



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2022 30 stp

Fakultet for landskap og samfunn

Kommersielle boligprosjekter med sosial profil:

En komparativ casestudie av kvalitet og markedsgrunnlag i nye boligprosjekter med alternative boformer

Commercial housing projects with a social profile:

A comparative case study of quality and marked foundation in new housing projects with collaborative housing

Sivert Hammer

Eiendomsutvikling - deltid

Forord

Denne masteroppgaven er skrevet som en del av mastergradstudiet i eiendomsutvikling ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet i Ås. Oppgaven har blitt skrevet over tre semestre på deltid og blitt gjennomført ved siden av fulltidsjobb i Eiendoms- og byfornyelsesetaten (EBY) i Oslo kommune. Tematikken i studien tar for seg alternative boformer, som jeg de siste årene har fått en stor interesse for gjennom blant annet ansvar for reguleringsaker av boligprosjekter med alternative boformer i Oslo kommune.

Resultatet av denne oppgaven hadde ikke vært mulig uten en tilretteleggende arbeidsgiver. Gjennom jobben i EBY har jeg også blitt involvert i boligpolitiske arbeidsgrupper og utredningsarbeid knyttet til kartlegging av handlingsrommet for alternative boformer i Oslo kommune. Dette har vært til stor nytte for kunnskapsgrunnlaget i oppgaven og forståelsen av alternative boformer. På bakgrunn av dette vil jeg rette en stor takk til EBY og Oslo kommune for støtte underveis og involvering i relevante prosjekter og utredninger.

En stor takk også til min veileder Erling Dokk Holm som har bistått med interessante perspektiver og diskusjoner underveis i arbeidet med oppgaven. Takk også til informanter og ressurspersoner som har vært villig til å delta i studien gjennom samtaler, møter, intervjuer og spørreundersøkelser. Gjennomføringen av denne studien hadde ikke vært mulig uten deres velvilje til å dele kunnskap og bidra med relevant informasjon.

I det jeg skriver dette forordet markerer det ikke bare slutten på studiet i eiendomsutvikling, men også slutten på mitt nåværende arbeidsforhold i EBY. Etter nesten seks år i EBY går nå går veien videre til eiendomsutvikleren NREP, som fremover skal satse på å utvikle alternative boligkonsepter i Norge. Kunnskapen som jeg både har tilegnet meg gjennom min jobb i EBY og denne masteroppgaven vil komme til stor nytte fremover. Takk igjen til EBY for noen lærerike år og for muligheten til å gjennomføre dette arbeidet.

Sivert C. Hammer
Oslo, 1.05.2022

Sammendrag

Tematikken i denne masteroppgaven har tatt for seg kommersielle boligprosjekter med sosial profil, og har særlig fokusert på alternative boformer tilpasset eldre og godt voksne målgrupper. Med utgangspunkt i denne tematikken har formålet med studien vært å avdekke hva som kjennetegner de nye boligprosjektene innenfor kategorien alternative boformer med tanke på kvalitet for beboerne, og i hvilken grad det er marked for slike prosjekter i Norge?

Studien er en komparativ casestudie, der fire ulike caseprosjekter med alternative boformer tilpasset eldre og godt voksne målgrupper, har blitt analysert og sammenlignet for å kunne gi svar på forskningsspørsmålene i studien. Det har vært en bred metodisk tilnærming til arbeidet med bruk av blant annet intervju, gruppesamtaler, observasjon, dokumentstudier og til dels spørreundersøkelser som metodiske verktøy. Det teoretiske perspektivet i oppgaven har tatt utgangspunkt i Robert Putnam sine teorier om sosial kapital gjennom «bonding» og «bridging», for å kunne avdekke om caseprosjektene er med på å øke den sosiale kapitalen mellom beboerne internt i prosjektet og eksternt mot nabolaget og resten av omgivelsene.

Funnene fra studien viser at caseprosjektene kan gi mange positive kvaliteter tilbake til beboerne. Noen av de positive effektene som er avdekket i studien, er blant annet økt trygghet, mindre ensomhet, sterkere samhold, bedre livskvalitet, større engasjement og et mer aktivt og sosialt liv for de som bor i prosjektene. Ved å sette funnene opp mot det teoretiske perspektivet om sosial kapital, kan man også si at funnene indikerer at den sosiale kapitalen gjennom sterkere «bånd» mellom beboerne i prosjektet øker. På en annen side er det også indikasjoner i studien som tilsier at enkelte av prosjektene har et større potensial med tanke på å styrke den sosiale kapitalen gjennom å «bygge broer» til nabolaget rundt prosjektet. Studien har også avdekket at det vil kunne være et større marked for alternative boformer i årene som kommer, og da særlig prosjekter som er tilpasset eldre og godt voksne målgrupper på bakgrunn av demografiske utviklingstrekk ved at det blir stadig flere eldre i samfunnet.

Det er enda for tidlig å konkludere om alternative boformer vil kunne bli et nytt fremvoksende markedssegment i årene som kommer. For å kunne få til dette er man også i stor grad avhengig av at det settes et større søkelys på hvilke positive effekter og kvaliteter slike prosjekter kan gi tilbake til beboerne, og at det samtidig er mulig å få lønnsomhet ut av prosjektene for eiendomsutviklere. Sammen med sterkere insentiver og et mer tilrettelagt regelverk for alternative boformer, vil dette kunne få det private markedet og det offentlige til å legge mer til rette for alternative boformer i årene som kommer.

Abstract

The theme of this master's thesis has dealt with commercial housing projects with a social profile, and has particularly focused on collaborativ housing adapted to elderly. Based on this topic, the purpose of the study has been to uncover what characterizes the new collaborativ housing projects in terms of quality for the residents, and to what extent is there a market foundation for such projects in Norway?

The study has been conducted as a comparative case study, where four different case projects with collaborativ housing, have been analyzed and compared in order to provide answers to the research questions in the study. There has been a broad methodological approach to the work, with the use of interviews, group discussions, observation, document studies and to some extent surveys as methodological tools. The theoretical perspective in the thesis has been based on Robert Putnam's theories of social capital through "bonding" and "bridging", to be able to reveal whether the case projects help to increase the social capital between the residents internally in the project and externally to the neighborhood.

The findings from the study show that the case projects can give many positive qualities back to the residents. Some of the positive effects revealed in the study include increased feeling of security, less loneliness, stronger cohesion, better quality of life, greater commitment and a more active and social life for those who live in the projects. By contrasting the findings with the theoretical perspective on social capital, it can also be said that social capital increases through stronger "bond" between the residents in the project. On the other hand, the study has also revealed that some of the projects have a greater potential in terms of strengthening social capital by "bridging" to the neighborhood around the project. The study has also revealed that there may be a larger market for collaborativ housing in the years to come, and especially projects that are adapted to elderly based on demographic trends as there are more and more elderly people in the society.

It is still too early to conclude whether collaborativ housing could become a new emerging market segment in the years to come. To achieve this, a greater focus must be placed on the positive effects such projects can give back to the residents, and that it is also possible to get profitability out of the projects for developers. Together with stronger incentives and a more adapted legislation for facilitate collaborativ housing, this will be able to make the private market and the public sector more likely to facilitate for more collaborativ housing in Norway in the years to come.

Innholdsfortegnelse

| | |
|---|-----------|
| Forord | 2 |
| Sammendrag | 3 |
| Abstract | 4 |
| 1 Introduksjon | 8 |
| 1.1 Tema og problemstilling | 10 |
| 1.2 Avgrensning | 12 |
| 1.3 Relevans og motivasjon | 12 |
| 1.4 Oppgavens oppbygning | 13 |
| 2 Metodisk fremgangsmåte | 14 |
| 2.1 Komparativ casestudie | 14 |
| 2.2 Metodiske verktøy | 15 |
| 2.2.1 Dokumentstudier | 15 |
| 2.2.2 Litteraturstudier | 15 |
| 2.2.3 Casestudier og utvalg av case | 15 |
| 2.2.4 Befaring og observasjoner | 16 |
| 2.2.5 Kvalitative intervjuer og gruppesamtaler | 16 |
| 2.2.6 Spørreundersøkelser | 18 |
| 2.3 Evaluering av reliabilitet og validitet | 19 |
| 2.4 Etske avveininger og personvern | 20 |
| 3 Litteratur, teoretisk perspektiv og begrepsforståelse | 21 |
| 3.1 Alternative boformer | 21 |
| 3.2 Bokkvalitet og god boligplanlegging | 23 |
| 3.3 Sosial bærekraft og bomiljø | 25 |
| 3.4 Sosial kapital | 26 |
| 3.5 Historisk utvikling i boligpolitikken | 28 |
| 3.5.1 1900-1945: Det offentlige gjennombrudd i boligutviklingen | 28 |

| | | |
|----------|--|-----------|
| 3.5.2 | 1945-1980: Den norske boligmodellen tar form | 30 |
| 3.5.3 | 1980-vår tid: Markedskreftene tar over | 32 |
| 4 | Casestudie – Empirisk arbeid og funn | 34 |
| 4.1 | Case – Signaturhagen – Nøtterøy | 36 |
| 4.1.1 | Konsept og målgrupper | 37 |
| 4.1.2 | Funksjoner og fasiliteter | 37 |
| 4.1.3 | Kvaliteter og tiltak | 40 |
| 4.1.4 | Salg, marked og lønnsomhet | 42 |
| 4.1.5 | Oppsummering | 45 |
| 4.2 | Case – Selvaag pluss – Løren | 46 |
| 4.2.1 | Konsept og målgrupper | 47 |
| 4.2.2 | Funksjoner og fasiliteter | 48 |
| 4.2.3 | Kvaliteter og løsninger | 50 |
| 4.2.4 | Salg, marked og lønnsomhet | 53 |
| 4.2.5 | Oppsummering | 55 |
| 4.3 | Case – Nabolaget Porsgrunn | 56 |
| 4.3.1 | Konsept og målgrupper | 57 |
| 4.3.2 | Funksjoner og fasiliteter | 58 |
| 4.3.3 | Kvaliteter og tiltak | 59 |
| 4.3.4 | Salg, marked og lønnsomhet | 65 |
| 4.3.5 | Oppsummering | 66 |
| 4.4 | Case – Otium Saltbrygga - Larvik | 67 |
| 4.4.1 | Konsept og målgrupper | 68 |
| 4.4.2 | Funksjoner og fasiliteter | 69 |
| 4.4.3 | Kvaliteter og tiltak | 71 |
| 4.4.4 | Salg og lønnsomhet i prosjektet | 73 |
| 4.4.5 | Oppsummering | 74 |

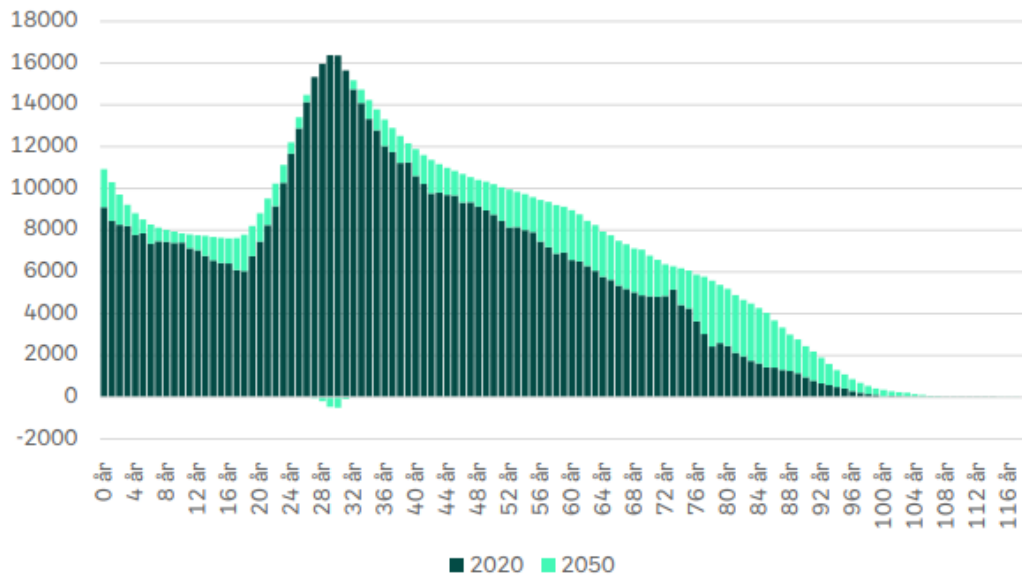
| | | |
|----------|--|------------|
| 5 | Komparativ gjennomgang og diskusjon | 75 |
| 5.1 | Konsept og målgrupper i prosjektene | 76 |
| 5.2 | Funksjoner og fasiliteter | 77 |
| 5.3 | Effekter på beboerne og kvaliteter i prosjektene | 78 |
| 5.4 | Alternative boformer - Sosial kapital | 80 |
| 5.4.1 | Sosial kapital gjennom «Bonding» | 80 |
| 5.4.2 | Sosial kapital gjennom «Bridging» | 82 |
| 5.5 | Alternative boformer - Kommersielt markedsgrunnlag | 85 |
| 5.5.1 | Salg og markedsgrunnlag | 85 |
| 5.5.2 | Lønnsomhet | 87 |
| 6 | Konklusjon og avslutning | 91 |
| 6.1 | Studiens bidrag og forslag til videre forskning | 94 |
| 7 | Referanseliste | 95 |
| 7.1 | Bildereferanser: | 98 |
| 7.2 | Figurliste: | 99 |
| 7.3 | Tabell-liste | 100 |
| 8 | Vedlegg | 101 |
| 8.1 | Utkast intervjuguide beboere | 101 |
| 8.2 | Intervjuguide – Eiendomsutviklere | 102 |
| 8.3 | Mal spørreundersøkelse - beboere | 103 |
| 8.4 | Informasjonsskriv om deltakelse i forskningsprosjekt | 105 |

1 Introduksjon

Boligprosjekter med alternative boformer har blitt et stadig mer sentralt fokusområde i den kommersielle boligutviklingen i Norge de siste årene. I dagens boligutvikling ser man tendenser til at flere og flere nyboligprosjekter velger å tilrettelegge for at beboerne i større grad skal kunne få muligheten til å dele fellesarealer som kan bestå av for eksempel kjøkken, allrom, vaskeri, gjesteleiligheter, treningsrom, garderobe, verksted, kontorfasiliteter, m.m. Samtidig ser man også at det etableres nye boligkonsepter for ulike målgrupper der deling, sosial bærekraft og samhold markedsføres som sentrale verdier i prosjektene. Fellesarealer og deleløsninger i boligprosjekter er ikke noe nytt fenomen, og det har vært vanlig å dele for eksempel bad og kjøkken med andre beboere utenfor husholdningen også i tider da levekårene i Norge var trangere og boligmangelen stor. Deling av fellesarealer har tidvis blitt ansett som mindre attraktivt, og nordmenn flest har nok hatt et sterkt ønske om å eie sitt eget hjem uten å dele det med andre. I dagens samfunnsutvikling, ser man allikevel tendenser til at flere og flere ønsker å dele både fordi det er mer miljøvennlig, men også sosialt og økonomisk lønnsomt for den enkelte. Denne formen for delingsøkonomi er nå på full fremmarsj inn i den kommersielle boligutvikling, noe som skaper helt nye behov i utviklingen av boligprosjekter.

I takt med den økonomiske velstandsutviklingen i Norge og en stadig sterkere urbanisering og sentralisering i norske byer, har man gradvis sett at andelen aleneboere har vært økende over lengre tid. Dette har også vært med på å skape nye utfordringer, som blant annet økende grad av ensomhet som et folkehelseproblem og stadig høyere boligpriser i byer og sentrale strøk. Ifølge statistisk sentralbyrå er andelen som bodde alene i Norge ved årsskiftet 2020 ca. 974 200 personer, noe som tilsvarer 18,3 % av befolkningen i Norge og ca. 39,4 % av den totale private husholdningsmassen i Norge (SSB, 2020). Den høyeste andelen av aleneboende i Norge finner man i Oslo, der andelen aleneboende utgjorde om lag 47 % av husholdningene ved begynnelsen av 2019 (Oslo kommune, 2020).

Et annet tydelig demografisk utviklingstrekk i Oslo kommune og Norge for øvrig, er også at andelen eldre i samfunnet vil øke betraktelig i årene som kommer. Som man kan se ut ifra figur 1 og tabell 1 om aldersfordeling og befolkningsframskrivninger i Oslo kommune frem mot 2050 på neste side, vil andelen eldre øke kraftig frem mot 2050, noe som vil være med på å stille helt nye krav til hvordan fremtidens boliger skal utformes. Dette vil igjen kunne skape helt nye behov i utviklingen av boliger i Norge.



Figur 1: Viser aldersfordelingen i Oslo per 1.1.2020 og fremskrevet i 2050, mellomalternativet. Sterkest vekst forventes det blant de over 80 år, med om lag en dobling fra 2021 til 2040 (Oslo kommune, 2021).

Tabell 1. Aldersfordelingen i Oslo, statistikk per 2021 og framskriving, mellomalternativet.

| | 2021 | 2025 | 2030 | 2035 | 2040 | 2050 | Endring 2021-2050 | %-vis endring 2020-2050 |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------------|-------------------------------|
| 0-5 år | 48 242 | 47 396 | 49 735 | 53 211 | 56 285 | 57 476 | 9 234 | 19 |
| 6-12 år | 51 308 | 49 032 | 46 797 | 48 462 | 51 357 | 55 745 | 4 437 | 9 |
| 13-15 år | 20 323 | 21 679 | 20 935 | 19 858 | 20 634 | 23 043 | 2 720 | 13 |
| 16-18 år | 19 109 | 21 428 | 21 900 | 20 960 | 20 921 | 23 022 | 3 913 | 20 |
| 19-44 år | 311 670 | 315 190 | 322 967 | 327 273 | 328 896 | 332 170 | 20 500 | 7 |
| 45-66 år | 168 379 | 175 599 | 184 211 | 191 984 | 198 003 | 206 897 | 38 518 | 23 |
| 67-79 år | 56 266 | 60 724 | 63 542 | 69 066 | 74 582 | 82 370 | 26 104 | 46 |
| 80-89 år | 16 789 | 20 139 | 27 272 | 30 697 | 32 863 | 40 318 | 23 529 | 140 |
| 90+ år | 4 924 | 5 060 | 5 560 | 7 442 | 10 525 | 14 542 | 9 618 | 195 |
| I alt | 697 010 | 716 249 | 742 919 | 768 954 | 794 068 | 835 583 | 138 573 | 20 |

Tabell 1: Viser aldersfordeling i Oslo kommune per 2021 og fremskrevet befolkningsvekst i ulike aldersgrupper frem mot 2050 (Oslo kommune, 2021).

Med utgangspunkt i de demografiske utviklingstrekkene som er beskrevet over, vil det kunne være et større behov for å tenke nytt om hvordan man skal utvikle boligprosjekter for særlig eldre og godt voksne målgrupper fremover. Hovedfokuset i denne oppgaven vil derfor ta for seg alternative boformer som er tilpasset eldre og godt voksne målgrupper.

1.1 Tema og problemstilling

Hvordan mennesker ønsker å bo og leve i fremtiden er et viktig tema å utforske for å kunne finne nye og bedre løsninger som kan skape gode bomiljøer og gi bedre bokvaliteter, men også muligheter for rimeligere og mer praktiske måter å bo på for mennesker i ulike livsfaser. I et folkehelseperspektiv er det å utvikle boligprosjekter som legger til rette for løsninger som gir mulighet for sosial interaksjon mellom mennesker og en større grad av fellesskapsfølelse også kunne være viktig for den generelle livskvaliteten for enkelte beboere.

Oslo kommune har i sin byrådsplattform som gjelder fra 2019-2023, startet opp en satsning på alternative boformer og nye veier til egen bolig, der målet er både å finne løsninger som gjør det enklere for folk med begrenset økonomi å kunne ha muligheten til eie sin egen bolig i Oslo, men også utforske nye måter å bo og leve på som er bærekraftig; økonomisk, sosialt og miljømessig (Oslo kommune, 2019). En sentral utfordring som knytter seg til dette, er hvordan man kan lage nye og gode boligkonsepter som også er markedstilpasset og kommersielt lønnsomme for eiendomsutviklere. Inn i arbeidet med å utarbeide nye boligkonsepter vil det ha stor nytteverdi å utforske relevante problemstillinger og prosjekter knyttet til denne tematikken for å kunne få en bedre forståelse av hvordan man kan lage realistiske og gjennomførbare prosjekter innenfor kategorien alternative boformer. Ut ifra denne tematikken vil følgende problemstillinger utforskes nærmere i oppgaven:

Hovedproblemstilling

Hva kjennetegner de nye boligprosjektene innenfor kategorien alternative boformer med tanke på kvalitet for beboerne, og i hvilken grad er det marked for slike prosjekter i Norge?

Hovedproblemstillingen i studien vil besvares ved å gjennomføre en komparativ casestudie, der fire utvalgte caseprosjekter innenfor kategorien alternative boformer vil sammenlignes og studeres nærmere. Med alternative boformer mener man boliger der fellesarealer brukes som en del av det totale boarealet, og hvor deleløsninger og nabofelleskap er sentralt i prosjektene (Ingebrigtsen, 1989, s.9). I sammenheng med hovedproblemstillingen, vil også følgende delproblemstillinger være nødvendig å utforske nærmere for å kunne få svar på hovedproblemstillingen.

Delproblemstillinger

1. Hvilke effekter kan de alternative boformene ha på beboerne?

a) Hvilke funksjoner/løsninger i prosjektene bidrar til sosialt samhold blant beboerne?

Dette er spørsmål som vil kreve at man går dypere inn i hvert enkelt caseprosjekt. Det vil her gjennomføres en grundigere analyse av relevante dokumenter for å få et detaljert og beskrivende informasjonsgrunnlag av caseprosjektene. Videre vil det være hensiktsmessig å bruke befaring/observasjon, intervju og spørreundersøkelse som metodiske verktøy for å kunne få et inntrykk av hvilke effekter løsningene har på beboerne. Det vil også være relevant å trekke inn teoriene om sosial kapital, og finne ut om prosjektene bidrar til å øke den sosiale kapitalen internt i prosjektet og eventuelt eksternt mot nabolaget og omgivelsene.

2. Hvordan er markedsgrunnlaget, lønnsomheten og salgbarheten i prosjektene?

a) Hva er de økonomiske konsekvensene av å legge til rette for fellesarealer?

For å kunne få svar på spørsmålene som knytter seg til markedsgrunnlag og lønnsomhet i prosjekter med alternative boformer, vil det først gjennomføres en kvantitativ analyse av prosjektkostnader, inntekter og salgstall for de utvalgte caseprosjektene. Videre vil det gjennomføres intervjusamtaler med eiendomsutviklere, for å finne ut mer om hvordan de ulike aktørene vurderer salg, markedsgrunnlag og økonomien i prosjektene, og hva de økonomiske konsekvensene har vært ved å tilrettelegge for alternative boformer.

Det er viktig å presisere at det i forbindelse med vurderinger knyttet til lønnsomhet i prosjektene kun er gjort forenklete vurderinger basert på prosjektkostnader og salgsinntekter. Informasjon om salgsinntekter for boligdelen i prosjektene er hentet fra eiendomsverdi.no og informasjon om prosjektkostnaden til prosjektene er hentet fra nettartikler fra byggindustrien.no og delvis fra muntlig informasjon fra intervjuer med utbyggere. Siden det generelt sett er vanskelig å få detaljert informasjon om hva slags avkastning og lønnsomhet utbyggere har hatt på prosjektene sine, da dette er å anse som forretningsmessige hemmeligheter, er derfor lønnsomhetsvurderingene i prosjektene kun av en overordnet og forenklet karakter. Det er heller ikke gjort detaljerte vurderinger på kostnader til kjøp av tomt, salg- og markedsføring, finanskostnader, gebyrer, avgifter, som er nødvendig informasjon for å kunne gi et helt presist bilde av lønnsomheten i prosjektene.

1.2 Avgrensning

Den tematiske avgrensningen i hovedproblemstillingen omfatter altså to ulike aspekter i form av henholdsvis kvalitet og markedsgrunnlag i boligprosjekter med alternative boformer. For at prosjekter med alternative boformer skal kunne bli et nytt fremvoksende markedssegment innenfor boligutviklingen i Norge, er det avgjørende at man både klarer å skape nye boligkvaliteter som etterspørres i markedet, men også at kommersielle eiendomsutviklere kan oppnå avkastning og lønnsomhet i prosjektøkonomien.

De ulike casene som vil undersøkes i studien er i all hovedsak nye boligprosjekter med alternative boformer som har blitt ferdigstilt de siste årene, men også prosjektkonsepter som har vært i markedet en del år allerede. Casene i studien er også avgrenset ved at de utvalgte boligprosjektene er mer tilpasset for eldre og godt voksne målgrupper over 50 år. På bakgrunn av demografiske utviklingstrekk i form av at man blir stadig flere eldre og enslige i samfunnet, har det derfor vært et bevisst valg å fokusere på boligprosjekter med alternative boformer som i større grad er tilrettelagt og beregnet for disse målgruppene.

Aspektet som knytter seg til kvalitet i boligprosjekter vil i stor grad fokusere på den sosiale bærekraften og bomiljøet i prosjektene, samt hvordan beboerne opplever boformen og hvilke effekter boformen har på beboerne. Aspektet som knytter seg til markedsgrunnlag vil fokusere på salg og etterspørsel etter prosjekter med alternative boformer, men også en forenklet vurdering av lønnsomheten i prosjektene basert på salgsinntekter og prosjektkostnader.

1.3 Relevans og motivasjon

Gjennom min tidligere jobb som byplanlegger i Eiendoms- og byfornyelsesetaten (EBY) i Oslo kommune, har jeg blitt involvert i flere reguleringsaker på blant annet Mortensrud, Furuset og Økern, der man nå skal prøve å legge til rette for helt nye boligkonsepter med alternative boformer. Tematikken oppgaven tar for seg er derfor ikke bare relevant og nyttig for utviklingen av min egen kompetanse, men også nyttig for min tidligere arbeidsgiver. Parallelt i arbeidet med oppgaven har jeg også blitt involvert i et større utredningsarbeid som knytter seg til handlingsrommet for alternative boformer i Oslo kommune. Involveringen i dette utredningsarbeid som har vært i regi av EBY og Plan- og bygningsetaten (PBE), har gitt meg tilgangen til å hente ut relevant informasjon fra mange ulike aktører som har vært svært nyttig og motiverende i arbeidet med studien. I byrådsplattformen til Oslo kommune som gjelder fra 2019-2023, kommer det frem at sittende byråd vil ha en økt satsning på varierte boliger over hele byen. Dette innebærer blant annet å jobbe for flere boliger tilpasset nye og

alternative boformer, som kompaktboliger, kollektiv- og generasjonsboliger, selvbygging og byøkologiske prosjekter (Oslo kommune, 2019, s.37). Studien vil i sammenheng med den politiske satsningen på en mer aktiv boligpolitikk i Oslo kommune være med på å belyse nye aspekter i den fremtidige boligutviklingen i Norge og Oslo kommune.

I et samfunnsvitenskapelig perspektiv vil en studie som omfatter denne tematikken kunne gi ny kunnskap om hvordan folk ønsker å bo og leve i fremtiden. Med utgangspunkt i casestudier av enkeltprosjekter vil man kunne avdekke hvilke effekter boformen kan ha på beboerne, hvilke kvaliteter og løsninger som etterspørres og fungerer godt, og samtidig få en bedre forståelse av markedsgrunnlaget for slike prosjekter og om de er kommersielt lønnsomme for utviklere. Tematikken i studien er dagsaktuell og relevant inn mot dagens og fremtidens debatt om boligpolitikk og boligutvikling.

1.4 Oppgavens oppbygning

Kapittel 1: Introduksjon: Tar for seg oppgavens problemfokus, tematikk, samfunnsvitenskapelig relevans, motivasjonen bak arbeidet og avgrensning av studien.

Kapittel 2: Redegjør for forskningsdesignet, metodisk tilnærming og bruk av metodiske verktøy i studien. Det har også blitt gjort en vurdering av studiens reliabilitet og validitet, samt etiske avveininger i forbindelse med gjennomføringen av det metodiske arbeidet.

Kapittel 3: Gjennomgår det teoretiske rammeverket, begrepsforståelse og tidligere forskning på alternative boformer. Den første delen vil gi en gjennomgang av nødvendig begreper og definisjoner, samt relevante teoretiske perspektiver om sosial kapital. Videre vil man gå nærmere inn på den historiske utviklingen i boligpolitikken og fremveksten og drivkreftene bak alternative boformer som fenomen i boligutviklingen.

Kapittel 4: Dette kapitlet tar for det empiriske arbeidet i casestudien og oppsummerer de viktigste funnene. Caseanalysen er strukturert likt for alle casene, slik at man enkelt kan sammenligne de ulike casene med hverandre.

Kapittel 5: Tar for seg en komparativ gjennomgang av studiens funn i sammenheng med de teoretiske perspektivene om sosial kapital. Kapitlet svarer også ut studiens problemstillinger og gir noen avsluttende refleksjoner.

Kapittel 6: Konkluderer og oppsummerer de viktigste funnene i studien. Tar også for seg studiens bidrag og forslag til videre forskning på området.

2 Metodisk fremgangsmåte

I dette kapittelet vil den metodiske tilnærmingen til oppgaven og problemstillingen bli beskrevet nærmere. Innledningsvis i kapittelet vil selve forskningsdesignet bli presentert, etterfulgt av en nærmere beskrivelse av de ulike metodiske verktøyene som vil bli benyttet i forbindelse med arbeidet. Videre vil det gjøres en vurdering av reliabilitet og validitet i studien, og til slutt en vurdering av etiske avveininger i forbindelse med forskningsarbeidet.

2.1 Komparativ casestudie

Studien vil ta utgangspunkt i komparative casestudier, der et utvalg av prosjekter (case) innenfor kategorien alternative boformer vil sammenlignes med hverandre opp mot problemstillingene i oppgaven. Casedesignet for studien legger opp til en såkalt flercasestudie med flere analyseenheter som eksempelvis kan være ulike informanter fra eiendomsselskaper som har utviklet prosjektene eller beboere i prosjektene som lar seg intervjuer (Johannessen, et al. 2011, s.91-92). Denne formen for casestudier er nyttig når man ønsker å sammenligne de ulike casene for å kunne finne fellestrekk og eventuelt ulikheter i casene. Hvis man finner flere sammenlignbare funn i casene, vil det kunne være med på å styrke bekræftbarhet (validiteten) i datagrunnlaget. I følge Yin (2007) vil det i forbindelse med casestudier også være fordelaktig å kombinere forskjellige metoder som vil gi både kvalitative og kvantitative data, da dette vil kunne gi et mer detaljert og troverdig datagrunnlag.

Det empiriske grunnlaget for oppgaven vil i hovedsak basere seg på en kvalitativ tilnærming, noe som innebærer at de innsamlede dataene vil primært bestå av enten tekst, lyd eller bilder/illustrasjoner. Det har også blitt samlet inn kvantitativ data i form av tall knyttet til salgspriser, leieinntekter, prosjektkostnader, etc i forbindelse med casestudiene. I tillegg er det gjennomført en spørreundersøkelser rettet mot beboere i enkeltprosjekter som vil gi et kvantitativt datagrunnlag, men da med et kvalitativt aspekt (Johannessen, et al. 2011, s.454). De metodiske verktøyene som vil bli benyttet for å samle inn data i studien er, kvalitative intervjuer og gruppesamtaler, dokumentstudier, litteraturstudier, observasjon og spørreundersøkelser. Under følger en nærmere beskrivelse av de ulike metodiske verktøyene som vil benyttes i studien.

2.2 Metodiske verktøy

2.2.1 Dokumentstudier

I forbindelse med forarbeidende til casestudiene, har det blitt gjennomført dokumentstudier som har gitt et beskrivende informasjonsgrunnlag av enkeltprosjektene i studien.

Informasjonen fra dokumentanalysen har blitt hentet fra for eksempel plandokumenter, prospekter og eventuelt andre relevante dokumenter som har vært nyttige for å kunne gi en informativ beskrivelse av prosjektene. Informasjonen som fremgår av dokumentene vil være kvalitative i form av for eksempel bilder av planløsninger og illustrasjoner av prosjektet, tekst som beskriver prosjektet, men vil også bestå av kvantitative data i form av tall som viser kostnader, utnyttelse, salgsinntekter, m.m. Dokumentanalysen er et viktig beskrivende grunnlag for prosjektene i casestudien, og har vært et nødvendig forarbeid før man gikk i gang med gjennomføringen av intervjuer, samtaler, observasjoner og spørreundersøkelser.

2.2.2 Litteraturstudier

I startfasen og underveis i arbeidet med oppgaven har det blitt gjennomført litteraturstudier som er relevant for tematikken og forskningsspørsmålene i studien. For å kunne finne ut mer om hva som kjennetegner gode boligprosjekter og alternative boformer, har det vært nødvendig å fordype seg i litteratur og tidligere forskning som tar opp tematikk som omfatter bolig- og bokkvalitet, sosial bærekraft, bomiljø, sosial kapital og andre begreper som kan knyttes opp mot forskningsspørsmålet. Den historiske utviklingen av boligmarkedet i Norge, har også blitt beskrevet for å få viktige perspektiver på hvordan veivalg i boligpolitikken har formet boligutviklingen i Norge. Den historiske analysen avdekker også sentrale drivkrefter bak hvordan alternative boformer som fenomen har oppstått.

2.2.3 Casestudier og utvalg av case

Casedesignet for studien legger opp til en såkalt flercasestudie bestående av flere case med flere analyseenheter. I oppgaven er det valgt ut fire hovedcase, som alle er ferdigstilte boligprosjekter innenfor kategorien alternative boformer og som har fokus på fellesarealer og deleløsninger. Det er begrenset med relevante case med alternative boformer i Norge i nyere tid, så på grunn av begrensninger i utvalg av case, samt arbeidsomfang/tidsperspektiv for oppgaven, er studien begrenset til fire hovedcase. Alle caseprosjektene som er valgt ut er relativt nye prosjekter og retter seg i større grad mot eldre og godt voksne målgrupper. Det har vært et bevisst valg å plukke ut caseprosjekter som retter seg mot godt voksne og eldre målgrupper, da dette er befolkningsgrupper som vokser kraftig fremover og samtidig en

målgruppe som i større grad kan tenke seg å dele fellesarealer med andre. Det har også vært et bevisst valg å plukke ut prosjekter som både har flere fellestrekk, men også ulikheter for å få en mer interessant sammenligning av prosjektene. Under følger en tabell som viser hovedcasene i studien.

| Hovedcase | Byggherre | Boligmodell |
|-------------------------------|--|---|
| Signaturhagen Nøtterøy | Signaturhagen AS | Bofelleskap med aldersbegrensning |
| Selvaag pluss Oslo (Løren) | Selvaag bygg AS | Serviceboliger for alle aldersgrupper |
| Nabolaget Porsgrunn | Porsgrunn, Bamble og Borgestad boligbyggelag (PBBL) | Bofelleskap med aldersbegrensning |
| Saltbrygga Larvik | Alfa Eiendom AS | Bofelleskap/serviceboliger med aldersbegrensning |

Tabell 2: Casene som er valgt ut er relativt nye prosjekter som har blitt ferdigstilt i løpet av de siste årene. Unntaket er Selvaag pluss prosjektet på Løren som ble ferdigstilt i 2008.

2.2.4 Befaring og observasjoner

For å kunne få et inntrykk av hvordan bo-konseptene fungerer i praksis i de ulike caseprosjektene, har observasjon som metode vært nyttig å bruke som en supplerende metode. Dette har gitt et bedre helhetlig inntrykk av kvalitetsaspekter i prosjektene og hvordan samhandling og bruk av fellesfunksjonene fungerer blant beboerne i praksis.

I forbindelse med studien har det blitt gjennomført befaringer/omvisninger av alle enkeltprosjektene i løpet av høsten 2021. Under befaringene ble det både gjennomført intervju samtaler og gruppesamtaler med beboere og representanter fra utbyggersiden. Det ble også i forbindelse med noen av befaringene lagt opp til en felles lunsj og samtale med utbyggere og beboere i fellesarealene i prosjektet, noe som også ga et godt inntrykk av hvordan de ulike løsningene i prosjektene var med på å skape felleskap og tilhørighet blant beboerne. Befaringene ble arrangert gjennom å ta direkte kontakt med enten beboere eller representanter fra utbyggersiden. Under befaringen ble det også tatt bilder og skrevet ned notater underveis som ble bearbeidet i etterkant.

2.2.5 Kvalitative intervjuer og gruppesamtaler

I gjennomføringen av befaringene har det som nevnt også blitt gjennomført intervju samtaler og gruppesamtaler med beboere og beboergrupper i de utvalgte caseprosjektene. Det har også

blitt gjennomført intervjuesamtaler med representanter fra utbyggersiden i selskapene. Fra utbyggersiden har det vært informanter som jobber til daglig med alt fra salg- og markedsføring til prosjektledelse, prosjektutvikling og akkvisisjon. Det har også blitt gjennomført noen oppfølgingsamtaler med enkelte av utbyggerrepresentantene i etterkant av befaringene for å få svart ut enkeltspørsmål som har dukket opp i etterkant. I forbindelse med gjennomføringen av et omfattende utredningsarbeid om handlingsrommet for alternative boformer i regi av EBY, har jeg også fått muligheten til å hente ut relevant informasjon om markedsgrunnlag for alternative boformer fra intervjuer av flere ulike eiendomsaktører.

Intervjuesamtalene med både beboere og representanter fra utbyggersiden har blitt gjennomført som såkalte semistrukturerte intervjuesamtaler, der man på forhånd har utarbeidet en overordnet intervjuguide, mens spørsmål, temaer og rekkefølge kan variere underveis i gjennomføringen av intervjuet. Grunnen til at jeg har valgt å bruke en mer semistrukturert form på samtalene, er for å få en noe mer åpen og fleksibel samtale, der man i større grad kan få muligheten til å avdekke personlige opplevelser og erfaringer hos informantene som har deltatt.

Informasjonen som har blitt hentet ut fra beboerne knytter seg i hovedsak til hvordan fellesfunksjonene brukes, hvilke kvaliteter som verdsettes, samt hvilke effekter fellesfunksjoner og deleløsninger har på beboerne. Når det gjelder informasjonen som ble hentet ut fra samtalene med representantene fra utbyggersiden, vil det knytte seg til alt fra marked, etterspørsel, og økonomi i prosjektene. Det har også blitt hentet inn perspektiver fra utbyggerne på hvilke kvaliteter prosjektene gir til beboerne og bakgrunnen for at de har valgt å satse på denne type prosjekt. Antall deltakere til intervjuesamtalene fra beboersiden har variert fra 1-15 personer i grupper eller en til en samtaler, mens det fra utbyggersiden har vært fra 1-3 informanter for hvert prosjekt. I noen av prosjektene har det også vært tilstede en egen vert som til daglig arbeider med organisering og oppfølging av aktiviteter i prosjektene. Dette gjelder prosjektene Otium på Saltbrygga og Selvaag pluss på Løren. I prosjektet Nabolaget i Porsgrunn ble det lagt opp til en felles lunsj og gruppesamtale med de fleste beboerne som bodde i prosjektet. De samme intervjuguidene ble i all hovedsak brukt i alle samtalene med både utbyggere og beboere i de ulike casene, men det ble også stilt ulike oppfølgingsspørsmål som på forhånd ikke var inne i intervjuguiden (se utkast av intervjuguide i vedlegg 8.1-8-2 helt til slutt i oppgaven).

2.2.6 Spørreundersøkelser

Som et supplement til de andre metodene som er beskrevet, har det også blitt gjennomført spørreundersøkelser som har blitt sendt til beboerne i noen av caseprosjektene. Det eneste prosjektet som hadde en høy nok deltakelse på spørreundersøkelsen var prosjektet Nabolaget i Porsgrunn, der svarprosenten var over 80 %. På bakgrunn av manglende respons og lav deltakelse på de utsendte spørreundersøkene i de andre caseprosjektene, er det derfor et manglende datagrunnlag som ville vært nyttig i sammenligningen av caseprosjektene.

I prosjektkonseptet Selvaagpluss hadde utbygger selv gjennomført et mer omfattende forskningsarbeid med blant annet intervju samtaler og spørreundersøkelser som metode. Denne studien ble sluttført i juni 2021 av Rodeo arkitekter AS (Rodeo arkitekter AS, 2021). Deler av dette forskningsarbeidet som knyttet seg til beboernes effekter ved å bo i Selvaagpluss boliger ble tilgjengeliggjort og sendt over til meg, og har bidratt med å gi flere interessante funn som knytter seg til problemstillingene i oppgaven. På bakgrunn av at det allerede er tilgjengeliggjort et godt informasjonsgrunnlag i form av en gjennomført spørreundersøkelse, samt at antallet enheter i prosjektet er høyt, ble det derfor besluttet at det ikke var hensiktsmessig å gjennomføre en spørreundersøkelse på beboerne i Selvaag pluss.

Spørsmålene i spørreskjemaet som er utarbeidet i forbindelse med denne studien, har tatt utgangspunkt i såkalte semistrukturerte spørreskjema, som innebærer at spørsmålene har forhåndsoppgitte/prekodete svaralternativer. Slike skjemaer gjør det lettere for respondentene å fylle ut skjemaet, da man trenger kun å markere et svaralternativ. Ulempen med semistrukturerte spørreskjema er at de ikke gir mulighet til å fange opp informasjon utover de spørsmålene og svaralternativene som er lagt til grunn i spørreundersøkelsen. Derfor er det også lurt å kombinere spørreundersøkelser med andre metoder som intervju for å få et bedre datagrunnlag. Forhåndsoppgitte svaralternativer kan også oppleves som en «tvangstrøye» ved at respondentene motstridende må tilpasse sine svar til de oppgitte svaralternativene (Johannessen, et al. 2011, s.279). På bakgrunn av ulempene er spørsmålene i spørreskjemaet utformet som holdningsspørsmål/-skalaer, der respondentene må velge mellom svaralternativer fra en skala fra helt enig til helt uenig, og fra svært viktig til svært uviktig. I tillegg er det lagt opp til et etterfølgende fritekstfelt, der respondenten eventuelt kan tilføye synspunkter som de mener selv kan være relevante. På denne måten sikrer man at respondentene får muligheten til å komme med nyanserte svar som også er enklere å analysere og trekke slutninger fra ved etterfølgende analyse av data (Johannessen, et al. 2011, s.289-290).

Før spørreundersøkelsen ble sendt ut til respondentene ble det også gjennomført en enkel prestudie med noen kollegaer. Dette var med på å gi gode vurderinger på oppsett og struktur i spørreskjema, samt enkelte justeringer i ordlyden på spørsmålene.

Spørreundersøkelsen består av:

- Ulike spørsmål om påstander om hvordan beboerne opplever bosituasjon fra skalaen helt uenig til helt enig. Dette vil kunne være med på å avdekke hvilke effekter boformen potensielt kan ha på beboerne.
- Ulike spørsmål om hvor viktig ulike faktorer er for valg av bosted fra en skala fra svært uviktig til svært viktig. Dette vil si noe om hvilke kvaliteter som verdsettes høyest i valg av bosted, samtidig som at man kan få en indikasjon på om funksjonene som knytter seg til alternative boformer er viktigere enn andre kvaliteter som støy, solforhold, boligpris, etc.

2.3 Evaluering av reliabilitet og validitet

Det har i forbindelse med gjennomføringen av det metodiske arbeidet i denne studien vært et bevisst valg å benytte seg av flere metodiske verktøy og ulike metodiske tilnærminger for å kunne oppnå en bedre pålitelighet (reliabilitet) i datagrunnlaget. Dette for å kunne bekrefte (validere) at datagrunnlaget er troverdig. Det er både benyttet metoder som har samlet inn kvalitative og kvantitative data, noe som er vanlig i forbindelse med casestudier hvis man ønsker et detaljert, men også mer pålitelig datagrunnlag (Johannessen, et al. 2011, s.90).

Hoventyngden i det empiriske arbeidet er hentet fra dokumentanalyser. Nøyaktigheten i data som er hentet fra dokumentanalyser er ofte høy i forhold til data som er hentet fra intervju og observasjon, da data fra dokumenter allerede er tilgjengeliggjort og ufiltrert gjennom offentlig publikasjon (Hammer, 2016 s.16; gjengitt i Silverman 2011; s.364).

Kvalitative intervjuer og gruppesamtaler har vært en sentral metode for datainnhenting i denne studien. Dataene som er hentet ut ved bruk av intervju som metode, er ofte mindre pålitelige, da det er mer utfordrende å etterprøve data som kommer frem av intervju. På en annen side er intervju som metode svært nyttig å bruke i forbindelse med analyse av sosiale fenomener, da man kan få fram kompleksitet og nyanser som er vanskelig å avdekke ved bruk av andre metoder som for eksempel spørreundersøkelser (Johannessen, et al. 2011, s.145). Siden studien ønsker å undersøke blant annet effektene av alternative boformer på beboere, er det derfor nødvendig å gjennomføre intervjuer av beboere for å kunne avdekke oppfatninger av hvordan det er å bo i prosjektet. Noen av intervjuene i studien er gjennomført som

gruppesamtaler, noe som kan ha gitt en intervjuuskjevhet, og dataene kan derfor være påvirket av gruppedynamikk, noe som kan gi mindre pålitelige data enn hvis man hadde gjennomført det som en til en intervjuer (Johannessen, et al. 2011, s.245-246). Med tanke på tid- og ressursbruk ble det her gjort en vurdering på at det ville være mer effektivt å samle inn data via av gruppeintervjuer istedenfor flere en til en intervjuer. Andre ulemper ved bruk av gruppesamtaler er at enkelte kan snakke mer enn andre, og at viktig informasjon kan utebli ved at enkeltpersoner er mer dominante enn andre. Det har derfor vært viktig å være bevisst på å være en tydelig moderator under gruppeintervjuene, slik at alle som deltar får kommet med sine oppfatninger. Det er også et vesentlig aspekt å vurdere hvordan beboerne fungerte i samspill med hverandre for å kunne få et inntrykk av hvordan relasjoner dem imellom fungerer, og derfor er også gruppesamtaler mer relevant å bruke enn enkeltintervjuer i denne sammenheng. I følge Osbourne (2016) vil bruk av flere ulike metoder som intervju, observasjon, spørreundersøkelser og dokumentstudier også kunne bidra til å styrke studiens troverdighet, spesielt i studier der man også undersøker sosial kapital (Osbourne, 2016, s.7).

2.4 Ethiske avveininger og personvern

I forbindelse med forskningsarbeidet må man på forhånd gjøre etiske avveininger av den metodiske tilnærmingen til arbeidet og innhenting av data. Det må på forhånd gjøres grundige etiske vurderinger etter de retningslinjene som ligger til grunn for NMBU¹ og den nasjonale forskningsetiske komite for samfunnsvitenskap, humaniora, juss og teologi².

I denne studien vil datagrunnlaget komme gjennom bruk av flere ulike metoder. Det er i forbindelse med intervjuer, spørreundersøkelser og observasjoner sørget for at det ikke vil være mulig å identifisere enkeltpersoner som deltar som informanter og respondenter. For å kunne anonymisere enkeltpersoner som har deltatt i spørreundersøkelse og intervjuer, har det vært et bevisst valg og ikke ha med spørsmål om bakgrunnsinformasjonen som potensielt kunne identifisert enkeltdeltakere. Det er også gjennomført en formell avsjekk på om studien er meldepliktig på NSD sine nettsider. Siden informantenes rettigheter har blitt ivaretatt gjennom anonymisering av dataene, er studien derfor ikke meldepliktig etter NSD sitt regelverk³. I gjennomføringen av spørreundersøkelser er det i tillegg vedlagt et eget informasjonsskriv «forespørsel om deltagelse» som opplyser blant annet om at all data vil bli anonymisert, og at enkeltpersoner derfor ikke kan identifiseres (se vedlegg 8.4)

¹ [NMBU – Ethiske retningslinjer](#)

² [De nasjonale forskningsetiske komiteene - Forskningsetiske retningslinjer for samfunnsvitenskap, humaniora, juss og teologi](#)

³ [NSD - Meldeskjema](#)

3 Litteratur, teoretisk perspektiv og begrepsforståelse

Dette kapittelet vil ta for seg relevant litteratur, teoretisk tilnærming til oppgaven og nødvendig begrepsforståelse. Siden oppgavens tematikk knytter seg mot alternative og sosiale boformer, vil det innledningsvis gis en oversikt over definisjonene på de ulike typene for alternative og sosiale boformer som det vil settes søkelys på i denne studien. Ut ifra forskningsspørsmålet i oppgaven om hva som kjennetegner boligprosjekter med alternative boformer med tanke på kvalitet for beboerne, vil det også være hensiktsmessig å gi en grundigere beskrivelse av begreper som bolig- og bokvalitet, sosial bærekraft og bomiljø. Alle disse begrepene er viktige for å kunne forstå hvorfor man ønsker å tilrettelegge for boligprosjekter med alternative boformer og hva som kjennetegner et godt boligprosjekt generelt. Det teoretiske perspektivet i studien om sosial kapital, vil også beskrives nærmere i dette kapittelet. I sammenheng med forklaringen av begrepene vil man også gå inn i tidligere forskning som knytter seg til alternative boformer. Det vil også gjøres en historisk analyse av boligpolitikken og fremveksten av alternative boformer i Norge for å kunne belyse hva som har vært sentrale drivkrefter i utviklingen av alternative boformer.

3.1 Alternative boformer

Når man snakker om boformer der man legger opp til deling av fellesarealer, har man hatt flere ulike samlebetegnelser som for eksempel alternative boformer, kollektive boformer og sosiale boformer. Alternative boformer eller kollektive boformer brukes som et samlebegrep for boliger der fellesarealer brukes som en del av det totale boarealet (Schmidt, 1991, s.11). Dette kan for eksempel være deling av kjøkken, bad, spisestue, oppholdsrom, m.m. Sosiale boformer kan forstås som boliger der man har en større grad av deling og nabofellesskap enn man har i tradisjonelle boligprosjekter (Solberg, 2021, s.9). I denne studien vil jeg i hovedsak bruke alternative boformer som samlebegrep. Innenfor denne kategorien av boformer finner man igjen en rekke ulike boligmodeller og konsepter. Under følger en nærmere beskrivelse av ulike boligmodeller og konsepter innenfor kategorien alternative boformer som det vil fokuseres på i denne studien:

Serviceboliger

Modellen bak serviceboliger er basert på at beboerne har tilgang til felleslokaler i bygget, og har mulighet til å kjøpe tjenester fra ansatt personell, som ofte blir betegnet som vertskap (Schmidt, 2013, s.52). Serviceboliger er å anse som selvstendige og fullverdige leiligheter der man eksempelvis har tilgang til servicetilbud som matservering/matsal, hjelpetjenester til for

eksempel handling, rengjøring, aktiviseringstilbud og innhentning av eksterne tjenester som for eksempel frisør eller massasje. Denne type boform er mest vanlig blant ressurssterke og godt voksne uten hjemmeboende barn, og boligprosjektene som tilbyr en slik type boform, har ofte en aldersbegrensning på kjøp av leilighet med en aldersgrense på at man må være minst 50 år for å kunne kjøpe bolig. Det finnes også prosjekter der slike serviceboliger er tilgjengelig for alle aldersgrupper. I Norge er det konseptet Selvaag pluss som er det mest etablerte serviceboligkonseptet i markedet. Konseptet ble lansert i 2004, og har etablert seg i flere norske og svenske byer. Boligkonseptet hadde opprinnelig tenkt en aldersbegrensning på 50 år eller eldre, men dette har blitt endret til at alle aldersgrupper kan kjøpe en Selvaag pluss leilighet, da man så at en blanding av aldersgrupper også var bra for bomiljøet, og at det var godt markedsgrunnlag for flere målgrupper enn eldre (Selvaag pluss, 2020)⁴. I denne studien vil Selvaag plussprosjektet på Løren være et av casene som undersøkes nærmere.

Det finnes også andre former for serviceboliger som i større grad er rettet mot en yngre målgrupper. Co-living er et alternativt leiekonsept som har etablert seg i flere store verdensbyer som London, New York og Berlin (Solberg, 2021, s.13). Flere av prosjektene som omfatter co-living ligner i stor grad på hoteller, men har et større fokus på sosialt felleskap og nettverksbygging mellom beboerne enn det hoteller har. Ofte er co-living knyttet opp mot co-workingmiljøer, der man også har arbeidsfasiliteter som kontorplasser og møterom (Solberg, 2021, s.14). Dette er også med på å legge til rette for gode synergieffekter mellom brukerne av co-living og co-working for å kunne tilrettelegge for gode samarbeidsmuligheter og innovative arbeidsmiljøer.

Bofelleskap

Er definert som selvstendige og fullverdige boliger med fellesarealer i nær tilknytning til boligen. Konsepter med bofelleskap legger også opp til muligheter for samhandling med andre beboere ved fellesarealene (Schmidt, 1991, s.11). Et bofelleskap regnes som en noe tettere form for felleskap med mer samvirke i hverdagen mellom beboerne, men omfang og type samvirke kan variere fra prosjekt til prosjekt (Schmidt, 2013, s.51). I noen bofellesskaper legger man for eksempel opp til felles middager og aktiviteter. Bofelleskap kan eksempelvis være aldersintegrerte prosjekter beregnet for flere alders- og målgrupper eller for eksempel rene seniorfellesskaper med aldersbegrensning (Schmidt, 2013, s.51).

⁴ [Selvaag pluss - prospekt](#)

I de siste årene har det dukket opp flere ulike boligprosjekter med bofelleskap som er etablert og ferdigstilt i Norge, men tradisjonene for bofelleskap er større i andre Skandinaviske land som Sverige og Danmark, der man har langt flere prosjekter. De siste par årene har det i Norge også kommet flere aktører og enkeltprosjekter som fokuserer på bofellesskaper for godt voksne over 50 år spesielt. I Norge har Signaturhagen Bolig etablert seg med et boligkonsept der man har flere fellesfunksjoner og en felles vinterhage sentrert i midten av boligprosjektet⁵. Det Svenske selskapet Bovieran har nylig også etablert seg med et lignende konsept i Norge, og har flere prosjekter under planlegging og utvikling⁶. Til sammen har selskapet Bovieran ferdigstilt over 30 slike boligprosjekter i henholdsvis Sverige og Danmark, hvor flesteparten av dem er i Sverige. Foreløpig er det kun et ferdigstilt prosjekt av denne typen i Norge i regi av Signaturhagen på Nøtterøy. Dette prosjektet vil være et av casene som vil bli undersøkt i denne studien.

3.2 Bokkvalitet og god boligplanlegging

Det finnes flere ulike definisjoner og formeninger om hva som er en god bolig, og hva som er god bokkvalitet. Hva som er en god bolig kan være avhengig av mange ulike faktorer, og vil variere ut ifra blant annet den subjektive vurderingen fra person til person, hvilken boligpolitikk og regelverk som gjelder, hvilken tid man lever i og hvilket sted og samfunn boligen befinner seg i (Martens & Moe, 2021a, s.14 og 15). Ut ifra dette er det vanskelig å gi en klar og entydig definisjon på hva en god bolig er, men det finnes noen fagpersoner som har prøvd å lage egne definisjoner på hva som er en god bolig og hva som er god bokkvalitet. I denne sammenheng har jeg tatt utgangspunkt i John-Ditlef Martens og Ketil Moe (2021a) sitt utgangspunkt for hva som kan kjennetegne en god bolig og god bokkvalitet.

John-Ditlef Martens og Ketil Moe (2021a) har i sin bok; hva er en god bolig, lagt til grunn følgende definisjon på hva en god bolig er i sitt arbeid:

En god bolig defineres ut fra samfunnets krav til en akseptabel minstestandard for alle, innenfor et kostnadsnivå som samfunnet og den enkelte beboer kan make. Målet er en rettferdig fordeling av de ressursene som samfunnet ønsker å bruke på boligsektoren samt en bærekraftig bruk av disse ressursene. En god bolig skal ha funksjonelle romlige og estetiske kvaliteter (Martens & Moe, 2021a, s.16).

⁵ [Signaturhagen - bolig](#)

⁶ [Bovieran](#)

Denne definisjonen rommer flere ulike dimensjoner for hva en god bolig kan være, og åpner derfor opp for en vid fortolkning av hva en god bolig er. Martens og Moe (2021a) oppsummerer videre en del universelle fellestrekk for kvaliteter knyttet til boligplanlegging, som over tid har vist seg å være viktige (Martens & Moe, 2021a, s.17). Dette knytter seg til følgende kvaliteter:

- **Omgivelsene og bomiljøet:** Omfatter blant annet forhold som kort vei og lett tilgjengelig adkomst mellom boligen og funksjoner som arbeidsplass, privat og offentlig service (eks: nærbutikk, barnehage, etc), friluft- og rekreasjonsområder, gode leke- og oppholdsarealer ute som legger til rette for sosial kontakt og barnelek og et nærmiljø fritt for støy og luftforurensning (Martens & Moe, 2021a, s.17).
- **Boligens plassering:** Omhandler blant annet gode solforhold i boliger og på private og felles utearealer, boliger og privat uteplass skjermet for innsyn og god terrengtilpasning som tar vare på grønne verdier. (Martens & Moe, 2021a, s.17).
- **Aktiviteter i boligen:** Mulighet for god deling av aktiviteter inne i boligen, som matlaging, opphold, måltider, søvn, seksualliv, vask, praktisk arbeid, oppbevaring, konsentrasjonsarbeid, lek og sosialt samvær, m.m. (Martens & Moe, 2021a, s.17).
- **Utførelse:** omhandler estetiske kvaliteter, gode materialer som er holdbare over tid, mulighet for fleksibel bruk og endringer over tid, miljøvennlighet, enkelt å møblere og funksjonalitet/brukbarhet for funksjonshemmede (Martens & Moe, 2021a, s.18).

Punktene over er ikke en uttømmende liste, men gir indikasjoner på hva som har kjennetegnet god boligplanlegging og god bokkvalitet opp gjennom årene. Dette vil derfor være et godt utgangspunkt for hvordan man skal vurdere et boligprosjekt.

Når det gjelder selve begrepet kvalitet i boligsammenheng, kan man her skille mellom både bokkvalitet og boligkvalitet. Martens og Moe (2021b) definerer bokkvalitet som en beskrivelse av kvalitet i et område eller nabolag; bebyggelseskarakter, sosiale tilbud, osv. Mens boligkvalitet defineres som en beskrivelse av den enkelte boligens og fellesarealenes kvaliteter (Martens & Moe, 2021b, s.13). Boligkvalitet skal også ifølge Barlindhaug, mfl (2012) bedømmes uten tilknytning til stedet eller omgivelsene boligen befinner seg. Det er altså et tydelig skille mellom egenskaper knyttet til selve boligen (boligkvalitet) og egenskaper ved det området boligen befinner seg (bokkvalitet) (Barlindhaug, mfl, 2012, s.87).

Bokkvalitet kan ifølge Schmidt, mfl (2014) også forstås ut i fra 3 ulike nivåer, som er:

1. Bokkvalitet på områdenivå
2. Bokkvalitet som omhandler bomiljø, bebyggelse og uterom
3. Bokkvalitet i form av boligens planløsning og funksjonalitet

I forbindelse med denne studien vil man undersøke bolig- og bokkvalitet for boliger knyttet til noen utvalgte caseprosjekter innenfor kategorien alternative boformer. Opp mot problemstillingen i studien vil det være spesielt interessant å finne ut mer om hva slags effekter de nye boformene har på beboerne som har flyttet inn i prosjektene.

Fellesfunksjonene og deleløsningene i prosjektene vil her spille en viktig rolle med tanke på å vurdere kvaliteten i boligprosjektet og hvilke effekter fellesarealer og deling har på beboerne. I denne sammenhengen vil aspektene som knytter seg til sosial bærekraft, bomiljø og teorier om sosial kapital være særlig relevant å vurdere nærmere i caseanalysen.

3.3 Sosial bærekraft og bomiljø

Når man snakker om sosial bærekraft i forbindelse med boligutvikling, er opplevelsen beboerne har av selve bomiljøet en sentral faktor for hvordan man vil vurdere den sosiale bærekraften i prosjektet. Lik tilgang til felles goder som friområder, offentlig transport og sosial infrastruktur som skoler, barnehager og idrettsanlegg, etc, er også viktige faktorer for å kunne ivareta sosial bærekraft i boligplanleggingen og samfunnsutviklingen for øvrig. Sosial bærekraft i boligutvikling dreier seg også om å tilrettelegge for utvikling av gode boliger som er tilpasset flere ulike typer boligsøkende, også de med begrenset inntekt og økonomi. (Schmidt, 2014, s. 12). Således er det en klar sammenheng også med den økonomiske dimensjonen av bærekraftbegrepet.

En klar indikasjon på gode bomiljøer i boligprosjekter, er ifølge Schmidt (2014) at beboerne velger å bo der over lengre tid, og at det er en bred variasjon av boligtyper som er tilpasset alle livets faser, slik at beboere også har mulighet til å flytte internt i prosjektet etter hvert som livssituasjonen endrer seg. Bomiljø kan også ifølge den norske sosiologen Dagfinn Ås (1977; gjengitt i Schmidt mfl, 2013) sees på som et resultat av tre samvirkende faktorer i form av omgivelsene, menneskene og den sosiale organiseringen. Denne definisjonen åpner opp for en bred tolkning av hvordan man kan vurdere bomiljøet i enkeltprosjekter, og har blitt brukt som utgangspunkt i vurderingen av bomiljø caseprosjektene i NIBR-studien av nye boligløsninger for eldre og folk flest av Schmidt mfl. (2013).

Siden denne casestudien tar for seg relativt nye boligprosjekter som i stor grad er tilpasset en eldre og en godt voksen befolkningsgrupper, vil det være vanskelig å si noe om selve stabiliteten i bomiljøet. Det vil også være mindre relevant å vurdere variasjonen av boligtyper i prosjektet, da de fleste prosjektene henvender seg til en bestemt gruppe. Vurderingene av bomiljøet og den sosiale bærekraften i denne studien, vil derfor ta utgangspunkt i forhold som knytter seg til hvordan beboerne opplever bomiljøet, boformen og bruken av fellesarealene for å skape samhold, tillitt, samarbeid, felleskap og tilhørighet mellom beboerne.

3.4 Sosial kapital

For å kunne gi en vurdering av bomiljø og sosial bærekraft i caseprosjektene i denne studien, er det også relevant å ha en grunnleggende forståelse av teoriene bak sosial kapital. Hensikten med begrepet er å synliggjøre de verdiene som kan oppstå gjennom sosial samhandling med andre mennesker (Schmidt, 2013, s.32). I et notat som omhandler sosial kapital utarbeidet av Norges forskningsråd (2005), er sosial kapital definert på følgende måte:

«Med sosial kapital menes tillit, sosiale normer og deres håndheving, sosiale nettverk preget av gjensidighet, og engasjement for fellesskapets beste.»

Dette er bare en av mange tolkninger på hva sosial kapital kan forstås som, og begrepet er sammensatt og flersidig (Norges forskningsråd, 2005, s, 19). Ifølge Norges forskningsråd (2005) er det særlig fire forskere som har preget forståelsen av begrepet sosial kapital; Bourdieu, Loury, Coleman og Putnam. Blant disse forskerne er det en variasjon av ulike oppfatninger om hva begrepet innebærer. Begrepet sosial kapital har sin opprinnelse fra arbeidene til sosiologen Pierre Bourdieu (1986), som mente at begrepet handler om enkeltmennesker sine muligheter til å bygge seg opp sosial kapital for å fremme egne individuelle interesser, og ikke nødvendigvis for fellesskapets beste (Bourdieu, 1986, s.22). På den annen side fokuserer Loury, Coleman og Putnam på sosial kapital som en kollektiv ressurs som individer kan nyte godt av (Norges forskningsråd, 2005, s, 19). Det er altså ulike oppfatninger på hvordan begrepet kan forstås og tolkes, men i den internasjonale forskningen er det noen gjennomgående fellestrekk som fokuserer begrepet sosial kapital rundt tillitt, felles verdier/normer, stabile sosiale forbindelser, nettverk preget av gjensidighet og engasjement for deltakelse i aktiviteter til fellesskapets beste (Norges forskningsråd, 2005, s, 19). Siden denne studien fokuserer på alternative boformer med boligløsninger som kan gi et bedre grunnlag for samhandling, felleskap og gjensidig tillitt mellom beboere, er forståelsen av sosial kapital som begrep særlig relevant.

Det store offentlige gjennombruddet for sosial kapital som begrep kom i stor grad frem gjennom Robert Putman sine teorier om begrepet og lanseringen av boken *Making democracy work* (1993) og artikkelen *Bowling Alone: Americas Declining Social Capital* (1995). I sistnevnte artikkel forklarte Putman forfallstendensene i det amerikanske samfunnet gjennom å påvise at den sosiale kapitalen i samfunnet er fallende. Putman (1995) hevdet at dette kunne sees gjennom blant annet mindre sivilt engasjement i samfunnet, lavere tillitt til andre mennesker og lavere medlemskapandel i organisasjoner. Tittelen på artikkelen «*Bowling Alone*» gir også et klart bilde av Putnam sine påstander ved at det er flere amerikanere enn noensinne som driver med bowling, mens det blir stadig færre organiserte bowlingligaer (Wollebæk & Selle, 2005, s.222).

Ifølge Robert Putnam (2000) foreligger det også en tosidighet i begrepet sosial kapital gjennom det han kaller «bonding» og «bridging». Med «bonding» forstås sosial kapital som bånd vi finner i sosiale enheter som er mer lukket, og som utelukker andre fra å delta. Dette kan typisk være nære relasjoner som familie, venner eller nære naboer (Osborne, et.al, 2016, s.4). Sosial kapital som «bridging» kan derimot sees på som bruer som skaper forbindelser og nettverk preget av utadvendthet og åpenhet overfor personer og grupper med andre kjennetegn enn kjernegruppen selv. Dette er typisk mindre nære relasjoner som kollegaer og andre bekjente i et nabolag (Osborne, et.al, 2016, s.4). Denne tosidigheten vil kunne ha en særlig relevans i studien for å vurdere nærmere hvordan beboerne i caseprosjektene samhandler internt mellom seg (bonding) og eksternt med sine omgivelser (bridging) og om dette igjen påvirker beboernes opplevelse av bomiljøet.

Det kommer også frem i notatet om sosial kapital, som er utarbeidet av Norges forskningsråd (2005), at personer med sterke sosiale nettverk eller høy sosial kapital kan ha rater for dødelighet som er halvparten eller mindre av ratene for personer med svakere nettverk eller lav sosial kapital. Det er også tydelige indikasjoner fra flere forskningsarbeid at det er en klar sammenheng mellom høye nivåer av sosial kapital og positive resultater på områder som økonomi, arbeidsliv, helse, utdanning, sosial inkludering og lavere kriminalitet (Norges forskningsråd, 2005, s, 77). Med utgangspunkt i disse funnene fra forskningsarbeid om sosial kapital, er det derfor særlig relevant å finne ut om boligprosjekter med alternative boformer kan være med på å øke den sosiale kapitalen blant beboerne, og dermed være med på å bidra til blant annet bedre folkehelse gjennom sosial inkludering, felleskap, gjensidig tillit og samhold mellom beboerne og eventuelt samhandling med nabolaget rundt.

3.5 Historisk utvikling i boligpolitikken

For å kunne forstå drivkreftene bak dagens boligpolitikk og fremveksten av alternative boformer som fenomen, vil det være nødvendig å undersøke den historiske utviklingen i boligpolitikken i Norge. Perioden for utviklingen av boligpolitikken i Norge vil i denne sammenheng avgrenses til tre ulike tidsperioder som har vært viktige paradigmeskifter for hvordan boligpolitikken har utviklet seg i Norge. I beskrivelsene av utviklingen av norsk boligpolitikk, vil det fokuseres på sentrale institusjonelle endringer og drivkrefter i samfunnet. Under følger en historisk gjennomgang av de ulike periodene i norsk boligpolitikk.

3.5.1 1900-1945: Det offentlige gjennombrudd i boligutviklingen

I perioden fra år 1900-1945 ser vi for første gang et gjennombrudd i utviklingen av en boligpolitikk i Norge. Kommunene fikk i løpet av denne perioden en sterkere rolle med å sikre stabilitet og masseomfang i boligutviklingen (Martens & Moe, 2021a, s.121). Dette kom som en direkte konsekvens av en boligmasse som på starten av 1900-tallet bar preg av trangboddhet og kummerlige boforhold uten noen form for kvaliteter. De økonomiske konsekvensene av Kristiania-boligkraket i 1899, medførte også at de kommersielle boligbyggerne på denne tiden gikk konkurs, noe som igjen banet vei for at kommunene i større grad måtte ta ansvar for både planlegging, bygging og finansiering av boliger (Martens & Moe, 2021a, s.122).

Gjennom den kommunale boligbyggingen ble boforholdene til middelklassen gradvis bedre og mer moderne utover 1900-tallet, men det var fortsatt store utfordringer med trangboddhet og dårlige boforhold for arbeiderklassen i de store byene. Det var for eksempel svært vanlig at flere familiehusholdninger delte både kjøkken og bad i de mange trangbodde bygårdene på denne tiden. Egne bad med toalett og vaskemuligheter ble ikke vanlig standard i nye arbeiderklasseboliger før ut på 1930-tallet, da boligkooperasjonene og private boligselskap etterhvert tok over kommunens rolle i boligbyggingen (Martens & Moe, 2021a, s.141). Mange av de kommunale boligprosjektene som ble bygget i perioden fra 1910-1930 endte opp som middelklassens boliger, selv om hensikten var at også arbeiderklassen skulle ha mulighet til bedre boforhold. Mangelen på gode boliger for arbeiderklassen var en utfordring som måtte løses, og det var her boligkooperasjonene etter hvert fikk en sentral rolle.

I startfasen utgjorde ikke de mange nye boligkooperasjonene som ble etablert av ulike lag og foreninger på 1920 og 30-tallet noen betydelig andel i boligproduksjonen i Norge. Ofte ble det bare bygd et og et boligbygg for medlemmene i de ulike kooperasjonene, og deretter ble

selskapet lagt ned når alle medlemmene hadde fått sine boliger (Martens & Moe, 2021a, s.159). Således bidro ikke boligkooperasjonene til noen kontinuerlig boligproduksjon i starten av sin opprinnelse. Det var først når Oslo kommune tok initiativ til et samarbeid med boligkooperasjonen OOBS i 1935, og dannet det som i dag heter OBOS, at man etter hvert fikk en større kontinuerlig boligproduksjon gjennom denne modellen. Dette skulle vise seg å bli et av de viktigste redskapene i norsk boligpolitikk, og kommunene forpliktet seg til å skaffe tomter til fremtidig boligutvikling. Denne modellen ble etter andre verdenskrig rådene for boligproduksjon i flere norske byer og tettsteder, og satte sammen med Husbanken som finansieringskilde en helt ny standard i norsk boligpolitikk (Martens & Moe, 2021a, s.160).

Mot slutten av denne tidsperioden i forkant av utløpet til andre verdenskrig, ser man også at nye ideer og tanker om mer kollektive boformer begynner å ta form i Norge etter inspirasjon fra prosjekter som ble etablert i tidligere Sovjetunionen på 1920-tallet og Sverige på 1930-tallet (Martens & Moe, 2021a, s.182). Det ble også allerede i starten av 1900-tallet etablert flere kollektivhus eller også kalt bofelleskap i Danmark, der målsetningen var å lette husholdningenes oppgaver, og da særlig matlaging og renhold ved å legge til rette for eget sentralkjøkken med tilgang til matheis opp til leilighetene og eget rengjøringspersonale (Jonsrud, 2021, s.20; Gjengitt i Langkilde, 1970). De nye kollektive boligprosjektene fra utlandet inneholdt også ofte felles kjøkken, matsal og barnehager, og hadde til formål å gjøre hverdagen enklere for beboerne. En viktig drivkraft for fremveksten av slike prosjekter var behovet for arbeidskraft, der prosjektene muliggjorde at kvinner i større grad kunne delta i arbeidslivet ved å få avlastning til barnepass, matlaging og rengjøring av boligene.

I Norge hadde blant annet OBOS planer om å få etablert slike prosjekter i slutten av 1930-tallet, men andre verdenskrig satt en stopper for planene. Denne type kollektive boligprosjekter ble heller ikke en prioritering i begynnelsen av etterkrigstiden, da nye idealer som drabantbyene vokste frem og kvinnenens rolle som husmor ble dominerende frem til 1960-tallet. Det var også et enormt boligbehov etter krigen, så fokuset fra de politiske myndighetene i Norge var først og fremst å få produsert nok boliger. Drabantbyene sørget for at boligområder ble planlagt sammen med skoler, barnehager, samfunnshus, næring og tjenester, og la dermed til rette for en god balanse mellom arbeidsliv, familieliv og fritid (Martens & Moe, 2021a, s.184). De nye idealene for boligplanleggingen i etterkrigstiden skulle gi arbeiderklassen i Norge en helt ny kvalitet og standard på boligene enn den man var vant med før krigen.

3.5.2 1945-1980: Den norske boligmodellen tar form

I årene etter andre verdenskrig var det en enorm boligmangel i Norge. Mange norske byer og tettsteder hadde blitt ødelagt av krigens herjinger, og det har blitt beregnet at over 20 000 boliger ble ødelagt bare i Norge (Martens & Moe, 2021a, s.213). I tillegg ble det bygd minimalt med nye boliger under krigen, da materialer til krigsindustrien ble prioritert. I årene etter krigen var det også rekordhøye fødselstall og økt tilflytting til byene, noe som økte boligbehovet ytterligere i sentrale strøk (Martens & Moe, 2021a, s.213). Dette utgjorde til sammen en stor boligpolitisk utfordring i etterkrigstiden, og nye løsninger måtte til for å kunne møte utfordringene knyttet til boligmangel og trangboddhet.

En viktig boligpolitisk målsetning etter krigen ble derfor å få fart på boligbyggingen og gjenoppbyggingen av samfunnet, slik at folk kunne få tilgang til egen bolig med en god standard. Utformingen av en ny boligpolitikk ble en høy prioritet, og resulterte i en ny norsk boligmodell. Modellen ble bygd opp med Staten som finansieringskilde gjennom Husbanken, som ga subsidierte lån til oppføring av boliger. Denne finansieringsordningen hadde en avgjørende betydning for boligproduksjonen i en tid da mangelen på kapital var stor i Norge, som følge av kredittrestriksjoner som varte helt frem til 1970-tallet (Nordahl, 2012, s.24). Husbanken hadde gjennom sine låneordninger også muligheten til å sette en helt ny standard på norsk boligproduksjon, gjennom egne areal- og kvalitetskrav som måtte tilfredsstilles for å kunne få subsidierte lån (Nordahl, 2012, s.24). Dette var et sentralt virkemiddel for å kunne skape gode boligkvaliteter og bomiljøer for alle i samfunnet, også arbeiderklassen og folk med svakere økonomi.

Kommunene hadde en sentral rolle i den nye norske boligmodellen gjennom planlegging og anskaffelse av rimelige boligtomter. Dette baserte seg på en arealpolitikk der kommunene kjøpte opp større utmarksområdet som ble avsatt til boligformål i kommuneplanen.

Boligtomtene ble regulert av kommunen, utparsellert til tomter og nødvendig teknisk infrastruktur ble forskuttet og deretter ble tomtene lagt ut for salg etter selvkostprinsippet (Nordahl, 2012, s.23). Dette sikret en effektiv boligbygging, der private utbyggere og boligkooperasjoner bidro i stor skala med å bygge boliger, men også kommunens innbyggere fikk klargjort tomter til selvbygging for en rimelig pris. Boligkooperasjonene fikk spesielt en viktig rolle også med å tilby boliger til folk med lavere lønninger og spesielle sosiale behov, og utgjorde således en viktig sosial rolle i boligbyggingen i Norge i etterkrigstiden. Den politiske målsetningen var at flest mulig skulle få anledning til å eie sin egen bolig gjennom medlemskap og eierandeler i borettslag (Martens & Moe, 2021a, s.205-206).

En annen viktig faktor som lå til grunn for den norske boligmodellen var også priskontroll på omsetningen av de subsidierte boligene. Dette fikk ulike innretninger for selveierboliger og borettslagsboliger, og skapte etter hvert to ulike boligmarkeder: ett uregulert selveiermarked med fri prisdannelse og ett prisregulert andelsmarked som ble regulert etter selvkostprinsippet (Nordahl, 2012, s.24). Dette systemet skapte etterhvert store utfordringer, og ble kritisert for å være et urettferdig system, der man hadde prisregulering kun på subsidierte andelsleiligheter i borettslag. Sterk inflasjon på 1970-tallet som følge av oljekrisen og påfølgende økende velstand og lønnsvekst blant nordmenn medførte også til et gap mellom hva husholdningene var villig til å betale for å bo, og priser regulert etter selvkostprinsippet. Dette var med på å skape et system med køordninger der det ble mer og mer vanlig å betale svart under bordet for å kunne få seg en andelsleilighet, noe som til slutt var en utløsende faktor for avvikling av prisreguleringen på andelsleiligheter på 1980-tallet (Kiøsterud, 2005, s.21). Dette banet veien for en helt ny boligpolitikk i Norge, der markedskreftene gradvis tok over utover 1980-tallet.

Utover 1970-tallet dukker det igjen opp nye ideer om boligprosjekter med alternative boformer i Norge. Drivkreftene bak disse prosjektene var også knyttet til kvinnenes inntog i arbeidslivet igjen etter at rollen som husmor gradvis ble mindre dominerende i samfunnet fra 1960-tallet og utover. Etter inspirasjon fra de danske bofelleskapene, ble det etter hvert etablert noen bofelleskaper i Norge også, i regi USBL og ulike kvinneorganisasjoner. Bokollektivet på Hovseter som ble etablert i 1975/1976, er et av de mest kjente kollektivene som ble etablert under denne perioden, og hadde til formål å gjøre hverdagen enklere for arbeidende kvinner. Boligene i kollektivene er fullverdige boliger med fellesfunksjoner som spisesal med storkjøkken, felles vaskerier, trimrom med badstue, hobbyrom, musikkrom, felles takterrasser og egne gjesterom for utleie. Beboerne har også organisert seg slik at det er muligheter for å lage felles middager sammen (Martens & Moe, 2021a, s.296-297).

Denne nye typen alternativ boform som ble introdusert i 1970-årene i Norge fikk ikke noen særlig stor utbredelse, og det har i senere tid kun blitt etablert noen få lignende prosjekter i norsk sammenheng. Tradisjonene for bofelleskap og kollektivhus har historisk sett ikke stått sterkt som boform for vanlige husholdninger i Norge sammenlignet med Danmark som har hatt sterkere tradisjoner for alternative boformer. Dereguleringen av boligmarkedet på 1980-tallet i Norge og et markedsstyrt skifte i boligpolitikken, kan også ha vært en konsekvens av at denne typen boform ble mindre utbredt i Norge. Et sterkt ønske om å eie sin egen bolig uten å dele fellesfunksjoner og arealer med andre var nok mindre ønsket i den liberalistiske boligpolitikken, der individualisme og uavhengighet er sentrale verdier.

3.5.3 1980-vår tid: Markedskreftene tar over

På 1980-tallet skjedde det en markant dreining mot en mer markedsstyrt boligpolitikk i Norge, der de kommersielle aktørene gradvis tok over mange av rollene som kommunen og staten med Husbanken hadde hatt tidligere. Opphevelsen av prisreguleringen på borettslagsboliger i 1982 og tomter i 1983, revisjon av plan- og bygningslov i 1985, endelig avskaffelsen av takstretten i 1988, samt en omfattende liberalisering av kredittmarkedet var med på å omforme det norske boligmarkedet til å bli et av de mest liberale i verden (Meland, 2015; Martens & Moe, 2021a). Prinsippet i den markedsbaserte boligpolitikk er at utbygger selger boligene for den prisen markedet er villig til å betale. Hvis kostnadene ved å bygge boligene blir beregnet som høyere enn hva markedet er villig til å betale, vil prosjektet ikke gjennomføres (Nordahl, 2012, s.27-28).

Den nyliberalistiske retningen i boligpolitikken la til rette for at kommersielle aktører nå kunne ta ansvar for hele produksjonsløpet i boligbyggingen, mens kommunens rolle ble i stor grad begrenset til å være en tilretteleggende myndighet (Nordahl, 2012, s.94). De private aktørene innen boligbygging fikk nå ansvaret med å akkvirere egne boligtomter, utarbeide boligkonsepter, detaljregulere eiendommer til fremtidig boligformål, oppføre boligbygg og deretter selge boligene i et uregulert marked. Boligkooperasjonene mistet også gradvis sin sosiale rolle i boligplanleggingen i sammenheng med den nye liberaliseringen av boligpolitikken, og hadde ikke lenger særegne fordeler ved rimelige tomtekjøp fra kommunene, og kommunene ga også fra seg retten til å ta over en del av leilighetene som boligkooperasjonene bygde (Martens & Moe, 2021a, s.323). Dette medførte at boligkooperasjonene etter hvert konkurrerte på like vilkår som andre private boligutviklere i Norge. Flere kommuner i Norge som blant annet Oslo kommune, valgte også på starten av 1980-tallet og utover å selge unna store deler av tomteporteføljen til private for å lette på kommuneøkonomien. Dette medførte at det offentlige ga fra seg et av sine viktigste styringsverktøy i boligpolitikken. I dag utarbeides mer enn 90 % av reguleringsplanene av private, og kommunene konsentrerer seg i hovedsak om overordnet arealplanlegging og utøvelse av reguleringsautoritet og bygningskontroll (Martens & Moe, 2021a, s.324; Nordahl, 2012, s.27).

Med dereguleringen av boligmarkedet på 1980-tallet ble også Husbankens rolle med å subsidiere boligbyggingen gradvis tatt vekk i denne tidsperioden. Husbankens rolle ble etter hvert begrenset til individuelle støtteordninger til vanskeligstilte på boligmarkedet, og ble således konvertert fra boligbank til sosialbank (Martens & Moe, 2021a, s.319). Dette fikk

også direkte konsekvenser for myndighetenes mulighetsrom til å styre kvalitet i nybygging gjennom kvalitetskriteriene som lå til grunn for tildeling av subsidierte boliglån fra Husbanken (Nordahl, 2012, s.27). Plan- og bygningsloven med tilhørende forskrifter ble etter hvert gjeldende for kvalitetsstyring i nybyggingen av boliger etter nedbyggingen av Husbankens tidligere funksjon. Mange av de kvalitetskravene som Husbanken hadde lagt til grunn gjennom tildeling av subsidierte boliglån ble imidlertid ikke innarbeidet i lovverket, og kvalitetsspørsmålet knyttet til nybygging ble i større grad overlatt til markedet (Martens & Moe, 2021a, s.319-320). Husbankens rolle ble også omformet til å ha en mer rådgivende funksjon i boligplanlegging. Det har siden 1980-tallet blitt utarbeidet flere veiledningshefter om god boligplanlegging i regi av Husbanken, og det har også blitt etablert flere låneordninger for premiering av visse kvaliteter som knytter seg for eksempel til miljø og livsløpsstandard/universell utforming som gjelder den dag i dag (Martens & Moe, 2021a, s.319-320).

I de siste par årene har alternative boformer og sosial bærekraft fått et stadig større fokus i ny boligutvikling i Norge. Mange av de nye boligkonseptene og modellene som har dukket opp i de siste årene, er utviklet etter inspirasjon fra prosjekter i utlandet. Prosjektene har ofte et tydelig preg av å være tilpasset eldre og godt voksne målgrupper. Drivkreftene bak disse prosjektene har spesielt vært knyttet til eldrebølgen og et økende behov for aldersvennlige og universelt utformede boliger, der felleskap og sosialisering mellom beboere er i fokus.

En stadig økende andel aleneboende i byer og tettsteder i alle aldersgrupper, er også en sentral drivkraft bak utviklingen av nye boligkonsepter innenfor alternative boformer i dag. Mange kommersielle markedsaktører innenfor boligutvikling ser et større markedspotensial i skjevheten og misforholdet som ligger i demografien, husholdningssammensetning og boligproduksjon i Norge. Det er spesielt vært et stort fokus på konsekvensen av blant annet ensomhet som et folkehelseproblem, der det å bo alene i små leiligheter i byer ofte blir oppfattet som lite sosialt bærekraftig for samfunnet ved at dette kan stimulere til mer ensomhet, og derav dårligere folkehelse. Det at flere og flere er aleneboende, har også hatt en medvirkende årsak til at boligprisene på små leiligheter øker, noe som igjen gjør det stadig vanskeligere for unge å komme inn på boligmarkedet. Dette er også en sentral drivkraft bak utviklingen av nye alternative boligkonsepter og boligmodeller som har til formål å gjøre det mulig for flere å eie bolig, men samtidig også dele på fellesarealer.

4 Casestudie – Empirisk arbeid og funn

Denne delen av oppgaven omfatter det empiriske grunnlaget for den komparative casestudien. Formålet til analysen er å undersøke de fire ulike caseprosjektene som ligger til grunn for studien opp mot forskningsspørsmålene som er utarbeidet. De fire caseprosjektene er Signaturhagen på Nøtterøy i Færder kommune, Selvaag pluss på Løren i Oslo kommune, Otium Saltbrygga i Larvik kommune og prosjektet Nabolaget i Porsgrunn kommune.



Figur 2: Kartutsnitt som viser hvor de ulike caseprosjektene ligger lokalisert i landet. Som man ser ligger alle prosjektene på Østlandet, hvor tre av prosjekter ligger i Vestfold og Telemark og et i Oslo.

Caseprosjektene er bevisst valgt ut på bakgrunn av at alle prosjektene er relativt nye og omfatter kategorien alternative boformer. I tillegg henvender prosjektene seg i større grad til eldre og godt voksne målgrupper som har vært et avgrensende utvalgsriterium. Det har også vært et bevisst valg og kun ha med prosjekter i østlandsområdet i studien for å lettere kunne gjennomføre feltarbeid uten for mye reising og ressursbruk. De utvalgte caseprosjektene har også forskjellige konsepter og befinner seg i ulike kontekster, noe som gjør at det også er flere ulikheter mellom casene. Dette vil kunne gi et mer interessant sammenligningsgrunnlag av prosjektene.

Alle caseprosjektene har blitt systematisk analysert opp mot følgende tematiske overskrifter:

Prosjektbeskrivelse: Gir en innledende beskrivelse av prosjektet med sentrale faktaopplysninger og bakgrunnen for etableringen av prosjektet.

Konsept og målgrupper: Tar for seg en grundigere beskrivelse av konseptet og sentrale målgrupper i prosjektet.

Funksjoner og fasiliteter: Beskriver de sentrale funksjonene og fasilitetene som gjør prosjektet unikt. Tar også for seg nøkkelopplysninger som knytter seg til arealstørrelser på fellesarealer, utnyttelse, utearealer, antall leiligheter og etasjer, etc.

Kvaliteter og tiltak: Gir en nærmere beskrivelse av planløsningene i prosjektet og hvilke kvaliteter og tiltak boligene har. Fokuserer spesielt på aspektet sosial bærekraft i prosjektene og hva prosjektet er med på å gi tilbake til beboerne og hva slags effekter det har på dem. Tar også for seg hvordan beboerne opplever bomiljøet, boformen og bruken av fellesarealene for å skape samhold, felleskap og tillitt mellom beboerne.

Salg, marked og lønnsomhet: Gir en vurdering av salg, markedsgrunnlag og lønnsomhet i prosjektene. Det er kun gjort en forenklet vurdering av lønnsomheten i prosjektene basert på salgstall og byggekostnader, da det har vært utfordrende å fremskaffe informasjon om prosjektøkonomien generelt.

Oppsummering: Tar for seg en avsluttende oppsummering som beskriver viktige funn ved de ulike prosjektcasene.

Det har vært gjennomført en tilnærmet lik metodisk fremgangsmåte for alle prosjektene som ligger til grunn for caseanalysen med unntak av spørreundersøkelse, som kun er gjennomført for prosjektet nabolaget i Porsgrunn. I prosjektet Selvagg pluss og Signaturhagen har egne studier av prosjektene i regi av utviklerne også blitt tilgjengeliggjort og brukt i studien som supplerende kilder. Hovedfunnene fra analysen har ellers i stor grad kommet gjennom dokumentanalyser og intervjuesamtaler med beboere og utbyggerrepresentanter for de ulike prosjektene. Befaring, observasjon og spørreundersøkelse har fungert som supplerende metoder.

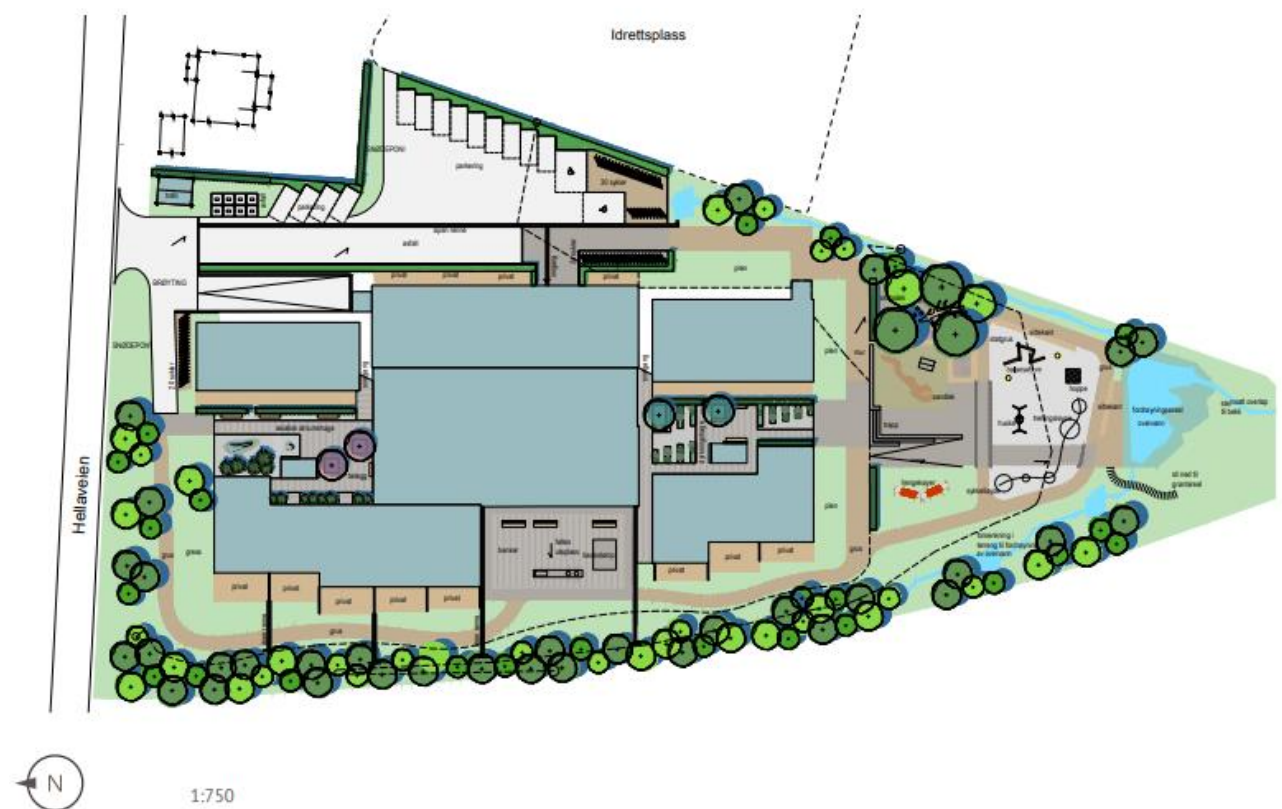
4.1 Case – Signaturhagen – Nøtterøy

Prosjektbeskrivelse

Prosjektet Signaturhagen Nøtterøy ligger lokalisert i Færder kommune (tidligere Nøtterøy kommune) mellom tettstedet Borgheim og Nøtterøy golfbane. Det er totalt 47 leiligheter i prosjektet bestående av 3- og 4-roms leiligheter i en størrelse på mellom 62-94 m².

Leilighetene bygges rundt en tropiske innglasset vinterhage (atrium) som har til formål å forlenge sommerens kvaliteter og skape et ekstra oppholdsrom omgitt av et planterikt miljø. (Signaturhagen Nøtterøy, 2018, s.4). Dette er det første ferdigstilte prosjektet i regi av Signaturhagen, og foreløpig det første av sitt slag i Norge, men det skal etableres flere slike prosjekter de neste årene.

Selskapet Signaturhagen ble etablert i 2016 av Mont investor. Motivasjonen bak etableringen av selskapet er på bakgrunn av at det blir stadig flere eldre i samfunnet, noe som vil kreve at man tenker helt nytt om hvordan eldre og godt voksne kan bo i fremtiden. En større andel eldre i befolkningen skaper nye markeder med behov for nye boligløsninger.



Figur 3: Viser utomhusplanen til prosjektet Signaturhagen på Nøtterøy (Signaturhagen, 2018, s.28)

| Fakta om prosjektet | |
|----------------------------|--|
| Adresse | Hellaveien 12, 3140 Nøtterøy |
| Byggherre | Signaturhagen Bolig AS |
| Ferdigstillelse | Mars 2020 |
| Arkitekt | Solli Arkitekter AS |
| Totalentreprenør | Strøm Gundersen Vestfold |
| Organisasjonsform | Selveierleilighet (nye prosjekt vil ha leiemuligheter) |

Tabell 3: Fakta om prosjektet Signaturhagen

4.1.1 Konsept og målgrupper

I alle prosjektene til Signaturhagen er det lagt opp til en egen aldersgrense på minimum 50 år for å kunne få kjøpt en leilighet, noe som gjør at prosjektet i hovedsak henvender seg til eldre og en godt voksen målgruppe. Utbygger informerer allikevel om at det finnes beboere som er under denne alderen, og at man fremover på nye prosjekter vil vurdere å senke aldersgrensen for å få flere aldersgrupper inn i prosjektene med en mer aktiv livstil. Det vil fortsatt være eldre som vil være hovedmålgruppen for prosjektene, men man ser at det vil være bra for bomiljøet og tryggheten også å få inn enda flere med en aktiv livstil, slik at de eldste beboerne i prosjektene også kan dra nytte av det for å kunne bli mer aktive.

I prosjektet på Nøtterøy er gjennomsnittsalderen for beboerne ca. 67 år, og det blir opplyst av en lokal beboer under omvisningen at den eldste beboeren er 93 år, mens den yngste er 49 år. Konseptet tilbyr ikke omsorgstjenester, men det er en målsetning at beboerne i prosjektet skal kunne bo lengst mulig hjemme, og leilighetene og fellesarealene er derfor i størst mulig grad universelt tilpasset for alderdom. Det er også lagt til rette for egne behandlingsrom som en del av fellesarealene, der man kan hente inn egne tjenester som fotpleie, fysioterapi, massasje, frisør, etc. Konseptene er utformet for personer som verdsetter felleskap, fleksibilitet, trivsel og trygghet gjennom store fellesarealer og gjennomførte løsninger. Signaturhagen-prosjektene har som målsetning å bidra til å øke livskvaliteten til beboerne og tilrettelegge for et sosialt og aktivt liv for eldre og godt voksne. Den tropiske vinterhagen er i sin helhet selve hjertet i bygget og identiteten til Signaturhagen i følge utbygger.

4.1.2 Funksjoner og fasiliteter

Det er en rekke fellesfunksjoner og fasiliteter i prosjektet Signaturhagen på Nøtterøy. Leilighetskompleksene bygges med fellesarealer som tropisk vinterhage, lounge/selskapslokale, treningsrom, hobbyrom og gjesteleilighet(er). Totalt rommer selve

fotavtrykket til den tropiske vinterhagen over 500 m², og utgjør således en betydelig andel av fellesarealet mellom leilighetene. Utbygger opplyser også at de har fått vinterhagen til å inngå som en del av kravet til minste felles uteoppholdsareal (MFUA) i prosjektet.

Det er også etablert et større fellesrom innenfor fotavtrykket til vinterhagen. På bakkeplan rommer dette felleshuset totalt 120,7 m², og består av en felles gang, et treningsrom, velværerom med eget motstrømsbasseng, egen garderobe med to WC og to dusjer og et mindre lagerrom som henvender seg mot vinterhagen, som er tiltenkt oppbevaring av hagerelaterte produkter og redskaper. Felleshuset rommer også en andreetasje på totalt 71,6 m², som består av en felles møblert lounge med kjøkken, to WC og eget bad.

Det er i inngangspartiet til fellesbygget også tilrettelagt for et eget fellesareal på totalt 76,4 m² med blant annet et lobbyrom med informasjonstavle som viser felles aktiviteter som beboerne kan melde seg på. Dette kan for eksempel være felles middager, felles turer, felles treninger eller andre aktiviteter som beboerne planlegger. I motsetningen til noen av de andre seniorboligprosjektene, er det ikke tilrettelagt for en egen vert eller aktivitør som bistår beboerne med planlegging, aktivisering og daglig gjøremål. Prosjektet er derfor ikke å regne som et serviceboligkonsept, men et bofelleskap med egne selvstendige leiligheter. I sammenheng med lobbyarealet, er det også en gjesteleilighet på 22,5 m², som beboere kan booke ved besøk utenfra. I tillegg er det tilgang til et eget behandlingsrom på 8,8 m², der man kan hente inn egne eksterne tjenester.

Utenfor hver av leilighetene i øvre plan er det også blitt lagt opp til brede svalgangsløsninger med egne møbleringssoner utenfor hver leilighet, noe som innbyr til kontakt med naboer, og er ifølge beboerne med på å bidra til mer felleskap. Totalt er det tilrettelagt for et fellesareal på 268,7 m², som ligger utenfor vinterhagen, og selve vinterhagen er på 545,3 m² når man trekker i fra felleshuset som er en del av det samlede fotavtrykket til vinterhagen. I tabellen under følger en oversikt over nøkkeltall for areal og utnyttelse i prosjektet.

| Nøkkeltall - arealer | |
|--------------------------------|--|
| Tomteareal | Ca. 10 daa |
| Tomteutnyttelse | %-BYA = 70 % - Ca 4200 m ² BRA |
| Antall etasjer | 2-3 etasjer |
| Antall boenheter og størrelser | 47 leiligheter på mellom 66 – 95 m ² (snitt 77m ²) |
| Totalt fellesareal | 268,7 m ² fellesareal og 545,3 m ² vinterhage (17,31 m ² pr. boenhet inkl vinterhage) |
| Felles uteoppholdsareal | 5600 m ² |

Tabell 4: Nøkkeltall arealer Signaturhagen



Figur 4: Viser oversiktsplaner for fellesarealer i prosjektet Signaturhagen Nøtterøy (Illustrasjon tilsendt fra Signaturhagen AS).

4.1.3 Kvaliteter og tiltak

Planløsninger

Når det kommer til selve planløsningen og størrelsen på leilighetene, så tilbys det i prosjektet 3 og 4-romsleiligheter i en størrelse på mellom 62-94 m² i P-rom i 2-3 etasjer. Alle leilighetene er gjennomlyste og gjennomgående, samt universelt utformet. I enkelte av 3-romsleilighetene er det også tilrettelagt for en ekstra WC, noe som ofte etterspørres av eldre i forbindelse med leilighetskjøp opplyser utbygger. Det er derfor lagt opp til at man kan velge ekstra toalett som tilvalg i forbindelse med forhåndskjøp av leilighet. Noen av leilighetene henvender seg direkte mot vinterhagen via brede svalganger med egne møbleringssoner utenfor inngangsdøren, som innbyr til sosial kontakt med naboer. Andre leiligheter er ikke direkte knyttet til fellesarealene og vinterhagen, og ligger i egne leilighetsbygg rundt fellesbygget enten mot bakkeplan med en egen markterrasse/forhage eller med egen balkong. Under følger noen eksempler på planløsninger i prosjektet.



Figur 5 og 6: Planløsningen til venstre er en 3-romsleilighet på 76 m² som henvender mot en bred svalgang som har utsikt til den tropiske vinterhagen. Leiligheten til høyre er en 4-romsleilighet på 90 m² som ligger på bakkeplan utenfor fellesbygget med vinterhagen (Signaturhagen, 2020).

Sosial bærekraft og bomiljø:

Etter å ha pratet med representanter fra utbyggersiden og beboere i prosjektet, kan det ramses opp en rekke ulike kvaliteter i prosjektet som kan knytte seg opp mot sosial bærekraft og gode bomiljø. Flere av beboerne som bor i prosjektet er enslige, og opplever å ha fått et rikere sosialt liv med mulighet for nye vennskap etter å ha flyttet til Signaturhagen Nøtterøy. Fellesarealene med vinterhagen medfører at det blir enklere å få kontakt med naboer og en sterkere tilhørighet og felleskap blant beboerne, og kan dermed være med på å redusere graden av ensomhet blant eldre i samfunnet. En av beboerne opplyser blant annet om at det er opprettet en egen trivsels- og aktivitetsgruppe i prosjektet, som de fleste beboerne aktivt benytter seg av. Eksempler på felles aktiviteter som trekkes frem er leseringer, løpegrupper, vinklubb, hagearbeid, petang, sjakkgrupper, syklubb, fotballkvelder og quizkonkurranser. Disse aktivitetene organiserer beboerne selv seg imellom, og setter opp egne budsjetter for de ulike gruppeaktivitetene. Det blir også under omvisningen opplyst om at en av beboerne er utdannet kokk, noe som de planlegger å dra nytte av fremover med å legge til rette for felles middager en gang i måneden, der beboerne kan bidra på ulike måter. Gjennom økt felleskap og tilhørighet skapes det også trygghet blant beboerne, og det er dermed en lavere terskel for å hjelpe hverandre sammenlignet med tradisjonelle leilighetsprosjekter.

Utbygger opplyser også at man har laget en egen aktivitetsportal gjennom en app som heter Heime, som beboerne kan bruke for å planlegge og organisere felles aktiviteter eller be om tjenester av naboen, som for eksempel å vanne blomster eller passe hunden hvis man er bortreist. Du kan også reservere selskapslokalet eller gjesteleiligheten i fellesbygget gjennom appen ved for eksempel besøk utenfra eller ved bursdagsfeiringer, konfirmasjoner eller andre selskapelige formål. Det er også en egen fellesskjerm i lobbyen som informerer om fellesaktiviteter man kan melde seg på i løpet av måneden, og som er direkte koblet til appen. Dette bidrar til at beboerne kan ha en mer aktiv hverdag gjennom organiserte aktivitetsgrupper, som beboerne trekker frem som positivt for både økt trivsel og bedre bomiljø. Det er også et viktig poeng at boligkonseptet er godt tilrettelagt for mer effektiv bruk av helsetjenester, og kan dermed også være med på å utsette og redusere behovet for omsorgsboliger ved at eldre kan bo hjemme lengre. Et bedre naboskap styrker også tillitten mellom beboerne, noe som gjør at terskelen er lavere for å be om hjelp. Dette bidrar med å skape mer trygghet og tilhørighet i bomiljøet, som igjen kan være en viktig faktor for at man kan bo hjemme lenger. Den tropiske vinterhagen trekkes også frem som en unik kvalitet i prosjektet av utbygger og beboere. Et rikt planteliv og muligheten til å være nær natur og

planter innendørs året rundt, er en kvalitet som verdsettes høyt blant beboerne. I et vinterland som Norge, der man i snitt tilbringer over 90 % av tiden innendørs, er det en helt spesiell kvalitet å kunne gå ut i en tropisk hage midt på vinteren, og man skal ikke undervurdere hva det kan gjøre for den generelle livskvaliteten og helsen til beboerne. Forskning har vist at mennesker som bor nær natur og omgir seg med grønne arealer og planter har bedre livskvalitet og et høyere lykkenivå enn de som bor i tettbygde og urbane strøk uten tilgang til grøntområder (Houlden, m.fl, 2019; Schwartz, m.fl, 2019).

I en etterfølgende samtale med informanter fra utbyggersiden, ble det også opplyst om at det er gjennomført et innsiktsarbeid av en sosialantropolog gjennom dybdeintervjuer av 20 boligkjøpere i prosjektet Signaturhagen Nøtterøy. Formålet med dette arbeidet var å kartlegge beslutnings- og motivasjonsfaktorer for å flytte til dette prosjektet fra der de bodde før. Resultatene viser at konseptet svarer på behov man kanskje ikke var helt bevisst på i en fase av alderdommen som fortsatt er udefinert. Faktorer som trekkes frem fra arbeidet er følgende:

- En investering for framtiden – må flytte før det er for sent
- For å holde seg aktiv eller bli mer aktiv
- Fokus på det sosiale – Signaturhagen er ikke som andre leiligheter
- Vinteren er lang – fellesareal gir rom for sosialisering i eget bomiljø året gjennom

Resultatene fra arbeidet viser altså at det kan være et boligkonsept som potensielt kan ha et godt markedsgrunnlag i et vinterland som Norge. Man ser også at et lignende svensk boligkonsept med navn Bovieran, som har etablert over 30 prosjekter i Sverige og Danmark har hatt en sterk vekst og stor interesse, noe som underbygger at det kan være et større marked for denne type boligkonsept i nordiske land.

4.1.4 Salg, marked og lønnsomhet

Ifølge utbygger har det vært stor interesse for Signaturhagen sine prosjekter den siste tiden, og det nyeste prosjektet på Kongsberg som er under utvikling oppnådde tidlig et forhåndssalg på 60 % av leilighetene, noe som også fremgår av nettsidene til prosjektet⁷. Når man ser på informasjon om salg av leiligheter i prosjektet på Nøtterøy på eiendomsverdi.no⁸, ser man at salget av leiligheter har vært noe mer utfordrende. Ifølge informasjonen ser man at prosjektet Signaturhagen Nøtterøy ble sluttsolgt i mai 2021, som er over et år etter ferdigstillingen av prosjektet i mars 2020. Når et nytt boligkonsept/produkt blir lansert i markedet tar det ofte en

⁷ [Signaturhagen Kongsberg](#)

⁸ [Eiendomsverdi.no](#)

del tid å få prosjektet og konseptet synlig i markedet. Signaturhagen på Nøtterøy er det aller første prosjektet av sitt slag i Norge, så det i seg selv er en faktor som kan skape stor interesse for prosjektet, men det har tatt noe mer tid å få solgt leilighetene i Nøtterøy-prosjektet enn antatt opplyser utbygger. Det kan være mange årsaker til dette, men ofte ser man en skepsis i starten til nye boligprodukter i markedet, så det er derfor avgjørende å bruke mye tid på kommunikasjon og markedsføring tidlig når man lanserer nye boligprodukter ifølge utbyggerinformantene. Dette gjør det enklere for potensielle kjøpere å forstå konseptet og produktet som selges. Ellers er jo beliggenheten til prosjektene helt avgjørende både for salg, attraktivitet og lønnsomhet i prosjektene.

Når det gjelder salg i annenhåndsmarkedet ser man også fra eiendomsverdi.no at det pr. april 2022, er lagt ut totalt fire leiligheter for salg etter at prosjektet ble sluttsolgt i mai 2021. Av de fire leilighetene som har vært lagt ut for salg er kun en av dem solgt. Det kan være flere årsaker til at ikke alle leilighetene har blitt solgt, men det kan også være en indikasjon på at annenhåndsmarkedet foreløpig er utfordrende også.

Signaturhagen ønsker også å etablere seg i flere av de større byene i Norge på sikt, og ser at sentralt beliggende tomter som er tilpasset konseptet, er vanskelig å få tilgang på. Utbygger opplyser at byggekosten på prosjektene forholder seg til standard prisnivåer, men at det koster noe mer å bygge fellesarealer tilknyttet boligene også. Kostnadene ved å bygge fellesarealer bakes inn i salgsprisen på boligene, slik at leilighetene ofte er en del dyrere enn vanlige nyboliger med samme beliggenhet. I samtale med beboerne kommer det ellers frem at de opplever at de har fått mye igjen for pengene ved å kjøpe leilighet i prosjektet, da man både har tilgang til motstrømsbasseng, treningsrom, vinterhage og andre fellesarealer.

Det er generelt en høy standard i prosjektet med tilgang til helt unike kvaliteter, noe som gjør at leilighetene ofte henvender seg til kjøpsterke eldre som kommer fra typisk større eneboliger som oppleves for store når barna har flyttet ut. Det opplyses også fra utbygger, at siden det er et forbildeprosjekt for livsløpsstandardboliger som oppfyller kravene til Husbanken om universelt utformede boliger for eldre, vil man kunne få svært gode lånebetingelser fra Husbanken ved kjøp av leilighet i prosjektene til Signaturhagen (Husbanken, 2006, s.2). Det vil også i nye prosjekter være mulig å leie bolig opplyser informantene fra utbyggerens side, noe som også vil kunne tilgjengeliggjøre konseptet for eldre og godt voksne med noe svakere økonomi.

Man ser fra andre Skandinaviske land som Danmark⁹ og Sverige¹⁰, der andre aktører har lansert lignende seniorboligkonsepter med vinterhager, at salget har gått bra for flere prosjekt, og at interessen har vært stor. Dette indikerer også at markedsgrunnlaget for slike prosjekter bør være gode i Norge, selv om kulturelle forskjeller og sterkere tradisjoner for å bo alternativt er nok større i Danmark og Sverige. Det som først og fremst driver frem denne type prosjekter er nok den stadig økende andelen eldre i samfunnet, og dette skaper nye behov og derav nye markedsmuligheter for nye boligkonsepter som Signaturhagen. Flere kommuner ser også et stort potensial i slike prosjekter ved at de kan få flere eldre til å bo hjemme lengre uten at man nødvendigvis trenger bistand fra det offentlige. Prosjektet er også universelt utformet og kan tilpasses enkelte offentlige/private helsetjenester, noe som gjør det lettere for eldre å bo hjemme lengre. Det er uansett viktig å presisere at prosjektet ikke innehar samme funksjoner som omsorgsboliger og eldreboliger, og det er heller ikke noe som hverken utbygger eller beboerne ønsker å assosiere prosjektet med.

| Nøkkeltall - økonomi | |
|-----------------------------|--|
| Prosjektkostnad | Ca. 124 000 000 kr eks.mva (byggindustrien ¹¹) |
| Salgsinntekter | Ca. 190 639 680 kr (ev.no ¹²) |
| Fellesutgifter | Ca. 2700-3900 kr pr. måned |

Tabell 5: Nøkkeltall for økonomi i prosjektet Signaturhagen Nøtterøy.

Med utgangspunkt i nøkkeltallene for økonomi ser man at prosjektkostnaden for byggingen av prosjektet er på 124 000 000 kr. eks.mva ifølge byggindustrien sin artikkel. Samtidig ser man at salgsinntektene på leilighetene samlet har vært på ca. 190 000 000 kr ifølge tall hentet fra eiendomsverdi.no. Det er generelt sett vanskelig å gi et helt presist bilde av lønnsomheten i prosjektet basert på dette, da det ikke har vært mulig å få innsyn eller informasjon i prosjektøkonomien, der tomtekostnaden spesielt vil være viktig for å kunne vurdere lønnsomheten mer presist. Siden prosjektet er bygget av en kommersiell utvikler, bør man uansett kunne anta at det har vært en god avkastning i prosjektet, men muligens ikke like god som ved vanlige tradisjonelle leilighetsprosjekt i samme området, da det trolig har kostet noe mer å bygge fellesarealer enn hva man har fått igjen for å øke salgsprisen på leilighetene. Utbygger opplyser at de i forbindelse med utvikling av nye prosjekter ser mer på større tomter som kan ta mellom 60-120 boenheter, da dette vil kunne gi både en bedre prosjektøkonomi og samtidig et bedre nivå på felleskostnaden for beboere ved at man har flere leiligheter som

⁹ [Bovieran Danmark](#)

¹⁰ [Bovieran Sverige](#)

¹¹ [Byggindustrien.no](#)

¹² [Eiendomsverdi.no](#)

felleskostnaden kan fordeles på. Det er samtidig viktig at det ikke blir for mange leiligheter i prosjektet, da det igjen kan påvirke opplevelsen av bofellesskapet i en negativ retning, ved at det blir for mange opp mot størrelsen på fellesarealet. Signaturhagen Nøtterøy har tilrettelagt for et fellesareal på over 800 m² totalt, noe som i utgangspunktet burde kunne forsvare et større antall leiligheter totalt enn det som ligger til grunn i prosjektet.

4.1.5 Oppsummering

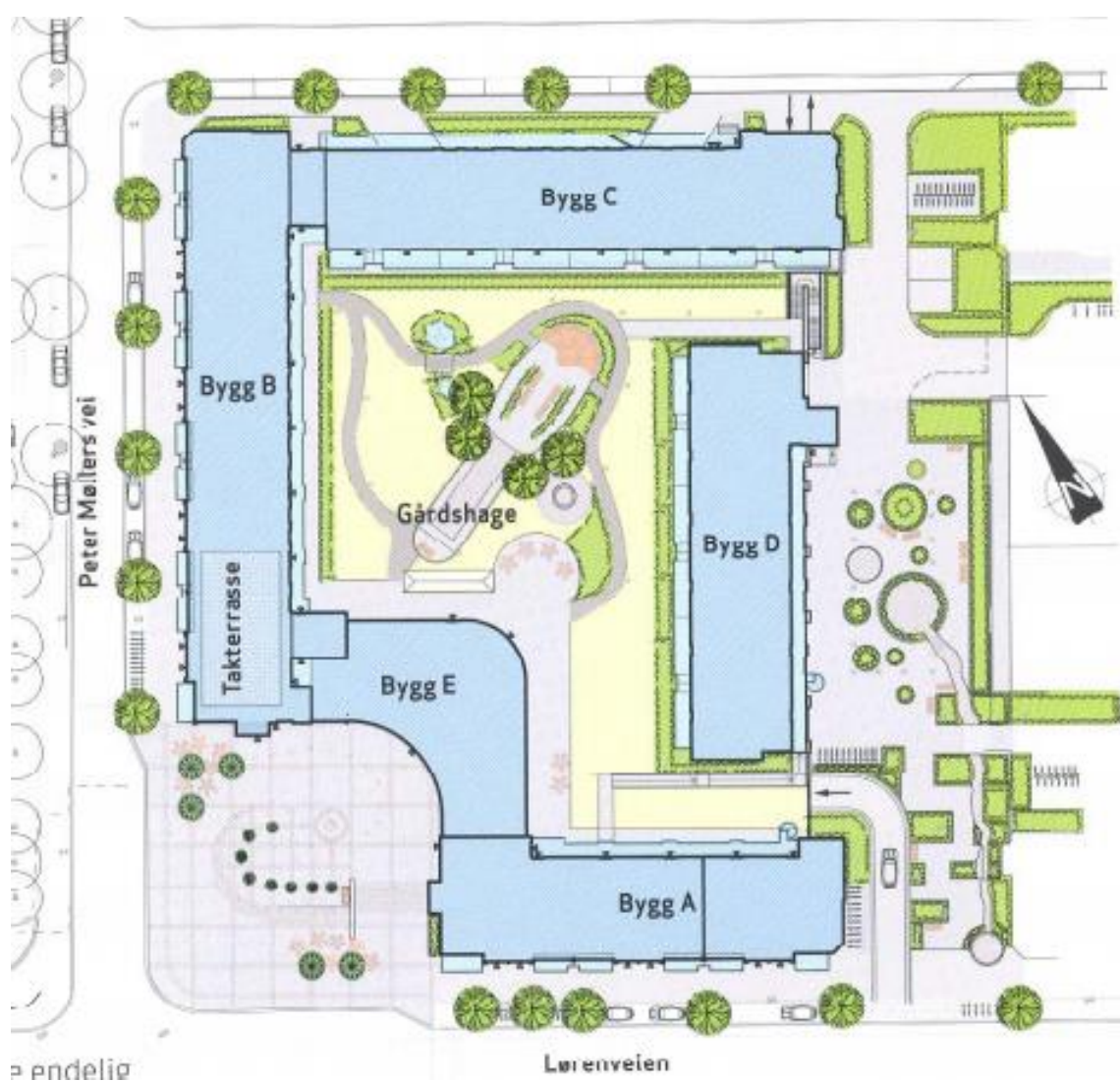
Prosjektet Signaturhagen tilbyr helt nye boligkvaliteter som ikke har vært tilgjengelig i det norske boligmarkedet før ferdigstillingen av prosjektet på Nøtterøy i mars 2020. Konseptet innehar unike kvaliteter i form av store og rause fellesarealer med tilgang til egen felles vinterhage, som er med på å øke komforten og livskvaliteten til beboerne. Den sosiale bærekraften og samfunnsnyttene i prosjektet oppleves også som høy, da det er flere funn i studien som indikerer at det er en økt grad av fellesskap og tilhørighet blant beboerne. På en annen side kan prosjektet på Nøtterøy oppfattes å ha for lite kontakt med omgivelsene og resten av nabolaget generelt, og at det derfor kan oppfattes som et noe innadvendt prosjekt, men dette vil avhenge av beliggenheten og konteksten i området. Prosjektet tilfredsstiller også kravene til livsløpsstandardboliger, noe som gir gode muligheter for at eldre også kan bo hjemme lengre uten bistand fra det offentlige. Det er også i fremtidige prosjekter lagt til rette for leiemuligheter, noe som gjør at prosjektet kan være overkommelig økonomisk for eldre med svakere økonomi, noe som igjen gjør at prosjektkonseptet kan bli mer inkluderende ved at flere kan ha muligheten til å få en god boligstandard i alderdommen.

Markedsgrunnlaget for slike prosjekter i Norge oppleves som generelt gode, og da særlig fordi vinterhagekonseptet er spesielt tilpasset nordiske land med lange og kalde vintre. Salgstallene fra det nye Signaturhagen-prosjektet i Kongsberg, indikerer også at det er en økende interesse for slike prosjekter i Norge. Det er også en klar indikasjon på at lignende prosjekter selger bra i andre nordiske land som Sverige og Danmark, som har hatt slike prosjekter i flere år allerede. For å kunne oppnå en bedre kommersiell lønnsomhet i prosjektene, er tomter med enten veldig sentral beliggenhet eller unike naturskjønne kvaliteter avgjørende for å kunne oppnå høye nok salgspriser og interesse, samt god nok avkastning og lønnsomhet for utbyggerne. Informantene fra utbyggersiden har også påpekt at antallet leiligheter i nye prosjekter bør økes fra det første prosjektet som hadde 47 leiligheter for at det skal kunne gå opp bedre økonomisk både for utbygger og for beboere med tanke på fordeling av felleskostnad.

4.2 Case – Selvaag pluss – Løren

Prosjektbeskrivelse

Prosjektet Selvaag pluss på Løren torg ligger sentralt lokalisert i område Løren i bydel Grünerløkka i Oslo kommune, og har bare 2 minutters gangavstand til Løren T-banestasjon. Det er totalt 108 leiligheter fordelt på 5 ulike bygg i prosjektet, hvorav bygg A har 27 leiligheter, bygg B har 34 leiligheter, bygg C har 30 leiligheter, bygg D har 17 leiligheter og bygg E fungerer som serviceområde i andre etasje i bygget, mens Løren lokalsenter ligger i første etasje. Leilighetene i prosjektet bygges rundt en skjermet gårdshage og størrelsen på leilighetene varierer fra 2-romsleiligheter i en størrelse på 59 m² til 4-romsleiligheter på 115m². Løren Torg er for øvrig et av de første Selvaagpluss-prosjektene som ble ferdigstilt.



Figur 7: Viser de ulike byggene i prosjektet Løren torg - Selvaag plussbolig (Selvaag, 2007)

| Fakta om prosjektet | |
|----------------------------|------------------------|
| Adresse | Lørenveien 44 |
| Byggherre | Selvaag Eiendom AS |
| Ferdigstillelse | Høsten 2008 |
| Arkitekt | Viksjøs Arkitektkontor |
| Totalentreprenør | Selvaag bygg AS |
| Organisasjonsform | Borettslag |

Tabell 6: Fakta om prosjektet Selvaag pluss Løren

4.2.1 Konsept og målgrupper

Ideen om Selvaagpluss-konseptet ble for første gang lansert i 2004, og Selvaag var da et av de første store kommersielle boligselskapene i Norge til å satse på boligprosjekter med tilleggstjenester og fellesfunksjoner gjennom en såkalt servicemodell. Kjernen i Selvaag Pluss er attraktive serviceområder med tilgang til eget vertskap som bidrar til å forenkle beboernes hverdag (Selvaag bolig, 2021, s.9). Konseptet har hentet inspirasjon fra hotellbransjen og fra serviceboligkonsepter i USA tilpasset eldre, beskrevet som «Assisted housing». Dette er boliger der man kan kjøpe sin egen leilighet med tilgang til eget serviceområde og personell som kan bistå med alt fra handling til planlegging og organisering av aktiviteter og selskaper.

Selvaag sin hovedmotivasjon til å satse på dette konseptet har vært å kunne tilby en større variasjon i boligmarkedet, og samtidig tilpasse et nytt boligprodukt som når en helt annen målgruppe enn deres eksisterende marked. Gjennom samtalen med utbyggerrepresentanten for Selvaag pluss kommer det frem at etterspørselen etter denne type boligkonsept er stor i Norge, og med en stadig økende andel eldre og enslige i samfunnet vil behovet for slike bokonsepter kunne bli enda større i årene som kommer.

Representanten fra Selvaag sier spesielt at konseptet tiltrekker seg en eldre målgruppe på typisk 60 år eller eldre, men konseptet er tilgjengelig for salg til alle aldersgrupper i dag. Opprinnelig var konseptet tiltenkt en eldre målgruppe med en aldersbegrensning på 50 år eller eldre, men dette ble endret basert på erfaringer i andre prosjekter, der beboerne ikke ville bli assosiert som et gamlehjem, og derav bli stigmatisert for det. Konseptet ble derfor tidlig endret til å dreie seg mer om livstil og tilpasset alle kjøpegrupper som ønsker service som tilleggstjenester. Utbygger poengterer også at en stadig økende andel av eldre i befolkningen stiller helt nye krav til hvordan boliger bør utformes for å kunne skape både mer trygghet, bedre bomiljøer og mer bærekraft ved å tilrettelegge for service og deleløsninger. Fra

utbyggers side er det en ambisjon å utvikle konseptet også til å få en bredere variasjon i alder, da det i seg selv ikke er noen målsetning å være et seniorboligprosjekt. Flere yngre og barnefamilier inn i prosjektene mener de også vil være bra for å få et mer aktivt og sosialt bomiljø på tvers av generasjoner. Selvaag har også planer om å lansere et serviceboligkonsept for unge kalt citybolig, og har foreløpig et prosjekt under planlegging på Løren (Selvaag, 2021).

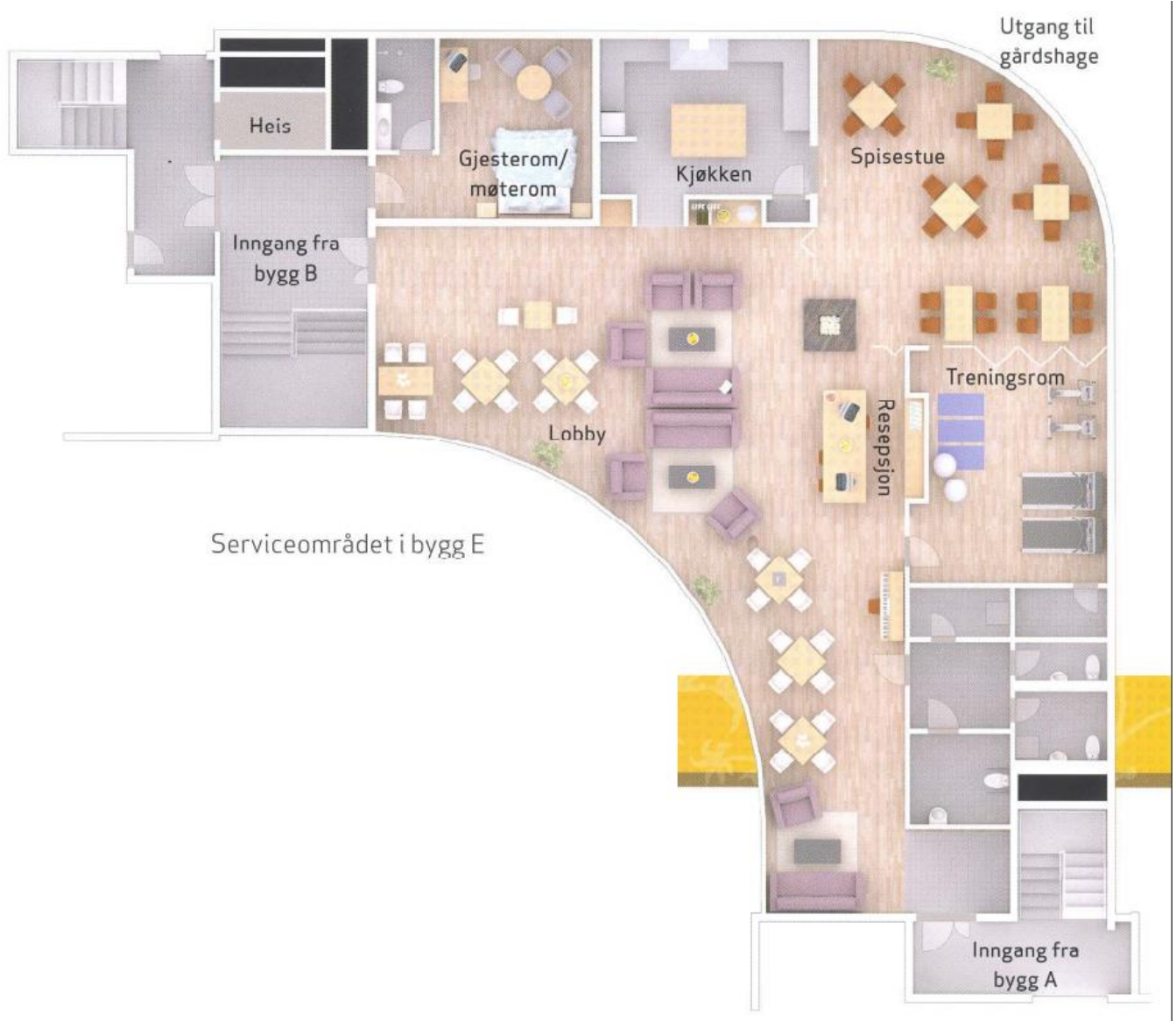
4.2.2 Funksjoner og fasiliteter

Selve serviceområde til Selvaag pluss på Løren, ligger sentrert mellom de fire boligblokkene i andre etasje i bygg E, som også inneholder næringslokaler (Løren lokalsenter) i første etasjeplan (se figur 7 lengre opp). Serviceområdet utgjør ca 300 m² i arealstørrelse, og inneholder blant annet bemannet lobby med egen vert, spisestue med kjøkken, treningsrom og gjesterom. I tillegg har beboerne tilgang til en felles privat gårdshage tilknyttet serviceområde og en 150 m² stor takterrasse (Selvaag, 2007, s.7).

Lobbyen i serviceområdet er bemannet på dagtid alle hverdager med en egen vert som kan brukes til praktiske gjøremål, bestilling av tjenester, vasking av leilighet, planlegging og organisering av selskaper, matlaging til felles arrangementer, etc. I lobbyen kan du slappe av, lese dagens avis, surfe på internett, nyte kaffe, se tv eller treffe andre beboere i et uformelt miljø (Selvaag, 2007, s.11). Lobbyen er knyttet sammen med spisestuen og et stort kjøkken med plass til ca. 40 personer, og er hyppig brukt til felles arrangementer som beboermøter, bursdager eller andre selskaper og arrangementer felles for beboerne eller i egen privat regi. I tillegg er det et eget aktivitetstilbud for beboerne i prosjektet, der vertskapet er initiativtaker. Det er også et eget gjesterom som ligger rett ved hovedinngangen til serviceområdet. Dette gjesterommet er ferdig innredet og fungerer i praksis som et komplett hotellrom som kan reserveres av beboerne ved for eksempel besøk utenfra. Det kan også reserveres som møterom på dagtid. Informanten fra utbyggersiden opplyser at gjesterommet kan leies for 450 kr pr. natt. Selvaag er drifter av konseptet og innehar derav også vedlikeholdsansvar. Borettslaget eier fellesarealene, mens Selvaag eier inventaret. For å oppnå stabile og gode bomiljøer og langsiktighet, mener Selvaag at det er viktig at de tar en såpass sentral rolle i driften. Det opplyses også under omvisningen i prosjektet at beboerne har tilgang til en egen app for kommunikasjon og booking av rom ved behov. Det er også et eget nyhetsbrev som sendes ut til alle beboerne med jevne mellomrom.

| Nøkkeltall - arealer | |
|--------------------------------|---|
| Tomteareal | Ca. 7 daa |
| Tomteutnyttelse | TU 150 % - Ca 9000 m ² BRA bolig, 7500 m ² parkering og 10 000 m ² næring. |
| Antall etasjer | 5-6 etasjer (adkomst via heis og svalgangsløsning) |
| Antall boenheter og størrelser | 108 leiligheter på mellom 59 – 115 m ² (snitt 80m ²) |
| Totalt fellesareal | 326m ² fellesareal (3 m ² pr. boenhet) |
| Felles uteoppholdsareal | 2700 m ² (25m ² pr. boenhet) |

Tabell 7: Nøkkeltall areal for Selvaag pluss på Løren



Figur 8: Viser serviceområdet i Selvaag pluss prosjektet på Løren Torg (Selvaag, 2007).

4.2.3 Kvaliteter og løsninger

Planløsninger

Leilighetene i prosjektet består av 2-roms, 3-roms og 4-romsleiligheter i en størrelse på mellom 59-115 m². Alle leilighetene fra andre etasje og opp har inngang via en smal svalgang, noe som bidrar til en rimeligere byggekostnad på prosjektet. Løsningen med svalgang sikrer at alle leilighetene er gjennomgående, men svalganger bidrar også til økt innsyn og gjennomgangstrafikk foran leiligheten, noe som kan oppfattes som negativt, og da særlig hvis soverommet henvender seg mot svalgangen. Siden svalgangene er såpass smale og uten møbleringssoner innbyr det ikke til mer sosial kontakt mellom naboene heller. Alle leilighetene har tilgang til en egen privat balkong, og de fleste 2- og 3-romsleilighetene har tilgang til eget separat kjøkken, mens de fleste 4-romsleilighetene har åpen stue/kjøkkenløsning.



Figur 9 og 10: Planløsningen til venstre er en 2-romsleilighet på 66 m² i andre etasje. Leiligheten til høyre er en 4-romsleilighet i andre etasje på 95 m². Begge leilighetene har inngang via svalgang og balkong ut mot bakgården (Selvaag, 2007).

Sosial bærekraft og bomiljø:

I møte med utbygger kommer det frem at det nylig er gjennomført en omfattende studie av Selvaagpluss-prosjektene i regi av Rodeo arkitekter AS på bestilling av Selvaag Bolig ASA. Studien er gjennomført med bruk av intervjuer av beboere og utbygger, evidentbasert forskning av konseptet, fysisk analyse av utvalgte prosjekter og en mer omfattende spørreundersøkelse som er sendt ut til alle beboere i plusskonsepter i Norge og Sverige (Rodeo Arkitekter AS, 2021, s.7). Formålet med studien var blant annet å undersøke hvilke effekter boformen har på beboerne med tanke på livskvalitet, ensomhet og trygghet. Studien har også sett på nabolageffekter på det fysiske og sosiale miljøet og eventuelle miljøeffekter man kan oppnå med å legge til rette for mer deling. Dette har blitt brukt som et utgangspunkt for funnene i studien sammen med gjeninnføring av egen befarings og samtale med utbygger og beboere.

Hovedfunnene fra rapporten og undersøkelsene (Rodeo Arkitekter AS, 2021) som ble ferdigstilt sommeren 2021, viser at beboere i Selvaag plussboligene er mer fornøyd med livet enn nordmenn i gjennomsnitt. Studien viser også at beboerne var mer fornøyd med livet etter å ha flyttet til en Selvaagpluss bolig. Det er et tydelig funn fra studien at de eldste, enslige og pensjonerte beboerne setter størst pris på konseptet, og betydningen av vertskapets rolle blir trukket frem som en særlig viktig faktor for trivsel av eldre beboere som utgjør den største kjøpergruppen i Selvaag plussprosjekter (Rodeo Arkitekter AS, 2021, s.10).

Et annet viktig funn er at konseptet også har en positiv effekt på den generelle folkehelsen til beboerne, da det blant annet er en boligform hvor man kan bo over lengre perioder og over flere livsfaser. Det fremgår også av hovedfunnene at beboere i Selvaagpluss er mindre ensomme enn de var før de flyttet til Selvaag pluss (Rodeo Arkitekter AS, 2021, s.10). Data fra undersøkelsen viser at konseptet bidrar til at beboere blir bedre kjent med hverandre og at det skapes et felleskap som bidrar til at man får tillitt til hverandre. Tilgangen til fellesarealer og eget vertskap som organiserer og planlegger aktiviteter utpeker seg som de mest sentrale faktorene i å skape sosiale kontakter (Rodeo Arkitekter AS, 2021, s.10). Studien viser også at beboere føler seg betydelig tryggere hjemme enn gjennomsnittet i Norge, og samtidig tryggere enn de selv følte seg i sin tidligere bolig. Den største effekten av trygghet er hos enslige, særlig på grunn av vertskapet som gjør at de føler seg ekstra ivaretatt (Rodeo Arkitekter AS, 2021, s.10).

I en annen forskningsstudie gjennomført i regi av NIBR (2013) som omhandler nye boligløsninger for eldre og folk flest, er også Selvaag plusskonseptet og prosjektet på Løren torg utvalgt som et av flere case i studien. Formålet med casestudien var blant annet å få frem kunnskap om hva som er gode boligløsninger for eldre i samfunnet. Casestudien er gjennomført ved bruk av blant intervjuer av beboere og dokumentanalyse som metode (Schmidt, mfl, 2013, s.34). Et interessant funn fra studien som knytter seg til bomiljø og hvorfor folk har valgt å flytte til Selvaag plussprosjektet på Løren, er at praktisk hjelp med leiligheten (ta inn post, passe på nøkler, vanne blomster når man er bortreist, etc) og trygghet var det som vekket interessen for prosjektet. Det sosiale aspektet med konseptet ble i mindre grad trukket frem som en av hovedårsakene til hvorfor man valgte å kjøpe leilighet i dette prosjektet, men flere av beboerne trekker frem at de har fått flere nye bekjenskaper og opplever et bedre naboskap enn andre steder de har bodd. Det sosiale aspektet med å bo i en Selvaag plussbolig var kanskje noe beboerne ikke var særlig bevisst på ved kjøp av leilighet, og spesielt enslige og alendeboende i prosjektet vil kunne se mulighetene for økt sosial kontakt gjennom boformen som en ekstra «tilleggsgevinst» (Schmidt, m.fl, 2013, s.73).

I samtale med utbygger og beboere blir også vertskapetets rolle og betydning særlig trukket frem som en avgjørende faktor for trivsel og stabile bomiljø i Selvaag plussprosjekter. Vertskapet er på jobb alle hverdager i normal arbeidstid, og to dager i uken til kl:18:00. Dette er en altså en fulltidsstilling og denne stillingen innehar tre sentrale roller som henholdsvis resepsjonist, concierge og fasilitator for sosial kontakt blant beboerne (Rodeo Arkitekter AS, 2021, s.26). Hver uke sendes det ut et nyhetsbrev med informasjon og invitasjon til felles arrangementer. Vertskapet har en sentral rolle i denne sammenheng, og er en viktig initiativtaker for å få i gang aktiviteter mellom beboerne. Som det kommer frem av studien til NIBR (2013), legges det opp til felles middag hver tirsdag, kaffe og vafler på torsdager og kake på fredager. Det arrangeres også jevnlig større selskaper og feiringer knyttet til høytider som jul, nyttår, påske og 17.mai, hvor beboerne også bidrar aktivt i planlegging og organisering av arrangementene. For hjemmeværende mødre og fedre arrangeres det også egne baby-lunsjer (Schmidt, m.fl, 2013, s.74). Under omvisningen i prosjektet blir det bekreftet at noe av den samme praksisen gjelder fortsatt, og at det ofte er en bestemt gruppe personer som deltar på dette jevnlig. Det kommer også frem at det er mer utfordrende å få yrkesaktive menn og yngre beboere med på disse arrangementene, og dette fremkommer også av Rodeo rapporten, som anbefaler å diversifisere aktivitetene, slik at de også passer til de yngre beboerne som jobber på dagtid (Rodeo Arkitekter AS, 2021, s.11).

4.2.4 Salg, marked og lønnsomhet

I samtale med informantene fra utbyggersiden kommer det frem at de opplever at etterspørselen etter Selvaag plussboliger er høy om dagen. Det har spesielt vært en markant etterspørsel etter denne type bolig de siste 5 årene. En medvirkende faktor for dette mener de kan ha sammenheng med et tydelig skifte i folks boligpreferanser de siste årene, der man er mer åpen for å dele fellesfunksjoner og kjøpe tilleggstjenester i forbindelse med boligkjøp. Flere ser det som fordelaktig både miljømessig og sosialt å dele mer. Det er særlig en eldre kjøpesterk målgruppe som kommer fra typisk eneboliger og rekkehus, som tiltrekkes av Selvaag-pluss prosjektene, men det er også noen barnefamilier og yngre yrkesaktive som kjøper Selvaag plussbolig. Informantene fra utbyggersiden opplyser også at plussprosjektene selger raskere enn tradisjonelle Selvaag boliger i samme område, og dette gjelder også i annenhåndsmarkedet. Det er for eksempel lang venteliste på å få tilslag på kjøp av Selvaagpluss leiligheter på Tjuvholmen, og en medvirkende faktor for at salget av Selvaagpluss går raskere, er nok også fordi at beliggenheten til tomtene ofte er svært gode. Selvaag opplyser at det er en bevisst strategi å lokalisere plussprosjektene på sentralt beliggende tomter med god tilgjengelighet til kollektivtransport og andre bykvaliteter. Dette gjør at man kan redusere risikoen i salgsfasen for prosjektkonsepter som er mindre kjent for allmennheten. Det er også viktig at tomtene har en sentral beliggenhet for å kunne tilby flere ulike tjenester i nærmiljø som er viktig for målgruppen.

Når det gjelder lønnsomhet i prosjektene opplyser utbygger om at løsninger med fellesarealer i leilighetsbygg koster noe mer, men at denne kostnaden blir fordelt på boligene og dekkes inn gjennom salgsprisen på leiligheten. Lønnsomheten er også like bra for plussboligprosjekter som tradisjonelle Selvaag prosjekter med samme beliggenhet. Utbygger opplyser at en Selvaag plussbolig i snitt koster ca 5000-7000 kr mer pr. m², enn en tradisjonell Selvaag leilighet, hvis den blir solgt i samme tidsrom og med samme beliggenhet og har de samme faktorene til sammenligningen. For at fordelingen av felleskostnadene inkludert serviceavgiften skal kunne gå opp på en måte som sikrer at den ikke blir for høy, opplyser Selvaag at man ideelt sett må ha over 140 leiligheter i nye prosjekter med Selvaag pluss. Med så mange boliger, ser man også at man kan fortsatt oppnå de gode effektene som kommer frem av Rodeorapporten. På en annen side fremkommer det også i rapporten at enkelte aldersgrupper som kjøper leilighet i Selvaag pluss ikke nødvendigvis benytter seg av faste felles aktiviteter, så effekten kan så klart variere fra person til person.

| Nøkkeltall - økonomi | |
|-----------------------------|--|
| Prosjektkostnad | Ca. 180 000 000 kr eks.mva for boligdelen med parkeringsanlegg (handelssenter trukket fra med et ca. anslag basert på forskjeller i byggekostnader for næring og bolig i gjeldende tidsrom (byggindustrien, 2008 ¹³) |
| Salgsinntekter | Salgsinntekter bolig 305 496 654 kr (ev.no ¹⁴) |
| Fellesutgifter | Mellom 4500-6500 kr pr. måned ink serviceavgift som i snitt ligger på ca 1200 kr pr. måned. |

Tabell 8: Nøkkeltall for økonomi i Selvaag plussprosjektet på Løren.

Hvis man tar utgangspunkt i prosjektkostnaden og sammenligner dette opp mot salgsinntektene i prosjektet som man kan finne på eiendomsverdi.no, vil man også kunne anta at lønnsomheten i dette prosjektet har vært god for Selvaag. Siden det ikke fremgår presist av artikkelen på byggindustrien om hva prosjektkostnaden for boligdelen er, men kun for det totale prosjektet, har det vært noe utfordrende å kunne gi presise estimater for den reelle prosjektkostnaden for boligdelen. Det er derfor gjort noen enkle antagelser om at boligdelen på 9000 m² med parkeringskjeller har kostet ca. 20 000 kr pr/m² å bygge basert på tall på byggekostnader hentet fra SSB for 2006/2007¹⁵, noe som tilsvarer ca. 180 000 000 kr eks.mva. I tillegg til dette kommer også kostnader som knytter seg til salg/markedsføring, gebyrer/avgifter, tomtekost, finanskostnader, etc som ikke er regnet med her. Prosjektet ble også sluttet før finanskrisen i 2008, da boligmarkedet i Oslo nådde toppen etter en kortere periode med nedgang etter finanskrisen. Det er generelt vanskelig å vurdere lønnsomheten presist, da man ikke har tilgjengelig den totale prosjektøkonomien, men det virker sannsynlig at Selvaag har fått en svært god avkastning på dette prosjektet.

Det at det også tilbys kommersielle servicetjenester i form av et eget vertskap i forbindelse med prosjektene, er også en alternativ måte å få en videre økt inntjening på i prosjektene, gjennom innhenting av en egen serviceavgift som går til blant annet lønn til personale og innkjøp. Serviceavgiften er på ca. 1200 kr/pr måned, noe som utgjør over 1,5 millioner totalt i løpet av et år for dette prosjektet som har 108 leiligheter. Dette burde tilsi at en større del av den totale serviceavgiften også går direkte til inntjening for selskapet. I tillegg har man inntekter fra utleie av gjesterom i prosjektet som utgjør ca. 450 kr pr.natt.

¹³ [Byggindustrien](#)

¹⁴ [Eiendomsverdi.no](#)

¹⁵ [SSB byggekostnader](#)

4.2.5 Oppsummering

Selvaag plussboligprosjekter har vært på det norske markedet siden 2008, noe som har gjort det mulig å få tilgjengeliggjort et godt datagrunnlag for konseptet over lengre tid. Studiene som Selvaag selv har gjennomført i regi av Rodeo Arkitekter (2021) indikerer at denne type prosjekter kan gi mye tilbake til beboerne i form mer felleskap og tilhørighet blant beboere og samtidig mer trygghet, bedre bomiljø, mindre ensomhet og økt livskvalitet for den enkelte beboer. Serviceverten som er tilgjengelig i alle Selvaag plussboligprosjekter trekkes også frem som en særlig viktig faktor for å kunne oppnå disse resultatene. Det å ha en egen fasilitator som planlegger, organiserer og initierer aktiviteter blant beboerne er en viktig faktor for Selvaag plussboliger sin attraktivitet og suksess. Egne samtaler med utbygger og beboere underbygger også disse funnene som fremgår av rapporten.

Det fremkommer også av rapporten til Rodeo (2021) at plussboligkonseptene har et forbedringspotensial med tanke på å bedre omdømmet sitt i nabolaget og samtidig unngå å bli assosiert som et «gated community» for en bestemt gruppe ressurssterke mennesker. Dette vil innebære å tilrettelegge for tiltak der man også kan skape bedre synergieffekter med nabolaget og omgivelsene rundt. Utbygger opplyser at de i nye prosjekter vil ha et større fokus på å finne gode løsninger som også gjør at man kan oppnå bedre samhandling og kontakt med omgivelsene og nabolaget. De har derfor et økt fokus på medvirkning og beboerinvolvering opp mot eksisterende nabolag i utviklingen av nye prosjekter.

Når det kommer til selve markedsgrunnlaget for Selvaag plussboliger i Norge, er det også tydelig at det er stor etterspørsel etter denne type boligkonsept. En økende andel av eldre og enslige i samfunnet er sentrale drivere for at dette konseptet har et stort markedspotensial i det norske boligmarkedet. Det er også en tydelig trend at den norske befolkningen i større grad etterspør tilleggstenester i forbindelse med boligkjøp. En bevisst strategi fra Selvaag sin side er å lokalisere prosjektene på de beste og mest sentrale tomtene, noe som også bidrar til å redusere usikkerhet og risiko i salgsfasen i utviklingen av de første prosjektene. Siden kostnadene knyttet til fellesarealene beregnes inn i salgsprisen til leilighetene, og at det samtidig er en egen serviceavgift som går til å betale lønnen til vertskapet, er det også sterke indikasjoner på at det er en god lønnsomhet og inntjening i disse prosjektene.

4.3 Case – Nabolaget Porsgrunn

Prosjektbeskrivelse:

Prosjektet Nabolaget ligger lokalisert i Porsgrunn kommune et stykke utenfor Porsgrunn sentrum i området Hovet. Det er totalt 14 boenheter i prosjektet hvorav en firemannsbolig og fem tomannsboliger.

Ideen bak prosjektet er initiert av en lokal vennegjeng fra Porsgrunn, som hadde et ønske om å bo nærmere hverandre, men hver for seg i egne boligenheter, og med et eget felleshus som alle eier sammen. Vennegjengen tok kontakt med det lokale boligbyggelaget PBBL, som tente på ideen og var med på å realisere prosjektet som byggherre og tilby en egnet tomt. En sterk motivasjon bak prosjektet har vært å skape et prosjekt der man oppnår et tettere felleskap mellom beboerne.



Figur 11: Viser utomhusplanen til prosjektet Nabolaget i Porsgrunn kommune. Som man kan se består prosjektet totalt av syv bygg hvorav fem tomannsboliger, en firemannsbolig og et felleshus som alle beboerne har tilgang til (PBBL, 2015 s.42-43).

| Fakta om prosjektet | |
|----------------------------|--|
| Adresse | Hovholtkroken 9, 3931 Porsgrunn |
| Byggherre | Porsgrunn, Bamble og Borgestad boligbyggerlag (PBBL) |
| Ferdigstillelse | Juni 2016 |
| Totalentreprenør | Graf Entreprenør AS |
| Organisasjonsform | Borettslag |

Tabell 9: Fakta om prosjektet Nabolaget i Porsgrunn.

4.3.1 Konsept og målgrupper

Felles for alle som kjøper en leilighet i prosjektet Nabolaget, er at minst en person i husholdningen må være over 50 år, noe som tilsier at eldre og godt voksne er målgruppen i prosjektet. Under omvisningen av prosjektet blir det opplyst at det er totalt 22 personer som bor i prosjektet, og at aldersspennet på de som bor der er på mellom 55 til 78 år. Det ble også poengtert at prosjektet er et godt tilskudd til kommunens boligtilbud ved å tilby en ny boform som er godt tilpasset personer over 50 år. I fremtiden kan boligene også passe bra for barnefamilier hvis det blir aktuelt å oppheve aldersklausuleringen på boligkjøp.

Som grunnlag for ideen bak prosjektet Nabolaget, ble det konkretisert noen felles verdier for prosjektet av initiativtakerne. Sentrale verdier som ble forankret og videre konkretisert er:

- Fremme felleskap og dugnadsånd
- Ta vare på privatlivets fred
- Bygge på gamle idealer, men for fremtiden
- Gi trygghet, felleskap, samhold og omtanke for hverandre
- Bygge et nabolag der man kan bo livet ut

Initiativtakerne bak prosjektet kaller konseptet for omtankeboliger og verdiene som er nevnt over er sentralt forankret hos alle som bor i prosjektet. Opprinnelig var det fem venner som tok initiativ til å realisere prosjektet ved hjelp fra PBBL som byggherre. Det var en forutsetning at boligene skulle være rimelige med god plass og at det skulle bygge oppunder mulighetene for å få et godt og sosialt liv også når man blir eldre. Det opplyses også at det gjennomføres en samtale med alle interesserte kjøpere av en boenhet i prosjektet, der også grunnverdiene, vedtektene til borettslaget og konseptet presenteres nærmere. Dette er viktig for å sikre at de som kjøper er innforstått med hva det innebærer å bo i et slikt bofelleskap, og at begge parter er trygge på at man vil passe inn på en god måte i prosjektet.

4.3.2 Funksjoner og fasiliteter

Felleshuset er selve limet i prosjektet Nabolaget, og innehar mange ulike funksjoner og fasiliteter som beboerne har stor glede og nytte av. Selve bygget ligger lokalisert helt i enden av tomten og danner et naturlig endepunkt på tomten. Felleshuset er oppført i en etasje og har en størrelse på ca 200 m². Beboerne som initierte prosjektet har vært opptatt av at felleshuset skal ha rause arealer med god plass til alle beboerne ved felles samlinger. Det er derfor tilrettelagt for en stor stue kombinert med felles kjøkken, der beboerne kan samles. Det er også tilrettelagt for et eget gjesterom med to senger som kan bookes ved besøk utenfra. Her er det også tilgang til toalett og badstue. Det er også en egen bod og en felles garasje med muligheter for oppbevaring av forskjellig utstyr til for eksempel hagearbeid.

| Nøkkeltall - arealer | |
|--------------------------------|---|
| Tomteareal | Ca. 7 daa |
| Tomteutnyttelse | %-BYA = 35 % - Ca 1800 m ² BRA bolig |
| Antall etasjer | 1-2 etasjer |
| Antall boenheter og størrelser | Totalt 14 boenheter. 5 stk tomannsbolig på 126 m ² BRA og 1 stk firemannsbolig 84 m ² BRA (snitt 114 m ²) |
| Totalt fellesareal | 200 m ² fellesareal i felleshus (14,28 m ² pr. boenhet) |
| Felles uteoppholdsareal | 2800 m ² |

Tabell 10: Nøkkeltall arealer for prosjektet Nabolaget i Porsgrunn.



Figur 12: Planløsningen til felleshuset i prosjektet Nabolaget i Porsgrunn (PBBL, 2015).

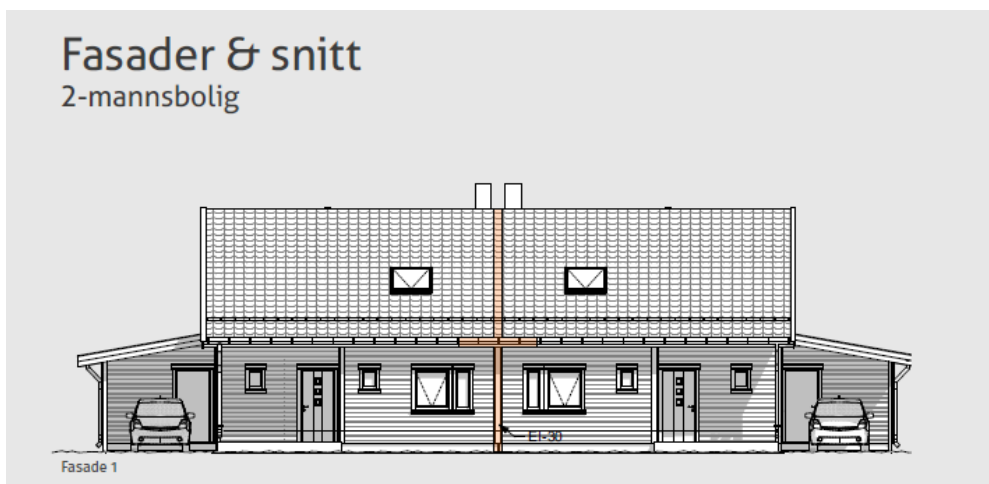
4.3.3 Kvaliteter og tiltak

Planløsninger

Det tilbys to ulike planløsninger i prosjektet. Den ene er en leilighet i en tomannsbolig på ca 126 m² i to plan, og den andre er en leilighet i en firemannsbolig på ca. 84 m². Alle boligene i prosjektet henvender seg mot et felles tun og har sitt eget uteareal enten som en liten hage med markterrasse eller balkong. Planløsningene i alle leilighetene er godt gjennomlyste. Det er også tilrettelagt for en egen carport med sportsbod i enkelte av tomannsboligene.



Figur 13 og 14: Viser planløsning for 1 og 2 etasje i 4-romsleilighet i tomannsbolig i prosjektet Nabolaget i Porsgrunn (PBBL, 2015, s.20-21).



Figur 15: Viser fasade av tomannsboligen fra øst (PBBL, 2015, s.44).



Figur 16 og 17: Viser planløsninger for 3-romsleiligheter i firemannsbolig i prosjektet Nabolaget i Porsgrunn (PBBL, 2015, s.24-25).



Figur 18: Viser fasade av firemannsboligen fra øst (PBBL, 2015, s.47).

Sosial bærekraft og bomiljø

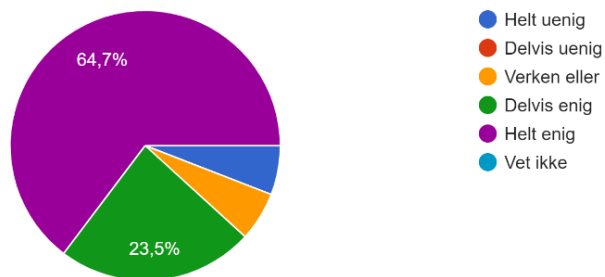
I forbindelse med omvisningen av prosjektet ble det lagt opp til en felles lunsj i felleshuset, der omtrent alle beboerne i prosjektet stilte velvillig opp og bidro med sine synspunkter til spørsmålene fra intervjuguiden. I tillegg var det fire representanter fra utbyggersiden i PBBL som deltok på lunsjen. Under lunsjen fikk man et særlig godt inntrykk av at det var et sterkt samhold og felleskap mellom beboerne ved at det var en uformell tone med mye latter og humor. Nøkkelen til dette samholdet er felleshuset mener de fleste av beboerne. Det å ha et eget sted der alle kan og vil samles gjør noe med samholdet mellom beboerne, og gir samtidig en sterkere tilhørighet og trygghet ved at man enklere kan komme i kontakt med naboer. Det er også en veldig lav terskel for å be om hjelp fra andre, og man stiller opp for hverandre når det oppstår behov. Beboerne har også egne rutiner for vedlikehold, vask av felleshus, felles dugnader, plenklipping, etc, der alle bidrar med sitt.

Grunntanken bak konseptet er at det skal være et bofelleskap med egne selvstendige private boenheter og et felleshus som binder beboerne sammen. Prosjektkonseptet baserer seg på at man skal ha omtanke for hverandre, og initiativtakerne kaller prosjektet for omtankeboliger. I felleshuset er det vanlig at man legger til rette for ulike aktiviteter der beboerne kan samles. Dette kan være alt fra faste aktiviteter som fredagskaffe og beboermøter til mer planlagte og spontane aktiviteter som bursdagsfeiringer, kinokvelder, felles middag, samlinger ved store begivenheter på TV eller gjennomføring av ulike kurs.

Noen uker etter avholdt befarings ble det også sendt over en enkel spørreundersøkelse til beboerne som hadde til formål å avdekke hvilke effekter boformen har på beboerne og hvilke kvaliteter beboerne verdsetter ved kjøp av bolig. Det er kun dette caseprosjektet, hvor det har blitt gjennomført en spørreundersøkelse, da det var manglende respons og for lav deltakelse på noen av de andre caseprosjektene. Totalt ble det registrert 17 svar av totalt 22 beboere, noe som gir undersøkelsen en veldig god validitet ved at nesten 80 % av beboerne har svart på undersøkelsen. Kort oppsummert viser resultatene fra undersøkelsen følgende:

Jeg trives bedre i min nåværende bosituasjon enn min tidligere bosituasjon

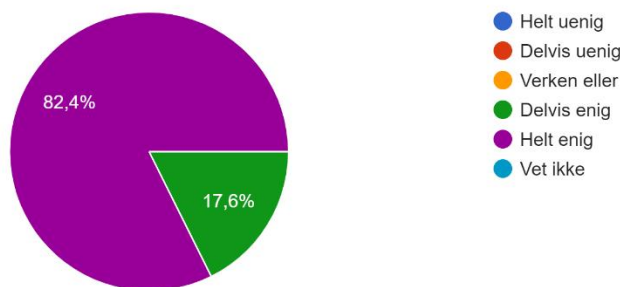
17 svar



Figur 19: De aller fleste trives bedre i sin nåværende bosituasjon enn i sin tidligere bosituasjon. 88 % svarer helt eller delvis enig, mens 5,9 % svarer hverken eller helt uenig på påstanden.

Jeg føler en større grad av felleskap med naboene enn andre steder jeg har bodd

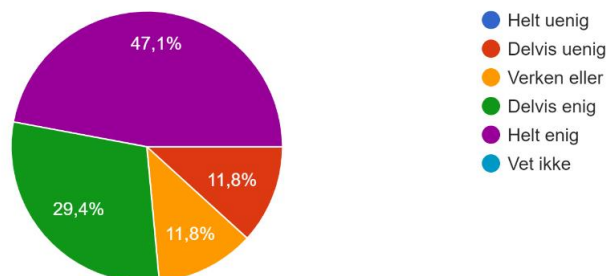
17 svar



Figur 20: Alle opplever en større grad av felleskap enn andre steder de har bodd. 82 % er helt enig og 17,6 % er delvis enig.

Jeg tilbringer tid i felleshuset flere ganger i uken

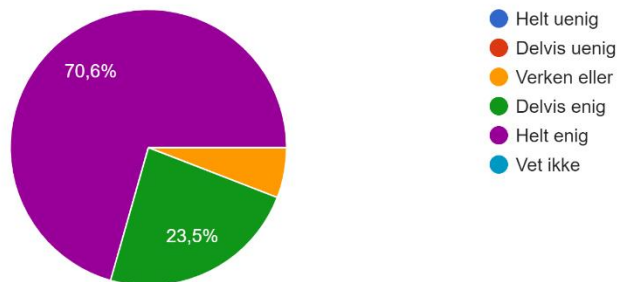
17 svar



Figur 21: De aller fleste tilbringer tid i felleshuset flere ganger i uken. Over 75 % svarer helt eller delvis enig på denne påstanden.

Jeg har stor nytte og glede av fellesarealene i dette boligprosjektet

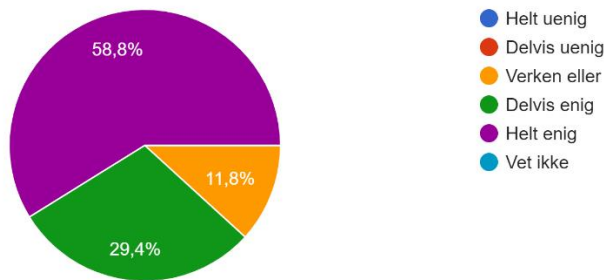
17 svar



Figur 22: De aller fleste har stor nytte og glede av fellesarealene i prosjektet. Nesten 95 % svarer helt eller delvis enig på denne påstanden.

Jeg treffer jevnlig andre naboer gjennom felles aktiviteter

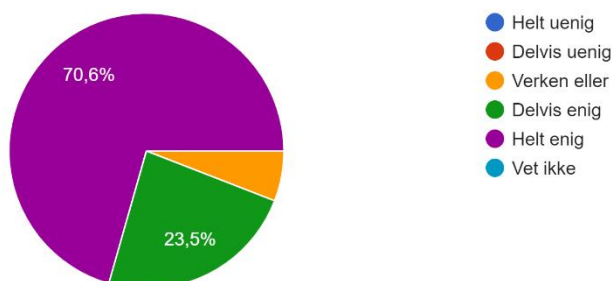
17 svar



Figur 23: De aller fleste svarer at de treffer jevnlig naboer gjennom felles aktiviteter. Nesten 90 % svarer enten helt eller delvis enig på denne påstanden.

Jeg føler boformen bidrar til å gi meg økt livskvalitet

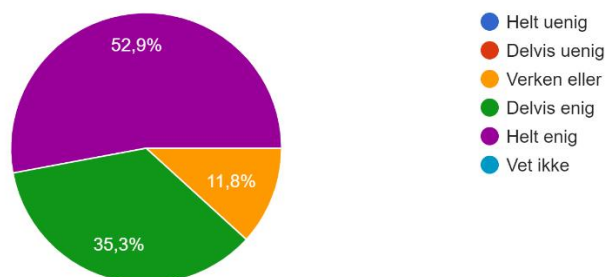
17 svar



Figur 24: De aller fleste opplever at boformen bidrar til å gi dem økt livskvalitet. Nesten 95 % svarer enten helt eller delvis enig på denne påstanden.

Jeg føler boformen gir meg mer trygghet i hverdagen

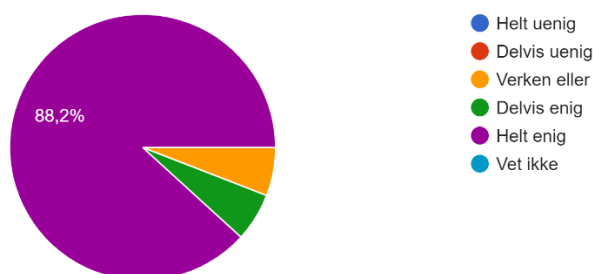
17 svar



Figur 25: De aller fleste opplever at boformen gir mer trygghet i hverdagen. Nesten 90 % svarer enten helt eller delvis enig på denne påstanden.

Jeg føler det er enklere å ta kontakt med naboer ved behov for hjelp når jeg bor her

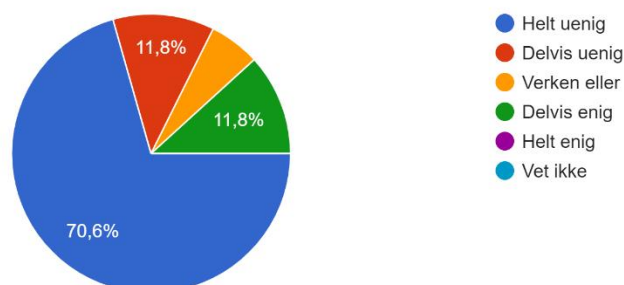
17 svar



Figur 26: De aller fleste opplever at det er enklere å ta kontakt med naboer ved behov for hjelp. Nesten 95 % svarer enten helt eller delvis enig på denne påstanden.

Jeg kunne tenkt meg å flytte til et annet sted i løpet av noen år

17 svar



Figur 27: De aller fleste kunne ikke tenke seg å flytte til et annet sted i løpet av noen år. Over 80 % av respondentene svarer enten helt uenig eller delvis uenig.

Når det gjelder den andre delen av spørreundersøkelsen som tar for seg hvilke faktorer som er viktig for valg av bosted er følgende funn interessante:

- De aller fleste mener at tilgangen til fellesthuset, sosialt felleskap, felles aktiviteter og godt naboskap er enten svært viktig eller viktig for valg av bosted. Mellom 88-95 % har svart dette.
- Andre faktorer som geografisk beliggenhet, miljøvennlig løsninger, utsikt arkitektonisk uttrykk, lysforhold, støyforhold, boligpris, nærhet til offentlig kommunikasjon, skole og arbeidssted er også viktige faktorer for valg av bosted, men ikke viktigere enn faktorene som omtales i punktet over som omhandler sosial bærekraft og bomiljø.
- Faktorer som er viktigere eller like viktige som faktorene i øverste punkt som omhandler sosial bærekraft og bomiljø, er gode uteoppholdsarealer tilknyttet boligprosjektet, planløsningen, størrelsen på boligen, samt omgivelsene rundt boligen.

Dataene fra både intervjuer og spørreundersøkelsen tyder på at effekten boformen har på beboerne er positive med tanke på aspekter som knytter seg til sosial bærekraft og bomiljø. Det er gjennomgående at de fleste beboerne opplever bedre livskvalitet, mer trygghet, mer felleskap, og samhold mellom beboerne. Det er også et tydelig funn at fellesthuset og organiseringen av det er en særlig viktig faktor for resultatene i spørreundersøkelsen.

4.3.4 Salg, marked og lønnsomhet

I samtale med informantene fra utbyggerens side i PBBL, kom det frem at de opplever en større etterspørsel for prosjekter som tilbyr fellesarealer, slik som Nabolaget i Porsgrunn. De opplever også at andre kommersielle aktører ønsker samarbeid om utvikling av tomter for å utvikle alternative boformer, der felleskap og deling står sentralt. Foreløpig har PBBL ikke pågående utviklingsprosesser av nye boligkonsepter for alternative boformer, men de ser at det fremover vil kunne være aktuelt å fokusere mer på dette.

Tomten som prosjektet Nabolaget ble bygget på, er en tomt som ble overdratt til PBBL fra Porsgrunn kommune vederlagsfritt i en tid da det var vanlig med en mer aktiv kommunal tomtepolitikk i samarbeid med boligbyggerlag. Porsgrunn kommune stilte krav om at tomten skulle brukes strategisk for innovasjon og sosial boligpolitikk i kommunen. Siden tomten ble overdratt vederlagsfritt til PBBL i sin tid, ga det også mulighet for at PBBL kunne gi bort tomten vederlagsfritt til nye potensielle eiere som ønsket å utvikle et prosjekt sammen med PBBL. Initiativtakerne bak prosjektet Nabolaget fikk tilslag på sin ide om utvikling av

tomten, og forpliktet seg til en felles prosess med PBBL som byggherre og en ordinær kjøpsprosess. Under byggeperioden betalte andelseierne 350 000 kr ved kontraktinngåelse, og det ble opprettet en finansieringsordning med 60 % innskudd og 40 % fellesgjeld. Det opplyses av PBBL at byggekostnaden for fellelshuset ikke er regnet inn i selve salgsprisen på boligene, noe som tilsier at dette var en kostnad som PBBL tok selv uten å få noe igjen for det. Dette var mulig, da tomten var gratis og entrepriskontrakten god, men totalkostnadene for prosjektet var tilnærmet lik selvkost for PBBL, noe som innebærer at fortjenesten og lønnsomheten i prosjektet var lik null. Det opplyses at selve byggekostnaden for fellelshuset var på ca. 5 000 000 kr, og at de fem bolighusene i prinsippet skulle ha kostet ca. 1 000 000 kr mer å kjøpe samlet hvis fellelshuset skulle vært medregnet. For en vanlig kommersiell boligutbygger ville dette ikke vært mulig på grunn av avkastningskrav som stilles til utvikling av nye prosjekter. Det er også et viktig poeng at antallet boenheter burde vært høyere for at det skal kunne være gjennomførbart økonomisk for en kommersiell utbygger å bygge et slikt fellelshus i tilknytning til boligene. Jo flere boligenheter man kan fordele kostnadene på jo mer overkommelig kostnadsmessig er det også for boligkjøperne i prosjektet.

| Nøkkeltall - økonomi | |
|----------------------|---|
| Prosjektkostnad | Ca. 30 000 000 kr. eks mva. (opplysninger basert på ca. anslag på byggekostnad pr. m2 BRA fra utbygger) |
| Salgsinntekter | 37 400 000 kr. (ev.no ¹⁶) |
| Fellesutgifter | 3200-3900 kr pr. måned |

Tabell 11: Nøkkeltall økonomi for prosjektet Nabolaget i Porsgrunn.

4.3.5 Oppsummering

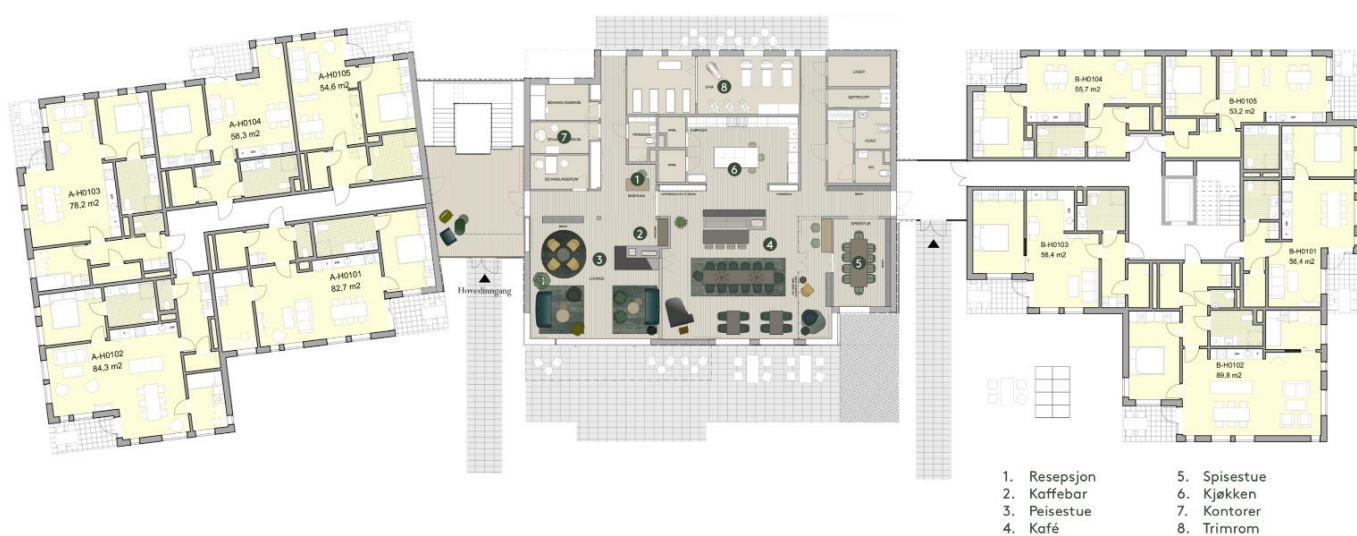
Ut ifra både gjennomførte samtaler med beboerne og resultatet av beboernes svar på spørreundersøkelsen, er det et klart inntrykk at prosjektet Nabolaget scorer høyt på sosial bærekraft. Fellelshuset er en suksessfaktor for bedre samhold og felleskap mellom beboerne. Det er også et tydelig skille mellom privatliv og felleskap i prosjektet, noe som også kan gjøre at prosjektet kan appellere til enda flere.

I et kommersielt perspektiv virker prosjektet Nabolaget i Porsgrunn lite gjennomførbart, da antallet boligenheter er for få opp mot kostnadene knyttet til å bygge et fellelshus. Siden boligtomten er gratis var dette mulig å gjennomføre for PBBL, men uten noe særlig fortjeneste. For en vanlig kommersiell boligbygger som i tillegg må kjøpe tomtegrunnen, hadde et slikt prosjekt ikke vært mulig å gjennomføre på bakgrunn av krav om avkastning.

¹⁶ Eiendomsverdi.no

4.4 Case – Otium Saltbrygga - Larvik

Prosjektbeskrivelse: Prosjektet Saltbrygga ligger lokalisert i Larvik kommune og består av til sammen 85 boenheter fordelt mellom eneboliger, rekkehus og leiligheter i ulike størrelser. Prosjektet ligger noe utenfor Larvik sentrum i området Østre Halsen øst for utløpet til Numedalslågen rett i nærheten av Hølen båthavn. Det ene delprosjektet i denne utviklingen som det vil fokuseres på i casestudien, er prosjektet Otium. Dette prosjektet består av totalt 39 stk 2-3-romsleiligheter i en størrelse fra 50-89 m². Selve bygget er oppført i totalt tre etasjer og består av tre sammenhengende blokker med en felles dagligstue sentrert i første etasjen mellom alle leilighetene.



Figur 28: Viser de ulike byggene i prosjektet Otium på Saltbrygga i Larvik. Dagligstuen er sentrert i midten rundt leiligheter på hver sin side (Saltbrygga, 2021).

| Fakta om prosjektet | |
|---------------------|---|
| Adresse | Hølen Verft 36, 3260 Larvik |
| Byggherre | Hvalen Utvikling AS eies av Alfa Eiendom AS |
| Ferdigstillelse | Våren 2021 |
| Arkitekt | Pushak Arkitekter |
| Totalentreprenør | Seltor AS |
| Organisasjonsform | Utleieboliger |

Tabell 12: Viser fakte om prosjektet Saltbrygga i Larvik

4.4.1 Konsept og målgrupper

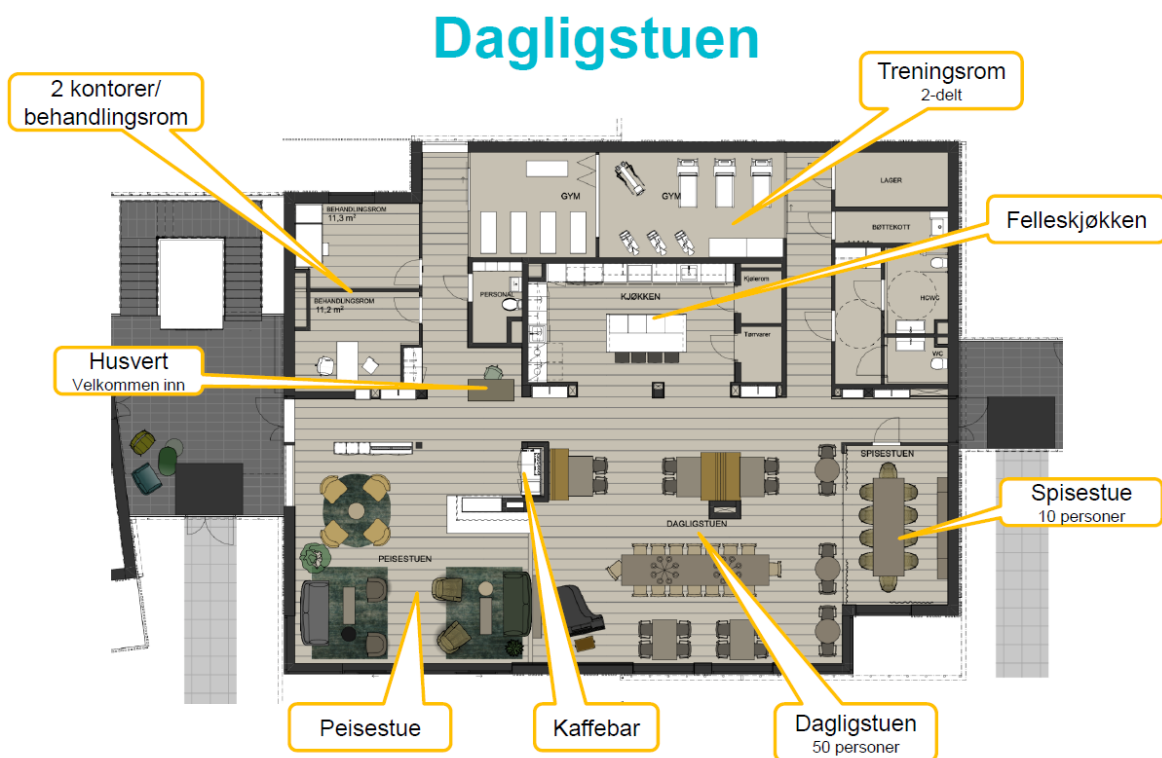
Tanken bak prosjektet Saltbrygga er at det skal være et boligprosjekt som er tilpasset alle generasjoner. Prosjektet inneholder derfor ulike typer bo-konsepter som er tilpasset både for unge førstegangskjøpere, barnefamilier, godt voksne og eldre. Delprosjektet Otium som er hovedfokuset i denne oppgaven, er et pilotprosjekt for hvordan man skal kunne lage Norges beste bomiljø for eldre og godt voksne over 50 år. Motivasjonen bak dette prosjektet er også her å finne nye boligløsninger som er med på å møte eldrebølgen på en god måte, slik at eldre kan bo hjemme lengre uten stor bistand fra det offentlige. Det er også en målsetning for utbygger at man skal kunne møtes på tvers av generasjoner i prosjektet, og samtidig legge til rette for et helhetlig boligprosjekt der man kan bo gjennom store deler av livet.

Eieren som står bak prosjektet er særlig opptatt av kvalitet, men er samtidig opptatt av at leilighetene skal være overkommelig økonomisk også for eldre med svakere økonomi. Den opprinnelige ideen var at det skulle være et eieboligkonsept, men man fant ut at det var mer overkommelig økonomisk med et leieboligkonsept, noe som skiller seg fra de andre prosjektene i casestudien og den norske selveier tradisjonen generelt. En annen motivasjon som trekkes frem fra informantene fra utbyggersiden, er at i takt med at andelen eldre vokser, blir det også stadig flere eldre som føler seg ensomme og utrygge, og det å finne løsninger i konseptet som gir mer trygghet, felleskap og tilhørighet har derfor vært en sentral motivasjonsfaktor i utviklingen av konseptet. Dette har resultert i at man har laget en stor felles dagligstue i førsteetasjen, hvor man også har tilgang til en egen vert som er ansatt på fulltid. Dette er da i likhet med Selvaag plussbolig et serviceboligkonsept, der verten er en viktig bidragsyter for å sikre et godt og trygt bomiljø gjennom å ta initiativ til felles aktiviteter, samt bistå med dagligdagse gjøremål og organisering.

For å skape en tilhørighet med de resterende prosjektene på Saltbrygga, har utbygger også lagt til rette for et felles beboerhus som er tilgjengelig for alle som bor på Saltbrygga. Dette gjør det også lettere å møtes på tvers av generasjoner, og samtidig gi muligheten for at eldre også kan være en positiv ressurs i bomiljøet, noe som gir et mer inkluderende og sosialt bærekraftig bomiljø med tilhørighet og samhold. Det er også i dette prosjektet satt en nedre aldersgrense på minst 50 år for å kunne få leie en bolig i Otium. Det opplyses fra husverten som ga en omvisning i bygget at snittalderen på beboerne i Otium er på ca. 70 år, hvor den yngste er på 50 år og den eldste er på 93 år. Dette er av alle caseprosjektene i studien den høyeste snittalderen på beboerne i et prosjekt.

4.4.2 Funksjoner og fasiliteter

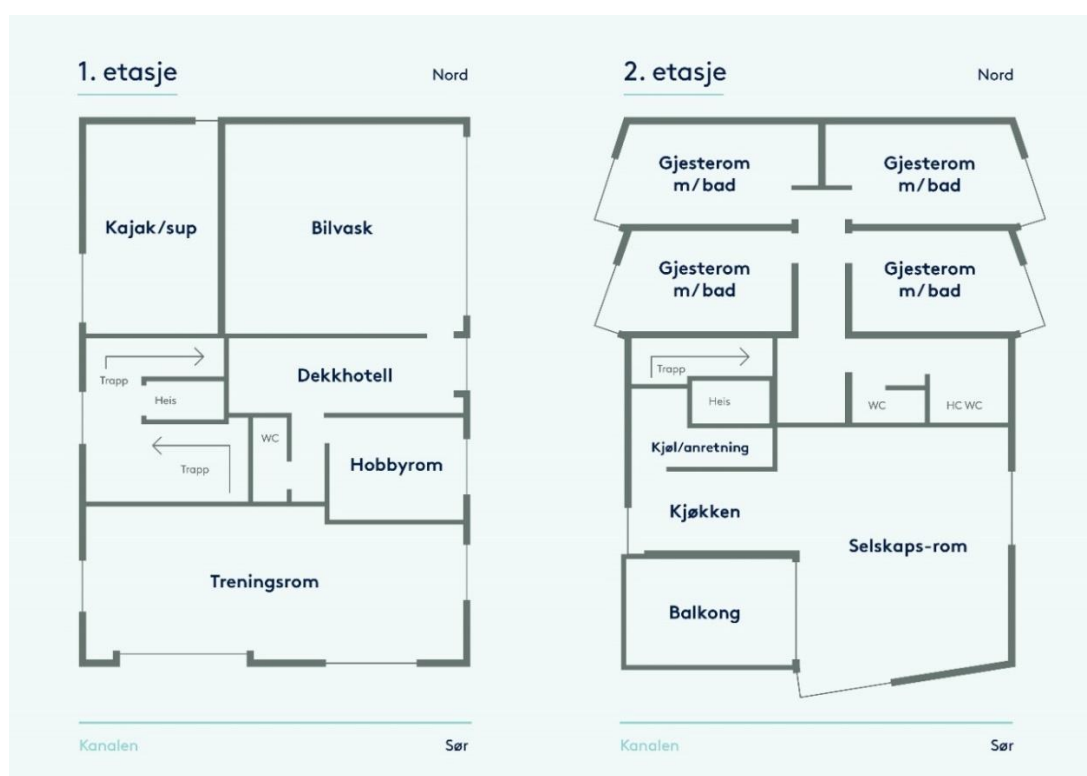
Både for prosjektet Saltbrygga som helhet og Otium som enkeltprosjekt er det lagt til rette for gode fellesarealer og fasiliteter som beboerne kan benytte seg av. Som nevnt tidligere utgjør selve dagligstuen i prosjektet Otium selve samlingspunktet blant beboerne, og inneholder blant annet treningsrom, kontorer/behandlingsrom, felles bad med to WC, felles kjøkken, spisestue og egen peis/dagligstue med kaffebar hvor det er plass til totalt 50 personer. Totalt utgjør alle fellesarealene i dagligstuen ca. 330 m², noe som gir god plass til både beboere i prosjektet og eventuelt besøkende gjester eller naboer utenfra.



Figur 29: viser dagligstuen som ligger mellom leilighetene i prosjektet Otium på Saltbrygga i Larvik (Illustrasjons tilsendt fra Alfa Eiendom).

Felles for alle delprosjektene i Saltbrygga, er at det også er etablert et eget felleshus som blir kalt sjøhuset, som er tilgjengelig for alle beboerne på Saltbrygga. Felleshuset fungerer både som et sosialt samlingssted, der man kan møtes på tvers av generasjoner, men er også et sted for praktiske gjøremål og aktiviteter. Sjøhuset ligger sentralt plassert mellom alle delprosjektene i Saltbrygga og består av to etasjer. I første etasje er det tilrettelagt for praktiske gjøremål, der man har både tilgang til egen bilvask med dekkhotell, men også et eget hobbyrom med verktøy. Det er også et eget treningsrom som beboerne kan benytte seg av i første etasje, og tillegg et eget oppbevaringsrom for kajaker og annet utstyr til

vannsportaktiviteter. I inngangspartiet til første etasjen er det også tilgang til egen WC, og det er i tillegg tilrettelagt for heis i bygget, slik at alle skal ha muligheten til å bruke både første og andre etasje i bygget. I andre etasjen er det tilrettelagt for totalt fire gjesterom med bad som beboerne kan booke for 350 pr. natt pr. rom, hvis de får besøk utenfra. Det er i tillegg også et eget felles kjøkken med et større selskapsrom og en balkong med sitteplasser for inntil 36 personer. Dette benyttes ofte til for eksempel bursdagssamlinger for barn og unge opplyser utbyggerrepresentanten. Leie av selskapslokalet koster 100 kr pr. time, og på fredager og lørdager må det minimum bookes i 10 timer, slik at leieprisen blir 1000 kr til sammen. Total arealstørrelse på sjøhuset er ca. 300 m².



Figur 30: Viser planløsningen for sjøhuset som er et felles aktivitetshus for alle beboerne i prosjektet på Saltbrygga (Saltbrygga – Sjøhuset, 2021)

| Nøkkeltall – arealer Otium | |
|--------------------------------|---|
| Tomteareal | Ca. 2,65 daa |
| Tomteutnyttelse | %-BYA = 70 % - Ca 3900 m ² BRA |
| Antall etasjer | 3 etasjer |
| Antall boenheter og størrelser | 39 leiligheter på mellom 50 – 89 m ² (snitt 77m ²) |
| Totalt fellesareal | Ca.330 m ² fellesareal i dagligstuen og ca. 300 m ² i sjøhuset. Totalt 630 m ² (16,15 m ² pr. boenhet ink sjøhuset) |
| Felles uteoppholdsareal | 30 m ² pr. boenhet for seniorleiligheter – 1170 m ² totalt. |

Tabell 13: Viser nøkkeltall for arealene i prosjektet Otium på Saltbrygga i Larvik

4.4.3 Kvaliteter og tiltak

Planløsninger

I prosjektet Otium er det tilrettelagt for store 2 og 3-romsleiligheter i en størrelse på mellom 50-89 m². Alle leilighetene har adkomst via en smal korridor, noe som gir et noe mer hotellaktig og institusjonelt preg. I korridorene er det også hengt opp malerier på veggene, som informanten opplyser er malt av lokale kunstnere i området. De fleste av leilighetene er 2-sidig belyst som sikrer godt med dagslys inn i leilighetene. Det er også godt tilrettelagt for universell utforming i leilighetene og fellesarealene med trappefri adkomst, noe som sikrer at de eldre kan bo lengre i boligen. Alle leilighetene har også tilgang til egen balkong som er knyttet sammen med en stor kombinert kjøkken/stueløsning.



Figur 31: Viser leilighetsfordeling i første etasjeplan i vestbygget til Otium-prosjektet. Som man ser er det både to- og treromsleiligheter i prosjektet (Saltbrygga – Otium, 2021).

Sosial bærekraft og bomiljø

Når det gjelder kvaliteter som knytter seg til den sosiale bærekraften og bomiljøet, er det flere ulike løsninger i Otium-prosjektet som bidrar til å gi mye tilbake til beboerne. Det blir opplyst fra husverten at det er både enslige og eldre par som bor i prosjektet Otium. I møte med beboerne i dagligstuen er det en klar overvekt av enslige kvinner som bor i Otium, noe som også vertskapet bekrefter. Dette er noe som kjennetegner flere av eldreboligprosjektene som er undersøkt i denne studien, men ifølge utbygger er dette visstnok vanlig i de fleste seniorboligprosjekter både i Norge, Danmark og Sverige. Det kan være flere årsaker til at det er flere kvinner enn menn i slike prosjekter, men ofte er det gjennomgående at kvinner blir eldre enn menn og ender dermed opp alene tidligere, og behov for sosial kontakt med andre blir ofte et større savn for kvinner enn for menn, selv om dette også varierer. Prosjekter som Otium bidrar positivt med tanke på å skape sosiale bomiljøer for enslige eldre, og kan således bidra til å redusere ensomhet og samtidig skape mer trygghet og tilhørighet.

Utbyggerrepresentanten nevner at flere av beboerne har fått god bistand fra sine barn med å finne frem til prosjektet. Barna ønsker ofte det beste for sine foreldre og vil at foreldrene skal oppleve både en trygghet og tilhørighet der de bor, og det er en gjennomgående tendens at eldre er en gruppe som oftere opplever å være mer ensomme og utrygge enn befolkningen for øvrig. Det er også mer vanlig i dag at barna bor lengre fra foreldrene sine enn man gjorde tidligere, derfor er også behovet for denne type prosjekter større ved at barna ikke lenger kan ta et like stort ansvar med å sørge for at sine foreldre får en trygg og god alderdom.

En ting som trekkes frem som særlig viktig for beboernes trivsel og opplevelse av trygghet og samhold, er rollen som husverten i prosjektet har. Husverten har blant annet i oppgave å organisere fellesskapet, ordne arrangementer/turer og bistå med ulike tjenester. Hvis man trenger hjelp til å handle, bli kjørt til lege eller bestille ferie eller tjenester som frisør eller massasje, så er husverten tilgjengelig for det. Det blir også opplyst fra husverten at man ofte også tilrettelegger både for felles lunsj og middager for beboerne. Av og til hender det også at man får besøk utenfra, og da kan også husverten hjelpe med å booke overnattingsrom i sjøhuset hvis det er ønskelig. Dette synes flere av beboerne er veldig praktisk og er med på å gjøre det enkelt for nær familie som bor i lengre avstander fra Larvik å komme på besøk. Bofelleskapet blir også jevnlig invitert til å være med på utviklingen av bomiljøet, noe som skaper både engasjement og økt aktivitet blant beboerne. Beboerne trekker også frem at de foretrekker leie fremfor eie, da man slipper mye av ansvaret og de uforutsigbare kostnadene som følger med å eie sin egen bolig, og tillegg får man en større fleksibilitet i hverdagen.

4.4.4 Salg og lønnsomhet i prosjektet

I motsetning til de andre casene i denne studien, er Otium som nevnt et rent leieboligprosjekt. Den opprinnelige tanken til utbygger var at prosjektet skulle være et eieboligkonsept, men de fant tidlig ut at flere eldre, og da spesielt eldre med svakere økonomi ikke hadde råd til å kjøpe leilighet på Saltbrygga. Det var derfor et ønske fra utbyggers side å legge til rette for at eldre med svakere økonomi også kunne ha mulighet til å bo i serviceboliger med høy kvalitet og standard. For utbygger er det også et mulighetsrom på lengre sikt å omforme det til et selveierprosjekt, men det har også vært et ønske å finne ut mer om hva som vil være det beste bomiljøet for eldre og godt voksne. Gjennom et leieboligkonsept er det derfor lettere å følge opp beboerne tettere og samtidig få tilbakemeldinger på hva som fungerer og hva som ikke fungerer godt, slik at man kan forbedre produktet man tilbyr. Utbygger poengterer at det er viktig for dem å ha et langsiktig perspektiv for prosjektene sine, og at denne type konsept derfor vil passe godt opp mot profilen til selskapet og samtidig kunne bidra til å skape et helt nytt og bedre boligprodukt for eldre. Det er også en manglende profesjonalisering av leiemarkedet i Norge, og det er derfor også et stort potensial for leieboligkonsepter som gir trygghet, forutsigbarhet og bedre og mer stabile bomiljøer for eldre.

Informanten fra utbyggersiden opplyser at leieprisnivået på leiligheter i Otium ligger på mellom 10 000-14 000 kr i måneden, og dette inkluderer da også servicefunksjoner som verten kan tilby. Leieprisnivået i prosjektet er å anse som relativt rimelig sammenlignet med leiemarkedet ellers i området, og da særlig med tanke på hva man får igjen av ekstra service og tilleggsfunksjoner i bygget. Hvis man ser dette opp mot byggekostnadene for prosjektet indikerer det at lønnsomheten i prosjektet ikke er høy på kort sikt. Det poengteres også her at hovedhensikten med dette delprosjektet ikke har vært å ha en høyest mulig avkastning på kort sikt, men å teste ut løsninger og konsepter som bidrar til å skape bedre bomiljøer for godt voksne og eldre. På sikt vil det kunne være en ambisjon å utvikle flere lignende prosjekter for selskapet, men da må man også se at markedsgrunnlaget er godt nok for å kunne oppskalere.

| Nøkkeltall – økonomi Otium | |
|----------------------------|---|
| Prosjektkostnad | Ca. 150 000 000 kr eks.mva for Otium prosjektet (rekkehus fratrukket med ca byggekostnad på ca. 2,5 mill kr pr. rekkehus) (byggindustrien, 2021 ¹⁷) |
| Leieinntekter | Årlig leieinntekt ca. 5 500 000 kr eks.skatt |
| Leiepris | Ca. 10 000 - 14 000 kr i måneden |

Tabell 14: Viser nøkkeltall for økonomi i prosjektet Otium på Saltbrygga i Larvik.

¹⁷ [Byggindustrien](#)

Når omvisningen ble gjennomført 1.10.2021, var det 5 leiligheter som ikke var utleid i Otium. Prosjektet åpnet 1.03.2021, så det har derfor tatt noe tid å få leid ut alle leilighetene i prosjektet. Utbyggerinformanten opplyser at det også for dem har vært viktig å sikre at de riktige beboerne kommer inn i prosjektet, og det er derfor en egen utvelgelsesprosess med samtaler. Det er særlig viktig at de som velges ut er motivert og interessert i å bo på en måte der man aktivt ønsker seg et større felleskap og samtidig ønsker å bidra på en positiv måte inn i dette felleskapet. Det opplyses også at ingen av leilighetene i prosjektet er direkte markedsført eller annonsert på vanlig måte på kanaler som finn.no, og det er nok derfor også at det har tatt noe lengre tid å få leid ut alt. Det er her viktigere for utbygger å sikre den riktige miksen av beboere som kan passe inn på en god måte, slik at man kan ivareta et godt bomiljø.

4.4.5 Oppsummering

Otium-prosjektet på Saltbrygga er også et av de første prosjektene av sitt slag i Norge, men har mange likhetstrekk med serviceboligkonseptet til Selvaag med unntak av at dette er et rent leieboligkonsept kun for eldre over 50 år. Funnene fra det metodiske arbeidet indikerer at prosjektet har en høy grad av sosial bærekraft i seg, og beboerne opplever mer felleskap og tilhørighet seg imellom. Husverten trekkes også her frem som en særlig viktig faktor for økt trivsel, trygghet og tilhørighet blant beboerne i prosjektet. Det er også veldig tydelig at det er gode synergieffekter mellom de ulike delprosjektene i Saltbrygga, noe som gjør at man opplever at det er et godt samspill mellom Otium-prosjektet og resten av utviklingen på Saltbrygga. Her kan de eldre involvere seg aktivt i det lokale bomiljøet og bidra som positive ressurser, noe som er med på å gi mye tilbake til nabolaget og lokale omgivelser. Felleshuset som alle delprosjektene har tilgang til, bidrar også til at det er enklere å møtes på tvers av generasjoner og er med på å gi Saltbrygga sin egen identitet som boligområdet ved sjøen.

Det er generelt sett et stort behov for et profesjonalisert leietilbud i det norske boligmarkedet. Prosjekter som Otium har derfor et stort potensial for å kunne nå ut til flere, og da særlig eldre målgrupper. Ut ifra undersøkelsene som er gjort i studien, kan det virke som at det kan være noe utfordrende og tidkrevende å finne de rette leietakerne som vil kunne passe inn i prosjektet på en god måte, så det krever at aktørene som involverer seg i slike prosjekter bruker mer tid og ressurser både på rekruttering og oppfølging av leietakerne. Et leiekonsept kontra et selveierkonsept gjør også at behovet for antallet leiligheter i prosjektet ikke behøver å være like mange som i Selvaag plussboligkonseptene, da faste leieinntekter enklere kan dekke husverten sin lønn ved at serviceavgiften kan legges inn sammen med husleien, men bidrar derimot ikke med å gi en god lønnsomhet i prosjektet sammenlignet med et eiekonsept.

5 Komparativ gjennomgang og diskusjon

I dette kapittelet vil de ulike caseprosjektene i studien sammenlignes nærmere og diskuteres opp mot problemstillingene i oppgaven og det teoretiske perspektivet om sosial kapital. Under følger hovedproblemstillingen i oppgaven:

Hva kjennetegner de nye boligprosjektene innenfor kategorien alternative boformer med tanke på kvalitet for beboerne, og i hvilken grad er det marked for slike prosjekter i Norge?

Denne problemstillingen tar for seg som tidligere nevnt to ulike aspekter som knytter seg til henholdsvis kvalitet og markedsgrunnlag i prosjektene. I det empiriske grunnlaget i oppgaven som fremgår av kapittel fire, har disse to aspektene blitt analysert i prosjektene ved hjelp av følgende delproblemstillinger:

1. Hvilke effekter kan de alternative boformene ha på beboerne?
 - a) Hvilke funksjoner/løsninger i prosjektene bidrar til sosialt samhold blant beboerne?
2. Hvordan er markedsgrunnlaget, lønnsomheten og salgbarheten i prosjektene?
 - a) Hva er de økonomiske konsekvensene av å legge til rette for fellesarealer?

Delproblemstillingene vil diskuteres opp mot en komparativ gjennomgang av de fire caseprosjektene som er omfattet av denne studien. Den første delen vil omfatte en sammenligning av aspektet knyttet til kvalitet i caseprosjektene. Under dette vil de ulike prosjektene bli sammenlignet og vurdert opp mot funksjoner, fasiliteter, kvaliteter og tiltak i prosjektene. Sammen med funnene fra det empiriske arbeidet vil dette kunne avdekke nærmere hvilke effekter de alternative boformene har på beboerne og hvilke funksjoner og løsninger som spesielt bidrar til bedre bomiljøer og sosialt samhold. I denne sammenhengen vil også teoriene om sosial kapital bli brukt som utgangspunkt for å kunne gi en vurdering på om alternative boformer også bidrar til å øke den sosiale kapitalen både internt i prosjektet mellom beboerne og eksternt mot omgivelsene og nabolaget. Den andre delen vil ta for seg aspektet knyttet til markedsgrunnlag, der det vil bli gitt en generell vurdering av hvilke caseprosjekter som har størst markedspotensial og best lønnsomhet basert på vurderingene som er gjort i kapittel fire. Det er som nevnt tidligere kun gjort forenklete vurderinger av lønnsomhet i prosjektene, da det har vært utfordrende å få mer detaljert informasjon om selve prosjektøkonomien fra utbyggere, og da særlig tomtekostnader.

5.1 Konsept og målgrupper i prosjektene

Prosjektcasene i studien er i all hovedsak rettet mot eldre og godt voksne målgrupper. Det eneste unntaket er Selvaag plusskonseptet som ikke har noen aldersbegrensning for kjøp av leilighet og henvender seg derfor også til yngre målgrupper og barnefamilier. Det er allikevel eldre og godt voksne som er den dominerende beboergruppen for Selvaag pluss sine prosjekter også. Formålet til prosjektene bærer også preg av å ha mange likhetstrekk ved at man fokuserer på felleskap, samhold, trygghet, fleksibilitet, aktivitet og økt livskvalitet. Hovedmålsetningen for prosjektene er i stor grad fokusert rundt det å finne bedre boligprodukter og boligkonsepter for eldre og godt voksne målgrupper. Under følger en tabell som viser en enkel sammenligning av caseprosjektene.

| Sammenligning av caseprosjekt | | | | |
|-------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| Prosjekt: | Signaturhagen | Selvaag pluss | Nabolaget | Otium |
| Antall leiligheter | 47 enheter | 108 enheter | 14 enheter | 39 enheter |
| Organisasjonsform | Selveier | Borettslag | Borettslag | Utleie |
| Boligmodell/ konsept | Bofelleskap med aldersbegrensning | Serviceboliger for alle aldre | Bofelleskap med aldersbegrensning | Serviceboliger med aldersbegrensning |
| Boligtypologi | Leiligheter | Leiligheter | Småhusbebyggelse | Leiligheter |

Tabell 15: Sammenligning av caseprosjektene.

Det er også flere ulikheter mellom prosjektene når det kommer til hvordan de er organisert og hvilken boligmodell som ligger til grunn. Signaturhagen er det eneste prosjektet som er organisert som et selveierprosjekt, men ønsker på sikt å åpne opp for muligheten for å kunne drive utleie også. Selvaag pluss sine prosjekter og Nabolaget er organisert som borettslag, men har ulike boligmodeller som ligger til grunn for prosjektet. For både PBBL og Selvaag har det vært et viktig poeng å organisere det som et borettslag, da de mener at dette bidrar til mer stabile bomiljøer uten større grad av gjennomtrekk. Borettslagsmodellen kan derfor være viktig for å kunne opprettholde gode bomiljøer, der beboerne har mulighet til å bli bedre kjent ved at man bevisst legger opp til at man vil bo over lengre perioder gjennom blant annet strengere regler knyttet til utleie. Prosjektet Saltbrygga skiller seg ut ved at det er kun mulighet til å leie en leilighet i prosjektet. Dette har vært et bevisst valg av utbygger både med tanke på at man mangler et profesjonalisert leietilbud for eldre generelt i samfunnet, men også fordi man i større grad ønsker en fleksibilitet til å kunne teste ut konseptet. Flere eldre har også gitt tilbakemelding om at de ser flere fordeler ved å leie fremfor å eie, som blant annet økt fleksibilitet og mindre ansvar for vedlikehold av både bolig og uteområder.

Når det gjelder boligmodeller som ligger til grunn for prosjektene har både Selvaag pluss og Otium på Saltbrygga lagt opp til en såkalt servicemodell, der man har tilgang til en egen husvert store deler av dagen, som kan bistå med ulike praktiske oppgaver og organisering av aktiviteter. Ut ifra resultatene av det metodiske arbeidet, er det et tydelig funn at beboerne opplever dette som en særlig viktig kvalitet for å kunne skape trygghet og gode bomiljø for beboerne. Signaturhagen og Nabolaget har en boligmodell der man legger opp til bofelleskap med aldersbegrensning. Denne modellen krever større engasjement fra beboerne selv og et tydelig lederskap fra styret for at det skal kunne fungere godt. Det har derfor vært viktig for utbygger og beboerne å ha tydelige retningslinjer og vedtekter for bruken av fellesarealer og fasiliteter for å unngå uenigheter og konflikter internt mellom beboere.

5.2 Funksjoner og fasiliteter

Når det gjelder innholdet og programmeringen av funksjoner og fasiliteter i caseprosjektene, er det også flere likhetstrekk, men også klare ulikheter mellom casene. I tabellen under får man en sammenlignende oversikt over hva de ulike prosjektcasene inneholder av fellesarealer, fasiliteter og funksjoner.

| Sammenligning av fellesareal, fasiliteter og funksjoner | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Prosjekt: | Signaturhagen | Selvaag pluss | Nabolaget | Otium |
| Antall m ² fellesareal | 813,7 m ² (17,31 m ² pr. boenhet) | 326 m ² (3 m ² pr. boenhet) | 200 m ² (14,28 m ² pr. boenhet) | 660 m ² (16,15 m ² pr. boenhet) |
| Vinterhage | Ja (545 m ²) | Nei | Nei | Nei |
| Felleskjøkken med oppholdsrom/stue | Ja | Ja | Ja | Ja |
| Treningsrom | Ja | Ja | Nei | Ja |
| Lounge | Ja | Ja | Nei | Ja |
| Gjesterom | Ja. To gjesterom i fellesområdet ved inngangen | Ja. Et gjesterom i fellesområdet | Ja. Et gjesterom med to senger i felleshuset | Ja. Fire gjesterom i sjøhuset og ingen i selve Otium |
| Behandlingsrom | Ja | Nei | Nei | Ja |
| Kontor | Nei | Nei | Nei | Ja |
| Resepsjon ink. husvert | Nei | Ja | Nei | Ja |
| Hobbyrom | Ja | Nei | Ja | Ja |
| Badstue | Nei | Nei | Ja | nei |
| Motstrømsbasseng | Ja | Nei | Nei | Nei |
| Bilvask | Nei | Nei | Nei | Ja |

Tabell 16: Sammenlignende oversikt av fasiliteter og funksjoner innenfor fellesarealene i caseprosjektene.

Alle caseprosjektene har sin egen identitet som i stor grad er bygget opp gjennom fellesarealene som det er tilrettelagt for i prosjektene. Gjennomgående fellestrekk med tanke på hvilke fasiliteter og funksjoner som tilbys i prosjektene, er at alle prosjektene har tilrettelagt for et felles kjøkken med en dagligstue og egne gjesteleiligheter som beboerne kan booke ved besøk. De fleste prosjektene har også tilgang til egen lounge, eget treningsrom og hobbyrom med unntak av prosjektet Nabolaget i Porsgrunn. De to serviceboligprosjektene Selvaag pluss og Otium Saltbrygga har også tilgang til et eget resepsjonsområde med en vert som tilrettelegger for aktiviteter og arrangementer, samt bistår med praktiske oppgaver og gjøremål. Utover dette har noen av prosjektene tilgang til fasiliteter som kontor, badstue, motstrømsbasseng, vinterhage, behandlingsrom, bilvask etc.

5.3 Effekter på beboerne og kvaliteter i prosjektene

Ut ifra samtale med beboerne i alle de ulike prosjektene, kommer det frem at dagligstuen med felles kjøkken er hyppig brukt blant beboerne, og er et viktig samlingspunkt i prosjektene ved for eksempel felles middager, høytidelige anledninger, arrangementer, beboermøter og andre uformelle møter. Man kan derfor helt klart si at dagligstuen og kjøkkenet er svært viktige fasiliteter i prosjektene som i stor grad bidrar til å tilrettelegge for bedre bomiljøer og potensielt sterkere sosialt samhold mellom beboerne. Flere av beboerne setter også stor pris på tilgangen til egne gjesterom som man kan booke ved besøk utenifra. Dette er praktiske løsninger som også gjør det enklere å inkludere nær familie og venner i bomiljøet, og kan i så måte også bidra til å styrke og vedlikeholde de sosiale forbindelsene til nære relasjoner utenfor selve boligprosjektet. Flere påpeker også at mange av leilighetene i prosjektene ikke er store nok til å kunne romme egne gjesterom eller samle flere personer til større arrangementer, og det er derfor for mange en ekstra kvalitet å ha gjesterom tilgjengelig.

Når det gjelder bruk av treningsrommene kommer det frem av samtaler med beboere at bruken og nytten av disse fasilitetene er varierende fra beboer til beboer. Noen beboere er svært aktive og setter større pris på treningsmuligheter internt i prosjektene, mens andre sjeldent eller aldri bruker det. Det er derfor i varierende grad fra beboer til beboer hvilke effekter og nytte man har av tilgangen til treningsfasiliteter. Flere studier viser uansett at trening er bra for både den fysiske og psykiske helsen, så tiltak som tilrettelegger for mer aktivitet og trening vil uansett kunne være bra for helsen til beboerne. Enkelte studier (Aas, 2019) viser også at særlig styrketrening er viktig for at eldre skal kunne opprettholde god helse og funksjon i alderdommen, og det er ifølge enkelte av beboerne veldig positivt at dette er fasiliteter som er lett tilgjengelig i prosjektet, da man også kan spare penger og tid ved at

man ikke trenger å være medlem i treningscenter. Noen av prosjektene har også tilrettelagt for egne aktivitetsgrupper, noe som også kan senke terskelen for å drive med fysisk aktivitet, og derav bidra til at flere som ikke vanligvis er aktive på treningsfronten blir med og deltar. Dette er da ikke bare positivt for den fysiske helsen, men også den mentale helsen ved at man i større grad kan oppleve samhold og tilhørighet gjennom å bli inkludert i aktiviteter og felleskap. De positive effektene av dette underbygges også av en rekke forskningsstudier på hvordan man kan bidra til bedre mental helse hos mennesker gjennom sosial inkludering og felleskap (Bjørlykhaug, mfl, 2020). Dette er igjen bra for den generelle folkehelsen.

For de som ikke er like interessert i fysisk aktivitet og trening, er det for øvrig også tilrettelagt for alternative fasiliteter i de fleste prosjektene som legger til rette for at man kan bedrive med andre hobbyer. De fleste prosjektene har tilgang til et eget hobbyrom eller andre fellesarealer, der man kan drive med ulike aktiviteter. Dette kan for eksempel være egne soner som er tilpasset for lesing og strikking, verksted med mulighet for mekking på bil, sløydarbeid, hagearbeid, etc. Dette gir beboerne alternative muligheter for aktivitet, og inntrykket fra både befaringer og samtaler med beboerne er at de aller fleste beboerne finner seg en eller flere aktiviteter og hobbyer som de bruker mye tid på både alene og sammen med andre beboere. Dette gir igjen indikasjoner på at en variasjon og fleksibilitet i funksjoner og fasiliteter er bra for å kunne inkludere flere ulike type mennesker i prosjektene, og derav også kunne bidra til bedre bomiljøer og sterkere sosialt samhold mellom beboerne.

I enkelte av samtalene med beboere ble det ellers avdekket at særlig de eldste beboerne og de med dårligst helse kunne være en utfordring å inkludere med i aktiviteter og i felleskapet generelt. Det er også tydelig at mange av de som bor i prosjektene med aldersbegrensning i liten grad ønsker å assosiere seg med å bo i eldreboliger/seniorbolig, noe som også utviklerne har vært oppmerksomme på ved å tydeliggjøre identiteten i prosjektene som livstilsboliger, omtankeboliger, osv. Basert på dette kan det derfor virke som at målsetningene om å få flere til å bo hjemme lenger uten offentlig helsehjelp kan ha noe begrenset nytteverdi i flere av prosjektene. Det virker derimot som at prosjektene uansett kan ha et stort potensial for å kunne avlaste det offentlige hvis man i større grad er villig til å tilrettelegge for løsninger som gjør at eldre kan bo hjemme lenger ved for eksempel å tilrettelegge for hjemmehelsetjenester, moderne helseteknologi, universell utforming, etc. Dette er noe flere av eiendomsaktørene er bevisst på fremover, men det vil samtidig kreve at man får beboerne med seg, og at det er en villighet til å inkludere flere eldre som er i en mellomfase til sykehjem/omsorgsboliger. Noen av prosjektene som skiller seg ut gjennom å tilrettelegge for løsninger som gjør at man kan bo

hjemme lenger, er særlig Signaturhagen og Otium, som legger opp til blant annet bedre løsninger for universell utforming og egne behandlingsrom med mulighet for innhenting av helsetjenester. I tillegg har serviceboligkonseptene Selvaag pluss og Otium en stor fordel med at vertskapet kan skape en større grad av trygghet og stabilitet for beboerne, som igjen kan være en avgjørende faktor for at man ønsker å bo hjemme lenger.

Et av de caseprosjektene som skiller seg positivt ut med tanke på fellesarealer, er Signaturhagen, som har markedsført seg tydelig med en innglasset tropisk vinterhage. Flere av beboerne i prosjektet trekker frem den tropiske vinterhagen som en avgjørende faktor for hvorfor de valgte å kjøpe en leilighet i prosjektet Signaturhagen. Under befaringen av prosjektet var også vinterhagen hyppig brukt av beboerne og en sentral arena for aktivitet og sosial kontakt mellom beboerne. Mange forskningsstudier trekker også frem tilgangen til grøntarealer og rikt planteliv som en sentral faktor for helse og økt livskvalitet (Houlden, m.fl, 2019; Schwartz, m.fl, 2019). Den tropiske vinterhagen kan derfor potensielt gi positive effekter for beboernes velvære, livskvalitet og helse ved at man har tilgang til et rikt planteliv året rundt og en tilrettelagt arena for aktivitet og sosial kontakt.

5.4 Alternative boformer - Sosial kapital

Hvis man ser på funnene fra det empiriske arbeidet opp mot det teoretiske fundamentet i oppgaven om sosial kapital, kan man også gjøre seg opp en vurdering på om de alternative boformene bidrar til å øke den sosiale kapitalen blant beboerne. Utgangspunktet for denne vurderingen kan gjøres gjennom å ta i bruk Robert Putnam (2000) sine teorier om sosial kapital i form av «bonding» og «bridging». Som tidligere nevnt fokuserer sosial kapital gjennom «bonding» spesielt på de nære relasjonene som familie og venner, men kan også være nære naboer, mens «bridging» fokuserer mer på eksterne og mindre nære relasjoner som kollegaer og andre bekjente, men kan også omfattes av personer som befinner seg i nabolaget rundt prosjektet. I denne sammenheng er det særlig interessant å vurdere om de alternative boformene bidrar til å styrke båndene mellom beboerne i selve prosjektet og om prosjektet bidrar til bygge broer og nettverk mellom beboerne i prosjektet og resten av nabolaget.

5.4.1 Sosial kapital gjennom «Bonding»

Ut ifra gjennomførte befaringer/observasjoner, samtaler med både beboere og utbyggere og gjennomført spørreundersøkelse på prosjektet Nabolaget, er det et klart inntrykk at alle prosjektene har løsninger som kan bidra til å øke den sosiale kapitalen gjennom sterkere bånd mellom beboerne internt i prosjektet. Mange funn tyder på at flere av beboerne opplever å ha

fått et rikere sosialt liv, større nettverk og samtidig fått mulighet til å danne nye vennskap og nære relasjoner med naboer i prosjektet. Dette underbygges også gjennom tidligere forskningsarbeider/undersøkelser som er gjennomført på enkelte av prosjektene som er omtalt i denne studien. Eksempelvis ser man fra Rodeo arkitekter (2021) sin rapport og spørreundersøkelse om hvilke effekter Selvaag pluss konseptet har på beboerne, at denne type konsept kan gi mye tilbake til beboerne. Noen av funnene viser blant annet at beboerne føler seg mindre ensomme og opplever et sterkere sosialt samhold og en tilhørighet sammenlignet med andre steder de har bodd tidligere. På en annen side fremkommer det også av rapporten fra Rodeo arkitekter (2021) at enkelte grupper som for eksempel yrkesaktive menn generelt deltar i mindre grad i felleskapet og i de arrangementene som avholdes. Det fremkommer også at det ofte er de samme personene som deltar på arrangementene, så dette gir indikasjoner på at den sosiale kapitalen gjennom «bonding» mellom beboerne ikke nødvendigvis vil øke for alle som bor i prosjektet.

Prosjektene til Selvaag pluss har vesentlig flere boenheter enn de andre prosjektene som omfattes av denne studien, så det er derfor også naturlig at det foreligger større variasjoner mellom beboeres ønske om å delta aktivt i felleskapet. Enkelte beboere kan også se andre fordeler med å bo i Selvaag pluss og lignende serviceboligkonsepter utover det sosiale aspektet, og det kommer frem av funnene at blant annet mange av beboerne i prosjektet også bor der fordi det er mer praktisk og tryggere når man har tilgang til et eget vertskap som kan bistå med ulike gjøremål og passe på leiligheten når man er bortreist for eksempel. Man kan nok uansett konkludere med at plusskonseptene i større grad enn vanlige boligprosjekter uten fellesarealer, bidrar til å øke den sosiale kapitalen mellom beboerne internt i prosjektet gjennom «bonding». Samtidig er det også funn som viser at flere boenheter i et prosjekt gjør det mer utfordrende å skape et samlet felleskap der alle kjenner hverandre og deltar aktivt. I denne sammenhengen er det også et tydelig funn at vertskapet er en særlig viktig faktor for å kunne skape sterkere bånd mellom beboerne ved å være en fasilitator for å skape arenaer og aktiviteter som gjør at beboerne kan bli bedre kjent med hverandre. Serviceboligkonseptet har derfor et stort potensial for kunne tilrettelegge for økt sosial kapital gjennom «bonding».

Det er også klare indikasjoner fra den gjennomførte spørreundersøkelsen på prosjektet Nabolaget, at felleshuset i prosjektet er en avgjørende faktor for et sterkere sosialt samhold og felleskap mellom beboerne, og derav økt sosial kapital i form av «bonding». Det skal også sies her at prosjektet Nabolaget var initiert av en vennegruppe som hadde sterke relasjoner fra før av, men ut ifra resultatene fra spørreundersøkelsen og samtaler med beboere virker det

uansett som at man har også klart å inkludere og skape nye bånd og gode relasjoner til beboere som opprinnelig ikke var en del av vennegruppen som startet opp prosjektet. Det er nok også en stor fordel at antall boenheter er lav i prosjektet, da det gjør det enklere å ta del i felleskapet. Undersøkelser om kollektivhus og bofellesskaper i Sverige har for øvrig vist at antallet boenheter ideelt sett bør ligge på rundt 50 stk for at bofellesskaper skal fungere godt med tanke på å få nok folk til å delta i felleskapet, men samtidig oppnå en komfortabel fordeling av fellesarealer opp mot antall beboere (Eriksen & Skajaa, 2012, s.10-11).

Når det gjelder prosjektet Signaturhagen og Otium, er det også klare funn som indikerer at løsningene og tiltakene i prosjektene bidrar til å øke den sosiale kapitalen mellom beboere internt i prosjektet i form av «bonding». Aktivitetsgruppene som begge disse prosjektene har tilrettelagt for er nok også en særlig viktig faktor for at man kan skape større nettverk og gode relasjoner mellom beboerne. Måten fellesarealene er utformet på virker også mer gjennomtenkt i disse prosjektene ved at man har et bredere tilbud av fasiliteter, men også løsninger som i større grad legger opp til sosial kontakt. De brede svalgangene med møbleringssoner utenfor enkelte av leilighetene i Signaturhagen er et eksempel på det. På en annen side var det også informasjon som kom frem av samtalene med beboere i disse to prosjektene om at særlig de eldste beboerne og de med dårligere helse kan være vanskeligere å inkludere i felleskapet av naturlige årsaker. Dette skillet mellom beboernes ulike aktivitetsnivå og helsetilstand er som nevnt noe utviklerne er oppmerksomme på. Utviklerne ser at man også kan finne bedre løsninger og tiltak for personer som etter hvert havner i en overgangsfase til sykehjem/omsorgsboliger. Dette vil også kunne gi samfunnsøkonomiske gevinster ved at man klarer å få flere eldre til å bo hjemme lengre uten større bistand fra det offentlige. For enkelte av de yngre og mer aktive beboerne i prosjektet kan det derimot virke som at det kan være negativt å ha for mange eldre med dårligere helse og redusert aktivitetsnivå i prosjektet, da de ikke ønsker å assosiere seg med seniorboliger og eldreheim. Det virker derfor som at det er et større potensial for å legge til rette for bedre løsninger der også de eldre med dårligere helse og redusert aktivitetsnivå blir integrert og inkludert på bedre måter, men det forutsetter da også at de mer aktive beboerne er med på det og ønsker å bidra.

5.4.2 Sosial kapital gjennom «Bridging»

Med tanke på om de alternative boformene bidrar til å bygge sosial kapital gjennom «bridging» mellom beboerne i prosjektet og sine omgivelser og nabolaget rundt, er nok datagrunnlaget i denne studien noe begrenset for å kunne si noe helt presist om dette. Årsaken til det er at det ikke er gjennomført samtaler eller spørreundersøkelser med personer i og rundt

nabolaget. Det fremkommer allikevel en del informasjon fra samtaler med beboerne i prosjektene og utbyggere fra Selvaag og Signaturhagen, at prosjektene kan ha et større potensial for å kunne inkludere nabolaget mer og samtidig gi mer tilbake til omgivelsene. Dette er noe disse utbyggerne særlig har fokus på i utviklingen av nye prosjekter fremover gjennom blant annet å satse mer på medvirkning i nabolagene der prosjektene utvikles.

Under befaringene fikk man også et eget inntrykk av hvilke prosjekter som henvendte seg på en god måte til omgivelsene og resten av nabolaget generelt. Det er helt klart at utviklingen av Saltbrygga i større grad har klart å integrere enkeltprosjektet Otium på en god måte med resten av nabolaget og utviklingen på Saltbrygga. Dette har også vært en av ambisjonene til utbyggeren gjennom blant annet å legge til rette for et eget fellesthus med navn «sjøhuset» som alle beboerne på Saltbrygga har tilgang til. Det er også lagt opp til en bred variasjon av boligtyper som tiltrekker seg flere ulike målgrupper inn i prosjektet. Disse tiltakene har gjort at det er enklere å skape et godt nabolag, der man også kan møtes på tvers av generasjoner, noe som igjen er med på å øke den sosiale kapitalen gjennom å bygge broer og nettverk mellom beboere i Otium-prosjektet og resten av nabolaget på Saltbrygga. Funn fra samtale med både utbygger og beboere i prosjektet tyder på at det er en større grad av samhandling og gjensidig tillitt mellom beboere i Otium og resten av nabolaget. Prosjektet Saltbrygga har nok også hatt en stor fordel sammenlignet med noen av de andre caseprosjektene, ved at det er en felles utbygger for hele prosjektet. Dette kan gjøre det enklere å finne gode løsninger og plangrep som kan skape positive synergieffekter mellom de ulike delprosjektene.

De andre caseprosjektene i studien fremstår i større grad som mer lukkede og innadvendte prosjekter, ved at man i mindre grad har fått til løsninger som er med på å integrere nabolaget og omgivelsene sammen med prosjektet. Hvis enkeltprosjekter viser seg å være dårligere integrert med nabolaget kan det igjen være med på å skape en mistillit til prosjektet i nabolaget, og derav bidra til å svekke den sosiale kapitalen mellom beboerne i prosjektet og resten av nabolaget. Det er uklart om dette er tilfellet for prosjektene i denne studien, men ut ifra observasjoner kan det virke som at det er et potensial for å forbedre hvordan enkelte av prosjektene forholder seg til nabolaget og omgivelsene rundt. Dette er også et av de anbefalte forbedringspunktene som blir omtalt i Rodeo Arkitekter (2021) sin rapport om nabolageffekter av Selvaag plussprosjektene.

I artikkelen «Hvorfor studere sosial kapital i Norge», trekker Wollebæk og Selle (2005) frem poenget med at sterke bånd og tykk tillitt mellom mennesker i en bestemt gruppe også kan

ofte føre til mistillit mot de som står utenfor selve gruppen. Dette kan igjen bidra til å hindre kollektive handlinger mellom mennesker med ulike bakgrunn, og derav svekke den sosiale kapitalen gjennom brobygging (Wollebæk & og Selle, 2005, s.223). Funn i denne studien tyder på at alle caseprosjektene i stor grad har løsninger som bidrar til sterkere relasjoner, tillitt og nettverk mellom beboerne i selve prosjektet, som igjen indikerer økt grad av sosial kapital gjennom sterkere bånd mellom beboerne. På en annen side kan de sterke båndene som potensielt kan oppstå mellom beboerne i prosjektet, samtidig bidra til at beboerne i mindre grad føler behov for å ha kontakt og engasjere seg med resten av nabolaget som befinner seg utenfor selve prosjektet. En negativ konsekvens av dette kan derfor være en større grad av mistillit mellom beboerne og nabolaget ellers, og at prosjektene i mindre grad klarer å øke den sosiale kapitalen gjennom å bygge broer til omgivelsene og nabolaget. Det kan derfor være positivt at prosjektene har et større fokus på å finne løsninger som kan bidra til en bedre integrering og samhandling med nabolaget og omgivelsene rundt. Det at prosjektene også ofte består av homogene grupper med mange likhetstrekk kan også medføre at mistilliten til andre grupper blir større. Det kan derfor være et poeng at man også legger opp til å integrere flere ulike målgrupper i slike prosjekter ved å oppheve aldersbegrensningen hvis man ønsker å øke den sosiale kapitalen til resten av nabolaget. Den sosiale kapitalen kan også økes gjennom å inkludere nabolaget til å delta i noen av de organiserte aktivitetene som prosjektet tilbyr. Serviceboligkonseptene med eget vertskap kan i denne sammenheng ha et særlig stort potensial for å bidra til bedre naboskap også ved å være en fasilitator for tilrettelegging av aktiviteter der også nabolaget kan inkluderes. Dette vil kunne bidra til å styrke den sosiale kapitalen gjennom å bygge broer (bridging) ut mot nabolaget.

Funn fra samtaler med beboere i prosjektene tyder på at enkelte ikke har lyst til å oppheve aldersbegrensningen og inkludere yngre aldersgrupper, men meningen om dette også kan variere mye fra person til person. Selvaag pluss konseptet har fra starten av lagt opp til og ikke ha en aldersbegrensning på kjøp av leilighet i prosjektet, da man tidlig så at flere aldersgrupper kunne tenke seg å bo i et serviceboligkonsept, og at man samtidig ville unngå å bli assosiert med å være et eldreboligkonsept. Enkelte boligprosjekter i for eksempel Danmark¹⁸ og Nederland¹⁹, har også sett på løsninger der man prøver å finne synergieffekter gjennom å blande eldre og yngre (studenter og barnefamilier) målgrupper, og virker å ha oppnådd gode resultater med det. I slike prosjekter er det desto viktigere å finne den riktige

¹⁸ [Generasjonenes hus i Århus](#)

¹⁹ [Building Bridges: These Dutch Students Live in Nursing Homes](#)

sammensetningen av beboere og balansen mellom aldersgruppene, slik at man får til å skape gode bomiljøer der de eldre kan være positive ressurser opp mot for eksempel barnefamilier med å passe på barn eller for eksempel at studenter kan være positive ressurser for eldre med å handle inn mat, gå turer eller lignende. For å kunne få til slike prosjekter er man nok mer avhengig av å ha større utviklingsområder, der man kan tenke helhetlig om hvordan ulike målgrupper og prosjekter kan skape gode synergieffekter seg imellom. Med utgangspunkt i dette kan man nok si at det er mer utfordrende å øke den sosiale kapitalen gjennom å bygge broer mellom prosjektet og nabolaget i enkeltstående prosjekter i et etablert nabolag enn det er å gjøre det i et større utviklingsområde der man skal bygge et nytt nabolag fra begynnelsen.

5.5 Alternative boformer - Kommersielt markedsgrunnlag

Med utgangspunkt i funnene fra det empiriske arbeidet, kan man også gjøre seg opp noen vurderinger knyttet til markedsgrunnlaget, salgbarheten og lønnsomheten i de fire caseprosjektene. Siden det er forskjeller i både organisering, konsept og boligmodell for de ulike prosjektene, er det også interessant å vurdere prosjektene opp mot hverandre med tanke på hvilke prosjekter som har størst markedspotensial i et kommersielt perspektiv.

5.5.1 Salg og markedsgrunnlag

De fleste av prosjektene i denne studien med unntak av Selvaag pluss på Løren har en egen aldersbegrensning for å kunne tilpasse prosjektet til spesifikt eldre og godt voksne målgrupper over 50 år. Dette i seg selv er med på å sette noen begrensninger for selve markedsgrunnlaget i prosjektene, men på en annen side kan man i større grad også skreddersy konseptene til bestemte grupper i markedet, og derav ha et konkurransefortrinn ved å skille seg noe ut fra mer vanlige boligprosjekter. Det er blant annet funn i studien som tyder på at enkelte særegne boligkonsepter kan tiltrekke seg kjøpegrupper fra store deler av landet, og ikke bare lokalområdet. Således kan enkelte boligkonsepter som skiller seg ut, ha et stort markedspotensial hvis man er bevisst på å legge opp til en bred markedsføring og god kommunikasjon av prosjektet i ulike kanaler og geografiske områder. Ser man på salgshallene til nye boligkonsepter som eksempelvis Signaturhagen, kan man også se at det ofte er utfordrende å etablere helt nye boligprodukter i et nytt marked, da de fleste mennesker ofte har en naturlig skepsis til det som er nytt og uprøvd. En tydelig markedsføring- og kommunikasjonsstrategi er derfor helt avgjørende ifølge utbyggeren i forbindelse med lansering av nye boligprodukter. Det er i denne sammenhengen særlig viktig å markedsføre at man selger noe mer enn bare en vanlig leilighet, og at man får frem de ulike positive aspektene ved å bo på en noe mer annerledes måte.

Vurderinger fra de ulike utbyggerne tyder også på at man i større grad ønsker enten å flytte aldersgrensen nedover eller oppheve den helt for å styrke markedsgrunnlaget og salget i prosjektene. Selvaag pluss konseptet var opprinnelig tenkt å være et boligkonsept med en aldersbegrensning på 50 år, men utbygger gikk bort i fra dette tidlig. Årsaken til det var at de så at det var positive fordeler med å ta vekk aldersbegrensningen både for å øke salgstallene, men også at en mer variert beboersammensetning kunne gi bedre og mer stabile bomiljø. For beboerne i noen av caseprosjektene har det på en annen side vært ulike oppfatninger rundt aldersbegrensning. Noen beboere foretrekker kun å omgi seg med jevnaldrende, mens andre var mer åpne for å ha en større fordeling i aldersspenn. Det er derfor ikke noe fasitsvar på hva som vil være de beste løsningene, men med tanke på å nå ut til flest mulig kjøpere i markedet, vil det nok uansett være en stor fordel og ikke ha en aldersbegrensning på kjøp av leilighet. På en annen side ser man at andelen eldre i samfunnet vil øke raskt i årene som kommer, og det kan derfor være et større potensial i markedet fremover for å spesialtilpasse boligprodukter for denne målgruppen spesielt. Ifølge en rapport om kommunens handlingsrom for alternative boformer i Oslo kommune, kommer det frem at det er et særlig stort behov fremover for nye boligløsninger tilpasset eldre som ønsker å bo hjemme lenger, noe som igjen underbygger at markedspotensialet for denne type boligkonsepter kan være stort (Oslo kommune, 2022, s.15).

Det kan også være et større potensial for alternative boformer med leieboligkonsepter for eldre fremover. Mange av de mer ressursvake enslige eldre som ikke har råd til å kjøpe seg leiligheter i prosjekter som Signaturhagen og Selvaag pluss, er også kanskje den gruppen som vil kunne oppnå de beste effektene ved å bo i alternative boformer. Det er ofte slik at minstepensjonister og eldre som har mistet partneren ofte kjenner mer på ensomhet i alderdommen, og de vil derfor kunne ha et større behov for å være en del av et felleskap. Leieboligkonsepter som Otium på Saltbrygga kan derfor være et positivt tilskudd i boligmarkedet som kan få større etterspørsel i årene som kommer. Noen av de andre aktørene som Signaturhagen vil også åpne opp for utleiemuligheter i nye prosjekter, da de ser at dette vil være bra for å kunne åpne opp for enda flere eldre som vanligvis ikke har nok egenkapital til å kjøpe seg en slik leilighet. Flere av beboerne i Otium trakk også frem flere fordeler ved å leie istedenfor å eie bolig. Pensjonister ønsker seg ofte en større fleksibilitet og trygghet til å kunne reise, men også mindre ansvar med vedlikehold av boligen. Et leieboligkonsept med en servicemodell kan derfor tilfredsstillende livstilen som mange ønsker å ha når man blir eldre.

I en undersøkelse som ble gjennomført av Prognosesenteret i 2020, som omhandlet blant annet interessen for deling av fellesarealer i nye boligprosjekter, kommer det for øvrig frem at

det er flere som er spontant negative enn positive når det gjelder å dele rom og fasiliteter med andre utenfor husholdningen. Hele 69 % av de som ble spurt i undersøkelsen foretrekker å ha mest mulig privat areal i boligen uten å dele det med andre, mens 21 % av respondentene kunne tenke seg å dele en del av boligarealet med andre (Prognosesenteret, 2020, s. 9-10). Samtidig viser undersøkelsen at det er ulike preferanser i forskjellige aldersgrupper når det gjelder interessen for deling av fellesarealer i boligprosjekter. Det er særlig unge enslige og eldre enslige som kunne tenke seg å dele fellesarealer med andre (Prognosesenteret, 2020, s.37). Dette underbygger at markedsgrunnlaget for boligprosjekter med alternative boformer har noe begrensede markedsmuligheter for de fleste målgrupper, men samtidig viser undersøkelsen at det også finnes markedsmuligheter gjennom å kunne spesialtilpasse boligkonsepter til spesifikke målgrupper som eldre og yngre, som i større grad er åpne for å dele fellesarealer med andre.

5.5.2 Lønnsomhet

Ut ifra funnene i studien er det som nevnt tidligere vanskelig å gi et helt presist bilde av lønnsomheten i prosjektene, da det ikke har vært mulig å få innsyn i prosjektøkonomien, og da særlig tomtekostnader. Det er allikevel mulig å gi noen generelle vurderinger av lønnsomheten basert på informasjonen som er hentet inn om byggekostnader og salgsv verdier i prosjektene, og gjennom samtaler med utbyggere.

I et kommersielt perspektiv der målsetningen er å få en best mulig avkastning ut av prosjektet, er det helt klart at Selvaag pluss sitt serviceboligkonsept i større grad klarer å oppnå en bedre lønnsomhet enn de andre prosjektene som er omtalt i denne studien. En av hovedgrunnene til dette er fordi Selvaag krever at man må ha en viss størrelse på prosjektene for at det skal kunne gå opp bedre økonomisk både for utbygger, men også for beboerne med tanke på å kunne sette et fornuftig og overkommelig nivå på fordeling av felleskostnader pr. boenhet. I nye serviceboligprosjekter krever Selvaag at man må ha minimum over 140 boenheter for at det skal lønne seg å gå videre med prosjektet. Selvaag stiller også krav til at beliggenheten til prosjektene må være sentral, noe som også er en avgjørende faktor for å redusere markedsrisiko og samtidig kunne oppnå en bedre lønnsomhet i prosjektøkonomien.

Det at Selvaag også tilbyr tilleggstenester som utleie av rom og ansatt vertskap skaper også alternative inntektskilder gjennom en egen serviceavgift og utleieinntekter for booking av gjesterom. Det er heller ikke noen negative økonomiske konsekvenser for utbygger med å legge til rette for større fellesarealer, da dette dekkes inn gjennom å øke salgsprisen på

leilighetene i prosjektet. På en annen side kan dette bidra til at leilighetene blir svært dyre, og da spesielt hvis de er lokalisert i attraktive sentrale områder i byer. Dette gjør at Selvaag pluss prosjekter i stor grad kun er tilgjengelig for kjøpesterke grupper, noe som gjør konseptet mindre sosialt inkluderende ved å utelukke flere potensielle kjøpegrupper som kunne hatt like stor eller enda større nytte av å bo i prosjektet enn de kjøpesterke gruppene. I sammenheng med teoriene om sosial kapital kan dette også indikere at den sosiale kapitalen generelt svekkes ved og kun tilrettelegge for et boligprodukt for ressurssterke grupper som allerede trolig har en sterk sosial kapital fra før av. Ser man dette opp mot Pierre Bourdieu (1986) sin tolkning av sosial kapital som et middel for å fremme sine egne interesser, kan et slikt boligprodukt også skape en sterkere mistillit blant folk som bor i nabolaget rundt, hvis de ikke inkluderes. Man kan derfor si at det trolig er et større potensial med å tilgjengeliggjøre slike boligprodukter til en større andel av befolkningen hvis man ønsker å styrke den sosiale kapitalen mellom beboerne i prosjektet og nabolaget rundt. Dette kan for eksempel gjøres med å tilby utleieleiligheter også i prosjektet for å tilgjengeliggjøre leilighetene til enda flere målgrupper.

Prosjektet Otium på Saltbrygga opererer også med et eget serviceboligkonsept, men da organisert som et utleieprosjekt med en relativt rimelig leiepris sammenlignet med hva man får igjen for pengene. Også her er man avhengig av å ha et visst antall enheter for at man skal kunne få en bedre avkastning. Siden prosjektet har under 40 leiligheter er det ganske sikkert at lønnsomheten er dårligere sammenlignet med Selvaag sine prosjekter. Hvis man sammenligner dette med et prosjekt der man legger opp til å selge alle leilighetene, vil det også på kort sikt være ulønnsomt å legge opp til utleie, da det vil ta lang tid å tjene inn det som prosjektet kostet å bygge, samtidig som at det er mer ressurskrevende å drive utleie. I motsetning til Selvaag sine eieboligkonsepter, virker også konseptet mer sosialt inkluderende ved at man også tilpasser boligproduktet til mindre kjøpesterke eldre som minstepensjonister. Man kan derfor også si at det er et større potensial for å bygge sosial kapital med resten av nabolaget. Utbygger av prosjektet opplyser også at et av formålene med prosjektet har vært å finne mer ut av hvordan man kan skape de beste bomiljøene for eldre og godt voksne. Det har derfor tidlig vært en bevissthet om at man ikke nødvendigvis skal oppnå en høy avkastning i prosjektet, men heller finne modeller og konsepter som fungerer godt og som på sikt kan oppskaleres til å bli mer lønnsomme prosjekter hvis det blir større etterspørsel i markedet.

For prosjektet Nabolaget i Porsgrunn, er det funn som indikerer at det ikke har vært noen særlig god lønnsomhet i utviklingen av prosjektet basert på informasjonen som utbygger har

gitt. Tomten som prosjektet er bygget på, ble i sin tid overdratt vederlagsfritt til PBBL fra Porsgrunn kommune, noe som var vanlig i den kommunale boligpolitikken før. Siden tomten ble gitt bort gratis, ga det også et mulighetsrom for å utvikle et mer boligsosialt prosjekt, der PBBL tok kostnaden for å bygge felleshuset selv uten å øke salgsprisen på leilighetene. Ifølge utbygger har det resultert i at prosjektet i prinsippet ble bygget som selvkost uten avkastning, noe som nivåene på byggekostnadene også indikerer. Dette var mulig, da PBBL er organisert som et borettslag, og har derav ikke de samme kravene til avkastning og lønnsomhet som kommersielle utbyggere. Det at kommunen stilte vilkår om utvikling av boligsosiale prosjekter på tomten var også en utløsende faktor for at PBBL valgte å realisere prosjektet. Ut ifra dette kan man nok si at kjøperne av leiligheter i dette prosjektet har kommet godt ut av det økonomisk ved at kostnaden ved å bygge felleshuset ikke er regnet inn i leilighetsprisene.

Ser man på prosjektet Signaturhagen Nøtterøy, er det også noen indikasjoner i funnene på at avkastningen ikke har vært like god sammenlignet med Selvaag pluss prosjektet på Løren. Dette har såklart både med at beliggenheten til prosjektet ikke kan gi like høye salgspriser som i Oslo, men også fordi antallet boligenheter trolig er for lav til å kunne gi en like god eller bedre lønnsomhet. Utbygger opplyser at de i nye prosjekter fremover må ha flere boenheter for at det skal kunne gå opp bedre økonomisk både for utbygger, men også med tanke på fordeling av felleskostnader mellom beboere. I dette prosjektet legges det også opp til at kostnadene ved etablering av større fellesarealer dekkes inn gjennom å ha noe dyrere salgspriser på leiligheter. Sammenlignet med fellesarealene til de andre prosjektene skiller Signaturhagen sine fellesarealer seg ut med tanke på kvalitet, størrelse og innhold. Dette tilsier også at fellesarealene burde koste noe mer å bygge enn i de andre prosjektene. Hvis man sammenligner dette igjen med Selvaag sitt plussbolig prosjekt, er det klare indikasjoner på at beboerne får mer igjen for pengene ved å kjøpe en leilighet i Signaturhagen og at utbygger samtidig får mindre i avkastning ved salg av en leilighet. Dette hadde også vært tilfellet hvis prosjektene hadde blitt solgt samtidig og utviklet i samme geografiske område. Uavhengig av dette er det uansett trolig at man har oppnådd en grei avkastning i prosjektet Signaturhagen også, da det er en helkommersiell utbygger som står som byggherre.

Oppsummert er det fullt mulig å kunne få en god lønnsomhet og avkastning på alternative boligprosjekter som er tilpasset eldre og godt voksne målgrupper. Som i utviklingen av alle andre boligprosjekter er man helt avhengig av å få tilgang til sentrale boligregulerte tomter som er fornuftig priset opp mot byggekostnadsnivåer og markedspriser når prosjektet skal legges ut for salg. I de siste par årene etter koronapandemien og krigen i Ukraina, har man sett

at kostnadsnivået på blant annet byggevarer har økt kraftig på grunn av økt inflasjon, noe som har gjort det vanskeligere for kommersielle boligutviklere å kunne oppnå de avkastningskravene man har til utvikling av boligprosjekter. Salgspriser på nybolig i markedet og prisnivået på byggekostnader, er derfor avgjørende faktorer for om man klarer å oppnå en lønnsomhet i utviklingen av prosjektet og om man er villig til å ta risikoen med å kjøpe en tomt for fremtidig utvikling av et nytt bolig prosjekt. Funn i studien tyder også på at konsekvensene av å bygge større fellesarealer ikke behøver å ha så mye å si for lønnsomheten, da man kan dekke det inn gjennom å øke salgspriser og felleskostnader pr. boenhet. Dette kan på en annen side føre til at prisen på leilighetene kan bli en god del dyrere enn vanlig leiligheter med samme størrelse, noe som igjen kan medføre at flere kjøpegrupper med svakere økonomi ikke har råd til å kjøpe boligen. For at leilighetene ikke skal bli for dyre for kjøpere, er man da særlig avhengig av å kunne få bygget nok leiligheter, slik at man kan fordele kostnaden ved å bygge fellesarealer på et større antall leiligheter.

6 Konklusjon og avslutning

Formålet og motivasjonen bak denne studien har vært å få en bedre forståelse og kunnskap om alternative boformer som er tilpasset eldre og godt voksne målgrupper. Med utgangspunkt i den komparative gjennomgangen og diskusjonen av de fire casene og delproblemstillingene som er drøftet i kapittel fem, vil oppgavens hovedproblemstilling besvares avslutningsvis.

Studien har som nevnt tidligere fokusert på to ulike aspekter i form av kvalitet og markedsgrunnlag i prosjekter med alternative boformer. Aspektet som knytter seg til kvalitet for beboerne har i stor grad fokusert på den sosiale dimensjonen av bo i prosjektet, og har blitt diskutert opp mot funnene fra det empiriske arbeidet og Robert Putnam sine teorier om sosial kapital gjennom «bonding» og «bridging». Det har også blitt gjennomført en forenklet vurdering av markedsgrunnlaget for alternative boformer i Norge basert på en analyse av salgstall og byggekostnader i caseprosjektene, demografiske utviklingstrekk, samtaler med utbyggere og en gjennomført spørreundersøkelse i regi av prognosesenteret.

Funnene fra det empiriske arbeidet viser at alle caseprosjektene i stor grad har potensial til å gi flere positive effekter tilbake til beboerne gjennom å tilrettelegge for gode fellesarealer og aktiviteter. Noen av de positive effektene som har blitt avdekket med å bo i prosjekter med alternative boformer i denne studien, er blant annet:

- Mer trygghet gjennom økt tillitt og felleskap mellom beboerne. Flere av beboerne opplever at det er lavere terskel for å be om hjelp og opplever i større grad at jevnlig kontakt mellom beboere bidrar til at man føler seg tryggere. Tilgangen til vertskap eller servicepersonell har også blitt trukket frem som en særlig viktig faktor for følelsen av økt trygghet og trivsel i prosjekter som tilbyr dette.
- Økt livskvalitet og mindre ensomhet gjennom sterkere felleskap og sosialt samhold. Beboergruppene i alle boligprosjektene har tilrettelagt for ulike aktivitetstilbud som bidrar til at det er sterkere forutsetninger for å kunne bli bedre kjent, og samtidig danne nye vennskap og nære relasjoner, som igjen øker den sosial kapitalen gjennom sterkere bånd mellom beboerne.
- Bedre folkehelse. Økt fysisk aktivitetsnivå, økt livskvalitet og mindre ensomhet blant beboerne kan også ha svært positive effekter for både den fysiske og mentale helsen til beboerne, som igjen er med på å bedre den generelle folkehelsen i samfunnet.
- Bedre og mer stabile bomiljøer. Flere av beboerne som har bidratt i studien, opplever bedre bomiljøer sammenlignet med andre steder de har bodd tidligere. Enkelte av

utbyggerne påpeker også at løsningene i prosjektene kan bidra til mer stabile bomiljøer, noe som igjen er en forutsetning for å kunne oppnå et godt bomiljø.

- Eldre kan bo hjemme lenger. Flere av prosjektene er også godt tilrettelagt for å kunne bo hjemme lenger for eldre gjennom blant annet universelt utformede boligløsninger, tilrettelegging for hjemmetjenester, helseteknologi og behandlingsrom. Dette vil også kunne ha store samfunnsøkonomiske gevinster ved at det offentlige helsevesenet avlastes ved at de eldre kan bo hjemme lengre.
- Større engasjement og deltakelse. Beboerne i prosjektene oppfordres til å bidra aktivt for å sikre at bomiljøet og tilbudet blir bra. Dette medfører økt engasjement og deltakelse blant beboerne.

Ut ifra disse nevnte funnene om effekter, kvaliteter og fordeler med å bo i prosjektene, kan man si at alternative boformer i stor grad bidrar til å gi mye tilbake til beboerne som bor der. Sett i lys av det teoretiske perspektivet viser også funnene at den sosiale kapitalen gjennom «bonding» kan øke mellom beboerne i prosjektene. Sterkere samhold, felleskap, engasjement og tillitt bidrar til at båndene mellom beboerne blir sterkere, som igjen kan resultere i nære relasjoner i form av vennskap og større nettverk. På en annen side er det også indikasjoner fra funnene i studien som kan tyde på at den sosiale kapitalen gjennom «bridging» i enkelte av prosjektene har et større potensial for forbedring gjennom å inkludere nabolaget og omgivelsene rundt prosjektene på en bedre måte. Det kan virke som at flere av prosjektene fungerer mer som lukkede bomiljøer som i mindre grad er i kontakt med resten av nabolaget. Det er allikevel et mye større potensial i prosjekter med alternative boformer å bidra til bedre nabolag hvis man finner løsninger som gjør det enklere å skape synergieffekter mellom prosjektet og nabolaget. Mer variasjon av aldersgrupper, mer aktiv bruk av medvirkning eller større fokus på helhetlig områdeutvikling kan gjøre det lettere å finne løsninger som bidrar til å bygge broer mellom beboerne i prosjektet og nabolaget ellers.

Når det gjelder spørsmålet om i hvilken grad det er markedsgrunnlag for alternative boformer for eldre i Norge, er det også flere funn i studien som kan underbygge dette. Under følger noen av funnene:

- Demografiske utviklingstrekk: Stadig flere eldre, enslige og aleneboende i Norge underbygger at det vil kunne være et større marked for alternative boformer med fellesarealer og deleløsninger.

- Etterspørsel: Undersøkelsen fra prognosesenteret og funnene fra denne studien indikerer at flere eldre er mer åpne for å dele fellesarealer og bo i alternative boligkonsepter.
- Lønnsomhet: Funn i studien viser at det er mulig å oppnå god lønnsomhet i enkelte prosjektkonsepter, men man er avhengig av å få et høyt nok antall boliger i prosjektene for at det skal kunne gå opp økonomisk for utbygger og beboere.

Ser man på de demografiske utviklingstrekkene i samfunnet med en stadig økende andel eldre, enslige og aleneboende i samfunnet, burde dette tilsi at det er et større potensial for boligprosjekter som tilrettelegger for deling og fellesarealer. Dette er også noe alle utbyggerne trekker frem som årsaker til at de ønsker å satse på denne type boligprosjekter fremover. Prognosesenterets (2020) undersøkelse viser derimot at det er en større andel av den norske befolkningen som er spontant negativ enn positiv til å dele fellesarealer med andre utenfor husholdningen, men samtidig viser undersøkelsen at eldre og yngre målgrupper er mer åpne for å dele fellesarealer. Dette underbygger at prosjekter med alternative boformer bør spesielt tilrettelegges for disse målgruppene, og at det kan være nye markedsmuligheter for å spesialtilpasse boligkonsepter for enkelte målgrupper. På en annen side er det også indikasjoner på at det kan være vanskelig å lansere helt nye boligprodukter i det norske markedet, så man er i stor grad avhengig av tålmodige aktører som er villig til å utfordre tradisjonell boligløsninger gjennom innovasjon.

Gjennom møte med utbyggerne i prosjektene ser man også at det kan være en utfordring å kunne få prosjektene til å bli økonomisk gjennomførbare, hvis man ikke får tilrettelagt for nok boenheter som må til for og både kunne oppnå en god lønnsomhet for utbygger, men også sikre overkommelige prisnivåer på leiligheter og fordeling av felleskostnader for beboerne. En negativ konsekvens av at leilighetene og felleskostnadene blir for dyre, er at man igjen ekskluderer mindre kjøpesterke grupper, så en variasjon mellom både eie- og leieboligprosjekter kan være positivt med tanke på å tilgjengeliggjøre denne type prosjekter for flere i samfunnet. Oppsummert kan man si at det fremover vil være bedre markedsgrunnlag for alternative boformer for eldre basert på de nevnte funnene, så fremt at boligmarkedet og byggkostnadsnivåene også holder seg på et nivå som gjør at kommersielle aktører kan få en lønnsomhet ut av prosjektene. I et historisk perspektiv ser man også at endringene i samfunnet krever nye satsninger og en boligpolitikk og et lovverk som kan gi sterkere insentiver til å tilrettelegge for nye måter å bo og leve på.

6.1 Studiens bidrag og forslag til videre forskning

Denne studien har vist at det kan være mange positive kvaliteter og effekter med å bo i alternative boformer som er tilpasset eldre og godt voksne målgrupper. Samtidig er det også funn i studien som har avdekket at det kan være et større marked for denne type alternative boligkonsepter i tiden fremover, og da særlig for eldre og godt voksne målgrupper på bakgrunn av blant annet eldrebølgen som kommer og en stadig større andel aleneboende og enslige i samfunnet.

Flere av caseprosjektene som har blitt undersøkt i denne studien er relativt nye prosjekter, hvor beboerne ikke har bodd over lengre perioder. Det kan derfor i forbindelse med videre forskningsarbeid på tematikken være særlig interessant å undersøke om funnene fra denne studien også vil gjelde for beboerne over lengre perioder. På grunn av et begrenset tidsaspekt og arbeidsomfang for denne studien, ville det med fordel ha kunne gitt enda sterkere troverdighet av studiens funn, hvis man kunne gjennomført den over lengre perioder og med grundigere og jevnligere undersøkelser.

I tiden fremover vil det komme flere nye prosjekter innenfor kategorien alternative boformer. I den sammenheng vil det også være både interessant og relevant å inkludere enda flere prosjekter i en ny studie med lignende tematikk og metodisk fremgangsmåte. Det finnes også en rekke ulike type prosjekter spesielt i våre naboland Sverige og Danmark som har lengre og sterkere tradisjoner for alternative boformer. En sammenligning av prosjekter i ulike land ville også kunne gitt interessante og nyttige bidrag inn i forståelsen av alternative boformer som fenomen. I forlengelsen av dette vil også markedssituasjonen for alternative boformer i de Skandinaviske landene vært nyttig å sammenligne for å identifisere tiltak som eventuelt kunne bidratt med å styrke satsningen på alternative boformer i Norge.

For det norske samfunnet som helhet vil en sterkere satsning på alternative boformer for eldre og godt voksne kunne gi store samfunnsmessige gevinster. Studien viser at man både kan oppnå bedre folkehelse for eldre, men også potensielt økonomiske gevinster for samfunnet ved å tilrettelegge for at eldre kan bo hjemme lengre. Alternative boformer tilpasset eldre, kan derfor sees på som både en sosial og økonomisk suksess for samfunnet. Det bør derfor være gode argumenter for at man legger til rette for bedre insentiver i kommunene og et tydeligere og mer fleksibelt lov- og regelverk, slik at kommersielle aktører kan utvikle flere alternative boligprosjekter tilpasset eldre, og derav være med å legge til rette for å skape bedre og mer aldersvennlige samfunn.

7 Referanseliste

- Aas, S.N. (2019). *Proteinendbrytning og muskelkvalitet hos eldre*. Doktorgradsavhandling ved Norges idrettshøgskole.
- Barlindhaug, R., Børrud, E., Langset, B. & Nordahl, B. (2012). *Nye boliger i storbyene. Hvem kjøper og hva slags bokvaliteter tilbys?* NIBR-rapport. Tilgjengelig fra: <https://oda.oslomet.no/oda-xmlui/handle/20.500.12199/5526> (lest 31.01.2021).
- Bjørlykhaug, K. I. et.al. (2020). Social Support and Relational Recovery in the Age of Individualism: A Qualitative Study Exploring Barriers and Possibilities for Social Support in Mental Health Work. *Journal of Recovery in Mental Health*, 2020.
- Bourdieu, P. (1986), «The forms of capital». I: J.G. Richardson, red: *Handbook of theory and research for the sociology of education*. New York: Greenwood.
- Eriksen, A. & Skajaa, J. (2012). Pollen no 2 – Bofellesskap. Pollen forlag. Tilgjengelig fra: https://issuu.com/eriksenskajaa/docs/pollen_no_2/22 (lest: 27.07.2021)
- Hammer, S. (2016) *Bærekraftig boliglokalisering i Osloregionen: En analysestudie av lokaliseringpreferanser for boligutvikling i Skedsmo og Bærum kommune*. Masteroppgave NMBU: Ås.
- Houlden, V., Porto de Albuquerque, J., Weich, S. & Jarvis, S. (2019). *Spatial analysis of proximate greenspace and mental wellbeing in London*, *Applied Geography*, Vol 109. Tilgjengelig fra: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0143622818312384> (lest: 3.01.22)
- Husbanken (2006). Husbankens livsløpsstandard. Tilgjengelig fra: http://biblioteket.husbanken.no/arkiv/dok/1590/hele_rapporten.pdf (lest 27.12.2021)
- Ingebrigtsen, B. (1989). *Alternative boformer: fellesskap og service i boligområder*. Oslo: NIBR.
- Johannessen, A., Christoffersen, L. & Tufte, P. A. (2011). *Forskningsmetode for økonomiskadministrative fag*. 3. utg. utg. Oslo: Abstrakt forl.
- Jonsrud, M. (2021) *Bokvalitet i sosiale boformer: En casestudie*. Masteroppgave NMBU: Ås.
- Kiøsterud, T. (2005) *Hvordan ble målene nådd: hovedlinjer og erfaringer i norsk boligpolitikk* (temahefte 1/05). Oslo: NOVA.
- Langkilde, H. E. (1970). *Kollektivhuset: en boligforms utvikling i dansk arkitektur*. København: Dansk Videnskabs Forlag.

- Larvik kommune (2015) Detaljregulering for Indre Hølen - Planbeskrivelse og KU.
<http://webhotel2.gisline.no/GisLinePlanarkiv/3805/201215/dokumenter/Planbeskrivelse%20og%20KU%20100914.pdf> (Lest:11.07.2021)
- Martens, J-D. og Moe, K. (2021a). Hva er en god bolig? – boligens utvikling i Norge fra 1650 til vår tid. 2.utgave. Universitetsforlaget.
- Martens, J-D. og Moe, K. (2021b). Hva koster en god bolig? I samarbeid med AS bygganalyse. Fagbokforlaget.
- Meland, M. (2015) Takk for meg. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/dette-er-obos/nyheter/takk-for-meg> (lest 20.08.2021)
- Nordahl, B. I, m.fl. (2012). *Boligmarked og boligpolitikk*. Trondheim: Akademika.
- Norges forskningsråd (2005): Sosial kapital. Norges Forskningsråd: Oslo. Tilgjengelig fra: <https://www.forskningsradet.no/om-forskningsradet/publikasjoner/2005/sosial-kapital/> (30.08.2021).
- Osbourne, C. Baldwin, C. & Thomsen, D. (2016). *Contributions of Social Capital to Best Practice Urban Planning Outcomes*. Urban Policy and Research. Tilgjengelig fra: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/08111146.2015.1062361> (1.03.2022)
- Oslo kommune (2019). Plattform for byrådssamarbeid mellom Arbeiderpartiet, Miljøpartiet De Grønne og Sosialistisk Venstreparti i Oslo 2019-2023. Tilgjengelig fra: <https://www.oslo.kommune.no/getfile.php/13346154-1573659611/Tjenester%20og%20tilbud/Politikk%20og%20administrasjon/Politikk/Byr%C3%A5det/Oslos%20byra%CC%8Adserkl%C3%A6ring%202019-2023.pdf> (lest: 4.mars.2022)
- Oslo kommune (2020). Husholdninger. Tilgjengelig fra: <https://www.oslo.kommune.no/statistikk/befolkning/husholdninger/#gref> (lest: 6.mars.2022)
- Oslo kommune (2021) Befolkningsframskrivinger. Tilgjengelig fra: <https://www.oslo.kommune.no/statistikk/befolkning/befolkningsframskrivinger/> (lest 6.mars.2022)
- Oslo kommune (2022) Alternative boformer: Kartlegging av kommunens handlingsrom. Ikke offentlig publisert.
- Prognosesenteret (2020) Boform – Future Living. Tilgjengelig fra: <https://prognosesenteret.no/downloads/boform/> (lest: 6.mars.2022)

- Putnam, Robert D. (1993), *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, Robert D. (1995), «*Bowling alone: America's declining social capital*». *Journal of Democracy*, 6: 65–78.
- Putnam, R. D. (2000) *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster Paperbacks.
- Rambøll (2016) Reguleringsplan: Borghem hageby – Planbeskrivelse med ROS-analyse: Tilgjengelig fra:
<https://kart.tonsberg.kommune.no/webinnsyn/Content/plandialog/GetGIplanregisterFil.aspx?systemid=520A168C01CA4E64B9C454225E2FE39B&k=3811&arkivnavn=>
(lest 10.10.2021)
- Rodeo Arkitekter AS (2021) Selvaag pluss – Spørreundersøkelse juni 2021 – Evalueringsrapport. Oslo 2021. Ikke offentlig publisert.
- Schmidt, L. (1991). *Boliger med nogo attåt – nye bofellesskap i et historisk perspektiv*. Oslo: Husbanken.
- Schmidt, L., Holm, A., Kvinge, T. & Nørve, S. (2013). *Bolig+ : nye boligløsninger for eldre og folk flest*. Oslo, Norsk institutt for by- og regionforskning.
- Schmidt, L. (2014). *Kompakt by, bokvalitet og sosial bærekraft*, Oslo, Norsk institutt for by- og regionforskning.
- Schwartz, A.J., Dodds, P.S., O'Neil-Dunne, J.P.M., Danforth & C.M., Ricketts, T.H. (2019) *Visitors to urban greenspace have higher sentiment and lower negativity*. *People and Nature - British Ecological Society*.
- Signaturhagen Nøtterøy (2018). Salgsoppgave. Tilgjengelig fra:
https://notteroy.signaturhagen.no/wpcontent/uploads/2018/01/180119_Signaturhagen_Salgsoppgave.pdf (lest 3.10.2021)
- Silverman, D. (2011). *Interpreting qualitative data: a guide to the principles of qualitative research*. 4th ed. utg. Los Angeles: SAGE.
- Solberg, O. (2021). *Temahefte for prosjekt – Nye boligkvaliteter. Sosiale boformer – boliger med deling og nabofellesskap*. Plan- og bygningsetaten: Oslo kommune.
- Solheim, E. (2018). *Erfaringer fra alternative boformer*. Masteroppgave NTNU.
- Selvaag (2021). *City boliger- små boliger med store muligheter*.

Selvaag bolig (2007) Salgsprospekt – Fremtidens boliger – Selvaagpluss Løren torg.

Tilgjengelig fra: https://eiendomsverdi.no/app/Handlers/NewDwellingDocument.ashx?filename=pro_loren_torg_bygg_B.pdf (lest 23.10.2021)

Selvaag bolig (2021) Pluss boliger – prospekt. Tilgjengelig fra:

<https://prospekt.selvaagbolig.no/konsepter-2021/selvaag-pluss/?page=8> (lest 27.07.2021)

SSB (2020) Flere bor alene. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/flere-bor-alene> (lest 22.mars.2022)

Yin, Robert K. (2007) *Fallstudier: Design och gjennomførende*. Malmø: Liber.

Wollebek, D. & Selle P. (2005) *Hvorfor studere sosial kapital i Norge?* Tidsskrift for samfunnsforskning, s.221 – 235. Tilgjengelig fra:

<https://www.idunn.no/doi/10.18261/ISSN1504-291X-2005-02-05> (lest 1.03.2022).

Ås, D. (1977). *Ordet er miljø*. Oslo. NBI småskrift nr. 3. Norges byggforskningsinstitutt

7.1 Bildereferanser:

PBBL (2015) – planløsninger i prosjektet nabolaget i Porsgrunn. Tilgjengelig fra:

https://eiendomsverdi.no/app/Handlers/NewDwellingDocument.ashx?filename=Pro_Tel_Nabolaget.pdf (Hentet: 27.12.2021)

Saltbrygga – Sjøhuset (2021) <https://saltbrygga.no/sjohuset/> (Hentet: 11.11.202)

Saltbrygga – Otium (2021) <https://saltbrygga.no/otium/> (Hentet: 11.11.2021)

Selvaag (2007) – Salgsprospekt – Fremtidens boliger – Selvaagpluss Løren torg.

https://eiendomsverdi.no/app/Handlers/NewDwellingDocument.ashx?filename=pro_loren_torg_bygg_B.pdf (Hentet 23.10.2021)

Signaturhagen Nøtterøy (2018) Salgsprospekt. Tilgjengelig fra:

https://notteroy.signaturhagen.no/wp-content/uploads/2018/01/Signaturhagen_prospekt.pdf (Hentet: 28.12.2021)

Signaturhagen Nøtterøy (2020). Planløsninger. Tilgjengelig fra:

<https://notteroy.signaturhagen.no/boligvelger/> (hentet 16.10.2021)

7.2 Figurliste:

- Figur 1: Befolkningsframskrivinger for Oslo kommune (Oslo kommune, 2021, s.14)
- Figur 2: Kartutsnitt caseprosjektene (egenprodusert)
- Figur 3: Utomhusplan for Signaturhagen Nøtterøy (Signaturhagen, 2018, s.28)
- Figur 4: Oversiktstegning over fellesarealer i prosjektet Signaturhagen Nøtterøy (tilsendt)
- Figur 5: Planløsning for 3-romsleilighet i Signaturhagen Nøtterøy (Signaturhagen, 2020)
- Figur 6: Planløsning for 4-romsleilighet i Signaturhagen Nøtterøy (Signaturhagen, 2020)
- Figur 7: Oversiktstegning Selvaag plussprosjekt (Selvaag, 2007)
- Figur 8: Oversiktstegning for fellesarealene i Selvaag plussprosjektet (Selvaag, 2007)
- Figur 9: Planløsning for 2-romsleilighet i Selvaag pluss på Løren (Selvaag, 2007)
- Figur 10: Planløsning for 4-romsleilighet i Selvaag pluss på Løren (Selvaag, 2007)
- Figur 11: Utomhusplan for prosjektet nabolaget i Porsgrunn (PBBL, 2015)
- Figur 12: Planløsning for fellesarealene i prosjektet Nabolaget i Porsgrunn (PBBL, 2015)
- Figur 13: Planløsning for første etasje i 4-romsleilighet i tomannsbolig (PBBL, 2015)
- Figur 14: Planløsning for andre etasje i 4-romsleilighet i tomannsbolig (PBBL, 2015)
- Figur 15: Fasade av tomannsbolig i prosjektet Nabolaget (PBBL, 2015)
- Figur 16: Planløsning for treromsleilighet i første etasje i firemannsbolig (PBBL, 2015)
- Figur 17: Planløsning for treromsleilighet i andre etasje i firemannsbolig (PBBL, 2015)
- Figur 18: Fasade av firemannsbolig i prosjektet Nabolaget (PBBL, 2015)
- Figur 19: Diagram spørreundersøkelse
- Figur 20: Diagram spørreundersøkelse
- Figur 21: Diagram spørreundersøkelse
- Figur 22: Diagram spørreundersøkelse
- Figur 23: Diagram spørreundersøkelse
- Figur 24: Diagram spørreundersøkelse
- Figur 25: Diagram spørreundersøkelse
- Figur 26: Diagram spørreundersøkelse

Figur 27: Diagram spørreundersøkelse

Figur 28: Oversiktstegning over prosjektet Otium i Larvik (Saltbrygga, 2021)

Figur 29: Dagligstuen i prosjektet Otium på Saltbrygga i Larvik (Tilsendt)

Figur 30: Planløsning for sjøhuset i prosjektet Saltbrygga i Larvik (Saltbrygga, 2021)

Figur 31: Planløsninger for leiligheter i prosjekter Otium i Larvik (Saltbrygga, 2021)

7.3 Tabell-liste

Tabell 1: Aldersfordeling i Oslo kommune per 2021

Tabell 2: Casetabell som viser casene i studien

Tabell 3: Fakta om prosjektet Signaturhagen

Tabell 4: Arealtabell for prosjektet Signaturhagen Nøtterøy

Tabell 5: Nøkkeltall økonomi – Signaturhagen Nøtterøy

Tabell 6: Fakta om prosjektet Selvaag pluss på Løren

Tabell 7: Arealtabell for prosjektet Selvaag pluss på Løren

Tabell 8: Nøkkeltall økonomi – Selvaag pluss på Løren

Tabell 9: Fakta om prosjektet Nabolaget i Porsgrunn

Tabell 10: Arealtabell for prosjektet Nabolaget i Porsgrunn

Tabell 11: Nøkkeltall Økonomi for prosjektet Nabolaget i Porsgrunn

Tabell 12: Fakta om prosjektet Otium i Larvik

Tabell 13: Arealtabell for prosjektet Otium på Saltbrygga i Larvik

Tabell 14: Nøkkeltall økonomi for prosjektet Otium på Saltbrygga i Larvik

Tabell 15: Sammenligning av caseprosjekter

Tabell 16: Sammenligning av fellesarealer, funksjoner og fasiliteter i caseprosjekter

8 Vedlegg

8.1 Utkast intervjuguide beboere

1. Informasjon om forskningsprosjektet og informantrettigheter
2. Beskriv bosituasjon (botid, boligen, husholdnings sammensetning, etc)
3. Hva slags bosituasjon hadde du/dere før, og hvordan vil du sammenligne det med sånn du bor nå.
4. Hvorfor valgte du å flytte hit, og hva betydde boformen/konseptet for valget med å flytte hit?
5. Hva er det beste med denne boformen. Fordeler og ulemper?
6. Hvilke tilbud/aktiviteter eller fellesfunksjoner er viktigst for deg/dere?
7. Hvordan vil du beskrive bomiljøet (naboskap, sosiale relasjoner, aktiviteter)
8. Er det noe som burde vært annerledes i forbindelse med prosjekter?
 - Finnes det noen utfordringer
 - Burde det vært mer tjenester, mer fellesrom, mer aktiviteter? Andre aldersgrupper?
9. Føler du/dere en større grad av sosialt samhold/fellesskapsfølelse, trygghet ved å bo i dette prosjektet?

Intervjuguiden har blitt utformet med inspirasjon fra intervjuguiden i tidligere gjennomførte studier, der tematikken har vært alternativ boformer. Dette er masteroppgaven til Eline Solheim om erfaringer fra alternativ boformer (Solheim, 2018, s.103) og forskningsprosjektet Bolig+ - nye boligløsninger for eldre og folk flest i regi av NIBIR (Schmidt, m.fl, 2013, s.203)

8.2 Intervjuguide – Eiendomsutviklere

| Nr. | Spørsmål |
|-------|---|
| 1 | Hvordan kom dere frem til konseptet for dette prosjektet og hva er bakgrunnen for at dere velger å satse på slike prosjekter? Hva er motivasjonen? |
| Svar: | |
| 2 | Hvilke kvaliteter gir prosjektet til beboerne som andre tradisjonelle boligprosjekter ikke har? |
| Svar | |
| 3 | Har dere gjennomført noen kundetilfredsundersøkelser på prosjektet og på hvordan beboerne opplever bosituasjonen. Hvis ikke hva tenker dere om hvordan beboerne opplever bosituasjonen og hva får de ut av å bo her kontra mer tradisjonelle boligprosjekter? |
| Svar | |
| 4 | Hvordan definerer dere bokvalitet i dette prosjektet og for andre prosjekter i selskapet? |
| Svar | |
| 5 | Hvordan vurderer dere tilbudet og etterspørselen for slike boliger i dagens og fremtidens boligmarked? |
| Svar | |
| 6 | Hvordan vil dere vurdere salgbarheten i prosjektet sammenlignet med andre mer tradisjonelle boligprosjekter? Ble det lagt opp til forhåndssalg, og i så fall kan man si noe om hvor lang tid det tok før det ble slutt solgt. |
| Svar | |
| 7 | Hvordan gikk dere frem for å sette markedspris på boligene når det ikke er mange sammenlignbare prosjekter i samme marked? |
| Svar | |
| 8 | Hvilke hindringer og utfordringer ser dere på å få bygd flere prosjekter med alternative/sosiale boformer som legger opp til deleløsninger og fellesfunksjoner (tomtetilgang, regulering, lovverk, etc)? |
| Svar | |
| 9 | Hvordan vurderer dere økonomien og lønnsomheten i prosjektet? |
| Svar | |
| 10 | Har dere hatt noe aktivt samarbeid med Husbanken med tanke på finansiering av prosjektet eller ved låneordninger for salg av leiligheter? |
| Svar | |
| 11 | Til slutt hvordan vil dere vurdere slike boligprosjekter som kommersielt lønnsomt kontra mer tradisjonelle leilighetsbygg. |
| Svar: | |

8.3 Mal spørreundersøkelse - beboere

| 1. Hvor enig eller uenig er du i følgende påstander? | | | | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <i>Sett et kryss per linje</i> | Helt uenig | Delvis uenig | Verken eller | Delvis enig | Helt enig | Vet ikke |
| Jeg trives bedre i min nåværende bosituasjon enn min tidligere bosituasjon | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Jeg føler en større grad av felleskap med naboene enn andre steder jeg har bodd | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Jeg har stor nytte og glede av fellesarealene i prosjektet | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Jeg tilbringer tid i fellesthuset flere ganger i uken | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Jeg treffer jevnlig andre naboer gjennom felles aktiviteter | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Jeg føler boformen bidrar til å gi meg økt livskvalitet | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Jeg føler boformen gir meg mer trygghet i hverdagen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Jeg føler det er enklere å ta kontakt med naboer ved behov for hjelp | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Jeg kunne tenkt meg å flytte til et annet sted i løpet av noen år | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| 10. Hvor viktig er hver av disse faktorene for ditt valg av bosted | | | | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <i>Sett et kryss per linje</i> | Svært viktig | Viktig | Verken eller | Uviktig | Svært Uviktig | Ikke relevant |
| Geografisk beliggenhet | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Tilgang til fellesarealer | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Sosialt fellesskap og godt naboskap | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Miljøvennlige løsninger | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| | | | | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Nærhet til offentlig kommunikasjon/kollektivtransport | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Utsikt | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Nærhet til butikker, kafeer, restauranter, kulturtilbud, etc | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Nærhet til skole | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Nærhet til arbeidsted | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Fellesaktiviteter i prosjektet (felles middag eller andre faste aktiviteter) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Planløsning for boligen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Størrelse på leilighet | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Omgivelsene rundt (landskap, natur, by) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Arkitektonisk uttrykk på prosjektet | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Boligpris | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Støyforhold | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Lysforhold | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Uteoppholdsarealer | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Hvis du har noen utfyllende kommentarer kan du skrive her:

8.4 Informasjonsskriv om deltakelse i forskningsprosjekt

Forespørsel om deltakelse i forskningsprosjektet

Kommersielle boligprosjekter med sosial profil:

En komparativ casestudie av kvalitet og lønnsomhet i boligprosjekter med alternative boformer

Dette er et spørsmål til deg om å delta i et forskningsprosjekt hvor formålet er å undersøke hva som kjennetegner nye boligprosjekter med alternative boformer med tanke på kvalitet for beboerne. I dette skrevet gis det informasjon om målene for prosjektet og hva deltakelse vil innebære for deg.

Formål

Formålet med oppgaven er å finne ut hva som kjennetegner de gode boligprosjektene med alternative boformer med tanke på kvalitet for beboerne, (i denne sammenhengen boligprosjekter med bofelleskap og serviceboliger). Prosjektet inngår i en matergradsstudie innenfor studieretningen eiendomsutvikling ved fakultet for landskap og samfunn på NMBU i Ås (Norges miljø- og biovitenskapelige universitet).

Hvem er ansvarlig for forskningsprosjektet?

Fakultet for landskap og samfunn ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet i Ås (NBMU).

Hva innebærer deltakelse i studien?

Deltakelse i studien innebærer å svare på en spørreundersøkelse tilsendt via epost som vil ta ca. 5 minutter. Spørsmålene i undersøkelsen vil omhandle din opplevelse av å bo i et boligprosjekt med en alternativ boform og hvilke effekter dette gir.

Det er frivillig å delta

Det er frivillig å delta i prosjektet. Hvis du velger å delta, kan du når som helst trekke samtykket tilbake uten å oppgi noen grunn. Alle dine personopplysninger vil da bli slettet. Det vil ikke ha noen negative konsekvenser for deg hvis du ikke vil delta eller senere velger å trekke deg.

Ditt personvern – hvordan vi oppbevarer og bruker dine opplysninger

Vi vil bare bruke opplysningene om deg til formålene vi har fortalt om i dette skrevet. Vi behandler opplysningene konfidensielt og i samsvar med personvernregelverket. Indirekte personopplysninger slik som adresse til prosjektet vil publiseres i oppgaven, men det vil sørges for at enkeltpersoner ikke blir identifisert og gjenkjennbare.

Hva skjer med opplysningene dine når vi avslutter forskningsprosjektet?

Opplysningene anonymiseres når prosjektet avsluttes, noe som etter planen er 15. juni 2022. Personopplysninger vil etter dette bli slettet og ikke bli brukt ved senere anledninger.



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

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway