



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2019 2 x 30 stp
Institutt for landskapsplanlegging

Eiendomsaktørers kunnskap om markedets boligpreferanser

Professional real estate operator's knowledge of the
markets housing preferences

Julie Bakk Mørck og Cecilie Nødtvedt
Eiendomsutvikling

FORORD

Masteroppgaven er et avsluttende studie i den toårige mastergraden i Eiendomsutvikling ved Norges Miljø- og Biovitenskapelige Universitet, våren 2019. Det er to studenter med bachelorgrad i eiendomsmegling som har skrevet masteroppgaven. Arbeidsmengden tilsvarer ett semester, som utgjør 2 x 30 studiepoeng. Førsteamanuensis Sølve Bærug har vært veileder for masteroppgaven.

Studiet fordyper seg i profesjonelle eiendomsaktørers markedskunnskap.

Med vår bakgrunn og studieretning, har dette vært et svært interessant tema å få en dypere forståelse av. Det er avgjørende for nybyggprosjekter at boligkvalitetene som tilbys er etterspurt av markedet, ettersom mangel på attraktivitet gjerne fører til mindre vellykkede salgsprosesser. Det er derfor interessant å kartlegge hvor godt de profesjonelle aktørene kjenner markedets boligpreferanser. Dette har vært et svært lærerikt studie, som har gitt oss overraskende funn og nye erfaringer. Vi håper dette studiet kan hjelpe profesjonelle eiendomsaktører i utarbeidelsen av fremtidige strategier i boligbyggingen.

Uten hjelp fra fagpersoner i eiendomsbransjen og boligsøkere i markedet hadde ikke denne masteroppgaven vært mulig å gjennomføre. Vi ønsker med dette å takke alle som tok seg tid til å svare på spørreundersøkelsene. Det rettes også en stor takk til vår dyktige veileder, Sølve Bærug, for gode råd og oppfølging underveis i prosessen.

Oslo, 14.05.2019

Julie Bakk Mørck

Cecilie Nødtvedt

SAMMENDRAG

Masteroppgaven er et eksplorerende studie som belyser profesjonelle eiendomsaktørers markedskunnskap. Hensikten er å undersøke hvor godt eiendomsutviklere og prosjektmeglere sine antagelser om markedet, samsvarer med boligsøkerne sine boligpreferanser.

Studiets problemstilling omhandler et samfunnsvitenskapelig forskningsspørsmål. For å besvare denne problemstillingen har det blitt benyttet en kombinasjon av litteraturstudium og spørreundersøkelser. Det ble utformet to spørreundersøkelser, en rettet seg mot boligsøkerne og en rettet seg mot de profesjonelle aktørene. Undersøkelsene ble tilpasset de aktuelle respondentgruppene, med hensikt å sammenligne svarene senere. Boligkvaliteter er benyttet som målingsinstrument i studiet, og alle respondentene skulle vurdere identiske kvaliteter. Respondentene i spørreundersøkelsene har tilknytning til ett av de utvalgte boligprosjektene i Bjørvika, Torshov eller Lillestrøm.

Etter å ha analysert funnene fra spørreundersøkelsene, kan det bekreftes at aktørene har god kunnskap om markedets mest appellerende boligkvaliteter, som planløsning, balkong og solforhold. Det viser seg at de profesjonelle aktørene besitter mindre kunnskap om de resterende boligkvalitetene. Av analysene fremkommer det at prosjektmeglerne har bedre kunnskap om markedets boligpreferanser enn eiendomsutviklerne, både på et totalnivå og når resultatene fordeles på segmenter.

ABSTRACT

This Master's thesis is an exploratory study that describes the market knowledge of professional real estate agents. This was conducted by analyzing the assumptions made by the project realtors and real estate developers regarding the market's housing preferences, and furthermore how well their assumptions correspond with the actual market.

The master's thesis explores a social science research question. To answer this question, a combination of literature study and questionnaires has been used. As we wanted the results of the survey to represent the actual respondent group, we created one survey for the professionals and one for the housing seekers. The surveys were further adapted to the relevant respondent groups, to make the results comparable. Housing qualities were used as a measuring instrument in the thesis and all respondents have considered identical qualities. All surveys were collected from respondents from our study areas in Bjørvika, Torshov or Lillestrøm.

After analyzing the findings of the surveys, it can be confirmed that the professionals have good knowledge of the market's most appealing housing qualities, such as floor plans, balcony and sun conditions. The professionals are less knowledgeable about the remaining housing qualities. It appears that the project realtors have better knowledge of market preferences than the property developers. This applies on an aggregated level and when the results are distributed among segments.

BIBLOTEKSIDE

Sideantall:	84 (uten forord, sammendrag, innholdsfortegnelse og kilder)
Antall ord:	16 608 (uten forord, sammendrag, innholdsfortegnelse og kilder)
Emneord:	Eiendomsutvikling, boligprosjekter, eiendomsselskaper, eiendomsaktører, meglerforetak, markedet, boligsøkere, prosjektmeglere, eiendomsutviklere, kunnskap, boligpreferanser, boligkvaliteter, Oslo, Bjørvika, Torshov, Lillestrøm
Tittel:	Eiendomsaktørers kunnskap om markedets boligpreferanser
Engelsk tittel:	Professional real estate operator's knowledge of the markets housing preferences
Universitet:	Norges Miljø- og Biovitenskapelige Universitet
Fakultet:	Fakultetet for samfunnsvitenskap
Institutt:	Institutt for landskapsplanlegging
Studieretning:	Master i Eiendomsutvikling
Forfattere:	Julie Bakk Mørck og Cecilie Nødtvedt
Veileder:	Sølve Bærug

INNHOLDSFORTEGNELSE

1. INNLEDNING	1
1.1 BAKGRUNN FOR VALG AV TEMA	1
1.2 PROBLEMSTILLING	2
1.3 AVGRENSNING	2
1.4 OPPGAVESTRUKTUR	2
1.5 TERMINOLOGI	4
1.6 METODE	5
1.6.1 Valg av studieområder og prosjekter	6
1.6.2 Analyseverktøy	8
1.6.3 Utrekningsmetode	8
1.6.4 Rangeringsmetoden	10
1.7 KUNNSKAPSSTATUS	10
2. BOLIGPREFERANSER	12
2.1 HVA LEGGES I BEGREPET BOLIGPREFERANSER?	12
2.2 UTTALTE PREFERANSER OG AVSLØRTE PREFERANSER	13
3. PROSJEKTER I ULIKE OMRÅDER	15
3.1 STUDIEOMRÅDE 1 – BJØRVIKA, OSLO	15
3.2 STUDIEOMRÅDE 2 – TORSHOV, OSLO	16
3.3 STUDIEOMRÅDE 3 – LILLESTRØM, AKERSHUS	17
3.4 SAMMENSTILLING AV STUDIEOMRÅDENE OG BOLIGPROSJEKTENE	18
4. BOLIGKVALITETER	20
4.1 MINIMUMSKRAV FOR BOLIGKVALITETER	20
4.2 UTVELGELSESPROSESSEN AV BOLIGKVALITETER	21
4.3 UTVALGTE BOLIGKVALITETER	23
4.4 ELIMINERTE BOLIGKVALITETER	28
5. FREMGANGSMÅTE BOLIGSØKERNE	30
5.1 BOLIGSØKERUNDERSØKELSEN	31
5.1.1 Bakgrunn for spørsmål	34
5.1.2 Pilotundersøkelse	34
5.1.3 Datainnsamlingsverktøy	35
5.1.4 Datainnsamling fra boligsøkerne	35
5.2 RESULTATENE FRA BOLIGSØKERNE	37
5.2.1 Demografisk fordeling	37
5.2.2 Oppgitte flytteårsaker blant segmentene	39
5.2.3 Totaloversikt for alle boligsøkerne	40
5.2.4 Sammenligning av Bjørvika, Torshov og Lillestrøm	41
5.2.5 Segmenteringsresultatene	42
5.3 RESULTATENE FOR SEGMENTENE	45
6. FREMGANGSMÅTE FOR DE PROFESJONELLE AKTØRENE	48
6.1 AKTØRUNDERØKELSEN	48
6.1.1 Datainnsamling fra de profesjonelle aktørene	50
6.2 RESULTATENE FRA AKTØRUNDERØKELSEN	50

6.2.1 Resultatene fra prosjektmeglerne.....	51
6.2.2 Resultatene fra eiendomsutviklerne	56
7. ANALYSE OG DRØFTELSE	60
7.1 VALIDITET	60
7.2 RELIABILITET	62
7.3 ANALYSE.....	62
7.3.1 Gruppering	63
7.3.2 Analyse av resultatene på totalnivå.....	64
7.3.3 Analyse av resultatene segmentvis.....	65
7.4 BOLIGKVALITETER FORDELT PÅ OMRÅDENE	67
7.5 OPPSUMMERING AV ANALYSEN	71
7.6 RESULTATER OPP MOT EKSISTERENDE KUNNSKAPSSTATUS	72
8. KONKLUSJON	73
9. AVSLUTTENDE REFLEKSJONER	74
9.1 FORSLAG TIL VIDERE FORSKNING	75
10. LITTERATURLISTE.....	76
11. VEDLEGG	79
VEDLEGG 1.....	79
VEDLEGG 2.....	82
VEDLEGG 3.....	86

LISTE OVER FIGURER

Figur 1: Fremstilling av de utvalgte studieområdene(.....)	8
Figur 2: Utrekningsmetoden for resultatene i boligsøkerundersøkelsen.....	9
Figur 3: Fremstilling av studieområdet Bjørvika	15
Figur 4: Illustrasjon hentet fra Prospektet Vannkunsten i Bjørvika	15
Figur 5: Illustrasjon hentet fra Prospektet Vannkunsten i Bjørvika	15
Figur 6: Fremstilling av studieområdet Torshov	16
Figur 7: Illustrasjon hentet fra Prospektet Torshovhøyden på Torshov	16
Figur 8: Illustrasjon hentet fra Prospektet Torshovhøyden på Torshov	16
Figur 9: Fremstilling av studieområdet Lillestrøm	17
Figur 10: Illustrasjon hentet fra Prospektet Meierikvartalet i Lillestrøm	17
Figur 11: Illustrasjon hentet fra Prospektet Meierikvartalet i Lillestrøm	17
Figur 12: Utdrag fra boligsøkerundersøkelsens spørsmål 6, 7 og 8.....	33
Figur 13: Fremstilling av boligsøkernes husholdning (.....)	37
Figur 14: Fremstilling av boligsøkernes aldersfordeling (.....)	38
Figur 15: Fremstilling av bruttoinntekt for boligsøkernes husholdning	38
Figur 16: Resultatene fra segmentene Førstegangskjøpere, Barnefamilien og Etablerte (.....)	39
Figur 17: Resultatene fra boligsøkerne på totalnivå.....	40

Figur 18: Sammenligning av resultatene fra alle boligsøkere og investorene	41
Figur 19: Sammenligning av resultatene fra respondentene i Bjørvika, Torshov og Lillestrøm	42
Figur 20: Resultatene fra Førstegangskjøperen, Barnefamilien og Etablerte (...)	45
Figur 21: Utklipp av aktørundersøkelsen	49
Figur 22: Totalresultater fra prosjektmeglerne rangeringen av segmentene (...)	51
Figur 23: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne i DNB for Førstegangskjøperen	52
Figur 24: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne i DNB for Barnefamilien	53
Figur 25: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne i DNB for Etablerte	53
Figur 26: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne i Røisland & Co for Førstegangskjøperen	54
Figur 27: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne i Røisland & Co for Barnefamilien	55
Figur 28: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne i Røisland & Co for Etablerte	55
Figur 29: Totalresultater fra eiendomsutviklerne rangeringen av segmentene	56
Figur 30: Individuelle resultater fra eiendomsutviklerne i Constructive Development (...)	57
Figur 31: Individuelle resultater fra eiendomsutviklerne i Constructive Development for Barnefamilien (...)	58
Figur 32: Individuelle resultater fra eiendomsutviklerne i Constructive Development for Etablerte (...)	59
Figur 33: Resultatene fra boligsøkerne på totalnivå, prosjektmeglerne og eiendomsutviklerne (...)	64
Figur 34: Resultatene fra Førstegangskjøperen, prosjektmeglerne og eiendomsutviklerne (...)	65
Figur 35: Resultatene fra Barnefamilien prosjektmeglerne og eiendomsutviklerne (...)	66
Figur 36: Resultatene fra Etablerte, prosjektmeglerne og eiendomsutviklerne (...)	67
Figur 37: Resultatene fra Førstegangskjøperen i Bjørvika, Torshov og Lillestrøm (...)	68
Figur 38: Resultatene fra Barnefamilien i Bjørvika, Torshov og Lillestrøm (...)	69
Figur 39: Resultatene fra de Etablerte i Bjørvika, Torshov og Lillestrøm (...)	70

LISTE OVER TABELLER

Tabell 1: Oversikt over sammenstilling av boligprosjektene (...)	18
Tabell 2: Oversikt over valgte og eliminerte boligkvaliteter	21
Tabell 3: Oversikt over hvilke visningsstenter som ble besøkt i datainnsamlingsperioden	36

1. INNLEDNING

1.1 Bakgrunn for valg av tema

Boligtilbudet er et svært aktuelt tema i nyhetsbildet. Aktiviteten i Oslo sitt nyboligmarked taler for en høy etterspørsel av nybygg i 2019 (Dreyer, 2019). I de omkringliggende byene er det også stor satsing på byutvikling, og det er for tiden store ambisjoner om å utvikle en helt ny bydel i Lillestrøm (Saltnes, 2016). Boligutviklingen er i svært stor grad overlatt til det private markedet, noe som fører til at utbyggingen styres etter hvilken fortjeneste eiendomsaktørene får. Eiendomsaktørene viser seg å vektlegge varierte boligstørrelser og rikelig tilbud av nyere boligkvaliteter, i håp om å øke attraktiviteten til deres boligprosjekt. Det er de profesjonelle eiendomsaktørene som bestemmer hvilke boligkvaliteter som skal tilbys, men boligsøkere har påvirkningskraft gjennom å etterspørre kvalitetene de ønsker i markedet. Ut fra et markedsperspektiv er det ønskelig for samfunnet at det utvikles riktig boligforsyning, som møter det fremtidige behovet.

Eiendomsaktørene ønsker å tilpasse prosjektet for riktig kjøpegruppe, og tilegner seg derfor nødvendig kunnskap om lokalmarkedets etterspørsel gjennom informasjonskilder og verktøy, som SSB og Eiendomsverdi. Eiendomsutviklerne innhenter også informasjon fra eiendomsmeglerforetak. Prosjektmejlere omgås kontinuerlig med markedet gjennom boligsalg. På denne måten tilegner de seg nyttig og verdifull kunnskap om den nåværende etterspørselen og boligpreferansene. Dagens kunnskapsgrunnlag i litteraturen omfatter i hovedsak boligpreferanser generelt. Sammenhengen mellom boligsøkeres preferanser og de profesjonelle aktørenes antagelser er derimot i liten grad belyst. Det mest omfattende studie som har dokumentert kunnskap på området, har blitt gjort i en tidligere masteroppgave om boligpreferanser, *Antagelser mot virkelighet* (Taaje & Løken, 2016). Denne masteroppgaven konkluderer med at de profesjonelle aktørene har god kunnskap om de høyest prioriterte boligkvalitetene, men innehar mindre kunnskap om de resterende preferansene. Det konkluderes med at prosjektmejlere besitter bedre kunnskap enn eiendomsutviklerne om de utvalgte segmentenes preferanser (Taaje & Løken, 2016).

De profesjonelle aktørenes antagelser om markedet vil bli sett opp mot boligsøkernes uttalte preferanser. Dette studiet vil fungere som et bekræftende eller avkreftende bidrag til dagens dokumenterte kunnskap om boligpreferanser. Undersøkelsene vil gi en antydning på om eiendomsaktørenes tilegnede kunnskap og innsikt er tilstrekkelig for en god markedsforståelse. Studiet skal også avdekke om boligsøkere i og nær Oslo foretrekker ulike boligkvaliteter. Funnene kan

gi eiendomsutviklere interessante indikasjoner på hvilke boligkvaliteter som i mindre grad er etterspurt i markedet.

1.2 Problemstilling

Hvor presise er de profesjonelle aktørers antagelser om boligsøkeres boligpreferanser tilknyttet nybyggmarkedet i Oslo og Lillestrøm?

Problemstillingen gjør det naturlig å først kartlegge hvilke boligkvaliteter som finnes i markedet. Dette vil gi grunnlag for en nærmere undersøkelse av boligsøkeres preferansemønster.

1.3 Avgrensning

På grunn av tidsbegrensning velges det å avgrense studiet. Det geografiske utgangspunktet for å svare på problemstillingen er studieområdene Bjørvika, Torshov og Lillestrøm. Boligprosjektene som er valgt består i hovedsak av leiligheter med næringslokaler på bakkeplan. Det er hensiktsmessig å velge en boligtype som omfatter flere og varierende boligsøkere i de valgte boligområdene. Studiet vil derfor avgrenses til boligformen *leiligheter*, som grunnlag for kartlegging av boligpreferanser. Ettersom de valgte boligkvalitetene er stedsuavhengige, vil ikke faktorer som beliggenhet og tomtens utnyttelsesgrad falle inn under *boligkvalitet* i dette studiet. Boligkvalitetene som undersøkes skal overgå minimumskravene i TEK17, og studiet vil derfor ikke inkludere myndighetene som en relevant eiendomsaktør. Det er primært preferansene til de boligsøkerne som ønsker å bo i leilighetene selv som skal undersøkes. Boligsøkere som ser etter et investeringsobjekt, vil derfor ikke bli inkludert som *boligsøker* i dette studiet.

1.4 Oppgavestruktur

Kapittel 1 skal gi en innføring i studiets tematikk, bakgrunn, terminologi og metodevalg. Dette innledende kapittelet vil presentere hvordan studiets problemstilling skal besvares.

Kapittel 2 omfatter en teoretisk tilnærming til hva som ligger i begrepet boligpreferanser, og skillet mellom uttalte preferanser og avslørte preferanser vil forklares.

Kapittel 3 skal gi bedre kjennskap til de utvalgte studieområdene Bjørvika, Torshov og Lillestrøm. Områdenes likheter og ulikheter presenteres, for å avdekke hvorfor prosjektene er sammenlignbare.

Kapittel 4 omhandler utvelgelsesprosessen av boligkvalitetene, begrunnelse for valg og nærmere beskrivelse av hva kvalitetene innebærer.

Kapittel 5 presenterer arbeidet som har blitt utført i forbindelse med innhenting av informasjon og resultater fra boligsøkerne, for å svare på studiets problemstilling. I dette kapitlet blir boligsøkernes resultater demografisk inndelt i ulike segmenter.

Kapittel 6 omfatter arbeidet med å innhente informasjon og resultater fra de profesjonelle aktørene. I dette kapitlet fordeles de profesjonelle aktørenes antagelser separat for eiendomsutviklerne og prosjektmeglerne.

Kapittel 7 presenterer analyser og drøftelse av funnene som har blitt gjort i studiet. Samsvaret mellom boligsøkernes preferanser og de profesjonelle aktørenes antagelser vurderes, for å kunne besvare problemstillingen. Kvaliteten på innhentet materiale og studiets troverdighet vil bli vurdert. Det avdekkes også om geografisk plassering har innvirkning på boligpreferansene. Til slutt sammenlignes de endelige resultatene opp mot dagens kunnskapsgrunnlag.

Kapittel 8 presenterer konklusjonen på studiets problemstilling.

Kapittel 9 omfatter avsluttende refleksjoner rundt tema og interessante funn. Forslag til videre forskning tilknyttet temaet blir også belyst.

1.5 Terminologi

Problemstillingen retter seg mot boligsøkere og profesjonelle aktører i eiendomsbransjen. Boligsøkere er en respondentgruppe som har gjort seg opp en mening om deres prefererte boligkvaliteter. De profesjonelle aktørene er valgt på bakgrunn av deres sentrale og innflytelsesrike rolle i den moderne boligutviklingen. Aktører, respondenter og begreper som er gjennomgående i studiet er nærmere beskrevet under.

Eiendomsutviklere: Eiendomsutviklere forstås i denne masteroppgaven som initiativtakere for utvikling og gjennomføring av byggeprosjekter. Sentrale arbeidsoppgaver er blant annet å se potensiale i et areal, velge boligkvaliteter, skaffe finansiering og oppklare juridiske utfordringer (Miles et al., 2000). I tillegg besitter eiendomsutviklerne det overordnede ansvaret frem til prosjektet er ferdigstilt.

Prosjektmeglere: I Eiendomsmeglingsloven § 1-2 omtales eiendomsmegling som å opptre som en mellommann, ved blant annet omsetning av fast eiendom (Lovdata, 2017). Det foreligger ingen lovregulert definisjon på prosjektmeglere, men i denne masteroppgaven forstås begrepet som en formidler av nyoppførte bygg. Prosjektmegleres oppgave er å bistå som mellommann for profesjonell part og forbruker i en salgsprosess.

De profesjonelle aktørene: I denne masteroppgaven benyttes begrepet “de profesjonelle aktørene” som samlebetegnelse for eiendomsutviklerne og prosjektmeglerne.

Boligsøkere: Den andelen i markedet som vurderer å gå til innkjøp av en bolig, men som ikke har tatt et faktisk valg enda, beskrives som “boligsøkere”.

Boligkvalitet: I denne masteroppgaven forstås begrepet boligkvalitet som bestemte egenskaper innvendig eller i området rundt boligen. Dette innebærer for eksempel planløsning, balkong og høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer. Begrepet vil ikke omfatte geografisk beliggenhet, men utvendige kvaliteter i tilknytning til boligen vil inkluderes.

Boligpreferanse: Begrepet boligpreferanser benyttes om hvilke boligkvaliteter en boligsøker foretrekker. Preferanser vil variere ut fra individets livssituasjon og individuelle prioriteringer.

1.6 Metode

Det skal undersøkes om det foreligger samsvar mellom markedets boligpreferanser og de profesjonelle aktørenes antagelser. Studiet inneholder et samfunnsvitenskapelig forskningsspørsmål, og har som formål å beskrive situasjonen på et bestemt område (Gripsrud et al., 2004). Det vil derfor benyttes et deskriptivt undersøkelsesdesign.

Markedets preferanser skal kartlegges for å kunne sammenligne resultatene med de profesjonelle aktørenes antagelser. Det vil derfor først avklares hvilke kjøpestadie som er mest ønskelig at respondentene skal befinne seg i. Både boligsøkere og boligkjøpere er potensielle respondenter for å representere markedets preferanser. Det vurderes derfor om uttalte preferanser eller avslørte preferanser egner seg best å måle i undersøkelsen. Uttalte preferanser omfatter hva boligsøkere ønsker å gjøre, mens avslørte preferanser måler boligkjøperes faktiske valg (Hansen, 2006). Utdypende teori om uttalte preferanser og avslørte preferanser forklares nærmere i delkapittel 2.2. Det kan tenkes at boligkjøperen allerede har løst sitt problem gjennom et boligvalg. Antakeligvis vil boligsøkerne stille seg mer evaluerende i forhold til boligkvalitetene, ettersom de er i forkant av en kjøpsprosess. Studiets problemstilling vil derfor besvares ved å måle boligsøkernes uttalte preferanser.

Ettersom boligsøkere befinner seg i en geografisk spredt populasjon, er det ønskelig med en effektiv fremgangsmåte for innsamling av informasjon. I følge Fanning (2005) kan informasjon samles inn på tre ulike måter: gjennom observasjoner, eksperimenter eller intervju/spørreundersøkelser. I dette studiet er det behov for å innhente målbart datamateriale, og segmentere svarene til boligsøkerne. Det velges derfor å utforme spørreundersøkelser som gjør det mulig å avklare samsvaret mellom boligsøkerne og aktørene på en presis måte. Kvalitativ eller kvantitativ metode vurderes som fremgangsmåte for bearbeiding og tolking av data. Hvilken forskningsmetode som velges avhenger av studies formål og problemstilling, hvilke ressurser man har til rådighet og hva som er mulig å gjennomføre innenfor gitte tidsrammer (Johannessen et al., 2016). Et godt tallgrunnlag vil kunne bidra til en mer reell måling av sammenligningen. Kvantitativ metodetilnærming er i høy grad preget av strukturering og lite fleksibilitet ved innsamlingen av primærdata (Larsen, 2017). Problemstillingen stiller krav til å undersøke samsvaret mellom de tre ulike

respondentgruppene, og av den grunn anses kvantitativ metodetilnærming som et bedre alternativ enn kvalitativ.

For å avklare samsvaret mellom boligsøkerne og de profesjonelle aktørene, utformes det to spørreundersøkelser. Undersøkelsene er heretter benevnt som boligsøkerundersøkelsen og aktørundersøkelsen. Boligsøkerundersøkelsen vil bestå av to deler. I første del vil boligsøkerne stilles personrettede spørsmål. Dette er for å kartlegge respondentenes demografiske situasjon, da mennesker har ulike preferanser på bakgrunn av livssituasjon. Informasjonen vil bli benyttet ved å segmentere respondentene. I andre del av undersøkelsen stilles boligsøkerne tre spørsmål, som innebærer å bedømme de utvalgte boligkvalitetene med ulik viktighetsgrad.

Når boligsøkerundersøkelsen er utarbeidet og innsamlingsperioden er avsluttet, vil respondentene segmenteres og resultatene danner grunnlag for aktørundersøkelsen. Dette gir grunnlag for å gjennomføre en mer presis sammenligning av svarene til boligsøkerne og de profesjonelle aktørene. Aktørundersøkelsen vil inneholde tre spørsmål som baserer seg på boligsøkernes demografiske resultater. Boligkvalitetene skal rangeres etter en viktighets-skala fra 10 til 1. Det påpekes at målemetodene for aktørundersøkelsen og boligsøkerundersøkelsen vil være forskjellig. Til tross for to ulike målemetoder, vil spørreundersøkelsene likevel gi sammenlignbare resultater, da de behandler samme boligkvaliteter. Boligsøkerundersøkelsens utforming utdypes nærmere i kapittel 5.

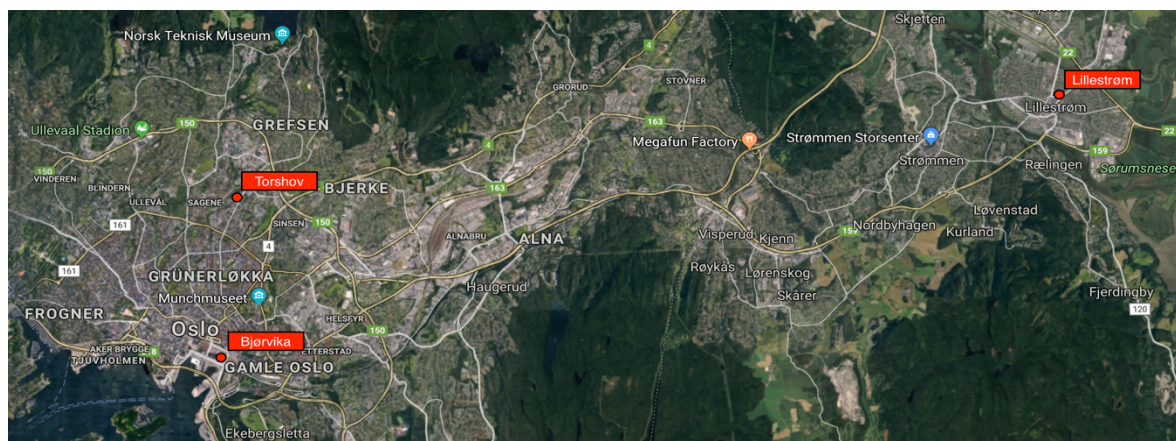
1.6.1 Valg av studieområder og prosjekter

Det er ønskelig å velge boligprosjekter som befinner seg i store satsningsområder. For å oppnå et representativt utvalg og akseptabelt antall respondenter, vil studiet ta for seg tre boligprosjekter. Når det gjelder geografisk beliggenhet, skal to av boligprosjektene befinne seg i Oslo og et i nærheten av Oslo. På denne måten vil det treffes et bredt spekter av boligsøkere med ulike preferanser. I tillegg kan det undersøkes om boligsøkernes preferanser varierer basert på boligprosjektens geografiske plassering.

Områdene Bjørvika, Nydalen, Frysja, Grünerløkka og Torshov anses alle for å være store satsningsområder i Oslo, og ble derfor vurdert som potensielle studieområder. Samtidig ble Asker, Drammen, Jessheim og Lillestrøm vurdert som aktuelle prosjekter nær Oslo. Videre ble det undersøkt hvor mange nybyggprosjekter som befinner seg i de ulike områdene, hvordan kollektivmulighetene er, hvilke servicetilbud som foreligger og gjennomsnittlig kvadratmeterpris. På bakgrunn av disse kriteriene anses Bjørvika, Torshov og Lillestrøm som de mest aktuelle områdene for ytterligere undersøkelse.

I de aktuelle områdene er det ønskelig med nyboligprosjekter som nylig har hatt eller skal ha salgsstart. Nye boligprosjekter har stort fokus på markedsføring i forkant av salgsstart, som ofte fører til større oppmøte på visningscenterne. I tillegg foretrekkes det at boligprosjektene utvikles av ulike utbyggere eller selges av ulike eiendomsmeglerforetak. Dette er for å få flest mulig og varierte svar på aktørundersøkelsen. På bakgrunn av dette vurderes boligprosjekter som tilbyr et bredt spekter av boligkvaliteter og nyere satsningselementer. Begrepet boligkvaliteter omfatter både tradisjonelle kvaliteter som balkong og planløsning, og nyere satsningstilbud som ekstra eksterne service- og tjenestetilbud for beboerne.

Dronninglunden, Eufemias Plass og Vannkunsten ble vurdert som aktuelle boligprosjekter i Bjørvika. Vannkunsten var det eneste boligprosjektet som har salgsstart på et nytt bygg under studiets periode, og ble derfor ett av de tre utvalgte boligprosjektene i studiet. Videre ble prosjektene Torshovhøyden og Myrenskvartalet på Torshov vurdert, da begge har ulike utbyggere til boligprosjektet Vannkunsten. Begge boligprosjektene oppfylte flere foretrukne egenskaper, men på bakgrunn av kommende salgsstart, flere byggetrinn og private kontakter, ble Torshovhøyden valgt som det andre boligprosjektet i Oslo. Når det gjelder Lillestrøm, ble Aveny Vest og Meierikvartalet vurdert som aktuelle boligprosjekter. Begge prosjektene har sentral beliggenhet i tilknytning til togstasjonen og et bredt spekter av boligkvaliteter. Ettersom Aveny Vest ikke har salgsstart på Bygg 2 før april 2019, ble Meierikvartalet vurdert som et bedre alternativ.



Figur 1: Fremstilling av de utvalgte studieområdene Bjørvika, Torshov og Lillestrøm (Google Maps, 2019). Egen fremstilling.

De valgte prosjektene ligger i svært ulike boligområder, innehar foretrukne egenskaper i boenheten og eksterne salgsfremmende faktorer. Det varierer om konseptene satser på tradisjonelle boligkvaliteter eller innovative nyere kvaliteter. Boligprosjektene består av 2-, 3- og 4-roms leiligheter, som kan tiltrekke boligsøkere i ulike livsfaser og alle aldre. Dette vil bidra til at datainnsamlingen vil kunne få et større nedslagsfelt.

1.6.2 Analyseverktøy

For å besvare problemstillingen er det ønskelig å gjennomføre en spørreundersøkelse hvor datasvarene kan segmenteres og etterspørselen av boligkvaliteter kan kartlegges. Det er derfor behov for et verktøy som kan samle inn, analysere og følge opp informasjon fra spørreundersøkelsen. Spørreundersøkelsen skal kunne besvares i papirform, i tillegg til elektronisk utsendelse på mail. Av den grunn velges Easyquest og Excel som analyseverktøy. Easyquest er et effektivt verktøy med høy kvalitet, som gir fleksibilitet i innsamlingen av informasjon. Resultatene vil overføres fra Easyquest til Excel, og på denne måten kan resultatene illustreres i ulike diagrammer.

1.6.3 Utrengningsmetode

I studiet ønskes det å gjennomføre en mest mulig presis måling av boligsøkernes preferanser. I andre del av boligsøkerundersøkelsen presenteres respondentene for de utvalgte boligkvalitetene. Respondentene vil få tre ulike spørsmål, som skal besvares i henhold til instruks. Hvert spørsmål inneholder én matrise, som omfatter de 10 utvalgte

boligkvalitetene. Respondentene vil bli bedt om å bedømme kvalitetene i matrisen, med ulik viktighetsgrad (*viktige - viktigst - minst viktige*) i spørsmålene.

$$\text{Formel} = \frac{(\text{Antall ganger valgt som viktigst} - \text{Antall ganger valgt om minst viktige})}{\text{Antall ganger boligkvaliteten kommer opp som et valg}^*}$$

**Da matrisen av boligkvaliteter kommer til syne tre ganger pr. spørreskjema vil tallet som brukes i denne delen av formelen konstant være 3. Egen fremstilling.*

Figur 2: Utrekningsmetoden for resultatene i boligsøkerundersøkelsen.

Figur 2 inneholder utregningsmetoden som brukes for å summere respondentenes besvarelser. Formelens hensikt er å skape et klart skille mellom viktigheten av de ulike boligkvalitetene. Boligkvalitetene tildeles scoren 1 for hver gang den vurderes som *viktige eller viktigst*, og -1 dersom boligkvaliteten bedømmes *minst viktig*. Hver boligkvalitet vil dele totalsummen av *viktigst-minst viktige* på antall ganger boligkvaliteten kommer opp som et valg. Dette vil sørge for at alle boligkvalitetene har det samme styrkeforholdet. Hver av boligkvalitetene vil til slutt få en individuell score, som danner grunnlaget for en vurdering av de 10 boligkvalitetene på totalnivå. Dersom boligkvaliteten får høy score, er den valgt flere ganger av boligsøkerne, og fremstår derfor som appellerende. I tilfeller hvor boligkvaliteten får negative score, indikerer det at boligkvaliteten er lite appellerende. Boligkvaliteten er da valgt flere ganger som minst viktig blant samtlige boligsøkere. Ved oppnåelse av score null, har ikke boligkvaliteten fått avkrysning av boligsøkerne, noe som kan tyde på at boligkvaliteten fremstår som verken viktig eller uviktig. Alternativt kan *viktigst* scoren blitt nullet ut med antall *minst viktige*. Utrekningsmetoden er ment som en beskrivelse til hvordan resultatene i kapittel 5 er summert.

1.6.4 Rangeringsmetoden

Det er ønskelig å gjennomføre en mest mulig presis måling av de profesjonelle aktørenes antagelser. Det vil ikke være mulig å måle attraktiviteten nøyaktig, dersom de profesjonelle aktørene får de samme spørsmålene som i boligsøkerundersøkelsen, eksempelvis "Hvilke tre boligkvaliteter er MINST interessante?". Som følge av dette, vil aktørundersøkelsen ha en annen utforming og utregningsmetode, i forhold til boligsøkerundersøkelsen. I aktørundersøkelsen vil de profesjonelle aktørene stilles tre spørsmål, hvor de blir bedt om å kartlegge et typisk segment som er på boligjakt i markedet. Hvert spørsmål vil inkludere én tabell, som inneholder de 10 utvalgte boligkvalitetene. Boligkvalitetene skal rangeres fra 1 til 10, hvor 1 anses som minst appellerende og 10 som mest appellerende. Dette vil gi en mer nøyaktig kartlegging av de profesjonelle aktørenes antagelser, på de tre utvalgte segmentene, enn om det ble stilt identiske spørsmål med boligsøkerundersøkelsen. Av den grunn vil aktørundersøkelsen utformes etter rangeringsmetoden. Aktørundersøkelsen kan leses i sin helhet i vedlegg 2.

1.7 Kunnskapsstatus

Kunnskapsoversikten vil belyse og vurdere forskningsbasert kunnskap som foreligger om problemstillingens tema. Forskning som allerede er utarbeidet på området og oversikt over hvilke metoder som er benyttet, kartlegges gjennom litteraturstudier (Johannessen et al., 2016). Forberedende arbeider har i stor grad omfattet litteratursøk for å få en faglig tyngde og dypere forståelse av tematikken. Benyttet litteratur har blitt gjennomgått kritisk og vurdert etter studiets relevans. Dagens kunnskapsgrunnlag i litteraturen omfatter i hovedsak boligpreferanser generelt, men samsvaret mellom boligsøkeres preferanser og profesjonelle aktørers antagelser er i liten grad belyst. Ettersom studiet baserer seg på bearbeiding av litteratur i form av bøker, artikler og forskningsrapporter, er Ruud (2009) og Beamish (2001) blitt benyttet for å avdekke den generelle forståelsen av begrepet boligpreferanser. Begge forklarer at fremtidige drømmer, ønsker om bosted og praksis rundt flyttemønstre har en sammenheng. Ruud (2013) antyder at faktorer som påvirker boligvalg endres avhengig av livssituasjon, og formes av de mulighetene som tilbys i markedet.

Det mest omfattende studie som har dokumentert kunnskap på området, er blitt gjort i en tidligere masteroppgave om boligpreferanser, *Antagelser mot virkelighet* (Taaje & Løken, 2016). Masteroppgaven tar for seg profesjonelle aktørers markedskunnskap, og belyser om profesjonelle eiendomsaktører tilbyr det som etterspørres i markedet. I likhet med våre undersøkelser ble boligkvaliteter brukt som måleinstrument, og resultatene ble sammenstilt for å undersøke om det forelå samsvar mellom respondentene. Det velges å tilpasse dette studiet slik at funnene i stor grad kan sammenstilles og drøftes i lys av resultatene i masteroppgaven til Taaje & Løken (2016).

Det fremkommer i masteroppgaven at de profesjonelle aktørene besitter god kunnskap om de høyest prioriterte boligkvalitetene, men har mindre kunnskap om de resterende. Taaje & Løken (2016) har også kommet frem til at eiendomsutviklerne har best kunnskap om markedet totalt sett. Videre utmerker prosjektmeidlerne seg ved å ha flere korrekte antagelser når boligsøkerne segmenteres, og det konkluderes derfor med at prosjektmeidlerne har størst markedsforståelse. Ved å redegjøre for dagens kunnskapsstatus identifiseres den kunnskapen som mangler rundt temaet. Dette studiet vil fungere som et bekreftende eller avkreftende bidrag til dagens dokumenterte kunnskap om boligpreferanser, samt avdekke om det er foretrukket ulike kvaliteter i og nær Oslo.

2. BOLIGPREFERANSER

Studiets problemstilling gjør det naturlig å avdekke hva begrepet boligpreferanser innebærer, og hvordan de oppstår. Dette vil bidra til en økt forståelse av boligsøkernes preferansemønstre. Resultatene fra boligsøkerundersøkelsen vil basere seg på boligsøkernes ønsker, og resultatene omfatter derfor ikke hva som er deres faktiske boligvalg. For å undersøke hvilken betydning dette vil ha for resultatene, vil forskjellen på uttalte preferanser og avslørte preferanser utdypes nærmere.

2.1 Hva legges i begrepet boligpreferanser?

Det foreligger ulike definisjoner av begrepet boligpreferanser i litteraturen. Av den grunn vil tre ulike former for boligpreferanser beskrives. For det første anvendes boligpreferanser som en viktig kunnskap om *boligforsyning og markedets behov* for ulike typer boliger til ulike segmenter i markedet. Målet er å få kunnskap om hva markedet etterspør, og disse preferansene innhentes som oftest gjennom ulike typer markedsundersøkelser (Ruud, 2009). For det andre kan boligpreferanser forstås som *ønsker og drømmer*, som er det mest ideelle eller mest ønskede av individer eller hushold (Beamish et al., 2001). Begrepet forstås som hvordan og hvor man ønsker å bo, uten at dette nødvendigvis blir realisert. For det tredje kan boligpreferanser også omfatte praksis i forhold til beboeres *flyttemønstre*, i tillegg til hvor og hvordan folk *faktisk bor* (Ruud, 2009). Det vil være en kombinasjon av den første og andre beskrivelsen av boligpreferanser som blir avdekket i dette studiet. Målsettingen er å få kunnskap om hvilke boligpreferanser som foreligger i markedet, og deretter få en oversikt over boligsøkeres mest ønskede preferanser.

Det er relevant for studiet å påpeke at faktorene som har innvirkning på et boligvalg endres underveis avhengig av livssituasjon, og formes av de mulighetene som tilbys i markedet (Ruud 2009). Husholdninger og individer har ulike preferansegrunnlag. Barnefamilier og førstegangskjøpere befinner seg for eksempel i svært ulike livssituasjoner. Livsstil har fått en økende betydning, og sies å være avgjørende ved valg av bolig (Ruud, 2013). Livsstil påvirkes av mange faktorer, som blant annet alder, utdanning, interesser, sosioøkonomisk status og familiesituasjon. Fremtredende faktorer innenfor boligpreferanser er *karriere* (boligen er lokalisert lett tilgjengelig i tid til arbeidssted), *familie* (tilrettelagt for barnevennlige

omgivelser) og *konsum* (boligen innredes med det nyeste innen design og komfort) (Beamish et al., 2001).

2.2 Uttalte preferanser og avslørte preferanser

Det er viktig å skille mellom de uttalte preferansene og avslørte preferansene. Det er forskjell på hva boligsøkeren sier de ønsker å kjøpe, og hva de faktisk ender opp med å kjøpe. Det er av den grunn hensiktsmessig med en bevisstgjøring rundt de to begrepene, ettersom alle respondentene skal vurdere preferansene på samme grunnlag. Det er viktig at de profesjonelle aktørene er klar over om segmentenes preferanser skal vurderes ut fra utsagn eller faktisk kjøp. I litteraturen har begrepene flere definisjoner, og det benyttes blant annet begrepene *housing preference* for boligpreferanser og *housing choice* for boligvalg. Disse begrepene skiller mellom en vurdering av hvor attraktivt noe kan være og det å ha tatt stilling til en atferd, ved å ha gjort seg opp en mening. Begrepene differensieres med ulikt tidsaspekt etter hvilken fase husholdningen eller individet befinner seg i kjøpsprosessen (Jansen 2011). Litteraturen omtaler også metodene Stated preference method (SP) og Revealed preference method (RP) for å kartlegge preferanser gjennom utsagn eller observert adferd (Kroes & Sheldon, 1988). SP-metoden omfatter boligsøkeres uttalte preferanser, og beskriver en «wantability» som danner et bilde av en trend.

SP og RP-metoden har sine fordeler og ulemper. Fordelene med SP er at den kan brukes selv om ikke alle faktorene er kjent, som kostnad og tid, i denne sammenheng. Denne metoden kan også benyttes selv om elementene som skal vurderes ikke eksisterer enda. Dette kan resultere i interessante analyseresultater ved innhenting av bred data. I motsetning krever RP at alle faktorene må være kjent og mulig å forklare (Kroes & Sheldon, 1988). En vesentlig ulempe er at mennesker ikke alltid gjør som de sier, og har en tendens til å overdrive. Det er primært denne problematikken som er tilknyttet SP-metoden. Det presiseres at dette misforholdet særlig har vist seg blant unge respondenters ønsker og resultat av boligvalg (Ruud, 2009). Det må vurderes om formålet med spørreundersøkelsen er å gjengi et absolutt bilde av virkeligheten, eller bidra til å fange opp en relativ tendens.

Dette studiet vil ta for seg boligsøkeres uttalte preferanser (SP-metoden) ved å undersøke et utvalg som ikke har kjøpt bolig enda, og dermed ikke avslørt sin faktiske atferd. Boligpreferanser omtales ofte som det tidlige stadiet i prosessen, og er med andre ord en guide til faktisk atferd om endelig boligvalg. Boligkvalitetene som skal måles eksisterer i utgangspunktet ikke da prosjektene ikke er ferdigstilt. Respondentene må derfor ta et hypotetisk valg, gjennom å sammenligne attraktiviteten til boligkvalitetene opp mot hverandre. Når et virkelig boligvalg skal tas vil viktige faktorer som markedsbetingelser, tilgjengelighet, tidsbegrensning, reguleringer, interne og eksterne personlige faktorer som økonomi, sosial tilhørighet og livsstil, skape begrensninger og danne grunnlag for et fornuftig valg (Jansen et al., 2011). I dette studiet vil det derfor være mest relevant å undersøke boligsøkeres uttalte preferanser, fremfor boligkjøperes avslørte preferanser. Denne belysningen får boligsøkere til å fremstå som en mer praktisk og teoretisk studiegruppe, og er kandidater som samtidig besitter mest informativ markedskunnskap. Boligsøkere er sannsynligvis en mer gjennomtenkt målgruppe, som har oppgitt seg en mening om sine fremtidige preferanser. De har forhåpentligvis vært gjennom en forhåndsevaluering, før de besøker visningssenteret og får fremlagt spørreundersøkelsen. Dette kan forhåpentligvis resultere i et godt samsvar mellom de uttalte preferansene og en reell kjøpsbeslutning.

3. PROSJEKTER I ULIKE OMRÅDER

3.1 Studieområde 1 – Bjørvika, Oslo

Boligprosjektet Vannkunsten vokser frem som et nytt boligområde i Oslo, og består av totalt 166 boenheter, fordelt på ni hus med nordisk preg. Husene har et stort utvalg av unike 2- til 4-roms leiligheter, som varierer fra 40 til 150 kvm. Prosjektets boligmix vil ha størst tilbud av 2-roms leiligheter. Prospektet til Vannkunsten beskriver boligprosjektet som et av Bjørvikas mest særegne, ettersom byggene former et unikt nabolag på gateplan. Det fremkommer av prospektet at god takhøyde er et fellestrekk for leilighetene. Takhøyden er på minst 260 cm i oppholdsrom, og deler av toppleilighetene får en takhøyde på hele 7 meter. Kvaliteter



Figur 3: Fremstilling av studieområdet Bjørvika (Google Maps, 2019).

som sjøutsikt, optimaliserte sol- og siktforhold og privat bryggekant utenfor stuedøren blir vektlagt på prosjektets hjemmeside. Boligprosjektet tilbyr også ekstraordinære tilbud som fellesrom og et bredt spekter av service- og tjenestetilbud for beboerne. Boligområdet har svært sentral beliggenhet ved Oslo S, innrammet av fjorden, Barcode, sentrum og Ekebergåsen. Området er i ferd med å etablere seg som Oslos nye kulturelle sentrum ifølge prospektet. Boligprosjektet er også bærekraftig med BREEAM-Nor-sertifisering.

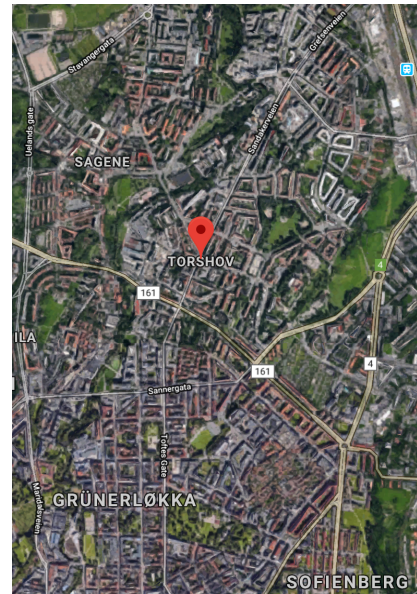


Figur 4: Illustrasjon hentet fra Prospektet Vannkunsten i Bjørvika (Røisland & Co, 2018).

Figur 5: Illustrasjon hentet fra Prospektet Vannkunsten i Bjørvika (Røisland & Co, 2018).

3.2 Studieområde 2 – Torshov, Oslo

Boligprosjektet Torshovhøyden består av totalt 160 boenheter, fordelt på fire byggetrinn. Prosjektet tilbyr 2- til 4-romsleiligheter, med BRA fra 37 til 67 kvm. Boligmiksen består i hovedsak av 2-roms og 3-roms leiligheter, i tillegg til noen 4-roms leiligheter. Prospektet til Torshovhøyden opplyser om mye luft mellom byggene og flotte fremtidige fellesarealer på området. Noen av kvalitetene som trekkes frem er lekeplass, sykkelparkering, stort parkanlegg, barnehage og skole. Prosjektet beskriver området som rolig og tilbaketrukket, men samtidig attraktivt og sentralt. Både buss og trikk har avganger med få minutters mellomrom. Torshov er et urbant område, som har en rekke unike caféer, restauranter, barer og butikker i umiddelbar avstand, ifølge prospektet. Området beskrives også som en naturlig møteplass for sosiale sammenkomster for både små og store. Alle boenhetene markedsføres blant annet med kvalitetskjøkken og hvitevarer, ferdig møblert takterrasse og underjordisk parkeringsanlegg.



Figur 6: Fremstilling av studieområdet Torshov. (Google Maps, 2019)

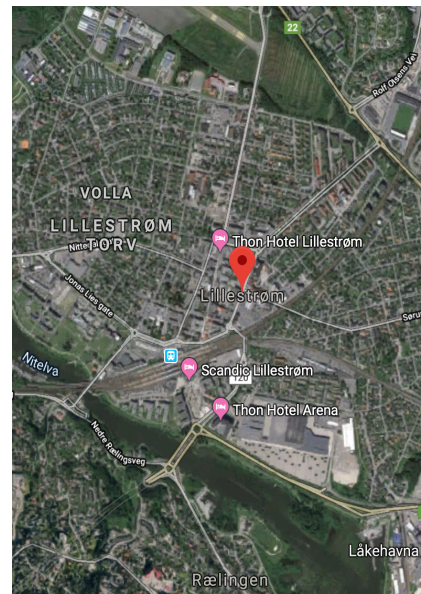


Figur 7: Illustrasjon hentet fra Prospektet Torshovhøyden på Torshov (Sem & Johnsen Prosjektmebling, 2019).

Figur 8: Illustrasjon hentet fra Prospektet Torshovhøyden på Torshov (Sem & Johnsen Prosjektmebling, 2019).

3.3 Studieområde 3 – Lillestrøm, Akershus

Meierikvartalet er det tredje boligprosjektet, og består av totalt 350 leiligheter som skal fordeles på Lillestrøms tre høyeste hus. Boligmiksen består av 2- til 4-roms leiligheter, med overvekt av 3-roms. Leilighetene varierer fra 34 til 129 kvm, og dekker ulike behov og livssituasjoner. Meierikvartalet sitt prospekt beskriver Lillestrøm som en av Norges mest sentrale byer, plassert midt mellom Oslo sentrum og Gardermoen. Boligområdet har en sentral beliggenhet med umiddelbar nærhet til togstasjonen, hvor tog til Oslo S eller Gardermoen kun tar 10 minutter. Prospektet omtaler Lillestrøm som et visuelt anker i hele regionen, med et unikt ytre, fremtidsrettede løsninger og ny teknologi. Det fremkommer også av prospektet at alle leilighetene har den samme høye kvaliteten når det gjelder materialvalg og tekniske løsninger, samt tilgang på romslige fellesarealer og bildeling i garasjeanlegg. I tillegg har boligprosjektet fokus rettet mot bærekraftig utvikling med BREEAM-Nor-sertifisering.



Figur 9: Fremstilling av studieområdet Lillestrøm (Google Maps, 2019).



Figur 10: Illustrasjon hentet fra Prospektet Meierikvartalet i Lillestrøm (Stor-Oslo Eiendom, 2018).

Figur 11: Illustrasjon hentet fra Prospektet Meierikvartalet i Lillestrøm (Stor-Oslo Eiendom, 2018).

3.4 Sammenstilling av studieområdene og boligprosjektene

De utvalgte boligprosjektene ligger i svært ulike boligområder, har ulike salgsfremmende omkringliggende faktorer og noe varierende boligkvaliteter. Boligprosjektene har flere fellestrekk og like satsingsfelt, men det tilbys også noen ulike kvaliteter.

	Bjørvika	Torshov	Lillestrøm
Nytt utbyggingsprosjekt	x	x	x
Leiligheter	x	x	x
Variert boligmix av 2-, 3- og 4-roms	x	x	x
Tradisjonelle boligkvaliteter	x	x	x
Ekstraordinære kvaliteter, luksus	x		x
BREEAM-Nor bygg	x		x
Nærhet til togstasjon	x		x
Urbant område	x	x	
Sjøutsikt	x		
Høyt prisnivå i forhold til sitt område	Middels (117.000 - Vannkunsten Hus 4)	Høy (93.000 - Sydblokka)	Høy (77.000 - Tårnhuset)

Tabell 1: Oversikt over sammenstilling av boligprosjektet Vannkunsten i Bjørvika, Torshovhøyden på Torshov og Meierikvartalet i Lillestrøm.

De tre studieområdene skiller seg fra hverandre på bakgrunn av flere faktorer, som er fremstilt i tabell 1. Eksempelvis Bjørvika sin unike nærhet til sjø, Torshov sin tradisjonelle urbane kultur og Lillestrøm sin utenforliggende plassering, som har umiddelbar nærhet til togstasjon. Totalt sett viser det seg flest likheter mellom boligprosjektene i studieområdene Bjørvika og Lillestrøm. Begge har ekstra fokus på utradisjonelle kvaliteter, ved å tilby *det lille ekstra* tilknyttet boligene. Begge tilbyr nyere satsinger som miljøvennlig bygg og ekstra servicetilbud, tilgang på selskapslokale, møterom og bildeling. Beliggenheten til alle områdene har svært gode kollektivtilbud. I tillegg har Bjørvika og Lillestrøm nærhet til togstasjon. Boligprosjektet på Torshov inneholder ikke like mange nye satsinger som Bjørvika og Lillestrøm, og fokuserer på mer tradisjonelle kvaliteter som balkong, garasje og solforhold. Til tross for at Bjørvika, Torshov og Lillestrøm anses som tre forskjellige utbyggingsområder, er likevel prosjektene sammenlignbare på bakgrunn av flere tilsvarende boligkvaliteter.

4. BOLIGKVALITETER

Ulike boligkvaliteter benyttes som målingsinstrument i spørreundersøkelsene. Boligens egenskaper er en avgjørende faktor i kjøpsprosessen, og kvalitetene vil derfor bli sett i sammenheng med studieområdene. Spørreundersøkelsene skal inneholde kvaliteter som er markedsført i forbindelse med de utvalgte boligprosjektene. På denne måten vil respondentene allerede ha en oppfatning og kunnskap om hva disse boligkvalitetene innebærer. Spørreundersøkelsene skal inneholde realistisk data som gjenspeiler det eksisterende tilbudet av boligkvaliteter i studieområdene. Dette er for å presentere tilbudene som eksisterer der en boligsøker ønsker å bosette seg, til tross for at valgene er hypotetiske. Før boligkvalitetene velges, vil myndighetenes føringer rundt lovpålagte minimumskrav belyses.

4.1 Minimumskrav for boligkvaliteter

Før utvelgelsesprosessen gjennomføres er det naturlig å kartlegge leilighetsnormen og byggteknisk forskrift (TEK17) sine offentlige føringer for hvilke boligkvaliteter som må tilbys i boligprosjektene. Kvalitet og standard er begreper som ofte forveksles, men har forskjellig betydning. Regler og forskrifter kan sørge for et minstekrav til standard i byggverk, men samtidig er det mange faktorer som bidrar til å skape kvalitet. Det er ønskelig at de valgte boligkvalitetene i spørreundersøkelsen er gode utover minimumskravet i lovverket. Leilighetsnormen ble vedtatt av bystyret i 2007, og modernisert i 2013. Normen regulerer fordelingen av små og store sentrumsnære leiligheter, for å sikre at det bygges store nok leiligheter (Mikalsen, 2016). Formålet er at flere familier bosetter seg i indre by. Leilighetsnormen i Oslo innebærer at kun 35 % av leilighetene i nye prosjekter kan bestå av små leiligheter på 35-50 kvm. Minst 40 % skal være over 80 kvm, hvorav inntil 20 % kan bygges som kombinasjonsbolig med integrert utleieenhet på ca. 20 kvm BRA. Normen i vedtaket kan avvikes ved oppfylling av bestemte kriterier (Oslo kommune bystyret, 2013).

TEK17 er en forskrift som inneholder tekniske krav til hvordan nye bygninger skal bygges. Forskriften setter en minimumsgrense for egenskaper et byggverk må inneholde, for å kunne oppføres lovlig i Norge (Direktoratet for byggkvalitet, 2017). Hensikten med byggtekniske forskrifter er å bidra til at byggverk har god kvalitet, herunder viktige områder som visuell

kvalitet, universell utforming, sikkerhet mot naturpåkjenning, uteareal, ytre miljø, konstruksjonssikkerhet, sikkerhet ved brann, planløsning, inneklima og helse, og energi (Lovdata, 2017). TEK17 gir føringer for hvordan kravene utføres i praksis.

4.2 Utvelgelsesprosessen av boligkvaliteter

For å finne realistiske boligkvaliteter er byggeprosjektene prospekter og Finn-fasiliteter undersøkt grundig. Dette resulterte i en rekke interessante boligkvaliteter. Boligkvalitetene vil fordeles i kategoriene *valgt* eller *eliminert*, noe som fører til et representativt utvalg av de mest aktuelle kvalitetene. *Valgt* betyr at kvaliteten er godt egnet for studiet og er inkludert i spørreundersøkelsene. *Eliminert* innebærer en beslutning om at boligkvaliteten bortfaller. Kvaliteter elimineres i henhold til eventuelle lovreguleringer i TEK17. Lovregulert innebærer at kvaliteten medfølger boligen på bakgrunn av offentlig krav. I tillegg vil boligkvaliteter som ikke tilbys i noen av boligprosjektene elimineres, ettersom disse fremstår lite hensiktsmessig for undersøkelsen. Av totalt 17 boligkvaliteter, ble 10 valgt og 7 eliminert, illustrert i tabell 2. Begrunnelse for valgte og eliminerte boligkvaliteter og en utdypelse av kvalitetenes betydning, er nærmere beskrevet i delkapittel 4.3 og delkapittel 4.4.

Boligkvaliteter	Valgt	Eliminert
Heis		X
Planløsning	X	
Spennende arkitektur	X	
Peis		X
Ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokale, bildeling, renholdstjenester mm.)	X	
God lydisolasjon		X

Ekstra takhøyde		X
Gulvvarme i alle rom		X
Ekstra lagringsplass	X	
Tilbud om ekstra bod utenfor boligen (i tillegg til en sportsbod)		X
Solforhold	X	
Lavenergibolig (mer miljøvennlig)	X	
Høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer (grøntareal, felles takterrasse, lekeplass o.l)	X	
Balkong	X	
Utsikt (fritt utsyn, havutsikt, begrenset innsyn)		X
Bred variasjon av tilvalgsmuligheter	X	
Garasjeplass	X	

Tabell 2: Oversikt over valgte og eliminerte boligkvaliteter.

4.3 Utvalgte boligkvaliteter

Planløsning

Kvaliteten innebærer en arealeffektiv og god funksjonell utnyttelse av en bolig. Planløsningen i en leilighet er et viktig moment for mange boligsøkere, og eiendomsutviklere uttrykker ofte at arealet i boligprosjektet har optimal utnyttelse. Vannkunsten uttrykker seg på følgende måte: *“Mange av leilighetene er unike i sin utforming, tilrettelagt for ulike behov og personligheter”* (Røisland & Co, 2018). Likevel har boligsøkere til tider en opplevelse av ugunstige løsninger og dermed mistet interesse for prosjektet. Av den grunn vil det være interessant å undersøke viktigheten av kvaliteten blant boligsøkerne, og om de profesjonelle aktørene bruker tid og ressurser på å utforme en optimal planløsning.

Spennende arkitektur

Med spennende arkitektur menes bygningsmassens fysiske arkitektoniske utforming, herunder bygningsmassens omgivelser, byggets kledning og inngangsparti. Flere byggeprosjekter legger vekt på fasadens utseende, bruker penger på utsmykking og detaljer for å skape et visuelt uttrykk. Prosjektmeidlerne påpeker Vannkunsten sin arkitektur på følgende måte: *“Det er laget et sterkt arkitektonisk konsept for de ulike inngangene der robuste, slitesterke overflater møter mer raffinerte og taktile overflater. Kvalitetsmaterialer på fasade, dører, samt utendørsarealene gir et eksklusivt uttrykk”* (Røisland & Co, 2018). Meierikvartalet markedsføres som et *“visuelt anker i hele regionen”* (Stor-Oslo Eiendom, 2018), på bakgrunn av boligprosjektets unike arkitektur. Det er interessant å se om boligsøkerne har en formening om hvordan fasadens uttrykk skal være, og om prosjektets utforming vektlegges ved valg av leilighet. Det vil undersøkes om de profesjonelle aktørene er innforståtte med kvalitetens betydning i boligsøket.

Ekstraordinære tilbud

Ekstraordinære tilbud i tilknytning til boligen innebærer tilgangen på et bredt spekter av service- og tjenestetilbud for beboerne. Herunder blant annet tilgang på fellesrom, møterom, selskapslokale, kajakkoppbevaring, bildeling og renholds- og håndverkertjenester. Dette er en kvalitet som dreier seg om ekstra goder utenfor boligen, i form av daglige gjøremål og sosiale oppholdssteder i nær tilknytning. Meierikvartalet markedsfører kvaliteten på følgende måte: *“Det vil etableres en seksjon med utleieleilighet, selskapslokale med kjøkken og garderobe/toaletter som eies av eierseksjonssameierne i Meierikvartalet og som vil stå til disposisjon for beboerne”* (Stor-Oslo Eiendom, 2018). I prosjektet Vannkunsten er det planlagt et fellesrom som alle boligkjøpere kan benytte, i tillegg til kajakkoppbevaring og tilrettelegging for sjøsetting av kajakk på sameiets tomt (Røisland & Co, 2018). Tilgangen på ekstraordinære tilbud kan innebære en enklere hverdag for beboerne, i form av ekstra service, utover kun innvendige boligkvaliteter. Eiendomsutviklere har i nyere tid ansett ekstratilbud og personlig service som positivt og salgsfremmende. Av den grunn vil studiet måle hvilken grad ekstraordinære tilbud er viktig for en boligsøker.

Ekstra lagringsplass

Det fremkommer av TEK17 §12-10 (1) at oppbevaringsplass i form av bod er et krav, da boenheten skal ha tilstrekkelig og egnet plass for oppbevaring av klær og mat. Minimumskravet følger av § 12-10 (2) og henviser til at alle boenheter skal ha oppbevaringsplass eller bod på minimum 5,0 m² BRA for sykler, sportsutstyr, barnevogner og lignende. I tillegg opplyses det om at boenheter under 50 m² BRA skal ha oppbevaring på minimum 2,5 m² BRA (Lovdata, 2017). Kravet om *tilstrekkelig plass for oppbevaring* i TEK17 har en vag formulering som i noen tilfeller kan medføre at boliger ikke blir oppført med tilstrekkelig areal for tilfredsstillende lagringsplass. Det er interessant å undersøke om boligsøkere etterlyser ytterligere oppbevaringsplass i boligen, enn minimumskravet som er satt i TEK17. Dette vil avdekke om de profesjonelle aktørene har vurdert ekstra lagringsplass i boligen som en egen boligkvalitet.

Solforhold

TEK17 § 8-10 omhandler plassering av byggverk, og påpeker at byggverk skal plasseres slik at lys- og solforhold, samt lyd- og vibrasjonsforhold er hensyntatt (Lovdata, 2017). Det gis ingen nærmere retningslinjer rundt dette temaet, men solforholdet i boligene påvirkes av hvor tett bygningene er plassert. Ettersom leilighetsprosjekter normalt ikke er ferdigstilt til salgsstart, kan ikke boligsøker fysisk vurdere solforholdene. Byggeprosjektene har imidlertid en fremstilling av hvordan forholdene vil bli, og kvaliteten fremheves som en positiv faktor. Dette tyder på at de profesjonelle aktørene anser dette som en viktig kvalitet. Torshovhøyden markedsføres på følgende måte: *“Det er fri beliggenhet med godt eksponerte fasader mot øst, syd og vest. Bygget ligger høyt og får gode sol- og utsiktsforhold mot syd og vest”* (Sem & Johnsen Prosjektmegling, 2018). Arkitektene bak Vannkunsten har utviklet et konsept der hver detalj bidrar til å optimalisere lysforhold og uttaler: *“Vi er inspirert av norske gårdstun og de gamle husene ved fjordene. Disse ligger ofte dreid og vendt for optimale utsikts- og solforhold, og den kvaliteten ville vi bringe inn til byen”* (Røisland & Co, 2018). Det vil være nyttig å avdekke om prosjektenes boligsøkere også anser denne kvaliteten som høyt prioritert.

Lavenergibolig

Denne kvaliteten er generelt et mer miljøvennlig alternativ, som innebærer bruk av miljøvennlige byggematerialer og lavere strømrregning. Lavenergibolig ble valgt som en kvalitet, ettersom det er et fremtredende fokus på en grønnere hverdag i dagens samfunn. Meierikvartalet og Vannkunsten gjør interessentene oppmerksom på at bygningene er bygget i henhold til BREEAM-Nor. Dette er Europas ledende miljøsertifiseringsverktøy for bygninger som ligger over dagens standard og lovverk. For boligkjøper innebærer dette høyere krav til blant annet mindre energiforbruk i leilighetene, sunne materialer og bedre inneklima (Stor-Oslo Eiendom, 2018). I tillegg sikrer standarden gode uteoppholdsarealer, lett tilgjengelig kollektivtransport og god sykkelparkering. Lavenergibolig viser seg å være en kvalitet som vektlegges i prosjekter, med en forventning om at et miljøvennlig fokus gjør prosjektet mer attraktivt. Det vil derfor være interessant å undersøke hvor appellerende denne kvaliteten er for boligsøkere.

Høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer

Med opparbeidet fellesarealer menes høy kvalitet på grøntareal, felles takterrasse, lekeplass og lignende for opphold. Tiltak som skal øke beboernes trivsel gjennom å skape frodige fellesområder og grøntarealer har vist seg å være et fremtredende fokus i nyere byggeprosjekter. Kapittel 8 i TEK17 tar for seg retningslinjer for opparbeidet uteareal. § 8-3 (1) påpeker at uteoppholdsarealer skal etter sin funksjon være egnet for rekreasjon, lek og aktiviteter for ulike aldersgrupper (Lovdata, 2017). Meierikvartalet tilbyr *“Opparbeidet egen utendørs og privat takhage beliggende på taket over næringsarealet i lavbygget. Det er kun beboerne i Meierikvartalet som har tilgangen til denne private takhagen, som vil bli pent og parkmessig opparbeidet med ulike soner for lek og rekreasjon”* (Stor-Oslo Eiendom, 2018). Torshovhøyden tilbyr beboerne direkte tilgang til felles takterrasse med panoramautsikt over byen (Sem & Johnsen Prosjektmedling, 2018). Vannkunsten fokuserer på at prosjektet skal oppleves så frodig som mulig, og boliginngangene skal plasseres parvis med tilknytning til et lite torg. Tilgangen til fjorden er gjennomgående i markedsføringen, hvor det skal etableres nedtrappinger til vannet både fra Havnepromenaden og mellom husene (Røisland & Co, 2018). Det er tydelig at studieområdene vektlegger grønne verdier og takterrasser. Av den grunn vil det undersøkes hvilke utslag kvaliteten har blant dagens boligsøkere.

Balkong

Det er innlysende at balkong eller terrasse er en viktig kvalitet for flere boligsøkere, og kan i noen tilfeller være et avgjørende søkekriterium. Alle prosjektene har balkong som en markedsført kvalitet, og er av den grunn svært aktuelt å ta med i studiet. Meierikvartalet fremhever at *“Alle leilighetene i Tårnhusene har balkong eller egen uteplass, høyt hevet over hverdagens kjas og mas”* (Stor-Oslo Eiendom, 2018). Selv om samtlige prosjekter tilbyr balkong, varierer kvaliteten i størrelse og antall uteplasser i leilighetene. For eksempel har enkelte gjennomgående toppleiligheter flere balkonger i ulike retninger. Det er interessant å få en oversikt over hvor viktig de profesjonelle aktørene anser denne kvaliteten, samt boligsøkeres prioriteringer.

Bred variasjon av tilvalgsmuligheter

Med denne kvaliteten menes boligsøkere sin mulighet til å velge andre tilvalgsmuligheter, utover det som er standardvalg. Dette innebærer blant annet elektroniske og teknologiske installasjoner, ulik kvalitet på hvitevarer og baderomsinnredninger, veggfarger, benkeplate, gulv, fliser og skapfronter etter egne ønsker. Det varierer i prosjekter om tilvalgsmuligheter er kostnadsfritt eller ikke. Enkelte profesjonelle aktører vektlegger tilvalgsmuligheter i markedsføringen, og har en formening om at leiligheter med særpreg kan være tiltrekkende for boligsøkere. Samtlige av prosjektene gir boligsøkerne mulighet til tilvalgsmuligheter, men tilbudenes bredde varierer. På bakgrunn av prosjektenes tilbud av tilvalg, og at denne kvaliteten er særegen for prosjekterte leiligheter, vil boligsøkeres interesse for denne kvaliteten undersøkes. Viktigheten av mangfoldig tilvalg kan variere blant kjøpegrupper, på bakgrunn av ulike erfaringer og bevissthet rundt kvaliteten. Det vil derfor avdekkes om boligsøkerne og de profesjonelle aktørene vurderer viktigheten av kvaliteten likt.

Garasjeplass

Denne kvaliteten velges på bakgrunn av at det tilbys kjøp av garasjeplass i alle prosjektene. Garasjeplass er en kvalitet som er med på å lette hverdagen, men som også er en tilleggskostnad i de fleste boligprosjekter. Torshovhøyden fremhever deres underjordiske parkeringsanlegg, men påpeker at garasjeplass ikke inngår i prisen av leilighetene, og må kjøpes separat på egne betingelser (Sem og Johnsen Prosjektmegling, 2018). Ettersom parkeringsbehov varierer etter livssituasjon, vil dette kunne påvirke prioriteringsrekkefølgen til ulike kjøpegrupper. Det vil være interessant å undersøke om de profesjonelle aktørene har lik oppfatning.

4.4 Eliminerte boligkvaliteter

Heis

Det er spesifisert at kun boligkvaliteter utover minimumskravet til TEK17 skal evalueres, og derfor vil boligkvaliteten heis ikke inkluderes i studiet. Heis er et lovpålagt krav i henhold til TEK17 §12-3 (2), hvor bygninger med tre etasjer eller flere som har boenhet skal ha heis (Lovdata, 2017).

Peis

Peis ble eliminert, ettersom kvaliteten vanligvis ikke tilbys i nye leiligheter. Ingen av de utvalgte prosjektene har peis, og kvaliteten vil derfor ikke inkluderes videre i studiet.

God lydisolasjon

Denne kvaliteten er lovregulert i henhold til TEK17 §13-6 (1), som tilsier at lydforhold skal være tilfredsstillende for personer som oppholder seg i byggverket (Lovdata, 2017).

Støy anses som en subjektiv tolkning, og vil av den grunn elimineres.

Ekstra takhøyde

Minimumskravet for takhøyde i rom for varig opphold er etter §12-7 (2) bokstav a 2,4 meter (Lovdata, 2017). Vannkunsten tilbyr ekstra takhøyde i oppholdsrom, og markedsfører seg med: "Alle leiligheter har takhøyde på minst 260 cm i oppholdsrom. Leilighetene i nest øverste etasje vil få ekstra takhøyde" (Røisland & Co, 2018). Det antas at ekstra takhøyde på 20 cm, over minimumskravet, ikke vil være svært vesentlig. Ettersom ekstra takhøyde kun tilbys i de høytliggende leilighetene, vil ikke kvaliteten være karakteriserende for byggeprosjektet som helhet. I tillegg forekommer ikke kvaliteten *ekstra takhøyde* i alle prosjektene. Som følge av dette vil kvaliteten ikke inkluderes i spørreundersøkelsen.

Gulvvarme i alle rom

Gulvvarme på bad kan forventes i nye leiligheter, derfor innebærer denne kvaliteten gulvvarme i oppholdsrom utover baderom. Torshovhøyden markedsfører gulvvarme i leilighetene som "*behagelig og økonomisk i forhold til boutgiftene*" (Sem & Johnsen Prosjektmebling, 2018). Ettersom kun Torshovhøyden tilbyr kvaliteten, velges det å eliminere denne. Ved en helhetlig vurdering anses derfor ikke gulvvarme som et relevant alternativ.

Tilbud om ekstra bod utenfor boligen

TEK17 § 12-10 (2) omhandler *bod og oppbevaringsplass*, og viser til at boenheten skal ha oppbevaringsplass eller bod på minimum 5,0 m² BRA for sykler, sportsutstyr, barnevogner og lignende (Lovdata, 2017). Kvaliteten *tilbud om ekstra bod utenfor boligen* innebærer en ekstra sportsbod utover minimumskravet. Ettersom boligkvaliteten *ekstra lagringsplass* allerede er inkludert i studiet, vil det ikke være hensiktsmessig å ha med to lignende kvaliteter.

Utsikt

Kvaliteten baserer seg på prosjektenes plassering. Utsikt, nærmere presisert som havutsikt, er et fremtrukket salgsargument kun i Bjørvika. Både utsyn, innsyn og utsikt tolkes svært subjektivt og er abstrakte kvaliteter. Av den grunn vil ikke kvaliteten inkluderes i studiet.

5. FREMGANGSMÅTE BOLIGSØKERNE

Spørreundersøkelser er et effektivt verktøy ved informasjonsinnhenting, som kan bidra til et representativt utvalg av boligsøkere. I tillegg sørger spørreundersøkelser for en standardisert informasjonsflyt mellom intervjueren og respondentene (Gripsrud et al., 2004). Det er derfor valgt å benytte en spørreundersøkelse for å kartlegge hvilke boligkvaliteter boligsøkerne anser som minst og mest appellerende. Teknikkene som ble benyttet for å besvare boligsøkerundersøkelsen, var en kombinasjon av papir og elektronisk utsendelse.

Utvalg og utvalgsstørrelser

Boligsøkerne hadde en svært sentral rolle i dette studiet, da de skulle formidle løsningen som de profesjonelle aktørene skulle angi sine antagelser basert på. Samtidig var boligsøkerne den mest utfordrende respondentgruppen å innhente data fra. Dette var på bakgrunn av manglende tilgjengelighet og behov for representativ datamengde.

I boligsøkerundersøkelsen var det viktig å få datasvar fra *riktig utvalg*. For å være en del av det riktige utvalget måtte respondenten være boligsøker i minst ett av de tre utvalgte studieområdene. Hver enkelt person i den målrettede brukerpopulasjonen ble valgt til å delta i undersøkelsen når dette kravet var oppfylt. Det var hensiktsmessig å kun innhente svardata fra boligsøkere i de spesifikke studieområdene, ettersom de er kjent med de utvalgte boligkvalitetene som er fremstilt. Dette utvalget er foretrukket fremfor tilfeldige boligsøkere som kan feiltolke informasjonen. *Riktig utvalg* av boligsøkere er også viktig for aktørundersøkelsen, slik at aktørene baserer sine antagelser på riktig kjøpegruppe. Boligsøkere med riktig grunnlag bidrar til et mer konsentrert datamateriale, som kan benyttes i analyser av boligsøkere i konkrete områder.

I følge *Gripsrud et al.* (2004) har følgende faktorer betydning for utvalgsstørrelsen:

- Antall grupper som skal analyseres
- Tilgangen til ressurser
- Variansen i populasjon
- Egenskapene vi primært er opptatt av
- Ønsket presisjon og konfidensgrad

Det ble samlet inn totalt 203 svar fra boligsøkere. På bakgrunn av studiets tidsaspekt, var det ikke hensiktsmessig å bruke mer tid på datainnsamlingen fra denne respondentgruppen. De overnevnte faktorene er hensyntatt:

- Segmenteringen ble utført etter endt datainnsamling, og på denne måten sikres det at segmentene hadde et akseptabelt antall respondenter.
- Det ble avsatt totalt seks uker for datainnsamling fra *riktige* boligsøkere. Ettersom meglernes ukentlige visningstidspunkter måtte følges, foregikk datainnsamlingen over en lengre tidsperiode. Denne kommunikasjonsformen fremsto samtidig som svært effektiv for å oppnå kontakt med respondentgruppen.
- Det har vært stor variasjon av alle typer boligsøkere på visningssentrene. Ettersom de utvalgte boligprosjektene befinner seg i ulike områder og består av 2-roms, 3-roms og 4-roms leiligheter, ble det oppnådd et variert og representativt utvalg av boligsøkere.
- Hovedfokuset var primært rettet mot kartlegging av utvalgets boligpreferanser.

5.1 Boligsøkerundersøkelsen

Boligsøkerundersøkelsen ble utformet i to deler, og kan leses i sin helhet i vedlegg 1. I første del kartlegges respondentenes demografiske kriterier: alder, husholdningsmønster og inntekt. For å opplyse respondenten om årsaken til de personrelaterte spørsmålene, ble første del innledet med følgende tekst:

Hensikten bak første del av undersøkelsen er å kunne segmentere markedet.

Derfor stilles det noen personrettet spørsmål til deg som respondent.

Andre del av boligsøkerundersøkelsen var direkte rettet mot kjernen av studiet. For å forberede respondentene på hvilken situasjon de befinner seg i, ble følgende beskrivelse av omstendighetene tatt i bruk:

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

I andre del av undersøkelsen stilles boligsøkerne spørsmål som innebærer å bedømme de utvalgte boligkvalitetene med ulik viktighetsgrad. Boligkvalitetene er basert på de tre utvalgte boligprosjektene i Bjørvika, Torshov og Lillestrøm. Fremstillingen i figur 12 illustrerer rekkefølgen av matrisenes viktighetsgrad.

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

Spørsmål 6: Nedenfor ser du mulige boligkvaliteter som kan tilbys. Hvilke er viktig for deg? (Du kan krysse av så mange du vil)

- Planløsning
- Spennende Arkitektur
- Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, bildeling, renholdstjenester mm.)
- Ekstra lagringsplass i boligen
- Solforhold
- Høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l)
- Balkong
- Bred variasjon av tilvalgsmuligheter
- Garasjeplass
- Lavenergibolig (mer miljøvennlig)

Spørsmål 7: Hvilke 3 boligkvaliteter ville vært VIKTIGST for deg? (Du skal BARE krysse av på 3 boligkvaliteter)

- Planløsning
- Spennende arkitektur
- Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, bildeling, renholdstjenester mm.)
- Ekstra lagringsplass i boligen
- Solforhold
- Høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l)
- Balkong
- Bred variasjon av tilvalgsmuligheter
- Garasjeplass
- Lavenergibolig (mer miljøvennlig)

Spørsmål 8: Hvilke boligkvaliteter er MINST interessante? (Du skal krysse av MINIMUM 3)

- Planløsning
- Spennende arkitektur
- Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, bildeling, renholdstjenester mm.)
- Ekstra lagringsplass
- Solforhold
- Høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l)
- Balkong
- Bred variasjon av tilvalgsmuligheter
- Garasjeplass
- Lavenergibolig (mer miljøvennlig)

Figur 12: Utdrag fra boligsøkerundersøkelsens spørsmål 6, 7 og 8. Egen data.

Den første matrisen stilte spørsmål om hvilke av de 10 boligkvalitetene som er viktige for dem. Dette var for å sikre at respondentene faktisk vurderte alle boligkvalitetene. Dermed ville respondentene være mer kritisk og reflektert ved eksponeringen av de to neste spørsmålene. I tillegg sørget rekkefølgen for at respondentene fikk muligheten til å evaluere boligkvalitetene i hver sin *grad* av viktighet.

5.1.1 Bakgrunn for spørsmål

Respondentene ble i første del stilt personrettede spørsmål om deres demografiske situasjon. I tillegg ble det bedt om å oppgi flytteårsak i spørsmål 5, med mulighet for å skrive inn et egendefinert svar under alternativet *annet*. Dette alternativet var tiltenkt eventuelle investorer som ikke skulle medregnes i studiet. De fem første demografiske spørsmålene ble stilt for å kunne segmentere boligsøkerne på et senere tidspunkt. En identifisering av de prioriterte boligpreferansene, innenfor segmenter, ville føre til en mer nøyaktig kartlegging av preferansene. Dette er på bakgrunn av boligsøkernes ulike preferanser, som avhenger av livssituasjon og bakgrunn. Segmenteringen ga et godt grunnlag for å besvare studiets problemstilling, ettersom de profesjonelle aktørene skulle bedømme hva bestemte kjøpegrupper preferer.

I andre del ble boligsøkerne bedt om å besvare tre spørsmål. Hvert spørsmål inneholdt én matrise, som omfattet de 10 utvalgte boligkvalitetene. Respondentene ble bedt om å bedømme boligkvalitetene, men med ulik vinkling. Spørsmål 6 ga mulighet for å velge alle boligkvalitetene som var interessante. Dette ville bevisstgjøre boligsøkeren på alle alternativene, og dermed ha bedre forutsetninger for å besvare neste matrise. I spørsmål 7 var det kun mulig å velge de tre viktigste boligkvalitetene. I spørsmål 8 ble respondentene bedt om å krysse av de tre boligkvalitetene som var minst viktige. Andre del har dermed en oppbygging med rekkefølgen *viktige - viktigst - minst viktige*.

5.1.2 Pilotundersøkelse

Pilotundersøkelse er gjennomført i et prøveutvalg, før den endelige undersøkelsen ble presentert for boligsøkerne. Dette var en hensiktsmessig strategi ettersom boligsøkerundersøkelsen har en kvantitativ form. Pilotundersøkelsen henvendte seg kun mot

en liten del av det planlagte utvalget (Leon, 2010). Formålet var å minimere risikoen for feil i undersøkelsen og sikre pålitelige datasvar. Pilotundersøkelsen testet undersøkelsens utforming og formulering. Det ble først avklart om instruksjonene var enkle for respondenten å følge. Dette var for å undersøke om spørsmålene kunne misforstås. Dersom respondenten opplevde uklarheter i noen av spørsmålene, skulle spørsmålet formuleres til en mer forståelig måte. Dette var for å unngå tvil ved påliteligheten til de endelige svarene i boligsøkerundersøkelsen.

Pilotundersøkelsen ble besvart av fem test-respondenter, tilfeldig utvalgt på ett av visningssentrene. Dette utvalget ble testet for å få tilbakemeldinger fra faktiske respondenter. Problemene som ble identifisert i pilotundersøkelsen var alle håndterbare, og revideringen av spørreskjemaet var forholdsvis enkel. Det fremkom at spørsmål 8, "Hvilke boligkvaliteter er IKKE interessante? (Du kan krysse av så mange du vil)" kunne fremstå uklart ved ordbruken "IKKE interessante". To test-respondenter ga tilbakemelding på at ingen av alternativene var uinteressante. Dette ble derfor endret til "MINST-interessante". For å sikre at ingen svarte blankt på dette punktet, ble det lagt inn "(Du skal krysse av MINIMUM 3)".

5.1.3 Datainnsamlingsverktøy

Det var ønskelig å ha all innhentet informasjon på ett sted. Boligundersøkelsens datasvar ble registrert i EasyQuest, som er et praktisk verktøy ved bruk av elektroniske spørreundersøkelser. Undersøkelsen skulle sendes ut elektronisk til interessentlisten til Torshovhøyden, og EasyQuest forenklet prosessen betraktelig. Interessentene fikk tilsendt en link på mail, som ga tilgang til spørreundersøkelsen. Boligsøkerne kunne benytte seg av våre medbragte PCer, for å besvare undersøkelsen på visningssenteret. I tillegg kunne undersøkelsen besvares på papir, dersom PCen var opptatt eller respondenten ønsket å svare på papir.

5.1.4 Datainnsamling fra boligsøkerne

I studieområdene Bjørvika og Lillestrøm var det aktuelt å møte respondentene direkte på visningssentrene. Prosjektmeidlerne i Røisland & Co ble kontaktet på bakgrunn av boligprosjektet Vannkunsten og prosjektmeidlerne i DNB for Meierikvartalet. Begge aktørene

godkjente vår tilstedeværelse under visninger for å komme i kontakt med de aktuelle respondentgruppene. Tabell 3 viser en oversikt over hvilke visningsstasjoner som ble besøkt i datainnsamlingsperioden. Boligsøkerne som har meldt interesse for prosjektet Torshovhøyden fikk tilsendt undersøkelsen elektronisk. Interessentlisten ble oversendt av Constructive Development. Dette ble gjort for å nå ut til et større antall boligsøkere. Størsteparten av primærdataen fra boligsøkerne er innhentet fra Torshovhøydens interessenter. Besvarelsene til respondentene som ikke fulgte instruksene ble forkastet. Bakgrunnen for dette valget er nærmere beskrevet i delkapittel 7.1. Det ble innhentet 60 svar fra Bjørvika, 114 fra Torshov og 22 fra Lillestrøm. Totalt innsamlede respondenter er dermed 196. Perioden for innsamling pågikk fra 04.02.2019 til 13.03.2019.

Område	Boligprosjekt	Tidspunkt	Dato
Lillestrøm	Meierikvartalet	17.00-18.00	04.02.2019
Lillestrøm	Meierikvartalet	17.00-18.00	06.02.2019
Lillestrøm	Meierikvartalet	17.00-18.00	11.02.2019
Lillestrøm	Meierikvartalet	17.00-18.00	13.02.2019
Lillestrøm	Meierikvartalet	17.00-18.00	18.02.2019
Lillestrøm	Meierikvartalet	17.00-18.00	20.02.2019
Lillestrøm	Meierikvartalet	17.00-18.00	25.02.2019
Bjørvika	Vannkunsten	12.00-16.00	27.02.2019
Lillestrøm	Meierikvartalet	17.00-18.00	27.02.2019
Bjørvika	Vannkunsten	14.00-16.00	02.03.2019
Bjørvika	Vannkunsten	14.00-16.00	03.03.2019
Bjørvika	Vannkunsten	16.00-18.00	04.03.2019
Lillestrøm	Meierikvartalet	17.00-18.00	13.03.2019

Tabell 3: Oversikt over hvilke visningsstasjoner som ble besøkt i datainnsamlingsperioden

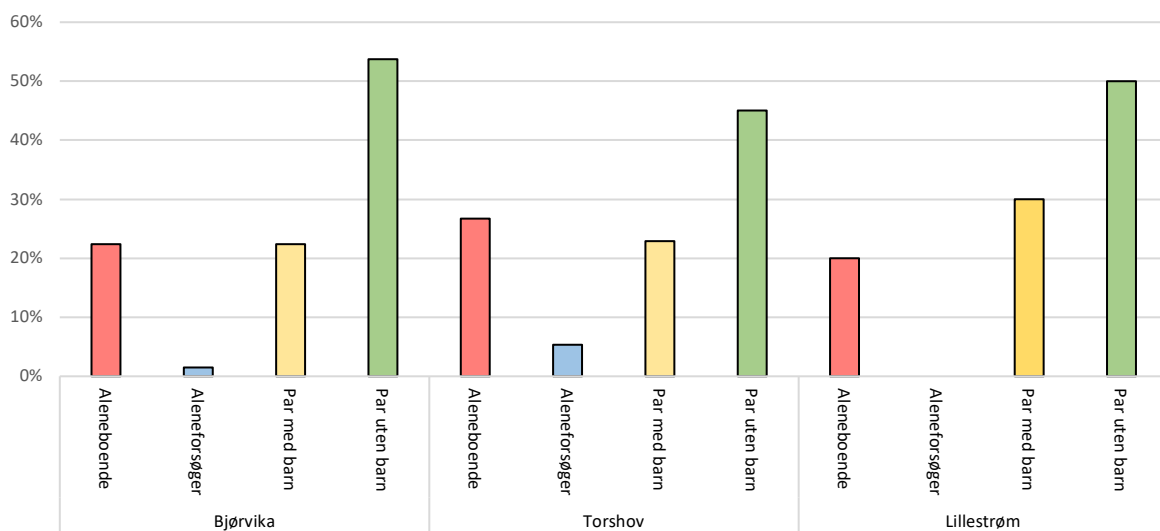
5.2 Resultatene fra boligsøkerne

I dette delkapittelet blir resultatene fra boligsøkerundersøkelsen nærmere utdypet. Først vil boligsøkerundersøkelsens demografiske svar presenteres. Resultatene fra alle boligsøkernes preferanser vil deretter presenteres i en totaloversikt. Videre vil boligkvalitetene fordeles på de tre studieområdene, for å bekrefte om de er sammenlignbare. De mest utslagsgivende kjøpegruppene i studieområdene danner grunnlag for segmentgruppene, og resultatene illustreres fordelt på de utvalgte segmentene.

5.2.1 Demografisk fordeling

Boligsøkere har forskjellige boligpreferanser, som avhenger av livsfase og livsstil. Unge vil ofte etterspørre andre boligtyper og boligegenskaper enn godt voksne (Ruud, 2009). Den demografiske kartleggingen av boligsøkerne er utgangspunkt for valgte segmenter, som skal benyttes videre i studiet. De totale datasvarene er fordelt på boligsøkernes bruttoinntekt per år, husholdningsmønster og alder.

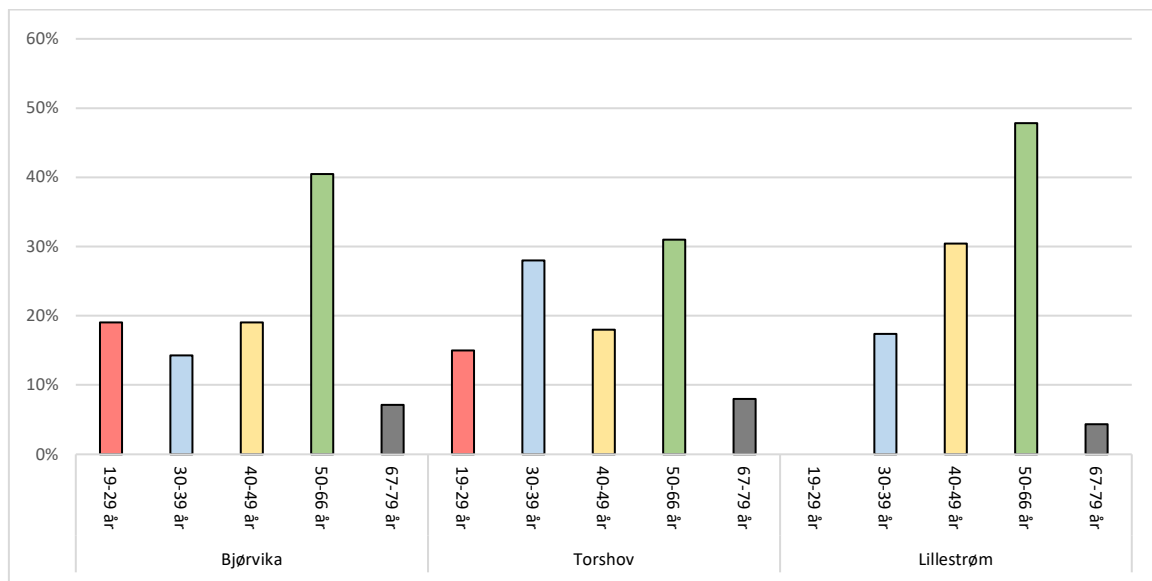
Beskrivelse av husholdningen



Figur 13: Fremstilling av boligsøkernes husholdning, med Bjørnvika (n=60), Torshov (n=114) og Lillestrøm (n=22) Egen data.

Figur 13 viser boligsøkernes husholdning på totalnivå. Alle studieområdene har høyest andel respondenter i alternativet *par uten barn*. Det er generelt få aleneforsørgere, men husholdningen er noe mer utslagsgivende for Torshov. Videre har alle studieområdene nokså lik prosentandel i de øvrige husholdnings-alternativene.

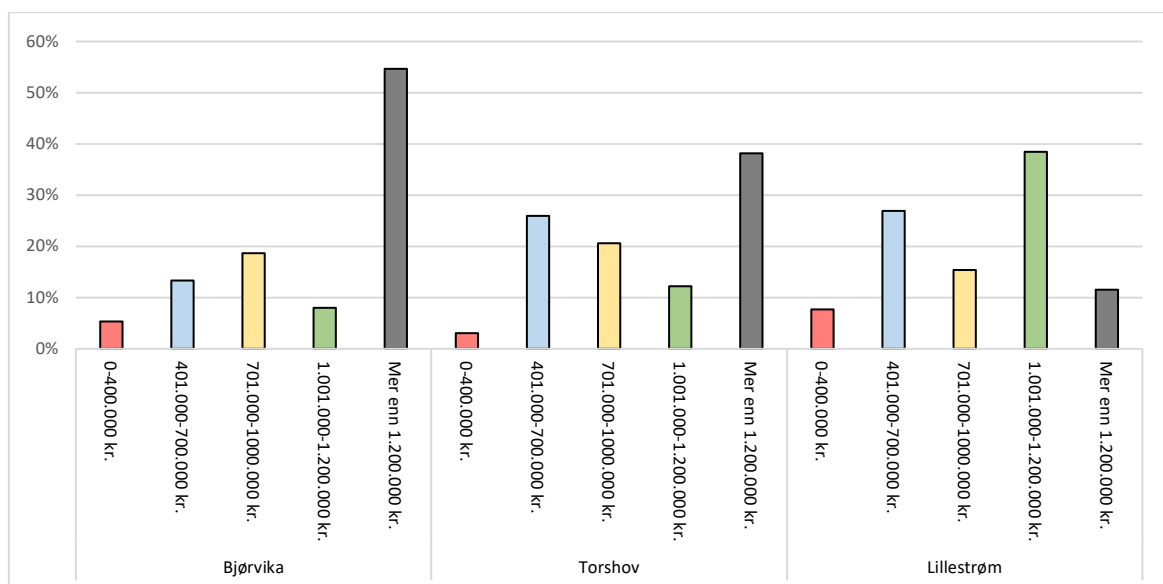
Aldersfordeling



Figur 14: Fremstilling av boligsøkernes aldersfordeling i Bjørvika (n=60), Torshov (n=114) og Lillestrøm (n=22). Egen data.

I figur 14 foreligger det store variasjoner i boligsøkernes aldersfordeling på tvers av områdene. Ingen av respondentene som tilhører Lillestrøm befinner seg i aldersgruppen 19-29 år. Aldersgruppen 50-66 år består av flest respondenter, men totalt sett har respondentene en akseptabel fordeling i studieområdene.

Bruttoinntekt for husholdningen

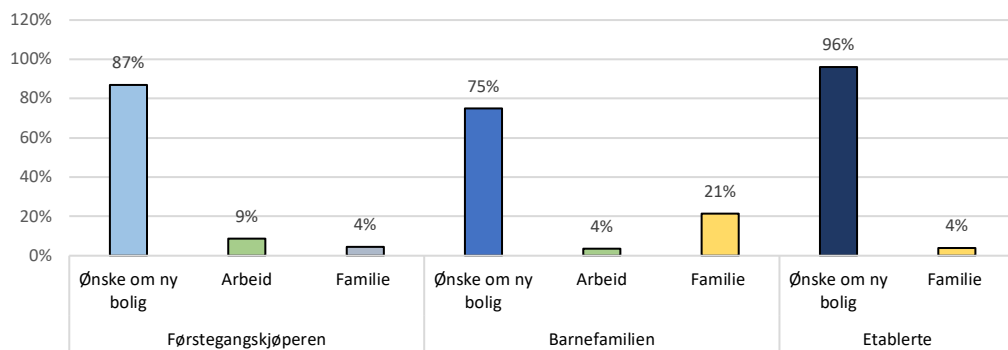


Figur 15: Fremstilling av bruttoinntekt for boligsøkernes husholdning i Bjørvika (n=60), Torshov (n=114) og Lillestrøm (n=22). Egen data.

I figur 15 er boligsøkerne fordelt på studieområdene og bruttoinntekt. En stor andel av respondentene i studieområdene har bruttoinntekt på kr 1.000.000 og oppover. Det er Bjørvika som utmerker seg med å ha flest boligsøkerne med inntekt over kr 1.200.000. Figur 15 viser generelt at respondentenes inntekt har en akseptabel fordeling.

5.2.2 Oppgitte flytteårsaker blant segmentene

I spørsmål 5 ble boligsøkerne spurt om hva som er den mest nærliggende årsaken til at husholdningen vurderer å flytte. Resultatene fra *oppgitte flytteårsaker* i undersøkelsen er presentert i figur 16. Analysen viser at *ønske om ny bolig* er hovedgrunnen til at flertallet av respondentene flytter. Denne primærårsaken er ikke overraskende i et land som Norge, hvor verdien av bolig utgjør den største delen av husholdningenes samlede formue (SSB, 2011).

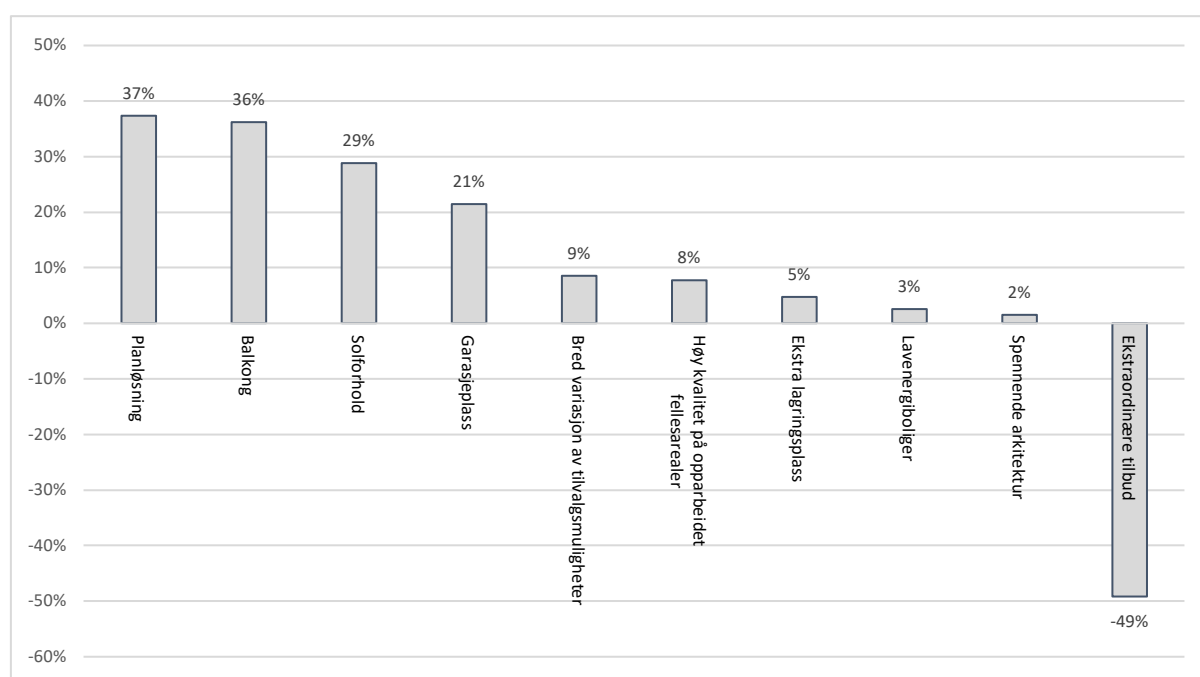


Figur 16: Resultatene fra segmentene Førstegangskjøperen (n=26), Barnefamilien (n=64) og Etablerte (n=54). Figuren illustrerer segmentenes oppgitte flytteårsaker. Egen data.

5.2.3 Totaloversikt for alle boligsøkerne

Resultatene fra boligsøkerundersøkelsen presenteres på et totalnivå i figur 17. Fremstillingen av de totale resultatene viser at boligkvalitetene *planløsning*, *balkong* og *solforhold* er mest appellende for boligsøkerne totalt. Boligkvaliteter med lav score er *lavenergibolig* og *spennende arkitektur*. *Ekstraordinære tilbud* er den eneste kvaliteten som har fått betydelig negativ score. Boligkvalitetene som ligger i det nederste sjiktet tilsier at boligsøkerne anses som lite appellende.

Boligsøkernes resultater på totalnivå

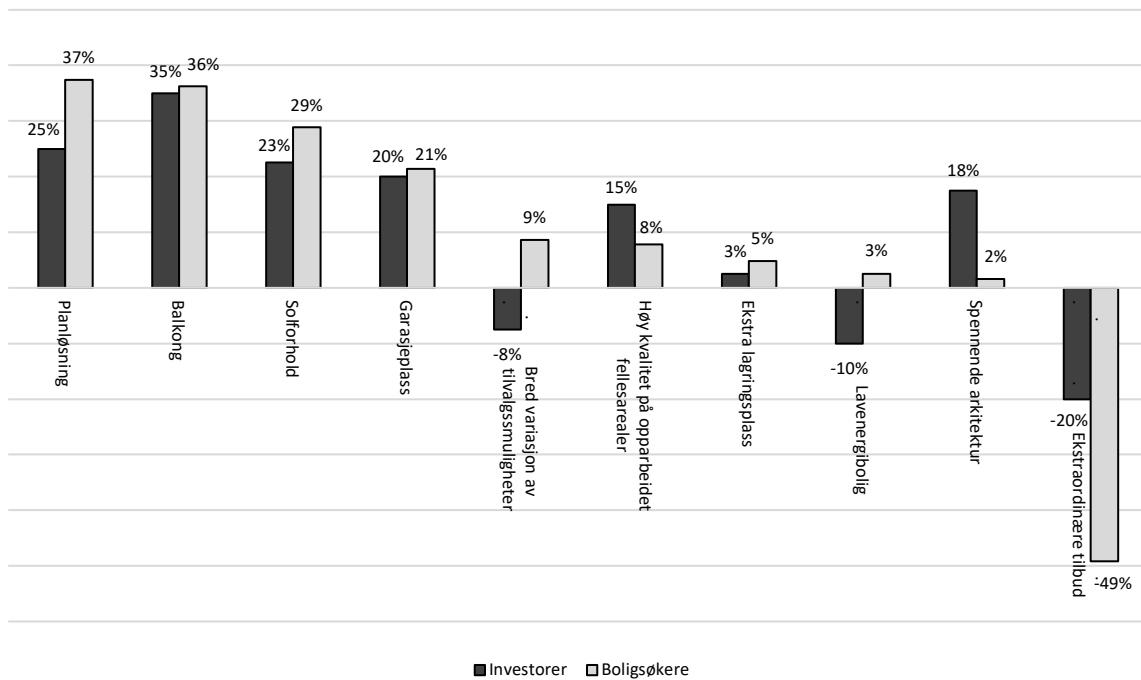


Figur 17: Resultatene fra boligsøkerne på totalnivå (n= 187) Egen data.

Investorer

Gjennom å analysere boligsøkernes flytteårsak, ble det oppdaget at et mindre antall av respondentene har oppgitt *investering* som flytteårsak, under feltet *annet*. I studiets delkapittel 1.3 om studiets avgrensning, presiseres det at boligsøkere primært skal bo i boligen selv. Investorer er en heterogen gruppe som har svært ulike interesser og formål med kjøpet. Eksempelvis kan investeringer innebære kjøp av bolig til egne barn, senere beboelse, utleieobjekt eller *hytte i byen*. Av den grunn har investorer et tankesett og preferansemønster som skiller seg fra standard boligsøkere, som selv ønsker å bo i boligen. Det velges likevel å sammenligne resultatene til investorene med de tradisjonelle boligsøkerne.

Sammenligning av investorer og tradisjonelle boligsøkere



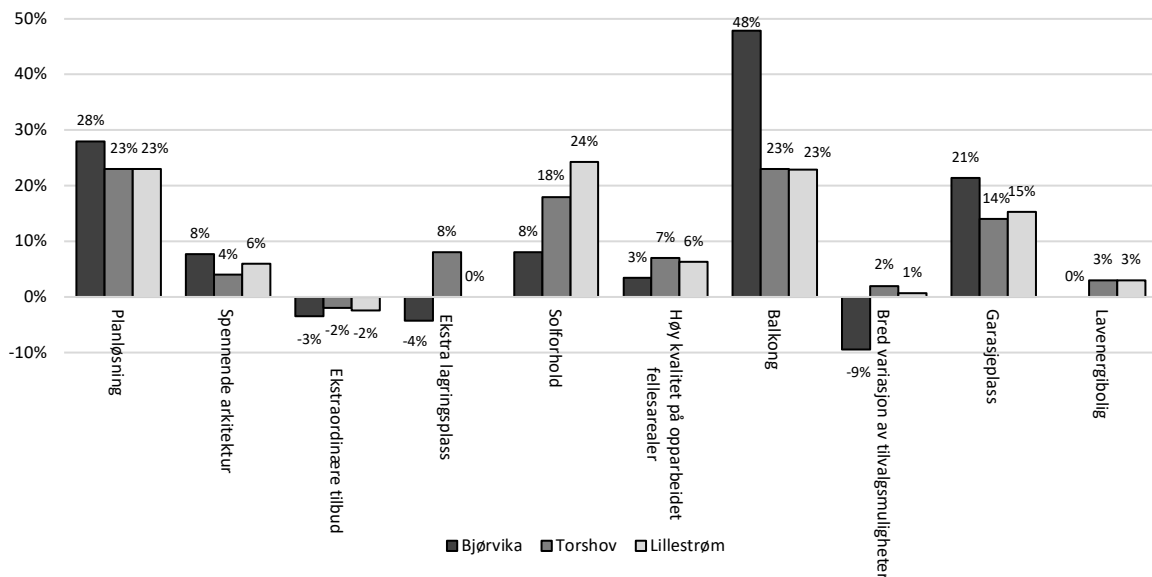
Figur 18: Sammenligning av resultatene fra alle boligsøkere (n=187) og investorene (n=9). Egen data.

Av analysen fremkommer det at investorene har høyere fokus på eksterne kvaliteter enn tradisjonelle boligsøkere, ettersom de sannsynligvis ikke skal bo i boligen selv. Figur 18 viser at investorene anser de eksterne kvalitetene *spennende arkitektur* og *høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer* som appellerende. I tillegg vurderer boligsøkerne *ekstraordinære tilbud* som betraktelig mindre appellerende enn investorene. Boligsøkerne anser *bred variasjon av tilvalgsmuligheter* og *lavenergibolig* som appellerende, i kontrast til investorene. Disse indikasjonene fremkommer i sammenligningen av resultatene, som tyder på at investorer foretrekker boligkvaliteter som er appellerende for utleie.

Boligsøkere med investeringsintensjoner består av kun ni respondenter, og utgjør dermed en liten andel av boligsøkermassen. På bakgrunn av antall investorer og preferansemønsteret som fremkommer i figur 18, anses ikke investorene som egnet for å inkluderes i studiet som "boligsøker". Datagrunnlagets pålitelighet styrkes ved å ekskludere de ni respondentene med investeringsintensjon. Av den grunn vil studiet omfatte totalt 187 boligsøkere.

5.2.4 Sammenligning av Bjørvika, Torshov og Lillestrøm

Sammenligning av alle studieområdene



Figur 19: Sammenligning av resultatene fra respondentene i Bjørsvika (n=57), Torshov (n=108) og Lillestrøm (n=22). Egen data.

Ved å fremstille de tre områdene hver for seg i figur 19, kan eventuelle forskjeller identifiseres. Bjørsvika har *planløsning* og *solforhold* som de mest appellerende kvalitetene, mens *ekstraordinære tilbud* vurderes som minst viktig. På Torshov er *planløsning* og *solforhold* mest attraktivt, og *ekstraordinære tilbud* anses som lite attraktivt. Boligsøkerne i Lillestrøm anser *balkong* som den viktigste kvaliteten, mens bred variasjon av tilvalgsmuligheter fremstår som den minst attraktive boligkvaliteten. Boligsøkernes preferanser er temmelig like i studieområdene, selv om det foreligger forskjeller i prioriteringen på de mest og minst appellerende kvalitetene. Av den grunn konkluderes det med at resultatene fra de tre studieområdene er sammenlignbare. Dette innebærer at samtlige boligsøkere fra de tre områdene kan studeres som et samlet utvalg.

5.2.5 Segmenteringsresultatene

Et segment er en del av totalmarkedet med felles behov og prioriteringer, som settes sammen ved hjelp av ulike kriterier (Selnes & Lanseng, 2014). I dette studiet er segmenteringen av boligsøkerne basert på demografiske kriterier som alder, husholdningsmønster og inntekt. Segmenteringen er dermed foretatt med hensyn til de kvantitative sidene ved respondentene i studieområdene Bjørsvika, Torshov og Lillestrøm. Dette er en enkel fremgangsmåte for å gruppere et totalmarked, og de fleste profesjonelle aktørene evaluerer sine potensielle

boligkjøpere i bransjen på denne måten. Eksempelvis vurderer en prosjektmegler vanligvis hvilke kvaliteter et par uten barn på 60 år ønsker i en ny bolig. På bakgrunn av dette anses en sortering av boligsøkerne passende for studiets formål.

Segmentene

Da innsamlingsperioden i boligsøkerundersøkelse var avsluttet, ble respondentene segmentert og benyttet i aktørundersøkelsen. På denne måten ble segmentene basert på boligsøkernes faktiske demografi. Segmenteringen er ikke fordelt på områdene, men fordelt på det totale innsamlingsresultatet. Av den grunn ble de profesjonelle aktørene presentert segmenter som var basert på respondenter fra studieområdene.

De demografiske resultatene i delkapittel 5.2.1 er utgangspunkt for valg av de tre segmentene: Førstegangskjøperen, Barnefamilien og Etablerte. Dette er segmenter som hovedsakelig utgjør størst del av boligsøkermassen. Enkelte aldersgrupper var lite representert, og fremsto derfor lite utslagsgivende for markedet i studieområdene. Av den grunn ble det ikke dannet segmenter som baserer seg på aldersgruppen 18 år og yngre, eller 67 år og eldre. En nærmere utdypelse av hvilke karaktertrekk de utvalgte segmentgruppene innehar er beskrevet ved hjelp av Mosaic. Mosaic er et livsstilsbasert segmenteringsverktøy som inneholder 44 beskrivende livsstilstyper (Mosaic, 2018).

Førstegangskjøperen er en boligsøker som skal inn på boligmarkedet for første gang, og tilpasser seg raskt impulser fra verden rundt seg. Førstegangskjøperen har individuell gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på cirka 500 000 kr pr. år, kjøper bolig alene eller som par uten barn og er i alderen 19-29 år. På bakgrunn av totalt innsamlede respondenter, fremstår Førstegangskjøperen som svakest representert i de tre studieområdene.

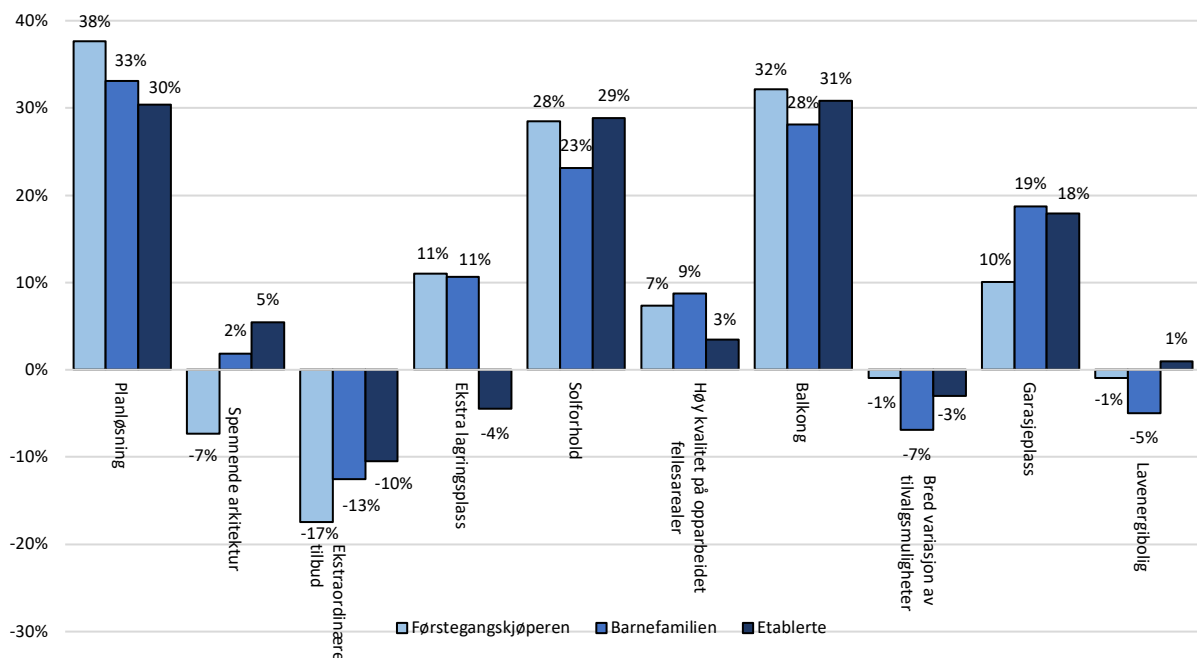
Barnefamilien har en husholdning bestående av par med barn. Paret stiller økonomisk sterkt, har relativt høy utdanning og er opptatt av å gi barna en trygg oppvekst. Gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt er cirka 1.000.000 kr pr. år, og paret er gjerne på utkikk etter større plass. Segmentet Barnefamilien faller inn under aldersgruppen 30-39 år og 40-49 år.

Etablerte er boligsøkere som har en husholdning bestående av par uten barn, eller utflyttede barn. De har et høyt inntektsnivå og trender tilsier at de får bedre råd etter hvert som årene går. Segmentet har en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på kr. 1.200.000 pr. år og vil gjerne flytte inn i en mindre og praktisk leilighet. Aldersgruppen for segmentet er 40-66 år, hvor 50-66 år er sterkest representert.

5.3 Resultatene for segmentene

I det følgende vil segmentenes preferanser illustreres. Formelen for utregningsmetoden ble presentert i delkapittel 1.6.3, og er benyttet for å fremstille i hvilken grad boligkvaliteten er foretrukket av boligsøkerne. Negativt resultat indikerer at boligsøkeren vurderer kvaliteten som mindre appellerende, mens positivt resultat indikerer at kvaliteten anses som attraktiv. Dersom boligkvaliteten får null som resultat, er boligsøkerne nøytrale og uten en sterk formening. I det følgende vil de utvalgte segmentenes resultater fremstilles.

Segmentvis fordeling av boligsøkerne



Figur 20: Resultatene fra Førstegangskjøperen (n = 26), Barnefamilien (n = 64) og Etablerte (n = 54) Figuren illustrerer hvert av segmentenes boligpreferanser. Egen data.

Resultatet fra Førstegangskjøperen tilsier at deres økonomiske posisjon både begrenser og styrer viktigheten av de utvalgte boligkvalitetene. Førstegangskjøperen er segmentet som scorer høyest på kvaliteten *planløsning*. For å unngå å betale for unødvendige kvadratmeter, foretrekker Førstegangskjøperen en arealeffektiv planløsning. Førstegangskjøperen scorer også på høyt på kvaliteten *balkong*. Det antas at mange respondenter i dette segmentet har noe urealistiske ønsker og forventninger om boligkvaliteter de vil ende opp med. Dette er som følge av at Førstegangskjøperen antakeligvis ikke har mye erfaring, og derfor ikke er bevisste på hvilke boligkvaliteter som er mer appellerende enn andre. Figur 20 viser at dette segmentet

har de mest ekstreme verdiene, både for hva som er viktigst og hva som er minst viktig. Det er forutseende at Førstegangskjøperen rangerer kvaliteten *ekstraordinære tilbud* og *spennende arkitektur* som mindre viktig. Dette kan være en indikasjon på at Førstegangskjøperen fokuserer eksplisitt på indre kvaliteter i valg av sin første bolig.

Resultatene fra Barnefamilien fremstår som de mest stabile, og *planløsning* er boligkvaliteten som også er mest appellerende for dette segmentet. Dette kan være på bakgrunn av deres ønske om praktiske løsninger, og en arealutforming som er tilpasset deres nåværende behov. Videre fremkommer det at kvaliteter som *balkong* og *solforhold* vektlegges. Dette kan være som følge av tidligere erfaringer eller et fremtidig ønske om dette i ny bolig. Som følge av segmentets sammensatte husholdning, er det ikke overraskende at Barnefamilien har størst behov for *garasjeplass*. Barnefamilien verdsetter kvalitetene *ekstra lagringsplass* og *høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer* mer enn de andre segmentene. Dette anses som innlysende da Barnefamilien ofte flytter på bakgrunn av plassmangel i nåværende leilighet. Totalt sett scorer segmentet lavest på kvaliteten *lavenergibolig*. Boligkvalitetene *ekstraordinære tilbud* og *tilvalgsmuligheter* fremstår i figur 20 som minst appellerende. Bakgrunnen for segmentets preferanser kan forklares med deres livsstil, betalingsvillighet og andre mer nødvendige prioriteringer.

Resultatene fra Etablerte viser en god økonomisk posisjon. Segmentet ønsker å påkoste sin nye bolig med kvaliteter som *balkong* og *garasjeplass*. Den ekstra kostnaden som påløper for *garasjeplass* viser seg å ha liten innvirkning på prioriteringsrekkefølgen til dette segmentet. Etablerte verdsetter *solforhold* høyest av alle segmentene. Dette er antakeligvis på bakgrunn av et stort antall utskiftninger av boliger, som har sørget for bevissthet og kunnskap rundt deres preferanser. I figur 20 er *Ekstra lagringsplass* en av de minst viktige kvalitetene. Dette er en naturlig prioritering da eventuelle barn sannsynligvis er flyttet ut, og andre kvaliteter blir nødvendige med alderen. Etablerte anses å være mest opptatt av en enkel hverdag. Det er av den grunn overraskende at kvaliteten *ekstraordinære tilbud* er minst appellerende for Etablerte. Dette segmentet har en formening om fasadens uttrykk, og mener det er viktig at prosjekter har lagt vekt på utformingen. Etablerte er det segmentet som viser mest interesse for *spennende arkitektur*, selv om kvaliteten ikke er blant de aller viktigste.

Dersom resultatene fra alle segmentene sees i sammenheng, har ikke preferansemønsteret store forskjeller. Det forekommer likevel noen avvik. *Planløsning* er den viktigste kvaliteten blant alle segmentene. En årsak til dette kan være at flere har erfaringer fra ugunstige løsninger. Denne opplevelsen kan føre til at segmentene mister interesse for aktuelle prosjekter. De tradisjonelle kvalitetene *balkong* og *solforhold* er blant de mest appellerende i samtlige segmenter. De tre boligkvalitetene som scorer lavest i alle segmentene er *lavenergibolig*, *bred variasjon av tilvalgsmuligheter* og *ekstraordinære tilbud*. Dersom resultatene oppsummeres, preges Førstegangskjøperen av muligheten til å komme inn på boligmarkedet, og foretrekker derfor funksjonelle boligkvaliteter. Dette segmentet er interessert i lett omsettelige boliger med tradisjonelle kvaliteter, og bryr seg mindre om eksterne egenskaper utover boenheten. Både Barnefamilien og Etablerte er i annen økonomisk posisjon enn Førstegangskjøperen, og har derfor mulighet til å betale for kvaliteter utenfor boligen. Eksempelvis er *garasjeplass*, *ekstra lagringsplass* og *høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer* mer appellerende for dem. Boligpreferansene til Barnefamilien og Etablerte preges derfor av et ønske om oppgraderinger i deres boligvalg, men på ulike måter. Livsstadiet påvirkes av familiefokus og en sterkere økonomisk posisjon.

6. FREMGANGSMÅTE PROFESJONELLE AKTØRENE

Det ble valgt en elektronisk kommunikasjonsform for innhenting av informasjon fra de profesjonelle aktørene. Kontaktinformasjonen til de profesjonelle aktørene ble innhentet på hjemmesider og etter samtaler på visningscenterne. Dette gjorde at undersøkelsen kunne sendes på mail. De profesjonelle aktørene kunne dermed velge tid og sted selv for å besvare undersøkelsen. Det ble designet tre undersøkelser, en til hvert eiendomsselskap. De profesjonelle aktørene representerte to meglerforetak og et eiendomsutviklerselskap. Spørreundersøkelsene var identiske, men forsiden var merket med aktørenes selskap for å kunne skille respondentgruppene fra hverandre.

Utvalg og utvalgsstørrelser

Det ble identifisert hvilke aktører i eiendomsselskapene som var involvert i studieområdenes boligprosjekter. Antakeligvis hadde de involverte aktørene nødvendig kunnskap om markedets boligpreferanser i de konkrete studieområdene, i tillegg til en generell forståelse av markedet. Etter samtaler med meglere som var tilstede på visningscenterne, ble det kartlagt hvilke personer som var involvert i de aktuelle prosjektene. Det var ønskelig at alle de involverte partene skulle delta i aktørundersøkelsen, og bestå av både prosjektmeglerne og eiendomsutviklerne. Totalt ble det innsamlet ni besvarelser fra aktuelle respondenter. Derav tre prosjektmeglere i DNB, tre prosjektmeglere i Røisland & Co og tre eiendomsutviklere i Constructive Developments. Dette utvalget representerer en bredde av profesjonelle aktører, som samtidig innehar kunnskapen som problemstillingen krever.

6.1 Aktørundersøkelsen

Spørsmålene i aktørundersøkelsen inneholdt de samme 10 boligkvalitetene som boligsøkerundersøkelsen. De profesjonelle aktørene skulle rangere boligkvalitetene etter deres antagelser om segmentene Førstegangskjøperen, Barnefamilien og Etablerte. Det var av den grunn viktig at spørsmålene i undersøkelsen var konkrete. Aktørundersøkelsen ble derfor utformet med en omfattende innledning, hvor det presiseres at segmentenes uttalte preferanser skulle måles. Den innledende teksten inneholdt også enkle instruksjoner om hvordan undersøkelsen skulle besvares. Innholdet i aktørundersøkelsen var identisk, men ble sendt

separat til de tre eiendomsselskapene. Dette var for å skille besvarelsene fra prosjektmeidlerne og eiendomsutviklerne. Aktørundersøkelsen inneholdt tre spørsmål hvor segmentene skulle vurderes hver for seg. Boligkvalitetene ble rangert etter en viktighets-skala fra 10 til 1. Rangeringen 10 er mest appellerende og 1 er minst appellerende. For å sikre at de profesjonelle aktørene evaluerte riktig type boligsøker, ble hvert spørsmål presentert sammen med en beskrivelse av segmentet. Et utklipp fra aktørundersøkelsen er illustrert i figur 21.

Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet "**FØRSTEGANGSKJØPEREN**". Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 19-29 år, har per person en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på ca. 500 000 kr pr. år. Segmentet omfatter aleneboende eller par uten barn, som ønsker seg inn på boligmarkedet.

Hvordan vil du på en skala fra 10 til 1 rangere boligkvalitetene for segmentet Førstegangskjøperen? Fyll inn tall i kolonnen til høyre for å rangere **alle** boligkvalitetene.

Du skal i hvert spørsmål rangere de nevnte boligkvalitetene fra 10 – 1, hvor 10 er mest appellerende og 1 er minst appellerende.

Boligkvaliteter	Rangering (10-1)
Planløsning	
Spennende Arkitektur	
Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokale, bildeling, renholdstjenester mm.)	
Ekstra lagringsplass i bolig	
Solforhold	
Lavenergibolig (mer miljøvennlig)	
Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, felles takterrasse, lekeplass, o.l.)	
Balkong	
Bred variasjon av innredningsmuligheter/ tilvalg	
Garasje plass	

Figur 21: Utklipp av aktørundersøkelsen. Egen data.

De tre segmentene i aktørundersøkelsen er beskrevet på følgende måte:

Segment 1: Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet "**FØRSTEGANGSKJØPEREN**". Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 19-29 år. De har per person en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på ca. kr 500.000 per år. Segmentet omfatter aleneboende eller par uten barn, som ønsker seg inn på boligmarkedet.

Segment 2: Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet "**BARNEFAMILIEN**". Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 30-49 år, har en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på kr 1.000.000 per år. Husholdningen er bestående av par med barn.

Segment 3: Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet "**ETABLERTE**". Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 40-66 år, har en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på kr 1.200.000 per år. Husholdningen er bestående av par uten barn eller utflyttede barn.

6.1.1 Datainnsamling fra de profesjonelle aktørene

Det ble opprettet tidlig kontakt med de profesjonelle aktørene, da det var behov for deres bistand allerede i datainnsamlingen fra boligsøkerne. Etter samtaler med de aktuelle aktørene på visningssenteret, samtykket alle til å delta i undersøkelsen. Denne personlige dialogen forpliktet respondentene i større grad til å svare på undersøkelsen. De profesjonelle aktørene som deltok i undersøkelsen ble kjent med studiets omfang allerede på visningssenteret. Det var derfor ikke nødvendig med en personlig gjennomføring av undersøkelsen. Aktørundersøkelsen ble sendt ut på mail til totalt ni profesjonelle aktører. Datainnsamlingsperioden pågikk fra 11. mars 2019 til 25. mars 2019.

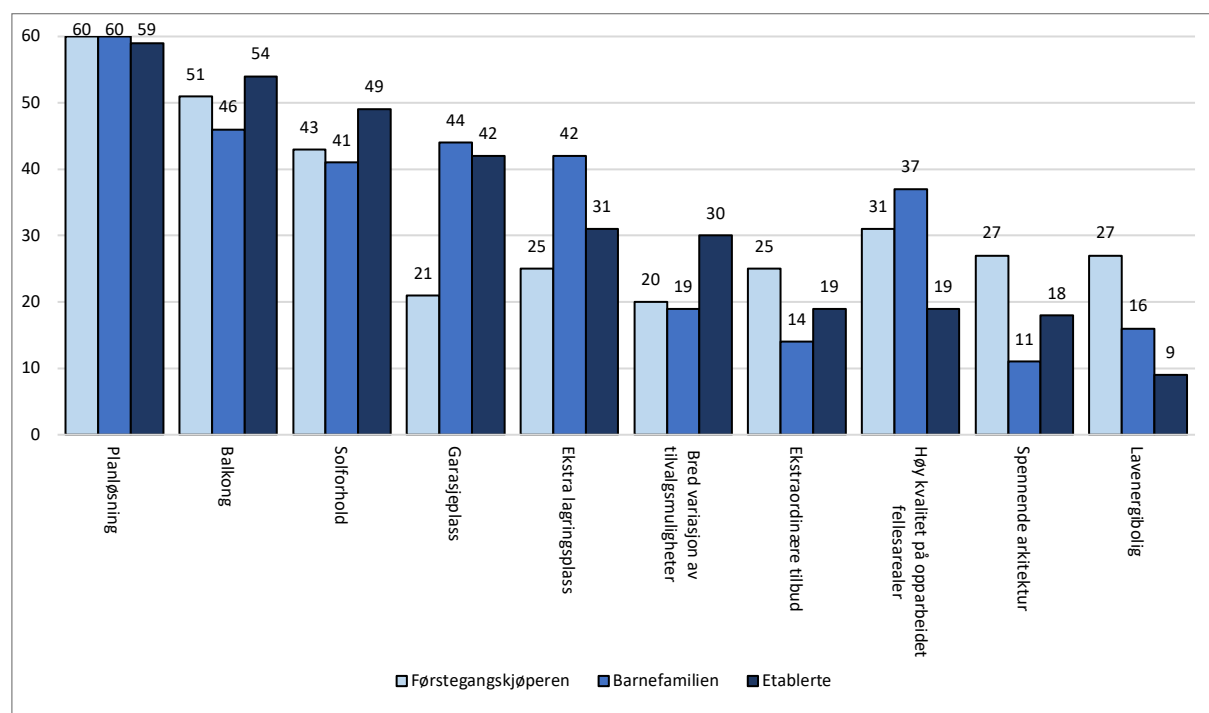
6.2 Resultatene fra aktørundersøkelsen

I dette delkapittelet gis det først en forklaring på hvordan de profesjonelle aktørenes datasvar er utregnet. De profesjonelle aktørene er bedt om å rangere hvilke kvaliteter de antar boligsøkerne opplever som mest og minst appellerende. Alle aktørenes rangeringer gir en totalsum, og på denne måten har hver av boligkvalitene en total score. Rangeringsskalaen i aktørundersøkelsen går fra 10-1, hvor 10 er best og 1 er dårligst. Den dårligst rangerte boligkvaliteten i hver respondentgruppe kan få minimum tre poeng, mens den best rangerte boligkvaliteten kan få maksimum 30 poeng. Det presiseres at denne minimum og maksimum scoren gjelder innenfor hvert segment.

Til slutt vil respondentenes totalscore fordeles på de tre eiendomsselskapene, og deretter for hver enkelt respondent i selskapene. Prosjektmeglernes antagelser vil bli fremstilt både totalt og fordelt på meglerselskapene Røisland & Co og DNB. Bakgrunnen for inndelingen er at DNB kun opptrer som prosjektselger, mens Røisland & Co har en deltakende rolle i både konseptutviklingen og salgsprosessen. Det ble derfor foretatt en vurdering av de to foretakenes resultater separat. Det er interessant å undersøke om det foreligger noen betydelige forskjeller i eiendomsselskapenes markedskunnskap, og om separeringen vil ha innvirkning på resultatene.

6.2.1 Resultatene fra prosjektmeglerne

Resultater fra alle prosjektmeglerne

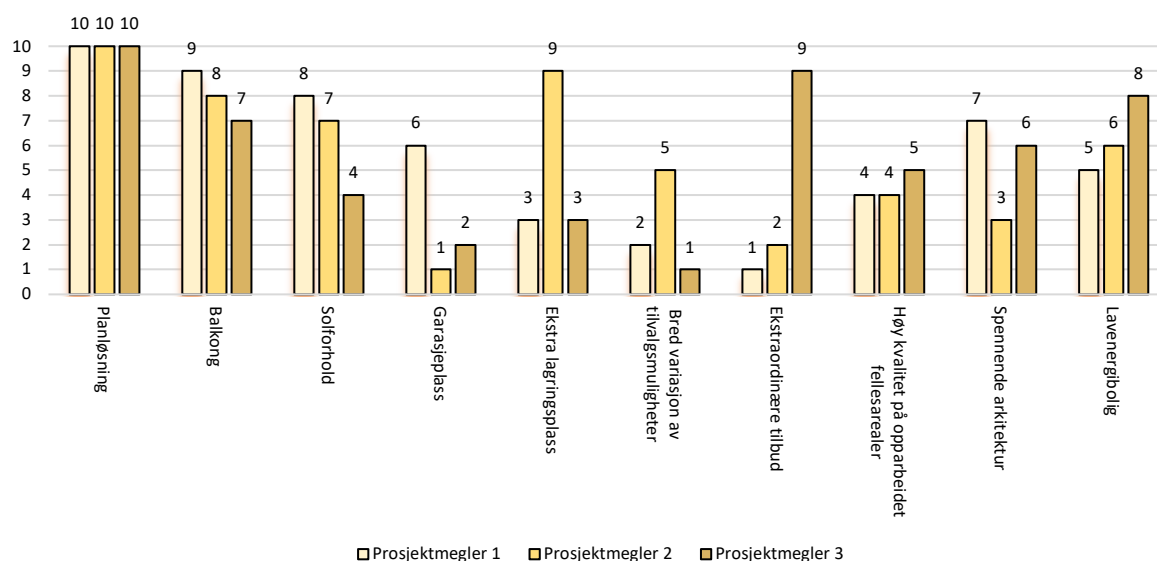


Figur 22: Totalresultater fra prosjektmeglerne (n=6). Prosjektmeglernes totale resultater fra rangeringen av segmentene. Egne data.

Figur 22 presenterer resultatene fra alle prosjektmeglerne på et totalnivå, og det foreligger noe variasjon fra segment til segment. Prosjektmeglerne har en samlet oppfatning om at *planløsning*, *balkong* og *solforhold* er de mest attraktive boligkvalitetene. Prosjektmeglerne har inntrykk av at Førstegangskjøperen ikke prioriterer *garasjeplass*, i motsetning til de to andre segmentene. De har også en formening om at segmentene Barnefamilien og Etablerte

verdsetter *spennende arkitektur* og *lavenergibolig* i mindre grad enn Førstegangskjøperen. Prosjektmeglerne er generelt mer samstemte i rangeringen av segmentene Barnefamilien og Etablerte. Figur 28 viser at Barnefamilien er segmentet som anser *ekstraordinære tilbud* som mest appellerende. Prosjektmeglernes antagelser vil i det følgende analyseres ytterligere.

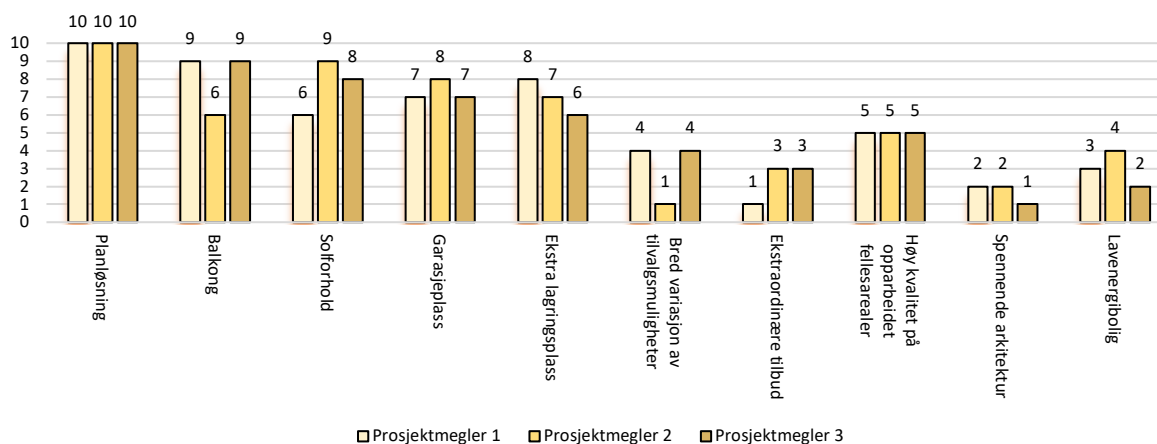
Prosjektmeglerne i DNB om Førstegangskjøperen



Figur 23: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne i DNB (n=3) for Førstegangskjøperen. Egen data.

I figur 23 er prosjektmeglerne i DNB forholdsvis lite samstemte i sine antagelser rundt Førstegangskjøperen. Det er kun *planløsning* som alle prosjektmeglerne er enige om. *Planløsning* er den eneste boligkvaliteten hvor prosjektmeglerne har samstemte antagelser, og får dermed høyeste rangering. Det stor spredning rundt viktigheten av boligkvalitetene. Prosjektmegler 3 anser *ekstraordinære tilbud* som den nest viktigste kvaliteten, mens de øvrige prosjektmeglerne anser kvaliteten som lite interessant. Samtidig rangerer Prosjektmegler 2 *ekstra lagringsplass* som den nest viktigste kvaliteten. Dette er i kontrast til de øvrige prosjektmeglerne som anser denne som lite viktig for Førstegangskjøperen. Prosjektmeglerne har en ulik oppfatning av segmentets prioriteringer i figur 29. Resultatene kan tyde på at rangeringen har vært utfordrende, ettersom ulike kvaliteter anses som viktige for segmentet.

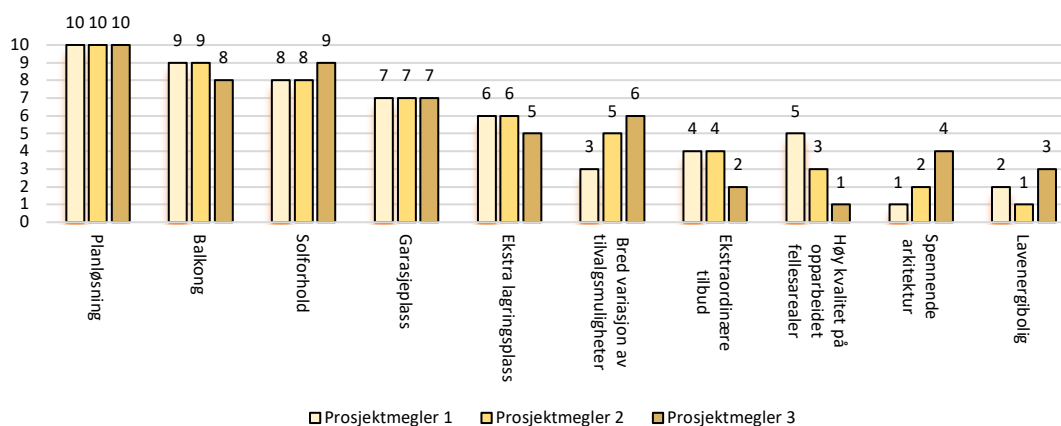
Prosjektmeglerne i DNB om Barnefamilien



Figur 24: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne i DNB (n=3) for Barnefamilien. Egen data.

Når det gjelder antagelsene rundt segmentet Barnefamilien, er prosjektmeglerne totalt sett mer samstemte, og det foreligger lite spredninger. Kvaliteter som *planløsning* og *garasjeplass* får høye rangeringer av alle prosjektmeglerne. Av figur 24 fremkommer det uenigheter i viktigheten av kvalitetene *balkong* og *solforhold*. Flertallet av prosjektmeglerne anser de overnevnte kvalitetene til å være blant de mest attraktive. Samtidig vurderes de to kvalitetene som mindre viktig av den resterende prosjektmegleren. Det foreligger noe enighet rundt de minst appellerende kvalitetene blant prosjektmeglerne, men det viser seg å være ulik rangering.

Prosjektmeglerne i DNB om Etablerte

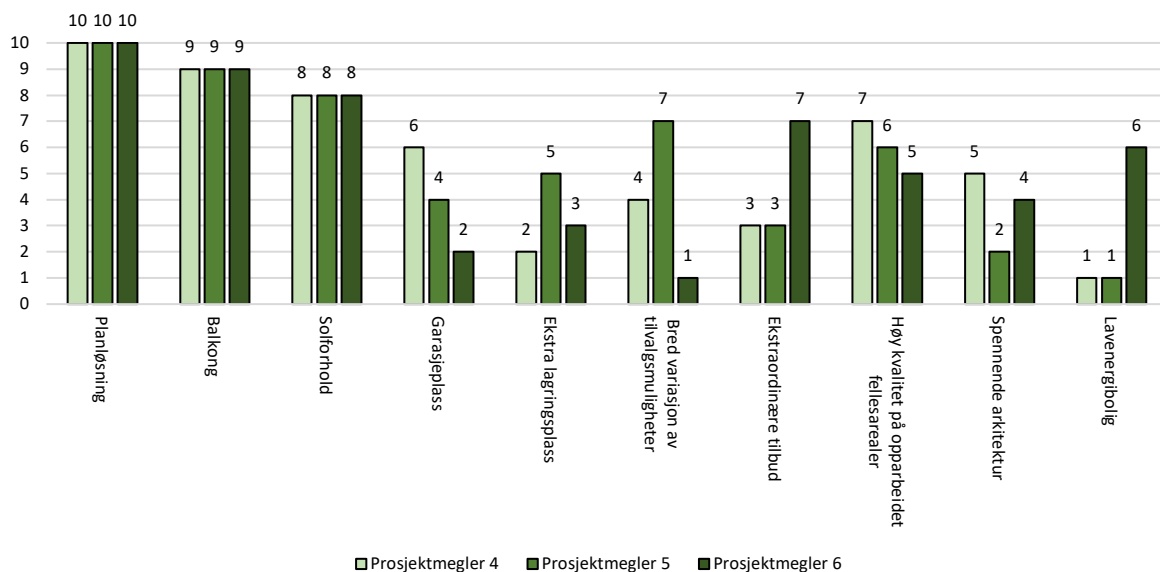


Figur 25: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne i DNB (n=3) for Etablerte. Egen data.

Etablerte fremstår umiddelbart som det segmentet prosjektmeglerne i DNB har jevnest rangering. I figur 25 fremstår prosjektmeglerne i DNB som nokså enige i rangeringen av kvalitetene som er mest appellerende. Videre er prosjektmeglerne samstemte om hvilke boligkvaliteter som er mindre appellerende. Det største avviket forekommer i rangeringen av *høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer*. Prosjektmegler 1 anser denne kvaliteten som lite utslagsgivende for segmentet, i kontrast til Prosjektmegler 3 som antar at denne kvaliteten som minst interessant. Totalt sett fremstår kvalitetene likevel med en relativt lik rangering.

Ettersom det er valgt å separere prosjektmeglernes resultater etter meglerforetak, vil resultatene til prosjektmeglerne i Røisland & Co presenteres.

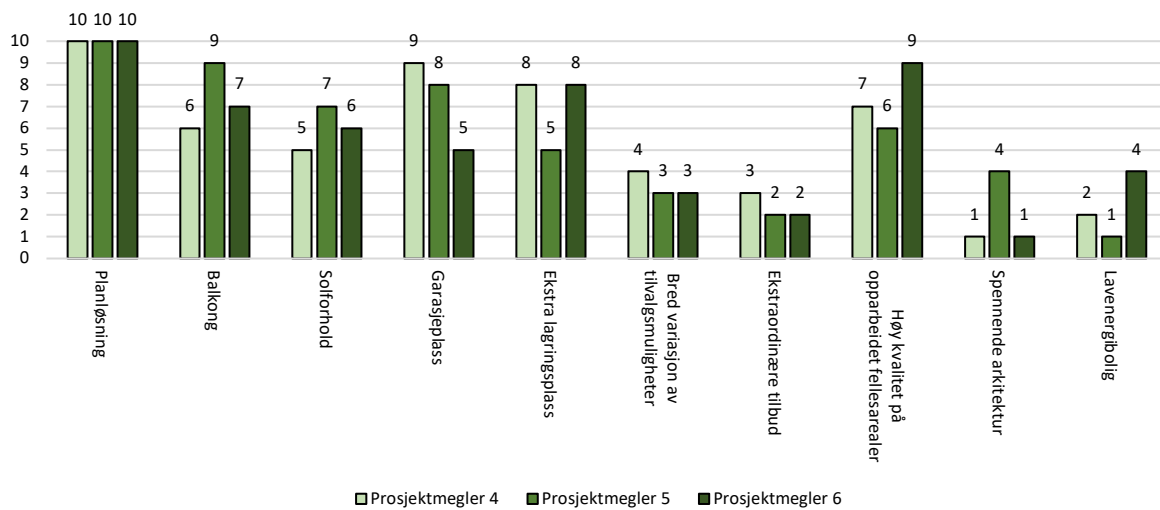
Prosjektmeglerne i Røisland & Co om Førstegangskjøperen



Figur 26: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne i Røisland & Co for Førstegangskjøperen. Egen data.

Figur 26 viser alle prosjektmeglerne i Røisland & Co har rangert de mest appellerende kvalitetene identisk. Prosjektmeglerne i Røisland & Co er mindre samstemte når det gjelder viktigheten av de resterende boligkvalitetene. Spesielt avvikende er *lavenergibolig*, som får lavest rangering av både Prosjektmegler 4 og 5, men betydelig høyere rangering av Prosjektmegler 6. Med unntak av de mest appellerende kvalitetene, tyder resultatene på at prosjektmeglerne i Røisland & Co har forskjellige antagelser rundt Førstegangskjøperens preferanser. Av den grunn fremstår Førstegangskjøperen som et lite forutsigbart segment.

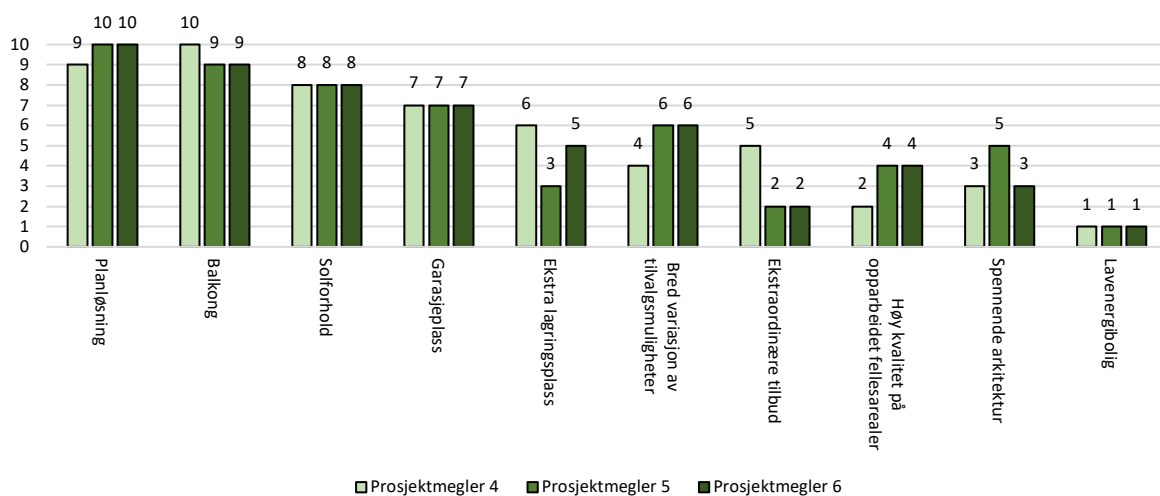
Prosjektmeglerne i Røisland & Co om Barnefamilien



Figur 27: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne i Røisland & Co for Barnefamilien. Egen data.

Prosjektmeglerne i Røisland & Co har forholdsvis ulike antagelser om hvilke boligpreferanser Barnefamilien har. I likhet med segmentet Førstegangskjøperen, anses kvaliteten *planløsning* som det viktigste. Kvalitetene *garasje plass*, *balkong* og *høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer* er alle høyt rangert av én respondent. De resterende prosjektmeglerne i Røisland & Co rangerer ikke denne kvaliteten som like appellerende for segmentet. I figur 27 foreligger det noe enighet om hvilke boligkvaliteter som er mindre appellerende, men scoren er ikke helt identisk.

Prosjektmeglere i Røisland & Co om Etablerte



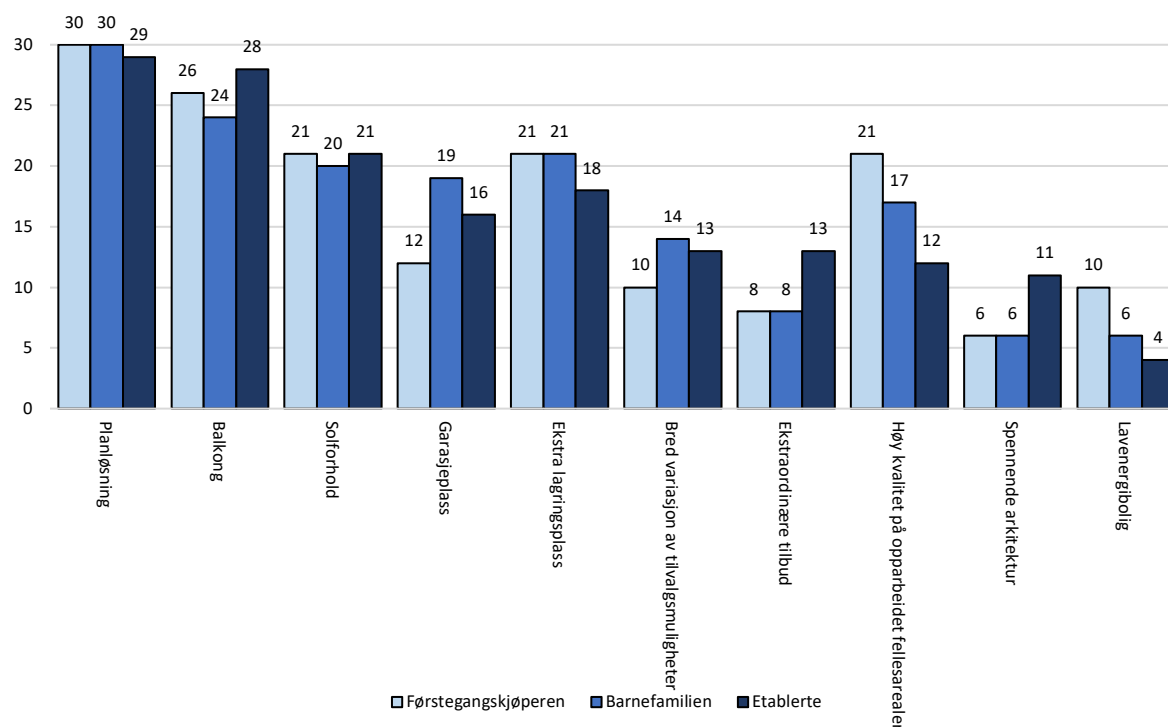
Figur 28: Individuelle resultater fra prosjektmeglerne i Røisland & Co for Etablerte. Egen data.

I figur 28 foreligger det lite uenighet blant prosjektmeglerne i Røisland & Co sin rangering, og fremstår som mest samstemte i sine antagelser om segmentet Etablerte. Alle prosjektmeglerne i Røisland og Co gir høyest rangering til *planløsning, balkong, og solforhold*, til tross for små variasjoner i kvalitetenes tildelte score. Deretter foreligger det større spredning i rangeringene, men alle anser *lavenergibolig* som den minst appellende kvaliteten for Etablerte. Totalt sett er prosjektmeglerne i Røisland & Co i stor grad samstemte i sine antagelser om segmentet.

Resultatene fra prosjektmeglerne i DNB og Røisland & Co rangerer boligkvalitetene noe ulikt. På totalnivå foreligger det et mønster i prosjektmeglernes antagelser om de mest og minst appellende kvalitetene. Likheten i prosjektmeglernes antagelser, på tross av ulike meglerforetak, gjør at de kan representere samme respondentgruppe. De seks aktørene kan derfor representere "prosjektmeglere" i en større sammenheng.

6.2.2 Resultatene fra eiendomsutviklerne

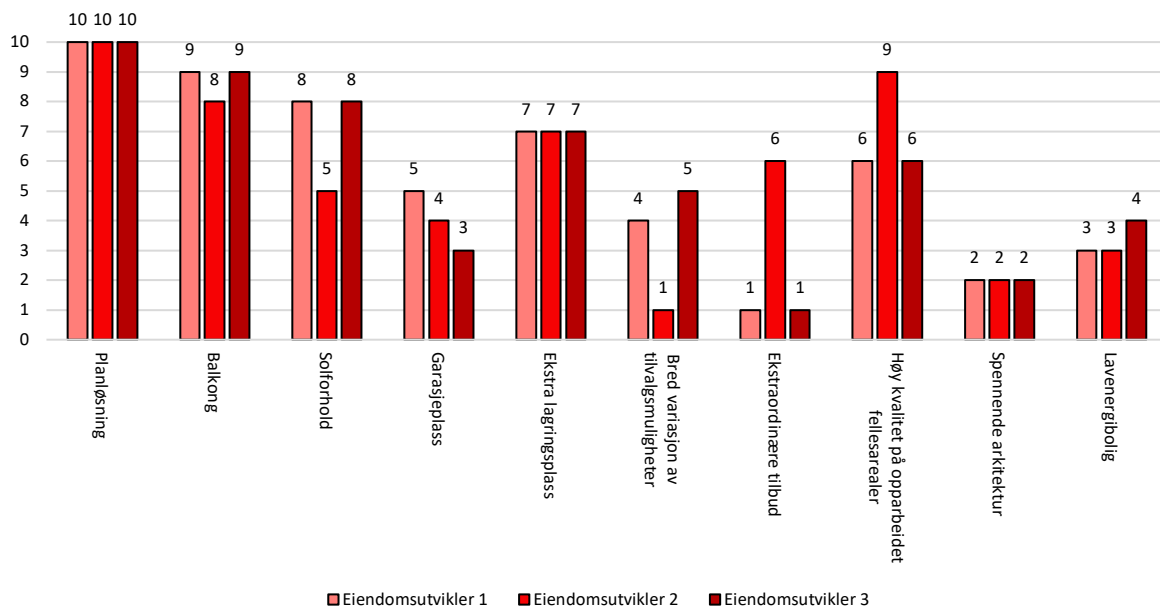
Resultater fra alle eiendomsutviklerne



Figur 29: Totalresultater fra eiendomsutviklerne (n=3). Eiendomsutviklernes totale resultater fra rangeringen av segmentene. Egne data.

I figur 29 rangerer eiendomsutviklerne kvalitetene med lite forskjeller i de ulike segmentene. Kvalitetene *planløsning* og *balkong* er høyest prioritert i alle segmentene. *Solforhold* og *ekstra lagringsplass* er også appellerende kvaliteter, uavhengig av hvilken livssituasjon respondenten er i. Prosjektmeidlerne har inntrykk av at Etablerte verdsetter *ekstraordinære tilbud* og *spennende arkitektur* høyere enn de to andre segmentene, og har liten interesse for kvaliteten *lavenergibolig*. I det følgende vil eiendomsutviklernes individuelle resultater presenteres etter en segmentvis inndeling.

Eiendomsutviklerne om Førstegangskjøperen

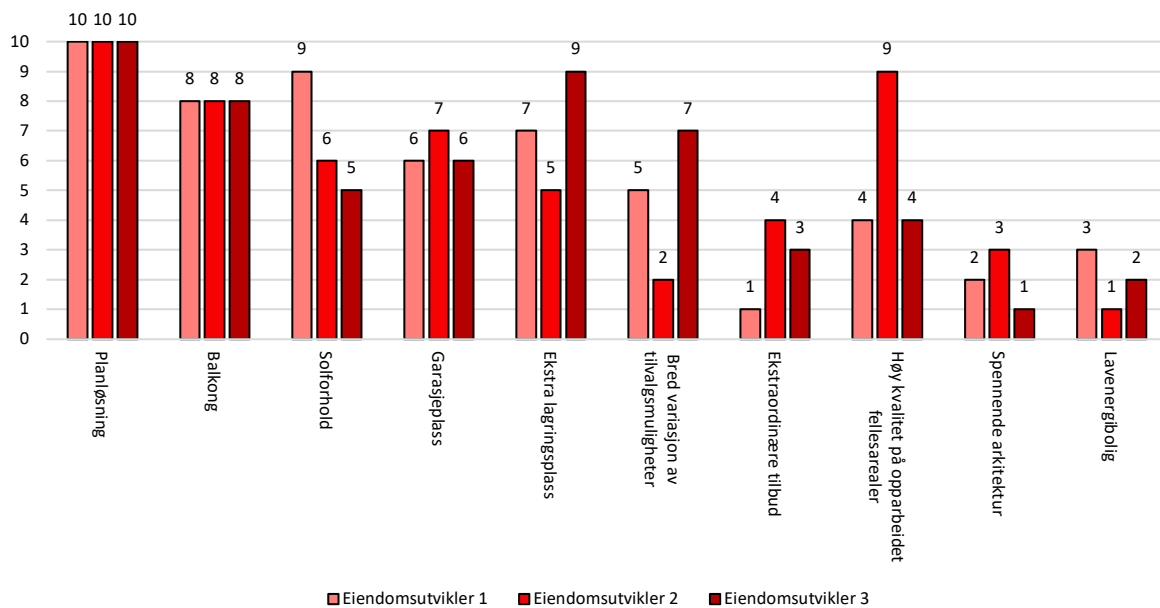


Figur 30: Individuelle resultater fra eiendomsutviklerne i Constructive Development (n=3) for Førstegangskjøperen. Egen data.

Eiendomsutviklerne er forholdsvis enige i sine antagelser om Førstegangskjøperens viktigste boligkvaliteter. *Planløsning* antas å være den mest appellerende kvaliteten. I figur 30 er eiendomsutviklernes rangering noe mer ujevn for *balkong*, *høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer* og *solforhold*. Eiendomsutvikler 2 skiller seg ut ved å rangere *høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer* høyt. I tillegg skiller Eiendomsutvikler 2 seg ut ved å ikke gi *solforhold* like høy score som de resterende respondentene. Eiendomsutviklerne er samstemte i deres antagelser om *spennende arkitektur*, som har fått en jevnt lav score i dette segmentet. To av utviklerne anser *ekstraordinære tilbud* som den minst appellerende kvaliteten, mens Eiendomsutvikler 2 igjen skiller seg ut ved å gi en langt høyere score. De varierende antagelsene kan sees i sammenheng med at boligprosjekter har størst andel av større

leiligheter, som følge av føringene i leilighetsnormen. En konsekvens av dette kan være at utviklerne ikke har analysert dette segmentet like grundig, og heller antar at små leiligheter selger seg selv.

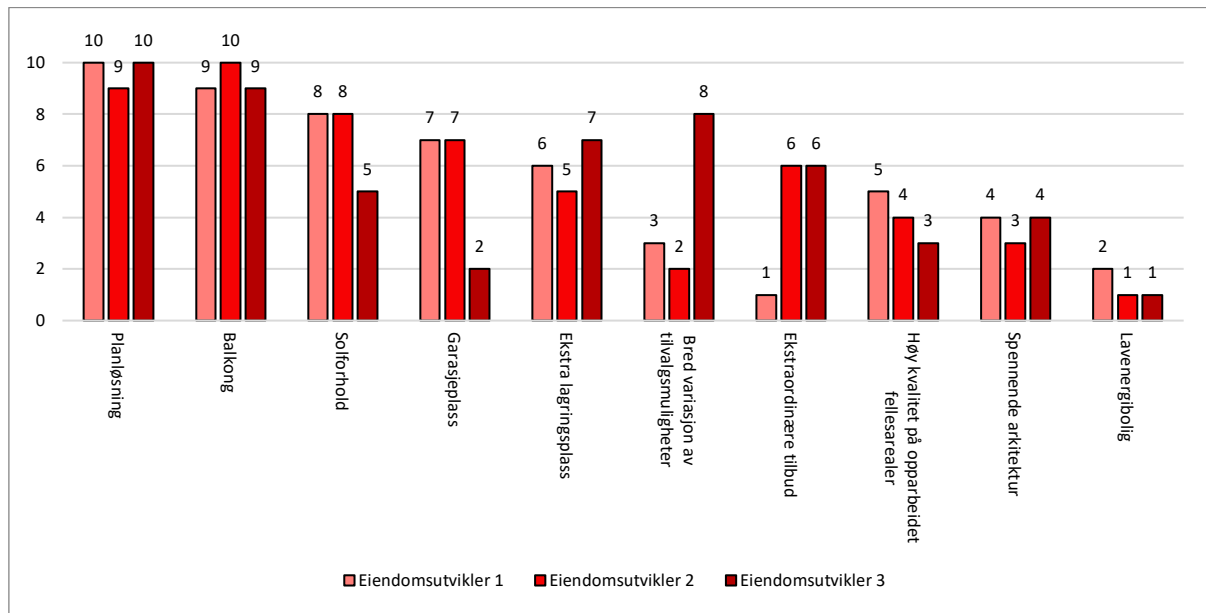
Eiendomsutviklerne om Barnefamilien



Figur 31: Individuelle resultater fra eiendomsutviklerne i Constructive Development (n=3) for Barnefamilien. Egen data.

Eiendomsutviklerne antar at Barnefamilien også verdsetter kvaliteten *planløsning* høyest, i likhet med Førstegangskjøperen. Det foreligger store avvik og uenigheter i rangeringen av omtrent alle de resterende kvalitetene. Eiendomsutviklerne har rangert kvalitetene *ekstra lagringsplass*, *solforhold* og *høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer* svært ulikt. I figur 31 er det forholdsvis enighet om hvilke boligkvaliteter som har fått lavest score, men ingen av eiendomsutviklerne anser den samme kvaliteten som den minst appellerende. Eiendomsutviklerne er til en viss grad enige i rangeringen av kvalitetene som har blitt tildelt lavest score, men er uenige i hvilken som er minst viktig. Totalt sett viser analysen at det foreligger forskjeller i antakelsene om de høyest prioriterte kvalitetene for Barnefamilien. Dette indikerer at eiendomsutviklerne har forskjellig oppfatning av segmentets boligpreferanser.

Eiendomsutviklerne om Etablerte



Figur 32: Individuelle resultater fra eiendomsutviklerne i Constructive Development (n=3) for Etablerte. Egen data.

I figur 32 foreligger det enighet mellom eiendomsutviklerne om hvilke boligkvaliteter som er 'appellerende' for dette segmentet. Respondentene er i liten grad samstemte i deres antagelser av Etablerte sine preferanser. *Garasjeplass* og *ekstraordinære tilbud* er boligkvalitetene som har størst avvik i rangeringen. Alle respondentene anser *lavenergibolig* for å være en lite interessant boligkvalitet for segmentet. Resultatene fra bolig søkerundersøkelsen viste at Etablerte har den høyeste inntekten blant segmentene. Eiendomsutviklerne antar at segmentet har en interesse for tilleggskvaliteter, som *ekstra lagringsplass*, *ekstraordinære tilbud*, *høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer* og *spennende arkitektur*. Fremstillingen kan tyde på at eiendomsutviklernes rangering er preget av forutinntatte antagelser om segmentets økonomi.

7. ANALYSE OG DRØFTELSE

I dette kapittelet vil først det innsamlede datamaterialets kvalitet vurderes. Dette er for å avdekke hvilken innvirkning kvaliteten på datamaterialet kan ha på problemstillingens konklusjon. Ettersom studiet baserer seg på kvantitative spørreundersøkelser, er det viktig å gjøre en vurdering av materialets validitet og reliabilitet. Dette er evalueringer som bidrar til å skape nødvendig tillit til innsamlet data (Everett & Furseth, 2012). Videre sammenlignes resultatene fra boligsøkerne og de profesjonelle aktørene, som vil danne grunnlag for å besvare studiets problemstilling. Det vil også undersøkes om det foreligger geografiske forskjeller i preferansene til respondentene. Resultatene fordeles derfor på studieområdene Bjørvika, Torshov og Lillestrøm. Til slutt oppsummeres de mest interessante funnene fra analysen.

7.1 Validitet

Validiteten til en undersøkelse omtales som hvilken grad gyldigheten av resultatene evalueres, sett ut fra hva man har sagt at hensikten er å måle (Gripsrud et al., 2016). I studiet er det de uttalte preferansene som har blitt målt, og ikke avslørte preferanser. Svarene fra boligsøkerundersøkelsen er derfor en subjektiv variabel som kan endres over tid. Graden av gyldige resultater kan påvirkes dersom utvalgte respondenter i boligsøkerundersøkelsen ikke er perfekt representativt med populasjonen. Ettersom det ikke er mulig å observere den totale populasjonen av alle boligsøkere i de valgte områdene, vil det alltid foreligge en viss usikkerhet til populasjonsanslagene. Tilstedeværelsen på visningssenteret gjorde det mulig å spørre interessentene om de faktisk var ute etter en ny bolig. På denne måten kunne det i større grad kontrolleres om utvalget ble representativt. De besøkende ønsket i stor grad å bidra med sine svar, og svært få personer på visningssentrene takket nei til å besvare undersøkelsen.

Det var ønskelig å innhente en jevn fordeling av antall boligsøkere fra hvert studieområde, men ulik salgsstart på prosjektene resulterte i bedre oppmøte på ett av visningssentrene. Det ble innhentet svar på boligsøkerundersøkelsen gjennom personlige oppmøte på visningssentrene i Bjørvika og Lillestrøm. I tillegg ble spørreundersøkelsen oversendt på mail til interessentene på Torshovhøyden. Det var høy respons på den web-baserte undersøkelsen. Dette var naturlig på bakgrunn av tilgangen på et stort antall interessenter. For å sørge for en

jevn fordeling av boligsøkere studieområdene, ble innsamlingen tilknyttet Torshov avsluttet når et tilfredsstillende antall besvarelser var oppnådd. Det ble brukt mest tid på visningscenteret i Lillestrøm, ettersom det generelt var mindre oppmøte av boligsøkere i forhold til Bjørvika. På bakgrunn av de overnevnte grepene anses fordelingen av datasvar som tilfredsstillende.

Studiets grad av gyldighet kan også måles gjennom overflatevaliditet. Dette innebærer om spørreundersøkelsen er besvart av individer som er innenfor den bransjen som skal undersøkes (Gripsrud et al., 2004). Boligsøkere har dannet seg tanker rundt hvilke boligkvaliteter som ønskes før en kjøpsituasjon, og de profesjonelle aktørene burde ha god oversikt over kvalitetene de tilbyr i egne prosjekter. De utvalgte individene som skal uttale seg på vegne av eiendomsbransjens antagelser om boligsøkernes preferanser, er eiendomsutviklere og prosjektmevlere. Individene som svarer på aktørundersøkelsen er dermed mennesker med riktig bransjebakgrunn. Overflatevaliditeten er totalt sett god, ettersom alle respondentene er tilknyttet nybyggmarkedet.

For å sikre at målt verdi samsvarer med sann verdi, ble det utformet en enkel og kort undersøkelse. Dette bidro til en høyere deltagelse og at respondentene faktisk gjennomførte i henhold til instruksene. Boligsøkerundersøkelsen besto av kun tre spørsmål. Det foreligger likevel en risiko for målefeil, hvis målingene som foretas ikke er fullkomne eller ukorrekt. Det ble derfor gjennomført en kontrolltest, som undersøkte graden av målefeil i boligsøkerundersøkelsen. På denne måten kunne svar som ikke var fullkomne forkastes, noe som bidro til mer nøyaktig datagrunnlag. Flere av respondentene hadde ikke fulgt instruksene, og det ble derfor forkastet syv av totalt 203 besvarelser. Til tross for tydelige beskrivelser underveis i aktørundersøkelsen, oppsto det en misforståelse i rangeringen av boligkvalitetene. En aktør rangerte boligkvalitetene med 1 som mest appellerende, og 10 som minst appellerende. Misforståelsen ble oppdaget og rettet ettersom deres svar var svært avvikende fra resten av utvalget. Mulige feil er avdekket, og det fremkommer at studiets datagrunnlag totalt sett har en god validitet.

7.2 Reliabilitet

I hvilken grad man kan anta at resultatene er pålitelige, med andre ord stabiliteten i målinger, omtales som reliabilitet (Gripsrud et al., 2016). Hvis samme måling gjentas med like betingelser på et annet tidspunkt, og det er variasjon fra gang til gang, er resultatet lite reliabelt (Gripsrud et al., 2004). Boligsøkerundersøkelsens representativitet kan vurderes ut fra variasjonen av boligsøkere. I dette studiet innebærer det fordelingen av respondentene i ulike segmenter. Denne risikoen er redusert ved å velge boligprosjekter i betydelig ulike bydeler. Ved å stille opp på visningssentrene både ukedager og helger, er det forsøkt å sikre et bredt spekter av ulike boligsøkere. Som tidligere nevnt kan preferanser endres med tid og livsstil. Det kan av den grunn stilles spørsmål om gjennomføring av tilsvarende undersøkelse vil gi andre resultater.

For å besvare problemstillingen ble boligsøkernes preferansemønster først kartlagt. Deretter ble de profesjonelle aktørenes antagelser undersøkt. Dersom en identisk undersøkelse gjentas på et annet tidspunkt med et nytt utvalg, er det en stor sannsynlighet for at segmentene fortsatt ville hatt det samme preferansemønsteret. De mest attraktive kvalitetene ville trolig fortsatt fått en høy score, og de mindre viktige kvalitetene ville antakelig fått en lignende score. I tillegg er det sannsynlig at undersøkelsen ville fått et representativt antall respondenter innen hvert segment, på bakgrunn av boligprosjektenes brede kjøpegruppe. Av den grunn konkluderes det med at oppgaven har god reliabilitet.

7.3 Analyse

I dette delkapittelet blir samsvaret mellom resultatene fra boligsøkerundersøkelsen og aktørundersøkelsen analysert. Først presenteres boligsøkernes og de profesjonelle aktørenes resultater på et totalnivå. Deretter vil resultatene fordeles på Førstegangskjøperen, Barnefamilien og Etablerte, og sammenlignes med de profesjonelle aktørenes antagelser. Boligkvalitetenes rekkefølge baserer seg på segmentenes resultater, og vil variere i diagrammene. Boligkvaliteten som er mest appellerende for segmentet vil få tildelt scoren 10, mens boligkvaliteten med lavest rangering vil få scoren 1.

7.3.1 Gruppering

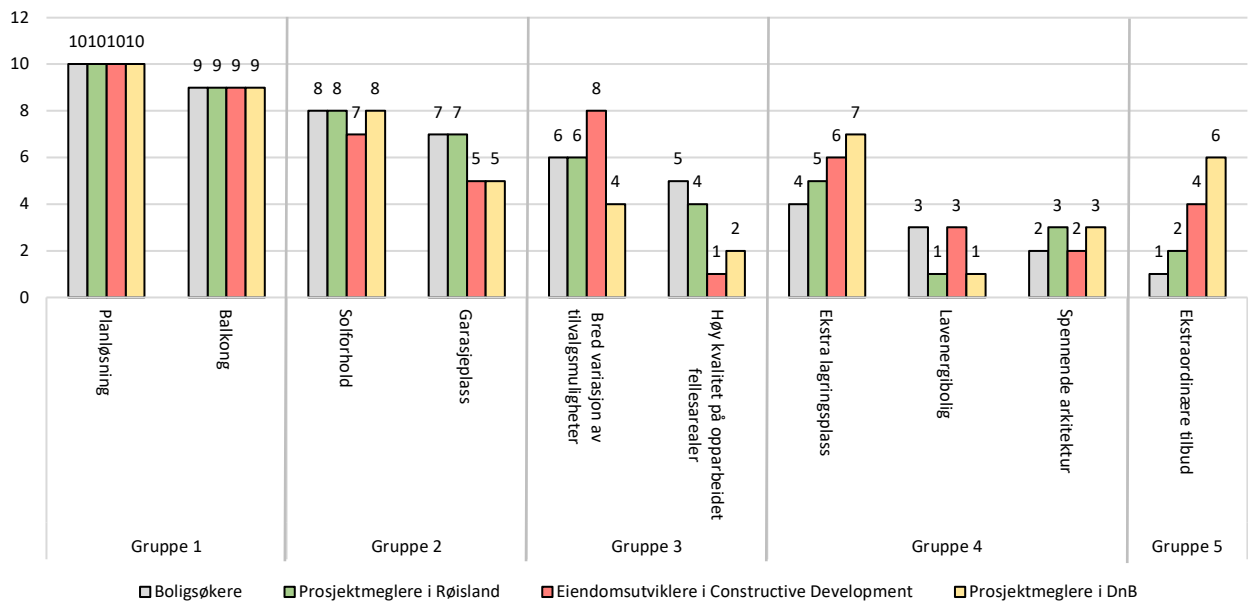
Samsvaret mellom boligsøkerne og aktørene sin rangering av boligkvaliteter er blitt gruppert. Grupperingen av boligkvalitetene vil variere fra fire til fem grupper, som er inndelt etter kvalitetenes viktighetsgrad. Av den grunn vil antall boligkvaliteter i gruppene også variere. Hensikten med grupperingen er å gjøre det enklere å illustrere hvor presise aktørene er i sine antagelser om boligsøkernes preferanser. Gruppe 1 innehar de mest appellerende kvalitetene, mens Gruppe 4 eller 5 består av de minst appellerende.

Rekkefølgen til de mindre appellerende kvalitetene varierer i de ulike segmentene. Dette kan skyldes styrkeforholdet i utregningsmetoden mellom *viktige*, *viktigst* og *minst viktige*. Ettersom kun *minst viktig* har negativ ladning, blir det en overvekt av positive faktorer i utregningsmetoden. Respondentene har gitt uttrykk for at alle boligkvalitetene fremstår som appellerende, og er derfor sjeldent avkrysset mer enn minimumskravet i spørsmålet. Av den grunn har kvalitetene fått færre avkryssninger enn *viktige* og *viktigst*. Således kan boligkvalitetenes rekkefølge fremstå som noe tilfeldig blant de mindre appellerende kvalitetene. Derfor vil plasseringen av boligkvaliteter i korrekt gruppe veie tyngre enn å tildele en boligkvalitet riktig score. Grupperingen vil sørge for at den tilfeldige rekkefølgen av de minst viktige kvalitetene ikke vil påvirke resultatene i stor grad. Datagrunnlaget som er benyttet for inndelingen av grupperingene kan leses i sin helhet i vedlegg 3.

7.3.2 Analyse av resultatene på totalnivå

De fem grupperingene i figur 33 er basert på boligøkernes preferanser totalt sett. Det vil undersøkes om resultatet fra boligøkere samsvarer med de profesjonelle aktørene, fordelt på eiendomsselskap.

Totale resultater fra boligøkernes og alle eiendomsaktørene



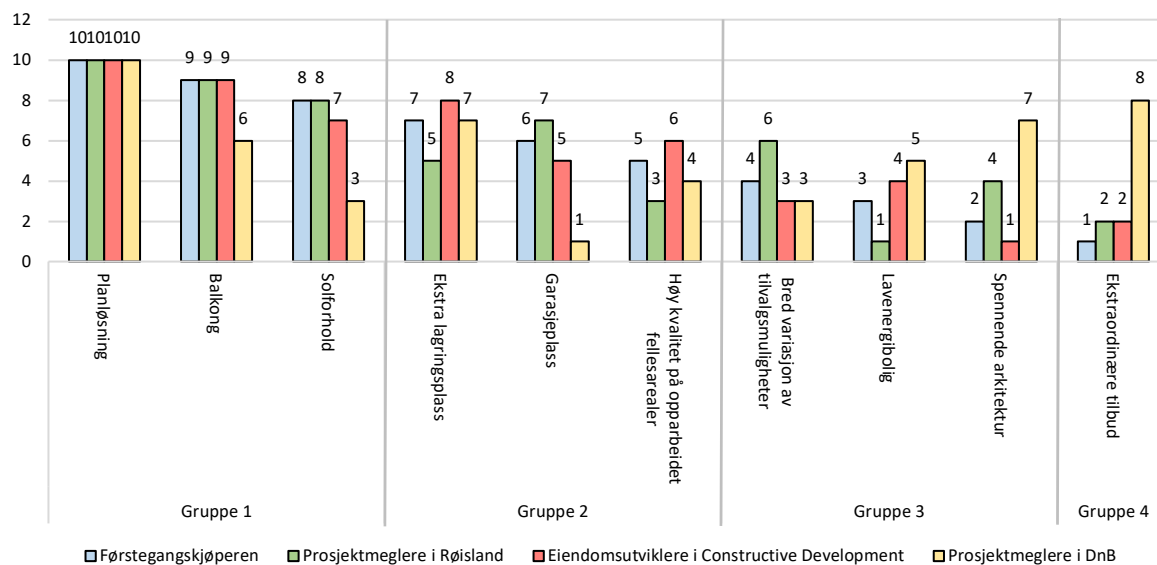
Figur 33: Resultatene fra boligøkernes på et totalnivå (n=187) og prosjektmedglerne i DNB (n=3), prosjektmedglerne i Røisland & Co (n=3) og eiendomsutviklerne (n=3). Egen data.

Alle de profesjonelle aktørene har korrekte antagelser i Gruppe 1. Figur 39 viser at prosjektmedglerne i Røisland & Co scorer best i Gruppe 2 og 3. Eiendomsutviklerne utmerker seg i Gruppe 4, ved å tildele korrekt score på to boligkvaliteter. Prosjektmedglerne i DNB feiler i større grad i Gruppe 4 og 5, ved å gi boligkvalitetene mye høyere score enn boligøkernes faktiske prioriteringer. Ingen av aktørene anser *ekstraordinære tilbud* som minst viktig, som er den kvaliteten som boligøkernes anser som minst interessant. Totalt sett viser figuren at prosjektmedglerne i Røisland & Co ikke har noen grove trinnavvik og er aktøren som treffer best innenfor gruppene.

7.3.3 Analyse av resultatene segmentvis

Grupperingen er basert på de ulike segmentenes preferanser. Resultatene fra Førstegangskjøperen, Barnefamilien og Etablerte er sammenlignet med de profesjonelle aktørene. Resultatene fra aktørene er inndelt etter eiendomsselskapene.

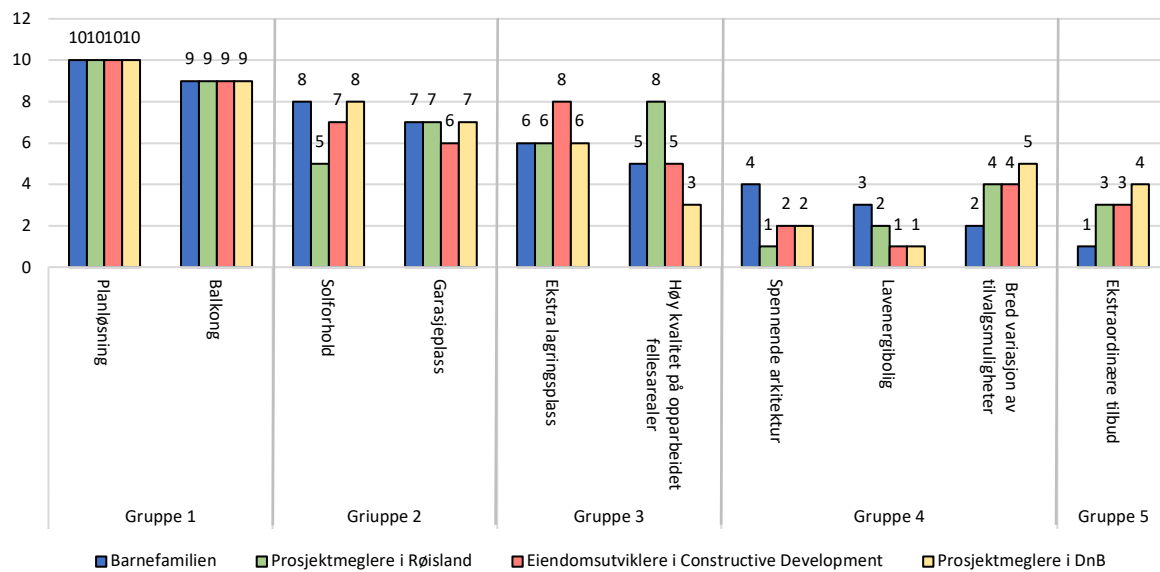
De profesjonelle aktørenes samsvar med Førstegangskjøperen



Figur 34: Resultatene fra Førstegangskjøperen (n=26) og prosjektmeglerne i DNB (n=3), prosjektmeglerne i Røisland & Co (n=3) og eiendomsutviklerne (n=3). Egen data.

I figur 34 treffer alle aktørene korrekt på boligkvaliteten *planløsning*, men Røisland & Co er den eneste aktøren som får 100% uttelling i Gruppe 1. Eiendomsutviklerne er aktøren som presterer best i Gruppe 2 og 3, selv om de har en annen rangering enn Førstegangskjøperen. De profesjonelle aktørenes antagelser avviker betydelig fra segmentets resultater i Gruppe 3 og 4. *Spennende arkitektur* og *ekstraordinære tilbud* er boligkvaliteter prosjektmeglerne i DNB anser som svært appellerende, som er i stor kontrast til Førstegangskjøperen sine faktiske preferanser. Prosjektmeglerne i DNB er aktørene som tar vesentlig feil i rangeringene, og gjennomgående besitter minst kunnskap om segmentets preferanser. Totalt sett er det eiendomsutviklerne som scorer best i grupperingene, til tross for noen avvik i rangeringen.

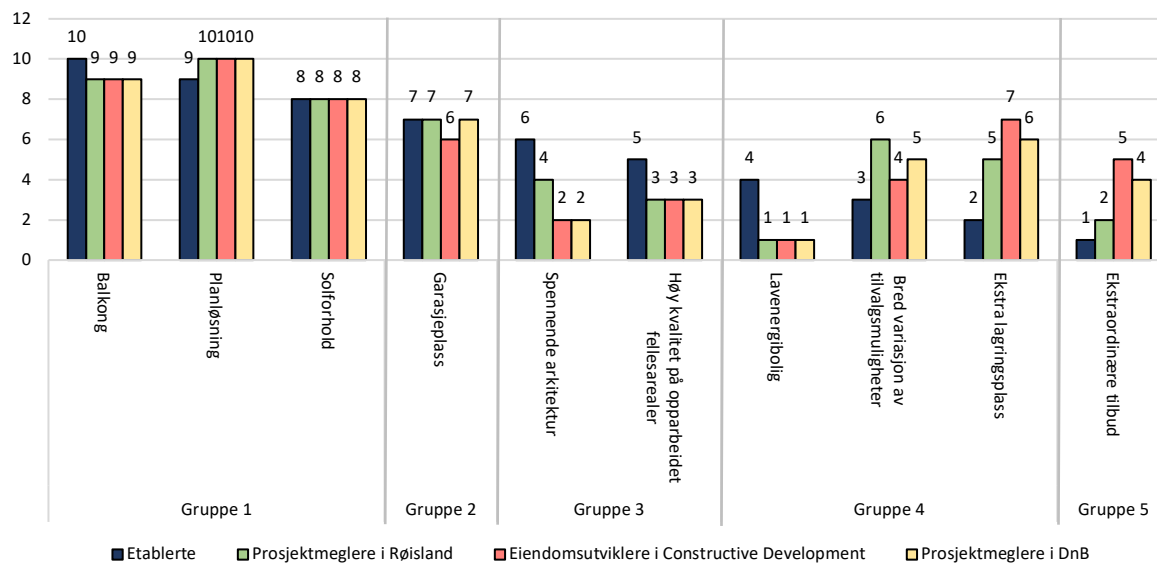
De profesjonelle aktørenes samsvar med Barnefamilien



Figur 35: Resultatene fra Barnefamilien (n=164) og prosjektmevlere i DNB (n=3), prosjektmevlere i Røisland & Co (n=3) og eiendomsutviklerne (n=3). Egen data.

De profesjonelle aktørene får full uttelling på de mest appellerende boligkvalitetene i Gruppe 1 og treffer på flere kvaliteter i Gruppe 2 og 3. De profesjonelle aktørene har plassert de mindre appellerende boligkvalitetene riktig i Gruppe 4, men har feilet på rangeringen. I figur 35 vurderer de profesjonelle aktørene kvalitetene *ekstraordinære tilbud* som viktigere enn Barnefamilien. Totalt sett har de profesjonelle aktørene god kunnskap om segmentet. Prosjektmevlere i Røisland & Co og DNB har begge angitt riktig score på flest boligkvaliteter, mens eiendomsutviklerne kun treffer innenfor riktig gruppe i dette segmentet. Prosjektmevlere fremstår derfor som noe mer orientert om segmentet Barnefamilien.

De profesjonelle aktørenes samsvar med Etablerte



Figur 36: Resultatene fra de Etablerte (n=54) og prosjektmevlere i DNB (n=3), prosjektmevlere i Røisland & Co (n=3) og eiendomsutviklerne (n=3) Egen data.

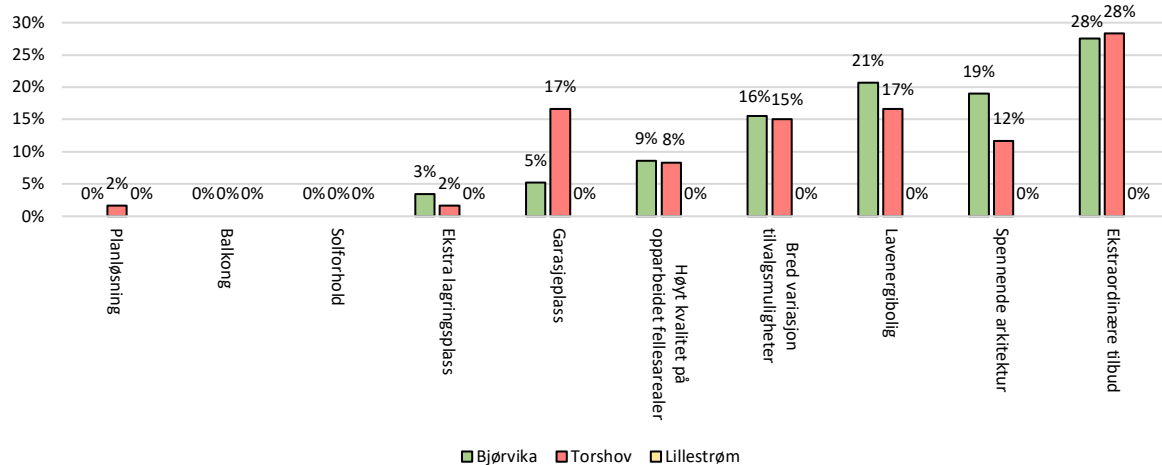
Det fremkommer av figur 36 at de profesjonelle aktørene treffer på boligkvalitetene i Gruppe 1, men bommer på hvilken kvalitet som er viktigst for Etablerte. Prosjektmevlere i Røisland & Co og DNB har begge riktige antagelser om hvilke kvaliteter som tilhører Gruppe 1 og 2. I Gruppe 3, 4 og 5 avviker aktørenes antagelser betydelig fra Etablerte sine uttalte preferanser. Eiendomsutviklerne og prosjektmevlere vurderer kvaliteten *lavenergibolig* som mindre attraktiv enn segmentet selv. Totalt sett besitter de profesjonelle aktørene lite kunnskap om hvilke kvaliteter som er mindre interessante for segmentet. De vesentlige feilene gjør at det kan vurderes om deres kunnskap om segmentet Etablerte er tilstrekkelig.

7.4 Boligkvaliteter fordelt på områdene

I analysen fremkom det at alle segmentene hadde ulike preferanser i de mindre appellerende boligkvalitetene. I tillegg samsvarte de profesjonelle aktørenes rangering av disse kvalitetene i liten grad med segmentenes faktiske preferanser. Av den grunn analyseres resultatene til kvalitetene som har fått avkrysningen *minst viktig* i boligsøkerundersøkelsen nærmere. Respondentenes resultater er fordelt etter studieområde og segmentenes demografi. Dette var for å undersøke om prosjektenes beliggenhet kan ha påvirkning på segmentenes preferanser. I de grafiske fremstillingene har kvaliteter med høy prosentandel fått tildelt

scoren *minst viktige* flest ganger i studieområdene. Boligkvalitetenes rekkefølge i fremstillingene er basert på segmentets rangering av resultatene i kapittel 7.

Førstegangskjøperens minst viktige boligkvaliteter

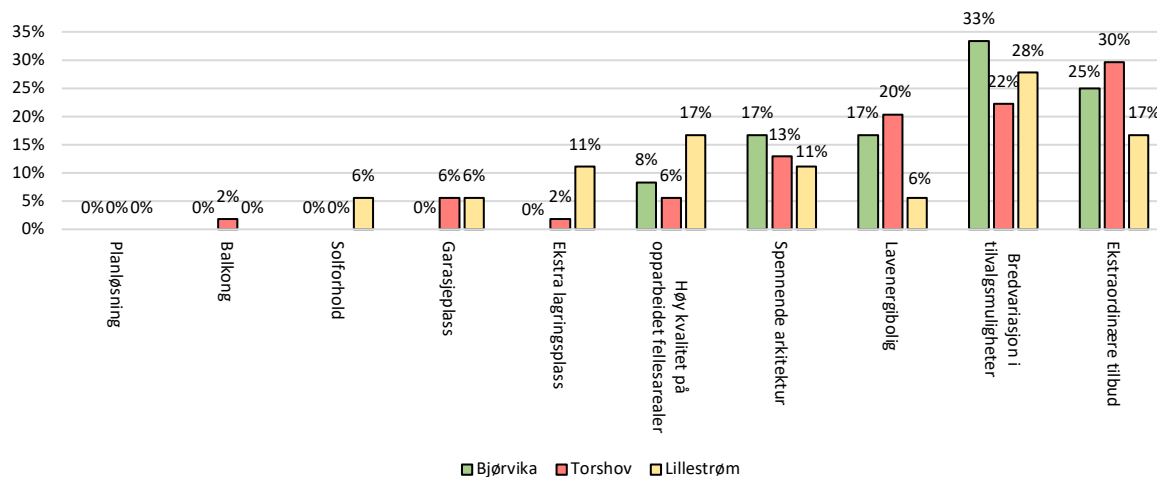


Figur 37: Resultatene fra Førstegangskjøperen i Bjørvika (n=10), Torshov (n=18) og Lillestrøm (n=0). Sammenligning av resultatene som ble avkrysset som *minst viktig* i boligsøkerundersøkelsen. Egen data.

I figur 37 fremkommer det at ingen av respondentene i Lillestrøm oppfylte segmentets demografiske kriterier. Svært få av Førstegangskjøperne tilknyttet Torshov anser *planløsning* som mindre viktig, mens ingen i Bjørvika har gitt kvaliteten avkrysningen *minst viktig*. Førstegangskjøperne anser *balkong* og *solforhold* som viktige kvaliteter, og ingen respondenter har avkrysset kvaliteten som *minst viktig*.

Kvaliteten *garasjeplass* utmerker seg ved å være mindre viktig for Førstegangskjøperne som tilhører Torshov, i forhold til Bjørvika. Kvalitetene *ekstra lagringsplass*, *høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer*, *bred variasjon av tilvalgsmuligheter*, *lavenergibolig* og *ekstraordinære tilbud* fremstår like lite interessante på tvers av studieområdene. På den andre siden er *lavenergibolig* og *spennende arkitektur* ulikt prioritert, da Førstegangskjøperne i Bjørvika anser de overnevnte kvalitetene som mindre appellerende enn Torshov. Generelt foreligger det ikke store geografiske forskjeller i Førstegangskjøperens prioriteringer.

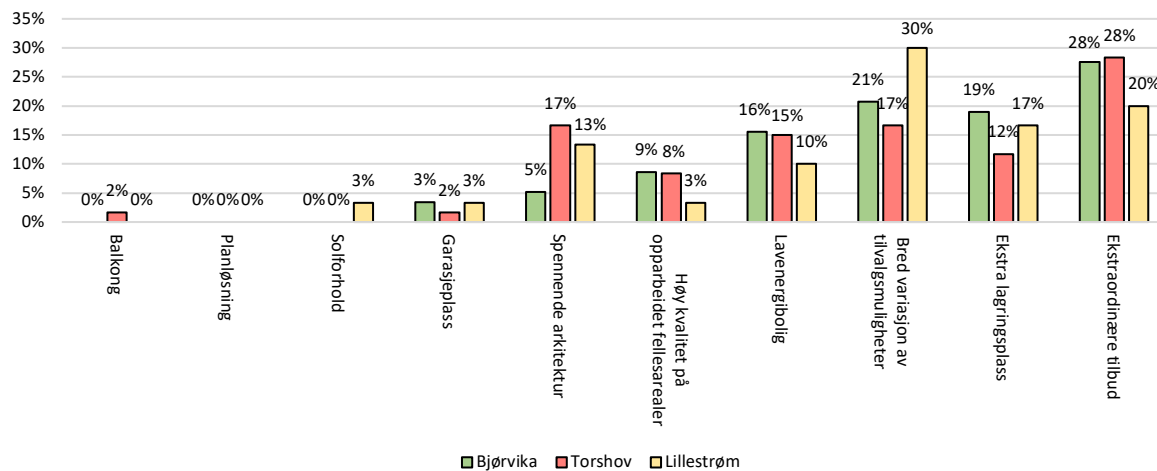
Barnefamiliens minst viktige boligkvaliteter



Figur 38: Resultatene fra Barnefamilien i Bjørvika (n=8), Torshov (n=18) og Lillestrøm (n=6). Sammenligning av resultatene som ble avkrysset som minst viktig i boligsøkerundersøkelsen. Egen data.

Resultatene fra Barnefamilien inneholder respondenter fra alle studieområdene. Ingen av respondentene tilknyttet Bjørvika anser *planløsning*, *balkong*, *solforhold*, *garasje plass* og *ekstra lagringsplass* som *minst viktige*. Dette er i kontrast til Torshov og Lillestrøm, som har flere avkryssninger på de overnevnte kvalitetene. I figur 38 foreligger det noen geografiske forskjeller i segmentets preferanser av *høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer*, da dette ikke er like viktig for respondentene i Lillestrøm. Respondentene i studieområdene har ulike preferanser om boligkvaliteten *lavenergibolig*. Barnefamiliene i Bjørvika og Torshov har betydelig mindre interesse for denne kvaliteten, i forhold til Lillestrøm. Ettersom både prosjektet i Lillestrøm og Bjørvika er BREEAM-Nor-sertifisert, er det interessant å se at Barnefamiliene tilknyttet Bjørvika anser denne kvaliteten som betraktelig mindre appellende. *Ekstraordinære tilbud* er minst viktig for områdene Bjørvika og Torshov, som er i kontrast til Lillestrøm. Analysen viser at segmentet gjentatte ganger har ulike prioriteringer på tvers av studieområdene.

Etablertes minst viktige boligkvaliteter



Figur 39: Resultatene fra de Etablerte i Bjørsvika (n=21), Torshov (n=18) og Lillestrøm (n=27). Sammenligning av resultatene som ble avkrysset som minst viktig i boligsøkerundersøkelsen. Egen data.

I figur 39 har de appellerende kvalitetene *balkong*, *planløsning*, *solforhold* og *garasjeplass* sjeldent blitt avkrysset som *minst viktig* av Etablerte i alle studieområdene. Kvaliteten *spennende arkitektur* er avkrysset som *minst viktig* betydelig antall ganger på Torshov og i Lillestrøm. Dette indikerer at fasadens arkitektur verdsettes høyere av respondentene i Bjørsvika, i forhold til de øvrige studieområdene. Figur 45 viser at Bjørsvika og Torshov har minst interesse for kvaliteten *ekstraordinære tilbud*. Dette er i kontrast til Lillestrøm, som har lavest interesse for kvaliteten *bred variasjon av tilvalgsmuligheter* blant studieområdene. Denne kvaliteten tilbys kostnadsfritt i Lillestrøm, og kan være en mulig årsak til hvorfor denne kvaliteten ikke appellerer til studieområdet. Etablertes preferanser varierer i enkelte tilfeller på tvers av studieområdene.

Funnene i analysen viser at det ikke foreligger store avvik i boligpreferansene, uavhengig av hvilket studieområde respondenten tilhører. Dermed har de profesjonelle aktørene samme forutsetninger i rangeringen av boligkvalitetene innenfor segmentene.

7.5 Oppsummering av analysen

I dette delkapittelet vil analysens resultater og funn oppsummeres. Markedets preferanser har blitt sammenlignet med eiendomsaktørenes antagelser. Aktørenes resultater ble fordelt på prosjektmevlere i DNB, prosjektmevlerne i Røisland & Co og eiendomsutviklere i Constructive Development.

Av analysen fremkommer det at eiendomsutviklerne scorer best i segmentet Førstegangskjøperen, ettersom prosjektmevlerne feiler i større grad på antagelsene om de mindre appellerende boligkvalitetene. Barnefamilien er det segmentet alle de profesjonelle aktørene besitter størst kunnskap om generelt. Etter at eiendomsselskapenes resultater ble fordelt, fremsto prosjektmevlerne i DNB som mest orientert om Barnefamiliens preferanser. Videre er Etablerte det segmentet de profesjonelle aktørene besitter minst kunnskap om. De profesjonelle aktørene begår vesentlige feil i rangeringen av segmentet, og av den grunn kan det stilles spørsmål om deres faktiske kunnskap er tilstrekkelig. Etter en resultatfordeling på eiendomsselskapene, fremkom det at prosjektmevlerne i Røisland & Co er de som samsvarte mest med Etablertes faktiske prioriteringer. Dersom resultatene i analysen oppsummeres, viser funnene at hver av eiendomsaktørene besitter mest kompetanse innenfor ett segment.

Ved å analysere boligsøkerne fremkom det variasjoner i segmentenes boligpreferanser. *Planløsning, balkong og solforhold* er de mest appellerende kvalitetene for alle segmentene. Det var forutseende at de profesjonelle aktørene var innforstått med viktigheten av disse kvalitetene. Det er gjennomgående i analysen at de mindre appellerende boligkvalitetene vurderes ulikt av både aktørene og boligsøkere. De profesjonelle aktørene anser kvaliteten *ekstraordinære tilbud* som mer attraktiv enn boligsøkerne selv. Kvaliteten får lavest score hos alle segmentene, og fremstår derfor som uvesentlig for boligsøkerne. Videre skiller boligkvaliteten *spennende arkitektur* seg ut i analysen. De profesjonelle aktørene rangerer denne kvaliteten som mye viktigere for Førstegangskjøperen, enn segmentet selv. De profesjonelle aktørene rangerer *spennende arkitektur* som den minst viktige kvaliteten for Etablerte, men segmentet anser derimot denne kvaliteten som middels viktig. I tillegg viser analysen at de profesjonelle aktørene rangerer kvaliteten *lavenergibolig* svært lavt for Barnefamilien og Etablerte. Segmentene anser ikke dette som en av de viktigste kvalitetene, men det er andre boligkvaliteter som er av mindre betydning.

7.6 Resultater opp mot eksisterende kunnskapsstatus

Innledningsvis i delkapittel 1.7 ble eksisterende forskningsbasert kunnskap på studiets tema belyst. Det ble avdekket at masteroppgaven til Taaje & Løken (2016) har mest dokumentert kunnskap på området. Gjennom dette studiet kan det bekreftes at aktørene har god kunnskap om de høyest prioriterte boligkvalitetene, men besitter mindre kunnskap om de mindre appellerende kvalitetene. Studiets funn samsvarer svært godt med tidligere dokumenterte resultater, til tross for at Taaje & Løken (2016) hadde betraktelig færre respondenter. I begge studiene er det prosjektmeglerne som utmerker seg best i rangeringen av segmentene. I Taaje & Løken (2016) er det eiendomsutviklerne som besitter mest kunnskap på et totalnivå. Den tidligere dokumenterte kunnskapen avviker således fra dette studiets resultater, da det fremkommer at prosjektmeglerne besitter mest kunnskap på totalnivå. I dette studiet er prosjektmeglerne fordelt i to respondentgrupper, ettersom de har ulike roller i utviklingsprosessen. Analysen viser at prosjektmeglerne i Røisland & Co besitter mest kunnskap. Denne aktøren har en deltakende rolle i både konseptutviklingen og salgsprosessen. Resultatene i dette studiet bidrar derfor til å gi presise svar på hvilken aktør som bestiller best markedskunnskap.

8. KONKLUSJON

Gjennom dette studiet skulle følgende problemstilling besvares:

*Hvor presise er de profesjonelle aktørers antagelser om
boligsøkeres preferanser tilknyttet nybyggmarkedet i Oslo og Lillestrøm?*

I studiet ble det avdekket om det foreligger forskjeller i boligsøkernes preferanser på tvers av studieområdene i Oslo og Lillestrøm. Resultatene i analysen viser at boligpreferansene i studieområdene i liten grad var varierende. Dette funnet bekrefter at de profesjonelle aktørene har hatt de samme forutsetningene i rangeringen av segmentenes preferanser.

Basert på funnene i analysen kan det konkluderes med at prosjektmeglerne har flest riktige antagelser, og samsvarer best med boligsøkernes preferanser totalt sett. Prosjektmeglerne i dette studiet var sammensatt av eiendomsforetakene DNB og Røisland & Co. Prosjektmeglerne i Røisland & Co opptrer som mellommann mellom markedet og eiendomsutviklere, og bistår med rådgivning gjennom utviklingsprosessen. Ved å analysere prosjektmeglernes resultater separat, fremkom det at prosjektmeglerne i Røisland & Co har få grove grupperingsavvik og er det meglerforetaket som treffer best innenfor gruppene.

Eiendomsutviklerne har hovedsakelig god kunnskap om de mest appellerende kvalitetene, men det bemerkes at det til tider begås feil ved rangeringen av de mindre attraktive kvalitetene. Det konkluderes derfor med at eiendomsutviklere og prosjektmeglere i større grad burde samarbeide, slik at de samlet besitter tilstrekkelig markedskunnskap.

9. AVSLUTTENDE REFLEKSJONER

Dette studiet viser at et markedsstyrt boligmarked bidrar til et mangfoldig tilbud av ulike boligkvaliteter. Tilbakemeldinger fra respondentene i boligsøkerundersøkelsen tyder på at ingen av de presenterte boligkvalitetene var direkte uinteressante. Sett fra et markeds perspektiv, kan det samtidig stilles spørsmål ved om boligkvalitetene som tilbys er riktige for boligutbyggingen i dagens transformasjonsområder. Studiet har gitt inntrykk av at de utvalgte boligprosjektene er konkurranseutsatt. Dagens rikelige tilbud av boligkvaliteter preges av profesjonelle aktører med beslutningsmyndighet. Dette tyder på at eiendomsaktører er mest opptatt av å tilby mange kvaliteter, i håp om å tiltrekke flere boligsøkere til eget prosjekt. Funnene i analysen viser at aktørene til tider ikke fokuserer på det markedet faktisk etterspør.

Studiet har også undersøkt attraktiviteten rundt nyere satsningstilbud, som *ekstraordinære tilbud og lavenergibolig*. I analysen anser de profesjonelle aktørene de overnevnte kvalitetene som mer appellerende enn hva markedet selv gir uttrykk for. Det kan spekuleres i om boligsøkerne tenker at kvaliteten *ekstraordinære tilbud* ikke vil benyttes i stor nok grad til at det gir en utslagsgivende verdi for dem. Det er derfor interessant at mange eiendomsaktører likevel er opptatt av å tilby nyere kvaliteter i boligprosjekter for å skille seg ut. De profesjonelle aktørene er klare over at *lavenergibolig* ikke har en høy prioritering blant boligsøkerne, og det kan derfor vurderes om den miljøvennlige kvaliteten ikke hovedsakelig er tiltenkt som et salgsargument. Aktørene har nemlig gitt inntrykk av at miljøvennlige byggeprosjekter er et positivt tilskudd i en kommunal søknadsprosess. Dette kan forklare hvorfor *lavenergibolig* som kvalitet er høyere prioritert hos de profesjonelle aktørene, enn hva markedets preferanser tilsier.

Det er samtidig oppsiktsvekkende at det foreligger store avvik i aktørenes markedskunnskap. Blant studiets profesjonelle aktører, er eiendomsutviklere den eiendomsaktøren med størst gjennomslagskraft i dagens boligutbygging. Samtidig besitter denne aktøren lav kunnskap om hvilke boligkvaliteter som etterspørres av segmentene. Det kan derfor spekuleres i om eiendomsutviklere har større fokus på å bygge leiligheter som kan treffe alle aldersgrupper og på denne måten imøtekomme flest mulig interessenter. Prosjektmeidlerne besitter høy

kunnskap om hvilke boligkvaliteter segmentene ønsker. Dette kan skyldes større fokus rettet mot selve salgsprosessen, og hvordan denne skal tilpasses for å treffe riktig målgruppe.

9.1 Forslag til videre forskning

Under arbeidet med studiet har det blitt oppdaget flere forhold som kan være interessant å undersøke nærmere.

I dette studiet er ikke aktørenes bakgrunn for de valgte boligkvalitetene som tilbys i byggeprosjektene avdekket. En interessant vinkling på dette temaet kan være å undersøke ulike profesjonelle aktørers generelle praksis rundt markedsanalyser, og deres bevissthet rundt valgte boligkvaliteter. Dette kan kartlegge om markedsanalyse-verktøy i større grad bidrar til å treffe målgruppens preferanser.

Et annet tema som kan undersøkes er prosjekter som velger å avbryte fremtidige byggetrinn, grunnet dårlig omsetningshastighet. På denne måten kan det kartlegges om den lave etterspørselen er på grunn av lite appellerende boligkvaliteter, eller om det er mindre tiltrekkende beliggenhet som er utslagsgivende.

Boligkvalitetenes viktighet har blitt vurdert uavhengig av kostnad i dette studiet. Et tema som kan undersøkes i videre forskning er betalingsvilligheten for hver boligkvalitet. Det kan utforskes i hvilken grad boligsøkere er villig til å betale for å få enkelte boligkvaliteter, og om preferansene endrer seg når de settes opp mot faktisk kjøp. Resultatene i dette studiet kan benyttes som sammenligningsgrunnlag mot et kostnadsperspektiv.

Et interessant fokus kan være å kartlegge preferansene til den fremtredende kjøpegruppen *investorer*, da det har vist seg å være lite litterære kilder om teamet. Underveis i dette studiet ble det bekreftet at boligsøkere med investeringsintensjoner har særegne prioriteringer og preferansemønstre. Boligsøkere med investeringsintensjoner var for omfattende for dette studiets omfang. Denne tematikken er likevel nyttig for å skape mer bevissthet rundt denne relevante boligsøkeren.

10. LITTERATURLISTE

Beamish J.O., Rosemary C.G & Emmel, J. (2001) Article: Lifestyle Influences on Housing Preferences. Tilgjengelig fra:

https://www.researchgate.net/publication/279222563_Lifestyle_Influences_on_Housing_Preferences (lest 03.03.2019)

Dreyer, C.V. (2019). *Prognose for boligmarkedet 2019*. Tilgjengelig fra:

<http://eiendomnorge.no/prognose-for-boligmarkedet-2019/> (lest 24.04.2019)

Everett, E. L. & Furseth, I. (2012). *Masteroppgaven, Hvordan begynne - og fullføre*. 2. utg. Oslo: Universitetsforlag. 187 s.

Fanning, S. F. (2005). *Market Analysis for Real Estate: Concepts and Applications in Valuation and Highest and Best Use*. 1. utg.: Appraisal Institute. 543 s.

Google Maps (2019) Tilgjengelig fra: <https://www.google.com/maps> (lest: 03.03.2019)

Gripsrud, G., Olsson, U. H. & Silkoset, R. (2004). *Metode og dataanalyse - Med fokus på beslutninger i bedrifter*. Kristiansand: Høyskoleforlaget.

Gripsrud, G., Olsson, U. H. & Silkoset, R. (2016). *Metode og dataanalyse - Beslutningsstøtte for bedrifter ved bruk av JMP, Excel og SPSS*. 3. utg. Kristiansand: Høyskoleforlaget 432 s.

InsightOne (Mosaic, 2018). *Et livsstilsbasert segmenteringsverktøy*. Tilgjengelig fra:

https://img.upsales.com/tRQXXbsqNLHeGcft41TssQ==/images/Mosaic_Norge_G5_Broschyr.pdf (lest 30.02.2019)

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

Johannessen, A., Tufte, P.A. & Christoffersen, L. (2016). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 5 utg. Oslo: Abstrakt Forlag.

Kroes, E. P. & Sheldon, R. J. (1988). *Stated Preference Methods: An Introduction*. *Journal of Transport Economics and Policy*, 22 (1): 11-25.

Larsen, A.K. (2017). *En enklere metode. Veiledning i samfunnsvitenskapelig forskningsmetode*. 2.utg. Oslo: Fagbokforlaget.

Leon, A.C, Davis, L.L., Kraemer H.C. (2010). The Role and Interpretation of Pilot Studies in Clinical Research.

Lovdata.no (2017). Forskrift om tekniske krav til byggverk (Byggteknisk forskrift). Tilgjengelig fra: <https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2017-06-19-840?q=tek17> (lest 30.01.2019)

Mikalsen, B.E. (2016). *Vil bygge flere små leiligheter i Oslo*. Tilgjengelig fra: <https://www.dn.no/boligbygging/bolig/boligpriser/vil-bygge-flere-sma-leiligheter-i-oslo/1-1-5708962>(lest 30.01.2019)

Oslo kommune bystyret (2013). Sak 296 Leilighetsfordeling i indre by, evaluering og forslag til ny norm - *Byrådssak 135 av 02.07.2013*. www.oslo.kommune.no. Tilgjengelig fra: <https://www.oslo.kommune.no/getfile.php/1314824/Innhold/Plan%2C%20bygg%20og%20eiendom/Byggesaksveiledere%2C%20normer%20og%20skjemaer/Leilighetsfordeling%20i%20reguleringsplaner%20-%20krav%20i%20indre%20by.PDF> (lest 30.01.2019)

Ruud, M. E. (2009). Unges boligpreferanser. NIBR (Notat: 2009:106): 1 - 28. Tilgjengelig fra: https://www.nbbl.no/Portals/1/NBBLs%20filarkiv/PDF%27er/Artikler/2009-01-01%20Ungdoms_boligpreferanser%20Marit%20Ekne%20Ruud.pdf (lest 15.01.2019)

Ruud, M. E., Barlindhaug, R. & Nørve, S. (2013). Fremtidige boligbehov. NIBR-rapport: 2013:25. Tilgjengelig fra:

<http://biblioteket.husbanken.no/arkiv/dok/Komp/Fredtidige%20boligbehov.pdf>lest (lest 10.01.2019)

Røisland & Co (2018). *Vannkunsten*. Tilgjengelig fra: <https://roislandco.no>

Saltnes D. J. (2016). *Storutvikling i Lillestrøm*. Tilgjengelig fra: <https://www.estatenyheter.no/2016/07/04/storutvikling-i-lillestrom/> (lest 24.04.2019)

Selnes, F. & Lanseng, E. J. (2014) *Markedsføringsledelse - med digitalt verktøy*. Gyldendal Norsk Forlag.

Sem & Johnsen (2018). *Torshovhøyden*. Tilgjengelig fra: <https://sem-johnsen.no>

Statistisk sentralbyrå (2011). Hva driver utviklingen i boligprisene? Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/hva-driver-utviklingen-i-boligprisene> (lest: 16.03.19)

Stor-Oslo Eiendom (2018). *Meierikvartalet*. Tilgjengelig fra: <https://www.soeiendom.no>

Taaje, M. & Løken A.C. (2016). *Boligpreferanser: antagelser mot virkelighet*. Masteroppgave. Ås: Norges miljø- og biovitenskapelige universitet.

11. VEDLEGG

Vedlegg 1



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

Masteroppgaven har som formål å avdekke om det er avvik i rangeringen av boligkvalitetene på tvers av ulike eiendomsaktører, herunder produsentene (eiendomsutviklere), rådgivere (eiendomsmejlere) og markedet (boligsøkere). Respondentene er hentet fra relevante målingsområder, herunder Bjørvika, Torshov og Lillestrøm.

Din rolle som boligsøker i de nevnte områdene gjør deg kvalifisert til å svare på denne undersøkelsen. Det vil ta deg ca. 5 minutter å gjennomføre undersøkelsen. Din deltakelse i spørreundersøkelsen vil ikke brukes til andre formål enn den nevnte masteroppgaven.

Svardataene vil lagres i Questback, men slettes etter endt forskningsperiode som er 31.08.2019. Det er frivillig å delta i studien, men innsendelse av svardata i undersøkelsen vil være det samme som å gi et samtykke til deltakelse. Din identitet vil holdes skjult. Det er kun forskerne og daglig ansvarlig som vil ha tilgang til datamaterialet.

Studien er meldt til Personvernombudet for forskning, Norsk Samfunnsvitenskapelig Datatjeneste AS (NSD). Dersom du har spørsmål til studien ta kontakt med:
Masterstudent Cecilie Nødtvedt og Julie Mørck:
tlf. 468 95 040 og 971 28 454.
Daglig ansvarlig Sølve Bærug:
tlf. 917 21 941

Takk for din deltakelse!
Din identitet vil holdes skjult.

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

I hvilke av disse områdene er det du søker bolig?

- Torshov
- Bjørvika
- Lillestrøm

Alder

- 18 år
- 19-29 år
- 30-39 år
- 40-49 år
- 50-66 år
- 67-79 år
- 80 år +

Hva beskriver din husholdning best?

- Aleneboende
- Par uten barn
- Par med barn
- Aleneforsørger

Bruttoinntekt for husholdningen pr. år?

- Under 300 000 kr
- 301 000 - 500 000 kr
- 501 000 - 600 000 kr
- 601 000 - 700 000 kr
- 701 000 - 800 000 kr
- 801 000 - 900 000 kr
- 901 000 - 1000 000 kr
- 1 000 000 - 1 200 000 kr
- Mer enn 1 200 000 kr

Hva er den mest nærliggende årsaken til at husholdningen vurderer å flytte?

- Familie
- Arbeid
- Utdanning
- Ønske om ny bolig
- Annet, spesifiser her:

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

Spørsmål 6: Nedenfor ser du mulige boligkvaliteter som kan tilbys. Hvilke er viktig for deg? (Du kan krysse av så mange du vil)

- Planløsning
- Spennende Arkitektur
- Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, bildeling, renholdstjenester mm.)
- Ekstra lagringsplass i boligen
- Solforhold
- Høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l)
- Balkong
- Bred variasjon av tilvalgsmuligheter
- Garasje plass
- Lavenergi bolig (mer miljøvennlig)

Spørsmål 7: Hvilke 3 boligkvaliteter ville vært VIKTIGST for deg? (Du skal BARE krysse av på 3 boligkvaliteter)

- Planløsning
- Spennende arkitektur
- Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, bildeling, renholdstjenester mm.)
- Ekstra lagringsplass i boligen
- Solforhold
- Høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l)
- Balkong
- Bred variasjon av tilvalgsmuligheter
- Garasje plass
- Lavenergi bolig (mer miljøvennlig)

Spørsmål 8: Hvilke boligkvaliteter er MINST interessante? (Du skal krysse av MINIMUM 3)

- Planløsning
- Spennende arkitektur
- Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokaler, bildeling, renholdstjenester mm.)
- Ekstra lagringsplass
- Solforhold
- Høy kvalitet på opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, takterrasse, lekeplass o.l)
- Balkong
- Bred variasjon av tilvalgsmuligheter
- Garasje plass
- Lavenergi bolig (mer miljøvennlig)

Forrige

Send inn

Vedlegg 2

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

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

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

Hva skal du gjøre?

I spørreundersøkelsen skal ulike boligkvaliteter vurderes opp mot tre segmenter. Segmentene har fått navnene Førstegangskjøperen, Barnefamilien og Etablerte. Du skal med din bakgrunn som profesjonell eiendomsaktør i boligmarkedet oppgi din antagelse om hvilke boligkvaliteter som er mest appellerende og minst appellerende for de ulike segmentene. Ett spørsmål skal besvares pr. segment. **Du skal i hvert spørsmål rangere de nevnte boligkvalitetene fra 10 - 1, hvor 10 er mest appellerende og 1 er minst appellerende.** Merk deg at du ikke kan gi samme score flere ganger innenfor hvert av segmentene.

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

Dersom du har spørsmål til studien ta kontakt med:

Masterstudent Cecilie Nødtvedt og Julie Mørck: tlf. 468 95 040 og 971 28 454.

Daglig ansvarlig Sølve Bærug: tlf. 917 21 941.

Takk for din deltakelse!

Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet "**FØRSTEGANGSKJØPEREN**". Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 19-29 år, har per person en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på ca. 500 000 kr pr. år. Segmentet omfatter aleneboende eller par uten barn, som ønsker seg inn på boligmarkedet.

Hvordan vil du på en skala fra 10 til 1 rangere boligkvalitetene for segmentet Førstegangskjøperen?

Fyll inn tall i kolonnen til høyre for å rangere **alle** boligkvalitetene.

Du skal i hvert spørsmål rangere de nevnte boligkvalitetene fra 10 – 1, **hvor 10 er mest appellerende og 1 er minst appellerende.**

Boligkvaliteter	Rangering (10-1)
Planløsning	
Spennende Arkitektur	
Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokale, bildeling, renholdstjenester mm.)	
Ekstra lagringsplass i bolig	
Solforhold	
Lavenergibolig (mer miljøvennlig)	
Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, felles takterrasse, lekeplass, o.l.)	
Balkong	
Bred variasjon av innredningsmuligheter/ tilvalg	
Garasje plass	

Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet "**BARNEFAMILIEN**". Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 30 - 49 år, har en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på kr. 1 000 000 pr. år. Husholdningen er bestående av par med barn.

Hvordan vil du på en skala fra 10 til 1 rangere boligkvalitetene for segmentet Barnefamilien?

Fyll inn tall i kolonnen til høyre for å rangere **alle** boligkvalitetene.

Boligkvaliteter	Rangering (1-10)
Planløsning	
Spennende Arkitektur	
Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokale, bildeling, renholdstjenester mm.)	
Ekstra lagringsplass i bolig	
Solforhold	
Lavenergibolig (mer miljøvennlig)	
Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, felles takterrasse, lekeplass, o.l.)	
Balkong	
Bred variasjon av innredningsmuligheter/ tilvalg	
Garasje plass	

Du skal her vurdere boligsøkere som går under segmentet "**ETABLERTE**".

Det som kjennetegner dette segmentet er at de tilhører aldersgruppen 40-66 år, har en gjennomsnittlig brutto husholdningsinntekt på kr. 1 200 000 pr. år. Husholdning er bestående av par uten barn (utflyttede barn).

Hvordan vil du på en skala fra 10 til 1 rangere boligkvalitetene for segmentet Etablerte?

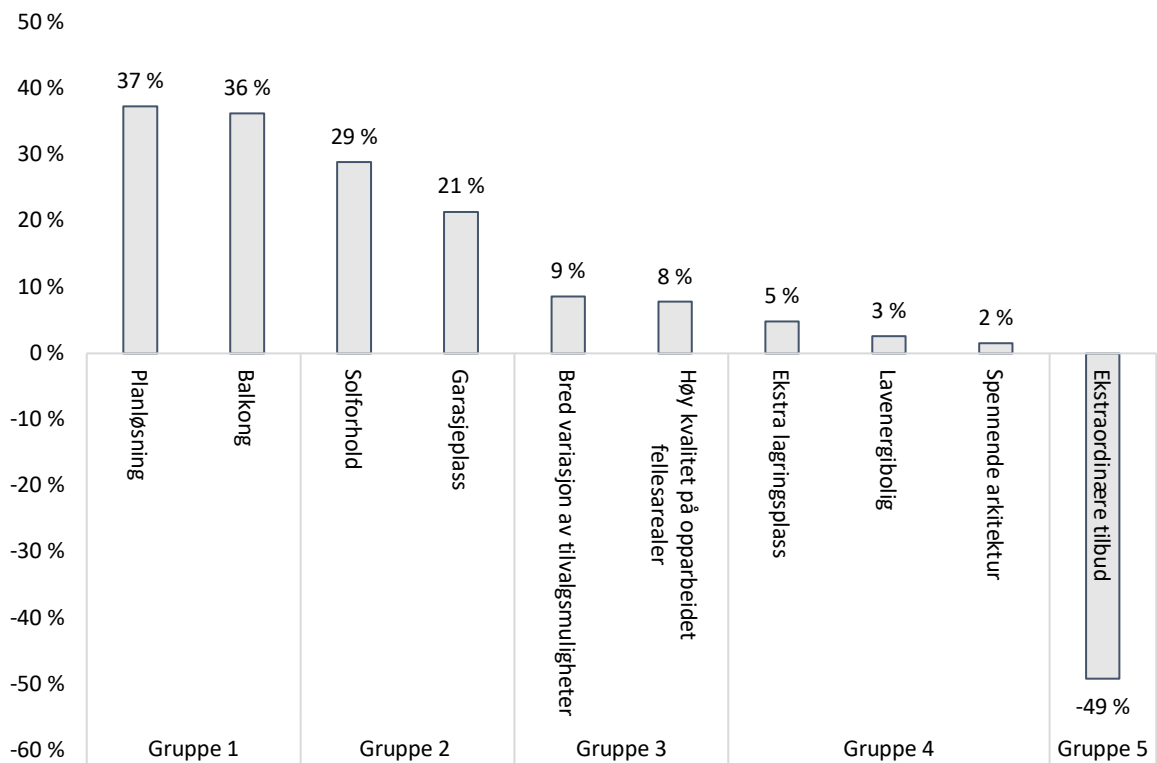
Fyll inn tall i kolonnen til høyre for å rangere **alle** boligkvalitetene.

Boligkvaliteter	Rangering (1-10)
Planløsning	
Spennende Arkitektur	
Boligen har tilknytning til ekstraordinære tilbud (møterom, selskapslokale, bildeling, renholdstjenester mm.)	
Ekstra lagringsplass i bolig	
Solforhold	
Lavenergibolig (mer miljøvennlig)	
Fint opparbeidet fellesarealer for opphold (grøntareal, felles takterrasse, lekeplass, o.l.)	
Balkong	
Bred variasjon av innredningsmuligheter/ tilvalg	
Garasjeplass	

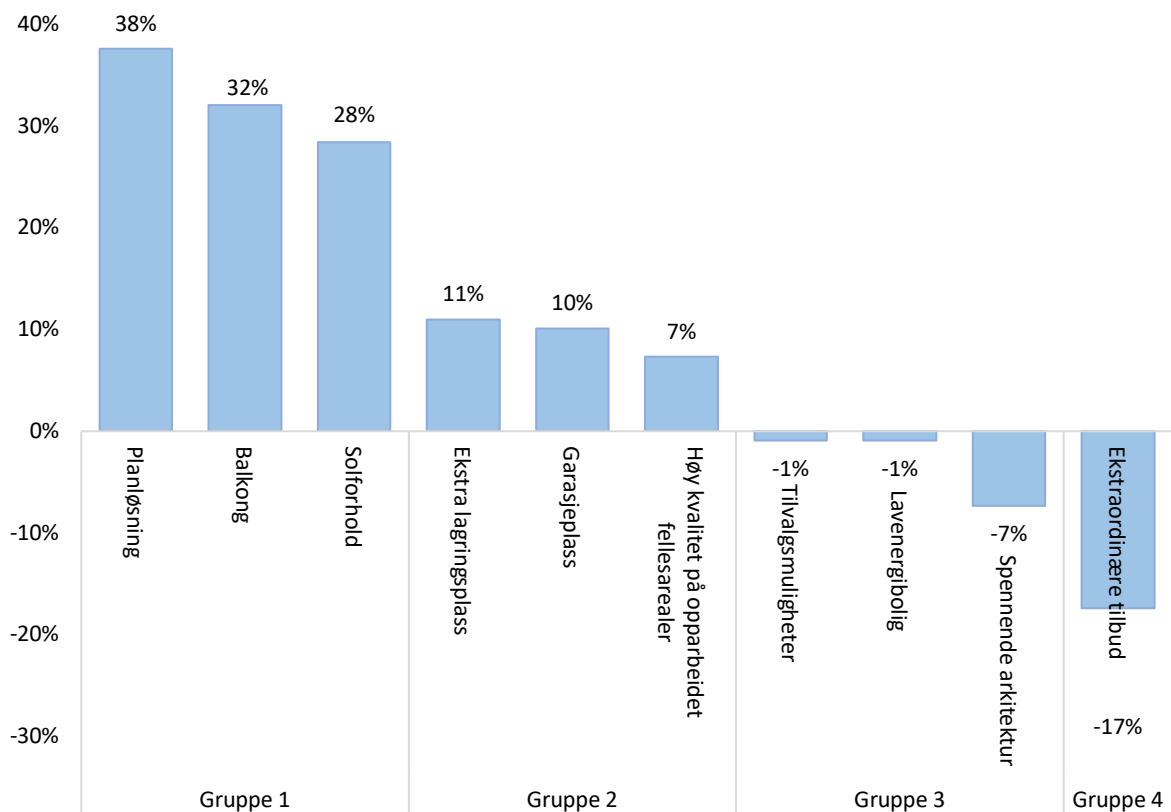
Vedlegg 3

Grunnlag for inndeling av gruppene.

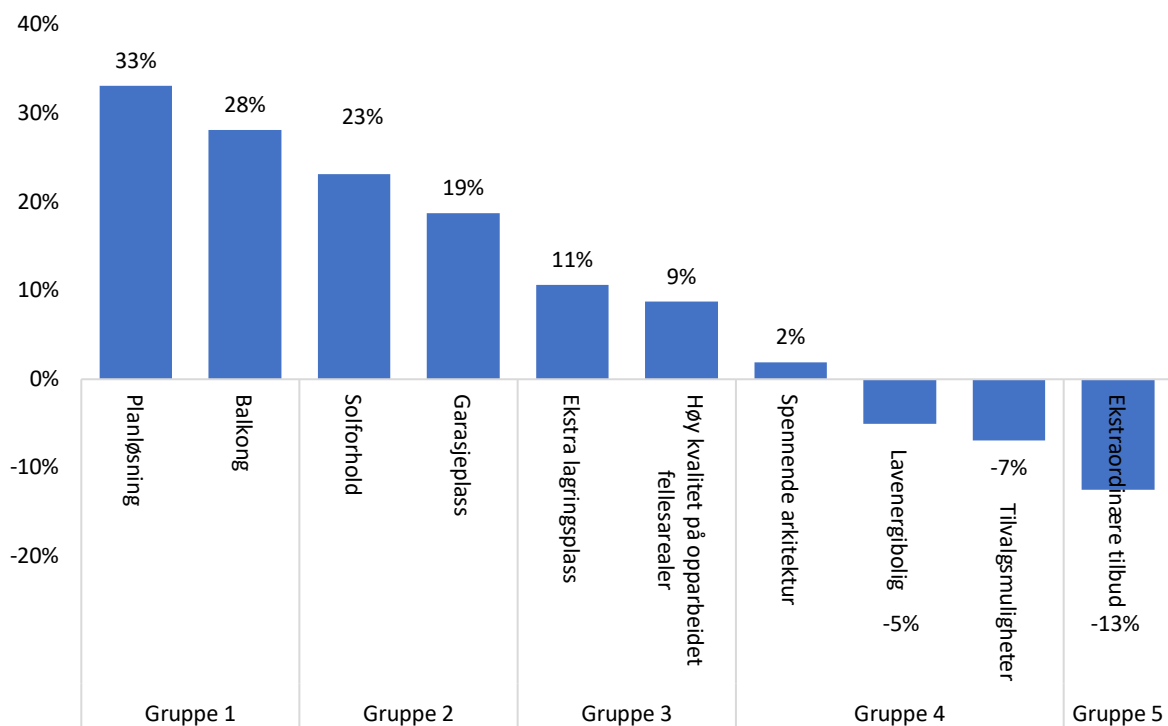
TOTALOVERSIKT PÅ BOLIGSØKERNE



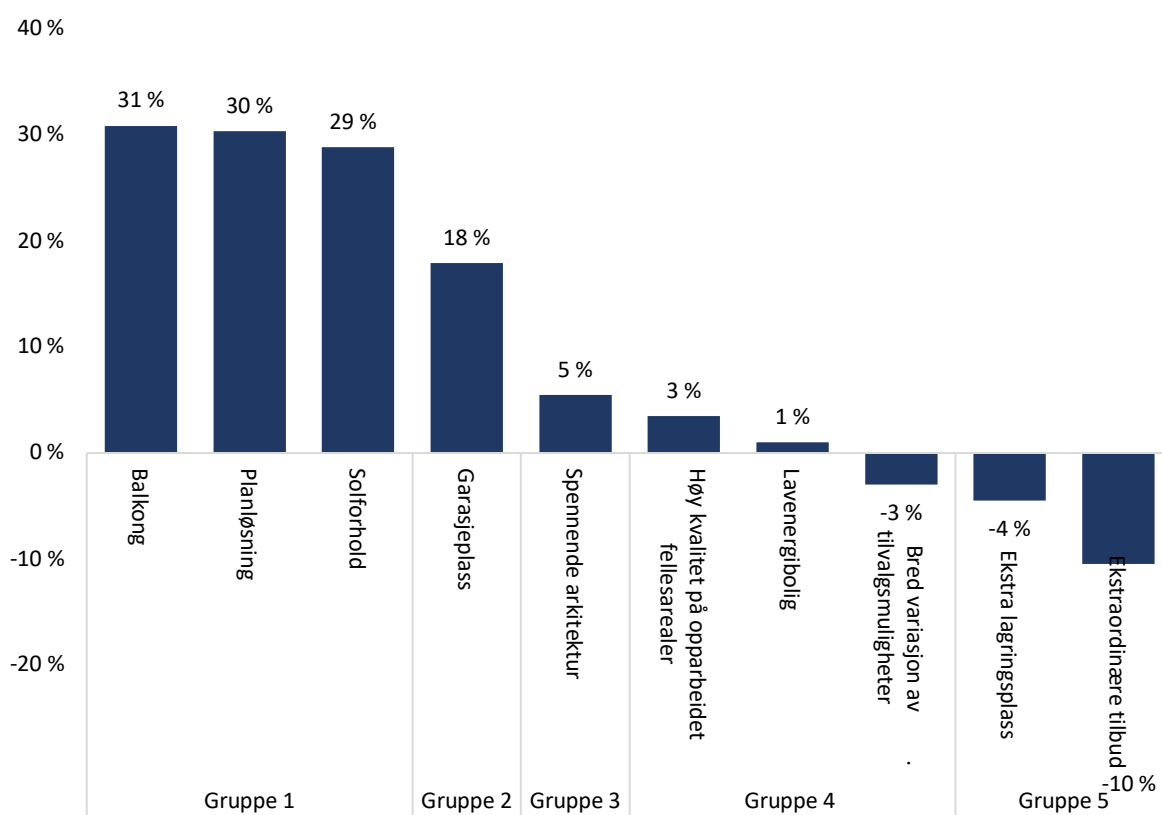
FØRSTEGANGSKJØPEREN



BARNEFAMILIEN



ETABLERTE





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

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway