



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2020 30 stp
Fakultet for landskap og samfunn

Coliving – en økende trend. Hvor går skillet på coliving og cohousing, og hvorfor har aktørene tro på en fremvekst av coliving i Norge?

Andrea T. Liven og Didrik A. E. Tarøy
Master i eiendomsutvikling

FORORD

Denne masteroppgaven er skrevet som en avsluttende del av studiet Eiendomsutvikling ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet NMBU i Ås. Oppgaven er gjennomført våren 2020 og omfatter totalt 30 studiepoeng.

Vi ønsker å rette en stor takk til vår veileder Terje Holsen for god veiledning og konstruktive tilbakemeldinger gjennomgående i prosessen. I tillegg ønsker vi å takke de informantene som har bidratt med nyttig informasjon til denne oppgaven.

Ås, 2. juni 2020

God lesing,

Andrea T. Liven (103333) og Didrik A. E. Tarøy (103606)

ABSTRACT

This thesis is aiming to map out the phenomenon coliving and its entrance to the norwegian real estate system, hence the real estate market within Oslo. The concept of Coliving has not yet set foot in the country except within an extremely small scale, however there are several companies planning to launch their concept within 2020. Looking abroad, the concept is growing within rapid paste and the size of the segment is growing.

In order to be able to map out the terrain of the concept, we decided to structure this thesis in seven main chapters:(1) Introduction, stating the issues which leads to the research question; (2) Market analysis, general analysis of the real estate market with further description of different coliving actors in Norway; (3) Literature review; (4) Methodology, explaining the research design the study is following; (5) Findings, presenting the findings obtained from the interviews; (6) Data analysis, interpretation of the findings compared to the market study and literature review; (7) Conclusion followed by recommendations for further studies.

Key words coliving, shared economy, cohousing

SAMMENDRAG

Denne studien har som formål å kartlegge boligfenomenet coliving og dens inntreden i det norske boligmarkedet. Coliving som konsept har enda ikke fått fotfeste i det norske markedet. Med fremvekst og rask vekst internasjonalt, er det interessant å se hvorfor aktørene har tro på fenomenet i norsk sammenheng med opptil flere aktører som lanseres i 2020. Oppgaven søker å nå en forståelse av hva coliving er som fenomen, med forskningsspørsmål som lyder som følger:

- *Hvor går skillet på coliving og cohousing i norsk sammenheng?*
- *Hvorfor har aktørene tro på en fremvekst av coliving i Norge?*

Oppgaven har vi strukturert i syv hovedkapitler med tilhørende underkapitler;

(1) Innledning, der vi forklarer utfordringene som ledet til vårt forskningsspørsmål; (2) Markedsanalyse, med et ønske om å kartlegge boligmarkedet i Oslo med en videre kartlegging av operatører innenfor eller nærliggende fenomenet; (3) Teori; (4) Metode, hvilket forskningsdesign studien følger; (5) Resultat, hvor vi presenterer funnene fra intervjuene; (6) Drøfting og analyse, vår tolkning av funnene gjennom intervjuer, teori og markedsanalyse; (7) Konklusjon etterfulgt av våre anbefalinger for videre forskning.

Emneord coliving, delingsøkonomi, konsept, fenomen

INNHOLDSFORTEGNELSE

FORORD	1
ABSTRACT	2
SAMMENDRAG	3
INNHOLDSFORTEGNELSE	4
1.0 INNLEDNING	7
1.1 Bakgrunn	7
1.2 Formål	8
1.2.1 Terminologi og begrepsdefinisjoner	10
1.3 Forskningsspørsmål	10
1.4 Avgrensning	11
1.5 utfordringer	11
1.6 Oppgavens struktur	12
2.0 MARKEDSANALYSE	13
2.1 Makroøkonomi i Norge	13
2.2 Boligmarkedet i Norge	14
2.2.2 Eiemarkedet	16
2.2.3 Leiemarkedet	17
2.3 Aktører i Norge	17
2.3.1 Grønt nabofelleskap	18
2.3.2 Podium Living	18
2.3.3 Birk&Co	19
2.3.4 CoCoHub	19
2.3.5 Evergreen Management	20
2.3.6 Vindmøllebakken	20
2.3.7 Signaturhagen	21
2.3.8 Borettslaget Friis Gate 6	21
2.3.9 Borettslaget Kollektivet	22
2.3.10 Arctic coworking lodge	22
2.4 Grafisk fremstilling av aktørene	22
3.0 TEORI	23
3.1 Definisjon delingsøkonomi	23
3.1.1 Delingsøkonomi og boligmarkedet	24
3.2 Coliving	25
3.2.1 Coliving vs cohousing	25

3.2.2 Hva er coliving?.....	28
3.2.3 Colivings opphav	29
3.2.4 “Et colivingprosjekt”	30
3.3 Dagens generasjoner	31
4.0 METODE.....	34
4.1 Valg av metode	34
4.1.1 Analyse av problemstillingen	34
4.1.2 Forskningsdesign.....	35
4.2 Datainnsamlingsmetode	36
4.2.1 Kvalitativt intervju	36
4.2.2 Utvalgsstrategi.....	37
4.2.3 Informantene	38
4.3 Gjennomføring	39
4.4 Analyse.....	39
4.5 Reliabilitet og validitet.....	40
5.0 RESULTATER	41
5.1 Bakgrunnsinformasjon om informantene	41
5.2 Studiens funn: delingsøkonomi.....	41
5.3 Coliving.....	42
5.3.1 Aspekter	43
5.3.2 Økt bokvalitet.....	44
5.3.3 Delingsøkonomi og boligsektoren	45
5.3.4 Coliving i dag.....	46
5.3.5 Verdiskapning	46
5.3.6 Tilbud	47
5.3.7 Målgruppe	48
5.3.8 Synergieffekter	49
5.3.9 Robusthet	49
6.0 DRØFTING OG ANALYSE.....	51
6.1 Hvor går skillet på coliving og cohousing i norsk sammenheng?.....	51
6.1.1 Eie/leie	53
6.1.2 Teknologi	53
6.1.3 Digitale nomader og unge voksne	54
6.2 Hvorfor har aktørene tro på en fremvekst av coliving i Norge?	55
6.2.1 Tilgjengelighet og tilgang	55
6.2.2 Økonomi.....	55
6.2.3 Samhold og fellesskap.....	56
7.0 KONKLUSJON.....	57

7.2 Oppgavekritikk og videre forskning	57
LITTERATURLISTE	59
VEDLEGG.....	64

FIGURLISTE

<i>Figur I</i>	Coliving – en økende trend	(s. 9)
<i>Figur II</i>	Gjennomsnittlig kvadratmeterpris for blokkleiligheter i Oslo	(s. 14)
<i>Figur III</i>	Husholdninger fordelt etter antall rom per person	(s. 15)
<i>Figur IV</i>	Husholdninger etter antall personer i Oslo	(s. 16)
<i>Figur V</i>	Grønt Nabofellesskap	(s. 18)
<i>Figur VI</i>	Tvillingleilighet	(s. 19)
<i>Figur VII</i>	Vindmøllebakken	(s. 20)
<i>Figur VIII</i>	Plantegning Signaturhagen	(s. 21)
<i>Figur IX</i>	Fordeling av aktørene basert på eie/leie	(s. 22)
<i>Figur X</i>	Forskjeller mellom coliving og cohousing	(s. 26)
<i>Figur XI</i>	Nevada City Cohousing home	(s. 28)

TABELLISTE

<i>Tabell I</i>	Dagens generasjoner	(s. 31)
<i>Tabell II</i>	Karakteristikker	(s. 33)
<i>Tabell III</i>	Gjennomførte intervjuer	(s. 38)

1.0 INNLEDNING

I oppgavens første kapittel vil leseren få et overblikk over hva oppgaven med det videre vil omhandle, samt hvilken bakgrunn og motivasjon vi har hatt for å studere emnet. Videre vil problemstilling, avgrensninger og utfordringer bli presentert, før oppgavens struktur og oppbygging blir presentert avslutningsvis.

1.1 Bakgrunn

Per 25. Februar 2020, er det nær 7.8 milliarder mennesker i verden. I løpet av 2025 er vi ventet å passere 8 milliarder, en tilsvarende årlig økning på rundt 1% (Worldometer, 2020). En bieffekt av den økende befolkningen er blant annet en økende etterspørsel etter boliger. Per tredje kvartal 2019 bor det 5.4 millioner mennesker i Norge, med et gjennomsnitt på 2,16 personer per privathusholdning (SSB a og b, 2020). For å holde tritt med den økende befolkningen og etterspørselen, er det beregnet at det trengs å bygges cirka 31.500 boliger i året, hvorav presset er størst i hovedstaden. I følge prognosesenteret er boligbehovet i Oslo de neste 5 årene mellom 4-5000 nye boliger årlig (Prognosesenteret, 2018).

I en artikkel fra Aftenposten sies det at "*nordmenn er besatt av å kjøpe egen bolig*" (Langberg, 2016). Utsagnet støttes av tall fra SSB, der det viser seg at hele 76,8% (per 1. april 2020) av nordmenn eier sin egen bolig i Norge, hvorav de resterende 23,2% leier (SSB c, 2020). Andelen av de som eier sin egen bolig er varierende på landsbasis. Byene som skiller seg ut er først og fremst de største, men også mindre kommuner med større andel studenter. Trondheim, Tromsø, Oslo og Bergen har henholdsvis 32, 31, 30 og 27 prosent husholdninger på leiemarkedet. Likevel, og om man ser på enkeltpersoner fremfor husholdninger, er det Oslo som har størst andel i personer i leid bolig. Når det kommer til studentbyer som Ås, Lillehammer, Tromsø og Trondheim, ser man at mer enn halvparten av personer mellom 20 og 29 år leier boligen sin (SSB d, 2017).

I andre av Europas rikeste land, er ikke trenden den samme. I Sveits, som på mange måter kan sammenlignes med Norge, er andelen som eier sin egen bolig i underkant av 43% (Trading Economics, 2017) og i nabolandet vårt Sverige 65,2% (Eurostat, 2017). Norge er med andre ord unikt med tanke på andelen som eier sin egen bolig. Når det kommer til alder og de som eier sin egen bolig i Norge, viser det seg at det i dag er færre unge som kjøper sin egen bolig enn før. I 2017 var det registrert 43% personer i alderen 20 - 34 år som eide boligen sin i Oslo, en tilsvarende nedgang på 10% enn ti år tidligere. I andre store byer som Bergen, Trondheim

og Stavanger har nedgangen også vært markant fra 45% til 38% i samme periode (SSB e, 2019).

Hele det norske boligmarkedet er generelt preget av en moderat prisvekst og stor aktivitet. Det blir dyrere og dyrere å kjøpe egen bolig, spesielt i de store byene. Blant de største byene, ligger Oslo på topp blant de dyreste byene på både kjøpe og leie bolig. Dette gjelder både for enebolig og leilighet (Lindvoll, 2019). Med en gjennomsnittlig kvadratmeterpris på 73.659 kr og en prisøkning på 1,6% det siste året (Krogsvæn, 2020), kan det for mange være vanskelig å tre inn i boligmarkedet.

Opptil flere utviklere bidrar med boligkonsepter slik at nordmenn har mulighet til å kjøpe seg sin egen bolig. Et av konseptene er *“Leie til eie”*-konseptet til Fredensborg Bolig som etter planen skal lanseres våren 2020. Boligkonseptet retter seg mot de som ønsker å eie sin egen bolig, enten det er førstegangskjøpere eller småbarnsfamilier, hvor man etter en treårs leieavtale har valgfri kjøpsrett på boligen (Fredensborg Bolig, 2020). Et annet konsept som hjelper nordmenn på veien mot boligdrømmen er OBOS Deleie, med slagordet *“det er bedre med én for innenfor boligmarkedet enn to utenfor”*. Kjøpsmodellen baserer seg på at man kjøper en halv leilighet og leier den resterende delen av OBOS, med mulighet for å øke eierandelen én gang i året inntil man eier hele boligen selv (OBOS, 2020).

I lys av de ovennevnte konseptene og over til et annet nytt konsept som har fått omtale det siste året, er *“skilsmisseboliger”*, *“tvillingboliger”* og *“seniorboliger”* som det norske eiendomsutviklingsselskapet Birk & Co står bak. Boligprosjektet som planlegges på Bryn i Oslo er et prosjekt med tanken om å eie hver sin *“leilighet i leiligheten”* med eget kjøkken og bad og tilgang til et felles areal i midten som man deler med vedkommende man kjøper leiligheten med. For et skilsmissebarn betyr det umiddelbar tilgang til begge foreldre kun ved å krysse for eksempel en felles tv-stue.

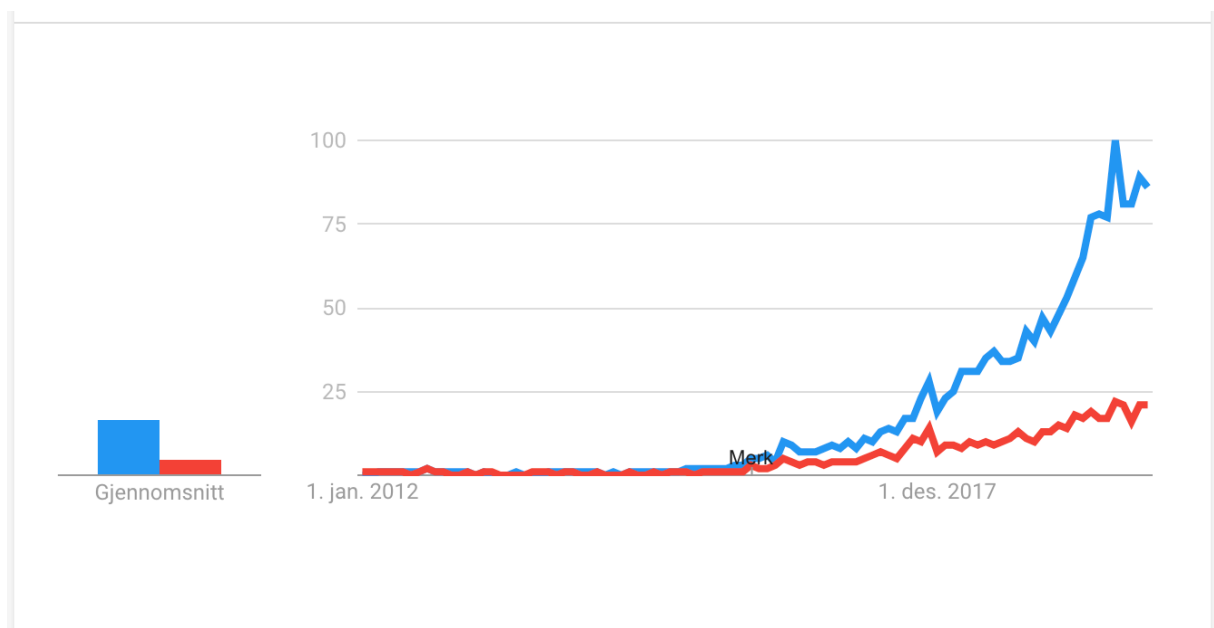
1.2 Formål

Med en økende befolkning, det faktum at vi både blir eldre og lever lenger, følger også nye måter å tenke på blant annet innen teknologi, men også innen boligsektoren. Termen *“shared economy”* har gjort sitt fremtog de seneste årene, og man deler alt fra bilen til naboen via Nabobil.no, til kontor på tvers av bransjer via eksempelvis WeWork og Spaces. Sistnevnte er det vi i dag kjenner som *“coworking”*, et mye omdiskutert konsept som begynner å bli godt

etablert i det norske kontormarkedet med både nasjonale og internasjonale aktører. Teorien bak konseptene kan linkes til den mye omtalte delingsøkonomien med tilhørende fordeler av å anvende fremfor å eie.

I eiendomsbransjen er det til stadighet snakk om nye konsepter og hvordan eiendomsutviklere må tenke nytt for å holde tritt med inntog av de nye trendene. På lik linje med andre markeder, er boligmarkedet også et marked i endring. Med et mål om å gi eiendomsbransjen innsikt i den internasjonale utviklingen som følge av teknologi og nye forretningsmodeller, ble første PropTech avholdt i 2017. Arrangementet åpnet bransjens øyne for nye begreper og modeller i norsk eiendomsbransje, blant annet med etablering av begrepene proptech og coworking. I 2019 ble tredje arrangement holdt, hvor det var stort fokus på coliving med internasjonale profiler som kom for å snakke om fenomenet med et ønske om å etablere coliving som begrep (Rønne, 2019).

Fra mai 2017 til januar 2019, viser Google Trends en økende internasjonal interesse for begrepene coliving (blå) og co-living (rød) med 400%. Grafen presenterer søkeord på Googlesøk.



Figur 1: Coliving - en økende trend (Google Trends, 2020)

Coliving som boligkonsept er et konsept i etableringsfasen i Norge. Med overskrifter som «*Vil etablere coliving i Norge*», «*tidligere WeWork-topp satser på coliving*» og «*vil etablere coliving som begrep*» er det tydelig at coliving er et fenomen i vinden (Årdal, 2020; Saltnes, 2020; Rønne, 2019).

Tidligere har det vært et begrep man linker direkte til blant annet studentboliger, eldreboliger og kollektiv. Den nye forståelsen av dette begrepet er i relativt tidlig fase, og det er her vi ønsker å utforske mer i dybden for å forstå omfanget av dette begrepet i dagens boligmarked i Norge og spesifikt i Oslo. Det vil være nødvendig å se på delingsøkonomien isolert og som et overordnet tema, før man kan sette konseptet coliving i kontekst.

1.2.1 Terminologi og begrepsdefinisjoner

“*Housing with shared facilities and other characteristics*” er et sitat som ofte blir brukt om hverandre og gjengitt med forskjellige terminologier. Likevel har begrepene som knyttes til sitatet forskjellige definisjoner.

Cohousing: en samarbeidsorientert leveordning og boform der man deler fellesareal og andre fasiliteter (McCamant og Durrett, 2011), som for eksempel kjøkken og vaskekjeller (Merriam Webster, 2020)

Collaborative housing: i dette tilfellet refererer “shared facilities” til samarbeid mellom beboerne. Beboeren er ikke et individ alene, men heller en gruppe mennesker som går sammen om å utvikle og definere et boligprosjekt, eksempelvis en bygård, et hus eller andre typer boligbygg (Czischke, 2017).

Collective housing: en boform der beboerne deler både fellesareal og tid. Boenhetene er individuelle, men man deler eller rullerer gjerne på diverse oppgaver som matlaging, barnepass og skittentøy (Collective House, 2020).

Communal housing: en boform med fokus på samhold mellom beboerne

Commune: en boform uten personlige og individuelle leiligheter for beboerne

1.3 Forskningsspørsmål

Når vi vet at et flertall av nordmenn eier sin egen bolig eller drømmer om å eie egen bolig og at det likevel er færre unge som kjøper sin egen bolig nå enn før, ønsker vi å se på om det er marked for nye typer boligkonsepter i Oslo basert på delingsøkonomien. Da coliving er en

voksende trend og det enda ikke finnes en universell definisjon på fenomenet, ei heller et norsk begrep for det, ønsker vi ved hjelp av teori og empiri (intervjuer), å komme nærmere en forståelse for hva coliving er som konsept i Norge.

Basert på problemformuleringen er forskningsspørsmålene oppgaven reiser;

- *Hvor går skillet på coliving og cohousing i norsk sammenheng?*
- *Hvorfor har aktørene tro på en fremvekst av coliving i Norge?*

1.4 Avgrensning

Med bakgrunn av temaets brede spekter, i tillegg til oppgavens gitte rammer basert på omfang og tid, har det vært nødvendig å foreta noen avgrensninger for å i det hele tatt kunne gjennomføre denne oppgaven. Den første avgrensningen er knyttet til stedsbegrensning, og oppgaven vil med det videre avgrenses spesifikt til markedet i Oslo. Likevel vil oppgaven kort presentere den globale utviklingen av konseptet «shared economy» og dens tilnærming til boligsektoren og «coliving». Det har også vært nødvendig å trekke inn colivingprosjekter andre steder i verden, dette for å nå en definisjon av begrepet og videre for å beskrive konseptet som sådan.

1.5 utfordringer

Per i dag er det etablert få eller ingen coliving konsepter i Norge, men det er flere aktører på banen og i etableringsfasen. Ettersom konseptet fremdeles er i etableringsfasen både i Norge og i Skandinavia generelt, kan dette medføre skepsis hos mennesker til både konseptet og til en slik boform. Innenfor det eierregimet vi har i Norge, er et spørsmål verdt å stille om nordmenn faktisk er åpne nok til et colivingkonsept.

I tillegg måtte vi se oss nødt til å gjøre noen endringer hva gjelder oppgavens opplegg, da Covid-19 med tilhørende restriksjoner gjorde det vanskelig å gjennomføre så mange intervjuer som vi i utgangspunktet hadde planlagt. Vi valgte derfor å vinkle oppgaven på en annen måte, med en teoretisk forståelse av konseptet med fem intervjuobjekter, fremfor inngående gransking med flere. Med færre intervjuobjekter har vi “sjekket” teorien.

Når det kommer til den presenterte delen av oppgaven, har utfordringene vært knyttet til mangel på akademisk litteratur om ulike colivingkonsepter. Dette gjelder både nasjonalt og

internasjonalt. Vi har derfor vært nødt til å granske ulike rapporter og informasjon fra sekundærkilder for å nå en egen tolkning utover det intervjuene har gitt oss.

1.6 Oppgavens struktur

Oppgaven er oversiktlig og strukturert inndelt i syv kapitler, som hvert tar for seg oppgavens hoveddimensjoner med påfølgende underkapitler.

Kapittel 1 - *Introduksjon*: i introduksjonskapittelet vil leseren få et overblikk over studien.

Dette omfatter bakgrunn, formål, forskningsspørsmål, avgrensninger og utfordringer.

Kapittel 2 - *Markedsanalyse*: i markedsanalysen har vi sett på makroøkonomi og boligmarkedet i Norge, samt kartlagt aktører som baserer seg på deling innen boligsektoren.

Kapittel 3 - *Teori*: dette kapittelet presenterer relevant teori for å belyse oppgavens problemstilling og tema.

Kapittel 4 - *Metode*: i metodekapittelet vil leseren bli presentert for de metodiske valgene som er foretatt og fremgangsmåten presenteres.

Kapittel 5 - *Resultater*: dette kapittelet har som formål å presentere de empiriske funnene fra intervjuene, samt gi et overblikk over de viktigste resultatene

Kapittel 6 - *Drøfting og analyse*: i dette kapittelet skal vi drøfte og analysere funnene kategorisert i dimensjoner og temaer basert på det foregående kapittelet.

Kapittel 7 - *Konklusjon og diskusjon*: dette kapittelet søker å nå en konklusjon på den innledende problemstillingen, samt gi en avsluttende diskusjon til oppgaven og prosessen med å skrive den.

Helt til sist følger fullstendig litteraturliste samt vedlegg.

2.0 MARKEDSANALYSE

En markedsanalyse er «*identifisering av tilbud og etterspørsel*» (Brett og Schmitz, 2015). Innen eiendom og eiendomsutvikling er det ett av flere verktøy man benytter i tidlig fase i et prosjekt for å undersøke aktiviteten for et bestemt marked. En god markedsanalyse har som mål å minimere risiko og danner grunnlag for avgjørelser i fremtidig eiendomsutvikling.

Markedsanalysen med det videre skal se på generelle trender i makroøkonomien og boligmarkedet i Norge, før ulike aktører innen coliving segmentet blir kartlagt. På denne måten får vi en oversikt over hva som finnes og er planlagt i det norske markedet innenfor coliving. Vi har benyttet oss av markedsrapporter fra blant annet Malling & Co og Eiendom Norge for å innhente data om makroøkonomi og boligmarkedet.

2.1 Makroøkonomi i Norge

For å få et overblikk og for videre analyse av det norske boligmarkedet, vil det være nødvendig å kort se på den norske økonomien og hva den preges av. Sammenlignet med andre land, har den norske økonomien holdt seg relativt stabil de siste tiår selv om den er sensitiv da den avhenger av nøkkelindustrier som olje- og gassnæringen.

I 2019 opplevde Norge en stabil vekst i BNP med 2,40% med en forventet nedgang til 2,20%. Allerede før Covid-19 pandemien intraff, viste den likevel en nedgang i veksten til 2,30% i perioden desember 2019 til februar 2020. Grunnet dagens situasjon med fall i oljepriser og en hel verden påvirket av pandemien vi står i, estimerer IMF (International Monetary Fund) og WEO (World Economic Outlook) at BNPen vil falle til litt over -6% i Norge og nærmere -7,50% i Europa (Malling & Co, 2020). Med en usikker tid i vente, understreker også Malling & Co usikkerheten rundt disse estimatene.

Når det kommer til styringsrenten, har Sentralbanken valgt å senke den fra 1,50% til 0,25% i mars. Dette ble gjort for å lette på den økonomiske byrden pandemien har tatt med seg. Norges Bank har også varslet videre kutt i styringsrenten (Malling & Co, 2020).

Som en effekt av Covid-19, har vi også sett en dramatisk økning i arbeidsløsheten. I utgangen av 2019 var arbeidsløsheten i Oslo i underkant av 2,5% og enda lavere på landsbasis. Grunnet pandemien er nå arbeidsløsheten i Oslo på nærmere 14% og på landsbasis over 10%. Dette er

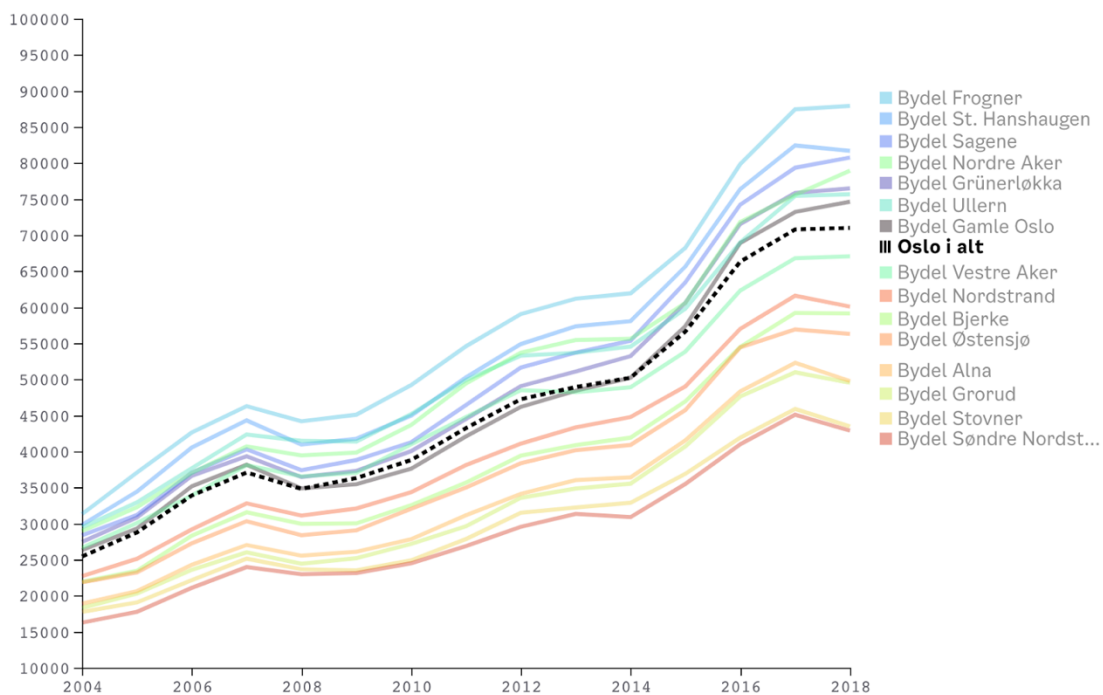
rapportert på ukentlig basis og inkluderer permitterte og midlertidige oppsigelser (Malling & Co, 2020).

Hvor hardt nedslag oljeprisfall og Covid-19 vil ha på landsbasis og for verdensøkonomien generelt, er det vanskelig å si noe om. Dette kommer av usikkerhet og svingninger i finansmarkeder og nedgang i folks forbruk på verdensbasis.

2.2 Boligmarkedet i Norge

Siden boligboblen på slutten av 80-tallet har boligprisene i Norge hatt en høy og jevn stigning foruten et krakk mellom 2007 og 2009 under finanskrisen. Dette medførte et fall for norske boliger med 18% inflasjonsjustert (Sættem et. al, 2012). Prisveksten boligmarkedet har opplevd siden, har vært spesielt gjeldende i de største byene. Hvordan markedet vil arte seg fra år til år er det mange meninger om. Når det gjelder boligprisene er det store variasjoner på landsbasis og regionale forskjeller i prisvekst, hvorav Oslo er på toppen med de høyeste prisene og flest boliger tilgjengelig innenfor både eie- og leiemarkedet. Selv om hovedstaden har de høyeste kvadratmeterprisene i landet, er det også stor variasjon i prisene i hovedstaden, delt opp etter bydeler, hvorav bydel Frogner har den høyeste gjennomsnittlige kvadratmeterprisen og bydel Søndre Nordstrand ligger på bunn (Oslo Kommune, 2020).

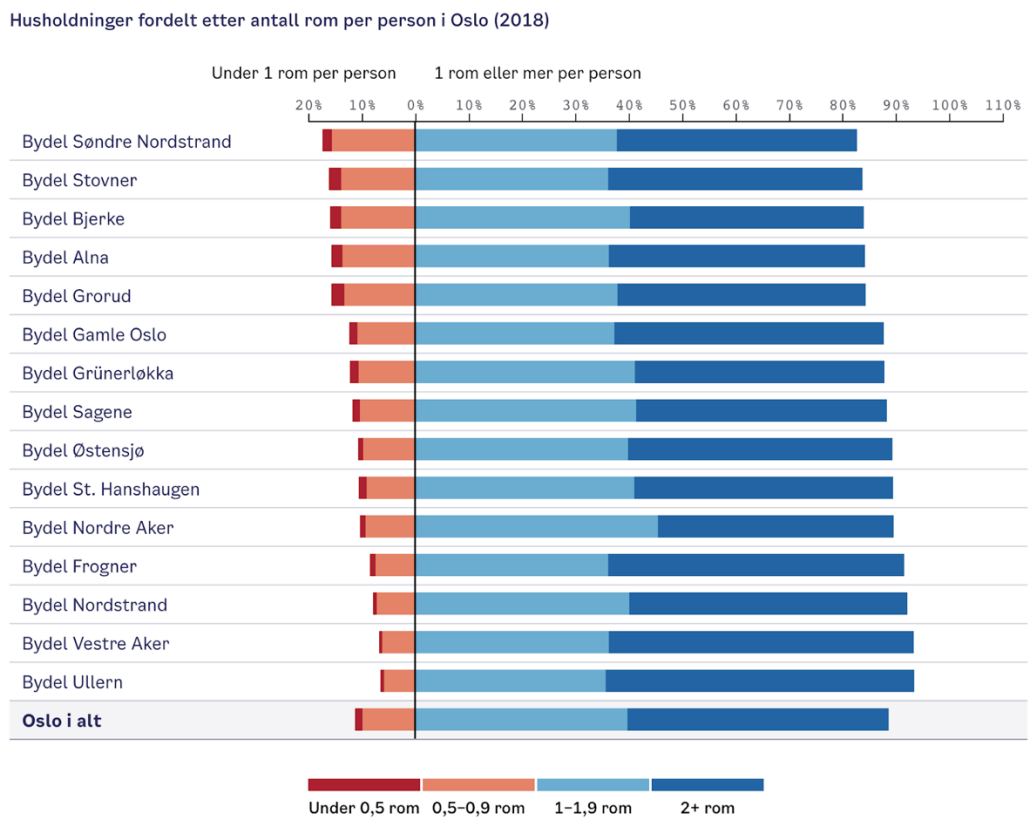
Gjennomsnittlig kvadratmeterpris for blokkleiligheter i Oslo



Figur II: Gjennomsnittlig kvadratmeterpris for blokkleiligheter i Oslo (Oslo Kommune, 2020)

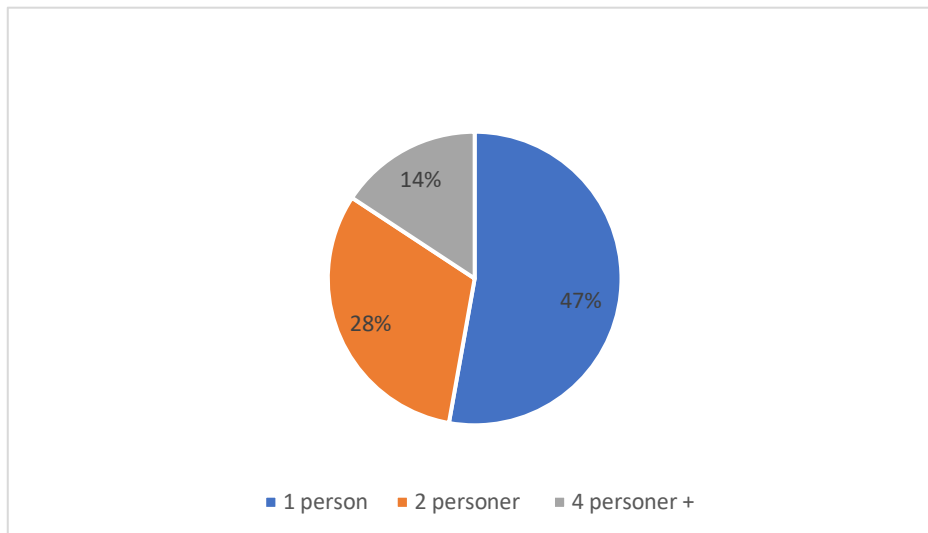
2.2.1 Boligtype

For å kunne snevre inn markedsanalysen og rette den mer inn mot coliving, er det interessant å se hvordan folk bor i hovedstaden. Som figur III viser, kommer det tydelig frem at selv om majoriteten av Oslos innbyggere har mer enn ett rom per person innenfor sin bolig, bor allerede i underkant 20% av befolkningen i en delingsbasert bosituasjon eller har begrenset med plass. Hvordan standarden er på disse boligene er det vanskelig å si noe om, men et ønske om større plass og moderne fasiliteter er det naturlig å anta. Dette kan være med og bidra til å bygge opp markedet for coliving i Oslo.



Figur III: Husholdninger fordelt etter antall rom per person (Oslo Kommune, 2018)

For å finne ut hvorvidt coliving kan passe inn i Oslos boligmarked, er det relevant å se på hva som er vanlig i forhold til hvor mange som bor sammen. Som figur IV viser, bor hele 47% alene i hovedstaden. Gjennom coliving kan det være mulig øke bokvaliteten til denne andelen beboere ved å få økt størrelsen de har disponibelt og fasilitetenes kvalitet.



Figur IV: Husholdninger etter antall personer i Oslo (Oslo Kommune, 2020)

2.2.2 Eiemarkedet

Boligprisene har vokst raskere enn det inntektene har gjort, og har nå kommet til et nivå som er vanskelig for mange. En gjennomsnittlig bolig på landsbasis koster nå seks ganger så mye som en normal årsinntekt hos arbeidstakere. I Oslo er prisene enda høyere enn på nasjonalt nivå, noe som medfører at det er tøft å komme seg inn på boligmarkedet i Oslo (E24, 2020). Eksempelvis, i 2019 hadde en sykepleier med alminnelig inntekt for yrket kun råd til 3% av alle Oslos boliger (E24, 2020). Dette er et godt eksempel på boligmarkedets utvikling i Oslo og gjenspeiler prisnivået godt.

De siste årene har boligprisene som nevnt opplevd en sterk prisvekst, som igjen har ført til at prisene har flatet seg ut i storbyene i 2019. Den utflatende prisen har kommet som en effekt av flere ting. For det første er det færre gjennomførte salg av boliger, som igjen har ført til at kjøpere har mer å velge mellom. Det ferdigstilles også mye nybygg under samme periode. Boligutbyggelsen går nesten 1:1 i forhold til befolkningsveksten vi har i Norge i dag (NBBL, 2019). Særlig i Oslo-området er det høy tilførsel av nye arealer innenfor boligsektoren. Befolkningsveksten har også dempet seg fra den så toppen i 2012, og er i dag mer eller mindre halvert. Videre og også før Covid-19 pandemien, har Norges Bank økt rentenivået og det er generelt høy gjeld hos husholdninger. Norge er et av landene i verden med høyest gjeld i forhold til disponibel inntekt (NBBL, 2019). En siste effekt er at boliglånsforskriften til en viss grad stopper gjeldsveksten. Denne forskriften ble innført 15. juni 2015, og regulerer bankenes utlånspraksis og setter ytterligere krav til låntakeren (Regjeringen, 2020). Forskriften tar blant annet for seg en maks belåning på 5 ganger inntekten.

Selv om boligsalget har dempet seg litt som følge av faktorene nevnt over, er det likevel bevist gjennom forskning at i land med en høy andel eide boliger, er det også i snitt høyere formue. Det å eie egen bolig bidrar også på en positiv måte gjennom sparing for boligeieren, arbeidslivsdeltakelse og produktivitet (Eiendom Norge, 2020).

2.2.3 Leiemarkedet

Det å kunne se statistikk på utleiemarkedet i Oslo og Norge er relativt nytt og ble mulig gjennom en avtale fra Eiendom Norge sammen med FINN.no samt aktører innenfor boligutleie og utleiemeglere. De har også et ønske om å få flere med i samarbeid for å øke dataen de baserer sine tall på.

Leiemarkedet har i likhet med eiermarkedet hatt en jevn stigning. Etter første kvartal i 2020 ligger gjennomsnittlig utropspris på leiligheter i Oslo-området på kr 14.311. Dette er en stigning på 2,7% per samme tidspunkt fra fjoråret. Oslo har hatt en jevnere prisstigning sammenlignet med de andre store byene de siste årene. Sandnes og Stavanger har fått en økt leie etter at leiemarkedet der falt mellom 2014 til 2016 (tok seg opp igjen). Det har også vært en økt tilførsel av nye arealer til utleie. Som en konsekvens av dette har prisene på bruktboliger falt med rundt 1,5% i storbyene. Dette i følge Eiendom Norge (2020). Prisstigningens trend er også mer moderat enn det den har vært i forhold til eiermarkedet.

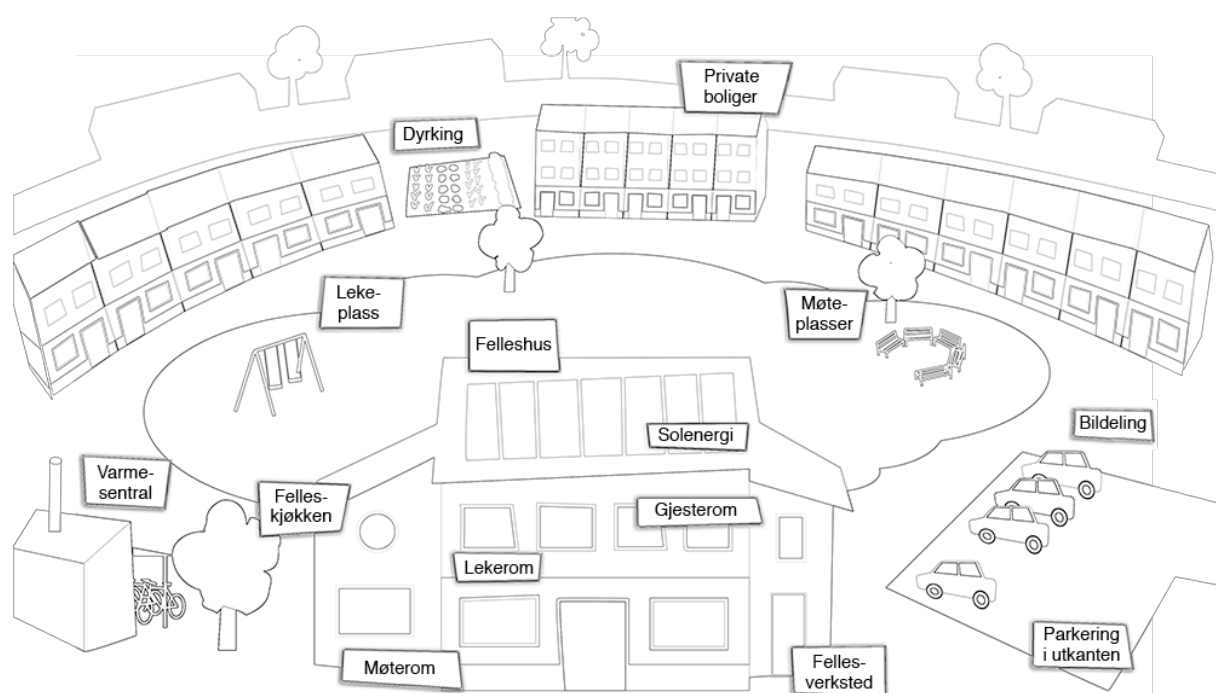
Det er også viktig å ha et leiemarked i Norges boligmodell. Selv om det er en høy andel nordmenn som i dag eier sine egne boliger, er det viktig å ha et godt og velfungerende leiemarked. Utleie gjør bosituasjonen mer mobil og er nødvendig for folk som er i mindre stabil situasjon i deres livsløp. I følge Eiendom Norge (2020), har hele 75% av nordmenn vært leietakere i løpet av sitt liv.

2.3 Aktører i Norge

Som nevnt finnes det allerede flere tilbydere av coliving internasjonalt. I fjor ble det investert 1 milliard dollar innenfor coliving i USA, og i Europa har det vært større kapitalinnhentinger til selskaper innenfor coliving-konsepter. Per i dag er det ingen operasjonelle, profesjonaliserte virksomheter i Norge, bortsett fra Arctic Coworking Lodge som det foreløpig har vært lite snakk om.

2.3.1 Grønt nabofellesskap

Grønt nabofellesskap er et bofellesskap under planlegging. Bofellesskapet bygger på et vegansk verdigrunnlag og skal utvikles i samarbeid med arkitektfirmaet Fragment. Det er tenkt at boligtnet skal bestå av mellom 15 til 25 boenheter, felleshus, dyrkingsarealer, lekeplass, frukttrær, bærbusker mm., og det vil være fokus på miljøvennlig materialvalg og bærekraftig løsninger blandet med funksjonell, varig og interessant arkitektur. Når det kommer til hvem som kan bli beboere, retter prosjektet seg mot alle mennesker uavhengig av alder og livsfase, men de som støtter et vegansk verdigrunnlag i bofellesskapet. Hva gjelder tidsperspektiv på dette prosjektet, avhenger av et sikkert antall beboere på plass og tomt samt regulering av denne (Grønt nabofellesskap, 2020).



Figur V: Grønt nabofellesskap (2020)

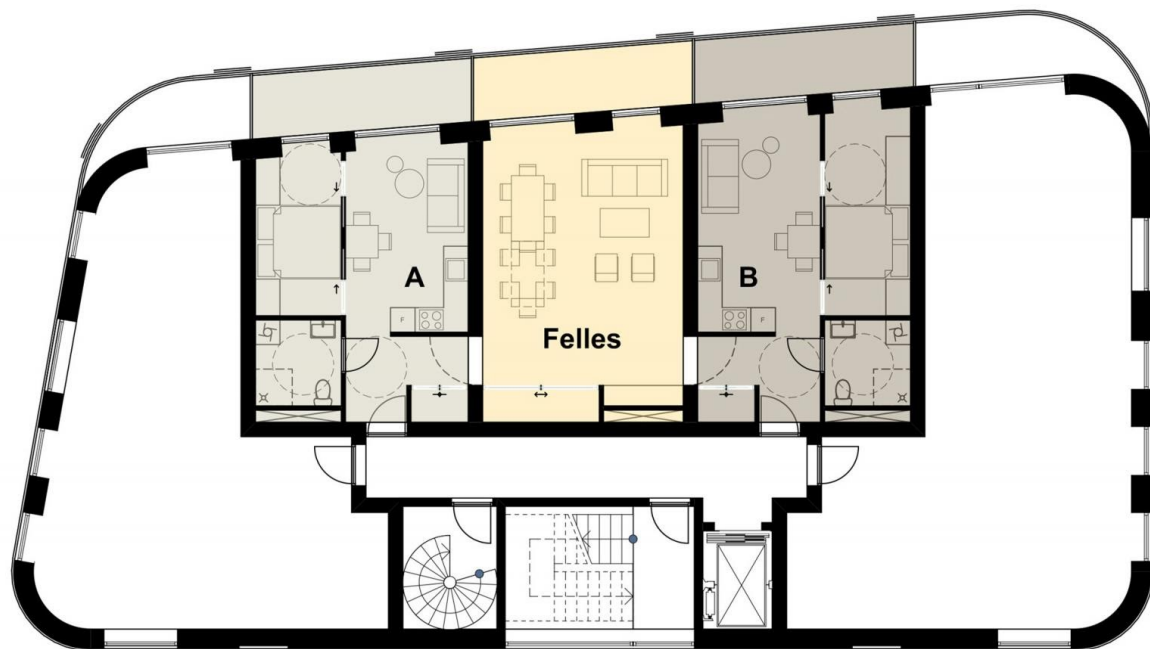
2.3.2 Podium Living

Podium Living er en nordisk coliving plattform under utvikling som retter seg mot den moderne og mobile generasjonen. Tanken er at Podium skal levere nordiske opplevelser gjennom design, community og et teknologidrevet tjeneste- og servicetilbud, med et mål om å skape en hotellignende opplevelse for gjestene. Podium skal entre boligmarkedet med å være en hybrid

mellom hotell og det å leie seg en leilighet, på samme måte som coworking har gjort på kontormarkedet (Saltnes, 2020).

2.3.3 Birk&Co

Eiendomsselskapet Birk&Co samarbeider med Link Arkitektur om et nytt coliving prosjekt på Bryn i Oslo. Fyrstikkbakken 14 er en forlengelse av Hovinbyen (Birk&Co, 2020), og er et FutureBuilt forbildeprosjekt som bygger på klimavennlig arkitektur og byutvikling (FutureBuilt, 2020). Prosjektet skal tilby beboerne innovative boligkonsepter for mennesker i ulike livssituasjoner og behov på tvers av alder, med fokus på deleløsninger og sosiale rom som skal by på samvær. Fyrstikkbakken er per i dag ferdigregulert og under detaljregulering, og ferdigstillelse planlegges siste kvartal 2022. De forskjellige bokonseptene er “skilsmisseleilighet”, “eie sammen med venner” og “tvillingleilighet”, i tillegg til at det skal være rom til gjester og sosiale rom til alle.



Figur VI: Tvillingleilighet (Birk&Co, 2020)

2.3.4 CoCoHub

CoCoHub er et internasjonalt coliving community som snart lanseres i de fire største byene i Norge; Bergen, Trondheim, Tromsø og Oslo. Til forskjell fra de andre prosjektene nevnt over, er CoCoHub en digital plattform for “digitale nomader” hvor man kan booke bosted gjennom plattformen via Aibnb eller andre lignende aktører. Plattformen har avtale med diverse kaféer

2.3.7 Signaturhagen

Signaturhagen er et bofellesskap som retter seg mot aktive voksne som ønsker å leve et sosialt og aktivt liv i fellesskap. Konseptet passer for de som verdsetter fleksibilitet, trivsel og fellesskap. Boligene er arkitekttegnet, moderne og lyse, og det er lagt vekt på solide materialer. Boligene bygges rundt en hage, som er hjertet av både prosjektet og fellesskapet. Den tropiske hagen er designet for rekreasjon, sosial omgang og skal fungere som et naturlig møtepunkt for beboerne. Av fellesarealer finnes det gjesteleilighet, treningsrom, hobbyrom, urtehage og selskapslokale, i tillegg til at tjenester som vaskehjelp, gartner og vaktmester er inkludert i konseptet. Per i dag finnes konseptet på Nøtterøy og i Kongsberg, hvorav begge prosjektene er ferdigstilt og i salg, mens prosjektet i Son foreløpig er under regulering (Signaturhagen, 2020).



Figur VIII: Plantegning Signaturhagen (Signaturhagen, 2020)

2.3.8 Borettslaget Friis Gate 6

Friis gate 6 omtales som et borettslag utenom det vanlige. I borettslaget på Grønland i Oslo deler naboene på en rekke fellesrom som storkjøkken, storstue, treningsrom lekerom, systue og gjestehybler. Beboerne har hver sin fullt utstyrte leilighet og lever et normalt privatliv men med naboskap og samhold i fokus. Ble bygget i 1987 i samarbeid med Byfornyelsen. Prosjektet ble bygget med engasjement fra private initiativtakere og potensielle beboere. 15 prosent areal ble tatt av hver boenhet og dedikert til fellesareal (Stokland, 2018).

2.3.9 Borettslaget Kollektivet

Borettslaget Kollektivet er et bofellesskap på Hovseter i Oslo som ble etablert i 1975-1976. Byggherre var USBL i samarbeid med Oslo krets av kvinnelige akademikere, Oslo Kvinnesakforening og Oslo Yrkeskvinnens Klubb. Borettslaget består av 138 leiligheter, 18 hybler og to gjesterom, og fellesareal som inkluderer Camilla beboerkafé med tre rom, industrikjøkken og piano. Som beboer har man tilgang til 2-3 middager i uken til kostpris, pensjonisttreff julemiddag og sommeravslutning med mer (Stokland, 2018).

2.3.10 Arctic coworking lodge

Arctic coworking lodge er et bo- og kontorfellesskap i Lofoten. Konseptet tilbyr å leie privatrom, fellesrom med kapselseng, bobil eller kun kontor. To måneder i privatrom koster i overkant av kr. 25.000, mens kapselseng koseter rett over kr. 16.000. Inkludert i prisen er vask, rent og nytt sengetøy, kjøkkentilgang som inkluderer kaffe og te, kontor og et «bosted fylt med alt du trenger for å leve komfortabelt». De tilbyr også rengjøring og felles middager som ekstratjenester. På nettsiden beskriver Arctic coworking lodge at coliving for dem er samhold, og at i Lofoten er samholdet bygget rundt det å oppleve ting sammen eller det å jobbe sammen i lodgen (Arctic coworking lodge, 2020).

2.4 Grafisk fremstilling av aktørene

Leie



Eie



Figur IX: Fordeling av aktørene basert på eie/leie

3.0 TEORI

Dette kapittelet skal danne grunnlag for videre forskning, samt belyse dagsaktuelle temaer innenfor delingsøkonomien i kontekst med boligutvikling og coliving. Først og fremst vil det være nødvendig å forstå og definere hva delingsøkonomi er, før det kobles sammen med bolig, cohousing og coliving.

3.1 Definisjon delingsøkonomi

Det finnes flere termer når man snakker om det raskt økende markedet som inkluderer blant annet Airbnb, Nabobil og Uber; henholdsvis «sharing economy» eller «shared economy», «peer economy» og «collaborative consumption» for å nevne noen (Botsman, 2011). Selv om disse termene går om hverandre har de ulike definisjoner, og vi ønsker å se nærmere på «shared economy» (Botsman, 2015). I 2015, ble termen «sharing economy» inkludert i Oxford English Dictionary (OED), noe som videre indikerer at dette er en type økonomi som har kommet for å bli. Direkte oversatt til norsk er «shared economy» delingsøkonomi, og det er denne definisjonen vi skal se nærmere på før vi kommer inn på konseptet coliving.

Fenomenet er ikke noe nytt som sådan, men det er først nå når man kan tjene penger på det å dele at interessen virkelig har tatt av. Delingsøkonomien er en raskt voksende trend og det finnes en rekke aktører som ønsker å ta del i utviklingen og markedsføre seg som tilbyder av slik art. Så hva er egentlig delingsøkonomi, og hvordan kan den defineres? Det finnes flere definisjoner hvorav alle beskriver omtrent det samme. Rachel Botsman (2015) definerer shared economy som «*an economic system based on sharing underused assets or services, for free or for a fee, directly from individuals*», mens Benita Matofska (2016) definerer det som «*a socio-economic ecosystem built around the sharing of human, physical and intellectual resources*». Nevnt innledningsvis, introduserte OED termen i 2015, og definerer «sharing economy» som «*an economic system in which assets or services are shared between private individuals, either for free or for a fee typically by means of the internet*» (Oxford Dictionaries, 2015).

Delingsøkonomi er et forholdsvis nytt begrep som enda ikke er gjengitt og definert i det store norske leksikon. Men med flere internasjonale definisjoner i bakhånd, omtaler delingsøkonomiutvalget begrepet på denne måten: «*Med delingsøkonomi mener utvalget økonomisk aktivitet som formidles gjennom digitale plattformer som legger til rette for ytelse eller utveksling og kompetanse, eiendeler og eiendom, ressurser eller kapital, uten å overføre eierrettigheter og i hovedsak gjennom privatpersoner*» (Regjeringen, 2017). For å nå en enklere

definisjon, kan delingsøkonomi også defineres som «*en økonomisk modell hvor konsumenter har muligheten til å låne eller leie eiendeler av andre, også mot betaling*» (Rammen 2018). I korte trekk handler det om å få større tilgang til varer og tjenester, å leie fremfor å eie, samt å utnytte eiendeler mer effektivt. Det stammer fra forestillingen om at gjensidige parter kan dele verdien fra en underutnyttet ferdighet eller i et eiendomsperspektiv, en eiendel eller en fasilitet tilhørende en eiendom. Denne type verdiutveksling skjer ofte gjennom en delt markeds plass eller en samarbeidsplattform.

3.1.1 Delingsøkonomi og boligmarkedet

Som beskrevet over, finnes det flere forklaringer på hva delingsøkonomien som terminologi går ut på. Vi har valgt å fokusere på Botsman (2015) sin forklaring om at delingsøkonomien går ut på å låne eller leie ressurser for bedre utnyttelse av brukspotensialet. Konseptene fra Airbnb, Nabobil og Uber kan overføres til boligsektoren via utstrakt tilgang av fellesarealer for beboerne.

Innen delingsøkonomi og boligsektoren, er kanskje Airbnb den mest kjente plattformen som faller under denne kategorien. Likevel kan det stilles spørsmål om Airbnb faktisk tilhører delingsøkonomien, eller om det er en form for korttidsleie av bolig, lignende Finn.no. Airbnb entret markedet i Norge og Oslo i 2010 og er i dag en sentral aktør innen overnattingssektoren. Siden den tid har konseptet fått et godt fotfeste og vokst seg større, både her til lands men også på verdensbasis.

“A social website that connects people who space to spare with those who are looking for a place to stay” er hvordan Airbnb definerer konseptet sitt. Airbnb er en plattform på internett for deling av hjem, som per i dag har mer enn 15 millioner individer som deler hjemmet sitt via nettopp denne plattformen. Airbnb finnes i mer enn 190 land, i mer enn 34.000 byer (Levine, 2015) og selskapet er verdt mer enn 20 Milliarder Dollar (Marchi og Parekh, 2015).

Som vi allerede har vært inne på innledningsvis, er boligsystemet i Norge unikt av den grunn at en så høy andel av befolkningen eier sin egen bolig. Leieboligmarkedet er derfor svært utsatt for konjunktur, da andelen leiere er så få når man sammenligner med de som eier. Det voksende korttidsleieboligmarkedet kan ses på som en utfordrer til langtidsleieboligmarkedet.

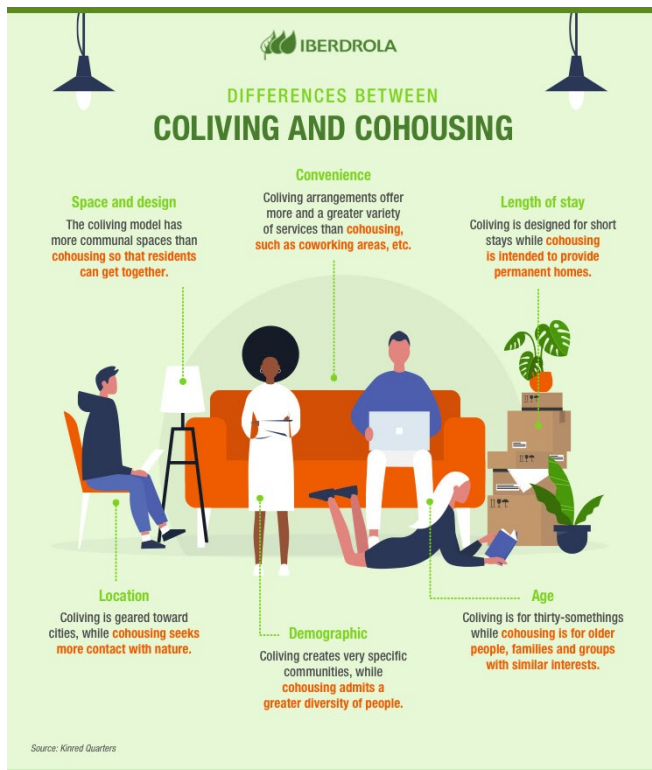
3.2 Coliving

Coliving er en betegnelse på en boligform som foreløpig ikke er universelt definert. Coliving er en voksende trend i boligmarkedet spesielt internasjonalt, men vi ser en økende trend også i Norge. Den voksende sektoren er for mange foreløpig et ukjent beite, men med flere og flere aktører på banen, er coliving spådd å være en ny boform på linje med andre typer boformer. Konseptet coliving blir ofte sammenlignet med og brukt på tvers av cohousing, en annen type boligform som kan defineres som «*en samarbeidsorientert leveordning der mennesker deler fellesrom*» (Osborne, 2018) eller «*semi-samfunnsbaserte boliger som består av en private hjem og felles samfunnsrom*» (Merriam-Webster, 2020). Det å bo samfunnsbasert har vært en del av menneskets historie så langt tilbake som steinalderen, men man kan likevel ikke sammenligne boformen da som nå, selv om likhetstrekkene er klare.

3.2.1 Coliving vs cohousing

For å nå en forståelse av hva coliving er, vil det være nødvendig å se på forskjeller mellom coliving og cohousing. Som nevnt brukes begrepene ofte om hverandre, selv om de i prinsippet er to forskjellige fenomen. Begrepsmisforståelsen grunner ofte i at de som boform er relatert, men at de som konsept ikke er det samme.

Figur x viser forskjeller mellom coliving og cohousing, hvorav forskjellene er delt inn i fellesareal og design, bekvemmelighet, lengde på oppholdet, beliggenhet, demografi og alder.



Figur X: Forskjeller mellom coliving og cohousing (Iberdrola, 2020)

Fellesareal og design

Ved coliving er det mer fokus og tilretteleggelse på fellesarealene enn ved cohousing. På den måten er det lagt opp til hyppigere og naturlig samferdsel for de som bor der.

Bekvemmelighet

Coliving tilbyr gjerne en større variasjon av tilbud og service-tjenester enn det cohousing gjør. I et colivingprosjekt ser man at flere aktører for eksempel tilbyr og inkluderer arbeidsplass og det vi kjenner som coworking.

Lengde på oppholdet

Mens cohousingmodellen bygger på permanente hjem, er coliving designet og tilrettelagt for kortere opphold.

Beliggenhet

Når det kommer til beliggenhet, finner man ofte coliving sentrumsnært, i urbane områder og i storbyer, mens fokuset på et cohousingprosjekt ikke er det samme. Ofte søker cohousingprosjekter kontakt med naturen fremfor bykjerne.

Demografi

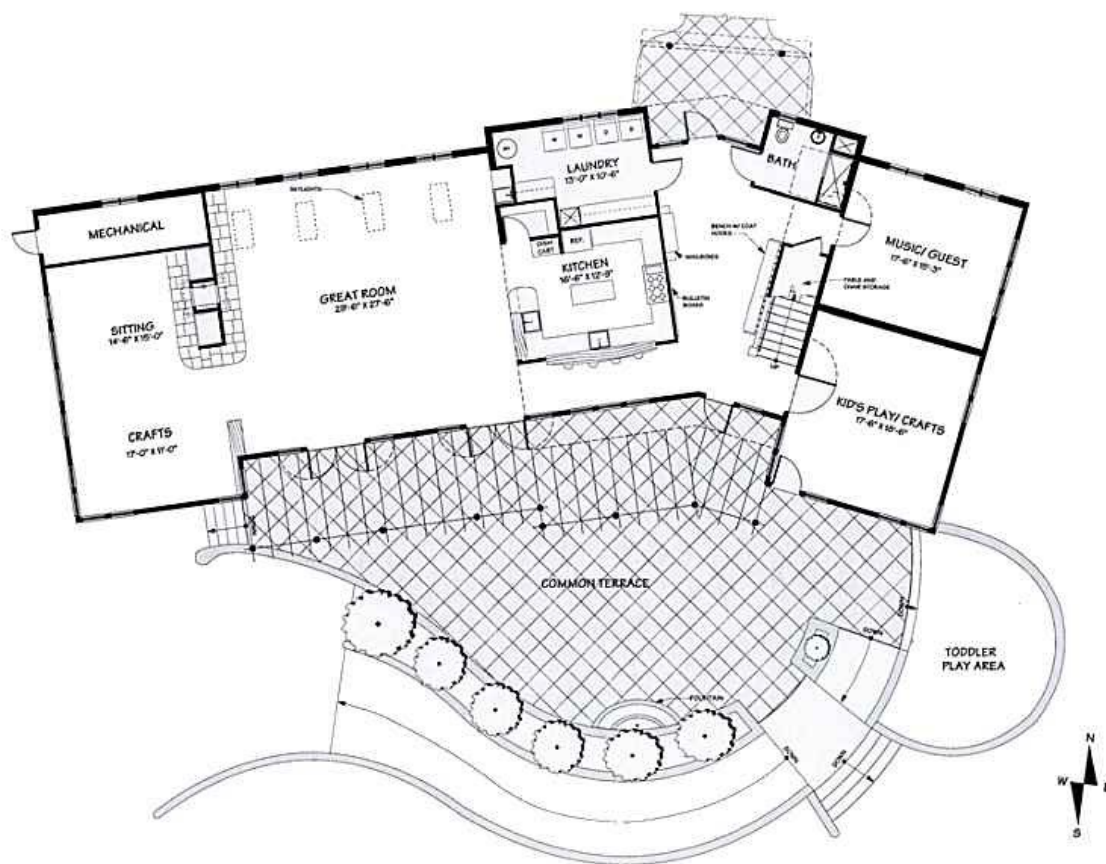
Coliving skaper et spesifikt samfunn, mens cohousing retter seg mot et større mangfold av mennesker.

Alder

Coliving er tilrettelagt for en yngre generasjon enn det cohousing er. Cohousing kan være for eldre mennesker, familier og grupper med samme interesser.

Som illustrasjonen viser og som beskrevet over, er det noen klare forskjeller på cohousing og coliving. Coliving kan forklares som praksisen med å bo sammen med andre mennesker i et hjem som inkluderer noen utvalgte og delte fasiliteter som områder, rom, utstyr eller tjenester for bestemte aktiviteter (Cambridge Dictionary, 2020). På den andre siden fungerer cohousing mer som et samarbeid med de man bor rundt og med, hvor man deler på utvalgte goder som for eksempel uteplass med grill, felles middager og barnepass for å nevne noe. Når man snakker om coliving minimerer man sitt eget areal til fordel for større fellesareal som beboerne deler. Denne type boform skaper mer plass å oppholde seg i, mens det likevel er rimeligere å etablere seg i boligmarkedet.

I forhold til coliving, kan man beskrive cohousing som mer samfunnsbasert. Dette betyr at fellesskap er i fokus. Når man bygger ut for cohousing, heller ikke ulikt coliving, er det vanlig at bebyggelsen blir lagt om for akkurat dette. Det finnes flere eksempler på prosjekter i både Danmark og USA hvor husene bygges slik at det er et fellesområde i midten som tillater beboerne å ha felles middager, åpner for lek for barn mellom husstandene i trygge og felles områder. Figur IX viser plantegning av fellesområder av det ferdig utviklede cohousingprosjektet Nevada City Cohousing home.



Figur XI: Nevada City Cohousing home (McCamant & Durrett, 2019)

En annen forskjell på coliving og cohousing er at det er vanlig innenfor et cohousingprosjekt at beboerne til en viss grad er mer involvert i rekrutteringsprosessen, byggeprosessen og i det operasjonelle (J. Williams, 2007). Til hvilken grad involveringen deres går, avhenger av hva slags utviklingsmodell prosjektet har.

3.2.2 Hva er coliving?

Når man ser på forskjellene mellom coliving og cohousing, kan man på mange måter si at coliving har sitt opphav og stammer fra cohousing. Som boligsektor, kjenner man også igjen elementer fra det vi kjenner som studentboliger og bofellesskap, men man ser at coliving nå er i ferd med å danne en egen karakter. Coliving er ikke noe nytt som sådan, men det har gjenoppstått i en ny og moderne form. Aktørene fokuserer på å innlemme fellesareal og tjenester som har som mål å påvirke beboernes opplevelse og velvære positivt. På lik linje med de fysiske egenskapene som definerer sektoren, er det også ikke-materielle egenskaper som stadig blir mer synonyme med coliving.

Noen vil forklare coliving som en balanse mellom Airbnb og en tradisjonell leieavtale med et tydelig fokus på samfunnsengasjement, samhold og samarbeid. Det er en forlengelse av internat eller studentboliger, designet for mennesker som deler samme interesser og verdier (Walker og Osborne, 2017). Coliving aktører erkjenner de grunnleggende endringene i forbrukervaner og livsstil til den yngre generasjon, og søker å levere en optimalisert tjeneste, mens man fremmer sosialt engasjement mellom beboerne (JLL, 2020).

I takt med en økende befolkning og tilgjengelighet av levedyktig boareal i sentrale byer, er coliving en nøkkelkomponent i pakken med boligløsninger for å imøtekomme de skiftende behovene til byboere. Coliving gir en fleksibel og moderne løsning i en tid der kravene til urban arealbruk øker, noe som påvirker tilbuds nivået og rimeligheten. På tvers av Europa anslås det 23.150 coliving sengeplasser, enten eksisterende eller i planlegging. Selv om dette kun er en brøkdel sammenlignet med andre konsepter innenfor boligsektoren, indikerer hastigheten på økningen de siste to årene at coliving kommer til å bli en fremtredende del av boligmarkedet (JLL, 2020).

Coliving kan best beskrives som en moderne form for bofellesskap, hvor beboerne deler felles interesser og ideologier. I følge JLL (2020) er coliving en undersektor definert av følgende egenskaper: Er spesialutviklet eller konvertert til formålet; er profesjonelt administrert; er flerbebodd; består av individuelle leieavtaler eller lisenser; er ikke begrenset til en spesifikk demografisk gruppe; er en kombinasjon av mindre privatareal supplert med et større tilbud fellesarealer og fasiliteter.

3.2.3 Colivings opphav

Konseptet om å bo sammen stammer fra det 19. århundre. Ikke ulikt fra i Norge, har cohousing sitt opphav gjennom feminist- og samfunnsbevegelser. I følge Jo Williams (2005), startet den første bølgen av cohousing i Nord Europa; Sverige, Danmark og Nederland. Dette var utopiske samfunn basert på kommuntaristiske og feministiske idealer i Danmark og Nederland som la grunnlaget. Motivasjon for dette var å øke sosiale forhold mellom beboere, samt å øke følelsen av fellesskap. I Sverige stammet motivasjonen fra ønsket om å lette på byrden av husarbeid for kvinner, samt øke livskvaliteten hos arbeidende foreldre og deres barn.

Cohousing var på den tiden sett på som løsningen for å ikke ekskludere kvinner og aleneforeldre fra dens tids arbeidsstyrke, samtidig gi en økt bokvalitet for disse foreldrene og deres barn. Som en følge av denne typen å bo på, fulgte også positive goder innenfor miljøet de bodde i. Flere hushold samarbeidet, og fungerte som et støttende og pleiende fellesskap som igjen bidro til utvikling av sosial kapital, fremmet folk og ble sosialt inkludert (Norwood og Smith, 1995).

3.2.4 “Et colivingprosjekt”

Ikke ulikt andre eiendomsprosjekter, er et colivingprosjekt ofte delt opp i forskjellige faser. Fra en idé i oppstartsfasen, til et konsept, deretter byggefase og til slutt hvordan vedlikeholdet skal utføres. Ansvarsområdet vil vanligvis variere og deles opp etter forskjellige aktører. Aktørene innenfor prosjektet er vanligvis *pioneren* eller *günderen* bak idéen, *konseptutviklere* eller *eiendomsutviklere* som bidrar til å utforme idéen, *gårdeiere* og deretter aktører innenfor *eiendomsdrift*.

Pioneer

Pioneren eller gründeren er vedkommende med et ønske om etablering av den nyskapende idéen. Dette kan være så enkelt som en person med et ønske om å skape noe, til et firma, et eiendomsselskap eller en organisasjon. Det kan også være innovatører innenfor delingsøkonomi med et eiendomsperspektiv som formål. Fellesnevneren er ønsket om å skape noe nytt, og i dette tilfelle innenfor boligsektoren.

Et eksempel på en kjent coliving pioneer er britiske The Collective. The Collective har tre eiendommer fordelt i London og New York, og er med dette den største colivingaktøren vi har i dag (The Collective, 2020). En annen internasjonal tilbyder av coliving er WeLive, som foreløpig består av to eiendommer i New York og Washington (WeLive, 2020).

Eiendomsutvikler / konseptutvikler

Konseptet coliving er som tidligere nevnt hentet fra den det vi kjenner som cohousing. Når idéen har oppstått hos pioneren, er det konseptutvikleren eller eiendomsutvikleren som videreutvikler og former idéen til et konsept. Dette kan være å ta utgangspunkt i et gammelt bygg for så å transformere det, til det å utvikle tilførsel av nye arealer. Et eksempel er norske Evergreen Management, som ønsker å etablere og forvalte bygg med gårdeiere på en grønn og bærekraftig måte slik at konseptet gjenspeiler deres filosofi (Evergreen Management, 2020). Et

annet eksempel er svenske Colive som i løpet av våren åpner dørene til sitt første nybygde coliving-hubb (Colive, 2020).

Gårdeier

Et hvert prosjekt trenger en eier, noe som også gjelder for colivingprosjekter. Det er naturlig at man som gårdeier er involvert i et colivingprosjekt med et ønske om å leie ut. Dette kan for så vidt også være pioneren av det spesifikke prosjektet, alt ettersom forretningsmodell. Det er i dette stadiet kommet til at man ser om prosjektet er økonomisk realiserbart. For at en gårdeier skal være med videre, er det på grunnlag av at gårdeieren har kunnskap og er økonomisk sikker på at prosjektet er gjennomførbart. For etablering av et colivingprosjekt er det derfor viktig å samarbeide med en aktør eller gårdeier som innehar denne kunnskapen.

Eiendomsdrift

Aktørene innenfor denne kategorien er de som er ansvarlige for den daglige driften av eiendommen. Det kan være noe foretak har innad i firmaet, men det er også vanlig at denne delen blir skilt ut til egne selskaper eller outsourcet. Arbeidsoppgavene for disse aktørene er varierende ut i fra hvordan hvert firma er bygd opp. Enkelte foretak sørger kun for at bygget er operasjonelt og administrerer felleskostnadene, mens andre har et større ansvarsområde som i et coliving perspektiv involverer blant annet renhold, matlaging og sørge for at fellesarealene er “up to date”. Har bygget noen fasiliteter som krever bemanning, sørger eiendomsdriften for dette. Coliving fasiliteter innebærer ofte mer enn vanlig drift av leiligheter, da service og tjenester skal leveres hyppigere og til flere.

3.3 Dagens generasjoner

Dagens samfunn består av fem forskjellige generasjoner innenfor vår arbeidsstyrke, hvorav noen av disse generasjonene appellerer mer mot fenomenet enn de andre generasjonene. Generasjonene samfunnet består av i dag ser slik ut:

Baby Boomers	Generasjon X	Generasjon Y.1	Generasjon Y.2	Generasjon Z
Født mellom 1944 -1964	Født mellom 1965-1979	Født mellom 1980-1994	Født mellom 1981 - 1991	Født mellom 1995-2015

Tabell I: dagens generasjoner (Kasasa, 2020)

Generasjonen før baby boomers kalles generasjon veteran og er ikke regnet som en del av den arbeidsstyrken vi har i dag. Videre er generasjon Y.1 bedre kjent som millenials, og er delt opp i to grunnet blant annet den teknologiske boomen. Generasjon Z er den nyeste navngitte generasjonen vi har i dag.

Hver generasjon har forskjellige karakteristikk innenfor flere syn på livet, hvorav Y.1 og Y.2 har flere likhetstrekk. Bencsik et. al (2016) har beskrevet det slik:

	Baby Boomers	Generasjon X	Generasjon Y	Generasjon Z
Syn/tankegang	Felles tankegang, enhetlig tankegang	Selvsentrert og mellomlang tankegang	Korttidstenkende, egoistisk	Lever i nuet, ingen form for forpliktelser innenfor deres tankegang
Forhold/nettverk	Personlig	Personlig og virtuelle nettverk	Prinsipielt virtuelt nettverk	Virtuelt og overfladiske forhold/nettverk
Mål	Solid tilværelse, stabilitet	Multimiljøer, ønsker en sikker posisjon for seg selv	Rivalisering for en lederrolle	Lever i nåtiden
Selvrealisering	Bevisst på bygge opp karriere	Rask forfremmelse	Umiddelbar	Stiller spørsmål ved behovet rundt det i det hele tatt
IT	Baserer seg på egenintroduksjon og ufullstendighet	Bruker med selvtillit	Som en del av hverdagslivet	Intuitiv

Verdier	Tålmodighet, myke ferdigheter, respekt for tradisjoner, hardtarbeidende, emosjonell tankegang	Hardtarbeidende, åpne, respekt for diversifisering, praktiske, nysgjerrige	Fleksibel, mobil, bred og overfladisk kunnskap, suksessorienterte, kreative, prioriterer informasjonsfrihet	Lever for i dag, hurtig reagerende, initiativtaker, modig, rask informasjonstilgang
Andre karakteristikk	Respekt for hierarki, lite fleksibelt ift beskjedenhet og arroganse, Passiv, skuffelse, kynisk	Følger regler, materialistisk, mindre respekt for hierarki, behov for å bevise seg selv	Et ønske om uavhengighet, ingen eller lite respekt for tradisjoner, søkende etter nye kunnskapsformer, arroganse, hjemmekontor og deltidsarbeid, midlertidig ledelse	Forskjellige synspunkter, mangel på tenking (kort tidstenkende), lykke, nytelse, delt oppmerksomhet

Tabell II: karakteristikk (Bencsik et. al, 2016)

Hvert coliving konsept kan også appellere til forskjellige generasjoner, avhengig av hvilke goder og tilbud konseptet er ment å tilby.

Walker og Osborne (2017, 3) beskriver at verdien til yngre generasjoner plasseres mindre og mindre mot personlig plass og personlige ting. I stedet økes verdien ved urbanisering og tilgjengelighet til arbeidsplassen og fasiliteter som imøtekommer deres ønske. Urbanisering øker i en rask rate, og behovet for nye boligformer blomstrer i tråd med utviklingen.

4.0 METODE

I følge Store Norske Leksikon er en metode, etymologi av gresk *methodos*, det å følge en bestemt vei mot et mål. Det er altså en planlagt fremgangsmåte ofte grunnet på regler og prinsipper innen metodelære (Tranøy, 2020). Et viktig prinsipp å forholde seg til er at valg av forskningsmetode avhenger og vurderes fra problemstillingen og hypotesen(e) i studien. Med andre ord er det spørsmålet som bestemmer metoden. En nøye utarbeidet og planlagt metode er et viktig hjelpemiddel gjennom de ulike fasene i arbeidet mot å besvare forskningsspørsmålet studien reiser. I følge Johannessen, Christoffersen og Tufte (2016), er metode en fremgangsmåte for å få frem informasjon om den sosiale virkelighet, hvorav hensikten er å bidra til en bedre forståelse av samfunnet (Kvale og Brinkmann, 2015).

Det følgende kapittelet har som mål å belyse og argumentere for de metodiske valgene som er benyttet i denne oppgaven.

4.1 Valg av metode

Valg av metodisk tilnærming danner grunnlag for forskningens problemstilling og dens formål. Man skiller gjerne mellom to tilnærminger i samfunnsvitenskapelig metode; kvantitativ og kvalitativ metode (Johannessen et. al, 2016). Kvantitativ metode kjennetegnes av begrenset og utvalgt informasjon, mange enheter, datainnsamlingen er strukturert og hvilke opplysninger innsamlingen skal gi er forhåndsbestemt. Videre foreligger sluttdata hovedsakelig som tall. Kvalitativ metode på den andre siden, kjennetegner inngående gransking og metoden forholder seg oftest til tekst, lyd og bilde. Datainnsamlingen er åpen og fleksibel, og den innsamlede dataen foreligger i form av tekst og typisk som intervju og/eller observasjoner (Døving og Johnsen 2005, 33). En kombinasjon av begge tilnærmingene kan imidlertid også benyttes, og kalles kombinert metode.

4.1.1 Analyse av problemstillingen

Underveis i arbeidet med oppgaven, har vi vært nødt til å gjøre flere endringer på problemstillingen. For å kunne arbeide videre med oppgaven var det nødvendig å konkretisere, spisse og avgrense problemstillingen ytterligere enn det hadde som utgangspunkt i startfasen. Målet vårt har hele tiden vært å se på coliving som boligkonsept, men ved å avgrense den til Norge, spisse den til Oslo så vi at det var mulig å forske på emnet.

Problemstillingen oppgaven reiser tar sikte på å komme nærmere en forståelse for hva coliving er som konsept i Norge, og vil med det videre danne grunnlaget for det metodiske opplegget i oppgaven. Vi startet studien med å tilegne oss kunnskap om emnet og kartlegge hvilken forskning som allerede finnes. Ettersom coliving er et forholdsvis nytt konsept i eiendomssektoren, har det vært begrenset tilgang til informasjon og/eller konkrete definisjoner. Det er generelt lite forsket på emnet og det foreligger ikke mye teori. Med den hensikt i å besvare problemstillingen og underproblemstillingene presentert i innledningskapittelet, har vi foretatt en rekke metodiske valg.

I forskning skiller man gjerne mellom beskrivende og forklarende problemstillinger. Forskjellen ligger hovedsakelig i hvordan man velger å formulere problemstillingen, hvor man i en beskrivende problemstilling spør «hvordan» og i en forklarende problemstilling spør «hvorfor». Man skiller også mellom eksplorerende eller testende problemstillinger. En eksplorerende problemstilling har til hensikt å utdype det vi vet lite om, mens testende problemstilling har til hensikt å se rekkevidden eller omfanget av et fenomen (Jacobsen, 2016). Da vår problemstilling åpner opp for å forske på noe man vet lite om fra før, er vår problemstilling av type eksplorerende.

Med en eksplorerende problemstilling, det at vi ikke kjenner fenomenet som skal undersøkes godt på forhånd og når man ønsker å tilegne seg en grundig forståelse av det man undersøker, vil en kvalitativ metode passe i vårt tilfelle (Johannessen et. al, 2016). Den klare forskjellen på metodene er hvordan man undersøker forskningsspørsmålet, samt hvordan respondentene besvarer det man undersøker. Kvalitativ forskning søker å forstå verden sett fra intervjuobjektets side for å skape en mening og en forståelse om et bestemt emne.

4.1.2 Forskningsdesign

Johannessen et. al. (2016) beskriver forskningsdesign som “*den tidlige fasen i et studium der man må velge hva og hvem som skal undersøkes og hvordan undersøkelsen skal gjennomføres*”. Forskningsdesignet er altså en overordnet plan for studien som forteller noe om hvordan problemstillingen skal belyses og besvares. I følge Askheim og Grennes (2008) handler design om hvilket undersøkelsesopplegg man velger.

Når man snakker om forskningsdesign, finnes det i hovedsak tre typer; eksplorerende design, kausalt design og deskriptivt design (Grennes, 1997). Videre finnes det også spesialiserte

design, eksempelvis fenomenologisk design, etnografisk design og casedesign for å nevne noen. Da coliving er et lite utforsket tema i norsk sammenheng, har vi valgt å benytte eksplorerende, eller utforskende design. Denne type design benyttes ofte når problemstillingen og innsikten i den er mangelfull, og man vet lite om temaet. Med et eksplorerende design, er målet å gi oss økt innsikt og forståelse av hva coliving er. I vårt tilfelle ville for eksempel ikke et kausalt design passet, da denne type design er opptatt av å finne årsakssammenheng, altså om én variabel er årsaken til en annen variabel. Et deskriptivt design ville heller ikke egnet seg da målet med et slikt design er å kartlegge variabler som videre skal gi en beskrivelse av situasjonen.

4.2 Datainnsamlingsmetode

Kvalitativ metode åpner for fire ulike metoder for innsamling av data. Disse metodene er intervju, observasjoner, dokumentstudier og visuelle data. Da hensikten med vårt forskningsdesign er å få økt innsikt og forståelse av coliving i norsk sammenheng, har vi valgt å benytte oss av kvalitativt intervju som datainnsamlingsmetode. Vi vil med denne type datainnsamlingsmetode få innsikt i informantenes meninger, virkelighetsoppfatninger, persepsjoner og situasjoner.

Når man intervjuer kontra gjennomfører eksempelvis observasjoner, får man klart frem folks erfaringer og oppfatninger om fenomenet man undersøker (Kvale og Brinkmann, 2015, 21). I følge Blomkvist og Hallin (2015) er intervju en metode som genererer mye data som igjen er til hjelp i situasjoner der man ønsker å identifisere og analysere et spesifikt problem eller situasjon.

4.2.1 Kvalitativt intervju

Det finnes flere typer intervjuformer som hver seg er hensiktsmessig for forskjellige forskningsmål. Intervjuet kan følge flere intervjuteknikker; ustrukturert, semi-strukturert og strukturert intervju. Vi har valgt å benytte semi-strukturert intervju, en metode der spørsmålene er forhåndsbestemt i en intervjuguide (se vedlegg I), og de samme spørsmålene blir stilt informantene i den samme rekkefølgen. Eventuelle oppfølgingsspørsmål stilles ut fra det informanten forteller, slik at informantene får de samme hovedspørsmålene. På den måten har den som intervjuer mulighet til å følge intervjuobjektets fortelling, samtidig som man er sikret informasjon om de fastlagte temaene.

Et semi-strukturert intervju fremfor et ustrukturert intervju, er en fordel at det er lettere å sammenlikne svarene til informantene i etterkant, noe vi så på som viktig i vår studie. Strukturerte intervjuer på den andre siden kunne også gjort det lettere for oss å sammenlikne svar, men vi ønsket at informantene skulle kunne prege intervjuet på sin egen måte, ved å kunne spore av med egne erfaringer og informasjon de mente var relevant. I tillegg stiller et strukturert intervju høye krav til den som intervjuer, og et slags manus som må følges (Kvale og Brinkmann, 2015).

Videre sørget vi for at spørsmålene i intervjuguiden var åpne. Dette gir for fortellende svar fremfor “ja” og “nei” svar eller enkeltord, som er svar på typiske lukkede spørsmål. Åpne spørsmål inviterer til beskrivelser og forklaringer, og gir rom for dialog. Lukkede spørsmål kan føre til at du som intervjuer en den som snakker og ikke omvendt, noe vi ville unngå da vi ønsker en dyptgående forståelse.

4.2.2 Utvalgsstrategi

Informanter er et begrenset antall personer som man forsøker å få så mye informasjon av som mulig (Johannessen et al., 2016). Antall intervjuobjekter avhenger av formålet med undersøkelsen. Men, det heter “*intervju så mange personer som det trengs for å finne ut det du trenger å vite*”. En tendens er at antallet enten er for lite eller for stort, hvorav for få objekter gjør det vanskelig å generalisere og å teste hypoteser, og for mange gjør det vanskelig å gjøre en dyptgående analyse av intervjuene med tanke på tidsaspektet.

I kvalitativ metode er det hensiktsmessig med en formålsutvelgelse av informantene. Dette betyr at man på forhånd har et klart formål med de informantene man velger ut (Johannessen et al, 2016), noe vi fikk en oversikt over gjennom markedsanalyse og kartlegging av de ulike aktørene til coliving i Oslo.

I arbeidet med å plukke ut intervjuobjekter, var vi innom en rekke kandidater som kunne egne seg. For det er sånn at enkelte intervjupersoner er bedre kvalifisert eller bedre enn andre. En god intervjuperson kjennetegnes av at de er samarbeidsvillige, veltalende og kunnskapsrike. Vi har derfor lagt fokus på å finne personer vi vet kan noe om temaet fra før av og med relevant erfaring til å besvare spørsmålene våre. Utvelgelsen av informantene var altså en kriteriebasert

utvelgelse, som i følge Johannessen et al. (2016) vil si informanter som oppfyller spesielle og gitte kriterier.

Kriteriene vi ønsket fra våre informanter var at de skulle være i en relevant stilling og ha jobbet noen år i bransjen, som vi til sammen ser på som nok grunnlag til å uttale seg om coliving. I utgangspunktet er fem intervjuobjekter i det minste laget, men vi tror og håper informantene vi har snakket med er gode kandidater til å gi oss det vi trenger. Det kan også være en fordel med så få intervjuobjekter, da det gir oss mer tid til forberedelser og analyse (Kvale og Brinkmann 2015, 148).

4.2.3 Informantene

For å få et godt nok sammenligningsgrunnlag, kontaktet vi fem aktuelle personer vi visste hadde både interesse og kompetanse innen feltet. Disse personene er tilknyttet fem ulike aktører innenfor coliving i Oslo. Videre anså vi det som hensiktsmessig å intervju daglig leder eller lignende, da det er nærliggende å tro at disse har mest kunnskap og informasjon relatert til vår forskning. Informantene ble kontaktet via e-post, der vi kort ga en forklaring på hva studien handlet om, og at vi ønsket å sette av pluss/minus en time til intervjuet. Alle informantene vi kontaktet var villig til å stille til intervju.

Informant	Type	Stilling	Type	Tid
C01	Pionér / eiendomsutvikler	Senior director / gründer	Ansikt-til-ansikt	25 min
C03	Pionér / eiendomsutvikler	CEO / daglig leder	Ansikt-til-ansikt	32 min
U02	Pionér	Styremedlem	Ansikt-til-ansikt	39 min
B05	Styreleder / beboer		Ansikt-til-ansikt	34 min
U04	Eiendomsutvikler	CEO og COO	Teams	52 min

Tabell III: Gjennomførte intervjuer

4.3 Gjennomføring

På grunn av omstendighetene rundt covid-19 var gjennomføring av intervjuene noe vanskeligere enn det det til vanlig ville vært. Vi ønsket at informantene skulle føle seg trygge og villige til å dele informasjon med oss, og i følge Askheim og Grenness (2008) skaper et sted informanten kjenner godt nettopp trygghet. Vi la derfor opp til at informantene selv fikk bestemme intervjusted. Informantene ble intervjuet henholdsvis i et kontorfellesskap, en kafé, hjemme hos intervjuobjektet, et fellesareal tilhørende borettslaget og over Microsoft Teams.

Vi startet hvert intervju med en presentasjon av oss selv samt temaet for oppgaven. Dette hadde informantene allerede fått et kort skriv om via e-post, men det virket naturlig med en gjentakelse ansikt-til-ansikt. Vi forklarte at de som personer ville anonymiseres i oppgaven, men at de ville bli nevnt som aktør. Videre forklarte vi at vi ønsket å ta opp intervjuet med en lydopptaker, og at vi behøvde en samtykkeerklæring på både dette og deltakelsen. Alle vi intervjuet sa seg villig til dette.

4.4 Analyse

I følge Grenness (1997) er formålet med analysen å få orden og oversikt over det innsamlede datamaterialet. Det finnes ingen klare retningslinjer for hvordan kvalitativ data skal analyseres, men det kreves at forskeren er engasjert og evner å se sammenhenger for å sette disse sammen til en meningsfull oversikt. Det finnes også en rekke analyseverktøy man kan benytte, men i følge Weitzman og Miles (1995), analyserer ikke datamaskiner data; det gjør mennesker. Et mål er at leseren skal forstå og se den samme sammenhengen forskeren legger opp til.

Etter hvert endte intervju satt vi oss ned, diskuterte intervjuet og trakk frem hovedpunkter som hadde blitt sagt. Dette gjorde vi for å danne et helhetsinntrykk, som vi videre tok noen notater til. Dette var noe vi ville gjøre rett etter hvert intervju, da informasjonen vi har fått fremdeles sitter friskt i minnet. Samme dag som intervjuet ble holdt, transkriberte vi også hvert intervju. Ved å skrive over intervjuet fra lyd til tekst, blir det lettere å sammenligne og få en oversikt over hva hver informant hadde svart på de forskjellige spørsmålene. Vi anså det også som hensiktsmessig å transkribere intervjuene samme dag som de ble holdt, dette for å skape en fortgang i prosessen.

Målet med den videre analysen er å redusere informasjonsmengden samt å få frem interessant og relevant informasjon. Vi tar utgangspunkt i intervjuguiden for kategorisering og sammenligning av svar, med koding av svar som grunnlag for inndeling i hovedtema.

4.5 Reliabilitet og validitet

Reliabilitet og validitet danner sannhetsgrunnlaget i intervjuet og sier noe om resultatene kan ses på som gyldige (Kvale og Brinkmann, 2015, 275). Reliabilitet har med forskningens troverdighet å gjøre; om intervjuet kunne gitt samme svar med en annen intervjuer og til en annen tid, og om spørsmålene har vært ledende, altså om intervjuet er gjennomført på en troverdig måte. Videre og i samfunnsvitenskapelig metode, dreier validiteten seg om metoden undersøker det den er ment å undersøke (Kvale og Brinkmann, 2015, 276). Undersøkelsens gyldighet er altså om resultatene gir svar på det man har spurt om, i dette tilfellet om problemstillingen reflekteres gjennom metodevalg, variabler og gjennomføring.

5.0 RESULTATER

Dette kapittelet har som formål å presentere de empiriske funnene fra intervjuene, samt gi et overblikk over de viktigste resultatene. I kapittelet har vi lagt vekt på å systematisere og forenkle det innsamlede datamaterialet for videre analyse og drøftelse i neste kapittel. All informasjon har blitt innhentet via intervjuer ansikt-til-ansikt og ett intervju via Teams, på norsk og med norske aktører. Resultatene har vi kategorisert og delt inn etter intervjuguiden.

5.1 Bakgrunnsinformasjon om informantene

Totalt seks personer deltok i studien, hvorav to av informantene ble intervjuet samtidig. Informantene bestod av fem menn og én kvinne i alderen 30 - 45 år. To av informantene jobbet med rene colivingprosjekter, to informanter jobbet med utvikling av boligprosjekter innenfor delingssektoren og én informant var beboer i et type bofellesskap. Ettersom informantene skal holdes anonyme, men vi likevel ønsker å skille sitatene fra hverandre har vi valgt å navngi informantene etter tall og situasjon. Informantene som jobber med colivingprosjektene er heretter C01 og C03, boligutviklerne er U02 og U04 og siste informant er B05. Se også tabell III i kapittel 4.2.3.

5.2 Studiens funn: delingsøkonomi

Flertallet av informantene kunne fortelle at de både hadde erfaring og en formening om delingsøkonomi, hvorav noen hadde mer å si enn de andre. De fleste mente at delingsøkonomi *“kunne være så mye”* og at skillene på hva som innebar delingsøkonomi bestod av et bredt spekter. En av informantene fortalte at *“jeg har ikke touchet alle deler av delingsøkonomien, men det jeg kan si er at for meg så handler det liksom om å bryte barrierer. Det handler om fellesskap”* - informant C01. Samme informant fortalte videre at delingsøkonomien handlet om større tilgang og økt tilgjengelighet av varer og tjenester; *“Det betyr egentlig bare at du øker tilgangen på ting, gjør ting mer tilgjengelig”*.

En annen av informantene var ikke helt sikker på selve definisjonen på delingsøkonomi, men linket det likevel direkte opp mot bilkollektivt. Videre ble det dratt frem fordeler av å leie fremfor å eie, *“..og at det er miljøgunstig, gunstig i forhold til ressursbruk og ikke minst økonomi”* - informant U02. Fordeler med å leie fremfor å eie ble også nevnt av flere informanter; *“det er jo i praksis å leie på on demand, heller enn å kjøpe”* - informant C03. Informant C03 nevnte også flere oppsider rundt delingsøkonomien som handlet om dugnadsånd

og fellesskap; *“Om det måles i kroner og ører, eller mer fritid.. Man måler det gjennom samhold og man ivaretar noe rundt dette sammen med andre.. så får man mer av den plussiden”*.

For en av informantene var det et viktig skille som gikk på hva man var villig til å dele med andre i forhold til delingsøkonomien, som for eksempel hva man var villig til å dele med naboen sin. Det ble også trukket inn hvilke funksjoner man ønsket i et fellesareal; *“vil man ha treningsrom, vil man ha ditt, vil man ha datt.. Det virker som det er en viss type personer som synes det er topp å dele, og så er det de personene som kan dele, men helst vil ha sitt eget”* - informant U04. En annen av informantene synes selv det var *“helt greit å dele treningsrom for eksempel”* og fortalte videre at bofellesskapet hadde gjesteromshybler man som beboer kunne leie, og forklarte at *“tanken bak det er at du trenger ikke eie ditt eget gjesterom hvis du får besøk to ganger i året”* - informant B05.

Spørsmål 1 og 2 i intervjuguiden ble stilt for å skape en slags inngang til temaet om coliving, og for å starte en dialog som handler om deling. Det siste innledende spørsmålet var av typen praktisk, hvorav informantene ble bedt om å skrive ned nøkkelord de forbandt med delingsøkonomi. Nøkkelordene har vi skrevet nedenunder, hvorav ordene som var gjentakende er uthevet. Dette vil bli sett nærmere på i neste kapittel.

Samhold, bærekraft, **fellesskap**, sosialt, besparende, **økonomi**, **ressursbruk**, innovasjon, teknologi, **tilgjengelighet**, samarbeid, bilkollektivt, **åpenhet**, grenseløst, digitalt, miljø, **ressurssparing**, bofellesskap

5.3 Coliving

Flere av informantene ga uttrykk for at coliving var noe nytt og spennende som de ikke hadde hørt så mye snakk om tidligere. En av informantene linket det direkte til at det var synonymt med cohousing, men at *“coliving kanskje er litt bredere, mens cohousing kanskje er litt snevrere”* og fortsatte med en nærmere forklaring på cohousing; *“det er jo rett og slett folk som går sammen om å utvikle sitt eget boområde”* - informant U02. Denne informanten fokuserte også på viktigheten av samhandling og deling, også i en bosituasjon før det ble lagt til at *“fellesskap er det aller viktigste tenker jeg”*.

En annen av informantene forklarte at coliving først og fremst har hatt sitt utspring fra utenfor Norge, og at coliving som det blir definert av de aller fleste ikke finnes i Norge enda. En videre

forklaring på dette var at vi i Norge har *“hoteller, serviced apartments, Airbnb og leiligheter”* som dekker *“fleksibilitet og service”*, men at en mangel i det norske markedet var et tilbud *“med større fellesområder som gjennom en teknologisk plattform vil bli brukt for å aktivisere det sosiale fellesskapet”* - informant C01.

En gjenganger blant informantene var også at coliving er såpass ungt enda og at det mangler en konkret definisjon på fenomenet. En av informantene mente at *“selv på verdensbasis krangler operatørene litt internt om hva som er definisjonen”* - informant C03. Samme informant hevdet også at det sosiale aspektet i boformen ofte blir glemt; *“det er en ny sosial boform egentlig. Men det blir også feil fordi det ikke er nytt. De første overlevde i huler sammen”*. Videre mente en annen informant at coliving var en *“et vanlig bokollektivt, type venner som går sammen.. Enten man kjøper eller leier”*.

Det ble etterhvert tydelig at å definere coliving ikke var så lett. En av informantene mente at coliving bare var *“et fancy navn på kollektivt”* og at *“den tradisjonelle coliving er vel bare bokollektivt enten man kjøper eller leier”* - informant U04. Videre kom det frem at man kanskje snakket om coliving på en annen måte i dag enn man gjorde før; *“men coliving sånn som man snakker om det i dag så har det vel kanskje fått et videre begrep hvor man begynner å dra ut flere som bor sammen hvor man har noen private områder og flere felles arealer”*.

“Man går på kompromiss på størrelse som oftest, størrelse på areal, så får man igjen på fellesarealene” - informant C03.

5.3.1 Aspekter

På spørsmål om hvilke aspekter man bør vurdere når det kommer til coliving, var det ulike meninger om hva som var viktig. En gjenganger var likevel at aspektene bør være brukertilpasset, og at det kom an på hvilken målgruppe man rettet seg mot. En av informantene var inne på at man kunne tilpasse et colivingprosjekt til de med dårligst råd, for eksempel spesielt tilpasset studenter. *“De er kanskje villige til å dele mer enn to gamle tanter på 70 år langt ut i sin boligkarriere, slik at man kanskje har et større behov for privatliv”* - informant U04.

En annen informant mente at å legge til rette for fellesskap var det viktigste aspektet man bør vurdere; *“fellesskap er det aller viktigste tenker jeg”* og *“muligheten til å spise sammen”* -

informant U02. Samme informant mente også at like viktig som fellesskapet, var muligheten til å trekke seg unna for å få privatliv; *“når du har det nære fellesskapet er det også viktig med det motsatte, at du har muligheten til å trekke deg tilbake”*.

En av informantene linket spørsmålet til hvordan man som person bør være når man skal bo sammen med andre; *“man må jo gå på akkord med hvordan ting skal være da”* - informant B05. Begrunnelsen var at *“noen har en veldig høy standard på ting, og andre har det ikke.. Da blir det jo litt kryssninger som man ikke får løst”*.

Videre var det en av informantene som var inne på lokasjon av forskjellige colivingprosjekter og viktigheten av den; *“lokasjon er viktig, men ikke avgjørende”* - informant C03.

5.3.2 Økt bokkvalitet

Et av spørsmålene var hvorvidt delingsøkonomien kan bidra til økt bokkvalitet. En av informantene mente at bokkvalitet også kom an på hvordan man har det generelt og fortsatte med at *“i det siste har kun 2 eller 3 leiligheter blitt solgt, det er lite gjennomstrømming og det tyder på at folk er fornøyd”* - informant B05.

Flere av informantene var også inne på det sosiale aspektet som bidragsyter til økt bokkvalitet. Som informant C03 og U04 sa; *“det sosiale aspektet. Jeg tenker det er den største kickbacken for enkeltindividet hvis man klarer å gjøre det riktig”*; *“også det sosiale aspektet at bokkvalitet kanskje også er å ha det sosialt og hyggelig”*. Informant U04 nevnte også likhetstrekk med det sosiale og hvordan man bodde før og i etterkrigstiden; *“man hadde ikke råd, så man måtte dele på ting. Det vi ser nå er at disse millenials går tilbake til dette. Det handler kanskje ikke om penger, men om verdier mot det å være sosial”*. En annen av informantene meddelte savnet etter et fellesskap som er glemt i det typisk norske bomønsteret. *“Jeg har kjent på hvor absurd det kan føles å bo så nære hverandre, samtidig som du ikke kjenner naboen utenom et hei. Jeg kjenner hvor godt det gjør å ta en prat med naboen. Det gjør godt”* - informant U02.

En annen ting som også ble nevnt var mulighetene deling ga. Et av eksemplene var linket til fysiske goder; *“flere kan dele på hvitevarer og på den måten få noe i bedre kvalitet enn det man har råd til selv”* - informant C03; *“du får tilgang til ting du aldri hadde hatt råd til selv”* - informant U04, men også tilgang til et større areal. Dette gjennom godt tilrettelagt fellesarealer som man delte med andre beboere. *“Jeg tror at man kan få mer kvalitet i fellesområdene hvis*

man går sammen, så må det jo også være funksjoner som er noe alle vil ha. Har du noe som ingen bruker, så er det jo ikke en økt kvalitet” - informant U04.

“Det øker tilgjengeligheten, det øker valgfriheten, det øker mulighetene” – informant C01.

5.3.3 Delingsøkonomi og boligsektoren

Når det gjaldt delingsøkonomi og hvilken påvirkning den kan ha på boligsektoren i dag, var det tydelig at det var noe informantene trodde den kunne ha. En av informantene mente blant annet at en positiv innvirkning var fellesskapet.

“Fellesskapet. Jeg har veldig tro på det å bo sammen. Det å dele mer plass og ressurser kommer til å komme veldig sterkt i Norge.. Få noen eksempler på plass og det blir mye lettere for folk å forstå, så tror jeg det kan bli en snøball som begynner å rulle” - informant U02.

En annen av informantene mente at gjennom å dele gir det en form for merverdi for beboeren; *“Gjennom å dele så gir det en form for merverdi. Liten utgift for den enkelte og kanskje mye verdi for de som velger å bruke det” - informant C03.*

En tredje informant mente at man kom til å se mer deling i boligsektoren fremover og at dette ville bli det nye normen i fremtidige prosjekter; *“Det at man har større grad av deling, det tror vi kommer til å påvirke boligsektoren. Vi tror det kommer til å bli den nye hygienefaktoren da. At hvis ikke du har noe å dele, da er det et kjipt prosjekt.. Litt gammeldags og utrendy” - informant U04.*

En av informantene sammenlignet coliving med coworking, og hvordan den sektoren har hatt innvirkning på kontorsektoren i Norge. Informanten mente at man kunne regne med å se det samme for coliving; *“Når det gjelder coliving er det allerede bevist at det vil ha en betydning for eiendomssektoren. Se for eksempel på coworking. De sier jo at innen 2030 vil 30% av en hver kontorportefølje bestå av coworking eller fleksible kontorløsninger. Dra det over til coliving..” - informant C01.*

5.3.4 Coliving i dag

Resultatene viste at coliving var noe man ikke hadde sett i Norge tidligere. Dette kom tydeligst frem fra informantene som driver med rene colivingprosjekter.

“I Norge har det ikke vært det tidligere. Men det som er interessant er jo at vi snakker om coliving og at vi skal være de første, men det vi møter er fryktelig mange som mener at de har gjort det samme ganske lenge. Og så er det egentlig bare arkitekter eller utleiere som har gjort kollektiv, og det er en vesentlig forskjell. Kollektivet har til hensikt å gjøre det billigst mulig i en periode i livet der det er målet i seg selv, mens coliving har til hensikt å gjøre det best mulig for den enkelte i en periode av livet man velger å leie, uavhengig av alder eller varighet på den perioden” - informant C03.

“Da vil jeg først og fremst si at det ikke fantes tidligere. Tidligere har man bare sagt at flere mennesker kan bo sammen også har man bare latt det være med det; dere deler et bad; dere deler et kjøkken; så betaler dere så så mye leie.. Og utover det er det opp til dere hvordan fellesskapet blir og litt jumbo hvem man havner sammen med. Så det er jo det coliving vil gjøre noe med, ved en aktiv posisjon i forhold til å øke samhandling” - informant C01.

En annen av informantene var også inne på at det ikke fantes mange eksempler på coliving i Norge. Det ble likevel trukket likhetstrekk fra bofellesskap og cohousing til coliving som vi ser det i dag.

“Hvis man snakker om coliving i dag i Norge, så var det kanskje tidligere for spesielt radikale folk. Knyttet til hippiemiljøer. Men det er for vanlige som har lyst til å få mer nærhet til hverandre” og “Cohousing for eksempel oversettes til bofellesskap på norsk, men samtidig så er det så mange assosiasjoner og måter å bruke det ordet på som fører til feil oppfatning” - informant U02.

5.3.5 Verdiskapning

På spørsmål om hvordan man kan skape verdi innenfor coliving, hadde informantene blandede meninger. For en av informantene handlet det om å levere et produkt ulikt andre produkter; *“man skaper det gjennom et unikt produkt da, og du må ha noe du ser det er marked for. Hvis ikke det er et etablert fenomen i dag, så må du likevel se at behovene er de. At det er en interesse for det” - informant C01.*

Det var også en som så verdien i besparing for sluttbrukeren; *“hvis vi klarer å lage bedre leiligheter med coliving sammenlignet med å bo for seg selv, så kan det hende det sånn sett er vel så attraktivt å bo i en sånn situasjon. Det kan hende kunden sparer fordi det er flere som deler bad, så vil det også sånn sett bli billigere å bygge”* - informant U04.

For en annen av informantene handlet det igjen om fellesskap. Denne informanten mente også at det ikke lå noe økonomisk bak, men likevel et ønske om rimeligere boliger enn det som er vanlig; *“igjen så er det dette med fellesskap. For oss ligger det ikke noe økonomisk i det”* - informant U02. Samme informanten gjentok viktigheten av fellesskap og friheten det gir; *“Den viktigste verdien for oss er fellesskapet og hva det betyr for det gode liv, for mennesker i ulik alder. Barn, hva det betyr for oppveksten, flere barn å forholde deg til.. Du kan være friere. Så er det jo også aleneforeldre som kan få hjelp til barnepass”*.

Det var flere som så fellesskap som en viktig faktor for verdiøkning; *“Løsningen vi ser mange gjør er jo det fellesskapsansvaret. Engasjere mennesker i det sosiale er den største merverdien utover det at man dekker boligbehov”* - informant C03.

5.3.6 Tilbud

Når det kom til hvilke tilbud informantene mente kunne øke verdien innenfor et colivingprosjekt, handlet det igjen mye om fellesskap og deling av goder.

“Felles goder. Deling av areal og møtesteder, som treningsrom, vaskested, ting, utstyr” - informant U02.

“Å ha andre elementer man deler. Det kan være felles vaskerom eller felles bibliotek, øvingsrom eller et sykkelverksted, selskapslokale, lekerom.. Alle ting man ikke bruker hele tiden og strengt talt ikke trenger alene” informant U04.

“Barna her har jo virkelig delingsøkonomi. De deler leker og skateboard. Man får rett og slett tilgang til leker man ikke har plass til selv” - informant B05.

En annen mente at enkelheten et colivingprosjekt kan gi var en viktig faktor; *“Alt over en regning, er en verdi, en enkelhet”* og *“hvis man ser til coworking som er enkelt å forklare*

bransjen, så er det den fleksibiliteten og enkelheten med å skalere opp eller ned. Avhengig av hverdagsøkonomi rett og slett” - informant C03.

En annen av informantene så på viktigheten med mattilbud og arrangementer; *“Jeg tror det er veldig viktig med mat, food and beverages har mye med livglede å gjøre”, “jeg tror eventer og arrangementer mar mye å si” og “jeg tror tilgjengelighet innenfor teknologien man bruker; du trenger ikke visning og leiekontrakter kan signeres over nett” - informant C01.*

5.3.7 Målgruppe

Resultatene rundt hvilken målgruppe informantene mente coliving egnet seg for, var det forskjellige meninger. De fleste mente likevel at det kunne egne seg for alle, men at det kom an på hvor man i livssyklusen.

“Alle aldre. Alle familiesammensetninger. Alle livssituasjoner” - informant U03.

“Se for deg at man har livsfaser. Man kommer i en situasjon når man er alene igjen, eller man begynner alene når man flytter ut. Også blir man alene igjen mot slutten av livet. Da oppsøker man det sosiale” - informant U04. Samme informant mente likevel at det i sin enkleste form egnet seg best for studenter og nyutdannede; “Vi mener de egner seg i sin enkleste form for studenter og nyutdannede. 18-25 år. Når du runder det har du kanskje bodd i kollektiv såpass lenge at du er ikke så sugen på det lenger, avhengig av hva det er for noe”.

En annen så på kombinasjonen av eldre og studenter sammen og hvordan de kan dra nytte av hverandre; *“Jeg har lekt med tanken med komboen av eldre og unge studenter. Hvor mange eldre sitter ikke alene og vi sender de på et eller annet kommunalt gamlehjem. Hvorfor kunne de ikke bli plassert inn i et tilrettelagt bygg i første etasje med fasiliteter og tjenester som kunne vært matchet med sykepleierstudenter eller andre innenfor helse. Da kunne de bodd der billigere mot å ivareta aktiviteter for eldre. En slags praksisplass for kommunene som da tilbyr det som studentbolig til redusert pris” - informant C03.*

Det var også en annen informant som mente at en kombinasjon på tvers av alder kunne passe til et colivingprosjekt; *“Jeg tenker alle egentlig. Barnefamilier og eldre. Ungdom. På tvers av alder. Å ha mange forskjellige generasjoner fordi det bringer forskjellige kvaliteter inn” - informant U02.*

“Jeg tror nok det først og fremst egner seg mot folk som er født på 80 og 90 tallet. Det egner seg for digitale nomader” - informant C01.

5.3.8 Synergieffekter

Et av spørsmålene var om informantene trodde det var mulig å kombinere coliving og coworking for å dra nytte av dere synergieffekter. Blant informantene var det et klart svar; at det nettopp var mulig å kombinere disse to.

“Absolutt. Vi tenker jo å legge til rette for at folk som bor der også kan ha jobber der. At man kan samarbeide med andre som bedrifter” - informant U02.

“Ja, i aller høyeste grad. Jeg tror også på en måte for å lansere i Norge, så er det et poeng at colivingaktører allierer seg med coworking, fordi det er der veldig mange av kundene kommer fra” - informant C01.

“Jaja, det vil bli kjempeviktig. I den situasjonen vi har vært i den siste tiden.. Å være arbeidsgiver med store lokaler på Bjørvika eller Aker Brygge med ansatte som kan bli syke og permitterte. Det er ikke fremtiden. Vi kommer til å jobbe fra hjemmekontor. Jeg tror man kommer til å se coliving tilrettelegge for remote working” - informant C03.

“Jeg mener ja, uten at jeg har noe belegg på det. Det går på deling av arealer” - informant U04.

“Folk har hjemmekontor her. Det handler jo om å se hvordan rom blir brukt” - informant B05.

5.3.9 Robusthet

Det siste spørsmålene var om informantene mente coliving og coworking var robust i dagens situasjon. En av informantene mente at det var så nytt i Norge enda, og at det kun var de og noen til som snakket om det i norsk sammenheng. Likevel mente informanten at dersom det ble gjort på riktig måte, så var det veldig robust. *“Her i Norge er det jo bittelite, det er bare vi og et par andre aktører som snakker om det. Så det er svært sårbart, men det er det vi prøver å endre på. Rundt i verden leste jeg at det har en størrelse på 22/23 milliarder dollar på*

verdensbasis og spådd til 40 milliarder pluss innen 3 år. Det er en enorm vekst, og det er tydelig at det er en etterspørsel på det. Men det er marginer, så man må finne riktig businessmodell som med alle andre ting. Så dersom det blir gjort riktig tror jeg det er veldig robust” - informant C03.

Informant C01 mente også at coliving og coworking var veldig robust; *“Jeg tror det er veldig robust. Mennesket endrer seg, verden endrer seg.. Det blir mer og mer av det. Så får man se da hvordan det blir”.*

En annen informant mente at nøkkelen lå i et samarbeid med flere aktører, og at dersom store aktører fikk øynene opp for fenomenet ville det være robust. *“Jeg tror et samarbeid mellom flere aktører, cooperation, er nøkkelen for å få det til. Da kan man tenke boligaktører og du kan tenke kontorer. Så kan det jo hende at det er mange bolig- og næringsaktører som ser at dette er kult og trendy, og nå spiller det ikke så stor rolle hvor man sitter å jobber lenger. Så jo fortere de store aktørene får opp øynene for dette kan man faktisk ta en ganske grei type premie på sånne type kortvarige leieforhold” - informant U04.*

Informant U02 så heller ingen grunn til at det ikke skal være robust i dagens situasjon; *“Jeg ser ingen grunn til at det ikke skal være robust. Det kommer jo an på økonomien til de som starter det eller økonomien til de som bor der. Jeg tenker det er en fordel at man kan samarbeide, at man kan utnytte det å spare penger og at det dermed kan være en fordel”.*

6.0 DRØFTING OG ANALYSE

Som nevnt innledningsvis og gjennomgående i oppgaven, er coliving en voksende trend og et fenomen med en manglende universell definisjon. Derfor har denne studien hatt som mål å innhente tanker, oppfatninger og idéer som nåværende aktører innen eiendom har om den nye termen. Dette ved hjelp av en gjennomført markedsanalyse, teori og kvalitative intervjuer. Det foregående kapittelet gav en systematisk og forenklet gjennomgang av resultatene fra intervjuene, mens dette kapittelet har som formål å drøfte og analysere funnene opp mot markedsanalysen i kapittel 2 og teorien i kapittel 3. Med dette søker vi å besvare problemformuleringen med tilhørende underproblemstillinger, som for å repetere lyder som følger:

Da coliving er en voksende trend og det enda ikke finnes en universell definisjon på fenomenet, ei heller et norsk begrep for, ønsker vi ved hjelp av teori og empiri (intervjuer), å komme nærmere en forståelse for hva coliving er som konsept i Norge.

- Hvor går skillet på coliving og cohousing i norsk sammenheng?
- Hvorfor har aktørene tro på en fremvekst av coliving i Norge?

Underproblemstillingene vil med det videre fungere som overordnede kapitler, hvorav dimensjoner og temaer basert på vår egen oppfatning og analyse av transkriberingen vil fungere som underkapitler. Vi mener at disse dimensjonene og temaene er relevant å bruke for å nå en forståelse av coliving som fenomen i Norge, samt hva det kjennetegnes av, i tillegg til å besvare underproblemstillingene.

6.1 Hvor går skillet på coliving og cohousing i norsk sammenheng?

I arbeidet mot å nå en forståelse av hva coliving er som konsept i Norge, har vi i teoridelen sett på forskjeller mellom coliving og cohousing. Dette er to begrep og fenomen som går på mye av det samme, men som ofte brukes om hverandre og ender i en begrepsmisforståelse. I følge Iberdrola (2020), er *“coliving designed for short stays, while cohousing is intended to provide permanent houses”*. Dette er en nevneverdig forskjell. Har man et ønske om et permanent sted å bo, er det kanskje naturlig å ha et ønske om å eie det stedet selv. Og spesielt i norsk sammenheng da tall og statistikk viser at de fleste nordmenn ønsker å eie sin egen bolig.

Med et enkelt søk på Google, er det en rekke artikler om hvorfor det er så viktig for nordmenn å eie egen bolig; *«nordmenn er selveiere i særklasse»*, *«nordmenn er besatt av å kjøpe egen*

bolig», «hvorfør er det så viktig å eie egen bolig i Norge?» og «typisk norsk å eie egen bolig». Siden andre verdenskrig har det vært et indirekte politisk mål at flest mulig skal eie sin egen bolig i Norge. I følge Eiendom Norge, eier 98% av nordmenn sin egen bolig i løpet av livet, noe som tilsvarer 8 av 10. Og det er nettopp det den norske boligmodellen bygger på. Som informant C03 sa; «den aversjonen vi har mot å leie i Norge er ikke bra.. Målet i livet er at du skal klare å spare deg opp til egen bolig».

Til forskjell fra coliving, fungerer cohousing mer som et samarbeid mellom beboerne. Coliving krever til dels også et samarbeid mellom beboerne, men ikke i samme skala som cohousing. Når det gjelder coliving, er fellesskapet mer planlagt, operasjonalisert og satt opp av firmaet som driver det, og det blir lagt til rette for sosial aktivisering. Det finnes mange tilbydere av denne formen, og de som driver med coliving prøver ofte å legge opp til at de som deler fasilitetene har fellestrekk i form av samme interesser som videre gir grunnlag for at de kan trives der. Et eksempel fra markedsanalysen er Grønt Nabofellesskap, som bygger på felles interesser i form av at bofellesskapet skal være vegan. For en person som ikke er veganer, ville det kanskje ikke vært det rette stedet å bosette seg.

Per dags dato er det kun én aktør som har satt sitt navn på coliving som produkt i Norge. Den eneste tilbyderen av et rent coliving konsept slik vi kjenner det fra internasjonale aktører er Arctic Coworking Lodge i Lofoten, som bygger på coworking, fellesskap og opplevelser kombinert med muligheten for et sted å bo i en kort eller lengre periode. Markedsanalysen i kapittel 2, som blant annet kartlegger ulike aktører innenfor delingsøkonomien og boligsektoren i Norge, har også avdekket to nye aktører for ren coliving i Oslo; Podium Living og Evergreen Management. Disse er planlagt å lansere i 2020. Et fellestrekk med den allerede eksisterende aktøren Arctic Coworking Lodge, Podium Living og Evergreen Management, er at de alle tre bygger på bolig kombinert med fellesskap. En annen fellesnevner for de to siste aktørene som foreløpig er under utvikling, er at de i tillegg skal levere et teknologidrevet tjeneste- og servicetilbud som skal gjøre hverdagen enklere for brukeren som bor der, eller på annen måte er knyttet til stedet.

Videre bygger også colivingkonseptene på å leie fremfor å eie, noe vi har sett er en gjenganger for coliving. Dette er også en vesentlig forskjell fra cohousing, som vi i teorien har sett at er designet for et permanent hjem.

6.1.1 Eie/leie

Selv om flere av aktørene baserer seg på fellesskap og deling, og på den måten er inne på områder som kjennetegner delingsøkonomien, ser vi at det er et skille på coliving og cohousing basert på eie eller leie. Vi ser at flere av aktørene vi har kartlagt i markedsanalysen heller mer mot cohousing eller bofellesskap, fremfor coliving. Basert på vår innsamlede data, ser vi at man kan dele coliving og cohousing basert på eie- eller leieform, og på den måten skille de to konseptene fra hverandre. Det å dele opp et colivingkonsept i eieform kan bli vanskelig og det kan også bli uklarhet i hvem som eier hva rundt fellesarealene, og ansvarsområdene kan bli diffuse.

Gjennom et colivingprosjekt i form av leie, vil det være tilnærmet «serviced apartments» med daglig renhold og vedlikehold innbakt i leieprisen, eller som en add-on. Selv om man der også vil ha et ansvar for å rydde opp etter seg i fellesarealer, vil drifteren ha tilsyn over områdene og holde renholdet på et visst nivå. Innenfor coliving, vil det også være en viss utfordring ettersom stedet nok er avhengig av å være leid ut for å holde seg i live med korte kontrakter, og antageligvis mye inn- og utflytninger. Informant U04 var også inne på dette; *«korte kontrakter som er både skummelt og positivt, stadig utskiftninger, men dårlig rustet mot svarte svaner»*. Med utbruddet av Covid-19 som regjerer verdensbildet i dag, ser vi at dette kunne blitt en utfordring for et slikt prosjekt. De digitale nomadene og reisende unge som ofte blir linket til konseptet, har blitt tvunget til å være i landet de oppholder seg i og som en direkte følge kan det være vanskelig for et colivingprosjekt å holde seg i live. På en annen side, så finnes det nesten ikke en bedrift i verden som ikke har blitt rammet av virusutbruddet.

6.1.2 Teknologi

Når det gjelder teknologi, har vi sett at dette er en viktig del av colivingkonsepter. Teknologi innenfor coliving kan bidra til å gjøre driften og forvaltningen vesentlig enklere, så vel som det blir enkelt for sluttbrukeren. Det at man er foruten en person som må være tilgjengelig til enhver tid, og som i flere tilfeller vil bli erstattet med en egen app, forenkles prosessen gjennom hele den operasjonelle driften. Dette gjør det enklere for operatørene innenfor fenomenet i prosessen med å skaffe leietakere og operasjonen rundt det i ettertid. Som beboer, vil man gjennom appen få kunngjøringer, matplaner, eventkalendere med mer, helt uten mellomledd. Dette gjør også at man kan begrense lønnskostnader knyttet til ansatte ved at man minimerer antallet ansatte, og slik som informant U04 nevner i sitt intervju at man gjennom teknologi kan gjøre det mulig å kutte kostnader slik at økonomien i prosjektet kan gå rundt. Informantene som ikke har sett for

seg sitt prosjekt til selvbruk, ser alle verdien i å ha en teknologisk plattform som grunnlag i colivingprosjekter. Informant U04 har også tro på at et leiebasert colivingkonsept gjennom en teknologisk plattform er løsningen, selv om de ikke arbeider med å utvikle et slikt konsept selv.

Informant C01 nevner at en teknologisk plattform gjør det lettere å aktivt sosialisere fellesområdene. Når det kommer til teknologi og dens påvirkning på coliving som fenomen, ser vi at dette er en gjenganger blant de internasjonale aktørene. Det samme ble sagt av informant C01; «*Det er teknologidrevet, det er en gjenganger ved coliving*». Dette betyr at et av suksesskriteriene kommer gjennom en teknologidrevet plattform, og mulighetene for kostnadsreduksjon en slik plattform tar med seg.

Teknologi beskriver ikke bare enkelheten for forbrukeren, men også for firmaet som står bak. Det at alt foregår over nett og det at det krever lite arbeidskraft i forhold til det det gjorde før i tiden hvor man var avhengig av en eller flere fysiske personer for å drifte. Ved å ha en teknologisk plattform, vil prosesser som eksempelvis booking av festrom eller diverse kunngjøringer være mer automatisert og krever kun én person til å overvåke.

På grunn av teknologien linket til coliving, ser man ofte at det er unge voksne eller digitale nomader konseptet retter seg mot. Spesielt internasjonalt.

6.1.3 Digitale nomader og unge voksne

“*Coliving is for thirty-somethings, while cohousing is for older people*” (Iberdrola, 2020), heter det i teorien. I arbeidet med innsamling av data, både teori og gjennom intervjuer, er det tydelig at forskjellige boligprosjekt har forskjellige målgrupper de ønsker å nå. Dersom et prosjekt ikke vet hvem de skal nå, kan det også være vanskelig å finne ut hvilket behov og etterspørsel som skal dekkes. Etersom vi har intervjuet forskjellige aktører innen boligprosjekter, ser vi at boligprosjektene retter seg mot forskjellige målgrupper. Den ene aktøren vi snakket med, mente at et prosjekt som innebar fellesskap kunne egne seg for alle mennesker uansett livssituasjon, mens de andre aktørene som jobbet med coliving mente at det er unge voksne og digitale nomader som egnet seg for denne type boform.

6.2 Hvorfor har aktørene tro på en fremvekst av coliving i Norge?

Etter en gjennomgang av informantenes svar, ser vi at de fleste mener og tror at fenomenet vil, og er på vei til å etablere seg i Norge. De ser på det som en ny boform, og har sett at det har hatt suksess i andre land. Informantene vi har intervjuet som holder på å utvikle et colivingkonsept mener at et av suksesskriteriene er å ha en leiebasert løsning som gir brukeren tilgang til goder man ikke har i et vanlig leieforhold. Godene ligger blant annet i mat, som igjen bidrar til å skape samhold, enkelheten ved en sik boform og fellesarealene som man får tilgang til på en unik måte som bidrar til sosial aktivitet. Informant C01, nevner også at det er økende enslighet som følge av at mange nyinnflyttede ikke har et sosialt nettverk. På den måten kan coliving være en løsning for å få bukt på dette med enslighet. Dette var også sett på som en problemstilling hvor løsningen var åpenbar i deres øyne og i form av coliving.

Det er strategisk å lokalisere coliving i Oslo fremfor andre byer, da *“Coliving is geared towards cities, while cohousing seeks more contact with nature”* (Iberdrola, 2020).

6.2.1 Tilgjengelighet og tilgang

Basert på både markedsanalysen I kapittel 2 og teori I kapittel 3, ser vi gjennomgående at bofellesskap handler mye om tilgjengeligheten og tilgangen til det. Dette understrekes også gjennom intervjuene, der tilgjengelighet og tilgang ble nevnt av flere av informantene. Som teorien om delingsøkonomien også sier; større tilgang til varer og tjenester.

Det er flere og flere som ønsker å bo sentralt og urbant, ha tilgang og tilgjengelighet på diverse produkter og tjenester, ha kort reisevei til jobb og både listen og ønskene er mange. Likevel, og dersom man skal inn på boligmarkedet med disse kriteriene, kan det for mange bli vanskelig. Det å bo sammen med andre i et fellesskap gir dermed tilgang og tilgjengelighet på ting man kanskje ikke ville hatt tilgang til med tanke på økonomien i det.

6.2.2 Økonomi

Hvor delingsøkonomi ofte er motivert av å bruke underutnyttede ressurser, er coliving basert på å øke tilgjengeligheten til goder man ellers ikke ville hatt. Dette gjenspeiles i verdier og ønsker den yngre generasjonen har om tilgjengelighet og urbanisering. Deres ønsker er urokkelige, og mange ønsker å bo sentralt. Coliving har ikke som formål å gjøre det mest mulig økonomisk for brukeren, det ligger heller i enkelheten knyttet til boformen. Man kan si at

coliving har som formål å øke bokvaliteten, og for eksempel informant C03 legger stor vekt på enkelheten i prosjektet de utvikler; *«alt over en regning, det er en verdi, en enkelhet. Det gir muligheten til å leve. Det å sitte på en søndag å betale 10 regninger..»*

6.2.3 Samhold og fellesskap

Som noen av informantene var inne på, ønsker man med coliving å redusere ensomheten for mange. De mener det er en av grunnverdiene man må legge til grunn innenfor coliving. Som informant C03 sier; *«å engasjere mennesker i det sosiale er den største merverdien utover det at man dekker boligbehov»*. Dette kan bidra både for nyinnflyttede og for gjennomreisende til at de kan få dekket sitt sosiale behov og åpner videre opp for muligheten til fellesskap.

Flertallet av informantene mente at samhold og fellesskap markerer en viktig del av coliving, med tilhørende fordeler. Dette var en fellesnevner på tvers av informantene. Informant B05, som selv bor i et fellesskap, mente at fellesskapet var en sentral del av sin bosituasjon; *«Her har vi nært samhold, og når vi har dugnad er det egentlig årets høydepunkt»*. Dette viser at for beboerne der, så er det slik de ønsker å ha det. Vi la også merke til at gjennom intervjuet med informant B05 og på spørsmål om deling av fasiliteter, var at det ofte kunne være en tidskrevende prosess. Måten det fungerer på der er at det er satt opp komiteer i forhold til de ulike fasilitetene, hvorav noen har ansvaret for storstuen, og andre trimrommet. Et problem var linket til at når en lyspære skulle skiftes i gangen, måtte komiteen for gangen finne ut av prisen for å kjøpe en ny, for deretter å søke om det til styret, få det innvilget og deretter kjøpe ny lyspære og bytte den. Dette tyder på at det å dele gjør at ting ofte kan ta lenger tid og at man må gjennom flere legg for å få enkle saker godkjent. I et colivingperspektiv vil dette bli vesentlig lettere, da gjengangeren er at det er et driftingselskap som har ansvaret for slike ting. I stedet for at ting må bestemmes i plenum gjennom generalforsamlinger og møter som hos informant B05, går dette gjennom driftingselskapet i colivingprosjekt.

7.0 KONKLUSJON

For å besvare problemstillingen har vi gjennomført en markedsanalyse i kapittel 2, redegjort for relevant teori i kapittel 3, samt gjennomført kvalitative intervjuer med personer som jobber eller på en annen måte er involvert i coliving eller noe nærliggende, i Oslo. Til slutt har vi sett på hvordan teorien samsvarer med funnene fra informantene. Gjennom studiens datainnsamling og via videre analyse av denne, har vi forsøkt i kapittel 5 med gjennomgang av resultatene og via kapittel 6 med drøfting og analyse å nå en forståelse av hva coliving er som konsept i Norge.

Mens cohousing på mange måter kan sammenlignes med et bofellesskap, er coliving en mer privat variant. Idéen bak fenomenet er at man minimerer sitt eget, private areal til fordel for et bedre utviklet fellesareal. Coliving er designet og tilrettelagt for å bringe mennesker sammen. Med åpne arealer som inviterer til jobb, samhold og sosialisering, så vel som private soverom så man kan trekke seg unna. På denne måten kan man nyte godt av fellesskapet samtidig som man har mulighet til å nyte privatliv. For nordmenn kan dette bidra til en mer sosial hverdag og gjennom dette øke livskvaliteten.

Så, coliving er verken noe nytt eller en ny idé, men årsakene til hvorfor man velger coliving i dag er nye. Coliving kan ses på som et historisk konsept, med en ny twist.

7.2 Oppgavekritikk og videre forskning

Hva gjelder coliving i Norge og Oslo, er dette et lite marked sammenlignet med resten av verden hvor fenomenet begynner å bli godt etablert. Det har derfor ikke vært mange aktører å basere funnene på. Ettersom coliving er såpas lite utbredt i Norge, har det også vært vanskelig å tilrettelegge markedsanalysen direkte mot konseptet. Tall innenfor eiemarkedet og leiemarkedet kan verken relateres direkte til fenomenet, men heller gi en indikasjon og temperatur for hvordan boligmarkedet er i Norge. Det er også en ny måte for nordmenn å skulle bo på, og det er enda usikkert hvor mye det vil koste for forbrukeren siden det enda ikke er lansert. Dette gjør det vanskelig å se noen direkte tilkobling til coliving gjennom markedsanalysen. Men det vi har sett er at eiermarkedet har en høy vekst, og det blir stadig vanskeligere å eie sin egen bolig. Coliving kan vise seg å være en ny boform som kan egne seg og bidra til et godt bomiljø for mange.

Underveis og mot slutten i arbeidet med analysen, la vi merke til at vi hadde noen mangler i intervjuguiden. Vi ser at vi med fordel kunne linket spørsmålene mer til den teknologiske delen

av coliving som kun ble nevnt av informant C01 og C03, som for øvrig også er de eneste av intervjuobjektene som driver direkte linket til konseptet i seg selv.

Videre baserer denne studien seg på en kvalitativ tilnærming som kun gir et innblikk fra de utvalgte informantene. Selv om det er et dyptgående innblikk, kunne det vært interessant for videre forskning å gjennomføre en kvantitativ spørreundersøkelse for å kartlegge interessen for coliving i Norge. I tillegg til de individuelle intervjuene som er gjennomført, ville det også vært spennende å foreta fokusgrupper basert og delt inn etter forskjellig involvering i et colivingprosjekt. Eksempelvis en fokusgruppe med pionerer, en med eiendomsutviklere og en med eventuelle beboere. Ved å benytte både kvalitativ og kvantitativ tilnærming, kan studiens gyldighet og troverdighet styrkes.

LITTERATURLISTE

Arctic coworking lodge (2020) *Kontor, fellesskap, eventyr*. Lesedato 08. Mai 2020: <https://www.arcticcoworking.com/no/home>

Askheim, O. G. A. og Grennes, T. (2008) *Kvalitative metoder for markedsføring og organisasjonsfag*. Oslo: Universitetsforlaget.

Bencsik, A., Juhász, T., Horváth-Csikós, G. (2016). *Y and Z Generations at Workplaces*. Journal of Competitiveness. 6. 90-106. 10.7441/joc.2016.03.06.

Birk & Co. (2020) *Fyrstikkbakken 14*. Lesedato 25. Mars 2020: <http://www.birkco.no/fyrstikkbakken-14>

Blomkvist, P. og Hallin, A. (2015). *Method For Engineering Students*. Lund: Studentlitteratur.

Botsman, R. og Rogers R. (2011) *What's mine is yours - how collaborative consumption is changing the way we live*. London: Harper Collins Publishers.

Botsman, R. (2015) *Defining the Sharing Economy: What Is Collaborative Consumption – and What Isn't?* Fast Company. Lesedato 28. April 2020: <https://www.fastcompany.com/3046119/defining-the-sharing-economy-what-is-collaborative-consumption-and-what-isnt>

Brett, D. L., og Schmitz, A. (2015) *Real Estate Market Analysis, methods and case studies*. 2. Utg. Washington: Urban Land Institute.

CoCoHub (2020). *Community*. Lesedato 05. Mai 2020: <https://cocohub.io/community/europe/norway/oslo/>

Collective House. (2020). *What is Collective Housing?* Lesedato 30. April. 2020: <http://www.collectivehouse.co.jp/en/about/collectivehouse.html>

Colive (2020). *Våra coliving-hubbar*. Lesedato 13. Mai 2020: <https://colive.se/index.html>

Czischke, D. (2017) *Collaborative housing and housing providers*. Lesedato 30. April 2020: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/19491247.2017.1331593>

Eiendom Norge (2020). *Eiendom Norges Utleieprisstatistikk, 1. Kvartal*. Lesedato 11. Mai 2020: <https://eiendommenorge.no/boligprisstatistikk/statistikkbank/rapporter/utleieboligrapporter/#filesDownloadElement>

Evergreen Management (2020) *Om co-living*. Lesedato 05. Mai 2020: <https://www.evergreenmng.com/om-co-living/>

Eurostat. (2017) *7 in 10 people in the EU live in a dwelling they own*. Lesedato 24. Mars 2020: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20171102-1>

Fredensborg Bolig. (2020) *Leie til eie*. Lesedato 24. mars 2020:
<https://fredensborgbolig.no/leietileie>

Google Trends. (2020). Coliving og co-living. Lesedato 13. Mai 2020:
<https://trends.google.com/trends/explore?date=2012-01-01%202020-02-25&q=coliving,co-living>

Grenness, T. (1997). *Innføring i vitenskapsteori og metode*. Oslo: Tano Aschehoug.

Grønt Nabofellesskap (2020) *Nabofellesskap info*. Lesedato 05. Mai 2020:
<http://www.nabofellesskap.no/info/>

Helen & Hard (2020) *Vindmøllebakken*. Lesedato 05. Mai 2020:
<http://www.helenhard.no/projects/vindmillebakken>

Iberdrola. (2020). *What is coliving and what advantages does it have?* Lesedato: 08. Mai 2020: [//www.iberdrola.com/talent/coliving](http://www.iberdrola.com/talent/coliving)

Jacobsen, D. I. (2016). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 3. Utgave. Kristiansand: Høyskoleforlaget.

Johannessen, A., Christoffersen L. og Tuft. P. A. (2016) *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 5. Utgave. Oslo: Abstrakt Forlag.

Kasada (2020). Boomers, Gen X, Gen Y, and Gen Z Explained. Lesedato 13. Mai 2020:
<https://www.kasasa.com/articles/generations/gen-x-gen-y-gen-z>

Krogsveen (2020). *Prisstatistikk*. Lesedato 13. Mai 2020:
<https://www.krogsveen.no/prisstatistikk/oslo>

Kvale, S. og Brinkmann, S. (2015). *Det kvalitative forskningsintervju*. 3. Utgave. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag.

Langberg, Øystein Kløvstad. (2016) "Mens nordmenn er besatt av å kjøpe egen bolig...". 27. Desember. Lesedato 24. Mars 2020: <https://www.aftenposten.no/verden/i/a9QAE/mens-nordmenn-er-besatt-av-aa-kjoepe-egen-bolig-er-det-helt-vanlig-aa-leie-i-resten-av-det-rike-europa>

Lindvoll, E. (2019) Her er det dyrest og billigst å kjøpe bolig. Lesedato 13. Mai 2020:
<https://www.dinside.no/bolig/her-er-det-dyrest-og-billigst-a-kjoepe-bolig/71730176>

Malling & Co (2019). *Market Report Winter 2019/2020*. Oslo. Lesedato 12. Mai 2020:
https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2523116/Market%20update/Malling%20%20Co%20Market%20Update%20April%202020.pdf?utm_campaign=Marketing%20Updates&utm_source=hs_email&utm_medium=email&utm_content=86600201&hsenc=p2ANqtz-82HzJfIUwHE6IaKjE7v0L2RWfA3yCaxiLI0_obcpc8r52ZP0rwKayQ9pYQ2ZPxPR4ok35WGlPhEvCeED5Gayc1Cu_zXQ&hsmi=86600201

Malling & Co (2020). *Market Update April 2020*. Oslo. Lesedato 12. Mai 2020:
https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2523116/Market%20update/Malling%20%20Co%20Market%20Update%20April%202020.pdf?utm_campaign=Marketing%20Updates&utm_source=hs_email&utm_medium=email&utm_content=86600201&hsenc=p2ANqtz-82HzJfIUwHE6IaKjE7v0L2RWfA3yCaxiLI0_0bcpc8r52ZP0rwKayQ9pYQ2ZPxPR4ok35WGlPhEvCeED5Gayc1Cu_zXQ&hsmi=86600201

Matofska, B. (2016) *What is the Sharing Economy?* Lesedato 28. April 2020:
<https://www.benitamatofska.com/what-is-the-sharing-economy>

McCamant, K. og Durrett, K. (2011) *Creating Cohousing - Building Sustainable Communities*. 6. Utg. Canada: New Society Publishers.

Merriam Webster Dictionary | English. (2020). *Cohousing*. Lesedato 30. April 2020:
<https://www.merriam-webster.com/dictionary/cohousing>

Norske Boligbyggelags Landsforbund SA (NBBL). *Boligmarkedsrapport (11.04.19)*. Lesedato 12. Mai 2020:
<https://www.nbbl.no/media/11535/2019-04-11-boligmarkedsrapport.pdf>

NOU 2017: 4 (2017). *Delingsøkonomien – muligheter og utfordringer*. Oslo: Finansdepartementet. Lesedato 28. april 2020:
<https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2017-4/id2537495/sec4>

Norwood, K & Smith, K (1995) *Rebuilding Community in America: Housing for Ecological Living, Personal Empowerment and the New Extended Family*.

OBOS. (2020) *OBOS Deleie*. Lesedato 24. Mars 2020: <https://www.obos.no/privat/ny-bolig/deleie>

Osborne, R. (2018) *Best Practices for Urban Coliving Communities*. Lesedato 30. April 2020:
https://digitalcommons.unl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1016&context=arch_id_theses

Oslo Kommune (2018). *Bydelsfakta - rom per person*. Lesedato 05. Mai 2020:
<https://bydelsfakta.oslo.kommune.no/bydel/alle/rom-per-person/>

Oxford Dictionaries | English. (2015) *Sharing Economy*. Lesedato 28. April 2020:
https://www.lexico.com/definition/sharing_economy

Prognosesenteret. (2018) “*Ifølge Prognosesenteret er boligbehovet..*”. 15. August. Lesedato 25. Mars. 2020: <https://prognosesenteret.no/event/ifolge-prognosesenteret-er-boligbehovet-i-oslo-neste-5-ar-pa-ca-4500-per-ar-i-snitt-er-det-bygget-2800-boliger-per-ar-i-oslo-siden-2006/>

Rammen, K. (2018) *Delingsøkonomi: tilgang fremfor eierskap*. Finanssans. Lesedato 28. april 2020:
<https://finanssans.no/delingsokonomi>

Regjeringen (2019). *Nærmere om Boligforskriften*. Lesedato 10. Mai 2020:

<https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/dep/fin/pressemeldinger/2019/regjeringen-videreforer-boliglansforskriften/narmere-om-boliglansforskriften/id2679449/>

Rønne, S. (2019) Vil etablere coliving som begrep. Estate Nyheter. Lesedato 05. mai 2020:
<https://www.estatenyheter.no/2019/10/08/vil-etablere-coliving-som-begrep/>

Saltnes, D. J. (2020) Estate Nyheter. *Tidligere WeWork-topp satser på co-living*. Lesedato 05. Mai 2020:
https://www.estatenyheter.no/2020/04/21/tidligere-wework-topp-satser-pa-co-living/?fbclid=IwAR195D_i_mJ3WKcNpGqRvmKAskcXGaaRfR8ZO3KJaSLNeDYyV55YiqSddzg

Signaturhagen (2020). Konseptet. Lesedato 05. Mai 2020:
<https://signaturhagen.no/#konseptet>

SSB (a). (2020) *Befolkningen*. Lesedato 25. Februar 2020:
<https://www.ssb.no/befolkning/faktaside/befolkningen>

SSB (b). (2020) *Familier og husholdninger*. Lesedato 25. Februar 2020:
<https://www.ssb.no/familie/>

SSB (c). (2020) *Boforhold*. Lesedato 13. Mai 2020:
<https://www.ssb.no/boforhold>

SSB (d). (2017) *Stort flertall eier boligen*. Lesedato 13. Mai 2020:
<https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/artikler-og-publikasjoner/stort-flertall-eier-boligen>

SSB (e). (2019) *Færre unge kjøper bolig*. Lesedato 13. Mai 2020:
<https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/artikler-og-publikasjoner/faerre-unge-kjoper-bolig>

Stokland, E. (2018) *Ikke som alle andre borettslag*. ByPlanOslo. Lesedato: 05. Mai 2020:
<https://magasin.oslo.kommune.no/byplan/ikke-som-alle-andre-borettslag#gref>

Store Norske Leksikon. Tranøy, Knut Erik. (2020) *Metode*. Lesedato 26. Februar 2020:
<https://snl.no/metode>

Sættem, J. B., Hellerud, H. T., Johansen, T. G. (2012). Slik har norske boligpriser utviklet seg gjennom de siste 200 årene. Lesedato 13. mai 2020:
<https://www.nrk.no/norge/boligpriser-gjennom-200-ar-1.8273402>

The Collective (2010). *About us*. Lesedato 13. Mai 2020:
<https://www.thecollective.com/about-us>

Trading Economics. (2017) *Home ownership rate*. Lesedato 24. Mars 2020:
<https://tradingeconomics.com/switzerland/home-ownership-rate>

Walker, J og Osborne, P. (2017) *The Secret Agent Report about Co-Living*. Vol. 59 September 2017. Lesedato 03. Mai 2020: <http://secretagent.com.au/wp-content/uploads/2017/09/The-Secret-Agent-Report-Sep-2017-CoLiving.pdf>

Weitzman, E., A. og Miles, M., B. (1995) *Computer programs for qualitative data analysis*. Thousand Oaks, CA: Sage.

WeLive (2020). *About*. Lesedato 13. Mai 2020: <https://www.welive.com/about/>

Williams, J. (2005) Designing Neighbourhoods for Social Interaction: The Case of Cohousing, *Journal of Urban Design* Vol. 10 2005. Lesedato 04. Mai 2020: <https://doi.org/10.1080/13574800500086998>

Worldometer. (2020) *World Population by Year*. Lesedato 25. Februar 2020: <https://www.worldometers.info/world-population/world-population-by-year/>

Yoh, C. (2018) *A brief history of coliving*. Lesedato 30. April 2020: <https://www.common.com/blog/2018/11/brief-history-coliving/>

Årdal, T. (2020) Vil etablere coliving i Norge. Estate Nyheter. Lesedato 05. mai 2020: <https://www.estatenyheter.no/2020/02/07/vil-tilby-co-living-i-norge/>

VEDLEGG

Vedlegg 1 Intervjuguide

Totalt fem intervjuer ble holdt i forbindelse med studiene, alle med forskjellige aktører innen coliving i Norge. Intervjuene var semi-strukturerte med åpne spørsmål.

- 1) Hva slags erfaringer har du med delingsøkonomi?
- 2) Hva betyr delingsøkonomi for deg?
- 3) Praktisk oppgave: kan du skrive ned stikkord du forbinder med delingsøkonomi?

- 4) Hvordan vil du beskrive og forklare coliving i dag?
- 5) Hvilke aspekter bør vurderes når det kommer til coliving?
- 6) Hvordan tror du delingsøkonomi og coliving kan bidra til en økt bokvalitet?
- 7) Hvordan innvirkning tror du delingsøkonomi kan ha på boligsektoren i dag?
- 8) Hvilke forskjeller vil du si det er på coliving som vi ser det i dag, kontra tidligere?
- 9) Hvordan skaper man verdi innenfor coliving?
- 10) Hvilke tilbud tenker du kan øke verdien innenfor et colivingkonsept/prosjekt?
- 11) Hvilken målgruppe mener du coliving egner seg for?
- 12) Er det mulig å kombinere coliving og coworking for å dra nytte av deres synergieffekter?
- 13) Hvor robust er coliving og coworking i dagens situasjon?

- 14) Er det noe mer du ønsker å legge til?