



Norges miljø- og biovitenskapelige universitet  
Institutt for landskapsplanlegging

Masteroppgave 2014  
30 stp

# Risiko i kommersiell eiendomsutvikling, en metodestudie

Maria Grimstad

## **Forord**

Denne masteroppgaven markerer slutten på studiet master i eiendomsutvikling ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU). Oppgaven er skrevet våren 2014 og utgjør 30 studiepoeng.

Jeg vil rette takk til alle forelesere og medstudenter som har bidratt til en spennende og lærerik studietid.

Jeg vil også benytte anledningen til å takke utvikler for å ha stilt seg til rådighet med intervju og for å ha delt sine erfaringer og kunnskap.

Til slutt vil jeg gi en spesiell takk til min veileder Berit Nordahl, som har vært der når jeg har gitt opp og hatt tro på meg og denne oppgaven. Takk for gode samtaler og konstruktiv veiledning, det har hatt stor betydning for oppgaven.

Oslo 13.05.2014

Maria Grimstad

---



## Sammendrag

Tema for oppgaven er risiko knyttet til kommersiell eiendomsutvikling. Risiko i eiendomsutvikling kan deles i fire områder (Barlindhaug & Nordahl 2005), regulerings-, finans-, produksjons- og markedsrisiko.

Denne oppgaven er en fordypning i markedsrisikoen. Markedets hovedelementer, tilbud og etterspørsel. Hvor mye er markedet på et tidspunkt i fremtiden villige til å betale for tilbudte boliger?

Jeg ser i oppgaven nærmere på etterspørselen, og prøver å finne en metode som kan komme frem til en spesifikk *effektiv etterspørsel*, ned på prosjektnivå. Hvor mange og hva slags boliger kan selges i dette prosjektet?

Oppgaven er en gjennomgang av en metode utarbeidet av Stephen F. Fanning, en amerikansk eiendomsanalytiker og metoden er forsøkt oversatt til norske forhold. Deretter testes den på et case, Ulven. Analysen testes på ny bolig markedet.

Fannings hovedpoenger med metoden er å få frem informasjon om forventet etterspørsel og om konkurrerende tilbud. Dette sammen med informasjon om kvaliteter og egenskaper i eiendommen som analyseres, danner grunnlaget for metoden. Han ser på eiendommene i flere perspektiv; eiendommen i seg selv, dens beliggenhet i nærområdet/nabolaget og dens overordnede beliggenheten i byen (tilgjengelighet, avstander og lignende.)

På tilbudssiden er det fokus på å kartlegge konkurrerende tilbud og sammenligne dem opp mot eiendommen, for å finne hva som skiller den fra konkurrentene. På etterspørselssiden er det viktig å finne ut så mye som mulig om befolkningen i nærområde og spesielt om flyttinger inn *til* området og flyttinger *innad* i området. Arbeidsledighet, inntekt og boliglånsrenta er viktige faktorer som påvirker den enkeltes kjøpekraft, og derav også muligheten til å kjøpe ny bolig. Til slutt setter man tilbudet og etterspørselen opp mot hverandre for å finne den effektive etterspørselen.

Caset, Ulven, er en eiendom beliggende på Økern i Oslo. Området er et transformasjonsområde som er preget av industri og lager. Det planlegges byutvikling her og utvikler er pålagt å legge en stor andel boliger til området. Det er et stykke frem i tid så informasjonen om boligene er begrenset. Boligene er vurdert og sammenlignet med prosjekter på Løren og Haslelinje.

Etterspørselsanalysen er basert på lokale flyttetall, boligstatistikk og husholdningenes kjøpekraft. Analysen sammenslutter tilslutt tilbud og etterspørselssiden, og prøver å se om det er mulig å få et forslag til faktisk effektiv etterspørsel.

Som en del av problemstillingen har jeg ønsket å vite hva utvikler gjør rundt dette med risikovurderinger, spesielt med tanke på markedsrisikoen. Det er interessant å vite om de gjør noen analyser selv, eller om det går mye i erfaring og ”magefølelse”.

I intervjuer med utvikler kommer det frem at de er svært opptatte av risiko, men ikke så opptatte av den spesifikke markedsrisikoen på boligene på Ulven. Dette kan se ut til å være et resultat av at de i hovedsak utvikler forretningsbygg først, og totalt sett utgjør forretningsbygg storparten av utviklingen.

---

Bare det at de sprer risikoen utover forskjellige typer bygg og brukere, er risikoreduserende i seg selv, dette påpeker også utvikler.

De er rett rundt hjørnet for å få godkjent planene sine nå i mai og da starter de med bygging av forretningsbygg. Boligene ligger lenger frem i tid, og er ikke detaljert planlagt nå.

Det vil si at utvikler har løpt en betydelig reguleringsrisiko de siste årene, og har vært travelt opptatt med å håndtere denne best mulig ved å lage gode planer, og ha god kommunikasjon med kommunen.

De har dog gjennomført en det de kaller ”grundig handelsundersøkelse” hvor de har kartlagt behovet i denne kategorien bygg. Det at de har gjort dette kan kanskje peke mot at de vil gjøre en grundig undersøkelse på boligmarkedet når denne delen av utbyggingen er mer nærstående. Det er derimot ikke så mye som tyder på det nå, og inntrykket utvikler gir er at det ikke er noe de bekymrer seg over.

Fannings metode er et interessant utgangspunkt for å kunne finne ut noe mer om markedet og hvordan etterspørselen faktisk blir til, eller er. Det er dog en del utfordringer med å få overført den på norske forhold, blant annet tilgjengelig informasjon. Jeg mener den likevel kan være et godt grunnlag og utgangspunkt for å gå videre med å skreddersy metoden enda mer til norske forhold og derfra kunne få et mer sikkert resultat, men man vil uansett være avhengig av å få tilgang til en del informasjon som må betales for slik det er i dag.

---

## Summary

The topic is the risk associated with commercial real estate development. Risks in real estate development can be divided into four areas (Barlindhaug & Nordahl, 2005), zoning, financial, production and market risk.

This thesis focuses on market risks. The market's main elements, supply and demand. How much is the market at some point in the future willing to pay for the offered housing?

My main goal is to further investigate demand and try to find a methodology to estimate real estate demand.

The thesis is a review of a method developed by Stephen F. Fanning, a U.S. real estate analyst. The method is attempted translated into Norwegian standards, rules and regulations. The next step is to try the method on a Norwegian real estate development property, Ulven. The analysis is tested only in the new housing market.

Fannings main points of the method is to elicit information about the expected demand and on competing supply. This, together with data about the qualities and characteristics of the property being analysed, forms the basis for the method. He looks at the properties of multiple perspectives; the property itself, its location in the neighborhood and its parent location in town.

On the supply side, the focus is on mapping the competing offers, and compare them against the property, to find what differentiates it from competitors. On the demand side, it is important to find out as much as possible about the population of the surrounding area and in particular on migration into the area and relocations within the area. Unemployment, income and mortgage interest rates are important factors that affect the individual's purchasing power, and hence the ability to buy a new home. Finally put to the supply and demand against each other to determine the effective demand.

The case, Ulven, is a property located at Økern in Oslo. This is a transformation area and characterized by industrial and warehouse buildings. Because of the planned urban development here the real estate developer is required to build a large number of residential units in the area. The housing part of the real estate is a few years into the future, so the information is limited. The properties are evaluated and compared with projects in Løren and HasleLinje.

Demand analysis is based on local moving statistics, housing statistics and household purchasing power. In the end the analysis of supply and demand is put together, to see if it is possible to make a estimate on real estate demand.

As part of the problem, I wanted to know what the developer does about the risk assessment particularly with regard to market risk. It is interesting to know if they are doing any sort of analysis themselves, or if there is a lot of experience and "gut feeling" behind the decisions.

---

In interviews, the developer reveals that they are absolutely concerned with risk, but not so concerned with the specific market risk of the housing part in Ulven. This may appear to be a result of the fact that they develop commercial buildings first. Commercial buildings is the biggest part of the development.

Just the fact that they spread risk on different types of buildings and users are reducing risk in itself.

They are just around the corner to get approved the building plans now in May, and then they start the construction of commercial buildings.

This means that the developer has run a significant regulation risk in the recent years, and has been busy dealing with this by making detailed plans, cooperating with the local authority.

They have, however, conducted a what they call " thorough trade study " where they have identified the needs in this category of construction. The fact that they have done this might point out that they will do a thorough investigation on the housing market when this part of the development is closer in time. However, it is not implicated, and the impression the developer provides is that it is not something they worry much about.

Fannings method is an interesting starting point to find out more about the market and estimating demand. There are however some challenges with getting transferred it to Norwegian conditions, including the available data and statistics. I think it is a good foundation and starting point for continuing to tailor the method even more to Norwegian conditions and then we could get a more certain result. Still it will be dependent on access to certain information.

---

## **Innholdsfortegnelse**

<b>Del 1 Innledning og problemstilling.....</b>	<b>1</b>
1.1 Bakgrunn/aktualitet .....	1
1.2 Risiko .....	3
1.3 Hovedproblemstilling.....	7
1.4 Hypotese.....	7
1.5 Metode.....	8
1.6 Fremgangsmåte.....	9
<b>Del 2 presentasjon av systematisk metode .....</b>	<b>10</b>
2.1 Systematisk metode .....	10
2.1.1 Kvalitetsanalyse.....	11
2.1.2 Markedsavgrensning.....	15
2.1.3 Preferanser .....	16
2.1.4 Tilbudsanalyse .....	18
2.1.5 Forholdet mellom tilbud og etterspørsel – sammenligning av egenskaper .....	18
2.1.6 Markedsprognoser. Beregning av effektiv etterspørsel .....	19
2.2 Kommentar til gjennomgått metode.....	19
<b>Del 3 testing av systematisk metode på case; ulven.....</b>	<b>20</b>
3.1 Markedsanalyse.....	21
3.1.1 Kvalitetsanalyse.....	21
3.1.2 Markedsavgrensning.....	25
3.1.3 Utdypende Etterspørselsanalyse .....	32
3.1.4 Tilbudsanalyse .....	40
3.1.5 Interaksjonen mellom tilbud og etterspørsel.....	44
3.1.6 Markeds prognose .....	48
<b>Del 4 Hvordan tenker utbygger? .....</b>	<b>53</b>
4.2 Kommentarer til intervjuet.....	55
5.1 Fanning på norsk og utfordringer.....	60
5.2 Har Fannings metode noe å bidra med her?.....	61
<b>DEL 6 Konklusjon .....</b>	<b>63</b>
6.1 Problemstillingen.....	63
Litteraturliste .....	65
Vedlegg 1: Egenskapsindeks med vektning.....	67
Vedlegg 2: Planskisse Ulven.....	68

---

<i>Tabell 1 Sekvensmodell i eiendomsutvikling .....</i>	<i>2</i>
<i>Tabell 2 andel Flyttinger inn og internt i bydelene 2012 .....</i>	<i>26</i>
<i>Tabell 3 Hvilke markeder tilflytterne til bjerke kom fra 2002-2012. teoretisk inndeling. ....</i>	<i>28</i>
<i>Tabell 4 Antall boliger etter hustype i bydel bjerke pr. 01.01.2011 .....</i>	<i>29</i>
<i>Tabell 5 antall Boliger etter størrelse, solgte i bydel Bjerke 2011-20.....</i>	<i>30</i>
<i>Tabell 6 Beboere på Bjerke, i Oslo og Norge fordelt etter alder.....</i>	<i>31</i>
<i>Tabell 7 personer i privathusholdninger etter husholdningstype i bydel bjerke og oslo .....</i>	<i>31</i>
<i>Tabell 8 Innflyttinger til Bjerke og Oslo i perioden 2004-2011 .....</i>	<i>32</i>
<i>Tabell 9 økonomisk horisont, rente tabell .....</i>	<i>35</i>
<i>Tabell 10 Gjennomsnittlig bruttoinntekt og alminnelig inntekt 2011 .....</i>	<i>36</i>
<i>Tabell 11 Husholdsøkonomi scenarier, basert på familier med to inntekter .....</i>	<i>36</i>
<i>Tabell 12 Beregning av potensiell etterspørsel .....</i>	<i>38</i>
<i>Tabell 13 Utvalgte konkurrerende tilbud, oversikt .....</i>	<i>45</i>
<i>Tabell 14 Egenskaps indeks.....</i>	<i>47</i>
<i>Tabell 15 Effektiv etterspørsel 2014 til 2016 med utgangspunkt i gjennomtrengings sats .....</i>	<i>48</i>
<i>Tabell 16 Beregning av fair rate, markeds fangst, absorpsjon .....</i>	<i>50</i>
<i>Tabell 17 Beregning av markeds tomrom, ”hull i markedet” .....</i>	<i>51</i>

---

Bilde 1 Nettavisen Mars 2012

Bilde 2 Aftenposten september 2013.....	1
Bilde 3 Ulven illustrasjon.....	20
Bilde 4 Enkel solanalyse Ulven.....	22
Bilde 5 Enkel solanalyse .....	22
Bilde 6 illustrasjon hentet fra <a href="http://www.ulven.oslo.no/index.php/video">http://www.ulven.oslo.no/index.php/video</a> .....	23
Bilde 7 Ulven eiendommen.....	27
Bilde 8 Gartnerløkka ( <a href="http://www.gartenerlokkabolig.no">www.gartenerlokkabolig.no</a> ).....	42
Bilde 9 Krydderhagen ( <a href="http://www.krydderhagen.no">www.krydderhagen.no</a> ) .....	43
Kart 1 utdrag fra KDP for økern, ulven omrisset, hentet 06.05.2014 .....	21
Kart 2 Oversikt kollektivtilbudet for Ulven idag .....	24
Kart 3 Krydderhagen, Gartnerløkka og ulven .....	41

---





## DEL 1 INNLEDNING OG PROBLEMSTILLING

### 1.1 Bakgrunn/aktualitet

Eiendomsutvikling i tidlig fase innebærer betydelig usikkerhet for hendelser i fremtiden som kan påvirke utviklingen av prosjekt. Usikkerheten og konsekvensene av disse kan gjøre eiendomsutvikling, spesielt i tidlig fase, risikofyllt.

Før var det kommunene som drev mye av boligutviklingen, i dag er det private/kommersielle eiendomsutviklere som driver store deler av utviklingen og det er disse som tar størst risiko (Barlindhaug & Nordahl 2005). Eiendomsutviklerne må vurdere sine eiendomskjøp med hensyn på etterspørsel, kostnader, usikkerhet og mulig fortjeneste av det fremtidige prosjektet, eiendommen(e).

Usikkerheten som kan oppstå i kommersiell eiendomsutvikling kan til tider være stor, for eksempel i tilfeller der man ikke vet noe om grunnforhold til en eiendom man eier, eller i saker der man må omregulere eiendommen for å kunne utvikle lønnsomt. Dette er eksempler på usikkerheter man ikke vet hvordan vil utspille seg og de representerer en risiko i den forstand at man ikke vet hva resultatet av for eksempel en reguleringsprosess vil være. Driver man med eiendomsutvikling på kommersiell basis, tar man som regel betydelig risiko.

Jeg vil videre gi en liten innføring i eiendomsutvikling. Deretter styrer jeg inn på temaet oppgaven dreier seg om ved å først gå gjennom fire risikogrupper i kommersiell eiendomsutvikling (Barlindhaug & Nordahl 2005) og noe rundt håndteringen av disse. Deretter ønsker jeg å fokusere inn på markedsrisikoen. Jeg vil tilnærme meg etterspørselssiden med mål om å teste metode som har som mål å redusere risikoen på etterspørselssiden, og dermed være med å sikre inntektssiden for utbygger allerede i planleggingsfasen. Først litt mer bakgrunn for valget av oppgave.

### Byutvikling og marked – Oslo

Både min bakgrunn som eiendomsmegler og den jevne strømmen med artikler og nyheter om den forventede veksten i Oslos befolkningsvekst nå og i årene som kommer, har gjort meg interessert i å se nærmere på hva denne antatte store befolkningsveksten faktisk har å si for boligbyggingen i Oslo.



bilde 1 Nettavisen Mars 2012



bilde 2 Aftenposten september 2013

Fra 1990-2003 ble det bygget færre enn 900 boliger i ytre by og 500 årlig i indre by. Men fra 2004 har boligbyggingen økt takt igjen og i 2012 ble det til sammen fullført 3962 boliger i Oslo.

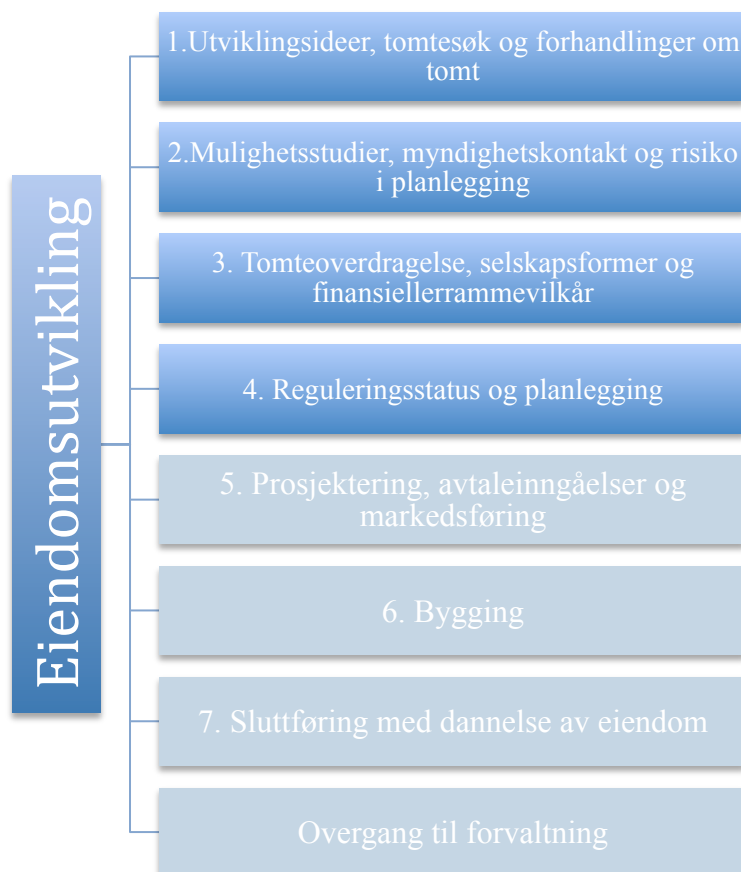
Det er beregnet at boligveksten bør være rundt 4000 boliger årlig for å dekke inn den forventede befolkningsveksten (oslo-speilet 1-2013).

Denne direkte sammenkoblingen mellom befolkningsvekst og nye boliger fremstår opplagt. Oslo skal vokse med *så* mange mennesker de neste årene og da trenger vi *så* mange nye boliger. Men jeg vil stille spørsmål om det faktisk er så enkelt. For hvem er det denne befolkningsveksten består av og hva er deres mulighet og spillerom i et eiendomsmarked som det i Oslo?

### Eiendomsutvikling

Eiendomsutvikling er mye, det er tomtesøk, reguleringsarbeid, arkitektarbeid, arealplanlegging, økonomi, forvaltning og mer, altså mange områder og fag. Røsnes og Kristoffersen (Røsnes & Ø.R. 2009) har utviklet en sekvensmodell, en oversikt over gangen i kommersiell eiendomsutvikling i Norge.

Tabell 1 Sekvensmodell i eiendomsutvikling



Kilde: Røsnes og Kristoffersen (2009, s. 20)

Dette er mer en oversikt over prosesser som foregår i forbindelse med utvikling av eiendom og ikke nødvendigvis en bestemt rekkefølge. Det kan skje i helt annen rekkefølge og flere av prosessene kan foregå samtidig. Det hender også at noen prosesser som for eksempel prosjektering, må gjøres om igjen på grunn av ny informasjon man tilegner seg underveis. Risiko er det i alle disse fasene, spesielt de fire første fasene i tabellen tas det stor risiko, før regulering er på plass. Nummer 1 til 4 representerer det som kalles tidlig fasen i eiendomsutvikling, fra tomtesøk frem til reguleringen er endelig godkjent.

## 1.2 Risiko

Det har blitt skrevet flere oppgaver rundt risiko i eiendomsutvikling de siste årene på UMB, jeg har fått mye nyttige refleksjoner og informasjon fra flere av disse oppgavene. Det mange av de tidligere oppgavene jeg har lest har til felles er at de tar for seg det store risiko aspektet i eiendomsutvikling, ofte med fokus på tidlig fase, men ikke mer spesifisert enn det. Jeg ønsker å gjøre en mer ”nærstudie” og har valgt å fokusere på markedsrisiko, nærmere bestemt etterspørselssiden av denne risikogruppen, mer om risikogruppene etter en innføring i risikobegrepet.

### Hva er risiko egentlig?

Risiko - usikkerhet og konsekvensene av denne usikkerheten. Hendelser i fremtiden, som vi ikke vet om i dag, som kan påvirke utviklingen i et prosjekt. Usikkerhet utgjør en betydelig risikofaktor i eiendomsutviklingen, en type usikkerhet er om folk faktisk vil kjøpe det som bygges, markedsrisiko.

Risiko kan ha ulik betydning alt ettersom hvem du spør og i forskjellige fagfelt. I dagligtale omtales risiko ofte som muligheten for, eller sannsynligheten for, tap ved en investering. Altså hvor stor er risiko for tap. Boligutbygging for et marked, om det er eie- eller leiemarkedet, er en aktivitet som innebærer stor økonomisk risiko, derav også muligheten for betydelig økonomisk gevinst.

I Masteroppgaven til J. Weng (Weng 2012), er risiko i eiendomsutvikling definert på følgende måte:

*” Risiko er et produkt av usikkerheten for at hendelser som kan påvirke avkastningen inntreffer og de tilhørende potensielle konsekvensene ”*

Man tar risiko fordi man tror at det vil gi et mer lønnsomt resultat, som gir høyere avkastning, enn om man skulle velge en løsning med minimal risiko. Det kan for eksempel være å kjøpe en tomt uten regulering eller med et annet reguleringsformål, med ønske om boligbygging. Dette er mye mer risikofyllt enn å kjøpe en ferdig regulert tomt som er klar for boligutvikling. En ferdig regulert tomt vil ha betydelig høyere verdi, nettopp på grunn av redusert risiko.

I kommersiell eiendomsutvikling kan vi dele risikoen inn i fire hovedtyper (Barlindhaug & Nordahl 2005), disse er ikke uavhengig av hverandre, tvert imot de påvirker hverandre aktivt, de fire risikogruppene er reguleringsrisiko, finansieringsrisiko, produksjonsrisiko og markedsrisiko.

## **Reguleringsrisiko**

Reguleringsrisiko er usikkerheten knyttet til innholdet i reguleringsplanen. Det vil si tiden og kostnadene i forbindelse med behandlingen av reguleringsplanen. Reguleringen på en eiendom forteller hva og hvor stort man kan bygge/utvikle eiendommen. Det er disse retningslinjene som ligger til grunn når det utarbeides planer om bygging. Det kan ta lang tid fra tomtekjøp til godkjent reguleringsplan, her er det møysommelige prosesser og ofte mange interesser.

Det lages reguleringsbestemmelser på flere nivå både nasjonalt, regionalt og lokalt. Det varierer mye hvor detaljerte planer man må forholde seg til, noen byer/steder har for eksempel egne leilighetsnormer, disse regulerer antall leiligheter man må bygge av bestemte størrelser. Oslo har en egen leilighetsnorm og parkeringsnorm, dette er veldig konkrete normer som sier noe om hvor mange leiligheter man må bygge av en viss størrelse og hvor mange parkeringsplasser pr. leilighet.

Endringer i regulering og normer representerer en usikkerhet for utbygger fordi det kan redusere mulighetsrommet for å tilpasse tilbudet (boligene) til etterspørselen i markedet, eller i verste fall gjøre det umulig å bygge på eiendommen i de hele tatt.

## **Finansieringsrisiko**

Finansrisikoen er først knyttet til om man klarer å finansiere prosjektet dette være seg via egenkapital (intern finansiering), bank- investor finansiert (ekstern finansiering) eller en kombinasjon av disse. Deretter kan finansiell risiko være endringer i betingelser for finansieringen som for eksempel økte rentekostnader.

I tilfellet der det er inngått en opsjonsavtale på tomten, skjer ikke kjøpet før reguleringen er avklart og dermed har man ikke finansieringskostnader i tiden det tar å behandle reguleringen. Selv om utbygger har en opsjonsavtale på tomtekjøpet, kan det påløpe kostnader som konsulent tjenester og arkitekt tjenester i forbindelse med utarbeidelse av forslag til reguleringsplan.

Når en utbygger vurderer hvor mye en er villig til å betale for en tomt, ser man tomteprisen opp mot potensiell mulighet for boligbygging på tomten, og hva en kan selge boligene for på senere tidspunkt.

## **Produksjonsrisiko**

Pris for å bygge. For en utbygger som ikke innehar egen entreprenørvirksomhet vil risikoen ligge i hvor mye han må betale for entreprenørtjenestene her inkludert alle underentreprenører. Markedsprisen for slike tjenester bestemmer byggekostnadene i motsetning til når man har entreprenørvirksomhet innomhus, da er det prisen på arbeidskraft, byggevarer og underleveranser alene som bestemmer byggekostnadene.

Når man regner på en utbygging, er utbyggingskostnadene den største posten, herunder materialer, arbeidskraft, infrastruktur med mer, disse kostnadene er ikke faste og utgjør en betydelig risiko for utbygger og her må man legge inn en solid "buffer" for å være på den sikre siden.

I transformasjonsprosjekter kan denne risikoen være meget høy på grunn av krav om bevaring og restaurering.

### **Markedsrisiko**

Tilbud og etterspørselsmekanismen er det som ligger i grunn når vi snakker om et marked og dets risikoelementer. Det er markedet, tilbud og etterspørsel, som i bunn og grunn avgjør hva som skal bygges og hvor mye det er verdt.

Hvor mye er markedet (de som etterspør) på et tidspunkt i fremtiden villige til å betale for antatt tilbudte boliger? For en tilbyder, er det viktig å ha så mye informasjon som mulig om potensiell etterspørsel for å kunne treffe markedet med det man skal tilby. Selv om man treffer på boligbehovet, er prisen en funksjon av både etterspørsel og tilbud. Skulle det for eksempel komme ut mange nye boliger samtidig (utbyggere bygger uavhengig av hverandre) kan det bety lavere pris for alle.

Geltner et.al. definerer markedet på følgende måte (Geltner et al. 2007):

*” et marked er en mekanisme hvor varer og tjenester byttes frivillig mellom eiere ”*

Prisen på en vare, tjeneste eller et produkt skapes av tilbud og etterspørsel. Eller: markedet, den potensielle kjøperen, bestemmer prisen på en vare og jo mer etterspurt varen er, jo mer er den verdt.

Eiendomsmarkedet skiller seg fra andre ”produktmarkeder” ved sin lange levetid. Tilbyr man for eksempel melk, er det lett å redusere produksjonen/tilbudet om etterspørselen faller, dette er ikke like lett i eiendomsmarkedet. Man kan ikke bare redusere antall boliger for eksempel. Boliger har lang levetid og tilbudet er konstant. Man kan selvfølgelig stoppe opp produksjonen, men heller ikke det skjer øyeblikkelig. Man stopper ikke hvis man bare har igjen å installere kjøkken og bad. Så her vil det bli en ”delay”. Noen bygg kan også endre funksjon, for eksempel kan man gjøre kontorer om til boliger, men dette er både dyrt og tidkrevende.

Så i flere år vil man mer eller mindre opprettholde dagens tilbud i markedet, på tross av fall i etterspørselen (Geltner et al. 2007).

### **Risikohåndtering**

På reguleringssiden er nevnte opsjonsavtaler et godt og mye brukt verktøy for å redusere risiko. Det vil si at man har retten til å kjøpe en tomt i en periode som er gitt, men når tiden er ute er man frigjort fra avtalen. Her kan avtalen enten være en tidsramme eller under forutsetning for regulering til for eksempel boligformål.

Utbygger har altså mulighet, men ikke plikt til å kjøpe eiendommen i en gitt periode eller under forbehold.

Finansieringsrisiko, som nevnt blir det ofte inngått opsjonsavtaler ved kjøp av tomter med hensikt å bygge ut. Dette vil sørge for at man slipper usikkerheten rundt hendelser som kan oppstå. Det kan for eksempel være endringer i lånebetingelser. Risiko momentene utsettes til man faktisk kjøper tomten, hvis man gjør det. Dette reduserer også den finansielle risikoen betydelig i denne perioden fordi man ikke har kapital bundet opp til avtalen.

Usikkerheten rundt endringer av finansieringsbetingelser, ofte lånerenten, kan reduseres ved å inngå en fastrenteavtale.

Markedet er vanskelig å håndtere og umulig å planlegge. Det handler om potensielle kjøpere, mennesker og det er uforutsigbart. Det er selvfølgelig mulig å vite noe utfra situasjonen i dag, men for nye prosjekter som er frem i tid, representerer markedet en stor usikkerhet.

Det en utvikler kan ha kontroll på, er hva som skal tilbys. Prøve å treffe markedet best mulig. Da må man nødvendigvis vite noe om det markedet tilbudet skal nå.

Befolkningssammensetningen, veksten og bostedsdynamikk, er kanskje mer forutsigbart enn vi tror. Det er ikke tilfeldig at man bosetter seg nettopp der man bosetter seg. Det er psykologi inne i bilde, men det handler også mye om muligheter. Med hensyn på økonomi, sosiokulturelle forhold og sysselsetting. Alle disse forholdene er avgjørende for hvor man velger å bosette seg, dette gjelder både valg av by/område og nabolag.

### **Håndtering av markedsrisiko i kommersiell eiendomsutvikling – etterspørsel**

Eiendomsmarkedet består av tilbud og etterspørsel av eiendom, tilbudet er eiendom og etterspørselen består av potensielle kjøpere (som igjen er potensielle boligselgere/tilbydere hvis de flytter fra eid bolig).

Eiendomsmarkedet er varierende avhengig av hvor man befinner seg. Selv innad i Norge kan det være stor variasjon på aktiviteten i markedet på forskjellige steder. Det er for eksempel stort press i Oslo i disse tider, samtidig kan man slite med å få solgt boliger andre steder i landet.

Per i dag er boligprisene 5,3 % høyere i snitt enn snittprisen i 2012 (eiendomsmeglerbransjens boligprisstatistikk Mars 2013). Går man litt mer inn i tallmaterialet viser det at det er store variasjoner rundt om i landet. For eksempel er Oslo i særposisjon som ”storby”, sågar Norges hovedstad og har en stor tilstrømning av mennesker. Boliger her er betydelig mer kostbare enn boliger med mer rural beliggenhet.

Eiendomsmarkedet består i hovedsak av to markeder, leie og eie markedet, i Norge er det eiermarkedet som er det dominerende på boligmarkedet, og det er det jeg her skal ha fokus på.

Det er denne delen av markedet jeg skal utforske, spesifikt ny-boligmarkedet og risikohåndtering/sikring av inntektssiden ved å se på etterspørsel og hva som påvirker den. Hvem er det som etterspør og hva skal til for at de kjøper bolig i et bestemt bolig prosjekt? Dette skal gjøres gjennom en detaljert markedsanalyse og kartlegging helt ned på prosjekt nivå.

I markedsanalyse ser man på tilbud og etterspørsel som økonomiske krefter som etablerer betingelsene til markedet som eiendom konkurrerer i. Disse betingelsene, på sin side, etablerer prisen på produktet, i dette tilfellet eiendommen (Fanning 2005).

Jeg tror at det stigende, umettede markedet vi har sett de siste årene i noen deler av Norge, spesielt de større byene, er med på å ta bort fokuset på slike analyser. Man ”safer” helst med å se på hva man har gjort tidligere og hva som er solgt i den siste tiden, ”alt selges”.

Jeg skal se på en systematisk metode for å finne ut om det kan gi mer og ny kunnskap om etterspørselen, som kan bidra i prosessen frem til en konkret effektiv etterspørsel.

### 1.3 Hovedproblemstilling

Med det ovennevnte som utgangspunkt skal jeg ta for meg en side av markedsrisikoen som man ikke har gått så mye inn på tidligere. Jeg vil se nærmere på mekanismene i markedsrisikoen, for å prøve å komme frem til en mer presis måling av etterspørsel og om det i det hele tatt er mulig.

Problemstillingen oppgaven ønsker å belyse er følgende:

- *Er det mulig å utlede en presis etterspørsel ved hjelp av systematisk metode?*
  - Hva sier litteraturen, metode.
  - Hvordan fungerer metoden – case.
  - Hva gjør utvikler for å kartlegge markedet/kjøpekraften til sine ny-bolig prosjekt?

### 1.4 Hypotese

*I dag gjøres det lite konkret, detaljert markedsanalyse. Utviklere har ”sluppet unna” nødvendigheten av å bruke mer sofistikerte etterspørselsvurderinger fordi markedet har vært ”umettelig”, samt at de stoler på egen vurderingsevne, ofte basert på ”magefølelse” og erfaringer.*

Mothypotese (null hypotese):

*Det gjøres i dag konkrete sofistikerte markedsanalyser for å få så detaljert kunnskap som mulig om potensiell målgruppe for prosjekt.*

Jeg skal her ta markedsrisikoen på alvor og prøve å finne ut om det er mulig å utlede detaljert informasjon om målgruppen til et prosjekt. I så fall, vil resultatet av den systematiske metoden skille seg nevneverdig fra utbyggers ”magefølelse”?

Økning i befolkningen i et bestemt område er *en* hovedgrunn til økt etterspørsel. Denne økningen kan komme fra forskjellige kilder, innvandring, tilflytting og fødselsoverskudd, så å dra parallellen fra forventet befolkningsvekst til boligbehov, kan bli i overkant enkelt, det er slik at de som kjøper må ha både lyst og mulighet økonomisk til å kjøpe den nye boligen.

Jeg vil se på elementene i markedsrisikoen, nærmere bestemt etterspørselen og usikkerheten den representerer, og om det er mulig å kartlegge en forventet effektiv etterspørsel, helt ned på en eiendom, prosjekt.



Hva gjøres på markedshåndterings feltet i dag? Aktørene i dagens boligmarked, spesielt i pressområder som Oslo lever i ”unntakstilstand” når det gjelder etterspørsel etter boliger. Både brukte og nye boliger blir solgt relativt raskt og slik har det vært over lengre tid. Det er klart at en slik situasjon kan man tenke seg at det blir nedprioritert å drive med detaljert markedsanalyse, ”alt” blir likevel solgt.

Inntrykket er at mye gjøres på relativt enkle analyser og ”magefølelse”. Men spørsmålet er om dette holder for fremtiden. Dels har byggekostnadene, samlet sett, steget betydelig og dels stanger vi mulig nå i taket med hensyn på betalingsevne hos befolkningen, her snakker jeg om den brede gruppen av boligsøkere – det er fortsatt mange som kan betale svært mye.

Det menes mye om eiendomsmarkedet og det dømmes stadig nord og ned eller tilsvarende til himmels. Man kan trygt fastslå at det er et vanskelig terreng og det er vanskelig å se inn i fremtiden selv for økonomene.

Uansett om markedet vokser inn i himmelen, eller ikke kan det være nyttig å ha å ha muligheten til å analysere seg frem til faktisk effektiv etterspørsel, som kan være et hjelpemiddel for å få en pekepinn på hva slags boliger man bør produsere. Altså, prøve å finne markedet før man bestemmer hva man vil bygge. Dette vil kanskje være spesielt nyttig i et mer krevende, kjøpers marked.

## **1.5 Metode**

Oppgaven vil i hovedsak ha en kvantitativ tilnærming til problemstillingen. Det foretas systematiske undersøkelser av blant annet flyttestatistikk, befolkningsframskriving og husholdningsøkonomi. Med utgangspunkt en metodeteori vil det bli hentet inn tilgjengelig statistikk og data.

Dette skal brukes til å analysere og lage tabeller og oppstillinger for å belyse problemstillingen. Det er utfra denne tilegnede datagrunnlaget og bruk av dataene satt i sammenheng jeg har kommet frem til analyserbare resultater.

Det vil i tillegg bli foretatt et intervju i del 4 av oppgaven, her stiller utvikler av den analyserte eiendommen opp for å svare på spørsmål omkring deres praksis angående markedsundersøkelser og tanker om markedsrisiko både generelt og prosjektspesifikt. Intervjuet, som kan fremstå mer som en samtale, er lagt opp som ustrukturert intervju. Det kjennetegnes ved at det har en lett uformell karakter, hvor tema er opplyst på forhånd, men spørsmålene som stilles er av vid karakter og tilpasses intervjuobjektet og det som kommer frem. Det er delvis på grunn av min mangel på erfaring med intervjuer at denne fremgangsmåten er valgt, det er lettere å justere underveis eller komme tilbake på et senere tidspunkt med denne fremgangsmåten. I tillegg gir det spillerom for intervjuobjektet til snakke fritt og da kan det fremkomme opplysninger eller uttalelser som ikke ville kommet i et mer strengt og avgrenset spørsmålsregime. Eiendomsutvikling er i stor grad en erfaringsbasert bransje, der kunnskap kommer først og fremst fra litt mer bakenforliggende kunnskap som erfaring, og ”magefølelse”. Det er ikke så mye nedskrevet teori om akkurat dette faget.



## **Teori**

Oppgaven bygger på teorien omkring etterspørsel og markedsundersøkelser i boken *market analysis for real estate* av Stephen F. Fanning. I tillegg har blant annet Geltners *Commercial real estate; analysis and investments* vært nyttig teorigrunnlag. I tillegg har jeg tatt i bruk og funnet inspirasjon i andre masteroppgaver skrevet tidligere om emnet, det er skrevet en del om risiko forbundet med eiendom, med forskjellige vinklinger.

En annen viktig kilde og veileder for oppgaven min er en rapport *markedsanalyse for Marienfryd* skrevet av B. Nordahl, L. Knudtzon, og S. Berg I 2012. Denne rapporten er en markedsanalyse med utgangspunkt i Fannings metode, og har gitt meg et godt grunnlag til forståelsen og utførelsen av oppgaven.

## **Casedata**

Case analysen og dataen innhentet i denne delen er basert på innhenting av data og statistikk fra en rekke kilder;

- Befolkningsframskrivinger, SSB
- Kommunedelplan for Økernområdet
- Eiendomsverdi
- Flyttestatistikk Oslo, Oslostatistikken
- Husholdningsinformasjon, Oslostatistikken
- Utvikler, deres hjemmesider og planer

Tilgjengelig data og statistikk har ikke hele veien vært på det nivået metoden forutsetter, særlig på flytte- og befolkningsstatistikk, samt inntektsgrunnlaget for husholdene har ikke vært på det nivået som hadde vært ønskelig, så det er foretatt en god del forutsetninger basert på skjønn. Datamaterialet, eller mangel på sådan, svekker analysen.

### **1.6 Fremgangsmåte**

Oppgaven har sin hovedvekt på metode studie og testing av metoden på case.

Etter en introduksjon til oppgavens overordnede tema vil jeg presentere metoden i del 2.

Metoden er i utgangspunktet amerikansk og basert på amerikanske forhold, så oversettelsen er ikke bare språklig, men også at metoden må tilpasses til norske forhold. Del 3 er en testing av metoden på case, Ulven. Her skal metoden gjennomgå på et case for å se om den kan anvendes på en god måte og gi noe informasjon vi ikke har. Deretter kommer et intervju med utvikler for å prøve å finne ut hva de tenker om risiko og markedsanalyser. Tilslutt en gjennomgang av intervjuet med kommentarer, samt min vurdering av metoden og helt til sist konklusjon.

## DEL 2 PRESENTASJON AV SYSTEMATISK METODE

### 2.1 Systematisk metode

Jeg vil her presentere Stephen F. Fannings metode for å komme frem til en spesifikk, effektiv etterspørsel for et eiendomsprosjekt. Jeg har ikke funnet noe annen litteratur med en slik systematisk fremgangsmåte. Det spesielle er ”sjonglereringen” mellom tilbud og etterspørsel slik Fanning gjør. Det å koble markedssituasjonen og tilbudssiden systematisk og å gjøre dette trinnvist fra aggregerte tall på by- eller regionsnivå til spesifikke anslag i forhold til ett konkret byggeprosjekt, er en utfordrende øvelse. Jeg har ikke sett en slik fremgangsmåte noe annet sted og finner det interessant å prøve å utlede et resultat i form av konkrete tall på en faktisk etterspørsel. Det er vanskelige størrelser å måle, men Fanning gjør et forsøk på å systematisere dette.

Dette er en analyse som vil være nyttig med tanke på å redusere risikoen.

Etterspørselsstrukturen vil en utbygger ikke ha særlig innflytelse over, men det utbygger har innflytelse over er sitt eget produkt. Utbygger kan gjøre mye for å skreddersy sitt produkt, vel og merke innenfor de rammer som tomten gir og i forhold til den kunnskap utbygger har om potensielle kjøperes preferanser og økonomisk evne. Jo mer informasjon utbygger har om dette, jo mer kan man skreddersy produktet.

Metoden brukes på alle typer eiendom som utvikles: bolig, forretning, kombinasjonseiendommer og tomter uten noen plan. Jeg vil i min oppgave konsentrere meg om boligetterspørsel og boligutvikling.

Fannings metode er beskrevet i boken ”Market Analysis for real estate, concepts and applications in valuation and highest and best use” – utgitt av the Appraisal Institute. Denne boken er grunnlaget for min oppgave.

Fanning er selv eier av et selskap som driver med markedsanalyse og studier. Han har tidligere vært professor i eiendom ved University of North Texas.

The Appraisal Institute, utgivere av boken, er ifølge hjemmesiden, <http://www.appraisalinstitute.org>, en verdensomspennende organisasjon for eiendomsanalytikere. Organisasjonens mål er å fremme profesjonalitet og etikk, globale standarder, metoder og praksis gjennom faglig utvikling av eiendomsøkonomi over hele verden (Institute 2014).

#### **Fannings seks trinns markedsanalyse for eiendom**

Fanning tar utgangspunkt i en seks trinns analyse. Trinnene glir noen ganger over i hverandre men utgangspunktet er denne analysen i seks trinn. I dette kapitlet skal jeg gjennomgå alle seks trinn og vise hvordan Fanning anvender dem i sin analyse. I neste kapittel gjennomføres analysen for ett bestemt byggeprosjekt som er under utvikling i Oslo, med data – så langt det har latt seg gjøre å finne dem – fra Oslo.

Markedsanalysen første steg er en analyse av mulighetene som ligger i området, eiendommens kvaliteter (1). Deretter følger en vurdering/analyse av målgruppene, hvem kan være en potensiell målgruppe for eiendommen, her må jeg mulig se på forskjellige scenarier, fordi det alltid er usikkerhet rundt om framskriving av innflytting og utvikling i husholdenes økonomiske situasjon. Deretter er det kartlegging av en potensiell/effektiv etterspørsel, dels ut fra økonomisk evne og dels ut fra anslag over ønske om å kjøpe en *ny bolig*.

Dette gjøres i forhold til ulike typer markeder. Siden det alltid vil være konkurrerende tilbud i lokalområdet inkluderer analysen også en vurdering av noen konkurrerende prosjekter. Hensikten er å se på hva som er den mest lønnsomme fordeling av boliger på vår eiendom, og en optimal utforming. Siste trinn i analysen er å lage et anslag over markedsandelen for vårt prosjekt gitt de kvaliteter som er realistisk å legge inn og den profil som vi har valgt. Poenget med analysen er at den skal gi økt informasjon om prosjektet bør igangsettes eller ei, og om det er viktige endringer som bør gjøres for å nå et annet segment, om andre kvaliteter bør legges inn.

I de neste avsnittene presenteres de seks trinnene som jeg mener å se at inngår i Fannings analysemetode:

1. Kvalitetsanalyse som omfatter systematisk analyse av hvilke kvaliteter eiendommen har, som kan påvirke etterspørselen etter boliger i akkurat dette området.
  2. Etterspørselsanalyse som skal utdype etterspørselen etter nye boliger. Boligetterspørselen påvirkes av blant annet av befolkningsvekst, inntekt og husholdningenes størrelse.
  3. Tredje steg er å finne ut hvem de potensielle kjøperne er. Markedsavgrensing. For dette trengs detaljert informasjon om flyttestrømmer til byen og til området der «vår eiendom» ligger. Dette handler om å avgrense markedet og forsøke å fastslå hvem som er den sannsynlige kjøper. Kunnskap om betalingsevne/villighet og kunnskap om nybolig preferanser brukes for å ytterligere fastslå potensielle kjøpegrupper.
  4. Fjerde steg er en tilbudsanalyse for å fastslå konkurrerende tilbud, prosjekter i området og deres kvaliteter og fortrinn .
- 5./6. Interaksjonen mellom tilbud og etterspørsel - Hvordan er tilstanden i markedet? Her vil innhentet informasjon, settes sammen for å skape et bilde av hva som er den effektive etterspørselen. Utrekning av en faktisk effektiv etterspørsel med grunnlag i all den informasjonen de øvrige stegene i analysen har gitt.

### **2.1.1 Kvalitetsanalyse**

Et uttrykk i markedssammenheng er premisset ”et produkts kvaliteter prises i markedet”, en kvalitetsanalyse relaterer verdien av produktet til kvalitetenes salgbarhet i markedet. Ved å identifisere en eiendoms kvaliteter, kan man sammenligne unike, men lignende eiendommer. Kvalitetsanalysen skal analysere eiendommen og dens kvaliteter gjennom å se på evnen til å møte behovet til et marked. Dette gjøres ved å kartlegge eiendommens kvaliteter, dette for å fastslå eiendommens konkurransedyktighet i et marked ved å kartlegge hvilke tjenester den tilbyr og hvilke behov den tilfredsstillter. Det handler til sist om avkastningsmuligheter, hva har vi, og får vi solgt det til en overkommelig pris?

En kvalitetsanalyse undersøker hvordan følgende kvaliteter blir mottatt i markedet, i.h.t. til Fanning;

*Juridiske kvaliteter* - regulering og planer som gir rammer for utbygging. Noen ganger er disse rammene vide og andre ganger har man mer detaljerte planer. Definerer mulig utnyttelse og eventuelle betingelser som må oppfylles, før eiendommen kan tas i bruk/utvikles til ønsket formål. Noen betingelser kan være av en slik art at utbygger ikke har lov til å oppfylle dem

selv, som krav om skole – da må utbygger vente til kommunen har oppfylt betingelsen, før de kan påbegynne prosjektet. Andre ganger kan betingelsene være teoretisk mulig for utbygger å oppfylle, men så kostbare at det i realiteten ikke vil være mulig, for eksempel bygging av vei.

*Lokaliserings kvaliteter* –Beliggenhet - en eiendoms viktigste kvalitet sies ofte å være beliggenhet, det stemmer nok, hvert fall i utvidet forstand. En eiendoms lokalisering både i nabolaget og i den overordnede byen eller området er i tillegg til eiendommens beliggenhetsmessige kvaliteter i seg selv viktige å fremheve. Det er viktig å få frem den lokale aktiviteten, skoler, barnehager, butikker og andre attraktive tilbud og offentlige institusjoner. Det å ha slike kvaliteter, som er enkle å komme frem og tilbake til, er en viktig del av et nærområde og av betydning for en eiendoms attraktivitet. Avstander til offentlig kommunikasjon er en typisk kvalitet som vektlegges- sentralitet og tilgjengelighet er viktig, da særlig i urbane strøk. Andre ganger kan fremtidig aktivitet, utvikling i område være av betydning eller et områdets rykte og sosialstatus kan også spille inn her.

*Fysiske kvaliteter* – eiendommens gitte fysiske kvaliteter eller menneskeskapte fysiske kvaliteter. Naturgitte kvaliteter som utsikt, grøntområder, elver vil i mange tilfeller, særlig i boligmarkedet være attraktive men det kan også være forhold som vil begrense en ønsket utvikling som for eksempel grunnforhold eller utfordrende terreng. Eiendommens solforhold er viktig, størrelse, form og topografi kan analyseres, alle fysiske naturgitte eller menneskeskapte kvaliteter. Eksempel på det sist nevnte er turstier og parker.

Beliggenhet regnes som eiendommens viktigste egenskap og det er utgangspunktet når man vil vurdere utviklingsmulighetene. En 'situs' -område undersøkelse (Fanning 2005) handler om å se forholdet mellom eiendommen og omgivelsene. Fanning presenterer en modell for å beskrive dette forholdet, den har tre nivå, eiendommen for seg selv, eiendommen i nabolag og eiendommen i byen. Her er det rom for lokale tilpasninger, det vil være viktig å definere nivåene etter lokale forhold.

Jeg vil videre i presentasjonen prøve å se på eiendommen på nivåene, men vil gå motsatt vei, starte med byen, så nabolaget/et skjønnsmessig definert område og til sist eiendommen for seg.

Tilbake til kvalitetene. Først *Juridiske kvaliteter* - Det er interessant å se på overordnede planer, for eksempel over hele byen for å danne seg et bilde av hvor kommunen ønsker utvikling og derfor tilrettelegger for dette. Det vil også gi en pekepinn på hvor det vil dannes en del viktige fysiske kvaliteter som for eksempel oppgraderinger av grøntområder, redusering av trafikkstøy og andre tiltak. Lokaliserings kvaliteter kan påvirkes av bygging, nye barnehager, skole og utvidelser av kollektiv tilbudet, dette er viktige elementer som kan gi et helt område et solid løft. Det vil da være en fordel å ha en eiendom i eller i nærheten av slike høyt prioriterte områder i en by.

Deretter gjelder de mer detaljerte planene for områder, de kan gi pekepinn på hvor man ønsker forskjellige typer utvikling, forretninger, boliger, kontorer og offentlige institusjoner. Disse planene gir en mer spesifikk retning på hva som i grove trekk er mulighetsrommet på de aktuelle eiendommene innenfor en slik plan, dette kan for eksempel være en kommunedelplan.

Neste steg er detaljreguleringen av eiendommen man skal utvikle. Her har man stor påvirkningskraft og man bestemmer stort sett selv utfra de rammene som er gitt for utforming og gjennomføring. Det kan være regulert til en kombinasjon av boliger, kontor og forretning og da er det i teorien bare fantasien som setter grenser for utviklers muligheter innenfor dette.

Når det gjelder *lokaliseringskvaliteter* vil eiendommens overordnede beliggenhet i forhold til byen være interessant, altså hvor sentralt ligger eiendommen? Se på områdets kollektivtrafikk tilbud, og tilgjengelighet til byen fra området. Avstand til skole, barnehag og andre tilbud man bruker i hverdagen, også butikker og kafeer vil være viktig for salgbarheten. Gangavstand til slike fasiliteter er mye verdt. I denne sammenhengen vil tilgjengelighet omhandle en mer overordnet del av `situs` og beliggenhet. Altså beliggenhet og tilgjengelighet er tett linket og en kartlegging av offentlig transport, fasiliteter og tilbud i et område, samt hvor lett/vanskelig det er å komme seg til og fra disse fasilitetene, er en viktig del av analysen. Hvordan drar disse nytte av hverandre og hvordan påvirker det verdien på en eiendom?

Fanning deler tilgjengelighet opp i to nivå, makro nivå og mikro nivå. Tilgjengelighet på makro nivå er "trade-offen" mellom transport kostnader og eiendommens spesifikke funksjoner og tilbud. Dette påvirker priser i området. Igjen handler det om å se hvordan forskjellige, eller lik, bruk av områder drar nytte av hverandre. En måte å se dette på er å se på tilgjengeligheten fra et område for eksempel nabolag eller bydel til byen. Dette er et viktig forhold fordi et nabolag er et konsentrert punkt for inn- og utgående turer relatert til bestemt arealbruk, her: bolig.

*De fysiske kvalitetene* betyr mest i det helt lokale, hva har eiendommen å tilby av fasiliteter en kjøper setter pris på? Utsikt, utsyn, lokale grønne arealer, støy og forurensing er eksempler på kvaliteter som er viktige å vite om for kjøpere, etterspørselen. Hva har den aktuelle eiendommen å tilby?



### **Eiendommen**

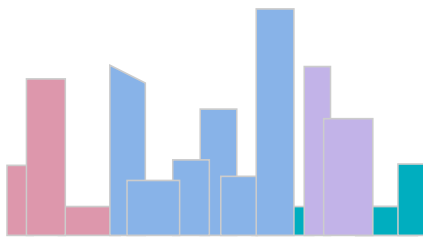
Kartlegging av egne kvaliteter og konkurrerende tilbud og kvalitetene de har, dette gjøres for å sammenligne egenskapene for å finne ut hvor man står i markedet.

For eksempel nærhet til skole, barnehager, servicetilbud. Fysiske egenskaper som uteplasser, balkong, spesielle planløsninger, andre kvaliteter som er spesielle for eiendommen, utsikt eller kanskje en lokal elv eller friluftsområde.

### **Bydel/neighborhood**

Salg av nye boliger siste årene, se hvor det utvikles.

For å danne seg et bilde av hvem som bor her og noen egenskaper ved dem, er flyttedata en god kilde som forteller noe om hvem som bor og flytter hit, det kan også fortelle oss noe om aldersspredning og husholdninger.

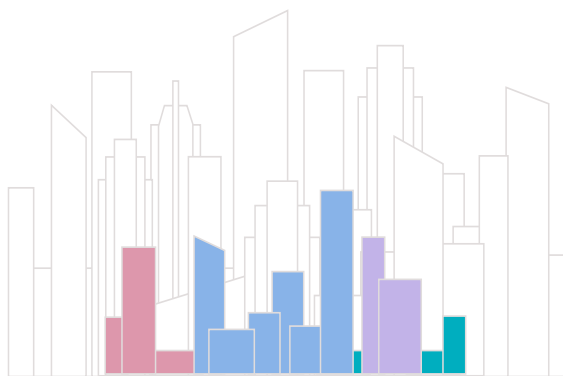


Befolkningsstatistikk, er det mulig å finne ut noe mer om innbyggerne i området? Data som omhandler alder, inntekt og husholdningsstørrelse gir verdifull informasjon om det potensielle markedet.

### **Byen/regionen**

Befolkningsendringer/framskrivninger sier noe om hvor mye befolkningen vokser noe som igjen indikerer et boligbehov. Men hvem består denne forventede befolkningsveksten av og hva er deres økonomiske situasjon? Kartlegging av planer for utvikling, ønsket utvikling fra myndighetenes side.

Husholdningene i byen og hvor ofte flytter de?



Det kan være stor forskjell på å bygge leiligheter nærliggende en større by og i et mer landlig/ruralt område. Markedet for samme bolig kan være totalt annerledes, for eksempel vil store leiligheter nærliggende en stor by være aktuelt for en barnefamilie, i mer rurale områder er slike leiligheter ofte mest attraktive voksne som ikke lenger ønsker byrden med et hus. Uansett så vil tilgjengelighet være en nøkkel, avstand til kollektivtilbud, fasiliteter, viktige

lokale institusjoner og servicetilbud. Modellen ovenfor vil derfor måtte tilpasses aktuelt lokale forhold og kategoriene vil derfor variere i forhold til arealet de forskjellige nivåene dekker.

### **2.1.2 Markedsavgrensning**

Hensikten med markedsavgrensning er ifølge Fanning å fastslå hvor etterspørsel kommer fra og hvilke eiendommer som konkurrerer om den etterspørselen. For å kunne gjøre noen videre analyse er det viktig å spesifisere det reelle markedet som prosjektet vil henvende seg til.

Fanning presenterer tre teknikker for å avgrense markedet, jeg vil her presentere den teknikken som er mest aktuell i forhold til boligeiendom i Norge.

#### **Spesifisering av markedet ved å se på hvor potensielle kjøpere flytter fra.**

Etterspørsel er et produkt av en eiendoms kvaliteter, som er kartlagt over, og for å definere markedet må vi finne ut noe om hvem de potensielle kjøperne er. Hvor kommer de fra, hva har de råd til? For boligprosjekter som vi her forholder oss til, kan man kategorisere det inn i primær-, sekundær- og tertiær område.

*Primærmarked* er omkringliggende områder. Omkring femti prosent av nye boliger kjøpes av folk som allerede bor i nærområde fra før, folk liker seg der de er og ønsker seg kanskje en mer egnet bolig. Kjøpere fra det lokale markedet er stort fordi man ”slår røtter”, det handler om nærhet og tilgjengelighet, nærhet til tjenester de bruker, det kan være butikker, kafeer, trening, friluftaktiviteter. Det sosiale miljøet, skolen, barnehagen, andre institusjoner og avstand til arbeidsplassen kan spille en rolle for det lokale markedet.

Ifølge Fanning er det radius på to kilometer som defineres som ’tommelfingerregel’ for avstand i det lokale markedet. Dette er bare en tommelfingerregel, en ide og det vil være nødvendig å se på lokale forhold, i mange tilfeller vil man måtte utvide mye. Det er avhengig av hva man har av tilgjengelig data eller hva slags miljø det er man skal vurdere, noen steder kan det jo være to kilometer til nærmeste nabo eller en tomt kan ligge i et helt utbygget område.

*Sekundærmarked* er for eksempel andre bydeler, andre nabolag. Det kan være mange av de samme faktorene som spiller inn for disse som for de helt lokale, altså tilgjengelighet og nærhet.

*Tertiærmarked* kan for eksempel være omegn av byen, nærliggende tettsteder eller byer, her er det snakk om ny- innflyttere og de kan ha helt andre preferanser enn de som bor i byen eller i lokalområde. Dette er da også vanskelig å kartlegge helt spesifikt.

Her vil det være individuelle skjønnsvurderinger legges til grunn for hvordan man velger ut grensene for markedene. Tilgjengelig informasjon, statistikk og lokale forhold vil som sagt spille inn. I tillegg kan det være forskjell på hvilke av disse markedene som er viktigst for en eiendom.

Det er viktig for markedsavgrensningen å definere markedets profil å etablere eller prøve å finne parameter som kan gi en eller flere målgrupper for eiendommen.



## **Målgrupper**

For å kunne bygge noe som skal møte et marked må man vite mer nøyaktig hvem dette markedet faktisk består av, Fanning er opptatt av å kartlegge hvem som etterspør, så detaljert som mulig for å best mulig kunne skreddersy tilbudet deretter.

Spørsmålene som dukker opp da er; Hvem skal vi bygge for? Hva er deres kjøpeevne? Hvor stor andel av det potensielle markedet vil kjøpe ny bolig og har de råd?

I grove trekk er variablene i markedsavgrensingen delt opp i følgende tre variabler (Fanning 2005) *sosioøkonomiske variablene*, slik som kjønn, alder, familiestørrelse, inntekt, yrke, utdanning og livssyklus.

*Geografiske variabler* som hvor man er fra, det være seg land, fylke, kommune eller nabolag. *Kjøpers oppførsel* - om det er en sluttbruker, spekulant, investor eller om vedkommende er en pris- eller mer prestisje bevisst, en som søker det som er bekvemt eller en som er kvalitetsbevisst.

Jeg ser at dette kan være en del informasjon som vil kunne være vanskelig å få tak i og den utfordringen får vi ta i del 3. Men det er generelt lite spesifikk informasjon tilgjengelig om kjøpere slik som yrke, utdanning, og slike variabler kan bli vanskelige å kartlegge og også flyttestatistikk kan bli en utfordring.

Forskjellige kvaliteter vil tiltrekke seg forskjellige typer kjøpere. For å definere målgruppe(r) for nye boliger er demografi en viktig faktor. Som nevnt tidligere regnes halvparten av kjøpere å være fra lokalområdet – i tillegg kommer en del kjøpere fra det såkalte sekundærmarkedet, omkringliggende områder og til sist ”resten”.

Type data som vil gi oss nyttig informasjon er flyttestatistikk, hvem flytter og hvor ofte, informasjon om dem som bor i nærområdet og dem som har flyttet hit den siste tid. Vi kan også se på hva slags boliger som dominerer området i dag og hva som er solgt den siste tid. En annen viktig datakilde er informasjon om husholdningenes inntekt - derav kjøpekraft og husholdningenes størrelse og deres preferanser. Ut fra denne diskusjonen er det om å gjøre å velge aktuelle målgrupper. Er det mest attraktivt med større familieenheter eller er det markedet mer aktuelt for mindre enheter? Det er ofte snakk om en boligmix og da er det interessant å vite så mye som mulig om hva som er i området og også hva som planlegges av utvikling.

### **2.1.3 Preferanser**

Fanning forutsetter at etterspørselen etter boligeiendom påvirkes av demografiske endringer, livsstil, kjøpers preferanser og økonomiske omstendigheter. Dette vil være gjeldene på alle nivå by(region)- nabolag – og eiendom.

Etterspørsel etter eiendom kan defineres som antall boliger som vil bli kjøpt i et bestemt marked (Fanning 2005). For boliger lager man etterspørselsestimatet fra data om befolkningsstatistikk, arbeidsmarkedet og husholdningssammensetning i området. For nyboligmarkedet er befolkningsprognoser, framskrivninger, arbeidsmarkedet, inntekt, husholdsammensetninger viktige elementer.



## Økonomisk basis

Den økonomiske tilstanden og utviklingen har innvirkning på kostnadssiden og på kjøpekraften og er en viktig del av både vurderingen av et marked og verdivurdering av en eiendom. Ifølge Fanning har arbeidsmarkedet en helt spesielt viktig rolle her. Denne delen av analysen handler om å kartlegge økonomisk utvikling fremover, dette gjøres gjerne med scenarier i fremtidsperspektiv.

Her vil det være fra nasjonale utsikter og til lokale utsikter som husholdnings økonomi som skal kartlegges. Dette vil forhåpentligvis hjelpe med å finne frem til hva som faktisk er den reelle kjøpekraften til husholdningene der man skal bygge nye boliger. Disse kalles for økonomisk kvalifiserte husholdninger- de som har råd til å kjøpe en ny bolig. Det faktum at de har råd til å kjøpe boligene sier jo ingenting om at de har tenkt til å flytte eller i så tilfelle i det hele tatt er interessert i en ny bolig. Her må vi hente ut historiske tall for å prøve å si noen om flyttevilligheten eller hvor ofte folk faktisk har flyttet.

Når det gjelder befolkningsvekst så er det interessant å se på hvem veksten forventes å bestå av, for eksempel hvor stor andel er studenter, innvandrere, arbeidsinnvandrere, tilflyttere fra andre steder i Norge og hvor stor del av befolkningsveksten er fødselsoverskudd.

Lokale forhold er viktig også i en slik analyse, å fokusere på den eiendommen og dens kvaliteter og deretter se på beliggenheten i sammenheng med byen og omkringliggende områder for å finne hvem som kan være aktuelle kjøpere her.

Når det gjelder ny-boligmarkedet på etterspørselssiden er det interessant å se nærmere på befolkningsveksten – og hvem den består av både generelt i byen og ned på så lokalt nivå som det er mulig å få. Det vil nok være flyttedata som må gjøre mye av denne vurderingen på norske forhold.

Denne informasjonen om hvem kjøper er, kan være avgjørende for hva som bygges og hvilke kvaliteter man skal vektlegge. Man må altså fokusere på eiendommen, ta de demografiske og økonomiske forholdene i betraktning, følgende spørsmål kan hjelpe på veien {Fanning, 2005; 129}.

- Hvor sterk er etterspørselen i området eiendommen ligger i?
- Hvordan vil den etterspørselen endre seg over tid? Hva påvirker den og hvordan?
- Hvordan vil etterspørselen påvirkes av kvaliteter på eiendommen andre fysiske forhold, reguleringer, design (kvalitetsanalysen)?

Eiendommens kvalitetsanalyse og markedsavgrensning har gitt en oversikt over de kvaliteter og aktuelle marked, så da kan vi spørre følgende:

- Er det etterspørsel etter eiendommens kvaliteter? Hvem kan bruke kvalitetene?
- Hvordan kan disse kvalitetene tiltrekke seg potensielle kjøpere?
- Hvor mange har råd til å betale for de kvalitetene man får på eiendommen?
- Hvor mye er folk villig til å betale for disse kvalitetene?

Med informasjonen vi nå har kan vi danne en profil potensiell kjøper(e). Der er viktig for å få frem sammenhengen mellom befolkningsstatistikk, arbeidsmarked, husholdsammensetning og inntekt.

*Sammenheng mellom etterspørsel og byutvikling(vekst).*

To hovedpunkt som karakteriserer forholdet mellom etterspørsel og byutvikling:

1. Veksten i økonomi bestemmer veksten i etterspørselen og hastigheten areal tas i bruk.
2. Byutviklingen (der det vokser mest) bestemmer hvor etterspørsel etter eiendom og arealbruk vil øke og bli brukt.

#### **2.1.4 Tilbudsanalyse**

Tilbudsanalyse er å se på hva som er under utvikling i byen og kartlegge dette, hvor er det meste parten av utviklingen skjer og skal skje i årene som kommer? Analyse av hvor mye som er bygget og solgt i byen og i dette spesifikke området, sett i forhold til befolkningsutviklingen, samt analyse hva som er under planlegging og utvikling i byen og i området eiendommen befinner seg.

Kartlegge spesifikke tilbud og kvaliteter de forskjellige har for å kunne sammenligne med egen prosjekt i neste trinn.

#### **2.1.5 Forholdet mellom tilbud og etterspørsel –sammenligning av egenskaper**

Ifølge Fanning er boligmarkedet sammenlignet med andre eiendomstyper mye mer forbruker orientert. En boligs salgbarhet er svært avhengig av arbeidsledighet, tilgangen på offentlige tjenester, skoler, lokale handlesenter og rekreasjons muligheter – med andre ord en del elementer som er lite kontrollerbare for en utvikler. Men det man kan prøve å ha en viss kontroll over, er de ulike tilbudene som finnes der ute som konkurrerer med vårt eget produkt.

Fanning foreslår å lage en oversikt og opptelling over konkurrerende tilbud - eksisterende eiendommer og eiendommer under oppføring.

Andre steg er å sammenligne vårt tilbud med de andre konkurrerende tilbudene der ute. Da sette opp noen parameter for sammenligning og se hva som er styrker og svakheter i forhold til de konkurrerende eiendommene.

I et vidt perspektiv er det interessant å kartlegge områder i byen som er under utvikling og hvordan en utvikling som skjer her kan påvirke eiendommen positivt eller negativt. Foreslåtte planer er også interessante, kommuneplaner kan være et verktøy for å finne ut noe om antall planlagte nye boliger, eventuelt hva utbygger selv vet om andre utbygges planer i området. Deretter gjelder det å få en oversikt over utviklingen i nærområdet og litt utvidet, det er her vi møter den reelle konkurransen i salgøyeblikket. Etter å ha fått en oversikt over konkurrerende eiendommer er neste steg å kartlegge kvalitetene de innehar og sammenligne eiendommens kvaliteter med kvalitetene til konkurrentene. Fanning foreslår å rangere for eksempel etter boligens alder, beliggenhet og fasiliteter – tilpasses etter hva som er aktuelt for området, her er det viktig å være spesifikk for å få frem forskjellene på aktuell eiendom og konkurransen. Dette kan være både naturgitte og menneskeskapte kvaliteter.

Neste steg på tilbudssiden da er å sette opp en oversikt over eget tilbud mot de andre man

anser som konkurrenter og se på ulikheter og likheter for å finne ut hva man har å stille opp med av kvaliteter i forhold til konkurrentene.

### **2.1.6 Markedsprognoser. Beregning av effektiv etterspørsel**

For å finne frem til en faktisk effektiv etterspørsel er det ifølge Fanning viktig å hente inn spesifikk, detaljert og lokal informasjon på etterspørsels og tilbudssiden av markedet, det er denne balansen og dirigeringen frem og tilbake mellom disse elementene som er grunnsteinen i Fannings metode gjennomgang.

Dette skal gjøres ved å se nærmere på forholdet mellom tilbud og etterspørsel og hva som påvirker dem og hvor mye man kan finne ut om innholdet. Målet er å få en oversikt over markedets tilstand ved å ta utgangspunkt i funnene tilbuds og etterspørselsanalysene ovenfor i steg tre og fire.

Når dette er kartlagt så skal vi se på de konkrete tallene for etterspørsel. En sammenkobling av potensiell etterspørsel, i steg tre, med antatt konkurrerende tilbud, i steg fire. Deretter bruke disse resultatene som tallgrunnlag til beregningen av effektiv etterspørsel. Tilslutt, etter å ha satt sammen en analyse av etterspørselen opp mot tilbudet i markedet, er hensikten å sitte igjen med et tall som skal gi en pekepinn på hvor mye av dette markedet mitt produkt kan ta.

Her er det en utfordring å finne tall men Fanning gjør et forsøk gjennom etterspørsels og tilbudsanalysene. For å komme hit må man ha en oversikt over økonomisk kvalifiserte hushold – de som har økonomi til å kjøpe mitt produkt, dette er utledet i etterspørselsanalysen, neste er hvor mange av disse som er kvalifiserte ønsker å kjøpe nytt? Her er det mulig å se på tall over solgte nye boliger tidligere år opp mot antall solgte boliger totalt og få et tall som sier noe om hvor mange nye boliger som faktisk selges. Men hvordan den potensielle *etterspørselen*, de økonomisk kvalifiserte som faktisk ønsker å kjøpe nytt, reagerer på produktet er igjen avhengig av hvordan mitt *tilbud* konkurrerer blant alle de andre *tilbud* til denne gruppen.

Viser dette tallet, responsen, seg å være svært lavt må man vurdere hvor mye man har mulighet til å senke prisen eller gjøre prisreduserende tiltak – det er naturligvis begrenset hvor billig man kan bygge.

### **2.2 Kommentar til gjennomgått metode**

Det har vært utfordrende og skulle systematisere denne metoden, men når det er gjort synes jeg resultatet er et interessant forsøk på å systematisere markedet for å bedre kunne forstå det og dermed også analysere det.

Det jeg umiddelbart ser at kommer til å bli utfordrende er innhenting av data eller nærmere bestemt tilgjengeligheten på god data. Forbeholdet i denne oppgaven er at det skal være offentlig tilgjengelig informasjon som brukes og det kommer til å måtte gjøres en del tilpasninger og antakelser underveis for å komme seg gjennom, men det blir uansett en interessant øvelse, så får vi se hva resultatet bringer.

### DEL 3 TESTING AV SYSTEMATISK METODE PÅ CASE; ULVEN

Forutsetninger for analysen; den er gjennomført kun med tanke på boligutviklingen i området. Analysen hadde sett annerledes ut om hele tomten under ett hadde vært objekt for analysen. Da hadde det vært snakk om analyse av hva slags miks reguleringsplanen burde legge opp til (bolig/næring). Analysen ville da startet med en vurdering av hvilken bruk som ville være mest lønnsom og tatt et valg utfra det for å analysere alternative løsninger. Fokuset her er altså boliger på tomten, det er allerede planlagt cirka hvordan fordelingen skal være.

#### **Ulveneieendommen - en introduksjon.**

Det er slik at Oslo kommune har som uttalt mål å fortette byen. Kommunen ønsker ikke å ta i bruk nye områder i marka og de er ivrige på å øke boligbyggingen. Dermed setter de bolig som krav når sentrumsnære tomter skal bygges ut, på tross av at tomten ikke nødvendigvis er attraktiv for boligbygging. Men det kan selvfølgelig bli attraktivt om man ser det store bildet, oppgraderer infrastruktur og sanerer deler av trafikken.

Ulveneieendommen ligger på Økern i Oslo, i skrivende stund er området omkranset av biltrafikk, og består av lager og logistikk bygninger. Eiendommen ligger i Bjerke bydel (selv om det området som kalles Ulven i hovedsak ligger i Alna bydel). Det er et utpreget industri og service område uten noen åpenbare boligkvaliteter slik det framstår i dag.



Bilde 3 ULVEN ILLUSTRASJON, \*[http://www.ulven.oslo.no/images/stories/pdf/1952-Ulven\\_norsk.pdf](http://www.ulven.oslo.no/images/stories/pdf/1952-Ulven_norsk.pdf), LEST 24.04.2014. (Fabritius 2013b)

Eiendommen har imidlertid sentral beliggenhet med gode kollektiv tilbud med både t-bane og buss, det er også nær hovedtrafikkåren Ring3. Nærheten til ringveien er på godt og vondt. Området har Ulvenveien på den ene siden og Ulvensplitten på den andre. Spesielt sistnevnte er en stor utfordring med tanke på støy og forurensing og gjør at det i utgangspunktet ikke ser ut som et sted egnet for å bygge boliger. Utvikler har kommet frem til en plan der store, høye forretningsbygninger vil skjerme for støy og forurensing for boligene som vil ligge i bakkant.



Området ligger også i hjertet av et av Oslo kommunes satsningsområder for byutvikling (bygningsetaten 2004). Utvikling av en ny bydel her er prioritert og ønsket av kommunen, og kommunedelplan for Økernområdet fra 2004 ligger som grunnlag for denne utviklingen i denne delen av byen.

Selve Ulveneieendommen vil utvikles med hovedvekt på næring men skal også inneholde en betydelig boligdel, cirka tusen boliger skal ifølge utvikler bygges på eiendommen.

### 3.1 Markedsanalyse

Jeg vil nå gå gjennom et oppsett for analyse av mulig etterspørsel av nye boliger i dette området som er presentert over. Analysen bygger på prinsippene fra Fanning (2005) slik det er presentert i kapittel 2. Analysen følger oppsettet trinn for trinn. I hvert trinn kommer jeg til å kommentere rundt muligheten til å skaffe data og rundt den informasjonen som jeg mener at hvert steg gir hver for seg. Avslutningsvis i kapittelet kommenteres den konklusjonen som jeg mener dataene gir med hensyn til effektiv etterspørsel for boligene på Ulveneieendommen gitt foreliggende planer og forutsetninger.

#### 3.1.1 Kvalitetsanalyse

Hvilke kvaliteter har eiendommen å tilby markedet?

En kvalitetsanalyse skal synliggjøre kvaliteter, muligheter og egenskaper ved eiendommen. Analysen skal vurdere juridiske, lokaliseringsrelaterte og fysiske kvaliteter ved eiendommen. Hele veien vil jeg gjøre vurderinger på de tre nivåene eiendommen- Ulven, eiendommen i forhold til nabolaget- bydelen og eiendommen i forhold til byen – Oslo.

*Juridiske kvaliteter* i denne sammenheng viser til reguleringer og planbestemmelser som kan gi informasjon om hva som kan tenkes tillatt å oppføre på eiendommen, og dermed de legale mulighetsrommet i forhold til utbygging. Ulven er underlagt den store satsingen Oslo kommune har gjort gjennom kommunedelplanen for Økern. Her er det overordnede målet å transformere Økernområdet fra ren nærings- og industriområde til et sentrumsområde med velfungerende næringsområder og boligutvikling. Ulven tomten er i KDP regulert til *Senterområde med forretning, kontor og allmenntilgjenge forhold, TU= 250* (blå S i kdp). Kontor, lager industri, allmenntilgjenge forhold samt handel med plasskrevende varer, TU=150 (N1 rosa) og et område med noe lavere utnyttelse lilla N3.



Kart 1 utdrag fra KDp for økern, ulven omrisset, hentet 06.05.2014

*Fysiske kvaliteter* her ment som eiendommens tilstand og kvaliteter den innehar. Her skilles det mellom menneskeskapte kvaliteter og naturlige kvaliteter.

Det er allerede bestemt hvordan tomten skal utnyttes og mesteparten av området er allerede bebygget, så jeg vil ikke foreta noe videre analyse av miksen på tomten. Det som derimot er interessant er å se på hvilke andre type fasiliteter eiendommen vår innehar naturlig.

Det er ikke noen spesielle kvaliteter som utsikt eller park, høyder eller andre naturgitte egenskaper på eiendommen.



Bilde 4 Enkel solanalyse Ulven, selvlaget med utgangspunkt i planskisser. Solforhold Kl.10:00 midtsommer



Bilde 5 Enkel solanalyse, Ulven, selvlaget med utgangspunkt i planskisser. solforhold kl 18:00 midtsommer

Solanalysen viser at på tross av høy bebyggelse vil det være formiddagssol for mange av byggene på sommeren, som bilde 4 viser godt. Mange av byggene har også ettermiddagssolen om sommeren, slik bilde 5 viser. Det kastes også en god del skygge og noen bygg har



minimalt med sol. Byggenes fasong og høyde i solanalysen er fritt formet basert på informasjon om planer og etasjer i planskissen for Ulven (Fabritius 2013a), den ligger vedlagt. Det er beregnet 3 meter pr. etasje.

Tomten er flat og enkel med tanke på bygging. Det kan slå ut positivt i forhold til kostnad på produksjonssiden som igjen kan resultere i lavere kostnader noe som kan gjøre det mulig å redusere prisen på boligene og det vil i seg selv være en mulighet som kan være god å ha for en eiendom som ikke innehar mange positive naturlige fysiske kvaliteter.

Selve tomten, Ulveneieendommen er 175 dekar og mye av bebyggelsen er lager- og logistikkbygninger som er modne for transformasjon. Enkelte bygg har god teknisk kvalitet og planen tilpasses slik at disse kan bli stående foreløpig.

Det kommer til å lages større grønne arealer på tomten. I tillegg vil Ulvenveien, som går tvers gjennom eiendommen, utvikles til å bli 'bydelens' hovedgate med urbant preg, byfunksjoner og aktivitet. Det er også lagt opp til en allé utforming av denne veien. Utfra skissene og illustrasjonene fra utbygger vil det dannes grønne lunger og også grønne tak på eiendommen, så slike kvaliteter vil bli tilført eiendommen.



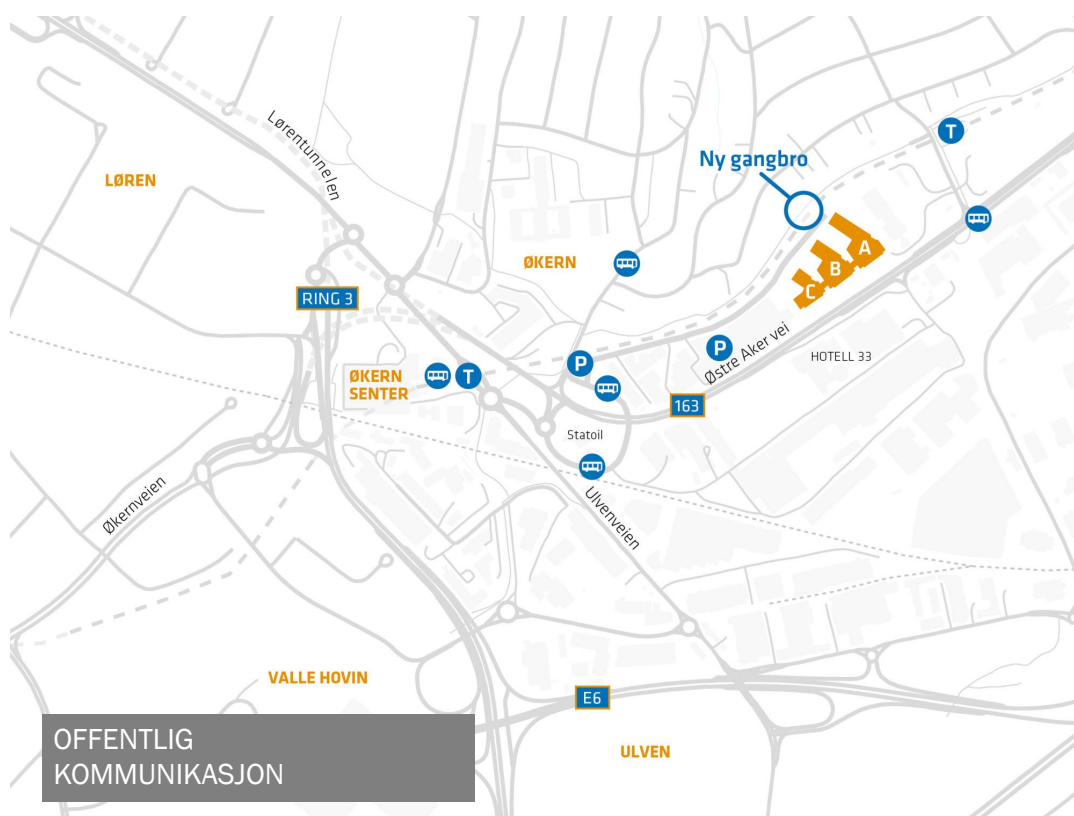
Bilde 6 illustrasjon hentet fra <http://www.ulven.oslo.no/index.php/video>

Den siste delen av en slik analyse, er det elementet utbygger selv kan påvirke. Boligene som skal bygges her. De vil være av moderne standard, helt nye. Avhengig av hvilke etterspørselsgrupper utvikler ønsker å nå, kan materialvalg ha en betydning. Dersom utbygger ønsker man å nå et mer kjøpesterkt marked, for eksempel såkalte "empty nesters", barna er voksne og har flyttet, kan det være lurt å oppgradere kvaliteten fra det aller enkleste interiøret i forhold til i mindre leiligheter beregnet på førstegangskjøpere. Dette har jeg ingen informasjon om, men gitt beliggenheten vil jeg tro at det ikke vil være de mest eksklusive variantene som vil prege utbyggingen.

*Lokalisering* eller beliggenhet er en eiendoms viktigste egenskap. Hvor sentralt ligger eiendommen i forhold til Oslo, kollektiv trafikk og byens fasiliteter? Hvordan er eiendommen lokalisert i bydelen? Hvordan er eiendommens *egen* beliggenhet, har den noen spesielle egenskaper gitt sin beliggenhet? Ulven eiendommen ligger akkurat innenfor bydel Bjerkes

grenser mot Alna, området/delbydelen som vanligvis kalles Ulven (altså ikke tomten vår) er hovedsakelig beliggende i Alna bydel.

Ulvenområdet ligger sentralt i Oslo. Det er, 4 km til sentrum. Området, har og god tilgang på kollektivtilbud, med kort gangavstand til Økern t- banestasjon og god bussforbindelse. Området ligger også i kontakt med det overordnede veinettet med Ulvensplitten og Ring3. Det er også en del av Økern KDP å utbedre kollektivtilgjengeligheten i området. Hele området vil få høyere tetthet, med mer arbeidsplanintensive bedrifter og dette vil komme til å kreve en oppgradering av frekvensen på kollektivtilbudet. Det er også blant annet planer om å utbedre Alnabanen med persontrafikk. Et lite areal av tomten er satt av til den planlagte undergangen/broen slik at forbindelsen til tomten også lett strekker seg til andre siden av jernbanen.



Kart 2 Oversikt kollektivtilbudet for Ulven idag, ulveneiendommen illustrert med orange abc

En av Ulveneidommens store utfordring er støy og forurensing i forbindelse med trafikk fra både vei og tog (alnabanen). Trafikkårene ligger som et belte rundt eiendommen med Ulvensplitten i sør og Alnabanen (tog) i nord. I tillegg vil Ulvenveien og Persveien ha en del trafikk. I kommuneplanen for området er disse veiene foreslått med midtstilt kollektivfelt. I tillegg ligger Ulveneidommen nær et avfallsanlegget i Haraldsrudveien som avgir noe støy og lukt. Dette anlegget ligger på andre siden av Alnabruen og banen danner en barriere mellom disse områdene.



Eiendommen har i utgangspunktet ikke spesielt god beliggenhet med tanke på bolig. I Planforslaget foreslås det å bygge en del varierte bygnings høyder, noen steder så høyt som 11 meter mot Økern og også ut mot Ulvensplitten det er foreslått bygg med mellom 7 og 11 etasjer, dette vil være med å skjerme boligene.

### **3.1.2 Markedsavgrensing**

I dette avsnittet skal jeg forsøke å se nærmere på potensiell etterspørsel for boliger på Ulven, etter Fannings metode. Jeg starter da med en analyse av befolkningsutviklingen i området, og informasjon om flytting innenfor dette området og tilgrensende områder. Analysen starter med tall fra hele byen og «zoomer» dette ned til tall for bydelen og nærområdene rundt, slik Fanning anbefaler.

#### **Befolkningsvekst og utvikling**

Oslo har i dag cirka 630 000 innbyggere og ventes ifølge SSBs hovedalternativ å vokse til 832 000 i 2040. Befolkningsframskrivingen (SSB 2012a) ble for første gang også gjort på bydels nivå i 2012 og de to bydelene som forventes å vokse raskest, med mer enn 40% fra 2012 til 2040 er Bjerke og Østensjø(Oslo kommune 2013a).

Oslo har mange nabokommuner, en stor andel av befolkningen i disse kommunene har Oslo som arbeidssted. Akershus forventes å vokse i takt med Oslo. I forhold til å anslå potensiell etterspørsel i dette området, er det interessant å se nærmere på muligheten til å avklare om bosatte i Akershuskommunene kan tenkes å ville kjøpe bolig på Ulven. Mer om dette nedenfor.

#### **Område, primær- sekundær- og tertiærmarked**

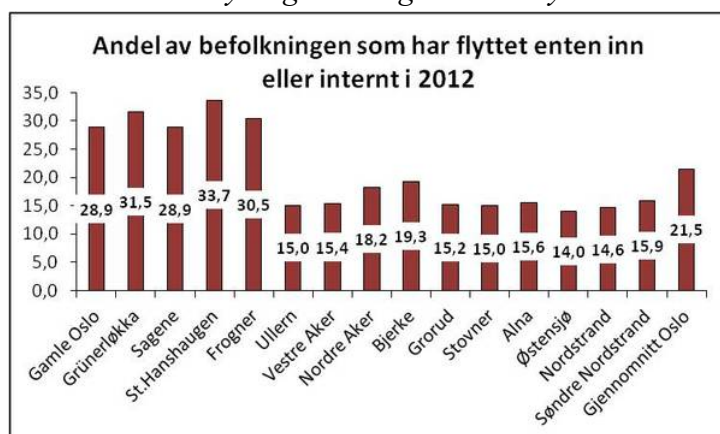
Primærmarked: Teori og statistikk viser at *lokalområdet* er primærmarked for nye boligprosjekt, altså folk har allerede et godt forhold til lokalområdet sitt. Det er faktorer som avstand til fasiliteter, kollektivtrafikktilbud, avstand til arbeid som spiller en rolle når vi velger å flytte i et begrenset område fra der vi bor, for eksempel innad i engen bydel. I tillegg har vi den sosiale tilhørigheten, skole og barnehage og lignende som spiller en viktig rolle. En eiendoms lokalområde er ifølge Fanning en radius på 2 km, men dette er noe som må vurderes i hvert enkelt tilfelle. Nå en utbygger skal regne på dette vil avgrensingen av mulig primærmarked – dvs. potensiell etterspørsel fra lokalområdet – måtte tilpasse tilgjengelig data. Dette kommer i tillegg til vurderinger knyttet til type område og lokaleforhold.

Sekundærmarked: Oslo kommune tilrettelegger for storstilt utbygging i Groruddalen (blant annet med store planer på Breivoll, Kjelsrud med mer i tillegg til den omtalte transformasjonen på Økern. Ellers i byen er det ikke mange storskala planer som kan være med å ta av for den forventede befolkningsveksten. På lang sikt vil imidlertid resten av Fjordbyen, Frognerkilen(vest) til Sydhavna (sørøst) bli store utviklingsområder som kommer til å romme mange boliger. I tillegg er det en storstilt utbygging på Fornebu.

Oslos flyttetall er preget av en tredeling(Stambøl 2013); Parallelt med utflytting fra de ytre bydelene (eks. Grorud, Østensjø, Søndre Nordstrand) ut av byen, hovedsakelig i retning Akershus, skjer en utflytting fra de indre bydelene til de ytre bydelene. På samme tid fylles de indre bydelene med yngre innflyttere til Oslo. Det er observert tydelige større flyttestrømmer

fra de indre til de ytre bydelene enn de flyttestrømmene som går motsatt vei. Det ser ut til at de indre bydelene får størst tilførsel av yngre personer i 20-årene, så skjer utflyttingen når de har blitt noe eldre, da gjerne sammen med egne barn. Unge familier utgjør en betydelig andel av utflyttingene fra de indre til de ytre bydelene. Deretter går strømmen mye fra de ytre bydelene til Akershus som har større innflytting fra enn utflytting til Oslo (Stambøl 2013). Tabellen under illustrerer godt at flytteaktiviteten er størst i Oslos indre bydeler. Flytteaktiviteten i bydelene er målt som innflytting pluss internflytting. Oslo kommunes planer innebærer med andre ord at Groruddalen og omegn skal dekke en stor andel av denne forventede veksten med storstilt bolig- og byutvikling i årene som kommer. Det vil igjen si at en god andel av de som allerede bor i byen og storparten av de som flytter til Oslo forventes å bosette seg i disse områdene i årene som kommer. Tabell 1 viser hvordan flyttingen fordeler seg på ulike bydeler(Oslo kommune 2013b).

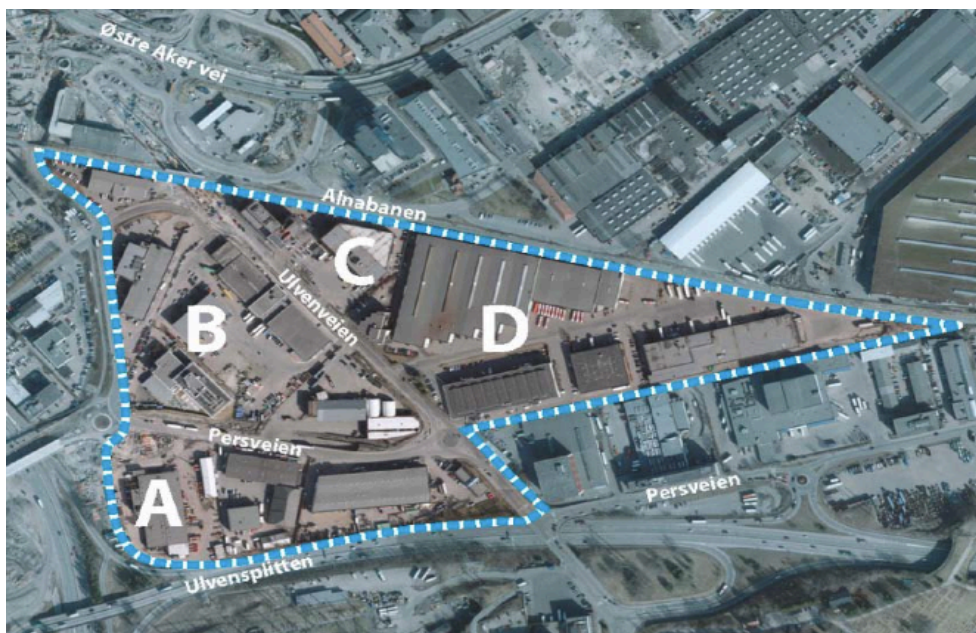
Tabell 2 andel Flyttinger inn og internt i bydelene 2012



Kilde: <http://www.utviklings-og-kompetanseetaten.oslo.kommune.no/oslostatistikken/flytting/>, lest 03.02.201

I henhold til Fanning er lokalmarkedet definert som innen for en radius på to km til eiendommen.

Jeg har dessverre ikke tilgang på statistikk på grunnkrets nivå og det lavest jeg kommer er bydelsnivå, derfor må det bli utgangspunktet for analysen.



Bilde 7 Ulven eiendommen, hentet fra planskisser på utbyggers hjemmeside, <http://www.ulven.oslo.no/images/stories/pdf/regulering/beskrivelse.pdf> , hentet 04.05.14

En annen stor utfordring er at Ulveneieendommen ligger midt i et stort område som er under transformasjon fra industri til næring- bolig- og byområdet, og utviklingen på eiendommen er en del av denne transformasjonen av område som helhet. Slik sett er det vanskelig å skulle bruke de helt nærliggende tomter og områder som grunnlag, nettopp fordi det vil være i konstant endring i årene frem til realisering av prosjektet. En tredje ting jeg vil nevne som utfordring er selve beliggenheten til eiendommen, som jeg har nevnt ligger den helt på grensen til Alna bydel, men ligger altså i bydel Bjerke. Ulven som område er egentlig regnet å være i Alna men her har utbygger valgt å kalle eiendommen for Ulven og det blir derfor lett å misforstå om det er snakk om Ulven som område eller denne aktuelle tomten. Jeg vil presisere at når jeg snakker om Ulven gjennom hele denne delen av oppgaven, mener jeg Ulveneieendommen, det avgrensede område vist i bilde 5 ovenfor.

Bydelene Alna og Bjerke har noen forskjeller og jeg må ta en avveining om hvilke av disse bydelenes talldata jeg skal bruke videre og som jeg mener er det mest riktige å bruke som grunnlag for analyse av Ulveneieendommen. For det første ligger hele eiendommen, på tross av navnet, i bydel Bjerke dog helt på grensen til Alna bydel. Så da er det mest formelt riktig å bruke tallene for den bydelen eiendommen befinner seg i. Jeg mener i tillegg at det er bydel Bjerkes data som er mest representativ for tomten, i forhold til beliggenheten, fordi store deler av Alna bydel ligger usentralt i forhold til Ulven. Dette hadde for øvrig ikke representert et problem om data på grunnkrets hadde vært tilgjengelig. Da ville jeg kunnet lage mer presis analyser og hadde ikke måttet velge på så overordnet nivå som bydeler. Det er klart at dette har påvirkning på resultatet og gjør analysen mer usikker.

For å lage en oversikt over de lokale flyttemønstrene lokalt *i* og *til* bydelen har jeg satt sammen flyttingene fra andre bydeler og til Bjerke fra 2004 til 2012 (Oslostatistikken, 05-13).

Primærmarked anslår jeg til å utgjøre bydel Bjerke, bydel Grunerløkka, bydel Gamle Oslo og bydel Grorud. Sekundærmarkedet anslår jeg til å utgjøre andre bydelene som ligger i det utvidede markedet for vårt. I sekundærrområde tar jeg de bydelene som har en tilflyttingsprosent på 3% og mer, det er da Sagene (5,3), St.hanshaugen (3,7), Frogner (3,1), Nordre Aker(5,8), alna (6,3), Stovner (5,2) og Østensjø (3,3). Jeg tar de resterende bydelene, Nordstrand, Søndre Nordstrand, Vestre Aker, Ullern som tertiær marked. Jeg velger i tillegg Akershus i sekundærmarkedet fordi det er generelt en mye flytting mellom Oslo og Akershus og de siste ti årene står Akershus for 6,3 % av innflyttingen til bydel Bjerke.

Ser vi på den totale innflyttingen til Oslo og bydel Bjerke, med Akershus, resten av landet og utlandet med, ser vi at en god del av flyttingen til bydel Bjerke kommer utenfra Oslo. Dette er viktig informasjon i den videre analysen. Totalt kommer 24 % av innflytterne til Bjerke utenbys fra, det vil si fra resten av Norge (eks. Akershus) og utlandet. Det er nær hver fjerde innflytter. Dette vil være et utvidet marked for eiendommen, det såkalte tertiærmarkedet.

Det viser seg at det er Grunerløkka det kommer flest innflyttere fra (7%), Alna har 'bare' 4,5 % innflytter til Bjerke fra 2002- 2012.

Tallene i tabellen må leses slik: 19,8 % av alle som flytter til eller innad i bydelen kommer fra andre boliger i bydelen, lokalt altså. Tabellen forteller oss prosentvis hvor mange av de som flytter til bydelen, Bjerke, som kommer fra de respektive bydelene. 6,9 % av innflytterne kommer fra Grunerløkka, 1,7% fra Vestre aker osv. Tallene er satt sammen fra flyttedata for bydelen over en tiårsperiode 2002-2012. Fordelingen er som den er med grunnlaget i teorien om hvordan det kan forventes at fordelingen skal være i de forskjellige markedene (Nordahl et al. 2012).

*Tabell 3 Hvilke markeder tilflytterne til bjerke kom fra 2002-2012. teoretisk inndeling.*

Primær M		Sekundær M		Tærtier M	
Bjerke	19,8 %	Sagene	3,9 %	Nordstrand	2,2 %
Grunerløkka	6,9 %	St.Hanshaugen	3,0 %	Søndre Nordst.	2,5 %
Gamle Oslo	4,8 %	Frogner	2,6 %	Vestre Aker	1,7 %
Grorud	5,1 %	Nordre Aker	4,2 %	Ullern	1,6 %
Alna	4,5 %	Stovner	3,8 %	Akershus	6,3 %
		Østensjø	2,7 %		
	<b>41,0 %</b>		<b>20,1 %</b>		<b>14,2 %</b>

Kilde: oslostatistikken, utviklings- og kompetanseetaten

Med tanke på den store veksten som er forventet til Oslo fremover mener jeg uansett at markedet for Ulvenområdet er både regionalt og lokalt, også nasjonalt. Det skal bygges mye her (Goruddalen/Økern) i forhold til resten av byen og mange som kommer til Oslo av forskjellige årsaker, det være seg for å studere, jobbe eller kommer som innflytter til Norge. Det er verdt å merke seg at de forskjellige markedene fokuserer på forskjellige egenskaper ved eiendommen. Oslo markedet vil høyst sannsynlig opprettholde sine tradisjonelle øst og vest skiller, det kommer godt i frem i flyttetallene som viser at tilflyttingen fra vest er meget lav tilnærmet null fra flere områder. For tilflyttere fra andre steder i landet vil de klassiske fasilitetene som nærhet til by, tilgjengelighet og pris være viktige faktorer.

Derimot er det vanskelig å se hvordan den kommende befolkningsveksten og fortettingen av Oslo vil påvirke våre 'bovaner'. Kanskje vil det bli flere familier i byen, at ikke "alle" flytter når de får barn nr.2?

### Målgrupper

Neste trinn i analysen er å vurdere målgrupper, innenfor det som er potensiell etterspørsel. Hvem bor her og hvem vil ønske å flytte hit? Hvem bor her og hvem flytter hit? Denne type data kan fortelle oss noe hvem om potensielle kjøpere og derfor målgruppe.

Det er verdt å merke seg at bydel Bjerke har noen populære eneboligområder som er svært populære blant familier i Oslo, det er en nyere grunnskole i kretsen, Løren skole, samt den nye Kuben videregående skole som er kommet opp like ovenfor Ulven eiendommen. Det er altså flere indikatorer på at området som helhet er attraktivt for barnefamilier og par i etableringsfasen. For å antyde noe mer om målgrupper er det nødvendig å se på eksisterende boligmasse:

### Trekk ved boliger i bydel Bjerke

Blokkbebyggelse dominerer, hele 71,4% av bydelens boligbebyggelse er leilighetsblokker, inkludert kategorien "forretningsgård for felleleshusholdning" blir det 74,1%.

I Oslo totalt var 72% av alle boliger blokkleiligheter. Det vil si at 62% av hovedstadens innbyggere bodde i blokk (SSB 2013a).

Det er stor variasjon mellom bydelene med hensyn på boligtype, i de indre bydelene (Grunerløkka, Gamle Oslo, Sagene, St.hanshaugen og Frogner) bodde mellom 85 og 95% i blokk, mens andelen var lavere i ytre bydeler, lavest i Nordstrand hvor andelen innbyggere som bodde i blokk var 30%.

Bjerke er regnet som en av de ytre bydelene, men med sin likevel sentrale beliggenhet og store utviklingsplaner vil bydelen bli et viktig sentrum iløpet av de neste årene, allerede i dag er det et område med god tilgjengelighet med hensyn på vei og kollektivtrafikk og både knutepunktsutvikling og mulig persontrafikk på jernbanen kommer i tiden fremover.

Tabell 4 Antall boliger etter hustype i bydel Bjerke pr. 01.01.2011

Boligtype	Ant. boliger	Prosent
Enebolig	905	6,9 %
Rekkehus/terassehus, vertikaldelt tomannsbolig	1424	10,9 %
Horisontaldelt tomannsbolig eller annet boligbygg med mindre enn 3 etasjer	1040	8,0 %
Blokk, leiegård eller lignende	9305	71,4 %
Forretningsgård, bygg for felleleshusholdning e.l	358	2,7 %
Boliger i alt	13032	100,0 %

Kilde: statistisk årbok Oslo 2013, kompetanse- og utviklingsetaten (2013d)



## Boligenes størrelse

Her har jeg bare tilgjengelig totale tall på Oslo noe som i denne sammenhengen ikke er så interessant. Jeg har imidlertid hentet ut tall fra eiendomsverdi for å skaffe en oversikt over de boligene som har vært i markedet de siste 3 årene og har laget en oversikt over størrelse fra dette. Eiendomsverdi har sine begrensninger og databasen er ikke komplett på arealer og vil avvike fra faktiske salgstall. Tallgrunnlaget inneholder kun selveide boliger som har vært til salgs, borettsandeler og andre eierformer er ikke med. Jeg regner likevel med at de kan si oss noe om fordelingen på boligene i forhold til størrelse og rom.

Tabell 5 antall Boliger etter størrelse, solgte i bydel Bjerke 2011-20

Areal/kvm	Antall	%	% oslo	Diff bjerke/oslo
-30	50	2,04	4,20	-2,16
30-60	534	21,80	37,72	-15,92
60-90	1450	59,18	35,96	23,22
90 - 130	254	10,37	15,05	-4,68
130 - 170	22	0,90	0,92	-0,02
170 -	140	5,71	6,14	-0,43
Totalt	2450	100,00	100,00	

Kilde: eiendomsverdi

Ut fra tallene er boliger mellom 60 og 90 kvm det som er mest omsatt, dette antagelig for det meste leiligheter, det bekrefter tabell 2 som viser at det er den typen boliger det er flest av i bydelen. I prosjektet på Ulven, som består av leiligheter, kan dette gi en pekepinn på hvordan størrelsene kan fordeles, det gir i alle fall et bilde av slik situasjonen er i dag. I forhold til Oslo forøvrig ser vi at boliger i størrelsen 60 – 90 kvm har en betydelig høyere andel i Bjerke enn gjennomsnittet for Oslo, 23 prosentpoeng mer ifølge disse dataene. Jeg kan anta ut fra størrelsen på disse boligene at det i stor grad dreier seg om mellomstore leiligheter, typisk dominert av tre-roms. Det som også står ut er den at andelen mindre boliger, 30- 60 kvm har en betydelig mindre andel enn Oslo, det skiller 15 prosentpoeng. Dette kan være et mulighetsrom for å tilføye noe til området som det ikke er så mye av fra før.

## Egenskaper ved husholdningene i og som flytter til bydel Bjerke

For å få en antydning av forholdet mellom eksisterende boligtilbud og husholdningstyper innenfor den potensielle etterspørselen, vil jeg se på familiesammensetning i området. Ved å hente inn data og informasjon om egenskaper ved dem som flytter til og bor i området etter parameter som alder, type husholdning, inntekt, formue, utdanning er målet å danne et bilde av hvem det er som bor og flytter hit. Det er begrenset med informasjon å få tak i men alder på beboere og innflytter er svært interessant i denne sammenhengen. Det er også interessant å vite så mye som mulig om hvordan sammensetningen av husholdninger er for å danne seg et bilde av beboerne. Jeg anser at alder er svært relevant i denne sammenhengen.

Med tallene hentet fra *oslostatistikkens årbok hos utviklings og kompetanseetaten(Oslo kommune 2013c)*, har jeg kommet frem til noen parameter, blant beboere i Bjerke er unge voksne, 20-39, sterkt representert samme med gruppen 40-66. Barn , både gruppen 0-5 og 6-12 ligger over Oslo gjennomsnittet og man kan derfor anta at det er en del barnefamilier i område, tabell 5 og 6 bekrefter dette.

I tabell 7 ser vi en oversikt over alderen på den som har *flyttet til* bydel Bjerke i perioden 04-11 og også der ser vi de samme tendensene, det er gjennomsnittlig flere mellom 0-5 og 6-15 år i denne bydelen enn Oslo som gjennomsnitt. Det kommer også frem at det er færre enn gjennomsnittet for Oslo i aldersgruppene 20-24 og 25-29.

Det bekrefter inntrykket av at det er en god del familier med barn som flytter til området, det forsterkes også gjennom at andelen i aldersgruppene 30-39 og 40-49 ligger litt over gjennomsnittet i Oslo.

Tabell 6 Beboere på Bjerke, i Oslo og Norge fordelt etter alder

	Bjerke	%Bjerke	%Oslo	Differanse		Differanse Bjerke/Norge
				Bjerke Oslo	Norge	
<b>0-5 år</b>	3060	10,33 %	8,28 %	2,05 %	7,42 %	2,91 %
<b>6-12 år</b>	2578	8,70 %	7,06 %	1,64 %	8,44 %	0,26 %
<b>13-15 år</b>	927	3,13 %	2,69 %	0,44 %	3,77 %	-0,64 %
<b>16-19 år</b>	1161	3,92 %	3,76 %	0,16 %	5,18 %	-1,26 %
<b>20-39 år</b>	9688	32,71 %	36,74 %	-4,03 %	34,21 %	-1,50 %
<b>40-66 år</b>	9189	31,03 %	31,25 %	-0,22 %	27,65 %	3,38 %
<b>67-79 år</b>	1817	6,13 %	6,64 %	-0,50 %	8,94 %	-2,81 %
<b>80+ år</b>	1197	4,04 %	3,58 %	0,46 %	4,39 %	-0,35 %
<b>Totalt</b>	29617	100,00 %	100,00 %		100,00 %	

Kilde: Osloststatistikken (<http://statistisk-arbok.utviklings-og-kompetanseetaten.oslo.kommune.no/2013/id/UKKE-2153>)

Oversikten over fordelingen i husholdningstyper bekrefter det tabell 4 gir inntrykk av, nemlig at familier med små barn er den største gruppen med 24,65%. Deretter er aleneboende den nest største gruppen med 22,58% andel.

Tabell 7 personer i privathusholdninger etter husholdningstype i bydel bjerke og oslo

Husholdningstype	Bjerke	%Bjerke	Oslo	% Oslo	Bjerke - Oslo
Aleneboende	6 629	22,58 %	169 049	27,59 %	-5,01 %
Par uten barn	4 506	15,35 %	110 736	18,07 %	-2,72 %
Par m små barn (yngste barn 0-5 år)	7 238	24,65 %	121 236	19,78 %	4,87 %
Par m store barn (yngste barn 6-17 år)	4 534	15,44 %	88 431	14,43 %	1,01 %
Mor/Far m små barn (yngste barn 0-5 år)	898	3,06 %	14171	2,31 %	0,75 %
Mor/Far m store barn (yngste barn 6-17 år)	1 496	5,09 %	25 773	4,21 %	0,89 %
Enfamiliehusholdninger m voksne barn (yngste barn 18 år +)	2 168	7,38 %	47 191	7,70 %	-0,32 %
Flerfamilie-husholdning	1 895	6,45 %	36 235	5,91 %	0,54 %
<b>Personer i alt</b>	<b>29 364</b>	<b>100%</b>	<b>612 822</b>	<b>100%</b>	

Kilde: Osloststatistikken (<http://statistisk-arbok.utviklings-og-kompetanseetaten.oslo.kommune.no/2013/id/UKKE-14003>)



Tabell 8 Innflyttinger til Bjerke og Oslo i perioden 2004-2011

Alder	Innflytting Bjerke	%Bjerke	Innflytting Oslo	%Oslo	Bjerke -Oslo
0-5 år	2 730	9,97 %	40 218	6,68 %	3,29 %
6-15 år	1 841	6,73 %	26 802	4,45 %	2,27 %
16-19 år	1 247	4,56 %	27 524	4,57 %	-0,02 %
20-24 år	4 271	15,60 %	116 403	19,33 %	-3,73 %
25-29 år	5 323	19,45 %	148 847	24,72 %	-5,27 %
30-39 år	6 885	25,15 %	143 578	23,85 %	1,31 %
40-49 år	2 929	10,70 %	51 090	8,49 %	2,22 %
50-66 år	1 779	6,50 %	36 769	6,11 %	0,39 %
67 år +	366	1,34 %	10 840	1,80 %	-0,46 %
<b>Totalt</b>	<b>27 371</b>	<b>100,00 %</b>	<b>602 071</b>	<b>100,00 %</b>	

Kilde: oslostatistikken

### Konklusjon målgruppe

Et område som Ulven, sentralt og med god kommunikasjon til byen vil kunne tiltrekke seg forskjellige kjøpere, det ser ut til at spesielt barnefamilier, med små barn og par i etableringsfasen kan være en målgruppe å fokusere spesielt på, det er også interessant at det er en noe høyere andel av innflytterne i alderen 40 – 66 sammenlignet med Oslo, dette vil være ansett som en kjøpesterk gruppe.

#### 3.1.3 Utdypende Etterspørselsanalyse

Boligetter spørsel kan forstås som antallet av en bestemt type boliger som det er grunn til å anta vil bli kjøpt i et bestemt marked (Fanning 2005:129). Det går et viktig skille i vurderingen av markedet mellom *behov for* boliger, en *potensiell* etterspørsel etter boliger og *en effektiv* etterspørsel etter boliger. For å finne *potensiell* etterspørsel må man ta hensyn til potensielle kunders økonomiske mulighet. Kun de som har kapasitet inntektsmessig kvalifiserer som en del av *potensiell* etterspørsel. Det sier oss ikke så mye mer enn at de økonomisk har muligheten til å kjøpe, så for å komme videre i letingen etter et marked må vi se på flyttestatistikk i området. For å komme frem til en troverdig *effektiv* etterspørsel må man også ta konkurrerende tilbud med i betraktningen.

#### Hvor kommer etterspørselen for boliger på Ulven fra?

Oslo - har ifølge SSBs framskrivninger, en forventet befolkningsvekst på over 200 000 innen 2040 og denne befolkningsveksten legger grunnlaget for å tro at det er behov for mye boligbyggingen i årene som kommer. Ifølge byplanOslo 2012, kommer det til å bygges i gjennomsnitt rundt 4000 boliger per år i Oslo frem mot 2030.

For å si noe mer konkret om virkningen befolkningsveksten har på etterspørselen må det sees til hvem denne veksten består av, forventet inntekt og om de i det hele tatt skal kjøpe bolig.

Kanskje vil bruktboligmarkedet være mer attraktivt for de mindre pengesterke.

Fanning forutsetter at etterspørselen etter boligeiendom påvirkes av demografiske endringer, livsstil, kjøpers preferanser og økonomiske omstendigheter. Fanning oppgir fem kilder til etterspørsel (s.132) disse vil jeg vurdere her, i tillegg tar jeg med to punkter relevante for Oslo (Knudtzon, Nordahl et.al.)

1. Befolkningsvekst
2. Økt sysselsetting – øker tilflytting
3. Transformasjon eks. Fra industriområde til boliger eller motsatt.
4. Omlokalisering - en stor aktør i arbeidsmarkedet flytter til nytt område
5. Spekulering - kortsiktig investering i et voksende marked
6. Investering
7. Fritids-/pendler bolig

U1. Befolkningsvekst. Oslo er en av Europas raskest voksende byer, det være seg fødselsoverskudd, innflyttinger fra inn- og utland. Det i seg selv vil øke etterspørselen etter boliger og behovet for boliger vil stige og det vil være en del av vurderingen i estimeringen av etterspørsel på Ulven eiendommen og bydel Bjerke.

U2. Økt sysselsetting – øker tilflytting. Det er forventet økt sysselsetting i Oslo. En god del av befolkningsveksten består av arbeidsinnvandrere, deres intensjon varierer og mange er her som sesongarbeidere og noen er reelle innflyttere. Men uansett kan vi anta at dette ikke er en kapitalsterk gruppe og vil nok være mest aktuelle på brukt- og utleiemarkedet. De vil være med å presse prisene og omsetningshastighet i det markedet de er aktive. Det er planlagt en rekke arbeidsplasser på Økern, bare på Ulven eiendommen er det planlagt rundt titusen nye arbeidsplasser og enda flere vil det komme ettersom området transformeres så dette er et relevant perspektiv.

U3. Transformasjon. Endre funksjon på et område for å utvide byen er nettopp hva som er i ferd med å skje på Økern og omkringliggende områder som Ensjø og Løren. Ulven er pr i dag hovedsakelig logistikk og lager – kommer i løpet av noen år til å være en 'bydel' med boliger og bykvaliteter.

U4. Omlokalisering. Flytting av store arbeidsplasser til eller innad i Oslo er ikke vanlig i dag og det er heller en tendens at bedrifter og store selskaper plasserer seg litt i periferien, for eksempel. Fornebu (ref. Statoil, Telenor) eller at statlige bedrifter flytter ut av byen for å etablere arbeidsplasser på mindre steder/byer.

U5. Spekulasjon. Fanning beskriver investorer som kjøper eiendommer i et dårligere marked som igjen selger når det er oppadgående igjen. I Norge er spekulasjon mer å kjøpe seg inn kortvarig i et oppadgående marked for så å være med på markedsstigningen.

I Norges og kanskje spesielt Oslos stigende boligmarked har det vært 'vanlig' at aktører har kjøpt seg inn i nye prosjekter og solgt ved ferdigstilling for en høyere pris enn avtalt med utbygger. Markedet fikk seg en 'knekk' i 2008 og mange av disse aktørene måtte prøve å selge unna sine investeringer men markedet var labert og mange tapte kapital. I senere tid er flere av disse aktørene igjen på banen og kjøper leiligheter i prosjekter for å realisere verdistigning ved salg når det er ferdig.

U6. Investering, det er ikke uvanlig å kjøpe en bolig (leilighet) for å leie ut som en langsiktig investering. Det er fordelaktig skattemessig å eie bolig i Norge og det er både store kommersielle utleieaktører som gjør dette, og mennesker som vil plassere formuen sin og velger å gjøre det i en utleieboliger. Uten å vite hva slags boliger som skal bygges her, vil jeg anta at det kan vær marked for slike kjøp på Ulven.

Det er et område under utvikling og det å kjøpe en bolig her på et tidlig stadium, før Økern sentrum er bygget ut, vil kunne sees på som en god investering for fremtiden, langsiktig altså.

U7. Fritids-pendler bolig. Det finnes en gruppe som ønsker å ha en bolig til disposisjon i Oslo for fritidshensyn. Det vil uansett ikke vært en gruppe som vil være spesielt aktuell for Ulven eiendommen. Det er snakk om en meget kjøpesterk gruppe og de vil antagelig finne aktuelle boliger på Aker-brygge, Tjuvholmen, Frogner, – høystatusområder.

### **Økonomisk utgangspunkt**

For å kunne danne seg et bilde av et aktuelt marked på man vite noe om den økonomiske utsikten, vi må finne ut noe om de menneskene det *potensielle* markedet består av og deres forutsetninger.

I henhold til Fanning er arbeidsmarkedet den viktigste faktoren som påvirker boligmarkedet. Jeg vil her ta hensyn til arbeidsmarkedet og boliglånsrenta. Dette er fordi disse faktorene, arbeidsmarkedet og boliglånsrenta påvirker kjøpekraften og dermed er eiendomsmarkedet følsom for disse faktorene. Er man arbeidsledig, reduseres inntektene og muligheten til å være aktiv på boligmarkedet. Når boliglånsrenta går opp bremses boligmarkedet og når den er lav gir det en ”boost” til boligmarkedet. Det er per November 2013 3,5 % arbeidsløse i Norge, arbeidsledigheten har ligget rundt dette det siste året.

### **Økonomisk utvikling i Oslo og Bjerke**

I henhold til SSBs prognoser er utgangspunktet for analysene at befolkningsveksten forsetter i Oslo årene fremover(Oslo kommune 2013a). Det er interessant å se på hvem denne befolkningsveksten består av for å kunne mene noe om hvem som kjøper boliger og hva de eventuelt har råd til. Store deler av veksten er innvandringsrelatert, inkludert arbeidsinnvandring. Det er liten grunn til å tro at dette er en kapitalsterk gruppe med egenkapital og høy lønn, det kan tyde på at de vil henvende seg i bruktboligmarkedet hvis de skal kjøpe bolig. Fordi arbeidsinnvandrere ofte kommer i kortere perioder og bor på steder ordnet av arbeidsgiver eller er på leiemarkedet vil en stor del av denne gruppen ikke være aktuell. Det være sagt er det flere av disse som ender opp med fast opphold i Norge med familien. Disse vil antagelig forholde seg til bruktboligmarkedet.

Studenter er også en betydelig del av Oslos tilflyttere hvert år. De har jo i utgangspunktet ikke mye å rutte med, men det har blitt mer vanlig å kjøpe leiligheter ved hjelp av foreldre, men den store delen av denne gruppen er på leiemarkedet. Tatt i betraktning kan det se ut som det er etablerte hushold som er de mest attraktive å møte i markedet, de har kanskje en bolig fra før og skal ha noe større og bedre. Disse kan tenkes å ville ha større arealeffektive leiligheter med god standard og fokus på kvalitet, alternativet til denne gruppen kan være hus i Oslos randsoner.

Den økonomiske utviklingen i området rundt eiendommen vil være viktig for utviklingen. I området rundt Økern er det høyt tempo på utbyggingen i dag og mye som er planlagt fremover. Med den innsatsen både tomteeiere og Oslo kommune har lagt ned i Økernområdet er det ingen grunn til å tro at tempoet her kommer til å senkes fremover og både bolig, næring og forretninger kommer til å dukke opp.

Det kommer dermed til å etableres betydelig flere arbeidsplasser her, hovedsakelig i form av kontorer og servicetilbud, noe som har en positiv økonomisk påvirkning - bidrar til aktivitet. Det er slik sett ingen grunn til å sitte på gjerdet når det gjelder å bygge, bevisstheten og interessen rundt området vil stadig øke ettersom endringene skjer og konturene av et byområde med de kvalitetene som hører med kommer på plass. Det bidrar til de flere urbane kvalitetene vil oppstå her, delvis som planlagt og også som et resultat av at det vil bygges mange boliger og arbeidsplasser her. Det er allerede planlagt å styrke kollektiv trafikken, lage et stort senter med diverse fasiliteter deriblant badeland (Oslo har ingen) i og rundt Økern senteret, alle disse faktorene som boligbygging, etablering av arbeidsplasser, tilrettelegging for grøntområder og god kollektiv tilgjengelighet vil være med på å bygge et urbant sentrum her – økonomisk vekst.

For å kunne si noe om økonomien i femtiden lager jeg under en oversikt med scenarier, base scenario, positivt og negativt med verdier deretter. Jeg har dagens scenario som midi scenario. Det er mange stemmer der ute som mener noe om økonomien og utviklingen i Norge blir påvirket av internasjonale forhold så vel som nasjonale. Ifølge ssb kan vi vente oss renteøkning på private boliglån først i 2016 (ssb.no, lest 04.02.2014). Det anslås at boliglånsrenten vil kunne ligge rundt 4,3% ved utgang av 2016. En relativt beskjeden oppgang fra dagens nivå som ligger rundt 3,9%. Arbeidsledigheten har ligget stabil de siste årene men det er ventet en økning i arbeidsledigheten i år og 2015, dette på grunn av tendenser i økonomien som svakere etterspørsel etter norske varer og at husholdningene er litt mer tilbakeholdene på forbruk (SSB 2013).

*Tabell 9 økonomisk horisont, rente tabell*

	Boliglånsrente			Arbeidsledighet	Lønnsvekst
	2014	2015	2016	2016	2016
<b>Optimistisk</b>	3,9	4,5	5,5	2,5	4
<b>Basis</b>	3,9	4,1	4,3	3,5	3
<b>Pessimistisk</b>	3,9	3,5	3,5	4,5	2

Gjennomsnittlig årslønn i Norge ligger på 470 900 kr, for husholdningene i Oslo er gjennomsnittet 2011 som illustrert under, her kommer det også frem at inntekten i bydelen Bjerke er en og del lavere enn gjennomsnittet i Oslo. Det er interessant for ifølge teorien så er hovedmarkedet til en eiendom omkringliggende områder. Også de andre bydelen som er med i primærmarkedsgruppen (Grunerløkka, Gamle Oslo og Grorud) ligger godt under gjennomsnittet, Grunerløkka skiller seg noe positivt ut, men både Grorud og Gamle Oslo ligger på lavere nivå enn Bjerke.

Tabell 10 Gjennomsnittlig bruttoinntekt og alminnelig inntekt 2011 for personer 30-50 år etter bydel og kjønn, bosatte i Oslo pr. 010112

	Bruttoinntekt			Alminnelig inntekt		
	i alt	Menn	Kvinner	i alt	menn	kvinner
<b>Bjerke</b>	412 000	455000	364000	303000	340000	263000
<b>Oslo Totalt</b>	510 000	594000	418000	395000	471000	313000

For å illustrere aktuelle kjøperes kjøpekraft i markedet vil jeg sette opp et boligbudsjett for husholdning med de forutsetningene i tabell nr. 3 (økonomisk horisont). Her ser jeg på inntekt i forhold til husholdets evne til å kunne betjene et lån. Dette gjøre jeg for å kunne estimere effektiv etterspørsel blant hushold innenfor primærområdet.

Tabell 11 Husholdsøkonomi scenarier, basert på familier med to inntekter

	2014	2016	2016	2016
		Optimistisk	Basis	Pessimistisk
<b>Forventet lønnsvekst</b>		4	3	2
<b>Inntekt husholdninger</b>	820 000	852 800	844 600	836 400
<b>% skatt</b>	32 %	32 %	32 %	32 %
<b>Boliglån</b>	2 900 000	2 400 000	2 700 000	3 000 000
<b>Forventet lånrente</b>	3,9	5,5	4,3	3,5
<b>Renteutgift</b>	105 000	132 000	116 100	105 000
<b>Avdrag årlig, 30 år</b>	96 667	80 000	90 000	100 000
<b>Andre boutgifter årlig</b>	25 000	25 000	25 000	25 000
<b>Bokostnader</b>	<b>226 667</b>	<b>237 000</b>	<b>231 100</b>	<b>230 000</b>
<b>Skatt</b>	262 400	272 896	270 272	267 648
<b>inntekt etter skatt</b>	557 600	579 904	574 328	568 752
<b>Andel bokostnad ca.</b>	40 %	40 %	40 %	40 %

Som vi ser over vil man i dag, 2014, kunne betjene et lån i underkant av tre millioner med inntekt 820' i husholdningen. Lånerenta ligger da stabilt på 3,9, med en gang den øker for eksempel til 4,3% som i basis eksempelet, vil det økte rentenivået slå negativt ut. På tross av en lønnsvekst på 3% vil man da kunne betjene bare 2,7 millioner i lån på grunn av økt renteutgift.

I det optimistiske scenariet vil arbeidsledigheten gå ned og flere vil få muligheten til å trå inn i boligkjøpermarkedet. Men på samme til vil renta øke og utligner. Lønnsveksten er også større i det optimistiske scenariet men det er ikke nok, derfor vil en husholdning med inntekt på 820.000 kr i 2014 betjene et lån på 2,4 millioner i 2016 ved dette scenariet.

I det pessimistiske alternativet vil en større andel av befolkningen bli arbeidsledig men den lave rentesatsen vil medvirke til at husholdningene som ikke rammes av dette vil få økt sin mulighet for boliglån. På tross av skattefordelen ved å kunne trekke renteutgifter fra før inntektsskatt beregnes vil en renteendring ha stor innvirkning på kjøpekraften til norske husholdninger, som illustrert over. Selv om lønnsveksten er høy og arbeidsledigheten minsker vil renteøkningen kunne medføre en negativ utvikling av etterspørselen i markedet.

### **Beregning av potensiell etterspørsel etter nye boliger i vårt primærmarked.**

Jeg skal her redegjøre for potensiell etterspørsel etter nye boliger i området rundt Ulven/Økern.

Utgangspunktet for vurderingene er befolkningsframskrivninger, arbeidsmarkedet/inntekt og husholdningssammensetninger.

Forventet befolkningsvekst er basert på tallene fra oslostatistikkens (Oslo 2013-2040) mellomalternativ.

For beregningene er det tatt en del forutsetninger, kvalifiserte individer er her individer med en inntekt på 400 000 og oppover og deretter for å lage et hushold ganget med 1,5 som er gjennomsnittlig antall voksne pr. husholdning i Oslo. Tallet pr husholdning vil da bli noe lavere her enn i tabellen under økonomisk utgangspunkt.

Inntektstallene er dessverre noe svekket. De er basert på tabellen bruttoinntekt fra 2011 i intervall etter bydel. Personer med i denne tabellen er i alder 30–59 år. Da mangler vi en viktig gruppe i gruppen alderen 20-29.

Det er likevel gruppen som disse tallene er basert på (30–59 år) som er den største gruppen i bydel Bjerke, og den største gruppen som flytter til bydelen. Men man går altså glipp av en del nyanser både av de yngre og de som er eldre enn 59. Dette kan gi et tall som vil være noe lavere enn det som er realiteten. Man går glipp av en kjøpesterk gruppe av de litt eldre og det kan ha et utslag på tallene.

### **Etterspørsel etter ny bolig**

Flyttefaktor er beregnet utfra flyttestatistikk (SSB 2012b) inn i bydelen i fra 2002 til 2012 og delt på antall familier bydelen. I 2012 var det 22 735 familier (husholdninger med 2 personer eller flere) boende i bydelen. Det gir en flyttehyppighet boende i bydelen i 2012. I denne perioden var det 42 991 *innflyttinger*<sup>\*</sup> i på 1,89 de siste ti år. flyttefaktor = 0,189.

Det er fortsatt slik at langt flere av de som flytter kjøper brukte boliger, det er et mindretall som kjøper nybygg og prosjekt. I henhold til en artikkel i Aftenposten som referere til en undersøkelse utført av MMI for OBOS synes 15%(Sjøberg 2012) det er viktig at boligen er et nybygg når de skal kjøpe ny bolig. Dette tallet er utgangspunktet for beregningen av antall husholdninger som ønsker å kjøpe ny bolig/prosjekt.

I tallene som presenteres i tabell 12 er beregningene som omhandler tertiærmarkedet *eksklusive* Akershus.

---

\* ikke medregnet flyttinger innad i bydelen.

<sup>1</sup> 60 tatt som et eksempel på et typisk første byggetrinn på Ulven.

Tabell 12 Beregning av potensiell etterspørsel, antall hushold som har mulighet og sannsynlig vil etterspørre en bolig i nybygg i årene som kommer.

Beregning av potensiell etterspørsel	2014	2015	2016	2017	2018
Husholdningene					
a) Innbyggere Oslo	634 463	649 999	662 993	675 964	688 904
b) Økning fra forrige år	10 497	15 536	12 994	12 971	12 940
c) Økning i prosent		0,02390	0,01960	0,01919	0,01878
d) Antall personer pr husholdning	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
e) Antall hushold Oslo (a/d)	333 928	342 105	348 944	355 771	362 581
f) Nye hushold i Oslo (b/d)	5 525	8 177	6 839	6 827	6 811
g) Antall kvalifiserte individer i PrimærM med inntekt over 400' i 2012	33 815				
h) Antall kvalifisere individer i SekundærM med inntekt over 400' i 2012	71 593				
i) Antall kvalifiserte individer i TertiærM m inntekt over 400' i 2012	42 169				
j) Antall kvalifiserte hushold PrimærM*	22 543	23 082	23 535	23 986	24 437
k) Antall kvalifiserte hushold SekundærM*	47 729	48 869	49 827	50 783	51 737
l) Antall kvalifiserte hushold TertiærM*	28 113	28 785	29 349	29 912	30 474
m) Totalt antall hushold som er kvalifisert	98 385	100 736	102 711	104 681	106 648
n) Flyttefaktor**	0,189	0,189	0,189	0,189	0,189
o) Antall hushold som vil flytte PrimærM - j * n	4 261	4 363	4 448	4 533	4 619
p) Antall hushold som vil flytte SekundærM - k * n	9 021	9 236	9 417	9 598	9 778
q) Antall hushold som vil flytte i TertiærM - l* n	5 313	5 440	5 547	5 653	5 760
r) Ant. hushold som vil ha nybolig PrimærM 15 %	639	654	667	680	693
s) Ant. hushold som vil ha nybolig SekundærM 15 %	1 353	1 385	1 413	1 440	1 467
t) Ant. Hushold som vil ha nybolig TertiærM 15%	797	816	832	848	864
Totalt antall kvalifiserte hushold som ønkser ny bolig - potensiell etterspørsel	2 789	2 856	2 912	2 968	3 023

\*j, k,l er er g, h, i delt på 1,5 for å estimere et tall for husholdninger

\*\* l) flyttefaktor er beregnet utfra flyttestatistikk (SSB) inn i bydelen de siste åren(02 til 12) delt på antall familier boende i bydelen i 2012. I denne perioden var det 42 991 innflyttinger til bydelen og i 2012 var det 22 735 familier (alle fam m/ og u/ barn) boende i bydelen. Det gir en flyttehyppighet på 1,89 de siste ti år. flyttefaktor = 0,189

Det er ifølge tabell 12 beregnet at Oslo skal vokse med mellom seks og syv tusen husholdninger de neste årene. Det er da nye *husholdninger*, dette betegnes som byens boligbehov. Det vil likevel ikke direkte bety, og er ikke i nærheten av det samme som byens potensielle etterspørsel etter nye boliger. Det kommer man nærmere ved å lage en oversikt over inntekten til befolkninger, som vil si oss noe om kjøpekraften som ligger i det potensielle markedet.



Med mine beregninger i tabell 11 får jeg en potensiell etterspørsel på 2.789 nye boliger blant Oslos økonomisk kvalifiserte husholdninger i 2014 og den stiger med cirka seksti enheter i årene frem mot 2018. Dette er forutsatt at lønnsforholdene holder seg stabile, beregninger er basert på dagens forhold.

Her kan det være nyttig å analysere befolkningsveksten nærmere, etterspørselen etter nye boliger vil se annerledes ut om for eksempel en stor del av veksten består av lavinntekts hushold, da vil justeringer måtte gjøres.

I henhold til mine utregninger i tabell 11 er det 639 hushold i primærmarkedet som potensielt etterspør ny bolig og i sekundærmarkedet er det 1.353 som potensielt etterspør ny bolig, i Tertiær markedet er det 797. I sekundærmarkedet og tertiærmarkedet vil det være et mindre antall som er aktuell for vår eiendom, og hvis vi tar utgangspunktet i flyttetallene og antar at 25 prosent av de i sekundær markedet *kan* være aktuelle for vårt marked vil det gi oss en etterspørsel på 339 hushold i sekundærmarkedet. I tertiærmarkedet er marginen enda lavere og tar vi utgangspunkt i at 15 % av de i tertiærmarkedet *kan* være aktuelle for vårt marked, vil det gi en etterspørsel på 120 i tertiærmarkedet. Det gir oss til sammen en potensiell etterspørsel på 1098 nye boliger i 2014, gitt at forutsetningene forblir de samme og at ingen av husholdningene ”lekker” fra primærmarkedet til primærmarkedet osv.

Det er bare tatt husholdninger i Oslo med i beregningen over og ikke andre innflyttere, altså som kommer fra andre kommuner og steder enn Oslo. I flyttedatene (kap. 3.2) viser at nesten hver fjerde innflytter til bydelen kommer fra andre steder enn Oslo. For å inkludere disse 25% legger jeg på en faktor på 33% i den potensielle etterspørselen så hver fjerde som etterspør antas å komme fra andre steder enn Oslo og Akershus. Det blir seende slik ut,  $1098 * 1,33 = 1460$  etterspurte boliger.

Ved første øyekast fremstår 1460 som et noe lavt antall og jeg vil påpeke at dataene ikke er enkle å tolke inn i Fannings regime. Spesielt inntektstall og overføring til kvalifiserte hushold kan være misvisende da vi vet at mange får lån med mindre inntekt både ved hjelp av foreldre som stiller sikkerhet og egenkapital tilgjengelig. Ifølge en artikkel i aftenposten fra juni 2012 fikk hele 60 prosent av unge boligkjøpere i alderen 18 til 34 økonomisk hjelp til kjøp av bolig. Dette er en betydelig andel som vil kunne utgjøre en del av etterspørselen etter de mindre leilighetene.

En annen måte å beregne potensiell etterspørsel på (Nordahl et al. 2012) er bruk av en *gjennomtrengningssats* hvor man tar utgangspunktet i økonomisk kvalifiserte hushold og solgte nye boliger, her solgte nye leiligheter i Oslo. Antall økonomisk kvalifiserte hushold i Oslo er 98 385 og antall solgte nye leiligheter, gjennomsnitt av de siste fire år, er 2447. Dette tallet er hentet fra eiendomsverdi – jeg antar at dette er korrekt tall for totalt solgte nye leiligheter i Oslo. Dette gir en gjennomtrengings sats på 2,5% ( $2447/98\ 385$ ). Med 98 385 økonomisk kvalifiserte husholdninger gir det en estimert potensiell etterspørsel etter nye leiligheter på 2460 i Oslo totalt. Det er en noe lavere enn estimatet i tabell 11 hvor tallet er 2789, men likevel ikke stor forskjell til tross for to forskjellige regnemetoder.

I tillegg til den vanlige etterspørselen i boligmarkedet, de som kjøper for å bo fast, finnes det noen andre kilder, for eksempel investorer som kjøper leilighet for utleie, firmaer som kjøper for å ha til ansatte som kommer utenbys fra eller pendlere. Det er nok ikke snakk om mange, men det er en digresjon til flyttestatistikken som tallene over er beregnet på.

Neste steg i analysen mot effektiv etterspørsel er å ta inn et utvalg av konkurrerende tilbud for å prøve å avgjøre hvor vi står i markedet og får å kunne utlede en effektiv etterspørsel.

### **3.1.4 Tilbudsanalyse**

Oslo er en voksende by og det er fokusert mye på hvordan den forventede befolkningsveksten skal "få plass" og bygging av nye boliger er en prioritert sak for Oslo kommune. Det er noen store områder som har store utbyggingsplaner det er i hovedsak fjordbyen – Bjørvika og langs fjorden fra vest til øst, Fornebu er også et område som er under kraftig utvikling og som kan ha tiltrekningskraft på dem som vurderer å flytte til eller innad i Oslo. Ellers er det i stor grad Groruddalen – Hovinbyen som skal være sted for det meste av boligbyggingen de neste tiårene, fra Kampen i sør til Linderud i nord. Ensjø, Løren og Økern er allerede i gang og det er her Ulven eiendommen befinner seg.

Potensielle kjøpere til nye boliger på Ulven er i utgangspunktet et vidt område og strekker seg fra hovedtyngden i lokalområdet til det nasjonale markedet og også noe internasjonalt.

Flyttetallene viser at aldersgruppen 30-40 er sterkere representert som tilflyttere og ligger noe over Oslo i gjennomsnitt. Det gjør også tallene for 0-15 år noe som forteller at det er en del familier med barn som flytter hit. Men for å komme nærmere hvem prosjektet bør rettes mot må vi også se på hva konkurrerende eiendommen/prosjekter har å by på av kvaliteter.

Markedsområdene for potensielle kjøpere av prosjektet på Ulven er beregnet fra flyttetall, husholdningsdata og betydelig forventet byvekst antatt å være lokalt, regionalt og også nasjonalt.

Konkurrerende tilbud består av eksisterende boliger og nye boligprosjekter som kommer opp i løpet av prosjekteringsperioden og retter seg mot samme målgruppe(r) og som har kvaliteter som er sammenlignbare og som er utslagsgivende for salg (Fanning s.142).

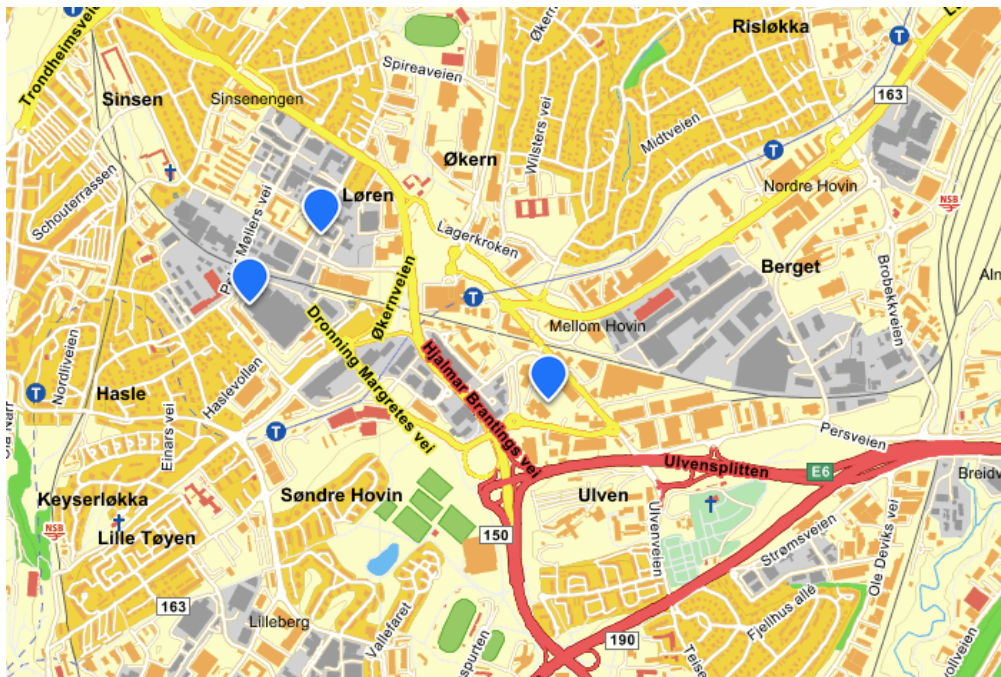
På Ulven er det usikkert når byggingen av boliger starter. Denne analysen vil dermed ikke bli så nøyaktig som med et prosjekt som har bestemt byggestart. Det første som vil skje på Ulven er oppføring av kontorer og forretningsbygg ut mot Ulvensplitten. Disse bygningene skal fungere som støy- og luftskjerming for boligene. Reguleringsplanen er ikke offisielt godkjent av plan og bygningsmyndighetene enda, dette regnes med å være på plass i løpet av April/Mai 2014. Det er heller ikke sikkert at det er utvikler av tomten i dag som kommer til å stå for oppføringen.

På grunn av den pågående transformasjonen på Økern er det en del prosjekter på gang, og under planlegging. Jeg skal nå velge meg to referanseprosjekter som er innen rimelig avstand til tomten på Ulven. Jeg har valgt prosjekter som er i salg, for å kunne hente så mye informasjon som mulig, for så å kunne bruke dette som referanser der jeg mangler informasjon på Ulven. Det er ikke ideelt men viktig for å få ut noen referanser til hvilke valg som blir tatt i boligutviklingen. Det er jo gjerne slik at når et større området er under utvikling (her sentrumsnære Groruddalen) så vil prosjektene være i konkurranse i forhold til

salg, men de vil også dra nytte av hverandre som referanser og ikke minst forskjønning og etablering av tilbud i nærområdene. Så på mange måter er de forskjellige prosjektene og utviklingsområdene både konkurrenter og gjensidig avhengig av hverandre for suksess. Da tenker jeg først og fremst på de utviklingsområdene som ligger i sammen demografiske område, det er jo slik at jo mer aktivitet i form av arbeidsplasser og boliger, helst en blanding, jo mer grunnlag er det for å etablere fasiliteter og tilbud som gir en bymessig struktur.

I prosessen med å velge ut konkurrerende eiendommer, er det to hovedområder som fremstår som de mest aktuelle å sammenligne Ulven/Økern med. Det er etablerte Løren, som fortsatt er under utvikling, og også har etablert seg som boligområde. I tillegg kommer Haslelinje som er et nyere prosjektområde. På begge disse områdene er det en god del utvikling som gjenstår, dog Løren har kommet lengre i sin utvikling. Jeg har valgt ut et boligprosjekt på hvert område som referanseprosjekter i sammenligningen. Begge disse har hatt salgsstart nå i 2014. Det er her sammenligningen ikke er ideell, da Ulvens boliger ikke kommer til å komme i salg på en god stund enda og vi ikke vet så mange detaljer om boligenes fysiske kvaliteter. Jeg mener likevel at eiendommene representerer det som typisk er konkurranse og utvikling i boligen og vil være relevant i forhold til valg som skal gjøres i mer detaljert planlegging av boliger på Ulven.

Jeg har valgt to eiendommer/prosjekter, Gartnerløkka som bygges på Løren av OBOS og Veidekke og Krydderhagen/Haslelinje som ligger noe nord for Løren, nærmere beskrivelse under kartet.



Kart 3 - Krydderhagen, Gartnerløkka og ulven (kilde: gulesider.no/kart)

## **Gartnerløkka**

OBOS og veidekke har planer om å bygge ut på Løren de kommende år, OBOS er godt i gang med prosjektet som kalles 'Gartnerløkka' som er i salg fra Mars 2014.



Bilde 8 Gartnerløkka (www.gartnerløkkabolig.no)(OBOS 2013)

Løren er bygget kraftig ut de siste årene, hovedsakelig av Selvaag gruppen, og har blitt et boområde med fasiliteter og tilbud som nærsenter, butikker, kafe og restaurant. Gartnerløkka prosjektet består av 850 boliger på tre tomter, boliger i blokker på mellom 5 og 8 etasjer, planlagt ferdigstilling av trinn 1 - 53 borettslag leiligheter fordelt på 15 stk. 2-roms, 12 stk. 3-roms og 26 stk. 4-roms. Størrelse varierer fra 43 til 86 kvm. Første byggetrinn er forventet ferdig i 2016. Salg i gang. (Obos.no, lest 05.03.14). Gartnerløkka har et uttalt mål om å skape et spesielt bra inn klima, dette gjøres i samarbeid med Norges astma- og allergiforbund. Noen av løsningene som skisseres er blant annet en egen tørkenisje på badet - det vil bidra til lavere luftfuktighet, helsevennlige materialer, de nevner parkett og gulvflis – noe som er standard i alle nye leiligheter, kontrollert produksjon – ekstra fokus på å levere et rent og tørt bygg. Det er nevnt flere punkter, men mye av det vanlige elementer, og leveres i de fleste nye leiligheter – eks fjernvarme og takhøy innredning, det er ikke dermed sagt at det ikke er helsefremmende tiltak, men det er ikke noe som er spesielt for dette prosjektet, utenom at man har valgt å fokusere på at dette faktisk er/kan være mer helsefremmende enn alternativene. (gartnerløkkabolig.no, lest 05.03.14).

## **Krydderhagen**

Prosjektet er en del av utviklingen på Haslelinje som er et nytt nærings- og boligprosjekt beliggende mellom Økern, Løren og Frydenberg. Det er et stort prosjekt og Krydderhagen inneholder totalt 500 leiligheter. 26 i første byggetrinn.

Haslelinje et kombinert bolig- og næringsprosjekt, første steg består av tre næringsbygg som hadde byggestart i 2012.

Prosjektet har en klar miljøprofil og miljøsertifisering gjennom det anerkjente klassifikasjonssystemet Breeam, som driver miljøsertifisering av de fleste typer bygninger. De har også inngått samarbeid med bransjeorganisasjonen Grønn Byggallianse. Kort fortalt betyr dette at NGBC skal bream-sertifisere bygg hvor det er brukt miljøvennlige materialer, som har et godt inn klima, er stedstilpasset og har lavt utslipp av miljøskadelige stoffer (haslelinje.no, sist lest 31.03.14).

Det er mange utbyggere som har fokus på å kommunisere en miljøvennlig profil på



prosjektene sine og det er absolutt i tiden. Det er bra, men mange tar det som en selvfølge at man fokuserer på dette og det er klart at om et aktuelt prosjekt i målgruppen ikke har den samme miljøprofilen, vil den miljøbevisste kjøperen velge dette prosjektet.



Bilde 9 Krydderhagen ([www.krydderhagen.no](http://www.krydderhagen.no))

### **Analyse konkurrerende tilbud**

Prosjektene som er valgt ut antas å rette seg mot det markedet som er definert som vår målgruppe. Det to er noe forskjellige prosjekt når det gjelder beliggenhet, størrelse og kvaliteter.

I tillegg er det til sammen planlagt 7000 leiligheter i Ensjøbyen samt 150 forretninger, 42 grøntområder, 450 barnehageplasser, ny grunnskole og seks km med tur og sykkelstier. En del av dette er utbygget og mange prosjekter er i salg og under bygging her. Det er også en del utvikling som gjenstår på Løren. Begge disse områdene har, i motsetning til Økern, begynt å etablere seg og er kjent i markedet.

Økern er et område som har hatt noe utvikling siste årene men er fortsatt preget av lager og logistikk, men, det er gjort store forbedringer infrastrukturen. Jeg tenker da først og fremst på ringveien som er lagt under bakken mellom Sinsen og Økern. Det gjør også tilhørigheten til Løren siden og bebyggelsen som er/kommer her. Men selve tomten Ulven ligger også på god avstand fra de veietablerte boområdene på 'sin side' av ringveien som Risløkka og Hovin – som er gamle og etablerte boligområder.

Eiendommens beliggenhet, midt i lager og næring, er et parameter som gjør Ulven eiendommen på det stadiet utviklingen i området er nå, et vanskelig prosjekt å analysere, det er allerede bestemt/planlagt hva som skal være her, så man står ikke fri til å analysere helt vidt samtidig som det er et område uten særlig by- og boligutvikling foreløpig. Det er derimot flere gjennomførte prosjekter hvis man utvider litt og disse kan brukes som referanse. Vi vet også at dette området skal gjennomgå en drastisk forandring så forutsetningene for eiendommen vil endre seg i løpet av noen år.

Jeg bruker de tallene og dataene som er mulig å få tak i og gjør en så god analyse som mulig med visse forutsetninger gitt eiendommens beliggenhet. Dette er også faktorer som kan endre seg innen det vil være klart for salg, for det er jo som nevnt flere ganger store utviklingsplaner i nærhet til Ulveieieendommen og da vil bildet se ganske annerledes ut.

### **3.1.5 Interaksjonen mellom tilbud og etterspørsel**

Verdien eller prisen på en eiendom er bestemt av sammenhengen mellom tilbud og etterspørsel. Etterspørsel er en funksjon av størrelsen på befolkningen og inntektsnivået i et markedsområde. Tilbud er et resultat av befolkningens behov/etterspørsel etter et sted å bo, jobbe og leke/fritid. Uten tilbud er det ikke noe marked og markedet kan ikke eksistere uten etterspørsel (Fanning s.146).

Jeg vil her prøve å se på forholdet mellom tilbud og etterspørsel på Ulven, samt de andre referanseprosjektene.

I og med at vi har lite informasjon om hva som er planene for boligene på Ulven innvendig, er det vanskelig å kunne sammenligne veldig nøyaktig, spesielt de bygningstekniske detaljene. Men jeg skal likevel sette opp kriterier for interiør og rangere de konkurrerende eiendommene også ut fra det, se hva som kan være aktuelt å fokusere på i Ulvenprosjektet når de forskjellige egenskapene er sammenlignet og rangert.

Sammenligning av prosjektene er utfordrende, Ulven boligene er ikke kommet langt i detalj planleggingen av boligene i motsetning til de konkurrerende. Grunnen til at jeg har valgt å gjøre det på denne måten er for å kunne få frem detaljene hos konkurrentene. Boligene på Ulven vil stå ferdig og være i markedet på et senere tidspunkt enn byggetrinnene som er brukt som grunnlag for sammenligning her. Men begge de konkurrerende overordnede områdene prosjektene er lokalisert i, Haslelinje og Løren er store områder under utbygging og det vil dukke opp mange boligprosjekter her. I tillegg er dette bare de første byggetrinnene i disse prosjektene, Krydderhagen og Gartnerløkka og begge går over flere byggetrinn og vil ta flere år før de er fullt ferdigstilt. Gartnerløkkas første byggetrinn skal stå ferdig i 2016 og Krydderhagens første byggetrinn skal være ferdig siste kvartal 2015. Slik sett er det sannsynlig at senere byggetrinn i prosjektene vil kunne være i salg samtidig med og dermed direkte i konkurranse med Ulveneieendommen når den tid kommer. Det er også interessant for å se hvilke konkrete kvaliteter som finnes i området og man må konkurrere med. Det blir mange uvisse punkter på Ulven i sammenligningen under, men jeg mener likevel den illustrere likheter og forskjeller godt, da mest på tilgjengelighetssiden – da tenker jeg på avstander og servicetilbud.

Tabell 13 Utvalgte konkurrerende tilbud, en oversikt

	Ulven	Krydderhagen (Haslelinje)	Gartnerløkka (Løren)
Leilighetstype	Vet ikke	2-4 roms	2-4 roms
Pris	Vet ikke	2 290 000 - 5 250 000	2 250 000 - 4 100 000
Enheter (totalt)	1000(60)	500 (93 i 1 bgt)	850 (53 i 1 bgt)
Salgsstart	Vet ikke	i gang	i gang
Parkering/gar.	Vet ikke	Mulighet for kjøp av garasje plass	Mulighet for kjøp av garasje plass
Balkong/terrasse	Vet ikke	Alle leilighetet har egen ute plass	Alle leiligheter har egen ute plass
Dagligvare	Økern senter 600m	Løren torg 330 m	Løren torg 200 m
Senter/service	Økern senter 600m	Løren torg 330 m	Løren torg 200 m
Skole	Løren/Refsta 900m	Frydenberg 150 m	Løren 250 m (åpner 2014)
Barnehage	Økern torgvei	I hovinbekken	Bygges i prosjektet
T-bane	Økern stasjon 500m	Hasle stasjon	Økern 660*
Buss	Ulvenveien 50m	Frydenbergveien stopp 210 m	Lørenvangen 50 m
Avstand Oslo s	3,5 km	3 km	3,3 km

Det er dessverre ikke mulig å si noe om de bygningsmessige kvalitetene på boligene på Ulven. Planleggingen er ikke detaljert på nåværende tidspunkt. Derfor fokuserer jeg på de egenskapene og kvalitetene som er mulig å sammenligne, det vil i hovedsak dreie seg om beliggenhet, tilgjengelighet og andre fasiliteter eiendommene har, menneskeskapte eller naturgitte.

### Vurdering av tilbudene

Jeg tar utgangspunktet i de nevnte prosjektene og antar at flere lignende prosjekter, i tillegg til de nevnte, kommer til å bygges på Haslelinje og Løren i årene fremover. Videre antar jeg at Ulven vil få en rimelig andel av det fremtidige boligsalget. Jeg legger til grunn at første byggetrinn på Ulven blir på 60 leiligheter.

Jeg tar det samlede antall planlagte leiligheter i disse prosjektene, legger det til grunn for å beregne rimelig andel for Ulven(Nordahl et al. 2012).

$60 / (60 + 93 + 53) = 0,30$  som igjen vil si 30%. Hvis kun disse tre prosjektene legges til grunn for tilbudet av boliger i området vil Ulvens rimelige andel av etterspørselen kunne se slik ut;  $1300 * 0,30 = 390$  boliger.

Med vurderingene tatt ovenfor ville det være rett å anta at eiendommen på Ulven vil kunne dra inn en rimelig andel av etterspørselen. Om vi legger hele byggetrinnet til grunn ser det enda bedre ut for Ulven  $1000 / (1000 + 500 + 850) = 0,42 = 42\%$ .  $1300 * 0,42 = 546$  boliger. Dette før vi tar inn faktor for egenskaper og vektet eiendommene mot hverandre.

Hvis jeg legger hele Oslos forventede boligbygging pr år til grunn, 4000 boliger, vil den rimelige andelen til Ulven bli,  $60 / 4000 = 1,5\%$  som med kvalifiserte husholdninger som søker ny bolig i området er det et potensielt salg på 60 boliger.

<sup>1</sup> 60 tatt som et eksempel på et typisk første byggetrinn på Ulven.



For å kunne ha et sammenligningsgrunnlag på eiendommene vil jeg sette opp en liste med viktige egenskaper eiendommene kan vurderes på og gi dem poeng for de forskjellige egenskapene. En stor utfordring her er nettopp at eiendommen på Ulven ikke har få bygningsfysiske egenskaper som jeg kan rangere, det er ikke planlagt noen detaljer som planløsninger og arkitektur på boligbyggene så det betyr at i denne beregningen må jeg helt utelate dette aspektet og fokusere på de egenskapene jeg kan sammenligne med slik situasjonene er i dag, det er en åpenbar svakhet i analysen men det beste jeg får til med dette utgangspunktet. Det ville være lettere å differensiere tilbudene med detaljert informasjon også om Ulven. Jeg vil under liste opp en rekke egenskaper jeg har brukt i denne sammenlignings indeksen. Det er likevel noen egenskaper, nærmere bestemt 2 egenskaper jeg har tatt med bare for å illustrere og det er uteplass/balkong og heis, begge disse er nesten helt sikkert med i planen på Ulven da svært få nye boliger/leiligheter som bygges i dag utelater dette og det er også en forventning om dette fra kjøpers side, spesielt på nye eiendommer.

Rangeringen er gitt med en skal på 1 – 6 hvor 3 er nøytralt – det man kan forvente, verken mer eller mindre og jo mer unik egenskapene er, jo høyere på skalaen, 1 og 2 vil være litt på minussiden. Jeg har rangert det med 3 om det er det er like bra på alle eiendommene for da vil de egenskapene ”nulle” hverandre ut fordi de er like på alle eiendommene. Det er på de områdene eiendommene skiller seg fra hverandre, forskjeller, på tilbudssiden vi finner salgsfremmende argumenter.

Ikke overraskende kommer Ulven eiendommen dårligere ut enn de andre eiendommene totalt sett. Det er ikke mange åpenbare attributter på eiendommen i dag, men potensialet er der og med planene som foreligger fremstår det som et salgbart prosjekt.

Eiendommen har noen klare mangler som boligtomt og disse bør nok utbygger prøver å kompensere på ved å lage nye fasiliteter rundt boligene og tilføre kvaliteter som ikke er der i dag. Her kommer utfordringen med at det ikke er kommet detaljerte planer på boligene på Ulven enda tydelig frem og det gjør denne analysen usikker. Det hadde kunnet sett annerledes ut om det hadde vært mulig å sammenligne også bygg, arkitektur og interiørmessige egenskaper (se vedlegg for vekting).

Tabell 14 egenskaps indeks

<b>1) Fysiske menneskeskapte egenskaper on site</b>
Uteplass/Balkong
Bygningskroppens massivitet
Tetthet (lav-høy)
<b>2) Fysiske menneskeskapte egenskaper off site</b>
Avstand kafe
Avstand skole
Avstand barnehage
Avstand handlesenter
Avstand dagligvarer
<b>3) Naturlige fysiske egenskaper on site</b>
Utsikt
Solforhold
<b>4) Naturlige fysiske egenskaper off site</b>
Avstand grøntområde/rekreasjon
Utsikt vann / elv
Tilgang til grøntområde/rekreasjon (gåavstand)
<b>5) Dyn. beliggenhetsmessige egenskaper off site</b>
Vekst i områdets tilbud (vektet dobbelt)
Vekst i områdets sentralitet (vektet dobbelt)
<b>6) Stat. beliggenhets egenskaper off site</b>
Avstand t-bane
skjerming fra Ringveien
skjerming fra Ulvensplitten
Sum vektning

Det kommer frem i vektingen av egenskapene at Økern stiller sterkt i kategorien dynamiske beliggenhets egenskaper, det er viktig at dette kommer frem nettopp fordi området slik det er i dag i dag og slik det vil være noen år frem i tid, er veldig forskjellig.

Ved de ulike egenskapene på prosjektene har eiendommene mange like vektinger og disse egenskapene gjør deg da nøytrale. Ulven er den eneste som får en på to punkter og det er tetthet og skjerming fra Ulvensplitten. På tross av at det skal bygges høye forretningsbygg mellom boligene og Ulvensplitten er det et stort minus i forhold til de andre konkurrerende eiendommene. Gjennomgangen gir en egningsindeks på 0,27 på Ulven, Krydderhagen får 0,36 og Gartnerhagen får 0,37. Se vedlegg

for score på de enkelte egenskapene. Resultatet Ulven fikk i denne indeksen skal senere brukes for å indikere markedsandelen de kan regne med å fange opp - markeds fangst.

### 3.1.6 Markeds prognose

Hvor stor del av markedet kan vi nå med vår eiendom?

I dette kapittelet skal jeg gjøre en beregning av effektiv etterspørsel, hvordan Ulveneieendommen ligger posisjonert i markedet. Utgangspunktet for beregningene er økonomisk kvalifiserte hushold, som er regnet ut i tabell 12 i kapittel 3.3. Jeg skal i følgende forsøke å se på antatt sum av tilbud som vil komme i området i forhold til det jeg har kommet fram til av effektiv etterspørsel.

#### **Effektiv etterspørsel, absorpsjon og ”hull i markedet”.**

Gjennomtrengingssatsen er beregnet fra antall solgte boliger de siste fire år og økonomisk kvalifiserte hushold. Den skal fortelle oss noe om hvor stor andel av de økonomisk kvalifiserte husholdene som velger å kjøpe seg ny leilighet. I tabell 15 brukes den til å beregne effektiv etterspørsel ved hjelp av data om konkurrerende tilbud der dataene om solgte leiligheter i 2013 legges til grunn for 2014 tallene.

Ved bruk av informasjon om antall solgte nye leiligheter i Oslo tidligere år, kom jeg frem til en gjennomtrengingssats som jeg nå videre skal bruke for å estimere effektiv etterspørsel (Barlindhaug & Nordahl 2005). Satsen er beregnet fra solgte nye leiligheter i Oslo siste fire år (2011-2013) og er på 2,5%. Se *kap. 3.3 etterspørsel etter ny bolig*.

Ifølge denne beregningen, med gitte forbehold, kan rundt 2,5 % av de som er økonomisk kvalifiserte velge å kjøpe ny leilighet. I den følgende analysen vil jeg holde denne konstant, satsen er beregnet på et gjennomsnitt av solgte leiligheter i Oslo de siste fire år.

For å finne ut hvor det selges mest leiligheter har jeg gått gjennom leilighetene (prosjektene) som er solgt i Oslo de siste fire år (kilde eiendomsverdi) og fordelt dem på markedene våre primær, sekundær og tertiær. Av de til sammen 9840 befinner 5153 (52%) seg i primærmarkedet, 3908 (40%) i sekundærmarkedet og 779 (8%) i tertiær markedet.

Når jeg ser på tallene for 2013 alene så skjer det en endring i retning enda større andel i primærmarkedet. For 2013 er andelen på nesten 60% med 1132 i leiligheter i PM, 622 i SM og 165 i TM. Det er grunn til å anta at denne andelen vil vokse mer de nærmeste årene, både eiendomsverdi data og Oslo kommunes satsningsområder peker i den retningen.

Det er tallene over jeg legger til grunn i tabell 15 - etterspørsel med utgangspunktet i gjennomtrengings satsen, sammen med dataene på konkurrerende tilbud i de forskjellige markedene. Jeg velger skjønnsmessig blir da tallene for de konkurrerende tilbud følgende; for 2015 blir da 1700 i PM, 500 i SM og 160 i TM (i overkant av 70% i PM). For 2016 blir tallene 2200 i PM, 500 SM og 160 i TM.

Tabell 15 Effektiv etterspørsel 2014 til 2016 med utgangspunkt i gjennomtrengingssats

Effektiv etterspørsel case	2014	2015	2016
a) Kvalifiserte hushold i PrimærM - tab.	22 543	23 082	23 535
b) Konkurrerende tilbud i PrimærM	1130	1700	2200
c) Netto kvalifiserte hushold PrimærM(a-b)	21 413	21 382	21 335
d) Gjennomtrengingssats	2,5 %	2,5 %	2,5 %
<b>e) Effektiv etterspørsel i PrimærM (C*D)</b>	<b>535</b>	<b>535</b>	<b>533</b>
f) Kvalifiserte hushold i SekundærM	47 729	48 869	49 827
g) Konkurrerende tilbud i SekundærM	622	500	500
h) Netto kvalifiserte hushold SekundærM (f-g)	47 107	48 369	49 327
i) Gjennomtrengingssats	2,5 %	2,5 %	2,5 %
<b>j) Effektiv etterspørsel i SekundærM (H*I)</b>	<b>1 178</b>	<b>1 209</b>	<b>1 233</b>
k) Kvalifiserte hushold i TertiærM	28 113	28 785	29 349
l) Konkurrerende tilbud TertiærM	165	160	160
m) Netto kvalifiserte hushold i TertiærM	27 948	28 625	29 189
n) Gjennomtrengingssats	2,5 %	2,5 %	2,5 %
<b>o) Effektiv etterspørsel i TertiærM</b>	<b>699</b>	<b>716</b>	<b>730</b>
k) 25 % fra SM til PM ( $j*0,25$ )	294	302	308
l) 15% fra TM til PM ( $o*0,20$ )	105	107	109
m) Total effektiv etterspørsel PM+SM+TM (e+k+l)	935	944	951
<b>n) Total effektiv etterspørsel inkl. tertiær og utvidet marked - 33%</b>	<b>1 243</b>	<b>1 256</b>	<b>1 265</b>

Den beregnede effektive etterspørselen i primærmarkedet for 2014 er 535 og holder seg ganske lik de påfølgende. Denne beregningen forutsetter at det ikke er noe lekkasje fra primærmarkedet, det vil det være i et "ekte" marked.

Sekundærmarkedet har ifølge denne beregningen en effektiv etterspørsel på 1178 nye leiligheter i 2014 og er noe økende følgende år. Som tidligere forutsettes det at vi fanger opp 25% av dette markedet til vårt primærmarked, derav pkt. k i tabellen som gir 294.

Tertiærmarkedet har en effektiv etterspørsel på 699 i 2014 og er noe økende påfølgende år. Det forutsettes at vi fanger opp 15% av dette markedet, m i tabellen gir da 105.

Til sammen har vi da en effektiv etterspørsel for 2014 på  $535+294+105$  som gir en total effektiv etterspørsel etter nye leiligheter fra primær- sekundær og tertiærmarkedet på 935 i 2014.05.11

Som vi vet fra flyttestatistikken kommer en betydelig del av innflytterne, nesten 25% - hver fjerde- fra det vi har kalt det utvidede markedet. Den kan inkluderes ved å legge til 33% på den effektive etterspørselen.

Total effektiv etterspørsel etter nye leiligheter i primærområdet blir da 1244 leiligheter 2014, 1255 nye leiligheter i 2015 og 1265 i 2015.

Tabell 16 Beregning av fair rate, markeds fangst, absorpsjon

Absorpsjon grunn scenario -case	2014	2015	2016
n) Konkurrerende tilbud	1130	1700	2200
o) Ulven tilbud 1 bt	60	60	60
p) Fair rate o/(n+o)	0,05042	0,03409	0,02655
q) Egenskaps indeks, se s.	0,47	0,47	0,47
<b>r) Markeds andel (p*q)</b>	<b>2,37 %</b>	<b>1,60 %</b>	<b>1,25 %</b>
s) Total effektiv etterspørsel (m)	1 243	1 256	1 265
<b>t) Absorpsjon (r*s)</b>	<b>29</b>	<b>20</b>	<b>16</b>
u) Absorpsjon fair rate (p*s)	63	43	34

Dette er et forsøk på å beregne hvor mang enheter man kan selge pr år, slik som markedet ser ut i dag og de forutsetningene det gir, med de dataene vi har (absorpsjon). Utgangspunktet er igjen i de konkurrerende tilbudene i primærmarkedet. Ulvens posisjon i markedet – fair rate p – er forholdet mellom tilbudet Ulven står for og det konkurrerende tilbudet. Her er denne andelen på 0,05042 i 2014 og synker de kommende årene, det er et resultat av at konkurransen øker - tilbudene blir flere i vårt marked.

Egenskaps indeksen på 0,47 er regnet ut basert på egenskapene til eiendommen sammenlignet med de to konkurrentene, krydderhagen og Gartnerløkka. Igjen må jeg nevne at det hadde vært ideelt å hatt med alle konkurrerende eiendommer, men det vil bli for tidskrevende og potensielt dyrt for denne oppgavens omfang. Forutsetningen er at disse er representative for utbyggingen, andre tilbud i området (primærmarkedet) og med den forutsetningen (som jeg mener er grei) vil indeksen likevel være aktuell som faktor som trekker prosjektet opp eller ned i markedsandel sammenlignet med andre tilbud, her Krydderhagen og Gartnerløkka basert på egenskapenes kvalitet.

Egenskapsindeksen holdes konstant. Denne ganger fair rate, p i tabell 16, får vi det antatt markedsandel.

Dette gir en markedsandel på 2,37 % første år og denne synker påfølgende år – fordi tilbudene øker. Denne faktoren skal vise hvor stor andel av markedet Ulven kan ta. Når jeg ganger den faktoren med effektiv etterspørsel, blir resultatet absorpsjons satsen - dette er en beregning av hvor mange enheter det er mulig å selge per år, gitt den informasjonen vi har. Denne satsen er her beregnet til å være 29, 20 og 16 de kommende tre år. Denne beregningen tilsier at det bygges, produseres mer enn det etterspørselen tar. Det kan fortelle oss at utbygger bør spisse produktet sitt mot en eller flere segment. Men jeg skal trekke inn en faktor til, *marked gap* - hull i markedet.

Tabell 17 Beregning av markeds tomrom, "hull i markedet"

Marked gap/tomrom i markedet	2014	2015	2016
v) Konkurrerende tilbud PM, b	1130	1700	2200
w) Tot. effektiv etterspørsel, m	1 243	1 256	1 265
<b>x) Markedets tomrom, PM, v-w</b>	<b>-113</b>	<b>444</b>	<b>935</b>
y) Konkurrerende tilbud SM, g	622	500	500
z) Net. Effektiv etterspørsel (j-k)	883	907	925
<b>æ) Markedets tomrom, SM, y-z</b>	<b>-261</b>	<b>-407</b>	<b>-425</b>
ø) konkurrerende tilbud TM	165	160	160
å) Net. Effektiv etterspørsel	594	608	620
<b>aa) Markedets tomrom, TM ø-å</b>	<b>-429</b>	<b>-448</b>	<b>-460</b>

Ifølge beregningen i forrige beregning er det forventet å bli produsert flere boliger enn det er etterspørsel for i vårt primær marked i årene etter 2014.

Andre kilder som salgstall og omsetningshastighet forteller oss noe annet. Som nevnt tidligere er det flere faktorer som tyder på at det bygges lite/mindre i sekundærmarkedet og det det meldes igjen om økte boligpriser, noe som heller ikke tyder på "boligoverskudd".

I beregningen for å finne tomrom i markedet, tab 17, ser vi at det produseres, i årene etter 2014, flere boliger enn det etterspørres i primærmarkedet – indikert av positive tall 2015 og 2016 i rad x.

Men ifølge samme tabell, rad æ, er de hele tiden på "etterskudd" i sekundærmarkedet, altså har større etterspørsel enn tilbud, de produserer for lite. Rad aa har også negative tall – det produseres også for lite i tertiær markedet. Det er mange forutsetninger bak disse tallene, men at det produseres mer i vårt primær marked og planlegges flere store prosjekter her, er i tråd med forventningene.

Utfra tabell 17 får man følgende analyse av Oslos leilighetsmarked som helhet:

For 2014 vil det i Oslo produseres 803 leiligheter mindre enn det etterspørres.

For 2015 vil det i Oslo produseres det 411 leiligheter mindre enn det etterspørres.

For 2016 vil det i Oslo produserer 50 leiligheter *mer* enn det etterspørres.

Samlet sett produseres det mindre enn det etterspørres over de tre årene. Etterspørselen er større enn tilbudet.

Det kommer tydelig frem at Oslo vokser skjevt, og det vet vi at den gjør, det er på mange måter en strategi fra kommunens side. Det er et resultat av at det bygges der det bygges kan – der det er utviklingsmuligheter og områder å bygge ut.

Det vil jo si at de som vil kjøpe ny bolig må rette seg til de områdene det faktisk bygges nye boliger. Altså vil man kjøpe ny bolig så må man kjøpe de der de er. Kjøpere som i utgangspunktet kommer fra et annet segment enn det som i utgangspunktet er antatt å være markedet, kan tenke seg å likevel etterspørre her, fordi det er her det bygges nye leiligheter.

Det er også grunn til å tro at boliger på Ulveneieendommen er noe som kommer til å treffe markedet greit, med en del tilføyde kvaliteter og den generelle utviklingen i området, er det ingen grunn til ikke å bygge boliger her.

Det er tendenser som tyder på at det kan være et ”ekstra” marked for boliger som er rettet mot en litt yngre målgruppe. For eksempel førstegangskjøpere og lignende. I kapittel 3.2 *markedssegmentering* er det en oversikt over solgte boliger de siste ti årene i bydel Bjerke, delt inn etter størrelse. Utfra denne oversikten, har Bjerke sett mot gjennomsnittet i Oslo nesten 16 prosent lavere antall boliger mellom 30-60 kvm. Det er også en differanse på opp mot 10 prosent lavere i kategorien 90-130 kvm. Det derimot ser ut til å være mye av er boliger av størrelsen 60-90 kvm, med hele 23 prosent høyere andel enn Oslo som helhet. Dette er en størrelses gruppe som rommer en del forskjellige boliger, eller antagelig i hovedsak leiligheter, men alt fra to roms til 4 roms kommer under kategorien 60-90.

Et forslag er å i første omgang satse på et høy antall relativt billige men ikke knøtt små to-roms leiligheter. Det treffer markedet for førstegangskjøpere. I tillegg kommer det et stort antall arealeffektive tre- og fireromsleiligheter for en gruppe som vi vet har mange tilflyttere til bydelen, nemlig par i etableringsfasen og små familier. Et annet marked jeg ser her er de minste leilighetene. Bydelen har ikke spesielt mange av de minste leilighetene, det være seg små toroms eller ettroms leiligheter – typisk marked for disse er studenter –deres foreldre som ofte kjøper leiligheter sammen med eller til dem, for denne gruppen er nye leiligheter en tryggere investering.

De flotteste og største leilighetene ser jeg ikke for meg er veldig lett å selge her på grunn av beliggenhet. Men å ha for eksempel to større toppleiligheter med fint utsyn, store terrasser og andre fasiliteter man kan tillegge, kan nok være et grep, både for å tiltrekke seg forskjellige kjøpere og det er med på å gi et positivt helhetsinntrykk av prosjektet. Bra med litt variasjon i målgruppen også.

Et tenkt eksempel kan se slik ut; hvis første byggetrinn er 60 boliger kan de fordeles med 20 toromsleiligheter mellom 45-60 kvm, 25 tre- og fireromsleiligheter 13 av de små leilighetene, til sist to større toppleiligheter.



## DEL 4 HVORDAN TENKER UTBYGGER?

### 4.1 Intervju

Intervju med representant for Fabritius AS, intervjuet fant sted på utbyggers kontorer 09.04.2014, tilstede; meg og en representant for utbygger.

På forhånd gir jeg intervjuobjektet en rask innføring i oppgavens oppbygging tanker rundt risiko og håndtering av det og en intro til oppgavens spesifikke problemstilling. Så starter vi samtalen med en generell innføring til hvorfor prosjektet har blitt slik det har blitt.

*Hvorfor boliger på Ulven?*

Tidligere eier ønsket å etablere store handelsarealer på området, men dette var det ikke gehør for i kommunen- han solgte da etter hvert eiendommen – Fabritius og Storebrand kom inn på eiersiden. Vi hadde i tillegg en del tilgrensede eiendommer.

Vi startet med å forberede en strategi: å tenke helhet og var i dialog med kommunen på et tidlig tidspunkt – for å teste ut hva gjør vi for å kunne komme i gang med en utvikling av dette område.

Det er et område som skriker etter transformasjon- så spørsmålet er da hva Oslo vil ha, hva har Oslo behov for? Det ble et veldig klart svar tilbake at vi måtte legge en betydelig andel boliger i prosjektet for å få det godkjent.

I utgangspunktet så var vi skeptisk til boliger på Ulven. Vi så ikke for oss dette som noe paradisi for boligbygging og måtte gå en runde på dette

Vi inviterte fire arkitektkontorer til et parallell oppdrag for å se på disponeringen av området. Er det mulig å utvikle boliger som kan gi god boligkvalitet (ellers får man jo ikke solgt dem)? Vi fikk flere gode svar og sydde disse fire forslagene sammen til en strategi vi har jobbet med videre. Hovedprinsippet i planen er at næringsområdene som ligger i ytterkant danner skjerm mot støy og luft for boligene som ligger i bak. Uten dette grepet ville vi ikke klare å få en boligutbygging med kvalitet. Rekkefølgen er derfor viktig både funksjonsmessig og tidsmessig.

Vi planlagt for mellom 500 og 1000 boliger. Nå ser det ut til at dette kan bli i den øvre delen, ca 1000 boliger.

*Har dere noe cirka tidspunkt dere forholder dere i forhold til å starte opp med boligbyggingen?*

Nå har det kommet opp en stor usikkerhet eller si mulighet til et eventuelt OL i Oslo i 2022. Hvis det blir gitt statsgaranti vil endelig søknad gå neste år. Neste sommer vil det bli bestemt hvilken by som får arrangementet. Hvis det skulle bli OL i Oslo så må alle boligene bygges på en gang.

Ol krever ca 1000 boliger som skal være deltagerlandsbyen. Blir det Oslo OL så tror vi det er stor sannsynlighet for at deltagerlandsbyen blir lokalisert til Ulven. Dette pga sentralitet og god offentlig kommunikasjon.

*Har dere foretatt noen markedsanalyser av eiendommen og i så fall hva slags?*

Vi jobber på et veldig overordnet nivå. Vi vet at boligbehovet er stort i Oslo. Det er den demografiske statistikken/utviklingen i Oslo tilsier at det skal bygges så mange boliger i årene

fremover. Kommunen sliter jo med å vise at de kan dekke det kravet innenfor bygrensen, altså uten å ta i bruk marka så dette (Ulven) er et av de prosjektene Oslo kommune er veldig interessert i. Vi kommer neppe til å bygge boligene selv. Vi vil sannsynligvis knytte til oss en partner på boligdelen. Ulven er et stort transformasjonsområde og det kan være vanskelig å se hvordan resultatet vil bli på sikt. Det er en helt ny og komplett bydel som utvikles. Urbane og grønne strukturer vil til sammen sikre høy kvalitet på området.

*Har dere noen markedsstrategi/markedsanalyse dere pleier å bruke?*

Ja som grunnlag for reguleringsplanen, har vi gjennomført mange analyser bl.a. en større handelsanalyse. Fordi området skal være et sammensatt område med boliger og kontorer krever det en god del service.. Vi har derfor laget en grundig analyse som viser potensialet, behovet og muligheter i området.

Det er planlagt ca. 8000 kvm med forretninger, blant annet to dagligvare butikker. Dette er viktig for boligene. Det er også lagt inn barnehage og en mulig skole..

*Hvilken type risiko er dere minst og mest villig til å ta (marked, finans, produksjon eller regulering)?*

Nå har vi størst fokus på reguleringsplanen. Denne er grunnlaget for all videre utbygging. De strategiske grepene vi har gjort her har vist seg å være riktige, planene sendes nå over til rådhuset i slutten av april. Med en godkjent reguleringsplan har vi tilført området betydelig verdi.

Når dette så er på plass vil dere dreie tankene mer over på markedsrisikoen eller tenker dere ikke så mye på den nettopp på bakgrunn av det du sa om at boligbehovet er der?

Markedsrisikoen sett i forhold til det er jo om man klarer å produsere interessante og rimelige nok boliger til at folk vil ha det.

*Har du da noen tanker rundt beliggenheten og hvilke kvaliteter som bør bety noe når beliggenheten er slik den er (ikke spesielt god)?*

Området kan virke isolert i dag, men vi har vært bevisste på er at det kommer flere og gode boligområder i nærheten, Haslelinje, Økern- Ting endrer seg og innen rimelig tid vil nye og gamle områder henge sammen. Strukturen i planen er slik at gang- og sykkelveier binder sammen området og knytter Ulven opp mot tilgrensende områder. Store grønne parker og plasser er prioritert for å gjøre området mer interessant og skape god kvalitet. Etter transformasjonen vil dette bli et både spennende område med høy kvalitet. God kvalitet er etterspurt og vil redusere risiko..

*Tror du noe av det som vil være attraktivt ved disse boligene må være prisen? At de må ligge lavere i pris enn konkurrentene?*

Det er like dyrt å bygge på Ulven som i andredeler av Oslo. Vi ser ikke på områdene rundt som konkurrenter. Når tilgrensende områder bygges ut, er disse også med på å gjøre vårt område interessant. Det kan hende andre utbyggere (utelater nevnte konkurrent her) ser på oss som en konkurrent men jeg ser det ikke på den måten. Lykkes de så vil Ulven området nyte godt av dette. Det er klart at akkurat i det øyeblikket du sitter med ledige leiligheter som skal ut på markedet, kan det være en intern konkurranse mellom områder/prosjekter med stor

likhet, men det vil også ha en smitteeffekt. Man bygger byen innenfra og ut. Det skal skje en byutvikling og ikke kun et enkeltstående prosjekt. Den nye bydelen ønskes velkommen av mange.

*Så dere fokuserer mest på deres prosjekt og hvordan det kan bli best uten å se noe særlig på de potensielle konkurrentene?*

Ja vi er helt avslappet til dette.

Tilbake til risikoen rundt marked, er det slik for dere at på grunn av den store andelen med næringsarealer tar denne en god del av risikoen også for boligdelen?

Området er planlagt som en komplett bydel : planen inneholder kontor, hotell og en stor boligandel – markeder som kan svinge i ulik takt. Der har vi en fordel med at vi har en mer spredt risiko enn for eksempel rene boligområder..

Det er jo også slik at vi ikke må bygge ut i morgen. Vi har god tid.

*Har dere tomtebank?*

Ja, vi har en stor tomtebank, det meste er tenkt utviklet til næring og mye er lokalisert utenfor Oslo.

*Kan du kort nevne litt mer om de viktigste strategiske grepene dere har gjort i forbindelse med planleggingen av Ulven?*

Godt samarbeid med Oslo kommune har vært viktig for fremdrift, forutsigbarhet og innhold.

Strukturen på områder er et resultat av arkitektkonkurransen og de analyser vi har gjort for området. God infrastruktur, grønne områder som binder sammen og god miks av funksjoner. Har vært de viktigste elementene.

#### **4.2 Kommentarer til intervjuet.**

Intervju objektet er initiativrik og svarer utfyllende. Jeg startet intervjuet med å introdusere risikokategoriene og litt teori rundt det. Det er nok ikke så vanlig å dele opp risikoen på denne måten i praksis, men, det vil ikke si at det ikke likevel håndteres risiko i alle kategoriene, det gjør det selvfølgelig.

Denne eiendomsutvikleren fremstår meget profesjonell og åpen i sin gjennomgang av prosjektet, noe som gjør samtalen lett og uhøytidelig.

Det kommer frem av intervjuet at utvikler har kjøpt eiendommen av forrige eier som i sin tid ikke fikk utvikle det som var ønskelig fra hans side på eiendommen (storhandel).

Det ble på et tidlig tidspunkt i prosessen avholdt møter med kommunen for å avklare forventninger, krav og ønsker. Det ble klart i disse møtene med kommunens representanter at de måtte prosjektere inn en god andel boliger for å få realisert en utvikling på Ulveneieendommen. Eiendommen fremstår på ingen måte som en typisk drømmetomt for boligutvikling, dette bekrefter også intervju objektet. Men det finnes eksempler på hvordan områder kan endre seg fra ”dump” til urbant og attraktivt om de riktige grepene tas. Dette er noe også utbygger er veldig klar på, at denne eiendommen er en del av en større utvikling og at de forskjellige prosjektene i området vil være med å løfte hverandre opp og frem etter hvert

som byutviklingen tar form.

Jeg vil bare nevne området ”Vulkan” mellom Grunerløkka og St.hanshaugen, som tidligere fremsto som en ubrukelig ”dump”, der er det i dag aktivitet, kultur, byliv og boligene her har blitt solgt for høye priser. Her så utvikler en mulighet og har klart å få inn aktører, mikset bebyggelsen og gjort et merkenavn ut av et område som i utgangspunktet ikke var særlig aktuelt for en slik utvikling.

Det er noen spesielt utfordrende elementer i utviklingen av Ulveneieendommen. Ulvensplitten, som genererer både trafikkstøy og forurensing – og dertil er boliger utfordrende. Det kommer frem at det har vært viktig å få en god prosess på å finne de optimale løsningene nettopp for å skape et godt bo- arbeids- og bymiljø. I denne prosessen som ofte er over flere år, løper utvikler eller spesielt eier (ofte samme, i dette tilfellet er det en større aktør som eier mesteparten) en stor risiko. *Reguleringsrisiko*. Denne risikoen er utbygger absolutt klar over og jeg anser at den dialogen utvikler har med kommunen, og ikke minst åpenheten ovenfor dem har fungert som risiko reduserende tiltak. Så kan man si at kommunen uansett sitter med alle kortene her fordi de har makten til å avslå forslag, men så enkelt er det naturligvis ikke, det hender titt og ofte at utvikler og kommunen er i konflikt over tolking reguleringer og utforming på eiendommer, så en dialog på et tidlig stadium kan være tidsbesparende.

I spørsmålet rundt hvordan de pleier å håndtere markedet, om de har noen faste strategier får jeg følgende svar;

*”.. Ja som grunnlag for reguleringsplanen, har vi gjennomført mange analyser bl.a. en større handelsanalyse. Fordi området skal være et sammensatt område med boliger og kontorer krever det en god del service.. Vi har derfor laget en grundig analyse som viser potensialet, behovet og muligheter i området.”*

Svaret er rettet mot eiendommen på Ulven og igjen kommer det frem hvor seriøst (selvfølgelig) de tar den store risikoen som har løpt på reguleringssiden. Det kommer tydelig frem at det er denne risikoen som har fått mest oppmerksomhet, naturlig nok både med tanke på hvor de er i prosessen og den risikoen en uregulert tomt representerer.

Det blir nevnt handelsanalyser og kartlegging av potensial og behov. Det er ikke noe her som går direkte på boligene. Disse vurderingene og resultatet av dem, nemlig behovet for forretninger og service, mulig barnehage og skole er noe som vil være svært viktig for et fremtidig boligsalg. Alt dette tilfører kvaliteter og egenskaper til området.

Boligene ligger et stykke frem i tid og pr. i dag er det ikke et konkret tidsaspekt på oppstart. De utvikler forretningsbyggene først og så kommer boligene til på et senere tidspunkt, i alle fall ikke før hele aksene langs Ulvensplitten er gjennomført og utbygget, den skal danne skjerming for boligene for å redusere støy og forurensing.

Det fremstår, i alle fall foreløpig, som spesifikke analyser av boligmarkedet for eiendommen ikke er prioritert eller noe som ansees som nødvendig. Det kan være fordi det ligger langt frem i tid eller at det ligger en uuttalt forventning om at befolkningsveksten er så stor at boliger likevel blir solgt. Det er også slik at de har spredt risikoen utover en miks av bygg og

funksjoner slik at markedsrisikoen på boligene ikke anses å være like viktig å bruke ressurser på.

De løper altså mindre risiko med hensyn på boligene, nettopp fordi de har en stor andel forretnings- og servicebygg. De får differensiert risikoen utover flere markeder og er ikke like sårbare for svingninger i boligmarkedet som en ren boligutvikler helt klart vil være. Dette er også en form for håndtering av risiko. Det er *en* ting å på forhånd lage avtaler med store aktører som om leie av forretningslokaler enn annen ting er det å selge leiligheter til en vanlig forbruker, sistnevnte vil også da kreve en god del andre momenter som ikke er så pressende for en profesjonell bedrift som skal leie kontorlokaler, og motsatt. Utvikler bekrefter at de allerede før planen er endelig godkjent (rett rundt hjørnet) har noen leietakere i sikte.

Utvikler sier følgende om det jeg diskuterer ovenfor;

*".. planen inneholder kontor, hotell og en stor boligandel – markeder som kan svinge i ulik takt. Der har vi en fordel med at vi har en mer spredt risiko enn for eksempel rene boligområder.*

*Det er jo også slik at vi ikke må bygge ut i morgen. Vi har god tid."*

Tid kommer frem som et aspekt her, det er klart at om man ikke har spesielt hast med utviklingen eller selge/leie ut så har man en stor fordel i forhold til konkurrenter, for da har man muligheten til å avvente å se hva markedet ønsker, til en viss grad.

Litt videre om den spesifikke markedsrisikoen. I spørsmålet om hva slags risiko som prioriteres mest får jeg som svar at det har vært reguleringen som har vært høyeste prioritet. Det meste som er gjort frem til nå har vært med det målet før øye, å få gjennom en reguleringsplan. Det kommer igjen frem at det gode samarbeidet med kommunen har vært viktig og den er jo grunnlaget for at det kan skje noe i det hele tatt, så det er klart at den er viktig. Når reguleringsplanen blir endelig godkjent har det i seg selv tilført eiendommen en meget stor verdi og da redusert risikoen betydelig.

På spørsmål videre, om hvordan de ser på en markedsanalyse rette mot boligene og befolkningsveksten på et senere tidspunkt svarer hun følgende;

*"...Markedsrisikoen sett i forhold til det er jo om man klarer å produsere interessante og rimelige nok boliger til at folk vil ha det. "*

Ut fra dette sitatet kan det igjen se ut som at markedsrisikoen i boligsegmentet ikke er spesielt viktig. Det antas, her tolker jeg, at det vil bli solgt bare det er rimelig nok eller interessant nok, helst begge deler. Det er selvfølgelig riktig, en billig bolig vil være attraktivt på grunn av nettopp det. Men det er begrenset hvor billig man kan bygge boliger, det er utvikler selvfølgelig klar over. Spørsmålet er da om man har andre interessante egenskaper som kan fremheves – eller eventuelt om man tillegger slike egenskaper. Hvordan kan man finne ut av hva disse kvalitetene er eller bør være, hva ønsker markedet seg? Det er ikke gjort noen markedsundersøkelser, hvert fall ikke på nåværende tidspunkt, av boligmarkedet. Heller ikke en kartlegging av det lokale markedet eller befolkningsveksten. Det fremheves at det er jobbet

godt og grundig med konseptutviklingen og dette er noe som vil komme boligene til gode og tilføyer viktige kvaliteter til eiendommen.

Det som slår meg gjennom det hele er at markedsrisikoen for boligene på eiendommene fremstår som mindre viktig - hvorfor? Slik jeg ser det er to aktuelle alternativer her, enten så innser ikke utvikler hva den risikoen faktisk representerer eller mer sannsynlig i dette tilfellet, spilles den ut, fordi de har flere kort på hånden. De har spredt risikoen over flere alternativer/markeder - de kan konsentrere seg om de markedene som har minst risiko og dermed er ikke den spesifikke markedsrisikoen på boligene like viktig å bruke mye tid og ressurser på, fordi de har hverken dårlig tid eller er avhengig av denne alene. Her vil en ren boligutvikler stille på helt andre (mer usikre) premisser.

Utvikler mener, erfaringsbasert, at boligmarkedet og næringsmarkedet ofte er i hver sin enda av skalaen – at når det går godt på boligmarkedet er det roligere på næringsdelen og motsatt. Det sier meg noe om hvordan de tenker rundt minimering av risiko, selv om de ikke selv formulerer det på denne måten. Markedet kan ikke styres, men man kan prøve å nå det og minimere konsekvensen av markedsrisikoen på måter de kan styre selv – for eksempel miksen av bebyggelse, fordeling mellom bolig, næring og service. Som utvikler sa det:

*”... markeder som kan svinge i ulik takt. Der har vi en fordel med at vi har en mer spredt risiko enn for eksempel rene boligområder.. Det er jo også slik at vi ikke må bygge ut i morgen. Vi har god tid.”*

Risiko er definert som forholdet mellom usikkerhet og konsekvens. De forsøker å minimere konsekvensene av denne risikoen ved å organisere porteføljen, dette vil ha en risikoreducerende effekt og brukes sådan som det, ved at næringsdelen har hovedfokus. Næringsdelen er også betydelig større og mer differensiert enn boligene, og utvikler har her gjennomført, ifølge dem selv, en betydelig handels og serviceanalyse.

Det er interessant å se at selv om utvikler i utgangspunktet var usikker på og skeptisk til boliger på området har det blitt en del av eiendommen som er med på å håndtere markedsrisikoen. Altså det som i utgangspunktet kunne fremstå som en ekstra risiko, fremstår nå som et risikoreducerende element med tanke på spredning av risiko.

Jeg anser også den tidlige og tydelig ønskede tette kontakten med Oslo kommune gjennom hele prosessen til å ha vært et viktig risikoreducerende tiltak. Det kommer tydelig frem at de startet samtaler med dem før de satte i gang planleggingen og det var i en slik setting kravet fra kommunen om andel boliger kom frem og derifra har utbygger sett på alternativer. De har arrangert arkitektkonkurranse som har resultert i skissene slik de er i dag. Dette er spesielt reduserende på reguleringsrisikoen og ved å ha tett dialog her har man sørget for å sy fersalget slik at det tilfredsstiller krav/ønsker. Det hadde vært betydelig mer ressurskrevende å satt i gang en slik prosess før man visste konkrete ønsker fra kommunen for da risikerer man å måtte gjennomføre denne prosjekterings/planleggingsfasen på nytt.

Alt i alt fremstår det som en meget gjennomarbeidet prosjekt, på tross av at boligene, som er tema i min oppgave ikke har fått den oppmerksomheten jeg hadde ønsket i lys av min



oppgave. Men det har seg slik at det er gjort grundige analyser av markedet på forretnings og service delen, som også er hoveddelen.

Det være sagt, så tror jeg at de kunne vært tjent med å ha en analyse av boligmarkedet i det lokale området for å få et innblikk i hvem de skal henvende seg til, aktuell målgruppe, hva slags kvaliteter det vil lønne seg å tilføye og kjøpekraften i etterspørselssegmentet og ikke minst hva de konkurrerer mot. Det ville også være et nyttig verktøy for å kunne spisse seg mot et markedssegment.

Risikoene o eiendomsutvikling, regulering, finans, produksjon og marked er på ingen måte uavhengig av hverandre. Så ved å redusere noe av risikoen vil det også påvirke de andre risikogrupperne. Så selv om utvikler her har fokusert kun på reguleringen, så har det resultert i at den finansielle risikoen er betydelig lavere den også. Eiendommen er når den er ferdig regulert, verdt betydelig mer enn i utgangspunktet.

### **Forskjell på hva utvikler gjør og Fannings metode**

Dette er et spørsmål jeg hadde stilt på forhånd og hadde ønsket å kunne svare på, men i og med at ny-bolig markedets etterspørselen er det oppgaven her har handlet om og utvikler ikke har gjort noen slike markedsanalyser så blir det ikke mulig å svare på dette spørsmålet. Men utvikler har gjennomført grundige analyser (ifølge seg selv) på handelsmarkedet og i det ligger det en vilje til å gjennomføre slike analyser, det er bare det at største delen av eiendommen består av næring og derfor har også analysene vært rettet mot det markedet. Fanning presenterer også analyser for forretningseiendom i metode boken, men disse er ikke relevante når utgangspunktet var ønske om å kartlegge boligmarkedet. Det er jo her gjennomført en slik analyse og mang av resultatene i oppgaven er absolutt av betydning.

## Del 5 Vurdering av Fannings metode på norske forhold

### 5.1 Fanning på norsk og utfordringer.

Fannings systematiske metode er interessant og det er spennende at noen prøver å sette konkrete tall og metoder på noe som ikke er styrbart, markedet og risiko forbundet med det.

Boken til Fanning, *Market analysis for real estate*, er til tider vanskelig å få grep om. Den fremstår kaotisk og gjentakende. Etter en del frustrasjon og lesing frem og tilbake i boken/metoden og med god hjelp fra min veileder fikk jeg skrevet ned en noenlunde presis og oversiktlig gjennomgang, steg for steg hvordan metoden etter Fannings oppskrift ser ut (oppgavens del 2).

Det blir tidlig klart at det er store forskjeller må mitt utgangspunktet i norske forhold og bokens utgangspunkt i amerikanske forhold.

Fanning fokuserer en god del på leiemarkedet, både når det gjelder bolig og forretning. I Norge er leiedelen av boligmarkedet forsvinnende lite i forhold. Men det i seg selv er ikke en stor utfordring for disse forholdene er det lett å vurdere opp mot hverandre og justere etter det som passer for norske forhold.

De juridiske forholdene, da mener jeg plan- og bygningslovgivningen, er et annet aspekt som jeg har inntrykket av at er at det er mer regulert i Norge og det legges mer føringer her. Men det har heller ikke den store innvirkningen i denne gjennomgangen, men det ville det hatt om det var en rein tomte analyse. Generelt er det store forskjeller på norske og amerikanske forhold både når det gjelder juridiske forhold, eierforhold og ikke minst tilgjengeligheten på data og informasjon.

Gjennomgangen på caset bærer preg av forbehold og antagelser i mye større grad enn det som hadde vært ønsket og i så måte er resultatet ikke godt nok fundert i representative tall.

Det store problemet her ligger i informasjon, data, statistikk og tilgjengeligheten til denne. Kritikken er gitt med bakgrunn på mitt forbehold innledningsvis om å bruke offentlig tilgjengelig data og informasjon. Dette har vist seg å være en vanskelig øvelse og jeg vil nevne noen konkrete parameter. Jeg vil presiserer at jeg er klar over at mye av denne statistikken og dataen er tilgjengelig ved å betale for bestillingsverk, men jeg har lyst til belyse noen tallgrunnlag som jeg mener mangler eller har usikkert grunnlag;

Befolkningsstatistikk, spesielt flytte- innteksts og befolkningsendringer, jeg har måttet bruke bydelstall, da dette er det laveste nivået som er off. tilgjengelig. Det er disse tallene som danner grunnlaget for de fleste beregningene. Dette gjør at det er vanskelig å spisse eller ”zoome” seg inn fordi tallgrunnlaget fanger så mange og det hadde vært mer anvendelig om vi kunne sett for eksempel flyttetall på grunnkrets nivå. I kapittelet om markedsavgrensing blir det veldig store forhold. Markedene er delt inn i bydeler og de forskjellige markedssegmentene inneholder flere bydeler som er inndelt etter flyttestatistikk. Greit. Men ikke ideelt og på langt nær så detaljert som man kunne ønske. I byer av litt størrelse og hvor folk bor såpass tett blir det for vidt å bruke bydeler som referanser når man skal prøve å finne ut hvor etterspørselen kommer fra.

Fanning har en teori om at Primærmarkedet er innen en radius på to kilometer rundt

eiendommen, men også han presiserer at dette er en skjønsmessig vurdering i hvert enkelt tilfelle og han påpeker at det vil være veldig forskjellig i rurale og urbane strøk.

En annen utfordring som ble mer og mer tydelig utover i analysen er at det prosjektet som er valgt for denne oppgaven, Ulven. Det er ikke det ideelle prosjektet for å analysere ny-bolig markedet. Det kom dessverre frem for sent i prosessen, det har dog brakt inn noen vurderinger som ikke ville vært i en ren bolig analyse, som litt innsikt i hvordan en utvikler av nærings- og bolig prosjekter tenker rundt risiko og marked der.

Men, likevel på grunn av den begrensede informasjonen om boligene i prosjektet har det vært en betydelig ulempe og gjort vurderingene vanskelige, spesielt med tanke på den delen som omhandler sammenligning med andre eiendommer. Disse analysene ville hatt flere nyanser om det hadde vært mer sammenligningsgrunnlag, det ville brakt frem flere forskjeller og kunne bidratt til å spisse enda mer inn på etterspørselen.

Her ble vi litt lurt av at prosjektet har kommet langt i planleggingen, men det viste seg at boligene er noe av det siste som skal utvikles og det er mye næringsbygg av forskjellig slag som skal oppføres først og dermed er ikke detalj planlegging av boligene klare på nåværende tidspunkt. Det er lite informasjon om interiør, planløsninger, fasiliteter som gjelder spesifikt for boligene. Hadde jeg valgt på nytt hadde jeg valgt et rent boligprosjekt hvor jeg på forhånd visste nøyaktig hvordan fremgangen var planlagt.

Et annet usikkert tallgrunnlag er de som omfatter eiendommer solgte/ikke solgte/til salgs. Det fremstår ikke som spesielt troverdige tall og kommer med mange forbehold. Resultatet er at det ikke er noen gode tall som forteller nøyaktig om solgt nye boliger. Igjen ser jeg at dette er informasjon som er mulig å kjøpe, det kommer jo stadig noen analyser som ofte er rekvirert av aviser eller eiendomsselskaper, men artiklene som finnes om det inneholder ikke konkrete tall, men mer prosentvise endringer og slikt. Det fremstår som det er tall som analytikerne holder tett til brystet, da snakker jeg hovedsakelig om de nyeste dataene.

Fannings metode i seg selv, er en spennende øvelse og svært lærerikt. Det er ganske mye frem og tilbake, men måten han hele tiden sjonglerer mellom tilbud og etterspørsel er interessant og han er svært bevisst i fremgangsmåten. Det har vært en prøvelse til tider å prøve å tolke regimet hans over til noe som kan brukes på våre forhold og som nevnt har det ikke blitt så nøyaktig som man kunne ønske men med tid og flere prøvinger litt andre prosjekter, tilpasninger til prosjektene og rett tilgjengelig informasjon tror jeg at det kan bli et nyttig verktøy for eiendomsmarkeds analyse.

## **5.2 Har Fannings metode noe å bidra med her?**

Ja, det er for meg helt klart at metoden har noe å lære oss, det er spesielt denne balansen mellom tilbud og etterspørsel som Fanning hele tiden sjonglerer som er viktig. Det gir seg resultat i at han prøver å analysere begge sidene og dermed får et resultat som potensielt kan være svært treffende i et marked, nettopp fordi tilbudet sammenlignes opp mot andre sammenlignbare tilbud, på et tidvis detaljert nivå, og hvordan potensielt etterspørselen vil reagere på disse tilbudene. Hva er det som etterspørres i vårt marked? Tilbud/etterspørsel. Det å se mer detaljert på flytte og befolkningstall er også et aspekt som Fanning anser som viktig (hvem er det som etterspør i vårt marked?), det er potensielt bra for boligmarkedet at de er

forventet befolkningsvekst. Fanning tar disse aspektene og prøver å sette dem i et system for å beregne dem, interessant og absolutt nyttig.

Fannings metode er jo svært systematisert, stegvis og det er ikke å regne med slik en metode eller andre lignende metoder for den saks skyld er utstrakt i bruk hos dem som bygger ut boliger i Oslo, eller andre steder i landet. Det hadde vært interessant å få gjort analyser på boligprosjekter forskjellige steder og i forskjellige markeder for å se hva slags resultater det hadde gitt og hvordan resultatene står seg i markedet.

Jeg kan se for meg at metoden kan raffineres mer en slik den fremstår her, da må den testes mer og brukes på prosjekter og med forskjellig typer informasjon for å kunne komme frem til et ”produkt” som er brukervennlig og anvendelig.

## DEL 6 KONKLUSJON

### 6.1 Problemstillingen

*Er det mulig å utlede en presis etterspørsel ved hjelp av systematisk metode ?*

*-Hva sier litteraturen, metode.*

*- Hvordan fungerer metoden – case.*

*-Hva gjør utvikler for å kartlegge markedet/kjøpekraften til sine ny-bolig prosjekt?*

Ja, det finnes en teori/metode for å utlede faktisk effektiv etterspørsel på eiendom, også boligeiendom. Metoden som er testet i oppgaven har potensiale.

Det er flere momenter som kan være nyttige og til tider nødvendige for å kunne sikre seg bedre i markedet når man skal utvikle eiendom.

En slik analyse vil være med å redusere risikoen på markedssiden ved å kartlegge konkurrerende tilbud og sette det opp mot den potensielle etterspørselen.

Selv i et godt marked hvor det meste er salgbart, kan en slik analyse være et aktuelt verktøy. I tillegg til å redusere markedsrisikoen og slik sett sikre inntektssiden, kan analysen anvendes for å treffe markedet med spisset og tilpasset tilbud, og på den måten maksimere inntekten ved å treffe markedet godt.

Jeg synes metoden er et godt utgangspunkt for markedsanalysen, den er grundig og tar hensyn til mange aspekter. Det er dog behov for enda mer tilpasning til norske forhold. Det bør også brukes mer nøyaktig og spisset informasjon enn den som er offentlig tilgjengelig. Dette vil være nødvendig for å få en så sikker analyse som mulig. Slik informasjonen må, slik situasjonen er i dag, kjøpes.

Det som er viktig for en som skal utvikle en eiendom er å kunne ha så god kontroll på risikoen som mulig. I det lyset kan det være svært nyttig å ha tilgjengelig et verktøy for å analysere også markedssiden av risikoen. Denne metoden fremstår som et godt utgangspunkt for videre arbeid med å komme nærmere et slikt verktøy.

Det hadde vært spennende om noen hadde ønsket å gjøre oppgaver videre rundt dette temaet og slike fremgangsmåter. Det kunne for eksempel vært en videre testing av hva utviklere faktisk gjør i praksis når det kommer til markedsrisiko, eller det kan være en mer spissing av metoden på norske forhold og med mer dekkende datagrunnlag.

### Hypotesen

*I dag gjøres det lite konkret, detaljert markedsanalyse. Utviklere har "sluppet unna" nødvendigheten av å bruke mer sofistikerte etterspørselsvurderinger fordi markedet har vært "umettelig", samt at de stoler på egen vurderingsevne, ofte basert på "magefølelse" og erfaringer.*

Mothypotese (null hypotese):

*Det gjøres i dag konkrete sofistikerte markedsanalyser for å få så detaljert kunnskap som mulig om potensiell målgruppe for prosjekt.*

Oppgaven er i hovedsak en metode studie og tar ikke for seg å kartlegge hva utviklere faktisk gjør, det hadde blitt for omfattende å gjøre i tillegg. Men gjennom intervjuet med utvikler av Ulveiendommen, har jeg fått et lite innblikk i hva *de* gjør i forhold til risiko og marked. Jeg mener det ikke er noe grunnlag for å forkaste hypotesen men heller ikke bekrefte den.

I forhold til Ulvens utvikler kommer det frem at de har gjort grundige analyser på forretningsdelen av utviklingen og ikke så mye på bolig delen. Det fremgår ikke som de kommer til å gjøre noen store utdypende markedsanalyser på boligene heller. Dette kan også være på grunn av at de har redusert risikoen så mye på forretningsdelen at de ikke ser det nødvendig. Det ville stilt seg annerledes om det hadde vært et rent boligprosjekt.



## Litteraturliste

- Barlindhaug, R. & Nordahl, B. I. (2005). Storbyensboligmarked: Drivkrefter, rambetingelser og handlingsvalg. bygningsetaten, plan- og (2004). Kommunedelplan for Økernområdet Oslo: Oslo kommune.
- Fabritius, AS. (2013a). Planskisser. <http://ulven.oslo.no/index.php/reguleringsplan>
- Fabritius, AS. (2013b). <http://www.ulven.oslo.no>. <http://www.ulven.oslo.no>: Fabritius AS.
- Fanning, S. F. (2005). Market analysis for real estate; concept and applications in valuation and highest and best use. Illinois, USA: The appraisal institute. 543 sider.
- Geltner, D. M., Miller, N. G., Clayton, J. & P., E. (2007). Commercial real estate; analysis and investments. Mason, USA: 2. utg.: Thomson higher education.
- Institute, Appraisal. (2014). About us. I: institute, T. a. (red.). The appraisal institute. Tilgjengelig fra: <http://www.appraisalinstitute.org/about/> (lest 24.04.2014).
- Nordahl, B. I., Knudtzon, L. & Berg, S. K. (2012). Markedsanalyse for Marienfryd byggetrinn 5 og 6: UMN. 34 sider.
- OBOS. (2013). Gartnerløkka. I: Obos (red.). Oslo: OBOS. Tilgjengelig fra: <https://http://www.obos.no/gartnerlokka> (lest 05.03.2014).
- Oslo kommune, u. o. k. e. (2013). Flyttingene fra andre bydeler til Bjerke fra 2004 til 2012 Oslostatistikken 05-13
- Oslo kommune, u. o. k. e. (2013a). Befolkningsframskrivningen 2014 - 2030. Oslo speilet.
- Oslo kommune, u. o. k. e. (2013b). Flytting tidligere år: Oslo kommune, utviklings- og kompetanseetaten. Tilgjengelig fra: <http://www.utviklings-og-kompetanseetaten.oslo.kommune.no/oslostatistikken/flytting/article221510-41864.html> (lest 15.04.2014).
- Oslo kommune, u. o. k. e. (2013c). Folkemenge i Norge og i Oslo etter kjønn og alder pr. 01.01.2013: Oslo kommune. Tilgjengelig fra: <http://statistisk-arbok.utviklings-og-kompetanseetaten.oslo.kommune.no/2013/id/UKE-2153> (lest 04.04.2014).
- Oslo kommune, u. o. k. e. (2013d). Statistisk årbok, Oslo 2013. Oslo kommune.
- Røsnes, A. E. & Ø.R., K. (2009). Eiendomsutvikling i tidlig fase. Oslo: Senter for eiendomsfag.
- Sjøberg, J. (2012). Flere får foledrehjep til kjøp av bolig. Aftenposten. Aftenposten.no.
- SSB. (2012a). Befolkningsframskrivninger, 2012-2040.

- SSB. (2012b). Berekna folkemengd ved årsskiftet, 1. januar 2013: Statistisk sentralbyrå.  
Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/folkber> (lest 15.02.2013).
- SSB. (2013). Ny konjunkturoppgang først i 2015. SSB.no: SSB.  
Tilgjengelig fra: <https://http://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/flytting-til-og-fra-oslos-bydeler> (lest 15.04.2014).
- SSB. (2013a). Folke- og boligtellingsen, boliger, 19. november 2011  
<http://www.ssb.no/befolkning/statistikker/fobbolig/hvert-10-aar>.
- Stambøl, L. (2013). Flytting itl og fra Oslos bydeler. ssb. 98 sider.
- Weng, J. (2012). Risikohåndtering i eiendomsutviklingsprosjekters tidlig fase. Ås: Universitetet for miljø- og biovitenskap, Institutt for landskapsplanlegging. 81 sider.

## Vedlegg 1: Egenskapsindeks med vekting

<b>1) Fysiske menneskeskapte egenskaper on site</b>	<b>Ulven</b>	<b>Krydderhage</b>	<b>Gartnerløkka</b>
Uteplass/Balkong	3	3	3
Heis	3	3	3
Bygningskroppens massivitet	2	3	3
Tetthet (lav-høy)	1	5	4
<b>2) Fysiske menneskeskapte egenskaper off site</b>			
Avstand kafe	3	4	5
Avstand skole	3	5	5
Avstand barnehage	5*	3	6
Avstand handlesenter	3	3	3
Avstand dagligvarer	3	3	3
<b>3) Naturlige fysiske egenskaper on site</b>			
Utsikt	2	3	3
Solforhold	2	3	3
<b>4) Naturlige fysiske egenskaper off site</b>			
Avstand grøntområde/rekreasjon	3	3	3
Utsikt vann / elv	2	3	3
Tilgang til grøntområde/rekreasjon (gåavstand)	3	4	4
<b>5) Dyn. beliggenhetsmessige egenskaper off site</b>			
Vekst i områdets tilbud (vektet dobbelt)	10	8	8
Vekst i områdets sentralitet (vektet dobbelt)	10	10	10
<b>6) Stat. beliggenhets egenskaper off site</b>			
Avstand t-bane	5	6	5
skjerming fra Ringveien	2	4	4
skjerming fra Ulvensplitten	1	5	5
Sum vekting	61	81	83
	0,27111111	0,36	0,36888889

\*ifølge hjemmesiden lest 03.05 skal det bygges bhg på eiendommen.

225

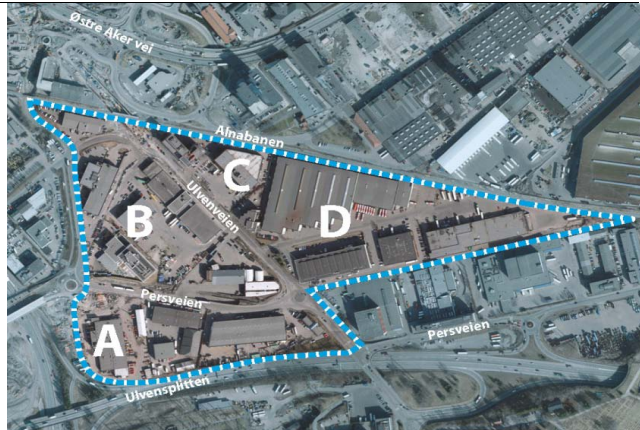
## Vedlegg 2: Planskisse Ulven

### Enkel beskrivelse av planskissen for Ulvenområdet

30.03.2012

#### Planområdet

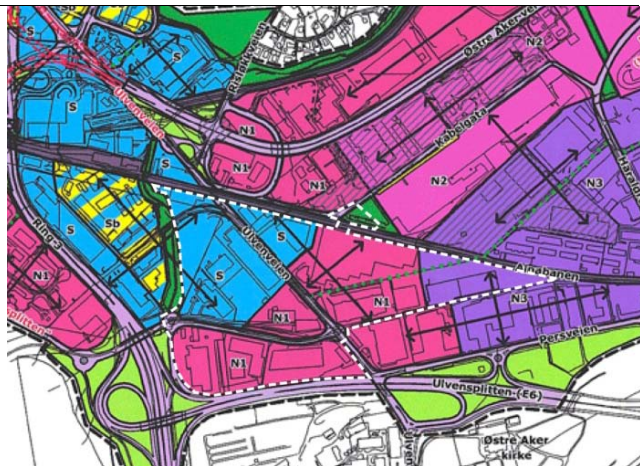
**Ulvenområdet** er ca 175 daa stort og eies i hovedsak av Ulven as. Mye av bebyggelsen er lager- og logistikkbebyggelse som er modent for transformasjon. Enkelte bygg har bedre kvalitet og planen må tilpasses slik at disse kan bli stående. Illustrasjonen til høyre viser planområdet. I tillegg inngår et mindre areal under Alnabanen og mot Kabelgata for å tilrettelegge for undergang under Alnabanen.



**Lokalisering.** Ulvenområdet har en sentral plassering, kun 4 km fra sentrum og med god kollektivtilgjengelighet med T-bane fra Økern og buss i Ulvenveien. Området ligger også inntil det overordnede vegnettet (Ulvensplitten og Ring 3) og har enkel adgang fra E6, Ring 3 og Østre Aker vei.



**KDP Økern.** Området inngår i kommunedelplanen (kdp) for Økern (2004). Planen tilrettelegger for transformasjon med by- og boligutvikling og økt utnyttelse, samt tunnel for Store Ringvei mellom Økern og Sinsen. Ulvenveien angis som viktig gate og byrom. S-områder (blå) i planen er senterområder med forretning, kontor, allmenntilgjengelige formål og TU=250 %. N1-områder (rosa) har TU=150 %, kontor, lager, industri, allmenntilgjengelige formål og kun handel med plasskrevde varegrupper. N3-områder (lilla) har noe lavere utnyttelse.



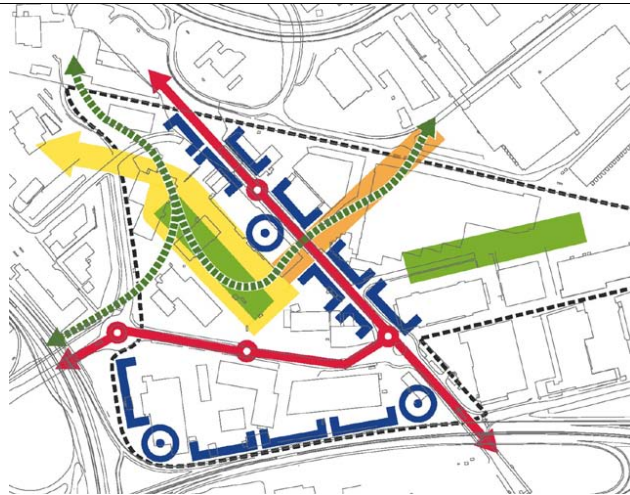
Kdp Økern med Ulvenområdet avmerket med hvit stiple linje



## Planskissen

**Utviklingsstrategien** for Ulvenområdet er:

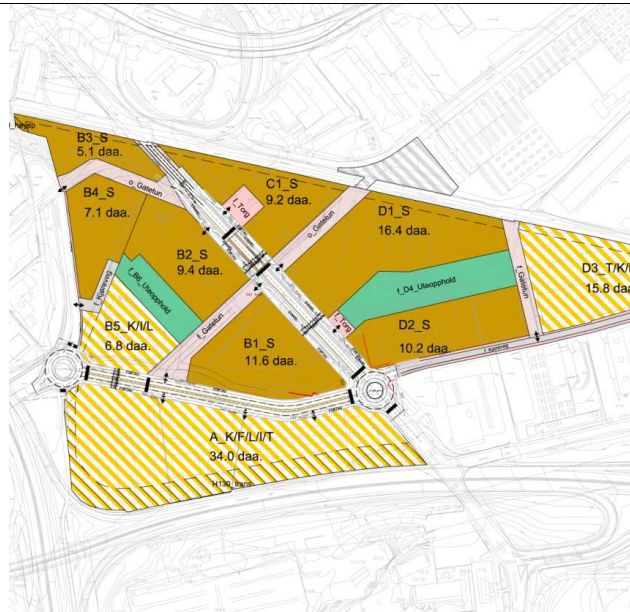
- Utvikling av et tett og flerfunksjonelt bymiljø hvor boliger inngår.
- Områdene nærmest Ulvensplitten etableres med næringsbebyggelse og skjerm (støy, forurensning)
- Ulvenveien utvikles som bydelens hovedgate med urbant preg, byfunksjoner og aktivt byliv
- To parkområder gir grønne lunger og uteområder for boliger inntil disse.
- Gang- og sykkelforbindelse etableres på tvers av området og under Alnabanen mot Kabelgata.



Prinsippkisse utviklingsstrategi for Ulven

**Program/funksjonelt innhold:**

- **Kombinerte sentrumsformål** (inkl boliger) i de nordlige områdene, der det også kan etableres best miljøkvalitet (felt B1- B4, C1, C2, D1, D2). Det inkluderer boliger og maks 5.000 kvm forretningsareal for å gi lokale tilbud til de som bor og arbeider i området.
- **Felt A** langs Ulvensplitten foreslås med kombinasjon av forretning, kontor, industri, lager og tjenesteyting. Til sammen i felt A, B1, B3 og D2 foreslås til sammen 27.000 plasskrevende varehandel, i tråd med kdp Økern.
- **Felt D3** øst i planområdet foreslås med kombinasjon av kontor, offentlig/privat tjenesteyting og lager. Feltet ligger nær avfallsanlegget på Brobekk. Utbygging av dette området ligger langt frem i tid.



Utkast til reguleringsplan

**Byggehøyder og utnyttelse.**

Ulvenområdet foreslås utbygget med varierte byggehøyder med generelt 4-6 etasjer. Mot Ulvensplitten, mot Økern og på enkelte punkter foreslås større byggehøyder, opp mot 11 etasjer.

Totalt sett foreslås området med utnyttelse på 212 %. Det foreslås høyest utnyttelse i felt A og C som i hovedsak vil ha næringsbebyggelse.

Felt B og D inkluderer parkområdene og mulighet for boliger, og foreslås med 190-200 % TU.

Felt	TU	Sum BRA m <sup>2</sup>
Felt A	263 %	85 000
Felt B	217 %	108 800
Felt C	240 %	26 000
Felt D	196 %	108 000
<b>Totalt</b>	<b>221 %</b>	<b>327 800</b>



Illustrasjonsplanen med etasjeantall



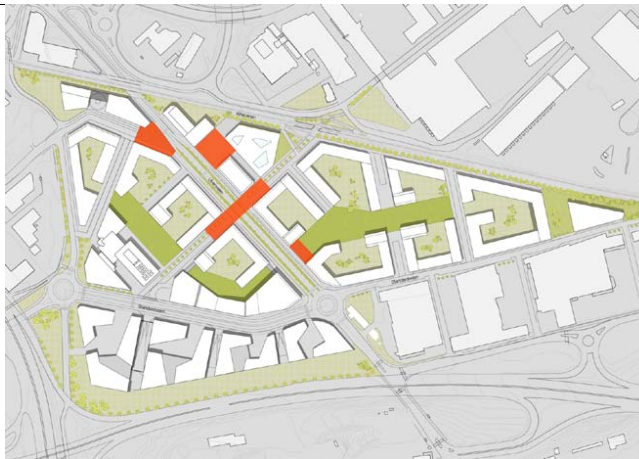


**Byrom og gangforbindelser:**

- Ulvenveien utvikles som urbant byrom med flere mindre plasser med forskjellig innhold og karakter.
- Det etableres en gang- og sykkelforbindelse gjennom området, på tvers av Ulvenveien og under Alnabanen.
- Det etableres to parkområder, skjermet for støy av bebyggelsen.
- Ulvenveien, gatetun og parkområdene danner et sammenhengende gangnett som også gir forbindelse til turvei D2.
- Gangforbindelsen D2 gir i tillegg en trygg gang- og sykkelforbindelse over Ring 3 til de store idretts- og rekreasjonsområdene på Valle Hovin.

Med nytt Økern senter, Hotell 33 og nye Kuben videregående skole vil det være flere publikumsfunksjoner i området, med et stort antall mennesker. Sammen med boliger og arbeidsplasser i Ulven- området vil det gi mange mennesker og et aktivt byliv i Ulvenområdets byrom.

Illustrasjon av byrommene



**Trafikk.** Ulvenveien og Persveien foreslås med midtstilt kollektivfelt. Dette gir god, forutsigbar fremkommelighet for bussen. Det etableres en sentral holdeplass i Ulvenveien nær gangforbindelsen på tvers hvor det er kort gangavstand til hele influensområdet. Da eksisterende, nybygde kulvert under Alnabanen ikke gir plass til kollektivfelt i begge retninger, må busstrafikken her gå sammen med annen trafikk.

Det er utarbeidet alternative løsninger både for sidestilt buss og sykkelvei. Dette er omtalt og drøftet i eget notat.

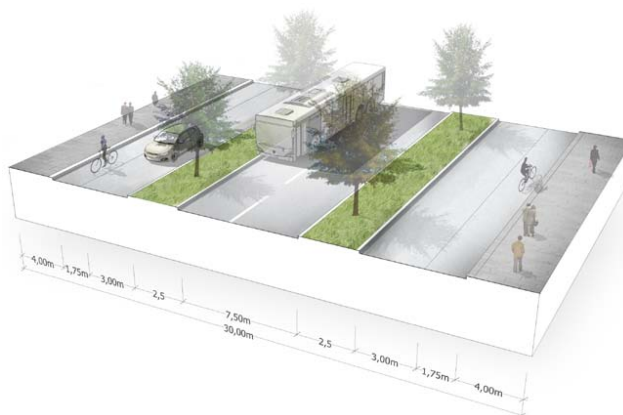


Bussruter i Ulvenveien og Persveien

#### **Gatesnitt i Ulvenveien.**

Rabattene på hver side av kollektivraseen foreslås beplantet med trær slik at dette blir en allé. Det foreslås ett kjørefelt og sykkelfelt i hver kjøreretning. Biltrafikken vil konsekvent være med høyresving slik at denne trafikken ikke krysser kollektivfeltet. En må ta i bruk rundkjøringene for å komme til motsatt side av gaten.

Sykkelfeltene vil være gjennomgående og ikke bli brutt opp av holdeplasser slik det er ved sidestilt kollektivfelt.

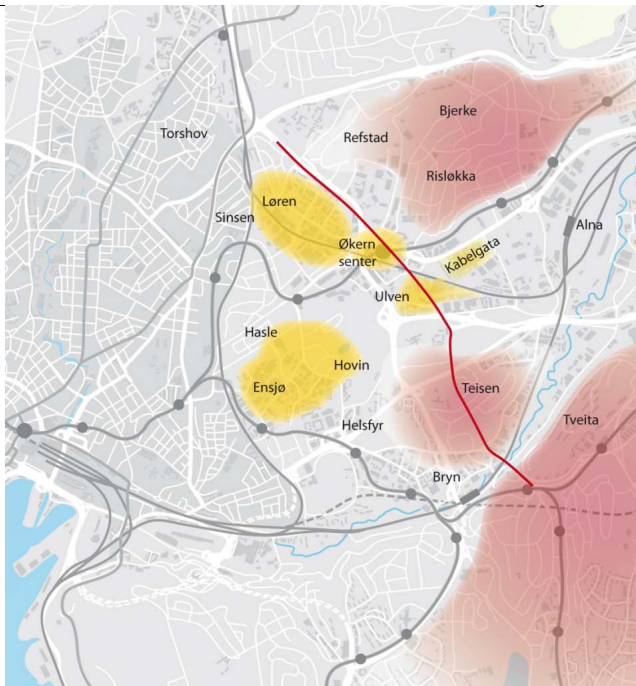




### Sammenheng med omgivelsene

**Ulvenveien.** Sammen med Dag Hammarskjolds vei vil Ulvenveien gi en byromsmessig fattbar og sammenhengende gate over og under store barrierer fra Sinsenkrysset og frem til Teisen. Byutvikling av Ulvenområdet vil på denne måten bidra til en ”humanisert” akse med by- og boligfunksjoner på tvers av Groruddalen.

**Barriere mot avfallsanlegg.** De østlige delene av Ulvenområdet ligger nær avfallsanlegget i Haraldrudvegen, med mye trafikk, støy og lukt. Anlegget har en lang tidshorison. Alnabanan danner barriere mellom disse områdene. Det er ikke ønskelig å etablere kjøreforbindelser mellom Ulvenområdet og Haraldrudveien, da det vil gi mye fremmedtrafikk i Ulvenområdet og et ”overløp” for trafikken til Ulvensplitten.



Ulvenveien (rød linje), Økern og Ulven knytter sammen by- og boligfunksjoner på tvers av Groruddalen. Nye by- og boligutviklingsområder er merket med gult.





Norges miljø- og  
biovitenskapelige  
universitet

Postboks 5003  
NO-1432 Ås  
67 23 00 00  
[www.nmbu.no](http://www.nmbu.no)