em}} & \\
 & \frac{(0,87 - 0,67)}{0,67} = 0,30 = 30\% &
 \end{array}$$

Regneeksempel 1) fikk en relativ høy positiv score som indikerer at boligkvaliteten «gangavstand til matbutikk» fremstår som meget appellerende. Regneeksempel 2) fikk en forholdsvis høy positiv score som indikerer at boligkvaliteten «gangavstand til park/naturområde» er appellerende. Sammenligner man boligkvaliteten i regneeksempel 2) med boligkvaliteten i regneeksempel 1), viser dette at «gangavstand til matbutikk» er 30% mer appellerende enn «gangavstand til park/naturområde». Regneeksempel 3) fikk en negativ

score som indikerer at boligkvaliteten «separat kjøkken og stue» er lite appellerende fordi denne boligkvaliteten er valgt oftere som «ikke viktig» fremfor «svært viktig»/«viktig».

Gripsrud et al., (2004) presiserer at muligheten for feil i denne kvantitative datainnsamlingen kan forekomme. Questback Essentials er et elektronisk system og spørreundersøkelsen er web-basert, noe som kan medføre systematiske feil. Samtidig kan tilfeldige feil som f.eks. en feiltolkning eller en annen måte å tolke spørsmålet på bli gjort av boligkjøperen, noe som er uforutsigbart. Derfor må svardata fra spørreundersøkelsen tas med forbehold om mulige feil. I etterkant av en spørreundersøkelse kan man også innse ved besvarelsen at spørreundersøkelsen kunne blitt gjort annerledes med tanke på sikrere og nøyaktigere resultater.

Svardataene fra spørreundersøkelsen ble utarbeidet i tabellform (Vedlegg F, G og H), for senere bearbeidet i Excel for fremstilling av svardataene gjennom statistiske grafer, samt beregning av MaxDiff. Svartdataene i spørreundersøkelsen ble sammenlignet med svardataene fra de profesjonelle gjennom intervju. Dette ble gjort for å se om de profesjonelles antagelser om boligpreferanser samsvarer med boligkjøpernes preferanser. Samtidig var det hensiktsmessig å få et mer oversiktlig bilde av markedet etter deres inntrykk med tanke på antall boligkjøpere som deltok i undersøkelsen.

1.6 Datainnsamling – eiendomsutviklere og eiendomsmejlere

Jacobsen (2015) angir at innhenting av data ved casestudier vanligvis blir gjennomført ved hjelp av intervjuer eller observasjoner i bedriften. Denne oppgaven har valgt å benytte kvalitative forskningsintervjuer. Man skiller mellom et *strukturert*, *semistrukturert* og *åpent intervju* (Johannessen et al., 2016). Johannessen et al. betegner metoden som en samtale med et formål og en struktur, hvor denne metoden er godt egnet der meninger, holdninger og erfaringer er målet å studere. Strukturen på intervjuet relateres til hvilken rollefordeling som er ønskelig mellom informant og intervjuer. Der forsker gjennomfører intervjuet ut fra forhåndsbestemte og standardiserte spørsmål, kjennetegnes dette som et strukturert intervju. Ved et åpent intervju forholder forskeren seg passiv og informanten styrer situasjonen.

Gjennom et semistrukturert intervju har forskeren klare antydninger om hva som skal besvares, men er samtidig åpen for å endre strukturen dersom samtalen går i en annen retning.

Datainnsamlingen fra de eiendomsutviklere og eiendomsmeglere, ble gjennomført ved semistrukturerte intervjuer for denne oppgaven. Bakgrunnen for å velge denne intervjumetoden ligger i at informanten kan komme med utdypende informasjon om de aktuelle temaene. Sammenlignet med kvantitative datainnsamlingsmetoder gir denne metoden potensielt en større forståelse og innsikt i studien av problemstillingen (Johannessen et al., 2016).

Intervjuguide er et hjelpemiddel for å veilede gjennom intervjuet, samt en huskeliste i forhold til de temaene som skal tas opp, ifølge Dalland (2012). Derfor blir det nødvendig å utarbeide en intervjuguide i forkant av intervjuene. Intervjuguiden skal inneholde temaer som belyser problemstillingen. I tillegg gir en intervjuguide informanten mulighet til å se tema for intervjuet, samt spørsmål som ønskes å besvares. Johannessen et al. (2016) anviser at i et semistrukturert intervju er det vesentlig at begge parter føler det er en dialog rundt temaet. Det er lurt å starte med enkle spørsmål som enkelt kan besvares, slik at informanten føler seg komfortabel med situasjonen. Mer utdypende spørsmål blir relevant underveis i intervjuet. Man bør avslutningsvis skape en god følelse for informanten slik at intervjuobjektet forlater intervjuet uten å føle seg eksponert (Johannessen et al., 2016). Systematiske feil, tilfeldige feil og misforståelser kan enkelt forekomme ved en kvantitative metode, men derimot ved et intervju er forskeren til stede og kan enklere hindre at slike feil forekommer gjennom å rettlede eventuelle mistolkninger av spørsmålet. Derfor er sannsynligheten for tilstedeværelsen av feil mindre i forbindelse med intervju ved en kvalitativ metode.

2. Utvalgsstrategi

Ved bruk av kvalitativ metode skiller Dalland (2012) mellom to ulike utvalgsmetoder; *tilfeldig utvalg* og *strategisk utvalg*. Gjennom tilfeldig utvalg innhenter man et representativt utvalg ved en tilfeldig utvelgelse av respondenter. Ved strategisk utvalg velges derimot respondenten ut fra hvem forskeren antyder har noe informasjon om fenomenet som skal utforskes (Dalland, 2012).

2.1 Valg av studieområder

Denne oppgaven tok utgangspunkt i å studere nærmere tettsteder innenfor Aurskog-Høland kommune. Tettstedet Bjørkelangen ble valgt da Bjørkelangen er under utvikling og i en transformasjon. Grunnet ønske om at dette skal være kommunesenteret, fokuserer kommunen infrastruktur og størst boligvekst på Bjørkelangen. Blant annet fortettes boligbygging, og boligutbyggere jobber i samarbeid med kommunen om boligutbyggingsprosjekter i tettstedet. Aurskog ble valgt da dette er et nærliggende tettsted til Bjørkelangen, og kan av den grunn være sammenlignbart. Aurskog opplever ikke de samme satsningselementene i like stor grad som Bjørkelangen med tanke på utvikling av sentrale fasiliteter. Derimot ligger Aurskog nærmere Oslo enn hva Bjørkelangen gjør, og det forekommer boligutbygging også ved dette tettstedet. Ved å sammenligne disse to tettstedene vil det være interessant å se hvor den egentlige etterspørselen ligger, samt hvor godt markedsanalysen treffer med sine antagelser innen boligprosjekter og om boligkvalitetene er forskjellige ved de ulike områdene. Ettersom begge områdene opplever boligutbygging hvor eiendomsutviklere, eiendomsmeglere og boligkjøpere opererer samtidig, ble begge områdene relevant til oppgavens problemstilling. På grunn av tettstedenes størrelse blir det i tillegg et større nedslagsfelt i datainnsamlingen ved å se på to områder fremfor bare et område. Dette med hensyn til omfang av nyboligprosjekter, bredere utvalg av informanter og større variasjon ved tilbud av ulike kvaliteter.

2.2 Valg av utviklingsprosjekter og informanter

Datainnsamling av utviklingsprosjekter er valgt på bakgrunn av geografi, størrelse på prosjektet og grad av salg. Grunnet begrensninger i tid og økonomi i dette studiet, er det tatt stilling til størrelse på utvalget.

Boligkjøperne skal formidle «fasiten» på problemstillingen, og er derfor en viktig respondentgruppe. Samtidig er det aktuelt å velge personer som driver med eiendomsutvikling tilknyttet nyboligprosjekter i det valgte området, samt personer som har godt kjennskap til eiendomsmarkedet i området. For at resultatene skal være basert på både kunnskap og erfaring, er det ønskelig at deltakerne i intervjuene har vært i bransjen noen år. Det er vanlig å

begrense til færre enn ti intervjuer ifølge Johannessen et al. (2016). Samtidig er det ønskelig med flere enn ett intervju for å styrke studien. Dalland (2016) anbefaler med et lite antall intervjupersoner i begynnelsen. Dersom informasjonen ikke er tilstrekkelig henviser Dalland til at antallet økes senere gjennom forskningsarbeidet. Av den grunn startet denne studien med å intervju en eiendomsutvikler på Bjørkelangen og en eiendomsutvikler i Aurskog. Det ble foretatt en vurdering senere i forskningsarbeidet, som så det nødvendig å intervju også eiendomsめglere i disse områdene for mer tilstrekkelig informasjon.

Deltakerne i de semistrukturerte intervjuene ble kontaktet både via e-mail og telefon for å høre om det forelå en interesse om deltakelse til dette forskningsarbeidet. Intervjuene ble gjennomført ansikt-til-ansikt med en forhåndsgodkjennelse fra respondenten om lydopptak av intervjuet. I forkant av intervjuene ble det sendt ut en møteinnkallelse per e-mail med informasjon om hva intervjuet skulle dreie seg om, samt hvilke temaer spørsmålene skulle omhandle. Bakgrunnen for å velge åpne spørsmål er for å skape en dialog, samt få bedre og mer utfyllende informasjon om de ulike temaene. Samtidig åpner det en mulighet for å fange opp viktige aspekter man kanskje ikke har forhåndskunnskap om, noe som kan da utdypes nærmere i denne anledningen. Referat fra intervjuet ble oversendt i etterkant av intervjuene via e-mail. Informanten ble da forespurt om gjennomlesing av referatet for krav om korrekt gjengivelse, for innspill og kommentarer til ønskede endringer, samt gi en bekreftelse for godkjennelse av referatet.

Deltakerne i spørreundersøkelsen ble valgt utfra kjøperlister til eiendomsutviklerne for de utvalgte prosjektene i denne oppgaven. Dette kan anses som et mer riktig utvalg da problemstillingen presiserer nybolig. Boligkjøperne ble kontaktet via e-mail med en henvisende link til spørreundersøkelsen. Gjennom datainnsamlingen fra den ene eiendomsutvikleren ble mailadresser til boligkjøpere (av henholdsvis de to siste årene) innhentet. Questback Essentials sendte ut e-mail til disse mailadressene gjennom sitt elektroniske system, hvor den ene spørreundersøkelsen inviterte boligkjøpere av leiligheter i Aurskog og den andre spørreundersøkelsen inviterte boligkjøpere av rekkehus i Aurskog. Den andre eiendomsutvikleren sendte utfra egen e-mail til sine boligkjøpere (av henholdsvis de to siste årene) med henvisende link til Questback spørreundersøkelsen. Denne linken ble henvist til en egen spørreundersøkelse for leiligheter på Bjørkelangen. Både mailen fra

eiendomsutvikleren og mailen fra Questback Essentials informerte at spørreundersøkelsen gjaldt en masteroppgave ved NMBU med formål om å analysere eiendomsmarkedet for nybolig på Bjørkelangen og Aurskog. Det ble videre informert i mailen om at deltakelse i denne spørreundersøkelsen ville være til hjelp for å kartlegge hvilke boligkvaliteter kjøperne på Bjørkelangen og Aurskog søker etter. Spørreundersøkelsen spesifiserte at deltakere svarte anonymt (deres IP-adresse ble automatisk skjult ved innsendelse av spørreskjema).

Med årsak om at det ble utformet tre ulike spørreundersøkelser i Questback Essentials, medførte dette at svardataene ble fordelt etter tre respondentgrupper: boligkjøpere av leiligheter på Bjørkelangen, boligkjøpere av leiligheter i Aurskog og boligkjøpere av rekkehus i Aurskog.

2.3 Forskningsetikk

Det må ivaretas etiske hensyn ved bruk av både kvalitative og kvantitative metoder. De Nasjonale Forskningsetiske Komiteene (2014) har avfattet generelle forskningsetiske retningslinjer der prinsipper om respekt, rettferdighet, integritet og gode konsekvenser skal følges for å ivareta disse hensynene. Som forsker skal man gå frem respektfullt ovenfor sine informanter, godta eventuelle uheldige konsekvenser, opptre med integritet og utforme og utføre forskningsprosjektet rettferdig (De Nasjonale Forskningsetiske Komiteene, 2014).

Med forbehold om ivaretagelse av etiske hensyn, har dette forskningsarbeidet tatt hensyn til informantenes krav om informert samtykke, krav til anonymisering og krav til å bli gjengitt korrekt. Eiendomsutviklere og eiendomsmeglere fra de semistrukturerte intervjuene er anonymisert til deres yrkesroller. Spørreundersøkelsen ble også utarbeidet på en slik måte at boligkjøperne svarte anonymisert, hvor de på forhånd ble informert om dette i invitasjonen til spørreundersøkelsen. Tall fra svarresultatene på spørreundersøkelsen kan ikke spores tilbake til hvilke privatpersoner som har svart. Under bearbeidelsen av svardata fra boligkjøperne ble det observert blankt svar, feil etter oppgavens formulering og misvisende svar fra enkelte boligkjøpere (se vedlegg F, G og H). Forskningsarbeidet har her tatt hensyn til korrekt gjengivelse av boligkjøperne og godtatt uheldige konsekvenser. Derfor har forskningsarbeidet

ved disse tilfellene, løst denne problematikken ved å påpeke at det foreligger feil i svardataene, samt opprettet et eget segment for blankt svar ved resultatene.

2.4 Boligpreferanser

Dette kapittelet tar for seg begrepet boligpreferanser der kapittelet vil gå i dybden av hvordan preferanser dannes utfra boligkjøpernes perspektiv. Dette har med hensikt for å få en faglig tyngde i forhold til problemstillingen i denne oppgaven.

Med hensyn til spørreundersøkelsen i denne oppgaven er det nødvendig å understreke at boligkvalitetene som måles her baserer seg på enten boligkjøpernes uttalte preferanser eller avslørte preferanser. Med uttalte preferanser menes det at svarene gis med grunnlag i *hva de sier at de vil gjøre*, mens avslørte preferanser indikerer et *faktisk valg de har tatt*. Av den grunn er det hensiktsmessig å gå nærmere inn på hvilken betydning en slik metodevinkling har å si for resultatene, samt hvilke fordeler/ulempes og usikkerhetsmomenter som foreligger ved en slik utmåling av boligkjøpernes preferanser.

2.5 Begrepet boligpreferanser

Boligpreferanser har i litteraturen ulik betydning, og derfor er det nødvendig å gi en økt forståelse av hva dette begrepet faktisk kjennetegner i denne oppgaven, samt hvilke retningslinjer dette begrepet setter for oppgaven.

2.6 Boligpreferanser og boligvalg

Jansen et al. (2011) gjør rede for at ordet boligpreferanser er forskjellig fra ordet boligvalg. Boligpreferanser er i en betydning av hvor attraktivt noe kan være, mens boligvalg tilsier at man faktisk har tatt stilling til en atferd og gjort seg opp en mening. I tillegg til at boligpreferanser fungerer som en guide til det endelige boligvalget, henviser disse ulike begrepene et forskjellig tidsaspekt om hvilken fase av kjøpsprosessen husholdningen befinner seg i.

Begrepet boligpreferanser blir benyttet når boligkjøperne ikke har tatt et faktisk valg (avslørte preferanser), men blitt «tvunget» til å ta et hypotetisk valg (uttalte preferanser). Dersom valget mellom A og B beregnes til en faktisk atferd gitt av boligkjøperne, kan ordet boligvalg være aktuelt å benytte. Spørreundersøkelsen i denne oppgaven er sendt ut til boligkjøpere som har kjøpt sin nye bolig i løpet av de siste 2 årene. Likevel kan valget som fattes av boligkjøperen i oppgaven betraktes som hypotetisk, der boligkvalitetenes attraktivitet blir sammenlignet opp mot hverandre, og ikke nødvendigvis foretatt en reell mening om disse boligkvalitetene. Samtidig vil et virkelig boligvalg som tas bli påvirket av betydningsfulle faktorer som reguleringer, markedsbetingelser, økonomi, tilgjengelighet og personlige aspekter (sosial tilhørighet og livsstil). Da disse er underliggende faktorer for et gjennomtenkt valg av boligkjøp, vil dette også være et vesentlig moment ved vurderingen for bruk av enten begrepet boligpreferanse eller boligvalg. Boligpreferanser forestiller en mer praktisk og teoretisk mulighet. Boligvalg kjennetegner et mer gjennomtenkt standpunkt. (Jansen et al., 2011)

Spørreundersøkelsen i denne oppgaven har ikke kun basert seg mot hvilke valg de nettopp har tatt for deres bolig, men er vinklet mot hvilke boligkvaliteter de generelt verdsetter ved en bolig. Sett utfra oppgavens vinkling og innhold er det konkludert for at begrepet boligpreferanser skal benyttes fremfor boligvalg.

2.7 Hva er boligpreferanser?

For å få en forståelse av begrepet boligpreferanser kan dette gjøres ved flere innfallsvinkler, samtidig som begrepets betydning avhenger av problemstilling og fagtradisjon. Begrepet blir først og fremst anvendt som viktig kunnskap om *boligforsyning og markeds behov* ved forskjellige typer boliger til forskjellige segmenter i markedet. Gjennom forskjellige bruker- og markedsundersøkelser der formålet er å erverve kunnskap om hva markedet etterspør, innhentes preferanser. Boligpreferanser kan betraktes som *ønsker og drømmer* med en tilknytning til hvor og hvordan man ønsker å bo, men uten forutsetning om at disse blir realisert. Et siste aspekt å nevne er at boligpreferanser kan også omfatte *praksis* med hensyn til bosetningsmønster, flyttemønster eller lignende. Preferansene kan være basert utfra forhold om livsstil og økonomi, samt kunnskap om boligmarked, realistiske alternativ og tidsaspekt. (Ruud, 2009)

2.8 Boligpreferanser: teoretisk tilnærming

Det endelige valget blir som regel styrt av ulike preferansegrunnlag med hensyn til husholdningen. Dette kan forklares ved at en familie bestående av et par med barn har andre preferanser enn en ung aleneboende mann eller dame. Eksempelet her viser til at livssituasjonen er med på å styre preferansene i en stor grad. Husholdningens preferanser kan samtidig bli ubevisst styrt av samfunnet- og miljøets regler og normer. Med hensyn til dette er det nyttig å ha en forståelse av hvorfor markedet befatter de avgjørelsene som de gjør. Samtidig er det også til fordel å ha en forståelse av når markedet er mest evaluerende til boligpreferanser.

For å utdype de underliggende elementene til boligpreferanser nærmere har Jansen et al. (2011) delt inn dette i tre hovedgrupper:

1. Livssyklus og livsløpsmodeller
(*Life-Cycle and life-course models*)
2. Den forventningsbaserte verdimodellen og teorien om planlagt atferd
(*The expectancy-value model and the theory of planned behavior*)
3. Beslutningstilnærmingen
(*Decision-making approach*) (min oversettelse, s. 3-9)

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

2.9 Livssyklus og livsløpsmodeller

Teorien om livssykluser og livsløpsmodeller klarlegger og forutsier enkeltpersoners mobilitet til boliger. Herunder fokuserer teorien på å beskrive flytteårsaker. Det oppstår forskjellige hendelser under et livsløp som kan være en avgjørende primærårsak til at en husholdning flytter. Disse hendelsene kan omformuleres til ulike karrierer i et menneskets liv. De ulike karrierene omhandler og uttrykkes i fire kategorier som henholdsvis er utdanning, arbeid,

familie og boligstigen. Disse er med på å styre de endelige boligvalgene da de både er motiver til å flytte samtidig som de er hendelser i et livsløp. (Jansen et al, 2011) (s. 3-4)

Boligpreferanser blir vanligvis et tema når hendelsen flytting blir aktuelt. Bakgrunnen for dette er i teorien at flytting innehar noe som kalles «search-time». Dette identifiseres som tiden mellom avgjørelsen om å etter hvert flytte og faktisk kjøp. I dette tidsrommet anskaffer boligkjøperen, eller rettere sagt boligsøkeren i dette tilfellet, seg kunnskap om boligtilbudet, samt evaluerer hvilke boligpreferanser som foreligger. Teorien om livssyklus og livsløpsmodellene fremhever to poenger. Det første poenget viser til at boligsøkeren eller husholdningen er under prosessen «search-time», det vil si før gjennomført boligtransaksjon, mest evaluerende til boligpreferanser. Det andre poenget presiserer at flytteårsaken er mulig en vesentlig forklaringsnøkkel til hvilke boligpreferanser som foreligger, og som er med på styre ønskene og drømmene.

2.10 Den forventningsbaserte verdimodellen og teorien om planlagt atferd

Den forventningsbaserte verdimodellen og teorien om planlagt atferd har med hensikt å kunne forklare motivet bak en bestemt atferd, og er en sosialpsykologisk modell. Boston University School of Public Health (2019) har utarbeidet en konkret modell som beskriver og illustrerer teorien om planlagt atferd. En atferd støtter seg på både motivasjon, altså en intensjon, og evne til kontrollert oppførsel. Denne teorien underbygger at atferd blir styrt av faktorer som holdninger, atferds intensjon, subjektive normer, sosiale normer, oppfattet makt (faktorer som kan frembringe eller hindre atferden) og atferdskontroll. En mer forenklet sammenfatning er å beskrive at atferd reguleres av tre elementer: antagelser om sannsynlige konsekvenser, antagelser om andres forventninger og subjektiv risiko- og nyttevurdering av utfallet. Uten å utdype noe mer utover dette har denne teorien blitt anvendt til å beregne både sannsynlig utfall for valg av et bestemt bosted, samt sannsynligheten til å fatte en beslutning om enten å flytte eller bli. Derimot er det ingen direkte link mellom denne teorien og teori om boligpreferanser, noe som gjør det unødvendig å fordype denne teorien nærmere. Likevel er det verdt å nevne at denne teorien erkjenner forestillingen om at ytre påvirkning og bakgrunn kan være en medvirkende faktor til foreliggende boligpreferanser.

2.11 Beslutningstilnærmingen

Teorien om markedets beslutningstilnærming utdyper prosessen ved å fatte en beslutning.

Jansen et al. (2011) deler denne prosessen inn i 7 faser:

1. *Identifisering* – anerkjennelse av problemet
2. *Formuleringen* – undersøke og klassifisere problemet. Her utarter en bedre forståelse av boligpreferansene, og oppbyggingen av boligpreferansene aktiviseres mest under denne fasen.
3. *Designere og undersøke* – innhente råd og informasjon om hvordan problemet kan håndteres best mulig.
4. *Valg* – det beste valget befattes, men nødvendigvis ikke det mest optimale valget utfra et økonomisk perspektiv. Med dette menes at valget er veloverveid fra et rasjonelt ståsted hvor tilgjengelig tid, kognitive begrensninger, ressurser og informasjon er lagt til grunn.
5. *Overveielse av engasjement* – evaluering av valget
6. *Virkning* – handling
7. *Tilbakemelding* – utfall av handlingen. Dersom utfallet resulterer i å være negativt ladet medfører dette at prosessen igangsettes på nytt.

Oppsummert dreier denne prosessen seg om å identifisere problemet som må løses. For å uttrykke dette i et eksempel har husholdningen avdekket at det foreligger et behov for å endre beliggenhet, anskaffe seg en annen type bolig eller anlegge ekstra goder til boligen. Gjennom de første fasene er forholdsvis problemet ukjent og dårlig strukturert, men gjennom de neste fasene vil problemet på sikt løse barrierene hvor blant annet boligpreferansene blir utformet. Et best mulig veloverveid valg er basert på husholdningens verdier, og derfor er husholdningen eller boligkjøperen den mest egnede kandidaten til å besvare spørsmål vedrørende boligpreferanser. Teorien her poengterer altså at det er boligkjøperen som er den mest evaluerende til denne tematikken. Boligkjøperen har vært igjennom de syv fasene etter å ha utført sitt boligvalg, og av den grunn har en boligkjøper ferdig utformet sine boligpreferanser. Derimot poengterer teorien at disse syv fasene er ikke absolutte, noe som indikerer at man kan gå frem og tilbake blant de syv fasene. Samtidig forklarer teorien at en boligkjøper også kan igangsette denne prosessen på nytt dersom boligkjøperen har endt opp med et ikke eksemplarisk utfall. (Jansen et al, 2011) (s. 6-9)

2.12 Oppsummering av den teoretiske tilnærmingen

Den teoretiske tilnærmingen understreker forklaringer og viser til en bedre forståelse av hvorfor markedet befatter de avgjørelsene som de gjør. En forenklet sammenfatning er å definere boligpreferanser med en sammenheng til aspekter som flytteårsak, overbevisning til en bestemt atferd og problemløsning. Flytteårsaken forklares utfra husholdningens livsløps, samt viser hvorfor en preferanse er betydeligere enn en annen. Overbevisning til en bestemt atferd viser til hvordan antagelser om forventninger og konsekvenser fra husholdningen selv, samt hvordan det ytre vil styre synet på viktigheten av de ulike boligpreferansene. Problemløsningen forklarer hvordan og når et valg skal tas, og den understreker at boligpreferansene ikke alltid er kjente og fastbestemte.

Disse separate teoriene har en innflytelse på hverandre og bærer flere likhetstrekk. Dette kan settes i sammenheng når det oppstår en endring i husholdningens livssituasjon som utdanning, arbeidssituasjon eller familieforøkelse. En slik endring medfører at husholdningen identifiserer de nye behovene og ønskene, som underveis i problemløsningsprosessen styres av egne forventninger og ytre påvirkninger. Prosessen leder frem til et endelig val.

Teorien fremhever at boligpreferanser står sterkest hos husholdningen grunnet deres verdier. Boligsøkerne er mest ettertraktet å evaluere da de i «search-time» har anskaffet seg best markedskunnskap, og utformet boligpreferanser i det aktuelle øyeblikksbildet av markedet. Likevel er boligkjøperne også aktuelle å evaluere da disse har vært igjennom denne prosessen og ferdig utformet deres boligpreferanser. I tillegg kan boligkjøperen ha igangsatt denne prosessen på nytt da de syv fasene ikke er absolutte, og det endelige valget ikke var eksemplarisk. Dette understreker også at boligkjøperne ikke nødvendigvis svarer kun utfra avslørte preferanser, men også utfra uttalte preferanser.

2.13 Uttalte preferanser og avslørte preferanser

Stated preference method (SP) og *reveald preference method (RP)* er begge en samling av ulike teknikker som ved hjelp av enten observasjoner eller utsagn av atferd kan kartlegge individuelle preferanser. Da RP støtter en absolutt tilnærming til virkeligheten har denne lenge vært en anerkjent metode. Derimot ble SP mer aktivt brukt først når ulike metoder som kunne brukes i markedsundersøkelser, eksempelvis Conjoint-metoden, ble utviklet etter 1970-tallet. (Kroes & Sheldon, 1988)

Med hensyn til oppgavens problemstilling og at boligkvaliteter skal måles gjennom spørreundersøkelse, får denne teorien en relevans da boligkvalitetene som skal måles vil bli noe tilnærmet lik SP-metoden. Herunder tas det i betraktning om at valgene som besvares av boligkjøperne i spørreundersøkelsen, er mer en uttalelse om hva de antar det reelle valget vil bestå av. Enkelte respondenter vil besvare utfra utsagn om ulike boligkvaliteter og ikke utfra deres faktiske kjøp. Dermed blir det relevant for oppgaven med å nevne disse metodene.

2.14 Kommentarer til teorien vedrørende boligpreferanser

Teorien refererer til boligsøkere eller boligkjøpere der husholdningen har vurdert boligkvaliteter til eget formål. Denne anvendte teorien kan inneha et noe snevert bilde av markedets boligpreferanser da det tas lite hensyn til at det kan foreligge andre former for boligsøkere i markedet, som eksempelvis investorer. Det kan nevnes at investorer også har utviklet et preferansemønster i søket etter bolig. Investoren har derimot et annet tankesett enn boligsøkeren/boligkjøperen som anskaffer seg bolig med formål om å bo selv. Med hensyn til problemstillingen i denne oppgaven er det ikke nødvendig å gå nærmere inn på boligpreferanser vedrørende investorer og lignende.

3. Markedsanalyse

3.1 Hva er markedsanalyse?

Det finnes ulike definisjoner på markedsanalyse. Brett og Schmitz (2009) definerer markedsanalyse for eiendomsmarkedet som «en identifikasjon og studie av etterspørsel og tilbud» (s. 4, min oversettelse). Markedsanalyser kan gjennomføres for omtrent alle typer tjenester og varer, inkludert fast eiendom, men det er viktig å ikke blande de ulike typer markedsanalyser. Ved å undersøke et marked vil analysen «bety forskjellig ting i forskjellige omstendigheter for forskjellige interessenter» som Reed & Sims (2015) påpeker (s.223, min oversettelse). I økonomiske sammenhenger er begrepet markedsanalyse benyttet i et stort omfang, men når det gjelder eiendom har markedsanalysen en mer spesifikk betydning (Reed & Sims, 2015). Konkurrentene som tilhører tilbudssiden for eiendomsmarkedet inkluderer både eksisterende eiendom og de eiendommene som er på ulike stadier i utviklingsprosessen. Etterspørselssiden omfatter leietakere eller kjøpere av eiendom hvorav disse beskrives som sluttbrukere (Brett & Schmitz, 2009).

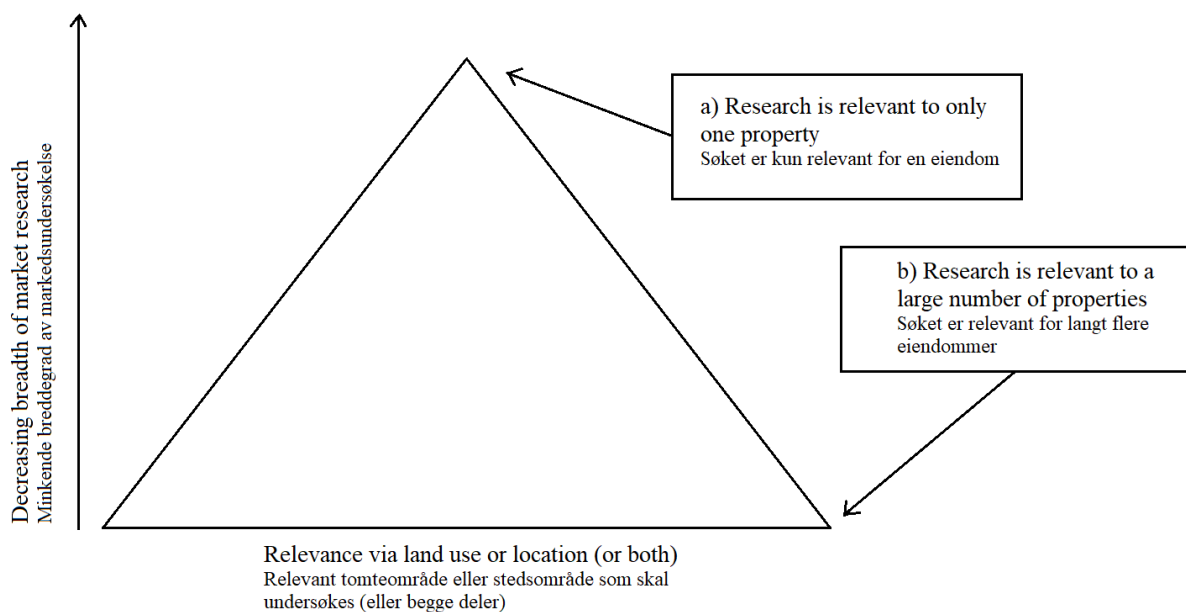
Ved en identifisering av eiendom og sluttbrukere ser man på hva som kjennetegner disse. Eiendommen kan appellere til en mer begrenset nisje. Eksempelvis vil en seniorbolig være attraktivt for de eldre. Beliggenheten til eiendommen har en stor innflytelse på markedet. Vi kan se at familier med unge barn tiltrekkes et nabolag med en attraktiv skole. Når en husholdning uten barn eller foreldre med voksne unger skal bestemme seg for å leie eller kjøpe eiendom har kvaliteten på skolen liten innvirkning. (Brett & Schmitz, 2009)

I de tradisjonelle markeder blir det som oftest tilbudt homogene varer, kort holdbarhet, samt enkel og fri flytting av varer. Eiendomsmarkedet avviker fra dette da fast eiendom har egne egenskaper. Dette er årsaken til at markedsanalysene for fast eiendom baserer seg på bruken av egne modeller som tilpasser seg egenskapene og forutsetningene til eiendomsmarkedet. De eksepsjonelle egenskapene i eiendomsmarkedet kan utfra amerikanske Appraisal Institute (2001) listes opp slik;

- Enhver eiendom er unik når det gjelder beliggenhet og sammensetting

- Fast eiendom er fysisk immobil
- Fast eiendom er permanent/svært holdbar
- Tilgangen på fast eiendom er begrenset
- Fast eiendom er hensiktsmessig for mennesker

Markedsanalyse for eiendomsmarkedet kan deles inn i ulike typer analyser utfra hva som er formålet med analysen. Reed & Sims (2019) skiller mellom to typer analyser. Den ene dreier seg om en mer generell analyse på eiendomsmarkedet hvor markedsanalysen vil gjerne gjelde for flere eiendommer i det samme markedsområdet. Den andre type markedsanalyse vil ta for seg et mer spesifikk perspektiv på eiendomsmarkedet i henhold til en gitt eiendom som konkurrerer. Det som altså skiller seg fra den førstnevnte markedsanalysen er at analysen her begrenser seg til en individuell eiendom, hvor beslutningene til eiendomsutviklerne vil være basert på undersøkelser som er relevant for deres eiendomsprosjekt. (Reed & Sims, 2015)



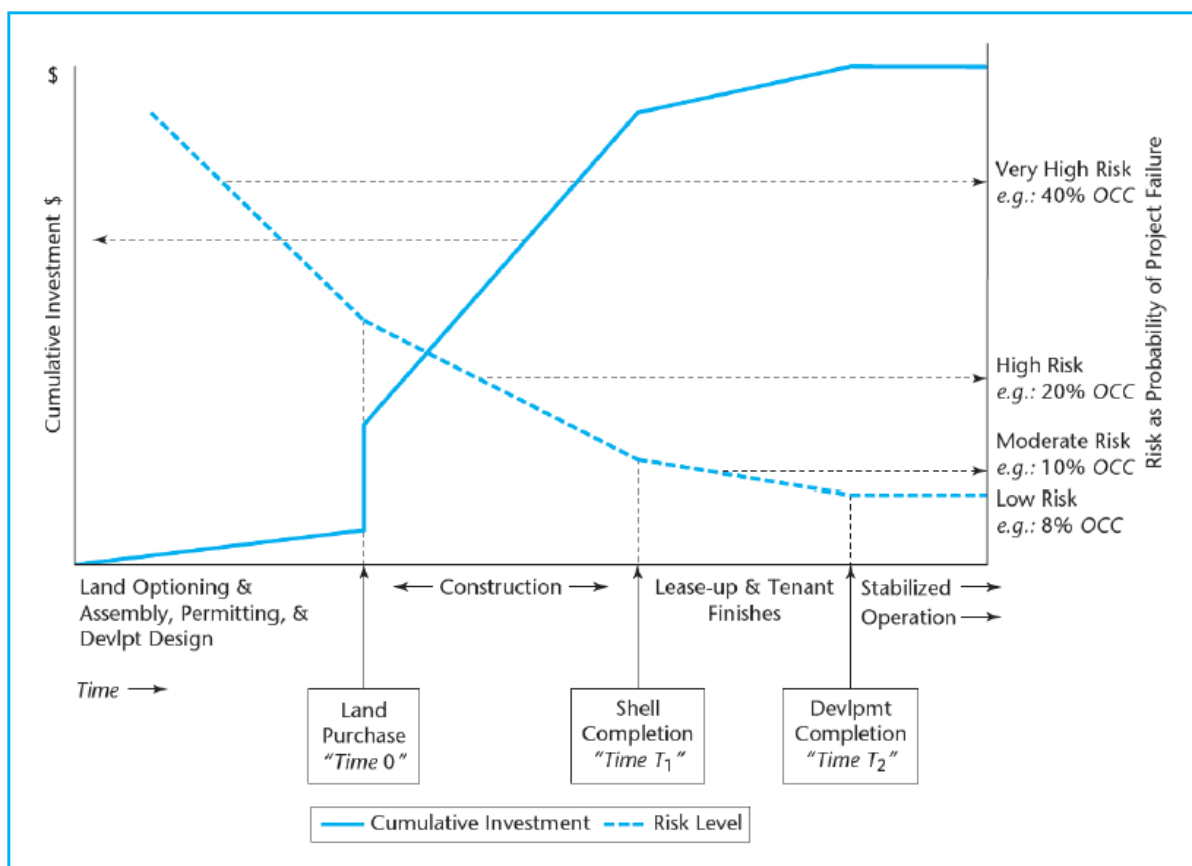
Figur 2: Figur som viser at markedsanalyse vinkler seg fra generell analyse til spesifikk analyse (Reed & Sims, 2015, s. 224).

Geltner, et. al (2014) omtaler dette som enten «et spesifikk mikronivå av beslutninger» eller «fokuserer på et større og et mer generelt karakteristikk av eiendomsmarkedet» (s. 102, min oversettelse). En stedsanalyse eller mulighetsanalyse tar utgangspunkt i mulighetene som finnes for en bestemt tomt. En analyse av et eiendomsmarkedssegment eller strategisk analyse

har ikke noen spesiell eiendom som utgangspunkt (Geltner et al., 2014). Hvilken type markedsanalyse som blir relevant for prosjektet avhenger av hvilke spørsmål man ønsker å besvare, samt hvorfor man ønsker å gjennomføre en analyse.

3.2 Hvorfor foreta en markedsanalyse?

Gjennom ulike lærebøker der det dreier seg om kjøp og salg, enten det gjelder fast eiendom eller andre varer, finner man flere grunner til viktigheten av å foreta en markedsanalyse. Blant annet poengterer Brett & Schmitz (2009) at en markedsanalyse vil «minimere risiko og maksimere mulighetene for utviklere, investorer, långivere og deltakere i offentlig sektor» (s. 3, min oversettelse). Gjennom en eiendomsutviklingsprosess vil det være størst risiko i oppstarten av prosjektet, kalt tidligfasen. Grunnen til dette er fordi tidligfasen legger strategi og hovedgrunnlaget for utvikling av eiendommen. Undersøkelser som blir utført, avgjørelser som blir tatt og avtaler som inngås i tidligfasen er underliggende faktorer som bestemmer om det blir et suksessfullt prosjekt eller ikke. I tillegg til størst risiko i denne fasen er det også liten kapitalinnsats, men et stort verdiskapingspotensial (Leikvam & Olsson, 2014). Et konsept Geltner et al. (2014) går inn på er «highest and best use» som en motivasjon for eiendomsutvikleren. Når analytikerer ser på et stykke land man har til disposisjon bør dette brukes på en slik måte som vil være mest produktiv for eiendommen. Gjennom de ulike fasene i eiendomsutviklingsprosjektet illustrerer Geltner et al. et enkelt bilde over investeringsnivået og risikonivået, hvor påvirkningsmulighetene har et lignende forløp som risikonivået.



Figur 3: Kurve som illustrerer investeringsnivået og risikonivået ved eiendomsutvikling (Geltner et al., 2014, s. 734).

Kurven viser som tidligere nevnt at risikonivået er størst i starten av prosjektet. Når eiendomsutviklere velger å foreta markedsanalyser i tidligfasen vil dette drive hvilken retning prosjektet skal gå, og som vi ser på kurven vil risikonivået bli en del mindre mot slutten av eiendomsutviklingen. I tillegg viser kurven at investeringsnivået er lav i starten og bygger seg opp gjennom prosjektet.

Reed & Sims (2015) erkjenner at «der bestemmelsene for best bruk av en parsell av land skal være det ultimale målet for en suksessfull eiendomsutvikler, gir markedsanalyser et godt grunnlag for å avgjøre hva det faktisk er» (s. 225, min oversettelse). Eiendommens egenskaper, etterspørsel i markedet og målsettinger er temaer som må granskes for den enkelte aktør i et prosjekt, for å avgjøre hva den beste bruken vil være i et prosjekt. Disse har en innvirkning på om målet med markedsanalysen er ren profitt eller helt andre hensyn.

Hvorfor det lønner seg med markedsanalyser er ulike begrunnelser fint forklart av Brett & Schmitz (2009):

Input til tidligfasen av prosjektet:

Når eiendomsutviklere vil enten gå videre med planlegging av en eiendom de råder over eller innløse en opsjon de har på kjøp av eiendom vil en markedsanalyse være til god hjelp. Markedsanalysen vil vanligvis være en enkel rapport som forklarer eiendommens fordeler og ulemper, hvilke formål som er gunstig for eiendommen og hva man kan forvente av leie- og salgspriser i markedet.

Innspill til prosjektets økonomiske gjennomførbarhet

Markedsanalysen vil belyse de økonomiske og finansielle aspektene ved prosjektet. Når det gjelder prosjektets fremtidige kontantstrømmer og avkastning vil markedets egenskaper være en grunnleggende faktor for prognosen av disse. Markedsforholdene kan endre seg. En markedsanalyse kan gi utviklere innspill til hvordan man kan forutse endringene og hvordan håndtere dem, noe som er svært betydningsfullt ved risikovurderingen av prosjektet.

Demonstrere mulighetene for et nytt produkt eller et uprøvd sted

Et område kan endre seg, noe som medfører at eiendommen kanskje ikke tilfredsstiller hva som er etterspørselen for det nyutviklede området. Eiendomsutvikleren kan for eksempel danne et marked for en ny produkttype eller forsøke et produkt på et sted hvor det ikke er noe tilsvarende fra før. Profittmulighetene for mange utviklere kan være å tilby noe nytt som følger etterspørselens utvikling. Lavenergibolig er et eksempel på hva som kan imøtekomme det at vi er blitt mer miljøbevisste.

Tiltrekke seg investorer, lånefinansiering eller offentlige tilskudd

En grundig markedsanalyse kan synliggjøre utviklerens visjoner om et vellykket prosjekt. Når det gjelder investorer, lånefinansiering eller offentlige tilskudd som er interessert i å skyte inn

midler til prosjektet, er det nødvendig med en slik markedsanalyse for at prosjektet blir finansiert.

Utvikle et bedre og mer salgbart produkt

Markedsanalyser identifiserer som nevnt tidligere markedets karakteristikk og etterspørselssammensetninger. Dette bidrar til at man kan utvikle det beste mulige produktet.

Skaffe tillit og støtte til gjennomføring av prosjektet

I de fleste tilfeller trenger utviklingsprosjekter godkjenning fra gjeldende planleggingsmyndighet for at prosjektet kan gjennomføres. Markedsanalyse vil her være aktuelt ved nødvendigheten av godkjenning for et vellykket prosjekt. Ved å skape tillit til nærmiljøet som for eksempel naboer og interesseorganisasjoner der disse kan ha sterke meninger om design, fortetting og trafikk, vil dette bidra til mindre motstand i godkjenningsprosessen. Mulighetene for godkjenning er høyere der kommunens planutvalg er positive til det som presenteres.

Gi innspill til offentlig planlegging og bosteders utviklingspolitikk

Ved å se på trender i markedet vil markedsanalyser også være nyttig for det offentlige i deres vurdering av hvordan de vil at bosettingen skal foregå i fremtiden.

3.3 Hvordan gjennomføre markedsanalyser?

Som nevnt tidligere finner vi ulike typer av markedsanalyser som blir benyttet etter prosjektets formål med analysen. Dette indikerer at markedsanalyser kan gjennomføres på forskjellige måter. Markedsanalysene har derimot til felles å besvare konkrete spørsmål, enten på makro- og/ eller mikronivå, og analysene vil studere tilbudssiden og etterspørselssiden i markedet (Brett & Schmitz, 2009; Geltner et. al, 2014; Reed & Sims, 2015).

For å få et generelt bilde på hvordan man kan gjennomføre en markedsanalyse kan Brett & Schmitz (2009) gjennom enkelte punkter forklare dette slik:

Beskrive det regionale eller metropoliske

De økonomiske aspektene for et utviklingsprosjekt må ikke være urimelig for det regionale området. Derfor er det nødvendig at markedsanalysen må beskrive dette området hvor anbefalinger og konklusjoner analysen viser til er innenfor disse regionale rammene. Samtidig er det viktig å avklare det metropoliske området for eiendommen. Det såkalte «metropolitan areas» er avgrenset til bysentrum omringet av dets forsteder hvor det sosiale, kulturelle og økonomiske preger dette området (Geltner et. al, 2014, s. 4, min oversettelse). Demografi og avstander til flyplass, bykjernen og tilsvarende er noen momenter som omfatter det metropoliske området. Sysselsettingens trender bør også ta del i dette studiet fordi det har en innvirkning på etterspørsel av eiendom generelt.

Definere markedsområdet

Her ser markedsanalysen nærmere på tilbudssiden og etterspørselssiden. Spørsmål markedsanalysen går inn på er blant annet hvilke begrensninger har eiendomsmarkedet. I tillegg til datatilgjengelighet og informasjon er det en fordel å besøke stedet der eiendomsutviklingsprosjektet ønskes for en helhetlig vurdering.

Faktorer som kan påvirke markedsområdet

Faktorer som bør tas til betraktning når det gjelder studiet av markedsområdet kan listes opp slik:

- *Naturlige egenskaper:* I noen tilfeller kan egenskaper som fjell, elver og innsjø påvirke negativt for eiendommen. For eksempel kan det være få broer over elver og sjø eller dårlige veier rundt fjell som gjør det vanskelig med fremkommelighet til og fra eiendommen.
- *Bygge barrierer:* Dersom området ligger tett på jernbane, hovedvei, flyplass, industri områder og lignende kan disse faktorene gi noen begrensninger. Mulighetene for transport fra eiendommen til et nærliggende nabolag kan være redusert.

- *Trafikkforstyrrelser:* Støy fra en konstant trafikkert vei har som oftest et dårlig inntrykk for kjøpere og leietakere.
- *Populasjonstetthet:* Man må se på hvor mange innbyggere det er og hvor mange mennesker som ferdes i området. Dette vil gi et bilde på hvor stort markedet vil være. Områder som har høy befolkningstetthet vil markedsområdet grense rundet de mest nærliggende områdene. Usentrale strøk vil grense rundt et større geografisk markedsområde.
- *Politiske begrensninger mellom byer og forsteder eller mellom ulike skole distrikter:* Et trygt nabolag med gode skoler vil være kjernen til at folk tiltrekkes mot et slikt nabolag. Dersom det hadde vært et utrygt nabolag med dårlige skoler er det et fåtall som tiltrekkes hit. Skatter og avgifter er også noe som kan ha innvirkning på populariteten til et område. Eksempelvis bo utenfor eller innenfor et område med bompenger.
- *Nabolag og identiteter ved område:* Ved et eiendomsprosjekt spiller husholdningenes utdanning, alder, inntekt og sammensetning en rolle for markedsområde.
- *Prosjektets størrelse og innhold:* Kjøpere fra et større område tiltrekkes mot store prosjekter enn små prosjekter.

3.4 Kundeanalyse

Kundeanalyse bør foretas som en del av markedsanalysen da dette vil hjelpe eiendomsutvikleren til å treffe riktig målgruppe. Det forekommer stadig at eiendomsutvikleren bestiller kundeanalyser eller spørreundersøkelser som er foretatt av firmaer med dette som spesialfelt. Under en kundeanalyse betegnes en kjøpers karakteristika som utviklingsprosjektet videre kan ha forhold til, samt kategorisere potensielle grupper. En kjøpers karakteristika analyseres blant annet utfra variabler som alder, livssituasjon, familiesituasjon, betalingsevne og aktivitetsnivå. Informasjonen innhentes som regel fra offentlig statistikk. Det er viktig for utviklingsprosjektet at kundeanalysen i stor grad tar hensyn til de lokale. Etter kundene er kategorisert i ulike segmenter vurderes utviklingskonseptet opp mot disse. Det må evalueres om eiendomsutvikleren har mulighet til å tilby et produkt den valgte målgruppen ønsker, samt at dette er innenfor en prisramme som generer en økonomisk gevinst. Det er vesentlig at kundeanalysen henviser kjøperens

betalingsevne, ofte omtalt som kjøpsevne, slik at det blir vurdert om det foreligger mulighet om overskudd for prosjektet eller firmaet. Prisen er en utfordring som kan styre graden av prosjektets vellykkethet. Beregninger for pris kan gjøres ved ulike metoder. En metode er å ta utgangspunkt i kundens betalingsevne, for deretter finne ut hvor mye potensielle kjøpere har disponibelt for boligkjøp. En annen metode er å beregne kostnadene for å produsere en bolig med forbehold om de karakteristika kundeanalysen har avdekket. Det er en direkte sammenheng mellom pris og antall potensielle kjøpere av bolig, noe teorien om tilbud og etterspørsel avdekker for. (Leikvam og Olsson, 2014).

4. Andre faktorer som påvirker boligmarkedet

Som nevnt under teorien om boligpreferanser påvirkes preferansene til boligkjøpere av flere ulike forhold. Dette indikerer at kvaliteten på markedsanalysen betinges av at de som utfører denne analysen, er kjent med nasjonale demografiske trender som påvirker boligmarkedet. Brett & Schmitz (2009) gjennomgår en rekke sentrale trender som markedsanalytikere bør ha gjort seg kjent med. Med henhold til problemstillingen vil dette kapittelet ta for seg de mest vesentlige faktorene for denne oppgaven.

4.1 Alder

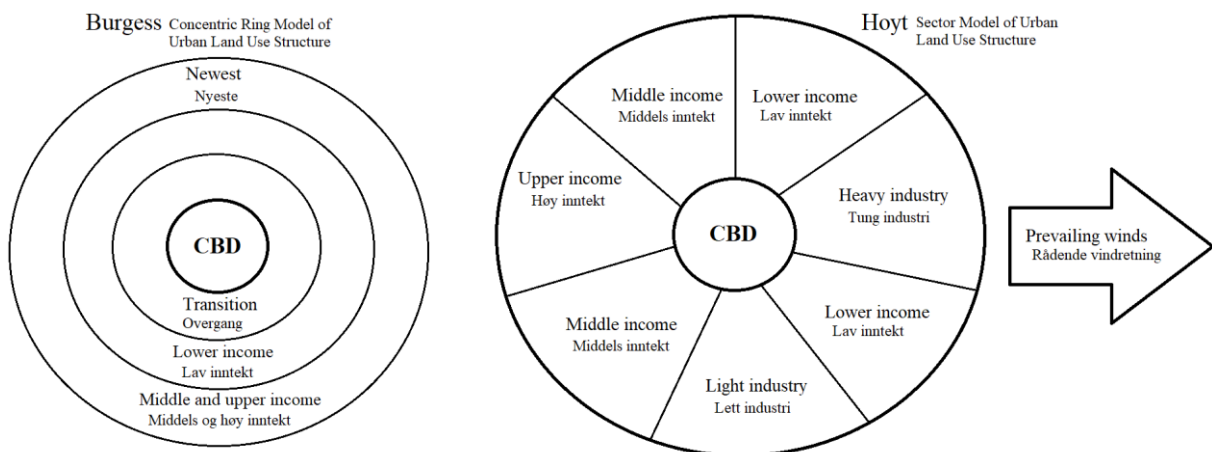
Trender og behov blir sett i sammenheng med ulike alderssegmenter. Derfor blir det naturlig å dele *målgruppene* inn i henholdsvis de unge, barnefamiliene, de voksne og pensjonistene. Boligkvaliteter som eksempelvis ekstra lagringsplass eller bod for fritidsutstyr, garasje plass, hage for lek og sosiale anledninger, vil alle disse være høyst aktuelt for barnefamilier. For unge og voksne uten barn, samt pensjonister og enslige, vil plassbehovet være mindre og boligkvalitetene muligens være av en annen art. Trender blant yngre fremstiller Brett & Schmitz (2009) til å være annerledes enn sin foreldregenerasjon. De yngre kjøperne har en tendens til velge boliger med nærhet til restauranter og underholdningsalternativer, samt kort reisevei til jobb. I tillegg velger de ofte bolig med enklere vedlikehold eller hvor dette er satt bort til andre. Dette er også trender som forekommer hos de eldre. (Brett & Schmitz, 2009)

4.2 Størrelse på husholdningen

Brett & Schmitz (2009) viser til at økt etterspørsel ikke nødvendigvis har befolkningsøkning som underliggende årsak. En trend som gjerne vises jo nærmere sentrum man kommer, er at husholdningenes størrelse blir mindre. I tillegg til at flere unge par bosetter seg i sentrum, er det også flere som er alene. Dermed blir det flere små husholdninger som trenger egen bolig. Husholdningenes størrelse påvirkes om de får barn, eller venter med dette for å prioritere karriere fremfor familieliv. (Brett & Schmitz, 2009)

4.3 Byutvikling og pendlemønstre

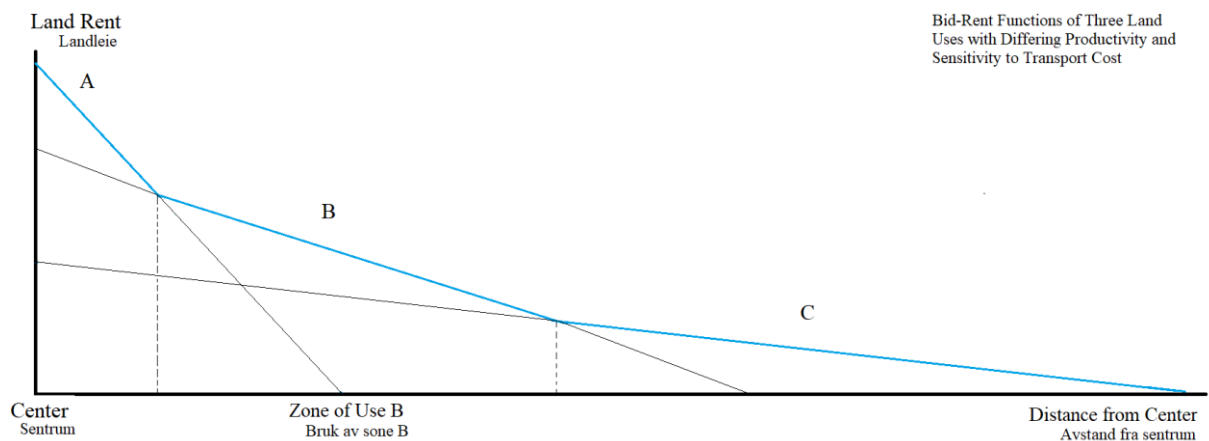
Valg av bolig vil bli påvirket av byer som vokser, samt økende tetthet av innbyggere. The Concentric Ring Model av Burgess referert i Geltner et al. (2014), som viser en slik byutvikling. CBD er sentrum, og modellen forklarer byutviklingen som ringer seg utenpå hverandre fra sentrum. Ringene kan refereres som seksjoner der disse består av ulike former for eiendom og bosetting. Geltner et al (2014) referer videre til at i 1939 kom en bedre modell av Hoyt, hvor denne modellen for byutvikling tar utgangspunkt i The Concentric Ring Model. Modellen viser riktignok hvordan byer vokser, men den gir også en god illustrasjon på hvordan nabolag generelt kan fordele seg geografisk utover fra CBD i sektorer.



Figur 4: Figuren viser både The Concentric Ring Model av Burgess og The Sector Model av Hoyt (Geltner, et. al., 2014, s. 85 og 87). Egen fremstilling.

Modellen av Hoyt beskriver Geltner et al. (2014) med at de med høy inntekt har råd til å bosette seg i nabolag med spredt bebyggelse, men ofte bosetter seg ikke langt fra sentrum. I kombinasjon med et godt nabolag vil de bosette seg med en akseptabel avstand til CBD. Nabolag med middels inntekt ringer seg rundt høy-inntektsnabolagene, og disse befinner seg som regel nærme den lette industrien. De med lavest inntekt vil bosette seg der tomtene er rimeligst, noe som ringer seg med en lenger avstand fra CBD. Som regel vil denne sektoren være preget med nærhet til tungindustri. Sektorene har en tendens til å vokse seg utover fra CBD, og den eksisterende bruken av areal fortsetter bare videre utover. Videre illustrerer modellen til Hoyt at de med høyest inntekt, befant seg i nabolag liggende i motsatt retning av den utbredte vinden pekende utover tung industri. (Geltner et al., 2014)

Et poeng som nå belyses er at avstanden frem og tilbake fra arbeidsstedet vil påvirke valg av bolig for de fleste. Det er en kostnad å transportere seg til arbeidsplassen i form av både *penger* og *tid*. Samtidig vil prisen på boligen øke jo nærmere sentrum med flest arbeidsplasser den ligger. Geltner, et. al. (2014) forklarer årsaken til høyere transportkostnader med denne figuren:



Figur 5: Figuren viser årsaken til transportkostnader (Geltner, et. al., 2014, s. 84). Egen fremstilling.

Bid-rent er et hjelpemiddel som benyttes til forståelse av hvordan landområder blir brukt til produktive aktiviteter, og hvordan land kan bli allokert mellom brukere (McCann, 2013). I byer ser man at høyere bygninger er mer tettpakket nærmere sentrum, CBD, grunnet tettere og mer intensiv bruk av land. Dette medfører at transportkostnadene blir betydelig lave fordi det

er kort avstand mellom bygningene. Geltner, et al. (2014) forklarer utfra Bid-rent modellen at en økt aktivitet av land i A, vil påvirke andre landområder nærmere sentrum.

«Transportkostnadene per mil per flate er proporsjonal med tettheten» (s. 85). Landleie er proporsjonal med tettheten. Som figuren viser er kurven brattere i A hvor det er høyere og tettere bruk av land, noe som gir en mer produktivitet i sentrum. Sentrale steder er både geografisk og geometrisk knappere enn ikke-sentrale steder (Geltner, et al., 2014).

Teorien om den monosentriske byen er en modell som gir god beskrivelse på dette. Slik som de tidligere modellene ligger CBD (Central Business District) i sentrum av modellen til den monosentriske byen. Arealene i byen av denne modellen brukes kun til boligformål.

Arbeidsplassene er forholdsvis i CBD. Innbyggerne må pendle til CBD for blant annet produsere varer og tjenester, som vil betjene innbyggerne med lønn til sine bo- og levekostnader, samt dekke pendlerkostnadene. Dermed blir transportkostnadene en funksjon av avstanden boligen ligger fra CBD.

Videre utledes modellen til teori om byen Circlopolis. Denne teorien illustrerer sammenhengen mellom pris for eiendom og nærheten til sentrum hvor arbeidsplassene befinner seg.

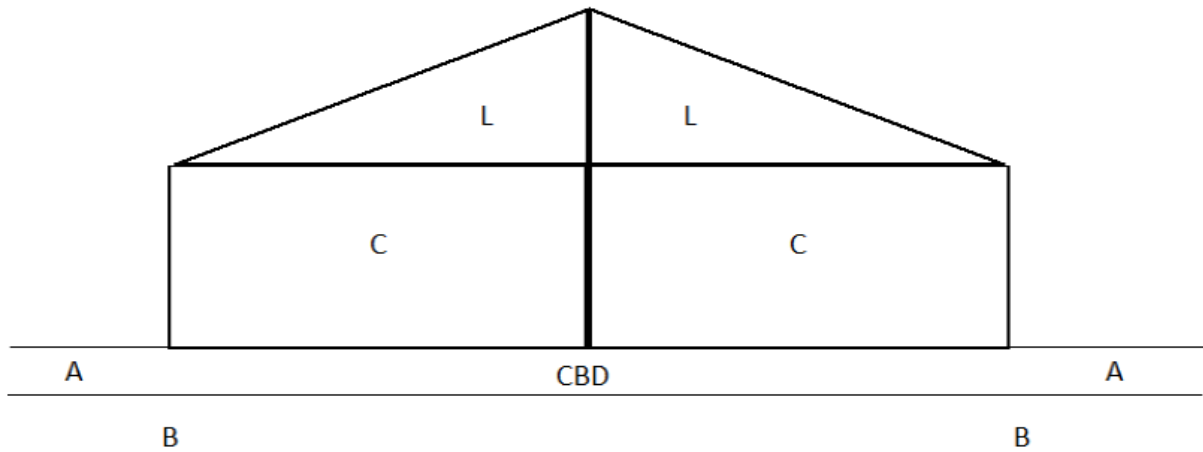
A = Jordleie

C = Byggekostnader

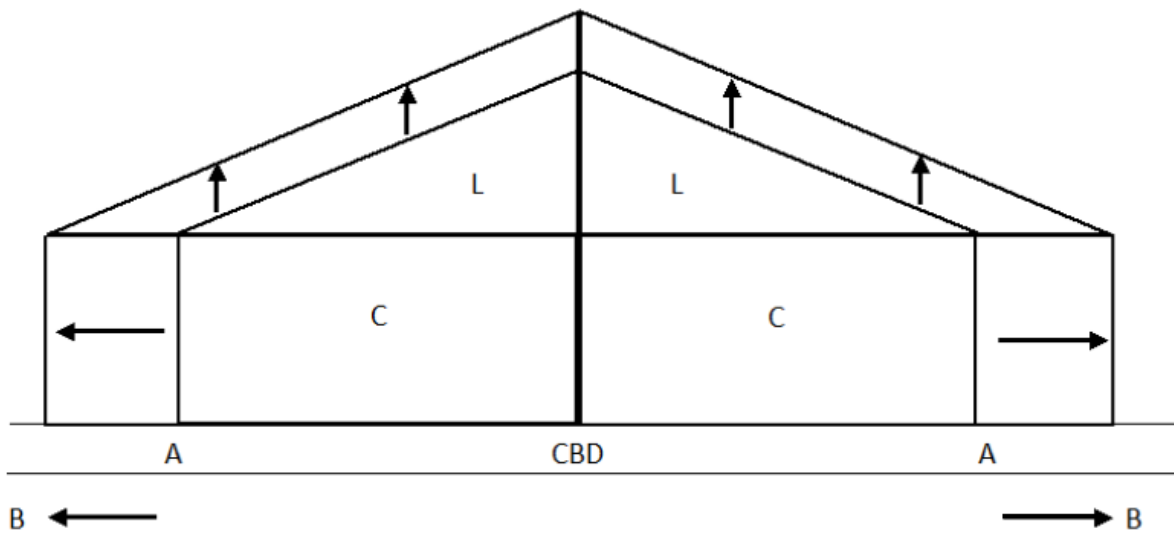
L = Prisfunksjon av beliggenhet

CBD = Circlopolis Central Business District

B = Circlopolis bygrense



Figur 6: Den monosentriske byen Circlopolis (Geltner et al., 2014, s. 69)



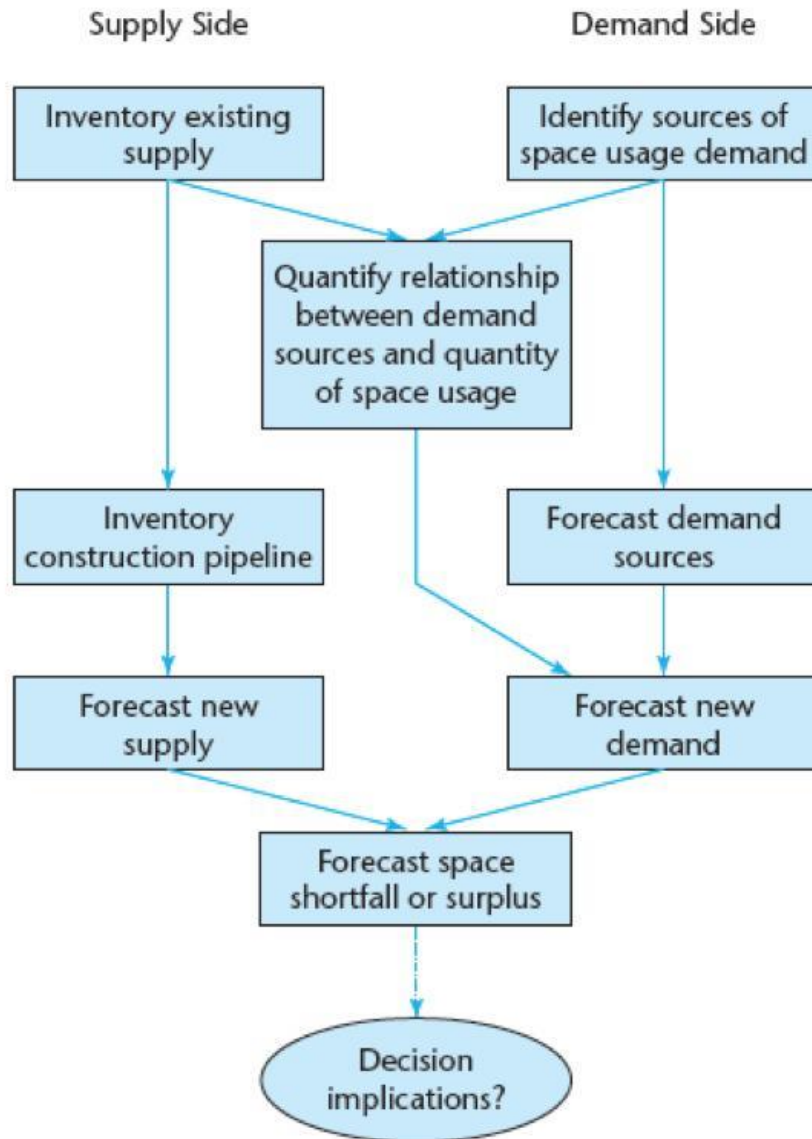
Figur 7: Priskonsekvenser ved befolkningsøkning ved den monosentriske byen Circlopolis (Geltner et al., 2014, s. 70)

Den siste figuren illustrerer priskonsekvensene av befolkningsøkning. Byen vokser, noe som resulterer i at det **erobres** nytt land (punkt B flyttes utover fra punkt A). Desto mer sentralt eiendommen ligger, altså nærmere CBD, blir prisene høyere. På en annen side blir det kortest reisevei til arbeidsplassen i CBD for de sentrale eiendommene. En avveining av akseptabel avstand til arbeidsplassen kontra prisen på bolig vil da bli foretatt av byens innbyggere. Denne modellen kan også benyttes ved flere ulike metoder som forklarer hvordan pris påvirkes av beliggenhet. Altså kan man blant annet trekke utfra denne modellen, at eiendommer som ligger i lenger avstand fra arbeidsplassen resulterer i større transportkostnader.

Transportkostnader defineres som tidligere nevnt ved denne teorien i form av både *tid* og *penge*. Dette illustrer at en eiendoms beliggenhet som medfører høyere transportkostnader for boligkjøperne vil påvirke til en lavere boligpris på eiendommen, mens en eiendoms beliggenhet som medfører lavere transportkostnader vil påvirke til en høyere boligpris.

4.4 Tilbud og etterspørsel

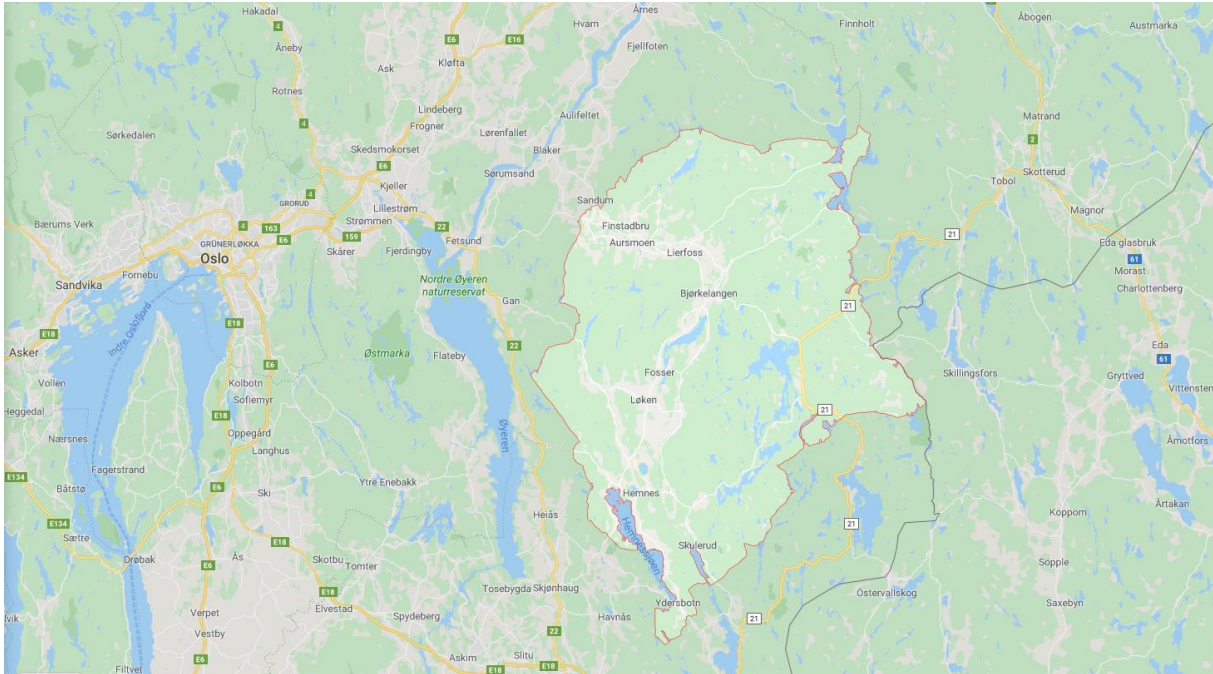
I teorien påvirker tilbud- og etterspørselssidene hverandre, og har en sammenheng med hverandre i et eiendomsmarked. Geltner et al. (2014) illustrerer hvordan disse to faktorene påvirker hverandre som figuren nedenfor viser:



Figur 8: Illustrer hvordan tilbudssiden og etterspørselssiden i et eiendomsmarked påvirker og har en sammenheng med hverandre (Geltner, et al., 2014, s. 112).

5. Område- og prosjektbeskrivelse

5.1 Aurskog-Høland kommune



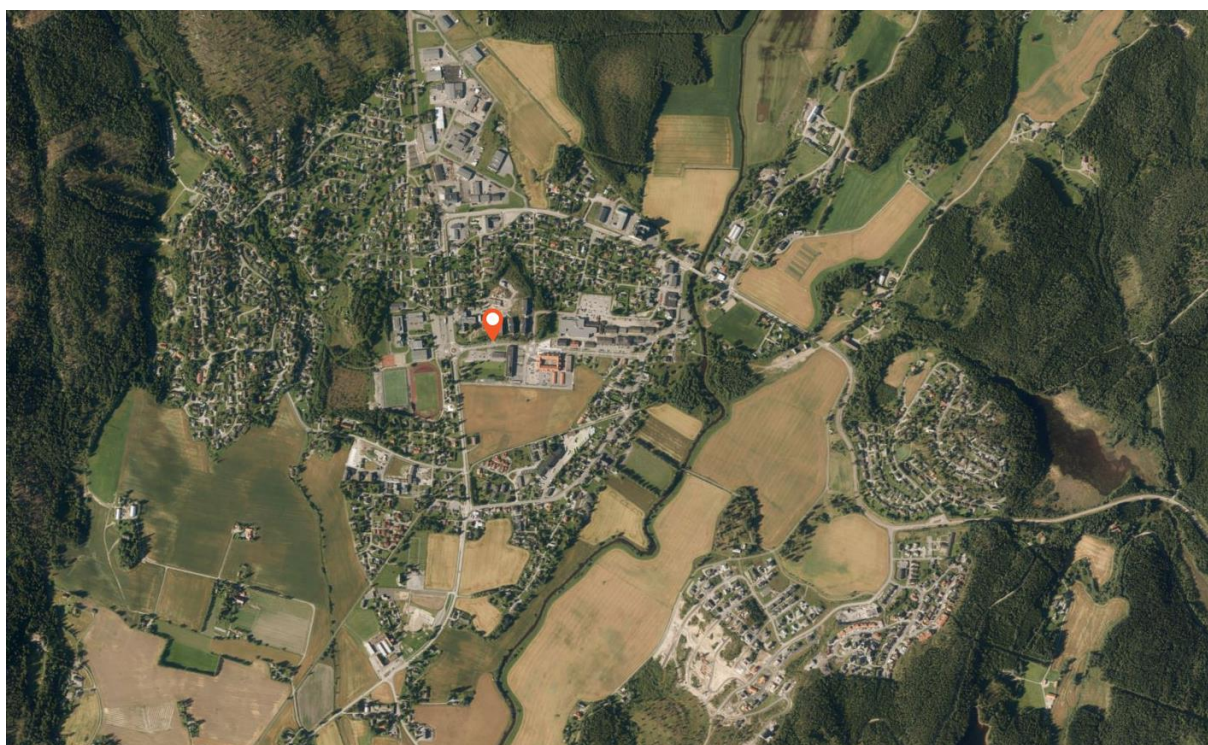
Figur 9: Figuren viser et utsnitt av kart over Aurskog-Høland kommune med dets nærliggende områder, hentet fra Google Maps. (Google Maps, 2019)

Aurskog-Høland kommune er en landbrukskommune som ligger øst i Akershus fylke. Som den største landbrukskommunen i fylket rammer den over 100 000 dekar dyrka mark og ca. 760 000 dekar skog. I forhold til sysselsetting og verdiskapning, er landbruksnæringen betydningsfullt for Aurskog-Høland. Fra kartet som figuren ovenfor viser, er kommunen i kort avstand til blant annet Sørumsand, Fetsund, Lillestrøm og Oslo. Utover det er det heller ikke stor avstand til Gardermoen, og kommunen er nærliggende med Sveriges tettsteder Charlottenberg og Årjäng. Tettsteder som befinner seg innenfor Aurskog-Hølands grenser er Hemnes, Momoen, Løken, Fosser, Bjørkelangen, Setskog, Lierfoss og Aurskog. Rådhuset i kommunen ligger på Bjørkelangen og det er dette tettstedet som er kommunesenteret. Oppdaterte tall fra 2019 viser at kommunen har antall innbyggere på 16 621. Kommunen dekker over et landareal på 894,66 km² og 66,97 km² i ferskvannsareal. (Aurskog-Høland kommune, 2019)

Aurskog-Høland kommune er i sterk vekst ved at det satses stort på å utvikle og ta vare på næringslivet. Kommunen har bygget nytt helsehus for hele befolkningen, en svømmehall og ny 1-10 skole på Bjørkelangen. Det er et godt idrettsmiljø, samt mange frivillige organisasjoner innenfor kommunen. Aurskog-Høland har tilrettelagt for gode oppvekstsvilkår for barn og unge. Det er muligheter for et rikt friluftsliv da kommunen rår over store skogs- og naturområder med tilhørende sjøer og vassdrag. (Aurskog-Høland kommune, 2019)

Basert på tall fra Statistisk sentralbyrå (2019) er det siden 2011 bygget 320 eneboliger, 119 tomannsboliger, 418 boligblokker og 207 rekkehus, kjedehus og andre småhus i Aurskog-Høland kommune. (Statistisk sentralbyrå [SSB], 2019)

5.2 Områdebeskrivelse Bjørkelangen



Figur 10: Figuren viser et utsnitt av kart over Bjørkelangen. (Norgeskart, 2019)

Kommunesenteret Bjørkelangen er som sagt et tettsted i Aurskog-Høland kommune. Per 1. januar 2019 har tettstedet 3 732 innbyggere (Wikipedia, 2019). Historisk har Bjørkelangen vært en liten stasjonsbygd med endestasjon på Urskog-Hølandsbanen i 1896. Gjennom Bjørkelangen krysser Lierelva. Denne elven er en del av Haldenvassdraget og var viktig for tømmerfløtingen. Før i tiden var også denne elven rik av bestanden edelkreps. Eidsverket som ligger på østsiden av Lierelva, var etablert som jernverk i 1761-1765. Hittil har Eidsverket på Bjørkelangen drevet med glassverk (Wikipedia, 2019). Tettstedet omfatter i tillegg plastvare-, trevare og verkstedindustri; korntørke og kornsilo. Bjørkelangen kommer av trenavnet 'bjørk' og *-langen*, som kjennetegnes med langstrakte innsjøer (Store Norske Leksikon).

I forbindelse med kommunesammenslåingen i 1966, ble Bjørkelangen utpekt som kommunesenter. Rådhuset ble dermed etablert på Bjørkelangen, og videre etter kom Kjelle videregående skole og Bjørkelangen videregående skole med et bredt utvalg av linjer. I dag er Bjørkelangen Skole (1-10 trinn) ferdig utbygd som en moderne og attraktiv skole. Frem til i dag har tettstedet opplevd stor utvikling. Næringsområdet er utvidet og fortsatt under opparbeidelse. Dette har resultert i flere sentrumsfunksjoner og betydelige boligområder for Bjørkelangen. Det foreligger fortsatt flere store utbyggingsområder på tettstedet. (Bjørkelangen.no, 2019)

Bjørkelangen musikkfestival er arrangert siden 1996, og er Bjørkelangens kjennemerke. Barn, ungdom og voksne i alle aldre samles på sommeren med mange ulike band og artister. Kjente artister har stått på scenen og festivalen er meget godt besøkt. Bjørkelangen har kulturelle steder som et hovedbibliotek, Kulturskole, motorcrossanlegget Eksimoa Motorpark, Aurskog-Høland friidrettsanlegg, Bjørkelangen idrettshall og Dalhauglia alpin- og hoppesenter. Det er et godt tilbud innen sportslige aktiviteter som svømming, håndball, fotball, allidrett, innebandy og ski. (Bjørkelangen.no, 2019)

Bjørkelangen har et sentrum hvor Rådhusveien strekker seg fra Bjørkelangen videregående skole til kollektivtrafikkpunktet Bjørkelangen stasjon, hvor begge endepunkter på denne strekken har et godt kollektivtilbud via buss. Gjennom Rådhusveien tusler man forbi

forretningsområder, restauranter, kafeer, et shoppingsenter, flere ulike matbutikker etc. I tiden fremover står både stasjonsområdet og Rådhusveien ovenfor store utviklingsprosjekter. Rådhusveien har nå ny kollektiv trasé og er blitt miljøgate. I tillegg er handelsstanden på Bjørkelangen i stor utvikling. Store skogsområder dekker seg rundt tettstedet med idylliske og fiskerike innsjøer, samt tjern og vannområder. (Bjørkelangen.no, 2019)

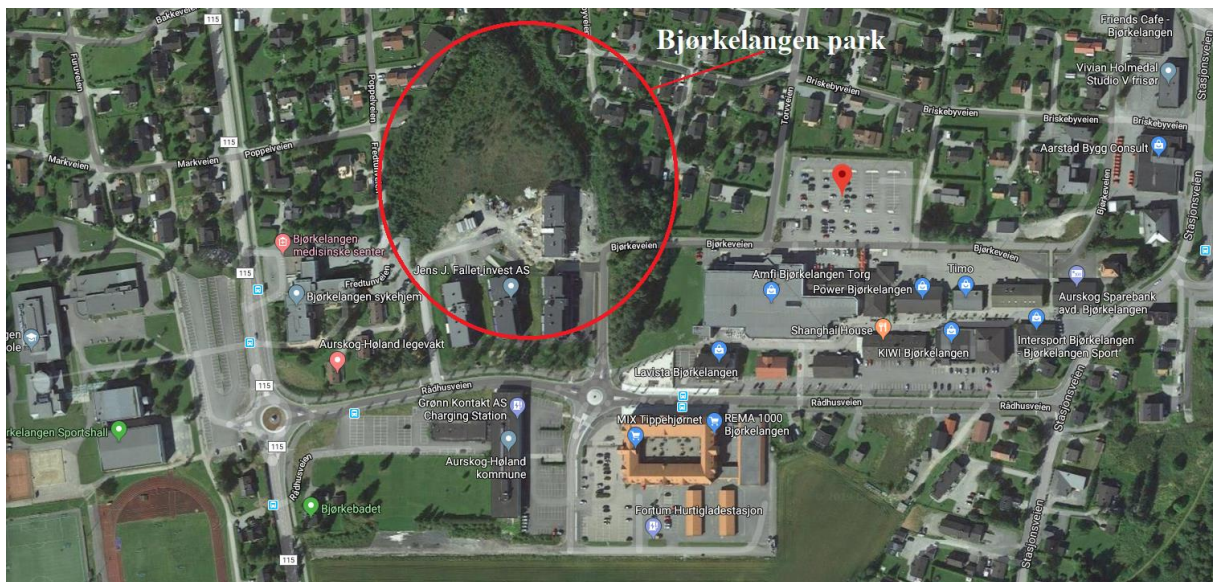
Fra tettstedet bruker man ca. 50 minutter til Gardermoen, ca. 45 minutter til Oslo og ca. 35 minutter til Lillestrøm med bil. (Google Maps, 2019)

5.3 Prosjektbeskrivelse Bjørkelangen park



Figur 11: Figuren viser blokkbebyggelsen til Bjørkelangen park. Utsnitt fra nyboligprosjektets prospekt «Bjørkelangen park byggetrinn 8». (Sentrum Ves AS, 2019)

Kartet nedenfor viser nyboligprosjektets tomteområde. Blokkene som ligger innenfor den røde sirkelen er allerede eksisterende blokker fra prosjektets byggetrinn 1-6. Byggetrinn 8 er igangsatt og har en ferdigstilling desember 2019 på grøntarealet innenfor den røde sirkelen (Bjørkelangen park, 2019). Bjørkelangen park ligger i sentrumskjernen av Bjørkelangen. Som det vises på kartet ligger nærmeste nabo AMFI Bjørkelangen Torg (shoppingsenter), Rema 1000, rådhuset, Bjørkebadet (svømmehall), Aurskog-Høland legevakt, Bjørkelangen sykehjem og Bjørkelangen medisinske senter som en halvsirkel rundt nyboligprosjektets tomteområde. Et steinkast unna er det bussholdeplasser hvor det er muligheter for kollektivtransport til Oslo. I tillegg er det kort gangavstand til Bjørkelangen videregående skole, Bjørkelangen sportshall og AHF banen (Aurskog-Hølands friidrettsbane). (Google Maps, 2019)



Figur 12: Figuren viser utsnitt av kart over Bjørkelangen park med dets nærliggende fasiliteter (Google Maps, 2019). Egen fremstilling.

Bjørkelangen park er et nyboligprosjekt av Sentrum Vest AS. Prosjektet har som nevnt byggetrinn 1-8 og består av blokkbebyggelser med leiligheter som enheter i bygget. Blokkene er på 4 etasjer og har garasjekjeller og heis. I garasjekjelleren disponerer hver leilighet en parkeringsplass. (Bjørkelangen park, 2019)



Figur 13: Figuren viser Bjørkelangen parks inngangsparti til garasjekjeller. Utsnitt fra nyboligprosjektets prospekt «Bjørkelangen park byggetrinn 8». (Sentrum Ves AS, 2019)

I tillegg til en parkeringsplass har hver leilighet en egen sportsbod i kjelleren. Prosjektet har basert seg på god standard med både praktiske og stilige løsninger, samt god utnyttelse av areal. Valg av materialer og løsninger i bygget besørger for et moderne liv, samtidig som det viser til kvalitet. Bjørkelangen park benytter Felix Arkitekter gjennom byggeprosessen. (Byggeindustrien, 2016).



Figur 14: Figuren viser at kollektivtransport går direkte forbi nyboligprosjektets tomteområde, samt rådhuset som ligger bakenfor bussen. Utsnitt fra nyboligprosjektets prospekt «Bjørkelangen park byggetrinn 8». (Sentrum Ves AS, 2019)

Leilighetene er lettstelte og lyse med en romslig solrik terrasse. Det er valgt store vindusflater i leilighetene hvor det slippes mye lys inn. Alle leilighetene har åpen kjøkken og stueløsning. Boligkjøperen kan gjøre tilvalg ved leiligheten eksempelvis for kjøkken og hvitevarer som medfølger boligen. Leilighetene er 3-roms med 2 soverom og varier i bruksareal mellom 69 m² og 89 m². Prosjektets fokus ligger i å tilrettelegge for en enklere hverdag for kjøperen. Med en slik størrelse på leiligheten blir det mindre vedlikehold enn om det hadde vært en enebolig. For disse boligene legger prosjektet til rette for at man slipper plenklipping, og det er heller ikke nødvendig med trappegåing da boligen har heis helt fra garasjekjelleren og opp til 4. etasje. Gulvene har eikeparkett som er enkel å rengjøre. (Bjørkelangen park, 2019)



Figur 15: Figur som viser et eksempel på planløsning av 3-roms leilighet med 83 m² i bruksareal beliggende i 1. etasje med tilhørende egen balkong/terrasse i Bjørkelangen park. Utsnitt fra nyboligprosjektets prospekt «Bjørkelangen park byggetrinn 8». (Sentrum Vest AS, 2019)

Med kort gangavstand til butikker, dagligvarebutikker, vinmonopol, apotek, legesenter, kafeer, samt andre servicetilbud og offentlig kommunikasjon, er det egentlig ikke nødvendig

med bil for en beboer i Bjørkelangen park. I tillegg er det forholdsvis ikke lang avstand til naturområder hvor det er anledninger for aktiviteter som sykling, ski- og turgåing langs lange stier, samt fiske- og bademuligheter. (Bjørkelangen Park, 2019)

Tabellen nedenfor er utarbeidet av Bjørkelangen park (2019) og viser avstander fra nyboligprosjektets tomteområde:

Matbutikk	200 meter
Kjøpesenter	200 meter
Busstopp	200 meter
Rådhus	100 meter
Barneskole	1 km
Videregående skole	300 meter
Idrettshall	300 meter
Gardermoen	55 km
Oslo	55 km
Charlottenberg	61 km

Tabell 1: Tabell som viser avstander fra Bjørkelangen park. (Bjørkelangen park, 2019)

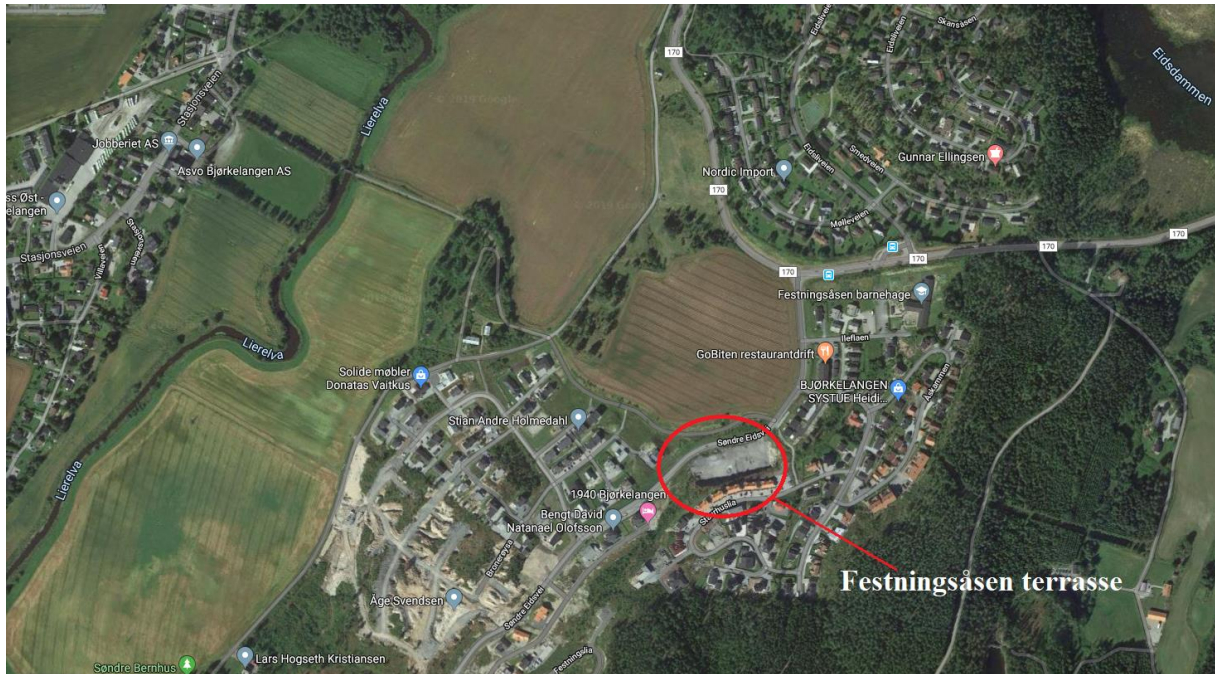
5.4 Prosjektbeskrivelse Festningsåsen terrasse



Figur 16: Figuren viser blokkbebyggelsen til Festningsåsen terrasse. Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Festningsåsen terrasse 2». (Håøy Eiendom AS, 2019)

Festningsåsen terrasse ligger i en ås på Bjørkelangen, se kartet nedenfor. Området Festningsåsen ligger på østsiden for Lierelva som kan betegnes som et skille mellom Bjørkelangen sentrum og Festningsåsen. I dette boligfeltet ligger Festningsåsen barnehage, Bjørkelangen Systue og GoBiten restaurantdrift. Festningsåsen terrasse har en umiddelbar nærhet til marka med turterreng for sykling, tur- og skigåing. Marka har som nevnt tidligere vannområder med fiske- og bademuligheter. Festningsåsen terrasse ligger i en kort luftlinje til Bjørkelangen sentrum, men Lierelva krysser Bjørkelangen og som man ser på kartet er det jordbruksområder omringet elven. Dette begrenser alternative veier og beboere i Festningsåsen må en omvei for å komme seg ned til Bjørkelangen sentrum. Som resultat av å ligge på en ås har Festningsåsen større avstander i tid fra sentrum enn til sentrum. Med bil tar det bare noen minutter å kjøre, men via sykling tar det ca. 5 minutter ned til sentrum og 10

minutter motsatt vei i et brattere terreng. Til fots tar det ca. 25 minutter fra nærmeste dagligvarebutikk (KIWI) i Bjørkelangen sentrum. (Google Maps, 2019)



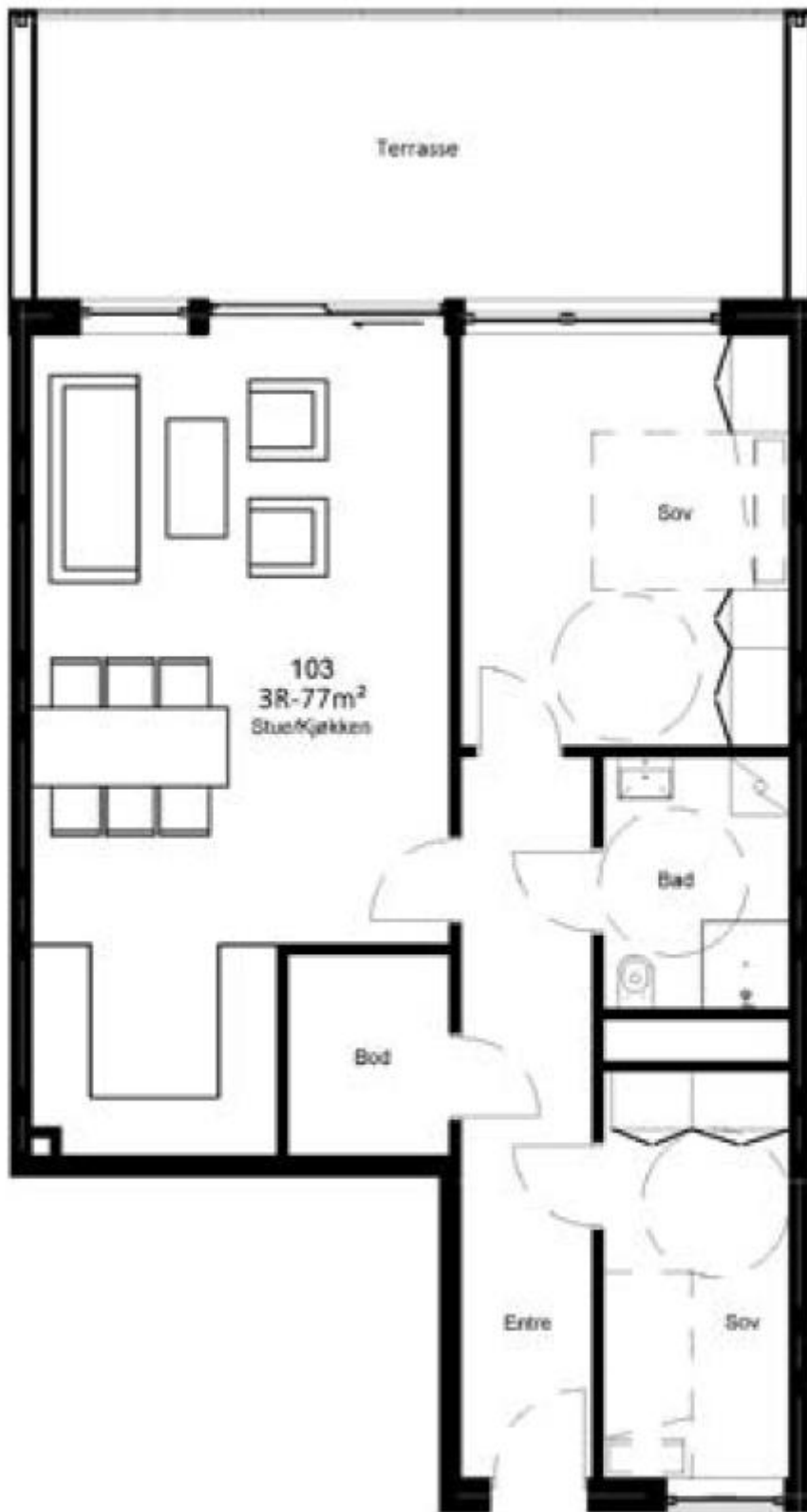
Figur 17: Figuren viser utsnitt av kart over Festningsåsen terrasse med dets nærliggende fasiliteter (Google Maps, 2019). Egen fremstilling.

Festningsåsen er et nyboligprosjekt av Håøy Eiendom AS og ligger en del på Bjørkelangen park. Det er en blokkbebyggelse bestående av leiligheter i 4 etasjer og bygget har garasjekjeller og heis. (Festningsåsen, 2019)



Figur 18: Figuren viser Festningsåsen terrasse sitt inngangsparti til garasjekjeller. Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Festningsåsen terrasse 2». (Håøy Eiendom AS, 2019)

Hver leilighet får disponere en parkeringsplass og en egen sportsbod i garasjekjelleren. Håøy Eiendom AS har også her basert seg på god standard med både praktiske og stilige løsninger. Likeledes besørger valg av materialer og løsninger i bygget for et moderne liv. Leilighetene er lettstelte og lyse med en romslig terrasse. Det er valgt store vindusflater i leilighetene og med terrassens utforming slippes det mye lys inn. Alle leilighetene har åpen kjøkken og stueløsning. Boligkjøperen kan gjøre tilvalg ved leiligheten eksempelvis for kjøkken og hvitevarer som medfølger boligen. I dette prosjektet bygges det hovedsakelig 3-roms leiligheter (2-soverom), men også et fåtall av 2-roms leiligheter (1 soverom) og 4-roms leiligheter (3-soverom). Bruksarealet til leilighetene varierer fra 51 m² til 130 m² og terrassene varierer fra 12,3 m² til 44 m². (Festningsåsen, 2019)



Figur 19: Figur som viser et eksempel på planløsning av 3-roms leilighet med 77 m² i bruksareal beliggende i 1. etasje med tilhørende egen terrasse på 22,4 m² i Festningsåsen

terrasse. Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Festningsåsen terrasse 2». (Håøy Eiendom AS, 2019)



Figur 20: Figur som viser et eksempel på planløsning av 4-roms leilighet med 94 m² i bruksareal beliggende i 3. etasje med tilhørende egen terrasse på 44,1 m² i Festningsåsen terrasse. Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Festningsåsen terrasse 2». (Håøy Eiendom AS, 2019)

Noen ulikheter i kvaliteter som medfølger leilighetene er at 2-roms leilighetene disponerer to egne sportsboder og 4-roms leilighetene har 2 bad i leiligheten. Festningsåsen terrasse har en

solrik beliggenhet og fra leilighetenes terrasse er det fin utsikt utover mot Bjørkelangen sentrum og nærområdet. (Festningsåsen, 2019)



Figur 21: Figuren viser utsikt mot Bjørkelangen sentrum fra en terrasse tilhørende en av leilighetene i Festningsåsen terrasse. Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Festningsåsen terrasse 2». (Håøy Eiendom AS, 2019)

Prosjektets fokus er i likhet med Bjørkelangen park om å bygge en bolig som tilrettelegger for en enklere hverdag, med tanke på mindre vedlikehold enn hva det hadde vært for en enebolig. Enklere rengjøring av leiligheten, ikke et behov for trappegåing og ingen plenklipping er kvaliteter som boligen medfører. I tillegg slipper man behovet for snømåking og is-skraping av bilen når den er parkert innendørs om vinteren. (Festningsåsen, 2019)



Figur 22: Figuren viser lekeplass innpå tomten til Festningsåsen terrasse. Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Festningsåsen terrasse 2». (Håøy Eiendom AS, 2019)

5.5 Prosjektbeskrivelse Festningsåsen (Bringebærtunet)



Figur 23: Figuren viser firemannsboligene i Festningsåsen (Bringebærtunet). Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Bringebærtunet Festningsåsen». (Håøy Eiendom AS, 2019)

Et steinkast unna Festningsåsen terrasse ligger Festningsåsen (Bringebærtunet) med de tilsvarende avstander som Festningsåsen terrasse har til Bjørkelangen sentrum. Derimot har den en beliggenhet nærmere barne- og ungdomsskolen (1-10 skole), se kartet nedenfor. Zoomer man ut fra kartet over Festningsåsen i Google Maps, ser man en annen vei som går til Bjørkelangen skole. Derimot ser man av kartet at noen veier ovenfor denne er svingete, noe som tilsier at åsen har en graderende bratningskurve nedover mot denne alternative veien. Det kan være tenkelig at denne veien ikke er så veldig bratt, men den strekker seg rundt et jordbruksområde som er en omvei også i dette tilfellet. Sammenligner man med veien til KIWI som er beskrevet under Festningsåsen terrasse, ser de omtrentlig like store ut. Det vil si at gangavstanden i minutter er også ved dette tilfellet omtrentlig 20-25 minutter fra Bjørkelangen skole til Festningsåsen (Bringebærtunet). Denne veien er ikke et alternativ i Google Maps da den er forholdsvis ny i dag grunnet utbyggingen i Festningsåsen. (Google Maps, 2019)



Figur 24: Figuren viser utsnitt av kart over Festningsåsen (Bringebærtunet) med dets nærliggende fasiliteter (Google Maps, 2019). Egen Fremstilling.

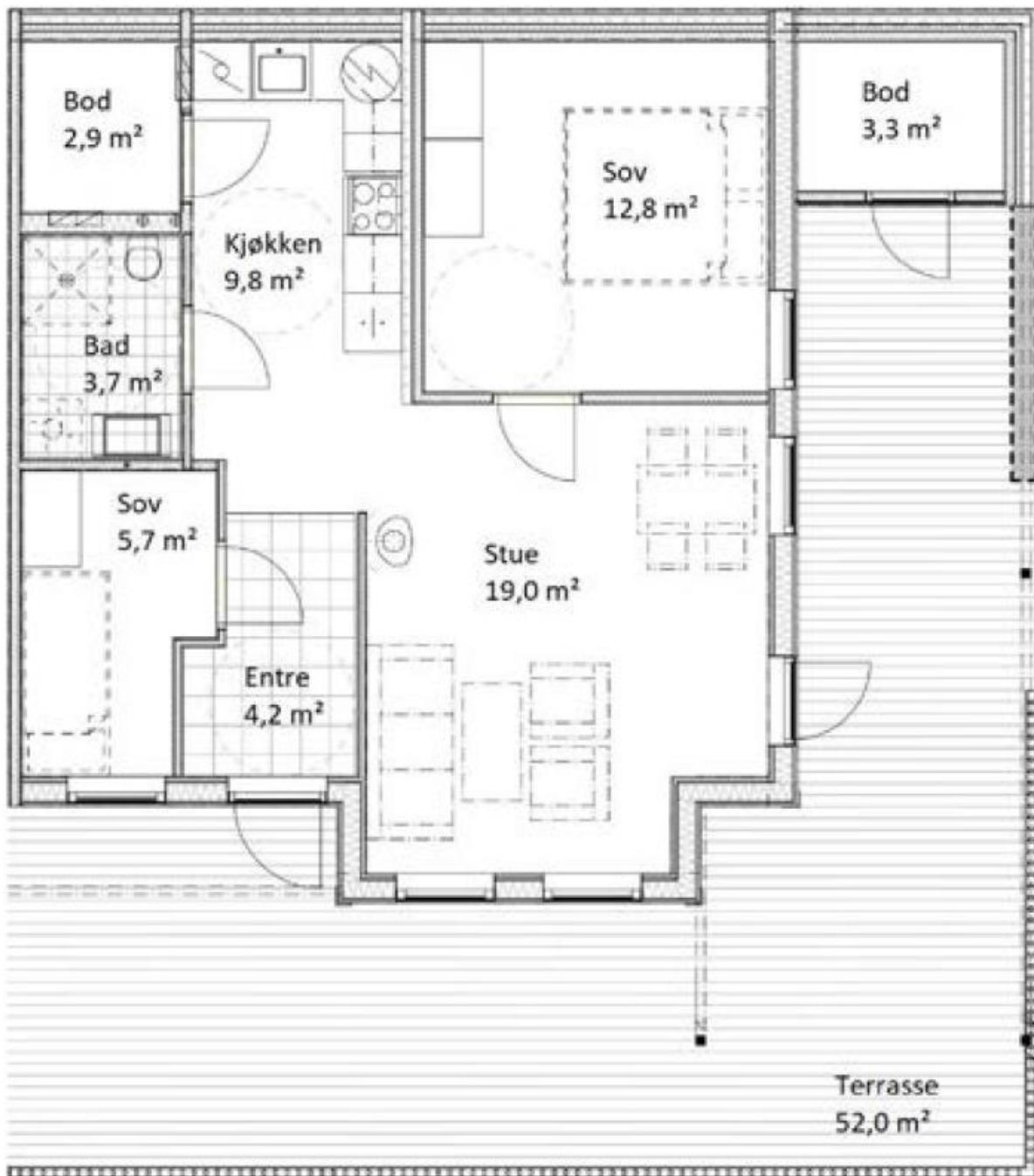
Festningsåsen (Bringebærtunet) er et nyboligprosjekt av Håøy Eiendom AS. Bebyggelsen er firemannsboliger med 3-roms leiligheter som enheter i bygget. Leilighetene har et bruksareal på rundt 65 m² med en terrasse på enten 23 m² eller 52 m². Hver leilighet disponerer en innvendig bod og en utvendig sportsbod. Tilgang til parkering er ved en felles grusete parkingsplass.



Figur 25: Figur viser utsikt mot Bjørkelangen sentrum fra terrasser tilhørende en av leilighetene i Festningsåsen (Bringebærtunet). Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Bringebærtunet Festningsåsen». (Håøy Eiendom AS, 2019)

Leilighetene har gode solforhold og en fin utsikt over Bjørkelangen da firemannsboligen ligger vestvendt på en fjellhulle i Festningsåsen. Leilighetene er preget av en klassisk og pen stil. Nyboligprosjektet av Håøy Eiendom AS baserer seg også her på valg av materialer og løsninger som besørger et moderne liv, god standard, mindre slitasje og mindre vedlikehold. (Festningsåsen, 2019)

Likt som Bjørkelangen park og Festningsåsen terrasse blir firemannsboligene bygd med åpne kjøkken og stue løsninger, men på en slik måte at kjøkkenet blir noe atskilt fra stua, se plantegninger nedenfor. Boligkjøperen kan også her gjøre et tilvalg som blant annet vedrører kjøkken og hvitevarer som medfølger boligen. (Festningsåsen, 2019)



Figur 26: Figuren viser planløsning av 3-roms leilighet med terrasse beliggende i 1. etasje i Festningsåsen (Bringebærtunet). Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Bringebærtunet Festningsåsen». (Håøy Eiendom AS, 2019)



Figur 27: Figuren viser planløsning av 3-roms leilighet med terrasse beliggende i 2. etasje i Festningsåsen (Bringebærtunet). Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Bringebærtunet Festningsåsen». (Håøy Eiendom AS, 2019)

5.6 Områdebeskrivelse Aurskog



Figur 28: Figuren viser utsnitt av kart over Aurskog. (Norgeskart, 2019)

Aurskog er et nærliggende tettsted til Bjørkelangen i Aurskog-Høland kommune. Per 1. januar 2019 har tettstedet et innbyggertall på 3 357. Aurskog er egentlig definert som et geografisk område i den nordre delen av Aurskog-Høland. Det geografiske området omfatter tettstedene Aursmoen, Finstadbru og Lierfoss. Aursmoen har vokst seg sammen med Aurskog, og SSB listefører Aurskog under navnet Aursmoen. Av den grunn vil enkelte steder i denne oppgaven omtale området for de ulike nyboligprosjektene som Aursmoen.

(Wikipedia, 2019)

Historisk har Aurskog vært en selvstendig kommune. Blaker ble skilt ut i 1919 og fra 1966 ble Aurskog kommune en del av dagens Aurskog-Høland kommune. Tettstedet er kjent for Think Nordic AS virksomheten som produserte den elektriske bilen ThinkThink. Denne ble nedlagt i 2009 og ble flyttet til Finland. Telemark Kildevann AS tok over disse lokalene i 2013. Aurskog har også bedrifter som Stenqvist emballasje, Nammo Bakelittfabrikken,

trykkeriet 07Gruppen og et behandlingsanlegg for farlig avfall, kalt Renor AS. (Wikipedia, 2019)

Aursmoen er handelsområde, som ligger på høyre side av kartet i figuren ovenfor, og har et lite sentrum med et antall butikker i variert art i tillegg til to små butikksentre. Det er noen få restauranter og kafeer i området, men hele tre ulike matbutikker ligger i sentrum. Aurskog kan by på en del sportslige aktiviteter. Golfbanen, Aurskog Golfpark, ble bygd i 2005 og ligger på andre siden av rundkjøringen for handelsområdet. Tettstedet har også aktive foreninger som Urskog Skytterlag og Aurskog-Finstadbru Sportsklubb. I Aurskog er det ingen videregående skole, men det ligger en barne- og ungdomsskole (1-10 skole) helt sentralt i Aursmoen. Utover dette har stedet to barnehager, en idrettshall og et helsetilbud med sykehjem. Likt som Bjørkelangen er det store skogs- og landbruksområder som dekker rundt Aurskog. Her er muligheter for naturområder mange. (Wikipedia, 2019)

Finstadbru, som er den røde markøren på kartet i figuren ovenfor, er et steinkast unna Aursmoen og har Aurskog stasjon bussholdeplass med et godt kollektivtilbud. Det er mange ulike bussholdeplasser på veistrekken som går fra Aurskog stasjon og gjennom Aursmoen for så videre knytte seg på hovedveien mot Oslo i rundkjøringen. (Google Maps, 2019)

Aurskog ligger tettere mot Oslo enn Bjørkelangen. Fra Aursmoen er bilturen ca. 35 minutter til Oslo, ca. 40 minutter til Gardermoen og i underkant av 25 minutter til Lillestrøm (Google Maps, 2019).

5.7 Prosjektbeskrivelse Rugsvingen Nordjordet



Figur 29: Figuren viser utsnitt av kart over Nordjordet med dets nærliggende fasiliteter (Google Maps, 2019). Egen fremstilling.

Prosjektet Rugsvingen Nordjordet ligger på Nordjordet i tettstedet Aursmoen i det geografiske området Aurskog. Nordjordet er omringet av et nabolag med kort gangavstand til sentrum. Det er også gangavstand til barnehager, skoler og idrettsanlegg. Omgivelsene rundt området er grønne og frodige. Med naturen såpass tett på er det anledninger til friluftslivmuligheter i skog og mark med tilhørende sjø- og vassdrag. I motsetning til de øvrige nyboligprosjektene på Bjørkelangen, ligger Nordjordet med 10 minutter kortere kjøretur til Oslo, Gardermoen, Lillestrøm etc (se kap). I underkant av 10 minutters spasertur til bussholdeplass Aurskog Sykehjem, kan boligkjøperne benytte seg av gode kommunikasjonsmuligheter til både Oslo og Gardermoen. I 20 minutters gangavstand, ligger Aurskog stasjon med også mange ulike bussruter. Fetsund er et nærliggende tettsted og her kan man videre ta tog fra Fetsund stasjon. Utover dette har Nordjordet tre ulike matbutikker (REMA1000, Coop Extra og Kiwi) å velge

i, samt noen få butikker og restauranter, med en kort gangavstand til sentrum på ca. 10 minutter. Videre i sentrum kan man spasere til barne- og ungdomsskolen på ca. 20 minutter fra Nordjordet. (Google maps, 2019)



Figur 30: Figur som viser nabolaget Nordjordet med leilighetene til venstre og rekkehusene til høyre. Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Nordjordet Rugsvingen trinn 2». (Block Watne, 2019)

Boligene i prosjektet passer for alle aldersgrupper og nabolaget til Nordjordet har både leiligheter, tomannsboliger, rekkehus og eneboliger hvor mennesker i alle livsfaser bor. Det er et mangfoldig og variert nabolag. Prosjektet legger til rette for lettstelte og praktiske hus i høy standard med attraktive fasiliteter, som gjør en hverdag enklere. Fellesarealene består av plen, lekeplasser og asfalterte internveier mellom bebyggelsene. (Block Watne, 2019)



Figur 31: Figur som viser situasjonskart og fasader på begge nyboligprosjektene. Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Nordjordet Rugsvingen trinn 3». (Block Watne, 2019)

Figuren illustrer begge boligprosjektene fordelt på tomteområdet. FELT 2, FELT 3 og FELT 4 er leiligheter hvor FELT 2 har ferdigstillelse 4. kvartal 2019 og FELT 3 med ferdigstillelse 2. kvartal 2020 (Finn.no, 2019). Bebyggelsene som er foran disse er allerede eksisterende bygg på tomteområdet, også gjeldende rekkehusene til venstre for disse. Som kompasset i figuren viser, er leilighetsbyggene plassert med balkonger/terrasser mot vest og rekkehusene vender mot syd. Figuren gir et oversiktlig bilde på ordningen av overflateparkering med carporter for prosjektene. Leilighetene har sine parkeringsplasser i sammenhengene bygg på utkanten av tomteområdet. Rekkehusene har sin egen parkeringsplass ved siden av sitt eget rekkehus. (Block Watne, 2019)

Block Watne fokuserer kjøkken og bad som boligens viktigste rom, og derfor er det satset på kvalitetsinnredninger i disse rommene. Kjøkken og bad leveres med innredning fra HTH. Kjøperen står fritt til å endre noe på innredningen av dette dersom det er ønskelig. I tillegg vektlegger Block Watne ved sine prosjekter at planløsningen skal være gjennomtenkt,

moderne og svært effektiv. Det er ulike byggetrinn for Prosjektet Rugsvingen Nordjordet.
(Block Watne, 2019)

Byggetrinn 1: Nordjordet Rekkehus



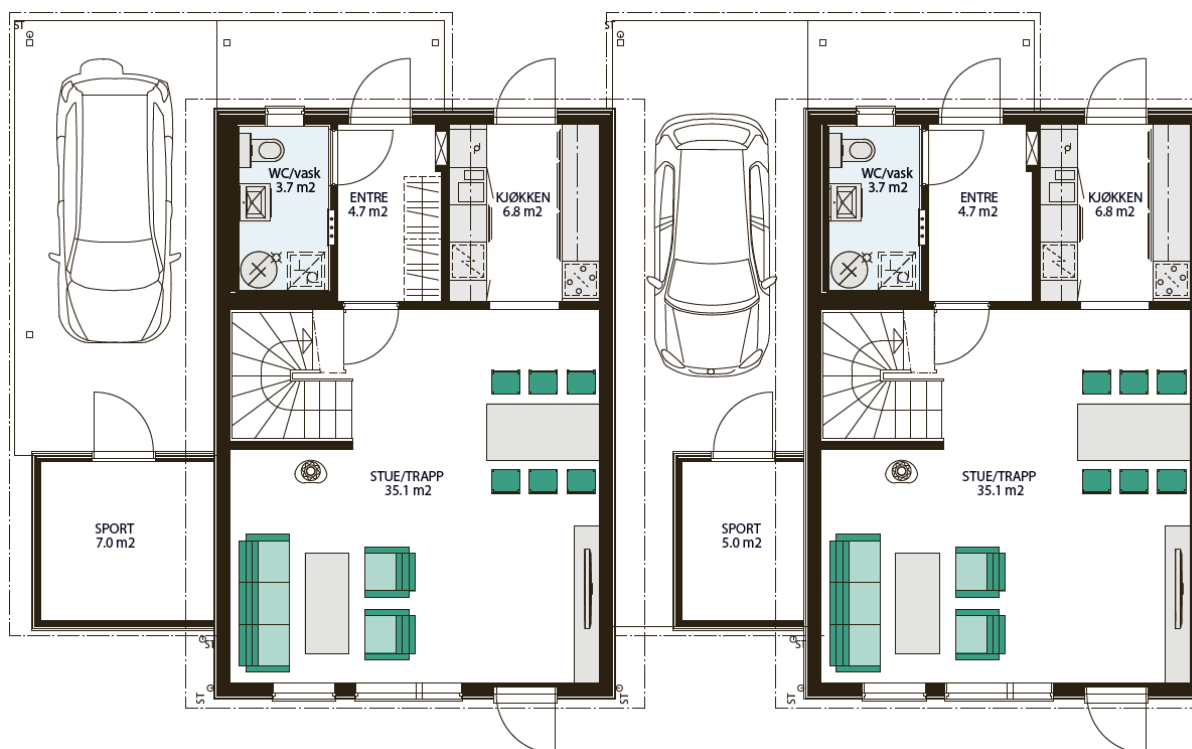
Figur 32: Figuren viser Nordjordet rekkehus med terrasse og tilhørende egen hage. Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Nordjordet familie boliger i rekke, byggetrinn 1». (Block Watne, 2019)

Høst 2018 ble byggetrinn 1 av rekkehus ferdigstilt. Dette er 11 familieboliger på 105 m² i bruksareal som er plassert i en rekke bortover Nordjordet. Boligene er delt inn for sosiale og private «avdelinger». Det er 4-roms boliger (3-soverom) som går over to etasjer. Hver bolig har egen terrasse og hage. På egen tomt har boligene som nevnt carport og biloppstillingsplasser. (Block Watne, 2019)



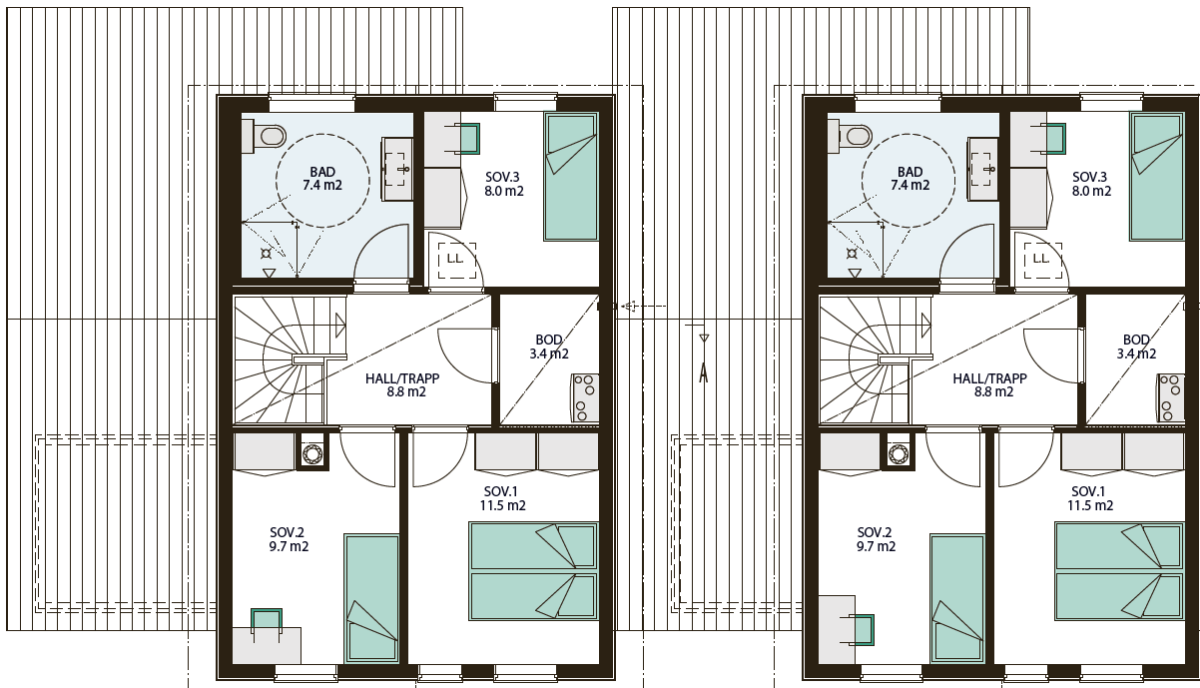
Figur 33: Figuren viser familieboliger i en rekke. Utsnitt av nyboligprosjektets perspektiv «Nordjordet familie boliger i rekke, byggetrinn 1». (Block Watne, 2019)

Plantegning nedenfor illustrer boligens 1. etasje og presenterer størrelsen på de ulike rommene, samt viser parkeringsplassen:



Figur 34: Figur som viser plantegning for 1. etasje gjeldende rekkehusene på Nordjordet. Utsnitt av prospekt «Nordjordet familie boliger i rekke, byggetrinn 1». (Block Watne, 2019)

Plantegning nedenfor illustrerer boligens 2. etasje og presenterer størrelsen på de ulike rommene:



Figur 35: Figur som viser plantegning for 2. etasje gjeldende rekkehusene på Nordjordet. Utsnitt av prospekt «Nordjordet familie boliger i rekke, byggetrinn 1». (Block Watne, 2019)

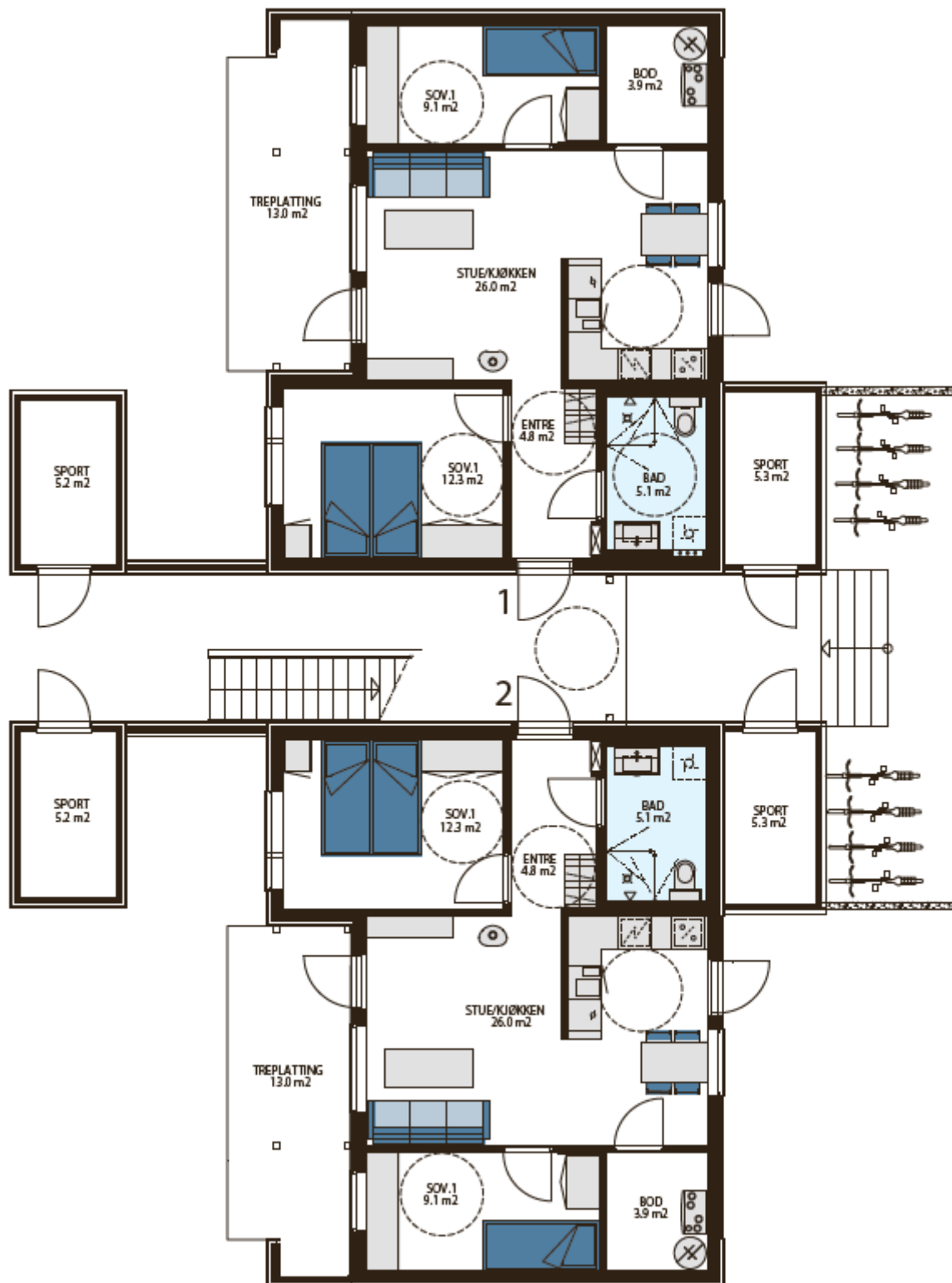
Byggetrinn 2 leiligheter:



Figur 36: Figuren viser Nordjordets leilighetsbebyggelse ved byggetrinn 2. Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Nordjordet Rugsvingen trinn 2». (Block Watne, 2019)

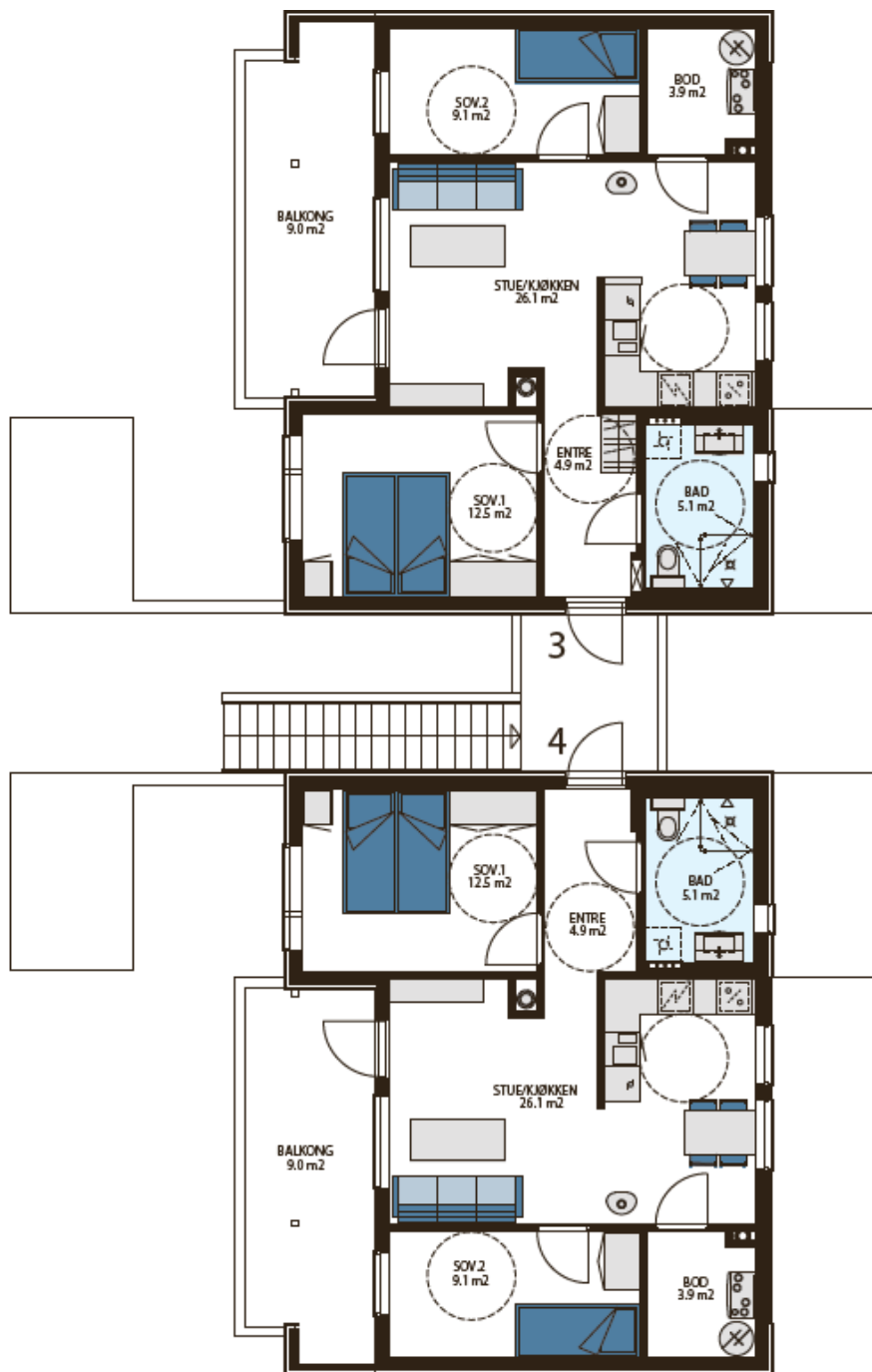
Byggetrinn 2 består av leiligheter i hyggelig småhus og hadde ferdigstillelse høst/vinter 2018/19. Leilighetene varierer mellom 2-roms og 3-roms med henholdsvis BRA på 54 m² og 64,7 m². Leilighetene i 1. etasje har terrasse og en privat hage, mens leilighetene i 2 etasje har stor balkong. Størrelsen på uteplassen/balkongen varierer mellom leilighetene. (Block Watne, 2019)

Av plantegningene nedenfor kan man se at leilighetene disponerer sportsbod og innebod. Antall boder og størrelse på boder varierer mellom leilighetene.



Figur 37: Figuren viser plantegning av enkelte leiligheter beliggende i 1. etasje med terrasse på Nordjordet. Utsnitt av prospekt «Nordjordet Rugsvingen trinn 2». (Block Watne, 2019)

Plantegning for 2. etasje viser romløsning og størrelse på leilighet med balkong:



Figur 38: Figuren viser plantegning av enkelte 3-roms leiligheter beliggende i 2. etasje med tilhørende balkong på Nordjordet. Utsnitt av prospekt «Nordjordet Rugsvingen trinn 2». (Block Watne)

Hver leilighet disponerer en overflateparkering med felles carport. P-rom til 2-roms leilighetene er på 49,2 m², mens 3-roms leilighetene har p-rom på 64,7 m². Fellesområdet er som nevnt opparbeidet med lekeplass, asfalterte internveier og grøntområder som figuren nedenfor viser. Parkeringsløsningen til prosjektet besørger tilnærmet bilfritt område rundt byggene, noe som blant annet sikrer et trygt og barnevennlig nabolag. (Block Watne, 2019)



Figur 39: Figuren viser plassering av leilighetsbyggene på tomteområdet. Utsnitt av nyboligprosjektets prospekt «Nordjordet Rugsvingen trinn 2». (Block Watne, 2019)

6. Vurdering av datamateriale

Dette kapitlet innehar to formål. Vedrørende vurdering av innhentet datamaterialet, er det hensiktsmessig å se på studiens validitet og reliabilitet. Dette legger grunnlaget for kvaliteten på datamaterialet som skal besvare problemstillingen. Det andre formålet omfatter drøftelse av relevant teori og datamaterialet som er presentert gjennom funn fra spørreundersøkelser og intervjuer. Dette blir utgangspunktet for evalueringer knyttet til oppgavens problemstilling og formål. Drøftelsen vil henvise til tidligere kapitler i oppgaven for å hindre en del gjentakelser. Avslutningsvis vil funnene vurderes opp mot studiens problemstilling og konkludere med hvilke boligkvaliteter som er vesentlig for dette eiendomsmarkedet.

Jacobsen (2015) poengterer at *validitet (gyldighet)* og *reliabilitet (pålitelighet)* er i all forskning vesentlige begreper og derfor sentrale spørsmål vedrørende kvalitetsvurdering av samfunnsvitenskapelig data. Hensikten med slik vurdering er å sikre et gyldig og pålitelig svar på problemstillingen. Disse begrepene har oftest blitt anvendt i forskning med kvantitative metoder, men de får også en relevans under argumentasjon om troverdige resultater under forskning med kvalitative metoder (Jacobsen, 2015).

6.1 Validitet

Begrepet validitet symboliserer relevans eller gyldighet. Begrepet kjennetegner hvor godt man måler det som hensiktsmessig skal måles. Det er ulike former for validitet ifølge Jacobsen (2015). Det første er *overflatevaliditet* som viser til om studien er tillitsvekkende. Det andre er *begrepsgyldighet* som går ut på at man måler det som man har til hensikt å måle. Det tredje er *intern gyldighet* som handler om at man har dekning for sine konklusjoner i de innsamlede dataene (Jacobsen, 2015).

Formålet med dette forskningsarbeidet er å finne de vesentlige boligkvalitetene boligkjøpere søker etter i det valgte området når det gjelder nyboligmarkedet. Eiendomsutviklere for nyboligprosjekter i området skal kunne bidra med disse boligkvalitetene. Overflatevaliditeten er forsøkt sikret ved å fremskaffe informasjon fra intervjuobjekter som både kjenner dette

eiendomsmarkedet godt, samt har en lang nok bransjeerfaring. Samtidig er informasjon fremskaffet av boligkjøpere ved nyboligprosjekter i området. Forskningsarbeidet har faglitteratur som hovedsakelig er basert på publikasjoner fra akademiske og anerkjente forlag. Ved kvantitativ data er resultater basert på boligkjøperes preferanser.

Begrepsgyldighet er sikret i dette forskningsarbeidet ved utvelgelse av nyboligprosjekter i det valgte området, samt boligkjøpere av disse prosjektene. Informasjonen er her innhentet ved både intervju og spørreundersøkelse, samt gjeldende dokumentanalyse og dokumentgransking.

Graden av intern gyldighet er forsøkt sikret ved benyttelse av metodetriangulering i dette forskningsarbeidet. Ved en slik metode blir problemstillingen belyst fra ulike perspektiver.

Når det gjelder den totale validiteten for denne oppgaven og dens konklusjon, er denne begrenset til å gjelde nyboligmarkedet for tettsteder, og spesifisert mot Aurskog-Høland kommune.

6.2 Reliabilitet

Begrepet reliabilitet symboliseres med pålitelighet. Dette begrepet viser til om forskningsarbeidet er gjennomført på en «håndverksmessig» god og troverdig måte ifølge Jacobsen (2015). Hvordan dataene ble samlet inn, hvor nøyaktig datagrunnlaget er og hvordan dataene ble bearbeidet er avgjørende for om datainnsamlingen er til å stole på (Jacobsen, 2015).

Datainnsamlingen til dette forskningsarbeidet er gjort ved ulike metoder. Dataene fra eiendomsutviklere og eiendomsmeglere (med forholdsvis lang erfaring) er innhentet gjennom semistrukturert intervju (kvalitativ metode). Dataene vedrørende boligkjøpere er innhentet fra kjøpere av oppgavens utvalgte eiendomsutviklingsprosjekter, gjennom anonymisert spørreundersøkelse (kvantitativ metode). Dataene fra de profesjonelle er utarbeidet i et

referatform fra lydopptak av deres intervju (ansikt-til-ansikt). De profesjonelle ble i etterkant av intervjuet fremvist disse referatene for korrekt gjengivelse, samt ønskede endringer eller tilføyelser. Referatene fikk en bekreftelse og godkjenning av eiendomsutviklere og eiendomsmeglere. Videre ble disse referatene benyttet som bakgrunnsstoff for drøftelsen og konklusjonen i denne oppgaven med kontekst i behold. Dataene fra boligkjøpere er anonymisert og utarbeidet som svarresultater i tallform. Svarresultatene er direkte gjengivelse av kjøpernes besvarelse i spørreskjema. Videre ble disse svarresultatene benyttet som bakgrunnsstoff for drøftelsen og konklusjonen i denne oppgaven med kontekst i behold.

Når det gjelder boligkvaliteter, jf. problemstillingen, er disse målt som «svært viktig», «viktig» og «ikke viktig», samt «blankt svar». Likevel er det en utfordring med å måle boligkvalitetene til å være helt realistiske. Boligkjøpere svarer ut fra en antagelse eller en oppfatning om angitte preferanser i spørreundersøkelsen. Deres preferanser er en subjektiv mening og kan endres over tid. Teorien om MaxDiff benyttes som en støttemodell som et forsøk på oppnåelse av noe mer korrekte mål når variabelen er såpass kompleks. Svargruppen gjeldende boligkvaliteter er grovt inndelt grunnet tid og økonomi i dette forskningsarbeidet, noe som også gjør det utfordrende da resultatet kan bli lite nyansert. Metodetriangulering og intervju med eiendomsutviklere og eiendomsmeglere er et forsøk på å styrke eller avkrefte boligkjøpernes antagelser om boligpreferanser.

Informasjonsbidraget til denne oppgaven oppleves som nøyaktig og sann. Graden av nøyaktig data er sikret ved at alle boligkjøperne fikk i stor grad samme standardiserte spørsmål gjennom spørreundersøkelsen. De profesjonelle fikk de samme temaene i de semistrukturerte intervjuene, men vinklingen på spørsmålene ble basert etter deres yrkesroller, utviklingsprosjekter og relevant område.

7. Fremstilling av funn fra datainnsamlingen

Fremstilling av funn fra datainnsamlingen tar utgangspunkt i både referater fra intervjuer med eiendomsutviklere og eiendomsmeglere, svardata fra boligkjøpere som deltok i Questback spørreundersøkelsen og dokumentanalyse vedrørende område- og prosjektbeskrivelse i kapittel 6. I tillegg belyser funnene relevant teori fra kapitler om teori, samt svar på problemstillingen.

7.1 Bjørkelangens eiendomsmarked og nyboligprosjekter:

Fremstilling av funn gjeldende eiendomsmarkedet og nyboligprosjekter på Bjørkelangen, er basert på referater fra intervjuer med eiendomsutvikler på Bjørkelangen (vedlegg B og vedlegg I), referat fra intervju med eiendomsmeglere på Bjørkelangen og Aurskog (vedlegg K) og dokumentanalyse vedrørende område- og prosjektbeskrivelse i kapittel 6. I tillegg belyser funnene relevant teori fra kapitler om teori.

For å oppsummere Bjørkelangens eiendomsmarked er det hovedsakelig de lokale fra Aurskog-Høland som kjøper seg bolig i dette området. Det oppleves at enkelte kommer fra Oslo, men mange av disse har gjerne en tilknytning til området fra før. Noen har bodd i området tidligere og flytter tilbake hit etter studier og noen år med jobb, samt eldre som skal pensjonere seg eller har barnebarn som bor i området. Andre opplever at deres familie etablerer seg her, og man selv kommer flyttende hit med sine egne barn o.l. Tilflyttingen til Bjørkelangen er gjerne fra Fetsund, Lillestrøm og nærliggende områder fremfor Oslo. En årsak til tilflytting er at man nå får mye på Bjørkelangen i dag. Bjørkelangen har et voksende næringsliv og samtidig utvidet sitt servicetilbud av butikker og andre sentrale fasiliteter. Det man trenger i hverdagen er det godt dekket for. I tillegg er veien innover til byen ikke så veldig stor (ca. 45 minutter med bil til Oslo). Bjørkelangen har et godt tilrettelagt kollektivtilbud med buss. Et annet moment er at boligprisene på Bjørkelangen er lavere enn boligprisene i områder nærmere byen. Sammenlignet med boligpriser i Oslo er det klart at man får mye mer for pengene i en bolig på Bjørkelangen.

Eiendomsmarkedet på Bjørkelangen har en god miks av typer husholdninger som kjøper en god blanding av eneboliger, tomannsboliger og leiligheter, men det oppleves ikke så mange av unge kjøpere i like stor grad som de øvrige husholdningstypene. Brukte eneboliger av typen husbankhus var tidligere greie å få solgt, men har nå stagnert litt. I dag er det noe enklere med salg av leiligheter i markedet. Når det gjelder nyboligmarkedet opplever Sentrum Vest AS med nyboligprosjektet Bjørkelangen park og Håøy Eiendom AS med henholdsvis nyboligprosjektene Festningsåsen (Bringebærtunet) og Festningsåsen terrasse, at kjøpergruppen hovedsakelig er noen unge, men en stor overvekt av godt voksne eller pensjonister som kjøper leilighetene. En annen utbygger hadde nyboligprosjektet Vollatunet hvor disse leilighetene var innflyttingsklare i 2010 (Vollatunet, 2008). Vollatunet opplever en kjøpergruppe med litt flere av de fraskilte, nyetablerere og småfamiliene. Barnefamiliene på Bjørkelangen går oftest for eneboliger, tomannsboliger eller kjøper seg tomt fremfor leiligheter. Det er oppført nyboliger av tomannsboliger på Bjørkelangen. Spesielt i Festningsåsen. Disse er under andre utbyggere av mer typen småfirmaer. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS bygger ikke tomannsboliger eller rekkehus. Grunnen til dette ligger i at de foretrekker å bygge leiligheter med tanke på at det er enklere å prosjektere et stort prosjekt. Ved leilighetsprosjekter kan man prosjektere veldig mye om gangen sammenlignet med mindre enheter. Tidsbruken på prosjektet og økonomi er flere aspekter som spiller inn for avgjørelser til eiendomsutviklere. Det er mer fortjeneste per leilighetsprosjekt sammenlignet med enebolig. Bjørkelangen har i dag et svært lite tilbud av rekkehus. Derimot har tettstedet et stort tilbud av andre boligtyper og nyboligprosjektene fokuserer leiligheter. Det oppleves fra eiendomsutviklere og eiendomsmeglere at Bjørkelangen har et godt tilbud med boliger som tilfredsstillter etterspørselen.

Bjørkelangen har nå en periode hvor salgene går litt tregt. Likevel omsettes det bra i volum. Vedrørende nyboligmarkedet har salget vært veldig bra en stund, og det er et inntrykk av et bra marked. Salget for Vollatunet gikk fort og greit. Bjørkelangen park opplever et raskt salg. I Festningsåsen med både tomannsboliger og leiligheter går salget noe langsommere. I tillegg begynner prisene på Bjørkelangen å bli ganske gode.

Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS er opptatt av å ikke bygge enklest mulig, og de bygger tilnærmet kategorien eksklusivt. Med dette menes at byggene skal være fine.

Bjørkelangen park er mye bruk med teglstein og litt ting som er fordyrende. Firemannsboligene i Festningsåsen (Bringebærtunet) har «litt sånn ekstra». Når det gjelder utbyggingen i Festningsåsen er reguleringen her veldig åpen for hva de kan bygge. Håøy Eiendom AS kan velge i et stort omfang av funkis, klassisk etc. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS bygger kun leiligheter med et formål om å tilrettelegge for en enklere hverdag ved disse leilighetene.

Vollatunet er ferdig utbygd. Det er omtrent bare Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS som bygger leiligheter på Bjørkelangen i dag. Bjørkelangen park selger nå raskere enn noen gang og bygger i dag de to siste blokkene. Etter ferdigstillelse av disse er det ikke flere igangsatte nyboligprosjekter i Bjørkelangen sentrum. Det er et inntrykk av at Bjørkelangen ikke blir mettet på boliger og har et behov for mer boligutbyggelse.

7.2 Boligkjøpernes boligpreferanser ved nyboliger på Bjørkelangen

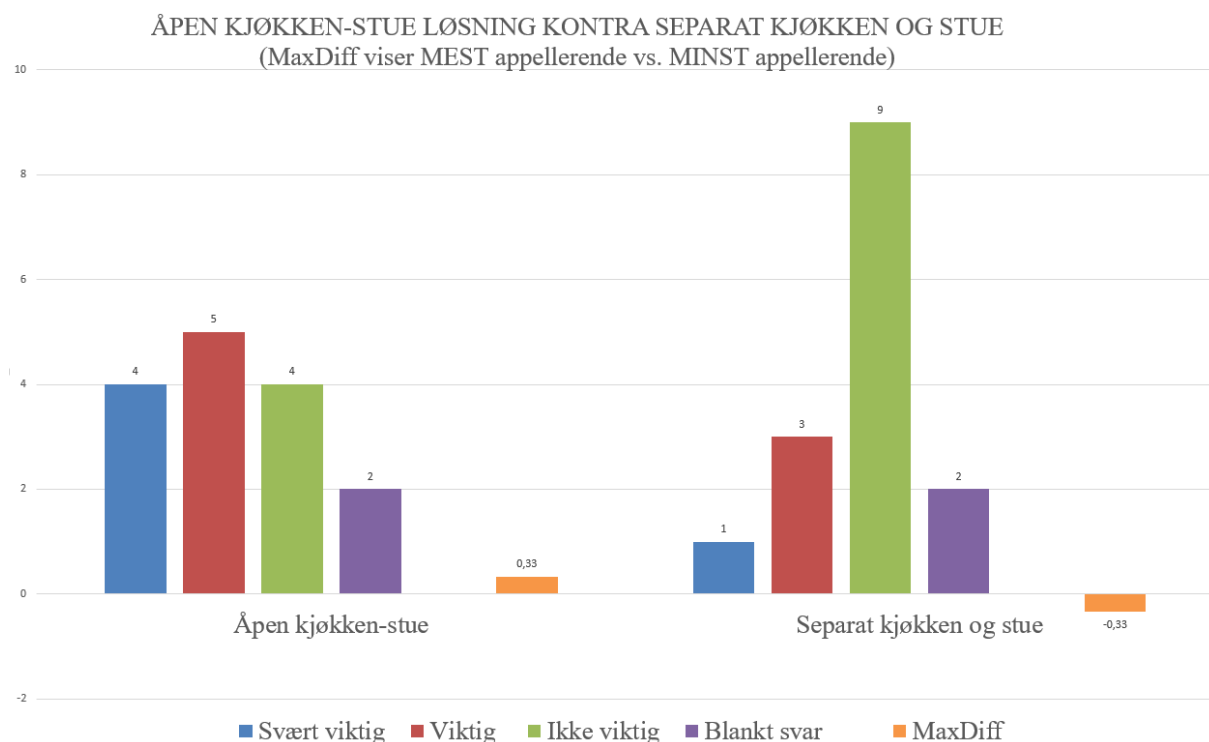
Fremstilling av funn gjeldende boligkjøpernes boligpreferanser på Bjørkelangen er basert på svardata fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg F), referater fra intervjuer med eiendomsutvikler på Bjørkelangen (vedlegg B og vedlegg I), referat fra intervju med eiendomsmeglere på Bjørkelangen og Aurskog (vedlegg K) og dokumentanalyse vedrørende område- og prosjektbeskrivelse i kapittel 6. I tillegg belyser funnene relevant teori fra kapitler om teori og teori om Maximum Difference Scaling (MaxDiff) fra kapittel 1, samt svar på problemstillingen.

Funn av boligkjøpernes boligpreferanser på Bjørkelangen er innhentet fra boligkjøpere av nyboligprosjektene Bjørkelangen park, Festningsåsen og Festningsåsen terrasse. Invitasjon til Questback spørreundersøkelse ble sendt ut til 40 boligkjøpere hvor det er totalt 15 boligkjøpere som har deltatt i denne spørreundersøkelsen. Svardataene er fremstilt gjennom statistiske grafer og er i tillegg beregnet med MaxDiff for å vise hvor appellerende boligkvaliteten fremstår (kap 1.5). «Blankt svar» inngår ikke i utregningen av MaxDiff da dette segmentet ikke kategoriseres som «ikke viktig». Blankt svar fra boligkjøperne er det en usikkerhet om hva betyr. På en side kan dette tolkes som «ikke viktig» observert utfra svarmønsteret til vedkommende i spørreskjemaet. På en annen side kan vedkommende ha

ment blankt svar som *usikker* eller *ingen formening* om boligkvaliteten. Med hensyn til korrekt gjengivelse av boligkjøperen (kapittel 1), ble derfor i etterkant av spørreundersøkelsen opprettet segment «blankt svar» på lik linje som de øvrige segmentene. Spørreundersøkelsen baserer seg mest på segmenter som er delt inn etter rekkefølge «svært viktig», «viktig», «ikke viktig» og «blankt svar». Grunnet oppgaveformulering i enkelte oppgaver av spørreundersøkelsen har svardataene også segmentene «VIKTIGST» og «MINST interessant». Leseren må imidlertid ta forbehold om mulige feil i svardataene (se kapittel 1). Det ble observert fra svardataene at enkelte boligkjøpere i noen tilfeller hadde svart på en annen måte enn hva oppgaven formulerte, samt gjort misvisende svar (se vedlegg F).

7.3 Boligpreferanser fra boligkjøpere av leiligheter på Bjørkelangen:

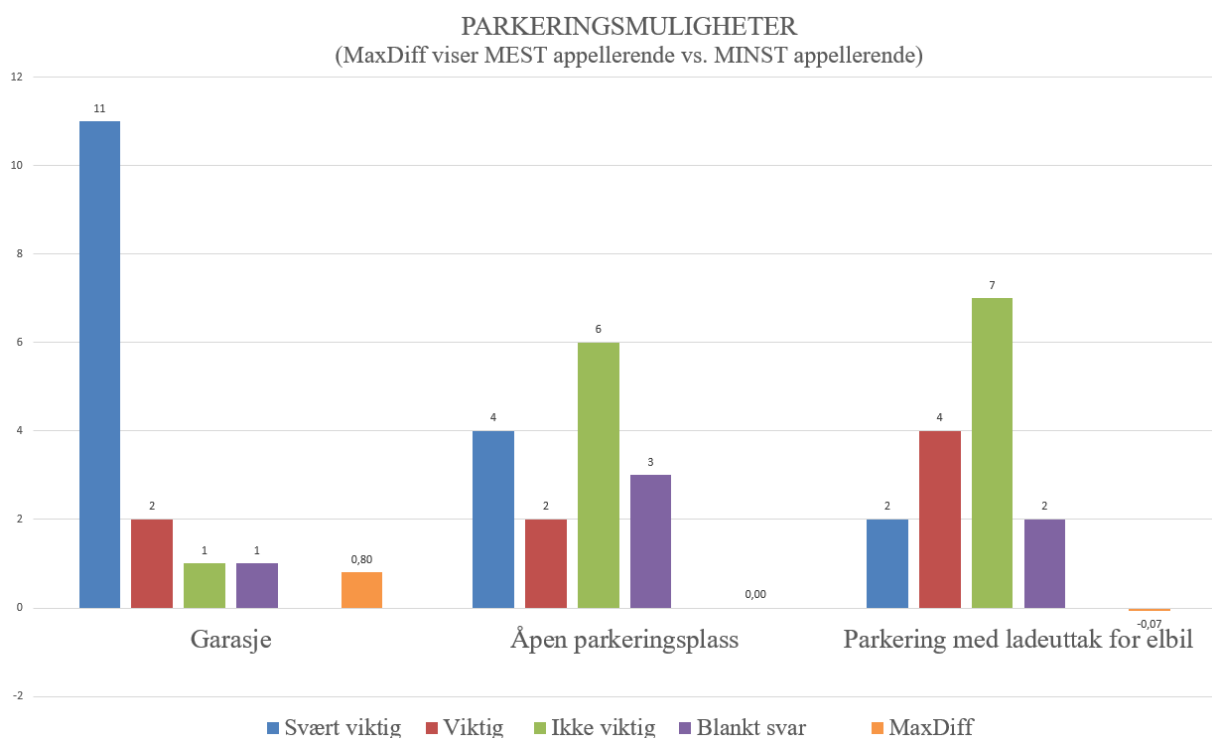
Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om kjøkken og stue løsning:



Figur 40: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om kjøkken og stue løsning, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg F). Egen fremstilling.

Den statistiske grafen viser at *boligkvaliteten «åpen kjøkken-stue løsning»* er noe appellerende (positiv), mens *boligkvaliteten «separat kjøkken og stue»* er lite appellerende (negativ). Det er et flertall om at boligkvaliteten «separat kjøkken og stue» er «ikke viktig». Av kjøpergruppen til disse nyboligprosjektene er det de eldre som dominerer. De eldre liker kjøkken separat, men ved en mindre leilighet er det heller ønskelig med åpen kjøkken-stue løsning enn at det oppleves som trangt. Dette forklarer også at boligkvaliteten «åpen kjøkken-stue løsning» ikke scorer så høyt som appellerende. De yngre foretrekker nok mer åpen kjøkken-stue løsning enn dette separat. Dette viser at boligkvalitetene avhenger av alder og boligtype. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS bygger leilighetene med åpen kjøkken og stue løsninger.

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om parkeringsmuligheter:



Figur 41: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om parkeringsmuligheter, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg F). Egen fremstilling.

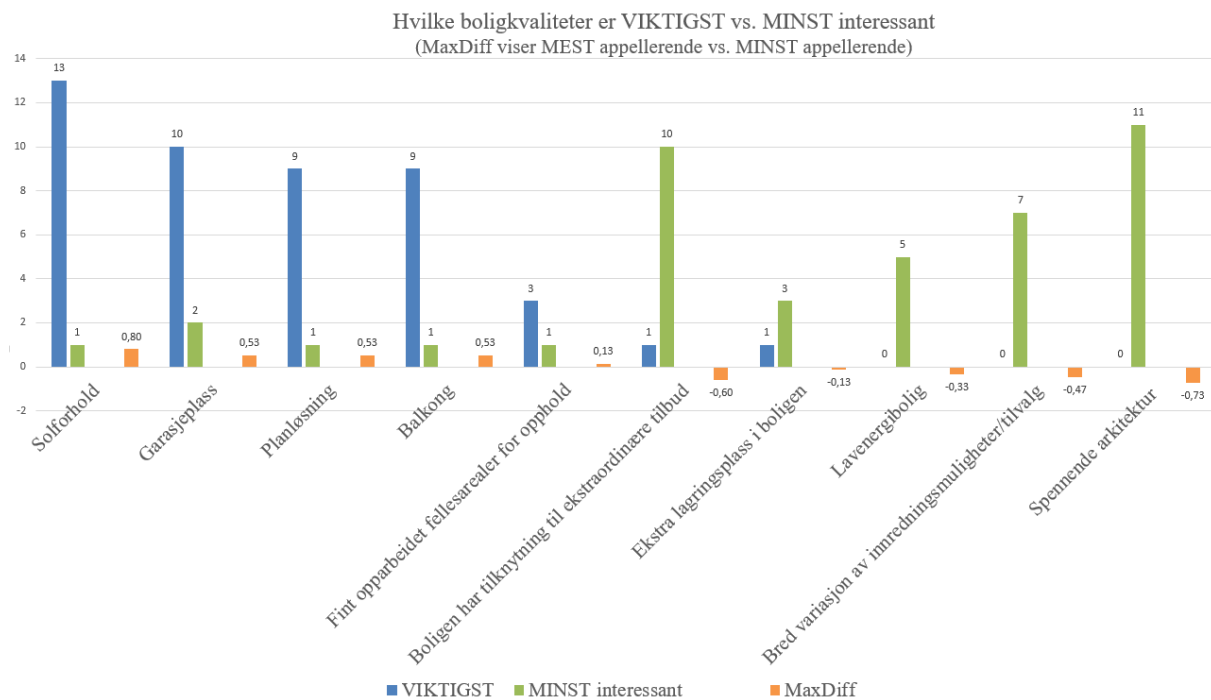
Den statistiske grafen viser at boligkvaliteten «*garasje*» er mest appellerende og 11 av 15 boligkjøpere anser denne boligkvaliteten som «svært viktig». Det å kunne parkere innendørs er en svært viktig boligkvalitet, også for de andre kjøpergruppene på Bjørkelangen. Likevel er folk generelt innerforstått med at mindre leiligheter som 3-roms muligens ikke har garasjeplass, og at garasjeplass avhenger av hva man betaler for. Bjørkelangen park og Festningsåsen terrasse bygges med garasjekjeller, hvor det selges en parkeringsplass til hver leilighet. Resterende plasser benyttes som gjesteparkering eller disponeres av de med flere biler i husholdningen. I Festningsåsen (Bringebærtunet) bygges det utenfor firemannsboligen opparbeidet grusete biloppstillingsplasser. Årsaken til dette ligger i at det er her fordyrende med garasjekjeller, noe som blir gjenspeilet i prisen på firemannsboligene.

Ved boligkvaliteten «*åpen parkeringsplass*» har antall BEST score blitt balansert ut med antall DÅRLIGST score. Denne boligkvaliteten er ikke i en stor grad viktig for kjøpergruppene på Bjørkelangen, men det er kjekt å ha muligheten. Viktigheten ligger altså mer i muligheten til å kunne parkere med tanke på håndtering av varer og lignende, samt gjesteparkeringsmuligheter. Det er antageligvis ikke et stort behov for en fast plass, men at det er god nok plass til å parkere på.

Boligkvaliteten «*parkering med ladeuttak for elbil*» fremstår som lite appellerende. Det er derimot fire boligkjøpere som mener dette er «viktig» og to boligkjøpere som anser dette som «svært viktig». Markedet på Bjørkelangen består hovedsakelig av voksne og det er ikke et marked for elbil her i dag. Boligkjøpere stiller ingen krav til ladeuttak for elbil. Likevel er det blitt forespurt fra enkelte boligkjøpere (i Bjørkelangen park) om mulighetene for tilrettelegging av dette, men det blir ansett som noe ekstra. Nærmere byen ser man at elbiler blir det mer aktuelt av, og man kan forutse at markedet for elbiler også vil på sikt øke i dette området. Derimot er ikke boligkvaliteten «parkering med ladeuttak for elbil» avgjørende for boligkjøperne på Bjørkelangen i dag. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS har ved de tidligere nyboligprosjektene ikke bygd ladestasjoner for elbil da det ikke har vært aktuelt for de som har kjøpt. De har ingen planer eller gjort noen vurderinger ved de fremtidige prosjektene å bygge med slike ladestasjoner. Derimot har boligkjøperne fått tilbud om ladeuttak for elbil som et tilvalg når det gjelder de siste blokkene deres. Boligkjøpere som ønsker denne boligkvaliteten får det, men det er svært få som har valgt denne muligheten. I

Festningsåsen er det eksempelvis 17 leiligheter hvor kun en boligkjøper skal ha ladeuttak for elbil. Fremover kommer det muligheter for at sameiet kan legge til rette for denne boligkvaliteten dersom det er ønskelig fra boligkjøperne.

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om hvilke boligkvaliteter de anser som viktigst og hvilke som minst interessante:



Figur 42: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om hvilke boligkvaliteter de anser som viktigst og hvilke som minst interessante, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg F). Egen fremstilling.

*Til orientering er segmentet «balkong» i den statistiske grafen formulert som boligkvalitet «balkong/terrasse» i Questback spørreundersøkelsen (se vedlegg F). Videre formulering av denne boligkvaliteten i oppgaven blir derfor rettet til «balkong/terrasse».

*En boligkjøper har valgt fire alternativer istedenfor maks 3 som oppgaven ba om.

*En boligkjøper hadde svart «solforhold» som både «VIKTIGST» og «MINST interessant» i spørreundersøkelsen.

*En boligkjøper hadde svart «garasje plass» som både «VIKTIGST» og «MINST interessant» i spørreundersøkelsen.

Den statistiske grafen viser at de mest appellerende boligkvalitetene er etter rekkefølge «solforhold», «garasjeplass», «planløsning» og «balkong/terrasse». Nederst på listen havner «fint opparbeidet fellesarealer for opphold» som en appellerende boligkvalitet. De minst appellerende boligkvalitetene er etter rekkefølge «spennende arkitektur», «boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, renholdstjenester etc.)», «bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg» og «lavenergibolig (mer miljøvennlig)». Nederst på listen foreligger «ekstra lagringsplass i boligen» som lite appellerende boligkvalitet.

Boligkvaliteten «*solforhold*» fremstår som mest appellerende og er «VIKTIGST» for boligkjøperne. Det er sjelden at en boligkjøper har lyst på en nordvendt balkong. Denne boligkvaliteten kan avhenge litt av alder da dette er svært ønskelig hos de yngre, men for de eldre kan de oppleve noe ubehag hvis det blir for varmt. Likevel anser de eldre i denne kjøpergruppen denne boligkvaliteten som «VIKTIGST». Sentrum Vest AS og Håøje Eiendom AS legger vekt på at leilighetene deres er lyse ved alle de tre ulike nyboligprosjektene. Alle prosjektene har gode solforhold. Det er blitt gjort valg med store vindusflater i leilighetene som trekker inn mye lys hos de samtlige nyboligprosjektene. I Bjørkelangen park er byggene plassert slik at balkongen/terrassen deres vender mot vest. Terrassene i Festningsåsen terrasse er plassert mot nord-vest. Firemannsboligene (Bringebærtunet) er bygd i en fjellskrent, og har særdeles gode solforhold med deres vestvendte balkonger/terrasser (kapittel 5).

Boligkvaliteten «*garasjeplass*» fremstår som appellerende og er som nevnt tidligere svært viktig for boligkjøperne. Bjørkelangen er et tettsted i en landbrukskommune hvor mange benytter bil som transportmiddel. Buss er den eneste kollektivtransportmuligheten i tettstedet.

Boligkvaliteten «*planløsning*» er viktig for hvor effektiv og praktisk boligen kan være, og boligkjøperne ønsker ikke kjøpe «dødarealer» i boligen sin. Sentrum Vest AS og Håøje Eiendom AS bygger mest av 3-roms leiligheter og velger åpne kjøkken og stue løsninger for en bedre romfølelse. Ut fra plantegningen til deres prosjekter er det å anse at de har en god planløsning betraktet med leilighetenes størrelse.

Boligkvaliteten «*balkong/terrasse*» er boligkjøpere opptatt av. Boligkjøperne vil ha en mulighet for å komme seg ut. I Aurskog-Høland kommune som består av tettsteder, er mulighetene for å bygge med balkong/terrasse store i motsetning til Oslo hvor det er trange gater som ikke alltid har plass til balkong/terrasse. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS bygger alltid med en balkong/terrasse til alle leilighetene.

Boligkvaliteten «*spennende arkitektur*» fremstår som minst appellerende og er «MINST interessant» for boligkjøperne. Likevel oppleves det at boligkjøperne er opptatt av hvordan bygget ser ut med hensyn til trivsel. Ved Bjørkelangen park kommenterer boligkjøperne at det er estetisk pene bygg. Derimot innfører kjøpergruppen seg med hvordan det er i forhold til hva prisen tilsier. Denne boligkvaliteten avhenger av hvilken kjøpergruppe det er. De yngre er nok mer opptatt av å bo enn hvordan bygget ser ut. Godt voksne som kommer fra enebolig og skal etablere seg i en leilighet, har nok et mer øye for at bygget og leiligheten har sine kvaliteter. Ved boligkvaliteten «*spennende arkitektur*» vil dette ligge i en høyere prisklasse som man betaler for. Markedet i dette området ser ikke verdien i det. Derfor har ikke Bjørkelangen kjøpergruppen for denne boligkvaliteten. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom er som nevnt tidligere opptatt av at byggene skal se fine ut, men ved prosjektbeskrivelsen for deres nyboligprosjekter I kapittel 6 ser man at disse byggene ikke faller innunder kategorien som «*spennende arkitektur*».

Boligkvaliteten om at «*boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, renholdstjenester etc.)*» fremstår også som veldig lite appellerende, og er ganske uinteressant for boligkjøperne. Boligkjøperne ser da heller på boligkvaliteten «*fint opparbeidet fellesarealer for opphold*» med tanke på trivsel. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS bygger verken med møterom eller selskapsrom, noe som det heller ikke er et krav til fra kommunen og reguleringen. Firmaene legger ikke noe stor vekt på arealer som kan benyttes til fellesarealer, og de ser det mer gunstig å utnytte mest mulig arealer til leiligheter som de får solgt. De bygger selvsagt etter hva det er krav om fra kommunen. Fellesarealene inngår mer i hva som bygget trenger av garasjekjeller, trappehus etc. Lekeplass går under reguleringen av kommunen, og dermed har Bjørkelangen park to lekeplasser og Festningsåsen terrasse lekeområder innpå tomten. Firmaene er også opptatt av at det skal se fint det de bygger. Ved Bjørkelangen park er det mange byggetrinn som gir muligheten for at det ser fint

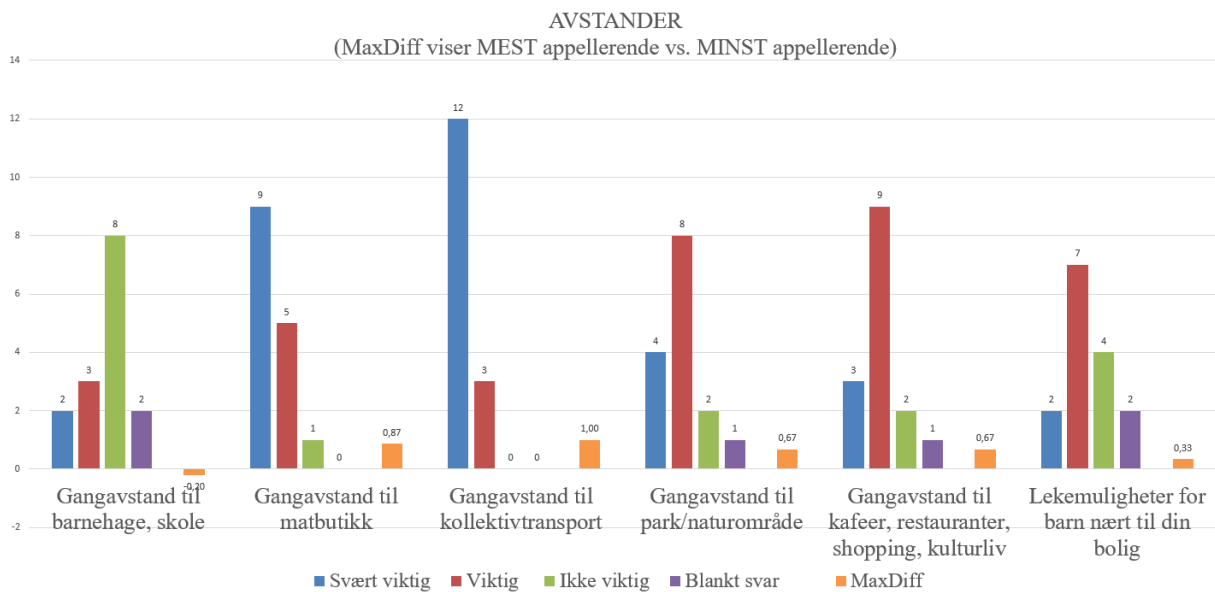
ut gjennom hele byggeprosessen. Firmaene bygger ingen vaktmesterbolig. Renholdstjenester er forholdsvis viktig for boligkjøperne, men det er sameiet selv som ordner med vaktmester for plenklipping, renholdstjenester for trappevask etc.

Boligkvaliteten «*bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg*» blir ansett som uinteressant for boligkjøperne. Det opereres med tilvalgsmuligheter ved nyboligprosjektene til Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS. Derimot ser man blant annet ved tilfellet om ladeuttak for elbil, at dette tilvalget blir svært lite benyttet av boligkjøperne.

Boligkvaliteten «*lavenergibolig (mer miljøvennlig)*» er det en liten interesse for ved samtlige kjøpergrupper i dette markedet. Når det gjelder den generasjonen som er på Bjørkelangen i dag, er markedet for lavenergibolig ikke tilstede. Dette blir muligens et mer fokus hos de kommende generasjoner. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS har ikke gjort noen vurderinger om lavenergibolig ved de neste prosjektene grunnet den labre interessen. De bygger etter byggeteknisk forskrift (TEK), hvor denne legger til rette for at det skal være miljøvennlig med hensyn til varmetap, energikilder og slike ting. Noe mer miljøvennlig utover dette tilsier et nivå med solcellepanel o.l., noe som blir annerledes å bygge på i tillegg til at det medfører en annen kostnad.

Når det gjelder boligkvaliteten «*ekstra lagringsplass*» fremstår denne som lite appellerende, men ikke blant de aller minst appellerende. Noen få anser denne boligkvaliteten som «MINST interessant» og en boligkjøper anser den som «VIKTIGST». For leilighetene blir det blant annet verdsatt med ekstra lagringsplass dersom boligen har det. En årsaken til dette ligger spesielt hos de eldre som flytter fra en enebolig og må kvitte seg med en del ting. Ved slike tilfeller er det fint med mulighet for ekstra lagringsplass i den nye boligen. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS bygger med bod til hver leilighet.

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om hvilke avstander de anser som viktige:



Figur 43: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om hvilke avstander de anser som viktige, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg F). Egen fremstilling.

Gangavstandene som nå vil bli beskrevet for de ulike nyboligprosjektene, tar utgangspunkt i dokumentanalyse for område- og prosjektanalyse. I kapittel 6 er det kart over de ulike prosjektene som viser deres nærliggende fasiliteter. Gangavstand i tid fra de ulike prosjektene er beregnet i Google Maps.

Den statistiske grafen viser at boligkvaliteten «gangavstand til barnehage, skole» fremstår som lite appellerende. Som nevnt tidligere består kjøpergruppen fra disse nyboligprosjektene av unge og de eldre. Disse husholdningene består hovedsakelig av en eller to personer uten barn. Husholdningen kan bestå av boligkjøpere med eldre barn som delvis bor hjemme eller har flyttet ut. Husholdningen kan også bestå av eldre som har barnebarn, men barnebarna bor da ikke i deres bolig og er bare på besøk. Når det gjelder husholdningen blant de unge er dette yngre i 20-årene eller litt over. Disse er enten alene eller unge par som er før etablering av familie. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS bygger stort sett 3-roms leiligheter (2 soverom). Noen få 2-roms (1 soverom) bygges og det er gjerne de enslige eller de unge som går for disse. I Festningsåsen bygges 3 stykker 3-roms leiligheter sammen med ett 2-roms leilighet. Det kan forekomme at noen boligkjøpere ønsker et utleieobjekt. Flesteparten av boligkjøperne ønsker et ekstra rom som de kan disponere til enten gjesterom eller kontor. For

de unge blir denne husholdningen boende en viss periode i leiligheten. Det ekstra rommet kan på sikt benyttes av de unge til et barnerom. Enkelte leiligheter bygges med 3 soverom, men dette er uvanlig i området. De få leilighetene med 3 soverom i Festningsåsen terrasse har vært populære, men de ekstra rommene er gjerne for å ha plass til barnebarn på besøk og lignende. Som nevnt tidligere går barnefamiliene oftest for ene- og tomannsboliger eller kjøper seg en tomt fremfor leilighetene. Boligkvaliteten «gangavstand til barnehage, skole» avhenger av kjøpergruppe og husholdningstype. Barnefamiliene vil anse denne boligkvaliteten som viktig.

Som nevnt tidligere er det ulike kjøpergrupper som kjøper ulike boliger på Bjørkelangen. Boligkjøpere av nyboligprosjektet Vollatunet fra 2010 er opptatt av boligkvaliteten «gangavstand til barnehage, skole». Ved Vollatunet består husholdningen av de fraskilte, enslige og småfamiliene. For å oppsummere kort hva leilighetene her består i har Vollatunet en god blanding av 2-roms og 3-roms leiligheter. Leilighetene (både 2-roms og 3-roms) i 1. etasje er med egen hageflekk og leilighetene i 2. etasje medfølger en eller to balkonger. Det kunne velges mellom carport og garasje som gjenspeilte en pris for boligen (Vollatunet, 2008). Vollatunet ligger i Bjørkelangen sentrum mellom Bjørkelangen videregående skole og barne- og ungdomsskolen (1-10 skole). Boligkjøpere av Vollatunet er opptatt av nærhet til trygg skolevei. Forklaringen ligger i at det er en husholdning bestående av småfamilie eller en fraskilt med barn som tiltrekkes disse leilighetene.

Området Festningsåsen har Festningsåsen barnehage. Fra både Festningsåsen (Bringebærtunet) og Festningsåsen terrasse er det kort gangavstand til denne barnehagen. De resterende barnehagene på Bjørkelangen ligger mer spredt i Bjørkelangen sentrum. Festningsåsen har en lenger gangavstand (ca. 15 minutter) til Kjelle videregående skole som ligger rett før Bjørkelangen sentrum. Bjørkelangen videregående skole og barne- og ungdomsskole (1-10 skole) ligger i sentrum. Festningsåsen har ikke gangavstand til disse, men barne- og ungdomsskolen kan ligge noe i nærhet da det går en annen vei utenom sentrum fra Festningsåsen (Bringeærtunet) og til denne skolen. For Festningsåsen terrasse vil ikke dette betraktes som en kort gangavstand på grunn av beliggenheten til dette prosjektet. For Festningsåsen (Bringebærtunet) er det derimot forklart før og konkludert med at denne veien tilsvarer ca. 20-25 minutter fra Bjørkelangen skole. Bjørkelangen park har kort gangavstand til Bjørkelangen videregående skole. Gangavstanden til de resterende skolene er forholdsvis

ca. 15-20 minutter. Bjørkelangen park har kort gangavstand til Rabagasten familie barnehage. De to resterende barnehagene som befinner seg i Bjørkelangen sentrum har en gangavstand på overkant av 10 minutter fra Bjørkelangen park.

Boligkvaliteten «gangavstand til matbutikk» er meget appellerende og svært viktig for boligkjøperne. For Bjørkelangen park dominerer kjøpergruppen av de eldre som er opptatt av gangavstand til butikk og helse. Et motiv for de som bosetter seg i Bjørkelangen sentrum er å ha de tingene man trenger i hverdagen nært seg. Boligkvaliteten «gangavstand til matbutikk» dekker Sentrum Vest AS for, da Bjørkelangen park ligger med veldig kort gåavstand til tre ulike matbutikker (REMA1000, Coop Extra og KIWI). Fra Festningsåsen er nærmeste matbutikk i Bjørkelangen sentrum med ca. 20 minutters gangavstand. Riktignok er luftlinjen mellom Festningsåsen og Bjørkelangen sentrum liten. Mellom Bjørkelangen sentrum og Festningsåsen krysser Lierelva som er omringet med jorder, noe som begrenser mulighetene for alternative veier fra Festningsåsen til sentrum. Fra kapittel 6 kan det tydes på kartet (i flyfoto) over Bjørkelangen om en mulig snarvei som krysser jordene med en smal bru over Lierelva (Google Maps, 2019). Google Maps (2019) oppgir ikke denne veien som en alternativ rute, selv til fots. Likevel blir nok ikke denne «snarveien» så mye raskere til en kort gangavstand. Festningsåsen ligger i en fjellskråning/åsside, noe som resulterer i oppoverbakker på vei til Festningsåsen fra sentrum. Da markedet på Bjørkelangen er generelt godt voksne, kan dette oppleves som en tungvint måte å frakte sine handlevarer hjem på til fots, spesielt for de eldre. Med sykkel fra Festningsåsen tar tiden ca. 5 minutter ned til Bjørkelangen sentrum og sykkeltiden øker til ca. 10 minutter motsatt vei.

Boligkvaliteten «gangavstand til kollektivtransport» fremstår som den aller mest appellerende sammenlignet med de andre boligkvalitetene. Hele 12 av 15 boligkjøpere anser denne boligkvaliteten som «svært viktig», og resterende boligkjøpere mener denne boligkvaliteten som «viktig». Når det gjelder boligkjøpere som er de eldre og ikke nødvendigvis må pendle til jobb grunnet pensjon (eller andre årsaker), er det likevel attraktivt med kollektivmuligheter. Kollektivtilbud for de eldre er attraktivt da de kjører veldig billig. En annen årsak er at ikke alle av de eldre kjører så mye bil, samt enkelte har ikke bil. Ved et ærend om for eksempel tannlegetime eller andre mulige ærender, hvor disse befinner seg nærmere byen eller et annet sted utenfor Aurskog-Høland, er det fint å ha muligheten til å kunne benytte seg av

kollektivtransport. Sentrum Vest AS dekker godt for boligkvaliteten «gangavstand til kollektivtransport». Det er to nærliggende bussholdeplasser (Tusenårsparken og Vgs. Bjørkelangen) til Bjørkelangen park, hvor begge har mange ulike bussruter. Håøy Eiendom AS dekker også for to nærliggende bussholdeplasser til deres prosjekter. Den ene bussholdeplassen (Søndre Eidsvei) har derimot kun to ulike bussruter, men den andre bussholdeplassen (Eidslia) har flere ulike bussruter. Kollektivtilbudet på Bjørkelangen har busser som går til både togstasjon i Fetsund og på Blaker, samt Lillestrøm.

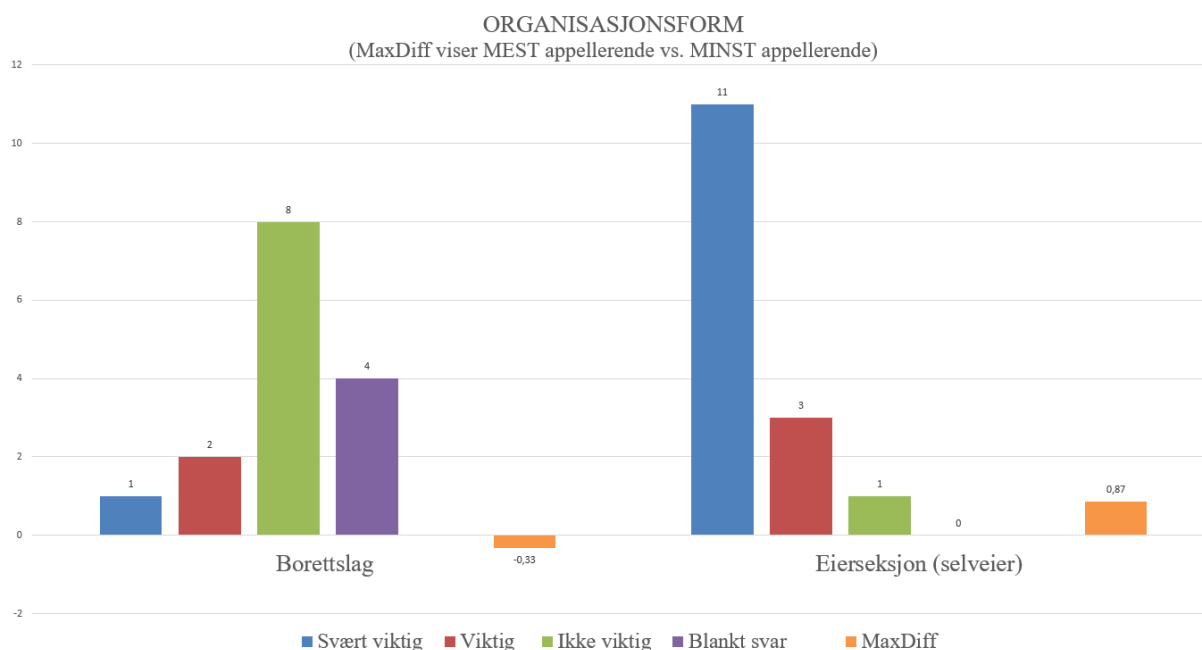
Boligkvaliteten «*gangavstand til park/naturområde*» fremstår som appellerende, men anses mer som «viktig» enn «svært viktig» blant boligkjøperne. Turområder er klart viktig da det er en del av de eldre som er flinke til å gå litt turer, så lenge det er innenfor en viss avstand. Naturområder er selvsagt attraktivt for barnefamilier. Bjørkelangen har ikke et tilbud med stort utvalg av parker, men med så mye dekar skog som det er i Aurskog-Høland finner man store naturområder rundt Bjørkelangen. Fra Bjørkelangen park er gangavstanden fra leilighetene til naturområdene større enn for leilighetene til Håøy Eiendom AS i Festningsåsen. Festningsåsen har tettliggende store skogsområder hvor det er mange muligheter for turområder.

Boligkvaliteten «*gangavstand til kafeer, restauranter, shopping, kulturliv*» fremstår som appellerende, men de fleste av boligkjøperne anser denne boligkvaliteten som «viktig» enn «svært viktig». For de godt voksne er det viktig med gangavstand til kafé, restauranter og slikt hvor man blant annet kan samles med andre bekjentskap i hverdagen eller helgene. Bjørkelangen sentrum har en gågate med forskjellige butikker, restauranter og muligheter for takeaway. Samtidig ligger shoppingsenteret AMFI Bjørkelangen Torg tett på denne gågaten med enda flere forskjellige butikker, samt matbutikk og kafé. Shoppingsenteret er riktignok ikke så veldig stort, men tilbyr butikker og lokaler innenfor kategoriene: klær, sko og tilbehør, hjem og hobby, helse og velvære, mat og drikke, kultur og underholdning og bank, post og kontor. Når det gjelder deres tilbud av kultur og underholdning, innebærer dette Aurskog-Høland bibliotek og en flerbrukssal (kapasitet til 100 personer) som kan benyttes til bryllup, konfirmasjon, kurs eller konferanser. Flerbrukssalen kan også benyttes som en kino hvis ønskelig (AMFI, 2019). I tillegg er den nye 1-10 skolen bygd med kultursal, KulturArena Aurskog-Høland, som har program for kino og kultur (KulturArena Aurskog-Høland, 2019).

Sentrum Vest AS bygger i smørøyet av Bjørkelangen, så her får boligkjøperne en kort gangavstand til gågaten og shoppingsenteret. Kultursalen er en lenger gangavstand på ca. 20 minutter. Leilighetene til Håøy Eiendom AS har som nevnt tidligere en utfordring med kort gangavstand til sentrum hvor det brede spekteret av fasiliteter befinner seg. Kultursalen ligger enda et godt stykke unna Festningsåsen.

Boligkvaliteten «*lekemuligheter for barn nært din bolig*» fremstår som appellerende, men ikke i like stor grad som de andre appellerende boligkvalitetene. Flertallet av boligkjøperne anser denne boligkvaliteten som «viktig». Husholdningstypene for disse boligkjøperne er som nevnt uten barn. Da de eldre dominerer i denne kjøpergruppen og muligens har barnebarn, er dette en forklaring på hvorfor denne boligkvaliteten scorer høyest som «viktig» enn «ikke viktig» og «svært viktig». For de unge kan det også foreligge et ønske om mulighet til lekeområder i nærheten av boligen med tanke på fremtidsplaner om etablering av familie. For barnefamilier ville denne boligkvaliteten vært svært viktig. Boligkvaliteten «*lekemuligheter for barn nært din bolig*» avhenger av egenskaper ved husholdningstypene. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS anser at denne boligkvaliteten ikke er viktig blant boligkjøperne i spørreundersøkelsen, med begrunnelse om at kjøpergruppen er som nevnt husholdninger uten barn. Likevel har Bjørkelangen park to lekeplasser og Festningsåsen terrasse har lekeområder innpå tomten, noe som er etter krav fra reguleringen. Festningsåsen (Bringebærtunet) er bygd uten lekeplass. Som tidligere nevnt bygger Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS etter krav som reguleringen tilsier, men utover dette fokuserer de mest på å utnytte arealene til leilighetsarealer.

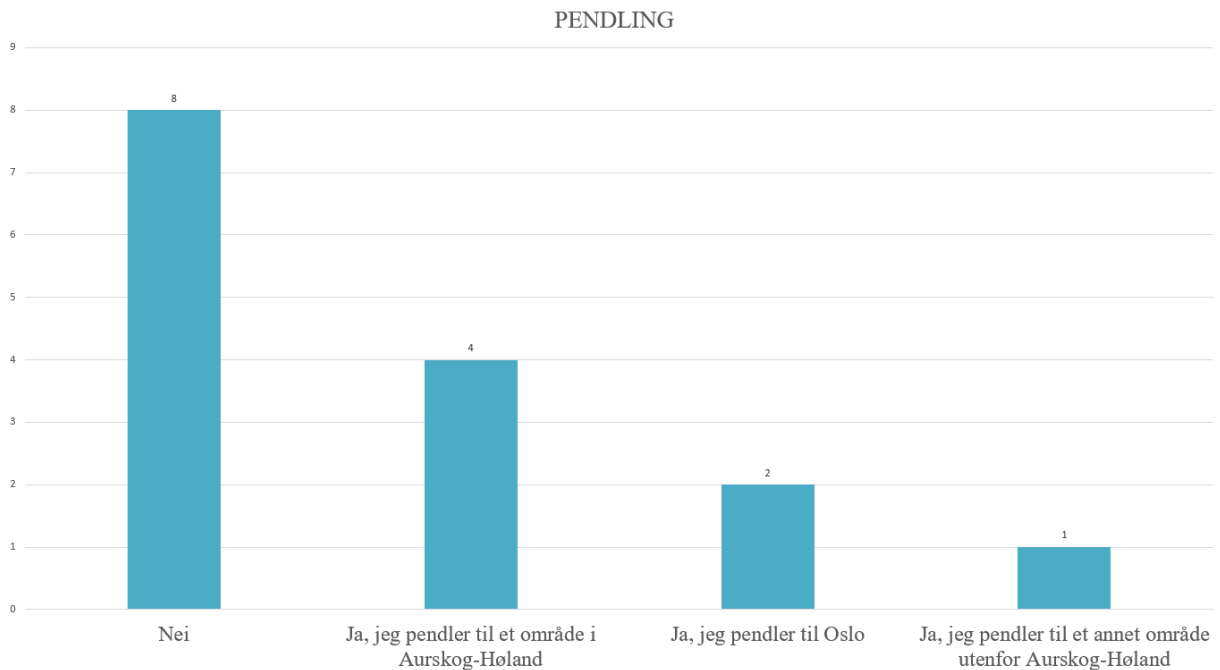
Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om organisasjonsform:



Figur 44: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om organisasjonsform, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg F). Egen fremstilling.

Den statistiske grafen viser at boligkvaliteten om organisasjonsform «borettslag» fremstår som lite appellerende og flertallet av boligkjøperne har valgt denne som «ikke viktig». Det foreligger også «blankt svar» om denne boligkvaliteten. Derimot fremstår boligkvaliteten «eierseksjon (selveier)» som mest appellerende. 11 av 15 boligkjøpere anser denne boligkvaliteten som «svært viktig» og kun en boligkjøper anså den som «ikke viktig». Markedet generelt på Bjørkelangen foretrekker boligkvaliteten om organisasjonsform «eierseksjon (selveier)», selv om enkelte ikke helt vet forskjellen mellom disse to organisasjonsformene. Det er lite av borettslag på Bjørkelangen, men nylig er det blitt noen enkelte i Festningsåsen. Disse borettslagene er det tyngre å selge. Eierseksjon blir ansett som enklere i forhold til mindre regler for utleie etc. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS bygger kun med eierseksjon som organisasjonsform.

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for hvor mange av boligkjøperne (som deltok i spørreundersøkelsen) som pendler:



Figur 45: Statistisk graf som fremstiller svardata for hvor mange av boligkjøperne (som deltok i spørreundersøkelsen) som pendler, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg F). Egen fremstilling.

Den statistiske grafen viser at flertallet av boligkjøperne som deltok i spørreundersøkelsen pendler ikke. Fire av boligkjøperne pendler til et område i Aurskog-Høland kommune, to boligkjøpere pendler til Oslo og en boligkjøper pendler til et annet område utenfor Aurskog-Høland kommune. Generelt i Bjørkelangens eiendomsmarked er det faktisk en del som pendler, men det forekommer at folk velger å ikke bosette seg i området da Fetsundbrua er ekstrem i forhold til kø under pendlingen. Bjørkelangen park har kjøpergrupper hvor pensjonister dominerer og pendler derfor ikke. Håøy Eiendom AS har litt flere forskjellige kjøpergrupper (av unge, enslige, godt voksne og de eldre) ved sine prosjekter i Festningsåsen, noe som tilsier at det forekommer flere pendlere herfra. For de som jobber avhenger dette selvfølgelig av hvor langt man pendler i forhold til hvor jobben er. De unge kan også muligens pendle til studier eller jobb.

7.4 Aurskogs eiendomsmarked og nyboligprosjekter:

Fremstilling av funn for eiendomsmarkedet og nyboligprosjekter i Aurskog er basert på referater fra intervjuer med eiendomsutvikler i Aurskog (vedlegg C og vedlegg J), referat fra

intervju med eiendomsmeglere på Bjørkelangen og Aurskog (vedlegg K) og dokumentanalyse vedrørende område- og prosjektbeskrivelse i kapittel 6. I tillegg belyser funnene relevant teori fra kapitler om teori.

Når det gjelder eiendomsmarkedet for Aurskog har dette markedet mange av de samme egenskapene som Bjørkelangens eiendomsmarked. Av den grunn blir datainnsamlingen for Aurskog henvist til like funn fra datainnsamlingen for Bjørkelangen, med hensikt om å begrense for mange gjentakelser. Leseren kan benytte forrige delkapittel for en nærmere utdypelse av funnene der det blir henvist. Dermed vil dette delkapittelet legge mer vekt på å utdype forskjellene mellom disse to områdene.

På lik linje som Bjørkelangens eiendomsmarked er det hovedsakelig de lokale som flytter og bytter internt i Aurskog. Aurskog opplever noen få tilflyttere som kommer fra blant annet Lørenskog og Oslo øst, men dette er det en liten grad av. Når det gjelder årsaker til tilflytting opplever Aurskog en del av de samme årsakene som Bjørkelangen med tanke på kjennskap til området fra før, boligpriser, kort vei til byen og tilrettelagt kollektivtilbud med buss. Aurskog har som Bjørkelangen tre ulike matbutikker, men Aursmoen er et lite sentrum med lite utvalg av varierte butikker. Aurskog har likevel et tilbud som dekker behovet for hva beboerne trenger i hverdagen (butikker, matbutikker, restauranter, barnehage, barne- og ungdomsskole, et næringsliv etc.). Tidligere var Aurskog mer attraktivt enn Bjørkelangen grunnet kortere avstand inn til Oslo. Med den utviklingen som nylig har skjedd på Bjørkelangen av både sentrale fasiliteter, boligutbygging og næringsliv, har dette resultert i at de tidligere forskjellene har jevnet seg ut. Det er blitt, spesielt fra fylkesmannen, fokusert utvikling på Bjørkelangen fremfor Aurskog med en årsak om at Bjørkelangen er kommunesenteret i Aurskog-Høland. Dette har medført til at Aurskog ikke har opplevd den samme utviklingen som Bjørkelangen.

I Aurskog er det også som Bjørkelangen en god miks av husholdningstyper som kjøper en god blanding av ulike boligtyper, men Aurskog opplever noe mer av de unge kjøperne ved sine leiligheter. Aurskog opplever forholdsvis de samme trendene i salgene ved de ulike boligtypene som Bjørkelangen. Derimot er det noe mer tilbud om rekkehusbebyggelse i

Aurskog. Når det gjelder nyboligmarkedet opplever nyboligprosjektet Nordjordet av Block Watne at kjøpergruppen er hovedsakelig unge, de eldre og barnefamilier. Block Watne bygger både leiligheter og rekkehus på Nordjordet i Aurskog. De unge og de eldre går for leilighetene, og barnefamiliene går for rekkehusene. Utover dette er det likt som Bjørkelangen at barnefamiliene også foretrekker ene- og tomannsbolig eller kjøper seg tomt. Av andre utbyggere som har vært aktive med nyboligprosjekter i Aurskog, er Bakke AS som blant annet bygger rekkehus. I forbindelse med dette forskningsarbeidet ble utvikler fra dette selskapet kontaktet, men da informerte eiendomsutvikleren at de hadde foreløpig ingen aktive nyboligprosjekter i Aurskog. Det oppleves også i Aurskog at tilbud av boliger tilfredsstillende etterspørselen.

Aurskog opplever likt som Bjørkelangen at salgene i eiendomsmarkedet er i en periode hvor det går litt tregt, men at det omsettes forholdsvis bra i volum. Begge nyboligprosjektene (leiligheter og rekkehus) til Block Watne, har hittil opplevd et veldig greit salg. Salgene går i etapper hvor det er noen perioder som går tregere enn andre, men jevnt over har salgene gått bra unna. Nylig har Block Watne passert 140 kontrakter.

I motsetning til litt mer eksklusiv boligbebyggelse på Bjørkelangen bygger ikke Block Watne noe eksklusivt. De bygger litt rimeligere boliger og det er ikke et marked for eksklusiv bebyggelse i Aurskog. Samtidig opplever også Aurskog at prisene har steget, men nyboligprosjektene til Block Watne er fortsatt rimeligere enn nyboligprosjektene på Bjørkelangen. Det er foreløpig ikke mange igangsatte nyboligprosjekter i Aurskog. Likevel er det et inntrykk, også fra kommunen, at Aurskog har et potensielt marked og har grunner til videre boligutbygging for området. I en sentrumsplan som ble vedtatt for 3 år siden, er det tenkt og regulert områder for boliger i Aurskog. Derimot oppleves det at man må bygge nærme sentrum for å være attraktivt.

7.5 Boligkjøpernes boligpreferanser ved nyboliger i Aurskog

Fremstilling av funn gjeldende boligkjøpernes boligpreferanser i Aurskog er basert på svardata fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg G og H), referater fra intervjuer med eiendomsutvikler i Aurskog (vedlegg C og J), referat fra intervju med eiendomsmeglere på

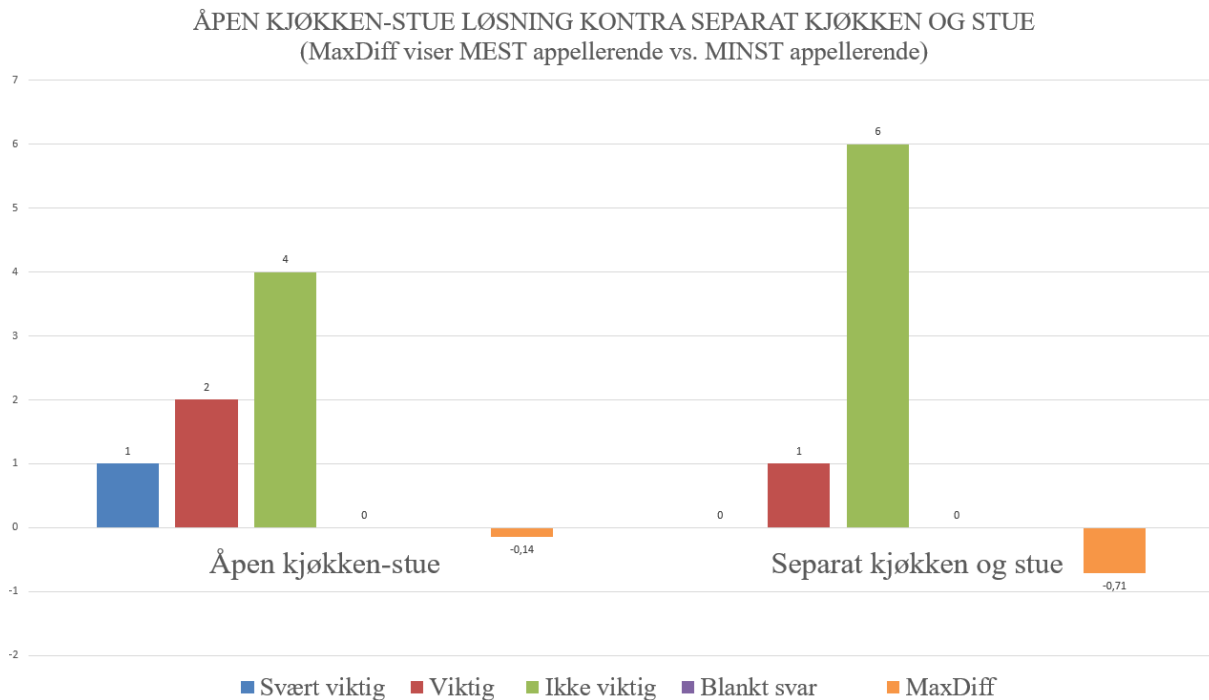
Bjørkelangen og Aurskog (vedlegg K) og dokumentanalyse vedrørende område- og prosjektbeskrivelse i kapittel 6. I tillegg belyser funnene relevant teori fra kapitler om teori og teori om Maximum Difference Scaling (MaxDiff) (kapittel 1), samt svar på problemstillingen.

Funn er innhentet fra boligkjøpere av nyboligprosjektene Nordjordet leiligheter og Nordjordet rekkehus av Block Watne i Aurskog. Invitasjon til Questback spørreundersøkelse for leiligheter ble sendt ut til 21 boligkjøpere hvor det er totalt 7 boligkjøpere som har deltatt i denne spørreundersøkelsen. Invitasjon til Questback spørreundersøkelse for rekkehus/tomannsbolig ble sendt ut til 10 boligkjøpere hvor det er totalt 3 boligkjøpere som har deltatt. Svardataene er fremstilt gjennom statistiske grafer og er i tillegg beregnet med MaxDiff for å vise hvor appellerende boligkvaliteten fremstår. Forklaring på hvorfor «blankt svar» ikke er med i utregningen av MaxDiff, samt en nærmere forklaring av de ulike segmentene er beskrevet ved metodekapittelet. Grunnet oppgaveformulering i enkelte oppgaver i spørreundersøkelsen for boligkjøpere av rekkehus (se vedlegg H), har svardataene i denne spørreundersøkelsen også segmentet «foretrekker». Leseren må imidlertid ta forbehold om mulige feil i begge svardataene. Det ble observert fra svardataene at enkelte boligkjøpere i noen tilfeller hadde svart på en annen måte enn hva oppgaven formulerte, samt gjort misvisende svar (se vedlegg G og H).

Det ble observert likheter mellom begge svardataene i Aurskog, samt likheter med preferanser fra boligkjøpere på Bjørkelangen. For å unngå for mange gjentakelser blir derfor boligpreferanser ved tilfeller om likheter, henvist til tidligere delkapitler for en nærmere utdypelse. Når det gjelder sammenligningen mellom boligpreferanser for de ulike områdene må det tas hensyn til at svarprosenten er ulik mellom alle svardataene. Enkelte er lavere enn andre. Jo høyere svarprosenten er, jo sikrere blir resultatene fra en spørreundersøkelse. Alle svardataene i denne oppgaven innehar feilmarginer og en usikkerhet grunnet en lav svarprosent. Feilmarginene og usikkerheten varierer mellom svardataene (se vedlegg F, G og H). Eiendomsutviklere og eiendomsmeglere ble av den grunn intervjuet om deres antagelser ved de ulike boligkvalitetene i spørreundersøkelsen, for både å styrke funnene og forklare årsakene til disse funnene. Der eiendomsutviklere besvarte annerledes enn boligkjøpernes preferanser blir dette påpekt i fremstillingen av dataene.

7.6 Boligpreferanser fra boligkjøpere av leiligheter i Aurskog:

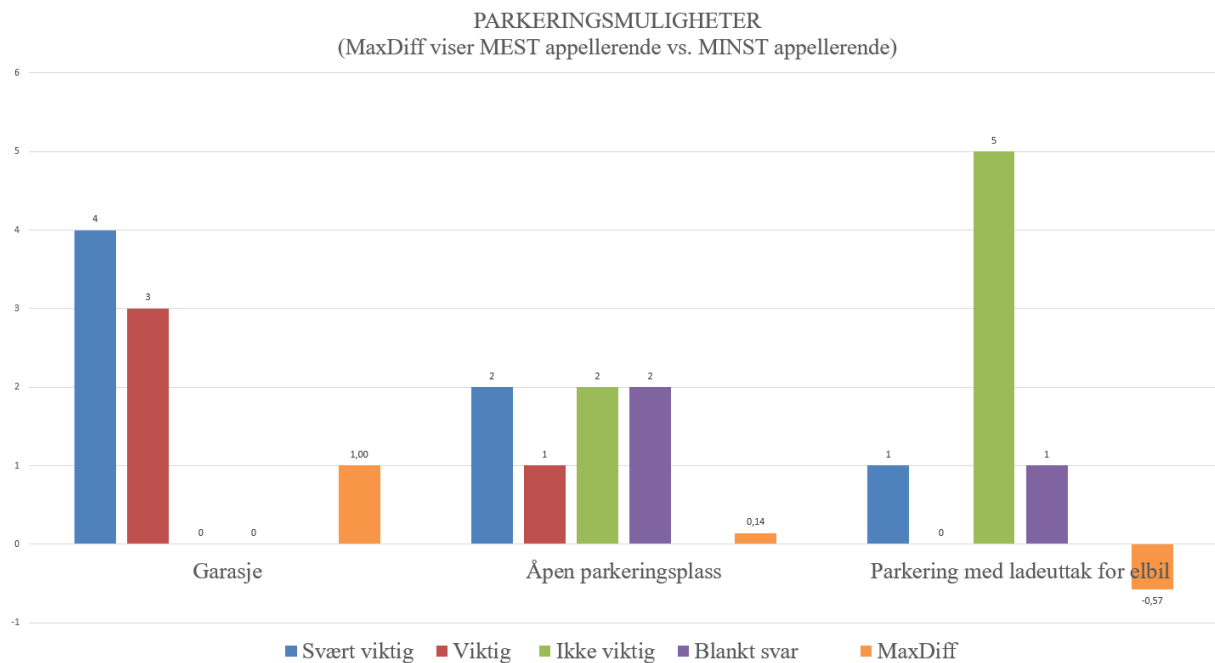
Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om kjøkken og stue løsning:



Figur 46: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om kjøkken og stue løsning, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg G). Egen fremstilling.

Den statistiske grafen viser at boligkvaliteten «åpen kjøkken-stue løsning» fremstår som lite appellerende og flertallet av boligkjøperne anser denne som «ikke viktig». Derimot scorer boligkvaliteten «separat kjøkken og stue» enda høyere som «ikke viktig» og fremstår som den minst appellerende boligkvaliteten mellom disse. Kjøpergruppen i denne spørreundersøkelsen domineres av både unge og de eldre. I motsetning til Bjørkelangen er det flere unge kjøpere ved disse leilighetene, men det er fortsatt en overvekt av de eldre blant kjøpergruppen. Derfor har Aurskog lik begrunnelse som Bjørkelangens preferanser på hvorfor disse boligkvalitetene ikke fremstår som meget appellerende. Eiendomsutvikler Block Watne tror markedet generelt foretrekker åpen kjøkken-stue løsninger for mer åpning og bedre romfølelse. Block Watne bygger med åpen kjøkken-stue løsninger.

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om parkeringsmuligheter:



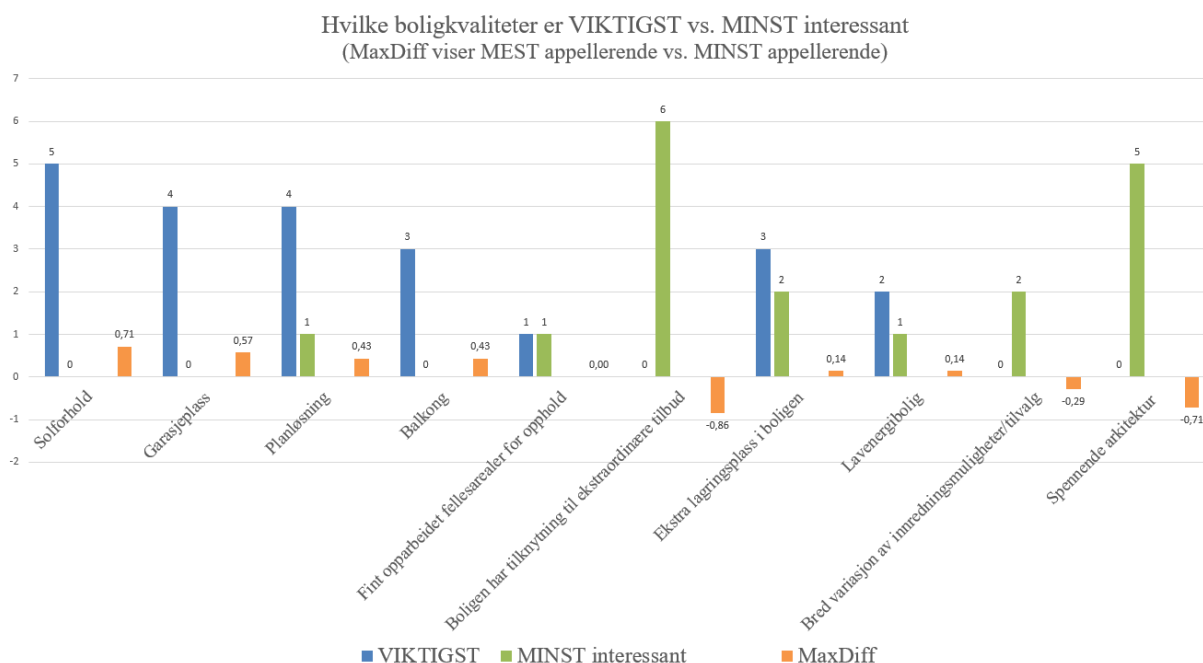
Figur 47: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om parkeringsmuligheter, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg G). Egen fremstilling.

Den statistiske grafen viser at boligkvaliteten «garasje» fremstår som den mest appellerende. I motsetning til Bjørkelangen mener boligkjøperne her at garasje ikke nødvendigvis er «svært viktig», men «viktig». Hvorfor denne boligkvaliteten er viktig er nærmere forklart i tidligere kapittel. Block Watne bygger overflateparkering med carport til både leilighetene og rekkehusene.

Boligkvaliteten «åpen parkeringsplass» fremstår som appellerende, men i en svært liten grad. I forhold til «garasje» scorer «åpen parkeringsplass» mye lavere som appellerende. Boligkjøpere ønsker seg helst lukket plasser, men generelt i markedet er denne boligkvaliteten ansett som kjekt å ha. Som nevnt bygger Block Watne parkeringer med carporter og ikke åpne parkeringsplasser.

Boligkvaliteten «parkering med ladeuttak for elbil» fremstår som minst appellerende. Her er markedet helt likt som Bjørkelangen og det kan antydes at interessen for elbil på sikt vil øke, men i dag foreligger ikke denne interessen blant boligkjøperne. Block Watne har ikke bygd med denne boligkvaliteten. De har heller ikke gjort noen vurdering om dette ved deres fremtidige nyboligprosjekter. Årsaken til dette er grunnet kostnaden det vil medføre og at markedet for elbil ikke er på Aurskog i dag. Likevel tilrettelegger de for at det er muligheter for denne boligkvaliteten med tanke på om noen boligkjøpere ønsker det.

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om hvilke boligkvaliteter de anser som viktigst og hvilke som minst interessante:



Figur 48: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om hvilke boligkvaliteter de anser som viktigst og hvilke som minst interessante, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg G). Egen fremstilling.

*Til orientering er segmentet «balkong» i den statistiske grafen formulert som boligkvalitet «balkong/terrasse» i Questback spørreundersøkelsen (se vedlegg G). Videre formulering av denne boligkvaliteten i oppgaven blir derfor rettet til «balkong/terrasse».

*To av boligkjøperne har valgt henholdsvis fire og fem alternativer som «VIKTIGST» enn maks 3 som oppgaven ba om. Disse valgte kun 2 alternativer som «MINST interessant» enn minimum 3 som oppgaven ba om. En av boligkjøperne valgte kun «planløsning» som «VIKTIGST» og kun «spennende arkitektur» som «MINST interessant».

Den statistiske grafen viser at de mest appellerende boligkvalitetene er etter rekkefølge «solforhold», «garasjeplass», «planløsning» og «balkong/terrasse», noe som er helt identisk med Bjørkelangens preferanser og forklares nærmere i tidligere kapittel på hvorfor boligkjøperne anser disse som viktigst. I motsetning til Bjørkelangen har boligkjøpere av leiligheter i Aurskog etter rekkefølge «ekstra lagringsplass i boligen», «lavenergibolig» og «fint opparbeidet fellesarealer for opphold» nederst på listen som en appellerende boligkvalitet. De minst appellerende boligkvalitetene er etter rekkefølge «boligen har tilknytting til ekstraordinære tilbud», «spennende arkitektur» og «bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg». Disse blir også ansett som de minst appellerende boligkvalitetene hos boligkjøpere av leiligheter på Bjørkelangen. Begrunnelsen for hvorfor disse blir ansett som uinteressante forklares nærmere i tidligere kapittel.

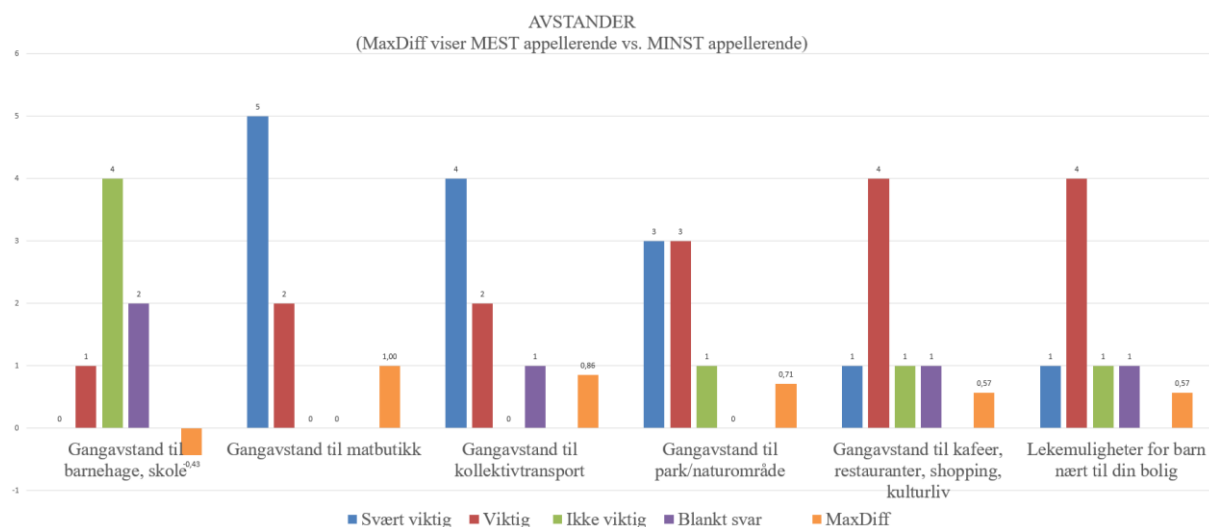
Boligkvaliteten «*ekstra lagringsplass i boligen*» er blant de appellerende boligkvalitetene, men på Bjørkelangen fremstår denne som lite appellerende. Derimot er den ikke ansett som en av de minst appellerende boligkvalitetene, og forklaring på boligkjøpernes preferanser om fordelene med denne boligkvaliteten er forklart nærmere i tidligere kapittel. Block Watne bygger med bod til hver leilighet.

Boligkvaliteten «*lavenergibolig (mer miljøvennlig)*» fremstår som appellerende, men i en svært liten grad. Markedet i Aurskog oppleves likt som Bjørkelangen om interessen for lavenergibolig. Forklaringen på hvorfor interessen er lav beskrives nærmere i tidligere kapittel. Det foreligger ingen feil eller misvisende svar om denne boligkvaliteten i spørreundersøkelsen for både Aurskog og Bjørkelangen (se vedlegg G). Det vil si at det er noen boligkjøpere som anser lavenergibolig som «VIKTIGST» boligkvalitet. En mulig forklaring på hvorfor denne boligkvaliteten fremstår som appellerende, er at det er flere unge kjøpere av leiligheter blant kjøpergruppen til Block Watne. Denne generasjonen har som nevnt tidligere et større fokus på miljøet. Det er et tilfelle i Aurskog hvor det er bygd et leilighetsbygg i sentrum som fremstår som noe tilsvarende kategorien lavenergibolig. Det vil si at den fremstår som lavenergibolig grunnet noe med felles fyringsanlegg og lignende. De eldre som var på visning i dette leilighetsbygget påpekte at dette var veldig bra og positivt. Block Watne bygger ikke lavenergiboliger i Aurskog. Block Watne antok i

spørreundersøkelsen at denne boligkvaliteten er «MINST interessant» blant boligkjøperne. Deres inntrykk er at det er svært få grønne i markedet i Aurskog og derfor ikke gjort noen vurderinger om denne boligkvaliteten i deres neste prosjekter. Samtidig blir kostnaden en annen. De bygger etter forskriftene og er bevisste på energi under byggingen når de må holde seg godt innenfor gjeldene regelverk og krav. Mer utdypelse om hva disse kravene omhandler forklares nærmere i tidligere kapittel.

Når det gjelder de mest appellerende boligkvalitetene antok også Block Watne at disse var de mest viktige boligkvalitetene for boligkjøperne i Aurskog. Tidligere nevnt bygger Block Watne slik at hver leilighet får en parkeringsplass med carport. Som nevnt har Block Watne formål om god planløsning ved deres boliger. Både for leilighetene og for rekkehusene får disse balkong/terrasse. Solforhold blir det også lagt til rette for når leilighetene vender mot vest og rekkehusene vender mot syd. De legger også forholdsvis til rette for fint opparbeidede fellesarealer. Block Watne bygger ikke med ekstraordinære tilbud til boligene. Block Watne har tilbud på innredningsmuligheter/tilvalg ved både leilighetene og rekkehusene. Som nevnt tidligere bygger ikke Block Watne eksklusiv bebyggelse og det bygges heller i kategorien rimeligere leiligheter. Aurskog har på lik linje som Bjørkelangen ikke et marked for «spennende arkitektur» og forklaringen på dette er beskrevet i tidligere kapittel.

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om hvilke avstander de anser som viktige:



Figur 49: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om hvilke avstander de anser som viktige, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg G). Egen fremstilling.

Gangavstandene som nå vil bli beskrevet tar utgangspunkt i dokumentanalyse for område- og prosjektanalyse. I kapittel 6 er det kart over de ulike prosjektene som viser deres nærliggende fasiliteter. Gangavstand i tid fra de ulike prosjektene er beregnet i Google Maps.

Den statistiske grafen viser at boligkvaliteten «gangavstand til barnehage, skole» fremstår som lite appellerende. Ingen av boligkjøperne anser denne som «svært viktig» og kun en boligkjøper anser denne som «viktig». Kjøpergruppen av leilighetene til Block Watne er de eldre og unge. Derfor har denne kjøpergruppen like husholdningstyper som Bjørkelangen. Disse husholdningene blir beskrevet tidligere, samt årsaker til hvorfor denne boligkvaliteten ikke er viktig for denne kjøpergruppen. Block Watne bygger 2-roms og 3-roms leiligheter. Førstegangsetablerere går for 2-romsene og de eldre går for 3-romsene. De bygde 4-roms leiligheter tidligere da de eldre ønsket seg dette. Etter at Aurskog opplevde økning i boligprisene, har prisene for 4-roms leilighetene blitt såpass stive, noe som resulterte i at de eldre vil i dag ha 3-roms fremfor 4-roms leiligheter. Det er lite av yngre barnefamilier i denne kjøpergruppen med årsak om at det er få store leiligheter. I Aursmoen (sentrum i Aurskog) er det to barnehager og en barne- og ungdomsskole. Aurskog har ikke en videregående skole. Bjørkelangen videregående skole opplever en del elever fra Aurskog. Fra både leilighetene og rekkehusene på Nordjordet ligger henholdsvis Aursmoen barnehage med ca. 10 minutter i gangavstand, Epletunet barnehage med ca. 15 minutter i gangavstand og Aursmoen skole med ca. 20 minutter i gangavstand.

Boligkvaliteten «gangavstand til matbutikk» fremstår i likhet med Bjørkelangen som meget appellerende boligkvalitet (i dette tilfelle den mest appellerende), og de fleste boligkjøperne anser denne boligkvaliteten som «svært viktig». Denne boligkvaliteten er nærmere forklart i tidligere kapittel. Block Watne bygger sentrumsnært i Aursmoen og det er kort gangavstand fra både leilighetene og rekkehusene til tre ulike matbutikker (REMA100, Coop Extra og KIWI).

Boligkvaliteten «*gangavstand til kollektivtransport*» fremstår også som meget appellerende, men enkelte av boligkjøperne anser denne boligkvaliteten som «viktig» enn «svært viktig». Bjørkelangen har denne som mest appellerende og boligkvaliteten er nærmere forklart i tidligere kapittel. En forskjell mellom disse områdene er MaxDiff variablene hvor boligkvaliteten for Bjørkelangen er 1 i MaxDiff, altså 100% som appellerende, og for Aurskog leiligheter er boligkvaliteten 0,86 i MaxDiff fordi en boligkjøper har gitt «blankt svar» om denne boligkvaliteten. Ingen anser denne boligkvaliteten som «ikke viktig». I underkant av 10 minutters gangavstand fra både leilighetene og rekkehusene, ligger nærmeste bussholdeplass (Aurskog sykehjem) med mange ulike bussruter. Til Aurskog stasjon bussholdeplass er det ca. 20 minutter i gangavstand.

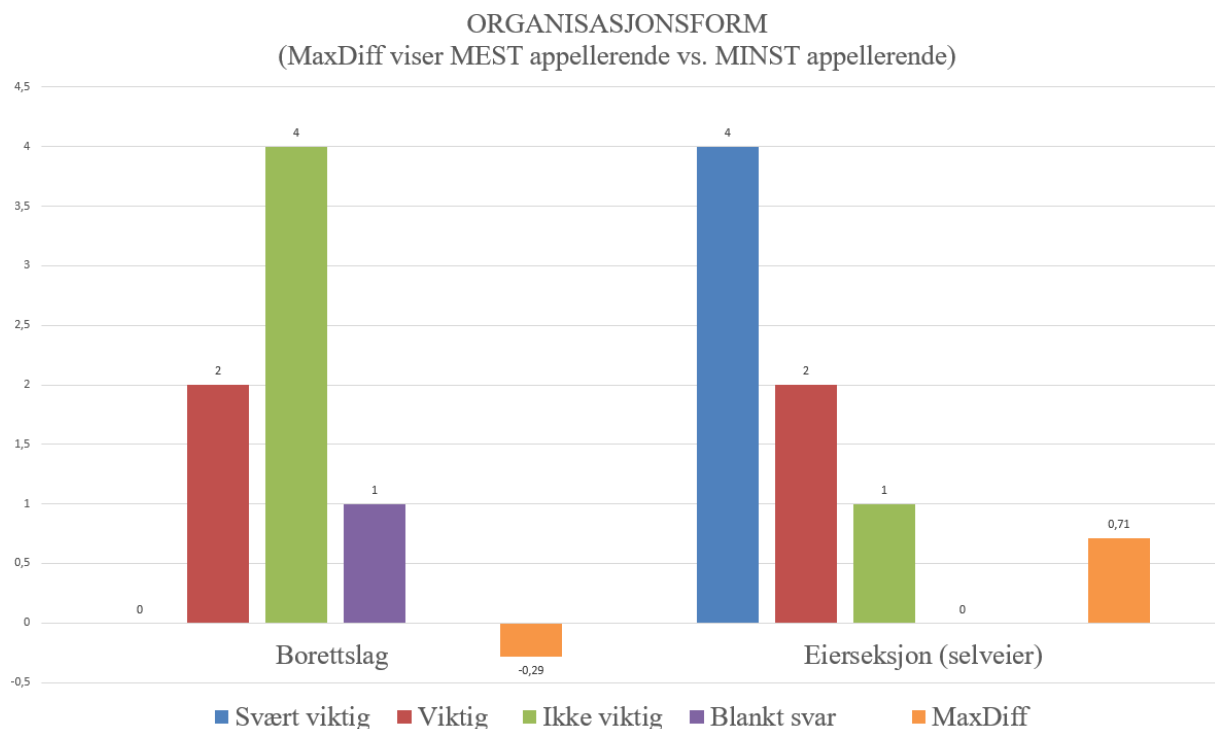
Boligkvaliteten «*gangavstand til park/naturområde*» fremstår som appellerende, hvor det er like mange som anser denne boligkvaliteten som «svært viktig» som «viktig». En boligkjøper anser denne boligkvalitetene som «ikke viktig». Likt som Bjørkelangen er Aursmoen i Aurskog omringet med store områder av skog og jordbruksmark. Aursmoen er derimot mindre enn Bjørkelangen. Grunnet størrelsen på Aursmoen er det ikke veldig store avstander til naturområder fra både leilighetene og rekkehusene.

Boligkvaliteten «*gangavstand til kafeer, restauranter, shopping, kulturliv*» fremstår som appellerende, men kun en boligkjøper anser denne boligkvaliteten som «svært viktig». Flertallet mener denne er «viktig» fremfor de øvrige segmentene. Aursmoen har to restauranter (Thai Kitchen og Aurskog Pizza stasjon) i kjernen av sentrum, hvor det altså er kort gangavstand fra både leilighetene og rekkehusene. Nordbak bakeri AS og Fjøset restaurant ved golfbanen ligger begge med ca. 20 minutter i gangavstand fra Nordjordet. Aurskog har langt færre butikker enn Bjørkelangen. Det er eksempelvis Fagmøbler i sentrum, men Aurskog tilbyr ikke et shopping senter med mange ulike butikker slik som Bjørkelangen. Når det gjelder kulturliv og underholdning har ikke Aurskog i like stor grad et daglig tilbud om dette som Bjørkelangen. Det foreligger ingen kultursal i Aurskog. I den grad golf er underholdende, ligger Romerike Golfklubb med Aurskog Golfpark ca. 20 minutter i gangavstand fra Nordjordet. Likevel byr Aurskog på kultur og underholdning om sommeren. Aurskog er kjent for AurskogMart'n som er et stort arrangement i Aursmoen. Her arrangeres

blant annet mange ulike konserter med forskjellige artister og band (Aurskog Mart'n, 2019). Bjørkelangen har Bjørkemarten som er et tilsvarende arrangement også om sommeren. Bjørkelangen har i tillegg Midtsommerfest, Aurskog-Høland Rally og Bjørkelangen Musikkfestival hvor alle også arrangeres om sommeren. Det er Aurskog-Høland Utvikling som står for disse arrangementene (Aurskog Høland Utvikling, 2019).

Boligkvaliteten «*lekemuligheter nært din bolig*» fremstår som appellerende og flertallet anser denne boligkvaliteten som «viktig». Dette er likheter med Bjørkelangen og forklaringen på denne boligkvaliteten som appellerende er nærmere beskrevet i tidligere kapittel. Block Watne antok denne boligkvaliteten som «ikke viktig» blant boligkjøpere av leilighetene grunnet husholdninger uten barn. Derimot anser Block Watne denne boligkvaliteten som viktig for boligkjøpere av rekkehusene grunnet kjøpergruppen barnefamilier. Derfor har Block Watne tilrettelagt for lekemuligheter i området, samt fulgt krav etter regulering fra kommunen.

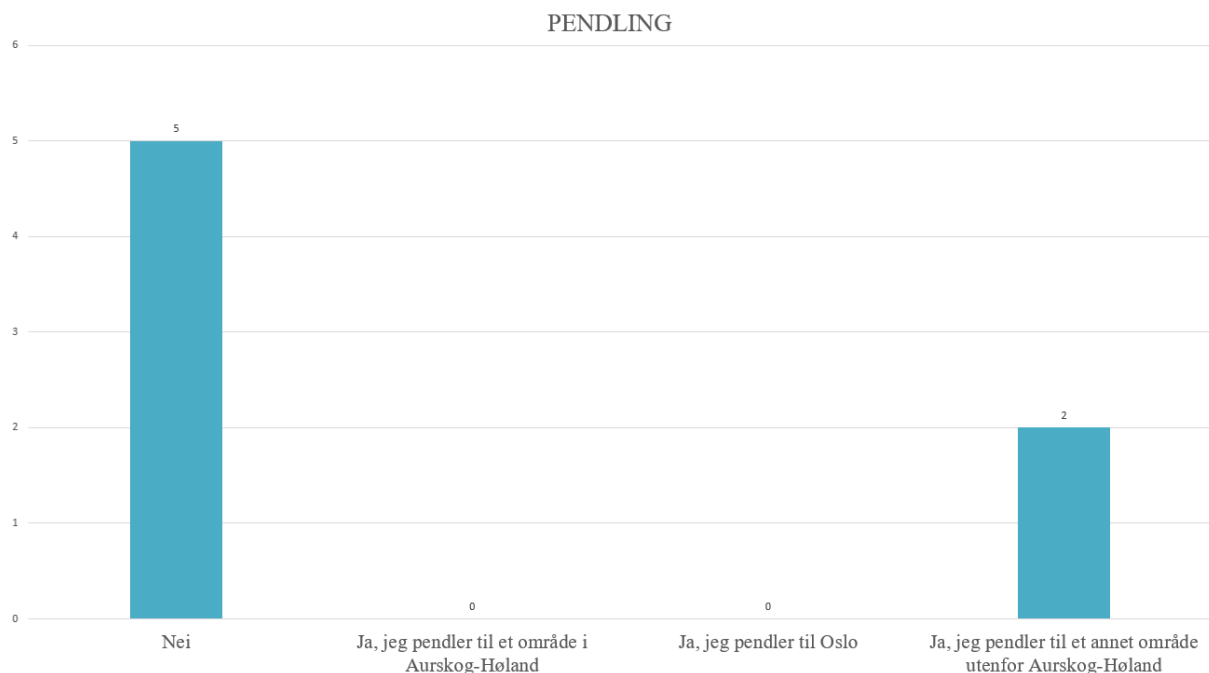
Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om organisasjonsform:



Figur 50: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om organisasjonsform, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg G). Egen fremstilling.

Den statistiske grafen viser at boligkvaliteten om organisasjonsformen «borettslag» er lite appellerende og boligkvaliteten om organisasjonsform «eierseksjon (selveier)» er den mest appellerende. Ingen anser borettslag som «svært viktig» og to boligkjøpere anser denne som «viktig». Det foreligger et «blankt svar» om denne organisasjonsformen. Flertallet anser organisasjonsformen eierseksjon (selveier) som «svært viktig». Boligkjøpernes sine preferanser om organisasjonsform samsvarer med Bjørkelangens preferanser. Begrunnelse for disse organisasjonsformene er beskrevet i tidligere kapittel. Block Watne bygger med eierseksjon som organisasjonsform for både leilighetene og rekkehusene.

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for hvor mange av boligkjøperne (som deltok i spørreundersøkelsen) som pendler:

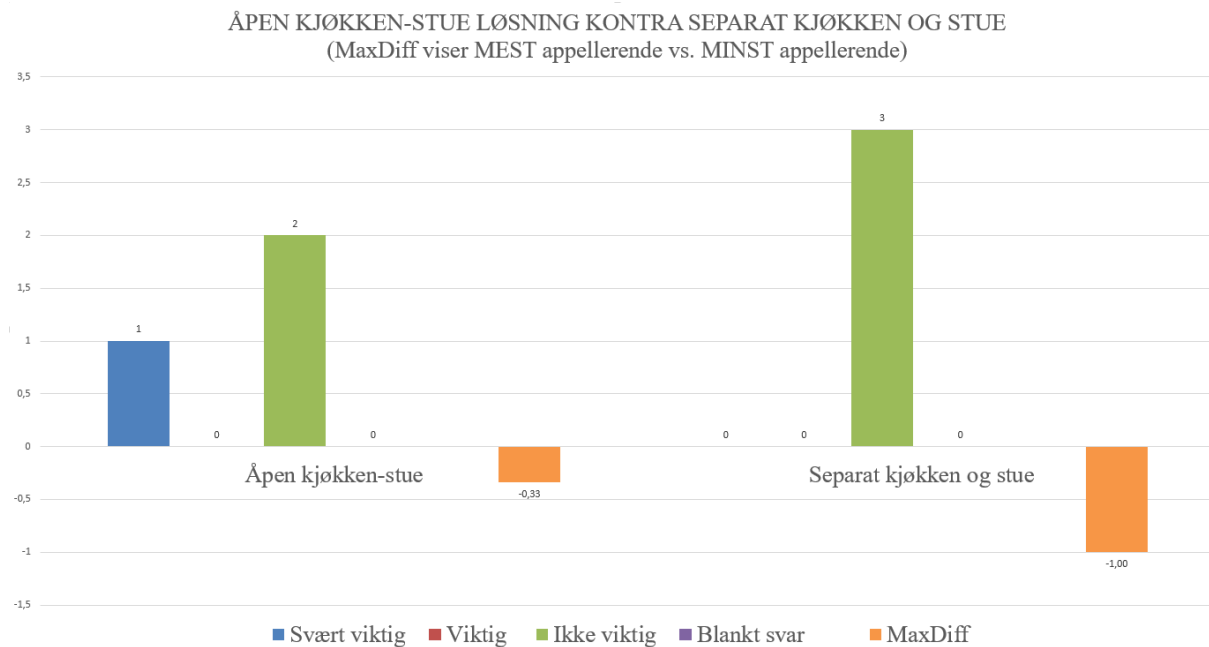


Figur 51: Statistisk graf som fremstiller svardata for hvor mange av boligkjøperne (som deltok i spørreundersøkelsen) som pendler, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg G). Egen fremstilling.

Den statistiske grafen viser at to boligkjøpere som deltok i denne spørreundersøkelsen pendler til et annet område utenfor Aurskog-Høland kommune. Resten av boligkjøperne som deltok i denne spørreundersøkelsen pendler ikke. Kjøpergruppen er som nevnt lik Bjørkelangen og en nærmere forklaring ved pendling fra disse boligkjøperne er beskrevet i tidligere kapittel.

7.7 Boligpreferanser fra boligkjøpere av rekkehus i Aurskog:

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om kjøkken og stue løsning:

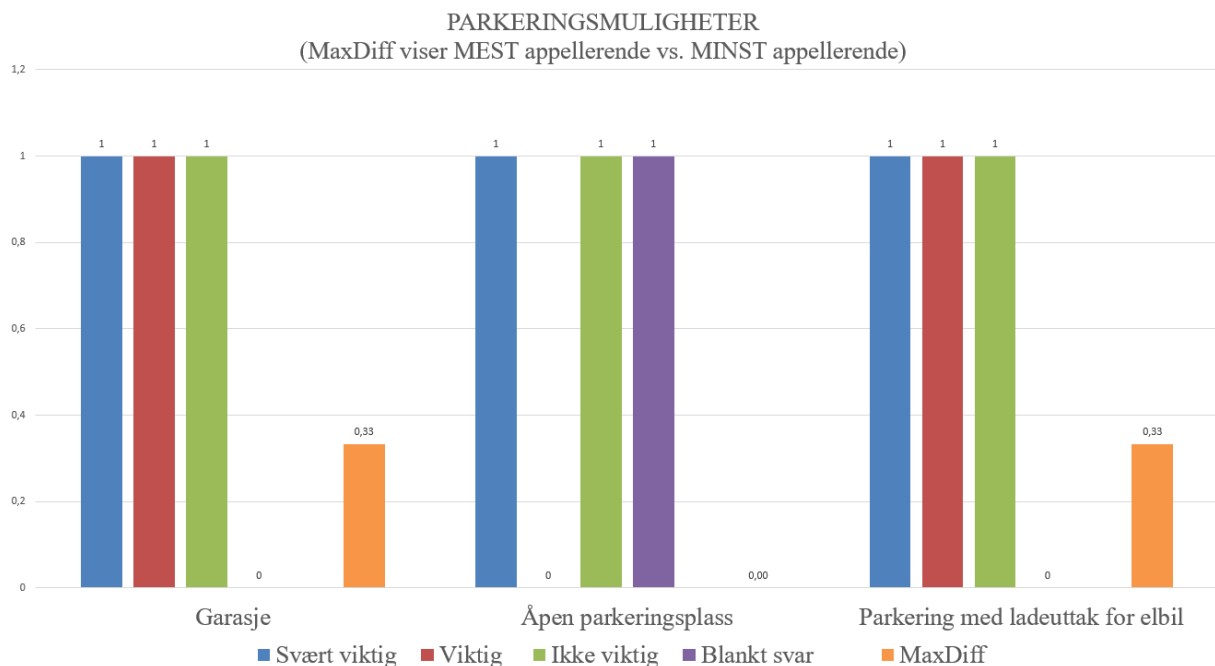


Figur 52: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om kjøkken og stue løsning, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg H). Egen fremstilling.

Den statistiske grafen viser at boligkvaliteten «åpen kjøkken-stue løsning» fremstår som lite appellerende, men en boligkjøper har valgt den som «svært viktig». Boligkvaliteten «separat kjøkken og stue» anser alle boligkjøpere som «ikke viktig» og er den minst appellerende av disse boligkvalitetene. Kjøpergruppen ved rekkehusene er barnefamilier. Som tidligere nevnt avhenger boligkvaliteten «separat kjøkken og stue» etter boligtype og størrelse på boligen. Block Watne bygger ikke akkurat gigantiske rekkehus og derfor kan «separat kjøkken og

stue» gi en trangere romfølelse. Denne boligkvaliteten er mer relevant og antagelig mer attraktiv ved eneboliger av en viss størrelse. Barnefamilier som oftest går for eneboliger kan derfor foretrekke denne boligkvaliteten, noe som kan være en forklaring på hvorfor flertallet anser «åpen kjøkken-stue løsning» som «ikke viktig». Block Watne bygger som nevnt rekkehusene med åpen kjøkken-stue løsning.

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om parkeringsmuligheter:



Figur 52: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om parkeringsmuligheter, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg H). Egen fremstilling.

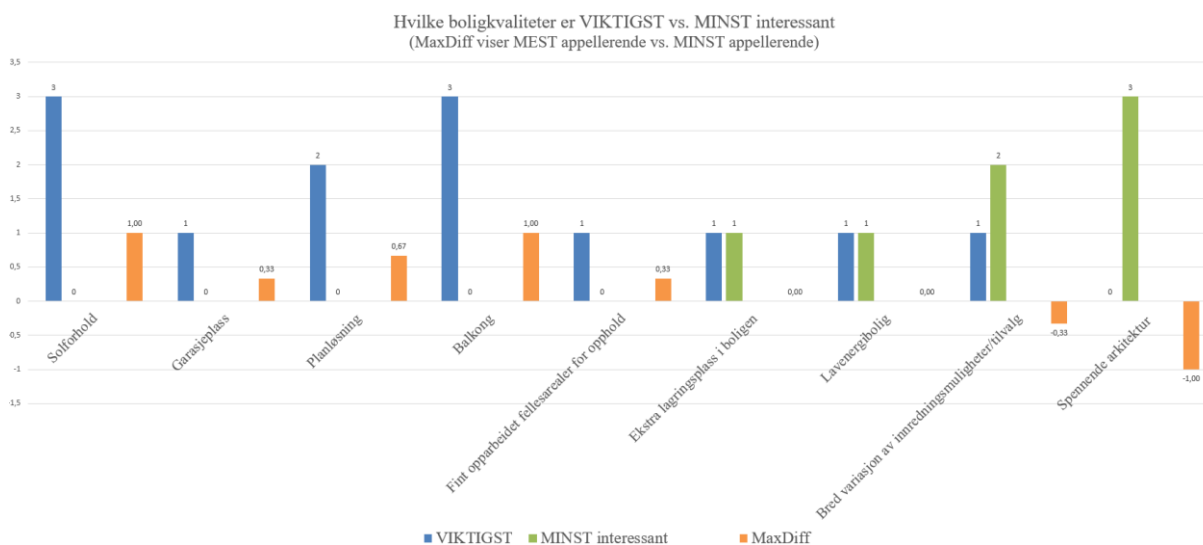
Denne statistiske grafen viser at boligkvaliteten «garasje» er det delte meninger om og derfor scorer ikke denne boligkvaliteten som mest appellerende, men flertallet mener denne boligkvaliteten er viktig likt som Aurskog og Bjørkelangen. Nærmere forklaring på boligkjøpernes preferanser om denne boligkvaliteter er beskrevet før. Som tidligere nevnt bygger Block Watne parkeringsplasser med carporter til hver bolig.

Boligkvaliteten «*åpen parkering*» er balansert ut. En boligkjøper anser denne som «svært viktig», men de resterende boligkjøperne har svart dette som «ikke viktig» og et «blankt svar». Dette er likheter med boligkjøpere av leilighetene (både Aurskog og Bjørkelangen) og denne boligkvaliteten er nærmere forklart tidligere kapittel. Som nevnt tidligere bygger ikke Block Watne åpne parkingsplasser.

Boligkvaliteten «*parkering med ladeuttak for elbil*» anser flertallet som viktig og fremstår derfor som en appellerende boligkvalitet, men ikke fullt ut da en boligkjøper anser den som «ikke viktig». Imidlertid må leseren ta forbehold om at feilmarginene ved svardata for denne spørreundersøkelsen, er store da det er kun tre respondenter. Eventuelle feil fra boligkjøperen om eksempelvis feil tastetrykk på PC (noe som kan forekomme) er helt uforutsigbart, og man kan aldri vite om denne feilen foreligger eller ikke ved svardataene. Dette gjelder også for svardataene for boligkjøpere av leiligheter på Bjørkelangen og i Aurskog. Kjøpergruppen av leilighetene er som nevnt overveiende av de eldre og den generasjonen er ikke helt rustet på databruk. Ved utsendelse av mail til kjøpergruppen på Bjørkelangen, gjorde eiendomsutvikler meg oppmerksom på at eiendomsutvikleren ikke nådde ut til hele kjøpergruppen da ikke alle av boligkjøperne har mail.

Ved boligkjøpere av leiligheter i Aurskog og av leiligheter på Bjørkelangen, anser enkelte boligkjøpere «*parkering med ladeuttak for elbil*» som både «svært viktig» og «viktig. Dermed viser dette forskningsarbeidet basert på svardataene at det likevel er enkelte i markedet både på Bjørkelangen og i Aurskog som foretrekker denne boligkvaliteten. Dette kan indikere at markedet på Bjørkelangen og i Aurskog som i utgangspunktet ikke er tilstede for elbil, allerede begynner å følge trendene nærmere byen. Eiendomsutviklere og eiendomsmeglere ser markedet samlet sett, og eiendomsutviklere bygger stort etter hvordan markedet samlet sett ønsker det. Likevel tar eiendomsutviklere hensyn til enkelt tilfeller hos boligkjøperes preferanser med å operere for tilvalg. Se tidligere kapittel for nærmere utdypelse av hvorfor Block Watne ikke tilbyr denne boligkvaliteten for rekkehusene, men legger til rette for mulighetene om det dersom det er ønskelig fra boligkjøperen.

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om hvilke boligkvaliteter de anser som viktigst og hvilke som minst interessante:



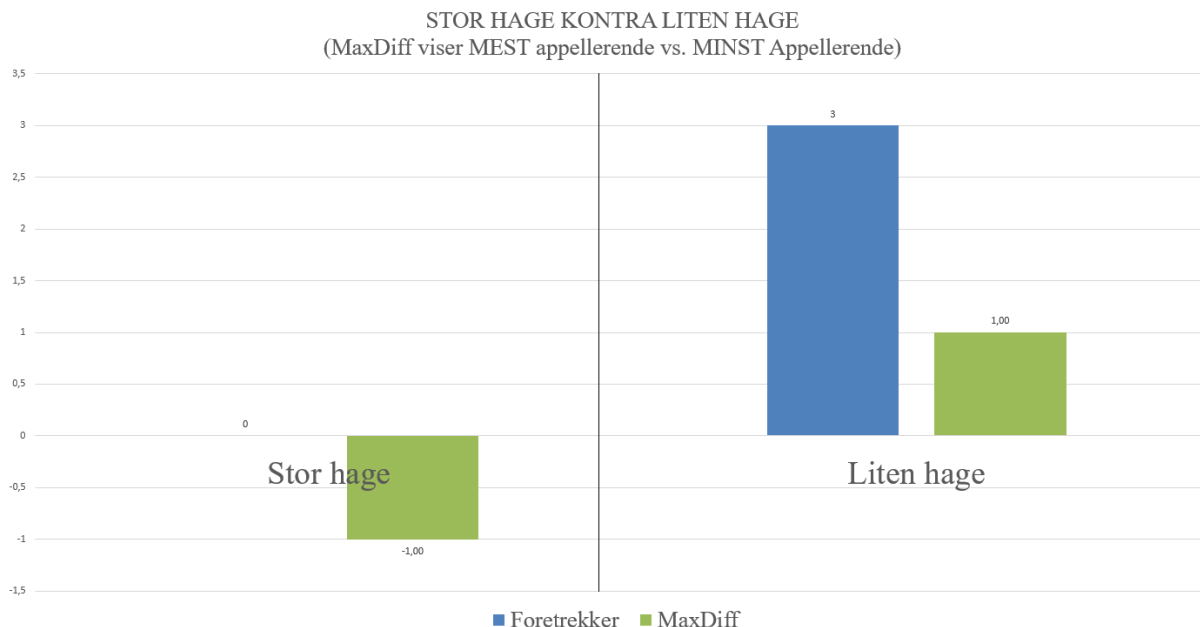
Figur 53: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om hvilke boligkvaliteter de anser som viktigst og hvilke som minst interessante, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg H). Egen fremstilling.

*Til orientering er segmentet «balkong» i den statistiske grafen formulert som boligkvalitet «balkong/terrasse» i Questback spørreundersøkelsen (se vedlegg H). Videre formulering av denne boligkvaliteten i oppgaven blir derfor rettet til «balkong/terrasse».

* En boligkjøper hadde i spørreundersøkelsen valgt kun «spennende arkitektur» som «MINST interessant» og alle resterende alternativer svarte vedkommende som «VIKTIGST».

Den statistiske grafen viser at barnefamiliene på lik linje som kjøpergruppen av leilighetene i Aurskog og på Bjørkelangen, anser de samme boligkvalitetene som «VIKTIGST». De mest appellerende for barnefamiliene er etter rekkefølgen «solforhold», «balkong/terrasse», «planløsning», «garasjeplass» og «fint opparbeidet fellesarealer for opphold». Boligkvalitetene «ekstra lagringsplass i boligen» og «lavenergibolig (mer miljøvennlig)» er balansert ut. Den minst appellerende boligkvaliteten er «spennende arkitektur», noe som er gjengående for alle svardataene i spørreundersøkelsen. Boligkvaliteten «bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg» fremstår som lite appellerende, noe som også er tilfelle hos kjøpere av leiligheter i Aurskog og på Bjørkelangen. Nærmere forklaring på de ulike boligkvalitetene er utdypet nærmere i tidligere kapittel, samt hva Block Watne tilbyr av disse boligkvalitetene for rekkehus.

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om de foretrekker stor hage eller liten hage:



Figur 54: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om de foretrekker stor hage eller liten hage, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg H). Egen fremstilling.

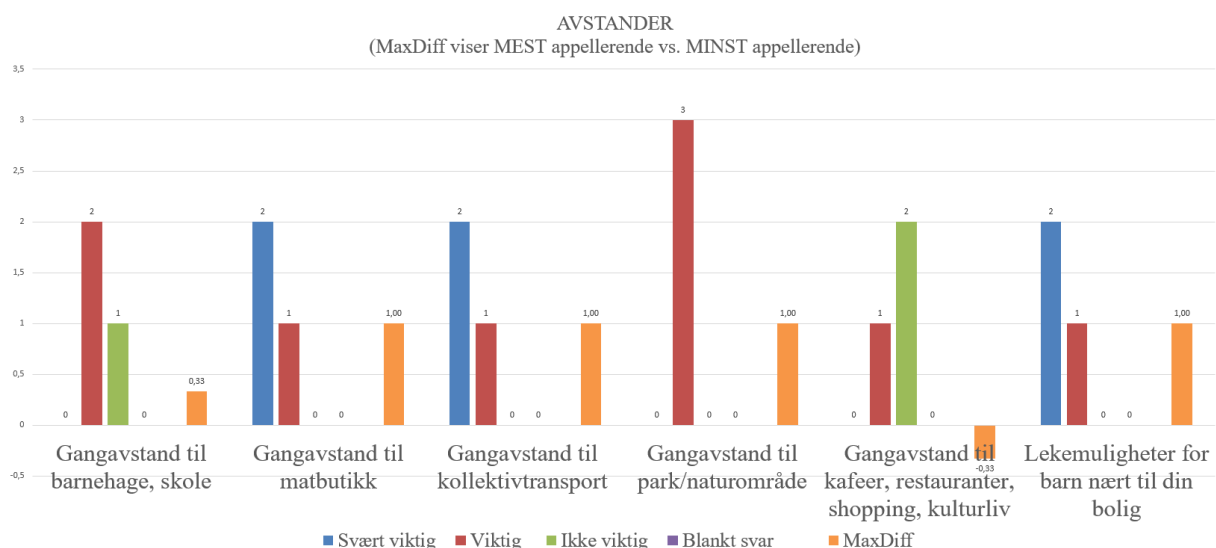
Den statistiske grafen viser at boligkvaliteten «*stor hage*» er minst appellerende hos barnefamiliene i rekkehusene. De foretrekker boligkvaliteten «*liten hage*» fremfor «*stor hage*». Dette er også inntrykket til eiendomsutviklerne og eiendomsmeglerne. Markedet er mindre opptatt av hage enn tidligere. Boligkjøperne skal ha det mer lettstelt. Selvsagt er det noen som ønsker seg tomteplass, men da søker de muligens etter bolig som ligger utenfor sentrumskjernen. Et rekkehus i Aurskog som antakelig var den boligen som hadde flest på visning tidligere i høst, hadde noe plen foran ved inngangspartiet og en stor terrasse på baksiden. Dette syntes folk var kjempefint. Dette var husholdninger som var rundt i 30-årene som kom på denne visningen. Bortsett fra dette rekkehuset er det ikke mange andre rekkehus i Aurskog utenom Nordjordet. Som nevnt tidligere har Bjørkelangen svært lite tilbud av rekkehus. Tomannsboligene som befinner seg i Festningsåsen er det tilrettelagt med en liten plen og dette er mer enn nok for at ungene kan ha en trampoline og lignende. Det er ikke et behov for et mål tomt lenger i markedet i dag. I tillegg kan man anta at boligkjøpere i dag er

innerforstått med at det heller ikke er sånn lenger. Det er lenge siden eiendomsmeglerne hørte at det var for tett opp til naboen. Det har blitt mer populært for eiendomsutviklere sin side å være mer effektive med å lage mindre tomter og flere enheter. Til å begynne med syntes boligkjøperne dette ble altfor tett opp mot naboen, men nå har boligkjøperne blitt mer vant til det.

Block Watne bygger med egen hage til både rekkehusene og leilighetene, men ikke av en stor størrelse. En mindre flekk med plen brer seg boligene. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS bygger ikke med egen hage til leilighetene da motivet til deres kjøpergruppe er en mindre bolig med mindre vedlikehold som kan bidra til en enklere hverdag (se vedlegg I).

Kjøpergruppen av deres prosjekter er en overvekt av husholdningstype med alder 50-60+. Kjøpergruppen vil helst slippe gressklipping, snømåking og slikt hagearbeid. Husholdninger med små barn ønsker litt hageflekk, men flesteparten i markedet ønsker å slippe hagearbeidet og vedlikeholdet den medfører. Generelt er folk opptatte i hverdagen og vil prioritere andre ting fremfor hagestell etter jobb.

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om hvilke avstander de anser som viktige:



Figur 55: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om hvilke avstander de anser som viktige, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg H). Egen fremstilling.

Gangavstandene som nå vil bli beskrevet tar utgangspunkt i dokumentanalyse for område- og prosjektanalyse. I kapittel 6 er det kart over de ulike prosjektene som viser deres nærliggende fasiliteter. Gangavstand i tid fra de ulike prosjektene er beregnet i Google Maps.

Denne statistiske grafen viser at boligkvaliteten «*gangavstand til barnehage, skole*» blir ansett som en appellerende boligkvalitet i motsetning til de øvrige boligkjøperne av spørreundersøkelsen. Derimot blir denne ikke ansett som «svært viktig», men som «viktig». Denne kjøpergruppen er hovedsakelig barnefamilier, men en mulig forklaring er at det forekommer også andre typer husholdninger som kjøper disse boligene. Det kan eksempelvis være en mulighet om at unge par som er før etablering av familie, har kjøpt rekkehus på Nordjordet. På sikt kan de ha planer om etablering av familie, og derfor anser denne boligkvaliteten som «viktig» enn de øvrige segmentene. Når det gjelder boligkjøperen som anser denne boligkvaliteten som «ikke viktig», kan en mulig forklaring være her at også enkelte av de eldre har valgt seg rekkehus fremfor leilighet. Valg av boligtype og størrelse på boligen avhenger av husholdningstyper, men også etter subjektive meninger. Alle boligkvaliteter har subjektive meninger. I tillegg må det tas forbehold om stor feilmargin i disse svardataene da ikke alle 10 boligkjøpere har deltatt i spørreundersøkelsen. Dersom alle eller over halvparten hadde deltatt i spørreundersøkelsen kunne den statistiske grafen vært annerledes, samtidig som at den ville vist et sikrere resultat. Se kapittel 6 for gangavstander til denne boligkvaliteten fra Nordjordet.

Boligkvaliteten «*gangavstand til matbutikk*» fremstår som helt appellerende og flertallet mener den som svært viktig. Igjen er et motiv for å bosette seg i sentrum å ha alle tingene nært seg, en forklaring på dette. Se kap 6 for gangavstander fra Nordjordet til denne boligkvaliteten.

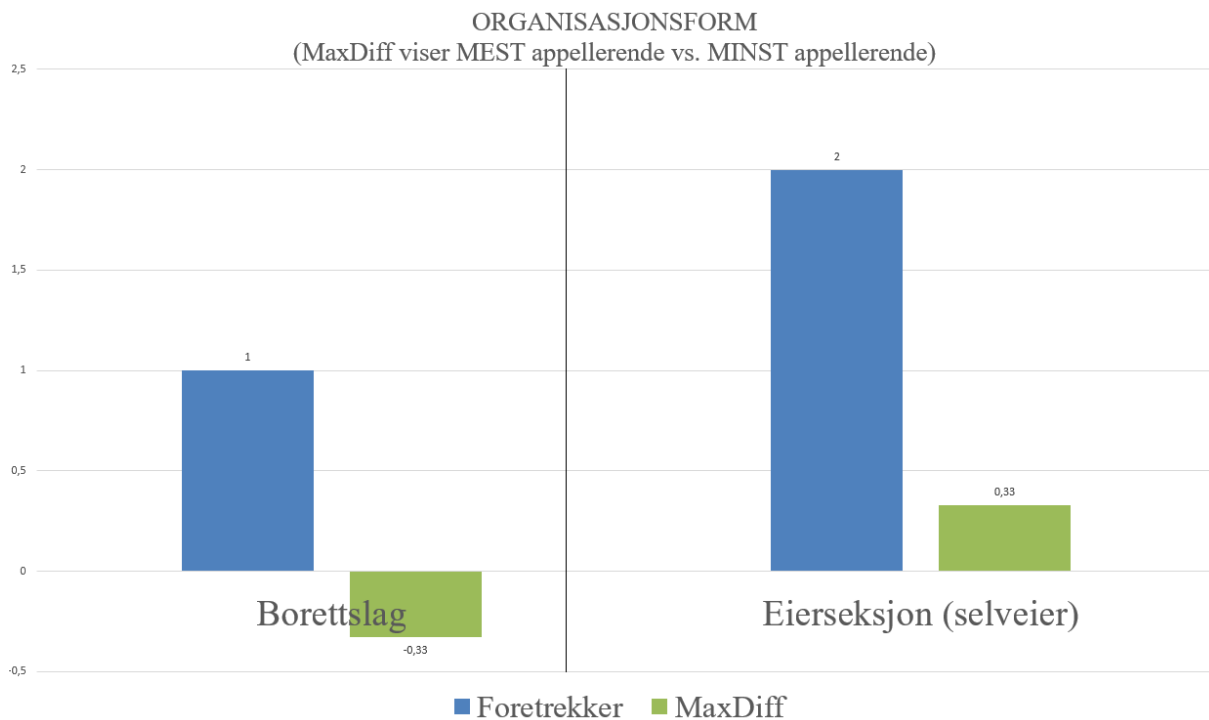
Boligkvaliteten «*gangavstand til kollektivtransport*» fremstår som helt appellerende og flertallet mener den som «svært viktig». Dette er likt som leilighetene i Aurskog og på Bjørkelangen. Se kap 6 for gangavstander fra Nordjordet til denne boligkvaliteten.

Boligkvaliteten «*gangavstand til park/naturområde*» fremstår som helt appellerende, men flertallet mener den som «viktig». Dette er likt som leilighetene i Aurskog og på Bjørkelangen. Se tidligere kapittel for beskrivelse av denne boligkvaliteten og gangavstanden fra Nordjordet til denne.

Boligkvaliteten «*kafeer, restauranter, shopping, kulturliv*» fremstår som lite appellerende. I motsetning til leilighetene på Bjørkelangen og i Aurskog, har flertallet av boligkjøperne på rekkehus valgt denne boligkvaliteten som «ikke viktig».

Boligkvaliteten «*lekemuligheter nært boligen*» fremstår som helt appellerende og flertallet mener den som «svært viktig». Dette er forutsigbart for en kjøpergruppe bestående av barnefamilier. Derimot viste boligkvaliteten «gangavstand til barnehage, skole» at denne var kun «viktig» enn de øvrige segmentene hos boligkjøperne av rekkehus. Se nærmere forklaring under denne boligkvaliteten tidligere i dette kapittelet med tanke på andre mulige husholdninger som kan ha deltatt i spørreundersøkelsen. Dersom disse husholdningstypene er tilfellet, gir tidligere kapittel forklaring nærmere om tilfeller med barnebarn hos de eldre og fremtidige planer om etablering av familie hos de unge. Samtidig viser boligkvaliteten «lekemuligheter nært boligen» en likhet mellom markedet på både Bjørkelangen og i Aurskog. Block Watne har lekeområder nært rekkehusene grunnet kjøpergruppen barnefamilier som det er en overvekt av ved dette nyboligprosjektet.

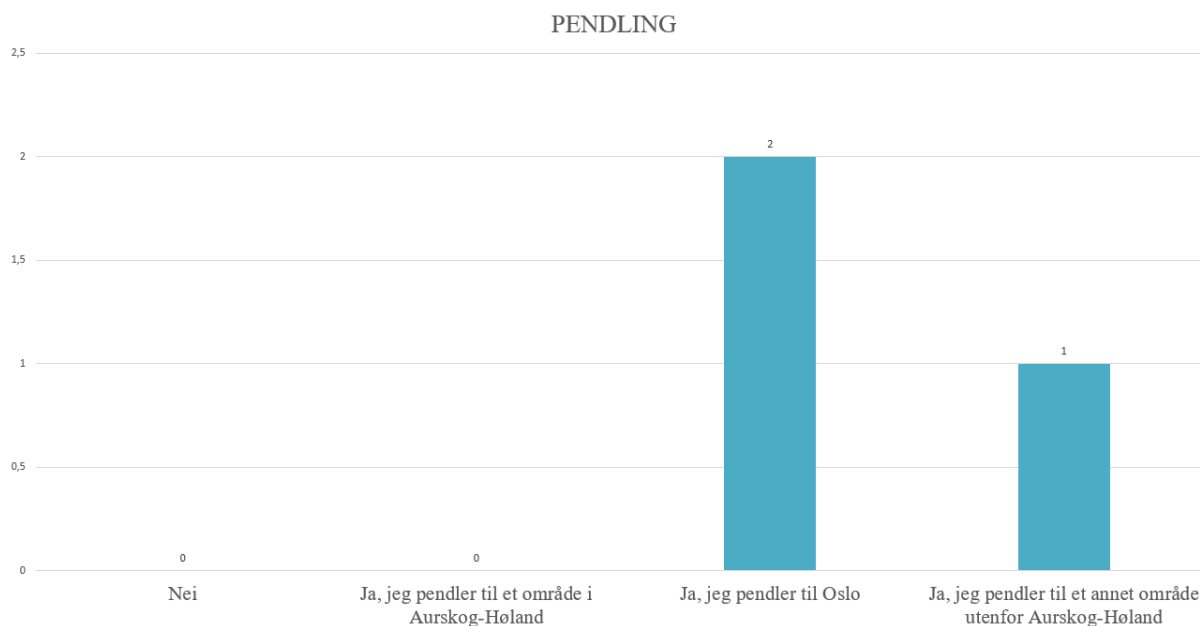
Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om organisasjonsform:



Figur 56: Statistisk graf som fremstiller svardata for boligkjøpernes preferanser om organisasjonsform, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg H). Egen fremstilling.

Den statistiske grafen viser med likhet til leilighetene i Aurskog og på Bjørkelangen at også rekkehusene i Aurskog foretrekker boligkvaliteten «eierseksjon (selveier)» som organisasjonsform fremfor boligkvaliteten «borettslag». Block Watne bygger som sagt med eierseksjon som organisasjonsform for rekkehusene.

Den statistiske grafen nedenfor fremstiller svardata for hvor mange av boligkjøperne (som deltok i spørreundersøkelsen) som pendler:



Figur 57: Statistisk graf som fremstiller svardata for hvor mange av boligkjøperne (som deltok i spørreundersøkelsen) som pendler, hentet fra Questback spørreundersøkelse (vedlegg H). Egen fremstilling.

Den statistiske grafen viser at flertallet av boligkjøpere av rekkehusene i Aurskog som deltok i spørreundersøkelsen pendler til Oslo og en boligkjøper pendler til et annet område utenfor Aurskog-Høland kommune. Da ingen har svart «nei» kan det antas at ingen pensjonist har deltatt i spørreundersøkelsen. Likevel kan deltakere i spørreundersøkelsen være enslige og godt voksne, eller godt voksne par uten barn, som enda ikke har pensjonert seg.

Barnefamiliene er å anta at de voksne er i jobb og muligens må pendle til byen eller andre områder utenfor Aurskog-Høland kommune, noe som den statistiske grafen viser. Derimot kan det være tilfeller at de voksne i barnefamiliene ikke har den store pendleravstanden til jobb, noe som denne spørreundersøkelsen viser ikke er tilfelle. Det kan også forekomme at de unge pendler til studier, jobb eller annet.

7.7 Områdene sammenlignet med andre nærliggende markeder

Fremstilling av funn gjeldende eiendomsmarkedenes likheter og forskjeller mellom hverandre, samt likheter og forskjeller med andre nærliggende markeder, tar utgangspunkt i referater fra intervjuer med både eiendomsutvikler på Bjørkelangen og i Aurskog (vedlegg B, C, I og J), referat fra intervju med eiendomsmeglere på Bjørkelangen og Aurskog (vedlegg

K), datainnsamlingen og dokumentanalyse vedrørende område- og prosjektbeskrivelse i kapittel 6. I tillegg belyser funnene relevant teori fra kapitler om teori, samt svar på problemstillingen.

Eiendomsmarkedet for både Bjørkelangen og Aurskog opplever i motsetning til andre markeder, at kjøpergruppene i markedene er hovedsakelig lokalt fra. Markedet opplever enkelttilfeller av tilflyttere fra Oslo, men tilflytterne kommer overveiende fra nærliggende områder som Fetsund, Lillestrøm og Oslo øst når det gjelder områder utenfor Aurskog-Høland kommune. For de lokale er tilflytterne internt fra tettsteder i kommunen.

Boligkjøperne har som regel et bekjentskap til området fra før. Aurskog-Høland kommune er preget med store skogs- og jordbruksområder som omrammer en del jegere i befolkningen. Blant kjøpergruppen i Aurskog oppleves mange jegere som ikke helt følger med i tiden når det gjelder trender av stil på boligene. Deres viktighet ligger da heller mer i å ha god nok plass til et våpenskap i boligen deres. Eiendomsutviklere i Aurskog har derfor ikke kjørt på med noe minimalistisk stil (av listverk, dører etc.) ved deres boliger. Derimot opplever Block Watne som har også utbyggingsprosjekter nærmere byen, eksempelvis Fetsund, at jo mer urbant miljøet er, jo mer er trenden om minimalistisk stil. Nærmere byen er boligkjøpere mer opptatt av vannbåren varme, litt smalere listverk og lignende. I kontrast med områder i urbane strøk, er altså boligkjøpere i Aurskog-Høland, spesielt i Aurskog, mer rustikk i stilen.

En årsak til at flyttere fra Oslo og de mer sentrumsnære områdene ikke velger Bjørkelangen og Aurskog, er i forbindelse med pendling innover til byen. Mellom Oslo og Aurskog-Høland kommune krysser Glomma. Av den grunn er det begrensede alternative veier mellom kommunen og byen, samt andre områder på andre siden av Glomma for Aurskog-Høland. For å krysse Glomma må man kjøre over en bro. Fetsund som er tettliggende med Aurskog-Høland, har Fetsundbrua som benyttes av pendlere kjørende fra Aurskog-Høland, Gansdalen og Sørumsand. Dette resulterer i en ekstrem kø over Fetsundbrua. Samtidig belyser dette teorien fra markedsanalyse vedrørende faktorer som kan påvirke markedsområdet. *Naturlige egenskaper* som elver og innsjø kan påvirke negativt for å velge eiendommen.

Fremkommeligheten er komplisert grunnet et slikt tilfelle om naturlige egenskaper. En annen teori som blir belyst ved dette tilfellet er teorien om *den monosentriske byen*.

Transportkostnaden blir større i form av *tid og penger* for pendlere fra Bjørkelangen og

Aurskog, noe som resulterer i at boligkjøperne må foreta en avveining av akseptabel avstand til arbeidsplassen kontra prisen på boligen.

Dette berører aspektet for boligkvalitet om kort pendleravstand til jobb. Lokalavisen Indre Akershus Blad (2017) skrev en artikkel av 13. februar 2017 om at det er tenkt et høyhastighetstog gjennom Aurskog-Høland med stasjon på Bjørkelangen. Artikkelen informerer at henholdsvis Rune Skansen og Ingunn Ulfsten i KrF, mener dette kan bli en realitet da det foreligger et ønske om miljøvennlig transport, noe som kan løses ved å få transporten over på baner. I tillegg påpeker Ulfsten i denne artikkelen at det handler om å behandle befolkningsveksten. Det er tenkt at hurtigtogforbindelsen skal gå mellom Oslo og Stockholm. Det er et ønske om stasjon på Bjørkelangen, noe som Norsk Bane AS tidligere har utredet om, informeres det i artikkelen. Norsk Bane AS anser Bjørkelangen som én av tre alternative traseer. De øvrige alternative traseene er Kongsvinger og Ski/Ørje. Bjørkelangen skiller seg ut fra disse traseene med en kortere mil avstand. Det er tenkt tre-fire persontog i timen mellom Oslo og Stockholm med en rekke stasjoner på strekningen. Dersom dette hurtigtoget blir en realitet for Bjørkelangen vil togtiden mellom Bjørkelangen og Oslo være på ca. 20 minutter, og Lillestrøm vil være et stoppested på strekningen. Derimot kommenterer Rune Skansen at dette er «et hårete mål og langt frem i tid» (Indre Akershus Blad, 2017). En kort pendleravstand til Oslo er en boligkvalitet som eiendomsutviklerne på Bjørkelangen og Aurskog ikke kan bidra til å gi.

De sistnevnte teoriene berører en forklaring på hvorfor det er svært få tilflyttere fra Oslo og andre sentrumsnære områder til Bjørkelangen og Aurskog. For disse boligkjøperne er sannsynlig pendlervei en avgjørende boligkvalitet. Som forklart har Bjørkelangen og Aurskog for stor transportkostnad til Oslo. For Aurskog-Høland er konkurransen større for å kunne tiltrekke seg tilflyttere. Dermed må det gå på bekostning av boligprisene for områdene. Pris er både styrende og begrensede. For at Bjørkelangen og Aurskog skal kunne tiltrekke seg tilflyttere fra nærliggende områder nærmere byen, må prisene være forholdsvis lave for at områdene skal kunne være attraktive i markedet. Boligprisene for Bjørkelangen og Aurskog er kjent for å være en del lavere enn områder nærmere byen. Sammenlignet med boligprisene i Oslo er dette så mye som det dobbelte, pluss-minus.

Videre berører aspektet om lavere boligpriser for Bjørkelangen og Aurskog kontra boligpriser nærmere byen, teorien om *The Concentric Ring Model* og *The Sector Model*. Den sistnevnte er tatt utgangspunkt i den førstnevnte modellen, og viser som nevnt hvordan byer og områder vokser utover fra CBD, i dette tilfellet Oslo sentrum. I Oslo sentrum foreligger de fleste arbeidsplassene. Den innerste ringen rundt CBD karakteriseres som Oslo, og viser til at boligkjøpere med høy inntekt har råd til å bosette seg ikke så langt fra sentrum. Ringen som omringer Oslo berører områder som blant annet Oslo øst, Lillestrøm og Fetsund. Denne ringen tilsier boligkjøpere med middels inntekt som bosetter seg i disse områdene. Ringen som omringer den innerste ringen i *The Concentric Ring Model* er i sektorer som ofte er områder preget av nærhet til lett industri. Videre omringer områder som Aurskog-Høland, seg rundt denne ringen. Aurskog-Høland befinner seg da utfra denne teorien i en sektor som har nærhet til tungindustri, hvilket kapittel fra teori kan bekrefte at det gjør. Eidsvoll kommune er forholdsvis nærliggende til Aurskog-Høland kommune og passer godt inn innenfor denne ringen. Eidsvoll er kjent for industri av vannverk. Denne modellen viser til at lavere inntekt blant befolkningen gjenspeiler lavere boligpriser innenfor den sistnevnte ringen.

Videre kan boligprisene mellom Bjørkelangen og Aurskog beskrives utfra teorien om den monosentriske byen. Bjørkelangen er riktignok ingen by, men denne teorien kan illustrere og gi et bilde på hva som skjer med Bjørkelangen og Aurskog i dag. Bjørkelangen er kommunesenteret og har i dag utviklet en del sentrale fasiliteter og servicetilbud, samt et utvidet næringsliv. Aurskog har ikke i like stor grad dette tilbudet som Bjørkelangen. Bjørkelangen sentrum kan karakteriseres som CBD i den monosentriske byen. Grunnet denne utviklingen opplever Bjørkelangen at boligprisene er blitt en del høyere enn hva det var tidligere. Aurskog ligger med kort avstand fra Bjørkelangen og har også opplevd en prisøkning de siste årene. Derimot er boligprisene i Aurskog rimeligere enn Bjørkelangen, noe som ikke var et tilfelle før utviklingen av Bjørkelangen. Tidligere var Aurskog mer attraktivt grunnet kortere avstand til Oslo, og boligkjøpere var mer aktive i dette området. I dag er det mer aktivitet på Bjørkelangen, spesielt i Bjørkelangen sentrum. I Aurskog er aktiviteten bremsset ned litt. Aurskog opplever at pris er veldig avgjørende blant boligkjøperne.

Hvis man tar utgangspunkt i Bjørkelangen alene kan denne teorien illustrere forskjellen mellom Bjørkelangen sentrum og Festningsåsen. Eiendomsverdi AS (2019) viser at Festningsåsen hadde en langt mindre bebyggelse av boliger tidligere, enn hva det er i dag. Grunnet utviklingen av Bjørkelangen sentrum har dette medført til at Bjørkelangen forstørres med en boligbebyggelse. Den monosentriske byen Circlopolis, i dette tilfellet Bjørkelangen, opplever at stedet vokser, noe som resulterer i at Festningsåsen blir erobret og bygges ut med flere boliger. Arbeidsplassene på Bjørkelangen er sentrert i Bjørkelangen sentrum. Salgene i Festningsåsen går langsommere enn i Bjørkelangen sentrum. Oslos eiendomsmarked er et eksempel på at det å bo sentralt med gangavstand til det meste, er svært attraktivt for boligkjøpere. Boligkvaliteter om å være sentral medfører en større etterspørsel, noe som også medfører en prisøkning på boligene da tilbudet må imøtekomme etterspørselen. Dette belyser teorien om at tilbud og etterspørsel påvirkes av hverandre og har en sammenheng i eiendomsmarkedet. Finn.no (2019) informerer at leilighetene i Festningsåsen Terrasse ligger på NOK 3 350 000 til NOK 3 390 000, som varierer etter leilighetsareal mellom 72 kvm og 89 kvm. Som nevnt i kapittel 6 har de største leilighetene i dette prosjektet en større balkong enn de øvrige leilighetene, samt en større balkong enn hva som tilbys i Bjørkelangen park. Firemannsboligene i Festningsåsen har lavere priser enn Festningsåsen terrasse og Bjørkelangen park. Firemannsboligene har ikke heis i bygget og kun åpne parkeringsplasser, noe som er gjenspeilet i prisen. Finn.no informerer at prisene for disse leilighetene ligger fra NOK 2 690 000 til NOK 2 750 000 som avhenger etter leilighetsstørrelse mellom 65 kvm og 66 kvm. For Bjørkelangen park informerer Finn.no leilighetspriser fra NOK 3 290 000 og NOK 3 790 000 som avhenger av leilighetsstørrelse mellom 69 kvm og 85 kvm (Finn.no, 2019). Det er ulikheter av kvm mellom de tre nyboligprosjektene, men ikke i en veldig stor grad. I tillegg får man større balkong i Festningsåsen, samt flott utsikt og mye solforhold. Bjørkelangen park ligger i en noe høyere prisklasse og det er disse som har raskest salg blant nyboligprosjektene.

Fokuset fra fylket og kommunen ligger i å utvikle Bjørkelangen fremfor Aurskog. Eiendomsutvikler i Aurskog opplever at de må bygge forholdsvis nærme sentrum for å være attraktive. På bakgrunn av dette opplever eiendomsutvikler i Aurskog at de ikke har tilstrekkelig med områder å bygge på. Lenger ned på Nordjordet har Block Watne et delfelt som de er i søkeprosess om å bygge enda flere boliger på. Foreløpig har de valgt å bero

utbygging i Aurskog. I dag er de i gang med nyboligprosjekter på Fetsund hvor rekkehusbebyggelse står i fokus.

For Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS opplever de en veldig god dialog med kommunen gjennom hele byggeprosessen. De legger frem sine ønsker for kommunen og kommunen legger frem hva de ønsker. Når det gjelder Festningsåsen kan de velge i et stort omfang av boligtyper og stil. Sentrum Vest AS bygger nå ferdig de to siste blokkene i Bjørkelangen park, noe som tilsier at det ikke blir flere tilbud av leiligheter i Bjørkelangen sentrum. De ser behovet for flere boliger og er i dialog med kommunen om dette. Det jobbes med nye sentrumsplaner hvor det er tenkt næring i 1. etasje og leiligheter oppover i bygget. Videre tenkte nyboligprosjekter tilsier altså en blokkbebyggelse med forhåpentligvis 6-8 etasjer for Sentrum Vest AS. Det er ønskelig å bygge i høyden for å utnytte plassen bedre. Grunnet behovet for flere boliger, er det i tillegg ønskelig å ta seg muligheten til å ta av eksisterende boligbebyggelse, villa bebyggelse eller et jorde. I Festningsåsen har de fortsatt de samme nyboligprosjektene hvor salgene går noe langsommere.

8. Avsluttende refleksjoner og konklusjon

Med henhold til svardataene i spørreundersøkelsen, samsvarer eiendomsutviklernes antagelser godt overens med boligkjøpernes preferanser. Dette både styrker svardataene og vitner om at eiendomsutviklernes kundeanalyse stemmer overens med deres kjøpergruppe i markedet.

Derimot svarer eksempelvis eiendomsutvikler på Bjørkelangen vedrørende det generelle markedet for området, er et spesielt marked sett i forhold til andre markeder de kjenner til. Det spesielle markedet beskrives med at Bjørkelangen er preget av de eldre kjøperne på 60+, sammen med noen unge kjøpere. Eiendomsmeglerne betrakter det generelle markedet som en god miks av husholdningstyper som kjøper en god miks av ulike boligtyper, både for Bjørkelangen og Aurskog. Eiendomsmeglerne har sin jobbrolle over hele området. Eiendomsutviklerne har sin jobbrolle fokusert på ulike tomteområder. Dette tyder på at eiendomsutviklerne lett kan anse kjøpergruppen i markedet, etter hvordan de selv erfarer det ved sine egne boligprosjekter. Eiendomsmeglere er litt «all over the place» i området, og erfarer et mer overblikk over det generelle markedet. For eiendomsmeglere kan de enkelt

trekke ut konklusjoner basert på hvordan markedet samlet sett mener det. Eiendomsutviklerne kan observere mer av enkelttilfellene som påfaller seg innenfor en kjøpergruppe.

Dette sier noe om at analyse av eiendomsmarked som tar for seg et større område, ser stort sett hvordan markedet samlet sett har sine preferanser. Innenfor et eiendomsmarked kan en type kjøpergruppe i markedet, mene noe annet enn hvordan det generelle markedet gjør. Denne oppgaven har observert at boligpreferansene oftest samsvarer med enkelte boligkvaliteter, spesielt de som omhandler det å være sentralt til hva man trenger i hverdagen. Boligkvaliteten «gangavstand til barnehage, skole» er for enkelte kjøpergrupper i markedet, ikke attraktivt grunnet husholdningstyper uten barn. Teorien om *livssyklus* og *livsløpsmodeller* ble mye belyst i denne oppgaven. Boligkvalitetene avhenger av ulike karrierer i menneskets liv. Eiendomsutviklerne trakk fort konklusjoner om at boligkvaliteten «lekemuligheter nært din bolig», ikke er viktig for leilighetene da husholdningen blant boligkjøperne er uten barn. Svardataene viste det motsatte. Denne boligkvaliteten er viktig, og forklaringen ligger overveiende i at de eldre har barnebarn som er på besøk. Likevel tilbyr eiendomsutviklerne denne boligkvaliteten da reguleringen krever det. Firemannsboligene i Festningsåsen (Bringebærtunet) har derimot ikke lekeplasser innpå tomten. Festningsåsen terrasse er ikke så langt unna dette nyboligprosjektet, så i den grad det er aktuelt for firemannsboligene, kan det være muligheter for at denne lekeplassen kan bli benyttet av disse boligkjøperne.

Markedet for Bjørkelangen og Aurskog blir ansett som ikke grønne. Områdene er preget av en generasjon som er godt voksne. Interessen for elbil og lavenergibolig er laber i markedet, generelt sett. Aspektet om å være grønn er mer en trend i de urbane strøk. Den neste generasjonen har et mer fokus på dette, og man finner mange av de unge nærmere byen. Likevel oppleves det at nærliggende områder som Lillestrøm, er denne interessen i vinden. Svardataene viste at enkelte fra både leiligheter og rekkehus i Aurskog, samt enkelte fra leiligheter i Bjørkelangen, anser denne interessen som både «svært viktig» og «viktig». Enkelte boligkjøpere begynner å spørre om det foreligger muligheter for tilrettelegging av ladeuttak for elbil. Enkelte boligkjøpere kommenterer på visning at bygg som fremstår som lavenergibolig, er veldig flott og positivt. Enkelte i markedet på Bjørkelangen og Aurskog begynner allerede å hekte seg på trendene fra Lillestrøm og Oslo. Det er tenkelig at markedet

for Bjørkelangen og Aurskog, er i ferd med å øyne en interesse for å være mer bevisste over å være grønne. Selv om eiendomsutviklerne ser trendene kommer mer og mer av i nærliggende områder, samt forutser at markedet på Bjørkelangen og Aurskog mulig vil bli berørt av disse trendene på sikt, vektlegger de likevel ikke boligkvaliteter som tilfredsstillende denne interessen i deres videre nyboligprosjekter. Det er enklere å bygge etter hva markedet ønsker i dag. Når kostnadene blir større og vil gå på bekostning av gevinsten for prosjektene ved å fokusere slike boligkvaliteter, er dette avgjørende for eiendomsutviklerne. Spesielt blir det en større risk å ta da ingenting om fremtiden er 100% forutsigbart, selv om man ser trender kan forekomme. Likevel tar eiendomsutviklerne hensyn til at interessen foreligger hos enkelte av boligkjøperne, og derfor legger til rette for at det er mulig å legge til denne boligkvaliteten, dersom den enkelte ønsker det.

Man kan trekke noen konklusjoner om at Bjørkelangen opplever litt av de urbane trendene. Når et område får tilført en del ulike sentrale fasiliteter, påvirker dette både området og nærliggende områder. Bjørkelangen får en raskere utvikling av boligbebyggelse, noe som også de nærliggende områdene gjør. Det området som er mest attraktivt å bo i, i dette tilfelle med de mest sentrale fasilitetene, styrer prisen på de nærliggende områdene. De nærliggende områdene er rimeligere. Sentrumskjernen på Bjørkelangen opplever mye mer aktivitet av boligsalg. Den økte etterspørselen medfører et økt behov for flere tilbud, og igjen påvirker dette høyere boligpriser.

Aurskog berører ikke et aspekt om minimalistisk stil og forholder seg til det rustikke. Bjørkelangen kan på spissen sies å følge litt av de urbane trendene med at byggene skal være fine og attraktive. Derimot har ikke Bjørkelangen et marked for noe spennende arkitektur. Dette er fordi befolkningen i Aurskog-Høland ser ikke verdien i det. Bjørkelangen må i tillegg holde sine boligpriser lavere enn områder nærmere byen for å tiltrekke seg boligkjøpere.

Boligkvaliteter som innfrir det å være sentralt til det meste er gjengående hos eiendomsmarkedet på både Bjørkelangen og i Aurskog. Det skal være gangavstander til kollektivtransport, matbutikker, restauranter, shoppingmuligheter, kultur og underholdning, samt naturområder. Selv Aurskog opplever at boliger som er sentrumsnært, er det som er

attraktivt for de fleste boligkjøpere. Hageflekken er ikke så viktig. Boligen skal helst ha så lite vedlikehold som mulig. Det skal være en enklere hverdag. Det å benytte seg av kollektivt er særdeles attraktivt. Derimot må boligkjøperne ha en parkeringsplass til boligen. Buss er den eneste kollektivtilbudet i områdene. Dette er et tettsted i en landbrukskommune hvor beboere er avhengig av bil. Parkeringsplass er viktig i selv seg, men garasje plass er viktigst. Ved å parkere innendørs, slipper boligkjøperne å måke av snø av bilen og lignende. En mindre bolig og det å bo tett på hverandre, er noe boligkjøperne innfinner seg med i dag. Det å bo sentralt, gjelder også på landet.

Når et område begynner å ligne et bysentrum med sentrale fasiliteter og et utvidet næringsliv, endrer dette aktiviteten i eiendomsmarkedet. Bjørkelangen og Aurskog er preget av lokale som flytter og bytter internt. Områdene er ikke så attraktivt for tilflyttere med arbeidsplasser nærmere byen grunnet den høye transportkostnaden inn til Oslo. Derimot opplever Bjørkelangen en befolkningsvekst. Aurskog-Høland kommune isolert sett opplever at kommunesenteret tiltrekker seg tilflyttere fra andre tettsteder i kommunen. Sammenlignet med Oslo er det flere av mindre husholdninger som flytter inn i leiligheter i sentrum. Aurskog som er nærliggende kommunesenteret opplever også et jevnt og trutt salg, men må holde prisene forholdsvis rimelige. Noen fra Oslo kommer, men det er svært få og har oftest et bekjentskap til området fra før. Hadde den tenkte hurtighetsbanen mellom Oslo og Stockholm blitt realisert med en stasjon på Bjørkelangen, ville Bjørkelangen også tiltrukket seg tilflyttere med arbeidsplasser nærmere byen grunnet lave boligpriser i området og en forholdsvis kort pendleravstand til jobb, samt et ønske om nærhet til naturområder. Føle at man bor på landet, men samtidig har alt det sentrale man ønsker og trenger i hverdagen. Dermed ville Bjørkelangen opplevd mindre konkurranse med andre nærliggende områder for å tiltrekke seg tilflyttere fra Oslo. Med de tenkte sentrumsplaner for Bjørkelangen om å bygge i høyden og ha næringsliv i 1. etasjene, ville Bjørkelangen på kartet blitt sett mer på som et urbant strøk. Derimot er denne utviklingen uansett veldig langt fram i tid. Hurtigbanen anses som et "hårete mål" og det må heller i mellomtiden jobbes med bedre løsninger for å krysse Glomma.

Når det gjelder slik Bjørkelangen og Aurskog ser ut i dag så kan man oppsummere at selv om Aurskog-Høland er et landlig område hvor transportmiddelet bil blir mye brukt, er det likevel en trend om å bo sentralt. Kommunesenterets tenkte sentrumsplaner om bygg i høyden med

næring i 1 etasje, vil ligne noe mer urbant. Aurskog blir berørt av utviklingen, men forholder seg til de mer rustikke og rimeligere boligene.

Utover det å bo sentralt ønsker boligkjøperne en effektiv og god planløsning i boligen. Boligen skal ha balkong/terrasse med gode solforhold. En parkeringsplass må medfølge, men aller helst bør det være en garasje plass. Dette er alle boligkvaliteter som Block Watne i Aurskog kan bidra til å gi. Håøy Eiendom AS med sitt nyboligprosjekt Festningsåsen terrasse og Sentrum Vest AS med Bjørkelangen park tilfredsstiller også alle disse boligkvalitetene. Håøy Eiendom AS med nyboligprosjektet Festningsåsen (Bringebærtunet) dekker derimot ikke for garasje plass, men dekker for alle de andre boligkvalitetene. Når det gjelder rekkehusene har denne oppgaven en svakhet med spørsmål om hageflekk. Spørsmålet i spørreundersøkelsen formulerer på en slik måte at boligkjøperen får valget mellom det ene eller det andre (stor hage eller liten hage). Utfra boligkjøperne ved leilighetene er det et lite ønske om en hage i det hele tatt på grunn av vedlikeholdet det medfører. Oppgaven i spørreundersøkelsen burde gitt boligkjøperen også et valg om en boligkvalitet «bolig uten egen hage». Alle svarte at de foretrakk en «liten hage», men om de faktisk ønsker en hageflekk i det hele tatt er det en usikkerhet om. Utfra observasjon fra visning av et rekkehus med plen foran boligen og et eget uteområde bak, falt i god smak hos de som var på denne visningen. Block Watne bygger med egen hage til både leilighetene og rekkehusene. Denne plenen anses ikke som stor og Block Watne tilfredsstiller boligkvaliteten om «liten hage».

Avslutningsvis bør det nevnes at svardataene fra den kvantitative delen i denne oppgaven, har et fåtall av boligkjøpere i markedet. Dermed skal man være forsiktig med å trekke ut for kjappe konklusjoner om at dette er fasiten. Svardataene er overveiende basert på preferanser fra de eldre og noen unge. Det er et fåtall av barnefamiliers preferanser i denne oppgaven. Hvordan statistikken hadde sett ut dersom absolutt alle boligkjøpere hadde deltatt i spørreundersøkelsen, samt også andre kjøpergrupper i markedet, er uforutsigbart da statistikken kan forekomme med et annerledes utfall. Grunnet forholdsvis store feilmarginer av svardataene i denne spørreundersøkelsen, foreligger det en usikkerhet om disse ulike boligkvalitetene er avgjørende for hele eiendomsmarkedet både på Bjørkelangen og i Aurskog. Eiendomsutviklere og eiendomsmeglere har bidratt til å styrke svardataene i denne

oppgaven, ved å svare utfra hvordan de opplever boligkjøpernes preferanser gjennom deres yrkesroller.

Litteraturliste:

Appraisal Institute, 2001,. *The Appraisal of Real Estate*. 12.edition. Chicago: Appraisal Institute.

Bjørkelangen.no, 2019, *Bjørkelangen*, tilgjengelig fra

<http://www.bjorkelangen.no/om-bjorkelangen.htm>

Bjørkelangen Park, 2019, *Prospekt Bjørkelangen park byggetrinn 8*, tilgjengelig fra

<http://www.bjorkelangenpark.no/>

Block Watne, 2019, *Prospekt Nordjordet familie boliger i rekke trinn 1*, tilgjengelig fra

<https://www.blockwatne.no/nordjordet>

Block Watne, 2019, *Prospekt Nordjordet trinn 2*, tilgjengelig fra

<https://www.blockwatne.no/nordjordet>

Brett, D. L. og Schmitz, A., 2009,. *Real Estate Market Analysis*. 2.edition. Washington: Urban Land Institute.

Byggeindustrien, 2016, *Bjørkelangen park, trinn 2-4*, tilgjengelig fra

<http://www.bygg.no/article/1261548>

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 1.10.2019).

Dalland, O., 2012,. *Metode og oppgaveskriving*. 5.utgave. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS.

De Nasjonale forskningsetiske Komiteene, 2014, *Generelle forskningsetiske retningslinjer*.

Oslo:

Eiendomsverdi AS, 2019,. Tilgjengelig fra: <https://www.eiendomsverdi.no> (lest 23.10.2019).

Festningsåsen, 2019, *Prospekt Bringebærtunet Festningsåsen*, tilgjengelig fra

<http://www.festningsasen.no/bringebartunet/>

Festningsåsen, 2019, *Prospekt Festningsåsen terrasse 2*, tilgjengelig fra

<http://www.festningsasen.no/festningsasen-terrasse-2/>

Festningsåsen, 2019, *Området*, tilgjengelig fra <http://www.festningsasen.no/omradet-3/>

Finn.no, 2019, *Bjørkelangen park 8*, hentet 17. oktober 2019 fra [Finnkode: 122506626]

Finn.no, 2019, *Festningsåsen Bringebærtunet*, hentet 17. oktober 2019 fra [Finnkode: 141370215]

Finn.no, 2019, *Festningsåsen terrasse*, hentet 17. oktober 2019 fra [Finnkode: 114186488]

Finn.no, 2019, *Salgstrinn 3 i Rugsvingen på Nordjordet – Felt 3*, hentet den 20. oktober fra [Finnkode: 129449555]

Geltner, D. M., Miller, N. G., Clayton, J. & Eichholtz, P., 2014. *Commercial Real Estate, Analysis and Investments, Third Edition, International Edition*. Mason: OnCourse Learning. Google Norge, 2016. *Google Maps*. [Internett]

Tilgjengelig fra <https://www.google.no/maps/@59.9220506,10.7611881,12.89z> [Funnet 10 november 2019].

Gripsrud, G., Olsson, U. H. & Silkoset, R., 2004. *Metode og dataanalyse - Med fokus på beslutningeri 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.

Jacobsen, D.I., 2015., *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 3 utg, Oslo: Cappelen Damm akademisk.

Jansen, S. J. T., Coolen, H. C. C. H. & Goetgeluk, R. W. ,2011., *The Measurement and Analysis of Housing Preference and Choice*. Dordrecht: Springer.

Johannessen, A., Tufte, P.A., Christoffersen, L. ,2016., *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 5. utgave. Oslo: Abstrakt Forlag.

Leikvam, G. & Olsson, N., 2014. *Eiendomsutvikling*. Bergen: Fagbokforlaget.

McCann, P. ,2013., *Modern urban and regional economics*. 2nd utg. Oxford: Oxford University Press.

Norgeskart, 2019, *Norgeskart*. [Internett]

Reed, R. & Sims, S., 2014. *Property Development*. London, New York: Routledge.

Store Norske Leksikon, 2019, *Bjørkelangen*, tilgjengelig fra

<https://snl.no/Bj%C3%B8rkelangen>

The Theory of Planned Behavior, 2019, tilgjengelig fra <http://sphweb.bumc.bu.edu/otlt/MPH-Modules/SB/BehavioralChangeTheories/BehavioralChangeTheories3.html> (lest. 26.11.2019)

Vollatunet, 2019, *Prosjektet*, tilgjengelig fra <http://www.vollatunet.no/prosjektet.asp>

Wikipedia, 2019, *Aurskog*, hentet 15 oktober 2019 fra <https://no.wikipedia.org/wiki/Aurskog>

Wikipedia, 2019, *Bjørkelangen (tettsted)*, tilgjengelig fra [https://no.wikipedia.org/wiki/Bj%C3%B8rkelangen_\(tettsted\)](https://no.wikipedia.org/wiki/Bj%C3%B8rkelangen_(tettsted))

Wikipedia, 2019, *Lierelva (Akershus)*, tilgjengelig fra [https://no.wikipedia.org/wiki/Lierelva_\(Akershus\)](https://no.wikipedia.org/wiki/Lierelva_(Akershus))

Bjørkelangen park, 2019, *området*, tilgjengelig fra <http://www.bjorkelangenpark.no/området/>
<http://aurskogmarten.com/index.html>

<http://ah-u.no/> *Bjørkelangen næringsforening*.

http://www.bath.ac.uk/e-journals/jtep/pdf/Volume_XX11_No_1_11-25.pdf (SP- metoden)

Figurliste:

Figur 1: Jacobsen, D.I. (2015). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?* Innføring i samfunnsvitenskapelig metode. 3 utg, Oslo: Cappelen Damm akademisk.

Figur 2 Reed, R. & Sims, S., 2014. *Property Development*. London, New York: Routledge.

Figur 3 – figur 8 Geltner, D. M., Miller, N. G., Clayton, J. & Eichholtz, P., 2014. *Commercial Real Estate, Analysis and Investments, Third Edition, International Edition*. Mason: OnCourse Learning.

Figur 9 Google Norge, 2016. *Google Maps*. [Internett]

Tilgjengelig på: <https://www.google.no/maps/@59.9220506,10.7611881,12.89z>

Figur 10 Norgeskart, 2019, *Norgeskart*. [Internett]

Figur 11 Bjørkelangen Park, 2019, *Prospekt Bjørkelangen park byggetrinn 8*, tilgjengelig fra <http://www.bjorkelangenpark.no/>

Figur 12 Google Norge, 2016. *Google Maps*. [Internett]

Tilgjengelig på: <https://www.google.no/maps/@59.9220506,10.7611881,12.89z>

Figur 13 – figur 15 Bjørkelangen Park, 2019, *Prospekt Bjørkelangen park byggetrinn 8*, tilgjengelig fra <http://www.bjorkelangenpark.no/>

Figur 16 Festningsåsen, 2019, *Prospekt Festningsåsen terrasse 2*, tilgjengelig fra <http://www.festningsasen.no/festningsasen-terrasse-2/>

Figur 17 Google Norge, 2016. *Google Maps*. [Internett]

Tilgjengelig på: <https://www.google.no/maps/@59.9220506,10.7611881,12.89z>

Figur 18 – 22 Festningsåsen, 2019, *Prospekt Festningsåsen terrasse 2*, tilgjengelig fra <http://www.festningsasen.no/festningsasen-terrasse-2/>

Figur 23 Festningsåsen, 2019, *Prospekt Bringebartunet Festningsåsen*, tilgjengelig fra <http://www.festningsasen.no/bringebartunet/>

Figur 24 Google Norge, 2016. *Google Maps*. [Internett]

Tilgjengelig på: <https://www.google.no/maps/@59.9220506,10.7611881,12.89z>

Figur 25 – Figur 27 Festningsåsen, 2019, *Prospekt Bringebartunet Festningsåsen*, tilgjengelig fra <http://www.festningsasen.no/bringebartunet/>

Figur: 28 Norgeskart, 2019, *Norgeskart*. [Internett]

Figur 29: Google Norge, 2016. *Google Maps*. [Internett]

Tilgjengelig på: <https://www.google.no/maps/@59.9220506,10.7611881,12.89z>

Figur 30 Block Watne, 2019, *Prospekt Nordjordet trinn 2*, tilgjengelig fra <https://www.blockwatne.no/nordjordet>

Figur 31 Block Watne, 2019, *Prospekt Nordjordet trinn 3*, tilgjengelig fra <https://www.blockwatne.no/nordjordet>

Figur 32 – figur 35 Block Watne, 2019, *Prospekt Nordjordet familie boliger i rekke trinn 1*, tilgjengelig fra <https://www.blockwatne.no/nordjordet>

Figur 36 - 39 Block Watne, 2019, *Prospekt Nordjordet trinn 2*, tilgjengelig fra <https://www.blockwatne.no/nordjordet>

Figur 40 – figur 45 Vedlegg E

Figur 46 – figur 51 Vedlegg F

Figur 52 – figur 57 Vedlegg G

Illustrasjonsliste:

Illustrasjon 1 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 1.10.2019).

Tabelliste:

Tabell 1: Bjørkelangen park, 2019, *området*, tilgjengelig fra bjørkelangenpark.no

Vedlegg A

INTERVJUGUIDE

Eiendomsmarkedet for nybolig på Bjørkelangen og i Aurskog; antakelser om boligkvaliteter mot hva boligkjøperne faktisk ønsker.

Problemstilling:

«Hvilke boligkvaliteter er det boligkjøpere søker etter for nybolig på Bjørkelangen og i Aurskog, som utviklere kan bidra til å gi?»

INNLEDENDE

Fokus på å bli kjent med respondenten innledningsvis i intervjuet:

- Fortell litt om din bakgrunn, stilling og arbeidsoppgaver i dag?

HOVEDDEL

1. *Hvorfor valgte dere å bygge på Bjørkelangen/Aurskog?*
2. *Hvem bygger dere egentlig for? Hvilken aldersgruppe eller husholdning er det dere fokuserer på når dere bygger?*
3. *Bygger dere generelt etter hva markedet ser etter? Eller har dere fokusert mer på for eksempel én type bolig/én type aldersgruppe/husholdning, og bygger etter dette?*
4. *Opplever dere noe til at folk fra Oslo flytter ut hit og kjøper her?*
5. *Dere opplever det at de som er herfra, når de begynner å studere eller kommer da ut i jobb etter de er ferdig med studier, så flytter de tilbake igjen hit?*
6. *Hvor mange % forskjell er det på pris kontra Oslo prisene?*
7. *Når dere selger leiligheter: er det slik at første etasjene ryker først når de får en egen uteplass eller en hageflekk?*
8. *Hvordan er det dere bygger med parkeringsplass? Er det med garasje eller åpen parkeringsplass?*
9. *Bygger dere også med ladestasjoner for elbil?*
10. *Bygger dere alltid med balkong/en uteplass til enhver enkelt leilighet?*
11. *Hvilken metode er det dere benytter når dere starter byggeprosjekter? Er det slik at dere legger ut for salg og sikrer dere kjøpere før dere starter å bygge?*
12. *Opplever dere å være i konkurranse med andre utbyggere*

Vedlegg B

REFERAT AV INTERVJU

INTERVJUOBJEKT:

- Salgsansvarlig, salgsansvarlig ved utbygger Sentrum Vest AS og utbygger Håøy Eiendom AS.

Intervjuobjektet er anonymisert til kun sin yrkesrolle i firmaene. Person som ble nevnt under intervjuet er også anonymisert til sin yrkesrolle, Daglig leder, i firmaene.

13. Hvorfor valgte dere å bygge på Bjørkelangen?

Daglig leder i Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS startet dette. Daglig leder så behovet for leiligheter på Bjørkelangen, samt området rundt. Folk har bodd i eneboliger typ hele livet, men når man blir litt eldre er det litt enklere å komme seg inn i en leilighet enn en stor enebolig med hage, vedlikehold og hva det krever.

14. Hvordan startet dere boligbyggingen? Har boligbyggingen utviklet seg noe over tid?

Daglig leder startet med Bjørkelangen park som Sentrum Vest AS holder på med enda. Bjørkelangen park ble startet for ca. 10 år siden. Håøy Eiendom AS bygger leiligheter i Festningsåsen.

15. Er det kun leiligheter dere bygger?

Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS bygger kun leiligheter på Bjørkelangen.

16. Hvem bygger dere egentlig for? Hvilken aldersgruppe eller husholdning er det dere fokuserer på når dere bygger?

Dette er litt todelt. Bjørkelangen park er stort sett for eldre fordi det er hovedsakelig flere eldre som kjøper der. Av den grunn ønsker de kvaliteter med å ha alt innen en gangavstand. Det å ha en leilighet man kan bli gammel i. Når man blir eldre går det brått over til at man ikke kjøper bil, og da har man et behov for enkel gangavstand til butikker og slike ting. Dette hjelper til for at man ikke er avhengig av barn, familie og venner som må kjøre dem rundt. De som kjøper Bjørkelangen park er typisk 60+. Hovedsakelig er det voksne Sentrum Vest AS bygger for. Festningsåsen er det alt fra førstegangsetablerere, typ 20 år og også oppover til godt voksne, som da Håøy Eiendom AS bygger for.

17. Er det da mange unge barnefamilier eller er det mest single som kjøper ved Festningsåsen?

Det er ikke så mange barnefamilier som kjøper leilighetene i Festningsåsen. Barnefamiliene går oftest for ene- og tomannsboligene eller kjøper tomt. Ved leilighetene i Festningsåsen er det alt fra enslige til unge par. Det kan også være tilfelle med par der barn har flyttet ut hvor det ikke er behov for enebolig lenger, men

man trenger noe enklere i hverdagen. Enkelte av kjøperne har barn, men det er stort sett leiligheter med kun to soverom som blir bygget og solgt.

18. *Bygger dere generelt etter hva markedet ser etter? Eller har dere fokusert mer på for eksempel én type bolig/én type aldersgruppe/husholdning, og bygger etter dette?*

Dette er litt begge deler. Man bygger jo etter hva markedet vil ha. For Bjørkelangen park bygger Sentrum Vest AS boligblokker med heis, garasjekjeller og fasiliteter som trengs for de eldre. I Festningsåsen bygger Håøy Eiendom AS også slike blokkleiligheter av de samme fasilitetene. I tillegg bygger Håøy Eiendom AS firemannsboliger i Festningsåsen som er uten heis og garasjekjeller, da man ikke er avhengig av slike fasiliteter ved disse byggene. Det er forskjellige kvaliteter i hva folk ser etter.

19. *Jeg ser hvordan dere bygger, det ser veldig fint ut. Er det litt deres varemerke å bygge mer eksklusivt eller bygger dere også litt i kategorien rimeligere leiligheter?*

Det er egentlig ikke så rimelige leiligheter som bygges. Daglig leder er veldig opptatt av bygg og bygninger. Det skal være fine bygg. Bjørkelangen park er mye bruk med teglstein og slike ting som er fordyrende. Firemannsboligene i Festningsåsen er ikke akkurat med småtskjæringer, men har litt sånn ekstra. Daglig leder ville ha det fra starten av at det ikke kun skulle bygges enklest mulig.

20. *Opplever dere noe til at folk fra Oslo flytter ut hit og kjøper her?*

I svært liten grad, men det oppleves noe. Enkelte kommer fra Oslo, men de kommer heller mer fra Fetsund, Lillestrøm og slike områder. En årsak er at nå får man mye på Bjørkelangen. Det er et servicetilbud av butikker og man får det man trenger i hverdagen. I tillegg er det kort vei hvis man skal innover mot byen. Det er godt kollektivtilbud med buss. Mange har vel egentlig en tilknytning til området her fra før. Enten at man har bodd her tidligere og etter å ha jobbet i Oslo mange år kommer da flyttende tilbake hit, eller at man har familie som har etablert seg her og man kommer selv etter med barn og slikt.

21. *Dere opplever det at de som er herfra, når de begynner å studere eller kommer da ut i jobb etter de er ferdig med studier, så flytter de tilbake igjen hit?*

Det er en del som gjør dette etter ferdig studier, samt er det en del som er eldre hvor de kanskje skal pensjonere seg og da kommer tilbake igjen hit. Eller at de har barnebarn som har flyttet ut hit. Man får en del for leiligheten her hvis man sammenligner med boligprisene nærmere byen. Skal man kjøpe samme leilighet som Bjørkelangen park på Fetsund så vil den jo en del opp i pris.

22. *Hvor mange % forskjell er det på pris kontra Oslo prisene?*

Dette er det ikke et klart svar på. Det varierer også en del for boligpriser i Oslo, men det kan være alt fra doble priser og pluss-minus dette. Uansett er det helt klart at man får mye for pengene i området her når man sammenligner med Oslo prisene.

23. *Når dere selger leiligheter: er det slik at første etasjene ryker først når de får en egen uteplass eller en hageflekk?*

Egentlig ikke. Når Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS har solgt ser man at dette varierer. Noen vil bo i første etasje og noen vil bo oppover. For de som bor i Bjørkelangen park er de ikke så opptatt av noe hage. De er godt voksne. Det er heller kanskje motsatt at noen av de eldre vil gjerne litt opp i bygget og synes det er tryggere. I Bjørkelangen park er det forholdsvis egentlig jevnt fordelt om man vil i første, andre, tredje eller fjerdeetasje.

24. *Når dere disponerer tomtearealet: er det fortsatt krav til lekeplass når dere bygger?*

Dette går under reguleringen av kommunen. Som regel så har reguleringen krav til lekeplass. I Bjørkelangen park er det to lekeplasser som er etter krav fra kommunen. Samme gjelder blokkleilighetene i Festningsåsen terrasse hvor man har lekeområder innpå tomten.

25. *Hvordan er det dere bygger med parkeringsplass? Er det med garasje eller åpen parkeringsplass?*

I Bjørkelangen park er det krav til å ha garasjekjeller slik som det er for overflateparkering, og derfor er det bygd garasjekjeller i underetasjen her. Ved blokkleilighetene i Festningsåsen, altså Festningsåsen terrasse, er det også lagd garasjekjeller. Derimot firemannsboligene i Festningsåsen er det ute parkeringsplasser fordi her er det fordyrende med garasjekjeller. Dette er litt gjenspeilet i prisen. Blokkene er litt dyrere enn firemannsboligene.

26. *Bygger dere også med ladestasjoner for elbil?*

Det har ikke blitt gjort. Det har egentlig ikke vært så aktuelt for de som har kjøpt. Dette er litt mer aktuelt nærmere byen enn hva det er her. Derimot har noen nå begynt å føre dette. Noen har altså begynt å montere litt av det, men det er jo igjen et tidlig valg da det egentlig ikke er så mange som krever det. Sånn typisk fremover blir det nok mer og mer aktuelt. Man ser at enkelte bytter bil og det er elbil som er i vinden.

27. *Hvordan legger dere vekt på de felles fasilitetene (lekeareal, parkareal, selskapsrom og slikt) for boligblokkene deres? Altså hva fokuserer dere på her når dere bygger?*

Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS har aldri bygd noen selskapsrom, da det heller ikke har vært noe krav til det. For deres del er det mer gunstig å utnytte arealet mest mulig til leiligheter som man får solgt. Det er litt slik markedet også vil. Firmaene vil utnytte tomte mest mulig og hva det er mest lønnsomt for. Utover dette er det litt med hva som er kravet fra kommunen, men også hva som ser fint ut. At det ser «alright» ut det de bygger. Når det gjelder Bjørkelangen park er det mange byggetrinn, noe som gjør det enklere for at disse ser «alright» ut hele tiden. Det er da muligheter for å gjøre de i stand med en gang. Dette medfører også at det er enklere å selge. Folk synes det er et fint område og vil bo der.

28. *Har dere også fikset en ordning med vaktmestertjenester for byggene?*

De som bor der har engasjert vaktmester.

29. *Så dere har ikke bygd noen egen vaktmesterbolig?*

Det er ikke blitt bygget noen egen vaktmesterbolig. De hjelper til med å organisere bygget som et sameie med et styre. Det er opp til styre å gjøre sånn som de vil, men da er det en ansatt i styret som ordner dette. I Bjørkelangen park så har de en avtale med vaktmester som tar plenklipping, noen tar trappevask og slike ordninger.

30. *Når det gjelder parkeringsplassene: er det også et tilbud for gjesteparkering?*

Det er et tilbud for gjesteparkering. Man har et visst antall parkeringskrav fra kommunen med hvor mye parkering man må bygge. Når Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS selger på Bjørkelangen selges det med en parkeringsplass til hver leilighet. De resterende plassene disponeres til henholdsvis gjesteparkering. Derimot om det blir i praksis disponert til gjesteparkering eller om det er beboere med to biler, det henger de seg ikke opp i.

31. *Hvor mye areal bruker dere på det fellesarealet? Har dere egentlig noe prosentsats på det?*

De har ingen klar prosentsats på dette. Når de bygger ut tomte er det krav til hvor mye av tomte de kan utnytte til bolig, og de prøver å utnytte dette mest mulig innenfor det

som er begrensningene. Hva som er fellesarealer blir egentlig hva som trengs, slik som garasjekjeller tar den plassen det krever og slike krav. Det er et trappehus i bygget, men ikke noe fellesareal utover dette.

32. *Bygger dere alltid med balkong/en uteplass til enhver enkelt leilighet?*

Det blir bygget balkong/en uteplass til alle leilighetene, og det er det folk vil ha. De vil ha en mulighet for å komme seg ut. I Oslo med trange gater er det ikke alltid plass til balkong for da er oftest rett ut i gata, men her har man muligheten.

33. *Hvilken metode er det dere benytter når dere starter byggeprosjekter? Er det slik at dere legger ut for salg og sikrer dere kjøpere før dere starter å bygge?*

På en måte er det slik. I noen tilfeller der man har hatt et prosjekt som har gått veldig lenge slik at økonomien har blitt god, kan det være mulig å få lov til å begynne uten noen forhåndssalg, men stort sett så er det basert på forhåndssalg. Den underliggende årsaken til dette er for at banken skal kunne gi finansiering, og man vet hvor mye av bygget som er solgt for å sikre sine lån eller lån som er i banken.

34. *Og da er det ikke slik at alle må være solgt, men et visst antall?*

Rundt 60-70%. Dette er litt avhengig av hvor godt banken kjenner deg. Mellom 60% og 70% er nok mest vanlig.

35. *Opplever dere å være i konkurranse med utbyggingen som skjer i Aurskog?*

Egentlig ikke. Vollatunet på Bjørkelangen er ferdig utbygd. Det omtrent bare Sentrum Vest AS og Håøj Eiendom AS som bygger leiligheter på Bjørkelangen nå. Det bygges noe på Løken og litt på Aurskog. De har kjøpere som kommer fra Løken og Aurskog. Det har noe med hva man får på Bjørkelangen i dag og muligens jobben som næringslederne gjør for å få inn aktører.

36. *Jeg har observert at Oslo kommune har bestemt at Groruddalen skal nå begynne med boligbygging. Tror dere det har noe påvirkning på etterspørselen her for Bjørkelangen hvis dette skjer?*

Det tror de ikke. Flesteparten av de som kjøper på Bjørkelangen er stort sett internflytting i kommunen. Et motiv for flytting til deres boligprosjekter er ofte at man bare vil ha en enklere hverdag, og vil derfor kvitte seg med eneboligen, gressklipping, beising og slike ting. I tillegg vil det uansett være dyrere boliger i områder nærmere byen enn hva det er her. Det vil si at hvis man ser utfra boligprisen vil man ikke miste kjøpere her sånn sett.

37. *Når det skjer boligbygging i Groruddalen må jo næringen flytte litt på seg. Hvis næringen f.eks. hadde flyttet seg til Heia, kunne det hatt noe innvirkning på etterspørselen her? Sett i betraktning om at det vil bli flere arbeidsplasser nærmere Bjørkelangen?*

Det vil i utgangspunktet være positivt. Det vil av den grunn bli flere arbeidsplasser nærmere området her, noe som medfører at færre må pendle langt. For noen er det slik at pendlingen er et moment for at man ikke vil flytte ut hit. Man vil som regel bo mer sentralt og nærmere jobben. Hvis man får flere arbeidsplasser på Heia eller om det blir her, vil det uansett være positivt. Aurskog-Høland er en pendle kommune og når man når Fetsund brua, som er en smal passasje, blir det i tillegg en kø som ikke er så attraktivt. Blir det en ordning på dette vil også det hjelpe.

38. *Opplever dere at kommunen er en god samarbeidspartner som da tilrettelegger for arealer dere kan bygge på? Altså føler dere at dere har nok arealer?*

Sentrum Vest AS og Håøj Eiendom AS har en veldig god dialog med kommunen. Dette har Daglig leder hatt hele veien. Det er alt fra hva de får lov til å bygge når de

regulerer og at de har en god dialog gjennom hele byggeprosessen. De legger frem det de ønsker og kommunen legger frem hva de kunne tenke seg, og sammen finner de en god løsning på det. For eksempel Festningsåsen: tomter og reguleringen her var egentlig veldig åpent av hva de kan bygge. De kan bygge funkis, de kan bygge klassisk, de kan egentlig velge i et stort omfang. Det er også enklere å selge at man kan bygge akkurat det man vil. Oppsummert er det en veldig god dialog med kommunen og kommunen er opptatt av å finne en god løsning.

39. *Hvordan er egentlig fremtiden for Bjørkelangen? Tror dere at dere kan fortsette å bygge på Bjørkelangen eller tror dere Bjørkelangen kommer til å bli litt mett på boliger?*

De tror de kan fortsatt bygge her. Bjørkelangen park er et eksempel hvor de selger raskere nå enn noen gang før. Når de er ferdig med Bjørkelangen park etter å ha bygget de to siste blokkene, er det ikke flere i Bjørkelangen sentrum. Derfor vil det være behov for mer. Det jobbes med i dag at det skal bli mer tilbud som de også tror trengs.

40. *Under forutsetning om at Bjørkelangen fortsetter med boligbyggingen: tror dere det på sikt vil bli et behov for flere barnehageplasser, skoleplasser, leger, sykehjemsplasser og lignende?*

Dette må selvfølgelig henge på greip. Flere innbyggere underbygger hva mer det vil bli et behov for. Barnehageavdelingen på Bjørkelangen er i dag forholdsvis sprenget. Salgsansvarlig har en datter på halvannet år, og måtte til Aurskog nå første året fordi det er fullt i alle barnehagene på Bjørkelangen. Skolen som er ny begynner også allerede å få plassproblemer. Alt med servicetilbud av skoler, barnehager, leger og lignende må henge på greip. Kommunen er veldig åpen på at man skal finne løsninger for dette. Innimellom er det reguleringsplaner som sier at det er ønske om å bygge ut så så mye, og kanskje man må i tillegg bygge en barnehage hvor en utbygger står for det.

41. *Hvordan er egentlig markedet på Bjørkelangen? Føler dere at salget går unna eller er det vanskelig å selge?*

Det har vært veldig bra en god stund. Markedet oppleves som bra her.

42. *Hvor mange ledige boliger har dere til enhver tid eller går dere tomme?*

De har ikke gått tomme enn så lenge. Det er fortsatt mer plass innpå hver tomt de disponerer nå. Altså for Bjørkelangen park er det regulert for ni blokker som de fortsatt har prosjekt på. I Festningsåsen sitter de på tomteområde som de kan utvikle og bygge videre på. Derimot vil det ta slutt en eller annen gang, noe som tilsier at man må skaffe seg nye tomter. De er også med på prosjekter andre steder enn Bjørkelangen i henholdsvis Fetsund, Lørenskog og Eidsvoll. Til orientering er disse prosjektene under andre firmaer.

43. *Noe mer du ønsker å tilføye?*

Stort sett når man flytter er det mye intern flytting. Og de som flytter i leilighet vil ha en enklere hverdag. Om de er gamle eller unge. Unge vil heller ikke bruke mye tid på hagearbeid og den biten der. En enklere hverdag er stort sett hovedårsaken, hvert fall når det gjelder de som kjøper av deres boligprosjekter. De som kjøper i sentrum vil ha enkel gangavstand til ting.

Dette referatet har blitt sendt til Salgsansvarlig for gjennomlesing og innspill til ønskede endringer, samt fått godkjenning av Salgsansvarlig.

Vedlegg C

REFERAT AV INTERVJU

INTERVJUOBJEKT:

- Prosjektleder, prosjektleder ved Block Watne

Intervjuobjektet er anonymisert til kun sin yrkesrolle i firmaet.

- 1. Hvorfor har dere valgt å bygge i Aurskog? Var dette tilfeldig eller er det en årsak til det?*
Block Watne er også på jakt etter flere områder innenfor Romerike. Aurskog dumpet de litt borti fordi det var ingen andre utbyggere som fikk til noe her. Da ville de gjerne prøve.
- 2. Hva er det dere ser trenden er? Hvilken aldersgruppe/husholdning er det som kjøper her i Aurskog?*
Det har litt med beliggenheten å gjøre i og med at dette er sentrumsnært. For så vidt alle kategorier, men det er mye annengangskjøpere, litt eldre, og førstegangskjøpere. Det er lite yngre barnefamilier fordi det er jo ikke mange store leiligheter. 2-roms leilighetene blir rundt førstegangskjøpere. De litt eldre ønsker seg litt større leiligheter, men det har trappet seg noe ned. Til å begynne med ville de eldre gjerne ha 4-roms. Nå begynner prisene å bli såpass stive at nå vil de eldre heller ha 3-roms. Pris er jo begrensende eller styrende.
- 3. Hva for noe type boliger er det dere bygger?*
I Aurskog bygges det i hovedsak leiligheter som ligger sentrumsnært. Block Watne har i tillegg på Nordjordet bygget noen rekkehus.
- 4. Bygger dere alltid med en garasjeplass?*
Block Watne bygger med carporter for prosjektet Nordjordet. Det er såpass flatt på Nordjordet så de kan bygge oppå bakken, slik at det blir overflateparkering med carport.
- 5. Hvordan er det egentlig markedet svarer her føler dere? Er det et stort ønske om at de helst vil bo sentralt?*
Det er absolutt et ønske fra markedet å bo sentralt i Aurskog.
- 6. Bygger dere i kategorien eksklusive boliger eller bygger dere mer tilnærmet billigere boliger?*
Block Watne bygger ikke eksklusivt i Aurskog. Det er ikke et marked for eksklusiv bebyggelse for dette området. Folk fra Aurskog-Høland kan betegnes som en litt nøktern type. Enkelte tenker mer over hvor de bør ha våpenskapet sitt fremfor hvilken stil det skal være på bebyggelsen. Det kan sies at det er litt mer rustikk her ute.
- 7. Hvordan er prisen her ute? Hvor mange % avvik er det fra Oslo prisene?*

Det er en stor prisforskjell. Kvadratmeterprisen i Aurskog er vesentlig mye lavere enn Oslo eller mer sentralt på Romerike.

8. *Når dere selger: går det som regel fort unna eller er det litt vanskelig å selge?*
Det har omtrentlig gått veldig greit med salget. Det er klart det går litt i etapper, men det har gått jevnt over veldig bra unna.
9. *Hvilken metode benytter dere når dere starter utbyggingsprosjekter? Sikrer dere kjøpere først før dere setter i gang med å bygge? At dere legger ut for salg før byggingen?*
Tidligere så var det litt enklere, men nå til dags åpner salget med en salgstart. I og med at Block Watne er medlem av OBOS så har de en salgstart. Da med OBOS medlemskap (ansiennitet) stiller disse først i køen. Derimot er det sjelden det er noe rush i de salgstartene. Ovenfor kundene har de krav til 5% salg før omstart, men normalt kjøper de i gang langt tidligere enn det.
10. *Er det noen Oslo folk som flytter ut hit? Eller hvor er det kjøpegruppen kommer fra?*
I hovedsak kommer kjøpegruppen i Aurskog lokalt fra. I tillegg er det noe internt, men det er noen få som faktisk kommer fra Lørenskog og Oslo øst, men det er fint lite. Så hovedsakelig er det lokalt.
11. *Hvor mange ledige boliger er det dere har til enhver tid? Er det slik at dere går tomme for boliger eller har dere alltid noe ledig bolig?*
Det selges normalt etter deres byggetakt. Block Watne har ikke sitte inne med noen boliger enda. Ikke har de venteliste heller. Dette går egentlig veldig hånd i hånd.
12. *Ser dere at de 1. etasjene med en uteplass/hageflekk ryker først og toppetasjene selges litt senere eller hvordan er det?*
De føler ikke noe fasit på dette da dette er så personavhengig. På siste salgstarten de hadde kom det mest ungdom og da gikk 2-romsene først. Det var helt uavhengig om det var 1. eller 2. etasje for da går det på pris rett og slett. Det er klart at de aller eldste vil jo ha 1. etasje.
13. *Har dere en opplevelse at de som er oppvokst i Aurskog og som reiser ut av området for studere, at når de er ute i jobb oftest flytter tilbake hit?*
Det har de ikke observert og gitt en indikasjon på for Aurskog. Sammenligner man med Nes kommune så har Prosjektleder sett at dette hvert fall er tilfelle. Der er det mange som kommer tilbake for å stifte familie og at barna skal få en oppvekst i litt landlige omgivelser.
14. *Hvordan ser egentlig framtidsutsiktene ut for Aurskog? Blir Aurskog mettet på boliger eller er det fortsatt et stort potensielt marked her?*
Det er helt sikkert et marked i Aurskog. Det er lagt ut en ny sentrumsplan som ble vedtatt for 3 år siden, og det er tenkt og regulert for boliger i hele området rundt her.
15. *Jeg har observert at Oslo kommune har store planer om å bygge boliger i Groruddalen. Hadde dette vært noe innvirkning på etterspørselen i Aurskog tror dere?*
Dette vil nok ikke ha en innvirkning på etterspørselssiden for Aurskog. Det som er utfordringen er jo kjøretiden/adkomsten over Fetsund. Det er egentlig ingen store avstander inn til byen, og den dagen det blir ordning på Fetsundbrua vil dette ha en positiv innvirkning.
16. *Når Oslo kommune gjennomfører boligbyggingen i Groruddalen så vil jo disse næringene som er der flytte. Hvis de for eksempel flytter til Heia, hadde det påvirket noe? Med tanke på Oslo folkene: tror du de helst vil bo i Oslo eller vil de lengre ut på landlige omgivelser nærmere jobben sin?*

Det er helt sikkert at det vil ha positiv innvirkning og at folk flytter på seg på grunn av arbeidsplassene. Man ser jo samme tendens nær Gardermoen etc. Folk ønsker seg nærmere sitt arbeidssted. Det er liten tro for at folk har problemer med å flytte ut av Oslo grensa.

17. *Jeg vet litt fra før at tidligere banksjefen i Aurskog var veldig til å yte lån til næringslivet rundt her i Aurskog og tilrettelegge for boliger før. Bjørkelangen stod jo litt stille da, men nå har Bjørkelangen utviklet seg en del og fått ny svømmehall, 1-10 skole osv. Veldig mye av de sentrale fasilitetene har blitt konsentrert rundt Bjørkelangen. Hvordan har dette påvirket Aurskog vil dere si?*

Det skal skrytes av Aurskog sparebank fordi banken har virkelig vært på banen og bistått med lån. Banken ser jo også at markedet oppkommer. I tillegg har det vært en påvirkning i markedet generelt av at Block Watne har bygget en del nye boliger i Aurskog. Verdien på boligene her ute har steget på slutten grunnet utviklingen som har skjedd. Det har bare vært positiv påvirkning for hele området, bankene og kjøpegruppene. Det kan sees på som en vinn-vinn for alle.

18. *Så det er fortsatt god etterspørsel her i Aurskog?*

Det er fortsatt god etterspørsel i Aurskog.

19. *Føler dere at kommunen tilbyr dere nok boligtomter å bygge på?*

Det er ikke veldig mange boligtomter som Block Watne har fått bygge på i Aurskog. De har en følelse av at man må forholdsvis nærme sentrum for at det skal være attraktivt. Block Watne har et delfelt lenger ned på Nordjordet som de er i søkeprosess om å bygge enda flere boliger. Aurskog-Høland kommune er forholdsvis greie å ha med å gjøre, så det har ikke vært noe problemer sånn sett.

20. *Hvordan opplever dere skole, barnehage og helsetilbud her i Aurskog?*

Det har ikke blitt satt noe restriksjoner om enda på grunn av kapasitet. Det er selvfølgelig barnehageplass her, men enkelte utbyggere har tydeligvis ikke fått noe positiv respons i kommunen at det er barnehageplasser nok. Derimot virker det som at det er bra dekning.

21. *Føler dere at dere har noe intern konkurranse med noen andre i forhold til boligbyggingen?*

Det er det ikke. Eneste som de har registrert er at fylkesmann vil prioritere Bjørkelangen framfor Aurskog. Få Bjørkelangen opp og gå og få til et ordentlig sentrum, men kommunen er ikke helt der. Kommunen vil gjerne utvikle Aurskog i tillegg.

22. *Er det noe mer dere vil tilføye av dette intervjuet?*

Selvsagt er det Block Watne uttaler seg om her ikke så veldig generelt. De har litt skylapper. De snakker mest for seg selv og om seg selv. Utbyggingen på Nordjordet har til nå blitt opptil omtrent 140 enheter. I tillegg har Block Watne planlagt 70 enheter til, og det er dette området de har. De skal se om de greier på sikt å tuske til seg noe annet her i Aurskog.

Dette referatet har blitt sendt til Prosjektleder for gjennomlesing og innspill til ønskede endringer, samt fått godkjennelse av Prosjektleder.

Vedlegg D

Hva er viktig for din leilighet?

I forbindelse med masteroppgave ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet ønsker jeg å analysere eiendomsmarkedet for nyboligprosjekter i Aurskog og Bjørkelangen. Jeg trenger dine svar for å kartlegge hvilke preferanser boligkjøpere har til sin bolig, og ber derfor om din hjelp. Spørreundersøkelsen inneholder 7 spørsmål som vil ta deg 5-10 min å svare på.

Du svarer anonymt. Jeg kan ikke vite hvem som har svart. Takk for at du tok deg tid til dette!

1) Foretrekker du åpen kjøkken-stue løsning eller dette separat?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig
Åpen kjøkken-stue løsning	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Separat kjøkken og stue	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2) Hvilken parkeringsmulighet foretrekker du?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig
Garasje	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Åpen parkeringsplass	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parkering med ladeuttak for elbil	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

3) Hvilke 3 boligkvaliteter ville vært VIKTIGST for deg? (Du skal bare krysse av på 3 boligkvaliteter)

- Planløsning
- Spennende arkitektur
- Ekstra lagringsplass i boligen
- Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, renholdstjenester)
- Solforhold
- Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l.)
- Balkong

- Bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg
- Lavenergibolig (mer miljøvennlig)
- Garasjeplass

4) Hvilke boligkvaliteter er MINST interessante? (Du skal krysse av minimum 3)

- Planløsning
- Spennende arkitektur
- Ekstra lagringsplass i boligen
- Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, renholdstjenester)
- Solforhold
- Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l)
- Balkong
- Bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg
- Lavenergibolig (mer miljøvennlig)
- Garasjeplass

5) Hvilke avstander er viktigst for deg?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig
Gangavstand til barnehage, skole	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gangavstand til matbutikk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gangavstand til kollektivtransport	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gangavstand til park/naturområde	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gangavstand til kafeer, restauranter, shopping, kulturliv	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lekemuligheter for barn nært til din bolig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6) Hvilken organisasjonsform foretrekker du?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig
Borettslag	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Eierseksjon (selveier)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Vedlegg E

Hva er viktig for ditt rekkehus/tomannsbolig?

I forbindelse med masteroppgave ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet ønsker jeg å analysere eiendomsmarkedet for nyboligprosjekter i Aurskog og Bjørkelangen. Jeg trenger dine svar for å kartlegge hvilke preferanser boligkjøpere har til sin bolig, og ber derfor om din hjelp. Spørreundersøkelsen inneholder 8 spørsmål som vil ta deg 5-10 min å svare på.

Du svarer anonymt. Jeg kan ikke vite hvem som har svart. Takk for at du tok deg tid til dette!

1) Foretrekker du åpen kjøkken-stue løsning eller dette separat?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig
Åpen kjøkken-stue løsning	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Separat kjøkken og stue	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2) Hvilken parkeringsmulighet foretrekker du?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig
Garasje	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Åpen parkeringsplass	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parkering med ladeuttak for elbil	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

3) Hvilke 3 boligkvaliteter ville vært VIKTIGST for deg? (Du skal BARE krysse av på 3 boligkvaliteter)

- Planløsning
- Spennende arkitektur
- Solforhold
- Ekstra lagringsplass i boligen
- Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, lekeplass o.l)

- Balkong/terrasse
- Bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg
- Lavenergibolig (mer miljøvennlig)
- Garasjeplass

4) Hvilke boligkvaliteter er MINST interessante (Du skal krysse av MINIMUM 3)

- Planløsning
- Spennende arkitektur
- Solforhold
- Ekstra lagringsplass i boligen
- Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, lekeplass o.l.)
- Balkong/terrasse
- Bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg
- Lavenergibolig (mer miljøvennlig)
- Garasjeplass

5) Foretrekker du stor eller liten hage?

- Stor hage
- Liten hage

6) Hvilke avstander er viktigst for deg?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig
Gangavstand til barnehage, skole	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gangavstand til matbutikk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gangavstand til kollektivtransport	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gangavstand til park/naturområde	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gangavstand til kafeer, restauranter, shopping, kulturliv	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lekemuligheter for barn nært til din bolig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

7) Hvilken organisasjonsform foretrekker du?

- Borettslag
- Eierseksjon (selveier)

Vedlegg F

QUESTBACK RESULTATENE

Bjørkelangen leiligheter:

Salgsansvarlig ved Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS sendte ut mail til 40 boligkjøpere av henholdsvis prosjektene Bjørkelangen park, Festningsåsen terrasse og Festningsåsen (Bringebærtunet). 15 av disse boligkjøperne har svart.

Blankt svar: Respondenten har ikke krysset av noen svar i dette feltet av oppgaven.

Blankt svar er det en usikkerhet om hva betyr. På en side kan dette tolkes som «ikke viktig» observert utfra svarmønsteret til vedkommende i spørreskjemaet. På en annen side kan vedkommende ha ment blankt svar som *usikker* eller *ingen formening* om boligkvaliteten. Med hensyn til korrekt gjengivelse av boligkjøperen, ble derfor i etterkant av spørreundersøkelsen opprettet segment «blankt svar» på lik linje som de øvrige segmentene.

Spørsmål 1: Foretrekker du åpen kjøkken-stue løsning eller dette separat?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig	Blankt svar
Åpen kjøkken-stue	4 av 15	5 av 15	4 av 15	2 av 15
Separat kjøkken og stue	1 av 15	3 av 15	9 av 15	2 av 15

Spørsmål 2: Hvilken garasjemulighet foretrekker du?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig	Blankt svar
Garasje	11 av 15	2 av 15	1 av 15	1 av 15
Åpen parkeringsplass	4 av 15	2 av 15	6 av 15	3 av 15
Parkering med ladeuttak for elbil	2 av 15	4 av 15	7 av 15	2 av 15

Spørsmål 3: Hvilke 3 boligkvaliteter ville vært VIKTIGST for deg?

	Svar
Solforhold	13 av 15
Garasjeplass	10 av 15

Planløsning	9 av 15
Balkong	9 av 15
Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l)	3 av 15
Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, renholdstjenester, bildeling mm.)	1 av 15
Ekstra lagringsplass i boligen	1 av 15
Lavenergibolig (mer miljøvennlig)	0 av 15
Bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg	0 av 15
Spennende arkitektur	0 av 15

NB! En respondent har valgt fire alternativer istedenfor maks 3 som oppgaven ba om. Med hensyn til krav om korrekt gjengivelse (se kap.2), er svarresultatene fra spørreundersøkelsen gjengitt slik som respondenten gjorde selv om dette kan bli «feil» i denne oppgaven.

Spørsmål 4: Hvilke boligkvaliteter er MINST interessante?

	Svar
Spennende arkitektur	11 av 15
Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, renholdstjenester, bildeling mm.)	10 av 15
Bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg	7 av 15
Lavenergibolig (mer miljøvennlig)	5 av 15
Ekstra lagringsplass i boligen	3 av 15
Garasje plass *	2 av 15
Balkong	1 av 15
Planløsning	1 av 15
Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l)	1 av 15
Solforhold *	1 av 15

* Én av respondentene har også svart dette som viktigst boligkvalitet. Med hensyn til krav om korrekt gjengivelse (se kap.2), er svarresultatene fra spørreundersøkelsen gjengitt slik som respondenten gjorde selv om dette kan bli «feil» i denne oppgaven.

Spørsmål 5: Hvilke avstander er viktigst for deg?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig	Blankt svar
Gangavstand til barnehage, skole	2 av 15	3 av 15	8 av 15	2 av 15
Gangavstand til matbutikk	9 av 15	5 av 15	1 av 15	0 av 15
Gangavstand til kollektivtransport	12 av 15	3 av 15	0 av 15	0 av 15
Gangavstand til park/naturområde	4 av 15	8 av 15	2 av 15	1 av 15

Gangavstand til kafeer, restauranter, shopping, kulturliv	3 av 15	9 av 15	2 av 15	1 av 15
Lekemuligheter for barn nært til din bolig	2 av 15	7 av 15	4 av 15	2 av 15

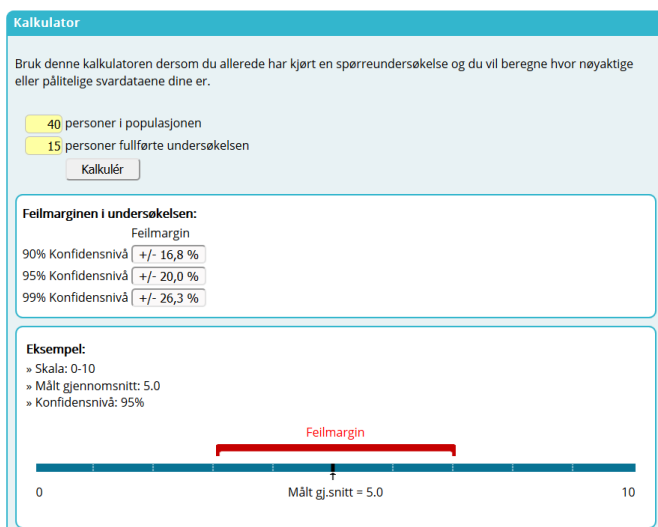
Spørsmål 6: Hvilken organisasjonsform foretrekker du?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig	Blankt svar
Borettslag	1 av 15	2 av 15	8 av 15	4 av 15
Eierseksjon (Selveier)	11 av 15	3 av 15	1 av 15	0 av 15

Spørsmål 7: Reiser du tilnærmet daglig til jobb, studier eller annet?

Nei	8 av 15
Ja, jeg pendler til et område i Aurskog-Høland	4 av 15
Ja, jeg pendler til Oslo	2 av 15
Ja, jeg pendler til et annet område utenfor Aurskog-Høland	1 av 15

Figuren nedenfor viser feilmargin i forhold til svarprosent av denne spørreundersøkelsen:



Figur: Et utsnitt av kalkulator som viser feilmargin i forhold til svarprosent på denne spørreundersøkelsen (Spørreundersøkelser, 2019).

Kildehenvisning til svardata:

Spørreundersøkelser, 2019, kalkulator, tilgjengelig fra <http://www.spørreundersøkelser.no/kalkulator/>

Vedlegg G

QUESTBACK RESULTATENE

Aurskog leiligheter:

Sendt ut mail fra Questback Essentials til 21 boligkjøpere av leiligheter ved Nordjordet Aurskog (mailadressene er innhentet fra prosjektleder ved Block Watne). 7 av disse boligkjøperne har svart.

Blankt svar: Respondenten har ikke krysset av noen svar i dette feltet av oppgaven.

Blankt svar er det en usikkerhet om hva betyr. På en side kan dette tolkes som «ikke viktig» observert utfra svarmønsteret til vedkommende i spørreskjemaet. På en annen side kan vedkommende ha ment blankt svar som *usikker* eller *ingen formening* om boligkvaliteten. Med hensyn til korrekt gjengivelse av boligkjøperen ble derfor i etterkant av spørreundersøkelsen opprettet segment «blankt svar» på lik linje som de øvrige segmentene.

Spørsmål 1: Foretrekker du åpen kjøkken-stue løsning eller dette separat?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig	Blankt svar
Åpen kjøkken-stue	1 av 7	2 av 7	4 av 7	0 av 7
Separat kjøkken og stue	0 av 7	1 av 7	6 av 7	0 av 7

Spørsmål 2: Hvilken garasjemulighet foretrekker du?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig	Blankt svar
Garasje	4 av 7	3 av 7	0 av 7	0 av 7
Åpen parkeringsplass	2 av 7	1 av 7	2 av 7	2 av 7
Parkering med ladeuttak for elbil	1 av 7	0 av 7	5 av 7	1 av 7

Spørsmål 3: Hvilke 3 boligkvaliteter ville vært VIKTIGST for deg?

	Svar
Solforhold	5 av 7
Garasjeplass	4 av 7
Planløsning	4 av 7

Balkong/terrasse	3 av 7
Ekstra lagringsplass i boligen	3 av 7
Lavenergibolig (mer miljøvennlig)	2 av 7
Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l)	1 av 7
Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, renholdstjenester, bildeling mm.)	0 av 7
Bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg	0 av 7
Spennende arkitektur	0 av 7

NB! Tre respondenter har valgt flere alternativer enn maks 3 som «VIKTIGST». Med hensyn til krav om korrekt gjengivelse er svarresultatene fra spørreundersøkelsen gjengitt slik som respondenten gjorde selv om dette kan bli «feil» i denne oppgaven.

Spørsmål 4: Hvilke boligkvaliteter er MINST interessante?

	Svar
Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, renholdstjenester, bildeling mm.)	6 av 7
Spennende arkitektur	5 av 7
Ekstra lagringsplass i boligen	2 av 7
Bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg	2 av 7
Lavenergibolig (mer miljøvennlig)	1 av 7
Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l)	1 av 7
Planløsning	1 av 7
Balkong/terrasse	0 av 7
Garasje plass	0 av 7
Solforhold	0 av 7

NB! Av de tre respondentene i oppgave 4 valgte kun 2 alternativer som «MINST interessant» enn minimum 3. En av disse respondentene valgte kun 1 alternativ som «MINST interessant». Med hensyn til krav om korrekt gjengivelse, er svarresultatene fra spørreundersøkelsen gjengitt slik som respondenten gjorde, selv om dette kan bli «feil» i denne oppgaven.

Spørsmål 5: Hvilke avstander er viktigst for deg?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig	Blankt svar
Gangavstand til barnehage, skole	0 av 7	1 av 7	4 av 7	2 av 7
Gangavstand til matbutikk	5 av 7	2 av 7	0 av 7	0 av 7
Gangavstand til kollektivtransport	4 av 7	2 av 7	0 av 7	1 av 7

Gangavstand til park/naturområde	3 av 7	3 av 7	1 av 7	0 av 7
Gangavstand til kafeer, restauranter, shopping, kulturliv	1 av 7	4 av 7	1 av 7	1 av 7
Lekemuligheter for barn nært til din bolig	1 av 7	4 av 7	1 av 7	1 av 7

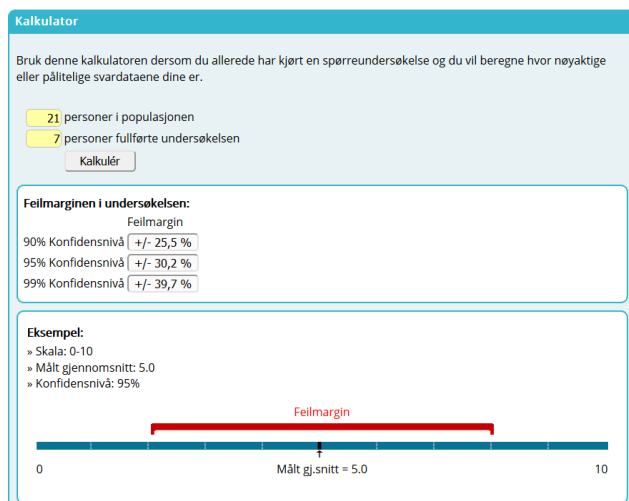
Spørsmål 6: Hvilken organisasjonsform foretrekker du?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig	Blankt svar
Borettslag	0 av 7	2 av 7	4 av 7	1 av 7
Eierseksjon (Selveier)	4 av 7	2 av 7	1 av 7	0 av 7

Spørsmål 7: Reiser du tilnærmet daglig til jobb, studier eller annet?

Nei	5 av 7
Ja, jeg pendler til et annet område utenfor Aurskog-Høland	2 av 7
Ja, jeg pendler til Oslo	0 av 7
Ja, jeg pendler til et område i Aurskog-Høland	0 av 7

Figuren nedenfor viser feilmargin i forhold til svarprosent av denne spørreundersøkelsen:



Figur: Et utsnitt av kalkulator som viser feilmargin i forhold til svarprosent på denne spørreundersøkelsen (Spørreundersøkelser, udatert).

Kildehenvisning til svardata:

Spørreundersøkelser, 2019, kalkulator, tilgjengelig fra <http://www.spørreundersøkelser.no/kalkulator/>

Vedlegg H

QUESTBACK RESULTATENE

Aurskog rekkehus:

Sendt ut mail til 10 stykker (mailadressene innhentet fra prosjektleder). 3 av disse har svart.

Blankt svar: Respondenten har ikke krysset av noen svar i dette feltet av oppgaven.

Blankt svar er det en usikkerhet om hva betyr. På en side kan dette tolkes som «ikke viktig» observert utfra svarmønsteret til vedkommende i spørreskjemaet. På en annen side kan vedkommende ha ment blankt svar som *usikker* eller *ingen formening* om boligkvaliteten. Med hensyn til korrekt gjengivelse av boligkjøperen, ble derfor i etterkant av spørreundersøkelsen opprettet segment «blankt svar» på lik linje som de øvrige segmentene.

Spørsmål 1: Foretrekker du åpen kjøkken-stue løsning eller dette separat?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig	Blankt svar
Åpen kjøkken-stue	1 av 3	0 av 3	2 av 3	0 av 3
Separat kjøkken og stue	0 av 3	0 av 3	3 av 3	0 av 3

Spørsmål 2: Hvilken garasjemulighet foretrekker du?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig	Blankt svar
Garasje	1 av 3	1 av 3	1 av 3	0 av 3
Åpen parkeringsplass	1 av 3	0 av 3	1 av 3	1 av 3
Parkering med ladeuttak for elbil	1 av 3	1 av 3	1 av 3	0 av 3

Spørsmål 3: Hvilke 3 boligkvaliteter ville vært VIKTIGST for deg?

	Svar
Solforhold	3 av 3
Balkong/terrasse	3 av 3
Planløsning	2 av 3
Garasje plass	1 av 3
Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l)*	1 av 3
Ekstra lagringsplass i boligen *	1 av 3
Bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg *	1 av 3

Lavenergibolig (mer miljøvennlig) *	1 av 3
Spennende arkitektur	0 av 3

*En respondent har valgt flere alternativer enn det oppgaven ba om (maks 3). På spørsmål 4 har denne respondenten valgt kun ett alternativ (spennende arkitektur). Alle resterende alternativer valgte vedkommende i denne oppgaven. Med hensyn til krav om korrekt gjengivelse (se kap.2), er svarresultatene fra spørreundersøkelsen gjengitt slik som respondenten gjorde selv om dette kan bli «feil» i denne oppgaven.

Spørsmål 4: Hvilke boligkvaliteter er MINST interessante?

	Svar
Spennende arkitektur	3 av 3
Bred variasjon av innredningsmuligheter/tilvalg	2 av 3
Ekstra lagringsplass i boligen	1 av 3
Lavenergibolig (mer miljøvennlig)	1 av 3
Garasje plass	0 av 3
Balkong/terrasse	0 av 3
Planløsning	0 av 3
Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l)	0 av 3
Solforhold	0 av 3

Spørsmål 5: Foretrekker du stor eller liten hage?

Stor hage	0 av 3
Liten hage	3 av 3

Spørsmål 6: Hvilke avstander er viktigst for deg?

	Svært viktig	Viktig	Ikke viktig	Blankt svar
Gangavstand til barnehage, skole	0 av 3	2 av 3	1 av 3	0 av 3
Gangavstand til matbutikk	2 av 3	1 av 3	0 av 3	0 av 3
Gangavstand til kollektivtransport	2 av 3	1 av 3	0 av 3	0 av 3
Gangavstand til park/naturområde	0 av 3	3 av 3	0 av 3	0 av 3
Gangavstand til kafeer, restauranter, shopping, kulturliv	0 av 3	1 av 3	2 av 3	0 av 3
Lekemuligheter for barn nært til din bolig	2 av 3	1 av 3	0 av 3	0 av 3

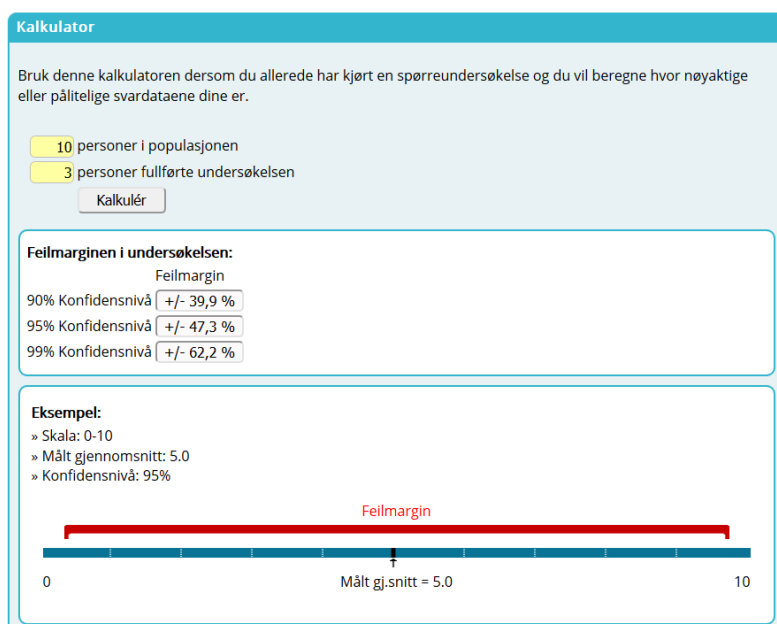
Spørsmål 7: Hvilken organisasjonsform foretrekker du?

Borettslag	1 av 3
Eierseksjon (selveier)	2 av 3

Spørsmål 8: Reiser du tilnærmet daglig til jobb, studier eller annet?

Ja, jeg pendler til Oslo	2 av 3
Ja, jeg pendler til et annet område utenfor Aurskog-Høland	1 av 3
Ja, jeg pendler til et område i Aurskog-Høland	0 av 3
Nei	0 av 3

Figuren nedenfor viser feilmargin i forhold til svarprosent av denne spørreundersøkelsen:



Figur: Et utsnitt av kalkulator som viser feilmargin i forhold til svarprosent på denne spørreundersøkelsen (Spørreundersøkelser, udatert).

Kildehenvisning til svardata:

Spørreundersøkelser, 2019, kalkulator, tilgjengelig fra <http://www.spørreundersøkelser.no/kalkulator/>

Vedlegg I

REFERAT AV INTERVJU VEDRØRENDE QUESTBACK SPØRREUNDERSØKELSE

INTERVJUOBJEKT:

- Salgsansvarlig, salgsansvarlig ved utbygger Sentrum Vest AS og utbygger Håøj Eiendom AS

Intervjuobjektet er anonymisert til kun sin yrkesrolle i firmaene.

1. *Hva tror dere boligkjøpere tenker om åpen kjøkken-stue løsning eller dette som separat?*

Her er det en litt eldre kjøpegruppe som dominerer. De eldre liker kjøkken separat, men samtidig skal man ha dette i en leilighet oppleves det som litt vel trangt. Hvert fall hvis man skulle hatt en delvegg som deler kjøkken og stue i en forholdsvis liten leilighet. Derfor vil det høyst sannsynlig ikke være så viktig for dem at det er separat kjøkken og stue. Samtidig er de nok heller ikke svært opptatt av at det er åpen kjøkken-stue løsning.

2. *Hva tror dere de tenker om parkeringsmulighetene når det gjelder garasje?*

Garasje er høyst sannsynlig veldig viktig.

3. *Hva med åpen parkeringsplass?*

Dette er nok ikke så nøye for dem. Garasjeplassen er det som er veldig viktig, det å kunne parkere innendørs.

4. *Hvordan er interessen for ladeuttak for elbil?*

Her er det nok ikke generelt så stor interesse for dette per dags dato. Dette vil nok komme mer og mer av, men når det gjelder markedet her er jo dette eldre kjøpere. Det er ikke så mange som har elbil i dette området.

5. *Dette med mer miljøvennlighet er jo mye omtalt nå. Har dere på sikt vurdert å legge til rette for ladeuttak for elbil i de fremtidige prosjektene deres?*

Alle som kjøper bolig av Sentrum Vest AS og Håøj Eiendom AS har ved de siste blokkene fått tilbudet om dette som et tilvalg. De som ønsker dette får det, men det er ikke alle som vil ha det. Eksempelvis i Festningsåsen er det 17 leiligheter og kun en skal ha ladeuttak for elbil. Derimot kommer det mye fint fremover som sameiet kan

ordne. Eller at en leverandør kan for eksempel legge en skinne hvor man kan koble seg på og slik lade opp bilen sin.

Dette med elbil vil det komme mer og mer av, men hittil skjer nok dette først i større grad nærmere byen som Fetsund og Lillestrøm. Med tiden vil nok dette også komme hit, og derfor bør man på sikt se på dette. Strømnettet må i så fall ha god nok kabel inni bygget. I dag legger Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS til rette for at ladeuttak for elbil er et tilvalg, som gjelder for hver enkelt kjøper dersom de ønsker det. Fremfor at de selv bygger med dette per enhet er det mer aktuelt for dem at sameiet heller kan finne løsninger for det, forutsatt at det er mange som vil ha det.

6. *Hvilke 3 boligkvaliteter tror dere de setter som viktigst?*

Garasje plass er viktig, samt planløsning. Det er nok flere ting på denne listen som er aktuelle, men solforhold er folk opptatt av i tillegg til at folk også er opptatt av å ha balkong.

7. *Hvilke boligkvaliteter svarer dem som minst interessante?*

Her er nok markedet ikke så veldig opptatt av lavenergibolig. Ekstraordinære tilbud som møterom og selskapslokaler er nok heller ikke så viktig. Renholdstjenester er nok litt viktig, men de øvrige tilbudene i dette alternativet er nok ikke så viktig. Det er nok heller ikke så nøye med spennende arkitektur for markedet her.

8. *Noen har jo krysset av på lavenergibolig som minst interessant, og man får vel et inntrykk av at markedet her i dag ikke har så stor interesse for dette. Har dere likevel på sikt gjort noen vurderinger for lavenergibolig for de fremtidige prosjektene deres?*

Det har de ikke gjort og har heller ingen planer om i dag. Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS bygger etter forskriftene, rettere sagt byggt teknisk forskrift (TEK). Denne legger til rette for at det skal være miljøvennlig med hensyn til varmetap, energikilder og slike ting, men det er ikke noe mer utover dette. Da ville det blitt på et nivå med solcellepanel og slike ting, noe som blir litt annerledes å bygge på i tillegg til at det blir en annen kostnad. De følger byggeforskriften som skal være lagt opp til å være en viss grad miljøvennlig.

9. *Er det mulig å skille ut om det er Bjørkelangen park eller Festningsåsen som har svart når vi gjennomgår svarene fra denne spørreundersøkelsen?*

Hittil er svarene ganske generelt hva markedet er ute etter, men når det gjelder avstander er det klart at Bjørkelangen park er svært opptatt av å ha de tingene man trenger i hverdagen nært seg.

10. *Hvilke avstander er viktig for markedet?*

For både Bjørkelangen park og Festningsåsen terrasse er det ikke så viktig med avstand til barnehage og skole da kjøpegruppen her er en del godt voksne.

Gangavstand til matbutikk er viktig. Gangavstand til kollektivtransport er også viktig.

11. *Hvorfor tror du gangavstand til kollektivtransport er viktig for dem med tanke på at en del av dem muligens ikke pendler?*

En del av disse er jo eldre som ikke kjører så mye bil. Noen har til og med ikke bil. Gjelder det for eksempel en legetime nærmere byen eller et annet sted utenfor Aurskog-Høland er det fint å ha muligheten til å kunne benytte seg av kollektivtransport.

12. *Hva med gangavstand til park/naturområde?*

Til en viss grad er dette viktig. Turområder er hvert fall viktig da en del av de eldre er flinke til å gå litt turer, så lenge det er innenfor en viss avstand.

13. *Gangavstand til kafeer, restauranter, shopping og kulturliv?*

- Dette er nok viktig. Det å ha kafeer og butikker i sentrum her.
14. *Hva med lekemuligheter for barn nært boligen?*
Dette er nok ikke så viktig da det er en del eldre i kjøpegruppen her.
15. *Faktisk er det 7 av 15 som har svart lekemuligheter for barn nært bolig som viktig og 2 av 15 dette som svært viktig. Hva tror dere er årsaken til det?*
Dette er nok en del eldre med barnebarn.
16. *Festningsåsen har dere jo lagt til rette for lekeplass nært til blokka, og det er bygd noen større leiligheter med større balkong/terrasse. Opplever dere at noen barnefamilier kjøper i Festningsåsen?*
Ingen særlig barnefamilier kjøper her. Det er muligens kjøpere med eldre barn som kanskje bor delvis hjemme eller er på vei til å flytte ut. Barnefamiliene kjøper nok heller gjerne tomannsbolig eller enebolig, og ikke så mye leiligheter. Hittil er det ingen med små barn som har kjøpt verken i Bjørkelangen park eller Festningsåsen terrasse.
17. *Hvordan er det med de unge? Forrige gang vi snakket sammen nevnte dere at dere hadde noen unge som hadde kjøpt noe av leilighetene deres.*
De har noen yngre som er i 20-årene eller litt over. Dette er av de som er før etablering av familien. Man er kanskje en eller to stykker i husholdningen. Da blir nok disse boene en viss periode i leiligheten og muligens har et barnerom, samt vil det være fint med muligheter til lekeområder i nærheten.
18. *Dere bygger mest 2-roms, 3-roms eller 4-roms?*
Stort sett bygges det mest 3-roms.
19. *Dere bygger også noen få 2-roms?*
Noen få bygges. I Festningsåsen bygges 3 stykker 3-roms sammen med 1 soverom (2-roms). Dette er få. Med 1 soverom er det gjerne de som er alene og litt unge, eller folk som skal leie ut. Flesteparten vil selvfølgelig gjerne ha et ekstra rom om det er til gjesterom, barnerom eller kontor. Noen leiligheter bygges med 3 soverom, men det er ikke så vanlig her ute. Enkelte er i Festningsåsen terrasse og de har faktisk vært populære, men da er det gjerne for å ha plass til barnebarn på besøk og slikt.
20. *Så det går mest unna med 2 soverom?*
Det går mest unna med 2 soverom og det er dette de bygger mest av. De få 4-romsene med de 3 soverommene og en større terrasse de har bygget har vært forholdsvis populære.
21. *Hvilken organisasjonsform foretrekker dem?*
Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS bygger kun med eierseksjoner og det er nok dette folk foretrekker. Dette er selvfølgelig det enkleste i forhold til utleie hvor det blir litt mindre regler å forholde seg til.
22. *Hvor pendler dem eller pendler de i det hele tatt?*
Bjørkelangen park er det nok lite pendling. Noen jobber selvfølgelig så det er mulig at noen pendler innover, men dette er ikke så mange. I Festningsåsen terrasse er det litt forskjellig kjøpegrupper igjen, så det er mulig det er litt flere som pendler herfra. Mange pensjonister pendler jo ikke, og for de som jobber avhenger selvfølgelig dette av hvor langt man pendler i forhold til hvor jobben er.
23. *Hvordan vil du beskrive markedet her på Bjørkelangen fremfor andre markeder du kjenner til?*
For Bjørkelangen park er det mest eldre. Derfor kan det betraktes som et litt spesielt marked da mange av disse er typ 50-60+ som kjøper her. De har også noen prosjekter

andre områder som nærmere byen, hvor de ser en mer variert kjøpegruppe. På Bjørkelangen vil nok heller de yngre i større grad tenke seg en tomannsbolig eller enebolig, mens nærmere byen vil de like gjerne ha seg en leilighet. Dette kan også ha noe med at de ikke er vant til å ha en plass rundt seg og trenger det da nødvendigvis ikke. Dette er trolig den største forskjellen at kjøpegruppen her på Bjørkelangen stort sett er litt mer voksne, selv om man ser at det kommer etter hvert litt flere yngre inn i leiligheter her også.

I tillegg har pris en del å si. På Bjørkelangen kan man få seg en enebolig til 3-4 millioner eller nærme denne prisen, men skal man ha en enebolig i Lillestrøm er dette en helt annen sum. I områder nærmere byen vil da heller flere av befolkningen flytte inn i en leilighet.

24. *Hvorfor bygger dere ikke rekkehus? Kan det ha noe sammenheng med for eksempel terrenget på tomtene å gjøre? Eller er det andre årsaker eller vurderinger dere har gjort at leiligheter er det dere foretrekker å bygge?*

Det er nok heller det at det er leiligheter de foretrekker å bygge. Tomter hvor det kan bygges ene- og tomannsboliger blir videresolgt. De som bygger tomannsbolig er nok kanskje såkalt småsnekkere og firmaer som driver med denne avdelingen. Det er enklere for Sentrum Vest AS og Håøy Eiendom AS å prosjektere et stort prosjekt. Det er mer jobb, men her kan man prosjektere veldig mye om gangen sett i sammenheng med mindre enheter. Tidsbruken på prosjektet har også noe å si. Selvfølgelig er i tillegg økonomien et aspekt. Det er mer fortjeneste per leilighetsprosjekt sammenlignet med for eksempel en enebolig.

25. *Hvordan er interessen generelt for en hage i dette markedet?*

Til en viss grad viktig, men dette sees litt i sammenheng med alderen. Når man blir 50 år vil man nok helst slippe beising, gressklipping, snømåking og slikt hagearbeid. Har man små barn ønsker man litt hageflekk. For flesteparten som flytter inn i en leilighet ønsker å slippe slikt hagearbeid og man orker ikke helt det vedlikeholdet. Generelt er det nok slik at folk er såpass opptatte i hverdagen, noe som gjør at når de kommer hjem fra jobb begynner de å bruke tiden på andre ting enn hagearbeid og vedlikehold.

26. *Fra de tidligere prosjektene dere har bygget, er det noen endringer dere har ønsket å gjøre på som dere har vurdert i de neste prosjektene?*

Det er det egentlig ikke. De prosjektene som de har hatt hittil har fungert bra. De bygger også på litt andre steder, men bygger mye etter samme tankegangen også ved disse prosjektene. De bygger med samme arkitekt, og med samme firma som bygger for dem. Dette har fungert så bra det har gjort og de ser ingen vits i å forandre noe på det.

27. *Hvordan ser de fremtidige prosjektene ut her på Bjørkelangen?*

Nå har de først og fremst Bjørkelangen park og Festningsåsen, men det jobbes med nye sentrumsplaner hvor det blir mer aktuelt å bygge med næring i 1. etasje og leiligheter lenger oppover i bygget. Her er det snakk om å bygge høyere for å få utnyttet plassen bedre. Bjørkelangen park i dag har 4 etasjer, så de fremtidige byggene vil forhåpentligvis bli 6-8 etasjer. Det vil være et behov for leiligheter fremover. Derfor kan man se seg muligheten til å måtte ta eksisterende boligbebyggelse, villa bebyggelse eller et jorde. Det er altså aktuelt å bygge mer i høyden her.

28. *Hvordan har salget gått unna på Bjørkelangen park kontra salget for Festningsåsen?*

Det har vært raskere salg for Bjørkelangen park. Årsaken til dette er at beliggenheten er med gangavstand til ting. Veldig mange som vil i leiligheter er godt voksne og ser

for seg å bli boende i leiligheten i mange år. Da vil man muligens ikke bli så avhengig av bilen.

29. *Siden sist vi pratet har dere vel solgt unna litt til, hvert fall nå i høst. Er det fortsatt de lokale som kjøper og de eldre? Eller har dere bemerket noen endringer her?*

Det er stort sett disse som kjøper. Det er en tilflytter, men som da gjerne har noe tilhørighet her på en eller annen måte. Om vedkommende har vokst opp her eller har familie her. Fortsatt er det de samme kjøperne.

Dette referatet har blitt sendt til Salgsansvarlig for gjennomlesing og innspill til ønskede endringer, samt fått godkjenning av Salgsansvarlig.

Vedlegg J

REFERAT AV INTERVJU VEDRØRENDE QUESTBACK SPØRREUNDERSØKELSE

INTERVJUOBJEKT:

- Prosjektleder, prosjektleder ved utbygger Block Watne.

Intervjuobjektet er anonymisert til kun sitt yrkestittel i firmaet.

1. *Hva tror dere markedet tenker om åpen kjøkken-stue løsning?*

Både for Aurskog og markedet generelt er det trolig et ønske om åpen kjøkken-stue løsninger for å få litt mer åpning og bedre romfølelse.

2. *Hvilke parkeringsmuligheter foretrekker dem?*

Utpå bygda ønsker de seg hvert fall garasje Når det gjelder åpen parkeringsplasser er det klart at folk ønsker seg helst lukket plasser, men for gjesteparkeringer blir det bare åpne plasser. Dette med ladeuttak for elbil kommer mer og mer selvfølgelig, men dette er ikke noe de har lagt vekt på enda. De bare legger opp strøm. Det er ikke mange som har elbil i Aurskog. Jo nærmere man kommer sentrale strøk så er det mer og mer aktuelt.

3. *Har dere vurdert i de videre prosjektene deres å tilrettelegge for ladeuttak for elbil med tanke på at dette kan komme mer og mer av fremover?*

Det er fortsatt bare et fåtall som har elbil her ute. Det er forholdsvis kostbart, og derfor er det ikke ønskelig for dem å legge opp til dette i hver enkelt bolig. Likevel tilrettelegger de for at det er muligheter for å gjøre dette med hensyn til om det skulle være ønskelig fra boligkjøperen.

4. *Hvilke 3 boligkvaliteter anser dem som viktigst?*

Planløsning og solforhold. Det er egentlig mange av disse alternativene, men solforhold er hvert fall et tema. Det er klart at fint opparbeidet fellesarealer er flott. Balkong er viktig. Folk ønsker vel egentlig det meste.

5. *Noen få har svart lavenergibolig som selvfølgelig ikke er mange. Har dere likevel gjort noen vurderinger om lavenergibolig fremover, selv om markedet egentlig ikke er helt der enda slik jeg har forstått det?*

Slike ting er akkurat som med elbil. Det er ikke alle som har kjøpt elbil på grunn av miljøet. Prisen har noe å si. Når det gjelder lavenergibolig er det kun et fåtall som er såpass grønne at de ønsker det. Lavenergibolig blir dyrere fordi det er dyrere å bygge.

- Derfor er det ikke så aktuelt. Block Watne er likevel bevisste på energi under byggingen av deres boliger, da de holder seg godt innenfor gjeldene regelverk og krav.
6. *Hvilke boligkvaliteter ser dem på som minst interessant?*
Spennende arkitektur og lavenergibolig er minst interessant. Det er vel klart at folk ønsker variasjon og innredningsmuligheter, men det kommer etter alt det andre som er listet opp her.
 7. *Hvilke gangavstander er de opptatte av?*
Hvert fall kollektivmuligheter. Gangavstand til matbutikken er også viktig. Kafeer, restauranter og shopping blir omtrent likegyldig. Det er klart at gangavstand til skole er viktig. Egentlig er det meste viktig her.
 8. *Rekkehusene svarer dette som viktig, men det er en del i leilighetene som mener gangavstand til barnehage og skole ikke er så viktig, samtidig som de mener her at lekemuligheter nært boligen er viktig. Kan dere si noe om hvorfor dette er tilfelle?*
Dette har vel med alderen å gjøre. De fleste i rekkehusene er barnefamilier med små unger og derfor blir gangavstand til barnehage og skole viktig. Leilighetene er det ofte yngre som ikke har noe barn enda og eldre som eventuelt har barnebarn. Det er svært få barnefamilier i leilighetene.
 9. *Hvilken organisasjonsform foretrekker dem?*
Selveier. Mange vet vel nesten ikke hva borettslag er egentlig.
 10. *Hvor pendler de eller pendler de i det hele tatt?*
Av de som pendler så pendler nok noen til Oslo, men de fleste pendler nok bare til rett utenfor Aurskog-Høland.
 11. *Det ble nevnt at det var noen yngre i leilighetene deres. Er det flest av yngre eller eldre i leilighetene?*
Det er en del unge, men mange eldre. De eldre er stort sett pensjonister så de pendler jo ingen steder. De yngre pendler både hit og dit hvor det er et fåtall av disse som holder seg innenfor kommunen.
 12. *Hvordan vil du beskrive markedet på Aurskog sånn generelt i forhold til andre markeder du kjenner til?*
Block Watne har tydeligvis truffet ganske bra på markedet når det gjelder mindre rekkehus og leilighetsbygg. De har solgt jevnt og trutt. Det er blitt solgt bortimot 20 stykker i året. Det er en god miks av yngre, eldre og barnefamilier i markedet på Aurskog. Barnefamiliene vil ha rekkehusene. De yngre og eldre kjøper leiligheter. Det er et viss behov for slikt tilbud. Det er ikke mange innflyttere og det er heller stort sett lokale som kjøper her.
 13. *Siden sist vi snakket sammen er det fremdeles de lokale som kjøper og ikke noen særlig utenfra?*
Det er det. I tillegg er det folk som flytter på seg innenfor området. Noen få selger det brukte og kjøper seg ny bolig av deres prosjekter. Pris er veldig viktig på Aurskog og prisen er jo litt lavere.
 14. *Hvordan ser deres utviklingsprosjekter ut på sikt nå?*
Block Watne er i gang med områder på Fetsund hvor de satser på rekkehus bebyggelse. Prosessen blir litt styrt av reguleringsplaner og tidligere planlegging, samt ønske om å utnytte tomtene mest mulig på areal. Når det gjelder Aurskog har Block Watne et delfelt på Nordjordet, men de ønsker foreløpig å la dette ligge litt i ro. Det er en plan for 70 enheter til av samme type bebyggelse fra tidligere; leiligheter og rekkehus.

15. Hvordan er interessen for markedet om det å ha en hageflekk?

Det virker ikke som at interessen for en hageflekk er stor. Når man flytter til et slikt sted med leiligheter eller rekkehus er blant annet motivet å slippe den hageflekken. Veldig mange kommer fra en litt større enebolig og er egentlig ganske lei av hagestellet. Ungdommen i leilighetene har vel egentlig ikke noe forhold til en hageflekk. Med de eldre er dette litt både og. De eldre er glad i minst mulig vedlikehold.

16. Hvordan har egentlig salget gått fra de første prosjektene frem til nå?

Det går opp og ned bestandig der ute i Aurskog. Uansett har salget gått jevnt. Block Watne har holdt på i 7-8 år og nylig har de passert 140 kontrakter.

17. Når dere har bygd disse boligene hittil: er det noen endringer dere har ønsket å gjøre på som dere vurderer i de neste prosjektene?

Det er ingen planer om noen endringer. Aurskog er fortsatt litt rustikk. Av den grunn har Block Watne ikke valgt en stor grad av minimalistisk stil der ute ved for eksempel listverk, dører og den slags. I Aurskog er det mange jegere som egentlig ikke helt følger med i tiden, eller på trendene slik som i det urbane miljøet for å si det på en annen måte. Nærmere byen er det en litt annen oppvarming slik som mye vannbåren varme, litt smalere listverk og litt mer en såkalt minimalistisk stil. Man kan beskrive at markedet i Aurskog er ikke så opptatt av stil og liker det heller litt rustikk, mens nærmere byen og i de urbane områdene er kjøpegruppen mer opptatt av stil.

Dette referatet har blitt sendt til Prosjektleder for gjennomlesing og innspill til ønskede endringer, samt fått godkjenning av Prosjektleder.

Vedlegg K

REFERAT AV INTERVJU VEDRØRENDE QUESTBACK SPØRREUNDERSØKELSE

INTERVJUOBJEKTER:

- Eiendomsmegler Bjørkelangen, eiendomsmegler ved Aktiv Eiendomsmegling Bjørkelangen.
- Eiendomsmegler Aurskog, eiendomsmegler ved Aktiv Eiendomsmegling Aurskog.

Intervjuobjektene er anonymisert til kun sin yrkesrolle og område de jobber for.

1. *Har markedet et ønske om åpen kjøkken-stue løsning eller dette separat?*

Åpen kjøkken-stue løsning er ikke svært viktig, men trolig viktig. Det er gjerne slik at en del av de eldre vil ha dette separat, mens de yngre muligens vil ha det åpent. Det kommer nok an på alderen. De eldre vil nok slippe å se rett inn på kjøkkenbenken når de sitter i stua. Samtidig ønsker de gode åpninger mellom rommene, derfor heller det nok mer mot åpen kjøkken-stue løsning, men ikke i en svært viktig grad.

2. *Hvilke parkeringsmuligheter foretrekker dem?*

Høyst sannsynlig foretrekker alle garasje. Det er bare et kostnadsspørsmål. Garasje eller garasjekjeller er definitivt første prioritet. Likevel er folk innforstått med at mindre leiligheter som 2-roms muligens ikke har garasjeplass. Det er selvsagt utfra hva man betaler for. Åpen parkeringsplass er nok ikke svært viktig, men dette er nok kjekt for dem å ha, hvert fall som gjesteparkering samtidig som det å kunne parkere i forhold til håndtering av varer og slikt. Viktigheten ligger vel mer i det å kunne ha muligheten til å parkere. Det er nok ikke stort behov for en fast plass, men bare det at det er god plass til å parkere på.

3. *Hva tror dere markedet er her for elbiler?*

Markedet for både Bjørkelangen og Aurskog er voksne. Per i dag så er det ikke et marked for elbil her og det er ikke noe krav til ladeuttak for elbil fra boligkjøperne. Likevel er det enkelte som spør om det er tilrettelagt eller om det er mulig å tilrettelegge for dette. Dette har blant annet blitt forespurt om på Bjørkelangen park. Så det tas hensyn til dette, men blir ansett mer som noe ekstra. På sikt vil det helt klart komme mer og mer av dette. Det er positivt dersom det er tilrettelagt for dette, men det er ikke noe avgjørende for boligkjøperne enda.

4. *Hvilke 3 boligkvaliteter anser de som viktigst av de ulike alternativene?*

Planløsningen er viktig for hvor effektivt det kan være og at man ikke kjøper «dødarealer». Solforhold er også viktig. Det er sjelden for en leilighet at noen har lyst på kun nordvendt balkong. Hvert fall for de yngre. Det sies at de eldre egentlig ikke orker så mye sol, og rett og slett kan bli litt dårlige eller oppleve litt ubehag når det er for varmt. Det skal nok skilles på litt alder her. For leilighetene verdsetter de også ekstra lagringsplass, hvert fall for de eldre som flytter fra sin enebolig hvor de skal kvitte seg med mye ting og slikt. Garasjeplassen er svært viktig. Fint opparbeidet fellesarealer er nok også litt viktig.

5. *Har dere en opplevelse av at boligkjøperne er opptatte av hvordan bygget ser ut?*
Dette opplever noen av eiendomsmeglerne. For blant annet Bjørkelangen park kommenteres det at det er estetisk pent. Det har noe med trivsel å gjøre. Selvsagt er det jo positivt at det er estetisk pene bygg, men kjøpegruppen innfinder seg med hvordan det er i forhold til hva prisen tilsier. Når man betaler såpass mye man gjør i Bjørkelangen park så forventes det fine bygg. Samtidig kommer det litt an på kjøpegruppen. Godt voksne som kommer fra en enebolig og skal inn i en leilighet, er det viktig at ting er på stell. Både utvendig og innvendig bør ha litt kvaliteter. De yngre er nok ikke så veldig opptatt av dette, og de har muligens et mer behov for bare oppbevare seg i leiligheten sin enn å være opptatt av hvordan det ser ut ute.
6. *Hvordan er markedet her for lavenergibolig?*
Ikke tilstede. Det er ikke den generasjonen her på Bjørkelangen eller Aurskog. Dette er kommende generasjoner som sikkert har mer fokus på dette. Det er blitt bygget et leilighetsbygg i sentrum i Aurskog som er noe i kategorien som lavenergibolig. Der er det felles fyringsanlegg og slikt. De eldre har kommentert at det er veldig bra og positivt, men det er trolig ikke ett av deres viktigste punkter.
7. *Hvilke boligkvaliteter er minst interessante?*
Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud som møterom, selskapslokaler, renholdstjenester og slikt. Spennende arkitektur er nok heller ikke så viktig. De ser heller da på hvordan fellesarealene er. Med spennende arkitektur vil det jo ligge i en mer høyere prisklasse og man betaler for det. I markedet her ser man ikke verdien i det. Denne kjøpegruppen har ikke Bjørkelangen og Aurskog.
8. *Hvilke avstander er viktige?*
Bjørkelangen park er opptatt av gangavstand til helse og butikk. Vollatunet er opptatt av nærheten til trygg skolevei. Kjøpegruppen er jo avgjørende. Godt voksne er det i Bjørkelangen park og på Vollatunet har man de fraskilte, enslige eller småfamiliene. Det kommer helt an på hvem man spør og hvor gamle de er. For de godt voksne er det viktig med gangavstand til matbutikk, kafé, restaurant og den muligheten, samt kollektivtransport. Det er jo flere av de eldre som kjører veldig billig kollektivt og synes det er veldig fint å kunne tusle til bussen. Spør man den fraskilte moren som er alene med barna er det selvsagt i forhold til skole og lekemuligheter, samt naturområdene.
9. *Er de opptatt av og etterspør om det er plasser på skolen og barnehager?*
Det er de ikke og alle forventer at det skal være plasser her. Det er ikke noe spørsmål lenger. Det skal være tilrettelagt for at man skal kunne komme med familien sin, kunne gå på skole og være i barnehage her. Eiendomsmeglere skryter litt av at Bjørkelangen har en ny barne- og ungdomsskole (1-10 skole) og en populær videregående skole, men det er ikke slik at de får et spørsmål om det. Boligkjøperne bare forventer at det er det.

10. *Foretrekker de borettslag eller eierseksjon (selveier).*

Helt klart eierseksjon. Det er vel lite med borettslag her ute. Det er nylig blitt noen borettslag i Festningsåsen, men disse er tyngre å selge. Selv om ikke alle egentlig vet helt forskjellen på det.

11. *Hvor pendler de eller pendler de i det hele tatt?*

Her er det nok mange som sier at de pendler. Det er mange som synes pendleveien blir for mye på grunn av mye kø.

12. *Hvem er det som kjøper bolig her ute? Er det stor vekt av de eldre pensjonistene, barnefamilie eller er det de unge? Hvordan er markedet her?*

Leilighetene er som regel godt voksne. På Vollatunet er det litt flere av de fraskilte eller nyetablerere. Prisklassen har også noe å si. Det har vært noe tilflytting. På Bjørkelangen park hvor det er flest godt voksne har det vært lite tilflytting og heller mest av de lokale. At de også muligens kommer fra Fosser, Setskog og slike steder i kommunen. For 2-3 år siden ble det sjekket hvor kjøperne kom fra hvor dette tilsa at det var hovedsakelig de lokale.

13. *Er det noen fra Oslo eller andre områder som kommer på visning her ute og som gjerne ikke har så mye kjennskap til dette området?*

Det er en overvekt av lokale som flytter og bytter internt her. Det er klart at med den utviklingen som har skjedd i området avhenger dette også av at det kommer eksterne tilflyttere. Bjørkelangen i dag har det vært bra med tilflytting de senere årene. Aurskog har også fått noe tilflytting. Samtidig ser man jo at innbyggertallet går opp som til en viss grad tilsier at det skjer noe tilflytting.

14. *Er det noe forskjell på markedet mellom Bjørkelangen og Aurskog?*

Mindre forskjell i dag enn hva det har vært tidligere. Det startet med at det var mer attraktivt å bo på Aurskog grunnet avstanden inn til Oslo, men med den utviklingen Bjørkelangen nylig har hatt, så har dette jevnet seg ut. Det at Bjørkelangen har fått ny skole, forretningstilbud, helsetilbud og svømmehall viser dette Bjørkelangen som litt mer attraktivt enn Aurskog. Samtidig har det vært god tilrettelegging for boligutvikling på Bjørkelangen. Vollatunet, Bjørkelangen park og Festningsåsen er noen eksempler, men også Blikrudåsen kommer. På Aurskog kan man si det har bremsset litt. Dette er fordi Bjørkelangen skal være kommunesentrum og derfor er det et ønske om at dette området skal være størst.

15. *Hvilke boligtyper er det de fleste i markedet søker etter her?*

Dette er en god miks. Det har vært rush med brukte eneboliger, typ husbankhus som var i utgangspunktet greie å få solgt. Dette har nå stagnert litt. Nå er det litt enklere å få solgt leiligheter. I en 2-års tid frem til nå har det vært en periode hvor salgene har gått litt tråere. Ser man derimot på tallene isolert sett omsetter de det bra i volum.

16. *Er det også en god miks av type husholdninger som kommer for å kjøpe bolig?*

Det er det stort sett. I det siste opplever de at skilsmisse og dødsfall har vært litt tilfelle. Folk finner hverandre på nytt igjen osv.

17. *Hvordan er interessen for nyboligmarkedet her? Er etterspørselen for dette stor?*

Dette kommer helt an på objektet og prisen. Vollatunet med 2-roms og 3-roms gikk forholdsvis fort og greit. Bjørkelangen park har også sklidd unna. Oppi Festningsåsen og der man har satt opp tomannsbolig i dette området, har det gått litt tråere. Det kan være fordi folk er kresne på hva de skal ha. En mulig årsak er at planløsningen ikke helt passet dem av hva som ble ført opp. Derfor titter boligkjøperne videre fordi de vet at det kommer mye nytt. Kjøperne vet at det skal utvikles mye her på Bjørkelangen så

de vil se litt nærmere på valgmulighetene. En annen mulig årsak er at prisene kan være presset. Prisene, hvert fall på Bjørkelangen, begynner å bli ganske gode. Inntrykket til eiendomsmeglerne når det gjelder boligutbyggingen fra Block Watne i Aurskog, har salget her gått relativt bra unna og de bygger jo litt rimeligere boliger så det har gått greit.

18. Hvordan går stort sett salgene etter nye boliger blir bygd?

Nå i høst har det gått litt trått. Det oppleves at når store prosjekter skal selge på prospekt før man har begynt å bygge går det litt trått. Når utbyggingen har begynt å ta form slik at det er noe fysisk der som kjøperne kan se, går det litt enklere. Det er også positivt for kjøperne å se at noen har flyttet inn som gir dem en bekreftelse på at det er andre som har likt dette. Slik opplevelse ble observert på Fosserstubben noen år tilbake. Et prosjekt med 6 enheter hvor det første gikk trått en stund, men så gikk de fire siste greit unna så fort det første bygget var oppe. Noen leiligheter på Aurskog har gått ganske så trått. Tomannsboligene på Lindstad i Aurskog stod lenge nyoppførte uten å bli solgt. Plutselig ble fire enheter der solgt. Selvfølgelig går de beste enhetene først unna og litt trære med de som betraktes mer som andrevalget, men etter hvert blir også disse solgt.

19. Føler dere at det er et godt tilbud med boliger her og at det tilfredsstillers etterspørselen?

Det er det, og det bør det absolutt gjøre. Det er et godt spekter av store og små enheter både for Bjørkelangen og Aurskog. Det er egentlig ikke så mange leiligheter ute nå og det burde kanskje i tillegg vært noe mer rekkehus. Bakke bygde rekkehus på Myrvold. Nordjordet i Aurskog er såpass flatt at det går fint å sette opp et rekkehus, men kanskje det er noe mer omfattende i forhold til terrenget i Festningsåsen for rekkehusbebyggelse.

20. Når det gjelder de som kommer på visning, men velger å ikke kjøpe: har dere noe inntrykk av hvorfor de velger å ikke kjøpe?

Det er nok en god miks av ulike årsaker. Trolig har det noe med at tilbudet er så stort nå i forhold til etterspørselen. Boligkjøperne har mye å velge mellom. Av de som kommer på visning er det noen som ikke er så avhengig av at det må være på Bjørkelangen eller Aurskog, samt at de har en bestemt prisklasse. Eiendomsmeglerne opplevde en gang at det var en som viste stor interesse for mange av objektene deres, men vedkommende endte med å kjøpe på Nordkisa. Konkurransen er større for å kunne tiltrekke seg tilflytterne. Selvsagt er det avgjørende for enkelte i forhold til pendlevei. Fetsundbrua er ekstrem i forhold til kø. Blir det en bedre løsning på dette vil dette mest sannsynlig ha en innvirkning på boligmarkedet her ute.

Når det gjelder interne går det vel mest på at de er noe kresne og har flere valgmuligheter. Samtidig kan man oppleve at den ene vil og den andre vil ikke. Enkelte har litt urealistiske forventninger til hva man kan få i den prisklassen man søker i forhold til beliggenhet, standard og fasiliteter. Samtidig har det jo blitt såpass dyrt her at man kanskje krever litt bedre standard.

21. Sett i sammenheng med kjøpsevnen: vi kjenner jo litt til at unge ofte får hjelp av foreldre til å kjøpe seg en bolig midt i gryta i Oslo. Hvordan er markedet for unge kjøpere her ute?

Det er vanskelig for eiendomsmeglere å vite om de unge har fått noe økonomisk støtte da de bare sjekker med banken om kjøperen har finansieren eller ikke. Så dette er ikke enkelt å vite, men de synes det er litt færre unge som kjøper her ute nå. Det kan

selvfølgelig ha sammenheng med objektene de søker etter, og som nevnt tidligere er det ikke mange leiligheter som ligger ute for tiden. Det er heller ikke mange av billige oppussingsobjekter ute for salg. De anser kjøpegruppen på 20-25 år som ikke så høy i dette markedet lenger.

22. *Er markedet opptatt av hage eller ikke?*

Markedet er mindre opptatt av hage enn tidligere. Folk skal ha det mer lettstelt. Selvsagt er det noen som ønsker seg tomteplass, men da søker man seg vel heller litt utenfor sentrumskjernen. Et rekkehus på Aurskog var muligens den boligen som hadde flest på visning i høst for Eiendomsmegler Aurskog. Denne boligen hadde litt plen foran ved inngangspartiet og en stor terrasse på baksiden, noe folk syntes var kjempefint. Dette var yngre rundt i 30 årene. Ellers er det ikke så mye rekkehus på Bjørkelangen eller i Aurskog for så vidt. Tomannsboligene i Festningsåsen er det tilrettelagt med en liten plen og dette er mer enn nok for at ungene kan ha en trampoline der eller noe slikt. Det er ikke et behov for et mål tomt lenger. Det er også mulig at folk i dag er innerforstått med at det heller ikke er sånn lenger. Det er lenge siden eiendomsmeglerne hørte at det var for tett opp til naboen. Det har jo blitt mer populært for utbyggernes side å være mer effektive med å lage mindre tomter og flere enheter. Til å begynne med syntes folk dette ble altfor nære naboen, men nå har de blitt mer vant til det.

23. *Hvorfor tror dere at det bygges så lite av eneboliger her? Vil de fleste i markedet ha en enebolig eller tror dere de er fornøyd med leiligheter og rekkehus, det å bo tettere opp på hverandre?*

De fleste vil nok ønske seg enebolig i alt på ett plan med omkring 140 kvm og garasje. Det skal heller ikke være for dyrt for dem. I dag bygges det vel også mindre kjellere. For utviklerne er det klart at det har med lønnsomheten å gjøre at de velger å bygge blokker med leilighet eller rekkehus fremfor eneboliger.

Dette referatet har blitt sendt til både Eiendomsmegler Bjørkelangen og Eiendomsmegler Aurskog for gjennomlesing og innspill til ønskede endringer, samt fått godkjenning av begge.



Norges miljø- og biovitenskapelige universitet
Noregs miljø- og biovitenskapelige universitet
Norwegian University of Life Sciences

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway