

Norges miljø- og biovitenskapelige
universitet
Fakultet for Samfunnsvitenskap
Institutt for Landskapsplanlegging

Masteroppgave 2015
30 stp

Årsaker til tregt salg i
boligprosjekter, og hvordan det
håndteres.

Reasons for slow sales in
residential projects, and how it is
handled.

Pia Kilen Hermansen

Forord

Denne oppgaven er selvstendig utarbeidet som en avslutning på masterstudiet i Eiendomsutvikling ved Norges Miljø- og Biovitenskapelige Universitet. Det er en oppgave som utgjør 30 studiepoeng.

Oppgaven ble utarbeidet etter interesse fra skolen som en oppfølging til en tidligere oppgave av Ingri Sæbø Dale om "Byggeprosjekter trukket fra markedet", men valgt på grunnlag av undertegnede's interesser for fagfeltet og boligutvikling.

Det har vært en lærerik tid og en utfordrende prosess i forbindelse med denne oppgaven. Fra å ikke kunne spesielt mye om eiendomsutvikling da jeg startet, har jeg nå i løpet av to år opparbeidet meg kunnskap til å produsere denne masteroppgaven.

Takk til veilederen min Dag-Einar Sommervoll!

Jeg vil også takke familie og venner som har holdt ut og motivert meg i denne tiden. Dere er uvurderlige!

Sammendrag

Denne masteroppgaven tar utgangspunkt i problemstillingen: *"Hva er årsaker til tregt salg i boligprosjekter, og hvordan håndteres dette?"*. Hovedvekten er lagt på det å finne ut hvilke årsaker som finnes, og om disse er gjeldende for alle prosjekter. Videre er det sett på hvilke typer tiltak som kan gjøres, både enkle og mer kompliserte.

For å løse problemstillingen er det utarbeidet 4 hypoteser som blir drøftet, for så å finne ut om informasjonen i oppgaven er konsistent eller ikke konsistent med hypotesene. Drøftelsene er bygget opp av teorigrunnlaget, dagens situasjon i boligmarkedet og gjennom informasjon som er innhentet gjennom en elektronisk undersøkelse. Den elektroniske undersøkelsen ble sendt ut til eiendomsutviklere og prosjektmeglere på Østlandet. Dessverre hadde ikke alle mulighet til å svare, men totalt har det kommet inn nyttig informasjon fra til sammen 13 personer. Det var 9 eiendomsutviklere og 4 prosjektmeglere som svarte.

Det teoretiske grunnlaget er hentet fra forskjellige bøker tilknyttet studiet, samt annen relevant faglitteratur. Det har vært fokus på de forskjellige aspektene rundt det å kjøpe ny bolig, og hva som påvirker kjøperen. En gjennomgang av eiendomsutvikling i tidlig fase ble også presentert for at leseren skulle få en forståelse av hva som ble gjort i en fase preget av planlegging og prosjektering.

Resultatet ble en konklusjon om at den kompleksiteten som er i markedet gjør at det er problematisk å slå fast at det er en bestemt grunn til tregt salg ved boligprosjekter. Det understrekes av de spurte ved flere spørsmål at hvert prosjekt er ulikt, og at det må gjøres kontinuerlige vurderinger på hva som fungerer på hvert enkelt. Om det skal settes i gang tiltak, og eventuelt hvilke, er også en vurdering som må tas dersom det dukker opp et behov.

Abstract

This Master Thesis is based on the research question: "What are the reasons of slow sales in residential projects, and how is it handled?". The main emphasis is on finding out what causes that exist, and if these are applicable to all projects. Furthermore, it is set on the types of measures that can be done, both simple and complicated.

To solve the problem it is prepared 4 hypotheses that are discussed, and then to determine whether the information in the statement is consistent or not consistent with the hypotheses. The discussions are made up of theoretical basis, the current situation in the housing market and the information gathered through an online survey. The online survey was sent out to property developers and project brokers in Eastern Norway. Unfortunately not all did have the time to answer, but overall it has come into useful information from a total of 13 people. There were 9 property developers and 4 project brokers who responded.

The theoretical basis is taken from different books associated with the study, and other relevant literature. It has been a focus on the different aspects of buying a new home, and what influences a buyer. A review of the property development in the early phase was also presented for the reader to get an understanding of what was done in a phase characterized by planning and engineering.

The result was a conclusion that shows that the complexities of the market makes it difficult to establish a specific reason for slow sales in housing projects. It is emphasized by the respondents on several questions that every project is different, and that there must be ongoing reviews on what works for each individual. Whether it should be implemented and if so what, is also a consideration that must be taken if it shows up a need.

Innholdsfortegnelse

FORORD	1
SAMMENDRAG	2
ABSTRACT	3
INNLEDNING	6
TEMA OG BAKGRUNN	6
PROBLEMSTILLING	8
DEFINISJON	8
AVGRENSNINGER	9
METODE	9
HVA ER METODE?	9
VALG AV METODE KVALITATIV METODE – INTERVJU	10
VALG AV INTERVJUOBJEKTER	10
DATAGRUNNLAG	11
TEORIGRUNNLAG	13
TEORI	14
HVA ER EIENDOMSUTVIKLING?	14
PROSJEKTTEORI	16
REGULERINGSPROSESSEN	17
FORTETTING – EIENDOMSUTVIKLING I EN EKSISTERENDE BY	21
PLANLEGGING FOR MARKEDET	23
ULIKE EIERMODELLER I BOLIGPROSJEKTER	24
MARKEDSTEORI	27
USIKKERHET OG RISIKO I EIENDOMSUTVIKLING	29
SALGSMETODER I NORGE VED NYBYGG	31
BOLIGMARKEDET OG UTVIKLING	33
PRISUTVIKLING	33
UTVIKLING I BEFOLKNING OG BOLIGMASSE	35
KUNDESEGMENTER	37
UNDERSØKELSEN	39
HVA GJØRES I TIDLIG FASE FOR Å UNNGÅ TREGT SALG?	40
HVA VEKTLLEGGES AV KJØPERNE?	42
OFFENTLIGE FØRINGER	46
HVOR OFTE OPPLEVES TREGT SALG?	49
NÅR VURDERES DET Å GJØRE TILTAK?	50
HVILKE TILTAK GJØRES?	52
DRØFTELSE RUNDT HYPOTESER	55
BAKGRUNN FOR DRØFTELSE	55
HYPOTESE 1: TILGJENGELIGHET ER AVGJØRENDE FOR BOLIGUTVIKLING.	56
HYPOTESE 2: PRIS OG BELIGGENHET ER DET ENESTE SOM AVGJØR KJØP AV BOLIG.	61
HYPOTESE 3: OFFENTLIGE FØRINGER PÅVIRKER BOLIGUTVIKLING NEGATIVT.	64
HYPOTESE 4: DET FINNES FELLES ÅRSAKER TIL TREGT SALG.	69

AVSLUTNING	71
KONKLUSJON	71
KRITIKK TIL OPPGAVEN	72
VIDERE ARBEID RUNDT TEMA	73
BIBLIOGRAFI	74
FIGURLISTE	77
VEDLEGG 1 - UNDERSØKELSE MED SVAR, SORTERT PER SPØRSMÅL	78

Innledning

Tema og bakgrunn

Oppgavens tema ble foreslått på bakgrunn av en tidligere masteroppgave ved samme skole (NMBU) og institutt (ILP) av Ingri Sæbø Dale om *Boligprosjekter trukket fra markedet*. Det ble ytret ønske gjennom vår læringsportal *Fronter* at det ble tatt tak i prosjekter med tregt salg for å se hvordan dette håndteres (Bærug, 2014).

For å skape en by og tiltrekke seg mennesker er det nødvendig å skape arbeidsplasser. Dette ses tydelig tilbake i tid, fra da hovedsteder var populære blant konger og keisere. I tilknytning til dette ble de etablert som store handelssentre. Handelen førte til at befolkningen hadde muligheten til å etablere seg i byene. I senere tid som ved den industrielle revolusjon skjedde det store forandringer, og det ble utviklet nye byer. Mennesker er selvfølgelig en viktig del av disse byene. (Strøm-Olsen & Økland, 2014)

Det merkes en stadig økende befolkning i Norge, og disse menneskene trenger et sted å bo. Det bygges boliger, og nå gjerne enda tettere enn før. Nå bor nesten 80% av befolkningen i tettbygde strøk, også kjent som tettsteder (Statistisk Sentralbyrå, 2015). Det at mønsteret på hvor folk bor endres gjør også at det er nødvendig å endre måten vi bygger på. For å kunne etterkomme folks ønsker om å flytte inn til byene må det fokuseres på plassutnyttelse.

I en serie NENyheter.no gjorde som var kalt "10 om miljø" ble ledere i eiendomsrelaterte virksomheter spurt 10 spørsmål om miljø. Der ble det spesielt spurt om det skal bygges høyt og tett. Samtlige svar ga uttrykk for at dette var et viktig virkemiddel for å utvikle en by og møte de utfordringene som kommer i forbindelse med at stadig flere ønsker å bo i byer. Som et miljøtiltak er dette positivt for å kunne utnytte plass rundt kollektivtransport og i sentrum, hvilket da forhåpentligvis vil føre til redusert bruk av egen transport. I tillegg til å møte befolkningsøkning og at det er miljøvennlig, er flere av de spurte opptatt av hvordan byggene blir trukket ned til bakkenivå. De er opptatt av utforming og at

høyhus kan være et positivt innslag, og at det dermed kan være med å tilføre byen nødvendige kvaliteter.

Det har vært en sterk utvikling i boligmarkedet i Norge de senere årene. Ved å sammenlikne tall fra 1995 med 2014 kan man tydelig se at antall boligomsetninger i året har økt med over 85%. I tillegg til dette har den gjennomsnittlige prisen per omsetning økt med svimlende 340%, fra ca 700.000 til over 3,1 millioner, på den samme tiden. (Statistisk Sentralbyrå, 2014)

Boligmarkedet er som andre markeder styrt av tilbud og etterspørsel. Ut ifra den befolkningsøkningen Norge står overfor er det helt tydelig at etterspørselen er høyere i forhold til tilbudet enn tidligere. Dette gjør i et enkelt økonomisk perspektiv at prisene vil øke. I tillegg til dette er boligmarkedet sammensatt av en hel del ønsker og preferanser fra kjøperne, og det er sjelden at det som blir tilbudt har helt like kvaliteter. Alle mennesker har sine preferanser i forhold til hvor de ønsker å bo, og samtidig har de en pris å holde seg innenfor. Her har utviklere, selgere og kommunene som utfordring knyttet til å skape noe som gjør at disse potensielle kjøperne finner noe de liker, innenfor sine ønskede rammer.

Oppgaven skal ta for seg utvikling av boligprosjekter, da ved utvikling av leiligheter. Det er et viktig tema, for det blir stadig vanligere. Ikke alle prosjekter er vellykket, og derfor er det interessant å se på om det foreligger felles årsaker til dette. Ved de prosjektene hvor det oppleves tregt salg er det også informativt å høre fra utviklerne og meglerne om hva de gjør for å snu dette. Det er et sammensatt tema, som undertegnede har interesse for å finne ut mer om det.

Problemstilling

Hva er årsaker til tregt salg i boligprosjekter, og hvordan håndteres dette?

Hypotese 1: Tilgjengelighet er avgjørende for boligutvikling.

Hypotese 2: Pris og beliggenhet er det eneste som avgjør kjøp av bolig.

Hypotese 3: Offentlige føringer påvirker boligutvikling negativt.

Hypotese 4: Det finnes felles årsaker til tregt salg.

Disse hypotesene vil utfordres gjennom drøfting av teori, undersøkelse og artikler, og til slutt vil problemstillingen besvares på en ryddig og presis måte i oppgavens konklusjon.

Definisjon

Tregt salg kan defineres som så mangt, og i flere forskjellige faser i prosjektet. Man vil i forskjellige prosjekter ha ulike tidsperspektiv og opptil flere byggetrinn. Noen ganger vil man etter første salgsmøte se at salget går for tregt, mens andre ganger er man nærmere ferdigstillelse før man finner ut at noe må gjøres. Det å utvikle et boligprosjekt er en kontinuerlig prosess, og både utvikler og prosjektmegler gjør fortløpende vurderinger på hva som bør gjøres. Det er derfor en noe vid problemstilling, men nødvendig for å kunne dekke spørsmålene om årsaker og håndtering.

Ved utvikling av boliger er det vanlig å sette opp budsjetter og mål for antall objekter som skal være solgt til gitte tidsfrister. En naturlig definisjon av tregt salg vil være *"når salget ikke følger de oppsatte budsjetter"*. Dermed vil det kunne måles i de forskjellige fasene, og dette er en definisjon som vil stemme godt overens med eiendomsutvikling som en prosjektbasert organisasjon.

Avgrensninger

Boligprosjekter finnes i mange størrelser og fasonger, alt fra et bolighus til et utviklingsprosjekt for en helt ny bydel. For å kunne skape et fellesgrunnlag i denne oppgaven er det valgt å innhente informasjon knyttet til prosjekter med over 20 leiligheter. Ved å gjøre det slik vil det være lettere å sammenlikne data som innhentes, samt å finne ut hvilke intervjuobjekter som skal spørres.

Videre var det en geografisk avgrensning til byene Lier, Drammen, Sande, Holmestrand, Horten og Tønsberg. Dette ble gjort fordi de alle hadde kort vei til Oslo, som er å anse som et "central business district" på Østlandet. En annen faktor er at alle, med unntak av Horten, er stasjonsbyer hvor jernbanen skaper god tilgjengelighet. Horten ble valgt med fordi det er en by som det er planlagt å tildele en jernbanestasjon, og den ligger strategisk plassert mellom de andre byene.

Dessverre er dette grunnlaget litt for tynt for en slik oppgave, og det må tas høyde for at alle man spør ikke har mulighet til å delta. Det er derfor valgt å gå bredere ut å kontakte flere utviklere og prosjektmeglere på Østlandet. Det er bevisst valgt å holde seg utenfor bykjernen i Oslo, da dette er å anse som et spesielt marked i forhold til andre mindre byer på Østlandet. De spurte er hentet fra prosjekter funnet på eiendomsverdi.no med over 20 enheter.

Metode

Hva er metode?

Metode er her hvordan man finner frem til den informasjonen som er nødvendig for en oppgave. Grunnen til valg av metode er å finne den typen som gir oss best mulig relevant informasjon om temaet. Den valgte metoden skal bidra til å samle inn nødvendig data som gjør at oppgaven blir troverdig og korrekt. (Dalland, 2012)

Det skilles mellom kvalitativ og kvantitativ metode. Kvantitativ metode gir mye data, som er målbare og kan sammenliknes. Dette gjøres typisk gjennom et spørreskjema med for eksempel avkrysning til et stort utvalg, og man antar automatisk at svarene representerer gjennomsnittet. De kvalitative gir oss derimot

informasjonen som ikke lar seg tallfeste, og man går her i dybden for å finne det som er særegent. Ved kvalitativ metode er det vanlig å gjennomføre intervju eller observasjoner. En annen vesentlig forskjell er at man ved kvantitativ metode ønsker å gi forklaringer, mens man ved kvalitativ metode vil gi en bredere forståelse av temaet. (Dalland, 2012)

Valg av metode Kvalitativ metode – Intervju

Ut ifra hva oppgaven skal ta for seg er det vurdert til å være mest hensiktsmessig å bruke kvalitativ metode. Det er ønskelig å skape en forståelse rundt temaet *tregt salg i boligprosjekter*, og det vil derfor være nødvendig å gå i dybden. Dette skal gjøres ved å intervjuere utbyggere og meglere som jobber direkte med boligprosjekter. Målet med denne metodeformen er å skape et helhetsinntrykk, og kunne fremstille dataene på en slik måte at leseren sitter igjen med god forståelse. Det er ønskelig å skape forståelse for hva som er årsaker til at boligprosjekter har tregt salg, og hvordan dette håndteres dersom det oppstår.

I tillegg til undersøkelsen blant meglere og utviklere er det brukt tid på å se på sentrale byer på Østlandet. Dette for å kunne se om det er vesentlige forskjeller på relativt like byer, da i nærhet til Oslo. Ønsket resultat er å se om det er større årsaker til tregt salg enn hva som avdekkes rundt små konkrete prosjekter.

Valg av intervjuobjekter

Intervjuobjektene er valgt ut ifra eiendomsverdi.no og søk på internett. Utbyggerne og meglerne som er valgt har tilknytning til prosjekter som er gjennomført de senere årene på Østlandet. Ut ifra dette er det ønskelig å finne de som har opplevd tregt salg, men også vellykkede prosjekter vil kunne gi god data til oppgaven. Det vil være interessant å se hva de kontaktede intervjuobjektene gjør forskjellig, og hva de mener om temaet. Utfordringen ligger i det å sammenlikne de forskjellige intervjuobjektene og deres svar, så her vil meninger bli vurdert og sammenliknet med eksisterende teori. Ved slike intervjuer er det ønskelig å få fram meninger fra de spurte, for å se om det finnes enighet eller om det er ulike oppfattelser av hva som er rett og galt.

I oppstartsfasen ble det bestemt å velge utbyggere i området mellom Lier og Horten, og det ble da valgt 6 voksende stasjonsbyer. De var varierte i størrelse, og med varierende prosjekter. Som nevnt i avgrensningene ble det naturlig å ha en nedre grense på 20 enheter i prosjektene, og da leilighetsprosjekter. Det ble sendt ut e-post til 15 utbyggere og meglere, som igjen var relatert til omtrent 25 prosjekter. En uke etter at e-postene var utsendt var det kun kommet inn 6 svar. Derfor ble det besluttet å endre søksområdet til Østlandet utenom Oslo. Det ble større variasjon i områdene, men høyere antall anses å være viktigere enn den smale geografiske avgrensningen. Ved å hente intervjuobjekter fra et videre geografisk område kunne det sendes ut 20 mailer til. Det var ikke aktuelt å endre avgrensningen på et minstekrav på 20 enheter. Alle som er kontaktet er hentet fra www.eiendomsverdi.no, og det er relativt nye prosjekter. Noen er ferdigstilt for noen år siden, og noen har nylig satt i gang salget. Det ligger mange flere prosjekter på Eiendomsverdi enn hva som er valgt. Grunnen til at ikke flere er med er mangelen på informasjon om prosjektene, og da særlig av avsluttede prosjekter er flere nærmest forduftet fra internett.

Datagrunnlag

Resultatet er at det er innhentet informasjon fra 13 hjelpsomme utviklere og prosjektmeglere. Det ble informert til de spurte at navn eller bedriftsnavn ikke vil bli oppgitt, da det er kunnskap og erfaringer som er å anse som sentralt i denne oppgaven. Ettersom de befant seg over et stort geografisk område ble det tatt en beslutning på at informasjonen skulle innhentes over internett. Dette ble gjort ved å sende ut et spørreskjema, men med mer dyptgående spørsmål enn ved kvantitative undersøkelser. Det var 7 spørsmål, med både avkrysning og kommentarfelt. Svarene varierte, men det var tydelig at mange syntes temaet var interessant og ville gi gode og utfyllende svar.

De stilte spørsmålene var:

- Hvilke tiltak gjør dere som utvikler/megler i en tidligfase for å unngå tregt salg i boligprosjekter?
- Ranger disse faktorene etter hvor viktig du mener de er i boligprosjekter. (Det er tilrettelagt for å legge inn kommentarer)
 - Pris
 - Beliggenhet
 - Planløsning
 - Uteplass
 - Egen parkeringsplass
 - Størrelse på prosjektet
 - Støy
 - Muligheter for tilvalg
- Når anser dere det som naturlig å sette i gang tiltak i forbindelse med tregt salg? (Også tilrettelagt for å legge inn kommentarer)
 - Etter første salgsmøte
 - Ved byggestart
 - Ved overtakelse
 - Annet tidspunkt
- Hvis dere ikke er fornøyd med salget i et prosjekt, hvilke tiltak gjøres?
- Har offentlige planer lagt så strenge føringer at dere har vært nødt til å endre et prosjekt, og dermed oppnådd et antatt dårligere salg enn med ønskelig prosjekt?
- Ved hvor stor del av boligprosjekter oppstår situasjoner som krever tiltak i større eller mindre grad grunnet tregt salg?
- Har du andre kommentarer eller erfaringer knyttet til temaet, så skriv det gjerne her (Åpent svarfelt)

Det var enkelte som hoppet over noen spørsmål de antakeligvis ikke følte de hadde grunnlag til å kunne gi informasjon om. Samtidig gav mange av de spurte utfyllende svar og synspunkter angående temaene. Undersøkelsen er også lagt som vedlegg i oppgaven.

Det er i tillegg benyttet informasjon som er gitt av eiendomsutviklere opp igjennom tiden. Da typisk eksempler på prosjekter som er kommet frem gjennom samtaler.

Teorigrunnlag

For å ha et grunnlag i oppgaven er det valgt å bruke teori fra kursene vi har vært igjennom på "master i eiendomsutvikling" ved Norges Miljø- og Biovitenskapelige Universitet. Det er også nødvendig å supplere med andre relevante fagbøker som omhandler eiendomsutvikling og byutvikling. Samtidig er det også en nødvendighet å ha med et grunnlag fra dagens situasjon i boligmarkedet, og i byggenæringen.

Grunnlaget for oppgaven er eiendomsutvikling, og en forklaring på dette samt prosessene i prosjekter er derfor helt essensielt å ha med i en teoridel. Særlig vil det bli lagt vekt på tidlig fase i prosjektene, da det er i den forbindelse det gjerne blir tatt store avgjørelser. Det er også nødvendig å ta med reguleringsprosessen, da denne i stor grad påvirker hva som kan bygges. Kommunene har stor påvirkningskraft, og er derfor et naturlig element i eiendomsutvikling.

Ved eiendomsutvikling foreligger det stor risiko, og det finnes i alle faser av prosjektet. Risikoen avhenger i stor grad av de avgjørelser som må tas, men også av uforutsette hendelser underveis. Særlig vil det bli lagt vekt på hvordan markedet fungerer, og hvilke utfordringer som ligger i markedet. Ved salg av nye boliger er det en annen fremgangsmåte enn ved salg av brukte boliger. For å forstå en del ting rundt hvorfor markedet ønsker å kjøpe nye boliger er det nødvendig å presentere denne salgsmåten.

Teori

Hva er eiendomsutvikling?

Eiendomsutvikling er en omformings- og verdiskapningsprosess som omfatter et komplekst sett oppgaver. Dette er en forklaring hentet fra Senter For Eiendomsfags lille forklarende bok kalt "Ord og uttrykk innen eiendomsutvikling" (Røsnes, 2014). Ved utvikling av eiendom vil det dukke opp mange utfordringer og problemstillinger i de forskjellige fasene av et prosjekt. Den modellen Kristoffersen og Røsnes har kalt sekvensmodellen gir et oversiktlig bilde av hvilke faser et eiendomsutviklingsprosjekt går igjennom, og forklarer derfor godt hva eiendomsutvikling innebærer. (Kristoffersen & Røsnes, 2014)

Modellen er delt opp i 8 deler, som her kalles sekvenser. Den tidlige fasen er det som anses å være mest relevant for oppgaven, og dermed det som blir forklart her. Det starter med "*utviklingsidéen, tomtesøk og forhandlinger om kjøp av utviklingseiendom*", her skal det vurderes om idéen har noe potensial i markedet. Det skal også i denne sekvensen letes etter tomter og innledes kontakt og samarbeidsprosesser med eksisterende grunneiere. Plasseringen av en tomt vil ha stor innvirkning på hva som kan bygges og hvilke kvaliteter man kan oppnå for potensielle kjøpere. (Kristoffersen & Røsnes, 2014)

Når en passende tomt er funnet starter arbeidet med å se på hvilke muligheter som finnes på den bestemte eiendommen. Dette er andre sekvens og kalles "*mulighetsstudier, myndighetskontakt og risiko i planlegging*". Det er knyttet stor risiko til denne sekvensen, da den vil være veldig avgjørende i framtiden. Her vil det være viktig å teste realistiske løsninger grundig. Man må også i denne fasen se på hvilke føringer som ligger for eiendommen, da særlig planmessig status som er avgjørende for hva som er lov å bygges. Det kan for eksempel være kun lov å bygge eneboliger i området, og dette kan være uøkonomisk for en eventuell utbygger hvis tomtekostnaden er veldig høy. (Kristoffersen & Røsnes, 2014)

Den tredje sekvensen kalles "*overdragelse av utviklingseiendom, selskapsformer og finansielle rammevilkår*". Reell overdragelse av tomten skjer på grunnlag av

gjeldende regulering for eiendommen. Det er vanlig at formell overdragelse av en tomt skjer etter at regulering for prosjektet er godkjent. Ved det siste alternativet kan det være nødvendig for utbygger å gjennomføre flere mulighetsstudier. Grunnen til at det kreves flere mulighetsstudier er at planmyndighetene kan stille krav til forslaget når det behandles. Som man skjønner kan mulighetsstudiene gå over flere sekvenser i modellen. Det er også nødvendig i denne sekvensen å vurdere hvordan prosjektet skal organiseres, dette er valg som påvirker prosjektet også i andre sekvenser enn denne. (Kristoffersen & Røsnes, 2014)

Sekvens 4 er den siste i det Kristoffersen og Røsnes kaller for tidlig fase av eiendomsutvikling. Sekvensen er kalt "*Reguleringsstatus for prosjektgjennomføring*", og dreier seg om eksisterende reguleringsstatus og nødvendige endringer i fremtiden. Reguleringsstatusen gir føringer på utnyttelse av eiendommen, og stiller krav til utforming og gjennomføring av prosjekter. Før utbygger kan sende inn en byggesøknad er det helt nødvendig å få full oversikt over de reguleringsbestemmelsene som er. Hvis de reguleringsbestemmelsene som eksisterer ikke samsvarer med det man ønsker å gjennomføre, kan man søke om å få en fornyet reguleringsplan tilpasset det aktuelle prosjektet. Det er ingen garanti for at søknad om nye planer blir godkjent. Ofte inngås ikke en endelig avtale med eksisterende eier av eiendommen før detaljplanen er godkjent. Noen ganger er det også ønsket av en eller begge partene at byggesøknaden er godkjent. Når eiendommen er overført regnes akkvisisjonen av tomten som avsluttet. (Kristoffersen & Røsnes, 2014)

De resterende sekvensene i sekvensmodellen er "*prosjektering, avtaleinngåelser og markedsføring*". "*bygging*". "*slutføring med innstifting av nyproduert eiendom*" og "*overgang til forvaltning*" (Kristoffersen & Røsnes, 2014). Særlig sekvens 5 vil være preget av mange valg og utfordringer. Her skal utbygger virkelig sørge for å utforme noe som sluttbrukeren vil like, og videre markedsføre det på en måte så sluttbrukeren skjønner at han liker det.

Prosjektteori

Definisjonen av et prosjekt lyder som følger i boken *Prosjekt* av Kolltveit m.fl. "En oppgave som har eget mål, lav frekvens, gitte tids- og ressursrammer og som er en del av en innovasjonsprosess, samt oftest knyttet til en økonomisk transaksjon". Et prosjekt har et ønsket avslutningstidspunkt, i motsetning til en bedrift eller et produkt man ønsker at skal leve lengst mulig. Jo lenger et produkt er attraktivt, desto mer suksess vil man si at det har. Dersom et prosjekt går over lengre tid kan det bety at det er en fiasko, og det kan fort bli mindre lønnsomt. (Kolltveit, Lereim, & Reve, 2009)

En vanlig måte å dele opp prosjekter på er i faser. Først kommer oppstartsfasen, her skal organisasjonen planlegges og startes. Det er tidlig i denne fasen få personer, men det skal ansettes flere i denne fasen. Samtidig er det her prosjektorganisasjonen formes, og det dannes normer, nøkkelposisjoner og mål som skal følge prosjektet. Her foregår prosjektering og anskaffelsesprosesser. Det kan også oppstå konflikter i denne fasen, særlig ettersom de involverte vil prøve å finne sin plass og utfordre ledere, fremgangsmåter og mål. Som leder vil denne fasen oppleves som utfordrende på grunn av dette, men samtidig er de fleste svært positive med høye forventninger til prosjektet. (Kolltveit, Lereim, & Reve, 2009)

Når etableringen er over går prosjektet over i en mer stabil fase, som vanligvis kalles gjennomføringsfasen. I denne fasen er organisasjonen større. Her er det mindre kreativitet, og ting skal foregå i etter de planer og rutiner som er planlagt i den tidligere fasen. Arbeidet skjer i hovedsak i denne fasen, og både de ansatte og lederne kan føle et enormt press for å nå de mål som er satt. På dette tidspunktet er det ikke uvanlig at det er for eksempel bonusordninger i forbindelse med måloppnåelse. Det kan for eksempel være at lønnen er litt lavere enn normalt, men at det er ligger en god bonus tilgjengelig hvis man klarer å holde seg innenfor fremdriftsplanen. Dette fører til at folk jobber hardt, og oppnår en større grad av måloppnåelse. (Kolltveit, Lereim, & Reve, 2009)

Til slutt finnes det som kalles avslutningsfasen. Her er prosjektet nesten ferdig, og prosjektet skal nedbemannes og avsluttes. I motsetning til den positive holdningen

i oppstartsfasen, vil stemningen i denne fasen være mer preget av usikkerhet for videre arbeid, at folk er lei av prosjektet og gleder seg til å komme i gang med det som kommer videre. Avslutningen vil være ulik ved forskjellige prosjekter, og er avhengig av hvilken situasjon prosjektet er i. (Kolltveit, Lereim, & Reve, 2009)

Med bakgrunn i dette er det naturlig å si at prosjektledelse er *situasjonsbestemt*, og det oppstår nye utfordringer over tid. Prosjektlederen skal styre prosjektet, og det betyr å ta tak i alle sider. Organisering av arbeidet, og å sette mål, planlegge og følge opp er en svært viktig del, og uten dette vil ikke prosjektet kunne gjennomføres. Helt nødvendig er det også at det skapes og ivaretas en organisasjonskultur som er i tråd med det som er ønskelig. Lederen må også se vurdere disse tingene for å sikre at prosjektorganisasjonen når sine mål, og da spesielt innenfor de gitte tidsrammer. Det finnes mange utfordringer i det å være prosjektleder, og boken *Prosjekt* lister opp 8 faktorer som er med å skape disse utfordringene. Mange av disse er vanskelig å kontrollere på forhånd, og man vil kunne se at de forandres fra prosjekt til prosjekt. De gitte punktene er:

- Uklare mål
- For høyt ambisjonsnivå
- Uklar ansvarsdeling
- Prosjektets livssyklus
- Nye medarbeidere
- For liten medvirkning i planleggingen
- Dårlig oppfølging
- Prosjektets usikkerhetsgrad (Kolltveit, Lereim, & Reve, 2009)

Reguleringsprosessen

Når en utbygger ser på en eiendom vil det være nødvendig å finne frem til hva som er eiendommens planmessige status. Dette kan gjøres ved å kontakte den aktuelle kommunen. Hvis det blir brukt megler i prosessen, har megleren plikt til å finne frem til gjeldende planer. Som tidligere nevnt bør utbygger gjøre seg kjent med hvilke typer prosjekter som kan gjennomføres i henhold til gjeldende planer.

Påtenkte planendringer kan også påvirke prosjektet, og er viktig å være oppdatert på. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Det er mange plantyper å ta hensyn til etter plan- og bygningsloven (27. Juni 2008 nr 71). I denne sammenheng er det gjerne på kommunenivå man må se.

Kommuneplanens arealdel kan ofte være udetaljert, men viser planlagt bruk av de arealer som er innad i kommunen. Det er kommunen som utarbeider kommuneplanens arealdel, og private aktører kan ikke komme med private forslag, men de kan komme med innspill. Dersom det er avsatt områder til utbygging, kan det pålegges rekkefølgebestemmelser. Disse bestemmelsene sier noe om hva som må på plass i forbindelse med et utbyggingsprosjekt, og i hvilken rekkefølge. Typiske ting som kan falle inn under rekkefølgebestemmelser er infrastruktur, tekniske anlegg, og barnehager og skoler. Dersom rekkefølgebestemmelser er en realitet kan det være hensiktsmessig for utbygger å forhandle frem en utbyggingsavtale. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Definisjonen på en slik avtale finnes i Plan- og bygningsloven, og lyder som følger: *"Med utbyggingsavtale menes en avtale mellom kommunen og grunneier eller utbygger om utbygging av et område, som har sitt grunnlag i kommunens planmyndighet etter denne lov, og som gjelder gjennomføring av kommunal arealplan"*. Det er lovbestemt hvilke forpliktelser som kan bli pålagt en utbygger ved slike avtaler. Grunnen til dette er at ikke utbyggerne skal måtte overta for mange av kommunens forpliktelser. Derimot skal forpliktelsene som blir avtalt være passende i forhold til den utviklingen som er ønsket gjennomført. I en utbyggingsavtale kan det ofte dreie seg om infrastruktur som følger av opparbeidelsesplikten i PBL eller boligpolitiske tiltak og bygningers utforming. De boligpolitiske tiltakene er gjerne for å tilpasse til de ulike brukergruppene i samfunnet vårt. For at det skal kunne inngås en utbyggingsavtale må det være et kommunalt vedtak som sier når utbyggingsavtale er en forutsetning for at en utbygging skal kunne skje. Som ved andre avtaler er det viktig at det er klart og tydelig angitt ansvarsforholdet mellom partene, som her er utbygger og kommunen. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

En reguleringsplan for en eiendom sier noe detaljert om hva som er, eller kan gjøres ved en utvikling. Det skilles mellom områderegulering som er for et større område, da for eksempel en bydel, og detaljregulering som er mer spesifikk og for et mindre område. Det skal foreligge en reguleringsplan før det gis tillatelse til større bygge- og anleggsarbeid. En ny reguleringsplan går foran en eldre, men en ny plan får virkning fra det tidspunkt den trer i kraft, og påvirker ikke tidligere igangsatte prosjekter. Dersom det ikke eksisterer en reguleringsplan for en eiendom er det viktig at utbygger undersøker om prosjektet kan defineres som et *større bygge- og anleggsarbeid*. Begrepet åpner for bruk av skjønn, og kan derfor benyttes ulikt på forskjellige steder i landet. I en reguleringsplan er det bestemte arealbrukskategorier, og tilhørende underkategorier. Reguleringsplaner utarbeides av kommunen, men interessenter har også mulighet til å utarbeide slike planer. Kommunen vedtar planen, men hvis det er fremmet innsigelser må også Miljøverndepartementet godkjenne den. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Hvis en byggetillatelse er gitt, er det ikke nødvendig for utbygger å ta hensyn til endringer som er bestemt etter byggetiltaket er påbegynt eller ferdig. Hvis prosjektet ikke er satt i gang har det vært diskutert hvor vidt endringer påvirker den gitte byggetillatelsen. Svaret kom gjennom en høyesterettsdom, som sa at byggetillatelsen ikke faller bort. Derimot er det viktig å huske på at det er en igangsettelsesfrist på 3 år som må overholdes, og stans i påbegynt prosjekt kan ikke gå ut over 2 år. Kommuneplaner og reguleringsplaner gjelder frem til de blir avløst av nyere planer. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Eksisterende planer stemmer ikke alltid overens med hva utbygger ønsker. Et vanlig eksempel er utnyttelsesgrad. Kanskje er planens utnyttelsesgrad lavere enn hva utbygger ønsker. Da har utbygger tre alternativer, søke dispensasjon fra planen, foreslå en mindre endring av planen eller foreslå en ny reguleringsplan. For at det skal kunne gis dispensasjon må det foreligge *særlige grunner*, altså et ofte brukt begrep som er åpent for tolkning. Begrepet må sees i sammenheng med hensyn i planleggingen, og strider det veldig i mot er det ikke særlige grunner for dispensasjon. Sivilombudsmannen har gitt forklaring om at *særlige grunner* foreligger der det er spesifiserte, klare grunner som er av en slik tyngde at de er

innenfor det Plan- og bygningsloven ønsker å ivareta. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Søknad om dispensasjon skal fremmes til kommunen, og kan sendes sammen med søknad om bygging. Forskjellen på disposisjon og det å foreta mindre vesentlig endring er at ved en endring forblir reguleringsplanen endret. Typiske mindre vesentlige endringer er endring av reguleringsformål, økning av etasjetall, mindre forskyvninger av veier og justering av byggegrense eller tomtegrense. Hvis det er umulig å gjennomføre utbygging ved hjelp av mindre vesentlige endringer vil det være nødvendig å fremme forslag til ny plan. Kommunen har plikt til å behandle forslag, men må ikke vedta de. Det å fremme forslag til reguleringsplaner er ofte en tidkrevende prosess. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Asplan Viak AS ble i 2013 engasjert av Kommunal- og moderniseringsdepartementet til å se på prosessen knyttet til plan- og bygningsrett knyttet til flere prosjekter i Oslo, Stavanger og Bergen. Det var fokus på å se om prosessen fungerte, og vurdere tidsbruken knyttet til dette. Resultatet var en rapport som endte opp med forslag til å redusere denne tidsbruken i offentlige planprosesser. Blant annet nevnes det at for mange innsigelser som kunne vært droppet gjør at kommunene bruker for lang tid på dette. Klagemuligheten er trukket frem som et problem, og det er ønskelig fra kommunenes side å redusere klageadgangen, samt fjerne klageadgang på reguleringsplaner. Videre ønsker kommunene å stille krav til utbyggers kompetanse i plan- og bygningssaker. De opplever at utbygger har for dårlig kompetanse på området, og hvis dette hadde vært bedret ville man kunne redusert tiden betydelig. Plan- og bygningsrett er et komplisert arbeidsområde, det er derfor viktig at både utbyggere og politikerne har god oversikt over temaet. (Lind & Kiil, 2014)

Utfordringene presentert overfor kan samles i en diskusjon om utbygging er en plan- eller prosjektstyrt prosess. Det optimale er om både innholdet i planer og byggeprosjektene blir ivaretatt, som for eksempel dersom et område er regulert klart til byggeprosjekt og en utbygger ønsker å utvikle på tomten. Da kan det også

skape høyere verdi for utbygger hvis planene eksempelvis har lagt til rette for infrastruktur eller andre løsninger som kommer prosjektet til gode. I motsatt tilfelle kan en utbygger stå overfor en plan som er utdatert, og de ser seg nødt til å bygge noe annet enn hva det er lagt til rette for i planleggingen. Transport er et tema som har forandret seg over tid, fra å gjøre det mest mulig effektivt til å bruke det som et miljøvirkemiddel og redusere transportbruken. Ny kunnskap gjør det ønskelige resultatet til en kontinuerlig utvikling. Det stilles krav og forventninger til prosessen med å utvikle en plan. På den ene siden krever byutvikling at det tas hensyn til hva markedet ønsker, og hvordan det fungerer. Videre skal en planprosess ta hensyn til målsetninger på de tre nivåene i norsk planlegging. Det er av disse grunnene forskjellige meninger om hvordan man kan sørge for helhetsløsninger, ved å skape en funksjonell og forutsigbar planprosess. Reguleringsplanlegging har nå ofte nærmere tilknytning til byggesak enn til kommuneplanen. (Falleth & Saglie, 2012)

Fortetting – eiendomsutvikling i en eksisterende by

Over tid har kommunene gått fra å være utbygger til å i større grad kun sette grenser for de private markedsaktørene. Ettersom utviklingen fortsatt går i retning av at folk flytter til byene må det tilrettelegges for det. For å imøtekomme dette økende behovet er det blitt vanlig å fortsette å bygge innenfor bygrensene, hvilket fører til det Berit Nordahl (2012) kaller *byforedling*. Det handler om å forbedre og tilpasse det nye til det allerede eksisterende byrommet. Fokuset ligger på å bevare det som fungerer, og samtidig se på de mulighetene det ligger til rette for å utnytte. I tillegg til den grunnleggende kompleksiteten i det å utvikle eiendom skal utviklere også ta hensyn til de omkringliggende kvalitetene, som for eksempel gamle bygninger, parker og infrastruktur. (Nordahl, Planlegging og marked - Arealplanlegging som arena for dialog og forhandling, 2012)

Fortetting brukes som strategi i planlegging både for å utnytte den tilgjengelige plassen og for å redusere transportbehovet som følge av økt kollektivbruk. De fysiske kvalitetene, som nærhet til nødvendige tilbud uten at man trenger bil, skaper en levende by. Bedre bykvalitet skapes ved at det opparbeides gode byrom

hvor det er mer naturlig å fylle opp med mennesker istedenfor biler. Nasjonalt er fortetting vurdert til å være hensiktsmessig, mens lokalt er det opplevd som truende. På lokalt nivå reageres det på at hager og grønne lunger blir redusert, og de godene som en gang var personlige senere må deles med flere. For at befolkningen skal kunne fortsette å øke må folk være villige til å omstille seg til å leve i en tettere by med andre kvaliteter enn tidligere. (Børrud, Planlegging av en allerede bygget by, 2012)

Det er naturlig å se på fortetting som en endring, og det er folk svært ofte skeptiske til. Rosabeth Moss Kanter skrev en artikkel for Harvard business review hvor hun forklarte hvorfor folk er skeptiske til endringer. I hovedsak var det redsel for å miste kontroll og logisk nok at ting ville bli annerledes enn før. Hun understreker at vi mennesker er vanedyr. En annen grunn er at det faktisk kan være reelle trusler. Disse grunne kan direkte relateres til fortetting i byer, og da særlig for de i nærområdet som da er å karakterisere som "på lokalt nivå". (Moss Kanter, 2012)

Ved fortetting er det viktig at utviklere tilpasser prosjektene sine til allerede eksisterende bebyggelse, men uansett er det høy sannsynlighet for å møte motstand. Børrud beskriver dette som et sosialt fenomen kalt "nimbyisme", også kjent som Not In My Back Yard. Fortettingen blir sett på som et brudd på eksisterende tradisjoner, og desto nærmere endringene skjer jo mer truende virker de. (Børrud, Planlegging av en allerede bygget by, 2012)

Fortettningsprosesser er tidkrevende, sammensatte og uoversiktlige. Det er mange utbyggere og områder som gjør at prosessen blir oppdelt og komplisert. Planlegging i forbindelse med fortetting krever at man legger bestemt arealbruk til gode plasseringer. Som følge av dette vil det være mulig å oppnå bærekraftig aktivitet. Ettersom markedet er det som gjør et område interessant for en utvikler, vil bygging vise at det i tillegg til et fortetningspotensial er et markedspotensial. Et markedspotensial betyr at det er mulig å med verdiskapning, og at det er en lønnsom investering. Byplaner kan btestemme hvor og hvordan det skal bygges, men det er opp til en utbygger å beslutte at noe skal gjennomføres. I områder som har både fortetningspotensial og markedspotensial er det viktig å sikre god

infrastruktur, og å ivareta allmennhetens interesser. Hvis det i et område er høy interesse for fortetting og lav markedsinteresse kan det være nødvendig å sette i gang tiltak for å øke markedets interesse. (Børrud, Planlegging av en allerede bygget by, 2012)

Ved fortetting i en eksisterende by debatteres det alltid hva som skal tas vare på, og hva som kan ofres for å skape noe nytt. Særlig verneverdige bygninger og kulturminner påvirker tettheten, og kan gi utviklerne hodebry. Ved fortettingsprosjekter er det naturlig at de private utbyggerne ønsker å påvirke beslutningene om hva, hvordan og hvor mye som skal bygges. Disse beslutningene tas i forbindelse med en regulerings sak, og det vil her være nødvendig å tenke helhetlig. For å kunne oppnå de gode byrommene kan ikke planmyndigheten og utbygger kun tenke på det aktuelle prosjektet, men må også tenke på det omkringliggende området for å skape gode byutviklingsprosjekter. (Børrud, Planlegging av en allerede bygget by, 2012)

Planlegging for markedet

Selv om det er kommunene som har ansvar for planlegging av en by er de absolutt avhengige av de private utbyggerne for å få planene realisert. Dette gjør at prosjektenes rammer blir klare etter diskusjoner og forhandlinger mellom kommune og utbygger. Norge har høy grad av åpenhet rundt slike prosesser i forhold til enkelte andre land. Disse debattene rundt planlegging skjer både på overordnet nivå og på detaljnivå. (Nordahl, 2012)

Byutvikling er ikke en enkel og kortfattet prosess. Det krever mange runder med idéer, testing, vurdering og forkasting av ulike forslag for å komme frem til noe kommune, utbygger og øvrige interessenter er fornøyd med. Et vanlig virkemiddel for å få gode innspill til disse prosessene er å utlyse konkurranser. Typisk ser man arkitektkonkurranser, prosjektkonkurranser eller designkonkurranser, som alle er for å igangsette prosesser og motta innspill. (Nordahl, 2012)

Et hinder for å igangsette utbygging, til tross for at godkjenning er gitt, er kostnadene knyttet til fellesområder. Dette kan være veier, gangstier, parker, vann og avløp. Kostnadene kan være så høye at utbygger ikke ønsker å bære alt selv, ettersom det kan føre til dårlig økonomi i prosjektet. Ofte ved store prosjekter som krever kostnader i det høye sjiktet er det flere grunneiere, og det vil da oppstå diskusjoner angående hvem som skal bære hvilke kostnader. Den vanligste måten kommunene løser dette på er ved at det blir gjort en nøye vurdering av hvilke kostnader som vil påløpe, og deretter deles dette likt mellom grunneierne. De estimerte kostnadene regnes som regel ut ifra mulighetsstudier og gjennomførte konkurranser. (Nordahl, 2012)

Ulike eiermodeller i boligprosjekter

Det vanligste i Norge er å organisere de ferdige boligene i enten borettslag eller eierseksjonssameier. Den ene utelukker ikke en annen, og man kan godt organisere en del av et prosjekt som borettslag, mens en annen del er eierseksjonssameie. Det kan stilles krav til de forskjellige eiermodellene som gjør at utbygger ikke kan velge fritt. Utbygger kan velge direkte eller indirekte eide boliger. Direkte eid betyr at kjøper eier boligen, mens indirekte eid betyr at kjøper får disponere boligen ved å eie en andel eller aksje. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Boliger som eies gjennom aksjer eller andel kalles ofte for andelsboliger. Dette finner vi i det som kalles borettslag. Her er hensikten å skaffe bolig til andelshaverne, med en eksklusiv bruksrett av den enkelte bolig. Et borettslag er et eget rettssubjekt, og reguleres av borettslagsloven (6. Juni 2003 nr. 39). Stiftelse av borettslag kan gjøres av utvikler, som da er eier av alle andeler i borettslaget. Det skal være like mange andeler som det er boliger. Ved stiftelse skal det fremlegges en finansieringsplan, den skal inneholde felleslån, innskudd og andelskapital. Stiftelsen skal være gjort så andelene er klare ved overtakelsesdato, og gjøres ofte omtrent 4 måneder før ferdigstilling. Et borettslag skal registreres i foretaksregisteret, og dette skjer uavhengig av om det er igangsatt eller inngått kjøpsavtaler. Andelene skal registreres i grunnboken. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Andelseiernes rettigheter er forklart i borettslagsloven kapittel 5. Det er kun fysiske personer som kan eie andel i borettslag, og man kan kun eie én andel. Det finnes visse juridiske personer som kan eie andeler, dette er da stat og kommune, i tillegg kan det vedtektsfestes mulighet for at juridiske personer kan eie andeler. Utleie av boligen i borettslag er lovfestet, det vil si at det er anledning til å leie ut boligen i inntil 3 år dersom han eller noen nærstående har bodd i enheten i minst et av de siste to årene. Dette skal også godkjennes av borettslagets styre, men kan kun nektes ved en saklig grunn. Det kan også etter loven være mulig å overlate bruken til andre, dersom det ligger spesielle forhold til grunn. Borettslag er ofte tilknyttet et boligbyggelag, og i slike er det som regel vedtektsfestet forkjøpsrett for medlemmene i borettslaget og boligbyggelaget. Forkjøpsrett gjelder ikke når andelen overføres til ektefelle eller andre nærstående, jf brl. §4-12. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Eierseksjonssameier følger eierseksjonsloven (23. Mai 1997 nr. 31), og gir kjøperen en enerett til den kjøpte bolig. Slike sameier er ikke selvstendige rettssubjekter. Eierseksjoner blir til ved tinglysning av seksjonsbegjæring. Utbygger kan gjennomføre seksjoneringen og eie alle seksjoner til de overtas av kjøperne. Ved seksjonsbegjæring skal det også fastsettes hvordan garasjer, fellesarealer og boder skal fordeles. Vedtekter er en selvfølge i sameier, og kan følge med i seksjonering. Består sameiet av minimum 9 seksjoner skal det registreres i foretaksregisteret. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Ved slike sameier er det vanlig at eierne har full råderett over sin seksjon. I vedtektene kan det bestemmes at det skal være begrensninger i råderetten, men hvis dette skal gjøres er det oftest i de opprinnelige vedtektene. Ser man bort fra dette er det ingen begrensninger i det å leie ut sin seksjon. Det er ingen hindring for juridiske personer til å eie seksjoner. Det finnes derimot en grense som gjelder både fysiske og juridiske personer som sier at ingen kan erverve mer enn to seksjoner. Det finnes unntak i loven, men det anses ikke å ha betydning for denne oppgaven. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

En vesentlig forskjell på de to typene er at et borettslag kan eksistere over flere gårds- og bruksnumre, mens eierseksjonssameier kun kan ha et gårds- og bruksnummer. Det kan gis dispensasjon fra kommunen til eierseksjonssameier, men det er ikke vanlig. I borettslag er det ingen bestemte krav til standard på bolig. Derimot er det i eierseksjonssameier krav til at hver seksjon skal ha eget kjøkken, inngang, bad og toalett i boligen. I tillegg er det krav om at bad og toalett skal være adskilt i eget rom. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Økonomisk er det en del forskjeller i de to eiermodellene, da spesielt med tanke på egenfinansieringen. På grunn av at et borettslag er et eget rettssubjekt kan det ta opp lån, hvilket er det de fleste kaller fellesgjeld. Alle borettslag finansieres av fellesgjeld, i større eller mindre grad. Den resterende betalingen skjer direkte fra andelseierne, gjennom innskudd eller privatlån. Den vanlige fordelingen er omtrent 70% felleslån og 30% innskudd, men dette varierer. Fellesgjelden betjenes gjennom andelseiernes fellesutgifter. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Ettersom eierseksjonssameier ikke er selvstendige rettssubjekter kan disse ikke ta opp felleslån i sameiets navn med eiendommen som sikkerhet, for å finansiere boligene. Dette betyr at hver enkelt kjøper selv må finansiere kjøpet, da ofte gjennom privat lån. Hver enkelt seksjon er i slike tilfeller panteobjekt. Sameier kan få felleslån hos enkelte banker, men dette gjøres som oftest for å finansiere rehabilitering eller lignende. De vil typisk ikke oppnå de samme gode vilkårene som det borettslag gjør. Felleskostnadene vil som regel i begge eierformene være de kostnader som går til forvaltning og drift av den bestemte eiendom. Utbygger vil fordele dette i startfasen for å tilrettelegge for en god overgang til driftsfasen for de nye eierne. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

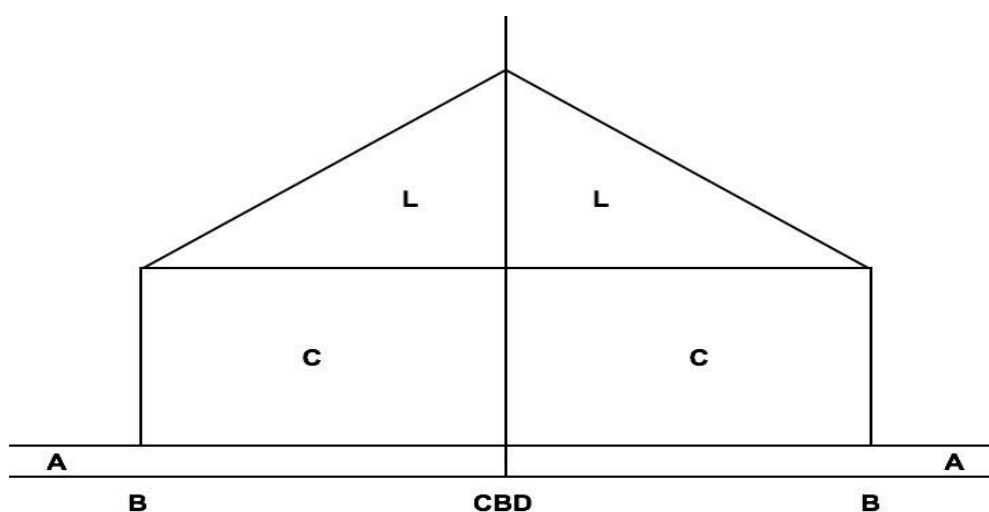
I borettslagsloven kommer det frem at felleskostnadene skal fordeles i samsvar med verdien på boligene, eller slik det er fremstilt i finansieringsplanen. Som andelseier har man en plikt til å betale sin del av fellesutgiftene, og i verste fall kan enheten bli tvangssolgt. For eierseksjonssameier skal det hvis ikke noe annet er avtalt fordeles fellesutgifter etter sameiebrøk. Ved mislighold i denne eierformen blir den enkelte holdt ansvarlig, i motsetning til i borettslag hvor et mislighold fra

en andelshaver vil gå direkte på borettslaget som juridisk person. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Hvilken eierform som skal velges er opp til utbygger å vurdere ut ifra pris, boligens standard og ønsket finansieringsform. Det velges ofte borettslag på grunn av den gunstige fellesfinansieringen, og dermed nå ut til et bredere marked. Eierseksjoner er ofte et førstevalg hvis prosjektet er tilegnet en mer kjøpesterk gruppe. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Markedsteori

Monosentrisk byteori er en svært forenklet modell som gir et bilde av eiendomsmarkedet. Modellen er for enkel til å gi et fullstendig bilde av markedet, men den gir uansett en god forståelse av noen enkle mekanismer. Modellen viser også at det å forenkle virkeligheten kan gi et riktig bilde, uavhengig av de komplekse faktorene vi står overfor. Modellen gir i sin enkleste form kun to variabler. Den viktigste er "central business district" som utgjør det punktet der alle må jobbe eller til hver dag. Den andre er bolig, hvor menneskene må reise fra. Høyere tid og kostnad brukt på transport fører til en lavere pris på boligen i følge modellen. Dette betyr av prisene blir lavere jo lenger fra senter man kommer, som vist i modellen under. (Geltner, Clayton, Miller, & Eichholtz, 2014)



Figur 1, Enkel byteori inspirert av (Geltner, Clayton, Miller, & Eichholtz, 2014)

Modellen påvirkes i hovedsak av tre faktorer. Det er befolkning, transportkostnader og inntekt. Den første endringen som skal presenteres er ved en befolkningsøkning, med befolkningstetthet og transportkostnader konstant. For at dette skal være tilfelle må arealet øke i takt med befolkningen. Hvis dette er tilfellet vil man se en økning i priser på alle eiendommer, både i senter og utenfor. Dette summeres i boken *Commercial Real Estate – Analysis and Investment* som prinsipp 1: *Når alt er likt, vil større byer ha høyere priser*. Hvis inntekt var det samme, ville man i store byen måtte bodd i mindre boliger eller betalt høyere transportkostnader enn i små byer. Så dersom ikke store byer utgjør en mulighet for høyere inntekt, vil folk heller bo i mindre byer. I den virkelige verden ser man en tendens til at det er mulig å oppnå høyere inntekt i store byer fremfor små. Hvis befolkningen øker, mens arealet forblir det samme vil man se en økning i priser. Dette er særlig tilfelle der det er geografiske begrensninger som for eksempel vann eller fjell. Prisøkningen kommer naturligvis som følge av at det tilgjengelige arealet blir mer attraktivt, og vanskeligere å få tak i. Det andre prinsippet presentert blir derfor: *”Hvis en by vokser ved å øke område heller enn tetthet, vil prisveksten være relativt større nærmere utkanten; men hvis en by vokser ved å øke tettheten i stedet for området, vil prisveksten være relativt større jo nærmere til sentrum av byen”*. (Geltner, Clayton, Miller, & Eichholtz, 2014)

Den andre faktoren som påvirker modellen er transportkostnader. Reduserte transportkostnader kan føre til to forskjellige utfall. Det første eksempelet er hvis befolkningen bruker det de sparer på å kjøpe mer usentrale eiendommer. Da vil prisene jevne seg ut, altså synke i områder nær sentrum og øke i mer usentrale områder. Folk få som følge av dette større plass i usentrale områder enn de ville gjort i nærheten av det bestemte senter. Dette vil redusere befolkningstettheten i senter ved å spre folk over et større område. Alternativ to er når det foreligger for eksempel geografiske restriksjoner som gjør at arealet ikke kan økes. Da vil prisene synke for hele området, men mer reduksjon i de mest sentrale områdene. Det mest sentrale området er ifølge modellen kun eksklusivt på grunn av potensialet til å spare transportkostnader, men hvis disse kostnadene uansett reduseres vil også fordelene ved å bo sentralt synke. Økt inntekt vil på mange områder ha de samme virkningene som reduserte transportkostnader, ettersom

man antar at deler av denne inntektsøkningen vil bli brukt på eiendom. (Geltner, Clayton, Miller, & Eichholtz, 2014)

Modellen tar i den nevnte boken utgangspunkt i leiepriser, men det er rimelig å anta at prinsippene er direkte overførbare til salgspriser. Det vil være mange faktorer som påvirker byer i den virkelige verden, men som en enkel modell gir monosentrisk byteori en god illustrasjon på mekanismer i markedet. Fordelen i modellens enkelhet er at det gjør den overførbart til forskjellige byer i ulike land. Det beskrevne senter kan være hva som helst, for eksempel universitetet når man planlegger studentboliger, eller Oslo by når man planlegger i hvilke nærliggende byer det vil være hensiktsmessig å bygge boliger rundt. (Geltner, Clayton, Miller, & Eichholtz, 2014)

Ved å gå litt videre finner man også andre faktorer som påvirker hvor befolkning ønsker å kjøpe sin nye bolig. Størrelse, utforming, alder, beliggenhet og diverse andre kvaliteter ser en potensiell boligkjøper på, og dette vil i forskjellig grad påvirke et kjøp. Markedet er i kontinuerlig utvikling, og med stor variasjon i boligtyper og kundegrupper er det naturlig å segmentere for å skape de rette boligene for de aktuelle interessentene. (Geltner, Clayton, Miller, & Eichholtz, 2014)

Usikkerhet og risiko i eiendomsutvikling

Usikkerhet er forskjellen mellom absolutt informasjon og tilgjengelig informasjon. Ettersom det er umulig å få fullstendig informasjon, så vil det ved de fleste avgjørelser være tilstede en grad av usikkerhet. Uforutsette hendelser kan oppstå, og det er ikke mulig å ta høyde for det på forhånd. Som en erfaren eiendomsutvikler kan man ta avgjørelser med bakgrunn i tidligere liknende valg, med en trygghet om at det har fungert før. Usikkerhet ved valg som kan få enten gode eller dårlige resultater, gir oss muligheter eller risiko. Hvis utfallet blir godt snakkes det om muligheter, mens hvis det ble dårlig snakker man om risiko. Jo større usikkerheten er, desto større vil muligheten eller risikoen være. De usikkerheter som organisasjonen kan styre innad blir ofte omtalt som

”prosjektintern”, men det er ikke nødvendigvis mulig å ha full kontroll selv om det er innenfor organisasjonen. Typiske usikkerheter innad i prosjektet kan være kostnader, byggeoppgaver eller tidsstyring. (Kristoffersen & Røsnes, 2014)

Det finnes usikkerhet knyttet til de fleste valg som skal tas vedrørende et eiendomsprosjekt. Usikkerhet kommer i mange forskjellige former, og knyttes til mange forskjellige deler av et prosjekt. Et viktig usikkerhetsmoment er offentlig regulering, og dette gjør at en tomt med ”feil” regulering har en lavere pris enn en tomt hvor reguleringen stemmer overens med utbyggers ønsker. Utbygger vil ha en regulering basert på lønnsomhet, mens planmyndighetene skal følge myndighetenes prioriteringer når de regulerer. Det ligger også en del usikkerhet knyttet til lover og regler, samt endringer i disse. Noen er åpne for tolkning eller skal vurderes etter skjønn. Samtidig er det ved endringer muligheter for at planer må skrinlegges eller endres. Videre er det også verdt å huske at regler gjelder fra den dagen de trer i kraft, og har som oftest ikke tilbakevirkning på tidligere avgjørelser. (Kristoffersen & Røsnes, 2014)

En av de viktigste usikkerhetene er markedet. Det å vite hva markedet ønsker til en hver tid er ikke en enkel sak. Det er forskjellige preferanser, og disse endrer seg kontinuerlig. Her dreier det seg om planløsninger, priser, boligtyper, utforming og andre kvaliteter som skaper et godt inntrykk for en potensiell kjøper. For å møte markedet på en god måte er det mange ting å ta hensyn til, men det er også muligheter for å endre noe av dette underveis. For eksempel planløsninger og leiligheter endres, eller priser dyttes i den ene eller andre retningen. Hvordan markedet tar i mot prosjektet vil avgjøre om det blir et vellykket salg.

I bunn og grunn så handler det om å selge de leilighetene som er i et prosjekt, og hvis utvikleren skaper noe som er for dyrt, har for dårlig beliggenhet eller rett og slett ikke faller i smak vil det være vanskelig. Et prosjekt skal også ha en utvendig utforming, denne skal både tilfredsstille kjøpere og omverdenen. Her kommer spesielt naboer og nærmiljøet inn og vil gjerne ha et ord med i laget. Særlig er det nå fokus på byggehøyder, både for å ikke ta utsikt eller for å skape skygge. Utseende er en ting, men det kan også oppstå konflikter i forbindelse med

miljøhensyn. Uansett, omdømmet til prosjektet skaper en usikkerhet for utbygger, og det er vanskelig å si på forhånd hvordan reaksjonene vil være. (Kristoffersen & Røsnes, 2014)

Salgsmetoder i Norge ved nybygg

Kjøp og salg av eiendom i Norge reguleres av to lover, bustadsoppføringsloven (13. Juni 1997 nr. 43) og avhendingsloven (3. Juli 1992 nr. 93). Bustadsoppføringslova gjelder avtaler mellom en næringsdrivende utbygger og en kjøper, hvor salget skjer før boligen er ferdig. Avhendingslova gjelder derimot uavhengig av om partene er profesjonelle, og den har sitt virkeområde både på boliger og næringseiendom. Det finnes flere fellestrekk i disse lovene, for eksempel at de begge gjelder for både eierseksjoner og borettslag. Få avtaler skaper like mange tvister som ved fast eiendom, dette kunne vært bedret hvis det ble lagt ned mer arbeid i godt utarbeidede kontrakter, og da særlig forbehold som tas. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Ved kjøp av eiendom fra en utbygger skjer avtale oftest ved at kjøper godtar et kjøpstilbud fra selger, dette er da gjerne et salgsprospekt med priser. Dette prospektet blir da ofte et vedlegg til den endelige kjøpekontrakten. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Hvis boligen er ferdigstilt på avtaletidspunktet gjelder avhendingslova. Ved ny bolig er mangelvurdering langt enklere enn ved brukt bolig, dette kommer av at det ikke skal foreligge mangler ved nyoppført bolig. Det er i avhendingslova ingen spesielle krav til avtalens innhold, men partene kan og bør kreve en skriftlig avtale. Ved en lite presis avtale vil den bli tolket mot den som burde ha uttrykt seg klarere, hvilket ofte er utbygger som den profesjonelle part. Ettersom utbygger bør ha fullstendig informasjon om salgsobjektet, vil det også være naturlig at han setter opp en god og detaljert kontrakt. Dersom økonomi er på plass og det er mulig, vil det være fordel både for utbygger og kjøper at salget skjer når boligen er ferdigstilt. En av grunnene er selvfølgelig at boligen kan besiktiges, og kjøper må ikke kun forholde seg til planlagte tegninger. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

En sikker overtakelsesdato i nær fremtid innebærer en sikkerhet for kjøper, og det antas at slike fordeler som her nevnt kan påvirke prisen i positiv retning for utbygger. Det vil gjennom et prosjekt oppstå uventede hendelser og tilhørende endringer, dette er lettere for utbygger å tilpasse seg hvis ikke kjøper ennå er involvert. Kjøper har ikke mulighet til å kreve endringer eller tilleggsarbeid på samme måte som ved bustadoppføringslova. Ved store prosjekter hvor boligene blir ferdige til forskjellige tider kan det være vanskelig å vurdere når man kan bruke avhendingslova, og i mange tilfeller må utbygger vente lenge. Når avhendingslova kan brukes må man vurdere på ulike prosjekter. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Vanligst er avtale mellom utbygger og kjøper om oppføring av bolig, og reguleres som nevnt overfor av bustadsoppføringslova. Det er her krav om at partene er en profesjonell og en forbruker, og at det er en ny "eierbolig". Begge lovene fungerer som en ytre ramme i tillegg til avtalen, og har særlig betydning ved avtalebrudd. Bustadoppføringslova kan ikke fravikes til ugunst for forbrukeren, men kan på den annen side gi han bedre rettigheter. Det er viktig i slike kontrakter at utbygger definerer usikkerhetsmomenter, og tilhørende mulige konsekvenser som for eksempel utsettelse av overtakelse eller potensielle endringer. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Det er ofte tilfelle at boliger legges ut for salg før det er vedtatt byggestart eller gitt byggetillatelse for prosjektet. Dette åpner for en del forbehold som bør avklares ved tidspunktet for kontraktinngåelse. Vanligvis har bankene krav om et forhåndssalg på 60% av enhetene før byggestart, og i tillegg skal offentlige godkjenninger på plass. Konsekvensen av at noe går feil i disse prosessene er at kjøper kan kreve tilbake sitt innskudd med tilhørende renter, men det skal følge med i kontrakten at kjøper ikke kan stille ytterligere krav til utbygger. Selger tar vanligvis forbehold om at det kan skje mindre avvik fra planer i en tidlig fase, som for eksempel mindre arealavvik eller tekniske løsninger. Størrelsen på avvik bør kontraktsfestes, slik at selgers rettigheter til å gjøre endringer avgrenses på en korrekt måte. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

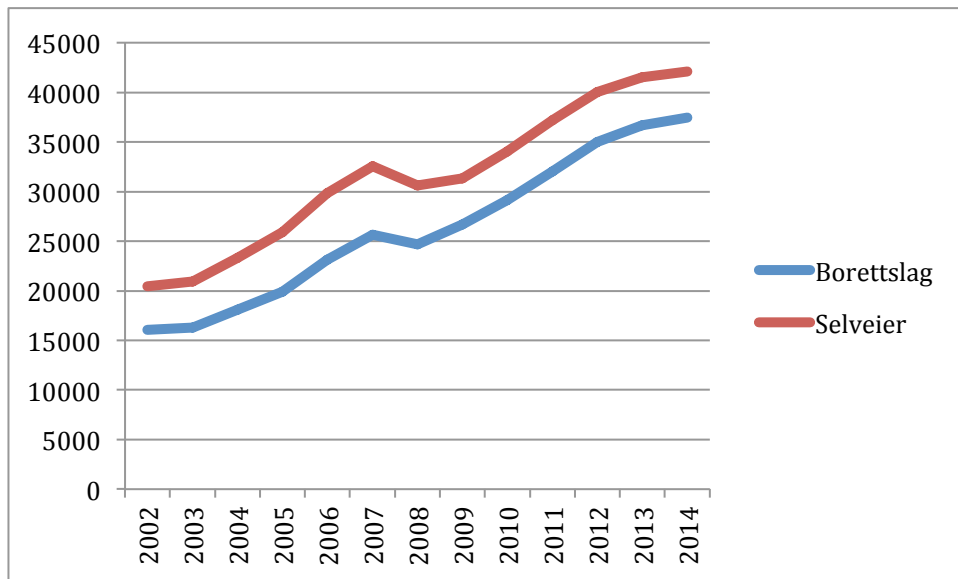
I hvilken grad kjøper kan kreve endringer er som regel avtalt og tilbudt av selger som såkalte tilvalgslister, og da innen en viss tidsfrist. Ved noen tilfeller vil kjøper ønske å videreselge boligen før den er ferdig, dette krever vanligvis godkjenning av selger. Grunnen til dette er at kjøper ikke har en ferdig bolig å selge, men kun en kontrakt om en bolig som skal være ferdig på et bestemt tidspunkt. En viktig problemstilling ved et videresalg er hvilke forpliktelser videreselger har overfor den nye kjøperen, da det hensyn til at det ikke selges en ferdig bolig som kan besiktiges. (Raa Bjaaland & Nielsen, 2010)

Boligmarkedet og utvikling

Prisutvikling

Eiendomsmarkedet i Norge har blitt kartlagt gjennom flere århundrer. For denne oppgaven er det derimot interessant å se på utviklingen i de senere årene (Nordahl, 2012). Fra 70-tallet er boligprisene svingt mye, og særlig ble det en nedtur etter den økonomiske krisen i 1988. Krisen kom som følge av en stor oppgang etter krigen, og påfølgende opphevede reguleringer og økt gjeldsvekst. I årene 1987 til 1993 kunne de norske bankene notere seg et tap på 76 milliarder kroner. Det ble i 2008 igjen opplevd en økonomisk krise da Lehman Brothers gikk konkurs i Amerika, og dette ble ført videre til flere andre banker i verden. Norge var raske med å sette i gang tiltak for å møte denne krisen, og de tilførte likviditet i markedene samtidig som de satt ned styringsrenten. (Gram, 2014)

Gjennom Statistisk Sentralbyrå er det mulig å finne frem til prisutviklingen på de boligene som er aktuelle for oppgaven. I hovedsak er det lagt vekt på leiligheter i blokker, og da både selveier og borettslag som er de to vanligste eierformene presentert i teoridelen. Ved hjelp av SSB.no er det enkelt å finne frem til kvadratmeterpriser for denne typen boliger tilbake til 1992.



Figur 2, Tabell: 06696 og 06035 kombinert. Kvadratmeterpriser gjennomsnitt hele landet for selveier- og borettslagsleiligheter (www.ssb.no).

Figuren illustrerer den økningen som har funnet sted i nyere tid i markedet for disse boligene. Tallene er et gjennomsnitt fra hele landet. Som det tydelig kommer frem har det vært en kontinuerlig økning i perioden, med unntak 2007-2008 som følge av finanskrisen. Finanskrisen hadde for øvrig også negativ innvirkning på det resterende boligmarkedet, altså rekkehus og andre frittstående boliger som skulle omsettes etter gjeldende markedsforhold. Som det kommer frem av statistikken har borettslagsleiligheter ligget omtrent 4-5000 kr lavere i gjennomsnittspris enn selveier.

Det at prisene øker kan sees i klar sammenheng med den graden av gjeld som er i landet. Økning i gjeld og boligpriser påvirker hverandre, og økte boligpriser påvirker også markedet for bygging av nye boliger. Ved å utvikle nye boliger vil man over tid kunne redusere økningen både i pris og gjeld. Bolig utgjør den største delen av formuen til de fleste husholdninger, og mesteparten av gjelden er tatt opp med boligen som sikkerhet. Som følge av økte boligpriser reduseres bankenes risiko på de allerede eksisterende lånene som er gitt i forbindelse med bolig. (Anundsen & Jansen, 2013)

Ola Grytten beskriver i sin artikkel "*Boligboble?*" fra 2009 hvordan boligprisene fungerer, og tar opp til vurdering om Norge var i en boligboble på det tidspunktet.

Det blir til stadighet debattert hvor vidt Norge er i en boligboble nå, det vil si at boligene er priset over sin virkelige verdi. Resultatet i artikkelen anses ikke relevant for denne oppgaven nå, 6 år etter sin tid, men han tatt opp noen faktorer som påvirker boligprisene det skal sees nærmere på. En av faktorene er kostnadene knyttet til å bygge nye boliger, disse har økt de senere årene. Hvis det er dette man antar at driver boligprisene opp, er det rimelig å anta at boligprisene gjenspeiler kostnaden av å gjennanskaffe en bolig. Som følge av at nye og brukte boliger omsettes i det samme markedet, vil det være naturlig at prisen på brukte boliger også stiger. Hvis det er tilfelle at boligprisindeks og byggekostnadsindeks har steget i takt vil det være en sterk indikasjon på at det ikke er noen boble, og at kostnadene rett og slett har hatt en sterk påvirkning på boligprisene. Verdt å få med seg er det at da O. Grytten sammenliknet disse to, og fant da ut at boligprisene har økt betraktelig mer enn kostnadene ved boligbygging. Altså kunne han ikke konkludere med at kostnadene alene var grunnen til den høye prisveksten, da per 2009. Videre tydeliggjøres det også hvordan økt levestandard og internasjonale forhold kan påvirke prisene. (Grytten, 2009)

Utvikling i befolkning og boligmasse

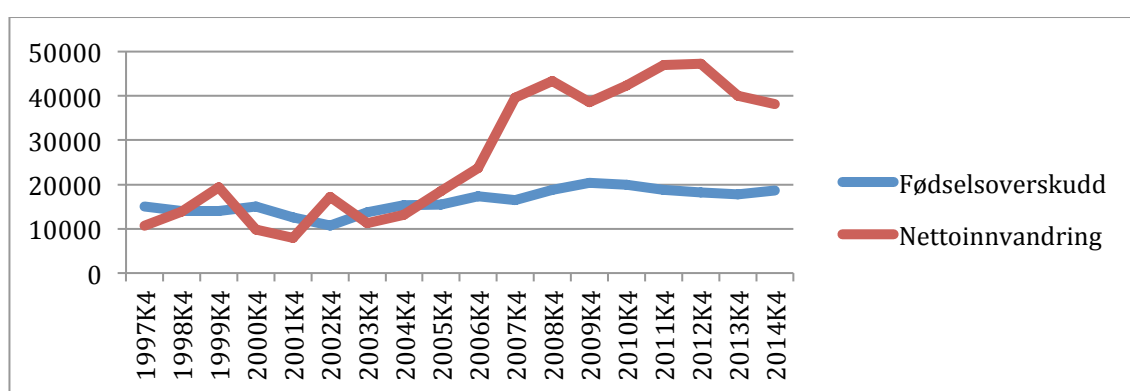
Norge har hatt en kontinuerlig vekst i folketall, og fra 1986 til nå i 2015 har det blitt en hel million mer mennesker her . Befolkningsutviklingen er interessant i forbindelse med utvikling av boliger, og da særlig på grunn av priser og antall. Ved at befolkningen øker i byene vil også prisene drives oppover. Forholdet mellom antall mennesker og antallet boliger gir et bilde av dette. Der etterspørselen er lavere vil prisene ikke bli drevet opp i like stor grad, som for eksempel storbyer.

Befolkningsendringene er sammensatt av fødte og døde, men også i stor grad innvandring. I starten av 2015 hadde tallet på innvandrere økt til nesten 670.000, og i tillegg omtrent 135.000 norskfødte som har foreldre med innvandrerbakgrunn. Disse tallene gjør at disse to gruppene utgjør 15,6 % av landets folkemengde. Den største delen kommer fra Europa, og da spesielt Polen. Tilveksten i 2014 var den laveste siden 2006 (Statistisk Sentralbyrå, 2015a). Det at økningen i folkemengde i 2014 var svakere enn de tidligere årene kommer i

hovedsak av at det ble opplevd en svakere innvandring, ettersom fødsler økte og tallet på døde ble redusert.

Dette kan man tydeligere se av figur 2 som er presentert under.

Fødselsoverskuddet har økt jevnt fra 1997, med noen nedganger som raskt har økt igjen. Nettoinnvandringen hadde derimot en kraftig økning fra 2003, og enda kraftigere fra 2006 til 2007. Veksten i befolkningen skjer i alle fylker, men den største økningen fant sted på Østlandet. Til sammen hadde Oslo og Akershus 39% av den totale befolkningsøkningen (Statistisk Sentralbyrå, 2015b).



Figur 3, Tabell: 01223: Folkemengde og endringer hittil i år, (Statistisk Sentralbyrå, 2015c)

En annen måte å se på dette er å se på antall husholdninger. Bare fra 2010 til 2014 har antall husholdninger økt med 179.000. Det vil si at antallet er nesten oppe i 2,35 millioner (Statistisk Sentralbyrå, 2014b). Resultatet av dette er at boliger også må øke. Grunnen til økningen av antall husholdninger er selvsagt den opplevde befolkningsøkningen, men det har også skjedd en reduksjon i antall mennesker per husholdning. Tallene har over en lengre periode vært 2,2 mennesker i gjennomsnitt per husholdning, men i 2014 gikk tallet ned til 2,1 (Statistisk Sentralbyrå, 2014b).

For å imøtekomme den befolkningsveksten som skjer er det helt nødvendig å bygge flere boliger. Dette kan man se ved å sammenlikne befolkningsendring og endring i boligmassen. Ifølge Statistisk Sentralbyrå var det i 2013 ca 2,45 millioner boliger i Norge (06265: Boliger, etter bygningstype), dette omfatter både bebodde og ubebodde boliger (Statistisk Sentralbyrå, 2014c). Det må tas høyde for at noen

av disse er svært gamle, og ubebodde. Samtidig er det en endring i preferanser fra tidligere at flere vil bo i byer, og boliger med dårlig tilgjengelighet er mindre ettertraktet. Av den boligmassen som ble målt i 2014 var over 400.000 av boligene fra før andre verdenskrig (Statistisk Sentralbyrå, 2014d).

Kundesegmenter

Boligkjøpere kommer med forskjellige bakgrunner og ønsker. Det er vanlig ifølge de spurte eiendomsmeglerne å segmentere disse. Alle de forskjellige gruppene har typiske trekk, men det finnes selvfølgelig avvik og andre preferanser også.

Beskrivelsene som følger er gjort for å skape en forståelse rundt hva meglere må ta hensyn til ved profilering, utarbeidelse og gjennomføring av salg. De kontaktede meglere har gitt informasjon som til slutt ble utarbeidet til disse stereotypene.

Dersom utvalget var basert på meglere som arbeidet i Oslo sentrum ville resultatet kanskje vært annerledes, men her er det brukt mindre byer som Drammen, Horten og Tønsberg. En vanlig måte å gjøre det på er å bruke disse grupperingene:

- Førstegangsetablerende
- Unge voksne
- Godt voksne
- Nyskilte
- Eldre (pensjonister)

Førstegangsetablerende er ofte alene, og i alderen 18-30 år. De har et relativt stramt budsjett, og en mindre mengde egenkapital. Typisk er de studenter eller i sin første fulltidsjobb. De møter utfordringer i egenkapitalkravet fra bankene på 15%, og det er ikke uvanlig å få hjelp hjemmefra. Til stadighet kommer det frem i media at det er så vanskelig å komme inn på boligmarkedet som førstegangsetablerende, at mange er sjanseløse uten hjelp fra foreldre enten i form av egenkapital eller ved at de stiller sikkerhet gjennom egen bolig. Ved at man er to for eksempel kjærester eller venner som kjøper sammen vil man kunne øke budsjettet, og oppnå en bolig som oppfyller flere av de personlige preferansene.

Unge mennesker er gjerne opptatt av å anskaffe en bolig som er sentral, og krever relativt lite vedlikehold. Hage og uteplass er mindre prioritert, da de ser muligheter i offentlige grøntområder og rekreasjonsarealer. Som følge av at boligprisene har økt voldsomt de senere årene blir førstegangskjøperne nødt til å kjøpe mindre boliger, eller flytte vekk fra sentrum. Det er også vanlig at de velger å kjøpe noe som ikke er i tipp topp stand, og er forberedt på å gjøre mindre oppussingstiltak selv.

Videre er det unge voksne som gjerne er i slutten av tjuårene til starten av førtiårene. De er gjerne par eller enslige som har fått barn, og nå trenger boliger som er mer tilpasset deres nye liv. Det blir større behov for nærhet til skoler og barnehager, og de vil gjerne ha egen uteplass. Tidspunktet for å øke fra de 40 kvadratmeterne de hadde midt i sentrum finner vi også her, plutselig skal de ha plass til stasjonsvogn, hund, barnerom og generelt bedre plass. Budsjettet er her som regel høyere enn ved etablering da det ofte er to personer og to inntekter, og samtidig har fått jobbet noen år og kanskje spart opp mer egenkapital. Kanskje har de også hatt en prisøkning på sin forrige bolig, som da kan benyttes som egenkapital i ny bolig. Enebolig eller rekkehus mindre tette bydeler er ofte et ønske fra denne målgruppen, i følge meglerne som er kontaktet.

Godt voksne anslås å være rundt alderen 40 til 60 år, og da gjerne godt etablerte med barn. Barna er i denne målgruppen eldre, og har kanskje flyttet ut. Ofte er det mindre interesse for stor hage, og nærhet til barnehager og skoler. Denne gruppen er i dagens marked særlig ute etter å kvitte seg med eneboligen, og vil inn i en romslig leilighet med sentral beliggenhet. Ved nye boligprosjekter ser vi ofte at det er denne gruppen som kjøper de største leilighetene, og da gjerne i høyere etasje med en stor terrasse. Det er det som har flest likhetstrekk med den tidligere eneboligen, samtidig som dette er en svært kjøpesterk gruppe. De har betalt ned på lån i en årrekke, og har samtidig gjennom økte priser på bolig bygget seg opp en solid egenkapitalandel. En annen faktor er at de ikke nødvendigvis må flytte, men de er åpne for det. Det gjør at de er mindre impulsive enn for eksempel unge, og bruker lenger tid på å finne den perfekte boligen. De skal kanskje flytte fra stedet

der barna deres er vokst opp, og de har bodd i veldig lang tid. Derfor vil de være mer kresne i forhold til å finne noe som møter alle preferanser.

En gruppe som er sterkt økende er nyskilte. Det var i 2014 ca 9500 skilsmisser, mot omtrent 3300 i 1970 (Tabell: 09660: Skilsmisser og separasjoner). De er et avvik fra "godt voksne", ettersom de plutselig kun har halve den økonomiske kjøpekraften. De kommer ut av et forhold, og har kanskje et eller flere barn som skal flytte med. Det krever mer plass enn om de var alene. Ønskene er ofte de samme som gruppen beskrevet over, men med redusert kjøpekraft.

Den siste målgruppen er eldre. Normalt har denne gruppen et par år igjen i arbeidslivet, eller er pensjonert. Behovene endrer seg, og det vil være høyere behov for tilrettelegging. Etter hvert som alderen øker vil det bli større nødvendighet med heis, eller bolig i første etasje. Samtidig ønsker de gjerne leilighet med terrasse, fremfor hus med hage og store vedlikeholdsbehov. De har etter all sannsynlighet ikke barn boende hjemme, og har derfor kanskje ikke behov for veldig stor bolig med mange rom. Typisk er en leilighet med 1-2 soverom. Dette er også noe etterkommerne ønsker som en trygghet, særlig når de når en høy alder og kanskje helsen blir dårligere. Tilgjengelighet er også positivt for denne gruppen, og gåavstand til nødvendige fasiliteter som matbutikk, café og andre interessante mål teller positivt.

Undersøkelsen

Gjennom undersøkelsen sendt ut til utvalget var det et mål å få inn så mange svar som mulig, som i fellesskap kunne brukes til å oppnå en løsning på problemstillingen gjennom drøfting opp mot teori. Dette kapittelet omhandler alle de svar som er kommet inn, delt inn etter temaer fra de ulike spørsmålene. Av de 13 som svarte på undersøkelsen var 69% eiendomsutviklere, mens de resterende 31% var prosjektmeglere.

Hva gjøres i tidlig fase for å unngå tregt salg?

Ved oppstart av et hvert boligprosjekt ligger det til grunn en tro på prosjektet, og et håp om at det skal lykkes. Det er et interessant og omfattende tema, når man skal se hva som gjøres i planleggingsfasen og ved salgsstart i slike prosjekter. En forståelse for hvorfor både utviklere og meglere gjør som de gjør er helt essensielt for å se på hva som kunne vært gjort annerledes hvis det skulle oppstå en uheldig situasjon hvor salget faller bakpå. Ved å være oppmerksomme på hva som er blitt gjort, er det også enklere å finne ut hva som bør gjøres bedre en annen gang.

I starten ser utviklere på det potensielle markedet for å bygge et prosjekt, hvem er en del av markedet og hvor stort er det? Dette kombinert med å finne en aktuell tomt å bygge på vil danne et grunnlag for det prosjektet som forhåpentligvis skal gjennomføres. Ved å ha en tomt klar vil det være mulig å se på hvilke kvaliteter denne tomten har å tilby til det aktuelle markedet. Markedene varierer fra sted til sted, og finnes i utallige størrelser og med ulike preferanser.

Det er også på dette tidspunktet svært hjelpsomt å se på andre prosjekter i området, og vurdere deres kvaliteter og priser. *"Hvis vi forutsetter at det omsettes nye boliger området prosjektet skal utarbeides, så er det viktigste og komme innenfor prisgrensen for nyboliger i området man skal etablere prosjektet"*, sier en av de spurte. Man vil ikke prise seg for høyt eller lavt, eller presentere et prosjekt som har lavere standard eller kvaliteter. Samtidig er det viktig å kunne presentere noe særegent som gjør at markedet klarer å skille prosjektene fra hverandre, og finne ut hvilket som har de aktuelle kvalitetene for de. En annen trekker frem at det er viktig å vurdere både andre prosjekter i området som er under utvikling og de som er ferdigstilte. De prosjektene som er ferdigstilte og forhåpentligvis solgt ut, vil kanskje kunne gi noe informasjon om hva som bør gjøres for å lykkes. De kan i motsatt tilfelle vise hva man bør unngå for å hindre tregt salg, altså vise ting som kan gå feil.

Det finnes mange ulike kvaliteter ved en bolig og nærområdet. Kvaliteter blir vektlagt ulikt av forskjellige kjøpergrupper, og i forskjellige områder. Hvilke grunnleggende preferanser meglerne og utviklerne mener blir vektlagt

presenteres i neste delkapittel. Det finnes derimot også nærhet til skoler, barnehager, vann, idrettsanlegg og jernbane, som kan være en avgjørende faktor for noen boligkjøpere. Samtidig kan det være andre ting som spiller inn, og dermed vil være med å forme prosjektet. I forbindelse med undersøkelsen ble det trukket fram et eksempel som ble tatt en nærmere titt på. Dette var et prosjekt i Mjøndalen som er bygget tett inntil fotballstadion. Dette er blitt implementert i prosjektets navn og markedsføring, og kan ha vært en avgjørende faktor for noen av boligkjøperne. Dersom man er fotballinteressert er det klart at det er av interesse å kunne være hjemme på sin egen terrasse og ha fullt innsyn på hver eneste hjemmekamp.

Etter at utvikler har vurdert disse tingene, samt tatt stilling til utnyttelsesgrad og utforming av prosjektet, er det naturlig å ta det videre til de som skal selge prosjektet. Meglerne trekker frem muligheten til å være med å velge målgruppe og forme prosjektet, som er fagområder de er gode på. Når det er valgt målgrupper for prosjektet vil noen av meglerne være med å bidra i utforming av for eksempel planløsninger. De vet hva kundene vil ha, og hvilke løsninger som gir effektive og gode rom. Planløsninger er avhengige av den leilighetsmiksen som skal være i prosjektet, men vil så langt det er mulig være utformet med tanke på etterspørselen i det aktuelle markedet.

Det er fra starttidspunktet brukt realistiske tall fra markedet til å regne på lønnsomheten i prosjektet, men det er i denne tidsperioden nødvendig å fastsette pris for hver enkelt boenhet. Det er da vanlig å ta høyde for størrelse, uteplass, parkering, etasje og andre ting som kan forstås av en kjøper. Vanligvis er det planlagt en pris, for så å justere den i forhold til de nevnte faktorer og hva markedet er villige til å betale. Det vil her også være nødvendig å ta hensyn til det man har funnet ut om andre prosjekter i området, da man verken vil prise seg mye høyere eller lavere enn konkurrentene. Her bør det ifølge noen av de spurte også legges en plan, og den bør være gjort som en fremdriftsplan knyttet til alt som skal gjøres i prosjektet. Dette gjelder salg, økonomi, byggestart og liknende. "Vi utarbeider framdriftsplan for oss som utvikler og for prosjektmegler vi bruker", sier konkret en av de spurte. En god plan kan være nøkkelen til suksess, og er ennå

viktigere dersom det er flere byggetrinn. Dette er for å porsjonere ut boligene, og ikke skape et tilbud som er langt høyere enn etterspørselen.

”Vi går bredt ut med en gang, få flest mulig inn og få igang salget. Alltid mye lettere å selge når noen er solgt, i forhold til om INGEN andre har kjøpt der”, sier en megler svarte på undersøkelsen. Når planlegging og prising er gjort, er det på tide å markedsføre prosjektet. Det gjøres gjennom nettsider, plakater på tomten, prospekter og diverse reklamer som skal henvende seg til kjøperne. Selv om det er gjort en vurdering av målgrupper i forkant er det ifølge meglerne viktig å gå bredt ut i starten av salgsperioden. Dette er for å tiltrekke seg så mange potensielle kjøpere som mulig. På dette tidspunktet er det stadig oftere brukt kampanjer for å få i gang salget. Det er også slik at salget vil være mye vanskeligere hvis man ikke får det til godt ved salgsstart. Dersom man vurderer en bolig i et prosjekt som har vært ute for salg en periode med svært få eller ingen solgte enheter, vil det spres en usikkerhet og skepsis for de andre som vurderer prosjektet. Dette er en av grunnene til at det er viktig å bygge opp til et vellykket salgsmøte.

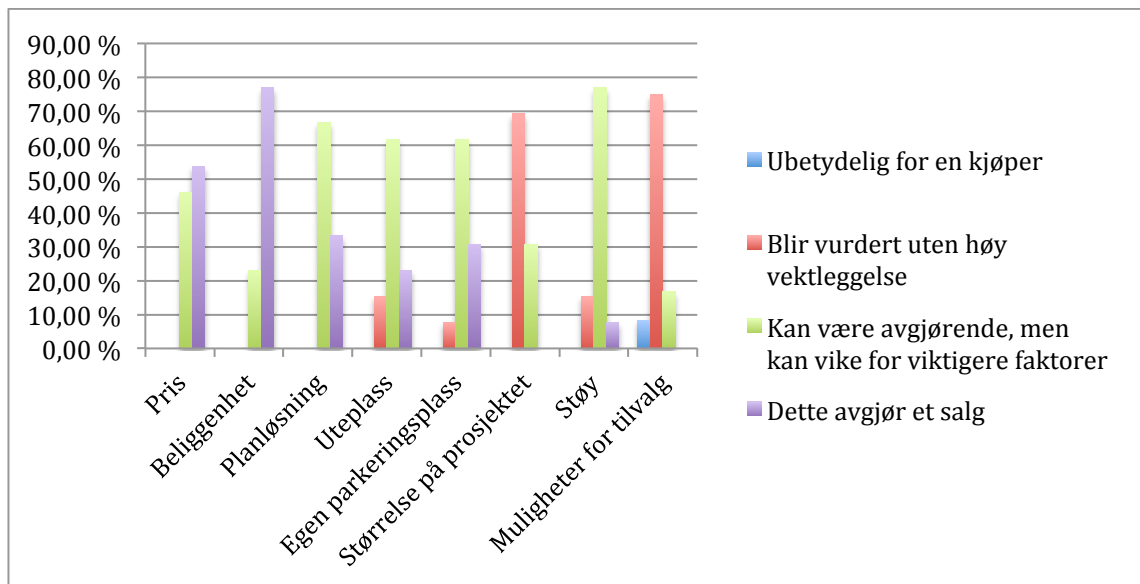
Videre trekkes det frem av flere av de spurte hvor viktig det med visninger for interessenter. Både tilgang på gode prospekter som viser hvordan det kommer til å bli, og på informasjon fra megler. Det er derfor helt avgjørende at megler er tilgjengelig for kundene, og gir den informasjonen som trengs på en god måte.

Hva vektlegges av kjøperne?

Som nevnt er det mange preferanser blant boligkjøperne, og de har stadig nye ting de vektlegger. Preferanser varierer fra sted til sted, og det var derfor hensiktsmessig å finne ut hvilke grunnleggende faktorer som ble vektlagt ved kjøp av bolig i et nytt boligprosjekt. En svært viktig kommentar fra en megler er at disse vil bli vektlagt ulikt av de ulike kjøpergruppene, dette skal tas med i betraktningen. De alternativene som skulle bli vurdert av intervjuobjektene var derfor

- Pris
- Beliggenhet
- Planløsning

- Uteplass
- Egen parkeringsplass
- Størrelse på prosjektet
- Støy
- Mulighet for tilvalg



Figur 4, Statistikk fra undersøkelse. Vektleggelse av kvaliteter besvart av meglere og utviklere.

I kommentarfeltene la meglerne og utviklerne igjen kommentarer, og det er kommet tydelig fram hva de mener er avgjørende for kjøperen. Beliggenhet er helt klart det som tillegges størst vekt. Folk ser for seg hvor de vil bo, og er normalt sett ikke villige til å kjøpe "drømmeleiligheten" hvis den ligger i feil by eller bydel. Dette er et lokalt fenomen, og det er vanskelig å sammenlikne beliggenhet i de forskjellige byene. Beliggenhet dreier seg mer om et område enn om en konkret tomt, og da kanskje med grunnlag i en allerede eksisterende tilknytning til for eksempel en skolekrets for barna. Noen ønsker boliger ved sjøen, noen ønsker ved sentrum av en by og andre har helt andre ønsker, men felles er at de sjelden er villige til å vike fra dette. Over 75% av de spurte utviklerne og meglerne har gitt uttrykk for at dette avgjør et salg, mens de resterende har sagt at dette kun kan fravikes hvis andre faktorer som tillegges høyere vekt er på plass. Ut ifra de målgruppene som er presentert er det nok rimelig å anta at det er

førstegangsetablerende og unge voksne som er enklest å påvirke, og dermed få til å vike fra dette kriteriet.

Det som ble rangert som nummer to av de spurte var ikke overraskende pris. Pris er en kompleks faktor, som varierer med blant annet størrelser, kvaliteter og beliggenhet. Prisene har som presentert tidligere økt svært mye, og flere lurer på om det foreligger en prisboble. Ulikheten ved nye prosjekter er at prisen er fast, i motsetning til bruktboligmarkedet. I bruktboligmarkedet blir det foretatt en takst av eiendommen som skal selges, og så er det opp til markedet om det blir en budrunde, eller om boligen selges under det som blir vurdert til å være en prisantydning fra takstmann og megler. Ved nye prosjekter starter som regel salget ved at det arrangeres et salgsmøte, hvor man da melder interesse for boliger. Dersom det er flere interessenter på samme bolig vil det normalt bli trukket lodd, mens prisen forblir den samme. *"Pris er ofte en ramme"*, sier en megler, og det er tydelig at folk ønsker å få flest mulig ønskede kvaliteter innenfor denne rammen.

Planløsning er ifølge de spurte det tredje viktigste. Her vil størrelsen på leiligheten påvirke mulighetene som ligger i utforming. Det finnes utallige måter å planlegge en leilighet på, og det er sjeldent man seg noen som er like i forskjellige prosjekter. En ting som har endret seg over tid er at rommene er mer åpne, og særlig stue og kjøkken er kombinert uten tydelige skiller. Regler angående dette finnes i Plan- og bygningsloven, med ulike krav til forskjellige typer rom. Dette gjelder for eksempel antall kubikkmeter luft og krav om vinduer. Mest av alt vurderes planløsningen ved følelsen og løsningene kjøperen ser, og om dette er en potensielt god løsning for den enkelte.

Bil er et vanlig transportmiddel, i tillegg til kollektivtransport som buss, tog og t-bane. Ofte har familier og godt voksne 1-2 biler i husstanden, og noen yngre har også anskaffet bil. Bil blir sett på som et godt transportmiddel, som gir en effektiv reise med god fleksibilitet. På bakgrunn av dette er egen parkeringsplass blitt en faktor som verdsettes høyt hos potensielle boligkjøpere. Det kan være i en parkeringskjeller, som er veldig vanlig ved nybygging, eller ved en

overflateparkering med eller uten tak. Normalt vil ikke folk bruke tid på å lete etter ledig parkeringsplass når de kommer til boligen sin, og er derfor opptatt av at dette er tilrettelagt. Samtidig gir de spurte uttrykk for at dette er en kvalitet som kan vike hvis andre kvaliteter er tilstede. Typiske faktorer som kan gjøre at en kjøper velger en bolig uten parkeringsplass er at det er svært god tilgjengelighet, og nærhet til et godt kollektivtilbud.

Uteplass kommer i forskjellige former og fasonger. En vanlig form for uteplass er såkalte fellesarealer, som kan benyttes av alle. Dette kan være opparbeidede arealer med benker, gress, lekeplass eller omtrent hva som helst. Her avhenger det av bygningenes struktur hva som kan utarbeides. Forskjellige typer er for eksempel lamellblokker eller kvartaler. Ved kvartaler blir fellesarealene mer som private rom, enn ved lamellblokker hvor det blir åpent mellom og rundt blokkene som omfattes. Den andre typen uteplass ved leilighetsprosjekter er også den som vektlegges mer enn fellesarealer, nemlig privat uteplass. I første etasje er dette ofte en plen eller et hellelagt område som gjerne er skilt fra resten ved hjelp av gjerde eller hekk. I etasjer over bakken er den private uteplassen utformet som terrasser eller takterrasser. Særlig målgrupper som har høy kjøpekraft kan stille høye krav til dette, og vil vektlegge det høyt spesielt hvis de kommer fra en bolig med stor hage eller uteplass fra tidligere. Den yngre generasjon som skal kjøpe sin første bolig har sjelden råd til å stille krav til dette, og må være flinkere til å ta i bruk fellesarealer.

Til slutt er det enighet i svarene til de spurte at støy, prosjektets størrelse og mulighet for tilvalg er det kjøpere av nye boligprosjekter legger minst vekt på. Støy blir til en viss grad vektlagt, men kan godt vike hvis de tidligere nevnte faktorene er tilstede. Her vil det også vurderes mengden støy, og det finnes nå krav til målinger samt bygningene for å redusere dette. Svært få vektlegger prosjektets størrelse, og ser ikke på kostnadsforskjellene i store og små prosjekter. Dette vil vanligvis først bli lagt merke til den dagen det blir nødvendig med investeringer eller vedlikehold, og ved et stort sameie eller borettslag vil det være flere å dele kostnadene på. Det folk bryr seg minst om er mulighet for tilvalg. Ved å kjøpe en bolig kanskje flere år før den er ferdig vil gi en mulighet til å påvirke sluttresultatet

gjennom såkalte tilvalg. Her er det vanligvis kjøkkeninnredninger, badeinnredninger, fliser, maling og liknende som kan endres.

En interessant vinkling på dette spørsmålet er at det virker som om ingenting er ubetydelig. Alt vil bli tillagt en eller annen form for vekt. Det er kun én person som rangerer "muligheter for tilvalg" som ubetydelig, men alt annet ble av alle rangert å ha en viss betydning. Av dette forstår vi kompleksiteten i det å velge en bolig, og at en kjøper må undersøke alt før de inngår et kjøp. Enigheten blant de spurte understreker dette, selv om det var en som mente at en ting var ubetydelig.

Offentlige føringer

En reguleringsplan gir føringer på hva som kan bygges, og ved prosjekter skal det foreligge en detaljregulering. Denne reguleringen sier ikke bare hva som kan bygges, men også hvor mye, hvor tett og kan si noe om utforming. En slik detaljplan kan også fastslå rekkefølgebestemmelser i forbindelse med store utbyggingsprosjekter. De spurte i undersøkelsen trekker frem flere ting som har blitt påvirket i deres prosjekter som følge av offentlige planer og reguleringer. Slike føringer kan ifølge de spurte være en stor utfordring, og påvirke store deler av prosjektet.

I ulike prosjekter er blandingen av leiligheter ofte forskjellige. Det er et ønske om å tilpasse seg det markedet som eksisterer, og man ser behovet for å variere størrelser og kvaliteter på leiligheter. Det vanligste er størrelser mellom 40 og 130 kvm, og da det utvikler mener er et fornuftig antall på hver. Det offentlige kan her gi pålegg om en miks som utvikler ikke finner optimal. Det kan være krav til mange småleiligheter for å få unge inn i boligmarkedet, eller det kan være store leiligheter som til slutt blir for dyre for markedet.

Universell utforming er et tema som til stadighet har blitt debattert i ulike medier over lang tid. En definisjon fra Direktoratet For Byggkvalitet er "*Universell utforming betyr at produkter, byggverk og uteområder som er i alminnelig bruk skal utformes slik at alle mennesker skal kunne bruke dem på en likestilt måte så langt*

det er mulig, uten spesielle tilpasninger eller hjelpemidler” (Direktoratet for byggkvalitet, 2015). Dette betyr i praksis for eksempel at en rullestolbruker skal kunne ferdes fritt uten hindringer som høye kanter, og det skal i alle rom være god nok plass til å snu en rullestol. Dette er spesielt utfordrende å få til i de minste leilighetstypene, og vil i mange tilfeller øke kostnadene. Dette kommer frem gjennom påstanden *”Vi ser spesielt at små leiligheter må ha en viss størrelse (HC vennlig) og at dette gjør de dyrere enn de ellers måtte ha vært”* fra en utvikler, hvor det er rimelig å anta at han sikter til reglene for universell utforming. Ved økte kostnader vil det normalt sett være to utfall, enten å øke priser eller at utvikler taper penger.

Utvendig kan prosjektet påvirkes i stor grad av offentlige reguleringer. Det kan typisk være terrassestørrelser, farge- og materialvalg eller fellesarealer. Terrasser kan bli en utfordring ved at de ikke får lov å gå lenger enn en viss lengde ut ifra bygningen, og dermed heller tar areal fra det som kunne vært *”innvendig areal”*. Parkeringsnorm er et begrep som brukes om hvor mange parkeringsplasser som kreves ved utbygging. Utviklerne trekker frem dette som en potensiell utfordring å få til nok parkeringsplasser.

Byggehøyder er noe som diskuteres i de fleste byer, og gjerne i ulike nasjonale medier. Det mest vanlige i de fleste byer er 3-5 etasjer. Her er det tydelige utfordringer knyttet både til tetthet, økonomi og omgivelsene. En utvikler som er kontaktet utenom undersøkelsen gav informasjon om hvordan de tenkte ved tomter i sentrum. På en tomt i en sentrumskerne vil det for tetthetens skyld være ønskelig å kunne bygge høyere enn 5 etasjer. Disse tomtene er ofte også dyrere enn i utkantstrøk, så den økonomiske gevinsten i å kunne bygge flere etasjer kan være avgjørende for å realisere et prosjekt. En utvikler vil gjøre en grundig økonomisk gjennomgang ved kjøp av en tomt, og det kan være at de ikke ser et reelt prosjekt med mindre enn for eksempel 6 etasjer. Her vil det være avgjørende å få på plass et reguleringsvedtak før kjøp av tomten, for å kunne redusere risiko. Dessverre for utbyggerne har enkelte kommuner lagt føringer på høyder i sentrum eller bestemte bydeler. For eksempel i Drammen har de bestemt at det på Bragernes, som er området for sentrum av byen, skal det kunne bygges fire etasjer

pluss en inntrukket femte etasje. Dette vil skape store begrensninger både i tetthet og økonomi. Noen som er for det å begrense byggehøyder er omgivelsene, og med det menes naboer og andre interessenter i nærområdet. Vi mennesker er ikke så gode på forandring, og ved at det plutselig skal bygges høyere og større enn tidligere vil det komme reaksjoner.

Ved større prosjekter er det ikke uvanlig at kommunen stiller krav til rekkefølgebestemmelser, som kan kreve at det skal bygges en forbedret infrastruktur. Typisk er krav til nye veier, kollektivmuligheter eller kanskje en lekeplass. Dette vil være helt rimelig hvis det er avgjørende for utbyggingen, og kanskje det til og med må gjøres for å skape god interesse og få til raskt salg på prosjektet. Derimot er det diskusjoner hvor vidt kommunen tillegger flere krav enn det som er rimelig. I PBL §12-7 nr 10 kommer det frem at det i *nødvendig utstrekning* kan gis bestemmelser angående dette. "Nødvendig utstrekning" er et uttrykk som må tolkes i hver enkelt sak, for å se hva som er innenfor disse grensene. Det er klart at kommunen kan spare penger ved å gi ansvaret over til utbyggerne, samtidig som de dermed vil måtte revurdere økonomien i sitt prosjekt. Med dette i bakhodet er det kommunen som bestemmer og regulerer områder, men de er avhengige av utviklere som setter planene ut i virkeligheten og gjennomfører. Så en enighet er absolutt det beste for begge parter, ettersom ingen vil tjene på at prosjekter blir skrinlagt.

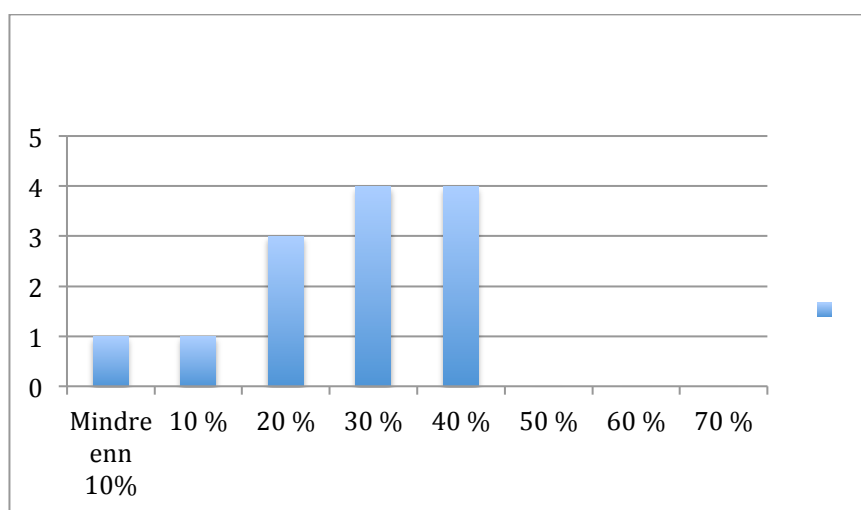
Som tidligere forklart har kommunen påvirkningskraft i planleggingen gjennom de planer som skal vedtas. Før det kan bygges må det komme frem en løsning som vil tilfredsstillende alle parters mål og ønsker i høyest mulig grad. Dette er en tidkrevende prosess, og i noen tilfeller for mye ifølge flere utbyggere. I en reguleringsprosess er det mange tidkrevende deler, for eksempel at forslag skal sendes på høring, og at det skal utarbeides forslag. Alt skal det innhentes tilbakemeldinger på, og selv ved små endringer eller spørsmål vil behandlingsfristen bli satt på ny. En utbygger trekker frem at det virker som den aktuelle kommunen i enkelte saker kun sender spørsmål til utvikler rett før en frist for å kunne sette en ny frist lenger frem i tid. Hvis dette er tilfelle vil en reguleringsprosess og byggesøknader bli ekstremt langtekkelige. En ulempe er at

dette vil øke kostnadene som utvikler, som må sitte med en tomt i lengre tid uten å komme i gang med bygging. Et tiltak vil kanskje være at fristene som blir satt blir gjeldende, og at det burde være strengere regler for å kunne forlenge en frist. På den måten vil kommunene være nødt til å jobbe innenfor rammene, og ikke komme med spørsmål i siste liten.

Til slutt er det verdt å nevne at to av de spurte sier å ikke ha opplevd at offentlige restriksjoner har ført til at et prosjekt de har utviklet eller solgt har hatt antatt dårligere salg enn hva som var ventet ved opprinnelig prosjekt. En av grunnene til dette kan være at de ikke mener føringene går direkte på salget, men mer generelt på prosjektutviklingen.

Hvor ofte oppleves tregt salg?

Ettersom "tregt salg" er et begrep som åpner for stor grad av individuell vurdering, og det var en sent oppdaget svakhet i undersøkelsen. Det burde vært lagt til grunn en definisjon på forhånd. Likevel ser det ut til å være enighet blant de spurte, så den største andelen av svar ligger mellom 20% og 40%. Det er ikke uvanlig at det ligger igjen en leilighet eller to som ikke er solgt før ferdigstillelse, men ved et høyt antall vil det være nødvendig å ta en vurdering av hva som bør gjøres. De fleste utviklerne og meglerne gir svarer altså at ved 20-40% av prosjektene de arbeider med, er det nødvendig å sette i gang tiltak. Det finnes også en som oppgir å oppleve det på under 10% og en som opplever det på om lag 10%.



Figur 5, fordeling i spørreundersøkelsen på hvor stor andel prosjekter som opplevde tregt salg.

Når vurderes det å gjøre tiltak?

For å kunne danne seg et bedre bilde av tiltakene i slike situasjoner ble det ansett som nødvendig å se på *når* man vurderte prosjektene til å ha tregt salg. Tre store milepæler i prosjekter er ved salgsstart, ved byggestart og ved ferdigstillelse. Alle prosjekter er ulike, og de vil ha særegenheter som påvirker det aktuelle salget.

”Den viktigste jobben gjøres før salgsstart”, sier en av meglerne. Salgsstart foregår ofte som et organisert salgsmøte. Som tidligere nevnt er denne prosessen annerledes enn ved salg av brukte boliger. Her har både utviklere og meglere brukt tid på å markedsføre prosjektet på forhånd, og det jobbes iherdig med å skape en interesse og nysgjerrighet i markedet. Eksempler på tiltak som gjøres før salgsmøtet er at prospekt trykkes, og det er nå svært vanlig at prosjektet har fått en nettside med god forklaring på konsept, kvaliteter og beskrivelse av de ulike boenhetene. Ved noen tilfeller er det også etablert visningssentere, da gjerne i nærheten av hvor det skal bygges eller på meglerkontoret. Dette kan gjøres for å skape enda bedre informasjonsflyt til potensielle kjøpere, og skape en personlig kontakt i forkant av et salgsmøte. Når det sendes ut invitasjon til salgsmøte er det typisk at kjøpere gjør seg opp en mening om hvilken enhet de kunne tenke seg, og om det eventuelt er andre som er aktuelle. Hvis man skulle være så uheldig at det er flere som er interessert i samme leilighet, vil det som beskrevet over bli gjennomført en trekning. Dette kan være annerledes hvis det for eksempel er borettslag som er tilknyttet en forkjøpsrettsordning.

Etter et salgsmøte er det naturlig å ta en vurdering på hvor mange, og hvilke enheter som er blitt solgt. Det vil også være nyttig å se på de tilbakemeldinger som er kommet i forbindelse med både markedsføringen og salgsmøtet. Her vil både de som har endt opp med å kjøpe og de som valgte å la vær, kunne ha innspill som kan hjelpe meglerne å tilrettelegge for senere salg. Det blir også trukket frem i undersøkelsen viktigheten av å oppnå salg tidlig, for terskelen kan bli mye høyere i etterkant. Ved et salgsmøte er det naturlig at ingen av leilighetene er solgt, og det å kjøpe er ikke så skummelt. Derimot kan det være mistenkelig dersom det ikke er

solgt noen leiligheter etter prosjektet blir lagt ut, og det kan derfor være at folk trekker seg unna. Ved boligkjøp stiller markedet mange spørsmål, og hvorfor ingen andre er interessert kan godt være et av dem.

De aller fleste prosjekter er finansiert gjennom banker, og som kjent er det ved lån i banker et høyt krav om sikkerhet. Ved boligbygging er det intet unntak, og byggelån gjennom bankene stiller krav. Slike byggelån betales ut over tid, og i sammenheng med hvor langt byggingen er kommet. Dette betyr at ved lite salg før planlagt byggestart, kan gjøre at byggingen må utsettes. Kravet om dette vil være fungere som en sikkerhet, både for banken og utbygger, slik at ikke store deler av prosjektet står usolgt ved ferdigstillelse. Det finnes flere ulemper ved utsettelse, for eksempel senere ferdigstillelse og økte kostnader ved at ting står på vent. *"Ikke nok salg = Ikke bygging"*, sier en av de spurte. Dette kombinert med *"når salget er under budsjett bør man gjøre tiltak umiddelbart"* (påstand fra en som svarte) viser viktigheten av å hele tiden være oppdatert og klar til å sette i gang tiltak. Konsekvensen her kan være at byggestart må utsettes, hvilket skaper utfordringer knyttet til å bli ferdig i tide.

Dersom prosjektet møter kravet om forhåndssalg og byggingen igangsettes vil det fortsatt være press for å få solgt de resterende boenhetene. Rundt tid for ferdigstillelse er det nødvendig å vurdere hvordan salget har gått. De spurte trekker frem at det ikke er ønskelig å sitte igjen med leiligheter etter ferdigstillelse, og det må derfor gjøres tiltak i forkant for å unngå dette. Ved ferdigstillelse er det i henhold til generell prosjektteori ønskelig å avslutte prosjektet.

Gjennom hele prosessen fra salgsstart til ferdigstillelse er det vanlig å ha salgsbudsjetter å forholde seg til. Disse setter planer og frister for hvor mange leiligheter som skal være solgt til enhver tid. Dersom salget ikke tilfredsstillers det budsjettet som er satt, vil det være nødvendig å se på eventuelle tiltak. På bakgrunn av dette kan man se tydelig at det ikke er noen fasit på når man eventuelt setter i gang tiltak, men en kontinuerlig vurdering i alle faser av prosjektet.

Som et resultat av at alle prosjekter er ulike, med ulikt salgstempo, vil det ikke være noen fasit på om eller akkurat når det må settes i gang tiltak for å fremme salg i noe som kan fremstå som et tregt marked. Dette understrekes av at omtrent 70% ikke ønsker å sette et konkret tidspunkt hvor tiltak vurderes, men velger alternativet "annet tidspunkt". De legger også igjen kommentar om at *"tregt salg kan oppstå i flere faser og av ulike årsaker. Vi avventer noe etter salgsmøte før tiltak vurderes"* og at tiltak vurderes *"fortløpende"*. Som både utvikler og megler opparbeider man seg erfaringer som gjør det lettere å vurdere de ulike situasjonene, men det vil være umulig å si om noe er rett eller galt. Gjennom å sette i gang tiltak vil man kunne se effekten. Tross alt ble prosjektet satt i gang med en forventning om at dette var et godt prosjekt som ville oppfattes som tiltrekkende for markedet. Hvis dette viser seg å ikke stemme er det nødvendig å revurdere tidligere valg og se etter om det kan gjøres potensielle forbedringer.

Hvilke tiltak gjøres?

Kontinuerlige vurderinger i salgsprosessen gjør det mulig å oppdage når salget ikke er tilfredsstillende i forhold til de mål og planer som er satt. Hvis det blir identifisert problemer knyttet til dette er det nødvendig å se på hvilke tiltak som kan settes i gang. Det flere ulike tiltak, og i svært varierende størrelser.

Det som er naturlig å starte med er å vurdere salgsstrategier og salgskanaler tilknyttet prosjektet. Det de fleste spurte valgte å nevne var å vurdere hvor vidt de har bommet på segmenteringen i planleggingsfasen. Ved å se på dette kan man prøve å finne ut hva som er gått galt, og om det er mulig å sette i gang tiltak som enkelt kan bedre salget. Kanskje har de henvendt seg til feil mennesker, eller kanskje har de bommet på markedsføringen mot den aktuelle gruppen. Et av eksemplene som kom fram var å sette opp et visningsenter, hvor potensielle kjøpere kunne se bilder og få god informasjon om prosjektet. Dette skaper en personlig relasjon mellom kjøper og prosjektet, og det kan virke positivt inn på et salg. Uansett hva som er tilfelle i det aktuelle prosjektet er dette tiltak som ikke trenger å være svært omfattende eller skaper unødvendige høye kostnader.

Ved å ta en gjennomgående vurdering av segment og salgsstrategier kan det også dukke opp tiltak som krever mer. Dersom det kommer fram at det er valgt feil segment, eller at segmentet prosjektet er tilpasset ikke er interessert, må det settes i gang mer omfattende endringer. Typisk kan dette være en reprofilerings av hele prosjektet. Kanskje har prosjektet vært markedsført mot en yngre kjøpergruppe, men så viser det seg at de ikke har den samme gode kjøpekraften som eldre mennesker har. Da vil det kanskje være nødvendig å gå ut med en markedsføring mer tilpasset en voksen og etablert gruppe mennesker, som setter pris på andre faktorer enn de unge. Her handler det i stor grad om tilpasninger og justeringer, men en slik reprofilerings kan koste mye penger. Det kan være alt fra endring i markedsføring, til at det må endres ting som materialvalg eller tilrettelegging.

Et større tiltak er å endre på oppbyggingen av leiligheter. Det skjer ved noen tilfeller at for eksempel små leiligheter er mer lettsolgt enn større enheter til høyere priser. Et velkjent tiltak mot dette er å dele opp en stor leilighet i flere mindre. Dette vil virke positivt dersom det oppleves at potensielle kjøpere ikke har den ønskede kjøpekraften, og man vil da snu seg mot yngre eller nyskilte heller enn godt etablerte og gifte. En annen mulighet til å gjøre om er ved å sette inn et ekstra soverom. Dette er et tiltak som gjerne gjøres der det er prosjektert leiligheter på opp mot 60 kvadratmeter med kun et soverom. Ved slike typer leiligheter foreligger det ofte en mulighet til å sette opp ekstra vegger i en del av stuen, som dermed kan gi et ønsket resultat. Her vil man for eksempel kunne henvende seg til unge som ønsker å kjøpe bolig sammen for å komme seg inn på boligmarkedet, eller nyskilte med barn. Ved tiltak som dette må det tas hensyn til krav om leilighetsmiks, og om dette vil bli påvirket ved en endring. Tiltak av denne typen skaper høye kostnader gjennom endring i bygningene, prosjektering og at prospekt, bilder og markedsføring må endres. Dette kan også være tidkrevende for utbygger. En av de spurte sier at de vil *"helst ikke endre leiligheter (da må salgsoppgave og "alt" salgsmateriell endres)"*.

Det de spurte gir uttrykk for at er siste utvei er endring i pris og endring av hele prosjektet. Helt fra tomten ble vurdert av utvikler første gang er det tatt høyde for potensielle kvadratmeterpriser på salgbart areal. Dersom man skulle satt ned

prisen hvis man opplevde tregt salg, ville det påvirke lønnsomheten i prosjektet. En annen problemstilling knyttet til det med å redusere priser er hvordan man skal forholde seg til de som allerede har kjøpt, og da til de opprinnelige prisene. Ved slike tilfeller kan det oppstå reaksjoner.

Dersom det oppstår et så tregt salg at disse tiltakene ikke vil være tilstrekkelige, må det gjøres mer drastiske tiltak. Dette er det både meglere og utvikler håper å unngå for det er svært kostbart og tidkrevende. Å endre på hele prosjektet er en ekstremt omfattende jobb. Det kan være snakk om å ta en hel revurdering og endre alt av planløsninger innvendig, og fellesarealer og kvaliteter utvendig. Samtidig kan det være snakk om å skrinlegge hele prosjektet, og endre for eksempel bygningstype, utnyttelse og målgruppe.

Et eksempel på dette er et prosjekt som var planlagt i Drammen, i nærhet til sentrum. Det var rett utenfor den innerste sentrumskjernen, men avstanden var som en 5 minutters spasertur. Det planlagte prosjektet var rekkehusbebyggelse i 2 og 3 etasjer mot en trafikkert sentrumsvei, med uteareal i form av hage i bakkant. Prosjektet ble lansert, men interessen var så laber at etter en periode ble det trukket fra markedet. Nå, noen år etter, er det snart ferdigbygget et leilighetsbygg på 4 etasjer, med omtrent 40 leiligheter på den samme tomten. Her har salget vært vellykket ved de fleste leilighetene, men noen justeringer er gjort i de største leilighetene. Det å endre et helt prosjekt på den måten som er gjort her øker kostnader i planleggingsfasen, men kan samtidig øke inntekter ved å skape en høyere utnyttelse. (Informasjon innhentet gjennom eiendomsverdi.no, media og kontakt med utvikler)

Som ved andre typer salg er det nå blitt vanlig å gjennomføre kampanjer på salg av nye boliger. Det blir stadig vanligere, og det er ulike typer av tilbud. Det trekkes frem av intervjuobjektene at det har vært forsøkt tilbud om ekstra parkeringsplass, båtplass, gratis flyttebil og at man får en el-bil med på kjøpet. Resultatet av disse kampanjene har ikke vært som ønsket, og det er kommet fram at folk ikke velger bolig på bakgrunn av om de får med disse tingene. Tiltaket er allikevel kreativt, og det er ikke umulig at det fungerer ved enkelte typer boliger

eller steder. En felles mening blant de spurte er at tiltak må vurderes ut ifra hva som gjelder for det aktuelle prosjektet, og hvilke muligheter som foreligger.

Undersøkelsen gav mulighet til å svare "ja", "nei" og "ved noen tilfeller" på ulike tiltak, i tillegg til at det var åpnet for å skrive egne svar. Ut ifra de svarene som er kommet inn er det tydelig at alle de alternative tiltakene i stor grad vurderes ut ifra hvert enkelt tilfelle. Dette bekreftes også av en eiendomsutvikler som legger ved dette svaret: " *Alle tiltakene over vurderes. Hvilke(t) tiltak og omfang beror på en helhetsvurdering av situasjonen*".

Drøftelse rundt hypoteser

Bakgrunn for drøftelse

De eiendomsutviklerne og prosjektmeglerne som er spurt i undersøkelsen er i hovedsak hentet fra Østlandet. Likevel er det rimelig å anta at svarene representerer det disse gruppene også ville svart i andre deler av landet. Eiendomsmarkedet i Norge står på ingen måte stille, og ut i fra Statistisk sentralbyrå sine tall ble det omsatt nesten tre ganger så mange boliger i 2014 som i 1992. Dessuten har gjennomsnittsprisen per omsetning mer enn femdoblet seg. (Statistisk Sentralbyrå, 2014)

Daglig er avisene fylt med artikler om boligmarkedet, og hvordan ting blir solgt til ekstreme priser. Et marked som stadig er i endring er markedet for nye boliger, og med en måneds mellomrom kom disse overskriftene "*Boligbyggingen og nyboligsalget falt i 2014*"¹ og "*Nesten doblet nyboligsalg på et år*"². Slike overskrifter skaper stor forvirring for leserne. Det som derimot er klart er at det er et aktivt eiendomsmarked, og det er behov for flere boliger.

1

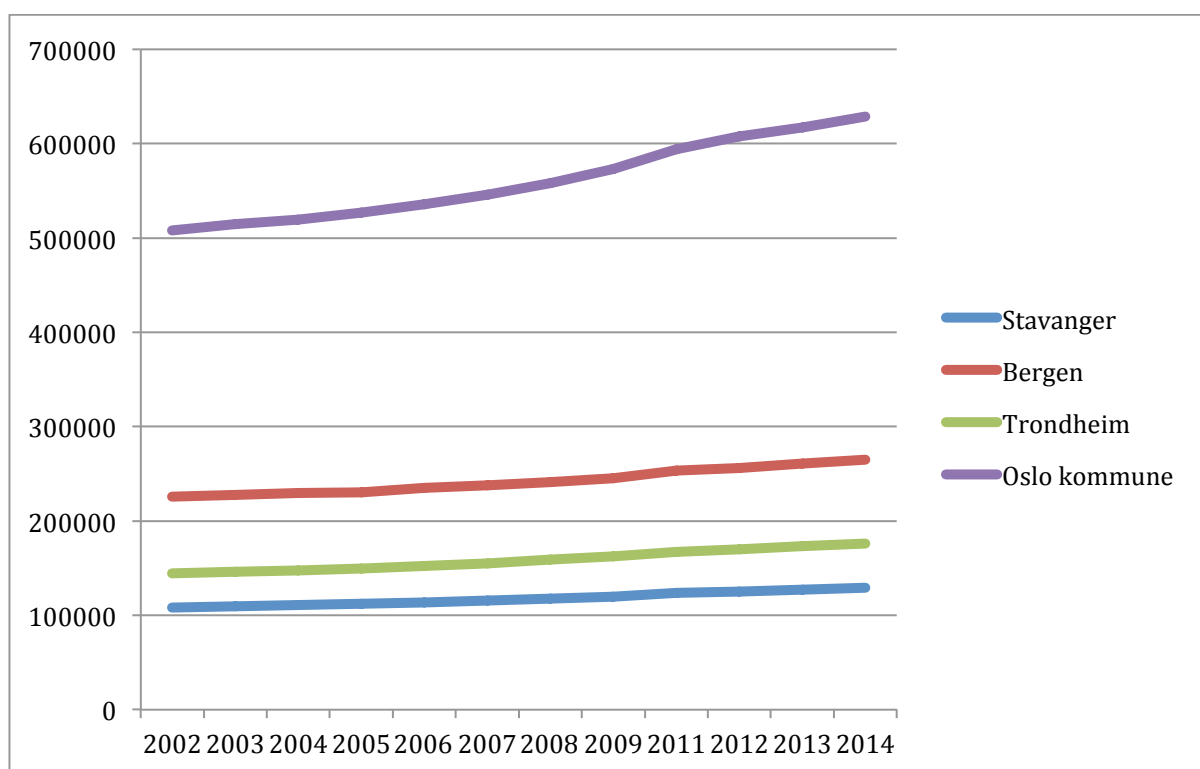
<http://www.dn.no/nyheter/naringsliv/2015/01/26/1000/Bolig/boligbyggingen-og-nyboligsalget-falt-i-2014>

² <http://e24.no/privat/eiendom/nesten-doblet-nyboligsalg-paa-ett-aar/23403064>

Drøftelsene er basert på det teorigrunnlaget som er brukt i oppgaven og resultatene av undersøkelsen. Undersøkelsen er presentert i metodedelen, da med spørsmålene og hvilket utvalg som er brukt. I tillegg er det supplert med eksempler undertegnede har blitt kjent med gjennom artikler i aviser eller samtaler med eiendomsutviklere uten relasjon til oppgaven. Videre er det også hentet inn tidsaktuelle artikler knyttet til temaene.

Hypotese 1: Tilgjengelighet er avgjørende for boligutvikling.

Som nevnt tidligere er det tydelig at flere flytter til byene. Dette er en helt sentral del å ta hensyn til som eiendomsutvikler i dag. Ut ifra tabell 04861 hos ssb.no kan man se på antall bosatte i de forskjellige tettstedene i landet. Ved å se på de fire store byene Stavanger, Bergen, Trondheim og Oslo er det tydelig at de har opplevd sterk økning av bosatte de siste årene.

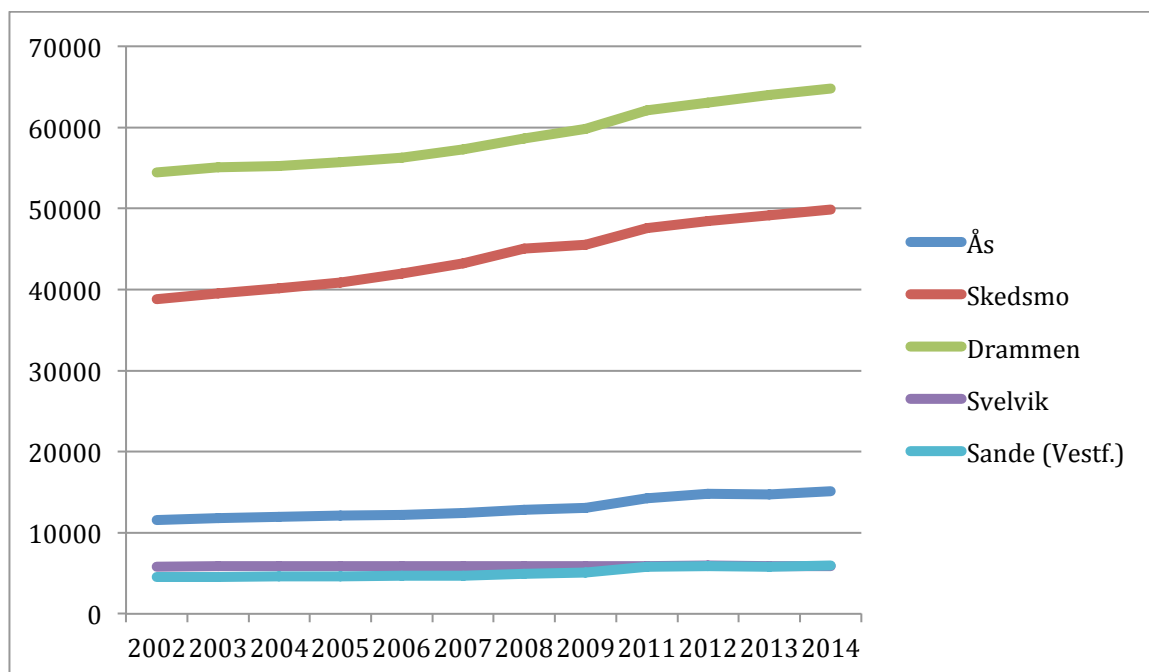


Figur 6, Tabell: 04861, areal og befolkning i tettsteder (ssb.no)

Som vist i diagrammet har Oslo kommune et langt høyere innbyggertall enn de resterende, og de har også opplevd den høyeste prosentvise veksten med nesten 24% siden 2002. Historisk sett har det vært vanlig å bygge bygårder med

leiligheter i Oslo, med både 4 og 5 etasjer. Dette var tiltak for å møte den høye befolkningsveksten, og det var viktig ettersom befolkningen har økt raskt spesielt i hovedstaden. De tre andre byene som er tatt med er store byer i Norge, som også har hatt høy vekst de siste årene, og alle har hatt en vekst fra 2002 på ca 20%. Ut ifra dette kan man konkludere med at folk flytter til storbyene.

Det som videre er interessant å se nærmere på er utviklingen i de små byene med varierende grad av tilknytning til store byer. Ettersom utgangspunktet for oppgaven var Østlandet, var det naturlig å ta byer i nærheten av Oslo.



Figur 7, ssb.no - Tabell: 04861 Areal og befolkning i tettsteder

Som figuren viser er Drammen og Skedsmo de største av de valgte kommunene, og de er også de med best tilknytning til Oslo som et "central business district". Begge byene har tilknytning både med buss, tog og veier som gjør at reisetiden blir svært lav. I tillegg har Skedsmo "Norges Varemesse" på Lillestrøm, som tiltrekker seg folk, og de er et stoppested for flytoget til og fra Gardermoen flyplass. Drammen er lokalisert omtrent en halvtime unna Oslo sentrum, og med E18 og togforbindelse rett inn i byens kjerne er det opplevd god tilgjengelighet. Byen har også et godt næringsliv, og har opplevd en ekstrem byutvikling de senere årene. Veksten i kommunene har vært i Skedsmo på i underkant av 29% fra 2002, mens Drammen

har hatt en vekst på nesten 19%. Dette kombinert med at folk vil bo sentralt betyr at det må bygges tettere, høyere og mer kompakt enn tidligere. I disse ligger ting til rette for en god videre eiendomsutvikling, og da særlig rettet mot boliger. Som følge av den høye interessen i disse områdene har også prisene blitt presset opp.

En annen kommune som har opplevd vekst er Ås. Det er en jordbrukskommune lokalisert ca 25 minutter fra Oslo, og har fra rundt 2009 opplevd en høy befolkningsvekst. Fra 2002 til 2014 økte antall bosatte i kommunen med over 30%. Ås har en av landets 8 universiteter, hvor det er ca 5000 studenter og 1700 ansatte (NMBU, 2015). Allerede her har man fått forklart en del av tallet på omtrent 15000 bosatte i kommunen. I tillegg har de E6, og en togstasjon midt i sentrum som gjør at de har en tilgjengelighet til Oslo, og dermed flere arbeidsplasser. Denne tilgjengeligheten vil videreutvikles som følge av at Follobanen skal fornyes og stå ferdig rundt 2021 (Kjelland, 2014). Ås er i tillegg trukket fram av flere "eksperter" i media til å bli en av byene som også i fremtiden får svært høy vekst. Det har allerede vist seg gjennom antall bosatte, men også kvadratmeterprisene på boliger har økt betraktelig bare de senere årene. Bare fra 2010 til 2014 har gjennomsnittsprisen på selveide blokkleiligheter i Ås økt med rett i underkant av 10.000 kroner, ifølge Statistisk Sentralbyrå sin "*Tabell: 06035: Selveierboliger. Gjennomsnittlig kvadratmeterpris og antall omsetninger (K)*" (Statistisk Sentralbyrå, 2014e)".

De to siste tettstedene i diagrammet er Sande og Svelvik. Dette er to steder som ifølge NAFs ruteplanlegger ligger 50 og 60 minutters kjøring fra Oslo. Fellesnevneren mellom de to er at de begge i 2014 hadde rundt 5900 innbyggere, men historien viser en svært ulik utvikling. Siden 2002 har Sande opplevd en økning i antall bosatte på over 31%, mens Svelvik kun har opplevd en økning på 1,29% (figur 7). Så hva er forskjellen på disse byene, og hvorfor øker ikke antall bosatte slik at det blir økt behov for boliger?

Svelvik er et sted med nærhet til sjøen, og godt utbyggingspotensial. Det er god plass til utvikling. Til tross for dette kan det se ut til at de mangler noe som skal gjøre det attraktivt. Ved et søk på "eiendomsverdi.no" finner man kun fem

prosjekter med over ti enheter, og disse fem dateres helt tilbake til 2004. For å komme seg til Svelvik er man avhengig av å kjøre bil på en gammel vei, delvis uten belysning, ta ferje fra Hurum eller å ta buss. Bussrutene er begrenset til omtrent en gang i timen til både Sande og Drammen, og med kun 6 avganger i hver retning på søndager (Svelvikportalen, 2015). Ifølge en undersøkelse NIVI har gjort er det kun 35% av de yrkesaktive innbyggerne i Svelvik som arbeider i kommunen, og de resterende pendler ut (Vinsand & Langset, 2014).

Sande derimot er som nevnt en kommune som har vært igjennom en stor vekst de senere årene. Det er en jordbrukskommune, og de opplever en stadig utvikling av sentrumskjernen. I løpet av de siste 10 årene har det skjedd en stor utvikling i Sande med tanke på et levende sentrum, hvilket har ført til flere butikker og tilbud. Denne kommunen har svært god tilgjengelighet i form av direkte tilknytning til E18 og en togstasjon som fikk en oppussing i 2001 (Jernbaneverket). Ved et søk i Eiendomsverdi finner man 12 leilighetsprosjekter i Sande Kommune fra 2003, hvor gjennomsnittsansallet er på 31 boenheter.

E24.no kom 06. Mai med en artikkel hvor de har gjort undersøkelser i forbindelse med nettopp fenomenet at nabokommunene til Oslo styrkes (Dalen & Aamodt-Hansen, 2015). De har henvendt seg til meglere i Follo og Romerike, og får en bekreftelse på at en stadig større andel av de som kommer på visning ønsker å flytte ut av Oslo. Prisene i Oslo er høyere enn disse byene, og det er derfor ønsket om å få mer ut av de pengene de har til rådighet som i hovedsak driver boligkjøperne ut av byen. I tillegg er det selvfølgelig for noen, da særlig barnefamilier, ønskelig å flytte til områder som er barnevennlige med gode oppvekstmuligheter. Som dratt frem tidligere vil det her være Oslo som er "central business district", og ifølge byteori stemmer dette overens. Prisene går ned jo lenger unna man kommer. Det bekreftes av Lasse Sigbjørn Stambøl som er forsker i Statistisk Sentralbyrå at de økte pendlerutgiftene blir godtatt ved at boligprisene synker slik de gjør. Dette gir en delvis forklaring på økningen i Drammen, Ås og Skedsmo, men sier ikke mye om hvilke kvaliteter kjøperne legger vekt på.

Hadde disse byene opplevd det samme trykket dersom tilgjengeligheten ikke hadde vært der? For å ta utgangspunkt i boken bykamp hvor det legges vekt på at arbeidsplasser er det som skaper en by, vil tilgjengelighet til Oslo være sentralt for disse kommunene. Det første grunnprinsippet denne boken konkluderer med er at *"Det er næring som skaper verdiene vi skal leve av. Et velfungerende næringsliv gir folk trygghet, finansierer offentlig sektor, lar folk realisere seg selv og skaper grunnlag for kultur"* (Strøm-Olsen & Økland, 2014). Disse byene er nødt til å ha et næringsliv med arbeidsplasser til de som skal bosette seg der. Det som også er kjent er at det finnes mange mennesker som pendler. Grunnene til dette kan være at den type yrke de har ikke finnes ved hjemstedet, at de allerede hadde en jobb før de flyttet eller at det har dukket opp et attraktivt jobbtillbud som de var villige til å reise ut av sin bostedskommune for.

Forholdet mellom arbeidsplass, bosted, reisetid og reisekostnader blir av monosentrisk byteori presentert på en enkel måte. Det må i tillegg tas høyde for at det kan være andre faktorer som spiller inn for hvert enkelt tilfelle. Disse byene som nå har lyktes, har den ønskede tilgjengeligheten til arbeidsplasser utenfor kommunen som kan være nødvendig. Etter all sannsynlighet vil det i raskt voksende kommuner være utfordrende å klare å drive næringsutvikling i takt med befolkningsøkningen, og det er derfor naturlig å tenke at muligheten til utpendling og arbeidsplasser er avgjørende for at slike vekstområder skal fortsette å vokse. Dersom det ikke var flere arbeidsplasser ville veksten avtatt, og folk måtte dermed valgt seg ut andre byer med bedre arbeidsmarked.

En form for bekreftelse på dette kan man få dersom man ser på forskjellen på Sande og Svelvik. De to byene er relativt små, og like i størrelse. De har begge tilknytning til sjøen, og er langt ifra det de fleste ville kalt hypermoderne byer. Det er likevel en ulikhet i hvordan de har utviklet seg. Hvis man vurderer tilgjengeligheten til de to stedene vil man se en klar forskjell. Svelvik ligger bortgjemt, med dårlige veier og et redusert kollektivtilbud. Sande derimot har tilknytning til E18 på flere steder, og de har jernbanestasjon midt i sentrum av byen, hvor man kan reise til for eksempel Tønsberg, Drammen og Oslo på relativt kort tid. Det er også i Sande tatt tak i byutviklingen, og da særlig med fokus på

bygging av nye boliger. 30% mot 1,3% vekst på 12 år er en ekstrem forskjell for to byer som så enkelt kan sammenliknes på mange punkter.

Ut ifra den ulikheten som foreligger i tilgjengelighet er det naturlig å konkludere slik:

- Folk flytter dit det er mulighet for arbeid
- Dersom det ikke er mulighet for arbeid er det nødvendig å pendle.
- Dersom tilgjengeligheten er dårlig blir det vanskelig å pendle.
- Hvis det ikke er nok arbeidsplasser i kommunen og tilgjengeligheten gjør det vanskelig å ta seg til andre steder, unngår folk å flytte dit.
- Unngår folk å flytte dit er det lavt behov for boligbygging.

Uten å ta hensyn til kvaliteter som skoler, barnehager, parker og andre ting som varierer fra sted til sted, er det ut ifra dette konkludert med at; ja, tilgjengelighet er avgjørende for boligutvikling. Altså er resultatet av denne drøftelsen konsistent med hypotesen.

Hypotese 2: Pris og beliggenhet er det eneste som avgjør kjøp av bolig.

De ulike kriteriene som pris, beliggenhet og utforming er viktige for en kjøper, men når er det viktig? Som konkludert over er det viktig at stedet har tilgjengelighet og arbeidsplasser. Dette er avgjørende for at folk skal ønske å bosette seg i kommunen eller å bli værende. Når de aktuelle i markedet har bestemt seg for hvilken kommune de ønsker å bosette seg kommer det flere detaljer som må tas stilling til. Det er de kjente faktorene som meglere og utbyggere tok stilling til i undersøkelsen.

Beliggenhet, pris, selve prosjektet, uteplass og parkering er alle ting som kjøpere vektlegger, og som vurderes nøye. En annen ting er at det er faktorer som er enkle å vurdere, og lett kan ses ved undersøkelse av prosjektet. Dette er ofte grunnlaget for førsteinntrykket som dannes hos de ulike potensielle kjøperne i markedet. Førsteinntrykket varierer mellom målgruppene, og fra individ til individ. Men er det kun pris og beliggenhet som er avgjørende?

Videre er det en del faktorer som påvirker et boligkjøp som er mer kompliserte, men som kan ha minst like stor betydning. For eksempel er valget mellom selveier og borettslag et spørsmål som folk må ta stilling til. Ved store prosjekter kan det være delt opp slik at begge typer er til stede, mens mindre prosjekter er det kun en av eierformene som er representert. Forskjellene ligger i hovedsak i finansiering og rettigheter. Det finnes flere begrensninger i borettslag, men ved selveier tilkommer en dokumentavgift på 2,5%. Denne dokumentavgiften kan fort utgjøre mye penger, men fordelene ved kjøp av ny bolig er at dokumentavgiften blir beregnet ut ifra tomteverdi (Ellingsen, 2014). Det er også kjent at borettslagsleiligheter i snitt har vært omtrent 5000kr billigere per kvadratmeter enn selveierleiligheter, jf. Figur 2 i oppgaven.

Som kjent gjennom salgsprosessen av nye boliger er prisene faste, og vil ikke kunne økes gjennom en budrunde. Dette kombinert med en tidshorisont på gjerne to år fra salgsstart til ferdigstilling, kan bety at man kan gjøre gode kjøp på nye boliger. Senest 08. mai skrev VG om en mann på 23 år i Oslo som stod 2 døgn i kø, for å vente på salgsstart på en ny bolig (Haugen, 2015). Mannen hadde vært med i flere budrunder på brukte boliger, men opplevde stadig at prisene ble skyhøye. Hvis man ser på den faste prisen, som da gjerne skal betales når man overtar boligen, trenger den ikke å være så skremmende som mange først antar. Det har de senere årene vært en sterk prisvekst på boliger i landet, og da særlig på sentrale deler av Østlandet. Det har ifølge Eiendom Norges rapport i mai 2015, vært en økning i boligprisene i Oslo på 11,4% siste 12 måneder (Dreyer, 2015). Dette er veldig høyt, men hvis man nedjusterer og forventer en fremtidig vekst på 5%, og snur seg mot Drammen vil man kunne vise godt hvordan nye boliger vil lønne seg. Si at man per dags dato kan kjøpe en ny bolig til pris 2,5 millioner kroner. Leiligheten skal stå ferdig om to år. Dersom man forventer en prisøkning på 5% årlig kan man neddiskontere prisen, for å komme frem til hva leiligheten er verdt i dagens penger, for så å sammenlikne med resten av markedet. Regnestykket vil da se slik ut:

$$\frac{2500000}{1,05^2} = 2.267.574$$

Man ser derfor at dagens verdi er rett i underkant av 2,27 millioner, hvilket utgjør en stor forskjell på over 230.000kr. Det må da legges til grunn en risiko i den forventede prisøkningen, men her er det tatt hensyn til en forsiktig vekst på 5%. Dette er kanskje ikke det folk tenker mest over når de kjøper nye boliger, men ville kanskje gjort at folk tok en annen vurdering med hensyn til boligens pris.

Ved å kjøpe en ny bolig kan man stille høyere krav enn ved eldre boliger, og det forventes at alt skal være i god stand. Terskelen på å klage er derfor lavere enn ved eldre boliger. Mange opplever en trygghet i det å kjøpe en helt ny bolig, og forventer dermed å få et produkt som er i god stand. Selger plikter å opplyse om feil og mangler ved salg av bolig, men det er klart at kjøper man et hus fra 50-tallet er det rimelig å anta at det kreves mer vedlikehold enn en nybygd leilighet. Kjøp av ny bolig reguleres som kjent av bustadoppføringslova, og den gir kjøperen mulighet til å klage på feil i inntil 5 år. Dog skal det klages innen rimelig tid etter at feilen er oppdaget. I tillegg til at standarden skal være svært god i nye boliger er man også sikret at de tilfredsstiller de seneste kravene til bygging. Disse kravene er med å bedre isolasjon, hindre støy og generelt gi et bedre klima i boligen.

Som kjøper er standard et viktig moment, og da særlig fordi mange kanskje ikke ønsker å bruke tid på å pusse opp en bolig. Boliger med god standard er selvfølgelig mer kostbare enn boliger med lavere standard, men det blir stadig solgt "dårlige objekter" som folk ønsker å pusse opp. En av grunnene til dette kan være at de ønsker å sette sitt eget preg på boligen. Selv om mye er standardløsninger i nye boliger, er det ofte tilbud om å endre på ting. Meglerne sier at hvilke muligheter som foreligger som tilvalg ikke blir tillagt høy vekt hos kjøper. Grunnen til dette kan være at de som ønsker en veldig personlig utforming gjerne kjøper en eldre bolig hvor de kan gjøre hele boligen mer tilpasset. Tilvalgsmulighetene er ofte ved nye boliger svært begrensede, og gjelder gjerne bare maling på vegger, fronter på kjøkken- og badeinnredning eller fliser. Jo tidligere man kommer inn i prosjektet, desto mer endringer er mulig å gjøre.

Ut ifra dette er det første inntrykket som ofte avgjør om prosjektet og leilighetene er aktuelt for en kjøper. Beliggenhet og pris er det som vektlegges høyest. Videre

må man ta vurderingen på hvilken eierform man ønsker. Folk tenker kanskje ikke nøye nok gjennom prisen, og ser for lite på hva den fremtidige prisen er verdt på kjøpstidspunktet. I tillegg får kjøper en trygghet ved å kjøpe en ny bolig, ved at standarden er god og at de er godt sikret mot eventuelle feil og mangler. Den gode standarden fører også til en trygghet knyttet til fremtidige kostnader, ved at det er langt fram i tid før man trenger å bekymre seg for oppussing og vedlikehold. Her ser man at teori og undersøkelsen stemmer godt overens og komplementerer hverandre. Det teoretiske om prising, salgsmåte og eierform går godt overens med hva meglernes og utbyggerne sier, og da i kombinasjon med hva de mener kjøperne ønsker.

Altså; pris og beliggenhet er viktig, men ikke avgjørende alene. Det er da selvfølgelig tatt utgangspunkt i et marked som det vi har i dag, og ikke fiktive påstander om at prisen blir dumpet til en tidel av normalpris. Pris og beliggenhet danner et førsteinntrykk, men kjøp av bolig er en tung avgjørelse hvor det dukker opp flere variabler jo mer man leter. Funnene er ikke konsistent med hypotesen, det ser ikke ut til at kun pris og beliggenhet avgjør et kjøp.

Hypotese 3: Offentlige føringer påvirker boligutvikling negativt.

Eiendomsutviklere påvirkes både indirekte og direkte av de offentlige retningslinjer og regler som utarbeides av kommunen. Indirekte av hva som skjer i kommunen, og direkte påvirkning på det konkrete prosjektet. Kommunene skal styre etter det som er i deres og andre planmyndigheters interesse. Utbyggerne har i hovedsak interesse av å drive med verdiskaping gjennom utvikling av det de anser å være potensielt gode områder og tomter. De ønsker også å skape gode prosjekter som de kan bruke som referanser videre, samt kanskje videreføre enkelte ting de mener har fungert godt.

Byutvikling er en viktig indirekte påvirkning for eiendomsutviklere, og kan gjerne åpne og utvikle nye markeder. Det ble i slutten av 2013 utviklet en rapport om byutvikling av Kommunal- og regionaldepartementet og Miljøverndepartementet som skulle gi råd om bærekraftig byutvikling (Børrud, et al., 2013). De viderefører

definisjonen av bærekraftig utvikling fra Brundtlandkommisjonen (1987) over til byutvikling, og definisjonen blir derfor: *"Bærekraftig byutvikling handler om å dekke de behov og ønsker dagens innbyggere har, uten å forringe mulighetene for kommende generasjoner til å få dekket sine"*.

Det handler ikke bare om hva som skal bygges, men også hva menneskene skal gjøre og hvordan samfunnet skal gå rundt. Det er flott å bygge flere boliger, men man trenger også folk til å bo der. Som nevnt tidligere er det essensielt med arbeidsplasser for at folk skal kunne bosette seg. Derfor må også kommunene legge til rette for utvikling av næringslivet, og det å skape arbeidsplasser. Et samfunn bør bestå av mangfold, og dette gjelder også i arbeidsplasser. Det bør være varierte yrker, særlig i de store byene, slik at man kan tilfredsstille de arbeidsønsker som befolkningen har. Det gjelder både for å få flest mulig i arbeid, men også for at byene skal ha et tilfredsstillende næringsliv for forbrukere og andre bedrifter.

Rapporten fra departementene bekrefter behovet for fortetting i de eksisterende byene. De legger vekt på å utnytte de tilgjengelige tomtene effektivt, og at man skal finne det man trenger av tilbud i nærhet av der man bor. En viktig del av fortettingen er å at man ikke lar gamle bygninger bli forlatt, men at det legges til rette for gjenbruk av slike eiendommer enten i ny eller eksisterende form. Dette kan være krevende for utviklerne, og særlig når de står overfor utfordringen i et konkret prosjekt.

I Drammen har det vært planlagt et prosjekt i sentrumskjernen som ville tilført byen over 100 nye leiligheter i varierende størrelse. Her har utvikler tatt hensyn til å få en aktiv fasade, og tilrettelagt med fasiliteter som cafélokaler og gjort avtale med matvarebutikk om store arealer på bakkeplan. Etter hvert kommer utfordringen knyttet til fortetting i forbindelse med eldre bygninger, ettersom det på tomten står et verneverdig bygg. Det viser seg å være svært kostbart å implementere den eldre bygningen i den nye, og det vil kreve store tiltak. Prosessen har vært langvarig, og Drammen kommune har stått fast på at de ikke ønsker bygningen revet. Til slutt kommer avhengighetsforholdet mellom

kommunen og utvikler fram, og utvikler gir beskjed om at dersom bygningen ikke kan rives vil de ikke bygge på den aktuelle tomten (Skalleberg, 2015). Resultatet i dette tilfellet ble at kommunen besluttet at den gamle bygningen skulle rives.

Konsekvensen av slike offentlige føringer kunne kostet sentrum over 100 leiligheter, og tilføring av litt mer liv i sentrum.

Så kan man diskutere hvor vidt man skal være villig til å ofre gamle bygninger for å skape plass til det nye. De gamle bygningene representerer er fortid i byen, og viser gjerne tilbake til hvordan byen er bygget og har fått sin identitet. Noen vil ha det tettest mulig med nye bygninger, mens andre ønsker å kunne bevege seg rundt i en by og kunne se det som har preget byen siden gamledager. Ved å kombinere disse to ytterkantene vil man kunne både møte den befolkningsveksten som skjer i byene, samt at man vil kunne bevare byen som den var. Dessverre kan ikke alle parter tilfredsstilles i enhver situasjon. Slike problemstillinger og påfølgende avgjørelser skaper debatter om hvordan ting skal gjøres. Som i andre saker vil det være noen for og noen i mot, men det er opp til kommunene og ta avgjørelser som vil møte flest mulig langsiktige mål. Det med langsiktige mål er et krav når man diskuterer bærekraftighet, for det skal også ligge til rette for å fungere i framtiden for de generasjoner som kommer.

I forbindelse med byutvikling og byvekst kommer det også en problemstilling knyttet til hvordan man skal avvikle trafikken og skape god tilgjengelighet. Gode veier og lite forurensning er ting som virkelig blir brukt som virkemidler i valgkamper, og ikke uten grunn. Det er noe folk bryr seg om, og folk blir stadig mer miljøbevisste. Av den grunn er det også stadig mer fokus på det å gjøre byene gangbare. Ved at folk kan gå fra der de er til dit de skal vil man oppleve et økt folkeliv, og også mindre forurensning. Det er i byutvikling fokus på å skape gode byrom og levende byer, og dette vil være et viktig tiltak. Hyggelige gater med aktive fasader og noe som skjer vil være virkemidler som vil bidra til å oppnå at folk bruker bena mer når de skal komme seg rundt. Det bør selvsagt også skapes god tilgjengelighet ut og inn av byen slik at man åpner for samarbeid, reiser og arbeidsplasser. Det må rett og slett utvikles gode bymiljøer.

Ved å tilrettelegge for pendlere kan man åpne for flere mennesker til kommunen ettersom det vil åpne for gode muligheter for å ta arbeid lengre unna. Dette kan gjøres ved billig parkering på togstasjoner, eller for eksempel sykkelparkeringer. For syklister utgjør også en del av folket, og det er et fremkomstmiddel som tar hensyn til miljøet vårt. Det er sparer tid i forhold til å gå, men kan samtidig skape mer liv i sentrum ved at folk dropper å kjøre hver sin bil til arbeid. Dette krever planlegging fra kommunenes side, og det bør gjøres i tråd med for eksempel fortetting. Kanskje man kan plassere parkering under bakken for å skape rom til bygninger over, eller kanskje man kan implementere syklistene i et allerede godt bybilde uten for store tiltak?

Alle de nevnte temaene er med å påvirker eiendomsutviklere indirekte, men det kan få direkte følger. Dersom det ikke er arbeidsplasser er det ikke folk, og heller ikke behov for boliger. Hvis det ikke er tilgjengelighet kommer ikke folk seg rundt, eller det kan skape store miljømessige utfordringer.

Videre er det slik at kommunen kan gi direkte føringer på konkrete prosjekter som er under planlegging. Særlig er det debattert hvor vidt man skal utfordre de byggehøyder som allerede er, for å kunne øke tettheten i byen. Her legges det frem forslag til prosjekter, for så at kommunene vurderer hvor vidt det skal være mulig å øke byggehøyder fra det som er standard. Det tidligere eksempelprosjektet i Drammen sentrum har også utfordret kommunen på byggehøyder. De ønsket å bygge høyere for å skape en høy tetthet på en svært sentral tomt. Kommunen tok så en avgjørelse på at byggehøydene ikke skulle heves, og de måtte forholde seg til det som var vanlig, 4 etasjer pluss en inntrukket 5. etasje.

Andre ting som skaper hodebry for utbyggerne er krav om parkeringsplasser eller krav om utvendig utforming. Folk verdsetter gjerne uteplass høyt, og det vil derfor være en svært stor ulempe når man får restriksjoner på terrasser som ikke kan gå utenfor bygningen eller være større enn et visst areal. Ofte er det også bestemte krav til valg av leiligheter og størrelser på disse. Kommunene ønsker at det som blir utviklet skal være noe for enhver og at det skal være en variasjon som imøtekommer det aktuelle markedet. Det er klart at som noen utbyggere nevner i

undersøkelsen vil det skape økte kostnader å tilpasse alle leilighetene til universell utforming, men sett fra de offentlige instansenes standpunkt er dette nødvendig. Det finnes enslige i rullestol som ønsker å kjøpe nye leiligheter, og det ville blitt en samfunnsutfordring dersom det ikke ble bygget noe som tilfredsstilte deres ønsker.

Alle de nevnte føringene er beskrevet av en eller flere av de spurte meglerne og utbyggerne som utfordrende. Utfordringene ligger også i at de kravene som kan dukke opp varierer og i det faktum at ingen prosjekter er identiske. Videre er behandlingstid en problemstilling, og det er en felles oppfattelse blant noen utviklere som har blitt spurt personlig, at prosessen rundt offentlig planlegging både er for lang, komplisert og uforutsigbar.

Sentrumsnære tomter vil typisk være dyrere enn avsidesliggende tomter, logisk nok. Dette vil føre til at det kreves ulik utnyttelse for å skape god økonomi i et prosjekt. Med dette i bakhodet vil utbyggerne gjerne utfordre kommunene på byggehøyder og andre ting, og for å unngå at kommunenes føringer skal skape høye kostnader slik at prosjektet ikke lenger er lønnsomt. Restriksjoner kan også gjøre prosjektet mindre attraktivt, og dermed være en grunn til at prosjektet vil ha tregere salg enn det som først er antatt.

Resultatet er at nei; offentlige føringer påvirker ikke boligutvikling kun negativt. Man er som eiendomsutvikler avhengig av at offentlige reguleringer indirekte legger til rette for at det skal kunne utvikles flere boliger. Derfor dette mislykkes vil kjøpergruppene utebli og det vil påvirke salget av de prosjekterte boligene, samt hindre videre utvikling. Samtidig *kan* det ha negativ effekt i form av restriksjoner, tidsbruk og økte kostnader, som igjen kan føre til at utvikler må øke prisene eller lage mindre attraktive objekter. Offentlige føringer påvirker både positivt og negativt, men uten ville nok samfunnet vært preget av kaos. Drøftelsen er ikke konsistent med hypotesen.

Hypotese 4: Det finnes felles årsaker til tregt salg.

Ut ifra det teoretiske grunnlaget, det som er funnet ut i undersøkelsen og det som er fremstilt i drøftelsen er det vanskelig å kunne peke ut én ting som gjør at prosjekter opplever tregt salg. Det er heller en kompleks sak som må vurderes fra prosjekt til prosjekt. Det som derimot er sikkert er at det bør foreligge et godt potensial i markedet før man setter i gang med kostbare eiendomsprosjekter. For å kunne utvikle eiendom er det nødvendig å se på hvordan markedet er bygget opp, og i hvilken grad den foreliggende situasjonen stemmer overens med det man ønsker å skape.

Likevel finnes det noen årsaker som er vanligere i forbindelse med tregt salg.

- Prosjektet er priset for høyt
- Beliggenheten er feil
- Leilighetsmiksen tilfredsstillende ikke markedets behov

I et samfunn hvor boligprisene har steget enormt mye vil det alltid være utviklere som ser en mulighet til å utfordre prisene i markedet. Det er normal tankegang at nytt som regel koster mer enn brukt, men det bør også tas en vurdering av hvor mye mer. De kjøperne som ønsker noe nytt er som regel gjort oppmerksomme på at det vil være kostbart å kjøpe en helt ny bolig. Derimot må det ikke være så dyrt at de mister interessen. Dessverre finnes det prosjekter som blir priset opp i skyene, og mislykkes med salget. På den annen side finnes det prosjekter som prises ekstremt høyt og lykkes, da gjerne på grunn av spesielle kvaliteter eller en sjeldent tilgjengelig beliggenhet. Sørenga i Oslo er et prosjekt som har blitt priset svært høyt, og kvadratmeterprisene er helt oppe i over 100.000 kr på enkelte leiligheter. De har likevel lyktes fordi det er snakk om en unik beliggenhet, som også er svært sjelden.

Man kan planlegge flotte prosjekter med gode priser, men det kan uansett oppstå tregt salg hvis det er feil beliggenhet. En av de spurte påstod *"Leiligheten kan ha en elendig planløsning og ligge på E6 uten parkering og uteplass bare prisen er rett"*. Påstanden er ikke nødvendigvis feil, for hvis du gir bort leiligheter finnes det antakeligvis noen som vil bo i de, uansett hvor de er. Det som derimot svekker

påstanden er at utvikler er nødt til å tjene penger på prosjektet, og det er helt nødvendig for å fungere som en bedrift. Derfor krever det at de har et visst prisnivå, og dermed kan beliggenheten føre til tregt salg. Kanskje har ikke beliggenheten de kvalitetene som er ønsket av markedet, eller kanskje det er en tomt med dårlig tilgjengelighet. Det vil variere fra by til by hva som er å regne for "dårlig beliggenhet", det kan også være spesielle områder i byen som enkelte kjøpergrupper ikke ønsker å bo i.

Samtidig er det viktig å se på at synspunkter på beliggenhet kan endres over tid. Det kan være at det skjer en utvikling med hensyn til barnehager, skoler, miljøer og infrastruktur, som åpner for at flere kan ønske å bosette seg der. En annen grunn er den nevnte fortettingen som skjer, og at man er avhengig av å utnytte de arealene som er i byen.

Som kommune er det ønskelig å legge til rette for at alle skal ha mulighet til å få seg et sted å bo, og samtidig følge det som er vedtatt i høyere planmyndigheter. Ved noen tilfeller vil dette kollidere med hva utvikler ønsker. Det finnes stadig de prosjektene hvor salget tilsynelatende går godt, men mot slutten av prosjektperioden ser man at det er vanskelig å få solgt for eksempel noen av de store leilighetene. En utvikler ønsker ikke å sitte igjen med enheter etter en eventuell ferdigstillelse, og dette kan knyttes direkte til prosjektteori. Når de gjør ferdig et prosjekt er det ønskelig å kunne gå videre å starte på noe nytt. Det er derfor viktig å planlegge slik at kombinasjonen av leiligheter tilfredsstiller markedet. Her er det viktig at utvikler og kommune diskuterer hvis det ligger føringer, slik at det kan kommes fram til en løsning som tilfredsstiller begge partenes ønsker.

Det er naturlig at prosjekter konkurrerer med hverandre. Det er derfor også viktig å differensiere seg, men å havne innenfor de rammer som foreligger. Et eksempel kommer fra en prosjektmegler i Drammen, som kommer med påstanden: *"markedet i Drammen krever at leiligheter over 110 kvadratmeter skal ha minimum 2 bad"*. Dersom dette er en felles oppfattelse blant flere vil dette være eksempel på

et hensyn de som utvikler eiendom må ta. Dette kan da være avgjørende for at man skal kunne få solgt de større leilighetene i prosjektene.

Det kan ikke pekes på en enkelt grunn til at det oppleves tregt salg, men de tre nevnte punktene er det man kan kalle vanlige grunner. Hypotesen er derfor ikke konsistent, og man kan ikke se at felles årsaker går igjen i alle prosjekter. Derimot er kombinasjonen viktig, og kombinasjonen av faktorer som ikke stemmer overens med markedet vil være årsaken til tregt salg.

Avslutning

Konklusjon

Som et resultat av oppgaven er det kommet fram til at utvikling av boligprosjekter påvirkes av enorm mange faktorer, og det er mange ulike valg å ta stilling til. Alle valg fører med seg ulik grad av risiko. Sett ut ifra et prosjektperspektiv kan man si at utfordringene i hovedsak ligger i oppstartsfasen hvor alt skal planlegges.

De spurte i undersøkelsen understreker viktigheten av å gjøre grunnleggende godt arbeid i tidlig fase ved eiendomsprosjekter. Viktigheten av å forstå markedet og kunne tilrettelegge for det, er trukket frem som helt essensielt. Undersøkelsen viser klart og tydelig hva som gjøres i denne tidlige fasen, og hvordan både utviklere og meglere jobber med å gjøre prosjektene tilpasset markedet og klare for salg. Likevel kan det være at de ikke lykkes med å treffe markedets ønsker, eller at markedets forutsetninger endres.

Det foretas kontinuerlige vurderinger hva gjelder salgstempo, og 70% av de spurte sier at de hele tiden overveier hvor vidt prosjektet selger for dårlig. I tillegg til de store milepælene som er salgsstart, byggestart og ferdigstillelse kommer viktigheten av at salget tilfredsstillende planer og budsjetter som er satt opp på forhånd. Dersom det oppleves at salget går for tregt, vil det vurderes å sette i gang tiltak.

Det er tydelig at tiltak varierer. Utvalget gir uttrykk for at det er i første omgang ønskelig å gjennomføre mindre tiltak, som ikke krever enormt med verken tid eller kostnader. Endring av salgsstrategi og endring av enkelte leiligheter er det som virker å være førstevalg, dersom det skulle vise seg at prosjektet opplever tregt salg.

Et annet resultat er at dersom de spurte fikk svaralternativet "ved noen tilfeller" eller "annet tidspunkt", så brukte de det. Dette understreker grad av usikkerhet og uforutsigbarhet i eiendomsutvikling. Det er ingen prosjekter som er like, og dette kommer frem ved at de profesjonelle i denne bransjen ikke ønsker å gi "standardsvar" uten forklaringer.

Kritikk til oppgaven

Opgaven er skrevet av en person, over en periode på 4,5 måneder. Temaet er bredt, og det kunne kanskje vært laget en tydeligere, mer spesifikk problemstilling som gjorde arbeidet lettere og mer konkret. Oppgaven tar for seg generell informasjon angående temaet tregt salg i boligprosjekter, men med større ressurser i form av tid og personer kunne man gått enda mer i dybden og undersøkt flere ulike konkrete prosjekter som har opplevd tregt salg.

Innhenting av informasjon ble gjort over internett, og jeg fikk tilgang på mye ulik informasjon og synspunkter. Ved å innhente informasjon gjennom personlige intervjuer ville det kanskje kunne blitt enda mer. Svakheten i å sende ut over internett er at det er varierende svar, og ulik grad av innsats fra intervjuobjektene. Enkelte hadde kun skrevet noen korte linjer til svar, mens andre hadde skrevet svært utfyllende med gode eksempler. Dette er det rimelig å anta at ville hatt et høyere nivå dersom intervjuene ble gjort muntlig.

Videre arbeid rundt tema

Temaet er spennende og høyaktuelt ettersom boligmarkedet er i stadig vekst. Det er en stor økning i befolkning og disse trenger et sted å bo. Ved å dele opp temaet i mer spesifikke retninger kunne man forsket videre. Det kunne vært interessant å arbeidet med temaet ved å bruke konkrete caser som informasjon, og knyttet dette opp mot eksisterende teori.

Bibliografi

Anundsen, A., & Jansen, E. (2013, Mai). *Statistisk Sentralbyrå*. Hentet April 15, 2015 fra Boligpris- og kredittvekst forsterker hverandre: http://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/_attachment/152571?_ts=142c7136f68

Børrud, E. (2012). Planlegging av en allerede bygget by. I N. Aarsæther, E. Falleth, T. Nyseth, & R. Kristiansen, *Utfordringer for norsk planlegging* (1. utgave. utg., ss. 206-223). Kristiansand: Cappelen Damm Høyskoleforlaget.

Børrud, E., Dahl, A.-M., Ellefsen, K., Groth, P., Holm, E., Huse, T., et al. (2013). *Faglig råd for bærekraftig byutvikling*. Oslo: Kommunal- og regionaldepartementet og Miljøverndepartementet.

Bærug, S. (2014, Juni 20). *Fronter*. Hentet August 10, 2014 fra Mast350: www.fronter.com/nmbu

Dalen, A., & Aamodt-Hansen, I. (2015, Mai 06). *E24*. Hentet Mai 06, 2015 fra Oslofolk strømmer til visninger i nabokommunene: <http://e24.no/privat/eiendom/oslo-folk-stroemmer-til-visninger-i-nabokommunene/23447672>

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

Direktoratet for byggkvalitet. (2015). *Direktoratet for byggkvalitet*. Hentet April 2, 2015 fra Universell utforming i byggereglene: <http://www.dibk.no/no/Tema/Universell-Utforming/>

Dreyer, C. (2015, Mai). *Eiendom Norge*. Hentet Mai 08, 2015 fra April 2015 - Eiendomsmeglerbransjens Boligprisstatistikk: <http://eiendomsnorge.no/wp-content/uploads/2015/05/Eiendom-Norges-boligprisstatistikk-april-2015.pdf>
Eiendomsverdi. (u.d.). Hentet Januar 10, 2015 fra Eiendomsverdi Nybygg: www.eiendomsverdi.no

Ellingsen, J. (2014, Juli 10). *Husredaksjonen*. Hentet April 14, 2015 fra Kjøpe ny eller brukt bolig: <http://www.husredaksjonen.no/planleggebygging/kjope-ny-eller-brukt-bolig/>

Falleth, E., & Saglie, I. (2012). Kommunal Arealplanlegging. I N. Aarsæther, E. Falleth, T. Nyseth, & R. Kristiansen, *Utfordringer for norsk planlegging* (ss. 95-101). Kristiansand: Cappelen Damm Høyskoleforlaget.

Geltner, D. M., Clayton, J., Miller, N. G., & Eichholtz, P. (2014). *Commercial Real Estate Analysis and Investments* (3. utg.). Ohio, USA: OnCourse Learning.

Gram, T. (2014, Mai 7). *Store Norske Leksikon*. Hentet Mars 7, 2015 fra Bankkriser i Norge: https://snl.no/Bankkriser_i_Norge

- Grytten, O. (2009, Mai). *Magma*. Hentet Mars 7, 2015 fra Boligboble?: <http://www.magma.no/boligboble>
- Haugen, A. (2015, Mai 08). *VG*. Hentet Mai 08, 2015 fra Står nesten to døgn i kø for å sikre seg leilighet i Oslo: <http://www.vg.no/forbruker/boligmarkedet/staar-nesten-to-doen-i-koe-for-aa-sikre-seg-leilighet-i-oslo/a/23448632/>
- Jernbaneverket. (u.d.). *Jernbaneverket*. Hentet Mai 4, 2015 fra Stasjonssøk: Sande: <http://www.jernbaneverket.no/no/Jernbanen/Stasjonssok/-S-/Sande/>
- Kjelland, K. (2014, September 05). *Jernbaneverket*. Hentet April 29, 2015 fra Follobanen: <http://www.jernbaneverket.no/follobanen>
- Kolltveit, B. J., Lereim, J., & Reve, T. (2009). *Prosjekt* (3. utg.). Oslo: Universitetsforlaget.
- Kristoffersen, Ø. R., & Røsnes, A. E. (2014). Introduksjon. I Ø. R. Kristoffersen, & A. E. Røsnes, *Eiendomsutvikling i tidlig fase; Erverv, stiftelse og utnyttelse av eiendom til bygging og byutvikling* (2. utg., ss. 9-35). Oslo: Senter for Eiendomsfag AS.
- Lind, E., & Kiil, K. (2014, Mai 6). *Regjeringen.no*. Hentet Februar 26, 2015 fra Asplan Viak - Fra planlegging til ferdigstilling av boligprosjekter: https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/kmd/boby/asplan_viak_fra_planlegging_til_ferdigstilling_av_boligprosjekter.pdf
- Moss Kanter, R. (2012, September 25). *Harvard Business Review*. Hentet Mars 4, 2015 fra Ten Reasons People Resist Change: <https://hbr.org/2012/09/ten-reasons-people-resist-chang.html>
- NMBU. (2015). *NMBU*. Hentet April 29, 2015 fra Om NMBU: <http://www.nmbu.no/om>
- Nordahl, B. (2012). Planlegging og marked - Arealplanlegging som arena for dialog og forhandling. I N. Aarsæther, E. Falleth, T. Nyseth, & R. Kristiansen, *Utfordringer for norsk planlegging* (ss. 167-184). Kristiansand: Cappelen Damm Høyskoleforlaget.
- Raa Bjaaland, M., & Nielsen, J.-E. (2010). *Eiendomsprosjekter En praktisk juridisk håndbok* (2. utg.). Oslo: Cappelen Damm AS.
- Røsnes, A. E. (2014). *Ord og uttrykk innen eiendomsutvikling*. Oslo: Senter for Eiendomsfag.
- Skalleberg, V. (2015, Februar 23). *Drammens Tidene*. Hentet April 14, 2015 fra Utbygger stiller ultimatum: http://www.dt.no/Utbyggere_stiller_ultimatum-5-57-45392.html
- Statistisk Sentralbyrå. (2014). *Statistisk Sentralbyrå*. Hentet Februar 19, 2015 fra Omsetning av boligeiendommer med bygning i fritt salg, etter region, tid og

statistikkvariabel:

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectout/ShowTable.asp?FileformatId=2&Queryfile=20152199253224348987BoligOmsNy&PLanguage=0&MainTable=BoligOmsNy&potsize=10>

Statistisk Sentralbyrå. (2014b, Desember 12). *Statistisk Sentralbyrå*. Hentet Mars 9, 2015 fra Familier og husholdninger, 1. januar 2014:

<https://www.ssb.no/befolkning/statistikker/familie>

Statistisk Sentralbyrå. (2014c). *Statistisk Sentralbyrå*. Hentet Mars 17, 2015 fra Boliger, etter region, tid og statistikkvariabel:

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectout/ShowTable.asp?FileformatId=2&Queryfile=2015513211911784805855BoligerA&PLanguage=0&MainTable=BoligerA&potsize=1>

Statistisk Sentralbyrå. (2014d). *Statistisk Sentralbyrå*. Hentet Mars 17, 2015 fra Boliger, etter bygningsår, tid og statistikkvariabel:

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectout/ShowTable.asp?FileformatId=2&Queryfile=2015513212138994805855BoligerB&PLanguage=0&MainTable=BoligerB&potsize=3>

Statistisk Sentralbyrå. (2014e). *Statistisk Sentralbyrå*. Hentet April 22, 2015 fra Selveierboliger, etter region, boligtype, tid og statistikkvariabel:

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectout/ShowTable.asp?FileformatId=2&Queryfile=2015513212558244805855SelveierKVp2&PLanguage=0&MainTable=SelveierKVp2&potsize=4>

Statistisk Sentralbyrå. (2015, April 9). *Statistisk sentralbyrå*. Hentet April 15, 2015 fra Befolkning og areal i tettsteder, 1 januar 2014:

<https://ssb.no/befolkning/statistikker/beftett>

Statistisk Sentralbyrå. (2015, Februar 19). *Statistisk Sentralbyrå*. Hentet Mars 9, 2015 fra Folkemengde 1. Januar 2015:

<https://www.ssb.no/befolkning/statistikker/folkemengde>

Statistisk Sentralbyrå. (2015a, Mars 4). *Statistisk Sentralbyrå*. Hentet Mars 17, 2015 fra Innvandrere og norskfødte med innvandrereforeldre, 1. januar 2015:

<http://www.ssb.no/befolkning/statistikker/innvbef>

Statistisk Sentralbyrå. (2015b, Februar 19). *Statistisk Sentralbyrå*. Hentet Mars 17, 2015 fra Population and population changes, Q4 2014:

<http://www.ssb.no/en/befolkning/statistikker/folkendrkv>

Statistisk Sentralbyrå. (2015c). *Statistisk Sentralbyrå*. Hentet Mars 9, 2015 fra Folkemengd og endringer hittil i år, etter region, tid og statistikkvariabel:

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectout/ShowTable.asp?FileformatId=2&Queryfile=2015513211134644805855Rd1223Kv&PLanguage=0&MainTable=Rd1223Kv&potsize=36>

Strøm-Olsen, N., & Økland, S. (2014). *Bykamp*. Oslo: Frekk Forlag.

Svelvikportalen. (2015, Mai 01). *Svelvikportalen*. Hentet Mai 04, 2015 fra Buss, Ferjetider og Taxi: http://svelvikportalen.no/tremeny/buss_ferjetider_og_taxi/

Vinsand, G., & Langset, M. (2014). *Innbyggerundersøkelse om tilhørighet og veivalg for Svelvik kommune*. Oslo: NIVI Analyse AS.

Figurliste

Figur 1, Enkel byteori inspirert av (Geltner, Clayton, Miller, & Eichholtz, 2014)	27
Figur 2, Tabell: 06696 og 06035 kombinert. Kvadratmeterpriser gjennomsnitt hele landet for selveier- og borettslagsleiligheter.....	34
Figur 3, 01223: Folkemengd og endringar hittil i år, Statistisk Sentralbyrå.....	36
Figur 4, Statistikk fra undersøkelse. Vektleggelse av kvaliteter besvart av meglere og utviklere.....	43
Figur 5, fordeling i spørreundersøkelsen på hvor stor andel prosjekter som opplevde tregt salg.....	49
Figur 6, Tabell: 04861, areal og befolkning i tettsteder (ssb.no).....	56
Figur 7, Tabell: 04861 Areal og befolkning i tettsteder	57

Vedlegg 1 – Undersøkelse med svar, sortert per spørsmål

Hvilke tiltak gjør dere som utvikler/megler i en tidligfase for å unngå tregt salg i boligprosjekter?

Besvart: 12

Hoppet over: 1

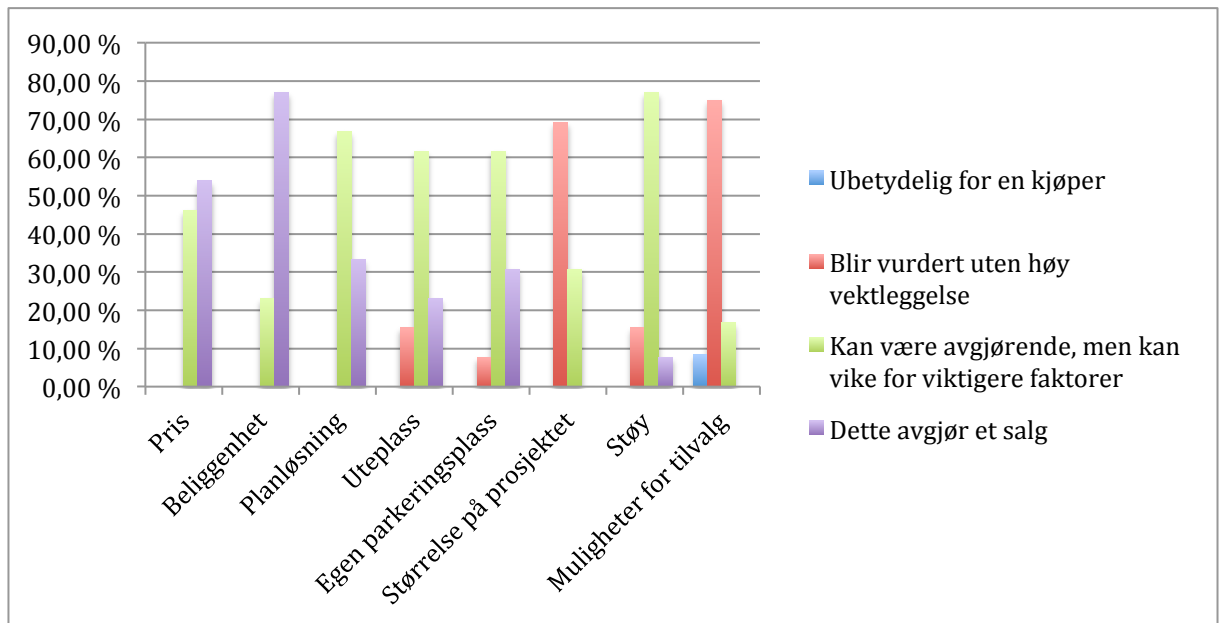
- A. Pre-salgs kampanjer etc, fastsette salgsbudsjetter og fremdriftsplan
- B. Flere visninger -tilby hvitevarer inkludert -tilby gratis flytt & vask
- C. God markedsføring og foretar "riktig" prising av prosjektet.
- D. Vi definerer tidlig fase som den fasen mens prosjektet er under utvikling før salgsstart og detaljprosjektering. Vi prøver å optimaliserer planløsninger etter etterspørsel og behov. Vi utarbeider framdriftsplan for oss som utvikler og for prosjektmegler vi bruker.
- E. Det er mange faktorer som skal på plass for å få til en salgssuksess og treffe markedet, slik at salget får en god start. Nevner noen i forbindelse med f. eks. et leilighetsprosjekt: I Prosjektet Utbygger kommer med utkastet til prosjekt. Vi / megler må finne: hvem er kjøpergruppen? -deretter: 1) Rette boliger på rett sted til rett målgruppe 2) Rette størrelser, planløsninger i de ulike etasjer til riktige priser i de rette etasjer 3) Balkongstørrelser (et visst minimum i forhold til størrelse) 4) Hva leiligheten skal inneholde (planløsning) i forhold til størrelsen. Eks. i Drammen "krever" markedet min 2 bad/wc over 110 kvm. for å oppfattes som eksklusivt. 5) Mix av leiligheter 6) Fasader og fellesarealer, ute (parkområder, takterrasser, boder, stål, glass, trefasader) og inne (inngangspartiet, fellesganger, heiser, callingsystem) II Markedsføring: Ligger prosjektet plassert i et område hvor vi tror det vil bli stor respons bygger vi opp til et salgsstartmøte. I forkant av møtet bør de fleste ting være avklart (eller vi tar forbehold om uklare ting) for å eliminere usikkerhet. For å bygge opp til salgsstart gjør vi bla. følgende: annonserer vi med teasere i avis, teasere på finn, stort tomteskilt på tomten som viser prosjektet, prospekt med gode og riktige illustrasjoner - både eksteriør og interiør, lager modell av prosjektet (slik at evt. kjøper kan "ta på" sin leilighet) mv. Salgsmøte avholdes. Evt. loddtreking. Evt. førstemann til mølla. Det er som kjent viktig med tilgjengelighet under hele salgsprosessen viktig ("smi mens jernet er varmt"). Være seg verdivurdering av nåværende bolig, møter med kundene for å besvare spørsmål etc.
- F. Prosjekteringen er viktig, herunder valg av tomter for utvikling, utnyttelse samt utformingen av prosjektet. Tidlig gjøre en mulighetsstudie som viser hva som kan gjøres på tomten. En god plan for lansering, markedsføring og slag. Rekkefølge ved flere byggetrinn. Se på andre prosjekter. Hvis det er andre nesten tilsvarende prosjekter må vi spørre oss selv hvorfor de har lyktes / mislykkes og hvordan vi skal gjøre det ennå bedre.
- G. Allerede ved prosjektutforming analysere prosjekt og målgruppe. Finne ut hva som kan bygges på tomten og hvor fort. Hvis prosjektet er stort må vi kanskje ha flere byggetrinn
- H. Pris, markedsføring, tilpasse boligene, etc. Kanskje lage konsept som en bedrift gjorde i mjøndalen på prosjekt Y (anonymisert) ved fotballbanen. Da må det være noe som er verdt å lage konsept for

- I. Mange utviklere planlegger alt ferdig, mens andre ønsker våre synspunkter på utforming og planløsning. Vi går bredt ut med en gang, få flest mulig inn og få igang salget. Alltid mye lettere å selge når noen er solgt, i forhold til om INGEN andre har kjøpt der..
- J. Det er markedet som avgjør om prosjektet er realiserbart. Hvis vi forutsetter at det omsettes nye boliger området prosjektet skal utarbeides, så er det viktigste og komme innenfor prisgrensen for nyboliger i området man skal etablere prosjektet. Pris/beliggenhet avgjør om prosjektet selger.
- K. - beliggenhet av prosjektet - Kvaliteter i prosjektet som arkitektur, innredninger, gode utearealer etc. - Ikke for dyre leiligheter, tilpasse leilighetsstørrelser etter kjøper gruppens terskelverdier
- L. Nøye vurderings av kjøpegrupper, Vurdering av maks enhetspris for de ulike kjøpegruppene, differensiering ved prising av leilighetene, prosjektere slik at det at prosjektet treffer flere ulike kjøpegrupper, Prisstrategi, vurdering av andre prosjekter både ferdigstilte og under bygging. Hvor stort er markedet for leilighetene. Hva legger kjøperne i de ulike kjøpegruppene vekt på.

Ranger disse faktorene etter hvor viktige du/dere mener de er i boligprosjekter. Besvart: 13

Hoppet over: 0

	Ubetydelig for en kjøper	Blir vurdert uten høy vektleggelse	Kan være avgjørende, men kan vike for viktigere faktorer	Dette avgjør et salg
Pris	0,00 %	0,00 %	46,15 %	53,85 %
Beliggenhet	0,00 %	0,00 %	23,08 %	76,92 %
Planløsning	0,00 %	0,00 %	66,67 %	33,33 %
Uteplass	0,00 %	15,38 %	61,54 %	23,08 %
Egen parkeringsplass	0,00 %	7,69 %	61,54 %	30,77 %
Størrelse på prosjektet	0,00 %	69,23 %	30,77 %	0,00 %
Støy	0,00 %	15,38 %	76,92 %	7,69 %
Muligheter for tilvalg	8,33 %	75,00 %	16,67 %	0,00 %



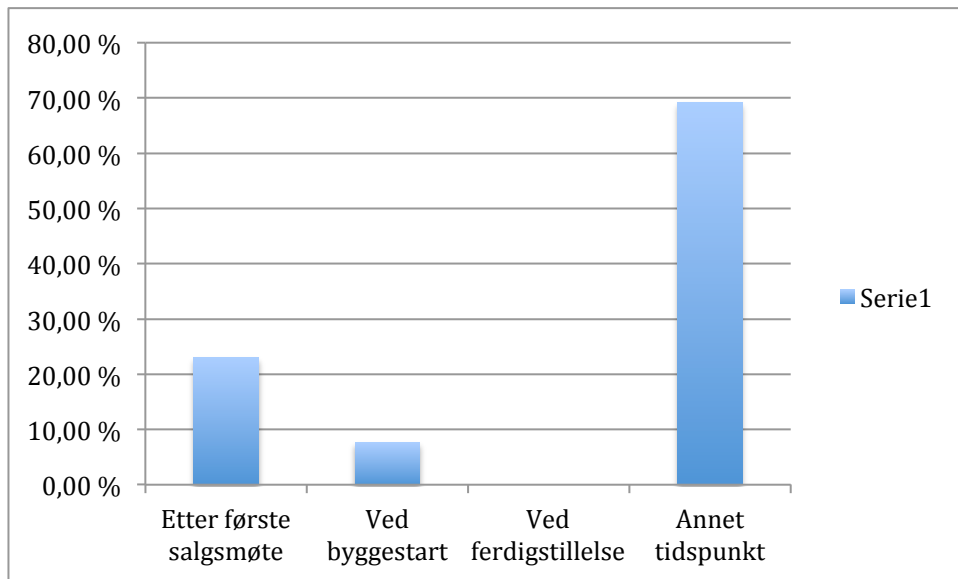
Kommentarer:

- A. Heis, garasjeplass, utsikt, avstander, kollektivtilbud mv.
- B. Beliggenhet beliggenhet beliggenhet..
- C. Denne rangeringen vil variere utifra hvilke kjøpegrupper prosjektet sikter seg inn mot.
- D. Eierform, mange er veldig bestemt på at de skal ha selveier
- E. Vanskelig å si uten å se direkte på kjøpere eller områder. Pris er ofte en ramme, og beliggenhet er ofte område. Det er sjeldent at folk begrenser området til en enkelt tomt. Heller snakk om skolekrets el.l.
- F. Pris avhenger av hva som tilbys.
- G. Terrasse, barnevennlig osv er viktig for enkelte

Når anser dere det som naturlig å sette i gang tiltak i forbindelse med tregt salg? Besvart: 13

Hoppet over: 0

Etter første salgsmøte	23,08 %
Ved byggestart	7,69 %
Ved ferdigstilling	0,00 %
Annet tidspunkt	69,23 %



Kommentarer:

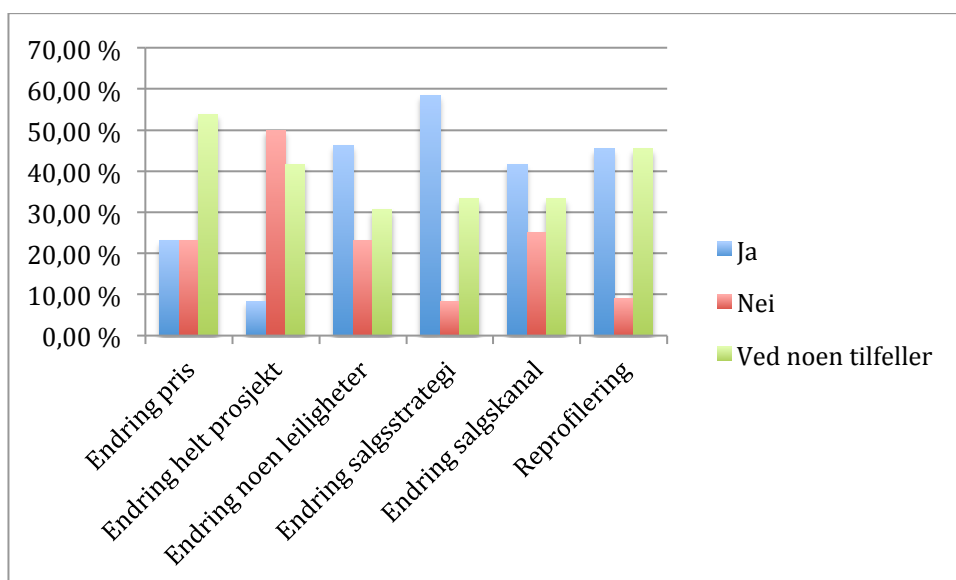
- A. Noen mnd før byggestart. Ikke nok salg = ikke bygging
- B. Før byggestart og før solgt ca 60-70 % av prosjektet, for å ta bort mest mulig risiko i forkant.
- C. ikke noe bestemt tidspunkt. Følger kontinuerlig med, avhengig av å innfri krav fra bankene for å starte bygging
- D. Tregt salg kan oppstå i flere faser og av ulike årsaker. Vi avventer noe etter salgsmøte før tiltak vurderes. Bygging blir gjerne ikke vedtatt før en god posjon av leilighetene er solgt. Nærmere overtagelse kan flere tiltak vurderes, da det er ulønnsomt å bli sittende med leiligheter i etterkan av overtagelse. Her vil antall gjenværende leiligheter og leil.typer være avgjørende for evt. tiltak.
- E. Vi evaluerer kontinuerlig salgsprosessen, men vet at prosessen går "i bølgedaler". Det viktigste er at punktene i spm 1 er på plass og "følelsen" rundt helheten i prosjektet er god.
- F. Når salget er under budsjett/forventning bør man jo gjøre tiltak umiddelbart, viktig å få til noe på salgsmøte
- G. Den viktigste jobben gjøres før salgsstart. Bommer man på pris/beliggenhet, så blir det tungt og få realisert prosjektet.
- H. Hvis ikke krav til forhåndssalg oppnås inne tidsfrist.
- I. Fortløpende

Hvis dere ikke er fornøyd med salget i et prosjekt, hvilke tiltak gjøres?

Besvart: 13

Hoppet over: 0

	Ja	Nei	Ved noen tilfeller
Endring pris	23,08 %	23,08 %	53,85 %
Endring helt prosjekt	8,33 %	50,00 %	41,67 %
Endring noen leiligheter	46,15 %	23,08 %	30,77 %
Endring salgsstrategi	58,33 %	8,33 %	33,33 %
Endring salgskanal	41,67 %	25,00 %	33,33 %
Reprofilering	45,45 %	9,09 %	45,45 %



Kommentarer:

- Det kan være at vi selger mange små leiligheter, men ikke så mange store. Da kan vi dele opp de store i mindre leiligheter for å få solgt. Utfordring i forhold til krav om leilighetsmiks, men ofte er det lettere å selge små. Hvis vi ikke får gjort dette kan vi sette inn lettvegger i leiligheter med store oppholdsrom for å få flere soverom.
- Hvert prosjekt er et nytt case og det er vanskelig å si noe generelt. Det skal gå veldig dårlig før vi endrer helt prosjekt. Lavere pris påvirker hele prosjektets lønnsomhet. Allerede høye bygge- og tomtekostnader gjør at det er mindre fortjeneste enn før.
- Har vi truffet i forhold til segment? vurdering av tilbakemeldinger fra kunders om ikke kjøper- er det noe vi kan gjøre. Vi måtte forkaste et prosjekt med rekkehus, det var mye kostnader rett i vasken. Noen andre overtok tomten og bygger nå leilighetsblokk der, ref prosjekt "X". (anonymisert)
- Alle tiltakene over vurderes. Hvilke(t) tiltak og omfang beror på en helhetsvurdering av situasjonen. Hvis mulig prøver vi mindre tiltak først

- E. Prøver først å endre salgsstrategi, hvordan og hvor profilerer vi prosjektet. Dernest, men helst ikke endre leiligheter (da må salgsoppgave og "alt" salgsmateriell endres). Endring av pris er ikke ønskelig, det kan skape konflikter med de som allerede har kjøpt til "høy" pris.
- F. Vi har forsøkt forskjellige kampanjer når prosjektet selger tregt etter salgsstart. Vi har hatt begrenset effekt på kampanjer. Vi har forsøkt flyttepakker, EL bil, båtplass, ekstra p-plass osv. Det viremidelet vi har hatt størst effekt av er og få interessenter på visninger, og målrettet markedsføring. Det viktigste jobben gjøres før salgsstart med spissing av konsept, prisdifferensiering basert på beliggenhet osv.
- G. Enkelt tiltak: sette opp visningssteder eller såkalt showroom som kjøpere kan se bilder og modeller av prosjektet. Da må vi som meglere gjøre oss mer tilgjengelige for kunden. Prisen er satt ut ifra beregninger gjort av eiendomsutvikler og vil bli problematisk for prosjektets fortjeneste hvis det blir endret, på den annen side tjener ingen på at leilighetene ikke bli solgt.
- H. Vi må se på segment, ofte har noe gått galt her. Kanskje har det skjedd noe i markedet som gjorde at det vi har beregnet ikke lenger er aktuelt. Så må vi tilpasse oss til det kanskje henvende oss til andre grupper

Har offentlige planer lagt så strenge føringer at dere har vært nødt til å endre et prosjekt, og dermed oppnådd et antatt dårligere salg enn med ønskelig prosjekt? Forklar gjerne!

Besvart: 11

Hoppet over: 2

- A. Dette kan skje. For eksempel ved at leilighetsmiksen ikke blir optimal eller at man minsker prosjektet for eksempel. Kan ta lang tid å behandle forslag. Da blir prosessene lange og det skaper usikkerhet for oss som utvikler.
- B. Jeg har ikke oversikt, men store muligheter for at vi har endret prosjektet pga offentlige planer.
- C. Ja, det er mange eksempler på at det offentlige legger krav og beskrankninger i reguleringsplanen. Krav om type leilighet (2, 3, 4 roms) og størrelse er ofte ikke samsvarende med markedets etterspørsel. Likeså andre kvalitetskrav til fargevalg, terrassestørrelse, parkering osv.
- D. ja, eks antall p-plasser. Minste krav på størrelser,
- E. Vi ser spesielt at små leiligheter må ha en viss størrelse (HC vennlig) og at dette gjør de dyrere enn de ellers måtte ha vært.
- F. Dette forekommer. Byggehøyder, terrassestørrelser, universell utforming er det vi får størst utfordringer med, kan skape høye kostnader – dyrere leiligheter – dårligere salg
- G. Nei
- H. Nei
- I. Det er først og fremst krav til offentlig infrastruktur som fordyrer prosjektet, som har vært utfordringen i Tønsberg. Tar tid å bli enige om hvordan det skal fordeles. Mindre prosjekter har ikke økonomi til å gjøre store tiltak for nrområdet.

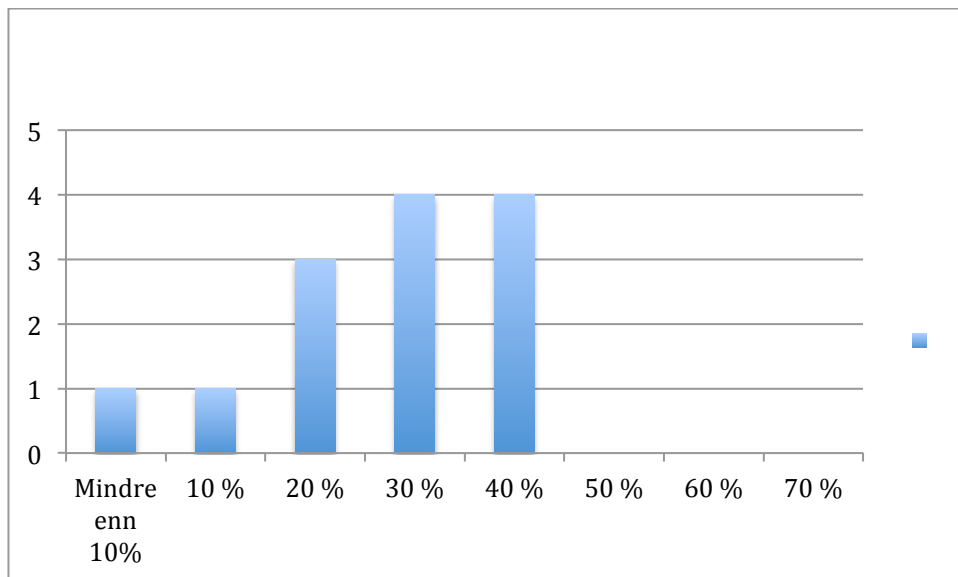
- J. Terrasse størrelser blir ikke godkjent og det må bygges mindre terrasser. Vi bruker lang tid på å legge fram nye forslag, og det brukes lang tid på at kommunen skal behandle det.
- K. Antall parkeringsplasser som kreves kan skape problemer

Ved hvor stor del av boligprosjekter oppstår situasjoner som krever tiltak i større eller mindre grad grunnet tregt salg?

Besvart: 13

Hoppet over: 0

Mindre enn 10%	1
10 %	1
20 %	3
30 %	4
40 %	4
50 %	0
60 %	0
70 %	0



Kommentarer:

- A. Dette kommer helt ann på hvor i landet prosjektet ligger og hvordan markedet oppfører seg.
- B. Se over med deling av store leiligheter
- C. Ikke alle tiltak bør koste noe
- D. Det går alltid i bølgedaler, selv om det blir en pangstart må man regne med å "finne opp kruttet" noen ganger iløpet av ett prosjekt, må alltid fornyes underveis.
- E. Alle leiligheten selges raskt: For lav pris. Leilighetene blir ikke solgt: For høy pris. Det bør være en mellomting for å optimalisere salgsprisene.

Har du andre kommentarer eller erfaringer knyttet til temaet, så skriv det gjerne her!

Besvart: 5

Hoppet over: 8

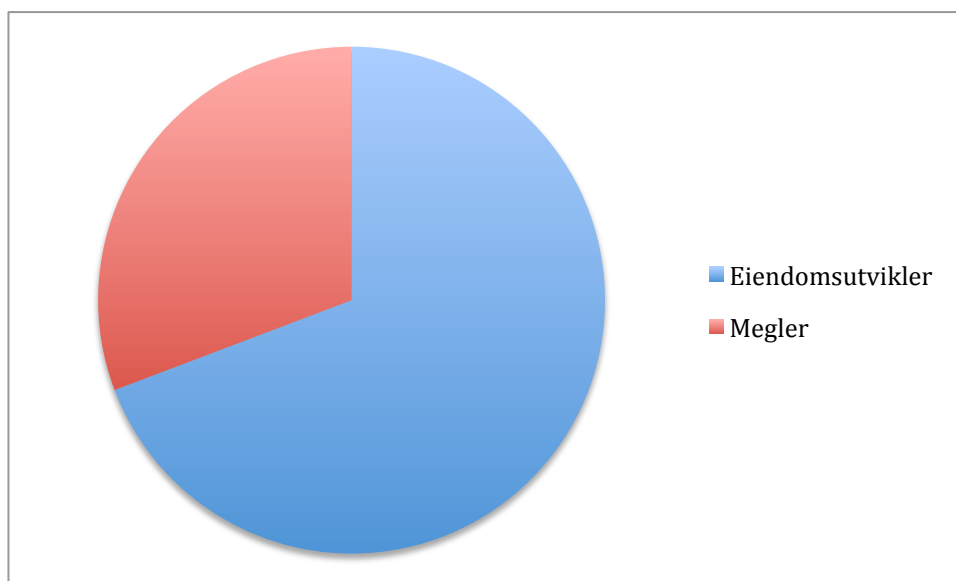
- A. Vi vet Ganske sikkert hvem prosjekter som kommer til å selge bra og hvem som blir vanskelig å selge lenge før vi går ut i salg.
- B. Som en av de største prosjektmeplerne i Buskerud har vi stor erfaring med prosjekter. Av erfaring kan vi si at hvert prosjekt "lever sitt liv" og at alle er forskjellige. Selv med slik erfaring er det ikke mulig å gi et A4 svar på hvordan salgsprosess vil forløpe. Alle prosjekter er forskjellige, markedet endrer seg hurtig - dvs. både opp og ned etc.
- C. Det mest avgjørende er helt klart pris. Leiligheten kan ha en elendig planløsning og ligge på E6 uten parkering og uteplass bare prisen er rett. Utfordringen i dagens marked er å få markedet til å møte byggekostnad slik at byggherre tjener penger.
- D. Nyboligsalg i begrensede markeder som for eksempel Tønsberg er alltid krevende. I tillegg til riktig pris/beligenhet, så er det viktig og begrense størrelsen på enkeltprosjektene, slik at ikke salgsperioden før byggestart blir for lang.
- E. Har opplevd offentlige pålegg som faktisk har fremmet salg, da gjerne gjennom at det blir bedre infrastruktur eller at flere går sammen for å bedre tilrettelegging i området. Flere å dele kostnader på.

Eiendomsutvikler eller megler?

Besvart: 13

Hoppet over: 0

Eiendomsutvikler	69,23 %
Megler	30,77 %





Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

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